

Pack ma's!

Warum das Weihnachtsgeschäft immer noch wichtig ist



12

Dezember 2024
www.ihk.de/aachen

Engagieren
IHK zeichnet
Prüfer aus

» Seite 8

Diskutieren
Einladung zur
Zukunftsarena

» Seite 15

Etablieren
Wie eine Marke
Unternehmen hilft

» Seite 56



IHK- BAUSTELLEN- PORTAL

FRÜHZEITIG ORIENTIEREN.
SCHNELLE HILFE FINDEN.

**Gut, dass wir
gewarnt werden ...**

**... da schau' ich
gleich mal rein!**



**Frühzeitige und schnelle Informationen
zu Baustellen in Ihrer Region**



**Reduzierung von Kunden-
und Umsatzverlusten**



Hilfreiche Tipps und Tricks



**Einfacher und schneller
Kontakt zu Ansprechpartnern**

Mehr erfahren: ihk-baustellen-portal.de



Alle Jahre wieder – am besten nicht nur zur Weihnachtszeit

Letztlich ist doch in jedem Jahr wieder überraschend schnell Advent und dann Weihnachten. Ein Fest, das von vielen Emotionen und Erwartungen begleitet wird und häufig für Handel, Gastronomie und Hotellerie zur umsatzstärksten Zeit des Jahres gehört. Gewerbetreibende und Innenstädte setzen in dieser Zeit alles daran, die Erwartungen ihrer Kunden und Gäste zu erfüllen. Weihnachtsmärkte, geschmückte Innenstädte und besondere Veranstaltungen bilden einen attraktiven Rahmen. Die Weihnachtszeit liefert damit erhebliche wirtschaftliche Impulse für die Innenstadt und ihre Unternehmen. Die Stadt wird deutlich attraktiver und lebendiger wahrgenommen. Davon profitieren nicht zuletzt Gastronomie, Hotellerie und stationärer Einzelhandel.

Trotz des Wandels der Innenstädte mit zunehmenden Leerständen können die Stadtzentren also nach wie vor begeistern.

Und das nicht nur zur Weihnachtszeit! Denn eins ist klar: Innenstädte sind nicht nur Orte des Konsums. Menschen haben darüber hinaus das Bedürfnis, Innenstädte als Orte der Kommunikation und Begegnung zu erleben, verbunden mit Angeboten, die inspirieren und Erlebnisse bieten.

Gisela Kohl-Vogel
Präsidentin der Industrie- und
Handelskammer Aachen

Deswegen sollten wir aus der Weihnachtszeit lernen: Städte und Gemeinden, aber auch die Stadtquartiere, sind aufgefordert, gemeinsam mit den wirtschaftlichen Akteuren vor Ort Anlässe wie Märkte, kulturelle Veranstaltungen, Feste oder Aktionen zu schaffen, die die Menschen in die Stadt locken. Durch positive Erlebnisse stärken wir die Identifikation mit der Innenstadt, erhöhen Frequenzen und Aufenthaltsdauer. Wirtschaftliche Impulse machen städtische Räume zukunftsfähig und fördern ein positives Stadt-Image.

Aufgabe von Verwaltung und Politik ist es, diese Aktivitäten zu unterstützen, als Möglich-Macher aufzutreten und als solche auch wahrgenommen zu werden. Dazu gehört auch, Bürokratie im Zusammenhang mit Planung und Genehmigung zu reduzieren und zu beschleunigen, Fördergelder für Projekte bereitzustellen, die Erreichbarkeit mit allen Verkehrsmitteln sicherstellen und anlassbezogene Sonntagsöffnungen zu ermöglichen.

Feste und attraktive Anlässe allein werden aber nicht ausreichen, um Städte dauerhaft zu beleben: Befragungen von Bürgern, Kunden und Gästen zeigen, dass Sicherheit und Sauberkeit in städtischen Räumen zu den wichtigsten Kriterien zählen, um eine Stadt als lebenswert wahrzunehmen. Ein klarer Auftrag an Politik und Verwaltung!

Ich wünsche Ihnen ein frohes Weihnachtsfest!



Foto: IHK Aachen

TITELTHEMA • WEIHNACHTEN ALS WIRTSCHAFTSFAKTOR



Foto: ArbyStudio - stock.adobe.com

Walking in a Winter-Wahlkampf-Land

Wenn sich das Jahr dem Ende neigt, beginnt die große Zeit der Rückblicke, wobei die Empfehlung an dieser Stelle lautet, dem Rat von DIHK-Präsident Peter Adrian zu folgen und den Blick nach vorne zu richten. Im Vergleich zum „Was war?“ dürfte das „Was wird!“ die schönere Perspektive sein.

Ganz unmittelbar liegt eine Zeit vor uns, die sich zwischen Besinnlichkeit und Wahlkampf bewegt, eine ganz wilde Mischung also. Im Sinne der vorweihnachtlichen Harmonie sollen an dieser Stelle die Gemeinsamkeiten beider Sphären betont werden. Da sind auf der einen Seite die Wunschlisten, die Politik, Christkind und Weihnachtsmann gleichermaßen vorgelegt bekommen. Auf der anderen Seite sind da die Geschenke, im politischen Bereich auch gerne in Form von Versprechen. So oder so: In beiden Bereichen wird schön verpackt und manchmal ist man dann doch überrascht, was drin ist. Nicht zuletzt kommen weder Wahlkampf noch Weihnachten ohne Dekoration aus. Hier muss sich zeigen, wie sich die Koexistenz von Plakaten und Pritenmännern möglichst ästhetisch realisieren lässt.

Neuwahl hin oder her: Zur (Vor-)Weihnachtszeit gehören Traditionen. Alle Jahre wieder ist sie ein wichtiger Umsatzbringer. Ist das wirklich so? Die Antworten (*Seiten 18 bis 36*) lassen sich zu einem klaren „Ja“ addieren. Allerdings unterliegt selbst etwas derart Traditionelles wie das Weihnachtsgeschäft einem steten Wandel – übrigens genau wie das Magazin, das Sie gerade lesen. Tatsächlich ist dies die letzte Ausgabe der *Wirtschaftlichen Nachrichten*, zumindest in ihrer jetzigen Form. Auch hier sollte der Blick nach vorne gehen, im Januar erscheint die erste Ausgabe des neuen *IHK-Magazin* – digitaler, mit neuem Erscheinungs-Rhythmus, modernerem Layout und gewohnt hochwertigen Inhalten. Letztere kommen ohnehin nie aus der Mode, gleiches gilt für das Nachfolgende: Ihnen und Ihren Familien wünschen wir eine besinnliche Adventszeit, ein friedliches Weihnachtsfest, einen guten Rutsch ins neue Jahr und frohe Wahnachten!

In diesem Sinne,

Christoph Claßen



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

Foto: eggeeggjiew - stock.adobe.com



Grafik: Büro G29

Nachfolge I

In eigener Sache: Aus den *Wirtschaftlichen Nachrichten* wird das *IHK-Magazin*. Was sich außer dem Namen noch ändert, warum das so ist und weshalb das für alle Leserinnen und Leser eine gute Nachricht ist, steht auf

► Seite 13



Foto: packaging.digital GmbH

Nachfolge II

Ein Weilerswist gelingt eine Unternehmensweiterführung so gut, dass die *packaging.digital GmbH* dafür mit dem Nachfolgepreis.NRW geehrt wird – auch eine tolle Nachricht für die IHK Aachen, die den Prozess begleitete.

► Seite 40



Foto: Stephan Johnen

Nachfolge III

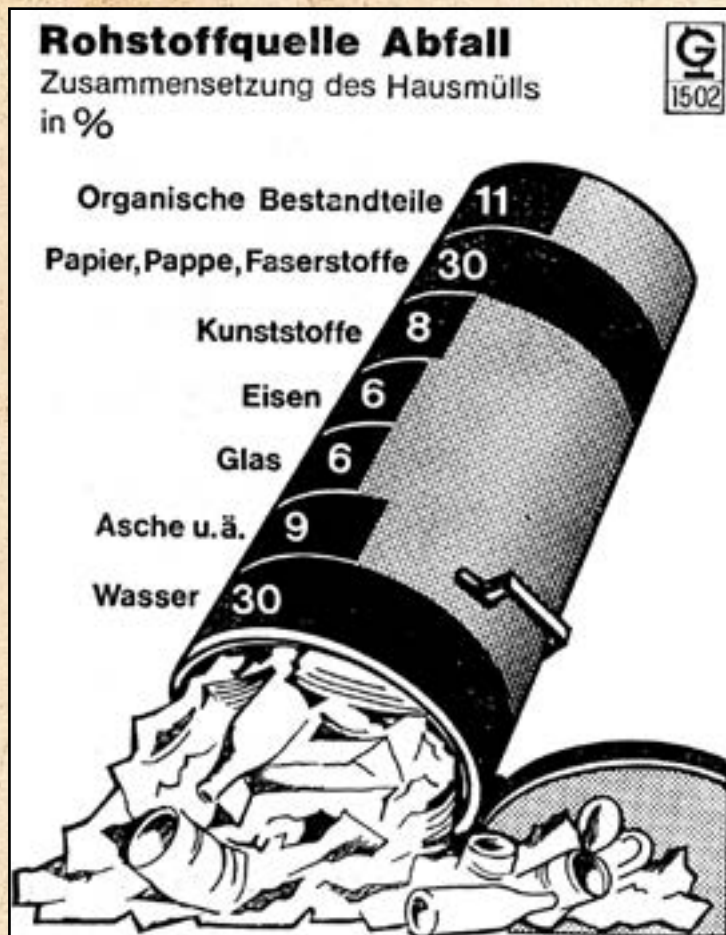
Maßgeschneidert: Welche Vorteile Firmentrainings der IHK-Weiterbildung den Unternehmen bieten, wie sie zustande kommen und warum Sabrina Poplawski das Thema jetzt von Frank Finke übernimmt, steht auf

► Seite 52



Alt... hergebracht

Das stand vor 50 Jahren in den „Wirtschaftlichen Nachrichten“



Programm zur Belebung der privaten Investitionen

► „Ein Programm zur Belebung der privaten Investitionen hat der Präsident des Deutschen Industrie- und Handelstages (DIHT), Otto Wolff von Amerongen, vorgelegt. Der DIHT-Präsident forderte zur Stärkung der Liquidität und zur Sicherung der Arbeitsplätze an sich gesunder Unternehmen einen steuerlichen Verlustrücktrag und verbesserte Abschreibungsmöglichkeiten. Die Investitionsprämie nach dem Stabilitätsgesetz sollte zurückgehalten werden für die ‚kritische Phase einer Baisse‘. Dieses Steuerprogramm könne aus der Konjunkturausgleichsrücklage bestritten werden. Die Unternehmer verlangten damit keine Steuergeschenke, es handelt sich bei dem DIHT-Programm um Steuer-Stundungen oder Verlagerungen der Steuerbelastung in spätere Jahre. Wolff appellierte an Regierung und Parlament, die Investitionsneigung nicht weiter herunterzufahren und das Programm als zwar ‚wirtschaftlich-ökonomisch richtig, politisch aber unrealistisch oder nicht durchsetzbar liegen zu lassen‘. Alle seien sich einig, daß die Investitionstätigkeit belebt werden müsse. ‚Die Investitionsmüdigkeit ist in eine Art Investitionslethargie umgeschlagen‘, sagte Wolff. Aus den staatlichen Ausgabenprogrammen sei, auch wenn sie erweitert würden, eine Steigerung der privaten Investitionstätigkeit nicht zu erwarten. [...]“



ZAHL DES MONATS

Foto: Ratchadaporn - stock.adobe.com

55.839

der rund 660.000 in Nordrhein-Westfalen aktiven Unternehmen sind im Jahr 2022 neu gegründet worden; rein rechnerisch handelte es sich damit bei jedem zwölften Unternehmen in NRW um eine Neugründung. Damit lag die Gründungsrate im Land mit 8,5 Prozent über dem für das gesamte Bundesgebiet ermittelten Wert (8,0 Prozent). Als Gründungsrate wird der Anteil der in einem Jahr gegründeten Unternehmen am gesamten Unternehmensbestand desselben Jahres bezeichnet. Im Vergleich zum Vorjahr stieg die Zahl der Gründungen um 4,2 Prozent und lag somit bei 55.839. Dem gegenüber sank die Zahl der Schließungen auf 57.545 (-2,2 Prozent). Bezogen auf den Gesamtbestand der aktiven nordrhein-westfälischen Unternehmen (rund 660.000) ergibt sich eine Schließungsrate von 8,7 Prozent. Die höchste Gründungsrate (11,7 Prozent) wies der Bereich Kunst, Unterhaltung, Erholung und Erbringung von sonstigen Dienstleistungen auf. An zweiter und dritter Stelle rangierten die Wirtschaftszweige Information und Kommunikation mit 10,4 Prozent und Gastgewerbe mit 9,9 Prozent. Die niedrigsten Gründungsraten fanden sich mit 6,4 Prozent im Bereich Erziehung und Unterricht sowie Gesundheits- und Sozialwesen und mit 5,5 Prozent im Bergbau, Verarbeitenden Gewerbe, Energie und Wasserversorgung. Insgesamt gab es die meisten Neugründungen in Köln (4.917) und Düsseldorf (3.461). Die höchste Anzahl der Unternehmensgründungen je 1.000 aktive Unternehmen konnte die Stadt Leverkusen verzeichnen (108,9).

Quelle: IT.NRW

Initiative will Obdachlose in Arbeit vermitteln



Foto: Stephan Jähnen

Achim Engels (links) und Wolfgang Walbert gehören zu den Gründungsmitgliedern der Initiative Schattensprung.

► Die Initiative „Schattensprung – Chancen ohne Grenzen“ möchte obdachlose Menschen aus der Region Aachen/Düren/Köln in Arbeit vermitteln. Die Idee entstand, als Achim Engels bei Minusgraden im Stau stand und Menschen beobachtete, die Zuflucht in Zelten suchten. Engels, der für die Dürener Eßer Office Group viel in der Region unterwegs ist, beschäftigten fortan zwei Fragen: Gibt es obdachlose Menschen, die arbeiten können und wollen? Und: Welchen Beitrag können Unternehmen dazu leisten? Die Initiative wird ehrenamtlich von Initiator Achim Engels und Mitstreitern wie Wolfgang Walbert, der in Aachen ein Design-Studio für Marketing-Lösungen besitzt, vorangebracht. Auch wenn es oft Vorbehalte gibt, zeigt die Erfah-

rung der vergangenen Monate, dass es durchaus Interesse an diesem Projekt gibt – sowohl bei den obdach- beziehungsweise wohnungslosen Menschen als auch bei Unternehmen, die bereit sind, eine „Extrarunde zu laufen“ und in die Einarbeitung neuer Mitarbeitenden mit Begleitung und Unterstützung mehr Zeit und Aufwand zu investieren. Die Initiatoren wollen ihr Konzept auf eine breitere Basis stellen. Für den Start haben sie unter anderem die Branchen Dienstleistung und Gastronomie ins Auge gefasst. „Schattensprung“ plant daher auch die Erstellung eines Trainings- und Qualifizierungskonzeptes.

@ <https://schattensprung.org>

Ansprechpartner Anzeigenberatung:

Michael Eichelmann

Tel.: 0241 5101-254 • Fax: -253

wirtsch.nachrichten@aachenerzeitung.de



Thomas Trännapp wird nächster Kanzler der RWTH

► Thomas Trännapp wird der nächste Kanzler der RWTH Aachen. Die Hochschulwahlversammlung sprach sich für den 53-Jährigen aus, der aktuell als ständiger Kanzlervertreter an der RWTH wirkt. Trännapp folgt damit zum 1. Juni 2025 auf Manfred Nettekoven, der das Amt seit 2006 innehat. In den Verantwortungsbereich des Kanzlers fallen unter anderem die Leitung der Zentralen Hochschulverwaltung, die Verwaltung des Haushalts, Rechtsangelegenheiten, die Bau- und Liegenschaftsverwaltung sowie die Themen Umweltschutz, Nachhaltigkeit und Sicherheit. Mit der einstimmigen Wahl folgten die Mitglieder der Hochschulwahlversammlung der Empfehlung einer Findungskommission. Trännapp wird die RWTH Aachen durch anspruchsvolle Zeiten führen. Im Zeichen von Herausforde-



Foto: Martin Braun

Thomas Trännapp wird am 1. Juni 2025 das Amt als Kanzler der RWTH Aachen antreten.

rungen wie dem Fachkräftemangel und zurückgehenden Mitteln hat er den Abbau von Bürokratie, die Verkürzung interner Prozesse sowie dringend benötigte Bau- und Sanierungsmaßnahmen als Schwerpunkt seiner Arbeit und des gesamten Teams der Zentralen Hochschulverwaltung (ZHV) festgelegt. Klar ist: „Nur im Team werden wir diese Herausforderungen meistern können“, sagt Trännapp. Seit 1998 gehört er der ZHV der RWTH an. Als Mitarbeiter im Dezernat Planung, Entwicklung und Controlling leitete er ab 1999 die Abteilung Struktur und Forschung, ehe er 2010 die Leitung des Dezernats übernahm. Seit 2012 hat er als ständiger Vertreter des Kanzlers die strategische Ausrichtung der Hochschulverwaltung entscheidend mitgeplant und -gestaltet.

Aachener Incoretex GmbH gewinnt Gründungspreis NRW 2024



Foto: MWIKÉ NRW

Bitte lächeln (v. l.): Dr. Meike Rabanus (Referatsleiterin Gründungen, STARTERCENTER NRW im Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen), Claudia Brendt (Direktorin Förderberatung Rheinland der NRW.BANK), Dr. Martin Riebe (Gründer der Incoretex GmbH), Alexander Kirch (Kaufmännischer Leiter Incoretex GmbH) und Moritz Hennecken (Fachberater Gründung, IHK Aachen).

► Die Incoretex GmbH aus Aachen hat den ersten Platz beim „MUT - DER GRÜNDUNGSPREIS NRW 2024“ gewonnen und erhält ein Preisgeld von 30.000 Euro. Das 2019 von Dr. Martin Riebe gegründete Unternehmen entwickelt intelligente Produktlösungen, die hochauflösende Sensorik, künstliche Intelligenz (KI) und das Internet der Dinge (IoT) nahtlos miteinander verbinden. Mit einer innovativen Plattform verwandelt Incoretex Produkte wie Trainingsgeräte und Matratzen

in intelligente, interaktive Systeme, die flexibel auf die Anforderungen der Kundinnen und Kunden reagieren. Die Technologie wird bereits in verschiedenen Branchen eingesetzt – vom Echtzeit-Monitoring in der Mobilitätsindustrie bis zu automatisierten Vermessungen im Schuheinzelhandel. Dank intelligenter Technik werden Füße hochpräzise und digital vermessen, Matratzen passen sich dank Sensoren an die Anatomie an und Fitnessgeräte analysieren Trainingsaktivitäten präzise.

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.

Engagement für Ausbildung: IHK Aachen ehrt Prüferinnen und Prüfer

Sie garantieren das hohe Qualitätsniveau der dualen Ausbildung in der Region: Die ehrenamtlichen Prüferinnen und Prüfer, die jedes Jahr im Auftrag IHK Aachen den finalen Qualitäts-Check der Auszubildenden und der Fortbildungsprüflinge übernehmen. Jetzt wurden 29 Prüferinnen und Prüfer aus der Städteregion Aachen und den Kreisen Düren, Euskirchen und Heinsberg für ihr langjähriges Engagement geehrt. „Die ehrenamtliche Tätigkeit der Prüfer ist unverzichtbar für die wirt-

schaftsnahe Ausbildung junger Menschen in unserer Region. Durch ihr Engagement stellen sie sicher, dass die Fachkräfte von morgen bestens vorbereitet in ihre berufliche Zukunft starten können“, betonte IHK-Präsidentin Kohl-Vogel in ihrer Ansprache. 24 Geehrte sind seit 25 Jahren für die IHK Aachen tätig. Dafür überreichte ihnen Kohl-Vogel unter anderem die „Goldene Ehrennadel“ der IHK Aachen. Darüber hinaus sind fünf Prüferinnen und Prüfer seit 40 Jahren aktiv.



Foto: IHK Aachen/Helke Lachmann

Unverzichtbare Säulen für die duale Ausbildung: IHK-Präsidentin Gisela Kohl-Vogel (l.) und Hauptgeschäftsführer Michael F. Bayer (r.) ehrten 29 Prüferinnen und Prüfer für ihr langjähriges ehrenamtliches Engagement.

Bitte der IHK Aachen: Bewerbungsgespräche am Nachmittag

Die IHK Aachen bittet alle Unternehmen, Einstellungsgespräche oder -tests mit Bewerbenden um Ausbildungsstellen auf den Nachmittag zu legen. Einstellungsgespräche am Vormittag stellen die allgemeinbildenden

und die berufsbildenden Schulen im IHK-Bezirk vor erhebliche Probleme. Der planmäßige Ablauf des Unterrichts wird wegen der kaum noch vollzählig besetzten Klassen stark beeinträchtigt. Da sich häufige Fehlzeiten

schnell negativ auf die schulischen Leistungen auswirken können, sollten die Unternehmen im Interesse ihrer Bewerbenden handeln und die Termine in den Nachmittagszeiten anbieten.

Chancen und Herausforderungen: IHK lädt zum Austausch über den chinesischen Markt ein

In vier Terminen im Jahr 2025 lädt die IHK Aachen dazu ein, sich über den chinesischen Markt und seine Bedeutung, Chancen und Herausforderungen für deutsche und internationale Unternehmen auszutauschen. Besonderes Augenmerk gilt dabei der Entwicklung von Geschäftsbeziehungen, Chancen, Risiken und Decoupling. Egal ob bereits lange etabliert oder Anbahnung eines neuen Geschäfts: Bei den Austauschrunden geht es um Herausforderungen wie Diversifizierung und Strafzölle. Sie bieten die große Chance, mit Experten ins Gespräch

zu kommen und von deren Erfahrungen zu profitieren. Die Termine sind jeweils donnerstags und zwar am 20. Februar, am 22. Mai, am 28. August und am 20. November 2025.

 **IHK-Ansprechpartnerin:**
Lea Quadflieg
Tel.: 0241 4460-131
lea.quadflieg@aachen.ihk.de

Projekt Rurtal-Leitung: IHK Aachen begrüßt Schritt hin zu mehr Versorgungssicherheit



Foto: Moritz Birilo

Den Anschluss nicht verpasst (v. l.): Frank Rathlev (Thyssengas GmbH), Frank Peter Ullrich (Bürgermeister Stadt Düren), Frank W. Iven (Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie NRW), Dr. Carsten Leder (Thyssengas GmbH) und Raphael Jonas (IHK Aachen) feiern den Bauabschluss der Parallelisierung der Rurtal-Leitung in Düren. Da die Leitung bereits H2-ready ist, gewinnt die Region auch eine Wasserstoff-Versorgungsperspektive.

Um auch bei steigender Nachfrage die zuverlässige Erdgasversorgung der Region gewährleisten zu können, hat Thyssengas einen rund 2,3 Kilometer langen Abschnitt der Rurtal-Leitung in Düren mit einem parallelen Leitungsstrang versehen. Damit finden

die Leitungsbauarbeiten nach 14 Monaten ihren Abschluss. Die Bedeutung des Projekts für die Region unterstrichen auch Bürgermeister Frank Peter Ullrich (Stadt Düren), Raphael Jonas (Geschäftsführer der IHK Aachen) sowie Franz W. Iven (Leiter des Refe-

rats Energietechnik, Energiespeicher, Wärmeinfrastruktur im MWIKE). Die Stadt Düren sowie die in Niederau, Kreuzau und Untermaubach ansässigen Unternehmen profitieren nicht nur von einer höheren Versorgungssicherheit: Da die Leitung bereits H2-ready ist, gewinnt die Region auch eine Wasserstoff-Versorgungsperspektive. Im Rahmen des Baustellenfests sagte Dr. Carsten Leder, Bereichsleiter Vertrieb bei Thyssengas: „Die Energiewende stellt uns als Fernleitungsnetzbetreiber vor die Aufgabe, eine zuverlässige Energieversorgung sicherzustellen und gleichzeitig die Dekarbonisierung von Industrie und Mittelstand zu ermöglichen. Mit der neuen Leitung tragen wir dazu bei, den Raum Düren als Industriestandort zukunftsfähig zu machen. Die enge Zusammenarbeit mit der Stadt und der IHK war ein zentraler Erfolgsfaktor für dieses Projekt.“ Die Thyssengas GmbH ist ein deutscher Fernleitungsnetzbetreiber. Hauptsitz des Unternehmens ist Dortmund. Thyssengas betreibt ein rund 4.400 Kilometer langes Gasnetz – zum Großteil in Nordrhein-Westfalen, einzelne Leitungen aber auch in Niedersachsen. Für die klimaneutrale Zukunft setzt Thyssengas auf den gasförmigen Energieträger Wasserstoff.

Büschler

vermietet

Arbeitsbühnen & Baumaschinen

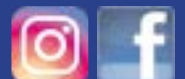
- Arbeitsbühnen
- Teleskopstapler
- Bagger
- Radlader
- Dumper
- Rüttelplatten
- Baustellenbeleuchtung
- Bautrockner
- Häcksler
- Aufsitzkehrmaschine
- Anhänger
- Vermietung u. Verkauf

Neu bei uns: Baumaschinenvermietung

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



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





Kaufmännische und gewerblich-technische Abschlussprüfung: Das sind die Termine im Sommer 2025

Im Sommer 2025 stehen Termine für Abschlussprüfungen für kaufmännische und gewerblich-technische Auszubildende an. Die wichtigsten Fragen und Antworten im Überblick:

Wer nimmt an den Abschlussprüfungen teil?

Alle Auszubildenden, die ihre Ausbildungszeit abgeschlossen haben oder bis zum 30. September 2025 beenden werden.

Wie sind die Zulassungsvoraussetzungen?

Auszubildende werden zur Prüfung zugelassen, wenn sie die Ausbildungszeit zurückgelegt 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 Teilnehmende, die nachweisen, dass sie mindestens das Eineinhalbfache der Zeit, die als Ausbildungszeit vorgeschrieben ist, im Beruf tätig sind, in dem sie die Prüfung ablegen wollen. Den Anträgen auf Zulassung im Ausnahmefall sind entsprechende Beschäftigungsnachweise beizufügen. Eine weitere Möglichkeit ist die vorzeitige Zulassung zur Abschlussprüfung, die nach § 45 Abs. 1 Berufsbildungsgesetz nur nach Anhören der Auszubildenden und der Berufsschule erfolgen kann, wenn die Leistungen des Auszubildenden dies rechtfertigen.

Was ist noch wichtig zu wissen?

Alle Prüfungsteilnehmenden, die zur Abschlussprüfung Sommer 2025 vorgesehen sind, erhalten eine entsprechende Aufforderung zur Anmeldung. Die Anmeldung zur Prüfung erfolgt durch den Ausbildungsbetrieb mit dem entsprechenden Formular. Bitte beachten Sie, dass die Vordrucke vollständig ausgefüllt werden. Mit Anmeldung wird das ordnungsgemäße Führen der Ausbildungsnachweise bestätigt. Die Anmeldefristen sind bitte zu beachten. Bei Auszubildenden, die zur Sommerprüfung 2025 anstehen, die jedoch keine Aufforderung erhalten, empfiehlt es sich, mit der IHK Aachen in Kontakt zu treten.

Wann sind die Prüfungstermine?

Termine gewerblich-technische Prüfungen:

Schriftliche Prüfung: 13./14. Mai 2025

Praktische Prüfung: Mai/Juni/Juli 2025

Termine kaufmännische Prüfungen:

Schriftliche Prüfung: 6./7. Mai 2025

Mündliche/praktische Prüfung: Juni/Juli 2025

Termine IT-Berufe:

Schriftliche Prüfung: 7. Mai 2025

Mündliche Prüfung: Juni/Juli 2025

Termine MATSE:

Schriftliche Prüfung: 7. Mai 2025

Entwicklung eines Softwaresystems: 12. – 16. Mai 2025

Mündliche Prüfung: August 2025

Versand Aufforderung für alle Prüfungen:

Dezember 2024

Anmeldeschluss für alle Prüfungen:

15. Januar 2025



IHK-Ansprechpartnerin:
Mechthild Werthmann

Tel.: 0241 4460-124

mechthild.werthmann@aachen.ihk.de

Webinar „What’s New? Aktuelle Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht 2024/2025“

Zum Jahreswechsel 2024/2025 stehen wieder eine Reihe von Änderungen in den Bereichen des Zoll-, Außenwirtschafts-, Umsatz- und Verbrauchsteuer- sowie des präferenziellen Ursprungsrechts an. Um für die anstehenden Änderungen gewappnet zu sein, lernen die Teilnehmenden in einem Webinar am 30. Januar von 9 bis 12:30 Uhr die Korrekturen kennen, sodass sie anschließend entscheiden können, ob diese auf die eigene Unternehmensstruktur übertragen werden müssen. Die Kosten für das Microsoft-Teams-Webinar betragen 90 Euro. Referent ist Talke Ovie von der Kanzlei Harnischmacher, Löer, Wensing, Rechtsan-

wälte PartGmbH, Münster. Um den Inhalten dieses Webinars folgen zu können, sollten Grundkenntnisse zu den Anforderungen des grenzüberschreitenden Warenverkehrs vorhanden sein.



www.ihkaachenweiterbildung.de



IHK-Ansprechpartnerin:
Karin Sterk

Tel.: 0241 4460-297

karin.sterk@aachen.ihk.de

„Simply the best“: IHK Aachen ehrt Top-Auszubildende



Die Besten im Westen: IHK-Präsidentin Gisela Kohl-Vogel und IHK-Hauptgeschäftsführer Michael F. Bayer (beide vorne links) gratulierten den „Sehr Guten“ aus Stadt und Städteregion Aachen zu ihrem erfolgreichen Abschluss.



Düren anführen: IHK-Präsidentin Gisela Kohl-Vogel und IHK-Hauptgeschäftsführer Michael F. Bayer (beide vorne links) gratulierten den „Sehr Guten“ aus dem Kreis Düren.

Mit einer großen Feier im Krönungssaal des Aachener Rathauses hat die IHK Aachen die besten Auszubildenden geehrt, die im Sommer 2024 ihre Abschlussprüfungen absolviert haben. Von insgesamt 2.000 Prüflingen konnten 167 einen Abschluss mit der Note „Sehr gut“ erzielen. 111 von ihnen haben ihre Ausbildung in einem kaufmännischen, 56 in einem gewerblich-technischen Beruf absolviert. 86 der Top-Auszubildenden stammen aus der Städteregion Aachen, 48 aus dem Kreis Düren, 15 aus dem Kreis Euskirchen und 18 aus dem Kreis Heinsberg. Während der feierlichen Veranstaltung würdigte IHK-Präsidentin Gisela Kohl-Vogel die Leistung der Absolventinnen und Absolventen und wertete ihre Abschlussnote „Sehr gut“ als „Zeichen außergewöhnlicher Fähigkeiten und uner-

INFO

Die Namen aller Top-Auszubildenden

Die Namen aller Auszubildenden aus der Städteregion Aachen, den Kreisen Düren, Euskirchen und Heinsberg, die ihren Abschluss mit der Note „Sehr gut“ gemeistert und einer Veröffentlichung zugestimmt haben, sind online zu finden:

@ bit.ly/4f9Pwsp



mühdlichen Einsatzes“. Gleichzeitig ermunterte sie die Geehrten, „weiterhin mit Leidenschaft und Hingabe ihren Weg weiterzugehen und stets neue Ziele zu erreichen“. Kohl-Vogel nutzte die Feierstunde, um dafür zu werben, die duale Ausbildung in der Region zu stärken. Eine qualitätsvolle Ausbildung sei nicht ohne eine qualitätsvolle Berufsschule möglich. Für die IHK-Präsidentin sei daher regionaler Berufsschulunterricht im IHK-Bezirk unabdingbar. „Berufsschulunterricht außerhalb unseres IHK-Bezirks gilt es zu vermeiden“, sagte die IHK-Präsidentin.



IHK-Ansprechpartnerin:
Mareike Sproll
Tel.: 0241 4460-110
mareike.sproll@aachen.ihk.de



Euskirchens finest: IHK-Präsidentin Gisela Kohl-Vogel und IHK-Hauptgeschäftsführer Michael F. Bayer (beide vorne links) gratulierten den „Sehr Guten“ aus dem Kreis Euskirchen.



Best of Heinsberg: IHK-Präsidentin Gisela Kohl-Vogel und IHK-Hauptgeschäftsführer Michael F. Bayer (beide erste Reihe, links) gratulierten den „Sehr Guten“ aus dem Kreis Heinsberg zu ihrem erfolgreichen Abschluss.

DIHK-Aufruf nach dem Bruch der Regierungskoalition: „Nach vorne blicken!“

Nach dem Bruch der Regierungskoalition in Berlin hat DIHK-Präsident Peter Adrian Politik und Wirtschaft dazu aufgerufen, jetzt den Blick nach vorne zu richten. „Nichts braucht unsere Wirtschaft derzeit mehr als das Vertrauen in einen wirtschaftspolitischen Kurs, der die Bedingungen für Investitionen und Wachstum endlich wieder verbessert“, stellt Adrian klar. „Wir hoffen deshalb auf eine kurze Übergangsphase. Denn in Zeiten vielfacher Herausforderungen in Deutschland, Europa und der Welt kann nur eine handlungsfähige Regierung mit einer Mehrheit im Parlament die erforderlichen Entscheidungen treffen. Jetzt zähle „der Blick nach vorne“, mahnt der DIHK-Präsident. „Ohne eine Erholung unserer schwer in die Krise geratenen Wirtschaft wird vieles nichts. Denn nur mit Wachstum können wir dauerhaft entsprechende Staatsausgaben finanzieren. Das gilt für die innere und äußere Sicherheit ebenso wie für unsere Sozialsysteme sowie einen ambitionierten Klimaschutz.“ Hätte die deutsche Wirtschaft in diesem und im vergangenen Jahr „anstelle von Stillstand oder gar Rezession



Auch wenn gerade dunkle Wolke über dem Berliner Reichstag hängen: Jetzt müsse der Blick nach vorne gehen – mit einem klaren Fokus auf die Erholung der Wirtschaft, fordert DIHK-Präsident Peter Adrian (kleines Foto).

ein ordentliches Wachstum von jeweils zwei Prozent erzielt“, rechnete der DIHK-Präsident vor, „dann wären das in Summe rund 250 Milliarden Euro mehr Wirtschaftsleis-

tung. Fast die Hälfte davon – also rund 125 Milliarden Euro – wären dann damit auch zusätzlich in den Steuer- und Sozialkassen gelandet.“



Zeige Aachen wie nachhaltig Du bist!

Gehe mit gutem Beispiel voran und mache Dein Nachhaltigkeitsprojekt kostenlos auf www.nawi.ac sichtbar.

Gemeinsam die Wirtschaft von morgen gestalten!



Neuer Look, neuer Name

Aus den *Wirtschaftlichen Nachrichten* wird ab Januar das *IHK Magazin*

VON HEIKE S. HORRES

Es ist selten, dass sich eine Redaktion in eigener Sache zu Wort meldet, aber jetzt ist einer dieser besonderen Momente. Wir freuen uns, eine Neuerung ankündigen zu dürfen: Ab der nächsten Ausgabe im Januar 2025 wird sich unser Magazin in einem völlig neuen Gewand präsentieren. Mit einem frischen Layout und einem neuen Namen – aus *Wirtschaftliche Nachrichten* wird das *IHK Magazin* – möchten wir Ihnen ein noch ansprechenderes und hochwertigeres Leseerlebnis bieten. Fast genau 20 Jahre lang präsentierten sich die *Wirtschaftlichen Nachrichten* so, wie Sie sie jetzt gerade in Händen halten – Zeit für einen Wandel.

Neben dem neuen Design ändert sich auch der Erscheinungsrhythmus. Ab 2025 erscheint das *IHK Magazin* statt zehnmal künftig mit sechs Ausgaben im Jahr – im Januar, März, Mai, Juli, September und November. Diese Anpassung ermöglicht es uns, jede Ausgabe noch sorgfältiger und detaillierter zu gestalten.

Ein weiterer wichtiger Schritt in Richtung noch mehr Qualität ist die Umstellung des Papiers. Wir setzen künftig auf hochwertigeres Papier und wechseln von der bisherigen Heftung zur Klebebindung.

Etwas bleibt, wie es war: Die Anzeigenvermarktung geschieht weiterhin über das Mediahuis Aachen in gewohnter Weise.

Crossmediale Verwertung

In der heutigen digitalen Welt ist es unerlässlich, relevante Inhalte nicht auf nur einer Plattform zu präsentieren, sondern sie crossmedial zu verwerten. Dies bedeutet, dass Nachrichten und Informationen über verschiedene Medienkanäle hinweg verbreitet werden, um eine maximale Reichweite und Wir-

kung zu erzielen. Die crossmediale Verwertung

ermöglicht es, Zielgruppen dort zu erreichen, wo sie sich aufhalten – sei es auf der eigenen Homepage, in sozialen Medien oder auf anderen digitalen Plattformen. Durch die Nutzung unserer Kanäle auf LinkedIn, Facebook, Instagram und YouTube möchten wir unsere Botschaften verstärken und eine konsistente Präsenz aufbauen.

Aktuelle Entwicklungen

Schon jetzt finden sich viele Unternehmensnachrichten aus den *Wirtschaftlichen Nachrichten* auf unserer Website wieder. Diese Aktivitäten sollen weiter ausgebaut werden. Für die Zukunft planen wir zum Beispiel kurze Videos, die auf der Homepage der IHK Aachen und in den sozialen Medien veröffentlicht werden.

Neuer Name, neue Gestaltung: Ab Januar präsentieren wir die Nachrichten und Reportagen aus den Unternehmen noch hochwertiger und moderner.



Mit dieser Strategie möchten wir die Reichweite der Informationen aus den Unternehmen und die Themen der IHK als Sprachrohr der regionalen Wirtschaft erhöhen und unsere unterschiedlichen Zielgruppen besser ansprechen.

Wir freuen uns darauf, Sie ab Januar 2025 auf eine spannende Reise mitzunehmen – mit einem neuen Namen, einem frischen Layout und einem klaren Ziel: Ihnen ein modernes, hochwertiges Leseerlebnis zu bieten, das die Themen der regionalen Wirtschaft klar in den Fokus rückt. ■



IHK-Ansprechpartnerin:
Heike S. Horres
Tel.: 0241 4460-303
heike.horres@aachen.ihk.de



360 MORGENLAND

Die ZukunftsArena



Foto und Grafik: IHK Aachen

Reden Klartext:
Gisela Kohl-Vogel,
Präsidentin der IHK
Aachen, und Haupt-
geschäftsführer
Michael F. Bayer.
Auch das neue For-
mat #morgen-
land360 soll dazu
dienen, Forderungen
aus der Wirtschaft
für die Wirtschaft
auf den Punkt zu
bringen. Die Zielset-
zung ist hoch: Einen
Beitrag leisten, um
den Standort
Deutschland wieder
wettbewerbsfähig zu
machen.



Kranker Mann Deutschland: Warum wir nicht mehr wettbewerbsfähig sind

Um das wieder zu ändern, wird im neuen Format #morgenland360 Tacheles geredet – im WN-Interview legen IHK-Präsidentin Gisela Kohl-Vogel und IHK-Hauptgeschäftsführer Michael F. Bayer schon mal damit los.

Deutschland verliert den Anschluss an die erfolgreichen Ökonomien in der Welt. Warum büßen wir unsere Wettbewerbsfähigkeit ein? Ein Schlüsselthema sind die hohen Energiekosten, die deutlich über denen von Wettbewerbern wie den USA oder China liegen. Dies wird durch Deutschlands Ambitionen zur Energiewende verschärft, da der Übergang zu erneuerbaren Energien teurer und langsamer voranschreitet als in anderen Ländern. Das beeinträchtigt besonders energieintensive Industrien, die im internationalen Vergleich an Wettbewerbsfähigkeit verlieren.

Noch besorgniserregender ist die stagnierende Innovationskraft. Zwar hat Deutschland traditionell eine starke Forschungslandschaft und gut ausgebildete Fachkräfte, doch die Geschwindigkeit, mit der Innovationen in marktreife Produkte umgewandelt werden, ist erschreckend langsam. Länder wie China und die USA investieren deutlich mehr in Forschung und Entwicklung, insbesondere in den Bereichen Digitalisierung, künstliche Intelligenz und grüne Technologien. Die Zahl der in Deutschland angemeldeten Patente ist in den vergangenen Jahren gesunken, während China in vielen technologischen Bereichen massiv aufgeholt hat. Dort wo Apple, Amazon & Co. Milliarden verdienen, macht die Datenschutzgrundverordnung den Unternehmen in Europa die Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle schwer bis unmöglich. Hinzu kommt eine zunehmende regulatorische Belastung. Unternehmen klagen über die steigende Bürokratie und Komplexität neuer Vorschriften, insbesondere im Bereich Nachhaltigkeit und Compliance. Dies bremst die Flexibilität und Innovations-

freude vieler kleiner und mittelständischer Unternehmen, die das Rückgrat der deutschen Wirtschaft bilden.

Nicht zuletzt hat Deutschland Schwierigkeiten, von der Globalisierung zu profitieren. Während andere Industrienationen aktiv neue Freihandelsabkommen abschließen, hat Deutschland hier Nachholbedarf. Es fehlen umfassende Handelsabkommen mit wichtigen Wirtschaftspartnern wie den Mercosur-Staaten und Australien, wodurch deutsche Unternehmen nicht die gleichen Exportmöglichkeiten haben wie ihre internationalen Konkurrenten.

Die IHK Aachen hat im Sommer ihre Wirtschaftspolitischen Positionen der aktuellen Wirtschaftslage angepasst und konkrete Forderungen an die Politik formuliert. Es ist höchste Zeit zu handeln und der Wirtschaft mehr Luft zum Atmen zu geben. Nur so können Wertschöpfung, Arbeitsplätze, gesellschaftliche Stabilität und damit auch ökologische Nachhaltigkeit gesichert werden. Mit Blick auf die jetzt bevorstehenden Bundestagswahlen will die IHK einen 360-Grad-Blick auf die Herausforderungen werfen und dazu Lösungen von der künftigen Bundesregierung einfordern.

Das neue Format #morgenland360 dient dazu, Forderungen auf den Punkt zu bringen und Tacheles zu reden. IHK-Präsidentin Gisela Kohl-Vogel und IHK-Hauptgeschäftsführer Michael F. Bayer erläutern im Gespräch, was aus ihrer Sicht wichtig ist, um die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland wiederherzustellen und auszubauen.

WN: Frau Kohl-Vogel, wie gehen die Unternehmen mit den Herausforderungen internationaler Lieferketten um, insbesondere im Hinblick auf die Einhaltung lokaler Gesetze und die Unterstützung der UN-Nachhaltigkeitsziele? Und wie bewerten Sie den zunehmenden bürokratischen Aufwand, der mit diesen Zielen verbunden ist?

Gisela Kohl-Vogel: Wir brauchen verlässliche internationale Lieferketten. Gerade kleine und mittlere Unternehmen können nicht in aller Welt überprüfen, ob alle lokalen Gesetze eingehalten werden. In den mittelständischen Unternehmen haben wir tausende Einzelteile von vielen verschiedenen Zulieferern aus aller Welt. Das bringt einen Riesenaufwand mit sich. Ich unterstütze die UN-Nachhaltigkeitsziele – aber nicht den bürokratischen Aufwand. Und natürlich frage ich mich, mit wem wir uns noch auf gemeinsame Abkommen einigen sollen, wenn es nicht einmal mit einem westlichen, demokratischen Land wie Australien gelingt.

Michael F. Bayer: Für verlässliche Lieferketten brauchen wir die Verfügbarkeit knapper Rohstoffe und müssen die Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten – dort, wo es möglich ist – vermeiden. In der Außenwirtschaftsbilanz zwischen Deutschland und China ist in den Jahren 2020 bis 2023 ein Defizit von über 227 Milliarden Euro entstanden. Auf Dauer funktioniert das nicht. Den deutschen moralischen Zeigefinger nimmt man in der Welt nicht mehr ernst. Anstatt über Handelsbeziehungen positiv zu wirken, lässt man uns draußen stehen. Damit machen wir weder das Klima besser noch verändern wir Arbeitsverhältnisse. Und ganz nebenbei zerstören wir gerade unsere Exportstärke. ▶



WN: Ist Innovation die Rettung?

Kohl-Vogel: Innovation ist unsere große Hoffnung. Der Standort Deutschland war durch die hohen Löhne immer schon teuer. Aber er war auch gut wegen der qualifizierten Mitarbeitenden und der Entwicklung neuer Verfahren und Produkte. Aber auch im Bereich Innovation haben wir an Boden verloren. Die Zahl der Patente in Deutschland ist weiterhin stabil bei 58.000, sie erfolgen aber zumeist in den Bereichen Maschinenbau, Kraftfahrzeugen und Chemie, während Chinas Patentanmeldungen sprunghaft auf über 1,5 Millionen Patente angestiegen ist, was China weltweit an die Spitze der Patent-Aktivität brachte. Dieser enorme Anstieg ist Teil der chinesischen Innovationsstrategie, die sich auf High-Tech-Bereiche wie Telekommunikation, Elektronik und künstliche Intelligenz konzentriert. Wir wollen zurück zu einer Kultur, die Neues möglich macht und Rahmenbedingungen schafft, in denen aus Innovationen Produkte werden.

Bayer: Dafür brauchen wir nicht nur kluge Köpfe, sondern auch Freiraum und Respekt für die Leistungswilligen. Wir sind aber in einer Entwicklungsstarre angekommen, in der

Bedenkenträger und rechtliche sowie finanzielle Fesseln es schaffen, Innovationen und deren erfolgreiche wirtschaftliche Umsetzung zu verhindern. Je enger der gesellschaftliche Rahmen gesteckt wird, je mehr Sicherheit und der Wunsch, Dinge und Strukturen zu bewahren, im Mittelpunkt stehen, umso weniger Potenzial hat das für die Zukunft. Es braucht jetzt Mut, einen Turnaround im Mindset oder, wie ich es nenne, einen Paradigmenwechsel – nicht nur in der Politik, sondern in der Gesellschaft, bei jedem einzelnen von uns.

WN: Lassen Sie uns über Energiepreise sprechen.

Kohl-Vogel: Energie ist in Deutschland zu teuer. Und keiner weiß, wie teuer sie noch wird. Für die Umstellung auf erneuerbare Energien muss das Stromnetz ausgebaut werden. Um Gas durch Wasserstoff zu ersetzen, brauchen wir neue Leitungen. All das wird hunderte Milliarden kosten – und über die Netzentgelte Energie noch teurer machen. Die Kunden unserer energieintensiven Unternehmen im Ausland sind leider nicht bereit, einen Mehrpreis für grüne Produkte zu bezah-

len, was bedeutet, dass unsere in Deutschland produzierenden Unternehmen nicht wettbewerbsfähig sind und es auch nicht sein werden.

Bayer: Wenn Europa als Vorbild in Sachen Dekarbonisierung vorangehen möchte, muss die Politik Wege finden, unsere Wirtschaft nicht ständig zu maßregeln und planwirtschaftlich zu führen, das war noch nie und wird auch in Zukunft nicht erfolgreich sein. Die aktuellen CBAM-Regelungen zu einem CO₂-Grenzausgleich zum Beispiel sind bürokratische Papiertiger, die sich außerdem leicht umgehen lassen. Das ist nicht nur für den Standort Deutschland schlecht, sondern durch Carbon-Leakage auch für den Planeten. Gut gemeint, aber ganz schlecht gemacht. Besser wäre es, statt über tausend Zusatzregeln und Klimaziele, den Emissionshandel als wettbewerbles Instrument wirken zu lassen. Er hat in seiner 20-jährigen Wirkung die CO₂-Emissionen um 30 Prozent gesenkt und außerdem 18,4 Milliarden Euro in den Klima- und Transformationsfonds eingespielt. Letzterer finanziert weitere klimaschonende Investitionen. ■

Die IHK ZukunftsArena

**Echte Inputs.
Echte Debatte.
Echte Outputs.**

Neuanfang für den Standort D – Werden wir wieder international wettbewerbsfähig?

**22.01.25
16:30 UHR
C-WERK**



**JETZT
ANMELDEN!**

**360
MORGENLAND
Die ZukunftsArena**





Foto: © Scanrail – Fotolia.com



Foto: © Rido – Fotolia.com



Foto: © motorradcbr – Fotolia.com



Foto: © Alexander Raths – Fotolia.com

Anzeigensonderveröffentlichung

Industrie-, Anlage- und Gewerbeimmobilien

Gute Planung und Ausführung führt zum Immobilien-Mehrwert

Dipl.-Ing. Dietmar M. Strick, Architekt, Bausachverständiger und Immobilienmakler erklärt, was beim planen und bauen besonders zu beachten ist.

Meist baut man nur einmal im Leben, ob privat oder, noch seltener, für seine Firma. Egal wie gut man / frau im eigenen Fachgebiet ist, Tatsache ist, dass man beim planen und bauen „eigentlich“ nur Laie ist. Da man zudem (meist) die mit Abstand größte Lebens-Investition tätigt, ist es gerade hier von besonders hoher Bedeutung, sich nur auf qualifizierte und erfahrene Fachleute zu verlassen. Noch besser ist es, wirklich überdurchschnittliche Profis und nicht nur das statistisch häufigste Mittelmaß zu finden. Der erste Schritt ist nur unter entsprechend ausgebildeten und erfahrenen zu suchen. Was viele gar nicht wissen, nur nach entsprechendem Studium, staatlicher Prüfung und Berufserfahrung wird



Foto: marcus gilger

Dipl.-Ing. Dietmar M. Strick

man Architekt und wird auch danach ständig überwacht, muss sich u. a. regelmäßig fortbilden. Nur Architekten sind hoch qualifiziert ausgebildet- und unabhängige Sachverwalter des Bauherrn - in Machbarkeits- und Wirtschaftlichkeits-Studien, Vor-Konzeptionierung, Entwurf, öffentlichem und privatem

Baurecht, Ausführungs-, Detail und Werkplanung, Ausschreibung, Angebotsvergleich, Vergabe-Verhandlung und Baubetreuung. Wird nur EIN Bereich nicht gut geplant, vorbereitet und überwacht, ist der Ärger, Zeitverlust und die (meist sehr hohen) Kosten für Fehlerbeseitigung (sofern das überhaupt noch möglich ist) gross. Zudem: Nur bei Architekten sind hohe Berufshaftpflicht-Versicherungssummen gesetzlich vorgeschrieben. Der Schutz der Bauherren ist auch hinsichtlich Beratung, Aufklärung, Vertragsgestaltung, Gewährleistung, Honorarhöhen-Deckelung usw., vor, während und nach der Bauzeit gesetzlich stark geregelt. Wenn man jetzt noch ein Architekturbüro mit jahrzehntelanger Erfahrung und entsprechenden Referenzen findet, dass zudem noch auf das Kostensparende Bauen spezialisiert ist, steht dem Projekterfolg nichts mehr im Wege.

Wirtschaftliche Architektur für Ihr Unternehmen:

Neubau | Anbau | Umbau

- INDIVIDUELLE Beratung - durchgehend.
- Ermittlung Ihres ECHTEN Bedarfs.
- MACHBARKEITSstudien.
- WIRTSCHAFTLICHKEITS-Analysen.
- Mit allen FACHPLANUNGEN.
- Bauleitung in IHREM Interesse.
- TDP-Gewährleistung / -Versicherung.



GENERALPLANUNG: Alles aus einer Hand. Bspw. von Grundstücks-Baureifmachung und Abklärung Baurecht bis zu Aussehenologien und Einrichtungen. Sparen Sie sich Projektsteuerer, TÜV, Sachverständige usw., durch gesetzliche ARCHITEKTEN-Kompetenz. Fachbüro für KOSTENSAPARENDES BAUEN.

DIE INTELLIGENTE ART ZU BAUEN. SEIT ÜBER 30 JAHREN. www.strick-architekten.de Jetzt Termin vereinbaren: T. 0 22 51 7 10 65

Welch Glanz in unseren Hütten

Warum der Aachener Weihnachtsmarkt Jahr für Jahr die Massen anlockt
– und was passieren muss, damit das so bleibt:
Interview mit MAC-Vorstand Till Schüler

VON ANJA NOLTE

Vor etwa 50 Jahren als Printenmarkt am Elisenbrunnen gestartet, ist der Aachener Weihnachtsmarkt heute zu einer international bekannten Größe herangewachsen. Rund 1,7 Millionen Besucher verzeichnet die Veranstaltung jährlich. „Ich habe den Ehrgeiz, das, was wir machen, professionell und gut zu machen und mit Herz und Begeisterung zu füllen“, sagt Till Schüler, Vorstand des Märkte und Aktionskreis City e.V. (MAC), der den Aachener Weihnachtsmarkt in diesem Jahr zum 51. Mal realisiert. Das altbewährte Rezept: „Herzblut, extrem hohe Qualität und die einzigartige, schöne Kulisse zwi-

schen Dom und Rathaus.“ Das sehen auch die Aussteller so, die auf dem Weihnachtsmarkt einen großen Teil ihres Jahresumsatzes erwirtschaften, und auch der Handel und die Gastronomie in der Innenstadt profitieren von den Besuchermassen. Im Interview mit den *Wirtschaftlichen Nachrichten* berichtet Schüler von der Bedeutung des Aachener Weihnachtsmarktes für die Stadt, aber auch von neuen Herausforderungen als Veranstalter: gestiegene Kosten, ein neues Ausschreibungsverfahren von der Stadt und die damit einhergehende fehlende Planbarkeit. „Wir wünschen uns längerfristige Verbindlichkeit“, betont er. „Nur dann können wir in die Zukunft des Weihnachtsmarkts investieren.“ ▶



Ein Bild von einem Weihnachtsmarkt: Zum Erfolg der Aachener Ausgabe trägt auch bei, dass er rund um das historische Rathaus aufgebaut wird, Stichwort Standortfaktor.





Foto: Heike Lachmann

Gibt dem Aachener Weihnachtsmarkt ein Gesicht: Till Schüler und sein Team vom MAC veranstalten in diesem Jahr die 51. Ausgabe des Weihnachtsmarkts.

WN: Am 22. November ist der Aachener Weihnachtsmarkt gestartet. Wie läuft der erste Tag in der Regel für Sie als Veranstalter ab?

Till Schüler: Ich fahre zeitig in die Stadt, mache einen Rundgang und begrüße möglichst alle Aussteller. Ich schaue immer, ob alles in Ordnung ist, damit die Stimmung schon mal gut ist. Um 11 Uhr eröffne ich mit einer zentralen Durchsage den Aachener Weihnachtsmarkt und sage zum Beispiel auch, wie das Wetter wird – das mache ich übrigens jeden Morgen, wenn es die Zeit erlaubt, auch wenn das alle auf dem Handy nachschauen können. Wir bemühen uns, hier eine sehr familiäre Atmosphäre zu leben: Ich bin als Veranstalter – zusammen mit meinem Team – vor Ort, ansprechbar und präsent, auch um der Veranstaltung ein persönliches Gesicht zu geben. Wir versuchen uns ins Feld einzuspielen. Das ist wichtig. Der erste Tag endet dann mit der offiziellen Eröffnung mit der Oberbürgermeisterin, dem Domprobst und – dieses Jahr – den Mutzbacher Alphornbläsern.

WN: Sie realisieren zum 51. Mal den Weihnachtsmarkt. Gibt es etwas Neues?

Schüler: Es gibt viele neue Hütten: Wir haben auf dem Katschhof eine Seite einer Gasse komplett neu gebaut. Im nächsten Jahr erfolgt dann die andere Seite. In jedem Jahr gibt es neue Entwicklungen, vor allem im Bereich der Ausstellerwahl. Wir versuchen beispielsweise Dopplungen in einem verträglichen Maß zu halten, wir nehmen aktuelle Trends auf und auch in Sachen Sicherheit müssen wir uns immer wieder neu aufstellen. Wir haben außerdem die Platzkonzeption nochmals leicht verändert und es gibt eine größere Toilettenanlage, die behindertengerecht ist. Das Grundkonzept ist aber immer gleich, weil es bewährt und gut ist – das sieht man nicht zuletzt an den Besucherzahlen.

WN: Jedes Jahr besuchen rund 1,7 Millionen Menschen den Aachener Weihnachtsmarkt. Welche Bedeutung hat die Veranstaltung für die Stadt?

Schüler: Der Aachener Weihnachtsmarkt ist die größte Veranstaltung in der Innenstadt – mit sehr großem Abstand zu anderen Veranstaltungen in Aachen. Das muss man sich immer wieder vor Augen halten. Die Vorweihnachtszeit ist die wichtigste Zeit für den Handel: Ein beträchtlicher Anteil des Jahresumsatzes wird im November und Dezember erwirt-

schaftet. Und das betrifft eigentlich alle Geschäfte in der Stadt. Der Aachener Weihnachtsmarkt bringt Millionen Menschen in die Innenstadt – und kaum ein Mensch, der beispielsweise als Tourist nach Aachen kommt, schaut sich nur den Weihnachtsmarkt an. Das hat insbesondere für den Handel und die Gastronomie eine immense Bedeutung. Die Zeit des Weihnachtsmarktes ist außerdem die Zeit, in der auch viele Firmenfeiern stattfinden, und auch das verbindet man häufig mit einem Besuch auf dem Markt.

WN: Was schätzen Sie persönlich am Aachener Weihnachtsmarkt?

Schüler: Was ich besonders schön finde, was ich noch aus meiner Zeit kenne, in der ich den Weihnachtsmarkt als Privatperson geliebt und geschätzt habe, aber nicht Veranstalter war: dass man sich am Ende des Jahres noch mal mit Menschen trifft und Menschen begegnet, die man das ganze Jahr über nicht gesehen hat. Ob man sich verabredet hat oder nicht: Oft ist es so, dass man die Leute beispielsweise am Glühweinstand antrifft, wo sie jedes Jahr sind. Das ist ein Aspekt, der mir sehr wichtig ist – die Begegnung, die Kommunikation. Und dass das so eine feste Größe im Jahr ist, dass die Menschen wissen: Da trifft

man sich dann noch mal. Viele schließen auch hier das Jahr für sich ab, als eine Art Rückbesinnung.

WN: Können Sie den Weihnachtsmarkt denn immer noch genießen – in der heutigen Rolle als Veranstalter?

Schüler: Anders. Es ist natürlich nicht mehr so wie früher. Ich gehe über den Weihnachtsmarkt – oder generell über Großveranstaltungen – nicht mehr mit so einem lockeren Gefühl, man schaut anders darauf und meistens habe ich als Veranstalter auch einen Knopf im Ohr und stehe mit unserem Sicherheitspersonal ständig in Kontakt. Aber ich genieße es auf eine andere Art und Weise und freue mich, wenn alle zufrieden sind. Das ist für mich das Wichtigste: Wenn die Aussteller sich wohlfühlen, wenn sie das bekommen, was sie gebucht und erwartet haben, und dass sie gutes Geld verdienen – dann kommen sie auch wieder. Viele Leute machen das aus

Berufung und sie machen das alle gerne, aber sie sind natürlich auch auf dem Weihnachtsmarkt, um etwas zu verdienen. Viele verdienen damit einen großen Teil ihres Jahresumsatzes.

WN: Kommen viele Aussteller aus Aachen und der Region?

Schüler: Viele, ja. Aber ich würde mir wünschen, dass es noch mehr werden. Wir arbeiten daran und versuchen regionale Bewerber zu berücksichtigen – das gelingt nicht immer, insbesondere dann nicht, wenn es Gastronomiebetriebe sind. Das liegt daran, dass die Stadt nicht mehr gastronomisches Angebot auf dem Weihnachtsmarkt haben möchte. Das hat auch seine Berechtigung – wir könnten locker den ganzen Markt mit Gastronomie bespielen, aber das wäre dann auch nicht mehr unser Weihnachtsmarkt. Unsere Faustformel lautet: etwa ein Drittel Gastronomie und zwei Drittel Kunsthandwerk und Handel.

WN: Was schätzen die Aussteller am Aachener Weihnachtsmarkt?

Schüler: Das Besondere am Aachener Weihnachtsmarkt ist die einzigartige, schöne Kulisse – eine größeres Geschenk kann man sich auch als Veranstalter fast nicht vorstellen: auf historischen Plätzen, rund um den Aachener Dom und das Rathaus, eine solche Veranstaltung realisieren zu können. Wir haben Aussteller aus vielen unterschiedlichen Bundesländern, bis nach Berlin. Das sind teilweise Profi-Aussteller, die zwei, drei Weihnachtsmärkte parallel bestücken, aber es gibt auch einige, die nur zu uns kommen, beispielsweise aus Belgien und den Niederlanden.

WN: Die 125 Hütten gut zu bespielen, ist also kein Problem?

Schüler: Es gibt immer eine Warteliste von Ausstellern, die auf den Weihnachtsmarkt wollen, aber die Qualität der Bewerber hat sich schon verändert. Wir hatten in Aachen ▶



Datenschutz für

Kleinunternehmen



Ein Angebot der

Für Selbstständige aller Branchen: Datenschutz leicht gemacht

**DAUERHAFT
KOSTENFREI**

**Schützen Sie die Daten Ihrer Kunden,
Mitarbeitenden und Dienstleister!**

DATENSCHUTZ FÜR KLEINUNTERNEHMEN ist ein kostenfreies Internet-Angebot der Stiftung Datenschutz für alle, die mit möglichst wenig Aufwand die Anforderungen des Datenschutzes erfüllen wollen. Das Angebot vermittelt das notwendige Grundwissen und zeigt, wie kleine Unternehmen in zwölf Schritten fit für den Datenschutz werden. Zusätzlich stehen Arbeitshilfen, Muster, Checklisten und Praxisbeispiele zur Verfügung.



ds-kleinunternehmen.de

Die Arbeit der Stiftung Datenschutz wird aus dem Bundeshaushalt gefördert (Einzelplan des BMJ).



immer eine extrem gute Qualität und die haben wir auch heute noch, weil die Aussteller, die wir zulassen, bestimmten Qualitätsanforderungen genügen müssen. Auf der Warteliste sind oft austauschbare Angebote dabei, wo Anbieter containerweise irgendwelche Dinge einkaufen. Wir haben aber glücklicherweise die Situation, dass zwischen 70 und 80 Prozent der Aussteller jedes Jahr wiederkommen.

WN: Was würden Sie Weihnachtsmarkt-Besuchern in diesem Jahr empfehlen?

Schüler: Es lohnt sich, unter der Woche zu kommen, wenn man in Ruhe schauen möchte, weil es an den Wochenenden immer sehr voll ist. Ich würde Zeit mitbringen, um sich inspirieren zu lassen. Es gibt ganz unterschiedliche Angebote: viel Weihnachtliches, wir haben auch schöne Schmuckaussteller dabei und es sind auch viele auf dem Markt, die mittlerweile sehr nachhaltige Angebote präsentieren. Das passt gut zu unserem Konzept, weil wir bemüht sind, soweit es im Rahmen so einer Großveranstaltung möglich ist, ökologische Aspekte zu berücksichtigen. Wir benutzen Ökostrom, setzen nur LED-Lichttechnik ein, verwenden ausschließlich Mehrweg- und Pfandgeschirr und der Abfall wird möglichst vorsortiert. Zusätzlich zum Weihnachtsmarkt gibt es beim Adventsmarkt Angebote rund um den Kugelbrunnen und am Holzgraben, wie beispielsweise das beliebte Eisstockschießen.

WN: Sie sprachen davon, dass das Sicherheitskonzept immer wieder neu ausgearbeitet wird. Wie sicher ist der Aachener Weihnachtsmarkt?

Schüler: Es gibt zwei definierte Zeiten beim Weihnachtsmarkt: die normale Zeit und die besucherintensive Zeit von freitags bis sonntags. Von freitags bis sonntags haben wir täglich zwei Sicherheitskonferenzen, dort wird abgestimmt, wie die Situation ist, ob es Besonderheiten gibt, beispielsweise, wenn eine Demo stattfindet. Alle Beteiligten kommen hier zu Wort – Polizei, Feuerwehr, Rettungsdienst, Ordnungsamt, Sicherheitsdienstleister und wir als Veranstalter. Es gibt eine Menge Sicherheitsleistungen, die im Vorfeld erprobt werden. Unser Sicherheitskonzept umfasst rund 140 Seiten – für jedes denkbare Szenario gibt es entsprechende Handlungsanweisungen. Das heißt, es wird nichts dem Zufall überlassen. Absolute Sicherheit gibt es

aber nie bei einer Großveranstaltung. Das führt dazu, dass jeder einfach wachsam sein sollte und, wenn man etwas Auffälliges beobachtet, keine Scheu haben sollte, dies sofort zu melden. Auch die Aussteller erhalten eine Sicherheitsunterweisung, bevor der Weihnachtsmarkt beginnt, mit entsprechenden Plänen und Rufnummern. Die Sicherheitsmaßnahmen umfassen ja verschiedene Bereiche: vom Trinkwasserschutz und der Lebensmittelkontrolle bis hin zu kriminellen Delikten wie Diebstahl und Betrug. Brandschutz, Unwetter, Sturm und Anti-Terrormaßnahmen zählen natürlich auch dazu. Im vergangenen Jahr mussten wir erstmals den Weihnachtsmarkt evakuieren, weil es am Nachmittag aufgrund eines Sturms zu gefährlich wurde: Das ist reibungslos abgelaufen.

WN: Für die Veranstaltung in diesem Jahr gab es erstmals ein Ausschreibungsverfahren – den Durchführungsvertrag haben Sie erst Ende April unterschrieben. Lief dennoch alles nach Plan?

Schüler: Sagen wir es mal so: Wir hatten keine Langeweile. Ende Oktober hatten wir unsere letzte Aufbauorganisationsphase und die Logistik zu bewerkstelligen, am 4. November haben wir angefangen zu bauen. Das Ausschreibungsverfahren soll im Grunde einen sichereren Rechtsrahmen schaffen, das hat schon auch viel Aufwand und Nerven gekostet.

WN: Wohin gehen normalerweise die Überschüsse, die der Verein MAC beim Weihnachtsmarkt erzielt?

Schüler: Die Überschüsse – vor allem durch die Standmieten – fließen in die Finanzierung

des „Aachen September Specials“ und in die dauerhafte Vermarktungskampagne „Einkaufen in Aachen“ und die Plattform „Smart Shopping Aachen“, die den lokalen Online-Handel etablieren und den Einkaufsstandort Aachen sympathisch und gut darstellen soll. Die Überschüsse, die ohnehin weniger werden, weil die Kosten für Großveranstaltungen steigen, würden nicht ausreichen, wenn wir zusätzlich eine Konzessionsabgabe zahlen müssten, aber zugleich keine Förderung seitens der Stadt bekommen. Dann müsste man sich die Frage stellen, ob man sich ein „September Special“ in Zukunft noch leisten kann. Wir als MAC würden es gerne weitermachen – es wäre schade, darauf zu verzichten. Aber das liegt nicht allein in unserer Hand.

WN: Was sind Ihre Wünsche für die Zukunft des Weihnachtsmarktes?

Schüler: Ich würde mir wünschen, dass wir mehr Verbindlichkeit haben, was die Planung angeht. Ich mache das mal an einem Beispiel fest: Wenn man gerade die Hütten einer Gasse neu baut, dann ist das eine Investition, die richtig viel Geld kostet und sich erst über mehrere Jahre amortisiert. Wenn ich überlege, dass wir die Zusage zur Durchführung nur für dieses und nächstes Jahr haben, dann kann ich Investitionen nur tätigen, wie das wirtschaftlich vertretbar ist. Man braucht einen Vorlauf von mindestens vier Jahren, um für die Zukunft des Weihnachtsmarktes zu planen. Mein oberster Wunsch als Veranstalter ist aber jetzt zunächst einmal: ein friedlicher Weihnachtsmarkt, dass alles gut läuft und alle Menschen die Veranstaltung mit einem glücklichen und zufriedenen Gefühl wieder verlassen. ■



Ort des Wiedersehens, des Austauschs, der Kommunikation, des Jahresabschluss': Till Schüler sieht darin eine große Stärke des Aachener Weihnachtsmarktes.

IMMOBILIEN
SIND UNSER
ZUHAUSE

s **immo.**
REGION AACHEN

FÜR SIE STEHT ZUVERLÄSSIGKEIT AN ERSTER STELLE? FÜR UNS AUCH.

Mit Kompetenz, Empathie und einem großen Netzwerk **stellen wir den Menschen in den Fokus** und arbeiten zuverlässig mit Ihnen zusammen.



[s-immo-aachen.de](https://www.s-immo-aachen.de)

Im Weihnachtsgeschäft mitmischen

Ja, ist denn jetzt schon Januar? Warum sich das Weihnachtsgeschäft verschiebt und weshalb der Preis nicht alles ist –
Ein Besuch beim Dürener Elektrofachhändler Uwe Gunkel

VON STEPHAN JOHNNEN

Wann haben Sie zuletzt eine Kühl-/Gefrierkombi zu Weihnachten geschenkt bekommen? Noch nie? Zugegeben, ein solches Geschenk taucht eher selten auf

Wunschlisten auf, es gilt in den allermeisten Fällen auch nicht als besonders romantisch – und doch war in diesem Fall der Gefrierschrank heiß ersehnt. Kurz vor Ladenschluss stand ein älteres Paar bei Uwe Gunkel im Geschäft, am Heiligabend. Schon Tage vorher hatten die Vorbereitun-

gen für das Festmahl begonnen, alles war vorbereitet, gekocht, kaltgestellt, eingefroren, die gesamte Familie hatte sich bereits auf den Weg nach Düren gemacht, und dann ging dem prall gefüllten Elektrogerät die Puste aus. Sollte Weihnachten wirklich ins Tauwasser fallen? ▶



Uwe Gunkel ist Elektro-Fachhändler in dritter Generation. Zu den beliebtesten Weihnachtsgeschenken aus seinem Sortiment zählen Elektrokleingeräte.



Eine kulinarische Katastrophe zeichnete sich ab, unterkühlte Stimmung unterm Weihnachtsbaum womöglich, doch Uwe Gunkel und sein Team konnten helfen, lieferten kurzerhand einen Ersatz (über die Bordsteinkante hinaus, aber nicht durch den Kamin), halfen auch nach Ladenschluss noch beim Aufbau und nahmen das alte Gerät gleich mit. Noch nie war Auspacken so schön, obwohl alle den Inhalt schon kannten. Last-Minute-Geschenke gehören im Einzelhandel zwar seit Jahren zum Weihnachtsgeschäft dazu, aber so knapp war es dann doch noch nie. „Das bekommt man auch online nicht hin“, freut sich Gunkel augenzwinkernd, mit der passenden Kühlung dafür gesorgt zu haben, dass am Weihnachtsfest nichts anbrannte. „Sie haben uns damals das Fest gerettet“, bedanken sich die Kunden, die seitdem zur Stammkundschaft zählen, noch heute beim Geschäftsführer der Elektro Gunkel GmbH & CO. KG aus Düren. Gunkel steht in dritter Generation hinter der Ladentheke, zur Weihnachtszeit aus Händlersicht hätte er noch die ein oder andere Anekdote auf Lager.

Süßer die Kassen nie klingeln?

„Süßer die Kassen nie klingeln“ heißt es gerne in Anlehnung an das alte Weihnachtslied „Süßer die Glocken nie klingen“. Doch gilt dies noch so für den Einzelhandel, im Zeitalter von Amazon und Online-Shopping? „Die Saisonkurven haben sich zweifelsfrei verändert. Aber das klassische Weihnachtsgeschäft gibt es noch, wenn auch nicht alle Branchen gleich

profitieren“, sagt der Elektrofachhändler, der zugleich stellvertretender Vorsitzender des Einzelhandelsverbandes Aachen-Düren-Köln ist und sich als Vorsitzender des Stadtmarketing-Vereins CityMa Düren seit Jahren für die Förderung der Innenstadtentwicklung und die Stärkung des Einzelhandels engagiert. Ganz klar auf der Weihnachtswelle ritt nach Angaben des Statistischen Bundesamtes in den Jahren 2019 bis 2023 der Einzelhandel mit Büchern und Spielwaren, ebenso stark nachgefragt wurden zu dieser Jahreszeit Kosmetik, Uhren und Schmuck. Dass verstärkt (höherwertige) Lebensmittel in den Einkaufswagen landeten, dürfte kaum verwundern. Großer Profiteur der Weihnachtszeit (und zugleich großer Konkurrent des stationären Einzelhandels) war und ist zudem der Versand- und Internethandel mit den gleichen Produktgruppen.

Dem Vertriebsweg „Internet“ konnte sich auch der stationäre Einzelhändler Gunkel nicht gänzlich entziehen. 2016 startete er in Kooperation mit der Einkaufsgenossenschaft für Elektrogeräte „Euronics“ den Internetshop, die Verkäufe stiegen die ersten Jahre „explosionsartig an“. „Wenn du als Multichannel-Händler nicht beide Seiten bedienst, verlierst du Sichtbarkeit und Umsatz. Der Online-Handel ist Fluch und Segen zugleich“, bilanziert Gunkel. Nüchtern kalkuliert, liefere

„Die Saisonkurven haben sich zweifelsfrei verändert. Aber das klassische Weihnachtsgeschäft gibt es noch.“

Uwe Gunkel, Geschäftsführer der Elektro Gunkel GmbH & CO. KG

der Online-Vertrieb etwa ein Zehntel des Umsatzes, werfe aber keinen bis kaum Gewinn ab. Viele Online-Anfragen seien vielmehr eine Zuführung zum stationären Geschäft. Der Kunde sieht die Ware im Internet, kann die Verfügbarkeit und Preise prüfen – und kommt im Laden vorbei. „Online bist du ganz schnell nicht mehr Herr der eigenen Preisgestaltung. Dieser Prozess läuft zum Teil hoch automatisiert. Das ist besonders dann kritisch, wenn

ein Mitbewerber die Sau durchs Dorf treibt. Ich habe keinen Blutdruck damit, wenn ich nicht alles mitgehe“, sagt Gunkel. Kurz vor Weihnachten übrigens wiederholt sich jedes

Jahr aufs Neue ein Phänomen: Der Traffic im Web-Shop nimmt deutlich ab, kommt kurz vor dem Fest sogar fast zum Erliegen. „Jetzt können die Einzelhändler vor Ort die lokale Karte ziehen, wenn die Menschen nicht mehr im Internet bestellen, weil sie befürchten, dass die Sachen nicht mehr rechtzeitig ankommen“, berichtet Gunkel.

Rund-um-sorglos-Pakete und die durchaus ganzjährig

Weihnachten ist und bleibt also trotz Konkurrenz aus dem World Wide Web wichtig für den stationären Einzelhandel? Eine Aussage, die der Händler unterschreibt. „Wir selbst haben früher noch stärker profitiert, als wir noch CDs und Tonträger hatten“, sagt Gunkel. Im eigenen Geschäft werden heute vor allem Haushaltskleingeräte wie Mixer, Pürierstäbe, Toaster und Küchenmaschinen öfter verkauft als im Jahresdurchschnitt. „Kochen ist ein Weihnachtsthema, eine Gemeinschaftssache“, erklärt sich Gunkel die anziehende Nachfrage. „Ein Bügeleisen ist eher weniger positiv aufgeladen, das wird selten verschenkt“, fügt er mit einem Lächeln hinzu. Mit Blick auf die Absatzzahlen der Elektrobranche werden vor allem Tablets, Smartwatches und Spielekonsolen gerne unter die Nordmantanne gelegt. „Einen Teil dieser Produkte habe ich gar nicht im Sortiment“, beschreibt der Dürener, dass sein Familienunternehmen als klassisches Fachgeschäft und Dienstleister eine Nische gefunden und besetzt habe. „Wir lösen die Problemstellungen unserer Kunden und liefern Rundum-sorglos-Pakete“, sagt Gunkel. Der Markt, gerade bei den eben genannten



Foto: Stephan Johnen

Ansprechpartner für die Kundinnen und Kunden: Uwe Gunkel und sein Team setzen auf eine umfassende Beratung. Face to face, analog und in Echtzeit.



Foto: Stephan Johnen

Ein guter Teil des Umsatzes wird auch beim Dürener Familienunternehmen mit dem Internetshop generiert. Kurz vor dem Fest jedoch sinkt der Traffic auf der Webseite – und die Leute kommen zum Einkaufen wieder verstärkt ins Geschäft.

Produkten, gehe zunehmend in Richtung „billigstes Produkt“. Gunkel: „Das Thema Service wird oft nicht mehr gespielt, die Trumpfkarte. Beratung wird nicht mehr gespielt, es geht nur noch darum, sich auf der Preisklavatur zu überbieten. In diese Abwärtsspirale geben wir uns bewusst nicht hinein und setzen auf hochwertigere Produkte, die besser verarbeitet sind und länger halten.“ Und womöglich auch mehr kosten.

Mit Geld und Gutscheinen ins neue Jahr

Alle Waren, die zu Geschenken werden, gehen zum Teil schon weit im Vorfeld von Weihnachten über den Tresen. Auch größere Investitionen fallen in die letzten Wochen des Jahres. „In manchem Verkaufsgespräch hören wir schon einmal, dass sich Ehepartner nichts zu Weihnachten schenken und stattdessen beispielsweise in neue Elektrogeräte investieren“, sagt Gunkel. Generell steigen statistisch die Ausgaben pro Kopf während der (Vor-)Weihnachtszeit seit Jahren. Besonders freudig beim Verschenken sind aus Sicht Gunkels gut situierte Großeltern: „An den Enkeln wird nicht gespart.“ Etwa ein Drittel des Jahresumsatzes macht der Dürener Elektroeinzelhändler in der Weihnachtssaison, in anderen Branchen ist der Anteil deutlich höher, bis zu 50 Prozent. Die Saison beginnt dabei nicht wie vor einigen Jahren üblich noch Ende Novem-

ber, sondern startet bereits Ende Oktober/Anfang November und reicht weit in den Januar hinein. „Früher gab es das klassische Umtauschgeschäft nach den Feiertagen, zwischen den Jahren, danach herrschte eher Flaute“, blickt Gunkel zurück. Mittlerweile jedoch ist auch der Januar ein deutlich stärkerer Monat. Uwe Gunkel spricht von einem „Nachlaufmonat.“ Seine Erklärung dieser Verschiebung beziehungsweise Erweiterung der Saison: „Die Menschen haben Ferien und Zeit, es gab Weihnachten Geld und Gutscheine, die Kasse für Anschaffungen ist gefüllt.“

Mit Blick in die Zukunft glaubt Gunkel, dass Weihnachten als Phänomen weiterhin ablesbar sein wird, in manchen Branchen aber „an Bedeutung verlieren kann“. Schon heute nähern sich Dezember und November mit Blick auf die Umsätze immer weiter an. Gerade für den Elektrofachhandel sei aber ein relativ neues Phänomen eine Herausforderung – der aus den USA importierte „Black Friday“ mit seinen Rabattschlachten und Angeboten. „Als einzelner Tag gestartet, geht diese Wertevernichtung heute über zehn Tage. Hier werden richtig große Summen gedreht, alles mehr oder weniger ohne Marge“, sagt Gunkel. Er ist nicht unbedingt ein Fan des Konzepts. „Es ist ein Verdrängungswettbewerb, bei dem man sich als Händler aber kaum groß raushalten kann, weil man Marktanteile verliert.“ Besonders weihnachtlich ist das natürlich nicht. ■

INFO

Ein Dürener Familienunternehmen seit 1931

Das Dürener Familienunternehmen Elektro Gunkel GmbH & CO. KG wurde 1931 gegründet. Geschäftsführer Uwe Gunkel führt das Geschäft in dritter Generation. Zusammen mit fünf Mitarbeitenden berät er Kundinnen und Kunden auf rund 500 Quadratmetern Verkaufsfläche in der Dürener Innenstadt. Die Immobilie an der Wirtelstraße 28 ist Eigentum, das Unternehmen ist seit 1938 an diesem Standort.



Delheid Soiron Hammer.
Rechtsanwälte

**JURISTISCHE KOMPETENZ DURCH SPEZIALISIERUNG
23 RECHTSANWÄLTE · 23 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

Wo keine Wünsche offenbleiben sollen

Ein echtes Weihnachts-Haus:

Im „Landhotel Kallbach“ ist die schönste Zeit des Jahres
Chefinnen-Sache – ein Gespräch mit Eigentümerin Manuela Baier

VON STEPHAN JOHNNEN

Zum Zeitpunkt des Besuchs ist Herbst in Simonskall, die Blätter der Bäume haben sich bereits verfärbt – und wenn die Sonne den Nebel im Tal auflöst, taucht sie den Hürtgenwald in goldenes Licht. Schön hier. Aber im Winter ist es noch besser! „Sie sind zu früh, bald rollt hier die Deko an“, verspricht die Eigentümerin des Landhotels Kallbach, Manuela Baier, mit einem

Augenzwinkern. Spätestens in der ersten Adventwoche ist alles fertig, mindestens fünf Tage wird sich Innenarchitektin Martina Kraft austoben, um die Simonskaller Version des Winterwunderlands zu erschaffen. „Dann erleben Sie ein hochdekoriertes Haus“, berichtet Baier mit einem Glanz in den Augen, der erahnen lässt: Weihnachten ist keine x-beliebige Saison, sondern Chefinnen-Sache. Eine echte Herzensangelegenheit. Und ja, auch ein nicht unerheblicher Wirtschaftsfaktor. ▶



LANDHOTEL

Kallbach

Öfter das Glöckchen nie klingelt? Ob an der Rezeption ihres Landhotel Kallbach in der Weihnachtszeit und an Silvester dichtes Gedränge herrscht, kann Eigentümerin Manuela Baier noch nicht mit hundertprozentiger Sicherheit sagen. Denn der Trend ginge eindeutig zu immer spontaneren Buchungen.

Doch auch ohne die angekündigte Deko stellt sich angesichts der Lage des Hotels schnell Gewissheit ein, warum das Landhotel Kallbach über die Weihnachtstage und zum Jahresende hin ein beliebtes Reiseziel ist. Und dennoch herrscht im Landhotel Kallbach noch ein gewisses Maß Ungewissheit darüber, wie die Chefin die Weihnachtszeit mit Blick auf Personalplanung und Einkauf gestalten muss. Ein Ausnahmezustand, der eher zur neuen Normalität wird. „Vor einigen Jahren hätte ich Ende Oktober schon sagen können, wie die Auslastung über den gesamten Dezember aussieht, welche Gesellschaften und Firmenfeiern wir haben, welche Gäste eines unserer Arrangements gebucht haben“, schildert Baier. „Wir beobachten schon seit einiger Zeit, dass das gesamte Buchungsverhalten mit den Jahren immer kurzfristiger geworden ist“, fährt sie fort.

Das Fest feiern, wie es fällt: Gebucht wird oft kurzfristig

Unruhig ist sie deswegen nicht. Nun ja, vielleicht ein wenig. Aber es herrscht keine Panik. „Der Stellenwert von Weihnachten ist nach wie vor hoch bei den Menschen. Weihnachten wird weiter gefeiert werden, es gehört zur Tradition“, ist sie überzeugt, dass sich auch in diesem Jahr viele Menschen verwöhnen und bewirten lassen möchten, sich im Landhotel Kallbach dem jahreszeitlichen Stress entziehen wollen. „Wir bereiten unseren Gästen ein familiäres Weihnachtsfest, ohne dass wir eine Erwartungshaltung an sie haben“, formuliert es Baier. Selbstverständlich würde sie sich wünschen, schon früh alles planen zu können, aber die Erfahrung der vergangenen Jahre



Foto: Stephan Johnen

Es wird angerichtet: Auch was die Kulinarik angeht, wird im „Landhotel Kallbach“ nicht nur, aber auch in der Weihnachtszeit das Ziel verfolgt, bei den Gästen möglichst keinen Wunsch offen bleiben zu lassen.

habe gezeigt: Hotel und Restaurant werden aller Voraussicht nach gut gebucht sein; auch wenn manche Gäste erst zwei Wochen vorher anrufen. Zur Realität im Jahr 2024 gehört es, dass es gerade die Gastronomie nicht immer leicht hat(te). Die Erhöhung der Mehrwertsteuer habe während der vergangenen Monate zu einer „starken Zurückhaltung im Restaurant geführt“, berichtet die Geschäftsführerin. „Essen gehen“ sei teuer geworden. Umso wichtiger ist für die Chefin, dass ihr Küchenchef auch einen Meistertitel hat und neben dem kulinarischen Erlebnis auch die Zahlen im Blick hat.

Die geschlossene Straße nach Monschau führe in Simonskall zusätzlich dazu, dass viele Tagestouristen ausbleiben beziehungsweise nicht den Umweg auf sich nehmen wollten. Und aufgrund des verregneten Frühlings und

Sommers gab es „fast kein Terrassengeschäft“. Kurzum: Umso wichtiger ist nun, dass Weihnachten alles rundläuft. „Ich bin heutzutage froh, dass ich einen Beherbergungsbetrieb mit Restaurant habe. Ohne Beherbergung wäre es sehr schwer“, räumt die Chefin ein: „Was früher ein selbstlaufendes Geschäft war – dafür müssen wir heute sehr viel trommeln.“

Wo Stammgäste vom Stammpersonal empfangen werden

Damit Hotel und Restaurant auch in der Weihnachtszeit, wenn es keine Messen und Dienstreisen gibt, gut ausgelastet sind, bietet das Hotel mehrere Arrangements zu Nikolaus (zwei Übernachtungen), über die Weihnachtsfeiertage (fünf Übernachtungen und erstmals auch drei Übernachtungen) sowie über Silvester an (fünf Übernachtungen mit dem ersten Urlaub im neuen Jahr). Rahmenprogramm und kulinarische Genüsse inklusive. Mit Blick auf den November und die beiden ersten Monate im neuen Jahr hat sich das Hotel vor allem als Tagungshotel einen Namen gemacht. „Ich habe ein sehr großes Netzwerk, was Firmen angeht, und bringe aus meinem vorherigen Beruf viel Tagungs-Know-how mit“, sagt Baier.

Aber noch einen Gedanken zum Thema Auslastung sei gestattet, der vor allem in der Weihnachtszeit sehr wichtig ist: „Auslastung ist nicht alles. Wenn ich andauernd mit maximaler Auslastung unterwegs bin, fahre ich auch mein Personal permanent am Limit. Mitarbeitende, die gestresst sind, suchen sich etwas Neues“, sagt Baier, die Wert darauf



Foto: Stephan Johnen

„Ich habe ein sehr großes Netzwerk, was Firmen angeht, und bringe aus meinem vorherigen Beruf viel Tagungs-Know-how mit“: Manuela Beier, Eigentümerin des Landhotel Kallbach.

legt, dass sowohl Mitarbeitende als auch Gäste zum „Stamm“ des Hotels gehören. Das gilt für den Service, aber auch für die Küche und die Rezeption.

Zur Mitarbeitendenbindung gehört daher im Landhotel Kallbach, dass das Personal alle Adventsontage ab Mittag frei hat, Hotel, Restaurant und Adventure-Golf-Anlage geschlossen bleiben. „Unsere Leute, die sonst immer für die Gäste im Einsatz sind, sollen auch eine Chance haben, mit ihren Familien etwas zu unternehmen, auf einen Weihnachtsmarkt zu gehen“, betont Baier. Im vergangenen Jahr hatte die Belegschaft sich dies gewünscht – und die Chefin hat die Idee zur Freude der Mitarbeitenden direkt umgesetzt. „Planbare Sonntage sind unser Dankeschön für eine Hochsaison“, sagt die Geschäftsführerin, die generell dafür wirbt, den Beschäftigten im Dienstleistungssektor mehr Wertschätzung entgegenzubringen.

Halbe Sachen sind nicht ihr Ding, schon gar nicht an Weihnachten. „Das Letzte, was ich tun würde, ist Personal zurückplanen. Wir sind ja nicht nur Teller-Taxi, unsere Gäste möchten eine persönliche Betreuung haben“, stellt die Chefin klar. Und auch, wenn das ganze Jahr über in der Küche der Materialeinsatz bei hoher Qualität der Waren sehr genau kalkuliert werden muss, wird Weihnachten noch etwas draufgelegt. Das schönste Fest des Jahres soll im besten Fall in Erinnerung bleiben, weil alles perfekt war – und nicht als Gesprächsthema, weil das Essen nicht schmeckte oder im Service etwas hakte. „Wir wollen einen tollen Rahmen bieten, mit einem aufwendig dekorierten Restaurant, besonderen Menüs und tollem Service. Unsere Gäste sollen in ein Märchen einbuchen“, sagt Baier. Nicht weniger aufwendig, aber womöglich etwas weniger besinnlich geht es Silvester weiter. „Unsere Partygäste lernen sich fünf Tage kennen und arbeiten vier Tage darauf hin, mit wem sie Silvester an einem Tisch sitzen wollen“, erklärt die Chefin. Gesessen wird an Achtertischen, zumindest während des Sechsgang-Menüs, denn ab 19 Uhr ist meist auch die Tanzfläche voll. „Wir feiern hier die Mega-Party des Jahres“, sagt Baier selbstbewusst. Das Fest startet mit Wiener Walzer – und endet weit nach Mitternacht mit AC/DC im neuen Jahr. Irgendwann ist ja auch mal gut mit der Besinnlichkeit. ■

INFO



Foto: Stephan Johnen

Erfüllte sich ihren Traum vom eigenen Hotel: Manuela Baier.

Seit 2015 in der Hotellerie eine feste Größe

Manuela Baier hat viele Jahre als Vorstand bei einem börsennotierten Textilunternehmen gearbeitet, bevor sie im Januar 2015 mit ihrem Ehemann Kai das Hotel in Simonskall übernahm, sich einen Traum erfüllte und ihr Management-Know-how ins eigene Unternehmen einbrachte. Seitdem führt sie den Traditionsbetrieb als „Landhotel Kallbach“ und hat vom ersten Jahr an in die Renovierung und den Ausbau des Angebots investiert. So wurden unter anderem ein Spa- und Wellnessbereich eingerichtet, das Tagungszentrum modernisiert und bis heute zwei Drittel aller Zimmer renoviert. Das Modernisierungsprojekt läuft noch, bisher hat Manuela Baier einen hohen einstelligen Millionenbetrag investiert. Die Hotelbesitzerin wurde 2017 mit dem Gründerpreis NRW und 2018 mit dem Aachener Unternehmerinnenpreis VISIONplus ausgezeichnet. Seit 2021 ist das Hotel als Vier-Sterne-Superior-Hotel klassifiziert und verfügt über 55 Zimmer und Suiten. Das Landhotel Kallbach zählt zu den 250 besten Tagungshotels Deutschlands. 25 Mitarbeitende kümmern sich um das Wohl der Gäste und Restaurantbesucher. Zum Hotel gehören der benachbarte Adventure-Golf-Platz sowie zwei Luxusferienwohnungen im renovierten Nachbarhaus und vier Luxusferienwohnungen im kernsanierten Herrenhaus Kallbach in Simonskall.

STORMS ^{DE}
gewerbebau

Hans Montag

**Ihr Spezialist
für individuellen
Gewerbebau**

Telefon 02431 96960

„Wir haben als Wirtschaftsförderung natürlich die tollsten Ideen. Aber ich behaupte, die Händlerinnen und Händler und die Gewerbetreibenden wissen noch viel besser, was sie brauchen“: Peter Wackers, Leiter des Amtes für Wirtschaftsförderung der Stadt Stolberg.

„Sie bekommen in Stolberg alle Weihnachtsgeschenke“

Was dafür spricht, das Zentrum der Kupferstadt zu besuchen:
Interview mit Peter Wackers, Leiter des Amtes für Wirtschaftsförderung



Foto: Andreas Schmitter

VON HELGA HERMANN

Drei Jahre nach dem zerstörerischen Jahrhunderthochwasser zeigt sich die Stadt Stolberg mit neuem Stolz und blickt optimistisch auf das diesjährige Weihnachtsgeschäft. Kaufleute und Verwaltung haben gemeinsam an Konzepten gearbeitet, um vor allem die Altstadt neu zu beleben und neben Stammkunden auch neue Käufer anzuziehen. Wie das gelingen soll, warum die Burg so wichtig für Stolberg ist und warum es nach zwei Glühwein eine tolle Nachricht ist, dass die Euregiobahn quasi direkt neben dem Weihnachtsmarkt abfährt, darüber spricht Peter Wackers, Leiter des Amtes für Wirtschaftsförderung, mit den *Wirtschaftlichen Nachrichten*.

WN: Stolberg hat eine schwere Zeit hinter sich. Nicht nur die Corona-Pandemie, sondern auch die fürchterlichen Auswirkungen der Flut im Sommer 2021. Hat das Käufer vertrieben oder ist die Solidarität groß in der Bevölkerung und auch von auswärtigen Besuchern?

Peter Wackers: Sowohl als auch. Solidarität nehmen wir natürlich gerne an. Aber ich glaube, dass wir insbesondere seit der Hochwasserkatastrophe sehr erfolgreich unterwegs sind. Und das sage ich auch mit einem großen Selbstbewusstsein, dass ich mit meinem großartigen Team dazu beitragen konnte, dass die Innenstadt wieder belebt ist und wird. Es kommen einerseits Stolbergerinnen und Stolberger, nicht nur aus der Innenstadt, sondern auch von den Ortsteilen und Dörfern, andererseits auch Gäste von außerhalb. Ich glaube, wer heute Menschen für sich begeistern möchte, der muss was bieten. Man konkurriert um das Thema Zeit, und die hat man halt nur einmal. Ob ich ins Phantasialand, nach Köln oder nach Stolberg fahre – da muss ich Akzente setzen.

WN: Das stimmt. Doch ich habe den Eindruck, die Leute werden anspruchsvoller. Die gucken genauer hin, was ihnen geboten wird. Womit lockt Stolberg die Leute?

Wackers: Man muss Alleinstellungsmerkmale suchen: Was macht interessant? Was macht neugierig? Und das ist in Stolberg definitiv die Altstadt und die Burg. Ich sehe das als ein Riesenpotenzial und eine neue Form von Erlebnis-Einzelhandel. Unsere Philosophie ist, immer wieder neue Läden anzusiedeln und neue Aktionen zu bieten, damit die Leute häufiger nach Stolberg kommen. Wenn ich einmal da war, sehe ich eine Entwicklung. Wir bekommen ein neues Rathaus, das ist städtebaulich total spannend. Die gesamte Straßeninfrastruktur inklusive des Straßenraumes wird komplett neu gemacht, und insbesondere die Fußgängerzone im Steinweg ist wirklich schön geworden und lädt zum Verweilen ein. Aber wir haben auch neue Veranstaltungsformate wie den After-Work-Markt, den historischen Altstadtherbst, oder eben auch einen neu konzipierten Weihnachtsmarkt mit neuen Ausstellenden. Da probieren wir ganz bewusst, den lokalen Handel und die lokale Gastronomie mit diesen Events zu verknüpfen. ▶

INFO

Leerstehende Ladenlokale lassen sich günstig mieten

Online informiert die Stadt Stolberg über das Förderprogramm „Zukunftsfähige Innenstädte und Ortszentren“, über das leerstehende Ladenlokale für 20 Prozent des regulären Mietpreises angeboten werden. Auch gibt es auf der Seite ein Vermittlungsangebot für Vermieter.

@ www.kupferladen.de

WN: Über die Gastronomie in der Burg gab es gerade Diskussionen. Dem bisherigen Pächter wurde gekündigt. Wie geht es dort weiter und was spielt das im Weihnachtsgeschäft für eine Rolle?

Wackers: Für das Weihnachtsgeschäft ist die Burg sehr, sehr wichtig. Sie ist als Bauwerk schon ein absolutes Highlight. Wir werden die Burg zum ersten Mal mit verschiedenen Illuminationen in Szene setzen. Damit bekommt das Wahrzeichen der Stadt eine enorme Strahlkraft.

WN: Wie ist das geplant?

Wackers: Das Konzept ist, bei Einbruch der Dämmerung die Burg zu beleuchten. Das erzeugt ein einmaliges weihnachtliches Ambiente. Das heißt, gerade wenn die Sonne untergeht und die Weihnachtsmusik erklingt, dann hat das in einer Altstadt einen ganz anderen Charme, als wenn ich das irgendwo auf dem Supermarktplatz auf der grünen Wiese mache. Die Burg hat eine zentrale Rolle und es gibt für sie nach dem Umbau ein neues Konzept, das politisch beschlossen ist. Das heißt, man muss dann den Gastronomen, die Burg als Infrastruktur und den Museumsbetrieb, den es zukünftig geben wird, miteinander verbinden.

WN: Nun spielt ja das gesamte Ambiente in einer Stadt zu Weihnachten eine große Rolle. Was gibt es in diesem Bereich für Ideen?

Wackers: Wir haben als Wirtschaftsförderung natürlich die tollsten Ideen. Sonst würden wir unseren Job nicht gut machen. Aber ich behaupte, die Händlerinnen und Händler und die Gewerbetreibenden wissen noch viel besser, was sie brauchen. Sie bringen also die Ideen und wir unterstützen sie bei der Umset-

zung. In Kooperation mit dem Stadtmarketing werden Weihnachtsbäume aufgestellt, die Geschäftsleute und auch Vereine oder andere Institutionen dann schmücken. Einmal im Quartal haben wir eine sogenannte After Hour, ein Format, wo wir uns mit den Geschäftsleuten in einem Ladenlokal treffen zum Austausch. Da wurde auch gemeinsam besprochen, wie der Weihnachtsmarkt gestaltet wird. Wichtig ist bei allen Aktivitäten die enge Abstimmung zwischen uns als Wirtschaftsförderung sowie dem lokalen Handel und der Gastronomie.

WN: Wer veranstaltet in Stolberg den Weihnachtsmarkt?

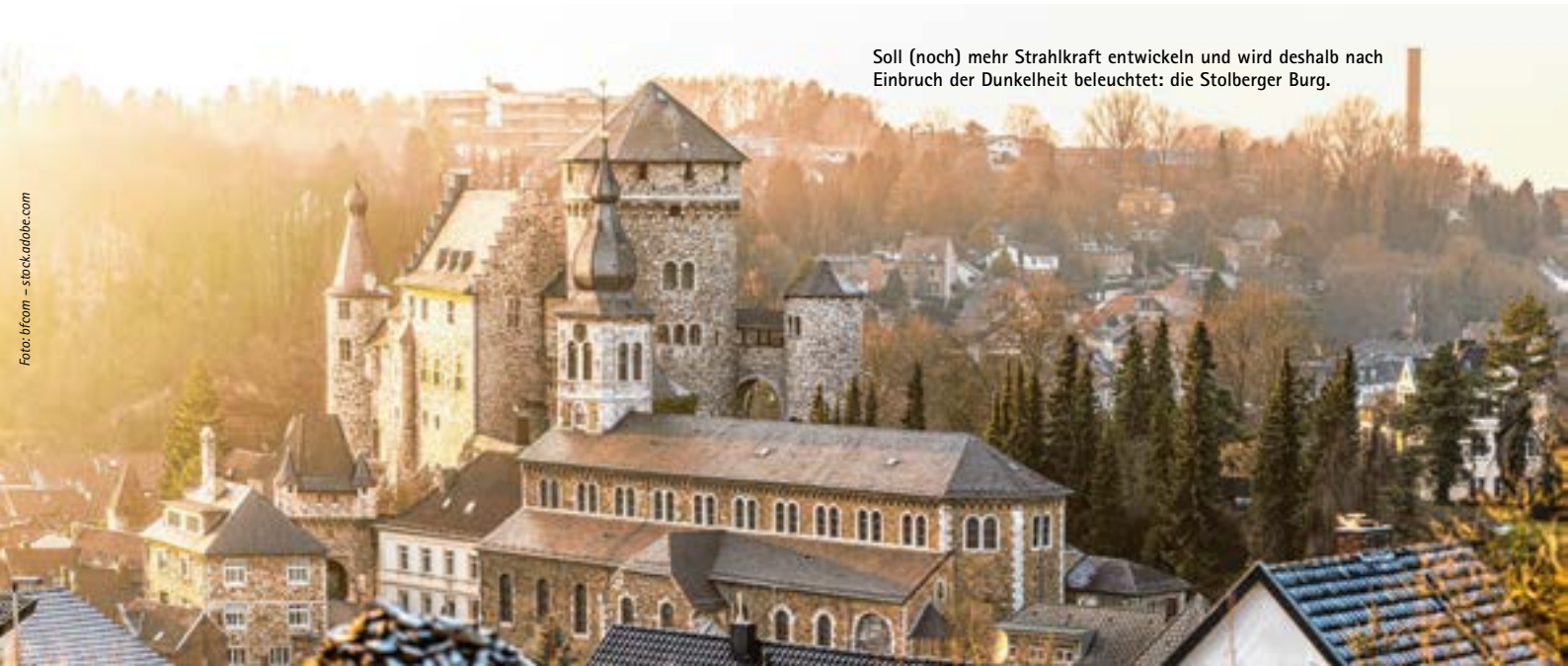
Wackers: Das machen wir als Stadt gemeinsam mit externen Akteuren. Die Ausstellungen werden durch unsere Abteilung für Veranstaltungen und Ehrenamt koordiniert, die einen großartigen Job macht. In diesem Jahr probieren wir ein neues Konzept, von dem wir

uns viel versprechen. Das Ganze startet bereits mit einer illuminierten Burg ab dem 23. November immer samstags und sonntags bei Einbruch der Dunkelheit. Am 12. Dezember gibt es ein After-Work-Market-Special. Das hat den Vorteil, dass die Kaufleute davon maximal profitieren, auch mit einem verkaufsoffenen Sonntag am 15. Dezember. Natürlich gibt es davor und danach noch Aktionen, wie den Weihnachtsmarkt am Kaiserplatz. Aber mit der illuminierten Burg, dem weihnachtlichen Flair am Alter Markt, dem Steinweg und der Altstadt bietet das neue Konzept insbesondere konzentriert auf die vier Tage zwischen dem 12. und 15. Dezember ganz viele spannende Überraschungen.

WN: Wir sind hier ein paar Autominuten weg von Aachen, wo die Touristen scharenweise mit dem Bus zum Weihnachtsmarkt kommen. Warum sollen die Leute nach Stolberg kommen?

Wackers: Wir haben in einem Konzept drei Zielgruppen ausgemacht, die wir in Stolberg schwerpunktmäßig ansprechen möchten. Das sind einerseits Touristinnen und Touristen, andererseits Menschen im Ruhestand, die nicht mehr arbeiten und Zeit und auch Geld für Erlebnis haben. Und dann vor allem Familien. Ein Besuch mit zwei kleinen Kindern auf dem Aachener Weihnachtsmarkt ist anstrengend, weil es einfach zu viele Eindrücke gibt und häufig ein großes Gedränge. Aachen hat sicherlich einen der schönsten Weihnachtsmärkte mit einem einzigartigen Ambiente zwischen Dom und Rathaus. Aber ich glaube, wir mit unserer Altstadt können auch viel bieten. Und es gibt dann auch Aktivitäten, die speziell für junge Familien angedacht sind.

Soll (noch) mehr Strahlkraft entwickeln und wird deshalb nach Einbruch der Dunkelheit beleuchtet: die Stolberger Burg.



Wir haben zum Beispiel Weihnachtselfen, die kostümiert durch Stolberg gehen, mit denen die Kinder dann sprechen und Fotos machen können. Es wird auch Theater- oder Mitmachaktionen geben.

WN: Wichtig ist für Besucher ja auch die Frage, wie komme ich hin, kann ich dort parken. Was können Sie da bieten?

Wackers: Wir haben ein gutes Parkplatzangebot über die Stadt verteilt. Und auch die Euregio-Bahn spielt eine große Rolle als Anbindung. Denn wenn ich den zweiten Glühwein trinke, muss ich mir auch Gedanken über die Rückfahrt machen. Ans Oberzentrum Aachen oder auch nach Düren oder meinetwegen auch nach Köln habe ich mit dem Halbstundentakt eine super Anbindung, weil die Euregio-Bahn wirklich mitten bis in die Stadt fährt, wo der Weihnachtsmarkt ist. Auch das ist sicherlich ein Alleinstellungsmerkmal.

WN: Ist das als Einladung zu verstehen, in

Stolberg seine Weihnachtseinkäufe zu erledigen?

Wackers: Was mir ganz wichtig ist: Sie bekommen in Stolberg alle Weihnachtsgeschenke. Das war nach der Flut nicht so, weil da ein kompletter Leerstand war. Jetzt haben wir wirklich ganz tolle Läden. Das sage ich nicht, weil ich es erzählen muss. Wir haben zum Beispiel einen Biersommelier mit über 850 Biersorten. Wir haben tolle Concept Stores, wo man individualisierte Geschenkartikel bekommt, die ich nicht bei Amazon & Co. finde. Oder zum Beispiel einen italienischen Feinkostladen, wo man wirklich originelle Produkte wie Pistaziencreme oder Mandarinenlimo findet. Mit Sir Copper wurde ein Concept Store für Männer eröffnet, wo man dann auch Parfüm, Caps oder andere stylische Produkte bekommt. In Online-Shops kann man natürlich auf der Couch shoppen. Aber das Einkaufserlebnis selber zu erfahren oder durch die Läden zu gehen und zu stöbern und dann etwas Originelles zu finden, da bietet Stolberg mittler-

weile eine einzigartige Möglichkeit, weil sich dieses ganze Ambiente neu aufgebaut hat.

WN: Persönliche Begegnungen sind immer schöner. Gerade vor Weihnachten. Und man hat in Stolberg den Eindruck, dass die Händler alle glücklich über diesen Neustart nach der Flut sind. Stimmt das?

Wackers: Es hat sich wirklich eine feste Gemeinschaft gebildet. Und das hat mehrere Gründe. Ich glaube einerseits, weil wir hier nicht die schlechteste Arbeit machen, aber natürlich auch, weil die Kaufleute untereinander gut vernetzt sind. Ein Vorteil sind auch die günstigeren Mietpreise im Vergleich zu Aachen. Und ja, dementsprechend macht das großen Spaß, durch die Läden zu gehen, weil es viele tolle Sachen zu entdecken gibt. Nur ein Beispiel: Meine Frau findet etwas Schönes zum Anziehen und ich kann die Wartezeit im selben Laden bei Espresso und einer Zimtschnecke überbrücken – das ist doch ein Einkaufs-Erlebnis! ▶

wotax
DER BERATER

Mit Beginn des Endspurts des Jahres 2024 gab es wieder einmal gute Gründe im Hause WOTAX zum Feiern:



Unser Geschäftsführer und Steuerberater Dr. Stephan Wollgarten trägt nun auch den Titel des Wirtschaftsprüfers.

Das gesamte WOTAX-Team gratuliert herzlich zu diesem beachtlichen Erfolg neben Beruf und Familie.

Wir gratulieren zugleich zur Ernennung zum Handelsrichter am Landgericht Aachen - ein tolles Engagement!



Des Weiteren gratulieren wir von Herzen Frau Maria Sket zu ihrem 40-jährigen WOTAX-Dienstjubiläum.

Frau Sket war lange Jahre Fachabteilungsleiterin im Kompetenzbereich Lohnverrechnung und Personal.

In 40 Jahren mit insgesamt nur drei (!) Krankheitstagen war sie eine stets sehr geschätzte und vorbildliche Kollegin - wir sagen aus tiefstem Respekt:

Danke für vier Jahrzehnte Loyalität und Engagement!



Stimmen aus Stolbergs Unternehmerschaft



Svenja Oebel, „Oh Sveni Yeah“: „Ich habe im Mai 2020 zum ersten Mal eröffnet. In meinem Laden biete ich ausgefallene Geschenke, Deko-Artikel sowie Baby- und Kinderkleidung an. Ich bin ein Kind der Region und bin im Steinweg groß geworden. Das ist das Haus meiner Großeltern und Eltern. Und dementsprechend hängt daran mein Herz. Dadurch, dass ich selbst Weihnachten liebe, fühle ich dieses Weihnachtsgeschäft natürlich umso mehr. Und merke auch, dass die Leute im

Laufe der Jahre mehr Lust haben, vor Ort Weihnachtsgeschenke zu kaufen. Und auch diese Weihnachtsatmosphäre zu genießen. Die wird dieses Jahr noch mal doppelt gut, weil wir einfach viele, viele Lädchen geworden sind. Als Special zum Weihnachtsgeschäft biete ich Zimtschnecken-Printen an, die von einer Bäckerei frisch gebacken werden. Damit lade ich die Leute ein, bei Gebäck und Kaffee zu verweilen und dabei etwas zu entspannen.“



Kacem Bietich, „Sir Copper“: „Ich bin Stolberger, bin hier geboren und aufgewachsen, dann 20 Jahre als Flugbegleiter durch die Welt gereist. Die Idee war, die ganze Welt in Form eines Geschäftes in den Steinweg zu bringen – ausgerichtet auf männliche Kunden. Also Männerkleidung, Accessoires und Geschenkartikel. Im Oktober habe ich den Laden eröffnet. Zum Weihnachtsgeschäft haben wir als Steinweg-Connection – das ist

ein Zusammenschluss von Einzelhändlern – eine Christmas Avenue aufgebaut. Mit lebensgroßen Nussknackern, mit Weihnachtsdekorationen, mit einem Glühweinstand. Also ein Weihnachtsmarkt in klein. Bei mir im Laden gibt es Glühwein und weihnachtliche Snacks für die Kunden. Der Anspruch der Kunden ist heute höher. Also legen wir Wert auf hochwertige Produkte und Qualität. Und das machen wir auch im Weihnachtsgeschäft.“



Lisa Kantus, Woll-Laden „Lianne“: „Ich habe meinen Laden Anfang September eröffnet und habe jetzt den ersten Herbstmarkt und auch verkaufsoffenen Sonntag in Stolberg mitgemacht. Vor Weihnachten erwarte ich auf jeden Fall viele Besucher, weil Stolberg sich ja auch sehr viel Mühe gibt, die Stadt schön zu präsentieren, hübsch zu machen, zum Beispiel durch die besondere Beleuchtung. Ich wohne jetzt das zweite Jahr in Stolberg und kann sagen, dass die Weih-

nachtsmärkte der vergangenen Jahre auch sehr schön waren. Als Ladenbesitzerin möchte ich natürlich hier draußen auch alles schmücken und schön machen. Und auch im Laden wird es weihnachtlich. Die Weihnachtsaktion in der Altstadt auf vier Tage zu konzentrieren, finde ich richtig und sinnvoll. Dann entscheiden sich die Menschen einfach bewusster, in Stolberg einzukaufen, weil es den Weihnachtsmarkt nur an den vier Tagen gibt.“



Silvio Reiss, Biersommelier und Inhaber von „Vintäsch“ (rund 850 Biersorten): „Ich sehe das Weihnachtsgeschäft optimistisch, aber durchaus auch mit Demut. Denn ich merke, dass sich die Menschen beim Konsum zurückhalten. Gleichzeitig steigt die Nachfrage bei meinen Tasting-Formaten oder bei der Genuss-Schulung. Man merkt, dass die Leute vor allem schöne Erlebnisse haben wollen, und darum geht es. Diese spezielle Weihnachts-Atmosphäre in der Stolberger Altstadt führt dazu, dass die Menschen entspannt durch die Gassen flanieren. Und sie suchen auch die

soziale Interaktion. Das können wir Händler besser als das Internet. Man darf aber nicht nur das Weihnachtsgeschäft sehen. Die Stadt und wir Händler müssen uns generell weiterentwickeln. Wir sollten uns auf das konzentrieren, wo wir Stärken haben. In Stolberg gibt es gute inhabergeführte Geschäfte. Die Stadt ist hier gefordert, Konzepte zu entwickeln für die Zeit nach der Förderung. Wir brauchen einen Branchen-Mix, also auch Bäcker oder Metzger, die Frequenz bringen. Nach der Flut haben wir die große Chance und alle Möglichkeiten, neu anzufangen. Da sind wir alle gefordert.“

EUREGIO

WIRTSCHAFTSSCHAU

NEU!

EUREGIO Entdeckerhalle Family & Fun

3 Tage dreht sich alles rund um Familien und werdende Eltern



Nutzen Sie Ihre Chance für neue Kunden und wertvolle Kontakte!

In der **EUREGIO Entdeckerhalle Family & Fun** haben Sie die Möglichkeit, Ihre Produkte und Dienstleistungen jungen Entdeckern und ihren Familien vorzustellen. Vom **28. bis 30. März 2025** dreht sich alles rund um **Family & Fun**. Begegnen Sie Eltern, Erziehern und Kindern, die auf der Suche nach kreativen Bildungs- und Freizeitangeboten sind. Nutzen Sie diese Chance, um Ihre innovativen Ideen einem interessierten Publikum zu präsentieren und neue Kunden zu gewinnen.

Wir unterstützen Sie mit unserer langjährigen Erfahrung.

Gerne gestalten wir für Sie Ihr persönliches Angebot für die **EUREGIO Entdeckerhalle Family & Fun**.

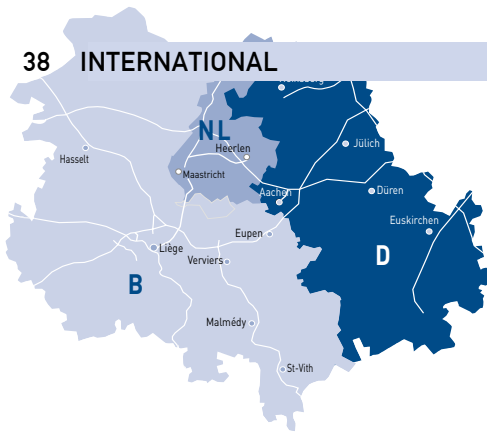
Senden Sie uns einfach eine E-Mail an euregio@achener-zeitung.de und wir melden uns schnellstmöglich bei Ihnen.

Ihr Event-Team der Aachener Zeitung

Wir suchen

Aussteller für:

- Spielwaren
- Baby-Erstausrüstung
- Bildungs- und Lernangebote
- Kinderbekleidung und Mode
- Kinderwagen, Autositze und Zubehör
- Sport- & Freizeitaktivitäten
- Elternratgeber und Familienmagazine
- Kinderernährung und Babynahrung
- Technologie und Gadgets für Kinder
- ...und vieles mehr



kurz & bündig NACHRICHTEN AUS DER EUREGIO

Raumfahrtzentrum Lüttich verdoppelt seine Einrichtungen

► Das Lütticher Raumfahrtzentrum ist ein Forschungszentrum der Universität Lüttich. Hochtechnologische Anlagen für Anwendungen im Weltall gehören hier zur Ausstattung. Ab 2026 soll sich die Anzahl der Einrichtungen verdoppeln. Ein sogenannter Rein-Raum, in dem innovative Technologien für das Einstein-Teleskop getestet werden, gehört zu den geplanten Neubauten.

IKEA seit 30 Jahren am Standort Heerlen präsent

► Im Januar 1993 genehmigte die Gemeinde Heerlen den Antrag auf die Baugenehmigung für die Filiale des schwedischen Einrichtungshauses am Woonboulevard. Eröffnet wurde das Heerlener IKEA am 12. Oktober 1994. 9.000 Quadratmeter standen anfangs zur Verfügung, ein Parkhaus bot Platz für 500 Autos, und 160 Arbeitsplätze wurden geschaffen. Sieben Jahre später kamen 10.000 Quadratmeter Fläche hinzu. Seit 2008 ist die Ladenfläche auf insgesamt 37.000 Quadratmeter angewachsen. Die Anzahl der IKEA-Mitarbeitenden stieg auf 400. Klimaneutralität ist das große Ziel bei IKEA – Sonnenkollektoren stehen bereits auf dem Dach und für die Wärmeversorgung will das Unternehmen an das hiesige Grubenwasser-Netz angeschlossen werden.

Wird die Pkw-Maut in Flandern eingeführt?

► Die neue Regierung im belgischen Flandern denkt darüber nach, eine mögliche Straßen-Maut für ausländische Pkw einzuführen. Eine Lkw-Maut gibt es bereits. Es bleibt ein immer wiederkehrendes Thema in Belgien, denn laut einer Aussage der Mobilitätsministerin De Ridder im belgischen Rundfunk VRT könnte Flandern dadurch jährlich mit 130 Millionen Euro Einnahmen rechnen. Können sich die Maut-Befürworter in Flandern durchsetzen, wäre ab 2027 mit dieser zu rechnen.

Wird Flandern zum teuren Pflaster für Fahrzeuge aus anderen Ländern? Die neue Regierung denkt zumindest laut über eine Pkw-Maut nach.



Foto: Herr Loeffler – stock.adobe.com

Zu laut? Zukunft der Freilichtbühne in Valkenburg steht in den Sternen

► Die Gemeinde Valkenburg hat ihrer Freilichtbühne für das kommende Jahr Veranstaltungen mit höherer Lautstärke untersagt. Die Lärmnormen würden regelmäßig überschritten. Dabei liegt eine äußerst erfolgreiche Saison der Freilichtbühne mit mehr als 40.000 Besuchern und vielen ausverkauften Konzerten zurück. Der Intendant Vincent Loozen sieht Vorschläge zur Lösung des Problems bei der Gemeinde, die Eigentümer der Location ist. Einige unverstärkte Konzerte wären mit einer Blaskapelle oder einem Chorauftritt möglich, aber damit könnte kein Theater erfolgreich betrieben werden.

Projektvorstellung der Provinz Limburg auf der Münchener Expo Real

► Während der internationalen Immobilienmesse EXPO REAL im Oktober präsentierte sich die Provinz Limburg mit ihrem Stand auf der Holland Property Plaza. Die dort vorgestellten drei Schlüsselprojekte sind Brightlands, Limburg Centraal sowie das länderübergreifende Einstein-Teleskop. Brightlands umfasst die vier Universitätsstädte Sittard-Geleen, Maastricht, Heerlen und Venlo mit ihrem jeweiligen Campus. Dort wird an neuen Technologien und nachhaltigen Lösungen für ein innovatives Ökosystem der Zukunft, an künstlicher Intelligenz sowie im Bereich der Datenwissenschaft geforscht. Limburg Centraal beschäftigt sich mit der Entwicklung großflächiger Wohngebiete in der Provinz – Raum für mehr als 30.000 Wohnungen in der Umgebung von sechs Bahnhöfen in Limburg. Das Einstein-Teleskop ist ein Observatorium für Gravitationswellen. An der Errichtung dieses ehrgeizigen Spitzenforschungszentrums in der Euregio Maas-Rhein arbeiten die Niederlande, Belgien und Deutschland gemeinsam.

 **Leserreisen**

Gehen Sie mit uns auf Reisen:
aachener-zeitung.de/leserreisen



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, Flachbildfernseher, Lüftungsanlage, Safe, Haarföhn, Dusche oder Badewanne ausgestattet. Der historische Rahmen des Gebäudes und der Einsatz

ultramoderner Techniken harmonisieren perfekt und schaffen so echte Wohlfühlbereiche.

Das Kloster arbeitet mit regionalen Caterern zusammen. Für besondere Anlässe kann man das gesamte Anwesen privatisieren und, falls gewünscht, einen Caterer seiner Wahl engagieren.



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

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



A SPECIAL PLACE FOR SPECIAL EVENTS

20 Autominuten von Aachen entfernt.

www.klosterheidberg.be





Foto: packaging.digital GmbH

Und weiter geht's: Das Team der packaging.digital GmbH am Standort Weilerswist steht nicht allein für eine erfolgreiche Nachfolge, sondern auch für die gelungene Implementierung von Innovationen.

Wenn die Nachfolger sehr erfolgreich Druck machen

In Weilerswist gelingt Sebastian Wolff und Mario Deilen eine Unternehmensübernahme, wie sie im Buche steht – auch dank Unterstützung der IHK

VON ANJA NOLTE

„Die Unternehmensübernahme war für uns die ideale Startrampe“, sagen Mario Deilen und Sebastian Wolff. „Wir hatten von Anfang an einen Kundenstamm, den wir auch heute weiterhin bedienen, einen Maschinenpark, eine gute Infrastruktur und nicht zuletzt rund 20 Mitarbeitende, die wir alle übernommen haben.“ Die beiden Verpackungsspezialisten haben Mitte 2023 die Primabox GmbH in Weilerswist im Kreis Euskirchen übernommen, seitdem führen

sie dort die Firma – unter dem neuen Namen packaging.digital – erfolgreich ins digitale Zeitalter.

„Wir haben nach der Übernahme ein digitales Druckverfahren als Dienstleistungsangebot für die Wellpappenbranche auf den Markt gebracht“, erzählen die Geschäftsführer, die das Unternehmen mit ihrem innovativen Geschäftsmodell zukunftsfest aufgestellt und damit auch das Portfolio des Betriebs erweitert haben. Für ihre Vision hatten die Branchenexperten eigentlich nur nach einem geeigneten Standort gesucht – dass sie über

ihr Netzwerk auf die Primabox stießen, war eine „glückliche Fügung“, sagen sie. „Der ehemalige Geschäftsführer stand kurz vor dem Ruhestand und hatte keinen Nachfolger. Ein Management-Buy-Out kam auch nicht in Frage. So sind wir ins Spiel gekommen.“

Und plötzlich geht es um siebenstellige Summen

Vor dem Start galt es jedoch, eine Finanzierung auf die Beine zu stellen, um den Betrieb überhaupt übernehmen zu können. „Die Finanzierungsfrage ist für Existenzgründer häufig eine der größten Herausforderungen.“



Sie haben es plötzlich mit siebenstelligen Summen zu tun und sehen nicht nur die Chancen, sondern natürlich auch die Risiken“, sagt Volker Hudetz, Berater der IHK Aachen, der die Jungunternehmer Deilen und Wolff bei der Unternehmensübernahme begleitet hat. „Die IHK Aachen hat ein breit gefächertes Service- und Beratungsangebot, das dabei hilft, diese Hürden zu überwinden. Wir unterstützen sowohl den Unternehmensinhaber bei der Übergabe als auch die potenziellen Nachfolger bei der Übernahme“, sagt Hudetz.

Dass diese Unterstützungsangebote dringend notwendig sind, zeigen nicht zuletzt die aktuellen Zahlen zu den potenziellen Unternehmensnachfolgern in den kommenden Jahren: Berechnungen zufolge werden alleine im IHK-Bezirk Aachen innerhalb der nächsten fünf Jahre rund 3.300 wirtschaftlich ausreichend attraktive Unternehmen mit rund 38.000 Arbeitsplätzen zur Übergabe anstehen. Berücksichtigt man in den Berechnungen nicht nur die Selbstständigen, die 60 Jahre und älter sind, sondern auch die Selbstständigen, die 55 Jahre und älter sind, dann wächst die Zahl der übergabereifen Familienunternehmen für den Zeitraum 2024 bis 2033 auf rund 21.300 mit rund 92.000 Arbeitsplätzen an.

Die Zahl der wirtschaftlich attraktiven Unternehmen würde bei der Betrachtung des Zehn-Jahres-Zeitraumes aller Voraussicht nach auf

rund 5.200 Unternehmen mit rund 61.500 sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ansteigen. „Die Unternehmergeneration im Mittelstand wird immer älter, gleichzeitig fehlt der Nachwuchs. Das verschärft die Situation“, sagt Hudetz. Der Anteil der Selbstständigen, die 60 und älter sind, ist in den vergangenen Jahren deutlich – um fast 30 Prozent – gestiegen.

Die packaging.digital entschied sich für eine Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank.NRW, die IHK Aachen unterstützte den Prozess. „Für eine Stellungnahme seitens der IHK bin ich zum Betrieb gefahren, habe mir die Produktion vor Ort angeschaut und bestimmte Dinge abgeklopft, wie etwa auch die unternehmerische und fachliche Qualifikation der Übernehmenden“, sagt Hudetz. Deilen hatte an der Fachhochschule BWL studiert, zuvor eine Ausbildung gemacht und war unter anderem bereits in vertrieblichen Führungspositionen in ähnlichen Betrieben. 19 Jahre lang war er in der Wellpappenbranche unterwegs. Wolff, der den technischen Part des Unternehmens übernommen hat, hat seit mehr als 20 Jahren Erfahrung in der Branche: Von 2000 bis 2017 hatte seine Familie außerdem ein eigenes Weiterbearbeitungsunternehmen mit 50 Mitarbeitenden aufgestellt. „Zusammen haben wir dann die Vision entwickelt, die Marktposition des Druckdienstleisters im Single-Pass-Digitaldruck zu besetzen. Heute sind wir

die ersten im DACH- und Benelux-Raum, die diesen Maschinentyp und diese Technik frei zugänglich anbieten.“ Ausreichendes Eigenkapital für die Unternehmensübernahme war zwar nicht vorhanden, aber „mit einer Bürgschaft wird eine eigenkapitalähnliche Finanzierung zur Verfügung gestellt“, erklärt Hudetz das Prinzip. „Ausfallbürgschaften nehmen einen Teil des Risikos ab.“ Die Höhe der Bürgschaft beträgt maximal 80 Prozent der Kreditsumme. „Das war ein wichtiger Finanzierungsbaustein für uns“, betont Deilen. „Wir hatten viel Support und es ist großartig, dass es passende Programme gibt, die Jungunternehmer wie uns unterstützen.“

Unternehmersmut? Ist tatsächlich förderfähig

Die IHK Aachen bietet regelmäßig Bankensprechstage an – der nächste findet am 18. Dezember statt –, damit Existenzgründer sich zu den verschiedenen Programmen beraten lassen können. ▶



Foto: Andreas Schmitter

„Die Unternehmergeneration im Mittelstand wird immer älter, gleichzeitig fehlt der Nachwuchs“: Volker Hudetz, Berater Gründung und Unternehmensförderung, IHK Aachen

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



Neu sei beispielsweise das Programm der Nachfolge-Bürgschaft der Bürgschaftsbank NRW für Existenzgründungen im Rahmen einer Unternehmensnachfolge, informiert Hudetz, der seit zwei Jahren bei der IHK Aachen tätig ist und zuvor zwölf Jahre lang Betriebsübergaben bei einem Bundesverband von Anlagenbauern begleitet hat. „Die Besonderheit ist, dass die persönliche Haftung auf nur 20 Prozent der verbürgten Kreditsumme reduziert wird. Das heißt: Unternehmerrisiko wird gefördert – mit reduziertem persönlichem Risiko. Die Nachfolgebürgschaft springt auch ein, wenn ein Unternehmen Insolvenz anmeldet.“ Weitere Fördermöglichkeiten gebe es unter anderem mit dem ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge sowie mit dem Regionalen Wirtschaftsförderungsprogramm (RWP) des Landes NRW für gewerbliche Investitionen. Und wie bereitet man sich auf die neue Rolle als Existenzgründer und Geschäftsführer vor? Auch dazu biete die IHK eine Reihe von Weiterbildungsmöglichkeiten an – vom Gründerseminar „Existenzia“ bis hin zur äußerst erfolgreichen Webinar-Reihe „Fokus Unternehmensnachfolge“, die bei den bisher sieben realisierten Veranstaltungen mehr als 1.000 Anmeldungen verzeichnete.

Wachstumskurs in Weilerswist

Schließlich würden mittelständische Unternehmer mit Herzblut an ihrem Unternehmen hängen, das sie 30 oder 40 Jahre lang auf-



Foto: BB NRW

Verdienter Arbeit Lohn: Sebastian Wolf (2. v. l.) und Mario Deilen (2. v. r.), Geschäftsführer der packaging.digital GmbH, nahmen zuletzt auf großer Bühne den Nachfolgepreis.NRW in der Kategorie „Positiver Wandel“ entgegen – erste Gratulanten waren Ralf Stoffels, Präsident IHK NRW (l.), und Manfred Thivessen, Geschäftsführer der Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen.

gebaut haben, betont Hudetz. „Dann möchte man das Unternehmen weitergeben, damit zum Beispiel auch die langjährigen Mitarbeitenden übernommen werden. Wenn der Betrieb dann noch größer wird, wie im Fall von packaging.digital, dann hat man als mittelständischer Unternehmer genau das gefunden, was man für seinen Betrieb haben möchte.“ Und tatsächlich stehen die Zeichen für das Unternehmen in Weilerswist auf Wachstumskurs: „Wir sind ein vollstufiger Betrieb und können die komplette Bandbreite der

benötigten Wellpappenverpackungen am Markt bedienen. Wir haben bereits weitere Mitarbeitende eingestellt und durch unsere innovativen Lösungen auch neue Kunden hinzugewonnen“, berichtet Deilen. Die neue Maschine habe eine Jahreskapazität von zehn Millionen Quadratmetern: „Damit kann man schon einiges erreichen.“ Zuletzt stand das Geschäftsführer-Duo dann sogar auf der Bühne und nahm den Nachfolgepreis.NRW für die gelungene Unternehmensnachfolge entgegen – in der Kategorie „Positiver Wandel“. ■

INFO

Thema Nachfolge: Das umfangreiche Beratungsangebot der IHK Aachen

Die IHK Aachen bietet Übernehmerinnen und Übernehmern individuelle Beratungen, Bankensprechstage, regelmäßige Nachfolge-reports, Seminare, Nachfolgepools, Netzwerkmöglichkeiten und vieles mehr an, um bei der Nachfolgeplanung zu unterstützen. Der nächste Termin der Webinar-Reihe „Fokus Unternehmensnachfolge“: 11. Dezember 2024, 16:00 bis 17:30 Uhr. Das Thema: Eckpunk-

te für einen geglückten externen Unternehmensverkauf aus Sicht von Transaktionsexperten (Recht und Steuern). Mehr Infos gibt es per Mail oder telefonisch.



Tel.: 0241 4460-660
finanzierung@aachen.ihk.de

Neuanfang für den Standort D

Werden wir wieder international wettbewerbsfähig?

Prof. Dr. Peter Letmathe

Dr. Christoph Menne

Nicole Dahlen

Arena-Runde 2

Lieferketten

IHK

360 MORGENLAND

Die ZukunftsArena

22.01.25

16:30 UHR

C-WERK

JETZT ANMELDEN!

Interkommunale Zusammenarbeit: „Future Mobility Park“ nimmt Fahrt auf



Grafik: CIMA Beratung + Management GmbH

So soll es werden: Visualisierung des Future Mobility Parks am Campus Aldenhoven.

► Für den „Future Mobility Park“ wurde ein bedeutender Meilenstein gelegt: Die Unterzeichnung der Absichtserklärung durch Landrat Wolfgang Spelthahn und Städteregionsrat Dr. Tim Grüttemeier sowie die beteiligten Bürgermeister Ralf Claßen (Gemeinde Aldenhoven), Alfred Sonders (Stadt Alsdorf), Pierre Froesch (Stadt Baesweiler) sowie Bürgermeisterin Marion Schunck-Zenker (Stadt Linnich) markiert den ersten Schritt zur Entwicklung der rund 280 Hektar großen Flächen, die bis 2035 realisiert werden sollen. Das Großprojekt wird gemeinsam vom Kreis Düren, der StädteRegion Aachen sowie von der Gemeinde Aldenhoven, den Städten Alsdorf, Baesweiler und Linnich und der Aachener Gesellschaft für Technologie und Innovationstransfer AGIT mbH vorangetrieben. Ziel ist die Schaffung eines interkommunalen Innovations- und Gewerbegebietes. Dabei werden gleich mehrfach neue Wege in der interkommunalen Standortentwicklung beschritten: Der „Future Mobility Park“ wird an zwei verschiedenen Standorten von vier Kommunen in zwei Kreisen realisiert. Das nachhaltige und weitgehend klimaneutrale Gewerbegebiet entsteht auf den ehemaligen Flächen der Zeche Emil Mayrisch in Aldenhoven und Baesweiler sowie in der Nähe des

Businessparks Alsdorf-Hoengen und wird eines der Leuchtturmprojekte für den Strukturwandel im Rheinischen Revier sein. Bis Mitte nächstes Jahres soll eine Trägergesellschaft gegründet werden, die die operative Entwicklung des „Future Mobility Parks“ voraussichtlich übernimmt. Der „Future Mobility Park“ wird nicht nur neue Gewerbeflächen für innovative Unternehmen, Forschungseinrichtungen und Institutionen schaffen, sondern auch aktiv zum Strukturwandel beitragen. Rund 3.600 neue Arbeitsplätze sollen auf dem Gelände entstehen. Ein besonderer Schwerpunkt liegt von Beginn an auf der Entwicklung umweltfreundlicher Mobilitätskonzepte sowie der vertikalen Mobilität, das heißt der Entwicklung und Erprobung von senkrecht startenden Luftfahrzeugen und UAV (Unmanned Aerial Vehicles). Das Aldenhoven Testing Center, ausgestattet mit einer digitalen Infrastruktur für Kommunikations- und Navigationstechnologien, bietet ideale Bedingungen für die Entwicklung, Erprobung und Umsetzung der Mobilität der Zukunft. Zusammen mit den bereits ansässigen Unternehmen im Business Park Alsdorf soll der „Future Mobility Park“ dabei zu einem herausragenden Zentrum der Mobilitätsforschung heranwachsen.

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

...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



Land startet neue Förderwettbewerbe für mehr Gründungen aus Hochschulen

► Um die Anzahl und Qualität von Gründungen aus der Wissenschaft zu steigern, startet die Landesregierung die Wettbewerbe „Start-up Center.NRW“ und „Start-up Fokuszentren.NRW“. Insgesamt stellen die EU aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) und das Land Nordrhein-Westfalen bis zum Jahr 2028 hierfür 22,5 Millionen Euro zur Verfügung. Ziel ist es, die Rahmenbedingungen an den Hochschulen in NRW gründungsfreundlicher zu gestalten und den Marktzugang für Gründerinnen und Gründer zu erleichtern. Im

Zentrum des EFRE-Förderaufufes „Start-up Center.NRW“ steht die hochschuleigene Unterstützung von Gründungsvorhaben von der Idee bis zur Gründung. Im Rahmen des EFRE-Förderaufufes „Start-up Fokuszentren.NRW“ sollen drei Kompetenzzentren an Hochschulen gefördert werden, die landesweit in folgenden Bereichen tätig sind: Hochschulausgründungen von Frauen, Gründungen mit einem Beitrag zur Klimaneutralität und Gründungen im Bereich künstlicher Intelligenz.

„Meet, Greet + Beat“: Start-up RecyCoal gewinnt das Finale der Roadshow

► Mit der Roadshow „Meet, Greet + Beat“ bietet die Landesregierung Gründungsstipendiatinnen und -stipendiaten eine Bühne für ihre Geschäftsideen. Nun sind die Gewinner der bislang sechs Roadshows gegeneinander angetreten: Beim Finale hat das Start-up RecyCoal GmbH aus Aachen den ersten Preis gewonnen und 5.000 Euro Preisgeld von der NRW.BANK erhalten. Die RecyCoal stellt aus Ernteresten ökologische und CO₂-bindende Bodenaufbereiter her. Ziel ist es, durch die Zusammen-

arbeit mit Landwirten deren Partizipation am internationalen CO₂-Markt zu ermöglichen. Die Auftaktveranstaltung der Roadshow fand im Mai 2023 in Aachen statt. Weitere Stopps waren in Wuppertal, Münster, Dortmund, Paderborn und Köln. Mit den Roadshows soll Start-ups mit einem Gemeinwohlfokus aus dem Gründungsstipendium NRW die Chance gegeben werden, ihre innovativen, gemeinwohlorientierten Geschäftsideen vor Publikum und Investoren zu präsentieren.

stock.adobe.com | agentur-phase2.de

IHK-Magazine

Erneut Reichweitensieger!

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

IHK
K O M B I W E S T

www.ihk-kombi-west.de

EUREGIO

WIRTSCHAFTSSCHAU

NEU!

EUREGIO Entdeckerhalle Reise & Touristik

2 besondere Tage für reisefreudige, unternehmungslustige Besucher



Nutzen Sie Ihre Chance für neue Kunden und wertvolle Kontakte!

In der **EUREGIO Entdeckerhalle Reise & Touristik** haben Sie die Möglichkeit, Ihre Produkte und Dienstleistungen besonders reisefreudigen Besuchern vorzustellen. Vom **22. bis 23. März 2025** dreht sich alles rund um **Reise & Touristik**.

Treffen Sie auf reisebegeisterte Besucher, die nach aufregenden Destinationen und den neuesten Trends suchen. Ihre Teilnahme eröffnet Ihnen die Chance, neue Kunden zu gewinnen und wertvolle Kontakte zu knüpfen.

Wir unterstützen Sie mit unserer langjährigen Erfahrung. Gerne gestalten wir für Sie Ihr persönliches Angebot für die **EUREGIO Entdeckerhalle Reise & Touristik**.

Senden Sie uns einfach eine E-Mail an euregio@aachener-zeitung.de und wir melden uns schnellstmöglich bei Ihnen.

Ihr Event-Team der Aachener Zeitung

Wir suchen

Aussteller für:

- Reiseausrüstung und -zubehör
 - Camping & -zubehör
 - Tourismusverbände
 - Reiseveranstalter und Agenturen
 - Unterkünfte
 - Reiseversicherungen
 - Freizeit- und Erlebnisangebote
 - Tourismus-Technologieanbieter
 - Gastronomie und kulinarischer Tourismus
- ...und vieles mehr

JUBILÄEN 25 JAHRE

- » Anna-Maria Reimer, „Pinocchio“, Heinsberg
- » ANZ ALARM- UND NOTRUF-ZENTRALE GMBH, Düren
- » Claudia Katalin Ilona Magyar, Aachen
- » HANSEN-Consulting GmbH, Langerwehe
- » Ingo-Herbert Mangold, Alsdorf
- » Jens Marquardt, Philipp Gocht, Aachen
- » Michael Eßer, Eschweiler
- » proCASA Immobilien GmbH, Düren
- » Rene Dieter Bucher, Wegberg
- » Robert Fischer, Inden
- » Selection Fitness Center VI GmbH & Co. Kommanditgesellschaft, Aachen
- » Thinking Networks AG, Aachen
- » WVS Sicherheitsdienste GmbH & Co. KG, Heinsberg

Wechsel im Aufsichtsrat bei der **Carpus+Partner AG**

► **Aachen.** Die Carpus+Partner AG hat in der Hauptversammlung einen neuen Aufsichtsrat gewählt. Neuer Vorsitzender wurde, mit einstimmiger Mehrheit des Gremiums, Dieter Rehfeld. Unterstützt wird er von Alexandra Genten und Professor Dr. Thomas Prefi. Genten ist Rechtsanwältin und leitet die Rechtsabteilung der Stadtwerke Aachen AG sowie Konzern Recht und Versicherungen der EVA GmbH. Professor Dr. Prefi ist als außerplanmäßiger Professor an der RWTH tätig. Der neue Vorsitzende freut sich auf die künftige Zusammenarbeit: „Ich freue mich, für weitere Jahre die Aufgaben eines aktiven Aufsichtsrats in einer so dynamisch wachsenden und erfolgreichen Gesellschaft ausüben zu können und dem Vorstand Tobias Ell sowie den geschäftsführenden Partnern mit Rat und Erfahrung beratend zur Seite zu stehen.“ Claude Elsen, der bisher das Amt des Vorsitzenden innehatte, wurde mit seinem Kollegen Professor Dr. Frank T. Piller, der

ebenfalls seit August 2014 Mitglied des Aufsichtsrates ist, für besonderes Engagement und die lange, prägende Verbundenheit zum Unternehmen gewürdigt.



Foto: Carpus+Partner AG

Ein Grund zum Lächeln: Dieter Rehfeld besetzt seit Juni 2024 das Amt des Aufsichtsratsvorsitzenden.

Sparkassen-Pokalspiele: KSK-Vorstandsvertreter Jürgen Hübner überreicht Kreissparkassenpokal an die B-Junioren der SG-Dahlem-Schmidtheim

► **Hellenthal-Sieberath.** Es war nicht der beste Tag der B-Junioren des SSV Lommersum: Im Finale des Kreissparkassenpokals gegen die SG Dahlem-Schmidtheim mussten die jungen Kicker mit 8:1 eine heftige Niederlage einste-

cken. „Ich bin dennoch erstaunt, wie fair hier gespielt wird“, freute sich KSK-Vorstandsvertreter Jürgen Hübner, der beim Endspiel der B-Jugend dabei war, um der Siegermannschaft den Kreissparkassenpokal zu überreichen.

„Wenn sich eine so deutliche Niederlage abzeichnet, dann kann das schon mal in Frust umschlagen, aber die Spieler vom SSV Lommersum haben sich sehr gut unter Kontrolle“, lobte der Leiter der S-Consult die spielerische Disziplin der Weilerswister Mannschaft. Hübner wusste, wovon er sprach, denn in jüngeren Jahren war er selbst Fußballtrainer in Lommersum. Niederlagen zu akzeptieren und daraus gestärkt wieder hervorzugehen, gehöre mit zu dem, was man den jungen Leuten heute in den Fußballvereinen des Kreises Euskirchen beibringen versuche, berichtete Hübner. „Die ehrenamtlich tätigen Trainer leisten hier eine unglaublich wichtige Arbeit, sie unterstützen die Integration von jungen Leuten mit Migrationshintergrund, lehren Fairness und soziales Miteinander und liefern somit einen wichtigen Beitrag für die Gesellschaft“, so der Vorstandsvertreter weiter. Um diesen Einsatz in den Vereinen zu unterstützen, stiftete die Kreissparkasse Euskirchen jährlich die Sparkassenpokale für die A-, B-, C- und D-Junioren.



Foto: Michael Thalken/Eiferer-Press-Agentur/epa

Freuten sich über ihren Sieg: Die B-Junioren der SG Dahlem-Schmidtheim, die den Pokal vom KSK-Vorstandsvertreter Jürgen Hübner (l.) erhielten.



Investition in zwei neue Anlagen: Aurubis stärkt Wettbewerbsfähigkeit des Standortes in Stolberg

► **Hamburg/Stolberg.** Aurubis, ein weltweit führender Multimetall-Produzent und einer der größten Kupferrecycler, stärkt die Wettbewerbsfähigkeit seines Kupfer-Walzwerkes in Stolberg. Im Zuge der Investition in zwei neue Kernaggregate der Bandproduktion im Gesamtwert von rund 16 Millionen Euro nahm das Unternehmen eine Haubenglühanlage und eine weitere Streckbiegerichtanlage in Betrieb. „Die Investitionen stärken die Zukunftsfähigkeit des Standortes. Gleichzeitig ist es ein klares Bekenntnis zu unserem Werk in Stolberg“, so Tim Kurth, Chief Operations Officer (COO) Custom Smelting and Products. Als neuer Aurubis-Vorstand verantwortet er seit dem 1. September auch die Standorte der Flachwalzsparte. „Die Inbetriebnahme dieser wichtigen Kernaggregate unserer Bandproduktion ist drei Jahre nach der Jahrhundertflut in der Region ein weiterer Meilenstein für unseren Standort“, betonte auch Dr. Benjamin Cappi, Geschäftsführer von Aurubis Stolberg. Die neue Streckbiegerichtanlage im Wert von rund sieben Millionen Euro sorgt für Wachstumsoptionen in der Fertigungslinie für 600 Millimeter breite Bänder. Streckbiegerichten ist ein Prozessschritt in der Bandproduktion, der die Planheit der Bänder nach dem Walzen verbessert und mögliche Spannungen im Material ausgleicht, bevor sie in gewünschte Breiten geschnitten werden. Die neue Anlage erhöht die Produktionskapazität der Fertigungslinie für Bänder dieser Breite



Foto: Aurubis AG

Aurubis investiert in den Standort Stolberg: Die neue Streckbiegerichtanlage im Wert von rund sieben Millionen Euro sorgt für Wachstumsoptionen in der Fertigungslinie für 600 Millimeter breite Bänder.

durch eine effizientere, flexiblere Fertigung bei gleichbleibend hoher Qualität der Endprodukte. Zudem setzt die Anlage neue Maßstäbe hinsichtlich Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz in der Anlagenbedienung. Gleichzeitig verbessert Aurubis stetig seine Energiebilanz – wie durch den Einsatz alternativer Energieträger. Hierauf zahlt

auch die neue Haubenglühanlage bei Aurubis Stolberg ein, eine Ersatzinvestition im Wert von rund neun Millionen Euro: Statt mit Erdgas wird diese nun mit Strom betrieben. Durch die höhere Effizienz dieser Anlage werden rund 20 Prozent an Energie eingespart und CO₂-Emissionen um rund 25 Prozent reduziert.

IPG Photonics übernimmt Clean-Lasersysteme GmbH aus Herzogenrath

► **Herzogenrath.** Die Clean-Lasersysteme GmbH hat bekanntgegeben, dass die IPG Photonics Corporation mit Sitz in Marlborough, Massachusetts, eine Vereinbarung zur Übernahme unterzeichnet hat. Vorbehaltlich der Erfüllung der üblichen Abschlussbedingungen, einschließlich der behördlichen Genehmigung, wird der Abschluss der Transaktion für das vierte Quartal 2024 erwartet. Edwin Büchter wird als Geschäftsführer weiterhin die Leitung von cleanLASER übernehmen. „Uns war es wichtig, einen kompetenten strategischen Investor und Technologie-Partner zu finden, mit dem wir die Laser-Reinigungstechnik mittel- und langfristig gemeinsam auf eine neue Ebene

heben“, sagt Büchter. „Uns verbindet die gemeinsame technologiegetriebene Strategie ebenso wie die Leidenschaft für Lasertechnik und deren vielfältige Anwendungsbereiche. Wir sehen großes Potenzial in den hocheffizienten IPG-Faserlasern.“ „Seit fast 25 Jahren sind wir Lieferant von cleanLASER und kennen das Unternehmen gut. Wir sind begeistert von den Fähigkeiten und dem Fachwissen der Mitarbeitenden in Herzogenrath.“, erklärt Dr. Mark Gitin, Chief Executive Officer von IPG Photonics. „Wir sind davon überzeugt, dass unser kombiniertes Know-how über Reinigungsanwendungen, unsere komplementäre Marktpräsenz und unsere Produkt- und Technologiesynergien einen

Mehrwert für die Kunden schaffen.“ Die Laserstrahlquellen für die Reinigungsanwendungen werden vorwiegend bei der deutschen IPG-Tochter IPG Laser GmbH & Co. KG in Burbach, Deutschland, hergestellt. cleanLASER wurde 1997 gegründet und hat seinen Sitz in Herzogenrath-Kohlscheid mit etwa 140 Mitarbeitenden. Das Unternehmen gilt als Pionier bei Lasersystemen für die industrielle Reinigung, mit mehr als 2.000 installierten Anlagen weltweit. Das Unternehmen beliefert ein breites Spektrum von Kunden aus der Automobilbranche, dem Maschinenbau, der Luft- und Raumfahrt, der Medizintechnik, der Lebensmittelindustrie und anderen Bereichen.



Kreissparkasse Euskirchen feiert hundert Jahre Weltspartag

► **Kreis Euskirchen.** Vor hundert Jahren haben Delegierte aus 27 Ländern den Weltspartag ins Leben gerufen. Dabei ging es ihnen vor allem um eines: das „sparsame Wirtschaften“ in der Bevölkerung zu fördern. Ob für den wohlverdienten Ruhestand, die erste eigene Immobilie oder schlechte Zeiten: Menschen aus aller Welt verbindet der Wunsch, mit ihrem Geld zumindest ein kleines Vermögen aufzubauen. „Spare in der Zeit, so hast Du in der Not“, das wussten schon unsere Großeltern“, so der Vorstandsvorsitzende der Kreissparkasse Euskirchen, Udo Becker: „Heute sieht Sparen allerdings etwas anders aus als früher. Die finanzielle Vorsorge war, ist und bleibt jedoch sinnvoll. Umso genauer schauen wir mit unseren Kundinnen und Kunden darauf, wie diese ihr Geld am sinnvollsten anlegen können. Und das nicht nur am Weltspartag – denn als Kreissparkasse tragen wir das Sparen ja bereits in unserem Namen.“ Am 100. Weltspartag 2024 gab es für die KSK Euskirchen gleich einen doppelten Grund zum Feiern, denn an diesem Tag stand noch ein weiteres Jubiläum an: der 50. Geburtstag von KNAX, der beliebten Comic-Reihe, die schon seit vier Generationen bei jungen Sparern für Begeisterung sorgt. Insgesamt sind bereits 200 Millionen Hefte in 300 Ausgaben erschienen. Seit 25 Jahren sind Didi, Dodo und Nero und viele andere Knaxianer auch online und dort schon sieben Millionen Mal angeklickt worden.



Foto: Michael Thalken/Eiferler Presse-Agentur/opa

„Die finanzielle Vorsorge war, ist und bleibt sinnvoll“, sagte KSK-Vorstandsvorsitzender Udo Becker, hier am Sparschwein-Denkmal in Euskirchen, zum 100-jährigen Bestehen des Weltspartags.

Großes Jubiläum: Pickartz blickt auf hundert Jahre zurück

► **Jülich.** Vor hundert Jahren wurde das Bauunternehmen „Wilhelm Pickartz & Sohn“ in Koslar von Wilhelm Pickartz gegründet, der den Betrieb bis 1954 geführt hat. Sein Sohn führte das Unternehmen bis 1976 und sein Enkel, Gerhard Pickartz, leitete den Betrieb in der dritten Generation bis 2011. Der erste größere Bau der kleinen Firma konnte 1927 reali-

siert werden und steht bis heute an der Dürener Straße schräg gegenüber der Zuckerfabrik. Mit der Zeit wurde der Radius um Koslar größer und es folgten Aufträge für Wohnungsbau-gesellschaften in Aachen, größere und kleinere Bauvorhaben im Forschungszentrum Jülich oder der Bau des Rathauses in Titz. Seit 2011 leitet nun Uwe Mundt das Unternehmen

als Geschäftsführer: Er war bereits 1978 als Lehrling im Betrieb gestartet und 1993 seinen Meister gemacht. Mundt sorgte mit einem kleineren Team – vier Mitarbeiter zählt das Unternehmen heute – für eine Spezialisierung. Vor allem mit dem Bau von Kindertagesstätten hat sich die Pickartz GmbH einen Namen gemacht.

Schoeller Werk GmbH & Co. KG schnürt Sponsoring-Paket für SG Hellenthal



Foto: Schoeller Werk

Die Schoeller Werk GmbH & Co. KG unterstützt die Fußballer der SG Hellenthal als Premiumsponsor.

► **Hellenthal.** Die Schoeller Werk GmbH & Co. KG, als größter Arbeitgeber in der

Gemeinde Hellenthal, fördert die SG Hellenthal als Premiumsponsor. Im Rahmen dieses

Sponsoring-Pakets stellt Schoeller als Premiumsponsor der Ersten Mannschaft der SG Hellenthal, die aktuell in der Kreisliga A spielt, zwei Trikotsätze zur Verfügung, die durch Trainingsanzüge für beide Seniorenmannschaften – sowohl für die Erste als auch die Zweite Mannschaft – ergänzt werden. „Die SG Hellenthal repräsentiert unsere Gemeinde sportlich und bringt die Gemeinschaft zusammen. Als Unternehmen, das fest in dieser Gemeinde verwurzelt ist, sehen wir es als unsere Verantwortung und Freude an, lokale Talente und die Begeisterung für den Sport zu fördern“, sagt Alexander Mertens, Geschäftsführer der Schoeller Werk GmbH & Co. KG.

Flinkster wechselt auf die Plattform des Aachener Unternehmens MOQO

► **Aachen.** Flinkster, das Carsharing-Angebot der Deutschen Bahn, zog mit 14 Partnern auf die Plattform des Aachener Unternehmens MOQO um. Nutzerinnen und Nutzer erhalten mit einem Konto Zugriff auf alle Fahrzeuge. Weitere Carsharing-Partner nutzen ebenfalls die MOQO-Plattform, was deutschlandweit mehr Auswahl über die Flinkster-App ermöglicht. Michael Minis, CEO von MOQO, betont die Vision eines globalen Mobilitätsnetzwerks, in dem Menschen jederzeit und überall ein Auto nutzen können, ohne es besitzen zu müssen. MOQO vernetzt 330 Anbieter mit 9.000 Fahrzeugen in 19 Ländern und unterstützt 900.000 Nutzerinnen und Nutzer. Flinkster bietet flächendeckende Mobilität und ergänzt den öffentlichen Verkehr.



Foto: MOQO

Maximale Mobilität: Flinkster, das Carsharing-Angebot der Deutschen Bahn ist mit 14 Partnern auf die Plattform des Aachener Anbieters MOQO umgezogen.

Führungswechsel im Mittelstandsgeschäft der Deutschen Bank in Aachen und Bonn: Eric Silber folgt auf Michael Kaps



Foto: Aachener Bank

Führungswechsel im Mittelstandsgeschäft der Deutschen Bank in Aachen und Bonn: Michael Kaps (l.), der jahrelang den Juniorenkreis der IHK leitete und Mitglied der IHK-Vollversammlung war, tritt in den Ruhestand. Auf ihn folgt Eric Silber.

► **Aachen/Bonn.** Nach langjähriger Präsenz in Aachen, in der Michael Kaps, Leiter des Mittelstandsgeschäfts der Deutschen Bank an den Standorten Aachen und Bonn, auch zwei Wahlperioden den Juniorenkreis der IHK leitete und außerdem Mitglied der IHK-Vollversammlung war, tritt in den Ruhestand. Die Leitung des Mittelstandsgeschäfts an den Standorten in Bonn und Aachen hat er an Eric Silber übergeben. Der Diplom-Ökonom ist seit mehr als 25 Jahren bei der Deutschen Bank und hat seither verschiedene Aufgaben im In- und Ausland übernommen, zuletzt als Marktgebietsleiter Firmenkunden in Heilbronn und Aalen.

Manfred Vondran neuer Geschäftsführer bei der Aachener Lambertz-Gruppe

► **Aachen.** Ab 1. Januar 2025 übernimmt Manfred Vondran bei der Lambertz-Gruppe in Aachen die Geschäftsführung für die Bereiche Vertrieb und Marketing sowie für den kaufmännischen Bereich. Somit verantwortet er auch die Tätigkeitsfelder, die der im April 2022 verstorbene Ralf Fritzsche bei Lambertz innehatte. Vondran war zuletzt zwei Jahre lang Geschäftsführer bei Peter Kölln, bekannt für Kölln-Flocken und pflanzenbasierte Fette wie Mazola, Biskin oder Livio. Vor seiner



Zeit bei Kölln war er bei Merci und Bahlsen in der Geschäftsführung. „Wir freuen uns, dass die vielfältigen Erfahrungen von Herrn Vondran in der Lebensmittelbranche nun der Lambertz-Gruppe zugutekommen

und wünschen ihm viel Erfolg bei seiner verantwortungsvollen Aufgabe“, betont Dr. Hermann Bühlbecker, Alleingesellschafter der Lambertz-Gruppe. Romeo Odak ist weiterhin Geschäftsführer Supply Chain bei Lambertz, sodass die Lambertz-Gruppe in Zukunft von zwei Geschäftsführern geführt wird.

Übernimmt zum 1. Januar 2025 als Geschäftsführer die Verantwortung für die Bereiche Vertrieb und Marketing bei der Lambertz-Gruppe: Manfred Vondran.

Foto: Lambertz-Gruppe

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

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

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

Offerte eines privaten Anbieters vorliegt. Das aktuelle Handelsregister ist unter www.handelsregisterbekanntmachungen.de zu finden (erste Option in der linken Spalte: „Bekanntmachungen suchen“).

► Verbraucherpreisindex

Den Verbraucherpreisindex für Deutschland und NRW mit dem aktuellen Basisjahr 2015 finden Sie im Internet unter www.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
- für NRW unter www.it.nrw/rechenhilfe-verbraucherpreisindex-15174.

► Unternehmensbörse

Die Unternehmensbörse wendet sich zum einen an Mitgliedsunternehmen der IHK Aachen, die einen Nachfolger oder aktiven Teilhaber suchen, zum anderen steht sie allen Interessenten offen, die sich selbstständig machen wollen und im Zuge einer Nachfolge ein Unternehmen zur Übernahme suchen. Ausgeschlossen sind rein finanzielle Beteiligungen, zum Beispiel stille Teilhaberschaften, sowie Unternehmens- und Immobilienofferten. Angebote und Gesuche werden von der IHK Aachen entgegengenommen. Die Veröffentlichung der Offerten erfolgt unter einer Chiffre-Nummer, so dass das Namensschutzinteresse gewahrt bleibt. Nähere Informationen zum Unternehmen beziehungsweise Existenzgründer erhalten Sie nur vom Inserenten. Hierzu richten Sie bitte eine Anfrage an den Inserenten über den Kontakt www.next.change.org.

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

i Sabine Helten
Tel. 0241 4460-308
recht@aachen.ihk.de

Angebote

Erfolgreicher Hundesalon in Aachen sucht engagierte Nachfolge

Ein gut etablierter Hundesalon im Herzen von Aachen steht zur Übernahme bereit. Aus persönlichen Gründen wird ein Nachfolger gesucht, der den beliebten Salon weiterführt und das Potenzial des Standortes ausschöpft. Unser Hundesalon bietet eine breite Palette an Dienstleistungen rund um die professionelle Pflege und das Wohl von Hunden. Das Geschäftsmodell umfasst:

- Professionelles Hundestyling und Pflege, Trimmen, Fellpflege, Ohren- und Krallenpflege, sowie Wellnessanwendungen für Hunde.

- Der Salon ist seit mehreren Jahren fest im lokalen Markt etabliert und hat eine treue Kundenbasis, die den hochwertigen Service schätzt. Der Standort in Aachen ist sehr zentral, leicht zugänglich und profitiert von hoher Laufkundschaft.

- Neben den Pflegeangeboten bestehen Umsatzpotenziale durch den Verkauf von Pflegeprodukten und Zubehör.

Ausstattung:

Der Salon ist vollständig und modern ausgestattet. Die Geräte und Möbel sind in sehr gutem Zustand und betriebsbereit.

Die Mietfläche ist attraktiv und verfügt über eine angenehme Atmosphäre, die das Wohl der Hunde und Kunden in den Vordergrund stellt.

Es gibt Möglichkeiten zur Erweiterung des Serviceangebots, beispielsweise durch die Einführung von Pflegepaketen, Seminaren zur Tierpflege oder einer Social-Media-Präsenz (kann übernommen werden) zur Kundenbindung. Die Übergabe kann flexibel gestaltet werden, um eine reibungslose Einarbeitung und eine gute Einführung in den Kundenstamm zu ermöglichen. Der Verkäufer steht für eine Einarbeitungszeit zur Verfügung. Melden Sie sich gern für weitere Informationen oder eine unverbindliche Besichtigung.

ACA-1515-EX

Restaurant mit Lieferdienst und bestehendem Konzept zu verkaufen

Bestehenden Betrieb abzugeben - Ihre Chance auf eine erfolgreiche Gastronomie! Etablierter Franchise-

Imbiss mit veganem Konzept in zentraler Lage in Alsdorf (NRW): Wir bieten einen gut laufenden, modernen Franchise-Imbiss in hervorragender Lage zur Übernahme an. Der Imbiss befindet sich direkt auf der Hauptstraße (Bahnhofstraße) und profitiert von der unmittelbaren Nähe zu einer Haupt-Zugstation und einer zentralen Bushaltestelle, die Verbindungen in alle Richtungen ermöglicht. Details zur Immobilie: Fläche und Aufteilung: Der Imbiss hat eine Gesamtfläche von 75,45 Quadratmetern, aufgeteilt in eine voll ausgestattete Küche, einen Verkaufsraum, ein Lager sowie Sitzmöglichkeiten innen und außen. Inventar und Ausstattung: Die Räume sind modern und komplett saniert. Das gesamte Inventar, einschließlich hochwertiger Möbel, Maschinen und Warenbestand, ist im Kaufpreis enthalten. Franchise-Konzept: Der Betrieb läuft als Franchise mit einem gut angenommenen veganen Konzept und verfügt über zahlreiche treue Stammkunden. Bewertungen: Sehr gute Bewertungen auf Google und Lieferando sprechen für die Qualität und Beliebtheit des Standorts. Konditionen und Möglichkeiten: Mieta: Die monatliche Kaltmiete beträgt 1.600 Euro Mitarbeitende: Eine Übernahme von Mitarbeitenden ist grundsätzlich möglich und kann im Nachhinein geklärt werden. Dieses Angebot eignet sich ideal für Gastronomen oder Investoren, die einen etablierten Betrieb in einem wachstumsstarken Marktsegment übernehmen möchten. Bei Interesse freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme und stehen für weitere Informationen oder zur Vereinbarung eines Besichtigungstermins zur Verfügung.

ACA-1516-EX

Post, Büro-, Schreibwaren, Tickets, Grußkarten, Geschenkartikel, Presse, Buch

Alteingesessenes PBS-Fachgeschäft (in zweiter Generation) mit Post-Agentur zwei Schalter) ohne Post-Bank, Bürobedarf, Schreibwaren (Schul-Profi), Schulranzen und -rucksäcke, Geschenkartikel, Schreibgeräte und Gravuren, Glückwunschkarten (Grußkarten-Profi), Spielwaren, Ticket-Shop (Eventim, Reservix, Ticket-Regional, Ticket-Tree, Alemannia-Aachen, Chio), Zeitungsanzeigen-Agentur, Tabakwaren, Buch- und Pressehandel, leider aus alters- und gesundheitlichen Gründen kurzfristig abzugeben. Die Erweiterung mit einer Lotto-Aannahmestelle ist möglich. Das Geschäft hat eine Alleinstellung in drei Kommunen (etwa 45.000 Einwohner). Bei der Post ist das Einzugsgebiet noch größer (man nennt uns auch die Haupt-Post). Das Geschäft hat etwa 270 Quadratmeter Verkaufsfläche mit über 20 eigenen Parkplätzen. Dazu kommen noch etwa 100 Quadratmeter Lagerraum im Keller. Mit im Objekt befindet sich noch ein EDV-/Computerhändler und ein Back-Shop. Die Miete beträgt 9 Euro pro Quadratmeter zuzüglich Nebenkosten und Mehrwertsteuer. Die Beleuchtung (Grundbeleuchtung und Strahler) sind schon auf LED umgestellt. Das Geschäft liegt in einem Zentralort an der Hauptdurchgangsstraße in direkter Nähe einer großen Handels-/Berufsschule. Der Geschäftskomplex mit seinen einzelnen Geschäften ist weit bekannt. Aktuell sind zwei Neubaugebiete in der direkten Nähe (mehr als 100 Grundstücke) in der Endplanung. Die Umsätze der vergangenen Jahre sind leider rückläufig (Corona geschuldet), jedoch ist und war der Umsatz ausbaufähig. Dazu braucht es neuen Schwung und Ideen. Der Warenbestand liegt aktuell bei unter 100.000 Euro (Einkauf) und die Provision der Post liegt (ohne Bank) bei etwa 70.000 Euro jährlich. Eine Übernahme des Mietvertrages und des Personals ist möglich. Bei Interesse gibt es durchaus die Möglichkeit der Übernahme ohne Eigenkapital (etwa mit einer Bankbürgschaft) Eine geordnete Übernahme ist auch kurzfristig möglich. Das Einführen in die alteingesessenen Geschäftsbeziehungen ist selbstverständlich. Eine auf Vertrauen basierende Zusammenarbeit und ein Interesse am Sortiment ist uns wichtig da wir ein über alle Geschäfte offene Verkaufsfläche haben. Eine Abfindung wird nicht berechnet einzig das Sortiment ist zu übernehmen. Alles befindet sich auf einem aktuellen Stand, es muss allerdings ein neuer Server für die Warenwirtschaft angeschafft werden.

ACA-1517-EX

Nachfragen

Garten- und Landschaftsbaubetrieb zum Kauf gesucht

Ich suche im Raum Aachen/Heinsberg einen Garten- und Landschaftsbaubetrieb zur Übernahme. Egal ob Sie aus Altersgründen oder anderen Gründen an der Abgabe Ihres Betriebes Interesse haben, ich suche einen Betrieb mit bestehenden Kunden und Mitarbeitern. Schwerpunkt der Arbeiten: öffentlich und gewerblicher Neubau und/oder Pflege.

ACN-499-EX

Neuanfang für den Standort D

Werden wir wieder international wettbewerbsfähig?



Dr. Jörg Herbers



Prof. Dr. -Ing. Elisabeth Clausen



Norbert Hermanns



Arena-Runde 3
Innovation

360 MORGENLAND

Die ZukunftsArena

22.01.25
16:30 UHR
C-WERK

JETZT ANMELDEN!

Neue Verwaltungsvorschrift zu DIHK-Kursplänen

Gemäß § 3 der „Satzung betreffend die Ausbildung der Gefahrgutfahrer/-innen“ vom 23. Januar 2018 erlässt die Industrie- und Handelskammer Aachen folgende

Verwaltungsvorschrift

1. Der in den Lehrplänen näher konkretisierte Umfang der Schulung hat jeweils den folgenden DIHK-Kursplänen für die Schulung der Fahrzeugführer nach Kapitel 8.2 des Gesetzes zu dem Europäischen Übereinkommen über die internationale Beförderung gefährlicher Güter auf der Straße (ADR 2025) zu entsprechen.

2. Die DIHK-Kurspläne sind Bestandteil dieser Verwaltungsvorschrift und werden zum 01.01.2025 als verbindlich erklärt und sind als Download* abrufbar:

- Kursplan Basiskurs
- Kursplan Aufbaukurs Tank
- Kursplan Aufbaukurs Klasse 1
- Kursplan Aufbaukurs Klasse 7
- Kursplan Auffrischungsschulung

3. Die Verwaltungsvorschrift tritt am 1. Januar 2025 in Kraft. Gleichzeitig tritt die Verwaltungsvorschrift vom 1. Januar 2023 die DIHK-Kurspläne gemäß § 3 der Satzung

betreffend die Ausbildung der Gefahrgutfahrer/-innen außer Kraft.

Aachen, den 4. November 2024

Michael F. Bayer
- Hauptgeschäftsführer -

* Als Download im Internetauftritt der IHK Aachen unter <https://www.aachen.ihk.de> unter der Dokumenten Nr. 85437



GESUND^x

x = extra
lohnend

Eine betriebliche Krankenversicherung (bKV) der Allianz für Ihr Unternehmen: der Benefit, der für Mitarbeitende sofort wirkt – und sich für Sie sofort auszahlt.

Mehr erfahren auf allianz.de/die-bkv





Foto: Stephan Johnen

Individueller Zuschnitt: Sabrina Poplawski und Frank Finke schneiden die Firmentrainings auf die Bedarfe eines Unternehmens ganz individuell zurecht.

Was nicht passt, wird passend gemacht

Mit den Firmentrainings bietet die IHK Aachen für die individuellen Bedarfe von Unternehmen maßgeschneiderte Weiterbildungsangebote – als Hauptansprechpartnerin folgt nun Sabrina Poplawski auf Frank Finke

VON STEPHAN JOHNEN

Ein IHK-Zertifikat ist mehr als ein Stück Papier oder eine Datei auf einem USB-Stick. „Unsere Zertifikate sind in der Wirtschaft bekannt und anerkannt“, sagt Frank Finke aus dem Team Weiterbildung der IHK Aachen nicht ohne Stolz. Das Weiterbildungsangebot der IHK steht für qualitativ hochwertige Kurse, erfahrene Dozentinnen und

Dozenten und eine so weit wie möglich praxisnahe Vermittlung der Lerninhalte, sodass alle Teilnehmenden nicht die Zeit absitzen, sondern sich möglichst mit konkreten Aufgabenstellungen aus dem eigenen Arbeitsumfeld beschäftigen und aus den Weiterbildungsangeboten viel Know-how für das tägliche Tun im Job mitnehmen. Etwa 100 Angebote für die Mitgliedsunternehmen organisiert das Team heute. Und das Angebot wird kontinuierlich ausgebaut – weil auch die Nachfrage steigt.

Als Frank Finke vor 26 Jahren nach Aachen kam, war das Weiterbildungsangebot der IHK noch deutlich überschaubarer. „Wir hatten ein kleines Heft, da waren 10 bis 15 Seminare aufgelistet, die wir angeboten haben“, blickt er auf die Entwicklung zurück. Ein besonderes Angebot der IHK für Unternehmen, eines, das die oft sehr individuellen jeweiligen Bedürfnissen und Zielvorgaben ist, gab es damals noch gar nicht, die sogenannten firmenspezifischen Trainings, kurz: Firmentrainings. Mit seinem Wechsel vom Berufsbildungszentrum in Euskirchen zur IHK nach Aachen erhielt Finke vom damaligen IHK-Hauptgeschäftsführer Jürgen Drewes den Auftrag, diese maßgeschneiderten Angebote für Unternehmen zu entwickeln. Die Idee dahinter, die nach wie vor aktuell ist: Anders als bei einer offenen, also für jeden zugänglichen Schulung, setzen bei den Firmentrainings der IHK die Unternehmen ihre ganz eigenen thematischen Schwerpunkte und definieren die Inhalte mit.

Am Anfang steht der „Wunschzettel“

Zu Beginn steht immer eine kostenlose Beratung, ein Erstgespräch. Wenn ein Unternehmen Interesse signalisiert, verschickt das Team immer einen kleinen Fragebogen, den „Wunschzettel“, der so weit wie möglich ausgefüllt werden sollte. „Auf dieser Basis schauen wir im Pool unserer Dozentinnen und Dozenten, wer in Frage kommt. Wir greifen regelmäßig auf über 40 Trainerinnen und Trainer zurück, alles Expertinnen und Experten auf ihrem Gebiet“, erklärt Sabrina Poplawski aus dem Team Weiterbildung. Als nächstes steht ein Gespräch mit den Verantwortlichen im Unternehmen auf dem Programm, um verbliebene offene Fragen zu beantworten und gemeinsam den Kurs abzustecken. Auf dieser Basis erfolgt meist schon innerhalb von zwei Wochen eine Angebotsstellung. „Bei Exotenthemen brauchen wir schon einmal etwas länger“, sagt Finke. Ein Ausschlusskriterium aber gibt es: Bei rechtlichen Fragen darf keine Rechtsberatung in Seminarform erfolgen.

60 bis 100 Firmentrainings organisiert das Team pro Jahr derzeit, darunter auch mehrtägige und mehrwöchige Veranstaltungen, mal mit und mal ohne Zertifikat für die Teilnehmenden, alles nach Bedarf und Wunsch des Unternehmens, alles örtlich, zeitlich, inhaltlich und methodisch auf die Firma zugeschnitten. Wenn gewünscht, kümmert sich das Team Weiterbildung auch um Seminarräume und Catering. Es ist auch durchaus möglich, ein bestehendes Weiterbildungsangebot als Firmentraining zu organisieren – gerne mit einer besonderen Individualisierung beziehungsweise Erweiterung. Es kommt auch vor,

dass das Team mehrere Expertinnen und Experten mit ins Boot holt, um die Bandbreite der Themen noch besser abzudecken.

„Ich habe es geliebt, kreativ arbeiten und die eigenen Ideen verwirklichen zu können“, blickt Finke auf 26 Jahre Weiterbildung bei der IHK und Firmentrainings zurück. Es war ihm immer wichtig, keinen „Schreibtischjob“ zu haben, sondern den Austausch mit den Unternehmen zu pflegen, am Puls der Zeit zu sein, um auch das Weiterbildungsangebot stets weiterentwickeln zu können. Ende des Jahres geht der 66-Jährige in den Ruhestand – und Sabrina Poplawski übernimmt seine Aufgaben. Auch sie ist bereits seit 21 Jahren bei der IHK, absolvierte nach ihrer Ausbildung berufsbegleitend ein Studium und ist seitdem im Team Weiterbildung aktiv. Als Vertreterin von Finke wuchs sie sozusagen in die Firmentrainings hinein und kennt sich bestens mit der Materie aus. Mit ihr besteht Kontinuität – und gleichzeitig hat auch sie Ideen und Vorstellungen, wie Angebote (weiter-)entwickelt werden können, welche Themen in Zukunft womöglich eine große Rolle spielen könnten.

Zwischen neuer Dynamik und verlässlichen Dauerbrennern

Dazu zählt sie beispielsweise das Gesundheitsmanagement, Burn-out-Vermeidung und betriebliche Suchtprophylaxe. „Auf den ersten Blick keine Themen, die man gerne ins Schaufenster stellt, aber wir ▶

INFO

Das Team Weiterbildung der IHK steht bereit, um maßgeschneiderte, individuelle Weiterbildungsconzepte für Unternehmen anzubieten. Die genauen Inhalte des Firmentrainings werden nach einem kostenfreien Erstgespräch je nach Zielsetzung abgesprochen.



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

Einfach klicken und durchstarten.

Mit unserem **Sofortkredit Business** erhalten Sie mit wenigen Klicks finanzielle Spielräume für Ihr Geschäft. Einfach im Online-Banking anfragen und direkt ohne Papierkram abschließen

persönlich • nachhaltig • jetzt.

Aachener Bank

sehen in der Auswertung der Krankenkassen steigende Zahlen, immer mehr Menschen sind betroffen – woraus sich erhebliche Herausforderungen für die Unternehmen ergeben“, sagt Poplawski. Derzeit gibt es auch zunehmend Anfragen von Firmen, in denen es nach dem Ende der mobilen Arbeit zur Corona-Zeit wieder mehr Konflikte gibt. Doch auch die Beibehaltung mobiler Arbeit hat nicht nur eine organisatorische Dimension: „Wir erleben, dass diese neuen Formen etwas mit den ganzen Teams machen und es soziale und zwischenmenschliche Veränderungen gibt. Andere Themen hingegen sind seit 26 Jahren aktuell: Kommunikation in all ihren Facetten beispielsweise. Aktuell werden viele Firmentrainings zum Thema Kommunikation für Führungskräfte nachgefragt. „Ein guter Mitarbeitender ist nach seiner Beförderung nicht automatisch ein gut kommunizierender Vorgesetzter“, nennt Finke einen Aspekt, der immer wieder eine Rolle spielt. Ganz ohne

Handwerkszeug in Sachen Mitarbeitenden-Führung, Kommunikation und Krisenintervention funktioniert es in der Praxis meist nicht. Mehrere Koffer zur Auswahl, die noch individuell bestückt werden können, gibt es beim Team Weiterbildung. Dauerbrenner sind ungebrochen auch Seminare zu Zollthemen und rechtlichen Fragen des Außenhandels.

„Die Firmentrainings waren und sind ein ganz wichtiges Zukunftselement in der weiteren Bildung“, ist Finke überzeugt, dass die IHK Aachen die Weichen richtig gestellt hat. „Weiterbildung ist keine hoheitliche Aufgabe der IHK, aber ein zentrales Serviceangebot“, betont er. Dem Team ist es auch immer gelungen, auf Wünsche der Industrie und der Unternehmen zu reagieren und neue Weiterbildungsangebote zu konzipieren. So entstand beispielsweise während des Booms der Callcenter ein selbst entwickeltes Zertifikats-

lehrgang. Immer wieder gab es Neuentwicklungen in den Bereichen, in denen es bei einer starken Dynamisierung des Arbeitsmarktes (noch) keine Berufsabschlüsse und staatlichen Qualifizierungen gab, beispielsweise bei den Servicetechnikern. Auch in den Bereichen Kosmetik und Pharma haben Finke und das Team zum Teil in Zusammenarbeit mit Universitätskliniken Schulungen entwickelt, verfeinert und spezialisiert.

Das Format der Firmentrainings soll in Zukunft noch stärker beworben und vermarktet werden. „Wer weiß, dass wir diese Trainings anbieten, kommt fast immer wieder und wird zum Stammkunden. Aber leider sind die Firmentrainings nicht allen Unternehmen bekannt“, sagt Finke. Mit Radio-Spots und Social-Media-Marketing soll das individualisierbare Weiterbildungsangebot bekannter gemacht werden. Die Zeiten der Papierbroschüre mit 15 Seminaren sind schon lange vorbei. ■



Foto: Stephan Jöhren

Nachfolge geregelt: Innerhalb des Teams Weiterbildung der IHK Aachen geht das Thema Firmentrainings von Frank Finke auf Sabrina Poplawski über. Finke verabschiedet sich in den Ruhestand.

Neuanfang für den Standort D

Werden wir wieder international wettbewerbsfähig?



Stefanie Peters



Prof. Dr.-Ing. Andreas Peschel



Dirk Harten

IHK

Arena-Runde 1
Energie

360

MORGENLAND

Die ZukunftsArena

22.01.25




16:30 UHR

C-WERK

JETZT ANMELDEN!

Wollen wir Freunde sein?

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

-  IHKAachen
-  IHKAachen
-  IHKAachen

www.ihk.de/aachen

Industrie- und Handelskammer
Aachen





Haus-Aufgaben gemacht? Um Erfolg zu haben, reicht ein gutes Produkt allein längst nicht mehr aus. Wichtig ist auch, eine passende Marke zu kreieren. Genau darum geht es im Online-Zertifikatslehrgang Brand Architect (IHK).

Wofür stehen Sie von Haus aus?

Der Online-Zertifikatslehrgang Brand Architect (IHK) vermittelt, wie eine starke Marke konzipiert und etabliert wird – ein Gespräch mit Dozentin Alyssa Theisen

VON STEPHAN JOHNEN

Gutes Timing ist alles. So gesehen hat sich Alyssa Theisen den schrecklichsten aller Zeitpunkte ausgesucht, um sich nach vielen Jahren in renommierten Kommunikations- und Marketing-Agenturen selbstständig zu machen. Klang diese Entscheidung im Januar 2020 noch nach einer uneingeschränkt

tollen Idee, klopfte Ende Februar die Corona-Pandemie an die Tür. Lockdown, weltweiter Stillstand, Kürzung aller Budgets, Ungewissheit, was noch kommen mag – schlimmer ging's nimmer. „Ich musste ziemlich schnell kreativ werden. Da brach mein Markenentwickler-Gen durch“, sagt die heute 37-Jährige. Die Katastrophe für die frisch gegründete Marken- und Kommunikationsberatung „Brand Attack“ blieb jedoch aus. „Mein Job

war es, gute Ideen sichtbar zu machen. Wir haben in dieser turbulenten Zeit viele Start-ups auf die Straße gebracht“, blickt sie zurück.

Gute Ideen sichtbar zu machen, eine starke Marke zu besitzen – das ist heute nach wie vor wichtig. Es wird sogar immer wichtiger, um sich im Markt der Beliebigkeiten abzugrenzen und zu positionieren. Wie man eine



Foto: Stephan Johnen

Alyssa Theisen ist Key-Trainerin des Online-Zertifikatslehrgang Brand Architect (IHK). Sie leitet die Marken- und Kommunikationsberatung „Brand Attack“.

starke Marke konzipiert und diese wirkungsvoll im Markt etabliert, das vermittelt der Online-Zertifikatslehrgang Brand Architect (IHK), bei dem Alyssa Theisen die Key-Trainerin ist. „Die Marke ist Teil des Unternehmenserfolgs“, sagt sie.

Es gab Zeiten, in denen ein gutes Produkt alles war, auf jeden Fall aber schon einmal die halbe Miete. Das Produkt spricht für sich, hieß es. Diese Zeiten sind vorbei. Ein Brand Architect, von Alyssa Theisen gerne auch Markenentwickler/Markenentwicklerin genannt, betritt die Baustelle dabei aus dem Blickwinkel der Architekten: „Wenn du ein Haus bauen möchtest, kannst du mit dem Dach anfangen, aber besonders sinnvoll ist das nicht“, sagt sie lächelnd. Je fester und stärker das Fundament, desto leichter und

schneller lässt sich das Haus, also die Marke, stabil und nachhaltig am Markt etablieren. In der Markenentwicklung und -positionierung lohnt es sich also, vor dem Griff zum Spaten erst einmal ein paar grundsätzliche Fragen zu stellen und Zeit und Gehirnschmalz in Analysen zu investieren.

Fundamental bedeutend: die grundlegenden Fragen

Wie sieht der Markt aus? Wie die Zielgruppe? Welche Trends gibt es in meiner Branche? Wie steht es um Wettbewerber? „Die Beantwortung all dieser Fragen schafft das Fundament“, sagt die Trainerin. Warum das wichtig ist, wenn ich doch ein super Produkt habe? Weil sich die Welt rasant ändert, die Märkte gesättigt sind, es hybride Zielgruppen gibt, die beispielweise montags in den Biomarkt ▶

Stahlhallenbau · seit 1984

ANDRE-MICHEL + CO.
STAHLBAU GMBH

02651 96200 Fax 43370

Andre-Michels.de

HALLEN

Industrie | Gewerbe | Stahlbau

PLANUNG

PRODUKTION

MONTAGE

Wolf System GmbH
94486 Osterhofen

09932 37-0
mail@wolfsystem.de
www.wolfsystem.de

INFO

Der Online-Zertifikatslehrgang: Brand Architect (IHK) startet im Mai 2025

Der Online-Zertifikatslehrgang Brand Architect (IHK) findet vom 5. bis 8. Mai 2025 und vom 12. bis 15. Mai 2025 täglich von 9:00 bis 16 Uhr statt und schließt mit dem Zertifikatstest (online) am 28. Mai 2025 ab. Der Lehrgang umfasst 72 Lehrgangsstunden in neun Modulen als Live-Online-Training. Mehr Infos gibt es über das Team Weiterbildung der IHK.



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

**Wir bauen ein digitales
Denkmal für die Opfer
des Nationalsozialismus.**

Mach mit!

**#every
name
counts**

aroa.to/enc



und dienstags in den Discounter gehen. Hinzu kommen Megatrends wie Individualisierung, viele unterschiedliche Kommunikationskanäle, Fachkräftemangel, Herausforderungen der Digitalisierung sowie hoher Wettbewerbsdruck und eine Sensibilität bei Menschen für Nachhaltigkeit. Es wird also nicht automatisch das „beste“ Produkt gekauft, sondern ein Produkt des Herstellers, der seine Marke perfekt positioniert hat, beispielsweise als besonders nachhaltig und verantwortungsbewusst gilt. Eine fundierte und zielgruppenge-rechte Marke und Markenkommunikation wirkt gleichermaßen nach innen und außen. Beispiel Laugenstange: Die gibt es wie Sand am Meer, vermutlich sehen sie fast gleich aus und schmecken annähernd gleich. „Es funktioniert nicht mehr, sich nur über das Produkt vom Wettbewerb zu differenzieren“, bilanziert die Trainerin, die davor warnt, sich die vermeintliche Firmenphilosophie von der künstlichen Intelligenz erstellen zu lassen. „Menschen wollen Wahrhaftigkeit, es braucht nachhaltig entwickelte Marken. Ansonsten fällt einem das auf die Füße“, sagt sie.

Kurzum: Konsumenten interessieren sich immer mehr dafür, wofür das produzierende Unternehmen überhaupt steht, erklärt Theisen. Wenn Produzent A den Ofen für die Laugenstangen mit Braunkohle-Strom befeuert und Produzent B auf regenerative Energien setzt, macht dies einen Unterschied. Theisen: „Konsumenten stellen sich die Frage, was in beziehungsweise mit unserer Welt passiert, wenn Güter produziert werden“. Klingt übertrieben und weit hergeholt? „Es ist die Frage

vom Angler und vom Wurm. Wem muss der Wurm schmecken?“, fragt die Expertin augenzwinkernd. Ganz oft geschehe dieser Schritt der vertieften Analyse zu spät und es müssen noch einmal Zeit und Geld investiert werden.

Das schöne Beispiel der ehemaligen Soldatenseife

Der nächste Schritt – übrigens auch im Lehrgang – ist das Thema Positionierung, verbunden mit schlaun Fragen an sich selbst und

das Produkt. „Wo stehe ich überhaupt? Das ist gerade für Gründer spannend, um aus der Gründung heraus das Business auf den Punkt zu bringen“, sagt Thei-

sen. Aber die grundsätzliche Beschäftigung mit inneren Werten, der eigenen Identität kann ebenfalls bei der Neuausrichtung einer Marke helfen und im Idealfall Selbst- und Fremdbild in Einklang bringen. Gelungene Beispiele für eine glaubwürdige Markenkommunikation sind aus Sicht der Trainerin unter anderem Dove und Patagonia. Aus der ehemaligen Soldatenseife wurde eine Marke, die für authentische Schönheit steht und gesellschaftlich konstruierte Schönheitsideale in Frage stellt. Patagonia steht für die Botschaft, den Konsum einzudämmen und super langlebige Produkte mit lebenslangem Reparaturrecht zu produzieren.

Wenn das Fundament gegossen wurde und das Haus steht, geht es in der Markenentwicklung um die Profilierung und Aktivierung, beziehungsweise um die Frage, wie die eigene Identität nach außen kommuniziert

werden kann, wie die Marke aussieht, welche Bilder und Texte verwendet werden, die das Corporate Design und die visuelle Identität aussehen. „Diesen Schritt, die Marke ganzheitlich zu entwickeln, gehen ganz viele nicht mehr. Ein Logo ist noch keine Marke“, stellt die Trainerin klar. Ebenfalls Teil des Lehrgangs sind Fragen zur Zielgruppenanalyse, zum Einsatz künstlicher Intelligenz und zu den Instrumenten, die jeder kennen und mitunter sogar im Handwerkskoffer haben sollte.

Die Zielgruppe des Lehrgangs ist äußerst heterogen: Von Gründenden und Freelancern bis hin zu Vertreterinnen und Vertretern der Geschäftsleitung, der Kommunikationsabteilung, des HR-Teams oder des Vertriebs, vom Einzelunternehmer bis zum mittelständischen Betrieb mit hunderten Mitarbeitenden. „Auch eine Bäckerin, die ihre Marke stärken und sich professionalisieren möchte, ist willkommen“, sagt Theisen. „Es wird ein IHK-Kurs, der richtig rockt“, verspricht sie. Und es geht auch um Fragen, die man sich womög-

lich lange nicht mehr gestellt hat. „Ich liebe Disruption. Sie ist unangenehm, aber

nachhaltig erfolgsversprechend“, sagt die Trainerin, die dazu einlädt, unvoreingenommen und offen in den Lehrgang zu gehen. Da zu Beginn eine Verschwiegenheitserklärung unterzeichnet wird, können die Teilnehmenden auch eigene Projekte mitbringen. Ziel ist es, am Ende eine eigene Marke (oder eine Neuausrichtung) entwickelt zu haben, die positioniert werden kann. „Hier wird nicht nur etwas gelernt, die Teilnehmenden bringen auch Kompetenzen mit zurück ins Unternehmen, die sonst extern eingekauft werden müssen.“ ■

„Es funktioniert nicht mehr, sich nur über das Produkt vom Wettbewerb zu differenzieren.“

Alyssa Theisen, Dozentin Zertifikatslehrgang Brand Architect (IHK)

„Es wird ein IHK-Kurs, der richtig rockt.“

Alyssa Theisen



IHK. IHRE
WEITERBILDUNG.

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



SEMINARE UND LEHRGÄNGE

Per Online-Zertifikatslehrgang zum Exportmanager (IHK) werden

Dieser Lehrgang vermittelt Kompetenzen, die für eine internationale Handelstätigkeit benötigt werden. Neben Basiswissen gewinnen Sie ein vertiefendes Grundverständnis für außenwirtschaftliche und zoll-

rechtliche Zusammenhänge. Exportmanager und -managerinnen sind in der Lage Außenhandelsgeschäfte zu planen, zu organisieren, zu kalkulieren und erfolgreich durchzuführen.



Wann? 13. Januar bis 4. Februar 2025,
08:30 bis 12:45 Uhr
Wo? IHK Aachen, Kosten: 1.990 Euro



www.ihkaachenweiterbildung.de

Online-Zertifikatslehrgang: Künstliche Intelligenz im Online-Marketing (IHK)

Im Rahmen dieses praxisorientierten Kurses zum Thema Künstliche Intelligenz (KI) werden fundierte Kenntnisse und Fähigkeiten vermittelt, um KI-Anwendungen gezielt im Online-Marketing einzusetzen. Die Teilnehmenden

lernen, wie sie mithilfe von KI-Algorithmen Daten analysieren, Muster erkennen und fundierte Entscheidungen treffen können, um Marketingaktivitäten zu optimieren und die Zielgruppenansprache zu verbessern.



Wann? 14. Januar bis 21. März 2025,
09:00 bis 12:45 Uhr
Wo? IHK Aachen, Kosten: 1.990 Euro



www.ihkaachenweiterbildung.de

Herausforderungen und Chancen erkennen: Online-Zertifikatslehrgang zum KI-Manager (IHK)

Künstliche Intelligenz (KI) stellt die Wirtschaft auf den Kopf, da sich Unternehmen, die KI einsetzen, einen Wettbewerbsvorteil verschaffen können. Gleichzeitig löst sie große Verunsicherung aus, weil ihre Folgen für Geschäftsmodelle, Prozesse und die Zusammenarbeit

nicht final absehbar sind. Wie Unternehmen die Herausforderungen durch KI erkennen und ihre Chancen sowie ihre Einsatzmöglichkeiten im Unternehmen nutzen können, vermittelt dieser Lehrgang.



Wann? 22. Januar bis 30. April,
17:00 bis 20:00 Uhr
Wo? IHK Aachen, Kosten: 2.590 Euro



www.ihkaachenweiterbildung.de

Online-Zertifikatslehrgang: Fachexperte für Wasserstoffanwendungen (IHK)

Wasserstoff eröffnet der Wirtschaft Wege, um ihre Klimaschutzziele erreichen und sich von fossilen Energieträgern befreien zu können. Mit dem Ausbau von Wasserstofftechnologien und ihrem Einsatz in der Praxis geht es für Unternehmen daher um entscheidende Wettbewerbsvorteile und die Sicherung der Zukunftsfähigkeit.



Wann? 23. Januar bis 22. Mai 2025, 16:00 bis 18:45 Uhr
Wo? IHK Aachen, Kosten: 2.490 Euro



www.ihkaachenweiterbildung.de

Online-Seminar: Umwelt- und Energiethemen in der Immobilienverwaltung, Fördermittel und Modernisierung

Das Webinar vermittelt aktuelles Wissen rund um Energie- und Umweltthemen im Bauwesen sowie im Hinblick auf Modernisierung.



Wann? 19. Dezember 2024, 17:30 bis 20:45 Uhr
Wo? IHK Aachen, Kosten: 200 Euro



www.ihkaachenweiterbildung.de



Über 100 berufliche Weiterbildungen verschiedenster Kategorien

Unser Ziel ist es, dass Sie bei uns die Weiterbildung finden, die perfekt zu Ihnen bzw. Ihrem Unternehmen passt. Hierfür bieten wir ein umfangreiches Programm an Seminaren und Lehrgängen für jede Zielgruppe und jeden Bedarf. Damit eine Weiterbildung den individuellen Karrierewünschen bzw. den zeitlichen Möglichkeiten entspricht, können Sie wählen, ob Sie bzw. Ihre Mitarbei-

ter/-innen in Präsenz oder online, berufsbegleitend oder in Vollzeit an ihrem beruflichen Weiterkommen arbeiten möchten. Zudem haben Sie bei uns die Wahl zwischen branchenspezifischen sowie branchenübergreifenden Weiterbildungsangeboten. Auf Wunsch können wir jede Weiterbildung auch als Firmentraining speziell für Ihr Unternehmen umsetzen.



VORBEREITUNGSLEHRGÄNGE AUF IHK-PRÜFUNGEN

Mit einer abgeschlossenen Ausbildung und erster Berufserfahrung kann mit einem auf eine IHK-Prüfung vorbereitenden Lehrgang Fachwissen vertieft und Spezialisierung erzielt werden. Lehrgänge mit IHK-Prüfung sind im deutschen Qualifikationsrahmen (DQR) vergleichbar zur akademischen Ausbildung auf Bachelor- bzw. Masterniveau eingeordnet.

ANGEBOT:

Egal, ob Sie eine Weiterbildung zum Fachwirt/-in absolvieren, sich zum Bilanzbuchhalter/-in oder Personalfachkaufmann/-frau weiterbilden möchten, einen Abschluss als Industriemeister/-in (Metall, Elektrotechnik) anstreben oder sich mit einer Weiterbildung zum (Techn.) Betriebswirt auf Master-Niveau qualifizieren wollen - bei uns finden Sie die passende Weiterbildung (und im Anschluss die dazugehörige Prüfung)!

SEMINARE

Unser umfangreiches Seminar-Programm macht Teilnehmer/-innen fit für die wachsenden Anforderungen der modernen Arbeitswelt. In kompakten Kursen vermitteln wir relevantes und praxisnahes Wissen in wenigen Tagen. Sie sind explizit auf betriebliche und berufliche Herausforderungen ausgerichtet.

ANGEBOT:

Unser Themenspektrum reicht von A bis Z, wie beispielsweise Ausbildung, Fachkräfterecruiting, Kommunikation, Mitarbeiterführung oder Zoll.

ZERTIFIKATSLEHRGÄNGE

Von Grundlagenvermittlung bis zur Erlangung echter Detailtiefe - unsere Zertifikatslehrgänge sorgen für eine intensive und umfassende Vertiefung von Fachwissen und sind der ideale Ausgangspunkt für eine weitere Spezialisierung. Die Lehrgänge dauern berufsbegleitend in der Regel wenige Monate und schließen mit einem anerkannten IHK-Zertifikat ab.

ANGEBOT:

Die Themenpalette ist groß, eine kleine Auswahl davon: Data-Analyst, Cyber-Security-Advisor, Fachexperte für Wasserstoffanwendungen, Personalreferent, Projektmanagement, Social-Media-Manager



FIRMENTRAININGS



Alle unsere Weiterbildungen bieten wir auch als individuelle Inhouse-Trainings an. Ihr Vorteil: Bei Firmentrainings können wir die Inhalte, Ort und Zeit der Weiterbildung exakt auf die spezifischen Bedürfnisse und Herausforderungen Ihrer Teams und Ihrer betrieblichen Abläufe anpassen → ein Gesamtkonzept aus einem Guss für Ihr Unternehmen.

Online-Weiterbildungen

Unsere Online-Angebote sorgen für mehr Flexibilität in der Weiterbildung. Sie nutzen alle Vorteile der neuen Medien, ersparen lange Fahrtwege und führen zu anerkannten Abschlüssen. Finden Sie die Online-Weiterbildung, die zu Ihrer Lebenssituation passt! Besuchen Sie unsere reinen Online-Weiterbildungen oder nutzen Sie die Vorteile von Blended Learning (Kombination aus Präsenz- und Onlineunterricht). Entscheiden Sie, wann und wo Sie lernen wollen!



Unsere Online-Weiterbildungen im Überblick:

Live Online

Vor allem Zertifikatslehrgänge und Vorbereitungslehrgänge auf IHK-Prüfungen bieten wir auch online an. Der Unterricht bei Live-Online-Weiterbildungen findet, genau wie bei Präsenzveranstaltungen, live statt – nur eben online. Das bedeutet, Sie arbeiten zeitgleich mit dem Trainer und den anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmern zusammen.

Blended Learning

Zertifikatslehrgänge im Blended-Learning-Format setzen auf die Kombination von Live-Online-Training und (einzelnen) Präsenzeinheiten. Damit nutzen Sie alle Vorteile der analogen und digitalen Welt für Ihren optimalen Lernerfolg.



Das bieten wir auch an:

E-Learning (on Demand)

E-Learning-Weiterbildungen zeichnen maximale Flexibilität aus. Rufen Sie die Angebote on Demand ab – wann, wo und so oft Sie wollen. Sie lernen eigenständig und eigenverantwortlich und prüfen Ihr Wissen bei einem Abschlusstest. E-Learnings eignen sich als kompakter Einstieg in neue Themenfelder und lassen sich mit anderen Präsenz- oder Online-Trainings verbinden.



Weiterbilden. Weiterkommen.
Jetzt informieren und anmelden:
www.ihk.de/weiterbildung

THEMENVORSCHAU

Künstliche Intelligenz



Foto: fotomek - stock.adobe.com

Ausgabe Januar

Im Fokus: Künstliche Intelligenz

Anzeigen-Sonderveröffentlichungen:

- Arbeitsplatzgestaltung
- Architektur, Bauen und Erhalten
- Grüne Technologien

Anzeigenschluss: 12.12.2024

Ausgabe März

Im Fokus: Infrastruktur

Redaktionsschluss: 13.01.2025

Anzeigenberatung: Tel.: 0241 5101-254

wirtsch.nachrichten@medienhausachen.de



Wirtschaft im Stream

SWR Fernsehen, Marktcheck Weihnachtsgeschenke:
So kann KI helfen

Briefe schreiben oder Kekse backen: Wie kann uns künstliche Intelligenz bei den Weihnachtsvorbereitungen helfen?

(Video verfügbar bis 18.12.2025)

 <https://ogy.de/p4df>

ZDF, WISO, Die fetten Jahre sind vorbei:

Deutschlands Wirtschaft stagniert, das Land ist Wachstums-Schlusslicht, Frust verfestigt sich. Das Herz der deutschen Wirtschaft aber schlägt im Mittelstand: Geht da was? Ja, da geht was.

(Video verfügbar bis 8.8.2029)

 <https://ogy.de/0ezc>
ZDF, Strombedarf der Tech-Riesen,
KI boomt – Renaissance der Atomkraft?

Tech-Giganten investieren Milliarden in Kernkraft. Ihre KI-Rechenzentren haben enormen Energiebedarf. Sind Mini-AKW's eine Lösung? Laut Experten liegen Einsparpotenziale brach. Der Energiebedarf wächst und Google, Microsoft und Amazon sehen in Mini-Atomkraftwerken die Lösung. Sogenannte SMR, Small modular Reactors, in Serie produziert, mit Fertigbauteilen.

(Video verfügbar bis 17.10.2029)

 <https://ogy.de/lkve>
ARD Wissen, Industrie in Gefahr –
Wo bleibt der Wasserstoff?

Grüner Wasserstoff soll alles richten: die Industrie decarbonisieren und den Klimawandel eindämmen. Lena Ganschow besucht Offshore-Windparks, ein Stahlwerk und Forschungsprojekte zu grünem Wasserstoff. Wie kann eine grüne Wasserstoffwirtschaft gelingen?

(Video verfügbar bis 20.09.2029)

 <https://ogy.de/ws4b>

IMPRESSUM

Die Zeitschrift wird herausgegeben seit 1919.

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

Verbreitete Auflage: 29.793 [Stand: IVW III/2024]

IVW-Nr.: 3010201474

Herausgeber: Industrie- und Handelskammer Aachen

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

Verantwortlich für den Inhalt: Sebastian Missel

Redaktion: Heike S. Horres, Myriam Weber

Industrie- und Handelskammer Aachen,

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

Redaktionelle Mitarbeit:

Texte: Daniel Boss, Stephan Johnen, Richard Mariaux, Anja Nolte

Fotos: Heike Lachmann, Stephan Johnen, Andreas Schmitter

Verlag:

Mediahuis Aachen GmbH, Postfach 500 110, 52085 Aachen

Anzeigen:

Fabian Georg

Tel.: 0241 5101-611

Fax: 0241 5101-281

Anzeigenberatung:

Michael Eichelmann

Tel.: 0241 5101-254

Fax: 0241 5101-253

wirtsch.nachrichten@aachenerzeitung.de

Anzeigenpreisliste Nr. 45 gültig seit 1. Januar 2024

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 Bezuhers 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.

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.

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.

