Dezember 2026 AUSGABE 85
www.madeinkaarst.biz

... made in kaarst*

*Der Erfolgsstandort



WIRTSCHAFTSMAGAZIN

* Kolumnen
* Wirtschaftsförderung
* Kaarster Unternehmen
* KI für Kaarst
* Innovationspreis 2026
* Kaarster Wirtschaftstreff
* Kaarster Adventskalender
* Weihnachtsmärkte
* 3k* Kabarett

Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer, liebe Leserinnen und Leser,



die wirtschaftliche Lage ist für viele Unternehmen derzeit nicht einfach. Und auch die Städte stehen finanziell unter enormen Druck. Umso wichtiger ist es, dass wir den Blick nach vorne richten und die Chancen nutzen, die sich uns bieten.

Dass wir in Kaarst auch neue Projekte auf den Weg bringen können, zeigt der geplante Unternehmerpark mit der Firma Metroloq im Hüngert. Auf dem Grundstück am Holzbüttgener Weg sollen 19 flexibel nutzbare Gewerbeeinheiten für Handwerksbetriebe, Produktionsunternehmen und Dienstleister entstehen. Der Baustart ist für das zweite Quartal 2027 geplant.

Ich freue mich sehr über diesen Erfolg. Denn solche Flächen werden gebraucht. Viele kleinere und mittelständische Unternehmen suchen Entwicklungsmöglichkeiten, ohne gleich ein eigenes Grundstück kaufen und ein Gebäude errichten zu müssen. Der Unternehmerpark kann dafür ein attraktives Angebot schaffen und neue Perspektiven für den Wirtschaftsstandort Kaarst eröffnen.

Der Erfolg zeigt, dass auch unter schwierigen finanziellen Bedingungen etwas möglich ist. Entscheidend ist, dass wir trotz aller Herausforderungen die Entwicklung unserer Stadt aktiv gestalten. In den kommenden Wochen werden wir nach jetzigem Stand weitere Ansiedlungen öffentlich machen können. Das macht Mut, wir bewegen uns in die richtige Richtung.

Und das gilt nicht nur für die Gewerbegebiete. Auch unsere Innenstädte in Kaarst und Büttgen wollen wir stärken und fit für die Zukunft machen. Denn attraktive Zentren, eine lebendige Geschäftswelt und erfolgreiche Unternehmen gehören zusammen.

Mein Dank gilt allen Unternehmerinnen und Unternehmern, die sich in Kaarst engagieren, Arbeitsplätze schaffen und mit ihren Ideen unsere Stadt bereichern. Sie tragen wesentlich dazu bei, dass Kaarst ein guter Wirtschaftsstandort ist und bleibt.

Christian Horn-Heinemann
Bürgermeister

Immobilienmarkt – Entwicklung

Das Jahr geht langsam zu Ende, der Winter steht vor der Tür. Entgegen mancher Meinung eine großartige Jahreszeit, denken wir an Weihnachten und den Jahreswechsel.
Auch so einige Eigentümer befinden sich im „Herbst" ihres Lebens und denken ihre Immobilienthemen neu.
Das Haus ist zu groß, der Garten macht zu viel Arbeit und die Treppen im Haus werden anstrengend. Die eigenen Kinder sind inzwischen selbst mit einer Immobilie versorgt und ein Verkauf steht zur Debatte. Dieses Szenario wird uns in den kommenden Jahren verstärkt begegnen, die Objekte der geburtenstarken Jahrgänge kommen auf den Markt.

Wir gewöhnen uns langsam an höhere Zinsen - 4/5% im 30jährigen Mittel sind rückblickend eher normal – entsprechend passen sich die Immobilienpreise an, auch zukünftig. Genau die richtige Zeit, um mit einem guten und erfahrenen Maklerteam an seiner Seite den richtigen Käufer zu finden.

Sprechen Sie uns gerne an.



CHRIS KAARST
IMMOBILIEN SEIT 1989
OHNE MAKLER – OHNE MICH

0172 217 217 1
CHRISKAARST-IMMOBILIEN.DE

Tach zusammen.



Ohne Moos nix los. Diese rheinische Weisheit gilt auch für Kaarst. Die finanzielle Situation unserer Stadt ist inzwischen hinreichend bekannt. Haushaltssicherung 2027. Alles wird gut? Irgendwann.

Wenn wir die Maßnahmen betrachten, die unser Bürgermeister Christian Horn-Heinemann im ersten Jahr seiner Amtszeit, gemeinsam mit Politik und Verwaltung gestoppt, oder angestoßen und vorangetrieben hat, ist ein gesunder Optimismus schon gerechtfertigt. Oft hilft ja die simple Erkenntnis, dass in jedem Kopf mehr steckt, als er denkt. Hinsehen und nachdenken. Das schafft man meist auch ohne nutzenfreie Gutachten. Unser neues Gesicht: Vertrauen und Zuversicht. Wir sind auf einem guten Weg. Hoffentlich.

Dass sich KI inzwischen in viele Dinge einmischt, dürfte kaum jemandem verborgen geblieben sein. Bei aller Skepsis und gebotener Vorsicht, sie kann auch hilfreich und unterstützend sein. Auch darüber, und wie eine US-Wasserstoffinnovation durch ein Kaarster Konzept zur regionalen Wertschöpfung beitragen kann, lesen Sie in dieser Ausgabe.

Schon wieder ist ein Jahr fast vorüber. Viele Veranstaltungen, Schützenfeste, Märkte, Ausstellungen, ein tolles Kabarettprogramm – und natürlich das Feierhighlight Kaarst Total, boten für jeden Freizeit-Geschmack etwas.

Zur gewissenhaften, mentalen Vorbereitung aufs Weihnachtsfest gehören der gemütliche Bummel über die Weihnachtsmärkte unserer Stadt und aufmerksames „Geschenke finden“ beim Kaarster Handel. Kaarst hat’s!

Die Weihnachtsmärkte bieten uns abwechslungsreiche Erlebnisse. Eine Gelegenheit, schöne Stunden mit Freunden zu erleben, abzuschalten, Mitbürger zu treffen und kennen zu lernen. Das geht sogar ganz ohne Schmachtfon und ohne Shopping-APP.

Genießen Sie die vorweihnachtliche Zeit bei den angebotenen Aktivitäten.

Also dann: O Du fröhliche! Und frohe Weihnachten!

Meine guten Wünsche begleiten Sie ins nächste Jahr.

Ihr



Hartmut Houben



ZUKUNFT SICHERN HEISST ÜBERGABE PLANEN



Die Unternehmensnachfolge entscheidet nicht nur über die Zukunft einzelner Betriebe. Sie entscheidet darüber, ob Erfahrung, Arbeitsplätze und Wertschöpfung in Kaarst erhalten bleiben.

Wer frühzeitig plant, schafft die besten Voraussetzungen dafür, dass aus einem Lebenswerk auch eine Erfolgsgeschichte der nächsten Generation wird.

Bei einer Unternehmensnachfolge geht es nicht nur um Zahlen und Verträge, sondern auch um Verantwortung, Erwartungen und persönliche Beziehungen. Das folgende anonymisierte Beispiel verdeutlicht, wie komplex Übergaben im Mittelstand sein können.

Praxisbeispiel: Wenn die Nachfolge geregelt ist – die Übergabe aber noch nicht

Auf dem Papier war die Unternehmensnachfolge längst abgeschlossen. Die Geschäftsführung war an die nächste Generation übergeben, die gesellschaftsrechtlichen Fragen geklärt. Von außen betrachtet schien alles geregelt. Doch im Unternehmensalltag zeigte sich schnell, dass zwischen einer formalen Nachfolge und einer tatsächlich vollzogenen Übergabe ein erheblicher Unterschied liegt.

Der Nachfolger war im Familienunternehmen aufgewachsen und hatte sich gezielt auf seine zukünftige Aufgabe vorbereitet. Nach Studium und Weiterbildung kehrte er in den Betrieb zurück, um das Unternehmen weiterzuentwickeln. Sein Ziel war klar: Prozesse modernisieren, die Digitalisierung vorantreiben und das Unternehmen strategisch auf die kommenden Jahre ausrichten.

Auch der Seniorunternehmer hatte den Generationswechsel bewusst eingeleitet und sich schrittweise aus dem operativen Geschäft zurückgezogen. Dennoch blieb er im Unternehmen präsent. Seine jahrzehntelange Erfahrung machte ihn weiterhin zu einem wichtigen Ansprechpartner für Mitarbeitende und Kunden. Gleichzeitig griff er immer wieder in operative Entscheidungen ein – oft aus dem Wunsch heraus, Verantwortung zu übernehmen und Risiken zu vermeiden.

Im Alltag entstanden dadurch zwei unterschiedliche Führungslogiken. Während der Nachfolger Entscheidungen auf Basis von Prozessen, Kennzahlen und langfristiger Strategie traf, vertraute der Senior auf Erfahrung, persönliche Beziehungen und bewährte Abläufe. Beide Ansätze hatten ihre Berechtigung, führten jedoch immer häufiger zu Unsicherheiten im Unternehmen.

Für die Mitarbeitenden war nicht immer eindeutig, wer letztlich entschied. Der Nachfolger trug die Verantwortung für die Zukunft des Unternehmens, musste Entscheidungen aber immer wieder erläutern oder nachträglich diskutieren. Es entstand eine Situation, die viele Familienunternehmen kennen: Die formale Führungsverantwortung lag bereits bei der nächsten Generation, die informelle Autorität jedoch noch bei der vorherigen.

Hinzu kam, dass sich unternehmerische und familiäre Rollen vermischten. Sachliche Diskussionen über Investitionen, Digitalisierung oder strategische Ausrichtung wurden schnell persönlich. Aus der Frage nach der besten Lösung wurde ungewollt eine Diskussion zwischen Vater und Sohn. Gerade diese Vermischung von Familie und Unternehmen erwies sich als eine der größten Herausforderungen des gesamten Übergabeprozesses.

Erst mit der Zeit entwickelte sich ein neues Verständnis füreinander. Beide Seiten erkannten, dass Verantwortung und Entscheidungsspielraum untrennbar zusammengehören. Der Senior lernte Schritt für Schritt loszulassen, der Nachfolger gewann zunehmend Vertrauen – sowohl bei den Mitarbeitenden als auch innerhalb der Familie. Die Übergabe erfolgte nicht durch einen einzigen Stichtag, sondern durch viele kleine Schritte im täglichen Miteinander.

Der Fall zeigt beispielhaft, dass Unternehmensnachfolge weit mehr ist als eine rechtliche oder steuerliche Gestaltung. Sie ist vor allem ein Prozess des Vertrauens. Verträge können Eigentum übertragen – Verantwortung, Akzeptanz und Führungsrollen müssen dagegen gemeinsam wachsen.

Die wichtigste Erkenntnis daraus lautet: Eine gelungene Nachfolge beginnt nicht mit der Unterschrift unter einem Vertrag und endet auch nicht mit der Bestellung eines neuen Geschäftsführers. Sie gelingt dort, wo beide Generationen bereit sind, ihre Rollen bewusst neu zu definieren. Das Schwierigste ist dabei oft nicht das Übernehmen, sondern das Loslassen.

Wissen weitergeben: Das KNX-TRAININGCENTER.COM in zweiter Generation

1999 gründete Clemens August Brachtendorf in Düsseldorf ein Ingenieurbüro für Gebäudeautomation. Schon früh konzentrierte er sich auf KNX, den weltweiten Standard für intelligente Gebäudetechnik. Aus der Projektarbeit entstand über die Jahre das KNX-TRAININGCENTER.COM, das seit 2023 im Ceram.Store in Kaarst ist, ein zertifiziertes Schulungszentrum, das sich zu einem eigenständigen Geschäftsfeld entwickelte. Fachkräfte aus dem gesamten deutschsprachigen Raum kommen heute nach Kaarst, um sich im Bereich KNX aus- und weiterzubilden.

Ein Unternehmen, getragen von Expertenwissen

Das Unternehmen war über viele Jahre als Ingenieurbüro und Ausbildungszentrum fachlich hoch angesehen. Ein großer Teil des Know-hows lag dabei bei einer Person: dem Gründer selbst. Diese Situation ist in vielen mittelständischen Betrieben verbreitet. Spezialwissen, Kundenbeziehungen und Erfahrung aus Jahrzehnten sind oft eng an den Inhaber gebunden. Solange er im Unternehmen aktiv ist, funktioniert das. Fällt er aus, geht dieses Wissen in vielen Fällen verloren und mit ihm häufig auch der Betrieb.

Clemens August Brachtendorf wurde dies bewusst, als eine schwere Erkrankung ihn zwang, sich mit der Zukunft des Unternehmens zu befassen. Ohne Nachfolge hätte die Firma nicht weiterbestehen können. Er fragte daher seinen Sohn Moritz Roeder, ob er in das Unternehmen einsteigen, das Wissen übernehmen und den Betrieb in die nächste Generation führen wolle. Moritz Roeder sagte zu.

Die Nachfolge in der Praxis

Moritz Roeder stieg 2018 in das Unternehmen ein, zunächst mit wenigen Aufgaben, dann in wachsendem Umfang. Fachlich war er mit dem Thema bereits vertraut. Die Aufgaben der Unternehmensführung, von der Mitarbeiterführung bis zur Projektverantwortung, erarbeitete er sich schrittweise. Der Gründer gab sein Wissen gezielt weiter, Abläufe wurden gemeinsam überprüft und weiterentwickelt. Während sich der Gesundheitszustand des Gründers verschlechterte, wuchs die Erfahrung des Nachfolgers.

Wie tragfähig dieser Ansatz war, zeigte sich im Januar 2020. Clemens August Brachtendorf erhielt eine Lungentransplantation. Die Operation verlief schwierig, er fiel für mehr als ein Jahr aus. Moritz Roeder verfügte zu diesem Zeitpunkt bereits über so viel Fachwissen und Führungserfahrung, dass er das Unternehmen als Geschäftsführer eigenständig leiten konnte. Schulungen und Projekte liefen ohne Unterbrechung weiter.

Nach seiner Genesung kehrte der Gründer in das Unternehmen zurück. Seitdem entwickeln Vater und Sohn es gemeinsam weiter. Strategien für die Zukunft werden zusammen besprochen und erarbeitet, langjährige Erfahrung und neue Ideen fließen dabei zusammen.

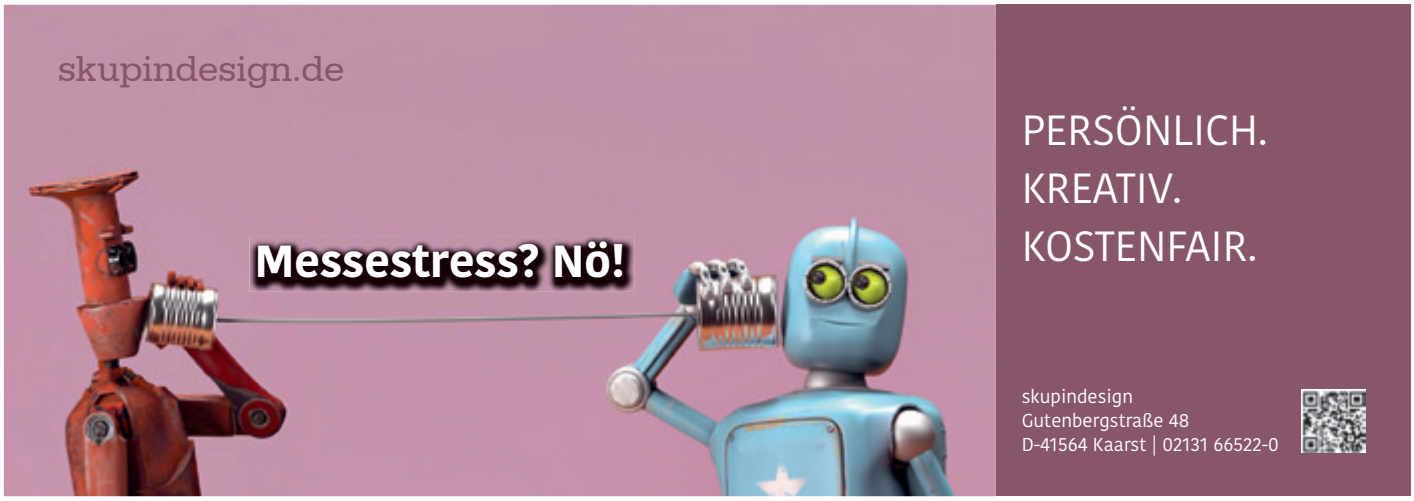
Neue Schwerpunkte

Seit dem Einstieg von Moritz Roeder hat sich das Unternehmen weiterentwickelt. Neben dem Schulungsbetrieb realisiert es heute Projekte in ganz Europa. Wissen wird stärker dokumentiert und systematisch weitergegeben, eigene Softwarelösungen und digitale Werkzeuge gewinnen an Bedeutung. Künftig sollen Projektarbeit und Programmierung weiter ausgebaut werden, auch unter Einsatz von Künstlicher Intelligenz.

Nachfolge als wirtschaftliche Aufgabe

Die Entwicklung des KNX-TRAININGCENTER.COM zeigt, welchen Wert eine geregelte Nachfolge hat. Wird Wissen rechtzeitig übergeben, bleiben nicht nur Arbeitsplätze und Kundenbeziehungen erhalten, sondern auch Fähigkeiten, die über viele Jahre aufgebaut wurden und sich kaum kurzfristig ersetzen lassen.

Für viele Betriebe in der Region ist das eine zentrale Frage. Unternehmen, deren Kompetenz vor allem in der Person des Inhabers liegt, sollten frühzeitig klären, wer dieses Wissen übernehmen kann, ob in der Familie oder im Team. Eine Nachfolge, die über mehrere Jahre gemeinsam gestaltet wird, sichert den Fortbestand des Betriebs und erhält wirtschaftliche Substanz für den Standort. ♦



KREATIVITÄT IN KAARST HAT VIELE GESICHTER: 3 FRAUEN, 3 IDEEN, 3 UNTERNEHMEN

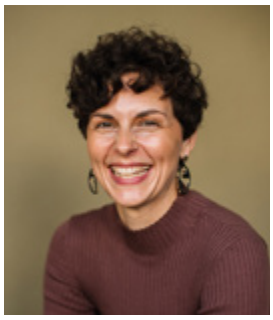
Ob Malen, Gestalten oder Handwerken: Kreative Angebote haben in Kaarst unterschiedliche Formen angenommen. Tamara Heck, Rebecca La Lumia und Julia Rusch haben daraus jeweils ein eigenes Geschäftsmodell entwickelt. Ihre Ansätze unterscheiden sich, doch eines verbindet sie: Sie möchten Menschen zusammenbringen und ihnen die Möglichkeit geben, selbst kreativ zu werden.

Kreative Workshops in besonderer Atmosphäre



Tamara Heck hat mit dem HECTA Studio einen Ort für kreative Workshops und gemeinsame Erlebnisse geschaffen. Das Angebot reicht von Sip & Paint über Schmuckgestaltung bis zum Binden von Blumenkränzen. Auch Formate für Junggesellenabschiede, Geburtstage und Firmenevents gehören zum Konzept. Dabei geht es nicht allein um das fertige Werkstück, sondern auch um das gemeinsame Erleben. Musik, Getränke und eine entspannte Atmosphäre gehören zum Rahmen. Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Gestalten mit Stift, Pinsel und Papier



Rebecca La Lumia ist seit vielen Jahren unter dem Namen „Frau Feierlich“ selbstständig. Was zunächst mit Hochzeitspapeterie begann, hat sich zu einem vielseitigen Kreativangebot entwickelt. Heute gibt sie Workshops in Aquarellmalerei, Hand- und Brushlettering sowie Journaling und Stickerei. Die Teilnehmer können neue Techniken kennenlernen und eigene Projekte umsetzen. Ihre Workshops organisiert sie in ihrem eigenen Umfeld in Kaarst, in Räumen von Kooperationspartnern oder direkt bei Unternehmen. Auch private Gruppen und Firmen können eigene Kreativveranstaltungen buchen.

Ein eigener Raum für kreative Ideen



Julia Rusch hat im Februar 2026 das Atelier Wundervoll eröffnet. In einem alten Vierkanthof neben IKEA Kaarst ist ein Kreativraum entstanden, in dem unterschiedliche Materialien und Techniken ausprobiert werden können. Das Angebot umfasst unter anderem Arbeiten mit Jesmonite, Kerzen- und Seifenherstellung, Schmuckgestaltung und textile Kreativtechniken. Neben offenen Workshops bietet Rusch auch Veranstaltungen für Kinder, private Gruppen und Unternehmen an. Das Atelier soll einen Rahmen bieten, in dem Menschen gemeinsam gestalten und eigene Ideen verwirklichen können.

Drei unterschiedliche Wege, Kreativität zum Beruf zu machen

HECTA Studio, Frau Feierlich und Atelier Wundervoll zeigen, wie vielfältig kreative Selbstständigkeit in Kaarst aussehen kann. Die Angebote richten sich an Einzelpersonen ebenso wie an Freundeskreise, Familien und Unternehmen. Damit entstehen nicht nur neue Möglichkeiten der Freizeitgestaltung, sondern auch Räume für Begegnung, Austausch und gemeinsames Arbeiten.

Alle drei Unternehmerinnen setzen dabei auf einen persönlichen Zugang und darauf, dass Kreativität keine besonderen Vorkenntnisse voraussetzt. ◆

Leidenschaftlich lokal.

Unsere Verbundenheit zur Region und ihren Menschen hört nicht bei Energiethemen auf. Deswegen engagieren wir uns direkt vor Ort und sind Ihr starker regionaler Partner.

westenergie

westenergie.de

EINLADUNG IN DIE GREEK KITCHEN
IM NEUEN RZF IN KAARST



Das Betriebsrestaurant im Neubau des Rechenzentrums der Finanzverwaltung hat seit wenigen Tagen geöffnet. Angelos Skondranis und seine Ehefrau Vasiliki Mitsi (s. Foto) freuen sich darauf, Gäste aus Kaarst und Umgebung in ihrer „Greek Kitchen“ zu begrüßen.

Ab 7 Uhr ist Frühstückszeit.

Das Buffet bietet neben frischen Brötchen und aromatischem Kaffee alles, was zu einem guten Frühstück gehört.

Ab 11.45 Uhr ist Mittagszeit.

Neben klassischen Gerichten mit Schnitzel oder Currywurst stehen täglich drei Essen zur Auswahl, die auch zum Mitnehmen angeboten werden.

Vasiliki und Angelos lieben die griechische, mediterrane Küche und das zeigt auch das Essensangebot. Übrigens: Immer wird auch ein vegetarisches Gericht angeboten.

Öffnungszeiten:

Das Betriebsrestaurant im neuen RZF NRW ist montags bis freitags von 7 Uhr bis 14 Uhr geöffnet.

Kontakt:

Greek Kitchen
Helmut-Kohl-Ring 8-10
41564 Kaarst
Tel.: 0173 82 41 999
E-Mail: greekkitchen-rzf@fn.de ♦



IHR LÄCHELN IN BESTEN HÄNDEN – ZAHNARZTPRAXIS ÖZFIDAN



Gesunde und schöne Zähne sind Lebensqualität.

In der Zahnarztpraxis Özfidan stehen Sie und Ihr Wohlbefinden im Mittelpunkt. Mit modernster Technologie und langjähriger Expertise bieten wir Ihnen erstklassige Behandlungen in den Bereichen:

- **Implantologie** – Feste Zähne für ein sicheres Lächeln
- **Ästhetische Zahnheilkunde** – Strahlende Zähne, natürliche Schönheit
- **Lasertherapie** – Sanfte und effektive Behandlungsmethoden
- **Parodontologie** – Gesundes Zahnfleisch als Basis für gesunde Zähne
- **Hochwertiger Zahnersatz zu fairen Preisen** – Funktionalität und Ästhetik bezahlbar gemacht

Unser Ziel: Ihr strahlendes Lächeln – in einer Atmosphäre, in der Sie sich rundum wohlfühlen.

Gesund im Mund!

Vereinbaren Sie noch heute einen Termin, auch online über **doctolib.de**

Sie finden uns auch bei

Serhat Özfidan · Zahnarzt

Kaarster Str. 51-53 · 41564 Kaarst· Tel.: **02131-64413**
kontakt@zahnarzt-kaarst.de · www.zahnarzt-kaarst.de ◆

FORTSCHREIBUNG FACHENTWICKLUNGSPLAN EINZELHANDEL DER STADT KAARST

Die Stadt Kaarst hat die Fortschreibung des Entwicklungsplans Einzelhandel beauftragt. Ziel des kommunalen Einzelhandelskonzeptes ist es, die Entwicklungen des lokalen Angebots zu analysieren und daraus eine Steuerung der Einzelhandelsentwicklung in Kaarst abzuleiten. In Kaarst wird die Fortschreibung durch die CIMA Beratung + Management GmbH durchgeführt.

Seit der letzten Fortschreibung im Jahr 2018 haben sich einige Rahmenbedingungen verändert: zum Beispiel der allgemeine Strukturwandel im Einzelhandel, den einerseits eine zunehmende Erlebnisorientierung und andererseits eine starke Ausrichtung auf den Online-Handel bestimmt.

Auch konkrete Veränderungen der Einzelhandelsstrukturen im Kaarster Stadtgebiet sind zu berücksichtigen. Dazu zählen in Kaarst die Standortverlagerungen von Lebensmitteldiscountern und die Neuansiedlungen eines Drogeriemarktes im Maubiscenter sowie eines Supermarktes in Büttgen.

Grundlage der Analyse ist zunächst eine Flächenerhebung aller Einzelhandelsbetriebe in Kaarst: Diese wird in den kommenden Wochen durch Mitarbeiter der cima durchgeführt. Nach der Erhebungsphase wird die cima die Bestandsdaten und Befragungsergebnisse auswerten und darauf aufbauend ein Einzelhandelskonzept erarbeiten. Dies beinhaltet insbesondere eine Prüfung des bisherigen Zentren- und Standortkonzeptes mit dem Hauptzentrum Kaarst (Innenstadt), dem Nebenzentrum Büttgen und dem Nahversorgungszentrum Vorst. Die Fertigstellung des neuen Fachentwicklungsplans Einzelhandel ist für die erste Jahreshälfte 2027 geplant.

Weitere Infos:

Geschäftstreibende können für Rückfragen bei der Stadt Kaarst:
Sibylle Müller de Calvo (02131/9877-839, sibylle.muellerdecalvo@kaarst.de) oder bei der cima: Julian Volz (02234/9296517, volz@cima.de) kontaktieren. ◆

SCHWANGERSCHAFT: WANN WIRD EIN BESCHÄFTIGUNGSVERBOT NOTWENDIG?



Thorsten Schmitter

Erfährt der Arbeitgeber von einer Schwangerschaft, muss er den Mutterschutz am Arbeitsplatz sicherstellen. Eine zentrale Rolle spielt hierbei die Gefährdungsbeurteilung. Der Arbeitgeber muss prüfen, ob die Tätigkeit eine unverantwortbare Gefährdung für die Schwangere oder ihr Kind darstellen. Besteht eine solche Gefährdung, sieht das Mutterschutzgesetz eine klare Reihenfolge vor:

Zunächst muss der Arbeitgeber versuchen, die Arbeitsbedingungen anzupassen. Reicht das nicht aus, ist zu prüfen, ob die Schwangere an einem anderen geeigneten Arbeitsplatz eingesetzt werden kann. Erst wenn auch das nicht möglich ist, kommt ein betriebliches Beschäftigungsverbot in Betracht.

Dabei muss insbesondere zwischen einem betrieblichen Beschäftigungsverbot und einem ärztlichen Beschäftigungsverbot unterschieden werden.

Beim betrieblichen Beschäftigungsverbot sind entscheidend die Gefahren des Arbeitsplatzes. Der Arbeitgeber muss deshalb selbst tätig werden. Ein individuelles Beschäftigungsverbot wird dagegen ärztlich festgestellt. Hier steht der persönliche Gesundheitszustand der Schwangeren im Mittelpunkt.

Das Mutterschutzgesetz regelt, welchen Gefährdungen Schwangere nicht ausgesetzt werden dürfen, z.B. gesundheitsgefährdenden Stoffen, Strahlung, erheblicher Hitze oder Kälte oder besonderen körperlichen Belastungen, wie Heben schwerer Lasten.

Kann eine Gefährdung am Arbeitsplatz weder durch Schutzmaßnahmen, noch durch einen Arbeitsplatzwechsel ausgeschlossen werden, darf der Arbeitgeber die Schwangere mit der betreffenden Tätigkeit nicht weiter beschäftigen – hier ist durch den Arbeitgeber ein Beschäftigungsverbot, ggf. auch nur ein teilweises Beschäftigungsverbot, auszusprechen.

Während des Beschäftigungsverbots zahlt der Arbeitgeber das Gehalt weiter, bekommt es aber von der Krankenkasse im Rahmen des U2-Umlageverfahrens erstattet. ♦

Rechts anwälte
Schmitter



Ihr Fachanwalt für
Arbeitsrecht

Kaarst | Rathausstraße 7
Tel. 02131 / 79 16 16
www.advokaarst.de

Düsseldorf | Arena-Straße 1
Tel. 0211 / 15 98 16 30
www.advo-dus.de

FIVE FOR FUTURE
Institut für Unternehmens- und Vereinsberatung



Betriebliches Gesundheitsmanagement
Betriebliches Eingliederungsmanagement
Personalberatung und Coaching

ww.five-for-future.de

41564 Kaarst
Rathausstraße 7
Tel 0 21 31 79 16 29

40474 Düsseldorf
Arena-Straße 1
Tel 02 11 15 98 16 34

H2-VERTRAUEN ALS INFRASTRUKTUR DES AUSSENHANDELS



Wie ein amerikanischer Wasserstoff Prototyp durch einen deutschen Proof of Concept zum Baustein regionaler Energieversorgung in NRW werden kann

Was nützen globale Technologien, wenn sie nur lokal eingesetzt werden? Innovation wird erst wirtschaftlich relevant, wenn sie reale Anforderungen erfüllt, in industrielle Prozesse integriert werden kann und den Weg zur skalierbaren Produktion findet. Zwischen einer vielversprechenden Idee und ihrem erfolgreichen Markteintritt liegt deshalb ein entscheidender Schritt: der Proof of Concept unter industriellen Bedingungen.

Deutschland besitzt dabei weiterhin eine besondere Anziehungskraft für internationale Technologieunternehmen. Ingenieurkompetenz, anspruchsvolle Sicherheits- und Qualitätsstandards sowie eine breit aufgestellte Industrielandschaft machen den Standort zu einem wichtigen Validierungsmarkt. Für US-Innovatoren kann ein erfolgreiches Pilotprojekt in Deutschland zum Türöffner für Europa werden. Für Unternehmen in Nordrhein-Westfalen eröffnet es zugleich den frühen Zugang zu neuen Lösungen für ihre Energieversorgung.

Von Tennessee nach Nordrhein-Westfalen

Die Hebmueller GROUP begleitet derzeit ein US-Startup mit einem neuartigen Ansatz für die dezentrale Wasserstoffproduktion. Die modulare, wärmegetriebene Technologie soll Wasserstoff aus Wasser erzeugen, ohne auf klassische Elektrolyse zurückzugreifen. Statt große Mengen elektrischer Energie als primäre Prozessenergie einzusetzen, soll das Verfahren vorhandene thermische Energie nutzen – beispielsweise Dampf, Prozesswärme oder industriell verfügbare Abwärme.

Gerade für die energieintensive Industrie in Nordrhein-Westfalen ist dieser Ansatz interessant. In vielen Unternehmen entsteht Wärme, die bislang nicht vollständig genutzt werden kann. Lässt sie sich in intelligente Energiekreisläufe einbinden, könnte Wasserstoff künftig näher am tatsächlichen Bedarf produziert werden: am Produktionsstandort, in definierten Mengen und auf Grundlage bereits vorhandener Prozessenergie.

Damit würde Wasserstoff nicht nur zum importierten Energieträger, sondern potenziell auch zu einem Bestandteil lokaler industrieller Wertschöpfung. Unternehmen könnten verfügbare Wärme besser nutzen, Transportwege für Wasserstoff reduzieren und ihre Energieversorgung resilienter gestalten. Ob diese Vorteile unter realen Bedingungen sicher, effizient und wirtschaftlich erreicht werden, muss der geplante deutsche Proof of Concept zeigen.

In einer ersten Pilotphase soll ein Modul mit einer Produktionsleistung von ungefähr einem Kilogramm Wasserstoff pro Stunde untersucht werden. Im Mittelpunkt stehen Betriebsverhalten, Zuverlässigkeit und die Einbindung in ein System aus lokaler Erzeugung und Speicherung. Nach einer erfolgreichen Erprobung könnte eine größere Ausbaustufe mit bis zu rund 20 Kilogramm pro Stunde geprüft werden.

Noch handelt es sich um ein Vorhaben im Pilotstadium, nicht um eine bereits validierte oder kommerziell verfügbare Gesamtlösung. Gerade diese Differenzierung ist wichtig: Der Proof of Concept soll belastbare Erkenntnisse darüber liefern, für welche industriellen Anwendungen die Technologie geeignet ist und unter welchen Voraussetzungen sie wirtschaftlich betrieben werden kann.

Konkrete Perspektiven für Unternehmen in NRW

Für Unternehmen und Außenhändler in Nordrhein-Westfalen kann eine solche Technologie auf mehreren Ebenen relevant werden. Produktionsbetriebe mit Dampf-, Wärme- oder Hochtemperaturprozessen könnten prüfen, ob bislang ungenutzte Energieanteile für eine dezentrale Wasserstofferzeugung zur Verfügung stehen. Der erzeugte Wasserstoff ließe sich – abhängig von Menge, Reinheit und Wirtschaftlichkeit – als Prozessmedium, Energieträger oder Speicherkomponente einsetzen.

Denkbare Anwendungsfelder reichen von Chemie, Metallverarbeitung, Glas und Keramik bis zur Lebensmittel-, Pharma- und Prozessindustrie. Auch für Industrieareale und kommunale Energiesysteme können modulare Lösungen interessant sein, wenn Erzeugung, Speicherung und Nutzung räumlich näher zusammenrücken.

Ein weiteres Einsatzfeld entsteht durch den wachsenden Energiebedarf von Rechenzentren. Anwendungen der Künstlichen Intelligenz erhöhen den Bedarf an leistungsfähiger und resilienter Infrastruktur erheblich. Wasserstoff kann hier perspektivisch eine unterstützende Rolle spielen – etwa als speicherbarer Energieträger zur Absicherung bestimmter Versorgungssituationen. Er ist

dabei kein pauschaler Ersatz für Stromnetze und andere Speichertechnologien, kann aber Teil eines diversifizierten Energiesystems werden.

Für Unternehmen bedeutet dies: Der Import einer Innovation kann direkten Einfluss auf die lokale Energieerzeugung und -nutzung nehmen. Außenhandel erschöpft sich nicht im Verkauf eines ausländischen Produkts. Im besten Fall führt er dazu, dass internationales Wissen mit regionalen Ressourcen, industriellen Prozessen und heimischer Fertigungskompetenz verbunden wird.

Der Wasserstoff-Hub als Umsetzungsnetzwerk

Damit solche Möglichkeiten nicht abstrakt bleiben, müssen Technologieanbieter, Anwender, Forschung, Politik und Genehmigungsstellen frühzeitig zusammenarbeiten. Eine zentrale Plattform dafür ist neben dem AHV der Wasserstoff Hub Rhein-Kreis Neuss/Rheinland e. V.

Axel Hebmüller, geschäftsführender Gesellschafter der Hebmueller GROUP und Vorsitzender des Außenhandelsverbands Nordrhein-Westfalen, engagiert sich als Mitglied und Beirat im Wasserstoff-Hub. Sein Schwerpunkt liegt darauf, internationale Innovationen mit dem regionalen Mittelstand und etablierten Industrieunternehmen zusammenzubringen.

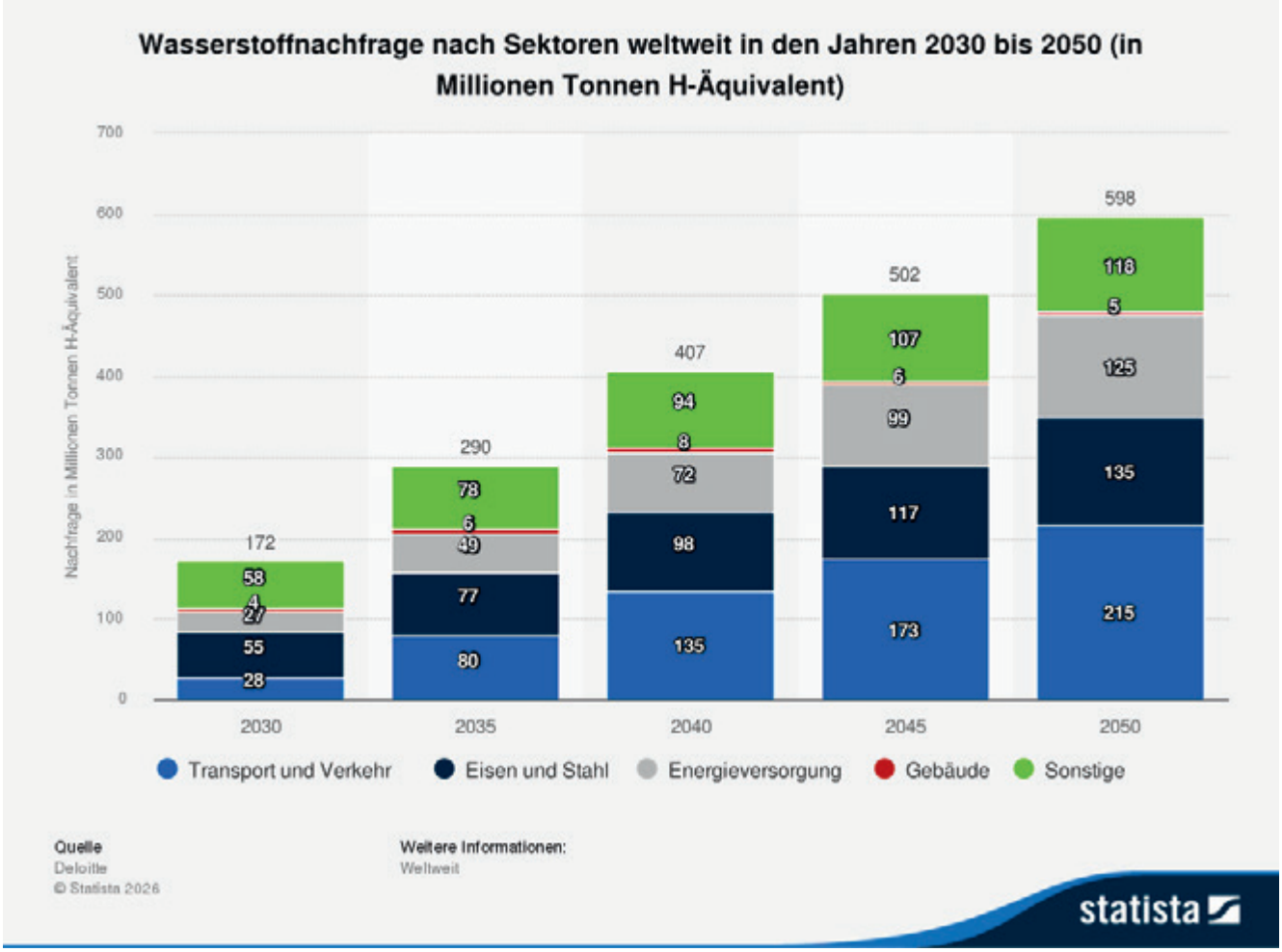
Das Rheinland verfügt dafür über gute Voraussetzungen: eine hohe Industriedichte, leistungsfähige Logistik, qualifizierte Fachkräfte und einen durch den Braunkohleausstieg beschleunigten Strukturwandel. Aus dem Veränderungsdruck kann neue Wertschöpfung entstehen – vorausgesetzt, Forschungsergebnisse und internationale Technologien gelangen schneller in konkrete Anwendungen.

Netzwerke wie AHV NRW und Wasserstoff-Hub können diese Übersetzungsleistung unterstützen. Sie bringen unterschiedliche Akteure an einen Tisch, machen industrielle Anforderungen frühzeitig sichtbar und erleichtern die Bildung konkreter Projektpartnerschaften. Entscheidend ist jedoch, dass aus Austausch Umsetzung wird: mit technisch realistischen Konzepten, verlässlichen regulatorischen Bedingungen und einem nachvollziehbaren wirtschaftlichen Nutzen.

Mittelstand nicht nur als Zulieferer

Für Axel Hebmüller ist dabei eine Frage besonders wichtig: Welche Rolle übernimmt der Mittelstand in der entstehenden Wasserstoffwirtschaft? Kleine und mittlere Unternehmen sollten nicht allein Komponenten zuliefern, sondern frühzeitig an Pilotprojekten beteiligt werden, eigene Lösungen einbringen und an der späteren Wertschöpfung teilhaben.

Dafür verbindet Hebmueller relations gewachsene Netzwerke in Nordrhein-Westfalen und den USA. Der Standort der Unternehmensgruppe in Johnson City, Tennessee, eröffnet den Zugang zu amerikanischen Startups, Forschungseinrichtungen und industriellen Partnern. Auf deutscher Seite fließen Marktkenntnis, Prozesskompe-



tenz sowie das Verständnis europäischer Sicherheits-, Qualitäts- und Zulassungsanforderungen ein.

Hebmueller relations fungiert dabei als Brückenbauer: Der Bereich identifiziert komplementäre Kompetenzen, stellt Kontakte her und unterstützt Kommunikation und Koordination. Ziel ist es, internationale Innovation nicht lediglich nach Deutschland zu importieren, sondern gemeinsam mit regionalen Partnern für den europäischen Markt weiterzuentwickeln.

Vom Prototyp zur regionalen Wertschöpfung

Der Weg bleibt anspruchsvoll. Technische Leistungsdaten müssen validiert, Schnittstellen definiert und Sicherheits-, Genehmigungs- sowie Zertifizierungsfragen geklärt werden. Ebenso entscheidend sind Investitionssicherheit, geistiges Eigentum, Lieferketten, Servicekonzepte und die Skalierbarkeit einer möglichen Serienproduktion.

Doch genau darin liegt die strategische Chance für NRW: Gelingt der Proof of Concept, kann aus einer US-Innovation mehr entstehen als ein importiertes System. Entwicklung, Anpassung, Anlagenintegration, Komponentenfertigung und Service können neue Aufgaben für den regionalen Mittelstand schaffen. Gleichzeitig erhalten Unternehmen eine zusätzliche Option, vorhandene Prozessenergie effizienter zu nutzen und ihre Versorgung widerstandsfähiger aufzustellen.

Die USA bringen Innovationsgeschwindigkeit und unternehmerische Risikobereitschaft ein. Nordrhein-Westfalen bietet industrielle Anwendungskompetenz, anspruchsvolle Marktbedingungen und eine starke mittelständische Basis. Wenn Netzwerke diese Stärken wirksam verbinden, wird Außenhandel zum Katalysator regionaler Transformation.

So kann aus einem amerikanischen Prototyp ein in Deutschland validiertes Verfahren werden – und aus einer internationalen Beziehung eine neue industrielle Wertschöpfungskette. Denn die Wasserstoffwirtschaft wird nicht allein durch Technologie aufgebaut. Sie entsteht dort, wo Innovation, industrielle Praxis und Vertrauen zusammenfinden. ◆

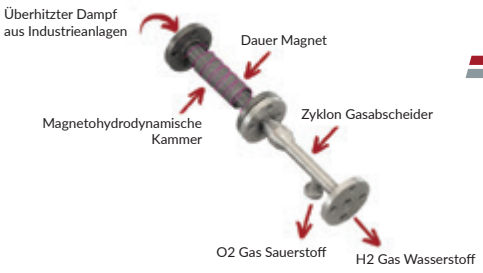


__Weltweit__ wird __Wasserstoff__ in der Energieerzeugung eine wachsende Rolle spielen.

Die __Hebmüller GROUP__ ist mit ihren Divisions __Hydrogen__ und __Relations__ global vernetzt. Wir kümmern uns um den Transfer von __Technologie__ zur __Machbarkeit__.

Dafür treten wir an.

FÜR EINE STARKE REGIONALE WIRTSCHAFT.
MADE IN KAARST.



Hebmüller
relations

www.hebmueller.group

VON KAARST AUS DIE GROSSEN AUFTRÄGE FINDEN

Wie KI mittelständischen Unternehmen Zugang zu nationalen und internationalen Projekten eröffnet

Kaarst ist überschaubar. Die Märkte seiner Unternehmen sind es längst nicht mehr. Viele spezialisierte Betriebe liefern regional, national und international – als Technologieanbieter, Entwicklungsdienstleister, Automationsspezialist oder Hidden Champion.

Die entscheidende Frage: Wie erkennt ein Unternehmen frühzeitig, wo der nächste große Auftrag entsteht?

Hier beginnt eine neue Form der Projektakquise. KI-Systeme durchsuchen kontinuierlich das Internet nach Signalen: Investitionen, Ausschreibungen, neuen Produktionsstandorten, Genehmigungen, Technologieentscheidungen und geplanten Industrieanlagen.

Metriken, Algorithmen und verknüpfte Systeme verdichten diese Informationen zu einer Projektchance:

- Welches Unternehmen plant ein Vorhaben?
- Welche Lösung wird benötigt?
- Wer ist der Ansprechpartner?
- In welcher Phase befindet sich das Projekt?
- Welches Auftragsvolumen ist realistisch?

Das Ergebnis ist mehr als ein Lead: ein vollständiges Projektbild. Der Vertrieb kann früher und gezielter handeln als durch manuelle Recherche und Kaltakquise.

Je komplexer das Angebot, desto größer die Chance

Diese Akquise ist besonders interessant für Unternehmen mit hochwertigen, erklärungsbedürftigen Leistungen – im technischen Handel, Maschinen- und Anlagenbau, in Luft- und Raumfahrt, Energieerzeugung, Biotechnologie, industriellem 3D-Druck, Automation, Kunststoff, Architektur und Planung.

Das Paradoxon: Je komplexer das Angebot und je länger der Entscheidungsprozess, desto größer der Nutzen KI-gestützter Akquise.

Drei Praxisbeispiele:

Ein Automationsunternehmen erhielt den Auftrag zur Fertigung eines Systemschlittens für die Logistik. Auftragsvolumen: 67.500 und 150.000 Euro.

Ein Kabinenhersteller gewann dank seiner Shielding-Kompetenz einen Neukunden aus der Rüstungsindustrie. Umsatz: 380.000 Euro.

Ein Implantathersteller skalierte sein Geschäft auf 460.000 Euro und schuf damit die Grundlage für einen späteren Exit von über 45 Millionen Euro.

Das sind keine Zaubertricks, sondern die Verbindung aus Daten, Recherche, KI und menschlicher Bewertung. Die Reichweite solcher Systeme kann weit über das hinausgehen, was ein einzelner Außendienstmitarbeiter manuell über Jahre leisten kann.

Eine Investition in planbare Projektakquise

Diese Services sind mittel- und langfristig angelegt. Es geht nicht um eine Adressliste, sondern um eine belastbare Quelle für neues Geschäft.

Die Erfahrung zeigt: Mit 2.000 bis 5.000 Euro monatlich lassen sich zuverlässige Ergebnisse bei qualifizierten Projektanfragen und potenziellem Umsatz erzielen. Voraussetzung sind definierte Suchkriterien, Zielmärkte und Vertriebsprozesse.

Die Vertriebsmannschaft erhält nicht nur einen Lead, sondern eine konkrete Projektanfrage mit Ansprechpartner und Bedarf. Nach dem persönlichen Gespräch kann daraus direkt ein Angebot entstehen. Von dort ist es oft nur ein kurzer Weg bis zum messbaren Umsatz.

Der globale Markt beginnt vor der eigenen Haustür

Unternehmen aus Kaarst müssen nicht in München, Berlin oder im Silicon Valley sitzen, um international erfolgreich zu sein. Sie müssen wissen, wo Bedarf entsteht – und schneller reagieren. Ein qualifizierter KI-Fachberater hilft, passende Märkte, Suchkriterien und Systeme auszuwählen und in einen Vertriebsprozess zu überführen.

Vielleicht liegt Ihr nächster Großauftrag bereits im Netz. Man muss nur wissen, wonach man suchen muss.

Über den Autor: Harry Flint ist Mitglied im Deutschen Fachjournalisten Verband DFJV und Absolvent des Master Management with AI (MMAI®)

Du willst ja starten, weißt aber nicht wie. Du glaubst, Deine Leute kriegen das hin, Du kannst Dich ja auch später selbst darum kümmern.

Dein Betrieb ist zu klein, extra eine Person dafür einzustellen oder zu groß, einfach nichts zu tun.

Dein KI-Mitdenker und Umsetzer in Kaarst
Informiere Dich hier: www.harryflint.com

Du nutzt Copilot und ChatGPT mal so und mal so. Alle reden von Claude, doch Dir ist nicht klar, wie Du das konkretisieren kannst, für Dich und auf Deinen Betrieb zugeschnitten.

Take it easy - Step by Step kriegst du das hin!
Call HARRY und ich zeige Dir wie: 0172-2020825



Meine aktuellen KI Praxislösungen für Kaarst:
- SEO/GEO Analyzer/Optimizer
- Social Media Autopilot
- Industrie Projekt Generator

Nicht nur ausprobieren - konkrete Anwendungen und Benefits sind angesagt.
Hier setze ich an und finde Lösungen mit meinem Team

Gutschein über 1 Stunde vor Ort KI-Potenzialanalyse.

Algility™

Foto ohne KI von: Jochen Rolfes

IFE ZEICHNET FÜNF EINZELFERTIGER FÜR MUT ZUR VERÄNDERUNG AUS

Das ife – Netzwerk für Einzelfertiger hat die fünf Unternehmen der Einzel- und Projektfertigung mit dem Innovationspreis LOSGRÖSSE 1+ ausgezeichnet. Der Innovationspreis Losgröße 1+ ist eine jährliche Auszeichnung für Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz, die Einzelstücke und Kleinserien kundenindividuell fertigen. Die Verleihung fand im Rahmen des Galaempfangs zum Preis der Deutschen Wirtschaft „Innovator des Jahres 2026“ statt. Insgesamt hatten sich 14 Unternehmen um die 9. Ausgabe des Preises beworben. Die Auszeichnungen gingen an die Eisenbeiss GmbH, die Jansen Gruppe, die PARTZSCH Elektromotoren GmbH, die Seitec GmbH und die Wagner Shredder GmbH.

Die Projekt- und Einzelfertigung steht unter wachsendem Druck:

Steigende Komplexität, Fachkräftemangel, Kostendruck und neue Technologien verlangen nach innovativen Antworten. Die prämierten Unternehmen zeigen, wie vielfältig Innovation in der Einzelfertigung sein kann. Während einige auf autonome Fertigung und Robotik setzen, treiben andere die Nutzung von Künstlicher Intelligenz voran oder schaffen neue Geschäfts- und Servicekonzepte. Gemeinsam ist allen Preisträgern das Ziel, individuelle Kundenanforderungen wirtschaftlicher, flexibler und zukunftssicherer umzusetzen.

KI, Automatisierung und Robotik als Innovationstreiber

So hat die Eisenbeiss GmbH gemeinsam mit dem Systemintegrator und Automatisierungsspezialisten PROMOT eine autonome Fertigungszelle entwickelt, in der ein Schwerlastroboter Werkstücke bis zu 375 Kilogramm handhabt und selbstständig Spannbacken wechselt. Dadurch können zahlreiche Aufträge auch bei kleinen Stückzahlen weitgehend ohne menschliche Eingriffe abgewickelt werden.

Einen anderen Weg beschreitet die Jansen Gruppe. Das Unternehmen hat auf Basis der Geschäftssoftware ams.erp eine durchgängig KI-gestützte Prozesskette etabliert, die von der Anfrage bis zur Abrechnung reicht. Bereits heute wertet Künstliche Intelligenz produktiv Daten aus und übernimmt erste operative Aufgaben innerhalb der Auftragsabwicklung.

Wie aus einer klassischen Einzelfertigung ein wiederverwendbares Plattformkonzept entstehen kann, zeigt die PARTZSCH Elektromotoren GmbH mit ihrem Universalgenerator. Dieser dient als flexibel anpassbare Ersatzmaschine und übernimmt die Aufgabe des Kundengenerators, solange dieser instandgesetzt wird. So bleibt die Verfügbarkeit insbesondere kritischer Energieanlagen gesichert, und Ausfallzeiten während der Reparatur werden deutlich planbarer.

Auch die Seitec GmbH verbindet etablierte Technologien auf neue Weise. Das Unternehmen integriert Robotik, Bildverarbeitung und Maschinensteuerung auf einer gemeinsamen Plattform und verzichtet dabei auf einen separaten Robotercontroller. Das Ergebnis sind leistungsfähige und flexibel skalierbare Automatisierungslösungen für unterschiedlichste Anwendungen.

Die Wagner Shredder GmbH wiederum demonstriert, wie konsequente Digitalisierung die Fertigung verändern kann. Mithilfe einer durchgängigen ERP-Unterstützung, digitaler Plantafeln und Rückmeldeterminals wurde eine nahezu papierlose Produktionsumgebung geschaffen, die Transparenz und Effizienz deutlich erhöht.

Kuratoriumspreis LOSGRÖSSE 1+ 2026 geht an PARTZSCH

Aus dem Kreis der Preisträger wählt das ife-Kuratorium – ein Gremium aus Praktikern, Beratern und Wissenschaftlern – zusätzlich den Gewinner des Kuratoriumspreises LOSGRÖSSE 1+. 2026 ging diese Auszeichnung an die PARTZSCH Elektromotoren GmbH. Nach Auffassung des Kuratoriums geht PARTZSCH mit dem Universalgenerator einen grundlegend neuen Weg: Im Mittelpunkt steht nicht die Reparatur selbst, sondern die Verfügbarkeit der Anlage während der Reparatur. Dieser Paradigmenwechsel hat das Kuratorium überzeugt.

„Die diesjährigen Preisträger zeigen, dass Innovation in der Einzelfertigung viele Gesichter hat. Ob Robotik, KI, Digitalisierung oder neue Servicekonzepte – entscheidend ist der Mut, bestehende Denkweisen zu hinterfragen und neue Lösungen konsequent umzusetzen“, lautet das Fazit von Michael Braetz, dem Geschäftsführer des ife – Netzwerks für Einzelfertiger.

Über den Innovationspreis LOSGRÖSSE 1+

Mit dem Innovationspreis LOSGRÖSSE 1+ zeichnet das ife – Netzwerk für Einzelfertiger seit 2018 jährlich Unternehmen aus der Projekt- und Einzelfertigung aus, die mit einem neuen Produkt, einem neuen Prozess, einer neuen Dienstleistung oder einem neuen Geschäftsmodell eine kreative Neugestaltung geschaffen haben. „LOSGRÖSSE 1+“ steht dabei für die kundenindividuelle Fertigung von Einzelstücken und Kleinserien. Teilnehmen können Unternehmen mit Hauptsitz in Deutschland, Österreich oder der Schweiz.

Weitere Infos:
www.ife-institut-einzelfertiger.com ◆

KAARSTER WIRTSCHAFTSTREFF 2026
MUT ZUM AUSPROBIEREN



Rund 120 Gäste beim Wirtschaftstreff – Zarah Bruhn spricht über „Die positive Unbekannte“

Ein neuer Ort für einen bekannten Termin: Der Kaarster Wirtschaftstreff fand in diesem Jahr im neu eröffneten Rechenzentrum der Finanzverwaltung NRW (RZF) statt. In der Kantine des Hauses kamen am Dienstag, 29. September, Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Geschäftspartner aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft zusammen. Die Leitfrage des Abends: Wie mutig müssen wir sein, wenn wir über unsere wirtschaftliche Zukunft sprechen? Der Ort passte zum Thema. Dr. Michael Rauterkus, Leiter des Rechenzentrums, stellte das Haus vor und gab Einblicke, die man nicht alle Tage aus erster Hand bekommt: Rund 50 Erdwärmesonden, Photovoltaik und die Nutzung der Abwärme sollen dafür sorgen, dass der Betrieb bis auf Spitzenlasten weitgehend klimaneutral läuft. Dazu kommt ein eigener KI-Inkubator für die Finanzverwaltung, in dem sensible Steuerdaten abgeschottet vom öffentlichen Internet verarbeitet werden. Digitalisierung also ganz praktisch, als Infrastruktur.

Zuvor hatten Felix J. Hemmer für die Wirtschaftsförderung und Bürgermeister Christian Horn-Heinemann die Gäste begrüßt. Jürgen Steinmetz, Hauptgeschäftsführer der IHK Mittlerer Niederrhein, richtete anschließend den Blick auf den Strukturwandel und die Chancen des Rheinischen Reviers. Sein Gedanke: Information ist der wichtigste Rohstoff der Zukunft, und Künstliche Intelligenz sollte so eingesetzt werden, dass Menschen damit erfolgreicher werden. KI also nicht als Selbstzweck, sondern als Werkzeug.

Den Bogen zu den Menschen hinter den Unternehmen schlug Zarah Bruhn. Sie gründete mit 25 Jahren das Sozialunternehmen socialbee, war Beauftragte für Soziale Innovationen im Bundesforschungsministerium und arbeitet heute bei der Bundesagentur für Sprunginnovationen (SPRIND). In ihrer Keynote „Die positive Unbekannte“ zeigte sie anhand ihres eigenen Wegs, was entstehen kann, wenn jemand ein gesellschaftliches Problem nicht nur beschreibt, sondern anfängt, etwas zu bauen.

Ihre Botschaft: weniger Zukunftspessimismus, mehr Ausprobieren, mehr Unternehmergeist. Über die Zukunft eines Unternehmens entscheidet demnach nicht, welche KI es einsetzt, sondern ob es den Mut hat, Neues auszuprobieren, bevor alle Antworten feststehen. Gerade der Mittelstand bringe dafür gute Voraussetzungen mit: kurze Wege und schnelle Entscheidungen sind in Zeiten tiefgreifender Veränderungen ein echter Vorteil. Der Bogen war weit gespannt, von Klimawandel und Bildung über Robotik bis zu Visionen, die noch nach Zukunftsmusik klingen.

Der Abend blieb nicht beim Vortrag stehen. Wie in den vergangenen Jahren blieb viel Zeit für Austausch, neue Kontakte und Gespräche zwischen den Unternehmen am Standort. Dass dabei auch Themen wie der Einsatz von KI in Schulen und Betrieben diskutiert wurden, zeigt, wie viel Gesprächsstoff der Abend lieferte. Zum Ausklang gab es in der Kantine des Hauses griechisches Essen. ♦

LOCAL SEO UND GOOGLE-UNTERNEHMENSPROFIL RICHTIG NUTZEN

Ob Friseurbetrieb, Kanzlei, Praxis oder Café – viele Kunden suchen online nach Angeboten in ihrer unmittelbaren Umgebung. Wer bei Google nicht oder nur schwer zu finden ist, verschenkt möglicherweise wertvolle Kontakte.

Das Seminar der Volkshochschule Kaarst-Korschenbroich zeigt, wie kleine Unternehmen, Selbstständige und Vereine ihre lokale Sichtbarkeit verbessern können. Im Mittelpunkt stehen Local SEO und das Google-Unternehmensprofil. Die Teilnehmer erfahren, welche Faktoren das Ranking bei lokalen Suchanfragen beeinflussen und wie Bewertungen, passende Suchbegriffe und Standortangaben zusammenspielen.

Darüber hinaus geht es darum, das eigene Unternehmensprofil sinnvoll zu pflegen, mit relevanten Inhalten auf sich aufmerksam zu machen und die eigene Online-Reputation zu stärken. Auch typische Fehler, die die Sichtbarkeit beeinträchtigen können, und Möglichkeiten zur Erfolgsmessung werden behandelt.

Das Seminar richtet sich insbesondere an kleine Unternehmen und Selbstständige. Technische Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Termin: Montag, 18. Januar 2027, 16 bis 20 Uhr
Ort: vhs-Haus Kaarst, Am Schulzentrum 18, Raum 206
Referentin: Monika Zehmisch
Gebühr: 45 Euro (5 Unterrichtsstunden)
Kursnummer: 262-23204
Anmeldung und weitere Informationen:
Volkshochschule Kaarst-Korschenbroich – Mehr Sichtbarkeit vor Ort ♦

KAARSTER CITY
ADVENTSKALENDERAKTION 2026



Auch in diesem Jahr ist der Kaarster Adventskalender eine gemeinsame Aktion der Werbegemeinschaft Rathaus-Arkaden, der ISG Kaarst Mitte und dem Stadtmarketing der Stadt Kaarst. Zahlreiche Geschäfte in der City versüßen die Vorweihnachtszeit mit besonderen Angeboten und Aktionen.

Ab dem 1. Dezember öffnen jeden Tag ein bis zwei Geschäfte oder gastronomische Betriebe ein Türchen – sie haben sich für ihre Gäste eine besondere Überraschung einfallen lassen.

Wer an der Reihe ist, präsentiert ein Plakat im Schaufenster. Ob Rabatte oder vorweihnachtliche Aktionen – die Vielfalt macht's.

Den Überblick gibt es im Flyer in den teilnehmenden Geschäften und Gastronomiebetrieben sowie online unter **www.kaarst.de**, **www.isg-kaarst-mitte.de**, **www.rathaus-arkaden-kaarst.de** und auf den bekannten Kaarst-Social-Media-Kanälen. ♦



KAARSTER STERNSTUNDEN IN DEN RATHAUS-ARKARDEN

Weihnachtsmarkt im Alten Dorf

Klein aber fein liegt das Alte Dorf rund um die romanische Kirche Alt St. Martin und bildet eine wunderschöne Kulisse für den beliebten, am ersten Dezemberwochenende stattfindenden Weihnachtsmarkt mit stilvollen Ständen und viel musikalischem Programm. Der Nikolaus ist natürlich auch immer da.

Öffnungszeiten: 28.11.2026 - 29.11.2026
Sa.: 14 - 22 Uhr, So.: 12 - 18 Uhr
Ein Weihnachtsmarkt also für die ganze Familie.
Kath. Kirche Alt St. Martin
Kaiser-Karl-Straße, 41564 Kaarst
Weitere Infos im Netz unter: Bruderschaft Kaarst

Weihnachtsmarkt Holzbüttgen

Seit vielen Jahren organisiert Bernd Wiescholleck mit seiner Frau Inge und weiteren ehrenamtlichen Helfern in Holzbüttgen einen ganz besonderen Weihnachtsmarkt mit sowohl 30 Holzhütten als auch einem Ketten- und ein Bodenkarussell, die er alle in liebevoller Eigenarbeit hergestellt hat. Das vorweihnachtliche Angebot u. a. mit Holzschmuck, Glasarbeiten, Strick- und Häkelarbeiten, handgemachten Teddybären, einem Krippenbauer und Makramee ist vielfältig. Ein nostalgischer Bonbonwagen, Glühwein und verschiedene kulinarische Stände runden das Angebot ab.

Öffnungszeiten: 04.12.2026 - 06.12.2026
Freitag, 16 - 21 Uhr, Samstag, 14 - 20 Uhr und
Sonntag, 12 - 20 Uhr.
Wo: Lindenplatz Holzbüttgen
Weitere Infos finden Sie auf der Facebook-Seite des Veranstalters.

Spekulatiusmarkt in Büttgen

Am 2. Adventswochenende findet in Büttgen seit 1980 der schon traditionelle zweitägige Spekulatiusmarkt statt. Rund um die Kirche und das Rathaus ist alles weihnachtlich geschmückt und in vielen Holzbuden werden - vorwiegend von Vereinen und gemeinnützigen Organisationen - weihnachtliche Geschenkartikel, Zubehör und Handwerk präsentiert. Der Weihnachtsmarkt hebt sich durch sein ausgesuchtes Angebot an Kunsthandwerk, weihnachtlichen Dekorationen, Kerzen und Krippen, Schmuck, Schönem aus Filz, handgearbeiteten hochwertigen Teddys, Feenwald Bären, Glas und Tiffany, Ton und Seidenfloristik von den anderen Weihnachtsmärkten der Umgebung ab.

Zusätzlich beteiligen sich die Einzelhändler mit einem verkaufsoffenen Sonntag.

Öffnungszeiten: 05.12.2026 - 06.12.2026
Sa 13.00 - 22.00 Uhr, So 11.00 - 19.00 Uhr
Organisation:
Interessengemeinschaft Büttgen e.V.

Kaarster Sternstunden

Besuchen Sie die Kaarster Sternstunden am dritten Advent in der Stadtmitte rund um den Rathausvorplatz. Winterliche Atmosphäre, ein fantastisches Bühnenprogramm und ein weihnachtliches Händlerangebot erwarten Sie. Die Eröffnung ist am Freitag, 17.00 Uhr.

An allen Tagen wird den Besuchern einiges geboten: Neben einem Bummel durch die weihnachtlich geschmückten Stände laden Chöre, weihnachtliche Gedichte und Konzerte zum gemütlichen Beisammensein ein. Auch auf die kleinen Besucher warten einige Überraschungen.

11.12.2026 - 13.12.2026 ab 16:00 Uhr bis 19:00 Uhr
Verkaufsoffener Sonntag der umliegenden Geschäfte ist in der Zeit von 13.00 - 18.00 Uhr.
Der Weihnachtsmarkt wird durchgeführt von:
ISG Kaarst-Mitte e.V.
Werbegemeinschaft Rathaus-Arkaden
Stadt Kaarst
Gemeinschaft der Kaarster Wochenmarkthändler



Adventsmarkt auf dem Tuppenhof

Jedes Jahr findet auf dem Tuppenhof ein Adventsmarkt der besonderen Art statt.

Auf dem mittelalterlichen Bauernhof laden mehr als 30 liebevolle Stände zum alljährlichen Familien-Weihnachtsmarkt ein. Gemeinnützige Vereine, kleine Handwerkskünstler und Hobbykünstler bieten ihre Ware zum Verkauf an.

Dafür werden die Räume des Wohnhauses, z.B. der Herdraum, die Gute Stube, die Knechtekammer, aber auch der Kuhstall und die große Scheune zu einem harmonischen Markt umgestaltet. Die Stände, Fenster und Vitrinen werden weihnachtlich mit viel Tannengrün von den fleißigen ehrenamtlichen Helfern und Helferinnen geschmückt.

Liebevoll hergestellte Dinge, meistens von den Ausstellern persönlich angefertigt, stehen im Vordergrund des Angebotes. Dazu gehört: Gold- und Silberschmuck, Lauschaer Weihnachtsschmuck aus Glas, Nussknacker und Räuchermänner aus Thüringen, Seifen, genähte Figuren und Decken (Patchwork), gefilzte Kleidung und Wohndekoration, Bärenmacher, Krippen und Krippenfiguren und -tiere, Pralinen aus eigener Herstellung und auch Holz- sowie Keramikarbeiten.

Besuchen Sie den kleinen, feinen und vor allem familären Weihnachtsmarkt auf dem Tuppenhof in Kaarst - Vorst.

12.12.2026 - 13.12.2026
Samstag von 12 - 19 Uhr, Sonntag von 11 - 18 Uhr
Veranstalter: Museums-Förderverein Kaarst e.V.
Tuppenhof, Rottes 27

„Ein ganz kleiner Weihnachtsmarkt“

Wie bereits in den Jahren zuvor findet wieder “ein ganz kleiner Weihnachtsmarkt” der Vorster Jungschützen auf dem St. Eustachius-Platz in Vorst statt.

19.12.2026
16 - 22 Uhr
Veranstalter: St. Eustachius-Schützenbruderschaft Büttgen-Vorst 1880 e.V. ◆

KABARETT KAARST: FREUEN SIE SICH AUF EIN UNTERHALTSAMES JAHR 2027!

Lachen, staunen und einfach mal den Alltag vergessen – auch 2027 gibt es beim Kabarett Kaarst wieder jede Menge zu erleben! Das neue Programm ist da und der Kartenvorverkauf hat bereits begonnen.

Ob ein lustiger Abend mit Freunden, ein gemeinsamer Ausflug mit der Familie oder einfach eine kleine Auszeit vom Alltag – bei 3k – Kabarett, Kleinkunst, Kaarst* ist für jeden Geschmack etwas dabei. Auch im kommenden Jahr dürfen sich die Besucherinnen und Besucher auf viele bekannte Gesichter, neue Künstler und besondere Veranstaltungen freuen.



Mit dabei sind unter anderem **Toni und Max Uthoff**, die am 27. Februar mit ihrem scharfsinnigen Humor auf der Bühne stehen.

Am 12. März sorgt **Nicole Jäger** mit ihrer ehrlichen und humorvollen Art für beste Unterhaltung.



Auch **Ingo Appelt** ist am 18. September wieder zu Gast in Kaarst und verspricht einen Abend voller Lacher.



3k* Kabarett Programm

Hier finden Sie ihr Wunschprogramm für unterhaltsame Stunden.

Programm 2025/2026 ☞





Am 2. Oktober dürfen sich Kabarettfans außerdem auf **Django Asül** freuen.



Ein besonderes Highlight ist auch **„Notes of Berlin“**. Hier werden die kleinen, kuriosen und manchmal unglaublich witzigen Geschichten des Alltags lebendig. Inspiriert von echten Zetteln und Botschaften aus dem Berliner Stadtleben erwartet das Publikum ein unterhaltsamer Abend, bei dem sich sicherlich der eine oder andere wiedererkennt.

Doch das ist längst nicht alles! Das Programm 2027 bietet noch viele weitere Veranstaltungen, die zum Lachen, Nachdenken und Genießen einladen. Ob im Albert-Einstein-Forum oder im gemütlichen Twenty Seven – beim Kabarett Kaarst steht vor allem eines im Mittelpunkt: gemeinsam eine schöne Zeit verbringen.

Für alle, die gar nicht genug von Kabarett bekommen können, gibt es das Abonnement für 115 Euro.

Damit lassen sich gleich mehrere unterhaltsame Abende im Jahr 2027 genießen. Natürlich sind auch Einzelkarten für die verschiedenen Veranstaltungen erhältlich.

Neugierig geworden? Dann lohnt sich ein Blick in das neue Programm! Der Kartenvorverkauf läuft bereits und wir freuen uns darauf, Sie auch 2027 wieder bei uns begrüßen zu dürfen.

Das vollständige Programm und Tickets gibt es unter www.kabarett-kaarst.de oder telefonisch unter 02131 987-382 / -383.



Wir freuen uns auf viele schöne, lustige und unvergessliche Abende mit Ihnen! ♦

Wirtschaftsförderung und Stadtmarketing mit Konzept:

Felix Hemmer,
Leiter Stabsstelle Wirtschaftsförderung
Telefon 02131 987-472, felix.hemmer@kaarst.de

Michael Lange,
Wirtschaftsförderer, Unternehmensservice
Telefon 02131 987 422, michael.lange@kaarst.de

Steffen Bellenstedt,
Wirtschaftsförderer, Digitale Infrastruktur
Telefon 02131 987-563, steffen.bellenstedt@kaarst.de

Elmar Spinnen, Leiter Stabsstelle
Kulturelle Veranstaltungen
Telefon 02131 987 384, elmar.spinnen@kaarst.de

Kaarst im Internet:

www.kaarst.de - Alle Infos über Kaarst
www.wirtschaft-kaarst.de
www.gewerbe-kaarst.de
www.kaarst-total.de
Das schönste Stadtfest am Niederrhein
www.madeinkaarst.biz
Das Kaarster Wirtschaftsmagazin
www.sternstunden-kaarst.de
Kaarster Weihnachtsmarkt
www.kaarst.de/marktplatz

Impressum

...made in kaarst erscheint 4 x jährlich

Herausgeber und v.i.S.d.P.:
Hartmut Houben, hltlwl houben text works Werbeagentur

hltlwl houben text works
41564 Kaarst, Heide 85
Tel. 0 21 31/75 61 65
info@htwwerbeagentur.com
www.htwwerbeagentur.com

Redaktion:
Hartmut Houben, Felix Hemmer, Steffen Bellenstedt

Anzeigenleitung:
Hartmut Houben

Postversand an Kaarster Unternehmer und Unternehmen sowie Auslage an stark frequentierten Business-Orten in Kaarst

Fotos:
Leslie Barabasch, Julia Bruns, Stefan Büntig, Susanne Dobler, hltlwl, Stadt Kaarst, Thorsten Schmitter, Klaus Stevens, Heinz Wirnsberger, Andreas Woitschuetzke, Rhein-Kreis Neuss

Druck:
Das Druckhaus
Print und Medien GmbH
Im Hasseldamm 6, 41352 Korschenbroich
Tel. 0 21 61/57 45 -110

Wir übernehmen keinerlei Gewähr für unverlangt eingesandte Unterlagen und Manuskripte.

Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, bedürfen der Zustimmung der Agentur.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

Es gilt Anzeigenpreisliste Nr. 01/05.

Die nächste Ausgabe erscheint am: 26.02.2027
Anzeigenschluss: 16.02.2027
Internet-Ausgabe unter www.madeinkaarst.biz

© Der Titel ...made in kaarst* ist unter Hinweis auf $ 5 Abs. 3 MarkenG (Deutschland) sowie § 80 UrhG, § 9 UWG (Österreich) in allen Schreibweisen und Darstellungsformen geschützt.



Die Märkte ändern sich. Ihr Unternehmen bleibt stark.

Mit der Sparkasse an Ihrer Seite sind Sie für kommende Herausforderungen bestens aufgestellt: jederzeit und überall.

Weil’s um mehr als Geld geht.