

DIE WIRTSCHAFT

Das Wirtschaftsmagazin der Industrie- und Handelskammer Bonn/Rhein-Sieg

„INTENSIV, LEHRREICH, ANSTRENGEND“

Unternehmensnachfolge
Math. Düren Transport GmbH & Co. Kg
Mehr auf Seite 22

WIDERRUFSBUTTON FÜR DEN ONLINE-HANDEL

Was Unternehmen beachten müssen
Mehr auf Seite 36

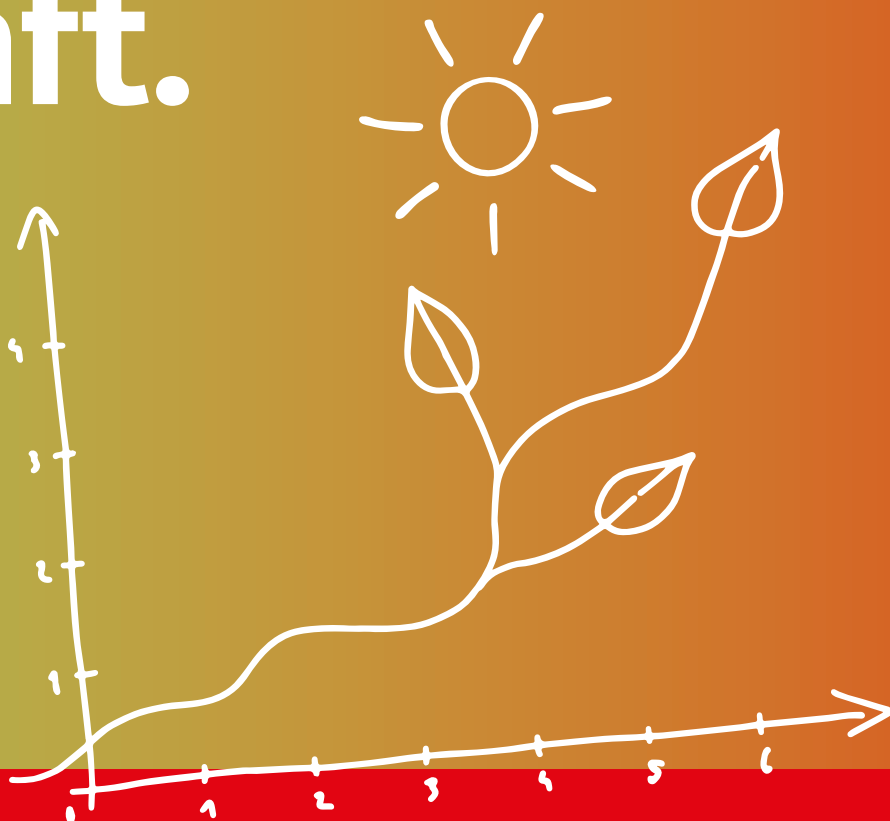
**NACH-
GEFRAGT**
SECHS FRAGEN AN
**STEPHANIE
OREFICE**

WIRTSCHAFTSFAKTOR WACHSTUM

STABIL ERFOLGREICH



Hier engagiert. Für eine bessere Zukunft.



**Wir unterstützen nachhaltige Projekte als eine
der größten Förderinnen in Köln und Bonn.**

Unser Engagement ist ein echtes Plus für alle, denn ein Teil unserer
Gewinne fließt zurück in die Region – und das schon seit 200 Jahren.

sparkasse-koelnbonn.de/engagement



200 Jahre



**Sparkasse
KölnBonn**

Füreinander Hier.

Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer,

wir leben in turbulenten Zeiten: Corona, die Flut an Ahr und Swist, die handelspolitischen Verwerfungen durch einen sprunghaften Präsidenten in den USA sowie Energie- und Rohstoffkrisen infolge der Kriege in der Ukraine und am Golf. Unternehmen sehen sich mit vielfältigen Herausforderungen konfrontiert. Aufgeben ist aber keine Alternative: Die deutsche Wirtschaft, die Wirtschaft an Rhein und Sieg lebt von Innovationen, Ideen und dem Engagement ihrer Mitarbeitenden.

Deshalb sind Zeiten des Umbruchs nicht nur mit Risiken, sondern auch mit Chancen verbunden, sich und sein Geschäftsmodell zu verändern und neu zu erfinden. Wir wollen Ihnen mit unserer Titelgeschichte vier Unternehmen vorstellen, die diese Chancen konsequent ergriffen haben. Sie investieren, erschließen neue Märkte, entwickeln Produkte weiter oder stellen ihr Geschäftsmodell infrage. Diese vier Beispiele aus unserer Region zeigen, welche Strategien in unterschiedlichen Branchen dahinterstecken. Wer seinen Markt kennt und entschlossen handelt, kann auch in schwierigen Zeiten wachsen. Marktdurchdringung, Produktentwicklung, Marktentwicklung und Diversifikation – die vier vorgestellten Unternehmen zeigen vier Erfolgsstrategien auf. Entscheidend ist generell, dass Unternehmen (gerade auch in Krisenzeiten) nicht abwarten, sondern handeln.



Vielleicht regen diese Beispiele auch Sie an, neue Wege zu proben und zu beschreiten. Dabei steht Ihnen ihre IHK-Unternehmensförderung mit Rat und Tat zur Seite. Mit Veranstaltungen, Informationen und Vernetzung zu den Themen Konsolidierung und Wachstum wollen wir in diesem Jahr einen besonderen Schwerpunkt neben unseren Aktivitäten zur Gründung und zur Unternehmensnachfolge setzen. Weitere Informationen dazu finden Sie in unserem Titelthema. Gehen Sie gerne auf die IHK-Mitarbeitenden zu.

Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre mit der Hoffnung auf entspanntere Zeiten.

Freundliche Grüße

Ihr
Stefan Hagen
Präsident der IHK Bonn/Rhein-Sieg

rheindesign
Intelligente Raumkonzepte

I.OG

NORDBECK
KFZ-SACHVERSTÄNDIGENBÜRO
GMBH & CO. KG

EG

SILVA DYNAMICS

Halle 2 links

TITEL +

„Einfach ins Machen kommen!“
Thomas Oster organisiert als
Projektmanager bei NRW.BANK.
Innovationspartner Workshops
für den Mittelstand. Er berichtet,
wie sich Betriebe erfolgreich neu
ausrichten, aber auch von
Zweifeln und Unsicherheiten.
www.ihk-bonn.de |
Webcode @3626

12

WIRTSCHAFTSFAKTOR
WACHSTUM

**STABIL
ERFOLGREICH**

Foto: Susanne Hartmann

22

**„INTENSIV, LEHRREICH,
ANSTRENGEND“**

Unternehmensnachfolge
Math. Düren Transport GmbH & Co. KG



WIDERRUF

36

**WIDERRUFSBUTTON
FÜR DEN ONLINE-HANDEL**

Was Unternehmen beachten müssen

INHALT

- 03 STANDPUNKT
- 32 VERLAG SPEZIAL
- 50 CARTOON & IMPRESSUM

■ QUERBEET

- 06 Zahlen, die bewegen

■ NEWS

- 08 Kurzmeldungen

■ TITEL

- 12 **Stabil erfolgreich**
Wirtschaftsfaktor Wachstum

- 18 Wachsen mit der
IHK Bonn/Rhein-Sieg

■ AUS DER PRAXIS

- 20/40 Meldungen aus den
Abteilungen /
Unternehmensbörse

■ WIRTSCHAFT REGIONAL

- 22 „Intensiv, lehrreich, anstrengend“
Math. Düren Transport
GmbH & Co. KG

- 25 Meldungen aus den
Unternehmen

■ ALLES WAS RECHT IST

- 36 **Widerrufsbutton**
für den Online-Handel
Was Unternehmen beachten
müssen

- 38 Aktuelle Infos

**Mitwählen statt
mitlaufen.**

Zeig, wo es langgeht.



47

**„MITWÄHLEN STATT
MITLAUFEN“: IHK
STARTET MIT KAMPAGNE
INS WAHLJAHR**

■ VERANSTALTUNGEN

- 42 Präsenz, online, hybrid

■ STANDORT WIRTSCHAFT

- 46 Wirtschaftliche Unsicherheit in
Bonn/Rhein-Sieg durch Iran-Krieg

- 47 „Mitwählen statt mitlaufen“:
IHK startet Kampagne
zur Vollversammlungswahl

- 48 Konjunktur: Stimmung in
regionaler Wirtschaft weiter
gedämpft

■ NACHGEFRAGT ...

- 49 Stephanie Orefice

Seite 16



DIE WIRTSCHAFT



www.ihk-bonn.de
Webcode @3614



QUERBEET

70.000

Artikel hat ein internationaler
Versandhändler für Künstlerbedarf
in Eitorf im Angebot

Siehe Seite 17



Foto: Freepik



Foto: KI

2,5

Prozent sind die Treibhausgasemissionen
in der EU 2024 gegenüber
dem Vorjahr gesunken

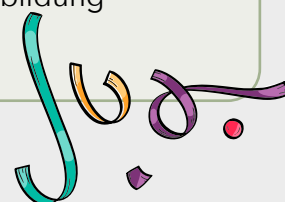
Siehe Seite 40



80

IHK-Mitarbeiterinnen und
-Mitarbeiter warben im Bonner
Rosenmontagszug für die
berufliche Ausbildung

Siehe Seite 21





4.500

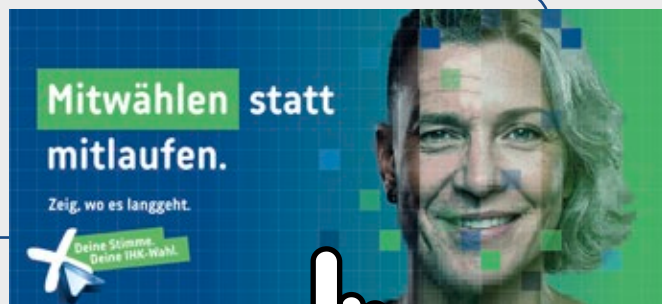
Betriebe der IT-Branche beschäftigen über 25.000 Menschen in der Region Bonn/Rhein-Sieg

Siehe Seite 11

55.000

IHK-Mitglieder können 2026 erstmals die Vollversammlung auch online wählen

Siehe Seite 47



18 MONATE

Foto: KI

benötigte der Übergabeprozess bei einer Bonner Unternehmensnachfolge

Siehe Seite 24

BONNER UNTERNEHMEN AUF PLATZ EINS FEMI-ON GEWINNT NRW FEMALE INNOVATION AWARD



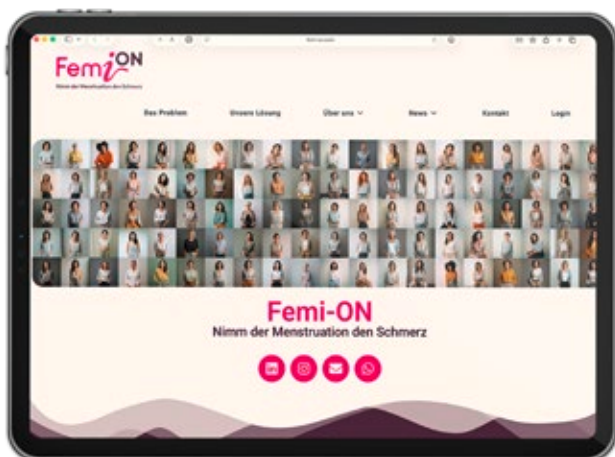
Rund 250 Gründungsinteressierte, Gründende, Investoren und Investorinnen sowie Experten und Expertinnen kamen Anfang März beim „Female Founders Venture Summit“ des DIGITALHUB.DE in Bonn zusammen – ein starkes Zeichen für die lebendige weibliche Startup-Szene in Nordrhein-Westfalen.

In inspirierenden Talks, Keynotes und Workshops entstanden Wissen, Sichtbarkeit und neue Netzwerke. Sechs herausragende Gründerinnen pitchten vor Jury und Publikum um den „NRW Female Innovation Award 2026“.



Dabei gewann mit Femi-ON aus Bonn ein regionales Unternehmen den ersten Platz: Das Start-up entwickelt innovative Medizinprodukte zur Linderung von Menstruationsbeschwerden. Auf Platz zwei folgte Lipobuddy aus Zülpich, Platz drei ging an MESensors aus Herzogenrath.

Das Preisgeld stellte die Sparkasse KölnBonn zur Verfügung. Die NRW.BANK unterstützte das Event als Sponsor, die IHK Bonn/Rhein-Sieg als Partnerin. Der Summit zeigte eindrucksvoll das Potenzial der Gründerinnen in NRW. Weitere Informationen für Gründerinnen sind bei **Michelle Urbahn**, m.urbahn@bonn.ihk.de, 0228 2284-233, erhältlich.



IHK-VOLLVERSAMMLUNGSWAHLEN HERBST 2026



AUSLAGE DER WÄHLERLISTEN UND FRISTEN FÜR EINE KANDIDATUR

Der Wahlausschuss hat am 12. März die Fristen für die Auslage der Wählerlisten und für die Einreichung von Wahlvorschlägen für die diesjährigen IHK-Vollversammlungswahlen im Herbst beschlossen. Demnach können die Wählerlisten vom **4. bis zum 11. Mai** innerhalb der Öffnungszeiten der IHK Bonn/Rhein-Sieg durch einen Wahlberechtigten oder einen Bevollmächtigten eingesehen werden. Die Einsichtnahme beschränkt sich auf die jeweilige Wahlgruppe.

Anträge auf Aufnahme in eine Wahlgruppe oder auf Zuordnung zu einer anderen Wahlgruppe sowie Einsprüche gegen die Zuordnung zu einer Wahlgruppe können bis zum **19. Mai 2026** beim Wahlausschuss der IHK Bonn/Rhein-Sieg eingereicht werden – durch Übermittlung eines eingescannten Dokuments per E-Mail (wahlteam@bonn.ihk.de), per Fax (0228 2284-222) oder schriftlich an den Wahlausschuss der IHK (Bonner Talweg 17, 53113 Bonn).

Darüber hinaus wurde die Frist für die Einreichung der Wahlvorschläge auf den **20. Mai bis 17. Juni 2026** gelegt. Wahlberechtigte sind aufgefordert, Wahlvorschläge für ihre Wahlgruppe einzureichen. Die Vorschläge sind schriftlich per Post, E-Mail (wahlteam@bonn.ihk.de) oder Fax an den Wahlausschuss bei der IHK Bonn/Rhein-Sieg, Bonner Talweg 17, 53113 Bonn, zu richten. Telefonische Auskünfte hierzu werden erteilt unter 0228 2284-400. Alle Informationen zur IHK-Vollversammlungswahl sind im Netz unter <https://wahl.ihk-bonn.de/> zu finden.



Gemäß § 8 Abs. 2 der Wahlordnung werden in unmittelbarer Wahl die folgende Anzahl von Mitgliedern in den verschiedenen Wahlgruppen und Betriebsgrößenklassen der Vollversammlung gewählt.

In der Wahlgruppe

1. Industrie/Produzierendes Gewerbe

kleine Unternehmen bis 9 Beschäftigte
mittlere und große Unternehmen 10 und mehr Beschäftigte

2. Großhandel

kleine Unternehmen bis 9 Beschäftigte
mittlere und große Unternehmen 10 und mehr Beschäftigte

3. Einzelhandel

kleine Unternehmen bis 9 Beschäftigte
mittlere und große Unternehmen 10 und mehr Beschäftigte

4. Banken und Versicherungen

5. Finanz- und Versicherungsdienstleistungen

6. Information und Telekommunikation

7. Verkehr und Logistik

8. Hotel- und Gaststättengewerbe

9. Immobilienwesen

kleine Unternehmen bis 9 Beschäftigte
mittlere und große Unternehmen 10 und mehr Beschäftigte

10. Gesundheitswesen/Wellness

kleine Unternehmen bis 9 Beschäftigte
mittlere und große Unternehmen 10 und mehr Beschäftigte

11. Kultur- und Kreativwirtschaft

12. Verbraucher- und unternehmensnahe Dienstleistungen

kleine Unternehmen bis 9 Beschäftigte
mittlere und große Unternehmen 10 und mehr Beschäftigte

9 Mitglieder davon

2 Mitglieder
7 Mitglieder

5 Mitglieder davon

1 Mitglied
4 Mitglieder

8 Mitglieder davon

2 Mitglieder
6 Mitglieder

3 Mitglieder

1 Mitglied

3 Mitglieder

2 Mitglieder

2 Mitglieder

4 Mitglieder davon

1 Mitglied
3 Mitglieder

4 Mitglieder davon

1 Mitglied
3 Mitglieder

2 Mitglieder

15 Mitglieder davon

2 Mitglieder
13 Mitglieder

SAVE THE DATE

INDUSTRIE: NACHHALTIGKEIT ALS WETTBEWERBSFAKTOR

Nachhaltigkeit wird zum Wettbewerbsfaktor für Industrie und Mittelstand. Am 19. Mai 2026 lädt die Initiative Industrie Bonn/Rhein-Sieg gemeinsam mit der Kunststoff-Initiative Bonn/Rhein-Sieg, der TROWISTA und dem Amt für Wirtschaftsförderung der Stadt Bonn gemeinsam mit dem Nachhaltigkeits-Hub Region Bonn zur Veranstaltung „Nachhaltigkeit als Wettbewerbsfaktor“ in die Stadthalle Troisdorf ein.

Im Mittelpunkt stehen Impulse aus der Praxis, Podiumsdiskussionen und Austauschformate rund um Themen wie Klimaschutzstrategien von Industrieunternehmen; Nachhaltige Materialien und ihre Rolle im Alltag; Zukunftsfähiges Unternehmertum und Fachkräftesicherung. Weitere Informationen unter <https://initiative-industrie.de/19-mai-2026-nachhaltigkeit-als-wettbewerbsfaktor/> oder bei **Armin Heider**, a.heider@bonn.ihk.de, 0228 2284-144.



Veranstaltung der Initiative Industrie in der Stadthalle Troisdorf, Foto: Jo Hempel

In|du|strie
GEMEINSAM. ZUKUNFT. LEBEN.



Am 21. Februar 2026 starb im Alter von 77 Jahren

Wolfgang Grießl,

Präsident der Industrie- und Handelskammer Bonn/Rhein-Sieg von 2011 bis 2016.

Von 2002 bis 2016 gehörte Herr Wolfgang Grießl der IHK-Vollversammlung an, die ihn auch in den Ausschuss für Kultur und Tourismus und in den Industrieausschuss berief. Ebenfalls war er Mitglied im Berufsbildungsausschuss sowie im Ausschuss für Arbeitsmarkt und Fachkräfte. Von 2007 bis 2016 war Wolfgang Grießl Mitglied des IHK-Präsidiums.

Wolfgang Grießl hat sich für Wirtschaft und Unternehmertum in Bonn und dem Rhein-Sieg-Kreis über Jahre hinweg stark eingesetzt. Diesem Engagement gedenkt die Industrie- und Handelskammer Bonn/Rhein-Sieg in diesen Tagen besonders.

Industrie- und Handelskammer Bonn/Rhein-Sieg

Der Präsident
Stefan Hagen

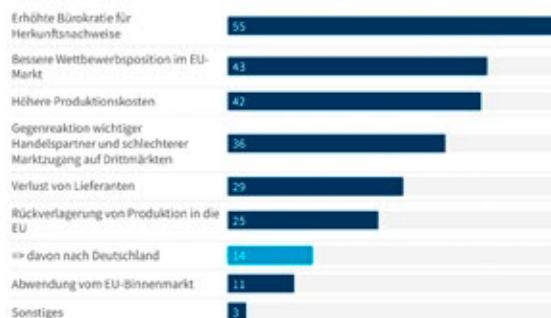
Der Hauptgeschäftsführer
Dr. Hubertus Hille

MEHRHEIT DER UNTERNEHMEN ERWARTET NACHTEILE „BUYEUROPEAN“ VERUNSICHERT WIRTSCHAFT

Die Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK) warnt vor neuen Belastungen für Unternehmen durch die im Industrial Accelerator Act (IAA) vorgesehenen „BuyEuropean“-Vorgaben. Eine aktuelle DIHK-Umfrage zeigt, wie sensibel das Thema ist: Drei von vier Unternehmen erwarten spürbare Auswirkungen von ‚BuyEuropean‘-Maßnahmen auf ihr Geschäft. Größte Sorge ist dabei zusätzliche Bürokratie: 55 Prozent rechnen mit mehr Aufwand durch Herkunftsnachweise. Dahinter folgen Kostensorgen, die sich mit erhofften Wettbewerbsvorteilen fast die Waage halten: 42 Prozent rechnen mit höheren Produktionskosten, 43 Prozent erwarten bessere Wettbewerbschancen im EU-Binnenmarkt. Weitere Risiken bleiben ebenfalls im Blick: 36 Prozent befürchten Gegenreaktionen von Handelspartnern und einen erschwerten Zugang zu wichtigen Drittlandmärkten. 29 Prozent sehen zudem das Risiko, bestehende Lieferanten zu verlieren.

Quelle: DIHK

Welche Chancen/Risiken eines „Buy European“-Ansatzes erwarten Sie für Ihr Unternehmen?



In Prozent, Mehrfachnennung möglich; die Prozentangaben in der Grafik basieren auf der Grundgesamtheit der Unternehmen, die Auswirkungen von „Buy European“ erwarten (75 Prozent)

Quelle: Going International 2026



SMART-REGION-STUDIE VERÖFFENTLICHT REGION SCHÖPFT POTENZIAL BEI DIGITALER VERNETZUNG NOCH NICHT AUS

Mit 4.500 Betrieben und mehr als 25.000 Beschäftigten ist die IT-Branche ein wichtiger Faktor für die Wirtschaft in Bonn/Rhein-Sieg. Eine jetzt veröffentlichte Studie der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg untersuchte im Auftrag der IHK Bonn/Rhein-Sieg anhand verschiedener Kategorien den regionalen Fortschritt bei der Digitalisierung im bundesweiten Vergleich. Mithilfe des Konzepts der „Smart-Region“ wurden die Möglichkeiten digitaler Technologien in unterschiedlichen Bereichen wie Bildung, Energie oder Kommunikation erarbeitet. Ein Ergebnis: Die Kommunen in der Region betreiben zwar verschiedene digitalen Plattformen, die aber nur selten miteinander vernetzt sind. Unterschiedliche Datenmodelle und Zugriffsprotokolle erschweren Austausch und Zusammenarbeit.

Regionale Unterschiede gibt es auch bei der Versorgung mit Glasfaser-Anschlüssen. Während laut Gigabit-Grundbuch über 80 Prozent der Unternehmen in Bornheim und Windeck an ein Glasfaser-Netz angeschlossen sind, erreichen fünf von 20 Kommunen

aus dem IHK-Bezirk, darunter Bonn und Siegburg, nur eine Abdeckung von unter 20 Prozent. Besser sieht es beim 5G-Mobilfunk aus: Hier wird in Bonn und dem Rhein-Sieg-Kreis auf eine nahezu flächendeckende Verbreitung erzielt.

Wie der aktuelle Fachkräftemonitor von IHK NRW belegt, fehlen in Bonn/Rhein-Sieg schon heute mehr als 500 Arbeitskräfte im Bereich der Informations- und Telekommunikationstechnik. Automatisierung und der Einsatz von Künstlicher Intelligenz könnten den Fachkräftemangel jedoch lindern.

Weitere Informationen zur Studie „Smart City Region Bonn/Rhein-Sieg“ sind bei **Bernhard Christ, b.christ@bonn.ihk.de, 0228 2284-245** erhältlich. Die PDF der Studie kann auf der IHK-Homepage heruntergeladen werden.





WIRTSCHAFTSFAKTOR WACHSTUM

STABIL ERFOLGREICH

Fachkräftemangel, Investitionszurückhaltung, schwache Konjunktur: Viele Unternehmen treten auf die Bremse. Andere nicht. Sie investieren, erschließen neue Märkte, entwickeln Produkte weiter oder stellen ihr Geschäftsmodell infrage. Vier Beispiele aus der Region zeigen, welche Strategien dahinterstecken.

Von **Dr. Susanne Hartmann**, freie Journalistin, Köln

„Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit“ – mit diesem Spruch beschreibt Stefan Brauweiler, einer der beiden Geschäftsführer der Rheindesign GmbH in Rheinbach, eine wichtige Erkenntnis aus seinem Unternehmeralltag. Schon bei der Gründung des Unternehmens im Jahr 2016 bewiesen Uwe Federholzer und er viel Mut. Seit sechs Jahren war Brauweiler mit seinem damaligen Kollegen Federholzer in einem renommierten Betrieb beschäftigt, der die Inneneinrichtung von Apotheken und Arztpraxen plante. Eine plötzliche Krankheit und kurz darauf der Tod des Chefs. Den beiden war direkt klar: „Das können wir auch selbst!“ und Rheindesign wurde gegründet.

„Das große Plus war von Anfang an, dass wir den Markt kannten und der Markt uns. Die Auftragsbücher waren direkt gut gefüllt.“ Dabei blieb es nicht: Rheindesign entwickelte sich zum Rundum-Dienstleister. Das Planungsbüro berät, setzt selbst oder mit festen Partnern die Einrichtungen um und unterstützt auf Wunsch auch beim Marketing. „Wir beobachten den Markt genau und wissen, wo es bei den Apotheken oder Praxen drückt. Dann bieten wir passende Lösungen, das kommt sehr gut an“, erzählt er. Ein Beispiel: Schon bei den ersten Ausbrüchen der Corona-Pandemie war Brauweiler klar, dass die Apotheken Schutz für die Verkaufstheken bräuchten. „So waren wir die ersten mit Plexiglaswänden und haben bei der späteren Preistreiberei mancher Anbieter nicht mitgemacht.“ Die Kunden honorierten es.

Seit anderthalb Jahren sitzt Rheindesign in einem eigenen neuen Gebäude mit Büros und Verwaltung in Rheinbach. Sechs Mitarbeitende zählt der Betrieb inzwischen. „Wir wachsen gesund“, sagt Brauweiler. Die Investition mitten in wirtschaftlich unsicheren Zeiten erforderte Überzeugungskraft. „Die Banken waren zunächst skeptisch, heute sehen sie den Erfolg. Denn mit mehr Fläche und mehr Personal können wir mehr Aufträge annehmen.“

Dabei hilft ihm, dass er seine Kunden versteht. „Ich kann ihre Herausforderungen genau nachvollziehen. Fehlendes Personal braucht zum Beispiel stringente Abläufe in einer Praxis oder einer Apotheke, das berücksichtigen wir bei der Planung.“ Die Strategie geht auf: Heute zählt sich Rheindesign zu den führenden Spezialanbietern in Deutschland. „Wir haben gelernt, dass es auch sinnvoll sein kann, gegen den Trend innovativ und wachstumsorientiert zu agieren. Letztlich sind Unternehmen, die sich etwas trauen, immer erfolgreicher!“



Foto: Susanne Hartmann

„WIR HABEN GELERNT, DASS ES AUCH SINNVOLL SEIN KANN, GEGEN DEN TREND INNOVATIV UND WACHSTUMSORIENTIERT ZU AGIEREN.“

Stefan Brauweiler, Geschäftsführer von Rheindesign

Was er allerdings auch nicht verschweigt: Der Erfolg erfordert hohen persönlichen Einsatz. „Die ersten paar Jahre war Urlaub einfach nicht möglich, und natürlich leidet darunter die Familie. Das würde ich heute vielleicht anders gewichten. Auf der anderen Seite: Ohne ausreichend Engagement und Fleiß gibt es auch keinen nachhaltigen Erfolg. Diese Mentalität würde ich mir heutzutage wieder von mehr Menschen wünschen.“

→



Foto: © Stocksiefen

**„ICH MÖCHTE
MENSCHEN GLÜCKLICH
MACHEN UND BIN DA
AUCH EIN WENIG
MISSIONARISCH
UNTERWEGS.“**

Benjamin Stocksiefen, Geschäftsführer
Holzbau Stocksiefen GmbH



Foto: © Stocksiefen



Foto: © Stocksiefen/Joshua A. Hoffmann

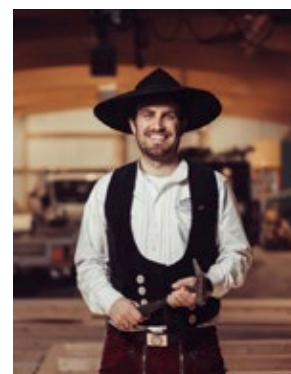


Foto: © Stocksiefen/Joshua A. Hoffmann

Betrieb hat 2024 den „Ludwig“ in der Kategorie Marketing gewonnen und war bereits auf vielen Veranstaltungen der IHK als Erfolgsbeispiel präsent. Stocksiefen führt das Unternehmen, das bereits seit 80 Jahren besteht, in vierter Generation. „Und wir wollen die 100 Jahre vollmachen“, sagt er lachend.

Was Stefan Brauweiler beschreibt, ist leider nicht typisch für das Gründungsgeschehen in der Region. Nach Angabe des Gründungsspezialisten der IHK Bonn/Rhein-Sieg, Christian Pinnekamp, scheitern rund achtzig Prozent der Gründungen bereits in den ersten fünf Jahren. Damit das nicht passiert, müssen Unternehmen früh die richtigen Weichen stellen. So wie Rheindesign: Den Markt beobachten und verstehen, neue Produkte und Trends entwickeln und sowohl in den Standort als auch in Personal investieren.

VOM ZIMMEREIBETRIEB ZUR „FEELS WOOD“-IKONE

Während Rheindesign aus einer Krise gegründet wurde, stand Benjamin Stocksiefen in Niederkassel vor einer anderen Herausforderung: Die Nachfolge im Familienunternehmen. Der

Dabei sah es zunächst gar nicht nach einer rosigen Zukunft aus. Ein schwieriger und emotional herausfordernder Nachfolgeprozess war das eine. Hinzu kam, dass das bisherige Geschäftsmodell in die Jahre gekommen war. Der klassische Dachstuhlhausbau verlor an Bedeutung. Stocksiefen entschied sich für einen Kurswechsel.

Heute plant und baut das Unternehmen komplette Holzhäuser, stockt Gebäude auf und entwickelt anspruchsvolle Konstruktionen mit heimischen Hölzern. Hauptsächlich für Privatkunden, die Wert auf einen natürlichen und nachhaltigen Baustoff legen. Die Kunden liegen Stocksiefen am Herzen: „Ich möchte Menschen glücklich machen und bin da auch ein wenig missionarisch unterwegs.“ Wenn Leute viel in Eigenleistung beitragen möchten, dürfen sie auch schon mal die Halle am Wochenende nutzen. Nicht selten, dass daraus ein geselliger Familientag wird.

Ob im Kontakt mit Kunden oder in Netzwerken: Stocksiefen liebt es, seine Erfahrungen zu teilen. Das Nachfolgethema hat er in einem sehr persönlichen Buch aufgearbeitet, Fragen zum Holzbau in einem anderen. Hinzu kommen Auftritte als Speaker auf Messen und Kongressen. Videos mit Tipps zum Holzbau auf Youtube und anderen Social Media-Kanälen unter dem Namen „Feels Wood“ sorgen für Bekanntheit und Vertrauen bei den Kunden. „Auch Mitarbeitende kommen heutzutage über einen guten Social-Media-Auftritt“, sagt er.

Die Erfolgsstrategie seines Unternehmens: Spezialisierung, Markenbildung und klare wirtschaftliche Leitplanken. Stocksiefen beschränkt sich auf die Gewerke, die das Unternehmen selbst durchführen kann und übernimmt beispielsweise keine Generalunternehmer-Funktion. Die Liquidität muss stimmen, weshalb ein größerer Posten bei Produktionsbeginn für die

Materialbestellungen in Rechnung gestellt wird. Lediglich eine der großen Maschinen in der Halle ist kreditfinanziert.

Und verschiedene Unternehmens- und Finanzberater haben Stocksiefen in den entscheidenden Phasen der Entscheidungen begleitet. „Davon habe ich unglaublich profitiert“, sagt er. Das Engagement gibt er durch seine Nachfolge-Expertise und beispielsweise als Beirat bei der VR-Bank weiter. „Daher mein abschließender Tipp: Netzwerke sind Gold wert!“

SCHNELLE ENTSCHEIDUNGEN MIT SUBSTANZ

Die Johannes Gerstäcker Verlag GmbH steht für eine andere Form des Wachstums: Internationalisierung. Das Unternehmen

→



Foto: Joshua A. Hoffmann



**„DIE HOHE QUALITÄT UND
DAS VERTRAUEN SIND
UNSERE STRATEGISCHEN
VORTEILE GEGENÜBER
BILLIG-ANBIETERN ODER
GLOBALEN VERSENDERN.“**

Peter Schnur-Kamita, Geschäftsführer
Johannes Gerstäcker Verlag GmbH





„UNSERE ÜBERZEUGUNG IST, DASS MARKENSTÄRKE DURCH FOKUS ENTSTEHT UND NICHT DURCH LAUTSTÄRKE. DESHALB ORIENTIEREN WIR UNS WENIGER AN KURZFRISTIGEN TRENDS. SO BLEIBEN WIR AUTHENTISCH.“

Viktorija Verpoorten, Geschäftsführerin
VERPOORTEN GmbH & Co. KG

„WIR DENKEN IN LANGFRISTIGEN LINIEN UND GEHEN IMMER VON DEN BEDÜRFNISSEN DER KUNDEN AUS.“

William Verpoorten, Geschäftsführer
VERPOORTEN GmbH & Co. KG



mit rund 280 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern am Standort Eitorf ist als Versandhändler für Künstlerbedarf europaweit bekannt, aber auch im stationären Handel aktiv. Die Historie des

Unternehmens ist eine Geschichte von wegweisenden Entscheidungen und sehr viel unternehmerischem Mut.

„Jedoch immer auf der Basis von einer sehr genauen Kenntnis des Marktes und der Kunden“, sagt Peter Schnur-Kamita, einer der vier Geschäftsführer. So galt es nach der Wiedervereinigung den Markt in den neuen Bundesländern für Gerstäcker zu gewinnen. „Dort waren sie andere Preise gewöhnt“, so Schnur-Kamita. „Letztlich hat unsere hohe Lieferfähigkeit und die riesige Auswahl überzeugt.“

Das Unternehmen arbeitete hoch profitabel, als Ende der 90er-Jahre der nächste strategische Schritt anstand. Der zuvor in der Künstlerpapierindustrie tätige Schnur-Kamita brachte bei Eintritt ins Unternehmen Kenntnisse des Marktes in Frankreich mit. Ende 1999 wagte sich die Firma an das erste Auslandsgeschäft. Detaillierte Marktstudien bereiteten die Aktion vor, mit der in kürzester Zeit die Marktführerschaft von Gerstäcker in dem Flächenstaat gelang. „Mit einem jungen französischen Team, genau auf die Kultur und die Kundenwünsche im Land abgestimmten Katalogen, aber der verlässlichen deutschen Logistik im Hintergrund“, erzählt Schnur-Kamita.

Nach ähnlichem Muster verlief der Markteintritt in England. Eine Zeit hoher Investitionen in Logistik und ERP-Systeme. Auch hier machte Schnelligkeit den Unterschied: Bereits

#UNTERNEHMENZUKUNFT IHK-BONN/RHEIN-SIEG PODCAST

Wie etabliert man sich als junges Unternehmen am Markt? Wie organisiert man Wachstum? Gibt es Fördermöglichkeiten nach der Start-up-Phase? Darüber sprechen wir in unserer aktuellen Podcast-Folge mit Sven Wittich, Vorstand des Digital Hub, und der Unternehmerin Katrin Reuter. Sie gründete vor rund zehn Jahren in Bonn die trackle GmbH.



www.ihk-bonn.de |
Webcode 3627



2002 gab es in Frankreich den ersten Webshop – nach schon einem Monat hatte sich die Investition rentiert. „Wir haben auf zügiges Wachstum gesetzt. Dabei muss man beachten, dass unser Markt klein ist: Wir sprechen höchstens sieben Prozent der Bevölkerung an. Bei uns ist die Auswahl entscheidend, die Verlässlichkeit bei der Lieferung, ein attraktives Preisgefüge und der enge Kontakt zu unseren Kunden.“ Dieser entsteht zum einen durch ein Call-Center, seit Jahrtausendbeginn auch durch eigene Ladengeschäfte.

„Die persönliche Beratung und die Inspiration in unseren Läden führt zu einer sehr hohen Verweildauer“, beschreibt Schnur-Kamita den Vorteil der Doppelstrategie. Auch hier ist der Kundenwille entscheidend. Die Zusammenarbeit mit Künstler-Netzwerken, mit Influencern und Meinungsbildnern schafft Vertrauen und eine hohe Bekanntheit. „Die hohe Qualität und das Vertrauen sind unsere strategischen Vorteile gegenüber Billig-Anbietern oder globalen Versendern“, sagt der Geschäftsführer. „Wir kaufen global ein, agieren vor Ort jedoch ganz im Sinne der lokalen Kultur.“

Ob die Strategie funktioniert, zeigt sich in klaren Zahlen: Zum Beispiel beim Auftragseingang, der Höhe des durchschnittlichen Einkaufs im Warenkorb und der Gewinnung von Neukunden. Fundierte Entscheidungen, die dann auch schnell umgesetzt werden, bestimmen bis heute den Unternehmenserfolg.

Dieses Prinzip würde sich Schnur-Kamita auch bei dem Bürokratiewust in Deutschland wünschen: „Auf uns treffen ungewöhnlich viele Verordnungen zu, weil wir mit 70.000 Artikeln über ein extrem breites Angebotsspektrum verfügen. Zum Beispiel auch die Elektroverordnung, weil unter anderem ein elektrischer Anspitzer im Katalog ist. Das ist unglaublich viel Aufwand für uns, den ich aus anderen europäischen Ländern in diesem Ausmaß nicht kenne.“

KONTINUIERLICH ZEITGEMÄSS

Ganz anders die Herausforderung bei Verpoorten in Bonn. Das Traditionsunternehmen feiert in diesem Jahr 150-jähriges Jubiläum. Wie schafft man es, Eierlikör über diese lange Zeit erfolgreich am Markt zu halten und immer wieder neue Generationen von dem Getränk zu überzeugen?

„Wir denken in langfristigen Linien und gehen immer von den Bedürfnissen der Kunden aus“, sagt Geschäftsführer William Verpoorten. Das Unternehmen setzte auf unterschiedliche Konsumanlässe und entwickelte neue Geschmacksvarianten sowie Lizenzprodukte in den Bereichen Pralinen, Eis oder Backwaren. „So konnten wir die Sichtbarkeit der Marke in unterschiedlichen Vertriebskanälen und Sortimenten steigern!“

Strategische Entscheidungen prägten immer wieder die Geschichte. Dafür sorgten zum Beispiel die veränderten wirt-

schaftlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen. Standortwechsel gehörten dazu – sei es wegen Kriegszerstörungen oder auch mal wegen der fehlenden wichtigsten Ressource, dem Ei. Verpoorten sagt: „Mit der Grundsteinlegung der Produktionsstätte in Bonn im Jahr 1952 wurde eine zukunftsweisende Entscheidung getroffen. Hier waren wir im bevölkerungsreichen NRW unseren Kunden deutlich näher.“

Die Zusammenlegung der Betriebe in Berlin und Bonn nach dem Mauerfall, der konsequente Ausbau in Bonn und die Erschließung internationaler Exportmärkte sind weitere wichtige Stationen. „Die Fähigkeit, Herausforderungen als Chancen zu begreifen und entschlossen zu handeln, ist bis heute ein wesentlicher Faktor des Familienunternehmens“, so Verpoorten.

Kontinuität ist ein weiteres Merkmal des Betriebs. Seit 2025 ist Verpoortens Tochter Viktoria als sechste Generation im Unternehmen. Und Kontinuität zeichnet auch das Produkt aus. „Unsere Überzeugung ist, dass Markenstärke durch Fokus entsteht und nicht durch Lautstärke. Deshalb orientieren wir uns weniger an kurzfristigen Trends. So bleiben wir authentisch.“

Langfristiges Denken statt kurzfristiger Effekte macht die Strategie aus. Verpoorten legt dabei großen Wert auf die Gemeinschaft im Unternehmen, zu der jeder Mitarbeitende beiträgt. Nachhaltiges Wachstum im Kerngeschäft, die Stärke der Marke und langfristige Zufriedenheit der Kundschaft beschreibt Verpoorten als die wesentlichen Ziele des Wachstums.

HANDELN STATT ABWARTEN

Was verbindet diese vier Unternehmen? Sie kennen ihren Markt genau, investieren gezielt und handeln entschlossen. Die Beispiele zeigen: Wer seinen Markt kennt und entschlossen handelt, kann auch in schwierigen Zeiten wachsen. So sieht das auch IHK-Experte Christian Pinnekamp: „Marktdurchdringung, Produktentwicklung, Marktentwicklung und Diversifikation – die vier vorgestellten Unternehmen zeigen genau diese vier Erfolgsstrategien. Entscheidend ist, dass Unternehmen nicht abwarten, sondern handeln.“



TITEL +

„Einfach ins Machen kommen!“
Thomas Oster organisiert als Projektmanager bei NRW.BANK. Innovationspartner Workshops für den Mittelstand. Er berichtet, wie sich Betriebe erfolgreich neu ausrichten, aber auch von Zweifeln und Unsicherheiten.
www.ihk-bonn.de
Webcode @3626

WACHSEN MIT DER IHK BONN/RHEIN-SIEG

IHK-WACHSTUMSTAGE

Zweimal im Jahr finden die Wachstumstage der IHK Bonn/Rhein-Sieg in Kooperation mit Unternehmen statt. Bei den Netzerkennungstagen kommen Unternehmen zu Wort. Die Unternehmensförderung der IHK Bonn/Rhein-Sieg berät zu Wachstumsthemen. Die Wachstumstage 2026 sind für April und Oktober geplant.

Nächster Termin:

16. April 2026, 17.00 Uhr

TROWISTA GmbH, Kaiserstr. 1 a, 53840 Troisdorf

KONTAKT UND ANMELDUNG

Christian Pinnekamp
Referent
Unternehmensförderung
Telefon: 0228 2284-232
c.pinnkamp@bonn.ihk.de



IHK-REPORT UNTERNEHMENSFÖRDERUNG

Zahlen, Daten, Fakten, Interviews mit Gründerinnen und Gründern sowie viele praktische Tipps gibt es im neuen IHK-Report Unternehmensförderung.

Der Report zum Download unter folgendem Link:



<https://www.ihk-bonn.de/unternehmensfoerderung>

FINANZIERUNGSSPRECHTAGE

Unternehmer und **Existenzgründer** haben im Rahmen der Finanzierungssprechstage der IHK Bonn/Rhein-Sieg die Möglichkeit, sich in **kostenfreien terminierten Online-Einzelgesprächen** individuell beraten zu lassen.

Fördermittelexperten der NRW.Bank und der Bürgschaftsbank NRW informieren dabei umfassend über passgenaue Finanzierungslösungen des Vorhabens und beziehen dabei öffentliche Fördermittel ein. Angesprochen sind Unternehmerinnen und Unternehmer mit einem Finanzierungsbedarf über 100.000 Euro.

Der nächste Online-Finanzierungssprechtag findet am 17. Juni 2026 statt.

KONTAKT UND ANMELDUNG

Nadine Heich
Gründung und Nachfolge
Telefon: 0228 2284-169
n.heich@bonn.ihk.de



WIR SIND DIESE JUGEND VON HEUTE. UND DIE FACHKRÄFTE VON MORGEN.



**JETZT
#KÖNNENLERNEN**



**Ausbildung
macht mehr
aus uns**

Die bundesweite IHK-Initiative unter dem Motto Jetzt **#könnenlernen** bleibt präsent und wird bis 2028 verlängert. Eine erfolgreiche Mitmachkampagne auch für Ihren Betrieb.

Seien Sie dabei und nutzen Sie Botschaften und Motive, die ein neues „Lebensgefühl Ausbildung“ nach außen tragen. Gemeinsam zeigen wir dem ganzen Land und speziell der jungen Generation: **Ausbildung macht mehr aus uns.**

Für weitere Informationen wenden Sie sich an das
IHK-Team Ausbildungsmanagement, Tel.: 0228 2284-444
oder E-Mail: ausbildung@bonn.ihk.de

INTERNATIONAL

Neue EU-Zollgebühr für Kleinsendungen ab Juli 2026



Foto: KI

Die EU erhebt ab Juli 2026 eine Zollgebühr bei Kleinsendungen, um faire Wettbewerbsbedingungen zwischen dem in- und ausländischen Handel zu schaffen. Ab 1. Juli 2026 wird der vorläufige Pauschal-Zoll in Höhe von drei Euro bei kleinen, in die EU eingeführten Paketen mit einem Wert von unter 150 Euro für jede darin enthaltene Warenkategorie erhoben. Diese Übergangsregelung gilt bis zur Einführung der EU-Zolldatenplattform, die voraussichtlich im Jahr 2028 eingeführt wird. Unternehmen sollten ihre Preis- und Logistikstrategien frühzeitig anpassen.



Großbritannien: Elektronische Einreisegenehmigung (ETA) wird strikt umgesetzt

Deutsche, die in das Vereinigte Königreich reisen, brauchen eine elektronische Einreisegenehmigung (ETA)

Alle relevanten ETA-Informationen finden Sie hier: [GOV.UK/ETA](https://gov.uk/eta)

Deutsche Staatsbürger*innen mit Aufenthaltsstatus oder Visum (inkl. Settled und Pre-Settled Status) brauchen keine ETA.

Es ist zwingend erforderlich, dass Ihr UK Visa and Immigration (UKVI)-Konto auf dem neuesten Stand ist: [GOV.UK/EVISA](https://gov.uk/evisa)

Deutsche, die auch die britische oder irische Staatsangehörigkeit besitzen, müssen zur Einreise in das Vereinigte Königreich ihren britischen oder irischen Pass benutzen. Sie benötigen keine ETA.

Informationen zur Elektronischen Reisegenehmigung (ETA)
© Deutsche Botschaft London

Status), benötigt für die Einreise nach Großbritannien keine ETA.



Ansprechpartnerin
Anna Steinberg
0228 2284-164
a.steinberg@bonn.ihk.de

INNOVATION / UMWELT

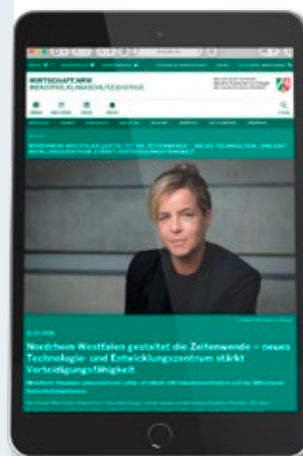
EFI-Gutachten 2026 übergeben: DIHK fordert mehr Freiraum für Innovationen

Die Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI) hat Bundeskanzler Friedrich Merz ihr Jahresgutachten 2026 in Berlin überreicht. Das Gutachten bewertet Deutschlands Innovations- und Forschungspolitik und zeigt sowohl Fortschritte als auch strukturelle Defizite auf. Die Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK) mahnt, dass der „Innovationsmotor Deutschland“ ins Stocken geraten sei: Viele Unternehmen investieren daher zu wenig in Forschung und Entwicklung. Um Innovationen mehr Freiraum zu geben, fordert die DIHK den Abbau bürokratischer Hemmnisse im Innovationsprozess, die Verabschiedung des Reallabore-Gesetzes sowie die rasche Ausgestaltung der im Koalitionsvertrag angekündigten IP (Intellectual Property)-Strategie. Das Gutachten zu Forschung, Innovation und Technologischer Leistungsfähigkeit Deutschlands 2026 kann als PDF unter www.e-fi.de/fileadmin/Assets/Gutachten/2026/EFI_Gutachten_2026_27126.pdf heruntergeladen werden.



NRW: Neues Technologie- und Entwicklungszentrum zur Sicherheitsforschung

Nordrhein Westfalen baut seine strategische Rolle in der Sicherheits- und Verteidigungsforschung aus: Das Land richtet ein neues Technologie- und Entwicklungszentrum ein, das Forschung, Entwicklung und industrielle Umsetzung sicherheitsrelevanter Technologien bündelt. Die Umsetzung erfolgt in Kooperation mit wissenschaftlichen Einrichtungen und industriellen Partnern. Die genaue Standortentscheidung befindet sich in Abstimmung.



Ansprechpartner
Kevin Ehmke
0228 2284-193
k.ehmke@bonn.ihk.de

BERUFSBILDUNG



Bildungsscheck 2.0: Fachkräfte sichern durch Qualifizierung

Seit Anfang Februar 2026 kann der neue Bildungsscheck 2.0 über das ESF-Onlineportal beantragt werden. Die Förderung richtet sich ausschließlich an Privatpersonen. Die Antragstellende müssen volljährig sein und ihren Wohnsitz in Nordrhein-Westfalen haben sowie ein zu versteuerndes Jahreseinkommen von maximal 50.000 Euro (bei gemeinsam Veranlagten 100.000 Euro) nachweisen. Maßgeblich ist der Einkommensteuerbescheid, der nicht älter als zwei Jahre sein darf. Gefördert werden berufliche Weiterbildungen mit klarem Bezug zur aktuellen oder künftigen Tätigkeit. Die Zuschusshöhe beträgt 50 Prozent der förderfähigen Kos-

ten, maximal jedoch 500 Euro pro Kalenderjahr. Wichtig: Die Teilnehmenden gehen zunächst in Vorleistung. Die Erstattung erfolgt nach Abschluss der Maßnahme gegen Vorlage von Teilnahmebescheinigung und Rechnung. Mit dem Bildungsscheck 2.0 will das Land individuelle Qualifizierung erleichtern und zugleich die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts stärken. Weitere Informationen unter www.ihk-bonn.de | Webcode: @2137

jetzt#könnenlernen
Werbemittel für ausbildende Unternehmen

Die bundesweite IHK-Kampagne jetzt#könnenlernen wirbt auch 2026 weiter für die berufliche Bildung. Damit diese Botschaft noch mehr Menschen erreicht, sind Ausbildungsbetriebe gefragt. Interessierte Ausbildungsbetriebe können bei der IHK Bonn/Rhein-Sieg ein Firmen-Banner im Kampagnen-Design mit eigenem Logo beantragen. Zusätzlich unterstützt ein kostenfreies Werbemittelpaket Betriebe dabei, ihr Ausbildungsengagement sichtbar zu machen: online, vor Ort, auf Ausbildungsmessen, durch Social-Media-Grafiken, Plakate oder Aktionsmaterialien. Voraussetzung sind eine prominente Anbringung des Banners sowie die Bereitschaft zu einem gemeinsamen Fototermin. Das Paket kann unter <https://short-url.org/1pJGF> heruntergeladen werden.

Werbung für die duale Berufsausbildung:
„Jeck im Karneval. Stark in der Ausbildung.“

Unter die rund 4.500 Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Bonner Rosenmontagszuges 2026 hat sich im Jubiläumsjahr „200 Jahre Bönnsche Karneval“ auch die seit 135 Jahren bestehende IHK Bonn/Rhein-Sieg gemischt. Das Ziel: Das Thema duale Berufsausbildung unter die zahlreichen den Wegesrand säumende Jecken zu bringen und dafür zu werben. Präsident Stefan Hagen, die beiden Vize-Präsidentinnen Sabine Baumann-Duvenbeck und Christina Kirschbaum sowie Hauptgeschäftsführer Dr. Hubertus Hille als „Zugführer“ haben mit einem IHK-Mottowagen „Karneval ist nur 1x im Jahr. Deine Ausbildung bleibt für immer. Jetzt#könnenlernen“ die über 80-köpfige IHK-Fußgruppe angeführt. Um die Zuschauerinnen und Zuschauer auch nach dem Rosenmontagszug nachhaltig mit zahlreichen Informationen zum Thema Ausbildung zu versorgen, wurden die IHK-Kamelle mit einem passenden QR-Code versehen. Zudem machten die Moderatoren entlang des rund 3,8 kilometerlangen Zochs eindrücklich auf die wirtschaftliche Bedeutung der dualen Ausbildung, die vielfältigen Karrieremöglichkeiten und den QR-Code aufmerksam. Die vielen positiven Rückmeldung, die uns erreicht haben, bezeugen: es war ein voller Erfolg!



Ansprechpartner
Jürgen Hindenberg
0228 2284-146
j.hindenberg@bonn.ihk.de

**SCHULE
AUSBILDUNG
FACHKRÄFTE**

Weitere Informationen unter
www.ihk-bonn.de | Webcode: @4032



Darüber hinaus können Unternehmen den aktuellen Sticker „Wir bilden aus 2026“ als digitale Version für Website und Social-Media-Kanäle herunterladen. Gut sichtbar platziert, zeigt er das Ausbildungs-



engagement des Unternehmens:
<https://short-url.org/1kDpl>



Foto: Eugenia Brüse Photographie



MATH. DÜREN TRANSPORT GMBH & CO. KG



„INTENSIV, LEHRREICH, ANSTRENGEND“

Wer in der Region etwas zu transportieren hat, kennt den Namen Düren. Zum Jahresende übergaben Stefan Düren und sein Bruder Thomas das Godesberger Traditionsunternehmen an externe Nachfolger. Aus der Math. Düren Transport GmbH & Co. KG wurde die Düren Umzug und Self Storage GmbH. Mit Expertenhilfe konnte das Unternehmen damit im zweiten Anlauf erfolgreich in neue Hände gegeben werden. Der Prozess war anspruchsvoll und zeitaufwändig.

Von **Lothar Schmitz**, freier Journalist, Bonn

„Ein Unternehmen zu übergeben ist viel komplexer als wir ursprünglich gedacht haben“, sagt Stefan Düren. Wir treffen uns an einem verregneten Februarmorgen in seinem Büro am Unternehmenssitz in Bad Godesberg, er wirkt entspannt. „Es fällt schon einiges von einem ab, wenn man nicht mehr unmittelbar die volle Verantwortung trägt“, erzählt der Unternehmer. In den vergangenen Jahren herrschte eher Anspannung. Frühzeitig hatten sich Stefan Düren und sein Bruder Thomas, die vier Jahrzehnte die Geschäfte der von ihrem Urgroßvater Mathias Düren 1880 gegründeten Spedition führten, Gedan-

ken über die Unternehmensnachfolge gemacht. Den eigentlichen Prozess der Nachfolgesuche starteten sie dann vor vier Jahren. Doch der Weg sollte sich als anspruchsvoll erweisen. Frühzeitig war klar, dass eine innerfamiliäre Nachfolge, also der Übergang von der fünften auf die sechste Generation, nicht infrage kommt. „Die Kinder meines Bruders sind noch zu jung, um ein Unternehmen zu führen“, erzählt Stefan Düren, „und meine Kinder haben alle einen anderen beruflichen Weg gewählt.“ Eine Übergabe an einen Mitarbeiter oder eine Mitarbeiterin kam ebenfalls nicht in Frage. Mithilfe einer auf



Foto: Eugenia Brüse Photographie



den Transfer von Logistikunternehmen spezialisierten Unternehmensberatung machten sie sich also auf die Suche nach passenden Kandidatinnen und Kandidaten.

Zweiter Anlauf mit IHK-Unterstützung

Doch im ersten Anlauf klappte es nicht. „Es gab durchaus ernstzunehmende Gespräche, aber in keinem Fall passte es so richtig“, sagt Düren. Damit waren die beiden Jahre verstrichen, die sich die Brüder für die Übergabe vorgenommen hatten.

Daraufhin gingen Thomas Düren, seit vielen Jahren Vollverwaltungsmitglied der IHK Bonn/Rhein-Sieg, und sein Bruder Stefan, Vorsitzender des IHK-Verkehrsausschusses, einen anderen Weg und nutzten die Expertise ihrer Kammer. Bei einer IHK-Veranstaltung zum Thema Nachfolge wurden sie auf Thorsten Lubert aufmerksam, einen der Referenten. Mit seinem Unternehmen Lubert Consulting in Bad Godesberg berät der Diplom-Kaufmann mittelständische Betriebe unter anderem in Sachen Unternehmensverkauf und -nachfolge.

Die Familie Düren holte Lubert ins Boot und damit begann eine rund 18-monatige Phase, die die Speditionsunternehmer als „intensiv, lehrreich, anstrengend“ bezeichnen – und die zum Erfolg führte.

Potenziale herausstellen

Die erste Aufgabe des Beraters war es, gemeinsam mit den Brüdern Düren einen realistischen Wert ihres Unternehmens zu ermitteln. „Das ist alles andere als trivial“, sagt Lubert. Den Wert einer Maschine zu ermitteln, ist vergleichsweise einfach. Doch was kosten gute Kundenbeziehungen oder der Firmenname? Zweiter großer Aufgabenblock: das Unternehmen mit

„Ein Unternehmen zu übergeben ist viel komplexer als wir ursprünglich gedacht haben. Ich kann jeder Kollegin und jedem Kollegen nur raten, sich im Nachfolgefall Rat von außen zu holen.“

Stefan Düren, (rechts) ehemaliger Geschäftsführer hier mit Bruder Thomas Düren

seinen Stärken, seinen Schwächen und seinen Potenzialen in einem ausführlichen Exposé darzustellen.

„Das ist wie bei einem Hausverkauf“, vergleicht Lubert, „Sie machen das Unternehmen sozusagen schön und stellen es im besten Licht dar, ohne aber freilich vorhandene Defizite zu verschweigen.“

Viele Defizite gab es bei dem kleinen Logistikunternehmen nicht. „Bei Düren stimmen Eigenkapitalbasis und Rücklagen, das Unternehmen ist gut aufgestellt und steht solide da“, sagt Lubert. Zwar seien die Margen im Speditionsgeschäft gering, ergänzt Düren, doch schreibe man schwarze Zahlen. Und: Das Unternehmen hat erst vor vier Jahren in großem Umfang in eine moderne Containerhalle für das Self-Storage-Geschäft investiert, einen wachsenden Geschäftsbereich, mit dem zuletzt ein Fünftel des Umsatzes erwirtschaftet wurde, Tendenz: steigend.

Anschließend hat Lubert über seine Netzwerke mögliche Käuferinnen und Käufer identifiziert. Darunter auch Oliver Brandt und Joscha Steinseifer, die heutigen Eigentümer.

→



Foto: Eric Bubacz

„Das ist wie bei einem Hausverkauf. Sie machen das Unternehmen sozusagen schön und stellen es im besten Licht dar, ohne aber freilich vorhandene Defizite zu verschweigen.“

Thorsten Luber, Gründer und Inhaber von Luber Consulting

Anspruchsvoll: Den Namen weiterführen

Bis zur Vertragsunterzeichnung vergingen 18 Monate. Laut Luber liegt der Durchschnitt bei gut einem Jahr. Dass es bei Düren länger dauerte, hat vor allem mit zwei Besonderheiten zu tun, die viel Verhandlungszeit in Anspruch nahmen: der Firmenname und die Art des Verkaufs.

Düren ist ein Traditionsunternehmen mit 126-jähriger Geschichte, der Name hat in der Branche und in der Region einige Bedeutung. Er sollte erhalten bleiben, das war der Wunsch sowohl der Alteigentümer als auch der Nachfolgeinteressenten. „Das ist aber nicht so einfach, wie es klingt, denn natürlich geht mit dem Namen aus Sicht der Brüder Düren auch eine Haltung, ein Anspruch einher“, erklärt Luber. Es musste also verhandelt und vertraglich geregelt werden, wie der Name verwendet und vor allem wie damit bei einem potenziellen Weiterverkauf des Unternehmens verfahren wird. „Das war zeitintensiv und emotional“, sagt Luber.

Der andere Knackpunkt: Share Deal oder Asset Deal? Bei einem Share Deal gehen die Anteile am Unternehmen von den Alt- auf die Neueigentümer über. „Das ist der üblichere, einfachere Weg“, weiß Luber. Beim Asset Deal hingegen werden sämtliche Vermögensgegenstände, die Beschäftigten, das Inventar, aber auch die Marke und Kundenbeziehungen sozusagen einzeln oder paketweise verkauft. „Das sind alles juristisch eigenständige Vorgänge, die Akribie und damit Zeit

erfordern“, sagt der Berater. Interessant sei es für die Käufer vor allem aus steuerlichen Gründen. Die Kehrseite: Der Kaufvertrag hat rund 500 Seiten Anlagen.

„Das macht doch jeder gute Kaufmann“

Bei allem Aufwand: Stefan Düren ist zufrieden, wie es gelaufen ist. „Es war teilweise wirklich mühsam und hart, aber über den Preis zu verhandeln und immer wieder neue Anläufe zu nehmen, das gehört doch dazu, das macht doch jeder gute Kaufmann“, findet er.

Entspannt ist Düren aber auch deshalb, weil die Zusammenarbeit mit den Nachfolgern so gut sei. „Wir haben hart verhandelt, dafür läuft es jetzt, im praktischen Übergang, sehr produktiv“, sagt Düren. Er sieht das Unternehmen in guten Händen.

„Ohne die gute Begleitung durch Herrn Luber hätten wir das aber wohl nicht geschafft“, gibt er zu. Der Prozess sei schon enorm komplex gewesen. „Ich kann jeder Kollegin und jedem Kollegen nur raten, sich im Nachfolgefall Rat von außen zu holen.“

FOKUS Unternehmensnachfolge 2026

Die IHK-Veranstaltungsreihe „FOKUS Unternehmensnachfolge“ bietet Online-Impulse zum Thema Unternehmensnachfolge für alle Inhaberinnen und Inhaber auf der einen Seite sowie Personen, die ein Unternehmen übernehmen möchten, auf der anderen Seite. In jeweils 90 Minuten informieren praxiserfahrene Fachleute über unterschiedliche Aspekte des Themas Nachfolge, zudem gibt es Gelegenheit zum fachlichen Austausch. Die Veranstaltungen sind kostenfrei, aber anmeldepflichtig. Auch 2026 bietet die IHK Termine an. Weitere Informationen und Anmeldung:



DÜREN UMZUG UND SELF STORAGE GMBH

Standort: Friesdorfer Str. 189-193, 53175 Bonn

Geschäftsführer: Oliver Brandt und Joscha Steinseifer (seit 1. Januar 2026)

Gründungsjahr: 1880

Internet: www.spedition-dueren.de



Foto: © rheinline-Roland Goseberg



Foto: © rheinline-Roland Goseberg

WEIS EVENTS GMBH

18. Firmenlauf am 18. Juni 2026 in den Rheinauen

Auch Bonn hat ein Sport-Event, dass niemand verpassen sollte: den Firmenlauf in den Rheinauen. Laufteams jeder Größe von Unternehmen, Verbänden, Vereinen und Behörden können sich ab sofort zur 18. Ausgabe am Donnerstag, 18. Juni 2026 anmelden. Eine Zeitmessung beim Lauf erfolgt zwar nicht, aber schnell sollte es dennoch zugehen: Die ersten 2.500 Anmeldungen erhalten ein Fila-Funktionsshirt gratis und Teams können die begehrten Zelte in bester Lage buchen. Denn unter dem Motto „Run as you are“ oder „Loof wie de bess“ stehen der Spaß und das Miteinander im Mittel-

punkt: beim Warm-up, beim Lauf über die 5,7 Kilometer lange verkehrsfreie Strecke begleitet von mehreren Live-Bands und bei der anschließenden Party. Die originalsten Verkleidungen erhalten Preise. Und wie immer spendet der Veranstalter pro Läuferin und Läufer einen Euro an die Bonner Hilfsorganisationen Care Deutschland-Luxemburg e.V. und Mukoviszidose e.V.

Weitere Informationen zum Lauf und zur Teilnahme:

www.fila-bonn.de

www.weis-events.de

VOLKSBANK KÖLN BONN EG

Produkte, die den Alltag erleichtern: Übergabe an wohnungslose Menschen in der Region

Das Finanzinstitut hat gemeinsam mit seiner Stiftung „miteinander füreinander“ im Rahmen der Hilfsaktion „Zesamme met Hätz“ insgesamt 368 prall gefüllte Jutebeutel an wohnungslose Menschen in der Region übergeben. Mehr als 2.200 gespendete Produkte wurden auf die Beutel verteilt. Die Pakete gingen jeweils zur Hälfte an den Verein für Gefährdetenhilfe (VfG) in Bonn/Rhein-Sieg und an die Drogenhilfe Köln. Die Übergaben fanden im VfG Betreuungszentrum in der Quantiusstraße in Bonn sowie im Café Victoria in Köln statt. Die gespendeten Beutel enthielten zahlreiche Artikel, die den Alltag der Betroffenen erleichtern können: u. a. Duschgel, Shampoo, Unterwäsche, Socken, Wärmepads, Hygieneartikel, löslicher Kaffee, Tee, Konservendosen und Süßigkeiten.

www.volksbank-koeln-bonn.de



Spenden für den Verein für Gefährdetenhilfe Bonn (Rhein-Sieg) von der Volksbank Köln Bonn

DITTMANN CONSULTING CREW GMBH

Bornheimer Beratungsunternehmen startet Business-Lunch-Reihe für regionale Unternehmen

Die Bornheimer Unternehmensberatung startet ein neues Austauschformat für Unternehmen aus der Region Bonn/Rhein-Sieg.

Mit einer Reihe von vierteljährlichen „Business Lunches“ sollen Unternehmerinnen und Unternehmer verschiedener Branchen regelmäßig zusammenkommen, um sich in kleiner Runde über aktuelle Herausforderungen in Organisationen und Personalfragen auszutauschen.

Den Auftakt bildet ein erstes Treffen am Freitag, 17. April 2026, von 12 bis 13.30 Uhr in Bornheim-Hersel. Im Mittelpunkt steht das Thema Personalgewinnung – ein Bereich, der derzeit viele Unternehmen beschäftigt.

Angesprochen sind Unternehmen aus der Region ebenso wie Vertreterinnen und Vertreter öffentlicher Einrichtungen. Weitere Treffen im

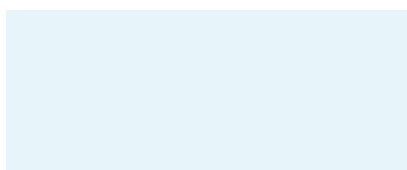


Beim Business Lunch der DITTMANN consulting crew GmbH tauschen sich Unternehmerinnen und Unternehmer aus der Region Bonn/Rhein-Sieg in kleiner Runde über aktuelle Personalfragen aus.

Laufe des Jahres sollen sich unter anderem mit Fragen rund um Führung, Mitarbeiterentwicklung und mit dem Einsatz digitaler Technologien im Recruiting beschäftigen. Interessierte Unternehmen können eine Teilnahmeanfrage über folgen-

des Formular stellen:
<https://forms.office.com/e/EF-dZAJDzPu?origin=lprLink>

www.dc-crew.de



Andre-Michels.de



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

info@Andre-Michels.de

56727 Mayen



Stahlhallen

02651 96 200

CARE CONCEPT AG

Von kununu als „Top Company 2026“ ausgezeichnet

Die auf Auslandsreisekrankenversicherungen spezialisierte Agentur mit Sitz in Bonn wurde 2026 erneut vom Arbeitgeberportal kununu als „Top Company 2026“ ausgezeichnet und erhält diese Auszeichnung damit bereits zum fünften Mal in Folge. Der „Top Company“-Award würdigt Unternehmen mit besonders hoher Zufriedenheit ihrer Mitarbeitenden auf Basis unabhängiger Bewertungen. Mit einer Bewertung von 4,3 von 5 möglichen Sternen und einer Weiterempfehlungsquote von 92 Prozent schneidet das Unternehmen sehr gut ab. Im Branchenvergleich liegt der Durchschnitt im Bereich Versicherungen bei 3,9 Sternen.

www.care-concept.de





Das Team der Medialen Beratung der Kreissparkasse Köln – hier **Nicole Herzberg** und **Isabel Schmitt** – freut sich auf die nächsten Auszubildenden zu medialen Bankkaufleuten.

KREISSPARKASSE KÖLN

Erste Absolventen der neuen Ausbildung zu medialen Bankkaufleuten

Vor zweieinhalb Jahren startete das Finanzinstitut einen neuen Ausbildungsweg gestartet: Im Januar haben nun die beiden „Pioniere“ Finn Packmohr aus Bergheim und Alexander Karl Schmitz aus Mechernich ihre Ausbildung zu medialen Bankkaufleuten erfolgreich abgeschlossen. Den praktischen Teil ihrer absolvierten die beiden in Frechen-Königsdorf und in Siegburg, den beiden Standorten der Medialen Beratung der Bank. Diese Einheit betreut hauptsächlich Kundinnen und Kunden, die nicht (mehr) im Geschäftsgebiet wohnen. Die Beratung findet dabei auf

medialen Kanälen statt, etwa per Videocall oder Telefonat.

„Die Einführung dieses Modells hat sich bewährt, so dass wir es auch künftig als Ergänzung zur klassischen Ausbildung in unseren Filialen anbieten werden“, sagte der Bereichsdirektor Personalentwicklung Sebastian Voolsta.

www.ksk-koeln.de

RHEINBLECH®

Aluminium • Edelstahl • Stahl
CNC Blechverarbeitung

☎ 02226 - 90 58 790

🌐 www.rhein-blech.de

✉ info@rhein-blech.de

Rhein-Blech, Peter Henkes e.K.
Wolbersacker 5, 53359 Rheinbach



Wir produzieren
mit Sonnenenergie

NEU!
LASERSCHNEIDEN

Einzelstück- und Kleinserienproduktion von Rhein-Blech.

Mit unserem modernen Maschinenpark bringen wir seit 2009 Ihre Ideen in Form.

Bedarfsgerecht produzieren wir Einzelteile oder ganze Baugruppen aus Stahl, Edelstahl und Aluminium.

Unser Service umfasst Beratung, Planung, Konstruktion und Ausführung. Wir beraten Sie gerne.

BFF - BONNER FÄHR- UND FAHRGASTSCHIFFFAHRT GMBH & CO. KG

Moby Dick legt wieder in Königswinter an – zusätzlicher Halt in Bad Godesberg

Die Bonner Fähr- und Fahrgastschiffahrt (BFF) hat in Königswinter erstmals einen eigenen Anleger: Die Stadt vermietet dem Unternehmen die Landebrücke 15 an der Rheinallee. Dort sollen künftig regelmäßig Schiffe der Panoramafahrten zwischen Bonn und Königswinter anlegen; auch Charter- und Gruppenfahrten können den



Steg nutzen. Die Rundfahrten werden meist mit der MS „Moby Dick“ gefahren, an einzelnen Tagen mit der MS „RheinTreue“.

Neu ist außerdem ein zusätzlicher Anleger in Bonn-Bad Godesberg, der bei Panoramafahrten und der Skyline-Tour angelaufen wird. Königswinter soll zudem in einzelne Sonderprogramme eingebunden werden, etwa bei Tagesfahrten ab Köln. Nach Angaben der BFF können pro Fahrt bis zu rund 400 Passagiere befördert werden. Startpunkte sind in Bonn das Brassertufer (Landebrücke 3/4) und in Königswinter die Landebrücke 15.

<https://bff-bonn.com/>

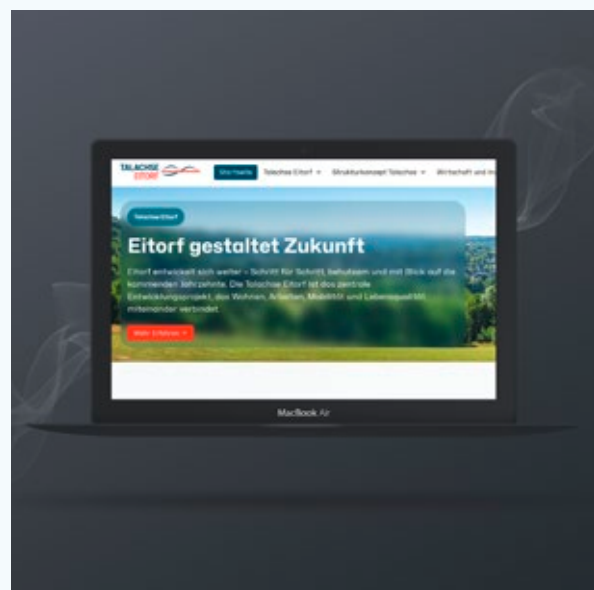
MS Moby Dick vor Posttower,
Foto: ALFRED-KRAUSS.NET

SCL

Kommunikationsstrategie für das Projekt „Talachse Eitorf“ entwickelt: Webportal zentrales Medium

Die Gemeinde Eitorf hat mit dem Projekt „Talachse Eitorf“ einen langfristigen Entwicklungsprozess für einen zentralen Raum der Kommune gestartet. Grundlage des Projekts ist eine umfassende Bestandsanalyse der Talachse, mithilfe derer ein integriertes Strukturkonzept als langfristiger Orientierungsrahmen erarbeitet wird. Die Bonner Agentur wurde beauftragt, eine Kommunikationsstrategie zu entwickeln und den Prozess kommunikativ zu begleiten. Herzstück ist das Anfang März vorgestellte neue Webportal zur „Talachse Eitorf“. Es bündelt aktuelle Informationen, Hintergründe und Zwischenergebnisse, stellt Beteiligungsmöglichkeiten vor und macht die einzelnen Schritte des Prozesses sichtbar und wird fortlaufend aktualisiert. Neben der Betreuung des Webportals ist die Agentur auch für die Entwicklung der Gesamtstrategie sowie die laufende Presse- und Öffentlichkeitsarbeit zuständig.

www.sc-loetters.de



Screenshot der neuen Website „Talachse Eitorf“

BUSINESSCODE GMBH

Partner für Industrie und Logistik:
Fachveranstaltung am 15. April 2026
im Deutschen Museum Bonn



BusinessCode CEO Martin Schulze im Deutschen Museum Bonn, Foto: Max Malsch

Der Bonner IT-Dienstleister baut seine Rolle als strategischer Partner für Unternehmen aus Industrie und Logistik weiter aus. Dazu gehört der fachliche Austausch – dabei setzt der Software-Entwickler

auf Dialogformate statt auf klassische Produktpräsentationen. Die kostenfreie Fachveranstaltung „Digitalisierung und KI als zukünftige Treiber der Wertschöpfung“ am 15. April 2026 im Deutschen Museum Bonn richtet sich an Geschäftsführungen, Werksleitungen sowie Verantwortliche aus Produktion, Logistik, Digitalisierung und IT. Gemeinsam mit Fachleuten aus Industrie, Fertigung und Forschung werden aktuelle Entwicklungen diskutiert und Praxisbeispiele vorgestellt.

www.business-code.de

MANAGERSEMINARE VERLAGS GMBH

Neu erschienen: Purpose-Finder –
77 Praxis-Methoden um Orientierung
und Klarheit zu gewinnen

Professionelle Beratung, Training und Coaching zielen heute darauf ab, Menschen zu unterstützen, ihren individuellen Purpose (Bestimmung) zu erkennen, zu formulieren und nachhaltig in ihr Handeln umzusetzen.

Saskia Frommelt und Christian Zielke haben mit dem „Purpose-Finder“ einen Methodenkoffer mit 77 vielseitig einsetzbaren Tools geschnürt. Sie vertiefen den Coachingprozess inhaltlich und schaffen mehr Klarheit, Sinn und nachhaltige Veränderung für Menschen und Organisationen. Das 288 Seiten starke Buch ist im neu Bonner Fachverlag erschienen.

www.managerseminare.de



PETANUX GMBH

ZENIT Innovationspreis: KI-Plattform für den
kundenorientierten Einzelhandel ausgezeichnet

Das KI-Unternehmen wurde im Februar mit dem dritten Platz beim ZENIT Innovationspreis ausgezeichnet. Die Bonner Spezialisten erhielten den Preis für die Entwicklung einer KI-Plattform für den Einzelhandel (Retail-KI RytAllsy). Es handelt sich dabei um eine modular aufgebaute KI, die speziell für den stationären Einzelhandel konzipiert ist – mit Echtzeit-Überwachung von Regallücken, Kundenfluss, Diebstahl und Self-Checkout-Altersschätzung sowie voller DSGVO-Konformität. Nutzerinnen und Nutzern können damit Inventur- und Schwundverluste reduzieren sowie Verfügbarkeits- und Nachschubsteuerung automatisieren. Dazu kommen datengetriebene Ladenlayout- und Serviceoptimierung sowie barrierefreie Unterstützung für Kunden mit besonderen Bedürfnissen – alles integriert in einer einzigen Plattform. Mit dem Preis würdigt das Netzwerk ZENIT e.V. innovative Lösungen für den Mittelstand (KMU) in NRW.

<https://petanux.com/de/>

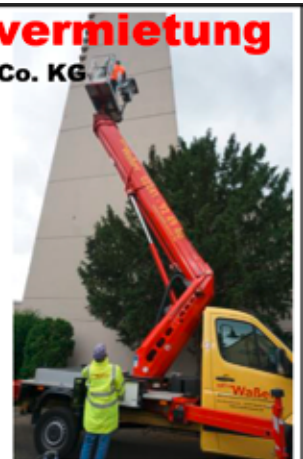
Arbeitsbühnenvermietung

Michael Waßer GmbH & Co. KG

- Bereitstellung unterschiedlicher Arbeitsbühnen mit oder ohne Bedienperson
- Service & Beratung zu jedem Arbeitseinsatz
- Bedienerausbildung nach DGUV
- PSA Prüfungen

Waßer

Am Kreuzeck 2c
53757 Sankt Augustin
Tel.: 0 22 41 / 92 49 40
beratung@hublift-wasser.de



RHEINLAND TOURISMUS GMBH

Erfolgreicher Auftritt auf der Internationalen Tourismusbörse Berlin

Mit zahlreichen Fachgesprächen und positiven Impulsen blickt der Touren- und Reiseanbieter in Sankt Augustin auf einen erfolgreichen Auftritt bei der Internationalen Tourismus Börse Berlin zurück, die in diesem Jahr ihr 60. Jubiläum feierte.

Gemeinsam präsentierten sich Partner aus Bonn und den Nachbarstädten, darunter die Hotels der Kooperation „die Originale“, die Bundeskunsthalle Bonn sowie die BFF Bonner Fähr- und Fahrgastschiffahrt. Besonderes Interesse galt den neuen Ausstellungen in der Bundeskunsthalle, der neuen Dauerausstellung im Haus der Geschichte und dem Beethoven-Jubiläum 2027.

Ebenso wurden touristische Angebote rund um das Thema Rheinromantik intensiv nachgefragt. Vor allem kombinierte Reiseangebote mit Schifffahrten auf dem Rhein sowie Aufhalten in Bonn und Koblenz fanden bei den Fachgesprächen großen Anklang. Die Gespräche auf der ITB Berlin lieferten wichtige Impulse für die weitere Vermarktung im internationalen



Foto v.l.n.r.: Martin Kotala (Marksburgschiffahrt), Max Dornau (BFF), Andrea Vomfell (Marksburgschiffahrt), Joelle Boumaza (KölnTourist), Oliver Hölken (Bundeskunsthalle), John Füllenbach (Hotel Zur Post), Ruth Winterwerp-van den Elzen (Hotel Collegium Leoninum), Axel Thiele (Bundeskunsthalle), Johannes Jungwirth (Hotel Rheinland), Steffen Gatzert (Hotel Europa), Thomas von dem Bruch (Rheinland Tourismus GmbH)

Tourismusmarkt und stärkten zugleich die Zusammenarbeit der touristischen Partner im Rheinland.

<http://rheinlandtourismus.de>

Sie suchen Personal? Wir helfen Ihnen!

Der **Arbeitgeber-Service** unterstützt Sie bei der Suche nach Arbeitskräften, Fragen zu Förderung, bei Personalplanung und -qualifizierung. Teilen Sie uns Ihre offenen Ausbildungs- und Arbeitsstellen mit. Wir beraten Sie gerne! **Hotline: 0800 4 5555 20**



Bundesagentur für Arbeit

Agentur für Arbeit Bonn

bringt weiter.

SCHMIDT METALLBAU GMBH

Hauptsitz verlegt



Der Hauptsitz der Gesellschaft und die Geschäftsführung wurden von Siegburg in die Walterscheid-Müller-Straße 10 in Lohmar verlegt. Das Lager bleibt weiterhin am bisherigen Standort in Siegburg.

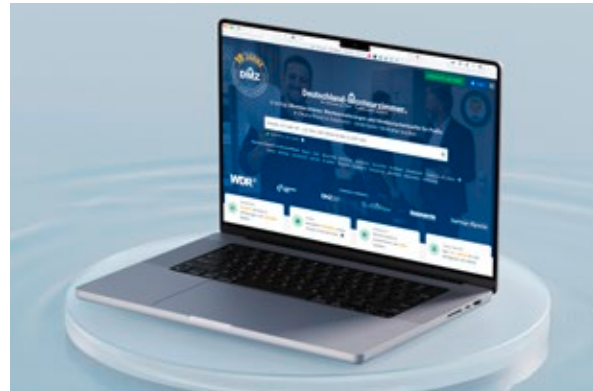
www.schmidt-fenster.de

DENNIS JOSEF MESEG - PIXELHAUER MEDIEN

Monteurzimmer-Buchung wird persönlicher: Bonner Plattform baut Service für Unternehmen aus

Die Organisation von Unterkünften für Monteure und Montageteams wird für viele Unternehmen zunehmend anspruchsvoller. Steigende Auslastung zu Beginn der Bausaison, kurzfristige Projektstarts und wechselnde Einsatzorte erhöhen den Koordinationsaufwand, besonders im Bau- und Handwerksbereich. Vor diesem Hintergrund hat das Bonner Unternehmen mit der Plattform „Deutschland-Monteurzimmer.de (DMZ.de)“ seinen Buchungsservice aktiviert und personell ausgebaut.

Der Service richtet sich an Unternehmen, die mehrere Mitarbeitende gleichzeitig unterbringen müssen und dafür einen festen Ansprechpartner nutzen möchten. Die Plattform vermittelt seit 19 Jahren Unterkünfte und zählt mit mehr als 26.000 Monteurzimmer und Monteurwohnungen im deutschsprachigen Raum zu den etablierten Plattformen in diesem Segment.



Der DMZ-Buchungsservice soll Unternehmen entlasten, die regelmäßig Mitarbeitende auf Montage entsenden.

www.deutschland-monteurzimmer.de

DIGITAL-MEDIA-SERVICES CHRISTOPHER BERNINGER

Whitepaper: Warum gute Produktbilder über Kauf oder Abbruch entscheiden

Produkte werden zunehmend online präsentiert - im eigenen Webshop, auf Marktplätzen oder in digitalen Katalogen. Dabei spielt die visuelle Darstellung eine zentrale Rolle. Häufig entscheiden bereits die ersten Sekunden darüber, ob ein Produkt näher betrachtet wird oder nicht. Der Fotografie- und Videodienstleister Christopher Berninger hat zu diesem Thema ein Whitepaper veröffentlicht. Unter dem Titel „Warum schlechte Produktbilder Umsatz kosten“ zeigt die Publikation, welche Bildtypen für eine überzeugende Produktpräsentation wichtig sind und welche typischen Fehler dabei häufig auftreten. Das Dokument richtet sich an Unternehmen, die ihre Produkte online präsentieren und ihre Sichtbarkeit im digitalen Vertrieb verbessern möchten. Das Whitepaper kann auf der Website des Unternehmens gelesen und als PDF heruntergeladen werden.

<https://digital-media-services.de>



Auch technische Produkte profitieren von professioneller Produktfotografie: Details, Materialität und Funktion lassen sich visuell klar vermitteln.





SERVICE ALS STÄRKE

Ohne Dienstleister läuft in Bonn/
Rhein-Sieg wenig. Doch wie stark ist
die Branche aktuell und wie sieht
die Zukunft aus?

Oft sind es nicht die lautesten Branchen, die eine Region tragen, sondern die konstantesten. Der Dienstleistungssektor erwirtschaftet nach Angaben des Statistischen Bundesamtes rund 70 Prozent der gesamten Bruttowertschöpfung in Deutschland und beschäftigt rund drei Viertel aller Erwerbstätigen. Die Zahl der Beschäftigten stieg im Vorjahresvergleich um etwa 0,5 Prozent auf knapp 34,9 Millionen. Auch 2025 war der

Dienstleistungsbereich der stabilste Teil der deutschen Wirtschaft. Während Industrie und Bau unter Druck stehen, entwickelt sich der Dienstleistungsbereich vergleichsweise robust.

Diese Entwicklung prägt auch die Region Bonn/Rhein-Sieg. Rund 80 Prozent der Unternehmen in der Region zählen zum Dienstleistungssektor. Etwa 71 Prozent der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten arbeiten in Dienstleistung, Handel, Gastgewerbe, Verkehr oder Finanzdienstleistungen.

Die hiesige Unternehmenslandschaft ist außerdem stark mittelständisch geprägt. Viele Betriebe sind seit Jahren am Markt etabliert, häufig spezialisiert und eng in regionale Netzwerke eingebunden. Gerade unternehmensnahe Dienstleistungen wie IT-Services, Beratung und projektbezogene Leistungen für Industrie, öffentliche Auftraggeber und internationale



Organisationen bilden einen Schwerpunkt. Die Nähe zu Bundesministerien, Behörden und Einrichtungen der Vereinten Nationen schafft kontinuierliche Nachfrage nach spezialisierten Angeboten. Für viele Unternehmen bedeutet das stabile Geschäftsbeziehungen, aber auch hohe fachliche Anforderungen.

Wandel und Herausforderungen

Die größte Herausforderung ist derzeit weniger die Nachfrage als vielmehr das Personal. Nach Daten der Bundesagentur für Arbeit weisen zahlreiche dienstleistungsnahe Berufe Engpässe auf, darunter IT-Fachkräfte, Pflegeberufe, Logistik und kaufmännische Spezialisten. Offene Stellen bleiben länger unbesetzt, der Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeitende verschärft sich. In Bonn/Rhein-Sieg konkurrieren mittelständische Betriebe mit Bundesbehörden, internationalen Organisationen und großen Arbeitgebern im nahen Köln. Steigende Lohnkosten und hohe Investitionen im Recruiting sind die Folge.

Der demografische Wandel verstärkt diese Entwicklung. In vielen Bereichen geht es längst nicht mehr nur um einen Fachkräftemangel, sondern um einen generellen Arbeitskräftemangel. Unternehmen müssen mit weniger verfügbaren Mitarbeitenden auskommen und gleichzeitig wachsende Anforderungen erfüllen.

Vertrauen erhalten

Vor diesem Hintergrund gewinnt der Einsatz von Künstlicher Intelligenz an Bedeutung. Viele Dienstleister prüfen derzeit, wie sich Routineprozesse automatisieren lassen, etwa in der Dokumentenprüfung, im Kundenservice oder bei der Datenanalyse. KI kann Effizienz steigern und Teams entlasten. Gleichzeitig stellt sie Unternehmen vor

Unternehmen müssen mit weniger verfügbaren Mitarbeitenden auskommen und gleichzeitig wachsende Anforderungen erfüllen.

neue Fragen zu Datensicherheit, Haftung und Qualitätssicherung. Der erfolgreiche Einsatz erfordert klare Strategien und qualifizierte Mitarbeitende, die KI-Technologie verantwortungsvoll einsetzen.

Dabei ist eines ganz klar: Die Dienstleistungsbranche lebt von Vertrauen, von persönlichem Austausch und von individueller

Problemlösung. Beratung, Pflege, Projektarbeit und kreative Leistungen basieren letztlich auf zwischenmenschlicher Kommunikation und Beziehungen. Technologie kann dabei unterstützend wirken, sie ersetzt jedoch nicht die menschliche Kompetenz. Für Unternehmen in der Region besteht die Herausforderung also darin, Produktivität zu erhöhen und gleichzeitig die eigene Servicequalität zu sichern.

Der Blick in die Zukunft fällt tendenziell positiv aus. Wissensintensive Dienstleistungen gewinnen weiter an Bedeutung. Digitalisierung, internationale Vernetzung und steigende regulatorische Anforderungen etwa im Bereich Nachhaltigkeit sorgen für zusätzlichen Beratungsbedarf. Unternehmen, die technologische Kompetenz mit regionaler Vernetzung und hoher fachlicher Spezialisierung verbinden, haben in Bonn/Rhein-Sieg auch langfristig gute Wachstumschancen.

Der Dienstleistungssektor bleibt damit das wirtschaftliche Rückgrat der Region. Entscheidend ist, wie gut es den Unternehmen gelingt, Personalstrategien, technologische Innovation und persönliche Servicekultur miteinander in Einklang zu bringen.

WIR WISSEN, WAS IHRE ZUKUNFT BEWEGT

IT-LÖSUNGEN & CONSULTING FÜR STEUERBERATER UNTERNEHMEN

Digitales Zahlungsmanagement

Viele Unternehmen arbeiten noch mit manuellen Routinen. Wir sprachen mit Toni Rühl von der Sparkasse KölnBonn über die Chancen und Möglichkeiten, Zahlungsströme im Unternehmen digital zu optimieren.

Herr Rühl, „Digitales Zahlungsmanagement“ klingt nach einem Thema für richtig große Unternehmen. Ist das so?

Toni Rühl: Nein – im Gegenteil: Gerade kleine und mittelständische Unternehmen profitieren besonders, weil dort Zeit und Ressourcen oft knapp sind. Sobald regelmäßig Rechnungen gestellt, Zahlungen freigegeben oder Liquidität geplant werden muss, lohnt sich eine digitale Lösung. Häufig reichen schon wenige Prozessverbesserungen, um die Arbeit deutlich effizienter zu machen. Wichtig ist, dass man das Thema ganzheitlich angeht. Denn natürlich hat auch schon der Einsatz digitaler Zahlungssysteme vor Ort oder online eine Wirkung darauf, dass Zahlungsströme beschleunigt und Liquidität gesichert wird.

Zahlungsvorgänge am Point-of-sale oder online sind ja vielfach schon digital. Im Unternehmen sieht es aber oft nach „guter alter analoger Welt“ aus. Warum ist das so?

Toni Rühl: Weil Zahlungsprozesse in der Praxis häufig über Jahre „mitlaufen“, ohne dass sie strategisch weiterentwickelt werden. Viele Unternehmen arbeiten noch mit manuellen Routinen: Rechnungen werden per Mail oder auf Papier bearbeitet, Freigaben dauern, Zahlungsabläufe sind nicht standardisiert. Das führt zu Reibungsverlusten – und vor allem zu fehlender Transparenz über Liquidität, offene Posten und Zahlungsfristen. Aus Sicht der Unternehmenssteuerung ist das ein klarer Hebel, den man optimieren kann.

Und wie sieht der Optimalfall aus?

Toni Rühl: Optimalerweise sind alle Zahlungsprozesse durchgängig, strukturiert und weitgehend automatisiert – von der Rechnung über die Freigabe bis zur Zahlung und Auswertung. Ein zentraler Dreh- und Angelpunkt ist hierbei das Firmenkonto. Modernes Banking kann den manuellen Aufwand und damit auch die Fehlerquote deutlich senken. Dabei sollte man darauf achten, dass gängige Steuer- und Buchhaltungssoftware wie Lexware, SevDesk oder DATEV problemlos angebunden werden kann. Denn nur mit einer sauberen Datenschnittstelle sind eine automatisierte Buchhaltung und ein schneller Datenaustausch mit dem Steuerberatenden möglich.

Aber es geht nicht nur um technische Lösungen. Wichtig ist die Kombination aus klar geregelten Prozessen, eindeutigen Verantwortlichkeiten und einer sauberen Systemintegration. Ein wichtiger Baustein dabei sind digitale Freigabeprozesse.

Hier sind wir beim Thema „Wer darf was?“. Viele Unternehmen fragen sich: „Wird das durch digitale Prozesse nicht unsicherer“?

Toni Rühl: Im Gegenteil – bei sauberer Umsetzung steigt die Sicherheit. Entscheidend sind klare Rollenmodelle und das Vier-Augen-Prinzip. Digitale Prozesse ermöglichen eine konsequente Trennung von Erfassung, Freigabe und Zahlung. Außerdem werden Zahlungsvorgänge lückenlos protokolliert. Das minimiert Risiken wie Fehlüberweisungen, Missbrauch oder unklare Zuständigkeiten – und verbessert gleichzeitig die interne Compliance.

Ein wichtiges Thema in der Praxis ist dabei die Nutzer- und Rechteverwaltung. Gerade im Mittelstand wollen Unternehmen klar regeln, wer Zahlungen erfassen darf, wer sie freigibt und wer nur Einblick hat. Diese Rollen- und Berechtigungslogik ist bei-

spielsweise im Online-Banking Business der Sparkasse KölnBonn fest verankert. Rollen und Berechtigungen können eindeutig definiert werden, Freigaben mobil erfolgen, und jede Entscheidung wird nachvollziehbar dokumentiert. Die individuelle Rechteverwaltung erfolgt nach dem Vier-Augen-Prinzip. Das sorgt für Sicherheit und saubere Prozesse – auch unabhängig von Öffnungszeiten. Insgesamt steigert das die Transparenz und die Geschwindigkeit der Zahlungsprozesse. Ich fasse das gern mit dem Wort „Echtzeit-Transparenz“ zusammen.

Warum ist denn diese „Echtzeit-Transparenz“ so entscheidend?

Toni Rühl: Weil Liquidität ein Steuerungsinstrument ist. Unternehmen brauchen jederzeit einen verlässlichen Überblick darüber, welche Zahlungen anstehen, welche Forderungen offen sind und wie sich der Cashflow entwickelt. Digitale Tools im Online-Banking schaffen diese Transparenz – und ermöglichen es, frühzeitig zu reagieren, wenn sich Engpässe abzeichnen. Unser Online-Banking Business bauen wir zu einem digitalen Ökosystem aus. Bereits heute stehen unseren Firmenkunden hiermit viele Produkt- und Serviceprozesse zur Verfügung – unabhängig von Öffnungszeiten. Gerade im Mittelstand ist das ein echter Vorteil, weil Entscheidungen oft kurzfristig getroffen werden müssen. Und wenn das Rechnungs- und auch das Mahnwesen digitalisiert und automatisiert aufgestellt sind, fließt Liquidität schneller ins Unternehmen zurück.

Vielen Dank für das Gespräch.

Mehr Informationen zum Online-Banking Business finden Sie unter:
sparkasse-koelnbonn.de/firmenkunden



Toni Rühl, Produktmanager Online-Banking Business bei der Sparkasse KölnBonn

In fünf Schritten zum digitalen Zahlungsmanagement

1. Prozesse analysieren: Wo entstehen heute manuelle Schleifen und Verzögerungen?
2. Standards definieren: Wer prüft was, wann, mit welchen Regeln?
3. Systeme auswählen: Entscheidend sind Integrationsfähigkeit, Skalierbarkeit und einfache Bedienung.
4. Stammdatenqualität sichern: Ohne saubere Daten funktionieren digitale Prozesse nicht zuverlässig.
5. Berechtigungen und Sicherheit festlegen: Rollen, Freigaben, Protokollierung – am besten mit klaren Richtlinien.

Cloud, eigenes Rechenzentrum oder doch hybrid?

Viele Unternehmen stehen aktuell vor der Frage, wie sie die Chancen der Digitalisierung bestmöglich nutzen, damit das eigene Unternehmen wettbewerbsfähig bleibt. Ein wichtiger Punkt dabei ist die Frage nach der Heimat der eigenen IT-Infrastruktur. Im Rechenzentrum, in der Cloud oder doch hybrid? Im Interview spricht Thomas Teitge, Geschäftsführer des Bechtle IT-Systemhauses Bonn, über die unterschiedlichen Optionen.

Herr Teitge, wie sieht die Leitinfrastruktur von Unternehmen in Zukunft aus?
Es kommt natürlich auf das Unternehmen an und auf die Branche, in der es tätig ist. Daher ist eine Pauschalaussage gar nicht möglich. Aber aus unserer Sicht – und das zeigen viele Gespräche mit unseren Kunden – ist für ein Großteil der Firmen, Organisationen

und auch öffentliche Verwaltungen die Hybrid Cloud die optimale Lösung für die Zukunft.

Was genau bedeutet das?

Es handelt sich dabei um eine Kombination aus einer Private Cloud mit eigenen Rechnern, die entweder vor Ort oder auf vermieteter Rechenzentrumsfläche bei einem regionalen Anbieter stehen, sowie Services aus einer oder mehreren Public Clouds. Die gesamte Infrastruktur wird einheitlich gemanagt und ist im Idealfall interoperabel, sodass etwa Rechenlasten beliebig hin und her verschoben werden können.

Was sind die Vorteile?

Da sind vor allem sechs Punkte zu nennen: hohe Flexibilität bei wechselnden Workloads, Skalierbarkeit bei Lastspitzen, Entlastung der eigenen IT-Abteilung, höchste Kontrolle

über sensible Daten, bestmögliche Cybersicherheit und Kostenoptimierung sowie -transparenz.

Was ist Ihr Tipp für Unternehmen?

Wir lassen unsere Kunden bei dieser Fragestellung nicht allein und unterstützen sie durch kompetente Beratung. Vor allem mit unseren Managed Services und sinnvollen Migrationen in die hybride Cloud können digitale Transformationen planbar durchgeführt werden. Dabei zeigen wir unter anderem auch Wege auf, wie hohe, einmalige Investitionsausgaben (Capital Expenditures, CaPex) für IT-Infrastruktur in planbare, laufende Betriebskosten (Operating Expenditures, OpEx) umgewandelt werden können. Das kann auf jeden Fall ein wichtiger Baustein sein, damit der Mittelstand im internationalen Vergleich weiterhin wettbewerbsfähig bleibt.



Welche IT-Investitionen lohnen sich wirklich?

Die zunehmende Digitalisierung und der steigende Wettbewerbsdruck stellen besondere Anforderungen an Ihre IT. Wir zeigen Ihnen **herstellerneutral und kompetent**, welche Anschaffungen sich wirklich lohnen, wann ein eigener Betrieb der IT-Infrastruktur **Sinn ergibt**, mit welchen Lösungen Sie Ihre **Resilienz bestmöglich steigern** und wie Sie Investitionen in die Zukunft auch **sinnvoll finanzieren**.

Sprechen Sie uns jetzt an.

bonn@bechtle.com | Telefon: +49 228 6888-0



Foto: KI

WIDERRUFSDUTTON FÜR DEN ONLINE-HANDEL

WAS UNTERNEHMEN BEACHTEN MÜSSEN

Im Juni 2026 wird der Widerrufsbutton Pflicht. Mit wenigen Klicks können Verbraucherinnen und Verbraucher dann von Online-Verträgen zurücktreten. Um alle Vorgaben rechtssicher umsetzen zu können, sollten Unternehmen bald möglichst die nötigen Vorbereitungen treffen.

Von **Martina Schäfer**, FINIS Kommunikation

Nur ein paar Klicks! So schnell funktioniert die Online-Bestellung von Waren, Dienstleistungen und Finanzprodukten heutzutage. Was die Abläufe für Unternehmen und Kunden einfacher gestaltet, führt mitunter aber auch zu zusätzlichem Aufwand und Ärger. Denn nicht immer überdenken Käuferinnen und Käufer ihre Entscheidungen vor dem Absenden gründlich. Ein Widerruf ist dann die logische Folge. Noch einfacher als bisher soll ein solcher Schritt in Zukunft umsetzbar sein. Dafür muss ein Widerrufsbutton beim Verkäufer sorgen.

Verpflichtender Widerrufsbutton für Online-Anbieter

Ab dem 19. Juni 2026 müssen Unternehmen einen Widerrufsbutton zur Verfügung stellen und über dessen Bestehen sowie die Platzierung dieser Schaltfläche informieren. Davon betroffen sind alle, die den Abschluss von Fernabsatzverträgen über eine Online-Benutzeroberfläche ermöglichen. Dies umfasst Kaufmöglichkeiten auf einer Webseite oder über

eine mobile App. Mit der Regelung im neuen § 356a BGB setzt die Bundesregierung die geänderte EU-Verbraucher-rechterichtlinie EU 2023/2673 in deutsches Recht um.

Die Neuregelung beschränkt sich dabei jedoch auf den On-line-Bereich. Ausgenommen davon sind zum Beispiel Fernabsatzverträge, die per Telefon abgeschlossen wurden. Das Gleiche gilt, wenn Verbraucherinnen und Verbraucher die Waren, Dienstleistungen oder ein Finanzprodukt mittels Bestellkarte oder Fax ordern. Nicht betroffen sind außerdem Fernabsatzverträge, für die kein gesetzliches Widerrufsrecht besteht. Diese sind in § 312g BGB aufgelistet.

Vorgaben für Gestaltung und Platzierung des Widerrufsbuttons

Beim Widerrufsbutton handelt es sich um eine elektronische Funktion, die Online-Unternehmen auf ihrer Website integrieren müssen. Dabei muss die Schaltfläche gut lesbar beschriftet sein. Hierbei sind auch unter Umständen die Vorgaben aus dem Barrierefreiheitsstärkungsgesetz zu beachten. Mit Blick auf Beeinträchtigungen des Sehvermögens betrifft dies vor allem die Schriftgröße und -farbe sowie den Kontrast. Als eindeutige Aufschrift dient schließlich die Formulierung „Vertrag widerrufen“. Auch eine andere Beschriftung ist möglich, sofern sie die gleiche Bedeutung hat und für Nutzerinnen und Nutzer verständlich ist.

Wichtig ist es, den Widerrufsbutton gut sichtbar und leicht zugänglich auf der Webseite oder in der App zu platzieren. Dies kann zum Beispiel im Footer geschehen. Dort muss er während der gesamten Widerrufsfrist durchgängig zur Verfügung stehen. Dabei dürfen Unternehmen für den Zugang zur Schaltfläche keine Registrierung oder Authentifizierung verlangen. Auch die Verpflichtung zum Download einer App ist nicht zulässig. Eine Ausnahme gilt in diesem Fall nur, wenn der ursprüngliche Kauf über ein solches mobiles Angebot getätigt wurde.

Ablauf des Widerrufs

In einem ersten Schritt werden Verbraucherinnen und Verbraucher nach einem Klick auf den Widerrufsbutton auf eine spezielle Webseite zur Datenerfassung weitergeleitet. Dort geben sie ihren Namen, eine E-Mail-Adresse für den weiteren Kontakt und die relevanten Vertragsdaten ein. Abfragen dürfen Unternehmen in diesem Zusammenhang jedoch nur solche Angaben, die sie zur Identifikation des widerrufenen Vertrags oder eines Vertragsbestandteils benötigen.

Hat die Kundin oder der Kunde das Widerrufsformular ausgefüllt, ist im nächsten Schritt die Bestätigung des Widerrufs erforderlich. Auch dies soll mittels eines Buttons möglich sein. Dieser sollte gut lesbar die Aufschrift „Widerruf bestätigen“ zeigen. Ähnliche Formulierungen sind ebenfalls erlaubt. In jedem Fall sollte dem Absender klar werden, dass ein Klick auf die Schaltfläche eine unmittelbare Rechtsfolge auslöst.

Nachdem die Verbraucherin oder der Verbraucher seinen Widerruf bestätigt hat, muss das Unternehmen ihm unverzüglich eine Eingangsbestätigung zukommen lassen.

Fallstricke in der praktischen Umsetzung

In Zusammenhang mit dem Widerrufsbutton kann der Datenschutz einige Herausforderungen für Unternehmen bereithalten. Dies ist zum Beispiel der Fall, wenn Kunden eine Ware oder Dienstleistung ohne vorherige Registrierung online bestellen. Immerhin müssen Käufe auch weiterhin über einen Gastzugang möglich sein. In diesem Fall gilt es, das Widerrufsformular so zu gestalten, dass eine eindeutige Identifikation von Verträgen oder Vertragsteilen dennoch gewährleistet ist.

Wurde eine Bestellung über eine Verkaufs- oder Vermittlungsplattform Dritter abgewickelt, stellen sich ebenfalls datenschutzrechtliche Fragen. Denn der Gesetzgeber gibt vor, dass Unternehmen die Plattformbetreiber zur Bereitstellung des Widerrufsbuttons verpflichten können. Bei der weiteren Verarbeitung eines Widerrufs kann es dann aber auf die Weitergabe von personenbezogenen Daten ankommen. Dies wiederum stellt die Beteiligten schließlich vor rechtliche Herausforderungen.

Rechtliche Folgen bei fehlendem Widerrufsbutton

Setzen Unternehmen die neuen Regelungen nicht oder nicht fristgerecht um, drohen ihnen zahlreiche Risiken. Eines davon ist die Abmahnung durch qualifizierte Verbraucherschutzverbände oder Wettbewerber. Neben hohen Kosten aus Unterlassungserklärungen können sich daraus negative Auswirkungen für das eigene Image ergeben.

Eine weitere Folge bei Verstoß gegen die gesetzlichen Vorgaben sind verlängerte Widerrufsfristen. Konkret bedeutet das: Grundsätzlich beträgt die Widerrufsfrist bei Kauf- oder Dienstleistungsverträgen 14 Tage. Berechnet werden diese ab Lieferung der Ware oder Vertragsabschluss. Fehlt jedoch der Widerrufsbutton oder die zugehörige Information, endet die Frist zum Widerruf erst nach zwölf Monaten und 14 Tagen.

Außerdem können Fehler beim Widerrufsbutton für Unternehmen direkte finanzielle Konsequenzen nach sich ziehen. Neben einem Bußgeld bis zu einer Höhe von 50.000 Euro drohen haftungsrechtliche Folgen. Auch der Anspruch auf ein Entgelt für bereits vor dem Widerruf erbrachte Dienstleistungen kann wegfallen.

Information und Kontakt

Tamara Engel, LL.M.
t.engel@bonn.ihk.de
Telefon: 0228 2284-208



STRENGERE REGELN GEGEN GREENWASHING

Durch die EmpCo-Richtlinie (Richtlinie (EU) 2024/825) verschärft die EU die Vorgaben für Werbung mit Umweltaussagen. Unklare und unbelegte Nachhaltigkeitsversprechen sollen verschwinden und „Greenwashing“ bekämpft werden. Das entsprechende Umsetzungsgesetz tritt in Deutschland ab dem 19. Juni 2026 in Kraft und bringen erheblichen Anpassungsbedarf für Unternehmen mit sich. Sie werden dazu verpflichtet, Informationen zur Reparierbarkeit ihrer Waren bereitzustellen. Zudem müssen Nachhaltigkeitsiegel künftig von einer staatlichen Stelle festgesetzt werden oder auf einem Zertifizierungssystem beruhen. Aussagen zur Umweltfreundlichkeit von Unternehmen oder Waren dürfen darüber hinaus nur noch getroffen werden, soweit sie belegbar sind und besonders geregelten Anforderungen entsprechen. Das gilt insbesondere für die Werbung mit Kompensation von Treibhausgasen oder Versprechen zukünftiger Klimafreundlichkeit. Verstöße gegen die neuen Regeln können zu Abmahnungen oder sogar Bußgeldern führen. Unternehmen sollten daher Werbematerialien, Produkte und Nutzeroberflächen regelkonform anpassen.



Information und Kontakt

Tamara Engel, LL.M.
t.engel@bonn.ihk.de
Telefon: 0228 2284-208



FAQ-KATALOG DES BUNDESMINISTERIUMS DER FINANZEN ZUR AKTIVRENTE VERÖFFENTLICHT

Das Bundesministerium der Finanzen (BMF) hat den FAQ-Katalog zum Aktivrentengesetz veröffentlicht. Die FAQ sind in drei Teile unterteilt. Fragen, die sich mit dem Geltungsbereich und den Voraussetzungen für die Aktivrente befassen, Fragen für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer sowie Sonderfragen für Arbeitgeber. Hier gibt es auch Antworten auf relevante Praxisfragen zur Lohnabrechnung, der Kombination mit weiteren Entgeltbestandteilen, der Sozialversicherung sowie dem Arbeitsrecht.

Die FAQ ist auf der Homepage des Bundesfinanzministeriums unter <https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/FAQ/FAQ-zur-Aktivrente.html> sowie auf der IHK-Homepage unter **Webcode @71** zu finden.



Information und Kontakt

Vanessa Schmeier
v.schmeier@bonn.ihk.de
Telefon: 0228 2284-237



EU-ENTGELTTRANSPARENZRICHTLINIE

Bis spätestens 7. Juni 2026 muss Deutschland die EU-Entgelttransparenzrichtlinie in nationales Recht umsetzen. Unterschiede in der Vergütung dürfen demnach nur von sachlichen Kriterien abhängig gemacht werden. Auf Unternehmen kommen damit verschärfte Transparenz- und Durchsetzungsmechanismen zu, die die Entgeltgleichheit erhöhen sollen. Die Rechte der Beschäftigten werden durch einen individuellen Auskunftsanspruch über das Durchschnittsentgelt vergleichbarer Tätigkeiten erweitert.

Außerdem werden die Mitbestimmungs- und Überwachungsrechte des Betriebsrats bei ungerechtfertigten Entgeltgefällen gestärkt. Zusätzlich müssen größere Unternehmen in regelmäßigen Berichten die Kriterien für die Entgeltfestlegung und -entwicklung offenlegen. Bereits vor dem ersten Bewerbungsgespräch haben Bewerberinnen und Bewerber künftig Anspruch auf Informationen zum Einstiegsgehalt. Zudem wird die Frage nach der bisherigen Vergütung im Bewerbungsprozess untersagt. Bei einer Pflichtverletzung drohen Entgeltnachzahlungen und Bußgelder. Deshalb sollten sich Unternehmen bereits jetzt auf die Umsetzung der Richtlinie vorbereiten.



Nähere Informationen sowie eine To-Do-Liste für Unternehmen steht auf der IHK-Website www.ihk-bonn.de | Webcode @4250



Information und Kontakt

Dr. Christina Schenk
c.schenk@bonn.ihk.de
Telefon: 0228 2284-206



STEUERRECHT

GMBH-ANTEILSVERKAUF: VERSTEUERUNG BEI FORTGESETZTER GESCHÄFTSFÜHRERTÄTIGKEIT



Ein Unternehmer und ein (Mit-)Gesellschafter hatten ihre 50-Prozent-Beteiligungen an einer GmbH gemeinsam verkauft. Der Kaufpreis bestand aus einem Festbetrag sowie einem definierten Teilbetrag, der nur ausgezahlt werden sollte, wenn beide Verkäufer ihre Geschäftsführertätigkeit für mindestens fünf Jahre fortsetzten. Bei vorzeitiger Beendigung der Geschäftsführertätigkeit wurde eine Rückzahlungsverpflichtung vereinbart. Das Finanzamt wertete diesen Teilbetrag als Arbeitslohn, der Inhaber als Teil des

Veräußerungsgewinns (§ 17 EStG). Nach Urteil des Finanzgerichts (FG) Köln sei der Teilbetrag rechtlich und tatsächlich an die Geschäftsführer-Tätigkeit gebunden gewesen. Es bestand eine Rückzahlungspflicht bei vorzeitiger Beendigung. Die Tätigkeit des Geschäftsführers war die Gegenleistung für den Betrag – nicht für die Anteilsveräußerung selbst. Gegen das Urteil wurde Revision beim Bundesfinanzhof (BFH) eingelegt.

Quelle: FG Köln 4.12.2024, 12 K 1271/23

Information und Kontakt

Tamara Engel, LL.M.
t.engel@bonn.ihk.de
Telefon: 0228 2284-208



NACHHALTIGKEIT

EU-Klimafortschrittsbericht 2025

Die Europäische Union kommt beim Klimaschutz voran und kann trotz global steigender Emissionen auf positive Entwicklungen verweisen. Der aktuelle EU Klimafortschrittsbericht zeigt: Die Treibhausgasemissionen in der EU sind 2024 um 2,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr gesunken. Insgesamt liegen sie heute 37,2 Prozent unter dem Niveau von 1990, während die Wirtschaft im gleichen Zeitraum deutlich gewachsen ist. Das steht für die Entkopplung von Wirtschaftswachstum und Emissionen.

Getrieben wird der Fortschritt unter anderem durch den Energiesektor, in dem der Ausbau erneuerbarer Energien voranschreitet. Gleichzeitig zeigt sich die Bedeutung des EU Emissionshandels als zentrales Steuerungsinstrument: Bis Mitte 2025 flossen über 245 Milliarden Euro aus ETS Erlösen in Innovations, Modernisierungs- und sozialen Klimafonds. Herausfordernd bleibt in Deutschland vor allem der Verkehrssektor, dessen Emissionen weiterhin leicht steigen. Klimabedingten Schäden schwächen zudem die CO₂-Senkenleistung in der Landnutzung. Insgesamt droht

ohne zusätzliche Maßnahmen eine Umsetzungslücke von bis zu acht Prozentpunkten für Deutschland, um das 2030 Ziel der EU zu erreichen. Der Klimafortschrittsbericht steht auf der EU-Seite zum Download zur Verfügung unter

<https://t1p.de/jurjn>



Ansprechpartnerin

Alicia Balzar
0228 2284-166
a.balzar@bonn.ihk.de

IT / GESUNDHEITSWIRTSCHAFT

Startschuss für das Wissenschaftsjahr 2026 – Medizin der Zukunft



Screenshot Website © BMFTR

Das Wissenschaftsjahr 2026 „Medizin der Zukunft“, eine Initiative des Bundesministeriums für Forschung, Technologie und Raumfahrt (BMFTR) und von Wissenschaft im Dialog (WiD), wid-

met sich einer präventiven, personalisierten, digitalen und partizipativen Weiterentwicklung der Gesundheitsversorgung. Im Fokus stehen verbesserte Prävention, der verantwortungsvolle Einsatz von Künstlicher Intelligenz und neuen Technologien in Diagnostik und Therapie sowie die stärkere Ausrichtung auf individuelle Patientenbedürfnisse. Ein zentraler Schwerpunkt ist die geschlechtersensible Gesundheitsforschung, für die rund 90 Millionen Euro insbesondere zur Förderung der Frauengesundheit bereitgestellt werden. Zugleich fördert das Wissenschaftsjahr den Dialog zwischen Forschung und Gesellschaft und lädt zur aktiven Mitgestaltung der Medizin von morgen ein.



Deutsche Digitalwirtschaft bleibt stabil

Die Entwicklung der deutschen Digitalwirtschaft im Jahr 2026 wächst trotz gesamtwirtschaftlicher Schwäche um 4,4 Prozent auf rund 245 Milliarden Euro. Haupttreiber sind Software, Cloud-Lösungen, Künstliche Intelligenz und digitale Infrastrukturen. Auch die Beschäftigung im ITK-Sektor nimmt weiter zu. Die Branche zeigt sich damit widerstandsfähiger als die Gesamtwirtschaft, sieht sich jedoch weiterhin mit unsicheren Geschäftserwartungen konfrontiert. International bleibt Deutschland beim Wachstum jedoch unter dem globalen Durchschnitt, was die Notwendigkeit investitionsfreundlicher und weniger bürokratischer Rahmenbedingungen unterstreicht.



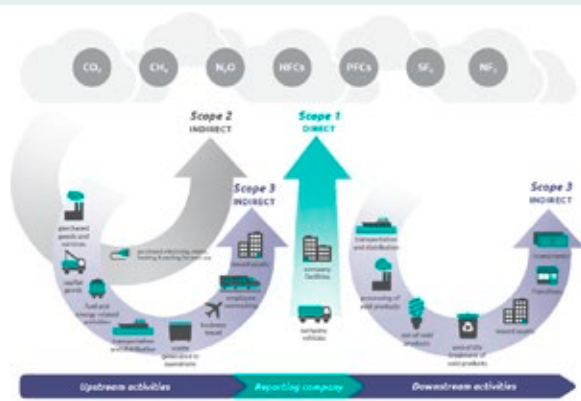
Ansprechpartner

Bernhard Christ
0228 2284-245
b.christ@bonn.ihk.de

NACHHALTIGKEIT

Umweltbundesamt veröffentlicht Emissionsfaktorenliste

Das Umweltbundesamt hat eine Emissionsfaktorenliste für Organisationen veröffentlicht. Die Liste bietet einheitliche und qualitätsgesicherte Emissionsfaktoren für alle gängigen Brennstoffe, Rohstoffe sowie Unternehmensaktivitäten. Eine Besonderheit der Liste ist, dass die Emissionsfaktoren bereits den Scopes des GHG-Protokolls zugeordnet sind. Die Emissionsfaktorenliste ist eine wertvolle Quelle zur Reduktion der Aufwände und zur Nutzung nachprüfbarer Emissionsfaktoren. Weitere Informationen stehen auf der Seite des Umweltbundesamtes unter <https://t1p.de/jurjn>



Source: Figure 1.1 of Scope 1 standard

Screenshot aus der Liste



Ansprechpartnerin

Alicia Balzar
0228 2284-166
a.balzar@bonn.ihk.de

UNTERNEHMENSBÖRSE NEXXT-CHANGE

Etabliertes italienisches Lokal inkl. Immobilienanteil im Herzen von Siegburg: Zum Verkauf steht eine inhabergeführte und sehr gut laufende Pizzeria in absoluter Top-Lage von Siegburg. Der Betrieb ist seit vielen Jahren fest etabliert und genießt einen hervorragenden Ruf bei Stammkundschaft sowie Laufkundschaft. Die Pizzeria befindet sich in einem attraktiven und stark frequentierten Innenstadtbereich, nur wenige Schritte vom Marktplatz in Siegburg entfernt. Das Objekt wird inklusive Immobilienanteil verkauft und bietet somit eine seltene Gelegenheit für Gastronomen oder Investoren. Der Verkauf erfolgt aus Altersgründen. Laufender, profitabler Betrieb.

BN-A-3619

Juwelier mit An- und Verkauf von hochwertigen Schmuckstücken und Uhren: Das Familienunternehmen ist seit über 25 Jahren erfolgreich am Markt etabliert und zählt in der Region zu den führenden Anbietern im Bereich Ankauf, Aufbereitung und Verkauf von Gold, Schmuck und Luxusuhren. Drei modern exklusiv ausgestattete Filialen an frequenzstarken Standorten bilden das Fundament des stabilen Geschäftsmodells. Ein professionell integrierter Onlineshop ergänzt das stationäre Geschäft und erschließt zusätzliche Kundengruppen im überregionalen Markt.

BN-A-3620

Strategischer Nachfolger mit Fokus auf Digitalisierung & SPS (Mittelstand): Das Unternehmen besitzt eine tiefgehende Expertise in der SPS-Programmierung und Automatisierungstechnik. Das Alleinstellungsmerkmal ist die Brücke zwischen klassischer Steuerungstechnik und moderner IT. Gesucht wird ein etabliertes Unternehmen (z. B. Ingenieurbüro, Schaltanlagenbau oder Sondermaschinenbau), welches in Rahmen einer Altersnachfolge zur Übernahme steht.

BN-N-942

www.nexxt-change.org



Ansprechpartnerin

Nadine Heich
0228 2284-169
n.heich@bonn.ihk.de



Ansprechpartnerin

Jasmin Unkel
0228 2284-269
j.unkel@bonn.ihk.de

MITMACHEN, MITGESTALTEN, MITBESTIMMEN! INFORMATIONSVORANSTALTUNG ZUR KANDIDATUR FÜR DIE VOLLVERSAMMLUNG

In diesem Jahr findet die Wahl zur Vollversammlung der IHK Bonn/Rhein-Sieg statt.

Für die Mitglieder, die sich für die Mitarbeit in der Vollversammlung interessieren und sich eine Kandidatur vorstellen können, bietet die IHK Bonn/Rhein-Sieg eine Informationsveranstaltung an.

Dabei werden umfassende Einblicke in die Aufgaben und Tätigkeit der Vollversammlung gewährt, außerdem berichten Mitglieder der aktuellen Vollversammlung über ihr persönlichen Erfahrungen mit ihrem Mandat.

Darüber hinaus erhalten die Teilnehmenden detaillierte Informationen zum Ablauf der Kandidatur und zur Durchführung der Wahl.



13. Mai 2026
Uhrzeit: 17.00 bis ca. 18.00 Uhr



Sitzungssaal, IHK Bonn/Rhein-Sieg
Bonner Talweg 17, 53113 Bonn



kostenfrei



Ansprechpartnerin
Tamara Engel, LL.M.
t.engel@bonn.ihk.de
Tel: 0228 2284-208



Mitwählen statt mitlaufen.

Zeig, wo es langgeht.
Im September 2026.



Alle Infos zur Wahl:
wahl.ihk-bonn.de



Deine Stimme.
Deine IHK-Wahl.





VERANSTALTUNGSREIHE GRENZENLOS INFORMIERT

Mit der Veranstaltungsreihe „Grenzenlos informiert“ begleitet die IHK Bonn/Rhein-Sieg Unternehmen sicher durch die Themenwelt von Zoll und Außenwirtschaft. Ob Grundlagen zu Import und Export, steuerliche Besonderheiten bei grenzüberschreitenden Geschäften oder Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten im internationalen Umfeld – die Reihe bietet praxisnahe Einblicke, verständliche Orientierung und wertvolle Impulse für den erfolgreichen Markteintritt und -ausbau weltweit.

	Grundwissen Export/Import Dienstag, 21. April 2026 Uhrzeit: 10.00 - 12.30 Uhr		Anmeldung:
	IHK Bonn/Rhein-Sieg, Bonner Talweg 17, 53113 Bonn		
	40 Euro		
	Finanzielle Sicherheit und Abwicklung im internationalen Geschäft Dienstag, 12. Mai 2026 Uhrzeit: 10.00 - 12.30 Uhr		Anmeldung:
	Online		
	30 Euro		
	Umsatzsteuer bei Reihen- und Dreiecksgeschäften in der EU Donnerstag, 9. Juli 2026 Uhrzeit: 10.00 - 13.00 Uhr		Anmeldung:
	IHK Bonn/Rhein-Sieg, Bonner Talweg 17, 53113 Bonn		
	40 Euro		
	Ansprechpartnerin Anna Steinberg a.steinberg@bonn.ihk.de Tel: 0228 2284-164		

INTERNATIONAL

DER GEOPOLITISCHE KONFLIKT UM STRATEGISCHE MINERALIEN

CHINAS WERK, TRUMPS BEITRAG UND EUROPAS SPIELRAUM

Am 13. April veranstaltet die Gesellschaft für Sicherheitspolitik e.V. (GSP) in Kooperation mit der IHK Bonn/Rhein-Sieg, der Universität Bonn (CASSIS) und der Volkshochschule Bonn eine Vortrags- und Diskussionsveranstaltung über den Handels- und Zollkonflikt in Sachen strategische Mineralien zwischen China und den USA, von dem auch Europa betroffen ist. So hatte die Volksrepublik im vergangenen Jahr den Export von kritischen Rohstoffen, insbesondere seltene Erden, gestoppt und diesen von einem neuen Genehmigungsprozess sowie politischen Auflagen abhängig gemacht. Der Referent Dr. Frank Umbach, Head of Research, European Cluster for Climate, Energy and Resource Security (EUCERS) der Universität Bonn (CASSIS), wird in seinem Vortrag die davon ausgehende Bedrohung sowohl für die europäische Zivilwirtschaft als auch die künftige Verteidigungsfähigkeit Europas beleuchten – denn dieser Konflikt und auch die Abhängigkeit von China sind nicht wirklich neu. Umbach arbeitet seit mehr als 25 Jahren zu internationalen Energie- und Rohstofffragen und ist ein international renommierter Experte sowie NATO-Consultant.



	Montag, 13. April 2026, Uhrzeit: 19.00 Uhr		Anmeldung Präsenz:
	VHS Bonn, Mülheimer Platz 1, 5311 Bonn, Raum 1.11 (Saal) oder Online (Zoom)		
	kostenfrei		Anmeldung online:
	Ansprechpartner Armin Heider a.heider@bonn.ihk.de Tel: 0228 2284-144		

INTERNATIONAL

GESCHÄFTSPRAXIS SCHWEIZ

WAS UNTERNEHMEN ZU MARKT, ENTSENDUNG MONTAGE UND WERKVERTRAGLICHE LIEFERUNGEN SOWIE MEHRWERTSTEUER WISSEN MÜSSEN

Deutschland ist seit Jahren der größte Handelspartner der Schweiz, die Eidgenossenschaft gehört zu den Top-Exportmärkten für deutsche Produkte. Besonders stark sind die Verflechtungen in Branchen wie Maschinenbau, Robotik und Automation, Elektro- und Medizintechnik, Biotech, Pharma sowie Digitalisierung. Für viele deutsche Unternehmen ist die Schweiz nicht nur ein Absatzmarkt, sondern zentraler Standort für Kooperationen, Wertschöpfung und Technologiepartnerschaften in Europa. In dem Webinar geht es darum, wie der Markteintritt in die Schweiz gelingt und wie Unternehmen Montage- und Werkleistungen rechtssicher und steuerlich korrekt umsetzen. Neben praxisnahen Informationen gibt es auch Einblicke in die interkulturellen Besonderheiten.



Donnerstag, 30. April 2026,
Uhrzeit: 9.30 – 12.30 Uhr



Online



30 Euro



Ansprechpartner

Anna Steinberg
a.steinberg@bonn.ihk.de
Tel: 0228 2284-164

Armin Heider
a.heider@bonn.ihk.de
Tel: 0228 2284-144



Information und
Anmeldung:



Foto: KI

BERUFSBILDUNG

IHK-SEMINARE VOR ORT IM RHEIN-SIEG-KREIS

Auch in 2026 bietet das IHK-Bildungszentrum Seminare und Lehrgänge im Rhein-Sieg-Kreis an. Mit diesem Angebot soll vor allem die Ausbildung vor Ort gestärkt werden. Das Angebot umfasst mehrere Lehrgänge zur Vorbereitung auf die IHK-Prüfung zum Erhalt des Ausbilderscheines. In Winterscheid und

Ruppichterorth werden zwei weitere Fachseminare angeboten, die sich an Fachkräfte in der Region wendet. Die Weiterbildungen finden tagsüber statt.

Mehr Infos unter www.ihk-die-weiterbildung.de

Folgende Weiterbildungen bieten wir in **Rheinbach** an:

Ausbilderschein (AEVO) - Intensiv



Mo., 07. bis Fr., 11. September 2026



GTZ, Marie-Curie-Straße 1



750 Euro

Folgende Weiterbildungen bieten wir in **Windeck** an:

Ausbilderschein (AEVO) - Intensiv



Mo., 18. bis Fr., 22. Mai 2026



B7 Campus, Industriestraße 7



750 Euro

Folgende Weiterbildungen bieten wir in **Winterscheid**, Ruppichterorth an:

10-Finger-Schreiben blitzschnell lernen



Do., 23. April 2026



Denkschmiede, Wendelinusstraße 2



260 Euro

**Frau & Beruf:
Eigene Potentiale kennen und nutzen**



Di., 21. Mai 2026



Denkschmiede, Wendelinusstraße 2



390 Euro

Ausbilderschein (AEVO) - Intensiv



Mo., 17.08. bis Fr., 21.08.2026



Denkschmiede, Wendelinusstraße 2



750 Euro



Kontakt
0228 97574 0

Anmeldung:



BERUFSBILDUNG

WEBINAR REIHE

„TALENT MAGNET WERDEN - REZEPTE MIT BESTEN ZUTATEN ZUR FACHKRÄFTESICHERUNG“



WEBINAR 3

ERFOLGSFAKTOR FAMILIE - MIT KI-VEREINBARKEIT NEU DENKEN

Künstliche Intelligenz verändert unsere Arbeitswelt rasant – und bietet zugleich neue Chancen für eine bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Wie können Unternehmen KI nutzen, um Arbeitsprozesse flexibler zu gestalten, Mitarbeitende zu entlasten und ihre Attraktivität als Arbeitgeber zu steigern? In dem praxisnahen Webinar zeigen Sophia Kassim und Marvin Köhlert vom DIHK-Netzwerkbüro „Erfolgsfaktor Familie“, wie sich KI im Arbeitsalltag einsetzen lässt, familienfreundliche Strukturen unterstützt und so einen wichtigen Beitrag zur Fachkräftesicherung leistet. Neben der Vorstellung verschiedener Beispiele gibt es auch die Möglichkeit zum Austausch.



Montag, 4. Mai 2026
Anmeldeschluss:
30. April 2026
Uhrzeit: 10.30 - 12.00 Uhr



Webinar



kostenfrei



Ansprechpartnerin
Silvia Kluth
s.kluth@bonn.ihk.de
Tel: 0228 2284-256



Anmeldung:



Wirtschaftstalk BONN



Operationsplan Bonn Sicherheit & Wirtschaft

am 22. April 2026, 19:00 Uhr
im Kammermusiksaal
Beethoven-Haus Bonn

Anmeldung unter:
wirtschaftstalk.nrw

Ideelle Träger



Unterstützer



Veranstalter

●●●● medien.de

STRUKTUREREFORMEN IM INLAND BESCHLEUNIGEN

WIRTSCHAFTLICHE UNSICHERHEIT IN BONN/RHEIN-SIEG DURCH IRAN-KRIEG



Foto: KI

Sollten die militärischen Auseinandersetzungen im Nahen Osten noch länger anhalten, hätte dies weitere negative Folgen für die regionale Wirtschaft in Bonn/Rhein-Sieg. „Direkt betroffen sind bislang einzelne Unternehmen mit Verbindungen in die Konfliktregion und sehr kurzfristigen Energieverträgen. Je länger der Krieg andauert, desto größer werden jedoch die Auswirkungen auf die hiesige Wirtschaft sein“, sagt IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Hubertus Hille.

„Dauerhaft erhöhte Energiepreise bei Öl und Gas würden mit der Zeit insbesondere auf die produzierenden Unternehmen durchschlagen. Auch wenn viele sich noch auf langfristige Lieferverträge stützen, müssten diese aber früher oder später erneuert werden. In Einzelfällen sind schon jetzt Betriebe damit konfrontiert.“

Konflikt hat Auswirkung auf die ökonomische Stimmungslage

Nicht zu unterschätzen seien auch die psychologischen Auswirkungen. „Seit 2020 sind wir quasi im Dauerkrisen-Modus“, sagt Hille. „Die jetzige Situation sorgt für Unsicherheit und verdrüstet so die zarten Hoffnungen auf eine Erholung der Wirtschaft.“

Impulse durch den globalen Handel seien angesichts des Krieges erst einmal nicht zu erwarten. Die Bundesregierung könne aber zumindest ihre eigenen Hebel noch stärker in Bewegung setzen, sagt Hille. „Wir müssen die ‚Sondervermögen‘ so zielgerichtet wie möglich einsetzen und damit die Binnenkonjunktur ankurbeln. Zusätzlich sollte die Regierung die Wirtschaft mit zielgerichteten Reformen stärken und bei den Unternehmenssteuern früher als angekündigt entlasten.“ Die Krise unterstreiche zudem, wie wichtig Bemühungen für mehr Resilienz bei den Lieferketten und Energieimporten seien.

Hintergrund

Die rund 125 energieintensiven Betriebe in Bonn/Rhein-Sieg erwirtschaften insgesamt einen Umsatz von mehr als vier Mil-

liarden Euro und beschäftigen direkt rund 16.000 Menschen (Anteil an sozialversicherungspflichtig Beschäftigten: 4,4 Prozent). Durch ihre hohe Wertschöpfungstiefe sind von ihnen auch viele Zulieferer und Dienstleister abhängig.

IHK-Beratung für Mitglieder

Das Team International der IHK Bonn/Rhein-Sieg unterstützt IHK-Mitglieder, die durch den Iran-Krieg beeinträchtigt sind und vermittelt den Kontakt zu den Auslandshandelskammern in den Konfliktregionen.

Mehr Informationen und Kontaktdaten unter
<https://www.ihk-bonn.de/international>.



Information und Kontakt

Armin Heider

Bereichsleitung International,
Industrie, Innovation und Umwelt
a.heider@bonn.ihk.de
Telefon: 0228 2284-144



Anna Steinberg

Referentin International
a.steinberg@bonn.ihk.de
Telefon: 0228 2284-164



55.000 MITGLIEDER WÄHLEN 2026 DAS „PARLAMENT DER WIRTSCHAFT“

„MITWÄHLEN STATT MITLAUFEN“: IHK STARTET MIT KAMPAGNE INS WAHLJAHR

Unter dem Motto „Mitwählen statt mitlaufen“ ist die IHK Bonn/Rhein-Sieg in das Wahljahr 2026 gestartet. Die Vollversammlung ist das wichtigste Gremium der IHK; im Herbst bestimmen die rund 55.000 Mitgliedsbetriebe der IHK aus Bonn und dem Rhein-Sieg-Kreis, wer sie dort vertritt. In den kommenden Monaten wird die IHK mit einer Kampagne auf die Wahl und die unterschiedlichen Möglichkeiten zum Engagement in der Mitmachorganisation IHK aufmerksam machen.

„Die Vollversammlung ist das Parlament der Wirtschaft in unserer Region. Sie bestimmt über die strategische Ausrichtung der IHK und setzt die Leitplanken für unsere Arbeit“, sagt IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Hubertus Hille. „Alle IHK-Mitglieder haben bei der Wahl eine Stimme und können mitentscheiden, wer die 58 direkt gewählten Unternehmerinnen und Unternehmer sind, die ab dem kommenden Jahr die regionale Wirtschaft in diesem Gremium repräsentieren. Dabei stärkt jede abgegebene Stimme das Prinzip der demokratischen Selbstverwaltung der Wirtschaft.“

IHK-Mitglieder können erstmals auch online wählen

In diesem Jahr können die IHK-Mitglieder erstmals auch online ihre Stimme abgeben. Alle Informationen rund um die Wahl, die für vier Wochen im September und Oktober 2026 stattfindet, wurden auf einer eigenen Sonderseite unter wahl.ihk-bonn.de zusammengestellt. Dort können sich auch IHK-Mitglieder registrieren, die bei der Wahl für die Vollversammlung kandidieren wollen.



Information und Kontakt

Dr. Christina Schenk

Bereichsleitung Recht und Steuern,
Beitrag und Mitgliederverwaltung
c.schenk@bonn.ihk.de
Telefon: 0228 2284-206



Jörn Wenge

Pressesprecher
j.wenge@bonn.ihk.de
Telefon: 0228 2284-134



#KÖNNENLERNEN

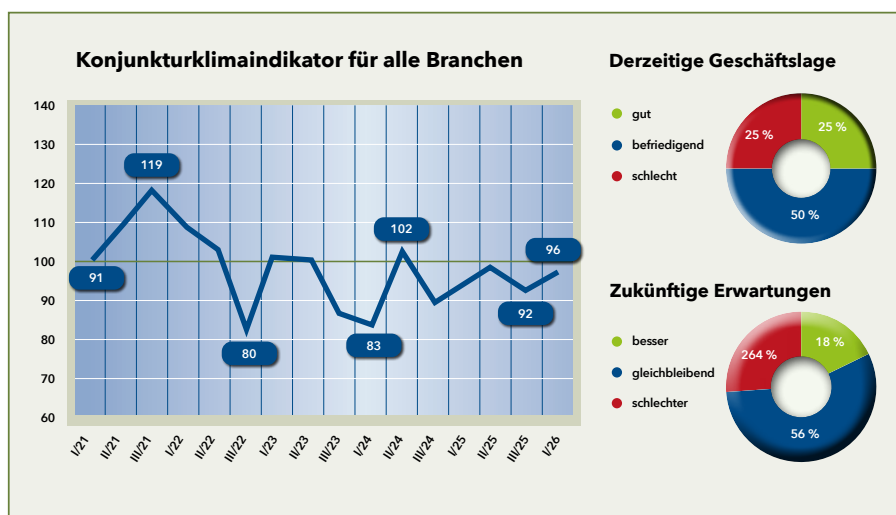
AUSBILDUNG ALAAF - ERFOLGREICHE WERBEAKTION IM BONNER KARNEVAL

Die IHK Bonn/Rhein-Sieg war in diesem Jahr mit einer eigenen Gruppe von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie Mitgliedern aus dem Ehrenamt im Bonner Rosenmontagszug dabei und trug die Ausbildungskampagne #könnenlernen in bzw. durch die Stadt. Mit der Aktion sollten junge Menschen erreicht und für die duale Ausbildung begeistert werden. Auf dem Wagen, den Kammeltüten mit QR-Code und in Gesprächen am Straßenrand drehte sich alles um dieses Thema. Denn: Ausbildung gehört ins Rampenlicht – auch an Rosenmontag.



WIRTSCHAFTSLAGEBERICHT ZUM JAHRESBEGINN 2026

KONJUNKTUR: STIMMUNG IN REGIONALER WIRTSCHAFT WEITER GEDÄMPFT



Unternehmen in den vergangenen Jahren einen Anstieg des Krankenstandes verzeichneten. Bei neun von zehn Betrieben führt dies zu einer erhöhten Belastung der restlichen Belegschaft. Laut einer OECD-Auswertung fehlen Beschäftigte in Deutschland deutlich häufiger wegen Krankheit als zum Beispiel in Dänemark, Polen oder den Niederlanden.

Gefragt nach möglichen Reformmaßnahmen, sprechen sich zwei Drittel der Betriebe für Strukturreformen in der Gesundheitsversorgung aus. 80 Prozent halten eine Stärkung der Gesundheitsprävention für sinnvoll.

Die Entwicklung der Wirtschaft in Bonn/Rhein-Sieg kommt nicht in Fahrt. Das zeigt der Konjunkturbericht der IHK Bonn/Rhein-Sieg, der Mitte Februar vorgestellt wurde. So liegt der Konjunkturklimaindikator mit 96 Punkten nur geringfügig über dem Vergleichswert aus dem Vorjahr und damit weiterhin unterhalb des Schwellenwertes von 100. Derzeit rechnet nur knapp jedes fünfte Unternehmen mit einer Verbesserung seiner wirtschaftlichen Lage.

„Die massiven Schuldenpakete der Bundesregierung haben bislang nichts daran geändert, dass die Stimmung bei vielen Unternehmen in unserer Region weiterhin gedämpft ist“, sagt IHK-Präsident Stefan Hagen.

Hoher Krankheitsstand belastet Betriebe

Darüber hinaus zeigt eine Sonderbefragung der IHK, dass rund 60 Prozent der

An der Konjunkturumfrage haben sich im Januar 2026 rund 350 Unternehmen beteiligt, an der Sonderumfrage zum Krankenstand mehr als 170. Der vollständige Wirtschafts-lagebericht mit allen Branchenergebnissen ist unter www.ihk-bonn.de/konjunktur zu finden.



Information und Kontakt



Michael Schmaus
Referent Wirtschaftspolitik,
Volkswirtschaft und
Metropolentwicklung
m.schmaus@bonn.ihk.de
Telefon: 0228 2284-140

STEPHANIE OREFICE

Die gebürtige Hamburgerin und studierte Grafikdesignerin Stephanie Orefice ist seit vielen Jahren in der Gastronomie sowie im Marketing- und Eventbereich unterwegs. Sie war Mitglied im Beirat des Marketing Club Köln/Bonn und im Marketing-Ausschuss der IHK Bonn/Rhein-Sieg. Die ehemalige Kreistagsabgeordnete und Vorsitzende des Vereins Troisdorf Aktiv e.V ist seit mehreren Jahren auch die Marketingleiterin bei der BWLC GmbH Steuerberater Rechtsanwälte und wurde letztes Jahr in den Vorstand von „Die Nachfolgeexperten e.V.“ gewählt. Gemeinsam mit ihrem Ehemann gründete sie im gleichen Jahr das Feinkostgeschäft Pizzichella für sizilianische Delikatessen in Troisdorf.



<https://www.instagram.com/oreficestephanie/>



<https://www.facebook.com/orefice.stephanie/>



<https://www.linkedin.com/in/stephanie-orefice>



WIE KANN DAS UNTERNEHMERTUM IN DER REGION GESTÄRKT WERDEN?

WELCHE UNTERSTÜTZUNG WÜNSCHEN SIE SICH VON DER POLITIK?

Unternehmertum braucht vor allem eines: Handlungsspielraum. Was Unternehmen derzeit am stärksten belastet, ist nicht fehlende Innovationskraft, sondern zunehmende Bürokratie, langwierige Genehmigungsprozesse und regulatorische Unsicherheit. Ich wünsche mir einen konsequenten Bürokratieabbau, beschleunigte Verwaltungsverfahren und echte Erleichterungen bei Finanzierung und Fachkräftegewinnung. Besonders bei der Arbeitsmigration erleben wir enorme Hürden.

WIE BEKOMMEN SIE IHRE UNTERSCHIEDLICHEN ROLLEN - UNTERNEHMERIN, VORSTANDSARBEIT BEI DEN NACHFOLGE-EXPERTEN SOWIE DIE LEITUNG MARKETING BEI EINER GROSSEN KANZLEI - UNTER EINEN HUT?

Ich denke und arbeite immer unternehmerisch. Als Marketing-Leiterin in der Steuerberater-Kanzlei, die den Verein Die Nachfolgeexperten e.V. gegründet hat, kam ich mit dem Thema Unternehmensnachfolge in Kontakt, die mir besonders am Herzen liegt. Wenn Unternehmen schließen, geht nicht nur ein Geschäftsmodell verloren, sondern auch Know-how, Arbeitsplätze und regionale Identität. Ich setze mich sehr dafür ein, dass das Thema in Politik und bei den Wirtschaftsförderungen verankert ist und wir gemeinsam aktiv Unternehmerinnen und Unternehmer unterstützen.

WIE VERÄNDERN SOCIAL MEDIA UND KI DAS MARKETING VON KMU?

Marketing hat sich schon immer an technologische Entwicklungen angepasst. Früher dominierten Printmedien und Plakatwände, heute sind es soziale Netzwerke und digitale Plattformen. KI ersetzt keine unternehmerische Denkweise – sie verstärkt sie. Wer weiß, was er erreichen will, kann diese Technologien effektiv einsetzen. Ich persönlich nutze sehr gerne KI für Konzepte, Kampagnen und Content. Es ist für mich jedoch wie mit der Digitalisierung: ein Begriff und gleichzeitig ein Dschungel. Die Digitalisierung überfordert viele Unternehmen und nun schon kommt wieder etwas Neues. Letztendlich dienen KI, die Digitalisierung der Effizienz und für das Marketing sind damit neue, grandiose Möglichkeiten geschaffen. Es sind Werkzeuge, die wir Menschen bedienen können.

NACHFOLGE ODER GRÜNDUNG?

Für mich gehört beides untrennbar zusammen. Der Stammtisch der IHK Bonn/Rhein-Sieg bringt Menschen zusammen, die gründen wollen und die, die Unternehmen abgeben wollen. Eine tolle Initiative. Davon sollte es mehr Veranstaltungsformate geben. Unsere Wirtschaft braucht beides: Innovation und Bestandssicherung.

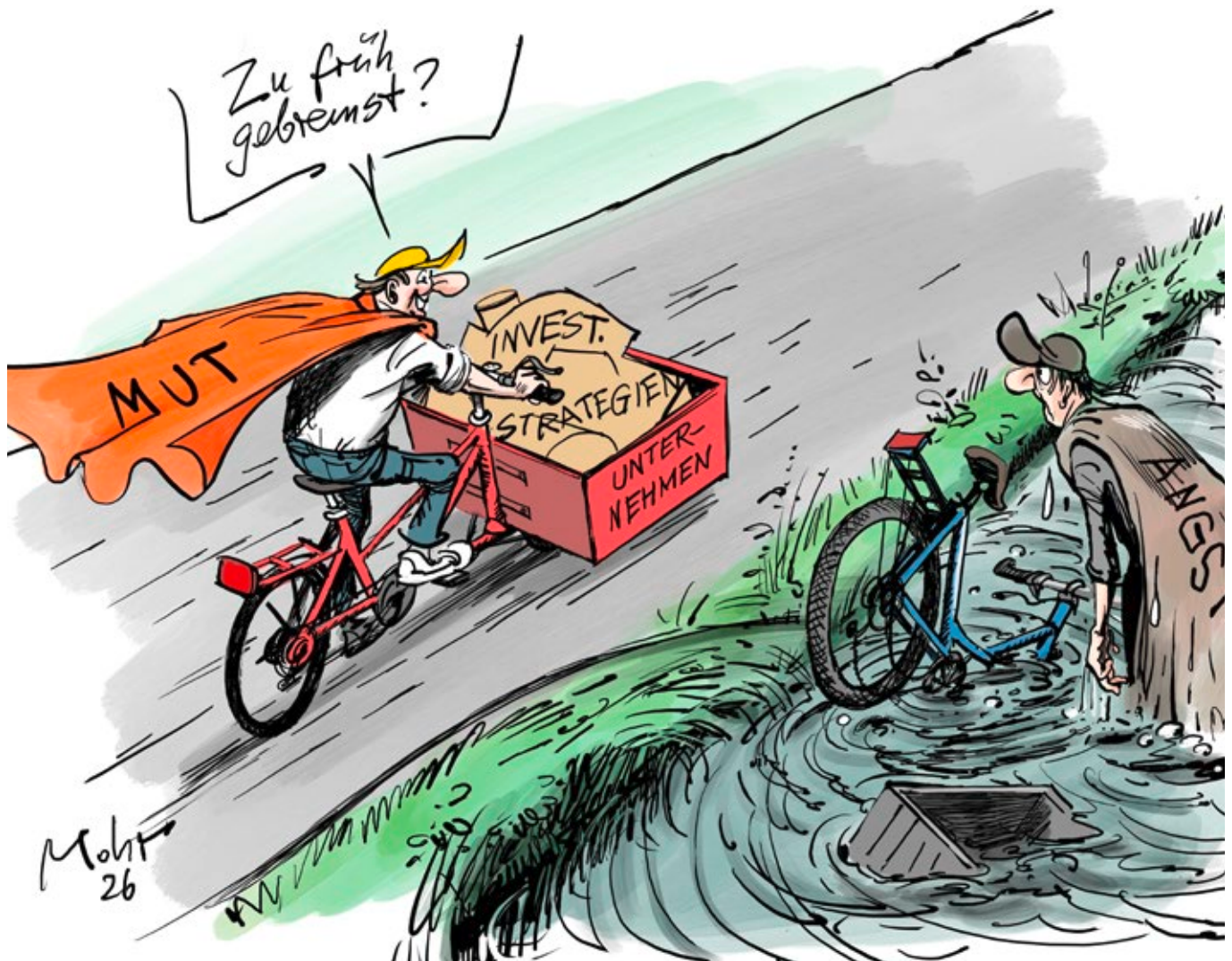
VOR WELCHEN HERAUSFORDERUNGEN STEHEN SIE AKTUELL ALS UNTERNEHMERIN?

Unternehmertum bedeutet, mehrere „Zahnräder“ gleichzeitig zu bewegen. Dabei entscheidet man selbst über Geschwindigkeit und Umfang. Herausforderungen gehören nicht nur dazu, sie sind integraler Bestandteil unternehmerischer Tätigkeit.

IHR FREIZEITTIPP IN DER REGION?

Wenn ich und mein Mann Zeit haben, lieben wir es Pilze zu sammeln in der Eifel, im Sauerland, im Siebengebirge oder den Siegauen. Unsere Region bietet so viel wunderschöne Natur, wir genießen es Spaziergänge zu unternehmen. Ich gehe auch lieber bergauf und bergab als in ein Fitnessstudio. Für mich ist das mein sportlicher Ausgleich. Auch lieben wir es, uns in einer Sauna zu entspannen. In Troisdorf das Aggva, das Marivent in Siegburg oder die Siebengebirgs-Sauna. In der Freizeit bin ich Naturliebhaberin und die gibt es hier reichlich.

6X NACHGEFRAGT



IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Industrie- und Handelskammer Bonn/Rhein-Sieg,
Bonner Talweg 17, 53113 Bonn,
Telefon 0228 2284-0, Fax: 0228 2284-170,
E-Mail: info@bonn.ihk.de, Internet: www.ihk-bonn.de

Redaktion:

Sabine Blome (verantwortlich)
Telefon 0228 2284-136
E-Mail: s.blome@bonn.ihk.de

Mitarbeitende dieser Ausgabe:

Dr. Susanne Hartmann, Martina Schäfer, Lothar Schmitz

Art Direction: Elisabeth Mantouvalou

Cartoon: Burkhard Mohr

Ausgabe: 0226

Erscheinungsdatum: 01. April 2026
Nächste Ausgabe: 02. Juni 2026
ISSN 0176-9162

VERLAG, ANZEIGEN

wppt:kommunikation GmbH, Treppenstr. 17-19, 42115 Wuppertal
Telefon: 0202 42966-13, Fax: 0202 42966-29

Verlag:

k.kolender@wppt.de | Anzeigen: az@wirtschaft-brs.de
Internet: www.wppt.de

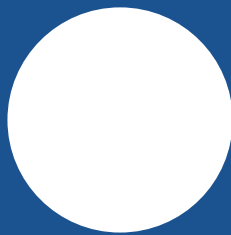
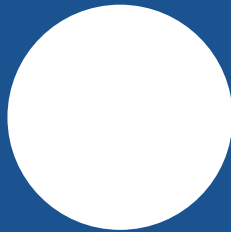
Verantwortlich: Süleyman Kayaalp | Projektleitung: Kinga Kolender

Druckerei: Bonifatius GmbH Druck - Buch - Verlag, Karl-Schurz-Str. 26,
33100 Paderborn | info@bonifatius.de | www.bonifatius.de

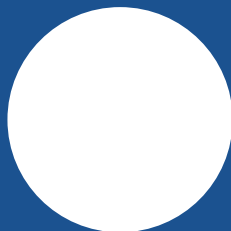
Aktuell gültig: Mediadaten 2026

Die mit Namen oder Initialen gekennzeichneten Beiträge geben die Meinung des Autors, jedoch nicht unbedingt die Ansicht der Kammer wieder. Nachdruck nur mit Quellenangabe. Für den Nachdruck signierter Beiträge ist die Genehmigung des Verfassers erforderlich. Vervielfältigungen für den innerbetrieblichen Gebrauch sind gestattet. Die Zeitschrift ist Organ der IHK Bonn/Rhein-Sieg und wird an kammerzugehörige Unternehmen im Rahmen der Mitgliedschaft ohne Erhebung einer besonderen Bezugsgebühr abgegeben.

Hinweis: Bei Fremdbeilagen/-beilehern und Anzeigen handelt es sich um werbliche Informationen von Anzeigenkunden. Inhalte, Aussagen und Gestaltung von Beilagen/-heftern liegen allein in der Verantwortlichkeit des Kunden.



Design und Beratung
seit 2000 – wppt.de



Wir sind eine der führenden Designagenturen im Bergischen Land und bieten professionelle Lösungen für Unternehmen aus allen Branchen. Unser Leistungsspektrum: Kampagnen, Kundenmagazine, Social-Media-Werbung, Webdesign, Fotografie, Redaktion und mehr.



**UNSER
FÜR JODE IDEEN.**

SCHLÄGT

**Von der Idee zum Erfolg:
Wir begleiten Sie zum Ziel.**



**Volksbank
Köln Bonn eG**

Von Herzen rheinisch.

