



„Wir unternehmen weltweit“  
8. IHK-Außenwirtschaftstag NRW



**Nils und Julian Stentenbach.** Ihr junges Unternehmen Voltavision prüft Batterien für Elektrofahrzeuge und hilft so, den Weg ins elektromobile Zeitalter zu ebnen. Die ganze Erfolgsstory auf [www.nrwbank.de/weitsicht](http://www.nrwbank.de/weitsicht)

## Wir fördern das Gute in NRW.

Die Weitsicht, mit der nachhaltige Unternehmen die Energiewende meistern.



Weitsicht ist die Basis für eine aussichtsreiche Zukunft unserer Region. Für die NRW.BANK Grund genug, neue Wege mitzugehen. Zum Beispiel mit attraktiven Fördermitteln für Elektromobilität und mehr Energieeffizienz in der Produktion. Sprechen Sie mit uns, damit die Energiewende Realität wird. Das NRW.BANK.Service-Center erreichen Sie unter 0211 91741-4800. Oder besuchen Sie uns auf [www.nrwbank.de/weitsicht](http://www.nrwbank.de/weitsicht)



# Schwung des Neuen nutzen!

■ Das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) in Köln hat die Ergebnisse des aktuellen IW-Regionalrankings vorgelegt. Dabei vergleicht das Institut 402 Regionen in Deutschland anhand bestimmter Kriterien. Trauriges Ergebnis: Das Ruhrgebiet schneidet insgesamt mal wieder stark unterdurchschnittlich ab. Also erneut eine nett zu lesende Rangliste, die aber



nicht mit den Beobachtungen vor Ort übereinstimmt? Weiterblättern und anschließend zu den Akten legen?

Gemach, es lohnt sich ein zweiter Blick in die Analyse. Die Regionen stehen verstärkt im Wettbewerb untereinander. Das IW definiert dabei – aus unserer Sicht richtig – die großen Herausforderungen. Demnach werden der demografische Wandel und die Fachkräftesicherung, die Reurbanisierung, die zunehmende Mobilität, Wissensintensivierung und Internationalisierung die bestimmenden Faktoren für die Entwicklung der Regionen sein. Wer im Wettbewerb bestehen will, muss in diesen Feldern überzeugende Konzepte vorlegen.

Vor wenigen Wochen haben sich in der MEO-Region die Räte in den Städten Mülheim an der Ruhr, Essen und Oberhausen konstituiert. Vor dem soeben geschilderten Hintergrund haben die Ratsmitglieder ein großes Aufgabenpaket für die nächsten Jahre zu schultern. Als IHK

haben wir allen Kommunalvertretern zur Wahl gratuliert, unsere konstruktive Mitarbeit angeboten und zusätzlich eine Kurzfassung des im Jahr 2012 von der IHK-Vollversammlung beschlossenen Handlungspapiers „MEO 2030 – Die Zukunft neu denken“ überreicht. Dort finden sich genau die vom IW beschriebenen Handlungsfelder wieder. Vielleicht entnimmt die Politik einige Anregungen aus unserem Konzept und nutzt den Schwung des Neuen, um sich mutig auf den Weg zu machen.

Übrigens: In einer Tabelle belegen unsere Städte bundesweit die vorderen Plätze. Dabei geht es aber leider um die Höhe des Gewerbesteuerhebesatzes. In unserem Schreiben an die Ratsmitglieder haben wir daher gefordert, auf eine weitere Erhöhung zu verzichten. Dies wäre sicher der richtige Weg, wenn bestehende Unternehmen gehalten und neue gewonnen werden sollen.

Es liegt in der Natur von Rankings, dass es Gut- und Schlechtplatzierte gibt. Reflexartig wird bei einem schlechten Abschneiden zunächst die Methodik kritisiert. Wenn wir dieses Stadium hinter uns gelassen haben, sollten wir uns aber fragen, ob sich nicht doch Handlungsansätze finden. Schließlich arbeiten wir nicht für Rankings, sondern dafür, dass es uns allen in der Region besser geht. Das Potenzial mit vitalen Unternehmen, einer neugierigen Wissenschaft und einer dichten Infrastruktur haben wir. Machen wir was daraus.



Jutta Kruff-Lohrengel  
Präsidentin

Dr. Gerald Püchel  
Hauptgeschäftsführer



## 6 Titelthema

Die Industrie- und Handelskammern in NRW sind für die Unternehmen erste Ansprechpartner rund um das Thema Außenwirtschaft. Der 8. IHK-Außenwirtschaftstag NRW bietet gerade für Mittelständler mit internationaler Ausrichtung eine ideale Plattform für Informationen, Ideen und Kommunikation. Darüber hinaus organisiert die IHK zu Essen eine Unternehmerreise nach Brasilien im Oktober 2014.

- 3 Editorial
- 4 Inhalt
- 5 Impressum
- Titelthema Außenwirtschaft**
- 6 Auslandsengagement verleiht Flügel
- 8 Das Exportland NRW
- 10 8. IHK-Außenwirtschaftstag NRW
- 13 Wirtschaftsmacht Brasilien: Fit für die Zukunft?
- 16 Unternehmerreise Brasilien vom 12. bis 17. Oktober 2014
- 18 Region

## 47 Einigungsstelle

Für IHK-Mitgliedsunternehmen aus dem Ruhrgebiet und dem Münsterland gibt es seit diesem Jahr eine gemeinsame Einigungsstelle für Wettbewerbsstreitigkeiten.



Foto: IHK

## 40 IHK-Jahrespressegespräch

Die Ergebnisse einer IHK-Umfrage unter den Unternehmen in der MEO-Region und weitere aktuelle Themen präsentierten IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohrengel und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Püchel auf der Jahrespressekonferenz.

- 28 Made in MEO: Die Ledermänner
- 30 Praxis
- 30 Verbraucherpreisindizes
- 36 Angebote für Jungunternehmer und Existenzgründer
- 37 Existenzgründer- und Nachfolgebörse
- 39 Neues aus Berlin und Brüssel
- 40 **IHK aktuell: Jahrespressegespräch**
- Thema**
- 42 Aufbruch ins dritte Jahrtausend
- 46 Zielorientierung statt Aktionismus
- 47 Schneller Weg zum Recht



Foto: Thinkstock

## 28 Made in MEO

Ob Sofa, Instrumentenkasten oder Wohnmobil: Die Mülheimer Leder Rühl GmbH sorgt für das richtige Outfit.



Foto: Rühl

- 48 Geschäftskontakte knüpfen und pflegen
- 49 Schutz der Verbraucher wird weiter gestärkt
- 50 Übergang mit System nützt Unternehmen
- 51 Des einen Freud, des anderen Leid
- [Verlagssonderveröffentlichung  
Finanzen/Versicherungen/Recht](#)
- 52 Der Geldautomat bleibt Favorit
- 53 SEPA: Im August muss umgestellt sein
- 54 Intensiver mit der Risikosituation auseinandersetzen
- 57 [Personalien/Bekanntmachung](#)
- 58 [Kultur](#)

## Impressum



Industrie- und Handelskammer  
für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen  
zu Essen

### Herausgeber

Industrie- und Handelskammer für Essen,  
Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen,  
45117 Essen

### Haus- und Lieferanschrift

Am Waldthausenpark 2 , 45127 Essen,  
Fon 0201 1892-0, Fax 0201 1892-173,  
www.essen.ihk24.de,  
E-Mail: [ihkessen@essen.ihk.de](mailto:ihkessen@essen.ihk.de)

### Redaktion

Dipl.-Wirtschaftsjur. Yvonne Schumann (verant.),  
Dipl.-Des. Gabriele Pelz, Fon 0201 1892-214,  
Anja Matthies M.A.  
E-Mail: [meo@essen.ihk.de](mailto:meo@essen.ihk.de),

### Verlag, Druck und Anzeigenservice

Aschendorff Verlag GmbH & Co.KG  
Media & Sales  
Bredeneyer Straße 2b, 45133 Essen  
Anzeigen: Herbert Eick (verantwortlich)  
Anzeigenverkaufsleitung: Dieter Makowski  
Anzeigenberatung und -verkauf:  
Fon 0201 5237-464, Fax 0201 5237-463  
E-Mail: [zeitschriften@aschendorff.de](mailto:zeitschriften@aschendorff.de)

### Bezugspreis

2,50 Euro monatlich,  
25,- Euro Jahresabonnement

### Vertrieb

Aschendorff Verlag GmbH & Co. KG  
(zuständig für bezahlte Abos)  
Sabine Höppe-Enzner  
Fon 0251 690-128  
E-Mail: [buchverlag@aschendorff.de](mailto:buchverlag@aschendorff.de)

### Erscheinungstermin

Jeweils zum Monatsbeginn

**Auflage (Druckauflage, I. Quartal 2014)**  
47.158



Nachdruck in Wort und Bild ist nur mit Genehmigung der Redaktion gestattet. Alle Nachrichten werden nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr veröffentlicht. MEO ist das öffentliche Organ der IHK zu Essen und wird den beitragspflichtigen IHK-Unternehmen im Rahmen ihrer Mitgliedschaft ohne besonderes Entgelt geliefert.

### Beilagenhinweis

Unserer Ausgabe liegt eine Beilage der UnityMedia KabelBW GmbH, Köln, sowie der Wortmann AG, Hüllhorst, bei. Wir bitten unsere Leser um freundliche Beachtung.

Titelbild: [narvikk\\_istock.com](http://narvikk_istock.com)

Fotos Editorial und der IHK-Ansprechpartner:  
Mike Henning



Foto: Thinkstock

## NRW-Exportwirtschaft in Topform

# Auslandsengagement verleiht Flügel

■ Das Auslandsengagement ist ein wesentlicher Faktor für die zukünftige Entwicklung der Unternehmen in Nordrhein-Westfalen. Dies gilt insbesondere auch für die MEO-Region mit den Städten Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen: Die industrielle Exportquote lag 2013 mit 50 Prozent erneut deutlich über dem Landesdurchschnitt (44 Prozent).

Die heimischen Betriebe punkten weltweit mit dem guten Ruf ihrer hochwertigen Produkte und Dienstleistungen. Jeder vierte deutsche Weltmarktführer stammt aus NRW, das weiterhin auf Platz 1 im Ranking der exportstärksten Bundesländer Deutschlands steht.

Die Stärke der nordrhein-westfälischen Außenwirtschaft wird in dem neuen Report Außenwirtschaft NRW 2013/2014 der 16 Industrie- und Handelskammern (IHKs) in NRW komprimiert dargestellt – ergänzt durch

aktuelle Fakten, relevante Fragestellungen und Trends der Jahre 2013 und 2014. Hier eine kurze Zusammenfassung:

Seit Anfang 2011 waren die Exporterwartungen der NRW-Unternehmen nicht mehr so positiv wie zu Jahresbeginn 2014: 32 Prozent der befragten Betriebe rechnen mit steigenden Exportumsätzen im laufenden Jahr, nur neun Prozent erwarten geringere Umsätze. Hier spiegelt sich die weltweite Beruhigung auf den Finanz- und Gütermärkten wider, die mit den ersten erfolgreichen Reformen in den Euro-Krisenländern sowie einer Erholung der konjunkturellen Lage in den USA einhergeht.

Das Exportvolumen NRWs ist in den letzten sechs Jahren – trotz zwischenzeitlicher Finanzkrise – um 4,7 Prozent gestiegen und lag im Jahr 2013 bei etwa 180 Milliarden Euro. Bei einer Exportquote von 44 Prozent

wird beispielsweise im Verarbeitenden Gewerbe nahezu jeder zweite Euro im Ausland verdient. Branchen – wie der Maschinenbau oder die Fahrzeugindustrie – profitieren mit Exportquoten von weit über 60 Prozent noch stärker vom Auslandsgeschäft.

Die Ergebnisse des Reports Außenwirtschaft NRW zeigen klar, wie Europa zurück in das Blickfeld der Unternehmen rückt. Natürlich war Europa auch während und nach der Krise weiterhin der wichtigste Exportmarkt für Nordrhein-Westfalen. Der Trend geht hier aber weiter nach oben. Die Exporte in die EU machten 2013 62,7 Prozent der Gesamtexporte NRWs aus; der Anteil von ganz Europa lag sogar bei 73,5 Prozent. Dies zeigt die enorme Bedeutung der europäischen Nachbarn für die hiesige Wirtschaft.

Mindestens genau so eindrucksvoll ist, dass für 2014 62,2 Prozent der Unternehmen Investitionen in den EU-15-Staaten planen (+12 Prozentpunkte gegenüber 2013). Dies unterstreicht, dass die eingeschlagenen Reformen in den Krisenländern langsam Wirkung zeigen und sich die europäische Wirtschaft insgesamt erholt.

Sieben der zehn wichtigsten Exportmärkte der nordrhein-westfälischen Unternehmen liegen in der EU; mit der Schweiz sind es acht in Europa. Die Niederlande und Frankreich sind mit einem Exportvolumen von 19,5 bzw. 16,2 Milliarden Euro die beiden wichtigsten Absatzmärkte.

Außerhalb Europas sind in den Top Ten lediglich die USA und China mit einem Exportvolumen von jeweils knapp über zehn Milliarden Euro vertreten. Gerade diese beiden Märkte zeigen einen weiteren interessanten Trend: So wuchs das gesamte Exportvolumen NRWs in den letzten fünf Jahren um 4,7 Prozent; auch die meisten der europäischen Länder haben einstellige Wach-

tumsraten. Dagegen betrug das Wachstum der USA im gleichen Zeitraum 25,4 Prozent, das Chinas sogar 51,6 Prozent. Dies unterstreicht einmal mehr, wie stark die generelle Bedeutung der beiden Märkte für NRW in den letzten Jahren zugenommen hat.

Die USA und das kontrovers diskutierte transatlantische Freihandelsabkommen (TTIP) mit der EU werden ebenfalls im Report beleuchtet. Klares Ergebnis: Über 60 Prozent der Unternehmen aus NRW halten ein Abkommen mit den USA für wichtig oder sehr wichtig. Bei den bereits in den USA aktiven Unternehmen sind es sogar 80 Prozent. Dies ist eine klare Positionierung für den Freihandel.

Dabei erwarten drei Viertel der Unternehmen durch eine Anpassung bzw. gegenseitige Anerkennung von Normen, Standards und Zertifizierungen wirtschaftliche Vorteile. 60 Prozent sehen im Abbau der Zölle einen positiven Effekt für ihre Geschäfte – auch wenn die Importzölle im Durchschnitt nur bei etwa 2,8 Prozent liegen.

Der Außenhandelsausschuss der IHK zu Essen hat sich in einer Erklärung für das Transatlantische Abkommen ausgesprochen (siehe Kasten).

Nordrhein-Westfalen ist das exportstärkste Bundesland Deutschlands. Darauf kann man stolz sein: Denn das erfolgreiche Auslandsgeschäft schafft Arbeitsplätze und sichert unser aller Wohlstand. Dahinter stehen mehr als 100.000 international tätige Unternehmen aus allen Bereichen, Größenklassen und Regionen. Diese Zahl wird in den nächsten Jahren weiter ansteigen.

Eng verknüpft mit den Auslandserfolgen der NRW-Wirtschaft ist die Arbeit der 16 IHKs in NRW mit ihren rund 150 Mitarbeitern im Außenwirtschaftsbereich. Dabei werden die Dienstleistungsangebote konsequent an

## EU im Fokus

### Klare Mehrheit für den Freihandel

## Erklärung des Außenhandelsausschusses der IHK zu Essen zum Transatlantischen Freihandelsabkommen

Die USA sind außerhalb Europas der wichtigste Wirtschaftspartner für deutsche Unternehmen. Das Handelsvolumen allein im Warenhandel zwischen Deutschland und den USA erreichte 2013 fast 140 Milliarden Euro. Diesen wirtschaftlichen Austausch auszubauen, ist das Ziel der Verhandlungen zu einem Transatlantischen Freihandelsabkommen (Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP).

Der Außenhandelsausschuss der IHK zu Essen begrüßt die Initiative der EU-Kommission und der Regierung der Vereinigten Staaten von Amerika zum Abschluss eines Transatlantischen Freihandelsabkommens. Die auf Einzelaspekte verengte öffentliche Diskussion wird dem möglichen wirtschaftlichen Nutzen von TTIP nicht gerecht.

Von herausragender Bedeutung ist – neben dem Abbau von Zöllen – die Harmonisierung bzw. gegenseitige Anerkennung von Normen, Standards und Zertifizierungen. Dabei geht es ausdrücklich nicht um die Absenkung der hohen europäischen Verbraucherschutz-, Um-

welt- oder Sozialstandards. Zudem darf die Förderung von Kunst und Kultur nicht gefährdet werden. Darüber hinaus sind Erleichterungen bei Geschäftsreisen und bei der Entsendung von Mitarbeitern in die USA anzustreben.

Von der EU-Kommission ist zu fordern, durch ein Höchstmaß an Transparenz eine fundierte Meinungsbildung zu ermöglichen. Angesichts des überaus komplexen Verhandlungsgegenstandes sollten Einigungen in wichtigen Einzelfragen bereits in Kraft gesetzt und nicht bis zum Abschluss des Gesamtabkommens aufgeschoben werden.

Multilaterale Vereinbarungen im Rahmen der WTO haben jedoch Vorrang vor solchen bilateralen Abkommen. Ein TTIP-Abkommen darf sie keinesfalls ersetzen oder unmöglich machen. Vielmehr sollten die gefundenen Lösungen so innovativ sein, dass sie zum Vorbild für multilaterale Vereinbarungen genommen werden können.

den Bedürfnissen der Unternehmen ausgerichtet. Die IHKS verstehen sich als erster Ansprechpartner rund um das Thema Außenwirtschaft – dies insbesondere auch für kleinere und mittelständische Unternehmen.

**IHKs: Erster Ansprechpartner i. S. Außenwirtschaft**

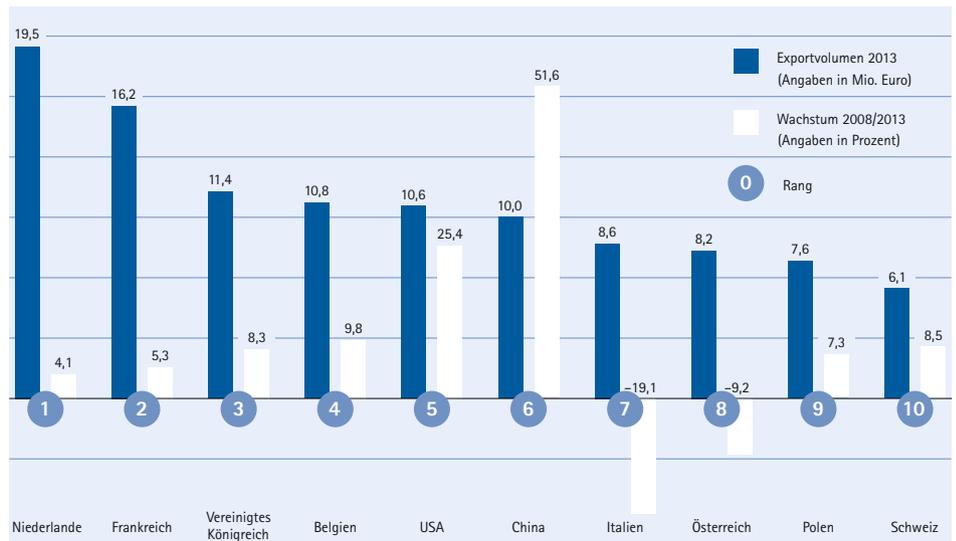
Zur Bandbreite der IHK-Dienstleistungen gehören die individuelle Beratung zu Ländern und Märkten sowie zum Zoll- und Außenwirtschaftsrecht, die Ausstellung von Außenwirtschaftsdokumenten sowie die Organisation einer Vielzahl von Veranstaltungen und Unternehmerreisen. Einige Kennzahlen im Überblick:

- ▷ 338.000 Ursprungszeugnisse
- ▷ 92.000 Bescheinigungen für den Außenwirtschaftsverkehr
- ▷ 111.000 Beratungen zu Zoll- und Außenwirtschaftsrechtsfragen sowie zur Erschließung ausländischer Märkte
- ▷ über 600 Veranstaltungen zu Länder, Zoll- und Fachthemen mit über 18.000 Teilnehmern
- ▷ 24 Unternehmerreisen mit 310 Teilnehmern

Niemand kann alle Märkte gleichzeitig und umfassend im Auge behalten. Deshalb haben die IHKs in NRW Schwerpunkte entwickelt und sich auf bestimmte Märkte spezialisiert.

So ist die IHK zu Essen seit vielen Jahren NRW-Schwerpunktkammer für Brasilien und die übrigen lateinamerikanischen Märkte im Mercosurraum.

Stichwort Brasilien: Die IHK zu Essen zeigt auch in diesem Jahr Flagge für die Wirtschaftsmacht Brasilien



Die wichtigsten Exportländer für NRW: Nachbarn haben die Nase vorn.

und das große Geschäftspotenzial für deutsche Unternehmen – hier insbesondere für die NRW-Wirtschaft (siehe dazu Seite 13).

Einen Überblick über das breitgefächerte Leistungsspektrum der IHKs in NRW gibt die erst kürzlich veröffentlichte neue Broschüre „Wir öffnen Welten“. Diese sowie der Report Außenwirtschaft NRW sind unter [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de), Dok.-Nr. 72034, abrufbar.

**▶ IHK-Ansprechpartnerin für Außenwirtschaftsfragen:**



**Veronika Lühl**  
 stv. IHK-Hauptgeschäftsführerin und zuständig für den Bereich International  
 Fon 0201 1892-243  
 E-Mail: [veronika.luehl@essen.ihk.de](mailto:veronika.luehl@essen.ihk.de)

# Das Exportland NRW

Das Exportland NRW stand mit seinen Stärken und Perspektiven im Mittelpunkt des Interviews mit NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin.

*Welche Bedeutung hat das internationale Geschäft für die Wirtschaft in NRW aus Ihrer Sicht heute?*

**Duin:** Außenwirtschaft und Standortmarketing spielen für NRW als exportstärkstes Bundesland eine herausragende Rolle. Von der gesamten Wirtschaftsleistung unseres Landes – im Jahr 2013 rund 600 Milliarden Euro – wird fast ein Drittel exportiert, bei steigender Tendenz. Immer stärker wird der Außenhandel zum Treiber für Wachstum und Beschäftigung.

Für ausländische Direktinvestitionen in Deutschland ist Nordrhein-Westfalen der bevorzugte Standort. Die knapp 14.000 internationalen Unternehmen hierzulande beschäftigen rund 750.000 Menschen, das ist fast jeder achte Arbeitsplatz!

*Wie sehen Sie die Perspektiven für die Zukunft?*

**Duin:** Unsere starke Stellung als Exportland basiert auf dem guten Mix an großen, mittelständischen und kleinen Unternehmen sowie dem ausgewogenen Verhältnis von Industrie und Dienstleistung.

In den Clustern und Leitmärkten haben wir die Zukunftsthemen der nordrhein-westfälischen Wirtschaft

gebündelt. Besonders gut aufgestellt ist der Maschinenbau. Die Vision der intelligenten Fabrik und der automatisierten Produktion, Stichwort Industrie 4.0, bieten Perspektiven dafür, dass das auch in Zukunft so bleibt. Als industrielles Kernland in Deutschland haben wir in den vergangenen Jahren einen umfassenden Strukturwandel hin zu einem vielfältigen Hightech-Standort vollzogen.

Die Freihandelsabkommen, über die die EU-Kommission derzeit verhandelt, werden weitere Perspektiven eröffnen. Dabei dürfen jedoch unsere europäischen Standards in den Bereichen Umwelt, Gesundheit und Soziales nicht in Frage gestellt werden.

*Wo liegen aus Ihrer Sicht noch die größten Entwicklungspotenziale?*

**Duin:** Anlagenbau, Umwelt- und Energieeffizienztechnologien aus NRW sind weltweit gefragt. Gleiches gilt für Architektur und Infrastrukturplanung. Das Spektrum wird dabei vielfältiger, zunehmend werden auch Dienstleistungen wie Beratung, Wartung oder Logistik nachgefragt.

Der Besuch des chinesischen Staatspräsidenten im März 2014 hat gezeigt, dass unsere Erfahrungen bei der Umgestaltung der Industriegesellschaft weltweit Beachtung findet. Dies öffnet Türen für Unternehmen, die in China und anderen boomenden Ländern bei der Bewältigung von Problemen in den Bereichen Umweltschutz, Energieversorgung, Stadtentwicklung und Demografie mitwirken wollen.

Interessante Potenziale finden sich aber auch direkt vor unserer Haustür. Die Niederlande, Belgien, Luxemburg und Frankreich sind vor allem für kleine und mittelständische Unternehmen bevorzugte Partner in Branchen wie Bauen, Energie- und Umwelttechnik oder auch Gesundheitswesen.

*Wie kann und will die Landesregierung vor allem kleinere und mittlere Unternehmen beim Auslandsgeschäft unterstützen? Wie sehen Sie hier die Rolle der IHKs und AHKs?*

**Duin:** Das Netzwerk der IHKs, HWKs und AHKs ist traditionell ein enger Partner der Landesregierung bei der Außenwirtschaftsförderung. Die von den Kammerorganisationen und der NRW.BANK als Gesellschafter getragene NRW.International GmbH ist die zentrale Koordinierungs- und Durchführungsinstanz der Außenwirtschaftsförderung. In Zukunft wird sie gestärkt und weitere Aufgaben im Rahmen des European Enterprise Network (EEN) im Bereich des europaweiten Unternehmensmatchings wahrnehmen.

Die landeseigene Gesellschaft NRW.INVEST GmbH kümmert sich um die Aufgaben der Investorenwerbung

und des Standortmarketings. Mit dem neuen Geschäftsbereich „Service für Investoren“ wird sie die Betreuung ausländischer Investoren intensivieren.

Finanzierungsinstrumente für kleine und mittlere Unternehmen bietet die NRW.BANK. Dazu gehören etwa Rückgarantien für Exportgarantien von Unternehmen



Interview mit NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin.

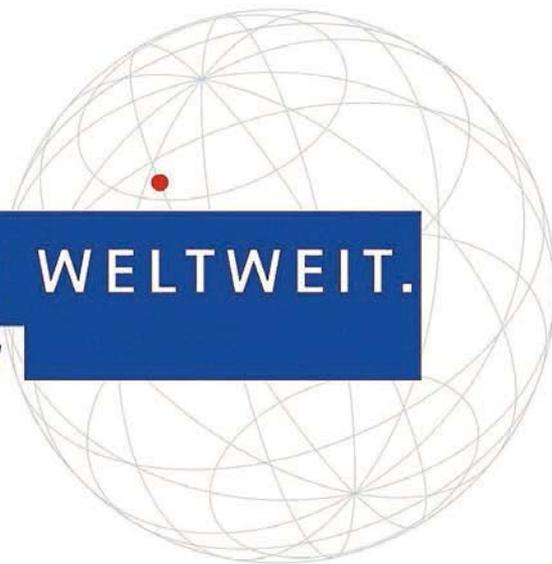
Foto: Hojabr Riahi

oder zinsgünstige Darlehen für Auslandsinvestitionen. Ab Juni 2014 können mit dem NRW.BANK.Auslandskredit auch vorbereitende Marktanalysen und Messteilnahmen oder der Aufbau eines Vertriebsnetzes im Ausland finanziert werden.

*Was kann die Landesregierung tun, um die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen in NRW zu fördern (Stichwort Energiepreise, Gewerbeflächen)?*

**Duin:** Mir liegt sehr am Herzen, das Gespräch mit der nordrhein-westfälischen Wirtschaft zu pflegen, um ihre Bedürfnisse aufzunehmen. Besonders dringlich scheint mir derzeit, den Unternehmen die Möglichkeit zu sichern, vor Ort wachsen zu können. Der Ausgleich zwischen dem Interesse, ausreichende Gewerbeflächen zur Verfügung zu stellen, und dem ebenso berechtigten Anspruch, die natürlichen Ressourcen zu schützen, kann nur im Dialog gelingen.

Unabhängigbar für den Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit unseres Standortes ist eine bezahlbare und sichere Energieversorgung. Nordrhein-Westfalen steht wie kein anderes Bundesland zur Energiewende. Diese darf aber die industrielle Grundlage für den Wohlstand nicht gefährden. Mit der vorliegenden Reform des EEG ist jetzt ein wichtiger Schritt gemacht. Die notwendigen Entlastungen für energieintensive Unternehmen von der EEG-Umlage sind nunmehr auch europarechtlich weitestgehend abgesichert; Unternehmen haben wieder Planungssicherheit.



# WIR UNTERNEHMEN WELTWEIT.

## 8. IHK-Außenwirtschaftstag NRW

■ Am 11. September 2014 findet bereits zum achten Mal der Außenwirtschaftstag der 16 IHKs in NRW statt – diesmal unter dem Motto „WIR UNTERNEHMEN WELTWEIT.“ und federführend organisiert von der IHK Köln. Zur Veranstaltung im Gürzenich werden rund 800 Besucher erwartet.

Alle zwei Jahre bietet der IHK-Außenwirtschaftstag NRW geballte Information und Beratung. Vor allem kleinere und mittlere Unternehmen (KMUs) können hier wertvolle Unterstützung finden.

In insgesamt neun Workshops werden Fachthemen erörtert, darunter Finanzierung und Sicherung von Auslandsgeschäften, Geschäftschancen in Asien und Nordamerika, Zoll oder Compliance beim Export. Im Rahmen der Workshops schildern u. a. Vertreter von NRW-Unternehmen ihre Erfahrungen im internationalen Geschäft und geben wichtige Anstöße. Im Folgenden werden einige der Workshops vorgestellt.

Globalisierung ist ein großes Wort. Und ein schwammiges. Was heißt das eigentlich? Diese Zahl gibt eine eindeutige Antwort: Zwischen 2003 und 2012 ist der Anteil des Außenhandels am weltweiten BIP von 25 auf 30 Prozent gestiegen. Fast ein Drittel des Waren- und Dienstleistungsverkehrs wird also inzwischen schon international abgewickelt. Das bedeutet natürlich auch, dass Unternehmen immer mehr von Auslandsmärkten abhängen. Wer Erfolg haben will, muss sich darauf einstellen.

Gerade kleinere Unternehmen schrecken aber oft noch vor den Hürden zurück: Neben Zoll-, Rechts- und Steuerfragen sind kulturelle und sprachliche Hindernisse zu überwinden; Mitarbeiter im Ausland müssen ebenso abgesichert werden wie die eigenen Investitionen.

Wichtige Informationen dazu gibt es u. a. im Workshop „Exportkontrolle ist Chefsache!“

Ein zentrales Stichwort lautet: „Compliance Management“. Die sich häufig ändernden Vorschriften sind schon auf dem Inlandsmarkt eine Herausforderung. Wie aber stellt man sicher, dass

in jedem anderen Land die jeweiligen Vorschriften eingehalten werden? Die Verantwortung dafür trägt immer ein Mitglied der Geschäftsführung, das bei Verstößen etwa gegen Embargos Bußgeld- oder sogar Strafverfahren

riskiert – persönlich und auch gegen das Unternehmen. Der Workshop thematisiert typische Fallen, in die man tappen kann, und wie man sich davor schützt.

Die Umsetzung von Exportkontrollvorschriften gehört für die Harke Chemicals GmbH aus Mülheim an der Ruhr zum Alltag. Das Unternehmen ist seit fast 50 Jahren als Vermarkter und Distributor für Chemikalien in 23 Industriezweigen auf 4 Kontinenten und in mittlerweile 53 Ländern aktiv.

Die umzusetzenden Vorschriften sind systematisch in die Unternehmensabläufe integriert. Geschäftsführer Thorsten Harke führt beispielhaft aus: „Embargos der EU oder der Vereinten Nationen betreffen nicht mehr nur Länder, sondern immer mehr auch Personen. Bei allen Geschäften sind wir somit verpflichtet, Namen von Personen und Firmen mit Sanktions- und Anti-Terror-Listen abzugleichen. Dies geschieht bei uns über ein eigenes Sanktionslistenprogramm. Die Software wird ständig aktualisiert, so dass wir bei unseren Kontrollen stets über bestehende Embargos, Vorschriften und aktuelle Personenlisten verfügen.“

Neue Produkte im Sortiment der Harke Chemicals GmbH, die in den weltweiten Handel gehen, werden stets mit den Güterlisten abgeglichen. Im Bedarfsfall wird eine Auskunft zur Güterliste eingeholt. Diese dient der Bestimmung, ob eine Ware ein sog. „Dual-Use-Gut“ ist, d. h. dass sie sowohl zivilen als auch militärischen Zwecken dienen kann. Ist dies der Fall, darf eine Ware erst mit einer erteilten Ausfuhrgenehmigung des Bundesamts für Ausfuhrkontrolle (BAFA) geliefert werden. „Lieferungen termingerecht beim Kunden anzuliefern, besonders bei kurzfristigen Bestellungen, ist zuweilen eine der Herausforderungen, die sich durch die Vorschriften in der Exportkontrolle ergeben können“, sagt Harke.

Es gibt noch so einen schwammigen Begriff: Nachhaltigkeit. Definieren lässt er sich gut über sein Gegenteil: Verbrannte Erde. Und das ist nicht nur ökologisch gemeint, sondern beinhaltet auch die Frage nach Entlohnung und sozialer Absicherung von Beschäftigten, nach angemessener Bezahlung von Lieferanten in ärmeren Ländern. Letztlich geht es darum, beim weltweiten Einkauf – so genanntem „Global Sourcing“ – Menschenrechte zu wahren.

### Exportkontrolle

„Global Sourcing – Beschaffungsstrategie mit Verantwortung“ – so lautet das Thema eines weiteren Workshops. „Die Chancen des Global Sourcing sind zu-

## Global Sourcing

nächst verlockend“, sagt Dr. Ron Brinitzer, Geschäftsführer Innovation und Umwelt der IHK Mittlerer Niederrhein und Workshop-Moderator. Dazu zählen: niedrigere Arbeitskosten, geringere Steuern, Währungs- und Wechselkursvorteile und ein starkes Kostenargument gegenüber anderen Zulieferern.

„Dennoch sollte man sich nicht von den winkenden Vorteilen blenden lassen“, warnt Brinitzer, denn der Informations-, Koordinations- und Logistikaufwand, der mit dem weltweiten Einkauf verbunden ist, sei groß. Verzögerungen, schlechtere Produktqualitäten oder der Abfluss von sensiblen Informationen könnten so genau zum Gegenteil des Gewollten führen. Entscheidend seien nicht die geringeren Einkaufspreise, sondern eine Gesamtkostenbetrachtung, die versucht, alle relevanten Faktoren einzubeziehen.

Kleinere und mittlere Unternehmen können auf diesem Gebiet von den Großen profitieren, die entsprechenden Einfluss auf ihre Lieferanten haben. Beispiel Metro AG: In dem Handelsunternehmen mit weltweit rund 270.000 Mitarbeitern gibt es seit langem eine Abteilung Unternehmensverantwortung, die das Nachhaltigkeitsmanagement des Konzerns betreibt und koordiniert. „Die METRO GROUP erlaubt keinem ihrer Lieferanten, sich an Zwangsarbeit, Kinderarbeit oder jeglicher anderer Form der Ausbeutung zu beteiligen. Das heißt, dass die Lieferanten die Kernnormen der International Labor Organisation ILO respektieren müssen. Vor Jahren wurden diese Verbote bereits als fester Bestandteil in die Allgemeinen Einkaufsbedingungen der METRO GROUP aufgenommen“, sagt Hans-Jürgen Matern, Leiter des Bereichs Unternehmensverantwortung, der seine Arbeit auch im Workshop beim Außenwirtschaftstag vorstellen wird.

Die beiden Themen Compliance und Nachhaltigkeit haben natürlich viele Berührungspunkte. Wie Unternehmen diese Regeln sicher einhalten können, dabei helfen auch die deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) und Delegiertenbüros – an 125 Standorten in 85 Ländern der Welt präsent. Zu ihren Leistungen zählen nicht nur die Analyse von Marktchancen für deutsche Unternehmen, sondern auch Informationen über Ein- und Ausfuhrbestimmungen oder Zölle sowie die Unterstützung bei der rechtlichen und steuerrechtlichen Gestaltung des Markteintritts.

„Die AHKs beraten Firmen vor Ort und helfen ihnen, internationale Geschäftskontakte herzustellen. Außerdem sind sie die erste Anlaufstelle und ein wichtiger Vermittler für Unternehmen im Gastland, die Geschäftsbeziehungen zu deutschen Unternehmen aufnehmen möchten. Insbesondere KMUs profitieren von den Dienstleistungen der AHKs“, erklärt Veronika Lühl, stv. Hauptgeschäftsführerin der IHK zu Essen und zuständig

## AHKs: Wichtige Netzwerkpartner weltweit

## „Wir unternehmen weltweit“



Foto: Thinkstock

Der 8. IHK-Außenwirtschaftstag NRW wird am 11. September 2014 im Kölner Gürzernich um 9.15 Uhr von NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin und Dr. Benedikt Hüffer, Vizepräsident der IHK NRW, eröffnet.

Das Informationsangebot ist vielfältig: Neben neun Workshops und einer Podiumsdiskussion stehen mehr als 50 Vertreter der deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) für individuelle Gespräche zur Verfügung.

Interesse geweckt? Weitere Informationen und Anmeldungen unter [www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de](http://www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de).

für den Bereich International. Sie unterstreicht, dass die besondere Stärke der IHK-Arbeit im internationalen Bereich in der engen Zusammenarbeit mit den AHKs liegt.

Das AHK-Netz wächst kontinuierlich weiter. So wurde im Februar 2014 durch Bundespräsident Joachim Gauck eine Vertretung der deutschen Wirtschaft in Myanmar feierlich eröffnet. Derzeit laufen Statusverhandlungen über die Eröffnung einer AHK auf den Philippinen.

Gerade in Asien baut also die Kammerorganisation ihre Präsenz zur Unterstützung deutscher Unternehmen aus. Nicht von ungefähr beschäftigen sich allein zwei der neun Workshops beim Außenwirtschaftstag mit entsprechenden Ländern: China sowie die zehn ASEAN-Staaten, zu denen unter anderem Thailand, Indonesien und Vietnam gehören.

Die Länder dieses südostasiatischen Bündnisses haben großes Potenzial. „Im Windschatten von China entwickeln sich die ASEAN-Staaten erfreulich. Für die deutsche Wirtschaft bieten die ASEAN-Staaten mit ihren mehr als 600 Millionen Einwohnern ein großes Potenzial, das in den nächsten Jahren hohe Wachstumsraten verspricht“, meint Harald Grefe, stv. Hauptgeschäftsführer der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld, der den ASEAN-Workshop moderieren wird.

## ASEAN-Staaten

Eine Einschätzung, die Dr.-Ing. Jan-C. Schrag, geschäftsführender Gesellschafter der Oschatz Gruppe mit Sitz in Essen, nur bestätigen kann. Sein traditionsreiches Familienunternehmen ist in den Bereichen Anlagenbau, Energierückgewinnung und Kraftwerkstechnik weltweit tätig. „Die aufstrebende ASEAN-Region gewinnt für uns immer mehr an Bedeutung“, so Schrag. „Überall dort, wo Energieeffizienz ein Thema wird, sind unsere Anlagen gefragt. Seit Mitte 2013 haben wir eine Tochtergesellschaft in Singapur, um uns in Südostasien nachhaltig zu positionieren. Wir sehen großes Potenzial u. a. in Vietnam, Malaysia und Indonesien.“

### China

Nicht wesentlich anders sieht es in China aus, das sich bekanntermaßen zu einem der wichtigsten Akteure im globalen Handel entwickelt hat. Für die Unternehmen in NRW ist China inzwischen der sechstwichtigste Markt mit einem Exportvolumen von zehn Milliarden Euro im Jahr 2013. Noch interessanter als die absolute Zahl ist aber die Entwicklung: Seit 2008 stieg dieses Volumen um mehr als 50 Prozent. Dies hat auch mit einer Ausweitung der Branchen zu tun. Bislang finden vor allem Chemieindustrie, Metall und Maschinenbau Abnehmer in China, aber auch Dienstleistungen spielen zunehmend eine Rolle.

„Vor diesem Hintergrund ist es verständlich, dass deutsche Firmen sich vermehrt Gedanken machen, wie sich deren langfristige Beziehungen mit dem Reich der Mitte gestalten“, weiß Podiumsteilnehmer Ekkehard Goetting, Geschäftsführer der AHK in Hongkong und langjähriger Begleiter von deutschen Unternehmen in China aus Erfahrung zu berichten.

Das über Jahrzehnte stark von der Produktion für den Masseneexport geprägte Wachstumsmodell der Volksrepublik befindet sich seit Jahren in einen Prozess

des Wandels, um eine höhere lokale Wertschöpfung zu erzielen und den Binnenkonsum zu stimulieren.

Im gleichen Maße sind die Geschäftsbeziehungen deutscher Mittelständler dorthin zunehmend komplexer geworden. In China engagierte deutsche Firmen managen heute nicht selten eine handvoll Unternehmen in der Region, die von Produktion, Einkauf und Vertrieb in China alles abdecken, bis hin zur Konsolidierung der Warenströme, Marketing und globalem Vertrieb.

„Um solche komplexen Prozesse besser steuern zu können, werden gerne Standorte wie Hong Kong, die außerhalb des Rechtsraumes der V.R. China liegen, als Firmensitz genutzt – u. a. auf Grund der in Hong Kong geltenden rechtsstaatlichen Prinzipien, einer einfachen und berechenbaren Administration und dem im Grundgesetz verbrieften Wertesystem einer freien Zivilgesellschaft“, so Goetting.

Viel länger bestehen die Beziehungen nordrhein-westfälischer Unternehmen zu den USA. Sie sind das einzige Land neben China, mit dem NRW-Unternehmen in den vergangenen Jahren ein zweistellig wachsendes Geschäft verzeichnen. Diese Entwicklung kann weiter gestärkt werden durch das geplante Freihandelsabkommen TTIP, das natürlich auch ein Thema des Workshops „Nordamerika“ ist.

### Nordamerika

Er beschäftigt sich neben den USA auch mit Kanada, das kurz vor Abschluss eines solchen Abkommens mit der EU steht. „Zu den kräftigen Zuwächsen im Geschäft mit den USA hat die Überwindung der Wirtschaftskrise 2008/2009 ebenso beigetragen wie die verstärkte Ausbeutung von heimischen Öl- und Gasvorkommen. Diese macht die USA unabhängiger von Energieimporten und über sinkende Energiepreise attraktiver für industrielle Investitionen“, sagt Dr. Gerhard Eschenbaum, stv. Hauptgeschäftsführer der IHK zu Düsseldorf und Moderator des Workshops.

Besonders gute Wachstumschancen in den USA sieht die Dorstener Drahtwerke – Group of Companies im Öl- und Gasbereich. Seit vielen Jahrzehnten als klassischer Exporteur von Filtrations- und Siebprodukten in den USA aktiv, startete sie im Jahre 1998 mit einer eigenen Niederlassung in Houston. Diese wurde sukzessiv vom Distributionscenter zum Produktionsstandort ausgebaut. „Beginnend mit dem Export in das Land führte unser Weg über eine Distribution vor Ort mit amerikanischen Business-Partnern hin zur eigenen Produktionsstätte. Guter Service und Kundennähe sind in unseren Augen die entscheidenden Erfolgsfaktoren!“, erklärt Geschäftsführer Rüdiger Tüshaus.

Insgesamt bietet der diesjährige IHK-Außenwirtschaftstags NRW für Mittelständler mit internationaler Ausrichtung eine ideale Plattform für Informationen, Ideen und Kommunikation. Veronika Lühl: „Diese Veranstaltung ist eine einmalige Chance. Nehmen Sie sie wahr!“

Werner Grosch, IHK Köln  
und Marc Meckle, IHK zu Essen

### Die neun Workshops des Außenwirtschaftstags im Überblick:

- ▷ ASEAN – Länder, Märkte, Facetten
- ▷ Dienstleistungen erfolgreich internationalisieren!
- ▷ Finanzierung und Sicherung des Auslandsgeschäfts – Praktische Antworten zu einem wichtigen Thema
- ▷ Achtung Zoll! Aktuelle Entwicklung und Ausblick
- ▷ Global Sourcing – Beschaffungsstrategie mit Verantwortung
- ▷ Nordamerika – neue Geschäftschancen dank Freihandelsabkommen, preiswerter Energie- und vielfältiger Rohstoffvorkommen?
- ▷ China – strategischer Wirtschaftspartner und globaler Wettbewerber
- ▷ Außenwirtschaft – aber sicher!
- ▷ Exportkontrolle ist Chefsache

## Wirtschaftsmacht Brasilien

## Fit für die Zukunft?



Rio de Janeiro

Foto: Thinkstock

■ Brasilien steht in diesen Wochen mit der Fußballweltmeisterschaft im besonderen Scheinwerferlicht der Weltöffentlichkeit. Im Vorfeld der Spiele überwogen negative Schlagzeilen angesichts der sozialen Proteste, der teils prekären Sicherheitslage und der Verzögerungen bei den Vorbereitungen zur WM. Schlagzeilen, die bedauerlicherweise von den Stärken des Landes ablenken, jedoch zugleich deutliche Signale für den enormen Investitionsbedarf setzen.

Nach der wirtschaftlichen Boomphase in den letzten Jahren erlebt Brasilien derzeit zwar eine kleine Wachstumsdelle. Mittelfristig sind die Wachstumsaussichten aber als gut einzustufen.

Wie ist es zu der wirtschaftlichen Entwicklung der vergangenen Jahre gekommen und wieso ist die siebtgrößte Volkswirtschaft weiterhin für deutsche Unternehmer – hier insbesondere auch für die NRW-Wirtschaft – sehr attraktiv? Darauf gibt dieser Beitrag eine Antwort.

### Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung

Trotz der Negativschlagzeilen über Brasilien sollte nicht in Vergessenheit geraten, dass dieses Land ein rasantes Wirtschaftswachstum hinter sich hat und die mittelfristigen Wachstumsaussichten weiterhin positiv sind. Vor nicht allzu langer Zeit galt Brasilien noch als Entwicklungsland oh-

ne nennenswerten globalen wirtschaftlichen Einfluss. Dies hat sich spätestens seit der Finanzkrise geändert: Während die wirtschaftlichen Aussichten insbesondere in Europa und den USA düster waren, flüchteten zahlreiche Investoren in die sogenannten neuen Wachstumsmärkte. Brasilien war – nicht zuletzt aufgrund seiner Rohstoffe – dabei ein besonders beliebtes Ziel. Viel Geld floss in das Land, gepaart mit hohen Erwartungen an das Wirtschaftswachstum in Verbindung mit einer stabilen Wirtschaftspolitik.

Der Geldzufluss und umfangreiche Sozialreformen unter der Regierung des damaligen Präsidenten Lula führten zu einer deutlichen Verbesserung der Lebensbedingungen zahlreicher Brasilianer. Die Mittelschicht hat sich von 67 Millionen im Jahre 2003 auf über 100 Millionen Menschen im Jahr 2011 deutlich erhöht – und damit die Zahl der kaufkräftigen Bewohner des Landes gesteigert. Über Jahre konnte das brasilianische Wirtschaftswachstum mit Hilfe des gestiegenen Konsums dieser neuer Mittelschicht aufrecht erhalten werden. Günstige Kredite, hohe Reallöhne und Steuernachlässe animierten die Brasilianer zum Kaufen.

Dieses Wachstum aber, das sich vorrangig aus dem Binnenkonsum speiste und den Ausbau der heimischen Industrie vernachlässigte, geriet schließlich an seine



São Paulo

Foto: iStock

## Anreize für deutsche Unternehmen

Die Entwicklung der vergangenen Jahre erklärt, weshalb Brasilien derzeit eine Wachstumsdelle erlebt. Die Regierung ist sich jedoch der aktuellen Herausforderungen bewusst und hat zahlreiche Maßnahmen ergriffen, um die Wirtschaft des Landes zu stimulieren. In diesem Kontext bietet sich deutschen Unternehmern großes Geschäftspotenzial.

Grenzen: Die Brasilianer konsumierten, produzierten aber nicht – dies auch aufgrund ihrer zum Teil unzureichenden Ausbildung und des damit verbundenen Fachkräftemangels. Sie fragten Güter nach, die teuer importiert werden mussten, verreisten und kauften Autos.

Letztere wiederum stauen sich nun in den Straßen, da die Infrastruktur mit dem rasanten Wirtschaftswachstum des Landes nicht Schritt halten konnte. Überfüllte Häfen und kilometerlange LKW-Schlangen vor den Hafenterminals gehören inzwischen ebenso zum Alltag wie chaotische Verhältnisse an den Flughäfen.

Heute bekommen die Brasilianer zu spüren, dass in den Boomjahren zwar viel Geld nach Brasilien floss, dieses aber nicht in ausreichendem Maße in eine Verbesserung der Infrastruktur, der Bildung und auch des Gesundheitssystems investiert wurde.

Dies spiegelt sich auch in den Wachstumszahlen wider. An die Zahlen von 2010 (7,5 Prozent) und auch 2011 (2,7 Prozent) konnte das Land zuletzt nicht mehr anknüpfen: So ist die Wirtschaft unter der Regierung von Präsidentin Dilma Rousseff durchschnittlich knapp 2 Prozent gewachsen; zu ihrem Amtsantritt (2011) waren höhere Zahlen erwartet worden. Auch für das laufende Jahr wird ein geringes BIP-Wachstum von 1,4 Prozent prognostiziert: Brasilien wird mit der Fußball-Weltmeisterschaft und den im Oktober anstehenden Präsidenten-, Parlaments- und Gouverneurswahlen in eine Art „Ausnahmestand“ versetzt.

Die brasilianische Regierung hat sich die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Unternehmen auf die Fahne geschrieben. Um die Importe zu drosseln und die eigene Industrie zu fördern, wurden Einfuhrzölle angehoben.

Gleichzeitig sollen Steuererleichterungen und andere Anreize auch ausländische Unternehmen motivieren, sich vor Ort anzusiedeln. Maßnahmen, die bereits zahlreiche Unternehmen in den vergangenen Jahren bewogen haben, sich in Brasilien mit einer eigenen Produktionsstätte niederzulassen. Angesichts der hohen Einfuhrzölle ist die lokale Produktion vielfach auch die profitablere Variante im Vergleich zum Export aus Deutschland.

Unternehmer, die vor Ort produzieren möchten, sollten sich jedoch den damit verbundenen Herausforderungen bewusst sein: Brasilien ist kein Billiglohnland. Aufgrund der zum Teil noch unzureichenden Ausbildung ist qualifiziertes Personal in Brasilien rar und teuer. Da sich gut ausgebildete Arbeitnehmer den Arbeitgeber mehr oder weniger aussuchen können und eine Identifikation mit dem Unternehmen – anders als in Deutschland – selten stattfindet, herrscht eine große Mitarbeiterfluktuation.

### Produktion vor Ort

Neben der Suche nach geeignetem Personal und hohen Lohnkosten müssen zusätzliche Kosten durch Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung eingeplant werden. Manche Unternehmen zahlen beispielsweise Fitness-



## IHK: NRW-Schwerpunktkammer für Brasilien

Als langjährige NRW-Schwerpunktkammer für Brasilien zeigt die IHK zu Essen auch in diesem Jahr Flagge für die Wirtschaftsmacht Brasilien und das große Geschäftspotenzial für deutsche Unternehmen – hier insbesondere für die NRW-Wirtschaft.

So organisiert die IHK vom 12. bis 17. Oktober 2014 eine Unternehmerdelegationsreise nach Brasilien unter Leitung von IHK-Präsidentin Jutta Kruff-Lohrengel. Ziele sind São Paulo und Rio de Janeiro. Weitere Informationen zur Reise siehe Seite 16.

Die Delegationsreise reiht sich ein in eine Vielzahl von Maßnahmen, die die IHK der NRW-Wirtschaft bietet – dies vor allem kleineren und mittelständischen Unternehmen. Das Dienstleistungsangebot reicht von Veranstaltungen, Seminaren über unternehmensindividuelle Beratungen bis hin zur Koordinierung des Arbeitskreises „Lateinamerika“. Mehr dazu unter: [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de)

studios, Zusatzversicherungen sowie das Studium der Kinder ihrer Mitarbeiter, um diese zumindest über die Dauer des Studiums an das Unternehmen zu binden.

Neben den hohen Löhnen entstehen weitere Kosten durch die bürokratischen Strukturen des Landes. Das brasilianische Steuersystem und die Behördenlandschaft sind sehr komplex, die Entscheidungswege lang und undurchsichtig. Eine gute Beratung und ein verlässlicher Partner vor Ort sind von zentraler Bedeutung, um der zum Teil intransparenten Bürokratie des Landes zu begegnen.

### Missverständnisse sind vermeidbar!

1. Persönliche Beziehungen sind wichtiger als Verträge.
2. Je besser das Verhältnis zum Geschäftspartner, desto leichter die Lösung von Problemen.
3. Deutsche müssen viel Geduld und Zeit mitbringen – bleiben Sie gelassen, wenn Ihre Termine platzen!
4. Bei Geschäftskontakten wird von Deutschen Pünktlichkeit erwartet; Brasilianer gehen damit flexibler um.
5. Brasilianer kennen immer einen Lösungsweg, ein „jeitinho“
6. Brasilianer sagen aus Höflichkeit ungern „nein“ oder „nie“
7. „Sim“ kann somit „ja“ als auch „vielleicht“ oder eine höfliche Absage bedeuten.
8. „Amanhã“ bedeutet keineswegs immer „morgen“ sondern auch „irgendwann“ oder „nie“.

Darüber hinaus ist der Transport, bedingt durch die vielen Staus und ausbaufähigen Verkehrswege, sehr kostspielig. Eine Rolle spielen auch sicherheitsrelevante Themen: Unternehmer, die sich in Brasilien niederlassen, sollten bestimmte Regeln einhalten und Vorkehrungen treffen, um das Risiko eines Überfalls zu minimieren.

Auch wenn deutsche Unternehmer beim Einstieg in den brasilianischen Markt zahlreichen Herausforderungen gegenüberstehen, ist das Land mit seinen 200 Millionen Einwohnern und riesigen Ressourcen weiterhin ein äußerst attraktiver Markt.

Mit dem Wachstum der Mittelschicht ist in Brasilien die Nachfrage nach hochwertigen Konsumgütern gestiegen. Dies gilt für Konsumgüter und Haushaltswaren, aber insbesondere auch für Luxusprodukte, neueste Technologien und innovative Medizinprodukte. Darüber hinaus ergeben sich, bedingt durch die zum Teil unzureichende Infrastruktur, zahlreiche Geschäftsmöglichkeiten beim Ausbau der Straßen, Schienen und Häfen. Die Brasilianer sind extrem Internet-affin. Somit bestehen auch gute Geschäftschancen im Bereich des Internet/E-Commerce.

Eine rasant gestiegene Energienachfrage birgt zudem Potenzial im Bereich konventioneller und vor allem erneuerbarer Energien. Natürlich liegt auch in den Rohstoffen des Landes weiterhin großes Potenzial: Neben den riesigen Agrar- und Bergbauressourcen locken Tiefsee-Erdölvorkommen, die vor der Küste entdeckt wurden.

Für deutsche Unternehmer ist es aufgrund der kulturellen Nähe und des weiterhin hohen Ansehens von Technologien „made in Germany“ verhältnismäßig leicht, mit Brasilianern Geschäfte zu machen. Auch bereits bestehende deutsch-brasilianische Netzwerke können gute Türöffner sein: 15.000 Bundesbürger und 1.300 deutsche Unternehmen zählt São Paulo heute. Darüber hinaus leben insbesondere im Süden des Landes viele Deutschstämmige.

### Fazit

Brasilien erlebt derzeit eine eher schwache Wachstumsphase. Das laufende Jahr ist zudem geprägt von der Fußballweltmeisterschaft und den im Oktober anstehenden Präsidentschafts-, Parlaments- und Gouverneurswahlen. Daher sind umfangreiche Reformen und strukturelle Verbesserungen in diesen turbulenten Zeiten eher nicht zu erwarten. Auch in 2015 dürften die Nachwehen der Wahl das Land zunächst von größeren wirtschaftlichen Sprüngen abhalten. Es ist aber davon auszugehen, dass Brasilien dann seine wirtschaftliche Flaute überwunden haben und zu einem moderaten Wirtschaftswachstum zurückkehren wird. Deshalb sollten Unternehmer mit Weitsicht die Planungen für einen Markteinstieg bereits heute in Angriff nehmen.

Jana Dotschkal,

Regional Manager Brazil, Lateinamerika Verein e.V.,  
Hamburg

### Wachstumsbranchen – Geschäftspotenziale für die NRW-Wirtschaft

### Der Lateinamerika Verein

Als Unternehmensnetzwerk und Informationsplattform für die deutsche Wirtschaft unterstützt der Lateinamerika Verein e. V. (LAV) seit 1916 Unternehmen beim Auf- und Ausbau von Geschäftsaktivitäten in Lateinamerika. Auf seiner Homepage ([www.lateinamerikaveroin.de](http://www.lateinamerikaveroin.de)) informiert der LAV über Ausschreibungen, aktuelle wirtschaftliche Entwicklungen, Veranstaltungen, Delegationsreisen und relevante Termine in Deutschland und Lateinamerika. Mitgliedsunternehmen erhalten u. a. individuelle Beratung für ihre Lateinamerika-Geschäfte. Der LAV kooperiert eng mit Verbänden, Kammern, Regierungsstellen und Diplomaten in Deutschland und Lateinamerika und ist aktives Mitglied der Lateinamerika-Initiative der deutschen Wirtschaft. Als Mitglied des von der IHK zu Essen NRW-weit koordinierten Arbeitskreises „Lateinamerika“ unterstützt der LAV bereits seit Langem das Lateinamerika-Engagement der IHK.



Foto: Thinkstock



Fotos: Thinkstock (links und Mitte), Ricardo Azoury

# Unternehmerreise Brasilien vom 12. bis 17. Oktober 2014

Das Land Nordrhein-Westfalen unterhält seit vielen Jahren enge Beziehungen zu Brasilien. Die größte Volkswirtschaft Lateinamerikas ist auch weiterhin auf einem – wenn auch gedrosselten – Wachstumskurs und steht vor vielfältigen Herausforderungen. Große Investitionsprogramme zur Modernisierung und zum Ausbau der Infrastruktur ebenso wie neue Gesetze dokumentieren den politischen Willen der Regierung, die wirtschaftliche Stellung Brasiliens in der Welt weiter zu festigen. Dabei spielen der Einsatz von erneuerbaren Energien und Umwelttechnologien, der Ausbau der Infrastruktur sowie die Stärkung innovativer Branchen wie Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) eine wichtige Rolle. Dies bietet nordrhein-westfälischen Unternehmen große Geschäftspotenziale.

► **IHK-Ansprechpartnerin und Projektkoordinatorin:**  
**Veronika Lühl**  
Fon 0201 1892-143  
veronika.luehl@essen.ihk.de

Als NRW-Schwerpunktkammer für Brasilien organisiert die IHK zu Essen vom 12. bis 17. Oktober 2014 eine Unternehmerreise nach Brasilien unter Leitung von IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohrengel. Die Reise ist ein Projekt im Rahmen von NRW.International und wird vom NRW-Wirtschaftsministerium begleitet. Kooperationspartner sind die EnergieAgentur.NRW sowie IKT.NRW.

## Ziele

Ziele sind die brasilianischen Wirtschaftsmetropolen São Paulo und Rio de Janeiro. Auf dem Programm der Reise stehen u. a. ein Besuch der Messe Futurecom als wichtigstes IKT-Ereignis in Lateinamerika, Besuche bei brasilianischen Unternehmen und Institutionen sowie organisierte Fachforen.

## Branchenschwerpunkte

Das Fachprogramm ist u. a. auf die Bereiche erneuerbare Energien & Umweltmanagement sowie Informations-

und Kommunikationstechnik ausgerichtet. Darüber hinaus lohnt sich die Teilnahme für NRW-Unternehmen aus den Branchen: Maschinen- und Anlagenbau, Chemie, Bauwirtschaft, Elektrotechnik, Medizintechnik, Sicherheitswirtschaft und Bildung.

Der Flyer mit Detailinformationen zum Reiseprogramm ist auf der Homepage der IHK zu Essen abrufbar: [www.essen.ihk24](http://www.essen.ihk24), Dok.-Nr. 122 68 552.

## Workshops zur Reisevorbereitung

Für Reiseteilnehmer und an der Reise interessierte Unternehmen führt die IHK zu Essen im Vorfeld der Reise am 24. Juli 2014 und 19. August 2014 – jeweils von 14.30 bis 16.30 Uhr – Workshops zur detaillierten Gestaltung des Programms durch. Die Teilnahme an den Workshops ist kostenfrei.

## IKT.NRW

Die wachsenden IT- und TK-Märkte Brasiliens eröffnen nordrhein-westfälischen IKT-Unternehmen vielfältige Absatz- und Investitionschancen. IKT.NRW unterstützt engagierte KMU bei der erfolgreichen Markterkundung und -erschließung, vernetzt mit den wichtigen Akteuren und baut nachhaltige Partnerschaften auf.

**Kontakt:** Matthias Bäcker, Telefon 0202 439-1055,  
E-Mail: [matthias.baecker@ikt.nrw.de](mailto:matthias.baecker@ikt.nrw.de)

## EnergieAgentur.NRW

Brasiliens Energiebedarf steigt stetig. Bis 2020 will das Land seine Erzeugerkapazitäten verdoppeln und gleichzeitig dem Klimawandel entgegenwirken. Um dies zu erreichen sind Kompetenzen und Partner aus NRW willkommen. Die EnergieAgentur.NRW leistet entsprechende Hilfestellungen und schafft Zugänge.

**Kontakt:** Stephanus Lintker, Telefon 0211 86642-12,  
E-Mail: [lintker@energieagentur.nrw.de](mailto:lintker@energieagentur.nrw.de)



# WirmachenDruck.de

Sie sparen, wir drucken!

1.

2.

4.

5.

6.

3.

8.

7.

1. Messewand (gebogen)

3.690 x 2.250 mm, 210 g Textildisplaystoff, einseitig farbig bedruckbar (4/0-farbig)

472,19 € (1 Stück)

2. Roll-Up

600 x 2.000 mm, 510 g/m<sup>2</sup> Frontlit PVC, einseitig farbig bedruckbar (4/0-farbig)

45,22 € (1 Stück)

3. Broschüren

DIN A4, 90 g/m<sup>2</sup>, Innenteil/Umschlag (glänzend), 12-seitig, Drahtheftung, 4/4-farbig

95,91 € (100 Stück)  
(kostenloser Probedruck möglich)

4. Flyer

DIN A4, 135 g/m<sup>2</sup> matt, beidseitig farbig bedruckbar (4/4-farbig)

53,98 € (1.000 Stück)

5. Falzflyer

gefaltet auf DIN lang, 6-Seiter (Zickzackfalz), 135 g/m<sup>2</sup> matt, 4/4-farbig

48,24 € (1.000 Stück)

6. Visitenkarten

85 x 55 mm, 350 g/m<sup>2</sup> matt, einseitig farbig bedruckbar (4/0-farbig)

15,29 € (1.000 Stück)

7. Messetheke (rund)

1.520 x 900 mm, 300 g Mattlaminat, einseitig farbig bedruckbar (4/0-farbig)

144,61 € (1 Stück)

8. Messetheke (gebogen)

1.966 x 945 mm, 300 g Mattlaminat, einseitig farbig bedruckbar (4/0-farbig)

234,62 € (1 Stück)

Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.

**N24** **1. PLATZ**  
 Online-Druckereien  
 Teilkategorie Preise & Konditionen  
 TEST: 11/2013  
 im Test: 10 Anbieter

**DtGV** Deutsche Gesellschaft für Verbraucherstudien mbH

Alle Preise inklusive Mehrwertsteuer und Versand.



## WirmachenDruck.de

Sie sparen, wir drucken!

## A52 doch in die Projektvorschläge für neuen BVWP 2015 aufgenommen

■ Die Projektvorschläge für den zu erstellenden Bundesverkehrswegeplan (BVWP) 2015 liegen nun vor und sind vom Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) veröffentlicht worden. Die IHK begrüßt, dass wichtige Infrastrukturvorhaben der MEO-Region wie bspw. der Lückenschluss der A52, der Ruhralleetunnel, der Ausbau von A40, A42 und A3 sowie der Rhein-Ruhr-Express und die Betuwe-Linie darin enthalten sind. Vor allem die Berücksichtigung des Lückenschlusses der A52 ist ein Erfolg.

Das Land Nordrhein-Westfalen (NRW) hat im Herbst 2013 dieses Projekt dem BMVI nicht zur Aufnahme in den BVWP gemeldet. Auf Anregung der IHK hat das Bundesministerium schließlich im Frühjahr doch Unterlagen zum Lückenschluss vom Land NRW angefordert. In einem nächsten Schritt werden nun alle Projekte auf Basis einer neuen Verkehrsprognose bewertet. Unter anderem wird dabei das Nutzen-Kosten-Verhältnis analysiert. Am Ende werden die Vorhaben in Priorisierungskategorien eingeordnet.

## Heinrich Rohden GmbH: Richtfest auf econova

■ Der Essener Brandschutz-Fachbetrieb Heinrich Rohden GmbH feierte Anfang Juni Richtfest für seinen neuen Unternehmenssitz auf dem econova-Gelände. Nach rund zwei Monaten Bauzeit war der Rohbau auf dem ca. 3.300 m<sup>2</sup> großen Grundstück fertiggestellt. Im September 2014 sollen die Bauarbeiten komplett abgeschlossen sein. Das Gebäude besteht aus einer Bürofläche von rund 760 qm inklusive Schulungs- und Fitnessraum und einer Hallenfläche von rund 450 m<sup>2</sup>.

Neben dem zweigeschossigen Bürogebäude und der Lagerhalle entsteht zusätzlich eine geschlossene Unterstellhalle von rund 590 m<sup>2</sup> für die 17 Servicefahrzeuge des Unternehmens. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf rund 1,3 Millionen Euro.

Die Verlagerung des Unternehmenssitzes innerhalb der Stadtgrenzen wurde notwendig, da die aktuellen Räumlichkeiten den Ansprüchen an Platz und Ausstattung nicht mehr genügen. „Unser wirtschaftlicher Erfolg hat die Anzahl der Mitarbeiter auf mittlerweile 30 ansteigen lassen. Die Auftragsbücher sind gut gefüllt und die Perspektiven stehen auf weiteres Wachstum“, erläutert Geschäftsführer Andreas Pellenz die Entscheidung für den Neubau.

Das Unternehmen wurde 1939 von Heinrich Rohden in Essen gegründet. Der Brandschutzfachbetrieb ist spezialisiert auf die Planung, Lieferung, Montage, Instandhaltung und Wartung von Brandmeldeanlagen, Wandhydranten, Rauchabzugsanlagen, Alarmierungsanlagen, Fluchttürsteuerungen, Feststellanlagen, Löschanlagen und Feuerlöschern. Darüber hinaus bietet das Unternehmen die Bereitstellung eines externen Brandschutzbeauftragten,

Brandschutzunterweisungen und Löschübungen an.  
[www.rohden-essen.de](http://www.rohden-essen.de)

Wie es sich für einen Brandschutz-Fachbetrieb gehört, schmücken Feuerlöscher den Richtkranz in luftiger Höhe. V. l.: Sebastian Pellenz, Andreas Pellenz, Ursula Pellenz und Frederik Pellenz von der Geschäftsleitung der Heinrich Rohden GmbH.

Foto: EWG



## IHK-Handelsreport 2014 vorgestellt

■ Die IHKs im Ruhrgebiet stellten Mitte Juni 2014 ihren aktuellen Handelsreport Ruhr der Öffentlichkeit vor. Der von der BBE Handelsberatung GmbH erstellte „Handelsreport Ruhr 2014“ erfasst erneut alle Handelsbetriebe ab 650 Quadratmetern im gesamten Ruhrgebiet sowie den Kreis Kleve und den Märkischen Kreis. Die Daten ermöglichen eine Analyse der Einzelhandelsituation der IHK-Bezirke sowie ruhrgebietsweite Vergleiche. Insgesamt wurden im Zeitraum Februar bis April 2014 3.602 Betriebe mit 6,81 Millionen Quadratmeter Verkaufsfläche ermittelt. Im Ergebnis ist die Anzahl der Betriebe gestiegen, die Gesamtverkaufsfläche im Vergleich zur letzten Erhebung im Jahr 2012 leicht gesunken. Die größten Anteile an der Verkaufsfläche fallen auf die Sortimente Nahrungs- und Genussmittel, Baumarkt und Möbel.

Der Handelsreport ist abrufbar unter [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de), Dok.-Nr. 270929.

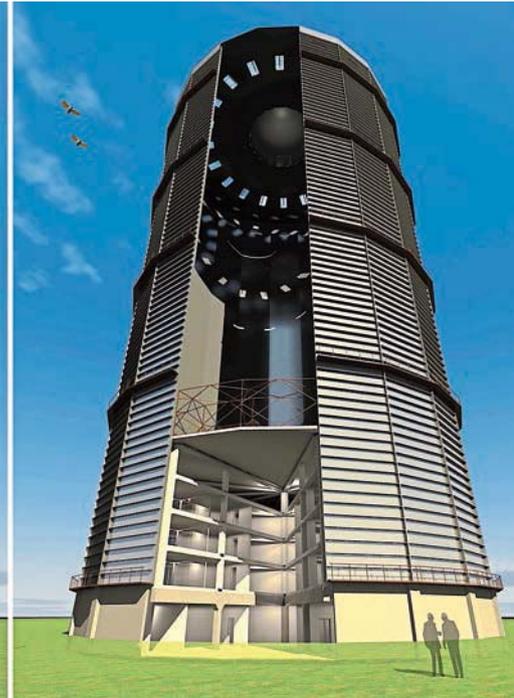


## Felmede Mandel: Exportschlager aus dem Ruhrgebiet

■ Der Oberhausener Gasometer könnte zum Exporterfolg werden. Das Essener Unternehmen „Felmede Mandel Architekten + Ingenieure“ hat jüngst im Auftrag der Stadtwerke Augsburg in einer Machbarkeitsstudie dargestellt, dass auch im Süden der Republik ein stillgelegter Gasometer zu einem Ort der Kreativität werden könnte. Kurioser Zufall: Der Augsburger Stadtteil, in dem sich der Gasometer befindet, heißt auch: Oberhausen.

„Mit dem, was wir hier im Ruhrgebiet zu bieten haben, müssen wir nicht hinterm Berg halten“, sagt Richard Mandel, Geschäftsführer des Essener Architekturbüros. „Die Anfrage aus Augsburg hat das wieder einmal bewiesen.“

Da „Felmede Mandel“ eigentlich spezialisiert ist auf die Planung von Chemie-, Pharma- und Logistikbauten, haben sie an dem Projekt gemeinsam mit den niederländischen Architekturbüros Dynamo aus Utrecht und Cordes aus Amsterdam gearbeitet. Im Team haben sie ein Konzept entwickelt, nach dem in dem 84 Meter hohen ehemaligen Gasspei-

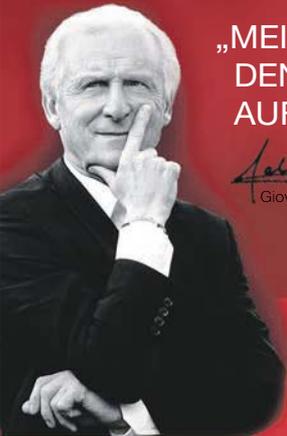


Nach Oberhausener Vorbild soll der Gasometer in Augsburg umgebaut werden.

Foto: Peter de Bruin

cher ein Kultur- und Kreativquartier mit Proberäumen für bis zu 100 Bands aus der Region entstehen kann. 2015 sollen die Bauarbeiten für das 25-Millionen-Euro-Projekt beginnen.

[www.fm-arch.de](http://www.fm-arch.de)



„MEINE TAKTIK?  
DEN BESTEN  
AUFSTELLEN.“

*Giovanni Trapattoni*  
Giovanni Trapattoni



Fahrzeugbeispiel  
Abbildung zeigt Sonderausstattung

**DOBLÒ CARGO AB  
€ 12.190,-\***

\*zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer

**MIT DER BESTE SEINER KLASSE:**

- LADEVOLUMEN VON BIS ZU 5,4 m³
- NUTZLAST VON 1 t
- LEICHT ZUGÄNGLICHER LADERAUM

**WIR LASSEN FAKTEN SPRECHEN.**

**AUTOMOBILE.**  
*Vinci*

Ihr Fiat Professional Partner:

AutoMobileVinci  
Car Center Management GmbH  
Nebenbank 9  
45472 Mülheim an der Ruhr

Tel. 0208 / 941 323 - 00  
Fax 0208 / 941 323 - 01  
E-Mail: [info@automobile-vinci.de](mailto:info@automobile-vinci.de)  
[www.automobile-vinci.de](http://www.automobile-vinci.de)



## Ausschreibungsankündigung

■ Die Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen benötigt zum 1. Dezember 2014 neue Druck-/Kopiersysteme zur Miete. Die Vertragslaufzeit soll 60 Monate betragen. Dafür wird ab ca. Mitte Juli eine Ausschreibung erfolgen.

Im Einzelnen handelt es sich um folgende Geräte:

- ▷ ein s/w Produktionssystem mit mindestens 95 Seiten/min. zzgl. Zusatzpapierbehältern und Broschürenfinisher,
- ▷ ein Farb-Produktionssystem mit mindestens 60 Seiten/min. s/w und 55 Seiten/min Farbe zzgl. Broschürenfinisher,
- ▷ zwei DIN A 3 s/w-MFP-Systeme mit mind. 25 Seiten/min.,
- ▷ vier DIN A 4 s/w-MFP-Systeme mit mind. 17 Seiten/min. und Fax-Funktion.

In der Ausschreibung ebenfalls enthalten sind:

- ▷ Druckcontroller, für die beiden Produktionsgeräte,
- ▷ Software zur Auftragssteuerung in der Hausdruckerei,
- ▷ Software für die Authentifizierung an den Geräten und das Accounting der Kostenstellen,
- ▷ Software zur Systemverwaltung.

Weitere Informationen werden ab ca. Mitte Juli auf der Internetseite der IHK zu Essen, [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de) unter Dokumentennummer 270552 zur Verfügung stehen.

Ansprechpartner für Fragen ist Thomas Ricken, Telefon 0201 1892-280, E-Mail: [thomas.ricken@essen.ihk.de](mailto:thomas.ricken@essen.ihk.de)

## IHK-Steuerausschuss

■ Der Steuerausschuss beschäftigte sich in seiner Frühjahrssitzung mit dem Thema „Notwendigkeit oder Entbehrlichkeit einer Tax Compliance-Funktion in einem Unternehmen“, vorgetragen von Dr. Ulrich Haiß, Partner, StB Corporate Tax, PwC Essen. Wichtig ist für Unternehmen aller Größenklassen, dass steuerrelevante Prozesse strukturiert und organisiert überwacht werden. Ferner stellte RA, StB, Dipl.-Finanzwirt Jens Gewinnus vom DIHK die „Grundzüge und Reform-Modelle der Grundsteuer“ dar. Nach dem BFH-Urteil aus 2010 liegt der letzte Hauptfeststellungszeitraum

(1964 bzw. 1934) zu lange zurück, so dass eine Grundsteuerreform unter Berücksichtigung der Wertgenauigkeit und der maßvollen Bürokratiekosten dringend notwendig ist.

V.l.n.r.: Jens Gewinnus, IHK-Präsidentin Jutta Krufft-Lohngel, Dr. Ulrich Haiß und Ulrich Komander, Vorsitzender des Steuerausschusses.

Foto: IHK



## Gründerpreis NRW: Erfolgreiche Jungunternehmen gesucht

■ Zum dritten Mal lobt das Wirtschaftsministerium gemeinsam mit der NRW.BANK den GRÜNDERPREIS NRW aus. Der Preis honoriert besonders erfolgreiche und innovative Geschäftsideen in NRW mit Preisgeldern von insgesamt 20.000 Euro. Bewerbungen können sich Unternehmerinnen und Unternehmer aller

Branchen, die in den Jahren 2009 bis 2012 in NRW eine Firma gegründet oder als Nachfolger übernommen haben. Sie dürfen nicht mehr als 50 Mitarbeiter beschäftigen und höchstens zehn Millionen Euro jährlich umsetzen. Die Bewerbungsfrist endet am 29. August 2014.

„In der nordrhein-westfälischen Gründungslandschaft steckt enormes

Potenzial für Kreativität, Innovation und Wachstum. Wir wollen mit dem Schwung des Gründerpreises mehr Menschen für unternehmerisches Denken und Handeln gewinnen. Denn das ist der Schlüssel für eine stärkere Wettbewerbsfähigkeit und mehr Arbeitsplätze“, so Wirtschaftsminister Garrelt Duin.

Ausschlaggebende Kriterien für die Bewertung sind der unternehmerische Erfolg und die Kreativität der Geschäftsidee. Auch die Unternehmensphilosophie fließt mit ein, etwa Ansätze zur besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf, die Übernahme ökologischer Verantwortung oder soziales und gesellschaftliches Engagement.

Weitere Informationen zum Wettbewerb und Teilnahmebogen unter [www.gruenderpreis.nrw](http://www.gruenderpreis.nrw).



## 8. Oberhausener Gründermesse: Die Marktstraße wird zum Messeplatz

■ Am 20. September 2014 stellen in der Zeit von 10 bis 16 Uhr Gründer und junge Unternehmen aus Oberhausen und der Region einem breiten Publikum ihre Gründungsidee, ihre Produkte und Dienstleistungen im Rahmen der 8. Oberhausener Gründermesse vor. Diese Art von Messe, bei der die jungen Unternehmen im Mittelpunkt stehen, ist einmalig im Ruhrgebiet.

Für die Aussteller ist die Messe eine echte Chance, neue Kontakte zu neuen Kunden zu bekommen und sich bekannt zu machen. Veranstalter der Messe sind die WFO Wirtschaftsförderung, das STARTERCENTER NRW Oberhausen (mit IHK, Handwerkskammer und WFO), das Weiterbildungsinstitut Wbl, das Jobcenter sowie das CityO.-Management.

Das Anmeldeformular ist unter [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de) (Dok.-Nr.: 89775) abrufbar.



Rene Bergmann und Markus Quade, die 2013 bei der 7. Oberhausener Gründermesse ihre Produkte und Dienstleistungen präsentierten.

**KLARTEXT ZUM RATENKREDIT**  
**KREDIT TROTZ**  
**SELBSTÄNDIGKEIT**

Jetzt persönlich beraten lassen  
**0800 11 33 44 1**  
 (kostenlos Mo-Fr 8-20 Uhr)  
 oder anfordern auf  
[barclaycard-selbstaendige.de](http://barclaycard-selbstaendige.de)



**Speziell für Selbständige und Freiberufler:  
 Günstiger Ratenkredit so einfach wie für Angestellte**

- Flexibel mit kostenlosen Sondertilgungen
- Sofortentscheidung online oder telefonisch mit schneller Auszahlung
- Ohne Sicherheiten, nur ein Einkommensteuerbescheid genügt als Nachweis



## Symbolischer Spatenstich: Convention Hall auf Zollverein



Mitte Juni gaben NRW-Bauminister Michael Groschek (Mitte), Claus Dürscheidt (rechts), Sprecher der Investorengruppe Convention Hall Zollverein GbR und Hermann Marth, Vorstandsvorsitzender der Stiftung Zollverein, mit einem symbolischen Spatenstich den Startschuss für den Ausbau der ehemaligen Sauger- und Kompressorenhalle. *Foto: Jochen Tack/Stiftung Zollverein*

■ Eine private Investorengruppe um Claus Dürscheidt, der bereits das Casino Zollverein gegründet hat, investiert 6 Mio. Euro in den Ausbau der denkmalgeschützten Sauger- und Kompressorenhalle zu einer Convention Hall. Der Veranstaltungsort wird 2.700 Stehplätze, Sitz-

möglichkeiten für bis zu 1.500 Personen sowie eine Halle für Aftershow-Partys umfassen. Die Eröffnung ist für Herbst 2015 geplant.

„Die Stiftung Zollverein freut sich sehr, mit Claus Dürscheidt einen Mit-Investor, Projektmanager und zugleich kreativen Unternehmer gefunden zu haben. Mit dem Ausbau des Eventbusiness auf Zollverein entsteht zudem ein wichtiger Baustein für die wirtschaftliche Belebung des Areals“, so Hermann Marth, Vorstandsvorsitzender der Stiftung Zollverein.

„Mit dem heutigen Spatenstich wird unser Welterbe Zollverein zu einem noch interessanteren Standort“, sagte NRW-Bauminister Michael Groschek.“

Mit dem Umbau der Sauger- und Kompressorenhalle soll eine Konzeptidee für Großveranstaltungen realisiert werden. Das 16 Meter hohe, 5.700 m<sup>2</sup> große Gebäude bietet auf zwei Etagen loftartigen Charakter. Mit Foyer, Bühne und großem Veranstaltungsbereich eignet sich das 1. Obergeschoss für Konzerte, Ausstellungen und Messen.

Eine multifunktionale Halle im Untergeschoss sowie ein geplanter Bar- und Loungebereich ermöglichen zusätzlich Veranstaltungsarten wie Galas, Konferenzen, Clubevents oder Mitarbeiterversammlungen. Die Halle ist multimedial ausgestattet, beheizt und komplett abdunkelbar.

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

## Essener Wirtschaftsempfang 2014: Für den Industriestandort Essen

■ **INDUSTRIE.ZUKUNFT.LEBEN.** – unter diesem Motto trafen sich Ende Juni 2014 rund 500 Akteure aus Wirtschaft, Politik und Verwaltung auf Einladung der Essener Wirtschaftsförderungsgesellschaft (EWG) im Colosseum Theater Essen. In diesem Jahr stand die Industrie im Fokus der Veranstaltung, denn die Industrieunternehmen zwischen Karnap und Kettwig erwirtschaften rund ein Drittel der Bruttowertschöpfung in Essen, sichern mit wettbewerbsfähigen Arbeitsplätzen Wohlstand und setzen auf Nachhaltigkeit und Umweltschutz. „Wir wollen die Industrie in Essen noch mehr unterstützen als bisher und den Unternehmen ein positives Umfeld bieten. Dazu brauchen wir den breiten Konsens mit der Verwaltung, der Politik, den Wirtschaftsorganisationen und in der Bevölkerung“, so EWG-Geschäftsführer Dr. Dietmar Düdden.

NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin gratulierte zur Wahl des Mottos, denn die Begriffe Industrie, Zukunft, Leben gehörten geradezu programmatisch zusammen: „Der jetzt in Angriff genommene Masterplan Industrie für Essen liegt auf der Linie dieses Handels. Ich glaube, ein solcher Masterplan kann Maßstäbe für die gesamte Wirtschaftsregion setzen“, so Duin weiter. Essens Oberbürgermeister Reinhard Paß betonte in sei-

ner Begrüßungsrede die große Bedeutung der Industrie für die Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandortes Essen. „Wir brauchen auch in Zukunft eine breite und stabile industrielle Basis. Die Industrie in Essen sichert Arbeitsplätze und vergibt eine Vielzahl kleiner und großer Aufträge an Dienstleister.“



Der Essener Wirtschaftsempfang 2014

*Foto: Winfried Winkler*

## FOM: Hochschule beruft fünf neue Professoren

■ Die FOM Hochschule hat ihr Professorenteam mit den Dozenten Dr. Sandra Sülzenbrück, Dr. Yvonne Ferreira, Dr. Martin Fielenbach, Dr. Jürgen Salecker und Dr. Jörg Bockhold verstärkt. „Mit ihrer beruflichen Erfahrung und ihrer Nähe zur Praxis passen die neu ernannten Professorinnen und Professoren perfekt zur FOM und zu unserem berufsbegleitenden Studienkonzept“, so Rektor Prof. Dr. Burghard Hermeier. Während Sülzenbrück und Ferreira im Fachbereich Wirtschaftspsychologie lehren, ist Fielenbach Professor für Wirtschaftsrecht, Salecker lehrt Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Bockhold Ingenieurwissenschaften.

Mit den Ernennungen reagiert die FOM Hochschule auf das stetige Wachstum. Prof. Hermeier: „Wir haben bestehende Studienangebote kontinuierlich ausgebaut, zusätzlich aber auch neue Studiengänge geschaffen. Der Bachelor-Studiengang Betriebswirtschaft & Wirtschaftspsychologie zum Beispiel hat sich in kürzester Zeit zu einem absoluten Favoriten bei Auszubildenden und Berufstätigen in der Region entwickelt.“ Die FOM Hochschule will die Zahl ihrer Professoren im Laufe des Jahres entsprechend der hohen Nachfrage noch um 15 bis 20 Prozent ausbauen. Weitere rund 30 Berufungen sind 2014 bundesweit vorgesehen.

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



Die neu ernannten Professorinnen und Professoren an der FOM Hochschule v. l. Prof. Dr. Jörg Bockhold, Prof. Dr. Sandra Sülzenbrück, Prof. Dr. Yvonne Ferreira; Prof. Dr. Jürgen Salecker und Prof. Dr. Martin Fielenbach.

Foto: Georg Lukas

## Sutter Telefonbuchverlag: TÜV-Zertifikat „Premium Ausbildung“



V. l.: Sabine Westphal (Ausbildungsbeauftragte), Jeniffer Wildschütz (Ausbildungsbeauftragte), Claudia Budeck (TÜV Hessen) bei der Zertifikatsübergabe.

Foto: Sutter Telefonbuchverlag

■ Der Sutter Telefonbuchverlag in Essen wurde nach 2010 jetzt erneut mit dem TÜV-Qualitätszertifikat „Premium Ausbildung“ ausgezeichnet. Da das Qualitätssiegel jeweils für drei Jahre vergeben wird, wurde vor kurzem der erneute Zertifizierungsprozess erforderlich. In der finalen Auswertung lobten die Prüfer vor allem die hohe Übereinstimmung bei Azubis und Auszubildenden bezüglich der positiven Wahrnehmung einzelner Prüfmerkmale wie das Bewerbungsverfahren, die Einarbeitung oder die Betreuung im Ausbildungsverlauf geht.

[www.sutter-telefonbuchverlag.de](http://www.sutter-telefonbuchverlag.de)



Wie der Kunde den (Online-)Handel verändert  
**Kaufen war gestern - Erleben ist heute!**



**eBUSINESSLOTSE**  
INFOBÜRO FÜR UNTERNEHMEN  
RUHR

#eBKRuhr14 

**eBusiness  
Kongress Ruhr 2014**  
Dienstag, 30.09.2014, 10:00 Uhr  
Colosseum Theater Essen

[www.ebusiness-lotse-ruhr.de](http://www.ebusiness-lotse-ruhr.de)

Kongressveranstaltung des eBusiness-Lotsen Ruhr, durchgeführt von der IHK zu Essen, der Niederrheinischen IHK zu Duisburg, der SIHK zu Hagen, der Wirtschaftsförderung Dortmund und dem FTK - Forschungsinstitut für Telekommunikation und Kooperation e.V. Medienpartner der Veranstaltung ist ECIN.de

Mittelstand-  
Digital 

Gefördert durch:  
 Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Energie  
aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

## Mintrops Stadt Hotel und Mintrops Land Hotel: erneut ausgezeichnet

■ Der BDVT, der Berufsverband für Trainer, Berater und Coaches im deutschen Sprachraum, befragt regelmäßig seine Mitglieder nach ihren Erfahrungen mit Hotels, in denen sie selbst Veranstaltungen durchgeführt haben. An Seminar- und Tagungshotels, die von den Trainern, Beratern und Coaches für ihr lernförderndes Umfeld und ihren kundenorientierten Service empfohlen werden, vergibt er die Auszeichnung „BDVT Empfohlenes Seminar-Hotel“.

Jetzt wurden auch Mintrops Land Hotel und Mintrops Stadt Hotel von Elisabeth Kaiser, Projektbeauftragte BDVT Empfohlenes Seminarhotel, ausgezeichnet. Schon Anfang des Jahres wurden beide Häuser mit den Gütesiegeln „Certified Business Hotel“, „Certified Conference Hotel“ und „Certified Green Hotel“ ausgezeichnet.

„Die Auszeichnung als ‚BDVT Empfohlenes Seminar-Hotel‘ ist für uns eine besondere Anerkennung, da unsere Häuser aufgrund eigener Erfahrungen, also durch unsere Gäste, bewertet und zur Auszeichnung empfohlen wurden – ein schöner Beweis, dass sie sich bei uns



Mit bester Empfehlung: Moritz Mintrop (rechts) und Patrick Kurt-Böcker, Leiter Veranstaltungsberatung Mintrop, nehmen die Auszeichnungen „BDVT Empfohlenes Seminar-Hotel“ von Elisabeth Kaiser, Projektbeauftragte BDVT Empfohlenes Seminarhotel, entgegen.

Foto: Mintrops

rundum wohl gefühlt haben,“ freut sich Verkaufsleiter Moritz Mintrop.

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

## Ruhr Fellows 2014: Ruhrgebiet ist bei US-Hochschülern beliebt

■ In diesem Jahr verbringen Studierende der Harvard University, der Princeton University, der University of Pennsylvania und des Massachusetts Institute of Technology auf Einladung des regionalen Unternehmensbündnisses des Initiativkreis Ruhr (IR) und der Universitätsallianz Ruhr (UA Ruhr) den Sommer im Ruhrgebiet. „Das Ruhrgebiet und seine international aufgestellten Unternehmen üben einen wachsenden Reiz auf amerikanische Studenten aus. In diesem Jahr gab es fünfmal

mehr Bewerbungen auf die Praktikumsplätze, als wir unterbringen konnten“, sagt IR-Geschäftsführer Dirk Opalka. Bei der dritten Auflage des Stipendiaten-Programms Ruhr Fellows kommen erneut begabte Studierende vornehmlich der Ingenieur- und Naturwissenschaften aus den USA ins Ruhrgebiet.

In den ersten vier Wochen besuchen die Studierenden eine Summer-School und lernen die Ruhr-Universität Bochum, Universität Duisburg-Essen sowie Technische

Universität Dortmund kennen. In der zweiten Hälfte absolvieren die Studenten ein vierwöchiges Praktikum bei Mitgliedsunternehmen des Initiativkreis Ruhr. Das stellt darüber hinaus das Ruhrgebiet als attraktives Lebensumfeld vor: So stehen zahlreiche Exkursionen und Besuche kultureller Einrichtungen an.

Ein Ziel des Programms ist es, dass die so geknüpften Kontakte in langfristige Forschungs- und Wirtschaftskooperationen zwischen dem Ruhrgebiet und den beteiligten amerikanischen Eliteuniversitäten münden.

[www.i-r.de](http://www.i-r.de)

IR-Geschäftsführer Dirk Opalka (2.v.l.) begrüßte die Ruhr Fellows in Essen. Mit dabei: Florian Vollweiler (Universität Duisburg-Essen, re.) und Laura Hope (Technische Universität Dortmund, 2. v. r.).

Foto: Ian Siepmann/IR



## Baustoffzentrum Harbecke: Umzug an die Xantener Straße

■ Das Mülheimer Unternehmen Baustoffzentrum Harbecke hat kürzlich seinen neuen Standort an der Xantener Straße bezogen. Neben einem Neu- und Anbau von Verwaltungs- und Ausstellungsflächen wurden auch bestehende Lagerhallen saniert und so bestehende Bau-Substanz verwertet und aufgearbeitet. Die Gebäude haben eine Gesamtfläche von über 7.000 m<sup>2</sup>, das Grundstück eine Fläche von mehr als 25.000 m<sup>2</sup>.

1953 gründete Horst Buhren das mittelständische und inhabergeführte Großhandelsunternehmen. Mitt-



Kürzlich eröffnete das Baustoffzentrum Harbecke am neuen Standort.

lerweile beschäftigt das Unternehmen rund 120 Mitarbeiter und beliefert das Bauhandwerk und die Bauindustrie mit Baustoffen und Fliesen.

[www.harbecke.hagebau.de](http://www.harbecke.hagebau.de)

## Der BARF-Laden: Neu in Mülheim



Volker Wiescholleks

Foto: Wiescholleks

■ Der ausgebildete Ernährungsberater für Hunde und Katzen Volker Wiescholleks hat kürzlich an der Humboldtstraße nahe dem Rhein-Ruhrzentrum ein Spezialgeschäft für die Rohfütterung eröffnet. Hier bieten er und sein Team Produkte für die Hautierernährung nach der BARF-Methode an. BARF steht dabei für „Biologisch Artgerechtes Rohes Futter“.

Muskelfleisch und Innereien sind auch in Bio-Qualität erhältlich. Die Haustierbesitzer können sich zudem kostenlos einen Futterplan erstellen lassen und sich bei der Umstellung auf diese Fütterungsmethode beraten lassen. Darüber hinaus gibt es auch ein umfangreiches (Heil-)Käutersortiment. Diese werden dem Futter zugegeben und können bei verschiedenen Erkrankungen zum Einsatz kommen. Ein Lieferservice rundet das Angebot ab.

[www.der-barfladen-am-rrz.de](http://www.der-barfladen-am-rrz.de)

## Domain-Endung fürs Ruhrgebiet erhält Auszeichnung

■ Insgesamt 27 Unternehmen durften sich Hoffnung machen, zu den Besten der Internetbranche gewählt zu werden. Darunter befand sich auch die Registry regiidot, die für die neue Top-Level-Domain .ruhr den renommierten Award des eco Verbandes in der Kategorie „Domains & DNS“ entgegennehmen durfte. Mit mehr als 750 Mitgliedsunternehmen ist eco der größte Verband der Internetwirtschaft in Europa.

„Wir freuen uns sehr und sind stolz auf diese Auszeichnung“, erklären die Geschäftsführer des Essener

Unternehmens Bernhard Lüders und Anja Elsing. „Wir sind davon überzeugt, mit .ruhr einen wichtigen Meilenstein in der Geschichte des Ruhrgebiets gelegt zu haben, der das Internet nachhaltig bereichern wird.“

Diese Einschätzung teilte auch die Jury aus Wirtschaft, Wissenschaft und Medien, die die Verleihung im Auftrag des eco Verbandes für Internetwirtschaft vornahm: „Mit .ruhr ist es erstmals gelungen, mit einer regionalen Domain 53 Städte im Netz zu einer sichtbaren Metropole Ruhrgebiet zu bündeln. Damit schenkt .ruhr über 5 Millionen Einwohnern und 160.000 Unternehmen eine Heimat im Internet“, so Laudator Thomas Rickert die Prämierung.

## Emschergenossenschaft: „Bridges Emscher Zukunft“

■ Die Emschergenossenschaft lobt ab sofort wieder den Fotopreis „Bridges Emscher Zukunft“ aus. Noch bis zum 13. September 2014 können Fotografen ihre Bild-Eindrücke von der Emscher-Region und der Veränderung der Landschaft durch den Emscher-Umbau einsenden. Als Preisgeld sind 15.000 Euro ausgelobt. Dieser Betrag wird von der Jury auf bis zu fünf Bildserien verteilt. Das diesjährige Thema des Wettbewerbs lautet „Chaos/Control – Besetzt den Raum“. Der Jury ist dabei eine künstlerische Herangehensweise an das Thema besonders wichtig.

Das aktuelle Projektthema „Chaos/Control – Besetzt den Raum“ bezieht sich auf die neuen, im Rahmen des Emscher-Umbaus entstandenen Lebensräume. Diese sollen von den Fotografen ideenreich erforscht werden. Damit soll den Teilnehmern ermöglicht werden, den Wandel der Region aus der „Sicht von außen“ zu dokumentieren. Weitere Infos unter:

[www.bridges-projects.com](http://www.bridges-projects.com)

Eines der Siegerfotos aus 2013.

Foto: Werner Köntopp



## Initiativpreis NRW

■ Mit dem „Initiativpreis NRW“, den die Zeitungen der Funke-Mediengruppe in NRW einmal im Jahr gemeinsam mit der WGZ Bank verleihen, wird das soziale, ökologische und gesellschaftliche Engagement mittelständischer Familienunternehmen in Nordrhein-Westfalen gewürdigt. Prämiiert werden besondere Leistungen in folgenden Bereichen: innovative Leistungen auf dem Gebiet der erneuerbaren Energien und des Umweltschutzes; neue Arbeitsplätze in NRW;

besonderes gesellschaftliches Engagement. Bei der Auswahl der Preisträger werden neben der Bedeutung der unternehmerischen Leistung auch die Originalität und das persönliche Engagement gewürdigt.

Bewerben können sich Unternehmen, die mehrheitlich in Familienbesitz sind. Als mittelständisch gelten Firmen mit weniger als 500 Mitarbeitern. Bewerbungsunterlagen und die genauen Ausschreibungsbedingungen gibt es im Internet unter [www.initiativpreis-nrw.de](http://www.initiativpreis-nrw.de).

## Messe Essen: Reifen 2014

■ Vom 27. bis zum 30. Mai 2014 kamen rund 20.000 Besucher aus 130 Ländern zur Weltleitmesse der Reifenbranche. 64 Prozent reisten aus dem Ausland an, das entspricht einem Zuwachs von 12 Prozent im Vergleich

zur Vorveranstaltung. Mit 670 Ausstellern aus 44 Nationen präsentierten sich in diesem Jahr zudem so viele Unternehmen wie noch nie auf der Reifen. Die weltweit führenden Vertreter der Branche – darunter die 20 größten Reifenhersteller – zeigten alles rund um Rad und Reifen wie zum Beispiel Neureifen, Räder, Fahrwerkstechnik und Ausrüstung.



Bis zum 30. Mai präsentieren 670 Aussteller aus 44 Nationen auf der Weltleitmesse alles rund um den Reifen.  
Foto: Rainer Schimm/MESSE ESSEN

Am ersten Messetag gaben Vertreter der Messe Essen und der Messe Frankfurt bekannt, in der Zukunft eine weitgehende strategische Partnerschaft bei ihren Weltleitmessen Reifen und Automechanika einzugehen. Die Messe Essen und die Messe Frankfurt wollen länderübergreifend Synergien in Vertrieb und Marketing realisieren. Daher werden sie ihre beiden Weltleitmesse nach der Reifen 2016 eng miteinander verzahnen. Weitere Informationen: [www.reifen-messe.de](http://www.reifen-messe.de)

## Bildungsbroker

■ Mit wachsender Vielfalt auf dem Weiterbildungsmarkt sind die Angebote kaum noch überschaubar. Kleinen und mittelständischen Unternehmen fehlen häufig die personellen Ressourcen, um die Fülle an Bildungsangeboten zu überblicken oder das richtige Seminar zu finden, welches auf den individuellen Weiterbildungsbedarf abgestimmt ist.

Dies ist ein Ergebnis aus dem Projekt „Q+MEO - Qualifizierungsoffensive in der Region MEO für die Metall- und Elektroindustrie“, das von der FOM Hochschule für Ökonomie & Management initiiert wurde. Angeregt durch dieses Projekt hat der Verein Weiterbildung im Revier (W.I.R. e. V.) in den letzten Monaten den „Bildungsbroker“ entwickelt.

Mit dem Bildungsbroker informiert der Verein über Möglichkeiten zur Feststellung von Weiterbildungsbe-

darfen, vermittelt zwischen Unternehmen und Bildungsanbietern, koordiniert den gesamten Anfrage- und Angebotsprozess und informiert über in Frage kommende Fördermöglichkeiten. Für die nachfragenden Betriebe ist dieser Service kostenfrei.

Unterstützt wird der Bildungsbroker u. a. von der IHK zu Essen, der Agentur für Arbeit Essen, dem JobCenter Essen, der Essener Wirtschaftsförderungsgesellschaft und der NRW Regionalagentur MEO.

Weitere Informationen zum Bildungsbroker unter [www.bildungsbroker.com](http://www.bildungsbroker.com) oder telefonisch unter 0201 45844672.



## 2. Dienstleistertag: „Der Ehrbare Kaufmann – mit Werten in Führung gehen?“

■ Rund 50 Unternehmen aus unterschiedlichen Dienstleistungsbranchen informierten sich im Rahmen des 2. Dienstleistertages der IHK zu Essen über aktuelle Fragestellungen rund um die Themen „Ehrbarer Kaufmann“, Corporate Social Responsibility (CSR) sowie Ethik in der Wirtschaft.

Birgit Unger, Geschäftsführerin der Firma RevierA GmbH aus Essen und Mitglied der IHK-Vollversammlung, unterstrich in ihrer Begrüßung die lange Tradition und große Bedeutung des sozialen Engagements von Unternehmen im Ruhrgebiet und die gestiegene Bedeutung der Dienstleistungsbranche. Sie betonte, dass der überwiegende Teil der Unternehmen in der Region sich zu Ethik und den Grundwerten der Gesellschaft bekenne und diese aktiv im betrieblichen Alltag lebe.

Praktikabilität, Umsetzungsmöglichkeiten und die Vorteile der Prinzipien des Ehrbaren Kaufmanns wurden im Rahmen der Tagung aufgezeigt. Die Teilnehmer nutzten die Möglichkeit, ausführlich mit den Referenten aktuelle Fragestellungen in den Be-

reichen Ethik, Nachhaltigkeit und dem Image der Wirtschaft und insbesondere der Dienstleistungsunternehmen in der Gesellschaft zu diskutieren. Die IHK wird diese Themen künftig weiter im Blickpunkt behalten. Dazu sollen gemeinsam mit weiteren Partnern und Multiplikatoren Aktivitäten durchgeführt werden.



V. l. n. r.: Stefan Friedrichs, Ralf Somplatzki, Monika Bylitzka, Guido Zakrzewski, Betty van Loon-Schifferdecker, Birgit Unger, Rainer Küchler  
Foto: IHK

**meo**

Ihre Anzeige in der meo? Anruf genügt!

Wir informieren Sie gerne über die Werbemöglichkeiten! Kontaktieren Sie uns!

Anzeigenservice „meo“

Telefon 02 01/52 37-464, Telefax 02 01/52 37-463, E-Mail: [zeitschriften@aschendorff.de](mailto:zeitschriften@aschendorff.de)

**Aschendorff**  
Media & Sales

**Smit**  
**Systemhallen**

[www.smit-systemhallen.de](http://www.smit-systemhallen.de)

Postfach • 48691 Vreden • Tel. 02564 - 801 • Fax 34212



Wenn's drauf ankommt, bedienen sie auch selbst die Nähmaschine: Inhaber Stephan Rühl (r.) und sein Geschäftspartner Ali Karpuz.

Fotos: Rühl

## Leder Rühl GmbH

# Die Ledermänner

■ Wen der Name noch nicht auf die richtige Spur bringt, dem wird spätestens beim Geruch klar: Die Mülheimer Leder Rühl GmbH verarbeitet Leder. Ein Blick in die Produktionshalle an der Mainstraße zeigt auf der einen Seite Näherinnen, die vorbereitete Lederstücke zusammennähen, auf der anderen Seite bereiten Sattler lose Autositze zur Polsterung vor. Ob ein neues Sitzgefühl im Wohnmobil oder auf der Couch, ob griffige Instrumenten- oder Smartphonetaschen – hier wird „geledert“ was das Zeug hält.

„Wir leben Leder“, betont Inhaber und Geschäftsführer Stephan Rühl, der von Kindesbeinen an im Geschäft mitwirkt. Er gehört bereits zur 5. Rühl-Generation – 2015 steht das 125-jährige Jubiläum an. „Wir sind ein Familienunternehmen, das 1890 als Manufaktur ge-

gründet wurde, um Leder herzustellen und zu verkaufen. Mittlerweile erhalten wir das Leder von namhaften Herstellern hochwertiger Automobil- und Möbelleder und wir statten damit Fahrzeuge aller Art, Kleinprodukte und Mobiliar aus. Diese Entwicklung über einen so langen Zeitraum zu betrachten, macht uns natürlich sehr stolz“, freut sich der studierte Kaufmann, der mit seinem Unternehmen eine Marktlücke besetzt. Und seine Kunden scheinen sich von seiner Begeisterung anstecken zu lassen: Um bspw. das Innenleben eines Landrovers im Handumdrehen in ein ockerfarbenes Lederparadies zu verwandeln, kommen sie aus der gesamten Bundesrepublik zu ihm ins Ruhrgebiet. Seine Kundschaft besteht zwar zum Großteil aus Gebraucht- und Neuwagenhändlern, doch mittlerweile nehmen auch zahlrei-

che Endverbraucher seine Dienste in Anspruch. So findet sich ein einzelner Zweisitzer mitten in der Halle, der darauf wartet, neu bezogen zu werden. „Diesen Service wollen wir noch weiter ausbauen. Wir möchten uns verstärkt als Anlaufstelle für Privatkunden präsentieren, wenn es um die komplette Innenausstattung von Oldtimern oder die Herstellung von Kleinlederwaren geht. Diese können auch mit dem eigenen Logo versehen als Firmengeschenke genutzt werden“, erklärt Rühl seine aktuelle Geschäftsidee. Die Produktion von Leder für Kleinlederwaren gehörte bereits in den 70er Jahren zum Portfolio des Unternehmens, wick dann aber ab den 80ern der Produktion von Möbel- und Autoleder.

„Unsere Lieferanten kennen wir seit vielen Jahren, wir haben ein gutes Vertrauens- und Arbeitsverhältnis zueinander. Zur Auswahl stehen traditionelles Autoleder, aber auch Nappa- und Wasserbüffelleder in unterschiedlichen Farben“, so Ali Karpuz, Geschäftspartner von Rühl und Verantwortlicher der Produktion. „So wie unsere Väter viele Jahre zusammengearbeitet haben, arbeiten wir mittlerweile seit fast drei Jahrzehnten zusammen.“ Einzelne Fahrzeuge werden vollständig in Mülheim bearbeitet, Serienaufträge von langjährigen Geschäftspartnern in Thailand abgewickelt: Dort werden die Bezüge nach Vorgabe genäht und dann wiederum in Mülheim aufgezogen. „Durch die fast 30-jährige Zusammenarbeit ist eine vertrauensvolle Basis und ein



In Leder verpackte Instrumente.

enger Kontakt entstanden, den wir durch regelmäßige Besuche pflegen“, so der Geschäftsführer.

Neben dem Qualitätsanspruch, der Dienstleistung rund ums Leder und dem Gespür für aktuelle Trends, gilt für das 16-köpfige Team das wichtige Dienstleistungsprinzip: Überzeugen statt Überreden. Mit Blick auf die Karosserie eines roten Porsche Oldtimers in der Produktionshalle fügt Rühl hinzu: „Ursprünglich wollte der Besitzer nur den Beifahrersitz neu beziehen lassen. Am Ende entschied er sich für den kompletten Neubezug.

Individuelle Vorstellungen über die Umsetzung und Preiskalkulationen lassen sich in einem persönlichen Gespräch eben am besten besprechen.“ Und so ließ sich auch der Porschefahrer davon überzeugen, eine Rundumerneuerung vornehmen zu lassen – mit der Garantie auf Lebenszeit. Kundenservice und kompetente Beratung sind wesentliche Bestandteile, die Rühl und Karpuz auch ihren angehenden Sattlern während der Ausbildung nahelegen: „Wir legen großen Wert darauf, Fachkräfte auszubilden und zu halten, auch wenn es seit Jahren schwieriger wird, passende Bewerber zu finden.“

Für die Nachfolge in der Geschäftsführung ist bereits innerhalb der Familie und durch den Sohn von Ali Karpuz, Burhan Karpuz, der bereits seit zehn Jahren als Entwicklungsleiter im Betrieb tätig ist, gesorgt.

[www.ruehl-leder.de](http://www.ruehl-leder.de)



Ohne Aufpreis sind auch Bezüge in zwei Farben möglich.

## Verbraucherpreisindizes März bis Mai 2014\*

### Verbraucherpreisindex

(früher: Preisindex für die Lebenshaltung aller privaten Haushalte)

#### Deutschland

2010 = 100	106,7 März 2014
2010 = 100	106,5 April 2014
2010 = 100	106,4 Mai 2014

### Verbraucherpreisindex

(früher: Lebenshaltung aller privater Haushalte)

#### Nordrhein-Westfalen

2010 = 100	107,1 März 2014
2010 = 100	107,0 April 2014
2010 = 100	106,8 Mai 2014

\* Mit dem Berichtsmontat Januar 2013 haben das Statistische Bundesamt und die Statistischen Landesämter den Verbraucherpreisindex auf das neue Basisjahr 2010 (bisher 2005) umgestellt und damit den Warenkorb an veränderte Verbrauchsgewohnheiten angepasst.

Alle Angaben ohne Gewähr.

## Bildung

### Die Gesundheitslotsen: Neues Ausbildungskonzept mit zwei IHK-Zertifikaten

■ Ziel eines jeden betrieblichen Gesundheitsmanagements sind motivierte und leistungsfähige Mitarbeiter, die ihr Unternehmen in die Lage versetzen, sich erfolgreich am Markt zu behaupten. Dazu müssen systematisch und nachhaltig gesundheitsförderliche Strukturen und Prozesse geschaffen werden.

Der erste Schritt in diese Richtung ist der Aufbau von Wissen und Kompetenz – Gegenstand des Lehrgangs Fachfrau/Fachmann für betriebliches Gesundheitsmanagement. Dieser IHK-Zertifikatslehrgang umfasst 60 Stunden und ist Basismodul für die anschließende Qualifizierung zum Gesundheitslotsen mit 160 Stunden, die ebenfalls mit dem Zertifikat der IHK abschließen kann. Beide Module können variabel belegt werden.

Die Gesundheitslotsen in Unternehmen verfügen nicht nur über die Basiskompetenzen des betrieblichen Gesundheitsmanagements, sondern auch über das Handlungswissen für die unterschiedlichsten betrieblichen Situationen. Durch die Form der modular organisierbaren und praxisorientierten Ausbildung wird die Verbindung zwischen dem betrieblichen Gesundheitsmanagement und der wirksamen Umsetzung in die betriebliche Gesundheitsförderung her-

gestellt. Die Gesundheitslotsen können auch eigenständig als Freiberufler ihre Dienstleistung z. B. mit einem bestimmten monatlichen Stundenkontingent für Unternehmen anbieten. Deshalb ist das Konzept nicht nur für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit besonderen Aufgabenstellungen in Unternehmen, z. B. in Personal- oder Sozialabteilungen oder mit Aufgaben nach dem Betriebsverfassungsgesetz interessant. Auch für Angehörige von gesundheitsdienstleis-

### IHK-online

► Wenn Ihnen unser Facebook-Auftritt gefällt, erhalten Sie Information zu aktuellen Themen, Branchennews und Veranstaltungstipps direkt auf Ihre persönliche Pinnwand.



tenden Berufen, die eine selbstständige Tätigkeit anstreben oder für Berufsrückkehrer/innen ist das Konzept interessant.

Das Lehrgangskonzept wird im Auftrag der IHK zu Essen vom Gesundheitswerk Ruhr durchgeführt. Ansprechpartner: Walter Jankowski, Tel.: 0176 99675599, E-Mail: info@optinet-nrw.de

## Wettbewerbsfähigkeit stärken – Auslandsengagement ausbauen



Die Erschließung ausländischer Märkte ist für Unternehmen ein zunehmend wichtiger Erfolgsfaktor, wenn es um die eigene Wettbewerbsfähigkeit und eine langfristige Unternehmensentwicklung geht. Bei der Finanzierung von Auslandsaktivitäten ist die Kombination von privatwirtschaftlichen Mitteln und öffentlichen Förderinstrumenten oftmals sinnvoll. Der neue NRW.BANK. Auslandskredit ermöglicht sowohl die Finanzierung von Auslandsinvestitionen als auch von Betriebsmitteln, beispielsweise für Marktanalysen, Messen oder Auslandsrepräsentanzen.

Die NRW.BANK unterstützt Unternehmen darüber hinaus auf dem Weg ins Ausland mit Informationen zu konkreten Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten in NRW, in Deutschland und im Zielland. Bei ihrer Beratung greift die Förderbank für Nordrhein-Westfalen auf das Enterprise Europe Network (EEN) zurück, in dem sie im Konsortium NRW.Europa gemeinsam mit der ZENIT GmbH langjähriger Partner ist. In dem von der Europäischen Kommission geförderten, europaweiten Netzwerk arbeiten über 600 lokale Wirtschaftsförderinstitutionen aus über 50 Ländern zusammen.

#### Weitere Informationen

- [www.nrwbank.de/europa](http://www.nrwbank.de/europa)
- [www.nrwbank.de/auslandskredit](http://www.nrwbank.de/auslandskredit)
- [www.nrw.europa.de](http://www.nrw.europa.de)

#### NRW.BANK

EU- und Außenwirtschaftsförderung

Tel.: 0211 91741-4000

E-Mail: [europa@nrwbank.de](mailto:europa@nrwbank.de)



## Bildungsgutscheine: Neue Förderrunde

Seit Start des Bundesprogramms im Herbst 2008 wurden über 250.000 Prämiegutscheine ausgegeben. Für die neue Förderrunde, die vom 1. Juli 2014 bis zum 31. Dezember 2017 läuft, plant das BMBF die Ausgabe von rund 280.000 weiteren Prämiegutscheinen.

Mit den Bildungsgutscheinen fördert das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, die sich beruflich weiterbilden möchten. Insbesondere sollen diejenigen für eine Weiterbildung gewonnen werden, die bisher aus finanziellen Gründen darauf verzichtet haben. Insgesamt stehen 85 Millionen Euro zur Verfügung.

In der neuen Runde fördert das BMBF Erwerbstätige, die das 25. Lebensjahr vollendet haben und über ein zu versteuerndes Jahreseinkommen von bis zu 20.000 Euro bzw. 40.000 Euro bei gemeinsam veranlagten Personen verfügen. Der Bund übernimmt maximal die Hälfte der Kosten für Weiterbildung und Prüfungen, wobei der Gesamtbetrag der Weiterbildungsmaßnahme 1.000 Euro nicht überschreiten darf.

Ein weiteres Element des Bundesprogramms ist das Weiterbildungssparen, das alle nutzen können, die über ein mit der Arbeitnehmer-Sparzulage gefördertes Ansparguthaben verfügen. Dieses kann unabhängig vom Jahreseinkommen in Anspruch genommen werden. Die Bildungsprämie ermöglicht es, vorzeitig auf das angesparte Guthaben zuzugreifen, ohne dass dadurch die Arbeitnehmer-sparzulage verloren geht.

Weitere Informationen unter [www.bildungspraemie.info](http://www.bildungspraemie.info)

## Parlamentarisches Patenschafts-Programm: Weiter auf Erfolgskurs

Seit über 30 Jahren bietet der Deutsche Bundestag gemeinsam mit dem Amerikanischen Kongress jungen Berufstätigen die Chance, mit einem Auslandsaufenthalt ihre persönlichen Zukunfts- und Karriereaussichten zu verbessern. Mit dem einjährigen USA-Aufenthalt, einer Kombination aus Collegebesuch und berufsbezogenem Praktikum, ermöglicht das Parlamentarische Patenschafts-Programm (PPP) auch im nächsten Jahr wieder – neben 275 Schülern – auch 75 deutschen Nachwuchskräften, den „American Way of Life“ vor Ort zu erleben.

Ziel dieses von den Parlamenten der beiden Staaten veranstalteten Austausches ist das Kennenlernen der historischen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Gegebenheiten des anderen Landes und eine Vertiefung der deutsch-amerikanischen Beziehungen. Abgeordnete des Bundestages und Mitglieder des Amerikanischen Kongresses übernehmen für die Dauer des Aufenthaltes die Patenschaft für die Teilnehmer und Teilnehmerinnen. Die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH ist für die Durchführung des PPP für junge Berufstätige zuständig. Die Kosten für die Vor- und Nachbereitung, den College-Besuch, die Unterbringung in Gastfamilien sowie die Reise- und Versicherungskosten werden vom Deutschen Bundestag und dem Amerikanischen Kongress übernommen.

Die Bewerbungsunterlagen für den im August 2015 startenden Austausch können bis zum 12. September 2014 unter [www.giz.de/usapp](http://www.giz.de/usapp) oder [www.bundestag.de/ppp](http://www.bundestag.de/ppp) angefordert werden. Junge Berufstätige, die sich für das Programm bewerben, sollten nach dem 31. Juli 1990 geboren sein, über einige Jahre Unterricht in der englischen Sprache sowie eine bei der Ausreise abgeschlossene Berufsausbildung verfügen.

NEU  
IM PROGRAMM

### Flexibler Sicht-/ Schallschutz

Schallschutzplatte mit 2 Füßen | 120 x 180 cm | 10 kg

DIVISION  
| wood



Details und weitere Produkte finden Sie unter [www.marlikon.de](http://www.marlikon.de)  
[www.marlikonshop.de](http://www.marlikonshop.de)



OBJEKTAUSSTATTUNG

0201/843100 | [info@marlikon.de](mailto:info@marlikon.de)

ED-T

### ENGINEERING & DOKUMENTATION TILLMANN

- CE-Konformitätsberatung
- Technische Dokumentation
- Gebäudedokumentation
- Gutachten
- Umweltrechtliche Genehmigungsverfahren
- Seminare & Weiterbildung

Engineering & Dokumentation Tillmann  
 rechtskonform  
 anwenderfreundlich  
 normenkonform  
 Fachbüro für technische Dokumentation



Tel.: 0201 185270-0  
 Fax: 0201 185270-5

[info@ed-t.de](mailto:info@ed-t.de)  
[www.ed-t.de](http://www.ed-t.de)

Kruppstraße 82-100  
 45145 Essen

MARCUS

Wuppertal

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

Maschinentransporte

Betriebsumzüge

Hallenmobilkranne 12 - 60 t

Gabelstaplermietflotte 1-27t

Gabelstaplerservice



Tel 0202-27041-0  
Fax 0202-708546

Zum Alten Zollhaus 20-24 42281 Wuppertal

Haas

Die Vielfalt des Bauens.



### GEWERBE- & INDUSTRIEBAU

- Firmen- und Bürogebäude
- Industrie- und Lagerhallen
- Werkstätten und Baumärkte

**Haas Fertigbau GmbH**  
 Hollenbach 1 · D-34621 Frielendorf  
 Telefon +49 5684 92396-55  
[Info@Haas-Fertigbau.de](mailto:Info@Haas-Fertigbau.de)

[www.Haas-Gewerbebau.de](http://www.Haas-Gewerbebau.de)

Member of the **Haas GROUP**

## Schriftliche Zwischenprüfungen in IT-Berufen: Ab 2015 keine Nachschlagewerke mehr erlaubt

■ Seit der Abschlussprüfung Sommer 2013 sind Tabellenbücher, Formelsammlungen und IT-Handbücher in Teil B der Abschlussprüfung in den IT-Berufen nicht mehr als Hilfsmittel zugelassen. Im Zuge der Vereinheitlichung der Prüfungsbedingungen werden nun bei den schriftlichen Zwischenprüfungen in den IT-Berufen ab der Zwischenprüfung Herbst 2015 dort ebenfalls keine Nachschlagewerke mehr als Hilfsmittel zugelassen sein.

Analog zu den Abschlussprüfungen werden die Prüfungsaufgabensätze dann so gestaltet sein, dass den Aufgabenstellungen alle zur Bearbeitung und Lösung erforderlichen Informationen in geeigneter Form beigelegt sind. Das betrifft die Informationen, die üblicherweise auch in der Berufspraxis von Fachkräften in Nachschlagewerken recherchiert werden, z. B. Formeln, technische Werte und Gesetzestexte.

## Außenwirtschaft

### Brasilien: Zollsenkung für 95 Produkte

■ Die dem brasilianischen Ministerium für Entwicklung, Industrie und Außenhandel nachgeordnete „Secretaria de Comercio Exterior“ (CA-MEX) hat mit Resolution Nr. 23 für 95 Kapitalgüter und Produkte aus dem Bereich Telekommunikation (Kapitel 82, 84, 85, 86, und 90 des Zolltarifs) die Einfuhrzölle auf 2 Prozent gesenkt. Für die ausgewählten Produkte gibt es keine entsprechende nationale Produktion. Die Zollsenkung gilt seit dem 10. April 2014 bis zum 31. Dezember 2014.

### Kolumbien: Erhebung von Antidumpingzoll

■ Das kolumbianische Ministerium für Handel, Industrie und Tourismus hat am 30. April 2014 einen endgültigen Antidumpingzoll von 21,29 Prozent auf Eisen- und Stahlprodukte der Positionen 7213911010, 7213919010 und 7227900011 des kolumbianischen Zolltarifs erlassen. Die Maßnahme gilt für ein Jahr. Betroffen sind Waren mit Ursprung in zahlreichen Mitgliedstaaten der WTO, darunter auch Deutschland.

### Bahrain: Einführung des Carnet A.T.A. für Messen und Ausstellungen

■ Das Königreich Bahrain hat zum 1. Juni 2014 das Carnet A.T.A. eingeführt. Es kann zunächst jedoch nur für die vorübergehende Verwendung von Messe- und Ausstellungs-

waren genutzt werden. Weitere Informationen sind bei der IHK erhältlich. IHK-Ansprechpartner: Michael Möller, Telefon 0201/18 92-212

### China: Antidumpingverfahren für nahtlose Hochtemperaturstahlrohre

■ Das chinesische Wirtschaftsministerium (MOFCOM) hat im oben genannten Antidumpingverfahren eine endgültige Entscheidung bekannt gegeben. Danach beträgt der allgemeine Antidumpingzoll für Einfuhren aus der EU 13,2 Prozent. Auf Einfuhren der

Firmen Vallourec (D und F) und IBF (I) werden 13 Prozent, auf Importe mit Ursprung USA generell 14,1 Prozent erhoben. In Bezug auf Einfuhren aus Japan wird das Antidumpingverfahren eingestellt, weil die von dort eingeführten Mengen sehr klein waren.



INDUSTRIEBAU

# Keine Fragen offen!

Antworten erhalten  
[www.buehrer-wehling.de](http://www.buehrer-wehling.de)

**BÜHRER+WEHLING**  
Die Kraft einer starken Lösung

## Fördermittel

### Neue Maßnahme: Förderung energieeffizienter und klimaschonender Produktionsprozesse

■ Mit der Richtlinie für die Förderung von energieeffizienten und klimaschonenden Produktionsprozessen möchte das Bundeswirtschaftsministerium (BMWi) Unternehmen dabei unterstützen, sich im Falle von Investitionen für möglichst energieeffiziente und damit umweltverträgliche Lösungen bei der Gestaltung ihrer Produktionsprozesse zu entscheiden. Die Mehrausgaben im Vergleich zu einer weniger umweltverträglichen Anlage werden dabei mit bis zu 20 Prozent erstattet. Die Maßnahme richtet sich an Unternehmen des produzierenden Gewerbes sowie Contractoren. Grundvoraussetzungen für einen Antrag sind Investitionsmehrkosten von mindestens 50.000 Euro, eine spezifische Endenergieeinsparung von mindestens 5 Prozent und eine jährliche Kohlendioxideinsparung von mindestens 100 Kilogramm pro 100 Euro Investitionsmehrkosten. Weitere Informationen finden Sie auf der Internetseite [www.ptka.kit.edu/560.php](http://www.ptka.kit.edu/560.php).

## Messen

### CFC

Children's Fashion Cologne  
10. bis 12. Juli 2014 in Köln  
180 Aussteller, 1.000 Besucher  
[www.cfc-cologne.de](http://www.cfc-cologne.de)

### gamescom

Weltweit größte Messe für  
interaktive Spiele und Unterhaltung  
13. bis 17. August 2014 in Köln  
650 Aussteller aus 40 Ländern, 346.000 Besucher  
[www.gamescom.de](http://www.gamescom.de)

### Caravan-Salon

Die Nr. 1 für Reisemobile und Caravans  
29. Aug. bis 7. Sept. 2014 in Düsseldorf  
520 Aussteller aus 24 Ländern, 165.000 Besucher  
[www.caravan-salon.de](http://www.caravan-salon.de)

### Tendence

Internationale Frankfurter Messe  
30. August bis 02. September 2014 in Frankfurt  
1.300 Aussteller aus 56 Ländern, 37.000 Besucher  
[www.tendence.messefrankfurt.com](http://www.tendence.messefrankfurt.com)

### spoga+gafa

Die Gartenmesse  
31. August bis 02. September 2014 in Köln  
1.800 Aussteller aus 58 Ländern, 36.000 Besucher  
[www.spogagafa.de](http://www.spogagafa.de)

### spoga horse

Internationale Fachmesse für Pferdesport  
31. August bis 02. September 2014 in Köln  
130 Aussteller aus 27 Ländern, 3.800 Besucher  
[www.spogahorse.de](http://www.spogahorse.de)

Ihre Ansprechpartnerin: Andrea Henning, Fon 0201 1892-255, [andrea.henning@essen.ihk.de](mailto:andrea.henning@essen.ihk.de)

**Typisch MOHAG:  
zahlt sich aus**

**Typisch Ford:  
effektiv und günstig**

**DER NEUE FORD TRANSIT CONNECT**

Der neue Ford Transit Connect ist „International Van of the Year 2014“, denn als geräumiger und flexibler Transportprofi schont er Umwelt und Portemonnaie.

Bei uns ab  
**€ 12.690,-<sup>1</sup>** (zuzüglich 19% Mehrwertsteuer)

**MOHAG**  
Wir bewegen die Region  
[www.mohag.de](http://www.mohag.de)

**MOHAG Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH**  
45881 Gelsenkirchen · Grothusstraße 18 · Herr Schreiner: Tel. 0209 36004-27  
45141 Essen · Herzogstraße 1 · Herr Brinkmann: Tel. 0201 3613610  
45659 Recklinghausen · Rottstraße 116 · Herr Rest: Tel. 02361 5804-376

**Ford**

**f** Besuchen Sie uns auf facebook!

<sup>1</sup>Angebot gilt für einen Ford Transit Connect 200 L1, 1,0 l EcoBoost-Benzinmotor mit 74kW (100 PS), zuzüglich Mehrwertsteuer. \*Quelle: van-of-the-year.com; 09/2013. Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.



## Gestalten Sie die wirtschaftliche Zukunft Ihres Unternehmens

Rund 50 ehrenamtliche Senior-Experten beraten, informieren und unterstützen Unternehmer.

Ob es um die langfristige Sicherung, die Umsatz- und Liquiditätsplanung, die Nachfolgeregelung oder die Neukundengewinnung für ein Unternehmen geht. Senior-Berater sind die richtigen Experten für eine neutrale erfolgreiche Hilfe zur Selbsthilfe.

**Informieren Sie sich – völlig unverbindlich.**

### STARTER Consult e.V.

Im Hause der IHK zu Essen  
Am Waldthausenpark 2, 45127 Essen

Telefon 0201.18 92-288, [www.starterconsult.de](http://www.starterconsult.de)

## meo Ihre Anzeige in der meo? Anruf genügt!

Wir informieren Sie gerne über die Werbemöglichkeiten! Kontaktieren Sie uns!

Anzeigenservice „meo“  
Telefon 02 01/52 37-464  
Telefax 02 01/52 37-463  
E-Mail: [zeitschriften@aschendorff.de](mailto:zeitschriften@aschendorff.de)



## TEPE SYSTEMHALLEN

**Satteldachhalle Typ SD15**  
**15,04m Breite, 21,00m Länge**

- Traufe 4,00m, Firsthöhe 6,60m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. Schiebetor 4,00m x 4,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik

**Aktionspreis € 27.900,-**

ab Werk Buldern; excl. MwSt.

Schleisschere 2  
Windtore 2, a. a. auf Anfrage



Abbildung ähnlich

[www.tepe-systemhallen.de](http://www.tepe-systemhallen.de) · Tel. 0 25 90 - 93 96 40

## Recht

### Wettbewerbsrecht: Ferienzeit ist Adressbuchswindelzeit

■ Gegenwärtig werden wieder von Verlagen Formulare versandt, die von ihrer Aufmachung her den Eindruck einer Rechnung erwecken. Sie suggerieren, dass ein Anzeigenvertrag geschlossen worden sei. In anderen Fällen wird darauf hingewiesen, dass Unternehmen in eine Internetdatenbank eingetragen worden seien und es wird um Bestätigung der angegebenen Daten gebeten. Erst dem Kleingedruckten ist dann bei beiden Vorgehensweisen zu entnehmen, dass mit der Unterschrift ein Vertrag über einen kostenpflichtigen Eintrag geschlossen wird. Gerne werden während der Urlaubszeit solche als Rechnung oder Gebührenbescheide aufgemachte Schreiben versandt und in dann unterbesetzten Buchhaltungen ohne eingehende Prüfung beglichen. Einmal überwiesene Beträge sind, sofern der Überweisungsauftrag bei der Bank nicht mehr storniert werden kann, nur mit einigen Mühen und Aufwand zurück zu erlangen.

Überprüfen Sie gerade Anschreiben von Adressbuchverlagen und amtlich aufgemachte Rechnungen mit nahem Zahlungsziel und beigefügtem Überweisungsträger besonders gründlich. Auf der Internetseite der IHK unter [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de), Dok.-Nr. 83146, steht ein entsprechendes Merkblatt mit Vorsorgemaßnahmen und weiterführenden Informationen bereit.

### Sommer-Spezial: Rechtliche Informationen

■ Die Sonne brennt und die Hitze drückt im Büro, die Kollegen sind im Urlaub - die Arbeit und auch die Betrüger aber nicht! Schüler und Studenten arbeiten als Aushilfen - alles Themen für das Sommer-Spezial der IHK zu Essen, diese und weitere Informationen können Sie unter [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de), Dok.-Nr. 89778, abrufen.

### Neuer Service im Geschäftsbereich „Recht und Steuern“

■ Die umfangreichen Informationen aus dem Geschäftsbereich „Recht und Steuern“ sind nunmehr übersichtlich als A-Z-Liste aufbereitet. Von A wie „Aufbewahrungsfristen“ bis Z wie „zivilrechtliche Forderungen“ kann der neue Service mit über 60 Merkblättern unter [www.essen.ihk24.de/recht\\_und\\_steuern](http://www.essen.ihk24.de/recht_und_steuern) abgerufen werden.

### Newsletter Recht und Steuern

■ Ein Service Ihrer IHK zu Essen: Abonnenten können den monatlich erscheinenden Newsletter „Recht und Steuern“ kostenfrei per E-Mail beziehen. Aktuelle Inhalte sind einzelne aufbereitete Gerichtsentscheidungen sowie neue Gesetzesvorhaben; ergänzt wird dies durch erläuternde Veröffentlichungen und Informationen zu allen für den Unternehmer interessanten Rechtsgebieten von Arbeitsrecht, Wettbewerbsrecht, Handelsrecht hin bis zum Steuerrecht.

Die Anmeldung erfolgt über die Internetseite der IHK unter [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de), Dok.-Nr.: 85569.

## E-Business

### IT-Sicherheitstag NRW 2014: Jetzt als Aussteller bewerben



■ Die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen veranstalten am 3. Dezember 2014 den zweiten IT-Sicherheitstag NRW, der in Hagen stattfindet. An diesem Tag trifft sich die mittelständische Wirtschaft, um sich in Vorträgen, Foren und einer begleitenden Fachausstellung über das Thema IT-Sicherheit zu informieren und auszutauschen. Im letzten Jahr kamen bereits über 250 Unternehmer in Köln zusammen und auch für 2014 wird wieder aufgrund der hohen Aktualität des Themas eine rege Beteiligung erwartet. Bereits jetzt können sich interessierte Unternehmen um die begrenzten Plätze als Aussteller bewerben. Hierfür stehen unterschiedliche Pakete und Möglichkeiten zur Verfügung. Nähere Informationen zu den Konditionen erhalten Sie im Internet unter: [www.it-sicherheitstag-nrw.de/Partner](http://www.it-sicherheitstag-nrw.de/Partner)

Kostenlose

## IT-SPRECHSTUNDE

für Unternehmen und Handwerksbetriebe

→ Wo? Geschäftsstelle des networker NRW e.V., ComIn Start, Essen

→ Wann? jeden zweiten Donnerstag eines Monats, ab 16:30 Uhr

→ Kontakt: [www.it-sprechstunde.de](http://www.it-sprechstunde.de) oder  
Tel.: 0201 1892-198 (Jan Borkenstein)

→ Nächste Termine: 10. 7. und 14. 8. 2014



## Erfolg ist das Ziel – Weiterbildung der Weg

TÜV NORD Bildung unterstützt Sie in Ihrer persönlichen Karriereplanung durch Berufsvorbereitung, Umschulung und Berufsausbildung sowie die bedarfsgerechte und zukunftsorientierte Kompetenzentwicklung von Fach- und Führungskräften.

Unsere starke Präsenz in der Rhein-Ruhr-Region ermöglicht kurze Wege. TÜV NORD Bildung bietet außerdem Inhouse-Schulungen und Verbundausbildungen an, die auf Ihre Unternehmensziele und die Vorkenntnisse Ihrer Mitarbeiter abgestimmt sind.

### Seminare, Weiterbildung und Aufstiegsqualifizierungen

- **Geprüfte/-r Personalkaufmann/-frau (IHK), berufsbegleitend**  
Termin: 29. September 2014 bis 8. April 2016  
Ort: Gelsenkirchen
- **Geprüfte/-r Industriemeister/-in Fachrichtung Metall (IHK), berufsbegleitend**  
Termin: 1. September 2014 bis 25. November 2016  
Ort: Oberhausen
- **Industriefachkraft für CAD-Technik (IHK)**  
Termin: 10. bis 28. November 2014  
Ort: Essen
- **KNX/EIB – Projektierung und Inbetriebnahme**  
Termin: 20. bis 24. Oktober 2014  
Ort: Essen
- **Microsoft Zertifikatskurs: Installing and Configuring Windows Server 2012 (Exam 70-410)**  
Termin: 10. bis 28. November 2014  
Ort: Essen
- **Cross-Cultural Training**  
Termin: 25. September 2014  
Ort: Bochum oder auch Inhouse

### Ihr persönlicher Kontakt:

Tel.: 0800 8888 060 (kostenfreie Service-Nummer)  
E-Mail: [info-bildung@tuev-nord.de](mailto:info-bildung@tuev-nord.de)

[www.tuev-nord-bildung.de](http://www.tuev-nord-bildung.de)



## Angebote für Existenzgründer und Jungunternehmer

### 1. in Essen

Das STARTERCENTER NRW in der Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen ist eine zentrale Anlaufstelle für Existenzgründer. Gründungswillige erhalten dort Informationen, Schulung und Beratung aus einer Hand. Die Angebote sollen helfen, das notwendige Basis-Know-how für den Unternehmensaufbau zu erwerben. Die Beratung der angehenden Nachwuchsunternehmer im STARTERCENTER NRW in Essen erfolgt dabei nach bestimmten Qualitätsstandards, deren Einhaltung durch externe Zertifizierung gewährleistet wird.

[www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de)

#### Info-Nachmittag „Existenzgründung“ (Existenzgründermeeting)

Einstiegs- und Erstberatung, Gruppenveranstaltung mit Vorträgen verschiedener Fachreferenten der IHK (Themen: Unternehmenskonzept, persönl. Qualifikationen, Rechtsform, Steuern etc.).

Jeden 1. Donnerstag im Monat, 14.00 bis ca. 17.00 Uhr.

Nächster Termin: 03.07.2014

Die Teilnahme ist kostenfrei.

**Anmeldung:** STARTERCENTER NRW in Essen

Fon: 0201 1892-143, E-Mail: [startercenter@essen.ihk.de](mailto:startercenter@essen.ihk.de)

#### Die Gründer-Workshops (Zusatzmodule)

##### ● Finanzamt im Dialog

Mitarbeiter des Finanzamts erläutern steuerliche Pflichten für Unternehmer. 10.09.2014, 12.11.2014, von 16.15 bis 18.15 Uhr

##### ● Rentenversicherung: Tipps für Selbstständige

10.09.2014, 12.11.2014, von 15.00 bis 16.00 Uhr

##### ● Kranken-/Sozialversicherung, Altersvorsorge

09.09.2014, 11.11.2014, von 16.15 bis 17.45 Uhr

##### ● Betriebliche Versicherungen

09.09.2014, 11.11.2014, von 14.30 bis 16.00 Uhr

##### ● Gründungs- und Festigungsfinanzierung

11.09.2014, 27.11.2014, von 16.00 bis 18.00 Uhr

##### ● Buchführungs- und Steuertipps für Existenzgründer und Jungunternehmer

17.09.2014, 26.11.2014, von 15.00 bis 18.00 Uhr

##### ● IT-Wissen für Existenzgründer

Was ist beim EDV-Einsatz zu berücksichtigen?

25.09.2014, von 14.15 bis 15.45 Uhr

##### ● Rechtsformen und der Schutz des Unternehmens als „Marke“

22.10.2014, von 14.00 bis 15.30 Uhr

##### ● Rechtliche Tipps für Unternehmer/-innen

22.10.2014, von 16.00 bis 18.00 Uhr

##### ● Erfolgsfaktor Zielgruppenorientierung beim Marketing

25.09.2014, von 16.00 bis 17.30 Uhr

##### ● Vom richtigen Auftreten und Verkaufen seiner Idee

21.10.2014, von 15.00 bis 17.00 Uhr

##### ● Erfolg beginnt beim Unternehmensnamen

16.09.2014, 27.11.2014, von 14.00 bis 16.00 Uhr

**Anmeldung:** STARTERCENTER in NRW, Fon: 0201 1892-143, E-Mail: [startercenter@essen.ihk.de](mailto:startercenter@essen.ihk.de)

Alle Veranstaltungen finden in der IHK zu Essen, Am Waldthausenpark 2, 45127 Essen (Stadtmitte), statt. Die Teilnahme ist kostenfrei.

#### Vielfältige Informationsschriften

zum Thema Selbstständigkeit (Finanzierungshilfen, soziale Absicherung etc.)

#### Ansprechpartner im STARTERCENTER NRW in Essen:

Eugenia Dottai Tel.: 0201 1892-293

Magdalena Tomaszewski Tel.: 0201 1892-229

Jutta Schmidt Tel.: 0201 1892-121

### 2. Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen

Existenzgründungs- und Nachfolgebörse

Gründer suchen Unternehmen, Unternehmer suchen Gründer über [www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org)

#### Erfinderberatung

Jeden 2. Donnerstag im Monat, nächste Termine: 10.07.2014, 14.08.2014, 11.09.2014, von 16.30 bis 18.30 Uhr, IHK, Anmeldung erbeten.

#### Franchise-Gründerberatung

Die IHK bietet eine kostenlose Eingangsberatung für Personen an, die sich im Wege des Franchising selbstständig machen möchten. Die Beratung durch einen Experten findet an folgendem Termin statt: 02.09.2014, von 08:00 bis 16.30 Uhr, IHK, Anmeldung erbeten.

### 3. STARTERCENTER NRW in Oberhausen und Mülheim an der Ruhr

#### Info-Nachmittag „Existenzgründung“

Jeden 3. Donnerstag im Monat von 14 Uhr bis ca. 17 Uhr abwechselnd in Mülheim (nächster Termin: 18.09.2014) und Oberhausen (nächster Termin: 28.08.2014).

#### Intensiv-Workshop „Existenzgründung“

In dieser Veranstaltung steht die praktische Erstellung eines Gründungskonzepts mit den notwendigen Planungen in den Bereichen Marketing, Finanzen, Liquidität, Rentabilität etc. im Vordergrund. Ferner wird ein Unternehmercheck durchgeführt, der hilft, persönliche Stärken und Schwächen zu erkennen. Der Workshop umfasst drei Termine zu je vier Stunden.

Kosten: 100 Euro

Nächste Termine:

Mülheim: 18.08.2014, 25.08.2014, 01.09.2014, 16 bis 20 Uhr

**Anmeldung:** Tel.: 0208 82055-15 (Oberhausen), 0208 4848-51 (Mülheim)

### 4. Unternehmensbegleitung



STARTER Consult Unternehmensbegleitung e. V. unterstützt durch berufserfahrene, ehrenamtlich tätige Senior-Experten Jungunternehmen bei der Bewältigung betrieblicher Fragen und Entwicklungsproblemen.

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

## Existenzgründer-/Nachfolgebörse

Mit ihrer Existenzgründungs- und Nachfolgebörse hilft die Industrie- und Handelskammer Essen (IHK), motivierte Nachfolger und Übergabebereite Unternehmer zusammenzubringen. Die IHK koordiniert als zentrale Kontaktstelle Unternehmensangebote und -nachfragen, gibt die Vermittlungswünsche in eine online geführte, bundesweite Börse ein und führt die Interessenten zusammen. Die Inseratsangaben beruhen auf Eigenauskünften der Unternehmen und Existenzgründer. Die Börse ist unter folgender Adresse im Internet zu erreichen: [www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org)

Ihre Ansprechpartnerin bei der IHK ist: Magdalena Tomaszewski, Fon: 0201 1892-229, E-Mail: [magdalena.tomaszewski@essen.ihk.de](mailto:magdalena.tomaszewski@essen.ihk.de)

Angebote und Nachfragen in der Börse für Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen

### A – Angebote (Auszug):

**E 569 A** Nachfolger für Reifen- und Autoservice gesucht. Seit über 30 Jahre bestehendes Unternehmen im Bereich Pkw-Reifenhandel und Autoservice mit großem Kundenstamm aus Altersgründen abzugeben. Das Unternehmen handelt mit Reifen, Felgen im Pkw- und Motorrad-Bereich, führt Achsvermessungen durch und bietet einen Auto-Service an. Hauptsächlich wird mit Pkw-Reifen gehandelt. Zwei Montagehallen mit zwei Rollläden und drei Hebebühnen auf ca. 190 m<sup>2</sup>; ein Verkaufsraum mit ca. 40 m<sup>2</sup>; zwei Lager Räume mit ca. 55 bzw. ca. 100 m<sup>2</sup>; ein Büroraum ca. 11 m<sup>2</sup>; eine Küche mit ca. 16 m<sup>2</sup>; Grundstück ca. 620 m<sup>2</sup>; gute Verkehrsanbindung.

**E 570 A** Modeboutique in bester zentraler Lage im Zentrum von Essen-Steele, Fußgängerzone abzugeben. Beschreibung: 65 m<sup>2</sup> – Kellerräume: Lager (abschließbar) und WC – Verkaufsräume: Erdgeschoss – große Schaufensterfront – Zentralheizung. Die Boutique befindet sich seit insgesamt zwei Jahren in Steele. Preis für Ladenausstattung und Ware VB; Mietkosten: Kaltmiete netto: ca. 1.000 Euro, Nebenkosten netto: 270 Euro (provisionsfrei). Aus familiären Gründen abzugeben.

**E 574 A** Markisenbetrieb Sicht- und Sonnenschutz. Wir sind ein alteingesessener Markisenbetrieb mit großem Kundenstamm und suchen ab sofort einen Nachfolger. Unser Betrieb befindet sich in Essen NRW.

**E 576 A** Süßwareneinzelhandel in Essen sucht Nachfolger/in. Einzelhandelsgeschäft für Süßwaren, Tee und Präsente sucht Nachfolger/in. Seit über 15 Jahren bestehendes Süßwarengeschäft in Essen-Rütterscheid in 1A-Lage sucht einen Nachfolger/in. Das Sortiment besteht neben Pralinen und hochwertigen Schokoladen aus Tee, Teezubehör und Porzellan, Spirituosen und Geschenkartikeln. Das Ladenlokal hat eine Fläche von 20 m<sup>2</sup>, das Untergeschoss ( von uns als Lager verwendet ) 16 m<sup>2</sup>. Auf Wunsch sind wir bei der Einarbeitung gerne behilflich, somit ist für die Übernahme nicht zwingend Branchenkenntnis erforderlich und bietet auch Neueinsteigern und Existenzgründern eine Startmöglichkeit.

**E 578 A** Einzelhandel für Outdoorzubehör Tier und Mensch. Zur Erfüllung der interessanten und immer anspruchsvolleren Aufgabengebiete, die sich im stationären Einzelhandel mit angeschlossenen Online- Shop ergeben, suche ich eine/n engagierte/n, tätige/n Geschäftspartner/in. Es handelt sich um ein seit 7 Jahren am Markt tätiges Einzelunternehmen mit einer aktuellen Shop- Infrastruktur. Web- Shop mit angegliederter Warenwirt-

schaft für die komplette Einkaufs-, Lager-, und Verkaufs-/Auftragsadministration, sowie ein seit fünf Jahren betriebenes, kleines Ladenlokal mit Lager in guter Großstadtlage. Das Sortiment umfasst hochwertige Produkte namhafter Markenhersteller. Neben der im Markt etablierten Marke existiert eine weitere, eingetragene Wortmarke für ein eigens entwickeltes Produkt. Gesucht wird ein/e Geschäftspartner/in, der/die aktiv klassische, kaufmännische Fertigkeiten sowie Kenntnisse über Online-Marketing, Social Media, etc. unternehmerisch einbringen möchte.

**E 579 A** Nachfolgerin für Franchisekonzept (Frauenfitness) gesucht. Aus privaten Gründen steht der Frauenfitness-Club zum Verkauf. Das Geschäft befindet sich auf einer gut frequentierten Einkaufspassage. Die Räumlichkeiten umfassen 168 m<sup>2</sup> inkl. Umkleide, WC und Rezeptionsbereich. Die Trainingsfläche beträgt ca. 70 m<sup>2</sup>. Zurzeit liegt der Mitgliederstand bei 200 Mitgliedern.

**E 580 A** Pressefachgeschäft ca. 100 m<sup>2</sup>, ca. 1.600 Titel, Getränke, Rauchwaren, Waren des täglichen Bedarfs aus Krankheitsgründen kurzfristig abzugeben. Das Geschäft ist über 20 Jahre am Standort. Aufgrund der Größe, des Warenangebotes, der Lage und der Öffnungszeiten hat das Geschäft in den letzten Jahren eine marktbeherrschende Position eingenommen. Im Umfeld wurden andere Kioske verdrängt. Das Presseangebot von ca. 1600 verschiedenen Titel macht das Geschäft verkaufs- und umsatztechnisch zum größten seiner Geschäftsart. Die Lage, direkt am Marktplatz, sowie an der fußläufig sehr gut erschlossenen Einkaufsstraße mit Autoverkehr, Nähe der U-Bahn-Haltestelle und das Wohnumfeld mit dichter Bebauung spricht sowohl Stamm- als auch Laufkundschaft an: 600 bis 800 Kunden pro Tag. Parkplätze stehen unmittelbar vor dem Geschäft und in direkter Nähe zur Verfügung. Das Preisniveau für Waren des täglichen Bedarfs liegt über dem der Einzelhandelsketten, aber deutlich unter dem von Tankstellen-Shops. Die nächste Tankstelle ist fußläufig nicht vertretbar zu erreichen. Aufgrund vor Erkrankung beider Eigentümer ist das Geschäft kurzfristig zu verkaufen.

### N – Nachfragen (Auszug):

**E 263 N** Unternehmen zur Übernahme bzw. Nachfolge gesucht: Wein – Spirituosen / Feinkost – Käse – Essig und Öl / Kaffee – Tee – Süßwaren. Erfahrene und engagierte Hotelfachfrau / Kauf-frau sucht etabliertes / eingeführtes Fachgeschäft im Bereich Wein – Spirituosen / Feinkost – Käse – Essig und Öl / Kaffee – Tee – Süßwaren alternativ auch im Geschäftsbereich Wohnaccessoires/Dekorationsartikel.

# meo

47.158  
Exemplare  
(Druckauflage,  
I. Quartal 2014)

Das Wirtschaftsmagazin  
für Mülheim an der Ruhr, Essen und Oberhausen

## Verlagssonder- veröffentlichungen Oktober 2014

### Dienstleistung/Outsourcing



Foto: Konstantin Gastmann/pixelio.de

### Kunst, Kultur und Veranstaltungen



Fotos: Rainer Sturm, Thomas Waskow/pixelio.de

### Anzeigenschluss ist am 5. September 2014

Wir informieren Sie gerne über die  
Werbemöglichkeiten. Kontaktieren Sie uns.  
Anzeigenservice meo:  
Telefon (02 01) 52 37-464  
Telefax (02 01) 52 37-463  
E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de

 **Aschendorff**  
Media & Sales

# meo-Marktplatz

Branchenverzeichnis für Angebote aus  
Industrie, Handel und Gewerbe

### Arbeitsicherheit

**accedo**<sup>®</sup>  
GmbH

Arbeitsicherheit - Arbeitsmedizin  
Betriebliches Gesundheitsmanagement

**Alles aus einer Hand!**

Hängebank 4 • 45307 Essen  
Tel. +49 201 2488694 • Fax +49 201 2488695  
info@accedo-gmbh.de • www.accedo-gmbh.de

### Büro- und Datentechnik

**FAUST**

MARKENBÜROMÖBEL  
*aus 2. Hand*

Möbellager und Ausstellung:  
Neustadtstraße 71  
45476 Mülheim an der Ruhr

**Unbedingt Terminvereinbarung unter**  
(01 71) 4 99 75 75

### Hilfsprojekte

**Gemeinnütziges Hilfsprojekt (e.V.)** sucht nicht  
mehr genutzte Laptops u. a. für  
Kinder, Schulen, Waisenhäuser,  
mehr auf [www.Labdoo.de](http://www.Labdoo.de),  
Tel.: 02 08/59 35 15



### Mediaberatung

**Mediaberatung B2B-Werbung**  
im MEO-Magazin u. a.  
[www.aschendorff.de/aschendorff-media-sales/zeitschriften](http://www.aschendorff.de/aschendorff-media-sales/zeitschriften)



**Ich berate Sie  
gerne!**

**Barbara Gaertling**  
Verkaufsberatung  
Tel. 02 01/52 37-464  
Fax 02 01/52 37-463  
[barbara.gaertling@aschendorff.de](mailto:barbara.gaertling@aschendorff.de)

### Prospektverteilung

**www.strdirekt.de**  
Prospektverteilung seit 1981  
Schwerpunkt: NRW  
Dokumentenkurriere  
Fon: (0 23 65) 1 30 37  
E-Mail: [info@strdirekt.de](mailto:info@strdirekt.de)

Der nächste  
Anzeigenschluss  
für den Marktplatz  
ist der 5. August 2014.

Ihre Anzeige  
im Marktplatz?  
Anruf genügt:

Telefon  
(02 01) 5 23 74 64

## Neues Reisekostenrecht – der Teufel steckt im Detail

■ Berlin. Ist das halbe belegte Brötchen schon eine Mahlzeit? Muss ich meine Familie aus den Unterkunftskosten herausrechnen und zählen Maklergebühren zu den abzugsfähigen Aufwendungen?

Der Teufel steckt oft im Detail und so kamen bei der Umsetzung des neuen Reisekostenrechts in den vergangenen Monaten jede Menge Probleme und Fragen ans Licht. Das Bundesfinanzministerium (BMF) bat daraufhin den DIHK und andere Spitzenverbände der gewerblichen Wirtschaft um Lösungsvorschläge. Herausgekommen ist eine Liste mit insgesamt 36 konkreten Vorschlägen, die es den Unternehmen erleichtern würden das Reisekostenrecht anzuwenden.



## EEG-Novelle: DIHK mahnt Nachbesserungen an

■ Berlin. Die Einigung mit der EU über die Besondere Ausgleichsregelung des Erneuerbare-Energien-Gesetzes war ein erster wichtiger Schritt. Er gibt energieintensiven Betrieben in Deutschland die notwendige Planungssicherheit. Was aber muss getan werden, um die Kosten der EEG-Umlage insgesamt anzugehen? Der DIHK hat dazu vor dem Wirtschafts- und Energieausschuss auf Verbesserungen gedrungen. Die wichtigsten Forderungen von Achim Dercks, stellv. DIHK-Hauptgeschäftsführer, bei der Anhörung im Bundestag: Die Eigenerzeugung sollte wie bisher von der EEG-Umlage freigestellt und auf Benchmarks zu Energieverbrauch sowie zu durchschnittlichen Stromkosten verzichtet werden. Um auch in den Grenzbere-

reichen der geplanten Regelung Anreize zur Steigerung der Energieeffizienz zu schaffen, sollte zudem der reduzierte Umlagesatz in Abhängigkeit der Stromkostenintensität gestaffelt werden. Dadurch können Wettbewerbsverzerrungen innerhalb der Branchen deutlich reduziert werden und sie sind wesentlich effektiver und deutlich bürokratieärmer als die Einführung von Energieverbrauchsbenchmarks. Auch sollte das EEG eine Härtefallregelung vorsehen, nach der besonders handels- und stromintensive Unternehmen die Begrenzung der EEG-Umlage zur Vermeidung von Nachteilen im Standortwettbewerb erhalten können. Sinnvoll ist dies auch für Unternehmen, die nicht zum produzierenden Gewerbe zählen.

## Istanbul gewinnt IHK-Auslandsschulwettbewerb 2014

■ Berlin. Die deutschen Auslandsschulen sind für die Wirtschaft unverzichtbar, weil sie es den Unternehmen oft erst ermöglichen, Mitarbeiter mit Familien ins Ausland zu entsenden. Neben den 20.000 deutschen Kindern werden aber auch knapp 60.000 einheimische Schüler unterrichtet. Sie sind für deutsche Firmen im Ausland eine wichtige Quelle für den Fach- und Führungskräfte-

nachwuchs. Die wertvolle Arbeit der 142 Schulen weltweit würdigte die IHK-Organisation deshalb jetzt zum vierten Mal im Rahmen einer feierlichen Preisverleihung zu ihrem Auslandsschulwettbewerb in Berlin. DIHK-Präsident Eric Schweitzer überreichte gemeinsam mit Außenstaatsministerin Maria Böhmer die mit insgesamt 80.000 Euro dotierten Preise an die drei Siegerschulen.

Den ersten Platz belegte Istanbul mit dem Projekt „Noch kein Abitur, aber schon Studierende“ als eine Brücke für hochbegabte türkische Schüler zum Studienstandort Deutschland. In Form eines Fernstudiums können Schülerinnen und Schüler ab der zehnten Klasse bereits ein sogenanntes Frühstudium an der TU Kaiserslautern beginnen. Auf Platz 2 und 3 folgten die Schulen in Dublin und Santiago de Chile. Den Festabend mit über 500 Gästen aus Politik und Wirtschaft eröffnete Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel.



Der 1. Preis ging an das Istanbul Lisesi Gymnasium.

Foto: Michael H. Ebner

# MEO-Region weiter auf Erfolgskurs



IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohrengel und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Gerald Püchel stellen im Jahrespressegespräch die Ergebnisse einer aktuellen Unternehmensumfrage vor.

Foto: IHK

■ „Die aktuelle Lage der MEO-Region birgt nicht nur aus wirtschaftlicher Sicht Grund zur Freude: Die Unternehmer im IHK-Bezirk setzen sich mit aktuellen Fragen auseinander, wollen mitdiskutieren und denken zukunftsorientiert.“

So fasste IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohrengel die Ergebnisse einer aktuellen Online-Umfrage unter den Unternehmen der MEO-Region bei der IHK-Jahrespressekonferenz zusammen. Im Mittelpunkt der Befragung standen neben einer konjunkturellen Einschätzung der Betriebe in den Städten Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen, die Kommunalwahlen sowie das Thema Standortpolitik.

Im Rahmen dieser Umfrage bewertete jedes zweite Unternehmen bewertet seine aktuelle konjunkturelle Lage mit „befriedigend“, mehr als jedes Dritte sogar mit „gut“. „Ein Blick in die Ergebnisse unserer Konjunkturumfrage zu Beginn des Jahres zeigt, dass sich die Stimmungslage seitdem noch einmal verbessert hat“, freut sich Kruft-Lohrengel.

Dies gilt auch für die Einschätzung der Geschäftsaussichten: Lediglich 5 Prozent gehen davon aus, dass sich die wirtschaftliche Entwicklung ihres Unternehmens in

den kommenden 12 Monaten verschlechtern wird, 27 Prozent schauen durchweg positiv in die Zukunft. Ein kurzer Rückblick ins Jahr 2013: Damals stellten 8 Prozent eine negative Prognose aus.

Neben der Beurteilung der wirtschaftlichen Lage wurden die Unternehmer nach den Themen gefragt, denen sich die Kommunalpolitiker nach der Wahl besonders widmen sollten: Mit fast 74 Prozent nimmt die Verbesserung der Verkehrssituation bzw. der Infrastruktur die Spitzenposition ein (siehe auch Grafik). Die IHK sieht dieses Ergebnis als Bestätigung dafür, sich auch in Zukunft für die Ertüchtigung der Verkehrsinfrastruktur durch Projekte wie den Lückenschluss der A 52 und den Bau des Ruhralleetunnels, einzusetzen. Daneben sollte der ÖPNV gestärkt und maßvoll ausgebaut werden, um eine möglichst große Wirkung auf den Verkehrsfluss zu entfalten.

Fast jeder zweite Unternehmer wünscht sich ein klares Bekenntnis zur Industrie von der Kommunalpolitik. „Dem können wir uns uneingeschränkt anschließen. Die MEO-Region ist ein Industriestandort. Das Image dieser Branche zu stärken ist die Aufgabe von Politik und Wirtschaft“, so die IHK-Präsidentin.

Die große Bedeutung der Themen Demografie und Fachkräftemangel spiegelt sich in der Forderung von rund einem Viertel der Unternehmen wider, dem Bevölkerungsabgang entgegenzuwirken.

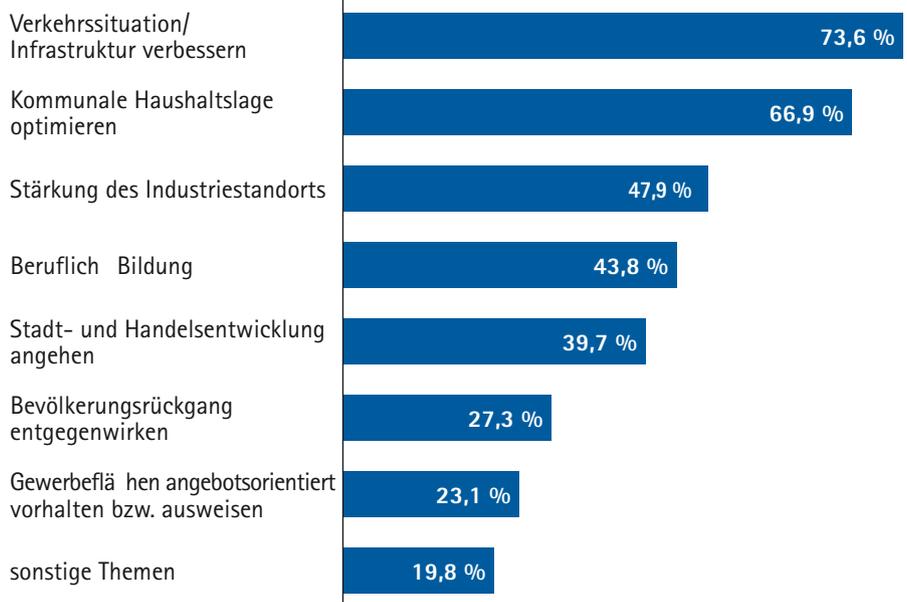
IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Gerald Püchel zeigt unterschiedliche Lösungsansätze auf: „Neben der Nachwuchssicherung über betriebliche Ausbildung sind auch Studienabbrecher ein wichtiges Thema. Die Möglichkeit der Anerkennung ausländischer Berufsabschlüsse durch die IHK-Fosa ist bei über 90 Prozent der Unternehmen bereits angekommen.“

Im Gegensatz zum Potenzial der Studienabbrecher: Diese kommen für mehr als 44 Prozent der Unternehmen als zukünftige Mitarbeiter nicht in Betracht. Dabei kann diese Zielgruppe durch bereits gewonnene Lebenserfahrung, Fachwissen und konkretere Vorstellungen über ihre berufliche Zukunft punkten. „Die Unternehmen sollten sich diese Vorteile zu nutzen machen und nicht nur auf Bewerber des ersten Ausbildungsweges setzen“, fordert der IHK-Hauptgeschäftsführer.

Auch wenn Ende 2013 im gesamten IHK-Bezirk mit insgesamt 10.690 Ausbildungsverhältnissen rd. 100 Verträge weniger als 2012 eingetragen waren, sieht Dr. Püchel keinen Grund für Schwarzmalerei: „Im bundesweiten Vergleich schneidet das Ausbildungsniveau in der MEO-Region gut ab“.

Im letzten Teil der Umfrage wurde nach wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in der MEO-Region gefragt: Am besten wurde hier die Nähe zu Hochschulen oder Wissenschaftseinrichtungen bewertet; zwei Drittel der Befragten vergaben hier ein „gut“ oder sogar „sehr

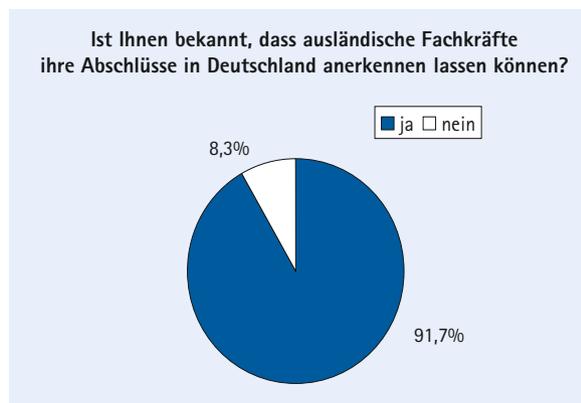
### Im Vorfeld der Kommunalwahlen wurden die Unternehmen gefragt, welche Erwartungen sie an die Politik haben.



gut“. „Dass dieser Punkt so positiv bewertet wird, freut uns besonders. Noch vor 50 Jahren hätte sicherlich keiner erwartet, dass das Ruhrgebiet als Wissenschaftsstandort wahrgenommen wird“, so Dr. Püchel.

Die schlechteste Note in der Gesamtbewertung erhielt die Höhe der Gewerbesteuer, die im Schnitt lediglich mit „ausreichend“ bewertet wurde: Mehr als 27 Prozent der Betriebe verteilten sogar ein Mangelhaft. Die Betriebe beklagen bereits die hohen Gewerbesteuern, diese noch zu erhöhen, würde nicht nur den Ärger schüren, sondern schlimmstenfalls die Abwanderung der Unternehmen mit ihren Fachkräften nach sich ziehen.

„In konjunktureller und bildungspolitischer Hinsicht haben wir aufgeholt. Der Einsatz für eine starke MEO-Region braucht jedoch auch in Zukunft innovative Projekte, starke Kooperationen und vor allem den ständigen Dialog zwischen Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und Kultur“, schlussfolgert Dr. Püchel.



## Die MEO-Region

# Aufbruch ins dritte Jahrtausend

■ Im Jahr 1999 legte das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung (RWI) ein im Auftrag der Industrie- und Handelskammer zu Essen erstelltes Gutachten zur wirtschaftlichen Entwicklung der MEO-Region vor. Zweierlei wurde deutlich: Die MEO-Region hatte bereits einen wesentlichen Schritt des Weges zur Umstrukturierung zurückgelegt, die Abhängigkeit vom Montansektor war nicht mehr dominant, vielmehr war bereits eine beachtliche sektorale und kleingliedrigere Unternehmensstruktur entstanden. Allerdings wurde

nachschauen, was aus dem damals aufgestellten Anspruch geworden ist. Hierzu wollen wir uns auf die Indikatoren beschränken, die das Wachstum der Region widerspiegeln – hierzu liegen aussagefähige Zeitreihen vor. Als ausgesprochen schwierig erweist sich dagegen der Nachweis einer Verbesserung im Punkt „Wirtschaftsfreundlichkeit“. Zwar gibt es gelegentlich Rankings zu diesem Thema, diese sind aber zum einen nicht ganz unumstritten (vor allem wegen der verwendeten Parameter), zum anderen vielfach nur für ausgewählte Städte und Regionen sowie in größerem zeitlichem Abstand verfügbar. Es muss daher für heute offen bleiben, ob im Faktor „Wirtschaftsfreundlichkeit“ Fortschritte erreicht wurden, verschiedene Ansätze zur Verbesserung des Klimas zwischen Unternehmen und Behörden sind aber durchaus erkennbar.



Das Oberhausener Centro: Europas größtes Shopping-Center.

Foto: Centro

Hier soll daher ausschließlich diejenige Seite der Medaille betrachtet werden, die sich mit der Wachstumsdynamik der MEO-Region befasst. Zur Beurteilung denkbar wären hierzu sicher diverse Indikatoren und Messgrößen. Im Folgenden sollen aber stellvertretend nur Zahlen zur Bevölkerungsentwicklung, dem Bruttoinlandsprodukt, den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten sowie den Industriebeschäftigten herangezogen werden.

Beginnen wir mit den Einwohnerzahlen: Anfang des Jahres 2000 lebten in der MEO-Region, also den Städten Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen, insgesamt

auch festgestellt, dass die Wirtschaftskraft nicht ausreichte, die Arbeitsmarktprobleme dauerhaft zu lösen.

Die Vollversammlung der IHK zu Essen hat daraufhin im November 1999 das Regionale Handlungsprogramm „Mit Mut und Selbstvertrauen in die Zukunft“ verabschiedet. Es enthielt einen umfangreichen Maßnahmenkatalog, z.B. aus den Bereichen Wirtschaftsförderung, Gewerbeflächen, Wohnungsbau, kommunale Steuern, Aus- und Weiterbildung, Internationales und Kulturwirtschaft. Das damit verbundene Leitbild für das erste Jahrzehnt des neuen Jahrtausends – und darüber hinaus – lautete: „Wir wollen die wirtschaftsfreundlichste und wachstumsstärkste Region in NRW sein“.

Nachdem mittlerweile hinreichend verlässliches Zahlenmaterial über den Zeitraum von 2000 bis in die jüngste Vergangenheit vorliegt, wollen wir einmal

995.759 Einwohner. Seitdem ist die Bevölkerungszahl nahezu kontinuierlich

gesunken und betrug zuletzt 953.696 (Stand

### Bevölkerungsentwicklung

1. Januar 2013). In 13 Jahren ergab sich demnach ein Rückgang von 4,2 Prozent. Interessant in diesem Zusammenhang ist, dass dies nicht auf eine „Abstimmung mit dem Umzugswagen“ zu Ungunsten der MEO-Region zurückzuführen ist. Im Gegenteil konnte die Region seit der Jahrtausendwende per Saldo deutlich mehr Zuzüge als Abwanderungen feststellen (Saldo von 2000 bis 2012 = + 14.062). Trendbestimmend ist vielmehr ausschließlich der auf Grund einer vergleichsweise ungünstigen demographischen Entwicklung hohe Sterbeüberschuss in der Region. Das Land Nordrhein-Westfalen hat übrigens im gleichen Zeitraum einen Bevölkerungsver-

lust auf zuletzt 17,85 Mio. hinnehmen müssen. Der Rückgang fiel mit minus 0,8 Prozent aber vergleichsweise bescheiden aus. Als Fazit bleibt: Bei den Einwohnerzahlen hat die MEO-Region in den Jahren 2000 bis 2013 deutlich größere Verluste verzeichnen müssen, als das Land NRW. Die neuesten Zahlen zur Bevölkerungsprognose bis zum Jahr 2030 lassen zwar eine Annäherung des Trendverlaufes erkennen, trotzdem sollte danach die Entwicklung im NRW-Landesdurchschnitt noch etwas besser sein als in der MEO-Region (NRW minus 3,7 Prozent, MEO-Region minus 5,2 Prozent).

### Beschäftigung

Betrachten wir als nächstes die Zahlen der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten (sie stellen ca. 80 Prozent der Gesamtbeschäftigten, es fehlen Selbstständige, mithelfende Familienangehörige, Beamte und geringfügig Beschäftigte). Hier wird – zur weitestgehenden Vermeidung von Saisoneinflüssen – jeweils der Stichtag 30. Juni des Jahres herangezogen. Die zur Verfügung stehende Zahlenreihe reicht von 2000 bis 2012. Die MEO-Region startete im Jahr 2000 mit 338.459 sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ins Rennen und verlor zunächst bis zum Jahr 2006 kontinuierlich an Arbeitsplätzen. Danach folgte die Trendumkehr. Die Arbeitsplatzzahl wuchs jährlich an und überflügelte zuletzt im Jahr 2012 mit 341.413 den Ausgangswert um immerhin 0,9 Prozent. Im gleichen Zeitraum betrug der Zuwachs in ganz NRW zwar 2,4 Prozent, allerdings ist festzustellen, dass die Ent-



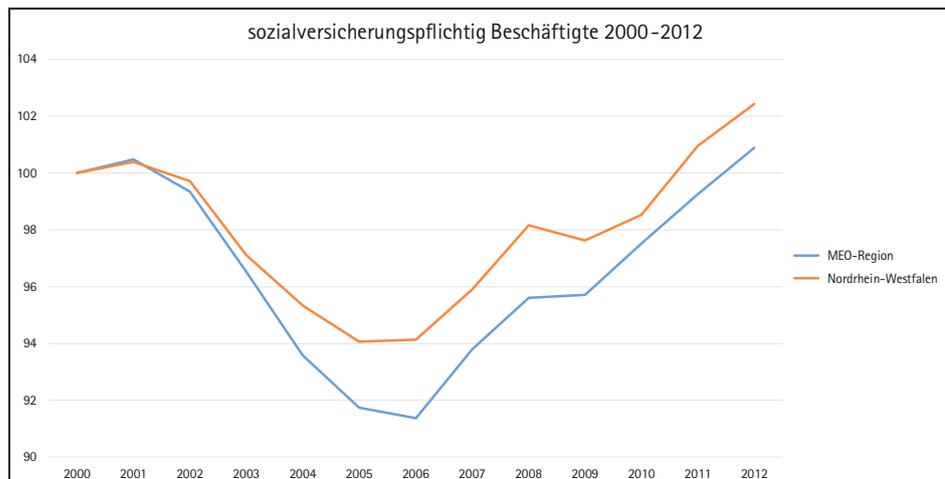
Das Universitätsviertel „grüne mitte Essen“ verbindet Wohnen und Arbeiten.

Foto: EWG

wicklung in der MEO-Region seit 2006 die im Land Nordrhein-Westfalen outperformt; einem Arbeitsplatzzuwachs in unserer Region von 10,4 Prozent stand seitdem in NRW insgesamt nur ein Wachstum von 8,8 Prozent gegenüber.

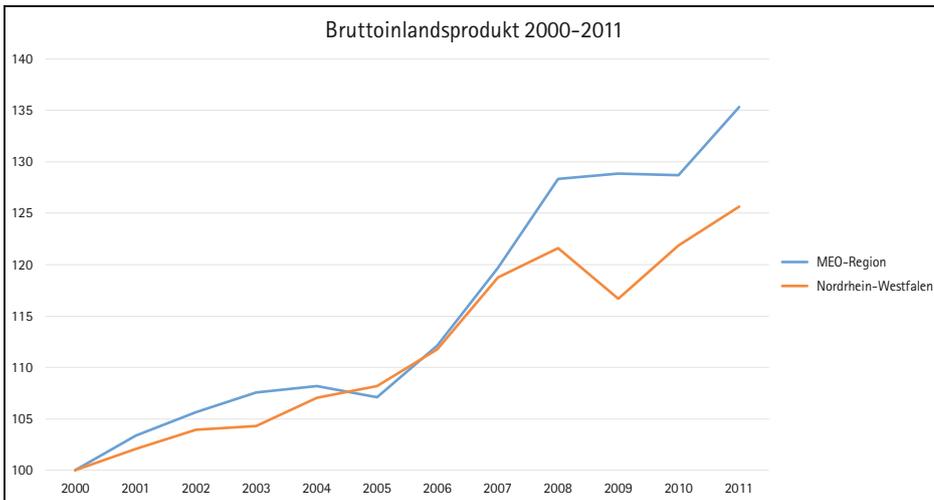
Die Industrie ist für die MEO-Region stets ein prägender Faktor gewesen. Daher soll dieser Wirtschaftszweig einer gesonderten Betrachtung unterzogen werden, zudem er der einzige ist, über den verlässliche Daten mit langen Zeitreihen vorliegen. Festzuhalten ist zunächst, dass die Entwicklung der Industriebeschäftigten der MEO-Region in allen Zehn-Jahreszeiträumen seit dem Jahr 1960 mehr als deutlich hinter dem Land NRW zurückblieb. Insgesamt verlor die MEO-Region von 1960 bis 2000 77 Prozent ihrer Industriebeschäftigten, NRW hatte „nur“ einen Rückgang von rd. 47 Prozent zu verkraften. Um den gerade in den 1990er Jahren zu verzeichnenden Aderlass bei den Industriearbeitsplätzen in der MEO-Region zu verdeutlichen: Bei linearer Fortführung des Jobverlustes hätte der letzte Industriearbeiter

im Frühjahr 2013 die MEO-Region verlassen. Es kam aber anders. Erstmals seit Beginn der statistischen Aufzeichnungen zeigte die Industriestatistik für die MEO-Region eine bessere Entwicklung als in NRW insgesamt. Zwar verlor die MEO-Region von 2000 bis 2013 noch einmal 15,6 Prozent ihrer industriellen Jobs, im Land Nordrhein-Westfalen betrug der Rückgang aber 17,8 Prozent. Außerdem kann für die MEO-Region etwa seit 2005 eine konstante Zahl von rd. 39.000 Industriearbeitsplätzen registriert werden, während NRW in



Basis Index 2000

Quelle: IT.NRW und eigene Berechnungen der IHK zu Essen



Basis Index 2000

Quelle: IT.NRW und eigene Berechnungen der IHK zu Essen

Die MEO-Region erzielte im Jahr 2000 ein Bruttoinlandsprodukt (BIP) von 26,1 Mrd. Euro. Im Jahr 2011 – neuere Daten liegen in der amtlichen Statistik noch nicht vor – wurden gut 35,3 Mrd. Euro erreicht; dies entspricht einem Plus von 35,3 Prozent. Im gleichen Zeitraum wuchs die Wirtschaft in Nordrhein-Westfalen dagegen nur

dieser Zeit rd. 5 Prozent verlor. Ausschlaggebend für diese gute Entwicklung waren allerdings nur die Städte Mülheim an der Ruhr und Oberhausen, während die Essener Industrie weitere Einbußen hinnehmen musste (Einzelheiten folgen weiter unten bei den Städtebetrachtungen).

**Wirtschaftskraft**

Die entscheidende Messgröße für die Beurteilung, ob die MEO-Region dem 1999 aufgestellten Anspruch, die „wachstumsstärkste Region in NRW zu werden“, inzwischen gerecht geworden ist, bildet das sog. Bruttoinlandsprodukt (BIP). Es bildet ein Maß für die gesamte Wirtschaftsleistung einer Region und setzt sich aus der Produktion von Waren und der Erbringung von Dienstleistungen zusammen. Die von Bundes- und Landesebene auf kleinteiligere Regionen heruntergebrochenen Daten bergen eine gewisse Ungenauigkeit und werden außerdem gelegentlich für eine Reihe von vergangenen Jahren nicht unerheblich revidiert. Außerdem ist der interregionale Vergleich nicht unproblematisch, da z. B. die indirekten Steuern (insbesondere die Mineralölsteuer) mit eingerechnet werden und dies die Regionen in unterschiedlicher Weise betrifft. Diese statistischen Besonderheiten wurden aber bei der folgenden Betrachtung außer Acht gelassen und dürften angesichts des mehr als zehn Jahre umfassenden Betrachtungszeitraumes auch zu vernachlässigen sein.

um 25,6 Prozent, die im Bundesgebiet übrigens um 26,6 Prozent. Damit haben die Unternehmen in der MEO-Region einen beeindruckenden Vorsprung erreicht. Ist gar das Ziel, die wachstumsstärkste Region in Nordrhein-Westfalen zu werden, geschafft worden? Um hier zu einer Beurteilung zu gelangen, haben wir die Bruttoinlandsproduktwerte für die Jahre 2000 und 2011 innerhalb der 16 nordrhein-westfälischen IHK-Bezirke verglichen. Das Ergebnis lautet: Der Zuwachs von 35,3 Prozent der MEO-Region reichte zum guten zweiten Platz in Nordrhein-Westfalen. Nur der IHK-Bezirk Bonn/Rhein-Sieg schnitt mit plus 36,8 Prozent noch etwas besser ab. Auf den ersten Blick erstaunlich erscheint, dass z. B. die IHK-Bezirke Düsseldorf und Köln mit plus 28,0 bzw. 19,1 Prozent eher durchschnittlich abschnitten. Zu berücksichtigen ist aber, dass die Wirtschaftskraft dort bereits im Jahr 2000 recht hoch lag und Zuwächse dadurch schwerer fielen.

Betrachtet man übrigens unabhängig davon das BIP je Einwohner in Euro, schlägt die MEO-Region beim Zuwachs im Zeitraum 2000 bis 2011 mit plus 40,8 Prozent alles aus dem Feld (NRW erreichte hier ein Plus von 26,8 Prozent).

Die Quintessenz: Der 1999 selbst auferlegte Auftrag an die Unternehmen der Region, zur wachstumsstärksten in NRW zu werden, ist nahezu vollständig erfüllt. Zukünftig wird es aber darauf ankommen, diesen Status

Stadt/Region	Bevölkerung (jeweils 1.1.)			sozialvers. Beschäftigte (jeweils 30.6.)			Industriebeschäftigte (jeweils 30.9.)			Bruttoinlandsprodukt in Mio. Euro		
	2000	2013	Veränderung	2000	2012	Veränderung	2000	2013	Veränderung	2000	2011	Veränderung
Essen	599 515	574 441	-4,2 %	221 015	224 130	1,4 %	26 173	17 756	-32,2 %	17 112	23 766	38,9 %
Mülheim an der Ruhr	173 895	166 963	-4,0 %	56 935	56 583	-0,6 %	11 086	12 625	13,9 %	4 686	6 259	33,6 %
Oberhausen	222 349	212 292	-4,5 %	60 509	60 700	0,3 %	9 604	9 172	-4,5 %	4 304	5 302	23,2 %
MEO-Region	995 759	953 696	-4,2 %	338 459	341 413	0,9 %	46 863	39 553	-15,6 %	26 102	35 327	35,3 %
NRW	17 999 800	17 848 113	-0,8 %	5 907 280	6 050 508	2,4 %	1 479 308	1 215 885	-17,8 %	455 454	572 275	25,6 %

Quelle: IT.NRW und eigene Berechnungen der IHK zu Essen



Der Mülheimer Rhein-Ruhr-Hafen ist das größte Gewerbegebiet der Stadt.

Foto: Mülheim & Business/Hans Blossley

zu verteidigen oder noch auszubauen. Hierzu ist allerdings eine Reihe von Rahmenbedingungen erforderlich, die die IHK zu Essen in ihrem im Sommer 2012 herausgegebenen neuen Handlungsprogramm „MEO 2030 – Die Zukunft neu denken“ zusammen getragen hat.

Die Stadt Essen musste in den Jahren 2000 bis 2013 einen Bevölkerungsrückgang von 4,2 Prozent hinnehmen, das lag deutlich über dem Landesdurchschnitt (minus 0,8 Prozent); zuletzt wurden noch 574.441 Einwohner gezählt. Schlecht abgeschnitten hat man bei den Industriebeschäftigtenzahlen: Im Jahr 2000 wurden noch 26.173 tätige Personen in diesem Wirtschaftszweig registriert, 2013 waren es nur noch 17.756 – also ein Rückgang von fast einem Drittel und damit etwa doppelt so stark wie im Landesdurchschnitt NRW. Auch bei den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten hat Essen über den Gesamtzeitraum einen kleinen Rückstand gegenüber der Landesentwicklung. Auffällig ist aber, dass sich etwa seit dem Jahr 2006 eine Trendumkehr herausgebildet hat: Essen legte bei der Arbeitsplatzzahl um 10,6 Prozent zu, das Land Nordrhein-Westfalen nur um 8,8 Prozent. In der entscheidenden Messgröße, dem Bruttoinlandsprodukt, kann Essen punkten. So konnte im Zeitraum 2000 bis 2011 (neuere Daten liegen in der amtlichen Statistik noch nicht vor) ein Plus von 38,9 Prozent erreicht werden, NRW erzielte dagegen nur einen Zuwachs von 25,6 Prozent.

Auch Mülheim an der Ruhr verlor mit 4,0 Prozent auf zuletzt 166.963 von 2000 bis 2013 überdurchschnittlich viele Einwohner. Glänzen konnte man dagegen mit der industriellen Entwicklung: Im Jahr 2000 mit 11.086 Industriebeschäftigten gestartet, zählte man 2013 mit 12.625 tätigen Personen einen Zuwachs von 13,9 Prozent (NRW: minus 17,8 Prozent). Dies war das beste Ergebnis aller kreisfreien Städte und Kreise im gesamten

Bundesland! Leider haben sich in Mülheim an der Ruhr nicht alle Wirtschaftszweige gleichermaßen gut entwickelt. Bei den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten stagnierten die Werte im Zeitraum 2000 bis 2012 in etwa (NRW plus 2,4 Prozent), seit 2006 hat man aber Anschluss an die Landesentwicklung gefunden. Bei der gesamtwirtschaftlichen Leistung ist Mülheim an der Ruhr ebenfalls sehr gut unterwegs. Von 2000 bis 2011 wurde ein Zuwachs von 33,6 Prozent erzielt (Land NRW: plus 25,6 Prozent).

Auf den ersten Blick bleibt Oberhausen ein wenig in der Dynamik zurück. Mit einem Verlust von 4,5 Prozent musste ein deutlicher Bevölkerungsrückgang auf zuletzt 212.292 hingenommen werden. Lichtblicke ergaben sich aber bei der Entwicklung der Industriebeschäftigtenzahl. Sie lag mit 9.172 im Jahr 2013 lediglich 4,5 Prozent unter dem Ausgangswert des Jahres 2000 (NRW: minus 17,8 Prozent). Interessant erscheint, dass die Oberhausener Industrie ihre Belegschaftszahl von 2005 bis heute um 12,3 Prozent gesteigert hat, während NRW insgesamt 4,8 Prozent industrieller Arbeitsplätze verlor! Eine ähnliche Entwicklung zeigt die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten: Im gesamten Betrachtungszeitraum von 2000 bis 2012 gelang Oberhausen nur ein Plus von 0,3 Prozent (Land NRW = plus 2,4 Prozent). Legt man aber die Entwicklung der letzten Jahre zugrunde und vergleicht mit dem Jahr 2006, kommt Oberhausen auf einen Zuwachs von 11,3 Prozent und liegt damit deutlich besser als der Landesdurchschnitt NRW (plus 8,8 Prozent)! Beim Bruttoinlandsprodukt hat Oberhausen mit einem Zuwachs von 23,2 Prozent im Zeitraum 2000 bis 2011 fast den Landesdurchschnitt (plus 25,6 Prozent) erreicht, berechnet man das BIP je Einwohner, liegt Oberhausen mit plus 28,7 Prozent sogar besser als NRW (plus 26,8 Prozent).

## Städteergebnisse

# Zielorientierung statt Aktionismus

■ Am Thema „Online-Marketing“ kommt heute kaum noch jemand vorbei: Digitale Aktivitäten sind allerdings nur dann wirkungsvoll, wenn sie ein strategisches Fundament haben. „Social Media“, „SEO/SEA“ oder „Responsive Webdesign“ bilden nur die Spitze des Eisbergs der digitalen Begrifflichkeiten. Kommunikationsverantwortliche sehen sich immer mehr mit diesen sog. „Buzzwords“ konfrontiert. Dabei stellt sich nicht nur die Frage der Bedeutung der Begrifflichkeiten, sondern auch inwiefern entsprechende Aktivitäten für den eigenen Unternehmenserfolg von Interesse sein können.

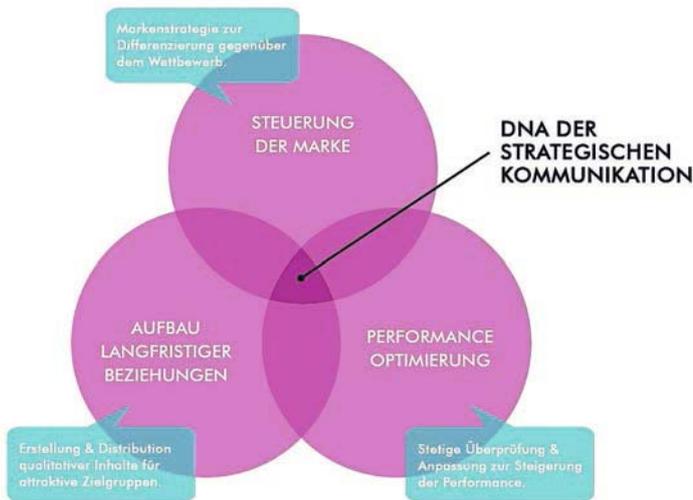
oder Social Media-Diensten wie Hootsuite Möglichkeiten, digitale Aktivitäten zu analysieren und weniger auf Bauchentscheidungen zu vertrauen. Auch die Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern, die aus der „Vogelperspektive“ heraus Konzepte entwickeln und auch auf operativer Ebene kreativ unterstützen können, kann weiterhelfen.

Für KMUs ist es oft am einfachsten, hier auf integrierte Marketing-Lösungen „aus einer Hand“ zu setzen: Die sinnvolle Integration aller digitalen Maßnahmen schafft eine einheitliche Kommunikation über alle Kanäle hinweg. Weiterer Vorteil: Das Unternehmen hat nur einen Ansprechpartner, der bei der Entwicklung des digitalen Profils unterstützt. Wo sind Potenziale für emotionale Botschaften? Wo rationale Kaufargumente? Die stetige Anwendung dieser Botschaften fördert die bewusste Auseinandersetzung mit Produkten und Dienstleistungen und führt schließlich zu Markenbildung und Kaufhandlungen.

Wie sollte die digitale Kommunikation nun strukturiert sein? Erstens, Markenbildung: das eigene Unternehmen mit Strahlkraft aufzuladen. Zweitens, nachhaltiges Beziehungsmanagement: durch Dialog auf Augenhöhe Loyalität und Treue auf der Kundenseite zu fördern. Drittens, Performance-Orientierung: Letztlich orientiert sich gute Online-Kommunikation immer an ökonomischen Zielsetzungen. Die individuelle Aussteuerung von Kampagnen und deren laufende Optimierung sind unerlässlich.

Die Konzipierung des Marketing-Mixes sollte sich gerade im innovationsgetriebenen Online-Sektor nicht an der reinen Anbieterseite orientieren („Welche neuen Tools können wir nutzen?“), sondern an den jeweiligen Kundenmotiven. Nicht alles, was „hip“ ist, ist auch relevant. So fördert eine geschickt ausgesteuerte Anzeigen-Kampagne den Vertriebs Erfolg, wohingegen ein authentisches Engagement in den sozialen Netzwerken auf die Attraktivität der Marke einzahlt. Hier gibt es kein generelles „gut oder schlecht“, „richtig oder falsch“, wichtig ist, dass die Tools und Kanäle zur übergeordneten Online-Strategie passen. Nur so können Unternehmen sinnvolle Wege durch den digitalen Marketing-Dschungel finden und eine wirksame und individuelle Marketingstrategie erfolgreich in die Tat umsetzen.

Marcel Sekula,  
Agentur „Der frühe Vogel & Freunde“, Essen.



Marketing-Entscheider sehen sich daher häufig unter Zugzwang sich in der schnellen und vernetzten Online-Welt angemessen zu engagieren und so die eigene Kommunikation zum Erfolg zu führen.

Zielorientierung statt Aktionismus: Insbesondere etablierte Netzwerke wie Facebook oder Twitter, aber auch wachsende Plattformen wie Instagram (Fotodienst) oder LinkedIn (das amerikanische Pendant zu „Xing“) werden häufig rein experimentell genutzt. Auf die Frage nach Zielen und Effektivität wissen viele Marketing-Lenker noch immer keine klare Antwort: Das Ziel scheint meist, „dabei zu sein“.

Über Erfolg oder Misserfolg der digitalen Aktivitäten entscheidet allerdings oft die Vorbereitung: Leider wird in der Praxis gerne intuitiv entschieden, ohne eine belastbare Datenbasis zu haben. Doch gerade im „Big Data“-Zeitalter gibt es mit Tools wie Google Analytics

## Gemeinsame Einigungsstelle

# Schneller Weg zum Recht

■ Bei Wettbewerbsstreitigkeiten ist die Einigungsstelle der IHK für Unternehmer ein günstiger und schneller Weg, um einen Konflikt außergerichtlich beizulegen. Seit 2014 gibt es eine Gemeinsame Einigungsstelle für IHK-Mitgliedsunternehmen aus dem Ruhrgebiet und dem Münsterland.

Wenn zwei Unternehmer sich streiten, weil einer der Auffassung ist, ein anderer habe gegen Wettbewerbsrecht verstoßen, können sie den Streit vor Gericht austragen oder sie können einen schnellen und günstigen Weg wählen. Sie können die Einigungsstelle zur Beilegung von Wettbewerbsstreitigkeiten anrufen – trotz dieser komplizierten Bezeichnung eine Institution für unkomplizierte Lösungen: Eine außergerichtliche Stelle deren Aufgabe es ist, im Streitfall durch eine Aussprache den Streit zu schlichten.

Die Einigungsstelle ist kein Gericht, auch kein Schiedsgericht. Sie entscheidet daher nicht durch Urteil, ob ein Wettbewerbsverstoß tatsächlich vorliegt, sondern versucht, eine gütliche Einigung, in der Regel durch Abschluss eines Vergleichs, herbeizuführen. Wird ein Vergleich geschlossen, so ist dieser verbindlich. Damit bei der Schlichtung die rechtlichen Fragen hinreichend gewürdigt werden können, muss der Vorsitzende die Befähigung zum Richteramt haben. In Anlehnung an die Besetzung der Kammern für Handelssachen bei den Landgerichten werden als Beisitzer zwei Unternehmer tätig.

Die Frage, ob ein Wettbewerbsverstoß vorliegt, wird „am runden Tisch“ erörtert. Die Parteien können dabei um Beratung und Aufklärung bitten. Insbesondere kann die Einigungsstelle, anders als ein Gericht, Hinweise zu der Frage geben, wie wettbewerbswidriges Verhalten vermieden werden kann. Scheitert der Einigungsversuch, können die Parteien immer noch ein Gericht anrufen.

Antragsberechtigt ist jeder Unternehmer, der einen Wettbewerbsverstoß eines Mitbewerbers rügen will. Gleiches gilt für Verbände zur Förderung gewerblicher Interessen, wie etwa die Wettbewerbszentrale, sowie Verbraucherverbände. Aber auch derjenige, der abgemahnt worden ist und meint, die Abmahnung sei zu Unrecht erfolgt, kann die Einigungsstelle anrufen.

Es ist ein schnelles, vor allem aber günstiges Verfahren: In der Regel fallen Kosten in Höhe von 200 Euro an; ein Rechtsanwalt muss, anders als bei einer Wettbewerbsache, die vor Gericht anhängig ist, nicht beauf-

tragt werden. In Wettbewerbsangelegenheiten beträgt dort alleine die Gerichtsgebühr bei einem Streitwert von 10.000 Euro, der nicht selten erreicht wird, mehr als 700 Euro. Derjenige, der das Verfahren verliert, muss bei diesem Streitwert mit Gesamtkosten von über 4.000 Euro rechnen.

Nach dem Gesetz gegen den Unlauteren Wettbewerb werden die Einigungsstellen bei allen Industrie- und Handelskammern errichtet. Seit 2012 können in NRW mehrere IHKS eine gemeinsame Einigungsstelle gründen. Die IHKS zu Essen, Bochum, Dortmund sowie die IHK Nord Westfalen haben von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht und zur Verfahrensbeschleunigung eine Gemeinsame Einigungsstelle gegründet. Die Geschäfte dieser Gemeinsamen Einigungsstelle führt die IHK Nord Westfalen, deren Hauptgeschäftsstelle in Münster ist, die aber auch eine Zweigstelle in Gelsenkirchen unterhält. Die beteiligten IHKS haben sichergestellt, dass die Sitzungen, an denen Unternehmen aus dem Bezirk der IHK zu Essen stattfinden, in Gelsenkirchen oder einer anderen ortsnahen IHK stattfinden.

### ► IHK-Ansprechpartner für Fragen des Wettbewerbsrechts



**Heidrun Raven**  
Fon 0201 1892-146  
E-Mail:  
heidrun.raven@essen.ihk.de

### ► IHK-Ansprechpartner für Fragen zum Einigungsverfahren bei der IHK Nord Westfalen



**Kathrin Lühl**  
Fon 0251 707-292  
E-Mail:  
luehl@ihk-nordwestfalen.de

## Business-Relationship-Management

# Geschäftskontakte knüpfen und pflegen

■ Von nichts, kommt nichts – das gilt auch für das Networking. Denn nicht nur das Knüpfen von Kontakten, sondern auch deren Pflege erfordert Zeit und Engagement. Deshalb hier einige Tipps, worauf Sie beim Business Relationship Management, also beim systematischen Auf- und Ausbau von Geschäftsbeziehungen, achten sollten.

**Nicht blind drauflos kontakten!** Der Aufbau geschäftlicher Beziehungen und deren Pflege ist nie zweckfrei. Vielmehr lautet das übergeordnete Ziel: Ihr Geschäft – und das Ihres Netzwerkpartners – sollen davon profitieren. Analysieren Sie deshalb genau: Zu welchen Personen und Organisationen könnte sich ein Beziehungsaufbau lohnen? Zum Beispiel, weil sie lukrative Kunden werden könnten? Oder weil sie wichtige Empfehlungsgeber sein könnten? Oder weil sie über ein wertvolles Knowhow verfügen?

**Weniger Masse, mehr Klasse!** Das Aufbauen und Pflegen von Beziehungen kostet Zeit. Studien belegen: Zu mehr als 150 Menschen kann niemand intensive Beziehungen unterhalten. Definieren Sie also Kriterien, anhand derer Sie entscheiden: Mit diesen Personen oder Organisationen will ich eine enge (Geschäfts-)Beziehung aufbauen und mit jenen nicht. Und lehnen Sie Kontaktanfragen, zum Beispiel via Xing, auch mal ab. Denn auch für das Netzwerken in Social Media gilt: Nicht die Masse, sondern die Klasse der Kontakte macht's.

**Zeit fürs Networking einplanen!** Ein gutes Netzwerk fällt nicht vom Himmel. Sie müssen es sich erarbeiten. Beschließen Sie deshalb zum Beispiel: Künftig investiere ich zehn Prozent meiner Arbeitszeit in den Auf- und Ausbau von Business-Kontakten. Wer Bekannte nie „einfach mal so“ anruft, besucht oder einlädt, baut zu ihnen keine persönliche Beziehung auf. Im Gegenteil: Die Beziehung erkaltet mit der Zeit. Dies gilt übrigens auch für Stammkunden. Auch diese sollten Sie nicht nur kontaktieren, wenn eine Vertragsverlängerung ansteht.

**Eine gute Vorbereitung ist das A und O!** „Wie spreche ich die Person an? Und worüber rede ich mit ihr?“ Das fragen sich Menschen oft, die jemanden kontaktieren möchten – zum Beispiel auf einer Tagung. Angenommen Ihre Zielperson ist Geschäftsführer einer mittelständischen Firma. Dann schauen Sie vorab doch mal auf die Firmenwebseite? Wie präsentiert sich Ihre Zielperson dort? Eher locker oder steif? Und steht auf der Webseite ihr Lebenslauf? Vielleicht hat sie Fachartikel geschrieben. Dann könnte ein Gesprächseinstieg sein: „Herr Meyer (oder Frau Müller), vor kurzem las ich einen Artikel von Ihnen zum Thema x. Der hat mich sehr inspi-

riert, weil ...“ Ein solcher Gesprächseinstieg schmeichelt fast jedem, und schon ist das Eis gebrochen.

**Wer gut drauf ist, kommt gut an!** Bevor Sie jemanden persönlich kontaktieren, sollten Sie sich fragen: Bin ich in der richtigen Stimmung dafür? Wenn Sie schlecht drauf sind und eigentlich keine Lust auf Smalltalk haben, dann spürt Ihr Gegenüber dies sofort – nicht nur anhand Ihrer (Körper-)Sprache. Besonders verräterisch sind Ihre Augen. Lassen Sie das Netzwerken also, wenn Sie schlecht drauf sind, sein. Oder versetzen Sie sich zuvor in eine gute Stimmung.

**Wertschätzend kommunizieren!** Denken Sie beim Netzwerken immer daran: Ziel ist es nicht, kurzfristig einen Deal unter Dach und Fach zu bringen. Vielmehr geht es darum, tragfähige Beziehungen aufzubauen. Das setzt voraus, dass Sie ein echtes Interesse an der Zielperson haben. Ihr sollten Sie signalisieren: „Ich finde Sie und das, was Sie tun, interessant.“ Doch Vorsicht! Werden Sie nicht zum plumpen Schmeichler. Denn wichtig ist, dass Sie auf Augenhöhe kommunizieren. Schließlich wollen Sie ein attraktiver Partner sein.

**Zuerst geben, dann nehmen!** Selbstverständlich geht es beim Business Relationship Management letztlich ums Geschäft. Doch überstürzen Sie nichts. Geschäftsbeziehungen müssen wachsen. Und wer stets etwas will, aber selten etwas gibt, wirkt schnell unsympathisch. Damit andere Menschen zu Ihnen Vertrauen fassen, müssen Sie zu Vorleistungen bereit sein. Zum Beispiel, indem Sie im Gespräch Wissen preisgeben.

**Kontakte systematisch ausbauen!** Einmal geknüpfte Kontakte müssen Sie pflegen, damit sie nicht erkalten. Das erfordert Zeit – Zeit, die Ihnen im Arbeitsalltag schnell fehlt. Tragen Sie deshalb bei Personen, die Ihnen wichtig sind, zum Beispiel ein Jahr im Voraus alle zwei Monate im Kalender ein: „Müller anrufen“. Sonst ist, ehe Sie sich versehen, ein halbes Jahr verstrichen und der lauwarmer Kontakt ist wieder kalt.

**Vernetzen Sie Ihre Kontakte!** Ein Netz ist keine Schnur, sondern es besteht aus vielen kreuz und quer miteinander verwobenen Fäden. Deshalb sollten Sie auch daran mitwirken, Beziehungen zwischen Ihren Netzwerkpartnern zu knüpfen – zum Beispiel, indem Sie bei Bedarf einen Partner einem anderen empfehlen.

**Misten Sie Ihre Kontakte ab und zu aus!** Lassen Sie Business-Kontakte, die Ihnen nichts bringen, gezielt einschlafen. Denn auch das Pflegen solcher Kontakte kostet Zeit – Zeit, die Ihnen zum Auf- und Ausbau anderer wertvoller Beziehungen fehlt.

*Barbara Liebermeister*



Foto: Thinkstock

Der neue Honorar-Finanzanlagenberater ab 1. August 2014

## Schutz der Verbraucher wird weiter gestärkt

■ Für Honorar-Finanzanlagenberater gelten durch das Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz) ab dem 1. August 2014 neue Berufszugangs- und Ausübungsregelungen. Derzeit erfolgt die Anlageberatung meist auf Provisionsbasis. Die Ausgestaltung der honorarbasierten Anlageberatung gemäß § 34h Gewerbeordnung (GewO) soll mehr Transparenz über die Form der Vergütung von Anlageberatern schaffen und damit den Verbraucherschutz erhöhen.

### Voraussetzungen

Der Honorar-Finanzanlagenberater muss zum Erhalt der § 34h GewO Erlaubnis dieselben Voraussetzungen erfüllen wie ein Finanzanlagenvermittler nach § 34f GewO. Er muss seine Zuverlässigkeit, geordnete Vermögensverhältnisse, eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung und Sachkunde nachweisen. Unter Vorlage der Erlaubnisurkunde nach § 34f GewO wird auf eine erneute Überprüfung verzichtet. Zudem ist der Berater grundsätzlich verpflichtet, sich in das Vermittlerregister eintragen zu lassen.

### Zuständigkeiten

In Nordrhein-Westfalen werden die Industrie- und Handelskammern (IHKs) wie auch bei den Finanzanlagenvermittlern Erlaubnisbehörde sein. Bundesweit werden die IHKs auch für die Registrierung und Sachkundeprüfung zuständig sein.

### Erhöhte Wohlverhaltenspflichten

Mit dem Honoraranlageberatungsgesetz sind gesteigerte Wohlverhaltenspflichten für die Honorar-Finanzanlagenberater verbunden. Deren Empfehlungen müssen einer hinreichenden Anzahl von auf dem Markt angebotenen Finanzanlagen zu Grunde liegen, ohne dass eine enge Verbindung oder Verflechtung mit den Anbietern oder Emittenten der Anlage besteht. Der Berater darf sich nur vom Anleger vergüten lassen und keinerlei Zuwendungen von Dritten annehmen. Nur für den Fall, dass bestimmte Finanzinstrumente nicht

provisionsfrei am Markt erhältlich sind, ist dem Anlageberater die Annahme von Zuwendungen erlaubt. Diese sind dann unverzüglich und ungemindert an den Kunden weiterzuleiten.

Ein Anlageberater muss sich entscheiden, ob er Inhaber einer Erlaubnis nach § 34f GewO (provisionsbasiert) oder nach § 34h GewO (honorarbasiert) sein möchte. Der gleichzeitige Besitz beider Erlaubnisse ist rechtlich nicht zulässig: Wird eine Erlaubnis nach § 34h GewO erteilt, erlischt automatisch eine bereits vorhandene Erlaubnis nach § 34f GewO. Diese strikte Trennung ist laut Gesetzesbegründung zum Schutz des Anlegers erforderlich. Denn für den Anleger muss von vornherein klar sein, mit wem er Geschäftsbeziehungen aufnimmt.

Die Informationspflichten der Honorar-Finanzanlagenberater sind weitgehend identisch mit denjenigen der Finanzanlagenvermittler. Neu sind lediglich zwei Informationspflichten:

- ▷ der Gewerbetreibende hat den Anleger zusätzlich vor dem ersten Beratungsgespräch über seine Vergütung zu informieren. Bei weiteren Beratungen sind die Angaben nicht erneut mitzuteilen.
- ▷ der Honorar-Finanzanlagenberater ist zur Offenlegung und Auskehr von Zuwendungen verpflichtet. Diese Pflicht greift allerdings erst dann, wenn es in Folge der Beratung zu einer Vermittlung kommt, und die vermittelte Finanzanlage nicht provisionsfrei erhältlich ist.

### Entweder Berater oder Vermittler

#### ► IHK-Ansprechpartner:



**Marc Balke**  
Fon 0201 1892-238  
E-Mail:  
marc.balke  
@essen.ihk.de

Was Betriebe im Übergang Schule/Beruf tun können

# Übergang mit System nützt Unternehmen

■ Das Landesvorhaben „Kein Abschluss ohne Anschluss“ hat zum Ziel, den Übergang von der Schule in den Beruf nachhaltig zu verbessern. Dazu gehört auch, die Schülerinnen und Schüler besser als bisher auf die Berufswelt vorzubereiten. Von dem Übergangssystem, das für alle Schulformen gilt, profitieren Unternehmen auf vielfältige Weise.

Allein oder in kleinen Gruppen informieren sie sich über Betriebsabläufe, Beschäftigungsmöglichkeiten und Ausbildungsberufe. Auszubildende oder andere Mitarbeiter aus dem Betrieb geben praxisnahe Informationen. Berufliche Tätigkeiten sollen die Jugendlichen exemplarisch kennenlernen und ausprobieren. Sie werden dabei in der Regel von Lehrkräften oder Beratungspersonen begleitet. Sie können Ihr Angebot einstellen unter [www.praktikum.essen.de](http://www.praktikum.essen.de), [nicole.preuss@muelheim-ruhr.de](mailto:nicole.preuss@muelheim-ruhr.de).

**Was können Unternehmen tun?**



Die Berufsfelderkundungen sind für Unternehmen und Schüler ein Gewinn. Foto: Thinkstock

## Vorteile für Ihr Unternehmen

- ▷ Sie präsentieren sich als attraktiver Arbeitgeber in der Region, indem Sie Jugendliche frühzeitig auf die Ausbildungs- und Karrieremöglichkeiten in Ihrem Unternehmen aufmerksam machen.
  - ▷ Sie können Ihre zukünftigen Auszubildenden finden, um Ihren Fachkräftebedarf passgenau zu decken.
  - ▷ Sie können zeit- und kostenintensiven Ausbildungsabbrüchen vorbeugen, denn gut orientierte Jugendliche wissen besser, was sie erwartet und was zu ihnen passt.
  - ▷ Sie bieten Jugendlichen eine Zukunft und machen sich einen Namen als verantwortungsvolles Unternehmen.
  - ▷ Sie können im Wettbewerb um die Fachkräfte von morgen auch mit größeren Unternehmen Schritt halten.
- Bieten Sie Möglichkeiten zur Berufsfelderkundung: In der 8. Klasse besuchen Schülerinnen und Schüler Betriebe, um verschiedene Berufsfelder kennenzulernen.

Werben Sie mit Betriebspraktika für Ihr Unternehmen: Ab der 9. Klasse erweitern Schülerinnen und Schüler ihre Erfahrungen mit zwei- bis dreiwöchigen Betriebspraktika. Nutzen Sie die Chance, Jugendliche mit betrieblichen Anforderungen und der Arbeitspraxis vertraut zu machen, für einen Ausbildungsberuf zu begeistern und als potenzielle Nachwuchskraft zu gewinnen!

Damit Jugendliche den Übergang von der Schule in den Beruf meistern, arbeiten viele Akteure zusammen. Ihnen als Unternehmerinnen oder Unternehmer kommt ein wichtiger Part zu, denn Sie können mit der Öffnung Ihres Betriebs interessierten Schülerinnen und Schülern helfen, rechtzeitig die richtigen beruflichen Weichen zu stellen.

**Viele Partner arbeiten zusammen**

An Ihrer Seite agieren starke Partner, wie die Landesregierung, Organisationen der Wirtschaft, Gewerkschaften, die Bundesagentur für Arbeit, Kommunen (Ausbildungskonsens NRW) und Schulen, die sich alle ebenfalls für einen nahtlosen Übergang in eine passgenaue Ausbildung einsetzen.

### ▶ IHK-Ansprechpartner



**Aus- und Weiterbildung:**

**Heinz-Jürgen Guß**

Fon 0201 1892-251

E-Mail:

[heinz-juergen.guss@essen.ihk.de](mailto:heinz-juergen.guss@essen.ihk.de)

## Die Künstlersozialabgabe

## Des einen Freud, des anderen Leid

■ Die Künstlersozialabgabe (KSA) ist zu Beginn des Jahres 2014 von 4,1 auf 5,2 Prozent angestiegen. Unternehmen, die selbstständige Künstler oder Publizisten mit einer künstlerischen oder publizistischen Leistung beauftragen und dies nicht nur gelegentlich tun, müssen auf die Entgeltsumme diesen Satz aufschlagen und an die Künstlersozialkasse (KSK) abführen. Neben den Versicherten, die Beiträge zahlen, und dem Staat, der einen Steuerzuschuss leistet, decken sie damit die Ausgaben der Künstlersozialversicherung. Aktuelle Pläne der Bundesregierung zielen darauf ab, den Abgabensatz künftig zu stabilisieren. Das Ziel ist richtig, aber die Wege, die eingeschlagen werden, sind schwierig. Das ist auch deshalb der Fall, weil die Zahl der Versicherten seit dem Jahr 2000 um gut 60 Prozent auf 177.000 angestiegen ist – dieser kostentreibende Aspekt wird in den Plänen aber nicht berücksichtigt.

### Prüffrequenz wird erhöht

Bislang wurden mehrere tausend Betriebe pro Jahr von der deutschen Rentenversicherung erstmalig mit Blick auf eine etwaige Abgabepflicht an die KSK angeschrieben. Nach Plänen der Regierung soll der Prüfturnus nun gesetzlich fixiert werden. Bereits erfasste Betriebe sowie alle Unternehmen mit mehr als 20 Beschäftigten sollen bei der regulären Betriebsprüfung durch die Deutsche Rentenversicherung alle vier Jahre geprüft werden, kleinere Betriebe jeweils alle zehn Jahre.

### Was hat das zur Folge?

Die Betriebe müssen bei der Prüfung der Abgabepflicht viele Fragen klären: Wer ist Künstler? Wann ist ein Auftrag „nicht nur gelegentlich“? Wie beeinflusst die Rechtsform des Auftragnehmers die Abgabepflicht? Zudem müssen sie andere Unterlagen als für die normale Betriebsprüfung vorhalten. Es geht nicht um Lohnbuchhaltung, sondern um Rechnungen für Veranstaltungen, Seminare oder Publikationen. Laut einer Studie stehen jedem Euro, der auf dem Wege der Abgabebzahlung in die KSV fließt, 80 Cent Bürokratiekosten für die Betriebe gegenüber.

Grundsätzlich ist es positiv, dass der Gesetzentwurf kleinere Betriebe weniger stark im Fokus sieht, denn sie haben weniger personelle Kapazitäten. Dennoch wird der bürokratische Aufwand für die Wirtschaft durch die



Foto: Thinkstock

zusätzlichen Prüfungen insgesamt deutlich erhöht werden.

Der Referentenentwurf sieht eine Geringfügigkeitsgrenze in Höhe von 450 Euro Entgeltsumme pro Jahr vor. Wer Aufträge in geringerem Gesamtumfang vergibt, muss die Abgabe nicht zahlen. Es ist positiv, dass auch hier der besonderen Situation von kleinen und mittleren Betrieben Rechnung getragen werden soll, die in der Regel weniger oft und in geringerem Umfang Aufträge erteilen.

### Bagatellgrenze – richtig gedacht, aber...

Allerdings liegt eine angemessene Grenze für die Entgeltsumme aus Sicht der IHK eher bei 1.000 bis 2.000 Euro, zumal durch die geplante Neuregelung auch ein einmaliger Auftrag über 450 Euro abgabepflichtig würde, der dies bislang nicht ist. Außerdem fordert die IHK-Organisation, zur Verringerung des bürokratischen Aufwands beispielsweise die Möglichkeit einer eigenverantwortlichen, schriftlichen Vorabklärung einzuführen, in der das Unternehmen zusichert, dass seine Beauftragungen unter diese Bagatellgrenze fallen.

Das Unternehmen muss die Abgabe auch für Aufträge an Künstler und Publizisten zahlen, die gar nicht in der KSV versichert sind. Wenn diese wenig nachvollziehbare und große Unsicherheit auslösende Regelung aufgehoben würde, wäre den Betrieben am meisten geholfen. Doch eine solche Grundsatzreform wird leider erneut verpasst.

# Finanzen/ Versicherung/ Recht

Die Verlagssonderveröffentlichung „Finanzen/Versicherung/Recht“ ist eine Veröffentlichung der Anzeigenabteilung des Verlages Aschendorff.

Redaktion:

Unternehmensgruppe Aschendorff, Telefon (02 51) 690-9608

Anzeigen: Aschendorff Media & Sales, Telefon (02 01) 52 37-464



Foto: Colourbox.com

Verbraucher nutzen Bargeld-Abhebungen an der Ladenkasse sehr selten

## Der Geldautomat bleibt Favorit

■ Bargeld an der Supermarktkasse abheben – für den Verbraucher ist das bequem, schnell und gebührenfrei. Jedoch hat der durchschnittliche deutsche Verbraucher 2011 lediglich ein Prozent seines jährlichen Bargeldbedarfs am sogenannten Point-of-Sale (POS) gedeckt, wie die Bundesbank im Monatsbericht Juni unter Verweis auf eine Zahlungsverhaltensstudie schreibt.

Rund zwei Drittel der Nutzer gaben demnach an, nur dann auf Abhebungen an Supermarkt- und Tankstellenkassen zurückzugreifen, wenn sie vergessen hatten, anderweitig Bargeld abzuheben oder wenn sie in ländlichen Gebieten mit dünnem Netz an Geldautomaten wohnten. Für etwa ein Drittel sind die Zeitersparnis bei Einkäufen, die zeitgleich mit Abhebungen an der Ladenkasse verbunden werden können, sowie das in der Regel gebührenfreie Verfahren ausschlaggebend. Ein Großteil der Nutzer zeigte der Studie zufolge wenig Interesse, an der Tankstelle oder im Supermarkt Bargeld zu beziehen. 92 Prozent der Studienteilnehmer gaben an, diese Abhebeart überhaupt nicht zu nutzen.

Die Gründe sind vielfältig, wie der Bundesbank-Monatsbericht aufzeigt. Zum einen gibt es mit dem umfangreichen Angebot an nahegelegenen Geldautomaten eine bewährte Alternative. Zum anderen fehlen den

Kunden nicht selten Informationen über diese Form der Bargeldabhebung. Zudem spielt mangelndes Vertrauen in die Angebote der Einzelhändler eine Rolle.

Der Geldautomat bleibt somit der am häufigsten genutzte Abhebeort mit einem durchschnittlichen Anteil von 80 Prozent. Der Anteil der Schalterabhebungen ist mit circa 19 Prozent deutlich geringer.

Zu den größten Anbietern von Bargeld am Point-of-Sale zählen die Supermärkte der REWE- und Edeka-Gruppe sowie die Tankstellen von Shell. Einerseits erhoffen sie sich davon, ihren Umsatz steigern zu können, indem sie Kunden ins Geschäft locken, die Bargeld benötigen und aus Bequemlichkeit gleich dort ihre Einkäufe tätigen. Andererseits ergeben sich auch logistische Vorteile für sie, da die Kassen weniger oft entleert werden müssen.

Ob diese Dienstleistung des Einzelhandels in der Zukunft zunehmend nachgefragt wird, hängt nach Einschätzung der Bundesbank-Experten unter anderem davon ab, ob die Verbraucher weiterhin das Bargeld zu schätzen wissen.

Zwar war Bargeld mit einem Transaktionsanteil von 82 Prozent auch 2011 – jüngere Daten liegen noch nicht vor – das am stärksten genutzte Zahlungsmittel. Insgesamt geht aber die Bargeldnutzung hierzulande seit Jahren zurück. Darüber hinaus entscheiden auch der Bekanntheitsgrad des Verfahrens und die positiven Erfahrungswerte der Kunden über die Akzeptanz der Bargeld-Abhebungen an der Kasse. Für eine zunehmende Bedeutung spricht die steigende Zahl von Unternehmen, die Point-of-Sale-Abhebungen anbietet und darüber auch verstärkt informiert.

**Bargeld ist das am stärksten genutzte Zahlungsmittel**



**Erich Kießler**  
Versicherungsmakler GmbH  
Seit 1969

gesellschaftsunabhängige Versicherungsvermittlung  
für alle privaten und geschäftlichen Versicherungen

Charlottenstraße 55 · 45468 Mülheim  
Telefon (02 08) 9 70 83 55 · Telefax (02 08) 9 70 83 59  
www.kiessler-gmbh.de · info@kiessler-gmbh.de

# SEPA: Im August muss umgestellt sein



Die Zahl der SEPA-Transaktionen liegt bundesweit bei 52,83 Prozent. Damit liegt Deutschland weit hinter den EU-Zahlen (82,6 Prozent)

Foto: Colourbox.com

■ Am 1. August 2014 läuft die Übergangsfrist für die SEPA-Migration ab. Dann müssen alle Unternehmen auf die neuen SEPA-Zahlverfahren umgestellt haben. Ohne Ausnahme. Nicht zuletzt wegen der zu schleppenden Umstellung in Deutschland hatte der EU-Gesetzgeber zum 1. Februar die zusätzliche Frist beschlossen.

Seitdem haben immer mehr Unternehmen die Migration auf die SEPA-Verfahren vorangetrieben. Innerhalb Deutschlands ist daher im Vergleich zu den vorherigen Monaten ein deutlicher Anstieg der SEPA-Transaktionszahlen zu verzeichnen. Allerdings liegt die Zahl der SEPA-Lastschriften in Deutschland mit 52,83 Prozent noch immer weit hinter der EU-weiten

Zahl (82,6 Prozent). Michael Kemmer, Hauptgeschäftsführer des Bankenverbandes, sagt: „Wir

## Banken unterstützen bei der SEPA-Migration

wissen, dass die großen Unternehmen alle weitgehend umgestellt haben. Kleinere Firmen müssen jetzt dringend nachziehen. Wer die Umstellung bis jetzt noch nicht vorangetrieben hat, der sollte nun schleunigst handeln.“

Kemmer versichert, dass die Banken ihre Kunden bei der Migration selbstverständlich unterstützen und appelliert zugleich an alle Nachzügler, die verbleibenden Tage aktiv zu nutzen. „Seit dem 1. Februar ist ja schon alles in der SEPA-Welt, seitdem übernehmen die Banken viel Arbeit und greifen den Geschäftskunden, die noch im Übergang sind, unter die Arme“, so Kemmer.

Alle Einreicher von Lastschriften müssen folgende Maßnahmen ergreifen: zunächst bei der Bundesbank online eine Gläubiger-Identifikationsnummer (Gläubiger-ID) beantragen. Für jede einzuziehende Lastschrift muss eine Mandatsreferenz vergeben werden, damit das Mandat eindeutig zugeordnet werden kann. Dringend die hausinterne Software auf SEPA-Standard bringen, dann die eigenen Vertragspartner / Mitglieder über die anstehende Umstellung auf die SEPA-Zahlverfahren informieren.

**ALLES IM BLICK.**

**SUSANNE PAUL**  
Steuerberaterin

CENTROALLEE 263 A | 46047 OBERHAUSEN  
TEL.: 0208/4684994-0 | WWW.PAUL-STEUERBERATUNG.DE

Lebensversicherungen: Umgang mit Bewertungsreserven wird neu geregelt

# Intensiver mit der Risikosituation auseinandersetzen



Lebensversicherungen sind beliebt. Die Bundesregierung will nun den Umgang mit den Bewertungsreserven neu regeln. Foto: Benjamin Klack/pixelio.de

eingehen will, erhält nur noch einen sehr geringen Zins. Die Lebensversicherung gewährt langfristige Zinsgarantien. Im Durchschnitt aller laufenden Versicherungsverträge beträgt der den Versicherungsnehmern zugesagte Garantiezins derzeit 3,2 Prozent. Diese langfristige Verzinsung ist mit sicheren Anlageformen kaum noch zu erzielen (zum Vergleich: Die Verzinsung 10-jähriger Bundesanleihen beträgt aktuell nur noch rund 1,4 Prozent).

Lebensversicherungen sind ein langfristiges Produkt. Weil sie langfristig investieren, haben die Lebensversicherer aus der Vergangenheit noch ausreichend gut verzinste Anlagen im Portefeuille und erfüllen noch die aufsichtsrechtlichen Anforderungen. Ohne Gegenmaßnahmen ist aber zu erwarten, dass mittel- bis

■ Die Bundesregierung will den Umgang mit den Bewertungsreserven der deutschen Lebensversicherungen neu regeln. Hintergrund sind die aufgrund des niedrigen Zinsumfeldes stark gestiegenen stillen Reserven der Lebensversicherungsunternehmen, an denen die Versicherten zum Vertragsende beteiligt werden müssen.

Das niedrige Zinsniveau betrifft alle. Private Verbraucher stehen dabei vor dem gleichen Problem wie professionelle Anleger: wer kein übermäßiges Risiko

langfristig der oben genannten Garantiezins nicht mehr erwirtschaftet werden kann. Dies führt zu einem langsamen, aber unabwendbaren Verzehr der Eigenmittel und gefährdet die Erfüllung der den Versicherten garantierten Leistungen. Mit ihrem Maßnahmenpaket will die Bundesregierung früh genug gegensteuern und sicherstellen, dass die Versicherer auch in der Zukunft die vertraglich zugesagten Ansprüche der Kunden und Kundinnen vollumfänglich erfüllen können.

**Aktionäre erhalten keine oder nur geringe Dividenden**

Welche Maßnahmen sind konkret geplant und wer wird beteiligt? Ziel ist ein ausgewogenes Maßnahmenpaket, das allen an einer Versicherung Beteiligten einen angemessenen Beitrag abverlangt: den Versicherungsunternehmen, den Eigentümern der Unternehmen, den Versicherungsvermittlern und auch den Versicherten selbst. Das Maßnahmenpaket hat unter anderem folgende Eckpunkte:

▷ Die Versicherungsunternehmen und ihre Manager müssen sich intensiver mit ihrer Risikosituation aus-

## WALTRAUD NUSSBAUM STEUERBERATERIN

Schlossstraße 16 · 45468 MÜLHEIM A. D. RUHR  
TELEFON (02 08) 4 59 39 90 · Fax (02 08) 4 59 39 99  
E-Mail: kontakt@steuerberatung-nussbaum.de  
Web: www.steuerberatung-nussbaum.de

Beratung von Kapital-, Personenges. und Einzelunternehmen,  
Lohn- und Finanzbuchhaltung, Erstellung von Bilanzen  
und Steuererklärungen (inkl. Internationales Steuerrecht)



Ohne Gegenmaßnahmen ist zu erwarten, dass mittel- bis langfristig der bisherige Garantiezins nicht mehr erwirtschaftet werden kann. Dies führt zu einem langsamen, aber unabwendbaren Verzehr der Eigenmittel und gefährdet die Erfüllung der den Versicherten garantierten Leistungen. *Foto: Jorma Bork/pixello.de*

einander setzen; die Aufsicht erhält erweiterte Eingriffsbefugnisse gegenüber den Unternehmen.

- ▷ Die Aktionäre der Versicherungen erhalten keine oder geringere Dividenden, je nachdem, wie groß der Finanzierungsbedarf für die von den Versicherungsunternehmen gegenüber ihren Kundinnen und Kunden garantierten Leistungen ist.
- ▷ Die Versicherer müssen ihre Kunden höher am (Risiko-)Überschuss beteiligen.
- ▷ Bewertungsreserven, die für die Sicherstellung des Garantiezinses der verbleibenden Versicherten benötigt werden, sollen der Gemeinschaft aller Versicherten erhalten bleiben. Ausscheidende Versicherte werden deshalb in geringerem Umfang an den Bewertungsreserven beteiligt.

## Theoretischer Wertzuwachs

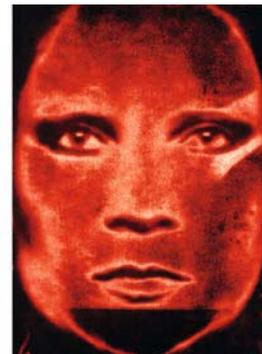
### Was sind Bewertungsreserven?

■ Bewertungsreserven entstehen dadurch, dass der Marktwert eines Wertpapiers über dessen ursprünglichem Kaufpreis liegt. Bei Anlagen mit einem festen Zinssatz wie einer Staatsanleihe ist das der Fall, wenn die allgemeinen Zinsen sinken. Bei den Bewertungsreserven, die dann entstehen, handelt es sich nicht um Gewinne, sondern nur um einen theoretischen Wertzuwachs. Der Wertzuwachs kann aber in Geld verwandelt werden, indem das Wertpapier verkauft wird.

ENGAGEMENT IN DER REGION

www.national-bank.de

## UNSER ENGAGEMENT BLEIBT EINZIGARTIG.



Katharina Sieverding, Stauffenberg-Block VII/VIII, 1969; C-Print, Acrylic, Steel, each 190 x 125 cm, © Katharina Sieverding, VG Bild-Kunst, Bonn 2014, © Foto: Klaus Mettig, VG Bild-Kunst, Bonn 2014

Vom 10. Mai 2014 bis zum 21. September 2014 wird im K21 Kunstsammlung Nordrhein-Westfalen (Ständehaus) mit Unterstützung der NATIONAL-BANK die Ausstellung „KATHARINA SIEVERDING – MAL D'ARCHIVE“ präsentiert. Katharina Sieverdings Stauffenberg-Block (1969) steht in der Bel Etage des K21 im Mittelpunkt.

► KATHARINA SIEVERDING – MAL D'ARCHIVE  
K21 Ständehaus, Düsseldorf  
10. Mai – 21. September 2014  
www.kunstsammlung.de

DAS ZEICHEN GUTER PARTNERSCHAFT



NATIONAL-BANK



## Personalien

### Geburtstage im Juli und August

**75 Jahre** **Alfred Barelmann**, stellv. Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Konstruktionsmechaniker/-in“, Oberhausen

**70 Jahre** **Gerald Bunge**, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen“, Wuppertal

**Peter Hintze**, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Anlagenmechaniker/-in“, Dinslaken

**Wilhelm Rehmann**, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Konstruktionsmechaniker/-in“, Mülheim an der Ruhr

**Heinrich Schink**, stellv. Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel“, Moers

**65 Jahre** **Jürgen Cosfeld**, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Kraftwerksmeister/-in“, Düsseldorf

**60 Jahre** **Gerhard Florian**, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Medientechnologe/-technologin Druck“, Essen

**Hubert Kamps**, stellv. Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Verkäufer/-in und Kaufmann/-frau im Einzelhandel“, Essen

**Dr. Volker Möhring**, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Industriemeister/-in Chemie“, Mülheim an der Ruhr

**Pauline-Ann Seiler**, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel“, Dorsten

**Peter Zerbst**, stellv. Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Geprüfte/r Immobilienfachwirt/-in“, Velbert

**50 Jahre** **Andreas Kammesheidt**, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Ausbildereignung“, Essen

**Alfred Krausenbaum**, stellv. Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Immobilienkaufmann/-frau“, Essen

### Firmenjubiläen

**75 Jahre** **Heinrich Rohden GmbH**, Essen, 10. August 2014

**50 Jahre** **IMPORT HANSA Gesellschaft mit beschränkter Haftung**, Essen, 13. Juli 2014

**Iwan Stempel- und Schilderfabrik Beschriftungen Werbetechnik, Inhaber Manfred Iwan e. K.**, Oberhausen, 1. Juli 2014

**Weiner GmbH & Co.**, Essen, 1. Juli 2014

**25 Jahre** **INPEC Engineering GmbH**, Essen, 19. Juli 2014

**INPLAN GmbH**, Oberhausen, 1. August 2014

**TELECONCEPT Telefonmarketing GmbH**, Essen, 23. August 2014

**WTE Wassertechnik GmbH**, Essen, 13. Juli 2014



Foto: Sparkasse Essen

**Hans Martz**, Vorsitzender des Vorstandes der Sparkasse Essen, IHK-Vizepräsident, Mitglied der Vollversammlung sowie des Haushalts- und Rechnungsprüfungsausschusses der IHK, Essen

**Hans-Jürgen Nowak**, Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel“, Essen

**Franz Steiner**, Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel“, Essen

## Bekanntmachung

### Änderung der Satzung

Die Vollversammlung der IHK für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen hat am 25. März 2014 gemäß § 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 17 des Gesetzes zur Förderung der elektronischen Verwaltung sowie zur Änderung weiterer Vorschriften vom 25. Juli 2013 (BGBl. I S. 2749), folgende Änderung der Satzung beschlossen. Die Genehmigung des Ministeriums für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen ist am 6. Juni 2014 erteilt worden.

§ 4. Ziff. 4.6 der Satzung erhält folgende Fassung:

#### 4.6 (Abstimmungen)

Die Beschlussfassung der Vollversammlung erfolgt in der Regel durch Handzeichen. Namentlich oder geheim ist nur abzustimmen, wenn mindestens 15 der anwesenden Mitglieder, das Präsidium oder der Präsident es verlangen.

Zur Satzungsänderung bedarf es der Mehrheit der gewählten Mitglieder. Für Satzungsänderungen muss der Gegenstand der Beratung auf der Tagesordnung genau bezeichnet sein. Ein Mitglied darf nicht beratend oder entscheidend mitwirken, wenn ein Beschluss ihm selbst, seinem Ehegatten, seinen Verwandten bis zum dritten oder Verschwägerten bis zum zweiten Grade oder einer von ihm kraft gesetzlicher oder rechtsgeschäftlicher Vollmacht vertretenen Person einen unmittelbaren Vorteil oder Nachteil bringen kann.

Ausgefertigt, Essen, 11. Juni 2014

Die Präsidentin  
gez. Jutta Krufft-Lohregel

Der Hauptgeschäftsführer  
gez. Dr. Gerald Püchel

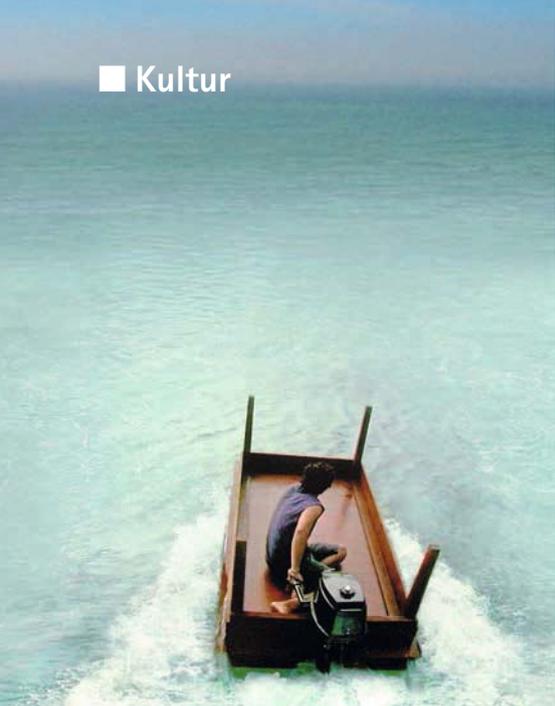


Foto: © Allora & Calzadilla »Under Discussi

## Von Sao Paulo über Mexiko nach Essen

■ Das vielfach ausgezeichnete Ausstellungsprojekt „zur nachahmung empfohlen! expeditionen in ästhetik und nachhaltigkeit“ (ZNE!) macht Station auf dem UNESCO-Welterbe Zollverein. Vom 18. Juli bis zum 4. September 2014 präsentiert die Kuratorin Adrienne Goehler in Kooperation mit der Stiftung Zollverein über 50 nationale und internationale Exponate aus Kunst, Wissenschaft, Film und Architektur.

„ZNE! präsentiert künstlerische Praktiken, in denen sich Erfahrungen und Arbeitsweisen von Umweltinitiativen mit Herangehensweisen von KünstlerInnen verbinden“, so die Adrienne Goehler, „und es gibt künstlerischen Positionen Raum, die sich mit ökologischen Themen wie erneuerbare Energien, Klimawandel, Re- und Upcycling sowie nachhaltigem Wirtschaften auseinandersetzen.“

2010 wurde die Ausstellung in Berlin eröffnet und wandert seitdem rund um den Globus: Indien, Äthiopien, China, Brasilien und Mexiko waren die letzten Stationen. Mit jeder Ausstellung kommen neue regionale Exponate hinzu – das ist die Besonderheit von ZNE!. [www.zollverein.de](http://www.zollverein.de)

## 3. Forum d'Avignon Ruhr und Verleihung des N.I.C.E Awards in Essen

■ Rund 200 Kultur- und Kreativschaffende, Vertreter und Vertreterinnen aus Politik und Wirtschaft aus 22 Nationen kamen ins Kreativ.Quartier City Nord.Essen und besuchten vier Workshops, das Forum d'Avignon Ruhr und die Ausstellung der Nominierten des vom europäischen Netzwerk N.I.C.E. (Network for Innovations in Culture and Creativity in Europe) ins Leben gerufenen Awards.

Zum Abschluss des Forums überreichte NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin den N.I.C.E. Award 2014,

den europäischen Innovationspreis für Kultur, auf den sich 108 Projekte aus 22 Nationen beworben haben. Gewinner ist das Projekt „Richtiges Leben im Falschen“ (RLF) des Projektbüros Friedrich von Borries in Berlin, ein medienübergreifendes Kunstprojekt in Kooperation mit ARTE, Suhrkamp und UFA. Der zweite Preis geht an das Unperfekthaus in Essen, dessen Konzept Kunstschaffenden jeder Art einen Ort bietet, ihrer Kreativität freien Raum zu lassen. „Mit ihren Impulsen für Innovationen in anderen Branchen eröffnen Kreative neue Sichtweisen“, erklärte Duin bei der Preisverleihung am 12. Juni. „Sie spielen eine wichtige Rolle für den Arbeitsmarkt der Zukunft und sind als Vorreiter sozialer Innovationen unentbehrlich.“

[www.e-c-c-e.de](http://www.e-c-c-e.de)

## Villa Hügel: Wirtschaft! Wunder!

■ In einer neuen Ausstellung zeigt die Alfred Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung vom 5. Juli bis 23. November 2014 fotografische Schätze aus dem Historischen Archiv Krupp. In vier Räumen der Villa Hügel, Essen, sind neben einigen Objekten insgesamt 114 Fotografien zu sehen.

Dieses Mal ist es eine Zeitreise in die Jahre des Wirtschaftswunders: VW Käfer, Nierentisch und Fernseher, Konsum und harte Arbeit. Es ging aufwärts, und das Bruttosozialprodukt wuchs zwischen 1950 und 1965 so schnell wie nie zuvor und nie danach in der deutschen Geschichte. Die Firma Fried. Krupp war Teil dieses Aufschwungs – trotz aller Schwächen und Belastungen.

Herausragende Reportagefotografen besuchten in diesen Jahren die Krupp-Werke. Unter ihnen Rene Burri, Fritz Henle, Robert Lebeck, Erich Lessing und Albert Renger-Patzsch. Die Aufnahmen zeigen die Produktion, Werkssiedlungen, Messen und ausländischen Besuch, nicht zuletzt auch den Menschen, vom Lehrling bis zum Chef und vermitteln die Aufbruchstimmung jener Zeit. [www.villahuegel.de](http://www.villahuegel.de)



Historisches Archiv Krupp

Ausstellungsstand der Firma Krupp, Messe Hannover, 1961.

Foto: © Alfred Krupp von Bohlen und Halbach

# Entscheider lesen ihr IHK-Magazin!

Im Mittelstand Medium Nr. 1\* -  
in NRW mit größtem Abstand vorn!

agentur-phase2.de | shutterstock.com

Werben Sie in den IHK-Zeit-  
schriften und profitieren Sie  
von deren herausragender  
Reichweite bei den Entschei-  
dern im Mittelstand!

## TOP 7 in NRW von 26 untersuchten Titeln\*

• IHK-Magazine	50,5%
• Der Spiegel	22,8%
• Stern	19,4%
• Focus	19,1%
• Welt am Sonntag	11,2%
• Die Zeit	9,8%
• FASZ	9,8%

\* Ranking Leser pro Ausgabe in NRW  
laut Reichweitenstudie „Entschei-  
der im Mittelstand 2012“ TNS Emnid,  
i. A. des DIHK u. a.

Das **Meo-Magazin** ist Ihr erfolgreicher  
Kombi-West-Partner vor Ort!

Mehr unter: [www.ihk-kombi-west.de](http://www.ihk-kombi-west.de) oder  
direkt bei [dieter.makowski@ihk-kombi-west.de](mailto:dieter.makowski@ihk-kombi-west.de)



# Wir finanzieren den Mittelstand.

Finanzkonzepte für eine sichere Zukunft.



[www.sparkasse-essen.de/firmenkunden](http://www.sparkasse-essen.de/firmenkunden)

 Sparkasse Essen

Vieles deutet darauf hin, dass die deutsche Wirtschaft auch in diesem Jahr der Konjunkturmotor für die gesamte Euro-Zone bleibt. Die Sparkassen bilden unverändert eine wesentliche Säule bei der Kapitalversorgung von Unternehmen in Deutschland. Wir werden an unserer Geschäftsphilosophie festhalten und den regionalen Mittelstand in Essen und Umgebung auch zukünftig partnerschaftlich begleiten.  
**Wenn's um Geld geht – Sparkasse.**