



Bindeglied zwischen Industrie und Klimaschutz

Foto: Tanaonte/Dreamstime.com

■ „Wasserstoff ist das Bindeglied zwischen Industrie und Klimaschutz“, sagt Dr. Babette Nieder, Wasserstoffkoordinatorin für die Region in der WiN Emscher-Lippe GmbH. In den kommenden Jahren soll die Wasserstoffregion Emscher-Lippe (H2EL) eine Vorreiterrolle als wasserstoffbasierte und klimafreundliche Industrieregion einnehmen - und damit als Blaupause für andere Regionen in der Bundesrepublik dienen.

Erfahren Sie mehr auf den Seiten 8/9



Leerstände beleben

Mit einem Sofortprogramm unterstützt das Land Städte und Gemeinden.



Tief gespalten

Die Wirtschaft ist sehr unterschiedlich von der Corona-Krise betroffen.



Nachhaltigkeit als Chance

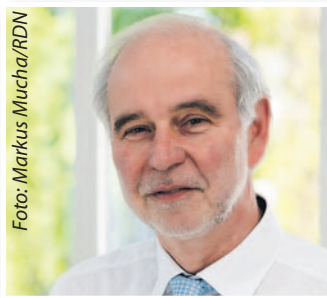
Die Neue Zeche Westerholt wird fit für die Zukunft gemacht.

Liebe Leserinnen, liebe Leser!

Der Klimawandel ist angekommen, in der Natur und am Arbeitsplatz. Keine Branche wird sich in Zukunft entwickeln können, wenn sie sich nicht dieser Herausforderung stellt.

Der Emscher-Lippe Region kommt dabei eine besondere Rolle zu: Hier sind vom Handwerk über die Versorger bis zur Großindustrie viele energieintensive Unternehmen ansässig. Es gibt im Bereich von Energie, Chemie, Metallverarbeitung und Maschinenbau gute Konstellationen für den Einstieg in die Wasserstoffwirtschaft. Gemeinsam bilden diese Branchen die ganze Wertschöpfungskette von der Erzeugung über die Verteilung bis zu den verschiedenen Einsatzfeldern von Wasserstoff ab.

Es handelt sich wie bei der Digitalisierung um ein Feld, das umfassend gedacht werden muss und wo nicht jede Wirtschaftsförderung oder jedes Unternehmen alle Kompetenzen im eigenen Haus haben kann. Die WiN Emscher-Lippe GmbH hat deshalb Ende 2019 Stellen zur Wasserstoffkoordination eingerichtet, die in enger Abstimmung mit allen Stakeholdern und den anderen Themenfeldern der WiN



Joachim Beyer

Digitalisierung, zirkulären Wertschöpfung und Qualifizierung arbeiten. Im Juni 2020 wurde die Wasserstoffstrategie Emscher-Lippe verabschiedet, im Herbst 2020 startete das vom Bundesverkehrsministerium geförderte Projekt HyExperts, und gerade ist die Machbarkeitsstudie für ein Demonstrations- und Betriebsforschungszentrum in Scholven fertig. Dabei wächst der „hydrogen parc state of the art“ (so die Cummins Inc.) in Herten weiter, und Projekte sind in Marl oder in Haltern am See in der Planung. Es wird spannend.

Herzlichst Ihr

Joachim Beyer

Geschäftsführer der
WiN Emscher-Lippe GmbH

Impressum

Herausgeber (v.i.S.d.P.):

– Stadt Recklinghausen, FB 15 –
Wirtschaftsförderung, Standort-
management, Stadtmarketing,
Rathausplatz 3,
45657 Recklinghausen,
☎ 0 23 61/ 50 - 50 50,
www.recklinghausen.de/wirtschaft
– Wirtschaftsförderung
Stadt Herten, Rathaus Herten,
1. OG, Raum 139-141,
Kurt-Schumacher-Straße 2, 45699
Herten, ☎ 0 23 66 / 3 03 - 6 17,
www.herten.de/wirtschaft-arbeit

Redaktion / Lektorat / Satz/

Layout / Vertrieb:

NB Medienservice GmbH & Co. KG,
Hagenstraße 15, 45894 Gelsenkirchen/
RW Media UG, Ludgeristr. 1,
45897 Gelsenkirchen
André Przybyl, ☎ 0209 / 40 520 193
przybyl@rw-media.eu

Druck:

Lensing Zeitungsdruck GmbH & Co. KG
Auf der Brümmer 9,
44149 Dortmund

Anzeigen/Werbung:

RW Media UG, Ludgeristr. 1,
45897 Gelsenkirchen
Matthias Kötter,
Alexandra Steinke,
☎ 0209 / 40 520 194,
anzeigen@rw-media.eu

Erscheinungsweise:

vierteljährlich, Redaktionsschluss 1 Monat
vor Erscheinungstermin

Verteilung: Post/Porto

Auflage: 6.500

Inhalt

Die Wirtschaft in der Pandemie

Sofortprogramm Innenstädte und Zentren	S. 3
Text Lite	S. 3
Tief gespalten, aber nicht komplett am Boden	S. 4/5

Das Thema

Die Wasserstoffstrategie der Emscher-Lippe-Region	S. 8/9
---	--------

Elektromobilität

Hertener Stadtwerke	S. 14
Wallstein Unternehmensgruppe	S. 15

Vor Ort

Prosperkolleg	S. 6
Neue Zeche Westerholt	S. 6
Automobile Vogelsang	S. 7
SHG Sebode Hydraulik GmbH	S. 7
MarktQuartier	S. 11
RED connect	S. 11
Seminarreihe vorAUSBilden	S. 11
DERKNEBEL	S. 12
HANNES Unternehmensgruppe	S. 13
Recklinghäuser Unternehmerinnen-Netzwerk	S. 16
Zweiter Tag der Ausbildung	S. 16

„Offene Wunden“ schließen

Mit einem Sofortprogramm unterstützt das Land Städte und Gemeinden beim Leerstandsmanagement.

Die Corona-Krise setzt die Innenstädte zunehmend unter Druck: Ladenlokale stehen leer, neue Mieter zu finden gestaltet sich oft schwierig. Um die „offenen Wunden“ zu schließen, hat das Land Nordrhein-Westfalen bereits im Juli vergangenen Jahres das „Sofortprogramm zur Stärkung unserer Innenstädte und Zentren“ aufgelegt – auch Recklinghausen und Herten profitieren davon.

Mit dem Programm will das Land Städten und Gemeinden helfen, Leerstände in zentraler Lage neu zu beleben. Insgesamt 70 Millionen Euro stehen zur Verfügung. Mit den Fördermitteln können Kommunen beispielsweise leer stehende Ladenlokale vorübergehend anmieten, um diese zu günstigen Konditionen weiterzuvermieten. Für große Komplexe können Machbarkeitsstudien auf den Weg gebracht werden.

Nach Recklinghausen sind bis dato über 798.000 Euro aus dem Programm geflossen. Mit den Geldern mietet die Stadt überwiegend Ladenlokale an und vermietet diese dann an Interessenten. „Das geschieht allerdings nicht über den Kopf der Eigentümer hinweg“, erklärt Altstadt-Manager Jochen Sandkühler. „Bevor wir tätig werden können, müssen diese zustimmen, ihr Objekt zu 70 Prozent der bisherigen Nettokaltmiete zu vermieten.“ Ist das der Fall, kann die Immobilie in das Förderprogramm aufgenommen werden. „Der potentielle Mieter muss lediglich 20 Prozent der Miete tragen“, führt Sandkühler weiter aus. „Der Rest wird über das Förderprogramm und einen Eigenanteil der Stadt finanziert.“ Auf maximal zwei Jahre ist das Programm angelegt, am 31. Dezember 2022 läuft es aus.

Ein Beispiel: Die Miete für ein Objekt beträgt 5.000 Euro. Verzichtet der Eigentümer auf 30 Prozent, bleiben noch 3.500 Euro Nettokaltmiete übrig. Der Mieter zahlt nur 20 Prozent, also 1.000 Euro. Die übrigen 2.500 Euro werden von dem Programm und der Kommune getragen. Die Nebenkosten muss der Mieter übernehmen.

In der „Guten Stube“ zeigt das För



Bürgermeister Christoph Tesche freut sich, dass das Sofortprogramm Innenstadt in Recklinghausen erste Früchte trägt. Foto: Stadt Recklinghausen

derprogram bereits Erfolge: „Zum Beispiel startet die MINT gGmbH an der Herrenstraße 19 ein außerschulisches Bildungsprojekt“, erklärt Sandkühler. „Ab Mai sollen hier Jugendlichen für Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik begeistert werden.“ Deko-Artikel sollen künftig am Holzmarkt 10 produziert und verkauft werden. „Ferner will der Förderverein der Musikschule an der Breite Straße 12 ein digitales Musikangebot einrichten und über seine Arbeit informieren“, sagt der Altstadt-Manager. Und am Holzmarkt 13 hat ein neues Geschäft für Hörgeräte-Akustik sein Zuhause gefunden. Mit weiteren Interessenten stehe Sandkühler in Verhandlungen.

Nur 20 Prozent der Miete tragen

Außerdem sollen für drei Großimmobilien an der Breite Straße Machbarkeitsstudien für eine Nachnutzung durchgeführt werden. „Ferner planen wir, für Recklinghausen-Süd wei-

tere Fördermittel zu beantragen“, erläutert Altstadt-Manager Jochen Sandkühler.

Nach Herten sind über 440.000 Euro aus dem Förderprogramm geflossen. Die Stadt möchte damit Leerstände in der Innenstadt und in Westerholt beseitigen. Das Projekt steht in den Startlöchern: „Wir haben mit der Akquise begonnen, sind mit der Öffentlichkeitsarbeit gestartet und sind gerade dabei, diese auf ein solides Fundament zu stellen“, erklärt Brigitte Berkau von der Wirtschaftsförderung. Parallel würden Miet- und Vergabeverträge entwickelt.

Das Programm verspricht auch in Herten ein Erfolg zu werden: „Einige Interessenten haben sich bereits bei uns gemeldet“, führt Berkau weiter aus. „Bei einem Objekt zeichnet sich ab, dass ein Vertragsabschluss zustande kommt.“ Seitens der Eigentümer stößt das Programm ebenfalls auf Interesse. „Die Resonanz auf unsere Anschreiben ist positiv – auch hier stehen erste Gespräche an.“ AP

Einlasshilfe für den Einzelhandel

Das Recklinghäuser Unternehmen Text Lite hat einen sogenannten „EinlassManager“ entwickelt. „Dabei handelt es sich um ein vollautomatisches Personen-Zählsystem“, erklärt Hans Heibges, Geschäftsführer der Fachfirma für LED-Licht- und Infotechnik. Unter Corona-Bedingungen kann so der Einzelhandel genau kontrollieren, wie viele Besucher ins Geschäft kommen.

Das System besteht aus zwei Sensoren jeweils für Ein- und Ausgang sowie einem LED-Display inklusive Standfuß und integriertem Lautsprecher. Die Sensoren zählen die Menschen, die das Geschäft betreten oder verlassen. Sollte noch Platz sein, gibt es grünes Licht – ansonsten signalisiert es, dass der Laden zurzeit voll ist. „Mittels WLAN können auch eigene Texte und Bilder auf das Display übertragen werden“, erläutert Heibges. „Somit lässt es sich ebenfalls als Info- oder Werbeträger nutzen.“ Das Display ist mit leuchtstarken LEDs ausgestattet, die sich automatisch der Umgebungshelligkeit anpassen. Das System lässt sich über eine Fernbedienung steuern und eignet sich für den Innen- und Außenbereich.

„Wir produzieren den ‚EinlassManager‘ auf Anfrage“, führt Heibges näher aus. „Da wir einzelne Komponenten erst bestellen müssen, beträgt die Wartezeit etwa sechs Wochen.“ Verkauft wurde das System noch nicht. „Die Entwicklung war im November fertig, erste Anfragen hatten uns erreicht – doch dann hat uns der Lockdown ausgebremst“, sagt der Geschäftsführer. Mittlerweile hätten Händler wieder Interesse bekundet.

André Przybyl

www.textlite.de



i

- In Recklinghausen können sich Interessenten an Jochen Sandkühler, Tel. 02361 - 501405, Mobil 01525-6446332, E-Mail: sandkuehler@recklinghausen-marketing.de wenden.
- Für die Hertener Innenstadt ist das Innenstadtbüro Neustart Innenstadt Herten, Tel. 02366-9360621, E-Mail: nutzungsmanagement@innenstadt-herten.de zuständig.
- Für Herten-Westerholt ist das Stadtteilbüro Hassel.Westerholt.Bertlich, Tel. 0209-169 6922, E-Mail: stadtteilbuero@herten-gelsenkirchen.de zuständig.

Tief gespalten, aber nicht komplett am Boden

Während sich ein Teil der Wirtschaft fast unbeeindruckt von Corona zeigt, bedroht die Pandemie andere Branchen in ihrer Existenz.

Die Lage in der Gastronomie sei dramatisch, sagt Uwe Suberg, Sprecher des Deutschen Hotel- und Gaststättenverbandes (DEHOGA) im Kreis Recklinghausen und in Gelsenkirchen. „Wir haben jüngst eine anonyme Umfrage unter rund 6.000 Betrieben in der Emscher-Lippe Region gemacht“, erzählt Suberg. „Drei Viertel machen sich Sorgen um ihre Existenz, ein Viertel überlegt, nach dem Lockdown nicht mehr zu öffnen.“ Suberg rechnet damit, dass im Herbst eine Pleitewelle droht. „Rund 25 bis 30 Prozent der Betriebe werden dichtmachen.“

Ein Problem: Die staatliche Unterstützung kommt nur sehr schleppend an. „Ein Drittel der Befragten wartet noch auf die November-, zwei Drittel auf die Dezember-Hilfen“, berichtet Gastronom Suberg. Die Hürden, um die finanzielle Unterstützung zu bekommen, seien zudem sehr hoch und die Anträge äußerst kompliziert.

Die Branche brauche eine verlässliche Öffnungsperspektive, fordert der Verbandssprecher. Die Beschlüsse von Bund und Ländern, die Außengastronomie unter bestimmten Bedingungen zu öffnen, sei Augenwischerei. „Das hat die Politik nur gemacht, um die Menschen zu beruhigen“, sagt Suberg. „Die Inzidenz wird wieder steigen.“ Die Vorgabe, dass Gäste nur mit einem tagesaktuellen

Test Restaurants besuchen dürfen, sei unrealistisch. „Kostenlose Tests gibt es nur einmal in der Woche und die Selbsttests sind zu teuer, als dass sich die Menschen vor jedem Restaurant-Besuch testen würden.“ Hinzu käme, dass nur die wenigsten Gastronomen über ausreichend große Außenbereiche verfügten.

Zwei Faktoren sind für ihn entscheidend, um zur Normalität zurückkehren zu können. „Die Tests müssen kostenneutral oder zumindest billiger werden“, fordert der Gastronom. „Und die Bevölkerung muss so schnell wie möglich geimpft werden.“ Er gehe davon aus, dass der Betrieb erst Ende April oder im Mai wieder anlaufen werde. „Das ist allerdings schwierig zu sagen, da sich die Lage laufend ändert.“

Über die Kommunalpolitik kann sich Suberg nicht beschweren. „Die machen, was in ihrer Macht steht“, erklärt er. „Die Städte haben großzügig die Gewerbesteuer gestundet und der Gastronomie mehr Außenfläche zur Verfügung gestellt.“

Suberg betreibt selbst Restaurants in Recklinghausen, Marl sowie Haltern und veranstaltet Partys. „Mein Umsatz in der Gastronomie ist um 40 Prozent eingebrochen, bei den Veranstaltungen um 70 Prozent.“ Doch er habe immer sparsam gehaushaltet, deshalb gehe es ihm noch gut.

Gespalten sei die Lage in Industrie und Einzelhandel. „Die Situation und

Motivation in der regionalen Wirtschaft sind so unterschiedlich wie die Betroffenheit durch die Pandemie und den Lockdown“, erklärt Dr. Jochen Grütters. „Das Spektrum reicht vom boomenden Online-Handel insbesondere auf den großen Marktplätzen bis zum stationären Modehändler oder Reiseveranstalter, denen das Wasser oft bis zum Hals steht.“ Grütters ist stellvertretender Hauptgeschäftsführer und Leiter des Standorts Emscher-Lippe der Industrie- und Handelskammer (IHK) Nord Westfalen.

Kreativ auf die Krise reagiert

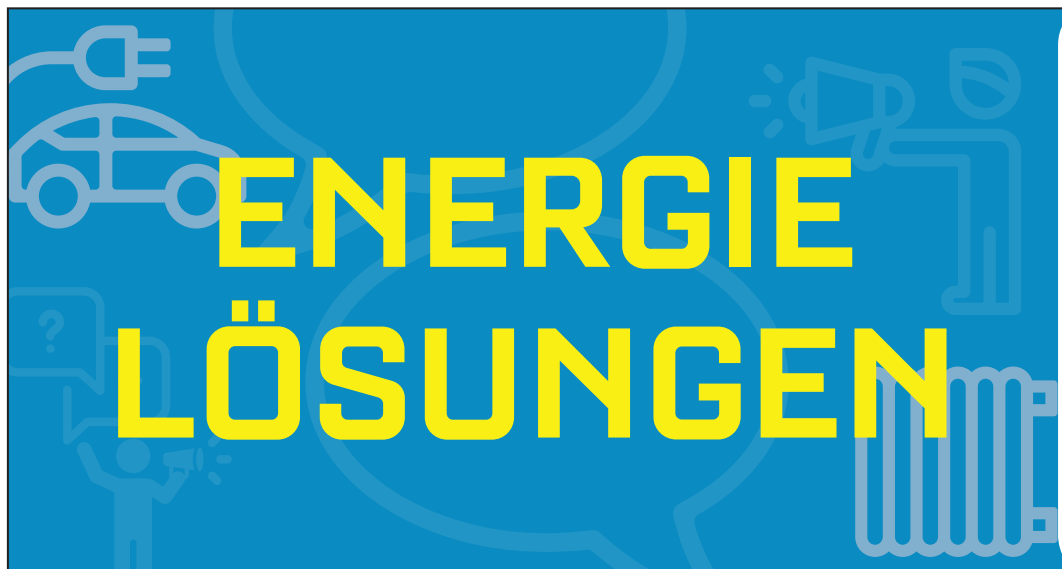
Insgesamt sei die wirtschaftliche Lage allerdings besser als sie sich in der öffentlichen Diskussion häufig darstelle – das zeige die aktuelle IHK-Konjunkturumfrage. „Die Wirtschaft ist tief gespalten, liegt aber nicht komplett am Boden“, sagt Grütters. „Auf der einen Seite stehen die Unternehmen, die fast normal weiterlaufen, und auf der anderen die, die vom Lockdown unverschuldet in ihrer Existenz bedroht sind.“ Bei Letzteren seien das Lebenswerk vieler Unternehmer und ihre Altersvorsorge akut und sehr konkret bedroht.

Viele Betriebe hätten von Anfang an sehr kreativ auf die Krise reagiert. „Sie haben quasi über Nacht ihren Vertrieb stärker digitalisiert und bei-

spielsweise eine Whatsapp-Beratung angeboten sowie über lokale Internetseiten oder globale Marktplätze verkauft“, berichtet Grütters. „Viele versuchen über ‚Click & Collect‘ oder Lieferangebote im Geschäft zu bleiben.“ In der Regel seien diese Aktivitäten aber nur ein Tropfen auf den heißen Stein und vornehmlich zur Kundenbindung geeignet. „Von Ausnahmen abgesehen gilt: Selbst für größere stationäre Einzelhändler, die bereits vor der Krise online gut aufgestellt waren, lassen sich so die Umsatzverluste aus dem stationären Geschäft nicht ansatzweise kompensieren“, räumt Dr. Jochen Grütters ein.

Er rechnet damit, dass ganz sicher nicht alle Betriebe die Krise überleben werden. Viele würden still und leise einfach schließen. „Bei der November- und Dezemberhilfe ist der Einzelhandel leider weitgehend außen vor geblieben“, erklärt der IHK-Experte. Bei der Überbrückungshilfe III sehe dies anders aus. „Für den Einzelhandel ist hier von großem Vorteil, dass der Förderzeitraum bereits im November beginnt und auch durch Intervention der IHK-Organisation nachträglich noch Warenwert-Abrechnungen bei verderblicher und Saison-Ware eingefügt wurden“, erläutert Grütters. „Zudem dürfen nicht nur Fixkosten angesetzt werden, sondern auch Investitionen in Hygienekonzepte und Digitalisierung.“ Das

Anzeige



ENERGIE LÖSUNGEN



**Hertener
Stadtwerke**
Leistung voller Leben

**Alle reden drüber.
Wir machen's einfach.**

Zum Beispiel mit unserem vielfältigen
Beratungs- und Dienstleistungsangebot.
 Mehr Informationen unter: 02366 307-222
www.hertener-stadtwerke.de/energieloesungen

Antragsverfahren sei insgesamt jedoch sehr bürokratisch. „Hier sollte man den Antrag stellenden Dritten wie den Steuerberatern oder Anwälten mehr zutrauen, wenn man sie schon hierfür einsetzt“, sagt Grütters. Daneben liefen auch Kreditsonderprogramme zu extrem günstigen Konditionen weiter.

Schmalere Einstieg in den Ausstieg

Auf ein geteiltes Echo treffen die Ergebnisse des Corona-Gipfels vom 3. März in der regionalen Wirtschaft. „Für zahlreiche Unternehmen in unserem IHK-Bezirk sind die Beschlüsse ein schmaler Einstieg in den Ausstieg vom Lockdown“, sagt der Präsident der IHK Nord Westfalen, Dr. Benedikt Hüffer. „Für viele andere Unternehmen jedoch bieten sie keine wirtschaftlich tragfähige Lösungen für ihre massiven Probleme“. Nach wie vor sei insbesondere für Hotels, Restaurants sowie Unternehmen der Veranstaltungs- und Reisewirtschaft keine echte Öffnungsperspektive erkennbar.

Doch für viele Einzelhandelsgeschäfte seien die Beschlüsse nach IHK-Einschätzung ein wichtiger erster Schritt in dem Bemühen, die Pandemie und die hiermit verbundenen massiven Umsatzverluste irgendwie zu überstehen. Gleichwohl sei der Weg zurück zur Normalität noch weit. „Die fortgesetzten Schließungen insbesondere in der Gastronomie und bei den Hotels führen dazu, dass die Attraktivität der Innenstädte auch für den Handel weiterhin eingeschränkt bleibt“, erklärt Hüffer. Letztlich sei der innerstädtische Einzelhandel damit nicht weiter als vor der Schließung Mitte Dezember, „als die Umsätze im Innenstadt-Handel trotz Öffnungsmöglichkeiten weit hinter den Vorjahresergebnissen zurückgeblieben“, betont der IHK-Präsident.

Neue Möglichkeiten für Zugangs- und Kontaktbeschränkungen oder Kontaktnachverfolgung sowie Schnelltests sollten aus Sicht der Unternehmen viel stärker genutzt werden, um mit den Beschlüssen die Bedingungen für eine weitergehende Öffnung kurzfristig herbeizuführen. „Die Unzufriedenheit und Enttäuschung ist vor allem dort, wo die Inzidenzen noch über 50 liegen, groß. Die Nerven liegen vielfach blank“, gibt der IHK-Präsident seine Eindrücke aus zahlreichen Gesprächen der letzten Wochen wieder.

Doch letztendlich hätten es die Menschen vor Ort selbst in der Hand, wie die Stadtzentren in Zukunft aussehen. „Den Menschen muss klar sein, dass sie mit ihrem Einkaufs- und Konsumverhalten direkten Einfluss darauf haben, wie sich ihre Innenstadt entwickelt“, führt Dr. Jochen Grütters näher aus. „Die Corona-Krise hat eine bereits laufende Entwicklung beschleunigt, die vor allem zu Lasten des stationären Einzelhandels geht.“ Diese Entwicklung könne sich nicht ganz zurückdrehen lassen.

„Vermutlich werden etliche Geschäfte – speziell aus den Bereichen Textilien, Schuhe, Gastronomie, Parfümerie, Geschenke – am Jahresende nicht mehr existieren“, prognostiziert Jochen Grütters. „Auch Kosmetikstudios, Fitnessstudios, Saunen und Reisebüros werden betroffen sein.“ Es bestehe die berechtigte Sorge, dass sich nicht für alle leer stehenden Ladenlokale neue Nutzer aus dem Bereich Handel finden würden.

„Wir werden uns auf jeden Fall verstärkt mit dem Rückbau und der Umnutzung von Einzelhandelsflächen auseinandersetzen müssen: Einkaufszonen verkürzen und auch das Wohnen in den Zentren wieder möglich machen“, erklärt Grütters. „Aber der Einzelhandel wird nicht ganz aus den Ortszentren verschwinden.“

André Przybyl



Uwe Suberg

Foto: André Przybyl



Dr. Benedikt Hüffer

Foto: Mensing/IHK Nord Westfalen



Dr. Jochen Grütters

Foto: IHK Nord Westfalen

Anzeige

NEU: VESPA & PIAGGIO ROLLER BEI VOGELSANG



Vespa Primavera 50 4T E5

Ein unverbindliches Finanzierungsangebot der Creditplus Bank AG*

Finanzierungsdaten

Kaufpreis:	
+ Inkl. Erstattung	3.750,00 EUR
Versicherungsaufwand	
KaufpreisPlus	135,00 EUR
= Nettokreditbetrag	3.885,00 EUR
+ Zinsen	277,14 EUR
= Gesamtbetrag	4.162,14 EUR

Zahlungsplan

Effektiver Jahreszins:	2,99% p.a.
Gebundener Sollzins:	2,95 % p.a.
Laufzeit:	36 Monate
35 monatl. Raten à:	54,63 EUR
1 Schlussrate:	2.250,00 EUR
Versicherungstyp:	KaufpreisPlus

*Die genannten Beträge enthalten die gesetzliche Umsatzsteuer. Bonität vorausgesetzt. Ein Angebot der Creditplus Bank AG, Augustenstraße 7, 70178 Stuttgart. Kreditvermittlung erfolgt für mehrere Kreditinstitute. Die Angaben stellen zugleich das 2/3-Beispiel gemäß §6a Abs. 4 PAngV dar. Rate inkl. einer oder mehrerer auf Kundenwunsch mitfinanzierten Versicherungen/en aus dem Creditplus Sorglos-Paket.



PIAGGIO



Holthoffstr. 131,
45659 Recklinghausen
Tel.: 02361 / 9193-61 vogelsang-automobile.de

In Kreisläufen denken

Wir wollen die zirkuläre Wertschöpfung in die Köpfe bringen und die Entscheider in der Wirtschaft dafür sensibilisieren“, erklärt Nils Westerveld von der WiN Emscher-Lippe Agentur. Er ist Mitarbeiter des Projekts „Prosperkolleg“, das im Juni 2019 gestartet ist. Bis 2022 soll es Wirtschaft, Wissenschaft und öffentliche Institutionen vernetzen und konkrete Umsetzungsprozesse anstoßen.

Zirkuläre Wertschöpfung beschreibt ein nachhaltiges Wirtschaftssystem, in dem in möglichst geschlossenen Kreisläufen gedacht und gehandelt wird. Bei der Entwicklung und Fertigung neuer Produkte denken Unternehmen gleich mit, was passiert, wenn diese Produkte nicht mehr gebraucht werden. Ressourcen sollen somit geschont werden, da die Rohstoffe möglichst lange im Kreislauf verbleiben. Neben dem Umweltaspekt sparen die Unternehmen auch Geld, da sie weniger Materialien verbrauchen.

„Wir zeigen den Unternehmen Möglichkeiten auf, begleiten sie bei den ersten Schritten und beraten zu beispielsweise Fördermöglichkeiten“, führt Westerveld weiter aus. Interessierte Betriebe können kostenlose Erstgespräche und Workshops vereinbaren, in denen sie sich beraten lassen können. Bei Bedarf können Interessierte an weitere Ansprechpartner vermittelt werden. Ferner bietet das Projekt regelmäßige Veranstaltungen zu Themen rund um die zirkuläre Wertschöpfung.

André Przybyl

i

„Prosperkolleg“ ist eine Kooperation der Hochschule Ruhr West, der Effizienz-Agentur NRW, der WiN Emscher-Lippe GmbH, der Stadt Bottrop und von Prosperkolleg e.V. Weitere Infos unter www.prosperkolleg.de. Über die Internetseite können auch individuelle Termine gebucht werden. Projektmitarbeiter Nils Westerveld von der WiN Emscher-Lippe Agentur ist unter Tel. 02366-109836 sowie per E-Mail an nils.westerveld@emscher-lippe.de erreichbar.



Bernd Lohse zeigt Frauke Wiering von der Hertener Wirtschaftsförderung, wo aktuell bereits gearbeitet wird. Foto: AP

Nachhaltigkeit als Chance begreifen

Die Neue Zeche Westerholt soll zukünftig Wohnen, Dienstleistungen, Einzelhandel und Gewerbe vereinen.

Nachhaltigkeit muss keine Bürde sein“, erklärt Bernd Lohse. „Vielmehr ist sie eine Chance – wenn sie von Anfang an gedacht wird.“ Lohse ist Geschäftsführer der Entwicklungsgesellschaft Neue Zeche Westerholt (EG NZW). An dem ehemaligen Bergbau-Standort möchte er für Investoren eine Infrastruktur für die ökologischen Anforderungen von morgen schaffen – und so das Areal schon heute fit für die Zukunft machen.

Mitte Dezember vergangenen Jahres wurde die Entwicklungsgesellschaft Neue Zeche Westerholt gegründet. Sie ist eine Kooperation der Städte Herten und Gelsenkirchen sowie der RAG Montan Immobilien. Ihre Aufgabe: die Neue Zeche Westerholt in den kommenden zehn bis zwölf Jahren zu erschließen und mit Leben zu füllen.

Bernd Lohse ist bereits ein „alter Hase“ in dem Metier. Als Projektleiter hat er bereits an der Entwicklung der ehemaligen Zechen Ewald sowie Schlägel und Eisen in Herten mitgewirkt. „Ein entscheidender Unterschied zu den anderen beiden Standorten ist, dass Westerholt immer im Bewusstsein der Menschen vor Ort war“, berichtet er. „Die Bevölkerung möchte beteiligt werden und bringt sich dementsprechend in den Prozess ein.“ Für ihn ein wichtiger Standortfaktor: „Denn eine nachhaltige und kraftvolle wirtschaftliche Entwicklung funktioniert nur mit den Menschen.“

Breit aufgestellt soll sich die Neue Zeche Westerholt zukünftig präsen-

i

Insgesamt 39 Hektar ist das Gelände groß. Gut erschlossene und baureife freie Grundstücke stehen ab 2024 zur Verfügung. Nähere Auskünfte: EG NZW mbH, Egonstraße 12, 45896 Gelsenkirchen, E-Mail: info@egnzw.de, Tel. 0209-4085940, www.neue-zeche-westerholt.de; Herten: Michael Blume, Tel. 02366-303614, E-Mail: m.blume@herten.de; Gelsenkirchen: Referat Wirtschaftsförderung, Munscheidstraße 14, 45886 Gelsenkirchen, Thomas Jablonski, Tel. 0209 169-5457, E-Mail: thomas.jablonski@gelsenkirchen.de

tieren. Wohnungen sollen hier ebenso ihren Platz finden wie Einzelhandel, Dienstleistungen und Gewerbe. Auf der ehemaligen Bergehalde nördlich der Egonstraße soll ein gartenstädtisches Wohnquartier entstehen. Einkaufsmöglichkeiten, Gastronomie, Apotheken oder Arztpraxen schweben Lohse im hinteren Bereich der Geschwisterstraße und im direkten Übergang zur Bahnhofstraße vor. Ähnlich könnten die Bestandsgebäude entlang der Egonstraße genutzt werden.

Wohnen und Arbeiten gehen Hand in Hand

Andere Areale des Geländes sollen künftig sogenannte „Hybridquartiere“ beherbergen, in denen Wohnen und Arbeiten Hand in Hand gehen. Dienstleistungen oder Betriebe der Kreativwirtschaft könnten sich hier niederlassen. Für Handwerks- oder Gewerbebetriebe sind wiederum andere Bereiche reserviert. „Wir liegen hier auf einer Achse mit dem Wasserstoff-Kompetenz-Zentrum Herten und dem Industriepark Scholven“, er-

klärt Lohse. „Ein nachhaltiges Investment aus dem Bereich Wasserstoff würde somit ideal zum Standort passen.“ Verbunden werden die Quartiere durch die Allee des Wandels. Vorbei an den alten Zechengebäuden, die Lohse und sein Team erhalten möchten, sollen künftig Fußgänger und Radfahrer die begrünte Flaniermeile nutzen können. Ebenfalls erhalten bleiben soll der Turm von Schacht 3. „Das Dach soll begrünt und die Fassade mit Photovoltaik ausgestattet werden“, führt Bernd Lohse näher aus. „Dann könnte er ein weithin sichtbares Zeichen für die Neue Zeche Westerholt und eine nachhaltige Wirtschaft sein.“

Für potenzielle Investoren wolle Lohse die besten Voraussetzungen schaffen. „Von der Wärme- bis zur Stromversorgung – an diesem Standort schaffen wir durch die Infrastruktur schon heute die ökologischen Anforderungen der Zukunft“, sagt Bernd Lohse. Nachhaltigkeit müsse schließlich keine Bürde sein. „Vielmehr ist sie eine Chance – wenn man sie von Anfang an denkt.“

André Przybyl

Die Zielgruppe erweitern

Automobile Vogelsang führt nun auch Roller der Marken Vespa und Piaggio.

Rollerfahren ist mehr als nur die Möglichkeit, schnell von A nach B zu kommen, sondern oftmals auch ein Hobby. „Vespa-Fahrer sind oft sehr leidenschaftlich“, erklärt Jeanette Dietrich, Marketing-Beauftragte bei Vogelsang Automobile. „Sie verbinden sehr viele Emotionen mit ihrem Roller.“ Gerade Jugendliche und junge Erwachsene ab 16 Jahren würden sich von den Flitzern auf zwei Rädern angesprochen fühlen. „Somit können wir unsere Zielgruppe erweitern und verjüngen.“

Insbesondere während der Corona-Pandemie ist der Roller als Alternative zu Bus und Bahn allerdings auch bei älteren Kunden besonders beliebt. Gute Gründe für den Recklinghäuser Zweirad- und Auto-Händler, sein Sortiment um Motorroller der italienischen Marken Piaggio und Vespa, die ebenfalls zur Piaggio-Gruppe gehört, zu erweitern.

Seit rund 40 Jahren gibt es Automobile Vogelsang. Der Familienbetrieb wurde von Horst Vogelsang ge-



Geschäftsführer Michael Brickenstein (r.) mit Verkäufer Christian Prüsener.

Foto: André Przybyl

gründet. Heute führen seine Kinder Julia und Dirk Vogelsang sowie der langjährige Mitarbeiter Michael Brickenstein die Geschäfte. Mit großflächigen Verkaufsflächen inklusive

Pkw- und Zweirad-Werkstatt ist das Unternehmen an der Rottstraße in Recklinghausen ansässig. Rund 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind hier beschäftigt. Autos der Mar-

ken BMW und MINI verkauft der Händler ebenso wie Motorräder von BMW und Indian Motorcycle.

Seit Dezember ist Vogelsang offizieller Händler für Vespa- und Piaggio-Roller. „Beide Marken ergänzen unser Premiumangebot sehr gut“, sagt Dietrich. Eigens dafür wurde das Motorrad-Center großflächig umgebaut. Drei ungenutzte Büros mussten weichen, damit eine Rollerwelt entstehen konnte.

Trotz Pandemie und damit einhergehender Lockdowns hat Vogelsang die Investition gewagt. „Natürlich sind auch wir betroffen“, berichtet Jeanette Dietrich. „Während des kompletten Lockdowns konnten wir unsere Kunden online oder telefonisch beraten und haben bereits über 50 Roller verkauft. Und inzwischen dürfen wir – unter Auflagen – ja auch endlich wieder unsere Verkaufsräume öffnen.“ **André Przybyl**

www.vogelsang-automobile.de

Komplettanbieter für die Hydraulik-Modernisierung von Aufzügen

Die SHG Sebode Hydraulik GmbH ist ein junges Unternehmen. „Wir sind 2010 gestartet“, erklärt Georg Sebode, der gemeinsam mit seiner Frau die Firma leitet. Doch der Erfolg kam schnell: Heute beschäftigt die SHG 18 Mitarbeitende, bildet zwei Azubis aus und plant ins Recklinghäuser Gewerbegebiet Ortloh umzuziehen, da der aktuelle Standort zu klein ist.

Spezialisiert hat sich das Unternehmen auf die Reparatur und Modernisierung von Hydraulik-Aufzügen. „Unsere große Stärke ist, dass wir ein Komplettanbieter für die Modernisierung sind“, sagt Sebode. Ferner stellt die SHG unter anderem Hydraulik-Aggregate her. „Wir kaufen europaweit Bauteile ein, die bei uns montiert werden“, erläutert der Firmenchef. „Diese verkaufen wir dann weiter.“

In Deutschland und Europa – zum Beispiel in Tschechien und den Niederlanden – sowie im außereuropäischen Ausland sitzen die Kunden des Recklinghäuser Unternehmens. „Wir



Geschäftsführer Georg Sebode vor seinem Neubau im Gewerbegebiet Ortloh.

Foto: André Przybyl

arbeiten mit allen großen Akteuren in der Aufzugbranche zusammen, die international tätig sind“, berichtet Georg Sebode. Auch bei Airbus, Volkswagen, Henkel uvm. war SHG für kleine und große Aufzugsunternehmen als Spezialanbieter bereits tätig. „Bei ein paar Projekten in den USA und großen Schiffen wurden die Hydraulik-Aggregate der SHG eingebaut“, erzählt der Diplom-Ingenieur.

„Einen ganz großen Kunden in New York haben wir zuletzt bei der Inbetriebnahme unterstützt.“

Das Unternehmen ist auf Wachstumskurs und will sich vergrößern. „Unser jetziger Standort an der Kölner Straße ist einfach zu klein, was die Logistik ebenfalls erschwert“, erklärt Sebode. An der Maria-von-Linden-Straße entsteht zurzeit ein Neubau mit einem 250 Quadratmeter

großen Büro und einer Lagerhalle, die etwa 400 Quadratmeter misst. Im Juni oder Juli will die SHG umziehen.

„Dann möchten wir auch weitere Mitarbeitende einstellen“, erzählt der Firmengründer. Etwa fünf Bürokräfte und Monteure werden gesucht. Doch das gestaltet sich nicht so einfach – der Fachkräftemangel macht sich auch in dieser Branche bemerkbar.

„Die Arbeit an den Aufzügen ist hochkomplex und gefährlich“, führt Georg Sebode weiter aus. „Schließlich hängt der Fahrkorb über den Arbeitern, wenn er repariert wird, und muss von ihnen gesichert werden.“ Schwere Unfälle und sogar Tote seien in der Branche bei schlechter Arbeitssicherheit keine Seltenheit. „Wir sind unfallfrei geblieben“, betont Sebode. „Gerade deshalb brauchen unsere Monteure gute Kenntnisse der Statik und Mechanik – sonst kann es gefährlich werden.“ **André Przybyl**

www.sebode.eu

Eine Vorreiterrolle einnehmen

Die Wasserstoffstrategie der Emscher-Lippe Region:
Voraussetzungen und Ziele.

Ende November 2020 kamen Fachleute und Unternehmen aus der Region zu einem ersten virtuellen Arbeitstreffen zusammen. Thema war die Wasserstoffmobilität in ihren unterschiedlichen Ausprägungen. Unter Federführung des Kreises Recklinghausen wird in Zusammenarbeit mit den Städten Bottrop und Gelsenkirchen an einem regionalen Umsetzungskonzept unter dem Titel „HyExperts Region Emscher-Lippe“ gearbeitet.

Ziel des Plans: Er soll alle Wertschöpfungsstufen einer kommenden Wasserstoffmobilität abdecken und möglichst viele Akteurinnen und Akteure vor Ort einbinden. Regionale Strukturen für einen klimaneutralen Verkehr sollen auf der Grundlage von Wasserstoff aufbauen, der in unserer von Chemie, Energiewirtschaft und Metallindustrie geprägten Region mit guter Wasserstoffinfrastruktur ohnehin ein zentrales Element der Energiewende ist.

Das Konzept soll nicht nur den Klimaschutz voranbringen, sondern auch regionale Stärken und Besonderheiten der Emscher-Lippe Region nutzen, um Wasserstoffmobilität erfolgreich umzusetzen. Im August 2021 werden erste Ergebnisse erwartet, die von ÖPNV über Logistik und

Entsorgung bis zum Individualverkehr alle Facetten einer kommenden Wasserstoffmobilität berücksichtigen.

„Auch wenn gegenüber der ursprünglichen Planung kleine Änderungen coronabedingt anders laufen, können wir zur Halbzeit des Projektes sagen, dass der Zeitplan nach wie vor steht und die Ergebnisse Ende August wie angekündigt präsentiert werden können“, erklärt Dr. Uta Willim. Die Leiterin Fachdienst Wirtschaft des Kreises Recklinghausen, die gleichzeitig das Projekt koordiniert, weist außerdem darauf hin, dass „anders als ursprünglich geplant die Ansprache und der Austausch von Akteuren und Unternehmen laufen. So konnten und können angedachte Workshops, die dem Austausch mit und unter den Akteuren dienen sollten, leider nicht stattfinden. Stattdessen setzen wir nun verstärkt auf bilaterale Gespräche und Akteurstreffen in kleinerem, digitalem Format“.

Das Vorhaben wird im Rahmen des Nationalen Innovationsprogramms Wasserstoff- und Brennstoffzellentechnologie (NIP2) mit insgesamt 300.000 Euro durch das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur gefördert. Dr. Willim: „Der

Anstoß, in Zukunft verstärkt Wasserstoff als nachhaltigen Energieträger einzusetzen, ist von politischer Seite bereits erfolgt. Der Bund hat eine nationale Wasserstoffstrategie ausgerufen und für NRW wurde die Wasserstoff Roadmap erarbeitet, die klare Ziele hinsichtlich Wasserstoffmobilität definiert. Um diese auch für die Region zu erreichen, brauchen wir natürlich weiterhin Unterstützung, damit das Konzept in die Umsetzung gehen und – wie vorgesehen – als Blaupause für andere Regionen dienen kann. Hier ist dann auch die Politik vor Ort gefragt.“

Blaupause für andere Regionen

Die Experten sind überzeugt davon, dass sich die Wasserstoffregion Emscher-Lippe (H2EL) hervorragend dazu eignet, eine Vorreiterrolle als wasserstoffbasierte und klimafreundliche Industrieregion einzunehmen. Dabei spielen zum Beispiel die Bevölkerungsstruktur, die geographische Lage, eine ausgedehnte Verbundstruktur, Hochschulen und das Anwenderzentrum h2herten eine wichtige Rolle. Dies ermöglicht, traditionelle Branchen- und Sektorengrenzen zu überwinden.

„Wasserstoff ist das Bindeglied zwischen Industrie und Klimaschutz“, ist Dr. Babette Nieder überzeugt. Sie arbeitet zusammen mit ihrem Kollegen Dr. Klaus Rammert-Bentlage als Wasserstoffkoordinatorin für die Region in der WiN Emscher-Lippe GmbH. Die Strategie der Emscher-Lippe Region hat das langfristige Ziel, die verschiedenen vorhandenen Ansätze und Projekte zu vernetzen und gemeinsame Standards zu entwickeln. Strategische Bedeutung haben die industriellen Verbundstandorte von INOES Phenol GmbH in Gladbeck, der Petrochemie- und Energiestandort Gelsenkirchen-Scholven und der Chemiepark Marl sowie die geplanten Leitungen für grünen Wasserstoff aus Lingen (GET H2) und Grünstrom von der Nordseeküste (Korridor B von Amprion).

Die Verknüpfung der fünf Handlungsfelder Industrie, Forschung und Entwicklung, Mobilität, Quartiersentwicklung und Qualifizierung sind besonders wichtig, um Wirtschaft und Forschung in der Emscher-Lippe Region zu stärken und gleichzeitig den CO₂-Ausstoß bis 2030 substantiell zu senken.

Der Einsatz von Wasserstoff in der Mobilität befindet sich an der



Foto: Wirestock / Dreamstime.com

Schnittstelle zwischen industriellen Anwendungen und dem Bedarf an emissionsarmer und klimaneutraler Mobilität im Emscher-Lippe-Raum und darüber hinaus.

Eine h2-mobility Tankstelle in Herden, die beide Druckstufen 700 bar und 350 bar bedienen kann, ist bereits in der Emscher-Lippe-Region und weitere 20 Wasserstofftankstellen sind in einem Umkreis von 100 Kilometern vorhanden. Die Kraftfahrzeuginnung hat bereits Qualifizierungen für Brennstoffzellen-Fahrzeuge vorgenommen, ein Dutzend Fahrzeuge befindet sich in privater Hand oder in Firmenflotten im Einsatz. „Zusammen sind damit rund 300.000 km Fahrleistung ohne Probleme bewältigt worden und ich kann aus eigener Erfahrung sagen, die Fahrt mit einem Wasserstoffauto macht Freude“, sagt Dr. Nieder.

Mit der Beteiligung am NOW-Projekt HyExperts wird aktuell eine Studie zum Wasserstoffpotenzial und -bedarf der Region im Bereich der Mobilität und Logistik erstellt. Dabei geht es unter anderem um die Einführung von Wasserstoffbussen durch den örtlichen Verkehrsbetrieb Vestische Straßenbahnen ab 2022 und den Einsatz wasserstoffgetriebener Müllfahrzeuge in den Kommu-

nen der Region. Dazu gibt es die Überlegung, im Industriehafen Gelsenkirchen einen Wasserstoffhub zu errichten. Dieser kann intermodal Schienenfahrzeuge, Binnenschiffe für das für die Chemieindustrie systemrelevante Kanalsystem und LKW mit Wasserstoff versorgen und gleichzeitig, z.B. in Kooperation mit der Gelsenwasser AG, Evonik und Küppers solution, Prozesswärme für die Firma ZINQ am Hafen bereitstellen.

Die Wasserstoffstrategie der Emscher-Lippe Region hat das ambitionierte Ziel, zwischen 2022 und 2030 eine Strahlkraft zu entwickeln, die Klimaschutz und industrielle Wertschöpfung in dieser Region beispielhaft und in signifikantem Maßstab verbindet, um damit den Beweis anzutreten, dass das Industrieland Deutschland seine Klimaziele erreichen und die entsprechenden Technologien und Produkte auch in andere Länder exportieren kann. Für die Region geht es um den Erhalt von 12.000 Industriearbeitsplätzen und die Schaffung 3.000 neuer Arbeitsplätze bis 2030 und die Reduzierung des CO₂-Ausstoßes um mehrere Millionen Tonnen.

Die kommunalen Partner im Kreis Recklinghausen sowie die Städte

Gelsenkirchen und Bottrop streben ein gemeinsames Handeln sowohl in der optimalen zielgerichteten Bündelung von Fördermitteln aus unterschiedlichen Förderprogrammen sowie einer umfassenden Begleitung von Investitionen relevanter Industriepartner an. Die gemeinsame Wirtschaftsförderung WIN Emscher-Lippe GmbH fungiert dabei als Plattform für die Koordination der Wasserstoffstrategie.

Dr. Willim: „Wir erfahren durch die Rückmeldungen bei Unternehmensansprachen, dass sich viele Unternehmen mit dem Thema Wasserstoff aktuell beschäftigen. Erfreulich ist die Vielfalt der Beteiligten und Interessierten sowie die vorhandene Bereitschaft, neue Wege zu gehen.“

Bereitschaft, neue Wege zu gehen

Nach den Worten von Dr. Willim besteht großes Interesse an Brennstoffzellenfahrzeugen zum einen bei kommunalen Einrichtungen, Stichwort Abfallsammelfahrzeuge, und für schwere Nutzfahrzeuge auch bei Logistikern. Zudem sind kleine und mittlere Betriebe bestrebt, ihre Fahrzeugflotten auf alternative Antriebe umzustellen. Nicht zuletzt geht es

auch um Neuentwicklungen in Produktion und Anwendung, wo Prozesse und Anlagen an den Energieträger Wasserstoff angepasst werden müssen. „Mit Blick auf die Klimaziele und die Einsparung von Ressourcen zeigen die Berechnungen und erhobenen Daten, dass das Projekt den erhofften Beitrag zum Umweltschutz leisten kann“, so Dr. Willim.

Ein entscheidendes Element für eine erfolgreiche Umsetzung ist das Engagement der Industriepartner, insbesondere bp Europa SE, Evonik AG und Uniper Technologies GmbH. In einer ersten groben Schätzung ist davon auszugehen, dass neben den regulatorischen Rahmenbedingungen und den personellen und finanziellen Ressourcen der beteiligten Partner bis zum Jahr 2030 zwischen 150 und 200 Millionen Euro an öffentlichen Fördermitteln in die Region fließen müssen, um langfristig Industriearbeitsplätze in Verbindung mit der Wasserstofftechnologie aufzubauen und so den Rückzug der Kohlekraftwerke zu kompensieren und den Anforderungen des Klimaschutzes gerecht zu werden.

les

Ich arbeite gerne in Herten, weil...

... sich hier so viele Gegensätze treffen und wunderbar miteinander harmonieren. Ich komme zwar nicht gebürtig aus der Region, lebe aber seit über 25 Jahren in Herten und kann mit Stolz behaupten, dass es meine Heimat ist. Besonders die Herzlichkeit und der Humor der Menschen sowie die gesamte Umgebung haben damals wie heute dafür gesorgt, dass ich mich hier wohl fühle, was seit sechs Jahren nur noch mehr von meinem Job unterstrichen wird: Seit 2015 sind wir, die Full-Service-Eventagentur KAD Kongresse & Events, auf der Zeche Ewald ansässig. Mit Blick auf den

Doppelbock und das Zechengelände fließt die Kreativität in der Erstellung von Eventkonzepten nur so aus uns heraus und lässt uns einzigartige Verbindungen von besagten Gegensätzen schaffen: In den Locations auf der Zeche Ewald trifft stets Alt auf Neu. Die Steigerstufe, wo früher die Gehälter der Bergleute ausbezahlt wurden, ist mittlerweile ein hochwertiges Studio, in dem wir gemeinsam mit unserem Partner, der Schallmeister GmbH, digitale Events realisieren. Und auch in den weiteren Räumlichkeiten schaffen wir diese Verbindungen – hier werden Innovationen präsentiert, die raue

Industriekultur trifft auf filigrane Dekorationen, die groben Strukturen wandeln sich in einzigartige Inszenierungen, unterstützen das Setting von Firmenveranstaltungen oder werden bei Privatevents wie Hochzeiten zum emotionalen Hingucker. Mit unseren Räumlichkeiten auf der Zeche konnte ich mir den Traum einer eigenen Agentur-Niederlassung erfüllen und freue mich jedes Mal, die Events unserer Kunden, egal ob auf oder abseits der Zeche, für sie und mit ihnen zum Erlebnis zu machen. Auch privat fasziniert mich die Harmonie der Gegensätze, wenn die raue Industriekultur



der Zechen auf die Natur der Halden und der Ried trifft. Deshalb verbringe ich mit meiner Familie auch liebend gern meine Freizeit in der Region und bin immer wieder fasziniert, wie schön es hier ist und welche Mehrwerte die Region uns allen bietet.

Tanja Kramer,
Büroleitung der KAD Kongresse & Events KG in Herten

Hier erreichen Sie Ihre Netzwerkpartner:

Altstadt- und Quartiersmanager RE

Jochen Sandkühler, ☎ 023 61 / 5 01 40
50, Mobil 0 15 25 / 64 46 32,
jochen.sandkuehler@recklinghausen.de

Arbeitgeberservice -

Agentur für Arbeit

Maurice Haase und Tim Trewer
(zuständig für Recklinghausen):
☎ 023 61 / 40-1084 und -11 22
Thorsten Müller (zuständig für Herten):
☎ 023 66 / 80 09 93
recklinghausen.arbeitgeber@arbeits-agentur.de

Handelsverband NRW Ruhr-Lippe

e.V., Geschäftsstelle Recklinghausen
Wickingplatz 2-4, 45657 Recklinghausen
☎ 023 61 / 1 02 60, Fax 023 61 / 1026 10,
E-Mail: info@hvnrwruhrlippe.de
www.ehvruehrlippe.einzhandel.de

Jungunternehmer-Stammtisch JUST

Erik Schare, ☎ 023 61 / 495 52 41,
Erik.Schare@GOINmedia.com
Tim Flake, ☎ 023 61 / 1085 16,
tf@flake.de
just-re@email.de · www.just-re.de

Kreishandwerkerschaft RE

Dortmunder Straße 18, 45665
Recklinghausen, ☎ 023 61 / 48 03-0,
Fax 023 61 / 48 03-23
info@khre.de, www.khre.de

RUN – Recklinghäuser

Unternehmerinnen-Netzwerk

Susanne Pätzold
☎ 02361-3702296
Mail: italianissimopaetzold@gmail.com

UFO – Unternehmerforum des Bürgermeisters

Jörg Friemel, ☎ 023 61 / 4 19 26,
joerg.friemel@intrakon.de
Michael Rawe, ☎ 023 61 / 1 36 60,
rawe@rawe-gmbh.com

Vestische Freundegesellschaft der Westfälischen Hochschule RE e. V.

Axel Tschersich, Geschäftsführer,
☎ 023 61 / 50 14 00
E-Mail: axel.tschersich@recklinghausen.de

Vestischer Unternehmerkreis e. V.

Geschäftsstelle
c/o Ingolf Christian Ernst, ☎ 023 61 /
890 11 751, ice@ideamano.com ·
www.vestuk.de

Wirtschaftsförderung Stadt Recklinghausen

FB Wirtschaftsförderung, Standortmanagement, Stadtmarketing
Rathaus RE, EG, Rathausplatz 3,
45655 Recklinghausen
☎ 023 61 / 50 50 50
Fax 023 61 / 5 09 14 01
www.recklinghausen.de/wirtschaft
wifoe@recklinghausen.de

Wirtschaftsvereinigung

Vest Recklinghausen e. V.

Michael Böhm, ☎ 07 00 / 98 73 25 54
info@wv-recklinghausen.de,
www.wv-recklinghausen.de

Wirtschaftsjunioren der IHK,

Vestische Gruppe
www.wj-nordwestfalen.de

Jobcenter Kreis Recklinghausen

Görresstraße 15, 45657 Recklinghausen
Bettina Witzke, Teamleiterin Markt und
Integration
☎ 023 61 / 93 84 23 47
E-Mail: bettina.witzke@vestische-arbeit.de
Antoinette Weller, Vermittlungsservice
☎ 023 61 / 93 84 22 77
E-Mail: antoinette.weller@vestische-arbeit.de
– Bezirksstelle in Herten
Kurt-Schumacher-Straße 28, 45699
Herten

Julia Wenig, Arbeitgeberservice

☎ 023 66 / 1 81 02 15
E-Mail: julia.wenig@vestische-arbeit.de

Arbeitgeberverband Emscher-Lippe

e.V., Zeppelinallee 51,
45883 Gelsenkirchen
☎ 02 09 / 94 504 0, Fax 02 09 / 94 504
30, info@arbeitgeber-emscher-lippe.de

Arbeitgeberverbände

Ruhr-Westfalen,

Königsallee 67, 44789 Bochum
☎ 02 34 / 58 87 70, Fax 02 34 / 58 87 70,
info@agv-bochum.de

BVMW-Bundesverband

mittelständische Wirtschaft e.V.

Geschäftsführer der Region Metropole
Ruhr, ☎ 023 61 / 48 75 13, Fax 023 61 /
48 75 14, Mobil: 01 73 / 5 33 84 93
E-Mail: reginald.hohmeister@bvmw.de
www.metropoleruhr.bvmw.de

GUT – Unternehmer- und Gründer-

treff Herten, z. H. Wirtschaftsförderung
Stadt Herten, Kurt-Schumacher-Straße
2, 45699 Herten, ☎ 023 66 / 30 36 16
www.GutHerten.de,
E-Mail: b.berkau@herten.de

Innenstadtbüro

„Neustart Innenstadt“

mit Nutzungsmanagement und
Architekturteam
☎ 0 23 66 / 9 36 06 20
E-Mail: innenstadtbuero@innenstadt-herten.de

Nutzungsmanagement

Hassel.Westerholt.Bertlich

Dr. Siegbert Panteleit, ☎ 02 09 / 3 33 04
Mobil 01 72 / 280 82 83,
panteleit@spe-panteleit.de

Startercenter NRW Emscher Lippe

- IHK Nord Westfalen, Klemens Hütter,
☎ 02 09 / 388-1 03, huetter@ihk-nord-westfalen.de
- Kreis Recklinghausen, Petra Bauer /Eva
Wobbe,
Kurt-Schumacher-Allee 1, 45657
Recklinghausen
☎ 023 61 / 53-43 30
startercenter@kreis-recklinghausen.de
- Handwerkskammer Münster (GE-Buer)
Dagmar Voigt-Sanktjohanser,
☎ 02 09 / 380-77 10
dagmar.voigt-sanktjohanser@hwk-muenster.de

WiN Emscher-Lippe GmbH

Herner Straße 10 · 45699 Herten
☎ 023 66 / 1098-0; E-Mail: info@em-scher-lippe.de

Wirtschaftsförderung Stadt Herten

Rathaus Herten, 1. OG, Raum 139-141,
Kurt-Schumacher-Straße 2, 45699
Herten
☎ 023 66 / 30 34 00
Fax 023 66 / 30 33 13
www.wirtschaftsfoerderung-herten.de
wirtschaftsfoerderung@herten.de

Ein „erheblich höherer Aufwand“

Geringfügige Verzögerung beim MarktQuartier.

Das Recklinghäuser Markt-Quartier wird später fertig als geplant. Neben der Corona-Pandemie würde ein „erheblich höherer Sanierungsaufwand“ die Arbeiten verzögern. Das meldet die AIP-Unternehmensgruppe aus Düsseldorf, die das ehemalige Karstadt-Gebäude umbaut. Die ersten Mieter sollen nicht im Frühjahr, sondern erst im Herbst ihre Türen öffnen.

Die Arbeiten im ersten Halbjahr 2021 konzentrieren sich laut AIP im Wesentlichen auf die Fertigstellung der neuen Fassaden und den Innenausbau für den Discounter Aldi und das Café Extrablatt. Im August sollen diese Flächen an die Mieter übergeben werden, sodass die Ausbau- und Einrichtungsarbeiten beginnen können.



Bürgermeister Christoph Tesche informiert den Ministerpräsidenten des Landes NRW Armin Laschet über den aktuellen Stand zum MarktQuartier.

Voraussichtlich im Herbst sollen Discounter und Café eröffnen. Die Apotheke im Erdgeschoss des Gebäudes Schaumburgstraße/Ecke Herrenstraße soll im Dezember 2021 dem Mieter übergeben werden. Die Eröffnung ist für Anfang 2022 geplant. Das Hotel soll im September

dieses Jahres an den Mieter gehen. Dann kann mit der Einrichtung begonnen werden. Wann die Herberge ihre Türen öffnet, ist noch unklar.

Die ersten Seniorenwohnungen sollen im ersten Quartal 2022 bezugsfertig sein. Das habe AIP mit dem Mieter Bonifatius Seniorenresidenzen vereinbart. Gleiches gilt für die Kita im obersten Geschoss des Gebäudes Schaumburgstraße/Ecke Herrenstraße. Ende des ersten Quartals 2022 sollen die Räume an die Stadt übergeben werden. Parallel würden Verhandlungen mit Mietern für die Büroflächen in der Schaumburgstraße und der Gastronomiefläche im Erdgeschoss geführt. AIP rechnet damit, dass das MarktQuartier im Frühjahr 2022 fertig ist.

Online-Seminare Ausbildung

Die erfolgreiche Seminarreihe vorAUSbilden wird in diesem Jahr fortgesetzt. Im Rahmen des JOBSTARTER plus-Projektes bietet die Entwicklungsgesellschaft für Erziehung, Bildung und Arbeit gGmbH (e.b.a.) die kostenlosen Online-Seminare für Unternehmen aus Recklinghausen und Herten an.

Die Seminare dauern 45 bis 60 Minuten und finden via Zoom statt. Themen sind „Digitalisierung in der Ausbildung“, „Zukunft Ausbildung! Jetzt!“, „Recruiting in Zeiten von Corona & danach“, „Praktikum – Bewerber kennenlernen“ und „Fördermittel finden und nutzen“. Die Seminare finden etwa im Monatsrhythmus jeweils mittwochs um 17 Uhr statt. Auf individuelle Fragestellungen wird eingegangen. Bei Bedarf kann auch ein kostenloser Beratungstermin vereinbart werden. Die einzelnen Veranstaltungen bauen nicht aufeinander auf, ergänzen sich aber inhaltlich.

Sichere Videosprechstunde

RED connect ist eine Videosprechstunde, die das Unternehmen RED Medical Systems GmbH aus München ursprünglich für Ärzte und Psychotherapeuten entwickelt hat. Auf Anregung des Recklinghäuser Rechtsanwalts und Notars Dr. Frank Tykwer wurde das System auch für andere Berufsgeheimnisträger zugelassen.

„Im ersten Lockdown war ich auf der Suche nach einer sicheren Möglichkeit, mit meinen Mandanten via Videotelefonie zu sprechen“, erzählt Dr. Tykwer, der auch zertifizierter Datenschutzbeauftragter für Notare ist.

„Wie Ärzte sind auch Rechtsanwälte und Notare Berufsgeheimnisträger, die ihren Mandanten zur Verschwiegenheit gegenüber Dritten verpflichtet sind.“ Personenbezogene Daten müssen somit äußerst sensibel gehandhabt werden, womit die gängigen Videotelefonie-Anbieter nicht in Frage kamen. Fündig wurde Dr. Tykwer bei RED Medical Systems in München. „Ich habe dort angerufen und vorgeschlagen, dass RED connect nicht nur für Ärzte und Therapeuten, sondern auch für andere Berufsgruppen angeboten wird“, erzählt Dr. Tykwer. Mit Erfolg: „Seit rund

einem Jahr kooperiert das Unternehmen mit der DSB für Notare und Ärzte GmbH und mit dem Verband Deutscher AnwaltsNotare e. V.“ Tykwer zeigt sich von der Videosprechstunde überzeugt. „Es ist eine komfortable und sichere Verbindung für Gespräche, die dem Berufsgeheimnis unterliegen“, erklärt der Jurist. „Durch die Ende-zu-Ende-Verschlüsselung aller Daten wird sichergestellt, dass das Gespräch vertraulich bleibt und Dritten keine Daten offenbart werden.“

www.dsb-notare-aerzte.de

i

Weitere Informationen zu den einzelnen Seminaren sind unter www.ebagmbh.de zu finden. Die Anmeldung zu den Online-Seminaren erfolgt per E-Mail an anmeldung@ebagmbh.de unter Angabe des Seminartitels und des jeweiligen Datums. Weitere Fragen beantwortet Inger Larsen von der e.b.a. gGmbH unter Tel. 0151-46684595 sowie per E-Mail an ilarsen@ebagmbh.de.

Anzeige

Überdimensional in Leistung und Service



Jetzt informieren:
www.briefundmehr.de

**Brief
und mehr**
flexibel & fair

Auf Wachstumskurs

Binnen zehn Jahren hat sich DERKNEBEL vom Malerbetrieb zum Generalunternehmen entwickelt.

Traditionelles Handwerk und modernes Gebäudemanagement verbindet das Familienunternehmen DERKNEBEL. Von vier auf über 70 Mitarbeiter ist der Betrieb in den vergangenen zehn Jahren gewachsen, der seit Anfang des Jahres in dritter Generation geführt wird. Hertens Bürgermeister Matthias Müller und Michael Blume, Chef der Wirtschaftsförderung, haben dem Unternehmen Ende Februar einen Besuch abgestattet.

1959 gründete Rolf Knebel das Unternehmen – zunächst als Malerbetrieb in Gelsenkirchen. Später übernahmen Tochter Elke und ihr Ehemann Detlev die Firma. Seit 1. Januar dieses Jahres ist DERKNEBEL eine GmbH, die von Detlev Knebel und Sohn Maximilian geleitet wird. An der Breite Straße 49 in Westerholt ist das Unternehmen heute ansässig.

„Ich arbeite seit 2010 im Betrieb, habe hier auch meine Ausbildung absolviert“, erklärt Maximilian Knebel. In dieser Zeit entwickelte sich das Unternehmen vom Malerbetrieb zum Generalunternehmen rund um



Bürgermeister Matthias Müller, Maximilian Knebel, Elke und Detlev Knebel sowie Michael Blume (v. r.) beim Besuch des Unternehmens. Foto: André Przybyl

die Immobilie. „Ich wollte wachsen“, erklärt Maximilian Knebel lächelnd. Das ist ihm gelungen: Von seinerzeit vier stieg die Mitarbeiterzahl binnen eines Jahrzehnts auf über 70 an. Sieben Azubis absolvieren hier aktuell ihre Lehre.

Von Maler- und Elektroarbeiten über Heizung sowie Sanitär bis hin zu Schreiner-, Fliesen- und Bodenarbeiten bietet DERKNEBEL alle Gewerke aus einer Hand. Seit Ende vergangenen Jahres ergänzen noch Gebäudemanagement und Hausver-

waltung das Leistungsspektrum. „Wir haben uns auf die Sanierung von Leerwohnungen spezialisiert“, erzählt Maximilian Knebel. Dabei ist der Bedarf groß: „Rund 60 Prozent der Wohnungen in Deutschland stammen noch aus den 70er-Jahren und müssen saniert werden“, weiß Knebel. In ganz Nordrhein-Westfalen ist das Unternehmen tätig, ist Vertragspartner vieler großer Immobilienkonzerne.

Trotz des rasanten Wachstums ist eines wichtig: „Der familiäre Touch muss erhalten bleiben“, betont Detlev Knebel. „Wir pflegen enge Beziehungen zu unseren Beschäftigten, die zum Teil schon viele Jahre für uns tätig sind.“

In diesem Jahr sollen zunächst Prozesse optimiert und das derzeitige Niveau stabilisiert werden. „Dann könnten wir uns vorstellen, das Gebäudemanagement weiter auszubauen“, fügt Maximilian Knebel hinzu.

André Przybyl

www.derknebel.de

Angebote für Gewerbeflächen und -immobilien

Art	Standort	Lage	Größe [m²]	Nutzungsmöglichkeiten / Details	Verwertung	Verfügbarkeit
Gewerbefläche	Recklinghausen	Gewerbegebiet Ludwig-Erhard-Allee	ca. 2.200	Handwerk, Dienstleistungen	Kauf	sofort
Gewerbefläche	Recklinghausen	Gewerbepark Ortloh, Maria-von-Linden-Straße	ca. 7.030	für Investor: Handwerkerhof	Kauf	sofort
Gewerbefläche	Recklinghausen	Gewerbegebiet Blumenthal	ab 2.000	überregional tätige Unternehmen	Kauf	sofort
Gewerbefläche	Herten	Zeche Schlägel & Eisen	1.000	Überregional tätige Unternehmen	Kauf	sofort
Gewerbefläche	Herten	Westerholt	990	Lagerhalle 430 m² + Büro 330 m²	Miete	Absprache
Gewerbefläche	Recklinghausen	Philipp-Reis-Straße	822	Hochregallager zzgl. 157 m² Bürofläche	Miete	sofort
Gewerbefläche	Herten	Lise-Meitner-Straße	360	Lagerfläche, Hochregalfähig, 5t Kran	Miete	sofort
Büroraum	Recklinghausen	Kurfürstenwall	118	1. OG, repräsentatives Geschäftshaus, Aufzug	Miete	sofort
Büroraum	Recklinghausen	Kaiserwall	78	2. OG inkl. Aufzug	Miete	sofort
Büroraum	Recklinghausen	Königswall	215	moderne Büroräume in zentraler Lage	Miete	sofort
Büroraum	Recklinghausen	Lessingstraße	ab 196	Büroräume 196-846 m², teilbar, Parkplätze	Miete	sofort
Büroraum	Recklinghausen	Bochumer Straße	210	Praxisflächen, freie Gestaltung nach Sanierung	Miete	sofort
Büroraum	Herten	Schlägel und Eisen Straße	300	Bürogebäude, im EG variable Büroflächen	Miete	Absprache
Büroraum	Herten	Lise-Meitner-Straße	190	5 größere u. 4 kleinere Büroräume	Miete	sofort
Büroraum	Herten	Zum Bauhof	180	Büroetage mit separatem Eingang	Miete	sofort
Büroraum	Herten	Josefstraße	180	Büroetage im 1.OG, flexibel gestaltbar	Miete	Absprache
Ladenlokal	Recklinghausen	Oerweg	80	Ladenlokal im EG	Miete	sofort
Ladenlokal	Recklinghausen	Altstadtmarkt	180	1a-Lage, förderfähig gem. "Sofortprogramm"	Miete	sofort
Ladenlokal	Recklinghausen	Breite Straße	ab 35	35 m² und 210 m² zzgl. Nebenflächen	Miete	sofort
Ladenlokal	Recklinghausen	Bochumer Straße	85	Ladenlokal im EG	Miete	sofort
Ladenlokal	Herten	Antoniusstraße	192	Böden Marmor, Büro u. Lager vorhanden.	Miete	Absprache
Ladenlokal	Herten	Antoniusstraße	172	VK 90 m² mit 82 m² Nebenfläche, Imbiss	Miete	sofort
Ladenlokal	Herten	Innenstadt	125	VK 78 m² mit 47 m² Nebenfläche	Miete	Absprache
Ladenlokal	Herten	Langenbochumer Straße	88	VK 78 m², große Schaufensterfront	Miete	sofort

Kontakt

Recklinghausen Herr Hendrik Knepper
Herten Frau Monika Fischer

☎ 02361 / 50 1406 hendrik.knepper@recklinghausen.de
☎ 02366 / 30 3400 m.fischer@herten.de

Handwerk mit eigenem Kompass

Werte und Ziele sind bei der HANNES Unternehmensgruppe ein entscheidender Erfolgsfaktor.

Sie ist der Pionier auf Ewald: Die Firma HANNES war das erste Unternehmen, das sich an dem ehemaligen Zechen-Standort niederließ. „Das war ein mutiger Schritt, der unser Unternehmen nachhaltig beeinflusst hat“, erklärt Geschäftsführer Dr. Michael Wagner. Und zwar zum Positiven: Heute ist aus dem einstigen Malerbetrieb eine Unternehmensgruppe geworden, die an drei Standorten in Nordrhein-Westfalen ansässig ist und nahezu alle Handwerksgewerke anbietet. Anfang März haben sich Hertens Bürgermeister Matthias Müller und Frauke Wiering von der Wirtschaftsförderung ein Bild von dem Betrieb gemacht.

Die Firma kann auf eine lange Tradition zurückblicken: 1882 gründete August Hannes einen Malerbetrieb in Bochum. Unter dem Enkel des Firmengründers Ernst-August Hannes zog das Unternehmen nach Herten, wo sich an der Lise-Meitner-Straße 7-11 noch heute die Firmenzentrale befindet. Seit 2006 arbeitet Dr. Michael Wagner bei dem Unternehmen, das er seit 2010 leitet. Durch die Übernahme der Heizungs- und Sanitärfirmen Hans Naler aus Herten und Ralf Roßo vom Niederrhein wuchs der



Bürgermeister Matthias Müller, Frauke Wiering und Dr. Michael Wagner (v. l.) vor der HANNES-Zentrale in Herten.
Foto: André Przybyl

Betrieb. Die Niederlassung der Tochterfirma HANNES Niederrhein ist jüngst in Duisburg fertig geworden. Heute beschäftigt das Unternehmen 140 Mitarbeitende in 15 Gewerken und bildet aktuell 17 Azubis aus.

Die HANNES Unternehmensgruppe hat sich darauf spezialisiert, Wohnungen und ganze Geschäftsräume zu modernisieren, zu sanieren sowie instand zu halten. Dabei führt die Firma alle Arbeiten „aus einer Hand“ aus. „Überwiegend arbeiten wir für gewerbliche Kunden aus der Wohnwirtschaft, betreuen dabei sowohl Wohn- als auch Bürogebäude“, erklärt Wagner.

Wichtig ist dem Unternehmen eine Philosophie, die sowohl auf Zielen als auch auf Werten fußt. „Um diesen Kompass zu definieren, haben wir uns extern beraten lassen“, erzählt der Geschäftsführer. Schwarze Zahlen, hochwertiges Handwerk und ein Wohlfühlklima für Kunden und Mitarbeiter lauten die Eckpunkte. Denn Dr. Michael Wagner ist davon überzeugt, dass „wir nur gemeinsam unsere Ziele erreichen“.

Nachhaltigkeit spielt bei dem Unternehmen ebenfalls eine wichtige Rolle. „Wir haben jüngst sieben Elektro-Fahrzeuge angeschafft und konnten damit erste Erfahrungen

sammeln“, sagt Wagner. Für den Stadtverkehr sei der alternative Antrieb geeignet. Bei längeren Strecken will HANNES künftig auf Hybride setzen.

Ein weiterer wichtiger Pfeiler des Unternehmens: die Aus- und Weiterbildung. „Anfang dieses Jahres haben wir ein internes Fortbildungsprogramm für angehende Führungskräfte gestartet“, erklärt der Geschäftsführer. „Dabei geben langjährige Mitarbeitende ihr Wissen an fünf Teilnehmer weiter.“ Neben dem fachlichen Know-how werden über einen Zeitraum von zwei Jahren vor allem Werte und Ziele vermittelt. „Wir möchte die menschliche Entwicklung begleiten“, sagt Dr. Michael Wagner. „Schließlich passiert mit unseren Mitarbeitern etwas, wenn sie zur Führungskraft aufsteigen.“

Zukünftig möchte das Unternehmen weiter wachsen. Sowohl Übernahmen als auch Ausgründungen wären denkbar. „Nur so können wir jungen Menschen eine Perspektive bieten“, fügt Wagner hinzu. Das solle aber in eigenem Tempo geschehen.

André Przybyl

www.hannes.biz

Anzeige



Ich lasse jetzt fairgleichen.

Ohne Haken, aber mit Top-Beratung

Wir finden für Ihre Baufinanzierung die besten Zinsangebote aller Sparkassen und Banken – und Sie allein entscheiden, wo Sie Ihre Immobilie finanzieren. www.sparkasse-re.de

Weil's um mehr als Geld geht.



Sparkasse Vest Recklinghausen

Gewerberäume in Top-Lage
Vogelsang
VERWALTUNGS KG


- 215 m² Königswall 12 Recklinghausen
- 6,50 €/m² + NK
- Netzwerk in jedem Raum
- komplette Kleinküche
- 2 getrennte Toiletten
- gute Verkehrsanbindung

Vereinbaren Sie einen Besichtigungstermin!
Vogelsang Verwaltungs KG
 Industriestr. 2, 45699 Herten
 www.vogelsang-vkg.com

 Herr Rene Lissek
 Tel.: +49 2366/ 8008-54
 r.lissek@vogelsang-vkg.com

KON-TEC

► kopieren ► drucken ► scannen ► faxen

**Fachhandel für Kopierer
und Multifunktionsgeräte**

 www.kon-tec.de - info@kon-tec.de
 Waldstr. 24 - 45661 Recklinghausen
 Tel: 023 61 / 95 00 69-2
 Fax: 023 61 / 95 00 69-3

**Anwender-Zentrum
h2herten**

- Erstes Technologiezentrum für Firmen der Wasserstoff- und Brennstoffzellentechnik
- Büroräume und Technika
- Integrierte Wasserstoffversorgung
- H₂-basiertes Energiekomplementärsystem
- Meetingräume inklusive Präsentationstechnik

Kontakt:
 info@h2herten.de
 www.h2herten.de

Gefördert durch:

 EUROPÄISCHE UNION
 Investition in unsere Zukunft
 Europäischer Fonds
 für regionale Entwicklung

 Ministerium für Wirtschaft, Energie,
 Industrie, Mittelstand und Handwerk
 des Landes Nordrhein-Westfalen


E-Autos auf dem Vormarsch

Wie die Hertener Stadtwerke beim Aufbau einer Ladeinfrastruktur helfen.

Elektro-Autos erobern das Land. Dieser Trend schlägt sich auch in der Arbeit der Hertener Stadtwerke nieder. Sie unterstützen Unternehmen in der Beratung, Umsetzung, Installation und Inbetriebnahme von Ladeinfrastruktur. Im vergangenen Jahr haben sie über 20 Unternehmen in Herten und der Region mit Ladeinfrastruktur versorgt. Gleichzeitig sind die Hertener Stadtwerke auch ein gefragter Gesprächspartner bei der Beratung von aktuellen Fördermöglichkeiten.

„Der Ausbau der Ladeinfrastruktur eines Unternehmens sollte als Projekt betrachtet werden. Dabei werden kurzfristige und mittelfristige Ausbauziele definiert und die Umsetzbarkeit geprüft“, betont Michael Lobert, der bei den Hertener Stadtwerken als Energieberater und damit auch für Energiedienstleistungen zuständig ist.

Beim Aufbau einer Ladeinfrastruktur sollte die Geschäftsleitung jedes Unternehmens eine Reihe von Faktoren berücksichtigen. Lobert nennt folgende Punkte: Wie groß ist mein Fuhrpark und wie wird sich mein Fuhrpark in den nächsten Jahren entwickeln? Wer soll dort laden? Eigener Fuhrpark, Kunden, Mitarbeiter oder nur Geschäftsleitung?

Wie viele Ladepunkte werden kurz- und mittelfristig benötigt? Welche elektrische Leistung für die geplante Ladeinfrastruktur stehen dem Unternehmen zur Verfügung? Muss der Netzanschluss erweitert werden? Benötige ich ein Lastmanagement?

**Förderung beträgt
maximal 15.000 Euro**

Die Kosten für den Aufbau einer Ladeinfrastruktur lassen sich nicht pauschal beziffern. Denn jedes Unternehmen hat zum einen unterschiedliche technische Voraussetzungen und zum anderen unterschiedliche Ansätze zur Ausbauintensität der Ladeinfrastruktur (Anzahl der Ladepunkte, wem biete ich die Ladepunkte an? usw.).

Jeder Ladepunkt im Unternehmen kann prinzipiell von Mitarbeitern und /oder auch Kunden genutzt werden. Mithilfe der smarten Ladeinfrastruktur sind die einzelnen Ladevorgänge nachvollziehbar und abrechenbar. Für größere Unternehmen ist es sinnvoll, ein Ladeinfrastruktur-Konzept zu entwickeln sowie eine Bedarfs- und Standortanalyse durchzuführen.

Progres.NRW fördert die Umsetzungsberatung und die Erstellung von Konzepten für La-

deinfrastruktur mit 50 Prozent der zuwendungsfähigen Ausgaben. Maximal kann die Summe 15.000 Euro betragen. Grundsätzlich sollte sich die Auswahl der Ladeinfrastruktur an den im Konzept vorgegebenen Anforderungen orientieren. Dabei sollte man auch in die Zukunft blicken und smarte bzw. intelligente Ladeinfrastruktur verwenden, rät Michael Lobert.

Das Programm progres.nrw wird regelmäßig aktualisiert und so an die sich ändernden Rahmenbedingungen flexibel angepasst. Es bietet eine breite Palette von Förderangeboten, um den effizienten Umgang mit Energie und den Einsatz von regenerativen Energien in NRW voranzubringen und ist damit wichtigstes Förderinstrument für kleine und mittelständische Unternehmen, Kommunen, Wissenschaft und Verbraucher. Dieses Förderprogramm umfasst fünf grundlegende Programmbereiche, zu denen auch die Elektromobilität gehört. **Frank Leszinski**

i

 Hertener Stadtwerke,
 Michael Lobert, Tel.
 02366-307-266, Mobil:
 0178-7307034, E-Mail:
 m.lobert@herten.de


Die Hertener Stadtwerke unterstützen Unternehmen beim Aufbau einer Ladeinfrastruktur für Elektro-Autos.
Foto: Hertener Stadtwerke


**WIRTSCHAFT
IM BLICK**

 Die nächste Ausgabe
 erscheint im Juni 2021.



Foto: Virojt Changyenham/Dreamstime.com

Maßgeschneiderte Konzepte

Die Wallstein Unternehmensgruppe richtet eine Ladeinfrastruktur für Elektro-Autos ein.

Der Ausbau der Ladeinfrastruktur ist ein wichtiger Bestandteil der Elektromobilität. Die Attraktivität von Elektrofahrzeugen hängt aus Kundensicht von der Einfachheit der Nutzung ab.

Die Wallstein Unternehmensgruppe mit Sitz in Recklinghausen übernimmt sämtliche Aufgaben der Einrichtung einer Ladeinfrastruktur. Dies beinhaltet die Beratung und Betreuung ab der frühen Planungsphase, die Installation bis zur schlüsselfertigen Übergabe und die Wartung in den Folgejahren. „Unser Anspruch ist, keine Aspekte außer Acht zu lassen und ein maßgeschneidertes Konzept zu erstellen, das sich exakt an den individuellen Gegebenheiten ausrichtet“, betont Sebastian Preukschars, Projektierungsingenieur der Wallstein Unternehmensgruppe.

Wallstein projiziert und baut seit mehr als drei Jahrzehnten technisch komplexe Industrieeinrichtungen. Außerdem zählt das Unternehmen zu den deutschlandweit führenden Anbietern von Instandhaltungsleistungen für Elektroanlagen im Nieder- und Mittelspannungsbereich und bietet deshalb auch ein hohes



Sebastian Preukschars Foto: Privat

Maß an Kompetenz auch auf dem Gebiet der E-Mobilität.

Clevere Ladeinfrastruktur unabdingbar

In fast allen Branchen und Geschäftsfeldern nehmen der Bedarf und die Notwendigkeit für Elektromobilität erheblich zu. Der Fuhrpark bildet dabei nur einen Teil der eigentlichen Herausforderung für Unternehmen, denn während Verbrenner in kürzester Zeit aufgetankt sind, muss das Aufladen bei E- und Hybridautos im täglichen Arbeitsein-

satz logistisch sinnvoll eingeplant werden. „Für jeden zuverlässigen Betrieb ist eine durchdachte und clevere eigene Ladeinfrastruktur unabdingbar“, so Preukschars.

Um eine funktionierende Ladeinfrastruktur zu gewährleisten, sind eine Menge Aspekte zu berücksichtigen. Dazu gehören zum Beispiel die Anzahl der Ladepunkte, der Standort sowie die Wahl der richtigen Hardware. Denn man muss sich darüber im Klaren sein, dass sich im Bereich der Elektromobilität die technischen Gegebenheiten und die Gesetzeslage fortwährend verändern.

Zu Beginn der Planungsarbeiten ist es enorm wichtig, verschiedene Gewerke und Genehmigungsstellen so miteinander zu koordinieren, dass kostenintensive Pannen und Terminverschiebungen ausbleiben. Preukschars empfiehlt einen ganzheitlichen Ansatz: „Wenn das ausführende Unternehmen eine koordinierende Rolle für alle Instanzen übernimmt, ist das eine optimale Lösung.“

Frank Leszinski

www.wallstein.de



DIE GEWERBLICHEN ANGEBOTE VON MINI.

Alles was Sie an MINI lieben. Der neue MINI 5-Türer bietet Gokart-Feeling im Berufsverkehr und viel Platz für Ihre Wochenendpläne. Mehr erfahren auf vogelsang-automobile.de/mini-modelle.

MINI LEASINGBEISPIEL¹: MINI ONE 5-TÜRER

Midnight Black metallic mit Stoff Firework Carbon Black/ Carbon Black, Zusatzumfänge RDE, MINI Connected, Ausstattungspaket Blackyard: 16" LM-Räder Victory Spoke schwarz, Komfortzugang, Armauflage vorn, Sitzheizung für Fahrer und Beifahrer, Park Distance Control (PDC) hinten, Sportlederlenkrad, Multifunktion für Lenkrad u. v. m.

Mtl. Leasingrate:	189,00 EUR
Anschaffungspreis:	19.200,00 EUR
Leasingsonderzahlung:	1.000,00 EUR
Laufleistung p. a.:	10.000 km
Laufzeit:	36 Monate
Sollzinssatz p. a. ² :	4,25 %
Effektiver Jahreszins:	4,33 %
Gesamtbetrag:	7.804,00 EUR

¹Ein unverbindliches Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH, Lilienthalallee 26, 80939 München, alle Preise inkl. 19 % MwSt., Stand 02/2021. Zzgl. 860,00 EUR für Überführung und Zulassung. Ist der Leasingnehmer Verbraucher, besteht nach Vertragsschluss ein gesetzliches Widerrufsrecht. Nach den Leasingbedingungen besteht die Verpflichtung, für das Fahrzeug eine Vollkaskoversicherung abzuschließen. ²Gebunden für die gesamte Vertragslaufzeit.

Kraftstoffverbrauch (NEFZ) innerorts in l/100 km: 6,8; Kraftstoffverbrauch (NEFZ) außerorts in l/100 km: 4,4; Kraftstoffverbrauch kombiniert in l/100 km: 5,3 (NEFZ); 5,5 (WLTP); CO₂-Emissionen kombiniert in g/km: 120 (NEFZ); 125 (WLTP); Effizienzklasse: B Leistung: 75 kW (102 PS); Hubraum: 1499 cm³; Kraftstoff: Benzin.

Offizielle Angaben zu Kraftstoffverbrauch und CO₂-Emissionen wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren ermittelt und entsprechen der VO (EU) 715/2007 in der jeweils geltenden Fassung. Angaben im NEFZ berücksichtigen bei Spannbreiten Unterschiede in der gewählten Rad- und Reifengröße, im WLTP jegliche Sonderausstattung. Für die Bemessung von Steuern und anderen fahrzeugbezogenen Abgaben, die (auch) auf den CO₂-Ausstoß abstellen, sowie ggf. für die Zwecke von fahrzeugspezifischen Förderungen werden WLTP-Werte verwendet. Aufgeführte NEFZ-Werte wurden ggf. auf Basis des neuen WLTP-Messverfahrens ermittelt und zur Vergleichbarkeit auf das NEFZ-Messverfahren zurückgerechnet. Weitere Informationen zu den Messverfahren WLTP und NEFZ finden Sie unter www.bmw.de/wltp. Abbildung zeigt Sonderausstattungen.

Wir vermitteln Leasingverträge an die BMW Bank GmbH und andere Partner.

Vogelsang Automobile
GmbH & Co. KG
Rottstr. 118
45659 Recklinghausen
Tel.: 02361/9193-0
vogelsang-automobile.de

DER NEUE MINI 5-TÜRER.



Frauen in der Führung vernetzen

Das Recklinghäuser Unternehmerinnen-Netzwerk (RUN) wurde im Oktober 2018 gegründet. Rund 50 Unternehmerinnen gehören diesem Netzwerk an. Ziel ist es, Neueinsteigerinnen den Austausch zu ermöglichen und sie zu unterstützen. Denn auch in der heutigen Zeit ist der Berufswunsch Unternehmerin nicht selbstverständlich.

Es werden vierteljährlich Treffen organisiert, bei denen die Betriebe (wenn möglich) vorgestellt werden. Hierbei wird ein Einblick in den Alltag von Frauen in Führungspositionen gewährt.

Nicht nur die Kommunikation untereinander, sondern auch der enge Austausch mit kommunalen Anlaufstellen wie der Beauftragten für Chancengleichheit der Agentur für Arbeit, der Gleichstellungsbeauftragten der Stadt, der Wirtschaftsförderung und der B3 Business-Beratung tragen dazu bei, dass unternehmerinnenspezifische Angebote besser wahrgenommen werden. Alle gründungsinteressierten Frauen und Unternehmerinnen sind deshalb zu den Veranstaltungen eingeladen.

Interessentinnen können sich wenden an Susanne Pätzold, Tel. 02361-3702296, E-Mail: italianissimo-paetzold@gmail.com.

i

Das Angebot des RUN

- vierteljährliche Treffen
- Vorträge
- Betriebsbesichtigungen mit Vorstellung der Unternehmensphilosophie und Branchensituation
- Erfahrungsberichte über die Rolle der Frau in Führungspositionen
- Netzwerken
- Hilfestellung bei Problemen
- Gemeinsamer, unkomplizierter Austausch
- Effektiver Wissenstransfer



Beim Tag der Ausbildung können Schülerinnen und Schüler sowie junge Erwachsene Unternehmen und typische Arbeitsabläufe kennenlernen.
Foto: Industryviews/Dreamstime.com

Erfolgreiche Premiere findet ihre Fortsetzung

Zweiter Recklinghäuser Tag der Ausbildung am 9. Juni:
Unternehmen aus der Stadt können sich anmelden.

Im vergangenen Jahr feierte er seine erfolgreiche Premiere: der Tag der Ausbildung. Am 9. Juni findet das Format, das Ausbildungsbetriebe und potenzielle Bewerberinnen und Bewerber zusammenbringt, seine Fortsetzung. Recklinghäuser Unternehmen, die teilnehmen möchten, können sich jetzt anmelden.

Über 20 Unternehmen nutzten im Oktober 2020 die Gelegenheit, ungezwungen und unkompliziert mit möglichen Auszubildenden von morgen zusammenzukommen. Die Idee hinter der Aktion, die von der Stadt Recklinghausen initiiert wurde: Die teilnehmenden Betriebe öffnen ihre Türen und stellen ihr Ausbildungsangebot vor. Schülerinnen und Schüler können sich an dem Tag Maschinen, Werkstätten, Labore sowie die Räumlichkeiten vor Ort ansehen. Sie können typische Arbeitsprozesse kennenlernen, mit Auszubildenden sprechen, die den Beruf schon erlernen, oder einfach mit den Unternehmen ins Gespräch kommen. Auch Praktika werden dabei vorgestellt.

Ideengeber der Aktion war Karsten Sieger, Geschäftsführer der Tillmann & Co. Tiefbaugesellschaft mbH. Das Unternehmen konnte auch neue Azubis durch den Tag der Ausbildung gewinnen.

i

Recklinghäuser Unternehmen, die am zweiten Tag der Ausbildung teilnehmen möchten, können sich bereits jetzt anmelden. Ein Formular ist im Internet zu finden unter www.recklinghausen.de/Wirtschaft_Einkaufen/Tag_der_Ausbildung. Weitere Informationen erteilt Christian Wißing von der Wirtschaftsförderung, Tel. 02361-501408, E-Mail: christian.wissing@recklinghausen.de.

Die IKK Classic Regionaldirektion Recklinghausen war ebenfalls eines der Unternehmen, das an der Premiere teilnahm. „Aufgrund der Pandemie war es im vergangenen Jahr nicht möglich, Schülerinnen und Schüler auf Messen über unsere Ausbildungsmöglichkeiten zu informieren“, erklärt Nancy Verstege aus dem Marketing. Die Informationen online und über soziale Netzwerke zu verbreiten, habe sich schwierig gestaltet. „Der Tag der Ausbildung war somit eine Chance für uns, Interessierte unter Corona-Bedingungen kennenzulernen.“

Rund zwölf Teilnehmerinnen und Teilnehmer hätten das Angebot genutzt. „Wir bilden Sozialversicherungsangestellte und Kaufleute im Gesundheitswesen aus“, erzählt Verstege. „An dem Tag haben unsere Auszubildenden kurz und knackig die Berufe vorgestellt.“ Ferner gab es Informationen zum Mitnehmen und die Schülerinnen und Schüler konnten sich für weitergehende Veran-

staltungen anmelden. Nancy Verstege zeigt sich mit der Premiere zufrieden: „Beim nächsten Tag der Ausbildung sind wir wieder dabei.“

Die gute Nachricht für sie und alle weiteren Unternehmen aus Recklinghausen, die für ihre Ausbildung werben möchten: Die Fortsetzung folgt – und zwar am Mittwoch, 9. Juni. Von 16 bis 19 Uhr findet dann der zweite Tag der Ausbildung statt. Ebenfalls mit von der Partie ist die Stadtverwaltung Recklinghausen. Hier erhalten Interessierte Informationen über Ausbildungsplätze im öffentlichen Dienst. Für alle Ausbildungsplatzsuchenden veröffentlicht die Stadt nach den Sommerferien Informationen in den Schulen, den Jugendeinrichtungen und über die sozialen Netzwerke.

Der Tag der Ausbildung ist eine Gemeinschaftsinitiative der teilnehmenden Unternehmen, der Vestischen Arbeit und der Wirtschaftsförderung der Stadt Recklinghausen. Letztere koordiniert den Aktionstag.