



### Deutschland im Wettbewerb: Gutes sichern - Neues wagen

**Mit Schutz:**  
Urheberrecht bei AGB

**Mit Optimismus:**  
Ruhrwirtschaft wächst

**Mit Arbeit:**  
Wartezeit wird überbrückt

**Vertrauen ist die  
beste Basis für  
Entscheidungen.  
Mein Vertrauen gehört  
meiner Steuerberaterin.**

Als Unternehmer tragen Sie viel Verantwortung. Gut, wenn man da einen Partner hat, auf den man sich in jeder Situation verlassen kann: Ihren steuerlichen Berater. Er unterstützt Sie bei allen betriebswirtschaftlichen Fragen und in der Personalwirtschaft. Mehr Infos bei Ihrem Steuerberater, bei der DATEV-Niederlassung Essen oder unter Tel. 0800 1001116.

**[www.datev.de/vertrauen](http://www.datev.de/vertrauen)**



Film ansehen



Zukunft gestalten. Gemeinsam.



# Lage gut, Image nicht

■ Vor wenigen Wochen zierte der Doppelbock der Zeche Zollverein den Armutsbericht des Deutschen Paritätischen Wohlfahrtsverbands. Zollverein als Zeichen für Armut? So schwierig es ist, ein Symbol für die angespannte soziale Lage in einigen Teilen des Ruhrgebiets



zu finden: Bei dieser Wahl lagen die Entscheider daneben. Auf Zollverein blüht nach dem Ende des Bergbaubetriebs das Leben wieder auf. Sei es im Red Dot Design Museum, das sich weltweit einen Namen im Design gemacht hat. Sei es bei zahlreichen Veranstaltungen, die regionale und internationale Besuchergruppen ins Ruhrgebiet ziehen. Sei es im Zukunftszentrum Zollverein – kurz Triple Z –, wo Unternehmensgründer erste Schritte in die Selbstständigkeit wagen und sich mit etablierten Firmen austauschen können. Zollverein als passendes Zeichen für Armut? Wohl kaum!

Gleichzeitig machen Schlagzeilen über einen drohenden Stellenabbau in unserer Region die Runde. Dabei stehen oftmals die großen Namen im Fokus. Unser breit aufgestellter Mittelstand, bei dem es nach den aktuellen Ergebnissen der IHK-Konjunkturumfrage recht gut aussieht, kommt in diesen Berichten leider nicht vor.

Dies sorgt für eine verzerrte Wahrnehmung. Weder stehen wir kurz vor dem Abgrund, noch gibt es Anlass, sich aufgrund von Selbstzufriedenheit einfach zurückzulehnen.

Wie ist nun die aktuelle Lage der Unternehmen in der MEO-Region? Die Stimmung ist gut: Jeder dritte Betrieb bewertet seine aktuelle Situation als günstig. Das sind noch einmal acht Prozentpunkte mehr als noch in der Herbstumfrage 2013. Nur 17 Prozent der Unternehmen im IHK-Bezirk zeigen sich unzufrieden. Auch die Aussichten stimmen zuversichtlich. Jedes vierte Unternehmen rechnet mit einer besseren Entwicklung in den kommenden Monaten. Eine erfreuliche Nachricht vor dem Hintergrund der ohnehin recht guten Lage.

Aus den Umfrageergebnissen lassen sich keine Schreckensszenarien ableiten oder damit drohende Untergangphantasien begründen. Vielleicht kann daraus aber ein Auftrag an all diejenigen abgelesen werden, denen die Region am Herzen liegt: Ein ehrliches Werben, das die Baustellen nicht verschweigt, aber mehr ist als nur Hochglanzbroschüre. Ein offensiveres Werben für einen Standort mit enormem Potenzial.



Jutta Krufft-Lohrengel  
Präsidentin

Dr. Gerald Püchel  
Hauptgeschäftsführer



Foto: Deuys Rudyj/fotolia.com

## 6 Titelthema

Das Jahresthema „Deutschland im Wettbewerb“ soll aufzeigen, auf welche Stärken Deutschland setzen kann, wie sie sich bewahren lassen und welche Maßnahmen helfen können, die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten.



Foto: Aimstock/Thinkstock



Foto: Thinkstock

## 42 Ernst-Schneider-Preis

Am 6. Oktober 2014 findet die Verleihung des von den IHKs aus geschriebenen Ernst-Schneider-Preises in Leipzig statt.

3 Editorial

4 Inhalt

5 Impressum

### Titelthema

6 Deutschland im Wettbewerb

8 Rückenwind auch für MEO-Unternehmen

9 NRW punktet bei ausländischen Unternehmen

10 Deutschlands geheime Wirtschaftswaffe

12 Forschungs- und Innovationsförderung

16 Die Energiewende neu justieren

18 Region

27 Wirtschaftsjuvenen

28 Neues aus Berlin und Brüssel

30 Menschen und Orte: Gaumenfreuden à la Italiana

32 Praxis

32 Verbraucherpreisindizes

37 Angebote für Jungunternehmer und Existenzgründer

38 Existenzgründer- und Nachfolgebörse

39 IHK aktuell

40 Ruhrlagebericht

### Thema

42 Wenn einer eine Reise tut...

43 Alles dreht sich um Wirtschaft

## 44 Beiräte

Kleine und mittelständische Unternehmen haben oft ein falsches Bild von Beiräten. Dabei sind sie insbesondere in Familienunternehmen, z.B. in der Phase eines Generationswechsels, ein unterschätztes Instrument.



Foto: Nadezhda1906/Thinkstock

## 46 Familie und Beruf

Am besten lässt sich Familienfreundlichkeit im Unternehmen vermitteln, wenn sie aktiv vorgelebt wird. Aus diesem Grund wurde das „Essener Audit – Familienfreundliches Unternehmen“ ins Leben gerufen.

- 44 Sparringspartner für Familienunternehmen
- 46 Familienfreundlichkeit: „Davon profitieren wir alle“
- 50 AGB können urheberrechtlich geschützt sein

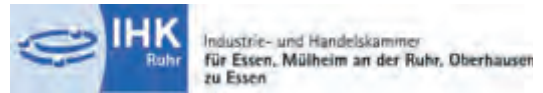
**Verlagssonderveröffentlichung  
Büro und Kommunikation**

- 52 Akustik wird Teil der Einrichtungsplanung

**Verlagssonderveröffentlichung  
Reisen, Tagen, Präsentieren**

- 54 Wartezeit ist Arbeitszeit
- 57 Personalien/Bekanntmachung
- 58 Kultur

## Impressum



### 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

Dr. jur. Gerald Püchel (verantwortlich),  
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)  
Hildegard Iker, Fon 0251 690-139

### Erscheinungstermin

Jeweils zum Monatsbeginn

### Auflage (Druckauflage, IV. Quartal 2013)

47.050



Nachdruck in Wort und Bild ist nur mit Genehmigung der Redaktion gestattet. Alle Nachrichten werden nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr veröffentlicht. ME0 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 liegen Beilagen der Firmen Brother International GmbH, Bad Vilbel, UnityMedia, Köln, und Wortmann AG, Hüllhorst, bei.  
Wir bitten unsere Leser um freundliche Beachtung.

Titelbild: Deuys Rudyi/fotolia.com  
Fotos Editorial und der IHK-Ansprechpartner:  
Mike Henning

# Deutschland im Wettbewerb



■ „Deutschland geht es so gut wie lange nicht“, so Kanzlerin Angela Merkel in ihrer Regierungserklärung am 29. Januar 2014. Das stimmt und doch ist es ambivalent: Denn anstatt darauf zu achten, was dazu geführt hat und was zu tun ist, um dies zu sichern, wird nun der Anreiz spürbar, die Erträge früherer Anstrengungen zu verteilen.

Das Programm der neuen Regierung lässt dies deutlich werden, wenn man den sozialpolitischen Teil betrachtet: Mütterrente, Lebensleistungsrente, abschlagsfreie Rente mit 63 Jahren sind die herausragenden Projekte. Weitgehend offen lässt die neue Bundesregierung Maßnahmen, um die Wachstumskraft und Beschäftigungsdynamik der deutschen Volkswirtschaft zu sichern und weiter zu stärken.

Der Hinweis auf die sicher gebotene höhere Finanzierung der Infrastruktur und die Bewältigung der Energiewende sind wohlfeil und selbstverständlich. Eine Standorticherungspolitik muss sich aber an den Besonderheiten des deutschen Geschäftsmodells orientieren und dessen Herausforderungen ernst nehmen. Deutschland ist derzeit so erfolgreich, weil es aus langer Tradition eine starke Industrie hat, die sich ihre Wettbewerbsvorteile kontinuierlich durch Innovationsanstrengungen und die Verknüpfung mit Dienstleistungen erarbeitet.

Dieser Verbundsektor aus Industrie und Dienstleistern verschafft die Möglichkeiten, kundendifferenzierte Lösungen kosteneffizient zu erbringen. Dadurch entstehen Alleinstellungsmerkmale, die vielfach zu hidden champions führen, den oft versteckten Weltmarktführern aus Deutschland. Hinzu kommt, dass sich in Europa die Industrie stark im Zentrum konzentriert.

Nahezu alle bedeutsamen Cluster in den großen Industriebranchen (Maschinenbau und Metallbau, Elektrotechnik und IT, Chemie, Biotechnologie und Pharma, Kraftfahrzeugbau) befinden sich in Deutschland, Österreich, Lothringen, Norditalien, Tschechien und Dänemark. Damit stabilisieren Wissensnetzwerke, Vorleistungsnetzwerke und ein gemeinsamer Arbeitsmarkt die Produktionsnetzwerke.

Wir erkennen: Der Erfolg der deutschen Industrie hängt an dieser Vernetzung und damit an der Vollständigkeit der Wertschöpfungsketten. Das begründet auch die Perspektive auf die nächste Entwicklungsstufe, die sich mit dem Stichwort Industrie 4.0 verbindet. Wäh-

rend die bisher ausgeprägte Verbundwertschöpfung die kundenspezifische Leistung erbringt, steht Industrie 4.0 für ein informationsbasiertes Zusammenwachsen von Herstellern und Kunden bei der Entwicklung und Konfektionierung der benötigten Leistung. Eine Studie des MIT Boston aus dem 2013 bestätigt, dass dafür die deutsche Industrie gute Chancen hat. Aber dies erfordert von den Unternehmen eine große Anpassungsflexibilität.

Dies ist in den letzten Jahren von den Tarifvertragsparteien weitgehend geleistet worden. Der Gesetzgeber hatte im Rahmen der Agenda 2010 durch die Neuregelung der Zeitarbeit seinen Beitrag dazu geleistet. Das wird nun durch Höchstverweildauern für Zeitarbeit weiter reduziert, nachdem die Zuschlagstarifverträge dazu ein erster Schritt waren. Es muss wieder auf die Flexibilität des Arbeitsmarktes geachtet werden.

Entscheidend ist zur Sicherung der Wertschöpfungskette ein neuer Ansatz in der Energiepolitik, denn schon seit 2000 erhalten die energieintensiven Branchen ihren Kapitalstock nicht mehr. Das bedroht über die Netzwerke auch die anderen Branchen.

Schließlich ist die Innovationskraft über ein gutes Bildungssystem zu unterstützen, das berufliche und akademische Bildung gleichermaßen in den Blick nimmt. Bedeutsam ist schließlich die Fachkräftesicherung durch ein klares Bekenntnis dazu, dass Deutschland ein Zuwanderungsland ist. Wir stehen im Wettbewerb mit vielen dynamischen Regionen der Welt. Menschen, die heute zu uns kommen und integriert werden, bilden künftig den Anker für weitere Zuwanderung. Deswegen müssen wir heute jeder billigen Polemik gegen Zuwanderung entgegenreten. Auch das ist langfristige Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Standorts.



Prof. Dr. Michael Hüther

Foto: IW Köln

*Prof. Dr. Michael Hüther,  
Direktor des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln*

Deutsche Exportwirtschaft punktet weltweit

## Rückenwind auch für MEO-Unternehmen

■ Made in Germany ist weiterhin gefragt – und dies weltweit. Dabei nimmt der Rückenwind für die deutsche Außenwirtschaft zu. Die international aktiven Unternehmen blicken mit Zuversicht auf das Jahr 2014; insgesamt kann mit einem Exportwachstum von 4 Prozent gerechnet werden. Dies ist das zentrale Ergebnis der aktuellen bundesweiten IHK-Umfrage „Going International 2013|2014“, an der 2.200 auslandsaktive Unternehmen mit Sitz in Deutschland teilgenommen haben – unter anderem auch Firmen aus der MEO-Region.

Die Rezession in Europa betrachten die Unternehmen als beendet; sie sehen wieder merklich positivere Geschäftsperspektiven. Nachdem die Mehrzahl der deutschen Betriebe ihr Investitionsengagement in den europäischen Peripheriestaaten aufrechterhalten haben, kommen jetzt sogar Erweiterungsinvestitionen wieder

verstärkt in Betracht. Dies sind nach Einschätzung der IHK-Organisation erste gute Zeichen. Aber noch ist es zu früh, um in Jubel auszubrechen; der Weg aus der Krise ist anfällig für Rückschläge.

Für Rückenwind sorgen zudem die Stabilisierung der wirtschaftlichen Entwicklung der Schwellenländer sowie die weiterhin steigende Zuversicht in den USA. Dem erfolgreichen Abschluss eines bilateralen Freihandelsabkommens der EU mit den USA wird umso mehr Wichtigkeit beigemessen. Bei erfolgreichem Verlauf werden durch die Anpassung von Standards, Normen und Zertifizierungen sowie den Abbau von Zöllen ein erleichteter Marktzugang erwartet – und einhergehend erhebliche Zuwächse im beiderseitigen Handel.

Geschäftsschädigend wirken sich weltweit die vermehrten Marktzugangsbarrieren aus. Gut jedes dritte Unternehmen hat 2013 eine Zunahme von Handelshemmnissen verspürt. Neben klassischen Barrieren, wie Zöllen oder Importsteuern, werden „kreative“ Maßnahmen ergriffen. So haben sich Unternehmen verstärkt mit neuen lokalen Zertifizierungsanforderungen und strengeren Sicherheitsvorschriften auseinanderzusetzen. Als besonders „kreativ“ werden in dem Zusammenhang Brasilien, China und Russland genannt. Die Umfrageergebnisse sind abrufbar unter: [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de), Dok.-Nr. 97676.

Die Unternehmen in der MEO-Region spielen auf dem internationalen Parkett erfolgreich mit. So lag die Exportquote 2013 mit 54 Prozent erneut deutlich über dem Landesdurchschnitt.

### MEO-Unternehmen punkten mit

Die Zeichen der regionalen Wirtschaft stehen weiter klar auf Internationalisierungskurs. Dies unterstreicht die Konjunkturumfrage der IHK zu Essen zu Jahresbeginn 2014. Der Exportmotor behält seine hohe Drehzahl bei. Die Auftragseingänge aus dem Ausland sind vielversprechend: In der Industrie blickt jedes fünfte Unternehmen auf vollere Auftragsbücher, zwei Drittel der Betriebe können zudem auf eine stabile Basis verweisen. Auch der Blick in die Zukunft stimmt zuversichtlich: 30 Prozent der Industriebetriebe gehen von einer weiteren Zunahme des Auslandsgeschäfts im Jahr 2014 aus, knapp zwei Drittel rechnen mit einem gleichbleibenden Verlauf.

Die Bedeutung des internationalen Engagements wird durch eine verstärkte Investitionsbereitschaft unterstrichen. 36 Prozent der Betriebe geben an, ihre Investitionen im Ausland zu erhöhen. Als Zielregion für Investitionen stehen weiterhin die EU-Länder an oberster Stelle. Aber auch in Russland, China und Süd-





amerika sehen die Unternehmen Perspektiven, die sie nutzen wollen.

Die regionalen IHK-Umfrageergebnisse sind in den sog. „Ruhrlagebericht Jahresbeginn 2014“ eingeflossen (siehe dazu Seite 40).

### IHK-Beratung von den MEO-Unternehmen verstärkt nachgefragt

Stichwort „Internationalisierungskurs“: Vor diesem Hintergrund war die IHK zu Essen als erster Ansprechpartner für die regionale Wirtschaft im Auslandsgeschäft verstärkt gefragt – vor allem bei den kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU).

Angesichts weltweit zunehmender Handelshemmnisse und sich ständig ändernder rechtlicher Rahmenbedingungen nahm der unternehmensindividuelle Bedarf an zoll- und außenwirtschaftsrechtlichen Informationen und Beratungen weiter zu.

Ohne Dokumente geht es nicht: Bei rund laufendem Exportmotor war die Nachfrage der regionalen Wirtschaft nach entsprechenden Bescheinigungen hoch. Mit über 23.000 ausgestellten Außenwirtschaftsdokumenten wurde 2013 das Vorjahresergebnis nochmals leicht übertroffen. Darüber hinaus wurden im Vergleich zum Vorjahr deutlich mehr Carnets A.T.A. – sog. Zollpassierscheinhefte – ausgestellt: insgesamt 404 mit einem Gesamtwarenwert von rund 42 Mio. Euro.

Die Arbeit der IHK zu Essen im internationalen Bereich hat weltweit eine starke Basis: die Zusammenarbeit mit den deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) und Delegiertenbüros. Das Netzwerk „IHKs, AHKs und Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK)“ bietet deutschen Unternehmen eine wichtige Informations- und Beratungsplattform – weltweit führend und einzigartig in der Außenwirtschaftsförderung (siehe Seite 10).

## NRW punktet bei ausländischen Unternehmen

■ Nordrhein-Westfalen genießt unter ausländischen Firmen einen hervorragenden Ruf. Das belegt eine Umfrage, die Ernst & Young im Auftrag der Landeswirtschaftsförderung NRW.INVEST im Dezember 2013 bei rund 800 ausländischen Firmen in Nordrhein-Westfalen durchgeführt hat:

- ▷ 92 Prozent der Unternehmen sind mit dem Standort Nordrhein-Westfalen zufrieden.
- ▷ 93 Prozent beurteilen ihre Geschäftslage als gut oder befriedigend und erwarten, dass 2014 ihre Geschäfte genauso gut oder besser laufen werden als in 2013.
- ▷ Ein Drittel der ausländischen Unternehmen in NRW will in diesem Jahr neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einstellen.
- ▷ Mehr als jedes vierte Unternehmen will 2014 seine Investitionen steigern, 64 Prozent wollen das Niveau halten.

Lob erhält der Standort Nordrhein-Westfalen vor allem für seine gesellschaftliche Aufgeschlossenheit und Toleranz, seine Wirtschaftskraft und die Verfügbarkeit von technologischem Know-how.

„Die Umfrage zeigt die große Attraktivität des Wirtschafts- und Industriestandorts Nordrhein-Westfalen für internatio-

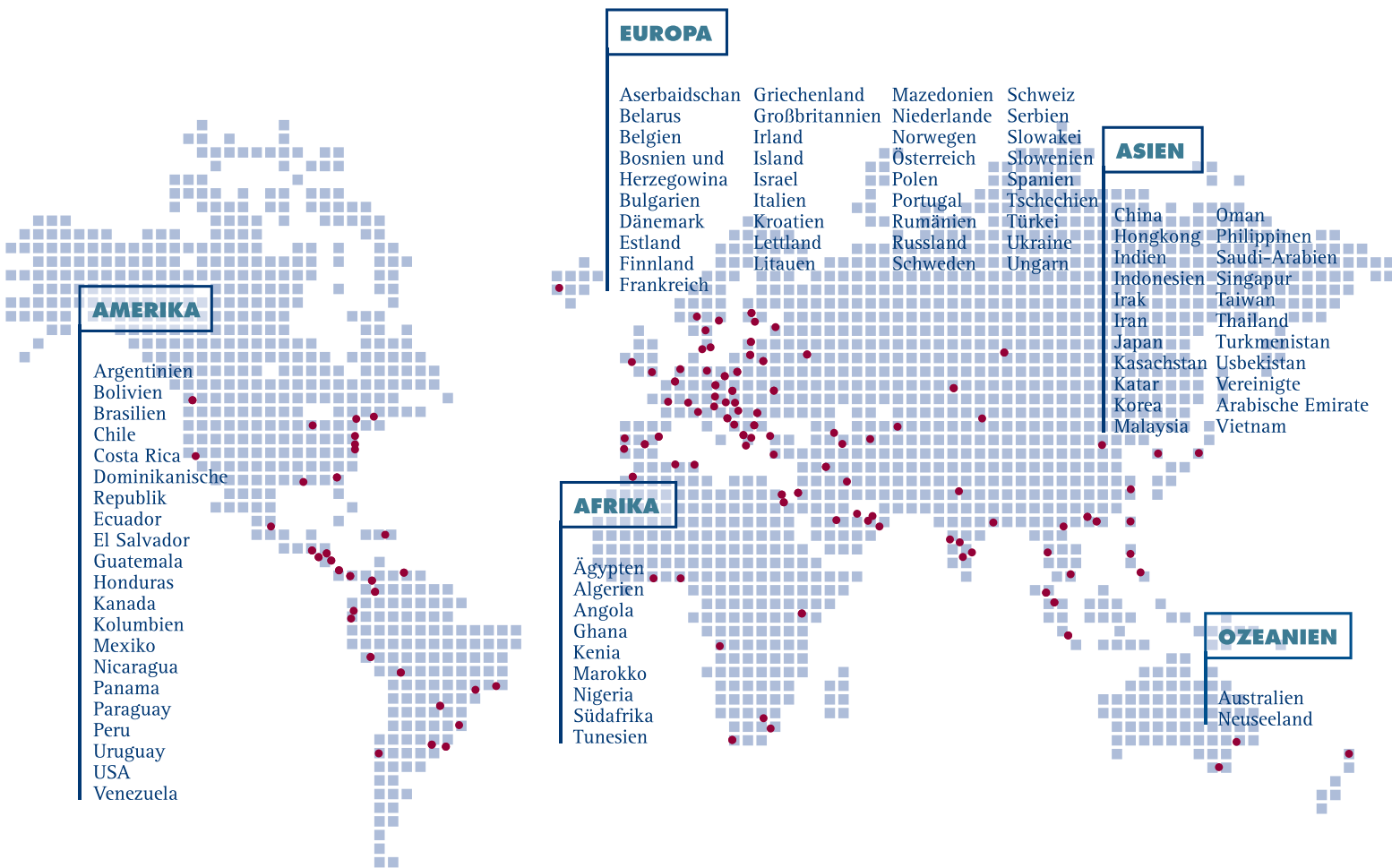
nale Investoren“, unterstreicht NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin. „Doch deshalb lehnen wir uns nicht zurück. Im Gegenteil: Die Landesregierung arbeitet hart daran, bürokratische Hürden für Neuansiedlungen weiter zu senken. So wollen wir Interessenten aus aller Welt die Entscheidung für den Standort NRW erleichtern.“

Nordrhein-Westfalen ist Deutschlands Investitionsstandort Nr. 1. Rund 14.000 ausländische Unternehmen steuern von hier ihre Deutschland- oder Europaaktivitäten. Insgesamt beschäftigen ausländische Firmen im Land circa 750.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. „Der Wettbewerb um ausländische Investoren wird zunehmend stärker“, so Petra Wassner, Geschäftsführerin von NRW.INVEST. „Die Investitionsbereitschaft der ausländischen Unternehmen ist ein beeindruckender Beleg für die Attraktivität und Qualität unseres Standortes. Wir freuen uns, dass sich die ausländischen Unternehmen am Standort NRW so gut entwickeln.“

### NRW – Investitionsstandort Nr. 1

#### IHK: Ausländische Unternehmen im Fokus

Die IHK zu Essen hat im Rahmen ihrer Internationalisierungsstrategie für die MEO-Region bereits seit Jahren ausländische Unternehmen im Blick. Der gemeinsam mit den Wirtschaftsförderungsgesellschaften der drei MEO-Städte speziell auf ausländische Investoren ausgerichtete „FIS – Foreign Investors Service“ hat sich bewährt. So wurden bisher rund 180 ausländische Unternehmen bei ihren Ansiedlungsbemühungen unterstützt. Der Service reicht von der Gründungs- und Finanzierungsberatung über die Immobilien- und Personalsuche bis hin zur Vermittlung von Geschäftskontakten.



„Was steckt hinter den deutschen Exporterfolgen?“, fragt das Wall Street Journal.

## Deutschlands geheime Wirtschaftswaffe

■ Hinter Deutschlands Exporterfolg steckt ein überdimensionales globales Verkaufsförderungsnetzwerk, das zur Steigerung eines Außenhandelsüberschusses beiträgt, der mittlerweile für Spannungen mit den europäischen und US-amerikanischen Partnern sorgt. Der ohnehin bereits hohe Überschuss Deutschlands beim Erwerbs- und Vermögenseinkommen stieg im September im Vorjahresvergleich um fast 18 Prozent, während neuesten Erhebungen zufolge die Bilanzen anderer Länder der Eurozone leicht sanken. Nach Angaben der Europäischen Zentralbank ist der Leistungsbilanzüberschuss der 17 Länder umfassenden Eurozone im September um weniger als vier Prozent auf 13,7 Milliarden Euro gestiegen – das ist weniger als Deutschlands Überschuss von 20 Milliarden Euro allein genommen. Es gibt jedoch einen Grund für Deutschlands Exporterfolg, der hin und wieder unterschätzt wird: ein unauffälliges, aber hoch entwickeltes globales Netzwerk von Vertre-

tungen, das über Jahrzehnte hinweg aufgebaut wurde, um selbst den kleinsten deutschen Firmen den Zugang zum Exportmarkt zu ermöglichen: Die Deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) verfügen über 120 Standorte in mehr als 80 Ländern mit über 1.700 Mitarbeitern, um deutsche Handelsinteressen zu vertreten.

„Ich glaube nicht, dass es Deutschlands Schuld ist, dass das Land einen Exportüberschuss erzielt“, so Emma Marcegaglia, italienische Unternehmerin und Vorsitzende von „Business Europe“, einer Lobbygruppe aus insgesamt 35 Ländern. „Der wahre Unterschied liegt im deutschen System.“ Dieses System verbindet die AHKs mit den 80 regionalen Industrie- und Handelskammern in ganz Deutschland und finanziert sich aus Geldmitteln von Unternehmen sowie der Regierung. Unternehmern zufolge ist diese Breite und Vernetzung ein besonders großer Vorteil für Deutschlands Hunderttausende kleine

und mittelständische Unternehmen, von denen viele in Familienbesitz sind.

Es handelt sich um Firmen wie beispielsweise die Flösser GmbH, einen zwölköpfigen Anbieter von Fahrzeuglampen und Signalhörnern mit Sitz in Trier, zwei Stunden vom nächstgelegenen Flughafen entfernt. Als Firmeninhaber Hans Otto Flösser voriges Jahr die Entscheidung traf, nach Vietnam zu exportieren, schien ihm der ferne, ausländische Markt gar nicht so beängst-

gend. Flösser, der bereits in zirka 100 Länder exportierte, wandte sich an die deutsch-vietnamesische Auslands-handelskammer in Ho-Chi-Minh-Stadt. Gegen eine bescheidene Gebühr, wie er sagt,

führte die AHK Marktstudien durch, fand potenzielle Distributoren und kontaktierte mehrere von ihnen.

Als Flösser nach Vietnam flog, um die Kandidaten zu treffen, plante die Handelskammer die Besuchstermine, organisierte Dolmetscher und kümmerte sich sogar um einen Wagen nebst Chauffeur. Wenige Tage später hatte Flösser einen Vertriebspartner gefunden. Die Gebühren der Auslandshandelskammer wurden durch seine erste Lieferung mehr als abgedeckt, erklärt er. „Ich glaube, es wäre für uns als Ausländer sehr schwierig gewesen, auf eigene Faust nach Vietnam zu kommen“, so Flösser.

Nach Auskunft aus deutschen Führungsetagen sind Flössers Erfahrungen typisch. Mitarbeiter der Auslands-handelskammern geben an, cirka 50.000 Geschäftsleuten jährlich weiterzuhelfen. Kein anderes westliches Land liefert Kleinunternehmen auch nur annähernd so viel Unterstützung im Ausland. Lediglich einige asiatische Länder, wie Taiwan und Südkorea, bieten vergleichbare Hilfen an, wie Exportfachleute berichten.

„Es ist unglaublich, wie stark die Deutschen im Ausland sind“, so Arnaldo Abruzzini, italienischer Firmeninhaber und Generalsekretär von Eurochambres, einer Lobbygruppe für Kleinunternehmen in Brüssel.

Die Wirkung des starken Exportnetzwerks Deutschlands wird zusätzlich verstärkt durch die Wettbewerbsfähigkeit der High-End-Nischenhersteller des Landes und die ausgeprägte deutsche Sparkultur. Diese Kombination führt zu den enormen Handelsüberschüssen, die zunehmend in die Kritik geraten. Deutschland gehe jedoch nicht bei seinen Nachbarn in der Eurozone betteln, so Andreas Rees, Ökonom bei UniCredit.

Der deutsche Überschuss beim Handel mit der übrigen Eurozone ist von fünf Prozent des BIP vor der Fi-

nanzkrise von 2008 auf aktuell knapp zwei Prozent zurückgegangen. Deutschlands Handelsüberschuss wird außerhalb Europas erwirtschaftet, wo das Exportnetzwerk insbesondere in Aktion tritt. So hat Deutschland beispielsweise in den letzten Jahren ein Defizit von 1,5 Prozent seines BIP beim Handel mit China nahezu komplett abgebaut. „Anstatt sich zu beschweren und mit dem Finger auf China zu zeigen, haben die deutschen Firmen einfach das Beste daraus gemacht“, so Rees. „Es ging mehr darum, in China Fuß zu fassen.“

Zwischen dem ersten Quartal 2008 und Mitte 2013 gingen die deutschen Exporte in die übrige Eurozone um sieben Prozent zurück. In Indonesien und China hingegen verdoppelten sie sich und in Südkorea, Brasilien und im Nahen Osten stiegen sie deutlich an. Seit der Finanzkrise 2008 analysieren Regierungsbeamte in Ländern wie den USA und Großbritannien das deutsche Exportmodell, um ihren eigenen Auslandsabsatz zu erhöhen, insbesondere den kleinerer Unternehmen. Präsident Barack Obama startete 2010 die „National Export Initiative“ mit dem erklärten Ziel, bis 2015 den Export zu verdoppeln.

Zwar ist der Auslandsabsatz gestiegen, aber der Brookings Institution zufolge liegt das Land mehr als 200 Milliarden US-Dollar unter dem angestrebten Wert. Ein wichtiger Grund dafür bestehe darin, dass zwar die großen US-Konzerne zunehmend global agieren, kleine und mittelgroße US-Unternehmen sich jedoch in der Regel deutlich weniger ins Ausland orientieren, so Exportfachleute.

Amerikanische Unternehmer ziehen es seit Langem vor, im Inland zu expandieren anstatt im Ausland. US-amerikanische Industrie- und Handelskammern konzentrierten sich weitgehend auf große Unternehmen, so Außenhandelsexperten, und Regierungsbemühungen zur Förderung des Exports waren bislang für kleine Unternehmen wenig benutzerfreundlich.

Einer Regierungserhebung zufolge verfügt Washington über 19 verschiedene Stellen, die für unterschiedliche Aspekte des Exports zuständig sind. „Die USA haben keine Exportkultur, um amerikanischen Exporteuren auf kommunaler Ebene zu helfen“, so Brad McDearman, Leiter eines Projekts der Brookings Institution. Ziel des Projekts ist es, von den Erfahrungen kleiner Unternehmen zu lernen und ihnen zu helfen, mehr wie die deutschen Firmen am Auslandswettbewerb teilzunehmen.

*Daniel Michaels und Brian Blackstone*

*Übersetzt aus dem Englischen. Erschienen am 18. November 2013 in der Online-Ausgabe des Wall Street Journals. Die deutsche Ausgabe finden Sie unter [www.wsj.de](http://www.wsj.de).*

## Globales Netzwerk

An 120 Standorten in über 80 Ländern unterstützen 1.700 AHK-Mitarbeiter deutsche Unternehmen bei ihrem Exportgeschäft.

Quelle: DIHK

Nicht überflüssig:

# Forschungs- und Innovationsförderung



Foto: flas100

■ Was haben Themen wie demografische Entwicklung und Klimawandel mit unserer Trinkwasserversorgung zu tun und wie beeinflussen sie die Infrastruktur in der Wasserentsorgung? Fragen, mit denen sich das IWW Zentrum Wasser aus Mülheim an der Ruhr seit fast 30 Jahren beschäftigt. Die Einrichtung versteht sich als Innovationspool Trinkwasser mit 20 Gesellschaftern aus der Wasserwirtschaft. Ihre Arbeitsbereiche decken die gesamte Wasserversorgung ab und reichen vom Wasserressourcen-Management über Wassertechnologie, Wasserqualität und Wassernetze bis hin zur Managementberatung. Knapp 100 Naturwissenschaftler, Ingenieure, Ökonomen und Techniker arbeiten heute in Mülheim sowie an Standorten in Hessen und Niedersachsen für das 1986 gegründete Zentrum. Kunden des Instituts sind Wasserversorger, Industrie, Schwimmbadbetreiber, Ministerien und Behörden. Die Ausrichtung der Anfangsjahre war klar regional: Die Kunden stammten aus dem Umland, die Forschungsaktivitäten fanden überwiegend in Projekten statt, die aus Landes- und Bundesmitteln finanziert wurden.

Die Arbeit des IWW wurde bald auch überregional und europaweit bekannt. Durch die Mitarbeit in euro-

päischen Normungsgremien intensivierten sich die grenzüberschreitenden Kontakte. Diese mündeten im neuen Jahrtausend in erste Beteiligungen an europäischen Forschungsvorhaben. Unterstützt wurden diese von der ZENIT GmbH.

Die verstärkte Präsenz auf europäischer Ebene zahlte sich für die Wasserexperten auch im Hinblick auf die Dienstleistungsangebote und Umsatzentwicklung aus. Darüber hinaus profitiert man vom zunehmenden internationalen Bekanntheitsgrad und einem wachsenden Netzwerk. Im Jahr 2009 entschied sich die Unternehmensführung daher für den gezielten Ausbau der europäischen Forschungsaktivitäten und richtete eine zentrale Stabstelle „Forschungskoordination“ ein. Betreut wird der Bereich von Dr. David Schwesig, der bis dahin als Laborleiter im Unternehmen tätig war.

Diese Entscheidung zahlte sich aus: Gleich der erste vom Unternehmen koordinierte EU-Antrag mit insgesamt 31 Partnerinstitutionen war erfolgreich. Das Vorhaben „TRUST“ ([www.trust-i.net](http://www.trust-i.net)) entwickelt über einen Zeitraum von vier Jahren neue Technologien und Ma-

**Vom Projektpartner  
zum Projektkoordinator**

Olympia Partner Deutschland



Sparkassen-Finanzgruppe



Im März 2014 in allen teilnehmenden Sparkassen  
**Internationale  
Aktionswochen**  
[www.erfolgreich-im-ausland.de](http://www.erfolgreich-im-ausland.de)

## Mit uns kennt Ihr Erfolg keine Grenzen.

Überall an Ihrer Seite: die Sparkassen und ihr internationales Netzwerk.



Ob Sie mit Ihrem Unternehmen international expandieren wollen oder Unterstützung bei Import-/Exportgeschäften suchen – als einer der größten Mittelstandsfinanzierer sind wir mit unseren globalen Kontakten und langjähriger Beratungskompetenz auf der ganzen Welt für Sie da. Mehr dazu bei Ihrem Berater oder auf [www.erfolgreich-im-ausland.de](http://www.erfolgreich-im-ausland.de). Wenn's um Geld geht – Sparkasse.



Über das EU-Vorhaben „DESSIN“ ist das IWW Zentrum Wasser...

nagementwerkzeuge, um den urbanen Wasserkreislauf effizienter, ressourcenschonender und nachhaltiger gestalten zu können.

Auch 2013 koordinierte das IWW eine erfolgreiche Antragstellung für ein EU-Großvorhaben: Das Projekt „DESSIN“ startete mit 20 Partnerorganisationen Anfang 2014. Ziel ist es, technische Innovationen für Verbesserungen in den Bereichen Wasserqualität

und Wasserknappheit in städtischen Regionen Europas voranzubringen. An fünf europäischen Standorten sollen neue Technologien unter realen Bedingungen eingesetzt und ihr technischer, ökologischer und ökonomischer Vorteil gezeigt werden. In der MEO-Region arbeiten die Emschergenossenschaft, die Universität Duisburg-Essen und zwei mittelständische Unternehmen an innovativen Lösungen zur Echtzeitsteuerung und optimierten Aufbereitung von Regenüberläufen im Emschergebiet; einer wichtigen Begleitmaßnahme im Zuge des Emscherumbaus von einem Schmutzwasserlauf hin zu einem naturnäheren Gewässerzustand.

Partner in EU-Projekten und vor allem deren Koordinatoren müssen wissen, welche Anforderungen an sie gestellt werden und welche Erwartungshaltung die

## Kein Antrag ohne Beratung

Geldgeber haben. So gilt es, das Projekt inhaltlich und formal gut zu planen und umzusetzen. „Kein Hexenwerk“, weiß David Schwesig, der aber gleichzeitig von Antragstellungen oder Projektteilnahmen ohne professionelle Beratung abrät. Diese Einschätzung unterstreicht auch die für den Bereich Forschung zuständige NRW-Wissenschaftsministerin Svenja Schulze. „Kein Antrag ohne Beratung“ lautet deshalb das zum Start des neuen EU-Rahmenprogramms für Forschung und Innovation ausgegebene Motto.

Beim IWW ist dies seit langem selbstverständlich. Sein Partner ist die ZENIT GmbH, die ein umfangreiches Beratungsangebot rund um EU-Förderprogramme aufbauen konnte.

---

» Als wir erstmals einen Antrag im 7. Forschungsrahmenprogramm mit 30 Partnern koordiniert haben, hat uns ZENIT sowohl durch kritische Prüfung des Antrags als auch durch Vermittlung wichtiger Kontakte sehr praxisnah und erfolgreich unterstützt. «

*Dr. David Schwesig, Forschungskoordinator IWW Zentrum Wasser*

---

Eine Erstberatung durch die GmbH ist dank ihrer Einbindung in das Enterprise Europe Network kostenlos möglich. Ihm gehören rund 600 Organisationen mit etwa 5.000 Experten in über 50 Ländern an. Zum Netzwerk der EU-Kommission zählen alle 28 EU-Mitgliedsstaaten sowie eine wachsende Zahl weiterer Länder. Für NRW zuständig ist das Konsortium „NRW.Europa“ aus ZENIT GmbH und NRW.BANK, das auch vom Land NRW finanziell unterstützt wird.

## Das neue Rahmenprogramm

Mit rund 77 Mrd. EUR für den Zeitraum 2014 bis 2020 ist Horizon 2020 das weltweit größte Förderprogramm für Forschung und Innovation. Gefördert werden exzellente Innovationsvorhaben in internationalen Konsortien. Obwohl das Programm sehr vielschichtig angelegt ist, wird ein gemeinsamer Nenner

verfolgt. Dieser heißt: Wissensgewinn durch internationale Spitzen- und angewandte Forschung in Kombination mit einer stringenten Verwertung der Projektergebnisse. Gefragt sind sowohl die Berücksichtigung von Forschungsfragen als auch das Thema Markteintritt mit Business- und Verwertungsplänen. Gerade dies macht Projekte für den Mittelstand spannend und ist eine der wesentlichen Neuerungen des neuen Rahmenprogramms. Horizon 2020 bietet kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) mehrere



...auch an Begleitmaßnahmen zum Emscherumbau beteiligt.

Fotos: Emschergenossenschaft

Möglichkeiten, sich zu beteiligen. Aufgrund der gestiegenen Budgets sowie der politischen Vorgabe, 20 Prozent der Budgets aus den Bereichen „Industrielle Führerschaft“ und „Gesellschaftliche Herausforderungen“ an KMU zu vergeben, sind sie gefragte Projektpartner. Im Programmfokus stehen drei Schwerpunkte und verschiedene Förderinstrumente.

Der Schwerpunktbereich „Exzellente Wissenschaft“ setzt auf themenoffene Förderung von eher grundlagenorientierten Forschungsprojekten in verschiedenen Förderlinien, die vorrangig Hochschulen und Forschungseinrichtungen ansprechen. Allerdings wurden für KMU interessante Nischen geschaffen, in denen kleine Kooperationsprojekte vorgesehen sind, die den Personalaustausch zwischen Industrie und Forschung unterstützen.

Das SchwerpunkttHEMA „Industrielle Führerschaft der Industrie“ fokussiert die Finanzierung vorrangig industriegetriebener Forschungs- und Innovationsprojekte. Dies geschieht in gesetzten Schlüsseltechnologien wie Informationstechnologie oder Biotechnologie sowie die Bereitstellung von Risikokapital für Forschungskredite. Ziel ist es, privatwirtschaftlich finanzierte Investitionen in Forschung zu stimulieren.

„Gesellschaftliche Herausforderungen“ heißt der dritte Schwerpunkt, der gesellschaftspolitisch wichtige Fragen wie den demografischen Wandel, den Umgang mit Umwelt und Ressourcen oder den Bereich Verkehr beinhaltet.

Für den Mittelstand besonders interessant ist das KMU-Instrument. Es ist in die beiden letztgenannten

SchwerpunkttHEMEN integriert und wird aus ihnen finanziert. Antragsberechtigt sind ausschließlich KMU, andere Organisationen können

### Förderinstrument für KMU

per Unterauftrag eingebunden werden. Das KMU-Instrument ist dreiphasig aufgebaut, wobei eine Förderung nur in den beiden ersten Phasen erfolgt. Während in Phase 1 eine Machbarkeits- oder Durchführbarkeitsstudie pauschal mit bis zu 50.000 Euro gefördert wird, ist die zweite Phase Prototypen und Demonstrationsanlagen vorbehalten. Bis zu 70 Prozent der Kosten dafür sind in der Regel finanzierbar. In Phase drei erfolgt die wettbewerbliche Kommerzialisierung von Forschungs- oder Innovationsergebnissen durch Unternehmen. Diese wird nicht durch Projektförderung unterstützt, sondern durch die Beantragung von Finanzinstrumenten wie Bürgschaften, Kredite und Beteiligungskapital.

KMU können darüber hinaus Angebote zur Innovationsbegleitung oder zum Innovationscoaching durch Spezialisten in Anspruch nehmen. Organisiert wird der Zugang dazu durch das Enterprise Europe Network. Als Netzwerkpartner wird ZENIT daher auch in Zukunft Ansprechpartner für Akteure wie David Schwesig bleiben. Die Leistungen der Förderexperten umfassen unter anderem den Bereich Information inkl. Fördersprechtagen und Förder-Hotline, die kostenlose individuelle Erstberatung, die Einschätzung von Projektideen und Förderempfehlungen sowie die Projektbegleitung, zu der Antragscoaching, Proposalcheck und strategische Konsortialbildung gehören.

Tim Schüürmann, Berater bei der ZENIT GmbH

# Die Energiewende neu justieren

■ Ganz oben auf der Agenda der zukünftigen Regierungspolitik muss die Frage stehen, mit welchen Strategien wir die wirtschaftlichen Energieeffizienz-Potenziale im industriellen, öffentlichen und privaten Sektor heben können. Energieeffizienz rechnet sich; auch für die Volkswirtschaft. Sie schafft in Deutschland zusätzliche Arbeitsplätze, reduziert die Importabhängigkeit und die Energiekostenbelastung der Verbraucher und nicht zuletzt erhöht sie die Exportchancen für deutsche Anlagen, Maschinen und Produkte auf den globalen Märkten. Egal

ob in China, Russland, Kasachstan oder der Türkei, überall sind deutsche Effizienztechnologien gefragt.

Natürlich muss der Staat die Ziele definieren, den Rahmen abstecken und die notwendigen Förderinstrumente bereitstellen. Die konkrete Ausgestaltung und Umsetzung sollte aber individuell erfolgen. Über die Energieeinsparverordnung hat der Staat beispielsweise für Neubauten die Effizienzanforderungen um 25 Prozent verschärft, was wirtschaftlich sinnvoll ist. Gleichzeitig wurde durch die

Beschlüsse zur Anwendung und Ausgestaltung des Gebäudeenergieausweises ein wichtiges Instrument für mehr Markttransparenz geschaffen. Jetzt muss noch der Förderrahmen neu gestaltet werden. Neben dem bestehenden KfW-Programm benötigen wir dringend die steuerliche Abschreibungsmöglichkeit für Energieeffizienzinvestitionen, um die angestrebte energetische Sanierungsrate zu erreichen.

Die Energiewende neu justieren heißt, Anreize für Innovation zu schaffen. Heute sind Investoren gefragt, die sich neue Märkte und Kunden für ihre Stromerzeugung suchen, in zukunftsweisende Techniken investieren und damit tatsächlich dafür sorgen, dass das Energiesystem intelligenter wird. Deshalb kann man den Regierungsauftrag auch provokativ so formulieren: 13 Jahre Erneuerbare-Energien-Gesetz sind genug. Der Vorrang für den Ausbau von Photovoltaikanlagen und Windkraftwerken ohne jegliche energiewirtschaftliche Steuerung darf keine absolute Priorität mehr genießen. Stattdessen sollten alle Kräfte auf die umfassende Optimierung des Energiesystems konzentriert werden. Die Vorschläge zur Änderung des EEG können nur der Anfang einer grundlegenden Reform sein, die angesichts der drängenden Probleme schnell kommen muss. Das Auktionsmodell für erneuerbare Energien ist ein richtiges Instrument, um den weiteren Ausbau der regenerativen

Stromerzeugung energiewirtschaftlich zu steuern. Damit wird eine definierte Menge an regenerativer Stromerzeugung in einer bestimmten Region ausgeschrieben. Diese soll dann vom Erzeuger direkt vermarktet werden. Bei dem Auktionsmodell bekommen diejenigen Investoren den Zuschlag, die unter Berücksichtigung der Netz- und Infrastrukturkosten den niedrigsten Förderbedarf aufweisen. Damit könnte das bisherige System der staatlich festgelegten Vergütungssätze abgelöst werden durch ein Modell, das gute Innovationsanreize bietet, weil die zu zahlenden Prämien durch den Markt ermittelt werden.

Wir haben im Jahr 2013 knapp über 20 Milliarden Euro für die Finanzierung von regenerativer Stromerzeugung ausgegeben. Eines der Hauptziele der Energiewende, nämlich die Reduktion der CO<sub>2</sub>-Emissionen, wird jetzt schon im zweiten Jahr verfehlt. Verantwortlich ist dafür der Anstieg der Stromerzeugung aus Braun- und Steinkohlekraftwerken, die im heutigen Marktsystem die hocheffizienten Erdgaskraftwerke aus dem Markt drängen.

Diejenigen, die jetzt behaupten, dass an diesem Markt- oder Systemversagen die konventionellen Kraftwerke schuld seien, machen es sich zu einfach. Wir haben heute erst knapp 25 Prozent regenerative Stromerzeugung, das heißt rund 75 Prozent stammen noch aus konventionellen Kraftwerken. Auch wenn heute in bestimmten Stunden die Photovoltaikleistung ausreichen würde, um die Last vollständig zu decken, brauchen wir die konventionellen Kraftwerke weiterhin für die Versorgungssicherheit, spätestens bei Dunkelheit oder bedecktem Himmel.

Auch ein zweites wichtiges Instrument gilt es bald zu realisieren. Es muss möglichst schnell ein Kapazitätsmarkt eingeführt werden, um die Versorgungssicherheit, insbesondere in Bayern und Baden-Württemberg, auch nach dem Abschalten der Atomkraftwerke zu erhalten. Über europaweite Ausschreibungen sollte die kostengünstigste Leistung ermittelt werden, die zur Wahrung der Versorgungssicherheit notwendig ist. Die Ausschreibung der notwendigen Leistung müsste technologieoffen erfolgen, aber CO<sub>2</sub>-Obergrenzen für Kraftwerke festlegen, die sich an der Ausschreibung beteiligen dürfen.

Die Aufgaben für die neue Bundesregierung liegen auf dem Tisch. Die richtigen Lösungen dafür müssen jetzt entwickelt, konkretisiert und diskutiert werden – nicht nur in Abstimmung mit den Bundesländern, auch im Einverständnis mit unseren europäischen Nachbarländern. Die konsequente Umsetzung all dessen erfordert Mut von der Regierung. Der Erhalt des Industriestandorts Deutschland und die sozialverträgliche Umsetzung der Energiewende sollten es aber wert sein.

*Stephan Kohler, Vorsitzender der Geschäftsführung, Deutsche Energie-Agentur GmbH*

**Konventionelle Kraftwerke bleiben wichtig**



Stephan Köhler

Foto: dena

## 13 Jahre EEG sind genug





**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)



## NanoFocus: Auszeichnung vom NRW-Wirtschaftsministerium

■ Die Oberhausener NanoFocus AG wurde vom nordrhein-westfälischen Wirtschaftsministerium für die Bestleistung „Technologieführer in der optischen 3D-Oberflächenmesstechnik“ ausgezeichnet. Die Prämierung erfolgte im Rahmen der Standortmarketing-Kampagne „Germany at



its best: Nordrhein-Westfalen“ in der Kategorie Technologie/Innovation.

Die Kampagne würdigt besondere Leistungen von Unternehmen, Institutionen oder Persönlichkeiten aus Nordrhein-Westfalen. Ziel der Kampagne ist es, das Bundesland anhand herausragender Beispiele als

Deutschlands Investitionsstandort Nr. 1 und als international starken Wirtschaftsstandort zu positionieren.

„Als erfolgreiches Hightech-Unternehmen mit festen Wurzeln in Nordrhein-Westfalen freuen wir uns sehr über die Ehrung durch das Wirtschaftsministerium“, sagt Jürgen Valentin, Technologievorstand der NanoFocus AG.

Die NanoFocus AG entwickelt und produziert hochauflösende optische 3D-Oberflächenmesstechnik. Überall dort, wo submikrometerfeine Oberflächenstrukturen eine Rolle spielen, setzen Unternehmen und Forschungsinstitute weltweit die Messtechnik der Oberhausener zur Qualitätssicherung, Produktionskontrolle und Laboranalyse ein.

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

## Atlas Copco: In Deutschland moderat zugelegt

■ In Deutschland verzeichnete der schwedische Konzern Atlas Copco 2013 ein moderates Wachstum: Die Auftragseingänge stiegen um 0,5 Prozent, im Rechnungsausgang stand sogar ein Plus von 2,5 Prozent zu Buche.

„Die Nachfrage aus der Allgemeinen Industrie war ordentlich“, sagte Piet Leys, Geschäftsführer der Atlas Copco Holding GmbH in Essen. „Aber die Automobilindustrie investierte hierzulande deutlich zurückhaltender als im Jahr davor.“

Demgegenüber war diese Branche aufgrund anziehender Nachfrage aus Asien und den USA weltweit für das gute Ergebnis des Konzernbereichs Industrietechnik verantwortlich, zu dem unter anderem Atlas Copco Tools und SCA Schucker gehören.

Das Baugeschäft wurde vor allem vom Export getrieben. Davon profitierte beispielsweise die Essener Atlas Copco Construction Tools GmbH. Das Unternehmen fertigt hydraulische Bauwerkzeuge, die von Deutschland aus weltweit vertrieben werden.

Das vergangene Jahr war in Deutschland außerdem von Akquisitionen geprägt: So wurde der Solinger Werkzeugspezialist Saltus übernommen, der Drehmomentschlüssel anbietet, sowie die Synatec-Gruppe, die auf Montage-Arbeitsplatzsysteme und Qualitätssicherung in der Automobilindustrie spezialisiert ist. Allein diese beiden Unternehmen, die über die Grenzen Deutschlands hinaus tätig sind, vergrößerten die Belegschaft um 170 Beschäftigte aus.

Insgesamt waren zum Ende des Jahres für den Konzern in Deutschland 2.680 Mitarbeiter tätig, darunter 140 Auszubildende (2012: insgesamt 2360).  
[www.atlascopco.com](http://www.atlascopco.com)

Hydraulischer Bohrwagen für den Tunnelausbau

Foto: Atlas Copco



## Tag der Konsulate auf der E-world energy & water

■ Der sog. „Tag der Konsulate“ ist inzwischen fester Bestandteil der Messe E-world energy & water. Bereits zum 6. Mal konnten Vertreter der Stadt Essen, der Messe Essen, der IHK zu Essen, der EWG – Essener Wirtschaftsförderungsgesellschaft und des Messeveranstalters con|energy zahlreiche Vertreter ausländischer Botschaften/Konsulate in NRW bzw. Deutschland begrüßen. Das Treffen hat sich zu einer intensiv genutzten Kommunikationsplattform entwickelt, um gemeinsame Aktivitäten und Projekte zur Förderung bilateraler Wirtschaftsbeziehungen zu erörtern. Zudem fanden Messerundgänge zu den Themen „Erneuerbare Energien“ und „Energieeffizienz“ statt.



Gruppenfoto anlässlich des Tages der Konsulate im Rahmen der Messe E-world energy & water. Foto: Udo Geisler

## Metropole Ruhr: Erneuter Gästerekord in 2013



Foto: Getty Images/Thinkstock

■ Die Metropole Ruhr kann auf ein erfolgreiches Jahr 2013 zurückblicken. Sowohl bei den Ankünften als auch bei den Übernachtungen konnten neue Bestmarken erzielt werden. Insgesamt 3.655.875 Gäste sorgten in den Beherbergungsbetrieben für 7.233.685 Übernachtungen. Damit stieg die Anzahl der Übernachtungen in der Region um 3,0 Prozent und die Gästeankünfte um 2,4 Prozent.

Die Zahl der ausländischen Gäste stieg um 8,7 Prozent auf 649.430 und auch die Übernachtungszahlen der Ausländer übertraf mit 1.228.435 den Vorjahreswert um 5,4 Prozent. Spitzenreiter in der Metropole Ruhr ist wieder Essen mit 1.386.466 Übernachtungen.

„Nach dem Erfolg im Kulturhauptstadtjahr und den darauf folgenden Rekordjahren 2011 und 2012 ist es wieder gelungen, einen Gästerekord in 2013 aufzustellen. Wenn man diese Entwicklungen mit anderen Kulturhauptstädten vergleicht, bei denen in den meisten Fällen die Übernachtungszahlen rückläufig sind, können wir mehr als zufrieden sein“, erklärt Axel Biermann, Geschäftsführer der Ruhr Tourismus GmbH.

PASST  
ZU  
MIR

MEHR INFOS



**IDEE GEHABT.  
FINANZSTRATEGIE GEFUNDEN.**



**GENO BANK**

IN ESSEN MEHR ERREICHEN



Der Vorstand der Sparkasse Essen konnte über ein gutes Ergebnis für 2013 berichten.

Foto: Sparkasse Essen

## Sparkasse Essen: Gute Ergebnisse trotz Niedrigzinsen

■ „Wir blicken auf ein gutes Jahr zurück, aber die lang anhaltende Niedrigzinsphase hat unsere Kunden und uns vor neue Herausforderungen gestellt“, betonte der Vorstand der Sparkasse Essen in der Bilanzpressekonferenz. Die Bilanzsumme betrug rund 7,9 Mrd. Euro.

Das Kundeneinlagengeschäft konnte die Sparkasse deutlich um fast 135 Mio. Euro auf 5,5 Mrd. Euro steigern. Ganz oben auf der Prioritätenliste stehen unverändert die Themen Sicherheit und Flexibilität. „Viele warten auf die Zinswende“, so Hans Martz, Vorstandsvorsitzender des Geldinstituts. Er rechnet allerdings damit, dass die Zinsen in den kommenden ein bis zwei Jahren weiterhin niedrig bleiben werden.

Die Kreditnachfrage sank leicht um 73 Mio. Euro auf 5,6 Mrd. Euro, wobei unterschiedliche Trends erkennbar seien: Einen historischen Rekord erreichte man im Bereich der Baufinanzierungen. Die Essener investierten annähernd 367 Mio. Euro in Betongold. „Das ist das beste Ergebnis an Neuabschlüssen, das wir je hatten. Wir hatten nicht gedacht, dass wir das Rekordergebnis von 2012 noch toppen könnten“, so der Vorstand. Andererseits nahmen viele Essener Unternehmen weniger Kredite für Investitionen in Anspruch und nutzten für den kurzfristigen Kapitalbedarf ihre Liquiditätsspielräume. Im vergangenen Jahr finanzierte die Sparkasse 43 Existenzgründungsvorhaben mit einem Bewilligungsvolumen von 4,7 Mio. Euro, wobei der Schwerpunkt im Bereich der Dienstleistungen (13) und bei den Freiberuflern (13) lag.

Bei der geschäftlichen Entwicklung 2014 sah der Vorstand des Instituts eine differenzierte Entwicklung. Im

Einlagengeschäft spiele die Zinspolitik der Notenbanken die entscheidende Rolle: „Ohne die Zinswende sehen wir keine einschneidenden Veränderungen im Kundenverhalten.“ Im Kreditgeschäft prognostizierte der Vorstand bei den Immobilienfinanzierungen, dass die Rekordergebnisse nicht gehalten werden können, weil das Angebot an guten Immobilien in Essen einfach knapper wird. Allerdings sah der Vorstand im Zuge der konjunkturellen Verbesserung ein wieder erstarkendes Engagement der Firmen- und Gewerbekunden. Das Betriebsergebnis vor Bewertung konnte die Sparkasse von 72,2 Mio. Euro auf 74 Mio. Euro im Jahr 2013 steigern. „Die Sparkasse hat eine angemessene Risikovorsorge getroffen. Nach Zahlung von voraussichtlich 13,6 Mio. Euro Steuern wird der Jahresüberschuss mit 13,3 Mio. Euro auf Vorjahresniveau liegen. Damit hat die Sparkasse Essen wiederum ein gutes Jahresergebnis erzielt“, sagte der Vorstand.

Im vergangenen Jahr investierte die Sparkasse Essen 4,5 Mio. Euro in Ausstattung und Umbau der Geschäftsstellen. Der größte Teil der Investitionen floss in den Umbau der Geschäftsstellen Kettwig und Frohnhausen. Für 2014 ist das Investitionsvolumen auf 4,6 Mio. Euro erhöht worden. So sollen mehrere Geschäftsstellen modernisiert und im Frühsommer eine neue Geschäftsstelle in Frinrop eröffnet werden.

Im Jahr 2013 stellte das Institut den Essener Bürgern in den Bereichen Soziales, Kunst/Kultur, Wissenschaft, Sport, Wirtschaft und Ausbildung 4,5 Mio. Euro über gemeinnützige Institutionen zur Verfügung.

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

## Jointvalue GmbH: Verbindungen schaffen

■ Kontakte und Netzwerke sind das A und O in der globalen Geschäftswelt. „Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass sich Unternehmensziele oft nur mit Hilfe von Partnern erfolgreich realisieren lassen“, erklärt Geschäftsführer Michael Philipp den Ansatz seines Start-up-Unternehmens. Die 2013 in Essen gegründete Jointvalue GmbH berät Unternehmen in allen Fragen rund um die Themen strategische Allianzen, Kooperationen und Fusionen.

„Unsere Vorgehensweise wird durch die Motive unserer Kunden vorgegeben. Wir beginnen unsere Arbeit mit einem 3-Phasen-System, das sich in Analyse, Transaktion und Implementierung unterteilt“, so Phillip. Gemeinsam mit dem Kunden wird ein zielgerichtetes und individuelles Konzept erstellt, für dessen Umsetzung die Jointvalue GmbH bei Bedarf auch zur Verfügung steht – z.B. durch die Übernahme von Managementfunktionen auf Zeit.

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



Michael Philipp

Foto: Diana Eich



*Typisch Tom:*  
**macht sich nützlich**



*Typisch Ford:*  
**macht sich lang**

## DER NEUE FORD TRANSIT CONNECT

### > beeindruckende Laderaumlänge

Der neue Ford Transit Connect ist „International Van of the Year 2014“. Zu Recht, denn als effizienter und flexibler Transportprofi überrascht er mit einer erstaunlichen Ladekapazität. Beispiel gefällig? Selbst Bauplatten mit einer Größe von 2,4 x 1,2 m sind kein Problem. Und sogar längere Objekte bis zu 3,40 m verstauen Sie ganz einfach dank der Trennwand mit Durchlademöglichkeit. Überzeugen Sie sich selbst!



Eine Idee weiter

## Kötter: 200 neue Arbeitsplätze

■ Die KÖTTER Unternehmensgruppe mit Stammsitz in Essen bleibt auf gutem Kurs. Trotz des Wettbewerbsdrucks in den Märkten für Sicherheits-, Reinigungs-, Personal- und Gebäudedienste sowie des schwachen konjunkturellen Umfelds mit einem gesamtwirtschaftlichen Plus von 0,4 Prozent verzeichnete das vor 80 Jahren gegründete Familienunternehmen einen leichten Zuwachs. Die Mitarbeiterzahl stieg um 200 auf jetzt

15.500 Beschäftigte, das entspricht einem Plus von 1,3 Prozent. Der Umsatz stieg auf 383 Millionen Euro, ein Zuwachs von 0,8 Prozent. Für 2014 wird ein moderates Wachstum prognostiziert.

Die Sparte Security behauptete sich insbesondere in den Bereichen Sicherheitsdienste und -technik durch Neuaufträge sowie Auftrags Erweiterungen bei Bestandskunden, etwa in der Industrie, der Logistikbranche und im Handel. Gleichzeitig wurden die Spezialdienste etwa im Bereich der Luftfrachtkontrolle ausgebaut und das 2012 gestartete Geschäftsfeld Fire & Service konnte eben so im Markt Fuß fassen.

Die positive Entwicklung für den Bereich Cleaning, resultiert nach Firmenangaben ebenfalls aus Neuaufträgen und Auftrags Erweiterungen. Vor allem der Weg als Dienstleister z.B. Transport & Logistik, die Industrie oder das Gesundheitswesen sei konsequent weiterverfolgt worden. dabei spiele das Thema Nachhaltigkeit eine große Rolle, etwa durch die Entwicklung spezifischer Segmente wie die Reinigung in Krankenhäusern, Pflege- und Seniorenheimen.

Erhebliche Sorge bereite allerdings der sich weiter verschärfende Wettbewerbsdruck. „Zudem hoffen wir auf eine Wirtschaftspolitik der neuen Bundesregierung, die den Unternehmen Verlässlichkeit bietet, Luft zum Atmen lässt und die Schaffung von Arbeitsplätzen ermöglicht“, so Friedrich P. Kötter.

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



Das Geschäftsfeld Fire & Service, das u. a. die Heißausbildung für Feuerwehrkräfte bietet, konnte 2013 im Markt Fuß fassen.

Foto: Kötter

## DEICHMANN: Wachstum bei Umsatz und Filialzahl

■ Das Essener Unternehmen Deichmann ist weiterhin auf. 2013 feierte das Unternehmen sein 100-jähriges Bestehen und verkaufte im Jubiläumsjahr so viele Schuhe wie nie zuvor in seiner Geschichte. 167 Millionen Paar Schuhe gingen weltweit über die Ladentheken oder wurden über die Online-shops verkauft. Das sind zwei Millionen Paar oder 1,3 Prozent mehr als im Vorjahr.

Eine positive Entwicklung konnte das Unternehmen beim Umsatz sowie bei der Entwicklung der Mitarbeiter- und Filialzahlen verzeichnen. Der Gruppenumsatz des Unternehmens belief sich 2013 auf 4,6 Milliarden Euro (netto 4,0 Milliarden Euro). Der Unternehmensgewinn sei nach wie vor zufriedenstellend. „Wir können weiterhin unser Wachstum ohne externe Geldgeber realisieren und bleiben damit unternehmerisch unabhängig“, so Deichmann. „Für uns ist das eine wichtige Voraussetzung unseres Handelns.“

Die Unternehmensgruppe war im vergangenen Jahr in 22 europäischen Ländern und in den USA mit 3.500 Filialen vertreten. Mit rund 35.000 Mitarbeitern im In-



Blick in die Deichmann-Filiale an der Limbecker Straße.

Foto: Deichmann

und Ausland beschäftigte das Unternehmen Ende 2013 etwa 1.300 Arbeitskräfte mehr als 2012.

Ende 2013 beschäftigte die Gruppe in Deutschland 14.630 Mitarbeiter, darunter 2.680 Auszubildende. Für 2014 sind rund 300 Neueinstellungen in Deutschland geplant.

[www.deichmann.com](http://www.deichmann.com)

## „vitra by“-Store: Größte Markenpräsentation im Ruhrgebiet

■ Mehr als 200 Gäste erlebten im Februar den offiziellen Start des vitra by storeR in Essen. Das 400 Quadratmeter große Ladenlokal an der Rüttenscheider Straße ist der erste westdeutsche Store nach dem „vitra by“-Konzept der Vitra. Bisher gibt es zwei vitra by-Stores in Berlin und München. Hinter dem Store stecken drei Unternehmer: Die Geschäftsführer Kerstin Bethan, Thomas Nöth und Thilo Weinland.

„Wir präsentieren die Marke hier in allen Facetten. Das reicht von den bekannten Klassikern von Charles und Ray Eames oder Verner Panton bis zu den neuesten Designikonen für das private Wohnumfeld“, Thomas Nöth. Neben dem Zugpferd Vitra umfasst das Sortiment weitere ausgesuchte Einrichtungsmarken. „Vitra steht im Mittelpunkt. Aber wir haben Vitra durch ausgewählte Partner ergänzt, die jeweils auf einem Feld als Kompetenzführer gelten, das Vitra nicht besetzt“, erläutert Thomas Nöth. Für Stauraumlösungen ist die westfälische Möbelmarke Interlücke an Bord, Licht liefert Artemide, als Partner für Hartbodenbeläge konnte das Team das österreichische Unternehmen Admonter sowie

Debolon aus Dessau gewinnen, Teppiche kommen von der schwedischen Manufaktur Kasthall und textile Dekorationssysteme von Création Baumann.



Bringen die Möbelmarke Vitra an die „Rü“: Kerstin Bethan, Thilo Weinland und Thomas Nöth.

Foto: Vitra

KLARTEXT ZUM RATENKREDIT  
KREDIT TROTZ  
SELBSTÄNDIGKEIT

Jetzt persönlich beraten lassen

Kostenlos anrufen: 0800 11 33 55 2  
(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



## 50 Jahre König Industriebedarf GmbH

Das Unternehmen wurde am 1. Februar 1964 von Helmut König in Mülheim an der Ruhr gegründet – mit der Maxime, beste Qualität bei Produkten und auch im Service zu bieten.

In den Anfängen beschäftigte König fünf Mitarbeiter; gearbeitet wurde zunächst in drei Garagen an der Alten Straße. Das Unternehmen wuchs relativ schnell, bereits im Oktober 1978 erfolgte der Umzug in den neuen Firmensitz an der Rheinstraße im Industriegebiet Rhein-Ruhr-Hafen. Zwei Jahre später wurde das Unternehmen in eine GmbH umstrukturiert und 1986 eine eigene Servicewerkstatt gegründet. Ergänzend wurden auch die Lagerflächen kontinuierlich ausgebaut.

König Industriebedarf gehört heute zu den führenden Fachgroßhandelsunternehmen für Autogenschweißtechnik und Arbeitsschutz mit zurzeit 26 festen Mitarbeitern. Auch die Nachfolge wurde rechtzeitig geregelt. Seit 2004 ist Sohn Thomas König der Geschäftsführer des Unternehmens.

Im Rahmen einer Jubiläumsfeier im Kreise von Mitarbeitern, Familie und Freunden gratulierte stv. Hauptgeschäftsführerin Veronika Lühl im Namen der IHK zu Essen zur Erfolgsgeschichte des familiengeführten Unternehmens und überreichte die Jubiläumsurkunde.

[www.koenig-muelheim.de](http://www.koenig-muelheim.de)

Veronika Lühl gratuliert dem Firmengründer Helmut König und seinem Sohn Thomas König.

Foto: König



## Emscher Genossenschaft: UN zeichnen den Emscher-Umbau aus

für die Auszeichnung des Emscher-Umbaus als offizielle Maßnahme der Weltdekade ausgesprochen. Die Umgestaltung des Emschertals wird von den Vereinten Nationen als „Beispiel für ein partizipatives Öko-Großprojekt“ gewürdigt. Das Vorhaben gilt nun als Bestandteil des Nationalen Aktionsplans der UNESCO, der Organisation der Vereinten Nationen für Bildung, Wissenschaft und Kultur. Der Umbau des Emscher-Systems im Herzen des Ballungs-

■ Das Nationalkomitee der UN-Dekade „Bildung für nachhaltige Entwicklung“ hat sich

raums Ruhrgebiet ist eine europaweit einzigartige Maßnahme zur Revitalisierung eines Flussgebietes von rund 850 Quadratkilometer Fläche. Über einen Zeitraum von fast 30 Jahren werden seit 1992 insgesamt knapp 4,5 Milliarden Euro in das Großprojekt investiert. 1990 entstanden bereits vier neue moderne Großkläranlagen an der Emscher, bis 2020 werden rund 400 Kilometer an neuen unterirdischen Abwasserkanälen angelegt sowie 350 Kilometer an Gewässerlandschaften naturnah umgestaltet sein.

Damit sorgt der Wasserwirtschaftsverband für eine völlig neue und moderne abwassertechnische Infrastruktur und für eine Neugestaltung des Emschertals.

## Business Center Saarn: Komplettbüros und Virtual Office in Mülheim



■ Einzelbüros für Selbstständige bietet das neue Business Center im Dorf Saarn an. Die Büros sind komplett ausgestattet und zum Festpreis inklusive aller Leistungen wie Telefon, Internet und Büoreinigung verfügbar. Zusätzlich werden auch „virtuelle Büros“ angeboten, bei denen die Geschäftsadresse in der Düsseldorfer Straße genutzt werden kann, ohne tatsächlich einen Raum physisch zu belegen.

„Flexibilität und einfaches Handling stehen im Vordergrund“, so Inhaber Jürgen Abeln. „Die Büros sind sofort bezugsfertig und kurzfristig verfügbar. Unternehmer oder Existenzgründer können sich ganz auf ihr Geschäft konzentrieren, da Telefonanschluss und Fotokopierer bereits vorhanden sind und nichts extra kosten.“

[www.business-center-saarn.de](http://www.business-center-saarn.de)

Jürgen Abeln vor dem neu eröffneten Business Center Saarn.





# ATTRAKTIVE BÜROFLÄCHEN IN ESSEN

bezugsfertig ■ provisionsfrei ■ zentral ■ nachhaltig



Vermietung 0800 271 271 0  
[www.europa-center.de](http://www.europa-center.de)

  
**EUROPA-CENTER.**

## IHK-Veranstaltungen zum Zoll- und Außenwirtschaftsrecht: Großer Andrang

■ Mit über 160 Teilnehmern fanden die drei IHK-Veranstaltungen „Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht 2014“ sehr gute Resonanz. Referent Stefan Schuchardt, Contradius Export- und Zollberatung, erläuterte praxisorientiert die zahlreichen Änderungen/Anpassungen und Neuerungen. Angesprochen wurden u. a. die Themenblöcke Außenhandelsstatistik, Zollrecht, Außenwirtschaftsrecht, Warenursprung und Präferenzen.

Stefan Schuchardt, Contradius Export- und Zollberatung mit Michael Möller (IHK).

Foto: IHK



## Deutscher Bauherrenpreis: Essener Wohnprojekt Pier 78 in Berlin geehrt

■ Im Berliner Palais am Funkturm feierten Bauherren und Architekten Mitte Februar die Verleihung des deutschen Bauherrenpreises, u. a. für das Essener Wohnprojekt Pier 78. Helmut Asche, technischer Prokurist des Bauherrn Allbau AG, sowie Axel Koschany und Dietmar Neß von Koschany + Zimmer Architekten KZA freuten sich über eine ‚Besondere Anerkennung‘ für die 2013 fertiggestellte Wohnimmobilie. Die Jury bewertete das Pro-

jekt als bedeutenden Beitrag zur Stadtentwicklung durch Wohnungsbau mitten in der Stadt Essen. „Die neue grüne mitte Essen hat geradezu herausgefordert, architektonische Akzente zu setzen und modernes hochwertiges Wohnen im Mietwohnungsbereich genau dort zu realisieren“, betont Allbau Vorstand Dirk Miklikowski.

„Dass das Pier 78 einen wertvollen Beitrag zur architektonischen Stadtentwicklung leistet, ist nun erneut von Fachleuten auch außerhalb des Ruhrgebiets bestätigt worden“, unterstreicht Wolfgang Zimmer Architekt und geschäftsführender Partner von KZA. „Nicht nur der Preis, sondern auch die Nachfrage nach Wohnraum im Pier 78 beweisen, wie wirkungsvolle und positive Stadtentwicklung heute geht.“

Der Preis wird ausgelobt vom Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen, dem Bund deutscher Architekten und dem Deutscher Städtetag (DST). Insgesamt 94 Bauherren hatten ihre Objekte eingereicht. Das Preisgericht bewertete die Kriterien: Wohnungsneubau, hohe Qualität und überschaubare Kosten und verlieh zehn Preise sowie zehn Anerkennungen.



V. l.: Heiner Farwick (BDA), Axel Koschany (KZA), Helmut Asche (Allbau AG), Dietmar Neß (KZA), Florian Pronold (BMUB) und Axel Gedaschko (GdW) bei der Verleihung des deutschen Bauherrenpreises in Berlin.

Foto: Simon Schnepf

## Wirtschaftsjunioren Essen e. V.: Mitgliederversammlung wählt Vorstand für 2014

■ Ende November 2013 trafen sich die Mitglieder der Wirtschaftsjunioren Essen zur alljährlichen Mitgliederversammlung erneut im Plenarsaal der IHK zu Essen. In diesem Rahmen wurden Patricia Orth, Björn Fuchs, Fabian Grün und Christian Köpp einstimmig in den Vorstand für das Geschäftsjahr 2014 gewählt. Björn Fuchs wurde in der konstituierenden Vorstandssitzung im Januar 2014 wiederum zum Kreissprecher gewählt.



Geschäftsführung und Vorstand für 2014: (v. l. n. r.) Marc Balke, Fabian Grün, Christian Köpp, Patricia Orth und Björn Fuchs.

Foto: WJE

Hermann Hankemeier, Hankemeier Gruppe Genossenschaftsmitglied seit 1973

**„NIE MEHR AUF KANTE NÄHEN MÜSSEN.“**

**Jetzt beraten lassen.**

**Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.**

**Wir machen den Weg frei.**

Machen Sie es wie Hermann Hankemeier und schaffen Sie Großes: Lassen Sie sich genossenschaftlich beraten. Mehr Informationen erhalten Sie in einer Filiale in Ihrer Nähe oder online unter [vr.de/Firmenkunden](http://vr.de/Firmenkunden)

**Volksbank**



## DIHK stellt Europapolitische Positionen 2014 vor

■ Brüssel. Pünktlich zur Europawahl legt die IHK-Organisation ihre Europapolitischen Positionen „Für Europa: Reformen wagen, Vertrauen stärken“ vor. Zu den zentralen Forderungen gehören unter anderem eine leistungsfähigere Verkehrsinfrastruktur, eine wettbewerbssteigernde Energie- und Klimapolitik sowie Industrie- und Innovationspolitik. Im Hinblick auf die Schuldenkrise fordert die IHK-Organisation, am Reformkurs festzuhalten, um die Schuldenpolitik rasch zu beenden. Auch sollen jungen Menschen in Europa Beschäftigungsperspektiven gegeben werden, z.B. durch eine praxisnahe duale Ausbildung. DIHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Martin Wansleben stellte am 18. Februar in Brüssel die Europapolitischen Positionen offiziell vor. In der anschließenden Diskussion mit Abgeordneten des Europäischen Parlamentes ging es um die künftigen Prioritäten der EU-Politik.

## Sammelklagen: USA wollen nicht mehr Richter der Welt sein

■ Berlin. Gute Nachricht, nicht nur für deutsche Unternehmen in den USA: Ausländische Unternehmen können nicht wegen Handlungen verklagt werden, die keinen direkten Bezug zu den USA haben. Eine entsprechende Klage gegen Daimler wegen vermeintlicher Rechtsverstöße in Argentinien in den 70er Jahren hat das höchste Gericht der Vereinigten Staaten, der Supreme Court, im Januar abgewiesen. Der DIHK und andere Unterstützer konnten sich mit ihrer Position vor Gericht durchsetzen, die Rechtsordnungen anderer Staaten zu achten und sich nicht zum Richter der Welt in Menschenrechtsfragen zu machen. Nicht verfangen hat das Argument der Kläger, wonach jeder, der Geschäfte in den USA mache auch dort verklagt werden könne, selbst wenn es gar nicht um diese Geschäfte geht. Dadurch wären Klagen

gegen ausländische Unternehmen wegen jedwedem Vorwurf ermöglicht worden, was allein der amerikanischen Sammelklagen-Industrie genutzt hätte.

## Keine Akademisierung um jeden Preis

■ Berlin. 2013 wurden 4,5 Prozent weniger neue Ausbildungsverträge im IHK-Bereich abgeschlossen. Die Zahl sank von rund 330.000 in 2012 auf 315.000. Einen wesentlichen Grund sieht DIHK-Präsident Eric Schweitzer auch bei „jahrelangen und undifferenzierten Forderungen nach einer Erhöhung der Studierendenquote in Deutschland“. Die Hörsäle platzten aus allen Nähten, während Unternehmen händeringend Azubis suchten. Die demografische Entwicklung verschärfe das Problem. „Dem Wirtschaftsstandort Deutschland droht nachhaltiger Schaden, wenn der Trend zur Akademisierung um jeden Preis nicht gestoppt wird“, warnte Schweitzer. Bis zum Ende des Jahrzehnts fehlen schätzungsweise bis zu 1,4 Millionen Facharbeiter in den Bereichen Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik – aber nur 150.000 „MINT“-Akademiker. „Jeder Jugendliche sollte sich seinen Talenten und Fähigkeiten entsprechend frei entfalten können“, so Schweitzer weiter. „Aber nicht jeder Abiturient ist mit einem Studium gut beraten, das zeigen die hohen Abbruchquoten von 25 Prozent.“ Es müsse gelingen, betriebliche Karrierepfade noch attraktiver zu gestalten und jungen Menschen aufzuzeigen, dass eine duale Ausbildung sich lohnt. Das solle ein Schwerpunkt bei der Weiterentwicklung des erfolgreichen Ausbildungs Paktes sein.

## Wirtschaft redet bei EU-Förderprogrammen mehr mit

■ Brüssel. Die Interessen der Wirtschaft finden künftig stärker Eingang in die Planung EU-geförderter Projekte – dafür sorgt der von der EU-Kommission verabschiedete „Europäische Verhaltenskodex“ zur Beteiligung der Wirtschafts- und Sozialpartner. Als Vertreter deutscher Unternehmen werden die Industrie- und Handelskammern (IHKs) sowohl an der Programmplanung als auch der Durchführung noch stärker beteiligt. Sie wollen vor allem sicherstellen, dass nicht nach dem Gießkannenprinzip gefördert wird, sondern in nachhaltiges Wachstum in den Regionen. Ob Innovationen in KMU, betriebsnahe Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen

oder der Breitbandausbau – in Zukunft sollen unternehmerische Anliegen deutlich stärker die EU-Förderpolitik gestalten. Der Verhaltenskodex ist in allen EU-Mitgliedstaaten verbindlich und ist ein richtiger Schritt auf dem Weg zur Verwirklichung des Partnerschaftsprinzips.

# Für jeden Fuhrpark das passende Fahrzeug.

**GEWERBEWOCHEN**

bis **31. März**

peugeot-professional.de

Ein Angebot nur für gewerbliche Kunden:

**EFFEKTIV NUTZEN, EFFEKTIV SPAREN.**  
MIT ALLEN PEUGEOT NUTZFAHRZEUGEN.



**1,99%\*** EFFEKTIVER  
JAHRESZINS

**OHNE ANZAHLUNG**

Abb. enthält Sonderausstattung.

Unser Angebot gilt für alle Größen, Motorisierungen und Ausstattungsvarianten.

DEN PEUGEOT BOXER gibt es:

- mit Ladevolumen bis 17 m<sup>3</sup>
- mit Nutzlast bis 1,82 t, z.GG bis zu 4,0 t

- als Kombi mit bis zu 17 Sitzen oder Großraumkasten
- als Pritschenwagen, Fahrgestell mit Einzel- oder Doppelkabine oder als Dreiseitenkipper

\*Ein Finanzierungsangebot der PEUGEOT BANK, Geschäftsbereich der Banque PSA Finance S.A. Niederlassung Deutschland, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg.

Das Angebot gilt nur für Gewerbekunden bei Vertragsabschluss bis 31.03.2014.

## PEUGEOT BOXER

MOTION & EMOTION



PEUGEOT  
PROFESSIONAL

**AUTO PARC**

GmbH

**FRANCE**

PEUGEOT VERTRAGSPARTNER

Duisburg

Max-Peters-Straße 25

Tel.: 0203/3181670

Essen

Hasdenkampstraße 77

Tel.: 0201/31940870

Essen

Reifinghauser Straße 330

Tel.: 0201/24854810

Krefeld

Saalestraße 15

Tel.: 02151/579650

Mülheim

Frits-Thyssen-Straße 6-B

Tel.: 0208/9966470

www.ruhrdeichgruppe.de

**RUHRDEICHGRUPPE**



## Damit Sie sich um Ihre Kunden kümmern können.

Sie als Firmenkunde benötigen eine maßgeschneiderte Dienstleistung und einen individuellen Service. Wichtig ist eine zeitnahe und reibungslose Abwicklung von der Beratung, über die Anschaffung bis hin zur Inspektion, dem Leihwagen und der Unfallinstandsetzung.

In der Ruhrdeichgruppe wird dieser besondere Service durch ein eigenes Team für Firmenkunden geleistet. Wir sind ein zertifiziertes Flottenzentrum und Nutzfahrzeug-Stützpunkt mit speziell dafür qualifizierten und erfahrenen Mitarbeitern. Denn egal, ob Sie einen Cityflitzer, eine Limousine oder ein Nutzfahrzeug suchen – unser Team hat stets das passende Angebot für Sie und Ihre Mitarbeiter parat.

## Ihre Vorteile

- maßgeschneiderte Fuhrparklösungen
- individuell kombinierbare Produkt- und Servicemodule
- bundesweite Fahrzeuglieferungen und Schadensmanagement
- Fahrzeugrückholung und Versicherungsabrechnung im Schadensfall
- komplette Versicherungsbetreuung speziell für Firmenkunden
- Mobilhaltung durch Ersatzfahrzeuge und eigene Autovermietung
- Reifeneinlagerung in unserem „Reifenlager“
- herstellert zertifizierter Werkstattservice
- flexible Refinanzierungsmodelle
- kundenspezifische Wartungsangebote
- alternative Antriebsformen (z. B. Gas oder Elektro)
- Vor-Ort-Service: wir kommen mit Ihrem Wunschfahrzeug zu Ihnen

Weitere Informationen gewünscht? Hier finden Sie den richtigen Ansprechpartner:  
☎ 0203 31816-78 | ✉ gewerbekunden@ruhrdeichgruppe.de



Geschäftsinhaber Danilo Atzeni hat Grund zur Freude: Sein 2012 gegründetes Spezialitätenlokal ValDani läuft sehr gut.

Fotos: IHK

## ValDani

# Gaumenfreuden à la Italiana

■ Vom Duft frisch zubereiteten Cappuccinos in Empfang genommen, fällt der Blick auf die vielseitig ausgelegte Frischetheke mit Wurst-, Käse- und eingelegten Gemüsewaren, während Gäste und Personal italienische Sätze wechseln. Das ValDani bringt Italien mitten in die Oberhausener Altstadt.

Inhaber Danilo Atzeni eröffnete das Spezialitätenlokal im November 2012 zusammen mit seinem Bruder

Valerio. So entstand auch der Name ValDani: ein Kofferwort, das sich aus den ersten drei Buchstaben der beiden Vornamen zusammensetzt. Die Familie kommt ursprünglich aus Sardinien; Großvater Dente kam 1957 der Arbeit wegen von Carbonia nach Oberhausen. „Wir verkaufen nur italienische und sardische Produkte. Denn damit kennen wir uns gut aus und wir wollen authentisch bleiben“, so der junge Ladenbesitzer. Nach sei-

ner Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann arbeitete er drei Jahre bei Rewe im Einzelhandel, bevor er sich im Sommer 2012 auf Seminaren und in Workshops über das Thema Existenzgründung informierte und mit seiner Familie als Unterstützung den Sprung in die Selbstständigkeit wagte.

„Wir sind inzwischen sehr verwurzelt mit Oberhausen, daher kam eine andere Stadt nicht in Frage“, erklärt Atzeni die Wahl des Standorts an der Goebenstraße 75. Das Geschäft läuft von Beginn an sehr gut. So gut, dass sich sein Warensortiment innerhalb der letzten eineinhalb Jahre um mehr als das Doppelte erweitert hat. Mittlerweile hat er viele Stammkunden, die gezielt zu ihm kommen – nicht nur aus Oberhausen, sondern auch aus den umliegenden Städten.

Sowohl im Geschäft als auch im Onlineshop findet der Freund mediterraner Küche mehr als 300 verschiedene Waren – von Ölen, Saucen und Dips über Pastasorten, Weine bis hin zu Gebäck und Süßwaren. „Wir bezeichnen uns bewusst nicht als ‚Feinkostladen‘, denn mit diesem Wort verbinden viele Kunden vor allem teure Produkte. Wir verkaufen italienische Spezialitäten für Jeden – ob Hobbykoch oder Gourmet – und für jeden Geldbeutel“, so Atzeni. Die meisten seiner Kunden lassen sich gerne beraten. Er weiß, dass das sein Vorteil gegenüber den großen Discountern ist. „Wir verkaufen nicht



Das Angebot der Frischetheke wechselt regelmäßig.



Auf Wunsch besorgt das ValDani auch ganz spezielle Käsesorten.

im Stil von Großproduktionen. Wir kennen die einzelnen Produkte und deren Zutaten genau und wissen, welches wofür geeignet ist – und wir nehmen uns Zeit für individuelle Empfehlungen“, so Mama Atzeni, die als Bedienung gelegentlich aushilft. „Die Preise richten sich nach Herstellung und Inhaltsstoffen. Je regionaler die Zutaten sind, desto mehr kostet das Endprodukt. Das heißt, wenn zum Beispiel für ein Olivenöl alle verwendeten Oliven aus derselben Region kommen, kostet das Öl mehr, als wenn die Oliven aus verschiedenen Orten stammen. Und die Größe der Region spielt ebenfalls eine Rolle: Je kleiner diese ist, desto kostspieliger wird das Produkt“, fügt der Sohn hinzu. Sein Lieferantennetzwerk hat er stark ausgebaut. Zu ihnen gehört auch ein Paar aus Essen, das heute in den Abruzzen in Italien selbstgemachtes Pesto und andere Saucen produziert. „Wir besuchen uns gegenseitig – ich weiß also genau, wie sie ihre Lebensmittel herstellen und was sie verwenden.“

Regelmäßig finden Weinabende statt, die sehr gut angenommen werden und lange im Voraus ausgebucht sind. Außerdem bietet das ValDani einen Mini-Lieferservice für kleinere Anlässe an. Für Gäste, die zu Kaffee und Panini direkt ins Lokal kommen, gibt es eine kleine Sitzecke mit Bartischen und -hockern. „Diese wollen wir demnächst in einen Bistrobereich mit Vino-Bar-Charakter erweitern“, erklärt Atzeni einen seiner Zukunftspläne. Große Menüs wie in anderen Restaurants stehen dabei nicht auf der Karte. Hier können zu einem Glas Wein verschiedene Antipasti probiert werden und er ergänzt: „Damit fördern wir auch die Geselligkeit ganz im italienischen Stil, denn wer alleine kommt, findet sicher einen Platz bei einem der anderen Gäste.“

[www.valdani-oberhausen.de](http://www.valdani-oberhausen.de)

## Verbraucherpreisindizes November 2013 bis Januar 2014\*

### Verbraucherpreisindex

(früher: Preisindex für die Lebenshaltung aller privaten Haushalte)

#### Deutschland

2010 = 100	106,1 Nov. 2013
2010 = 100	106,5 Dez. 2013
2010 = 100	105,9 Jan. 2014

### Verbraucherpreisindex

(früher: Lebenshaltung aller privater Haushalte)

#### Nordrhein-Westfalen

2010 = 100	106,4 Nov. 2013
2010 = 100	106,9 Dez. 2013
2010 = 100	106,3 Jan. 2014

\* Mit dem Berichtsmonat 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.

### Stärken Sie Ihre Position im Wettbewerb!



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

Ob es um die Neukundengewinnung, die Umsatz- und Liquiditätsplanung, die langfristige Sicherung oder Nachfolgeregelung 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

## Handel und Dienstleistungen

### Sonderöffnungszeiten:

### Verkaufsoffene Sonntage 2014 in Mülheim an der Ruhr

#### Öffnungszeiten jeweils von 13 bis 18 Uhr

Dümpten, Innenstadt, Saarn und Speldorf	01. Mai 2014
Heißen mit RRZ, Saarn, Speldorf und Styrum	07. September 2014
Dümpten und Heißen mit RRZ	05. Oktober 2014
Innenstadt	26. Oktober 2014
Heißen mit RRZ und Speldorf	02. November 2014
Innenstadt	30. November 2014
Heißen mit RRZ und Dümpten	07. Dezember 2014

## Bildung

### Girls' und Boys' Day: Neue Berufsfelder erkunden

■ Den 2001 eingeführten „Girls' Day“ haben mittlerweile mehr als 1,3 Millionen Schülerinnen genutzt, um in Berufe rund um Technik, Informationstechnologie, Handwerk und Naturwissenschaften hineinzuschnuppern. Und auch am „Boys' Day“, der es seit 2011 interessierten Jungen ermöglicht, eher weiblich geprägte – etwa pädagogische oder soziale – Berufs-



wöhnlich früh statt, nämlich am 27. März. Für diesen Termin können Betriebe und andere Organisationen, die potenziellen Nachwuchskräfte neue Wege aufzeigen möchten, ab sofort ihre Angebote melden.

Wer sich aktiv beteiligen will, kann Mädchen und Jungen in die eigene Einrichtung einladen. Darüber hinaus besteht beispielsweise die Möglichkeit, Aktionen, Experimente, Gespräche und Betriebserkundungen zum Girls' oder Boys' Day zu initiieren, in einem regionalen Arbeitskreis mitzuwirken oder sich als Kontaktperson zur Verfügung zu stellen. Alle Infos gibt es unter [www.girls-day.de](http://www.girls-day.de) bzw. [www.boys-day.de](http://www.boys-day.de)



felder kennenzulernen, haben bereits rund 100.000 Schüler teilgenommen.

Wegen der Lage der Osterferien finden der Girls' und der Boys' Day diesmal unge-

### Neues Gesicht: Website der ZPA Nord-West

■ Unter [www.ihk-zpa.de](http://www.ihk-zpa.de) finden alle an der Dualen Berufsausbildung Beteiligten und Interessierten seit mehreren Jahren ausführliche Informationen zu den IHK-Zwischen- und Abschlussprüfungen in der beruflichen Ausbildung.

Nach einem Relaunch präsentiert sich die Website der ZPA Nord-West nun inhaltlich und optisch überarbeitet. Alle wichtigen Themenbereiche lassen sich auf einen Blick erfassen. Alle bisherigen Themenbereiche wurden beibehalten und insbesondere um

den Bereich „Nach der Ausbildung“ erweitert. Die neue Website soll auch in Zukunft inhaltlich und gestalterisch weiter ausgebaut werden. Insbesondere ist eine Erweiterung in Arbeit, die Beispielaufgaben aus allen von der ZPA Nord-West erstellten Prüfungen zur Verfügung stellt. Schon jetzt sind in der Rubrik „Prüfungen“ ausgewählte Beispielaufgaben einzusehen. Weitere Einblicke in Struktur und Inhalte der Prüfungen sind geplant, um zukünftig noch mehr Transparenz zu gewährleisten.



## Firma statt Schule: Berufsfelderkundungen in Essener Unternehmen

■ Die achten Klassen werden in Essen in diesem Jahr vor den Osterferien und vor den Sommerferien häufig leer bleiben. Denn: Die Schülerinnen und Schüler erkunden die Berufswelt. An bis zu drei Tagen können die Jugendlichen dann in verschiedene Berufe reinschnuppern – auch solche, die weniger bekannt sind oder solche, zu denen sie im Alltag keinen Zugang haben. Das hilft, um den Berufswunsch rechtzeitig in die passende Richtung zu entwickeln.

Anders als bei einem normalen Schülerpraktikum, wird bei der Berufsfelderkundung viel Wert auf praktische Übungen und kleine Arbeitsproben gelegt. Die Betriebe ermöglichen den Jugendlichen den Einblick in Tätigkeiten, die für das jeweilige Berufsfeld

ren Partnern bei den Betrieben für die Berufsfelderkundung wirbt. So erhalten in diesen Tagen alle Essener Unternehmen, Verwaltungen und Einrichtungen die Infobroschüre „Nachwuchskräfte kennen lernen.“

Die Berufsfelderkundungen finden im Rahmen der Landesinitiative „Kein Abschluss ohne Anschluss“ (s. Infokasten) statt. Die Reform sieht vor, dass keine Schülerin und kein Schüler die Schule ohne klare berufliche Orientierung verlassen soll. Orientierung beginnt deshalb bereits in der 8. Klasse mit einer Potenzialanalyse, die berufsbezogene Fähigkeiten testet. Anschließend lernen alle Schülerinnen und Schüler mindestens drei Berufsfelder kennen. „Dieses große Vorhaben lässt sich nur



Realisierung beginnt deshalb bereits in der 8. Klasse mit einer Potenzialanalyse, die berufsbezogene Fähigkeiten testet. Anschließend lernen alle Schülerinnen und Schüler mindestens drei Berufsfelder kennen. „Dieses große Vorhaben lässt sich nur



Berufsfelderkundungen sollen die Berufswahl erleichtern.

Foto: monkeybusinessimages/Thinkstock

typisch sind. Davon profitieren die Schülerinnen und Schüler, aber natürlich auch die Betriebe, die auf diese Weise frühzeitig potenzielle Nachwuchskräfte kennenlernen.

„Die Betriebe können durch die Teilnahme an den Berufsfelderkundungen ihr Unternehmen als attraktiven Ausbildungsbetrieb präsentieren – und so dem Fachkräftemangel rechtzeitig vorbeugen“, erläutert Hans Michaelsen von der IHK zu Essen, der gemeinsam mit der Kreishandwerkerschaft Essen, dem Essener Unternehmerverband und dem Einzelhandelsverband und weite-

als Gemeinschaftswerk umsetzen“, so Peter Renzel, Dezernent für Schule, Jugend und Gesundheit der Stadt Essen. „Als Kommunale Koordinierung der Landesinitiative bietet die Stadt Essen Unterstützung mit einer Datenbank an, mit deren Hilfe anbietende Unternehmen und interessierte Schülerinnen und Schüler zueinander finden.“ (www.praktikum.essen.de).

Weitere Informationen: Angela Knieper, Bildungsbüro der Stadt Essen, Hollestraße 3, 45127 Essen, Telefon 0201 88-8 85 34, E-Mail: angela.knieper@bildungsbuero.essen.de

Sie haben einen guten Grund,  
wir die passenden Ideen!



PLANEN | BAUEN | BERATEN

seit 1910  
**borgers**

PLANEN | BAUEN | BERATEN

Borgers GmbH · Stadtlohn · Rödermark · Potsdam  
Zentrale: Tel. 0 25 63 - 407-0  
E-Mail: info@borgers-bau.de

Aktuelle Projekte finden  
Sie auf unserer Website.



www.borgers-bau.de



■ VerA – steht für Verhinderung von Ausbildungsabbrüchen. Der Senior Experten Service (SES) – die Stiftung der Deutschen Wirtschaft für internationale Zusammenarbeit – gibt mit ehrenamtlichen Fachleuten im Ruhestand Hilfe zur Selbsthilfe – weltweit.

In Deutschland unterstützt der SES mit VerA insbesondere junge Menschen in der Phase der beruflichen Orientierung und Ausbildung. VerA wird im Rahmen der Initiative Bildungskette vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) gefördert und ist für Auszubildende, Ausbildungsbetriebe und Berufsschulen kostenlos.

#### Kontakt:

Regionalkoordinator VerA Ruhr,  
Dipl.-Ing. Hans-B. Kleckel, Mobil: 01 71 2 29 01 94  
E-Mail: ruhr@vera.ses-bonn.de  
Senior Experten Service (SES), Abteilung Deutschland  
Ausbildungsinitiative VerA, Buschst. 2, 53113 Bonn  
Fon 02 28 2 60 90-156, Fax 02 28 2 60 90-9156  
vera@ses-bonn.de, www.vera.ses-bonn.de

## Außenwirtschaft

### Unions-Zollkodex UZK: Neue Webseite eingerichtet

■ Die Verordnung (EU) Nr. 952/2013 zum Zollkodex (UZK) trat am 30. Oktober 2013 in Kraft. Sie hob die Verordnung zum modernisierten Zollkodex auf. Ihre materiellen Vorschriften werden aber erst am 1. Mai 2016 gültig. Die Europäische Kommission hat auf ihrer Webseite in der Rubrik „Zollkodex“ eine neue Seite „Zollkodex der Union“ eingerichtet. Sie enthält Hintergrundinformationen zum neuen Zollkodex: ec.europa.eu

### Kasachstan: Einfuhr von Eisen- und Stahlerzeugnissen

■ In 2014 bestehen weiterhin autonom von der EU festgelegte mengenmäßige Beschränkungen für die Einfuhr von Eisen- und Stahlerzeugnissen gegenüber Kasachstan. Die Regelungen, nach denen die Antragstellung und die Ausstellung der Einfuhrgenehmigungen in 2014 erfolgen sollen, hat das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) auf seiner Internetseite veröffentlicht.

## Nachgefragt

### Was muss bei einer Gründung im Nebenerwerb beachtet werden?

Nebenerwerbsgründungen unterliegen den gleichen gesetzlichen Anforderungen und Erlaubnispflichten wie eine Existenzgründung im Vollerwerb. Dazu gehören auch die Versteuerung der Gewinne, die Erhebung von Umsatzsteuer sowie die Anmeldung der nebenberuflichen Selbstständigkeit bei der Gewerbemeldestelle (Gewerbetreibende) bzw. beim Finanzamt (Freiberufler).

In der Regel müssen für Einkünfte aus dem Nebenerwerb keine gesonderten Krankenversicherungsbeiträge abgeführt werden. Wenn aber die nebenberufliche Selbstständigkeit die hauptberufliche Tätigkeit in Zeit und Geld übersteigt oder sozialversicherungspflichtiges Personal beschäftigt wird, ergibt sich eine gesonderte Krankenversicherungspflicht. Im Zweifelsfall entscheidet die Krankenversicherung darüber, ob die ausgeführte Selbstständigkeit neben- oder hauptberuflich ausgeübt wird und inwieweit gesonderte Beiträge abzuführen sind. Unter Umständen kann auch eine Rentenversicherungspflicht bestehen. Vor Aufnahme der Tätigkeit sollte daher mit der Krankenversicherung und dem zuständigen Rentenversicherungsträger geklärt werden, welche Folgen die nebenberufliche Selbstständigkeit hat.

Zudem ist zu beachten, dass den Pflichten als Arbeitnehmer weiter nachgegangen wird und das Vorhaben nicht in Konkurrenz zum Unternehmen des Arbeitgebers steht. Grundsätzlich regelt der Arbeitsvertrag, ob und in welchem Umfang eine selbstständige Nebentätigkeit ausgeübt werden darf. In jedem Fall empfiehlt es sich, den Arbeitgeber über die beabsichtigte selbstständige Nebentätigkeit in Kenntnis zu setzen und eine schriftliche Vereinbarung einzuholen.

#### ► IHK-Ansprechpartnerin:



**Eugenia Dottai**  
Fon 0201 1892-293  
E-Mail: eugenia.dottai@essen.ihk.de

## Messen

### Internationale Eisenwarenmesse Köln

Werkzeuge, Industriebedarf, Befestigungstechnik, Beschläge, Bau- und Heimwerkerbedarf

9. bis 12. März 2014 in Köln

2.600 Aussteller aus 50 Ländern, 48.000 Besucher

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

### GDS Frühjahr

International Event for Shoes and Accessories

12. bis 14. März 2014 in Düsseldorf

600 Aussteller aus 38 Ländern, 19.000 Besucher

[www.gds-online.de](http://www.gds-online.de)

### SHK

Fachmesse für Sanitär, Heizung, Klima und erneuerbare Energien

12. bis 15. März 2014 in Essen

550 Aussteller aus 14 Ländern, 52.000 Besucher

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

### Beauty Düsseldorf

Internationale Leitmesse für Kosmetik, Nail, Fuß, Wellness, Spa

21. bis 23. März 2014 in Düsseldorf

600 Aussteller aus 24 Ländern, 62.000 Besucher

[www.beauty-international.de](http://www.beauty-international.de)

### proWein

Intern. Fachmesse Weine und Spirituosen

23. bis 25. März 2014 in Düsseldorf

4.800 Aussteller aus 48 Ländern, 45.000 Besucher

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

### Techno-Classica

Weltmesse für Oldtimer, Classic- und Prestige-Automobile, Motorsport, Motorräder, Ersatzteile und Restaurierung

26. bis 30. März 2014 in Essen

1.250 Aussteller aus 30 Ländern, 193.000 Besucher

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

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

Entspannter ankommen. Mit kurzen Wegen.

**Und neuem Flugplan.**



Der Dortmund Airport steht für entspanntes Reisen zu attraktiven Zielen in ganz Europa. Hier sind Sie in wenigen Schritten am Auto und nach wenigen hundert Metern auf der Autobahn. Wann landen Sie in Dortmund?

Jetzt online buchen: [www.dortmund-airport.de](http://www.dortmund-airport.de)



**Der Sommerflugplan 2014 kommt!**

Ab 30.03. kostenlos bestellen unter:  
[www.dortmund-airport.de/sommer](http://www.dortmund-airport.de/sommer)

Treffen Sie uns auch bei [facebook](#) und [twitter](#)

**Dortmund Airport** 21

Näher als man denkt.

## Termine

Dienstag, 11. März 2014, 16 bis 18 Uhr

### IHK-Themenforum „Vermeidung typischer Vergabeverfahrensfehler bei der Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen“

Nach Schätzungen vergibt die öffentliche Hand jährlich weit über 100.000 Aufträge in einem Gesamtwert von rd. 250 Mrd. Euro. Hierbei sind jedoch bestimmte Spielregeln zu beachten, denn wenn diese nicht eingehalten werden, droht der Ausschluss aus dem Vergabeverfahren.

Dies kann bei banal scheinenden, doch immer wieder vorkommenden Fehlern wie der fehlenden Unterschrift des Bieters bzw. des Bevollmächtigten der Bietergemeinschaft ebenso passieren wie durch Überschreiten der Abgabefrist aufgrund eines simplen Büroversehens oder unklarer Unterlagen. Solche und andere typische Verfahrensfehler im Vergaberecht werden in der Informationsveranstaltung ebenso behandelt wie Erfahrungen mit dem seit Mai 2012 geltenden Tarifreugesetz NRW und den Anforderungen hieraus an Vergabeverfahren. Die Veranstaltung ist kostenfrei.

**Zielgruppe** Unternehmer/innen; Geschäftsführer/innen und verantwortliche Mitarbeiter/innen in Unternehmen

**Referent:** Rechtsanwalt Dr. Stefan Mager, Aulinger Rechtsanwälte Essen

**Ort:** IHK zu Essen, Plenarsaal 5. Etage  
Am Waldthausenpark 2  
45127 Essen

**Anmeldungen:** Jana Mielke, Fon 0201 1892-228  
Fax 0201 1892-172  
E-Mail: [jana.mielke@essen.ihk.de](mailto:jana.mielke@essen.ihk.de)

**Alle Termine und weitere ausführliche Informationen zu den Inhalten sind unter [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de) abrufbar. Die Veranstaltungen finden soweit nicht anders angegeben in der IHK zu Essen statt.**

## Steuern

### Reisekostenrecht: Erstattung von Kilometerpauschalen bei Auswärtstätigkeiten

■ Mit der Reisekostenreform zum 1. Januar 2014 darf ohne Nachweis der tatsächlichen Kosten der Arbeitgeber seinem Arbeitnehmer, der bei Dienst- und Geschäftsfahrten sein eigenes Fahrzeug benutzt, für jeden gefahrenen Kilometer mit dem Pkw 0,30 Euro und für sonstige motorbetriebene Fahrzeuge (Mofa, Motorrad) 0,20 Euro erstatten. Darunter würden dann auch Elektrobikes fallen, die mindestens 25 km/h schnell sind. Weitere Kilometerpauschalen gibt es ab 2014 nicht mehr.

### Lohnsteuer: Übernahme von Bußgeldern durch den Arbeitgeber

■ Der BFH hat geurteilt, dass die Übernahme der Bußgelder von einem Spediteur für einen bei ihm angestellten Fahrer, steuerpflichtigen Arbeitslohn darstellt.

Im Streitfall betreibt der Arbeitgeber eine internationale Spedition. Er übernahm die Bußgelder, die gegen die angestellten Fahrer wegen Überschreitung von Lenkzeiten und der Nichteinhaltung von Ruhezeiten festgesetzt worden waren. Lohnsteuer behielt der Arbeitgeber nicht ein.

Der BFH führte hierzu aus, dass Vorteile keinen Arbeitslohncharakter haben, wenn sie sich bei objektiver Würdigung aller Umstände nicht als Entlohnung, sondern lediglich als notwendige Begleiterscheinung betriebsfunktionaler Zielsetzung erweisen. Dies ist dann gegeben, wenn sie aus ganz überwiegend eigenbetrieblichem Interesse des Arbeitgebers gewährt werden. Die Übernahme stellte im Streitfall jedoch kein ganz überwiegend eigenbetriebliches Interesse dar. Daher waren die übernommenen Bußgelder als Arbeitslohn zu versteuern. (Urteil vom 14. November 2013, Az.: VIR 36/12)



**Haas**

Die Vielfalt des Bauens.



**GEWERBE- & INDUSTRIEBAU**

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

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

Member of the **HAAS GROUP**

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



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 Borckenstein)

→ Nächster Termin: 13. 3. 2014

## 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.

Nächste Termine: 06.03.2014, 03.04.2014

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. 16.04.2014, von 16.15 bis 18.15 Uhr

##### ● Rentenversicherung: Tipps für Selbstständige

16.04.2014, von 15.00 bis 16.00 Uhr

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

08.04.2014, von 16.15 bis 17.45 Uhr

##### ● Betriebliche Versicherungen

08.04.2014, von 14.30 bis 16.00 Uhr

##### ● Gründungs- und Festigungsfinanzierung

15.05.2014, von 16.00 bis 18.00 Uhr

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

30.04.2014, von 15.00 bis 18.00 Uhr

##### ● IT-Wissen für Existenzgründer

Was ist beim EDV-Einsatz zu berücksichtigen?

10.04.2014, von 14.15 bis 15.45 Uhr

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

25.06.2014, von 14.00 bis 15.30 Uhr

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

25.06.2014, von 16.00 bis 18.00 Uhr

##### ● Erfolgsfaktor Zielgruppenorientierung beim Marketing

10.04.2014, von 16.00 bis 17.30 Uhr

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

21.10.2014, von 15.00 bis 17.00 Uhr

**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, nächster Termin: 13.03.2014, 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: 04.03.2014, 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: 17.04.2014) und Oberhausen (nächster Termin: 20.03.2014).

#### 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: 10.03.2014, 17.03.2014, 24.03.2014, 16 bis 20 Uhr

Oberhausen: 28.04.2014, 05.05.2014, 12.05.2014, 16 bis 20 Uhr

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

### 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 551 A** Wir verkaufen aus privaten Gründen unser seit nunmehr 10 Jahren gut eingeführtes Fachgeschäft für Wohnaccessoires und Dekorationsartikel.

Das Geschäft befindet sich auf einer gut frequentierten Ladenstraße. Die Verkaufsfläche ist ca. 90 m<sup>2</sup> groß zzgl. kleinem Büro. Der Mietpreis beträgt 804 Euro inkl. NK. Außerdem ist angrenzend ein ca. 50 m<sup>2</sup> großes Lager vorhanden und zu mieten.

Der Laden ist komplett eingerichtet. Das Geschäft ist ab sofort abzugeben. Es bestehen keinerlei Abnahmepflichten oder Orderpflichten gegenüber Lieferanten. Sie sind in der Warenauswahl völlig unabhängig.

**E 557 A** Restaurant im Grünen und zentral gelegen, mit Biergarten und Kinderspielplatz. Drei Säle und Gastraum mit ca. 80 Sitzplätzen, eine Kegelbahn, großer Thekenbereich, ca. 900 m<sup>2</sup> und große Außenfläche. Übernahme der kompletten Ausstattung möglich. 10 Minuten Fußweg zu Einkaufszentrum.

**E 561 A** Bioladen-Ladenlokal/Einrichtung. Verkaufsangebot des kompletten Ladenlokals oder Übernahme.

Wir bieten unser Ladenlokal (100 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche und 95 m<sup>2</sup> Nebenräume incl. Kellerräume) zur Übernahme an.

Wenn Interesse besteht, ist auch die komplette Ladeneinrichtung verfügbar (z. B. Scannerkassensystem, Regale, Käse- und Wursttheke, Brottheke, Kühltheken und Tiefkühltheken). Die Komplettübernahme ist einschließlich Kundenkartei. Der Mietvertrag läuft bis zum 31. Mai 2015. Rechts neben dem Geschäft sind zwei Kfz-Einstellplätze angemietet.

**E 562 A** Ich suche für sehr gut laufenden Onlinehandel einen Nachfolger als Vollexistenz. Onlinehandel mit drei eBay-Shops (über 3.000 Bewertungen) und drei OSC-Shops im Bereich elektronischer und mechanischer Sicherheitstechnik. Der Onlinehandel besteht seit 2006 und ist sehr bekannt und gut eingeführt in der Branche. Jetzt suche ich aus Altersgründen einen Nachfolger, der sofort einsteigt und den Handel nach einer Einarbeitung komplett selbstständig übernimmt. Wegen der eBay-Shops und der besseren Abwicklung, wird dafür eine GmbH gegründet. Auch um einen bestehenden Installationsbetrieb zu separieren, welcher schon über 15 Jahre besteht.

Es existiert ein Warenbestand in Höhe von ca. 70.000,- Euro zum Einkaufswert, der immer auf Lager sein muss, um auch alle eBay-Käufer zu beliefern. Der Onlinehandel hat alleine im Jahr 2012 einen Umsatz in Höhe von 250.000,- Euro erreicht und ist weiter ausbaufähig. Alle Zahlen der letzten zehn Jahre stehen bei einem Steuerberater zur Einsicht.

Deshalb sollte der Interessent/Käufer auch über das nötige Eigenkapital mit Nachweis verfügen! Desweiteren sollte der Interessent über kaufmännisches Wissen verfügen und ein EDV- oder Informatikstudium absolviert haben, was aber nicht Bedingung ist. Trotzdem ist ein gewisses Wissen im Onlinehandel von Vorteil - denn ohne das geht es nicht! Ein junger und dynamischer Bewerber kann seine Zukunft mit diesem Handel sichern. Jedenfalls stehe ich ja auch noch für eine gewisse Zeit mit Rat und Tat zur Verfügung.

### N – Nachfragen (Auszug):

**E 262 N** Suche Zweiradbetrieb für Fahrräder, Roller und/ oder Motorräder. Gesucht wird ein namhaftes, ab zehn Jahre bestehendes Fachunternehmen für den Handel mit Zweirädern. Fahrräder, Motorroller oder Motorräder, neu und gebraucht oder eine Kombination daraus, sind mögliche Optionen.

Wichtig ist ein Grundzeitraum des Bestehens. Ausreichend Lagermöglichkeiten für die Fahrzeuge, ein kleines Lager sowie eine Werkstatt in entsprechender Größe sollten vorhanden sein. Welche Marken unter Vertrag sind, ist sekundär. Ein funktionierendes Team wird gerne übernommen, eine Einarbeitung in die firmeninternen Abläufe des Unternehmens durch den Eigentümer ist wünschenswert. Übernahmzeitraum sollte flexibel sein!

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

## IHK-Informationsveranstaltung „Photovoltaik in Brasilien“

■ Gemeinsam mit der Enviacon international Dr. Bauer & Wiedemann Beratungsgesellschaft mbH, Berlin, führte die IHK zu Essen – als NRW-Schwerpunktkammer für

Brasilien – die Informationsveranstaltung „Photovoltaik in Brasilien“ durch. Fach- und Länderexperten referierten zur wirtschaftlichen und politischen Lage in Brasilien, zu Recht und Steuern, Marktchancen sowie Entwicklungspotenzialen im Photovoltaik-Markt – ergänzt durch Erfahrungsberichte deutscher Unternehmen. Die Veranstaltung war Teil des Markterschließungsprogramms für kleine und mittelständische Unternehmen des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) und fand mit über 60 Teilnehmern sehr gute Resonanz.



Stv. IHK-Hauptgeschäftsführerin Veronika Lühl (l.) mit Dr. Konrad Bauer, Geschäftsführer der Beratungsgesellschaft Enviacon (4. v. l.) und den Referenten der Informationsveranstaltung „Photovoltaik in Brasilien“

Foto: © Enviacon

## IHK verleiht Preise für städtebaulichen Ideenwettbewerb

■ Gemeinsam mit dem Institut für Stadtplanung und Städtebau der Universität Duisburg-Essen richtete die IHK erstmalig einen städtebaulichen Ideenwettbewerb zur Neuordnung eines innerstädtischen Quartiers aus. Rund 50 Studierende stellten sich dabei den Herausforderungen des Wohnens und der Mobilität von morgen. Sie erarbeiteten am Beispiel des Bahnhofsquartiers Altenessen übertragbare Lösungsansätze für innerstädtische (Brach-) Flächen und deren Umbau zu generationengerechten Stadtquartieren.

„Alle Gruppen haben für das anspruchsvolle Planungsgebiet tragfähige Konzepte und Visionen entwickelt, die zeigen, wie der Stadtumbau zukünftig gelingen kann“ so IHK-Planungsreferent Daniel Kleineicken. „Vor allem der Siegerentwurf zeichnet sich durch eine sinnvolle Mischung verschiedener Nutzungen wie Wohnen, Freizeit und Verkehr aus und zeigt eine hohe Gestaltungsqualität des neugeplanten Quartiers.“

Die Verfasser der besten drei Entwürfe wurden mit Urkunden und Geldpreisen von insgesamt

1.000 Euro belohnt. Mit der Auslobung des Wettbewerbs will die IHK als Partner der Stadtentwicklung einen Beitrag zu einer nachhaltigen räumlichen Entwicklung der Stadt Essen leisten. Sie realisiert damit einen in ihrem im Strategiepapier MEO 2030 formulierten Vorschlag.



Die Sieger des Ideenwettbewerbs: Frank Tuchtenhagen, Tim Spiegelhoff, Chahine Mohamed, Rovcania Adnan, Ru Bin Lee mit Prof. Dr. Alexander Schmidt und IHK-Planungsreferent Daniel Kleineicken. Foto: IHK

# Ruhrwirtschaft weiter auf Wachstumskurs



Stellten den 92. Konjunkturbericht der Ruhr-IHKs vor: Burkhard Landers, Präsident der Niederrheinischen IHK in Duisburg (3. von links) und die Hauptgeschäftsführer (v. l.) Dr. Gerald Püchel (IHK zu Essen), Dr. Stefan Dietzfelbinger (Niederrheinische IHK), Reinhard Schulz (IHK zu Dortmund), stv. Hauptgeschäftsführer Christoph Burghaus (IHK Mittleres Ruhrgebiet) und Karl-Friedrich Schulte Uebbing (IHK Nord Westfalen).

Foto: Hendrik Grzebatzki

■ Im Ruhrgebiet geht es konjunkturell weiter aufwärts, begleitet von mehr Optimismus für die kommenden Monate. Das ist das Ergebnis des aktuellen Lageberichts der Industrie- und Handelskammern im Ruhrgebiet zum Jahresbeginn. Zugrunde lag die Befragung von mehr als 900 Unternehmen mit über 130.000 Beschäftigten. Bei der Vorstellung des Berichts Anfang Februar, bei der in diesem Jahr federführenden Niederrheinischen Industrie- und Handelskammer in Duisburg betonte deren Präsident Burkhard Landers: „Von Euphorie ist aber keine Spur, vor allem wegen der ausufernden Energie- und Rohstoffpreise sowie der Arbeitskosten.“

Insgesamt bewertet jedes dritte Unternehmen seine aktuelle Situation als „gut“. Weitere 53 Prozent sind immerhin „zufrieden“. Die Geschäftslage hat sich in der Industrie, im Handel und bei den Dienstleistungen verbessert. Hinsichtlich der Erwartungen zeigt sich, dass zum dritten Mal in Folge mehr Unternehmen optimistischer in die Zukunft blicken. Jedes vierte Unternehmen (26 Prozent) ist zuversichtlich. Demgegenüber äußern sich

15 Prozent der Unternehmen pessimistisch. Der IHK-Konjunkturklimaindex, der Lage und Erwartungen zusammenfassend widerspiegelt, legte zum dritten Mal in Folge zu und steht nach 112 Punkten im Herbst nun bei 115 Punkten.

Kritisch beobachten die Unternehmen die Weichenstellungen der großen Koalition in Berlin. Jedes zweite Unternehmen (49 Prozent) sieht in Bezug auf die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen ein Risiko für die eigene wirtschaftliche Entwicklung. Zu den größten Risiken zählen inzwischen 39 Prozent der Befragten die Arbeitskosten, auch geschürt durch die geplante Einführung eines flächendeckenden Mindestlohnes und die Pläne zur Rentenreform.

Rund jedes vierte Industrieunternehmen (23 Prozent) berichtet von vermehrten Inlandsaufträgen. Zum ersten

**Risiken durch wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen**

**Binnennachfrage gut gefestigt – Export weiter stark**



Mal seit Jahresbeginn 2011 ist der Saldo zwischen Auftragswachstum und Auftragsrückgang aus dem Inland wieder positiv. Im Handel halten sich wachsende und sinkende Umsätze in etwa die Waage (34 zu 32 Prozent). Zum vierten Mal in Folge blicken die Betriebe optimistischer auf das Auslandsgeschäft.

In der Herbstumfrage 2013 berichteten noch 22 Prozent der Betriebe von steigenden Erträgen, zu Jahresbeginn sind es 28

### Erholung bei Erträgen – Impulse für Investitionen

Prozent. Der seit 2011 über alle Wirtschaftszweige hinweg zu beobachtende Ertragsrückgang konnte damit gestoppt werden. Vor diesem Hintergrund zeichnet sich eine Verbesserung bei der Investitionstätigkeit ab – im Inland und noch deutlicher im Ausland. Jedes vierte Unternehmen (23 Prozent) beabsichtigt eine Erhöhung seiner Investitionstätigkeit im Inland (Herbst 2013: 21 Prozent). Auf ausländischen Märkten wollen 25 Prozent der Unternehmen investieren. Jeder dritte Betrieb will die Mittel für seine Investitionstätigkeit aufstocken. Dies ist der höchste Wert seit dem Start der Erfassung durch die Ruhr-IHKs zum Jahresbeginn 2009. Das produzierende Gewerbe zielt damit auch auf einen verbesserten Energie- und Rohstoffzugang ab (20 Prozent).

Burkhard Landers: „Es liegt nahe zu vermuten, dass ausländische Standorte attraktiver geworden sind. Die Umfrage zeigt auch, dass Industrieunternehmen vermehrt ihren Blick auf Märkte außerhalb der EU richten. Investitionen, wo immer sie stattfinden, bedingen Veränderungen für die Beschäftigung. Diese Entwicklung werden wir sorgfältig im Auge behalten.“

### Beschäftigung verharret auf hohem Niveau

Die Bereitschaft, die Belegschaft aufzustocken, hat seit Herbst in der Ruhrwirtschaft insgesamt von 20 auf 18 Prozent abgenommen. Im Handel sinkt die Bereitschaft für Neueinstellungen von 18 auf 14 Prozent. 16 Prozent der Dienstleister gehen von einer schrumpfenden Personaldecke aus (Herbst: 13 Prozent). In der Industrie stellen zwar wieder mehr Betriebe zusätzliche Kräfte ein (18 Prozent; Herbst 14 Prozent), aber gleichzeitig planen mehr (23 Prozent), ihre Belegschaft zu reduzieren (Herbst: 19 Prozent).

Bei allem Optimismus sehen die Unternehmen aber immer noch Risiken: Steigende Arbeitskosten oder die Unwägbarkeiten bei den Energie- und Rohstoffkosten bewegen die Unternehmen. Sie schaffen Unsicherheit für die eigenen Planungen. „Nach den ersten Beschlüssen der Großen Koalition bleibt nun abzuwarten, wie diese umgesetzt werden. Es ist zu befürchten, dass auf die Wirtschaft eine ganze Reihe neuer Belastungen zukommt. Angefangen von einer Ausweitung der Lkw-Maut bis hin zu Mehrbelastungen durch die EEG-Umlage drohen den Unternehmen höhere Kosten. Die Politik sollte darauf achten, den Konjunkturmotor nicht frühzeitig abzuwürgen“, warnt Dr. Gerald Püchel, Hauptgeschäftsführer der IHK zu Essen.



► Der gesamte Konjunkturbericht ist unter [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de) abrufbar.



**IHK-Ansprechpartner:**  
**Heinz-Jürgen Hacks**  
Fon 0201 1892-224  
E-Mail: [heinz-juergen.hacks@essen.ihk.de](mailto:heinz-juergen.hacks@essen.ihk.de)

#### INDUSTRIEBAU

## Ist Perfektion das Maß der Dinge?

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



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

## Ausfuhr im nichtkommerziellen Reiseverkehr

# Wenn einer eine Reise tut ...



Foto: iStockphoto

■ Die Metropole Ruhr konnte in 2013 sowohl bei den Ankünften als auch bei den Übernachtungen neue Bestmarken erzielen. Über 3,6 Mio. Gäste sorgten in den Beherbergungsbetrieben für über 7 Mio. Übernachtungen.

Vor diesem Hintergrund kann es für den deutschen Unternehmer interessant sein, dass er aufgrund der sog. „Ausfuhr im nichtkommerziellen Reiseverkehr“ (auch „Tax free“ genannt), unter bestimmten Voraussetzungen umsatzsteuerfrei liefern kann. Die Umsatzsteuerbefreiung wird gewährt, wenn der Käufer im Drittlandsgebiet ansässig ist und die Ware innerhalb von drei Monaten nach Kauf nachweislich vom Käufer selbst in seinem persönlichen Reisegepäck in das Drittlandsgebiet gelangt.

Die Steuerbefreiung gilt nicht für Waren zur Ausrüstung von privaten Fahrzeugen aller Art (Stoßstangen, Außenspiegel etc.) und Waren zur Versorgung eines Kraftfahrzeugs (Kraftstoff, Motoröl, Pflegemittel o. ä.) und für Fahrzeuge selbst.

### Ansässigkeit im Drittland

Der Käufer muss seinen Wohnort im Drittland haben, d. h. in einem Gebiet, das nicht zu den Mitgliedsstaaten der EU zählt. Darüber hinaus gibt es für Inseln und weitere Gebiete Sonderregelungen. Der Nachweis des Wohnsitzes kann durch Personaldokumente gegenüber dem Verkäufer nachgewiesen werden. Die Staatsangehörigkeit ist unerheblich.

### Ausfuhr im persönlichen Reisegepäck

Ferner muss der Drittlands-käufer die gekaufte Ware in seinem persönlichen Reisegepäck aus-führen. Die Mitnahme der Gegenstände kann daher im Handgepäck, im aufgegebenen Gepäck bei einer Bahn- bzw. Schiffsreise oder in einem Pkw erfolgen.

Die Bedingungen für diese Art der Ausfuhr sind nicht erfüllt, wenn der Käufer die Ware durch einen Spediteur (ob vom Käufer selbst oder vom Unternehmer beauftragt), die Bahn oder per Post in das Drittland versendet oder größere Haushalts-

### Drei-Monats-Frist

gegenstände in einem Lkw in dieses Land transportiert. In jedem Fall darf die erworbene Ware nur für den privaten Bedarf des Käufers bestimmt sein. Die Steuerbefreiung kann nur erfolgen, wenn der Käufer die Ware in das

Drittland ausführt, bevor der dritte auf den Kauf folgende Monat abgelaufen ist. Ob diese Voraussetzung erfüllt ist, kann der Unternehmer gemäß der Angabe des Datums auf der zollamtlichen Ausfuhrbestätigung nachprüfen.

Der Unternehmer muss unbedingt darauf achten, nur Brutpreise (also einschließlich Umsatzsteuer) in der Rechnung anzugeben. Die Umsatzsteuer darf nicht gesondert ausgewiesen werden. Wird die Umsatzsteuer dennoch gesondert in Rechnung gestellt, schuldet der Unternehmer in jedem Fall den Steuerbetrag. Dies auch, wenn alle Voraussetzungen für die Inanspruchnahme der Steuerbefreiung vorliegen. Zum Nachweis für das Vorliegen einer steuerfreien Ausfuhrlieferung im nichtkommerziellen Reiseverkehr gehören der:

- ▷ Ausfuhrnachweis
- ▷ Abnehmernachweis und
- ▷ Buchnachweis.

Beim steuerfreien Verkauf im Reiseverkehr sollte der Unternehmer dem Käufer zunächst den Preis für die Ware einschließlich Umsatzsteuer berechnen. Liegen für den Unternehmer die Voraussetzungen der Steuerbefreiung vor, kann er dem Käufer den Steuerbetrag in bar oder unbar – ggf. durch Abzug von Bearbeitungs- und Überweisungsgebühren – rückerstatten. Eine unmittelbare Steuererstattung durch Finanzämter oder Zollbehörden an den Käufer ist nicht möglich. Es besteht auch die Möglichkeit, Service-Unternehmen einzuschalten, die am Grenzübergang oder auf Flughäfen tätig sind.

Stefanie Albus, IHK zu Essen

### Kein gesonderter Steuerausweis

### Verfahren

Unter [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de), Dok.-Nr. 13260, kann ein Merkblatt zu diesem Thema mit umfangreichen Informationen heruntergeladen werden.

1.000 Einreichungen zum Ernst-Schneider-Preis der IHKs

## Alles dreht sich um Wirtschaft

■ Am Wettbewerb um den Ernst-Schneider-Preis der IHKs, der die besten Wirtschaftsbeiträge auszeichnet, nehmen in diesem Jahr rund tausend Arbeiten aus allen Medien teil. Die Beiträge beschreiben, was die Gesellschaft treibt und was sie bewegt: Digitale Datennutzung, Energiewende, Zuwanderung, Steuerhinterziehung und Mindestlohn. Die Autoren analysieren Strukturveränderungen, zum Beispiel in Innenstädten aufgrund des wachsenden Onlinehandels, sie verdeutlichen die Folgen der Niedrigzinspolitik und schildern neue Möglichkeiten der Kommunikationstechnik.

2014 beteiligen sich öffentlich-rechtliche und private Fernseh- und Radiosender, ZEIT, F.A.Z., taz, Welt, Spiegel, Stern und Süddeutsche Zeitung, Wirtschaftsmagazine, Regionalzeitungen vom Hamburger Abendblatt bis zur Leipziger Volkszeitung sowie Onlineportale. Von Fernsehredaktionen kamen mehr als 250 Sendungen, der Hörfunk schickte 70 Beiträge. 500 Artikel, Dossiers und Serien stammen von Zeitungen und Zeitschriften, die 22 Nachwuchsjournalisten für den Förderpreis vorschlugen. Um den Onlinepreis bewarben sich 36 Websites, hinter denen weitere Artikel, Audio- und Videobeiträge liegen.

Über die Preise entscheiden Jurys, die aus zwei Vertretern der Wirtschaft und drei der Medien zusammengesetzt sind, darunter die Intendanten von MDR und RB sowie der Chefredakteur des ZDF. Die diesjährige Preisverleihung richten die sächsischen IHKs aus. Die Verleihung findet am 6. Oktober in Leipzig statt. Maybrit Illner moderiert den Abend.



Mit dem seit 1971 ausgeschriebenen Ernst-Schneider-Preis möchten die IHKs Autoren ermutigen, Wirtschaftsthemen so darzustellen, dass jeder mehr von den Zusammenhängen der Wirtschaft versteht. Der Journalistenpreis der deutschen Wirtschaft ist nach dem Unternehmer und Kunstmäzen Ernst Schneider benannt, der von 1963 bis 1969 Präsident des Deutschen Industrie- und Handelskammertages war. Der Preis ist mit insgesamt 60.000 Euro dotiert.

[www.ernst-schneider-preis.de](http://www.ernst-schneider-preis.de)



## Gewerbefbau mit System: wirtschaftlich, schnell und nachhaltig

konzipieren bauen betreuen. [www.goldbeck.de](http://www.goldbeck.de)

 **GOLDBECK**

GOLDBECK West GmbH, Niederlassung Ruhr  
44801 Bochum, Lise-Meitner-Allee 2  
Tel. 0234/32418-0, [ruhr@goldbeck.de](mailto:ruhr@goldbeck.de)

Der Beirat

# Sparringspartner für Familienunternehmen

■ Wenn mittelständische Unternehmer und Führungskräfte auf das Thema Beirat angesprochen werden, wird oft ein sehr traditionelles Bild gezeichnet: Beiräte sind nur etwas für große Unternehmen, das ist nach wie vor die landläufige Auffassung. Dabei ist der Einsatz von Beiräten gerade in Familienunternehmen, z. B. in der Phase eines Generationswechsels, ein unterschätztes Instrument.

Ab der zweiten Generation geht nicht mehr „automatisch“ Eigentum und Management in eine Hand. In vielen Unternehmen sind die Familienmitglieder aufgrund anderer beruflicher Ausrichtungen Anteilseigner, was neben dem personellen Wechsel auch zu einem Strukturwandel führt. Professionelle Beiräte geben den sich zurückziehenden Gesellschaftern Sicherheit durch Kontrolle der Geschäftsführung und unterstützen die junge Generation beim Einstieg in die neuen Aufgaben. Der Beirat kann durch seinen von außen kommenden Rat neue Wege aufzeigen und das Risiko von Fehlentscheidungen verringern. Als Impulsgeber zwingt er

auch dazu, eigene Ideen zu begründen, was erfolgreiche Konzepte fördert. Gute Beiräte sind Vermittler – nicht nur zwischen Gremien, sondern auch Türöffner zu neuen Kunden und Lieferanten. Wenn dies die Möglichkeiten sind, stellt sich die Frage, wie ein Beirat im Mittelstand erfolgreich eingesetzt werden kann? Sieben Schritte sind dafür wesentlich:

### Klärung der Ziele und Erwartungen

In einem ersten Schritt müssen die jetzigen und künftigen Beteiligten klären, was sie von einem Beirat erwarten. Nur wenn ein Beirat ein konkretes Ziel der Gesellschafter für seine Arbeit erhält, wird er seine Funktion sinnvoll aufnehmen können.

### Transparenz der Gremienfunktionen

Wenn statt eines Unternehmers künftig drei Gesellschafter, eine Geschäftsführung und ein Beirat ein Unternehmen führen sollen, muss diese Zusammen-



*Ford* **Gewerbewochen vom 01. bis 31. März**

## Viel Spaß bei der Arbeit.

0,99 %

effektiver Jahreszins<sup>1</sup>

---

FORD FOCUS TURNIER TREND

Ganz ohne „Transporterlook“ vereint er flexible Transportlösungen, besondere Wirtschaftlichkeit und jede Menge Fahrspaß. Dank Klimaanlage, Audiosystem mit CD und USB-Schnittstelle sowie höhenverstellbarem Fahrersitz mit einstellbarer Lendenwirbelstütze wird jede Fahrt zum Betriebsausflug.

Günstig mit der monatl. Finanzierungsrate von

€ 179,-

1,2

Unser Kaufpreis € 18.590,-

Laufzeit 36 Monate

Gesamtlauflistung 45.000 km

Sollzinssatz p.a. (gebunden) 0,98 %

Effektiver Jahreszins 0,99 %

Nettodarlehnsbetrag € 15.200,-

Anzahlung € 3.390,-

Gesamtdarlehnsbetrag € 15.562,44

Restrate € 9.297,44

Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach VO (EG) 715/2007 und VO (EG) 692/2008 in der jeweils geltenden Fassung): Ford Focus Turnier Trend: 5,7 (Innerorts), 3,7 (außerorts), 4,5 (kombiniert); CO<sub>2</sub>-Emissionen: 117 g/km (kombiniert).

## MOHAG mbH · www.mohag.de

### Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH

45891 Gelsenkirchen Willy-Brandt-Allee 50  
 45881 Gelsenkirchen Grothusstraße 18  
 45141 Essen Herzogstraße 1  
 45659 Recklinghausen Rottstraße 116  
 45661 Recklinghausen Bochumer Straße 292

**MOHAG Autohaus Datteln GmbH & Co. KG**  
 45711 Datteln Friedrich-Ebert-Straße 73

**MOHAG Automobile Sprungmann GmbH**  
 46282 Dorsten Marler Straße 135

Telefon 0209 36190  
 Telefon 0209 360040  
 Telefon 0201 3613610  
 Telefon 02361 58040  
 Telefon 02361 580450

Telefon 02363 37960

Telefon 02362 97790



<sup>1</sup>Ein Finanzierungsangebot der Ford Bank, Niederlassung der FCE Bank plc, Josef-Lammerting-Allee 24-34, 50933 Köln, erhältlich als Klassische Finanzierung, Systemfinanzierung und Ford Auswahl-Finanzierung. Angebot gilt bei verbindlicher Kundenbestellung und Abschluss eines Darlehensvertrages vom 01.03.2014 bis 31.03.2014 und nur für Gewerbekunden (außergeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenvertrag), bei allen teilnehmenden Ford Partnern. Das Angebot stellt das repräsentative Beispiel nach §6a Abs. 3 Preisangabenverordnung dar. <sup>2</sup>Ford Focus Trend, Turnier, 1,6 l TDCI-Motor mit Start-Stop, 70 kW (95 PS).

arbeit geplant und durch eine klare Gremienstruktur abgebildet werden. Nur wenn die Funktionen und Schnittstellen transparent und die Grenzen klar sind, kann der Beirat effizient arbeiten.

### Erarbeitung Beiratsprofil und Beiratsstruktur

Beiräte in Familienunternehmen stehen vor besonderen Herausforderungen. Hierfür ist ein passgenaues Profil zu erarbeiten. Verwandte oder Beiräte, die einem Beteiligten „besonders nahe stehen“ sind zu vermeiden.

### Vorbereitung der Beiratssuche

Ist das Anforderungsprofil mit der Geschäftsleitung diskutiert und von den Gesellschaftern verabschiedet, beginnt die systematische Suche nach den passenden Personen. Wie groß der Anteil familienfremder Dritte ist, oder ob der Beirat mehrheitlich aus Gesellschaftern bestehen muss, ist in der Beiratsordnung bzw. im Gesellschaftsvertrag zu regeln.

### Auswahl der Bewerber durch persönliche Interviews

Zentrales Instrument für die Auswahl des Beirats sind persönliche Interviews, die entweder durch einen Externen, der regelmäßig solche Gespräche führt oder einen Gesellschafter geführt werden. Die in Frage kommenden Kandidaten sollten dann in einer zweiten Interviewrunde allen Gesellschaftern vorgestellt werden.

### Rechtsfragen bei der Beiratseinführung

Anders als bei der Aktiengesellschaft, bei der ein Beirat gesetzlich vorgeschrieben ist, sind Beiräte in anderen Rechtsformen freiwilliger Natur. Der rechtliche Aufwand zur Errichtung eines Beirats hängt von dessen Aufgaben ab. Ein Beirat, der nur beratend tätig werden soll, wird durch einen Vertrag zwischen der Gesellschaft mit den einzelnen Beiratsmitgliedern errichtet. Ein kontrollierender Beirat hingegen muss im Gesellschaftsvertrag verankert sein.

### Information und Einführung der Beiräte

Ein erstes Informationspaket sollte das Unternehmen in Form eines aktuellen Businessplans vorstellen. Diese Informationen sind Basiswissen für einen Beirat, um die Rolle als unternehmerischer Sparringspartner auch ausüben zu können und aktuelle Zahlen im Kontext der Unternehmensstrategie beurteilen zu können. Dabei gilt „weniger ist mehr“.

Nicht nur der Beirat muss sich in seine neuen Aufgaben einarbeiten, auch das Unternehmen muss sich auf einen aktiven Beirat einstellen, was zunächst oftmals mit mehr Arbeit verbunden scheint, weil die Informationen zumeist nicht für Externe aufbereitet sind. Daher sollte das erste Beiratsjahr idealerweise ein Pilotjahr sein, in dem Unternehmen und Beirat zusammen finden, bevor im zweiten Jahr alles in professionellen Bahnen laufen kann.

Beiräte sind nicht nur etwas für große Unternehmen – ganz im Gegenteil. Bei sorgsamer Vorbereitung, Klarheit über die Aufgaben und Transparenz der Gremien kann ein kompetenter Beirat gerade in mittelständischen Familienunternehmen vieles bewirken: Als zusätzlicher Erfahrungsgeber, als Vermittler zwischen Familienwelt und Geschäftswelt, als Sparringspartner bei der Begleitung von Wachstum ist ein Beirat ein hervorragendes Instrument für den Erhalt und Ausbau von erfolgreichen Familienunternehmen.

*Prof. Dr. Birgit Felden, TMS Unternehmensberatung AG*

## International School Ruhr



- Englischsprachige Ganztags-schule: Kindergarten, Primar-stufe und Sekundarstufe
- International anerkannte Programme und Abschlüsse
- Fragenorientiertes, eigen-motiviertes Lernen mit individueller Betreuung und Förderung

Passion for learning and success

Einstieg jederzeit möglich!

Kontaktieren Sie uns bitte für weitere Informationen:

Tel: +49 201 47 91 04 09  
info@is-ruhr.de

www.is-ruhr.de





## TEPE SYSTEMHALLEN

**Satteldachhalle Typ SD10**  
10,00m Breite, 21,00m Länge

- Traufe 3,50m, Firsthöhe 4,00m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. Schiebetor 3,00m x 3,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik


Aktionspreis €17.500,-

ab Werk Buldern; excl. MwSt.



Schneelastzone 2, Windzone 2, a.auf Anfrage


www.tepe-systemhallen.de · Tel. 0 25 90 - 93 96 40



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  
www.ed-t.de

Kruppstraße 82-100  
45145 Essen



Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf nimmt das Landschaftsarchitektenbüro Martina Hoff wörtlich: Robin Mues im Büro mit seinem Sohn. Foto: Udo Geisler

## Essener Audit – Familienfreundliches Unternehmen

# Familienfreundlichkeit: „Davon profitieren wir alle“

■ Für Bauzeichnerin Tanja Hennen ist es kein Problem, Familie und Beruf unter einen Hut zu bekommen – ganz im Gegenteil. Zu verdanken hat sie das der familienfreundlichen Orientierung ihres Arbeitgebers. „Ich schätze die familienfreundliche Ausrichtung meines Büros sehr, da sie es mir ermöglicht, mein Leben als Mutter und Hausfrau, aber auch als Arbeitnehmerin optimal zu managen.“ Familienfreundlichkeit in Unternehmen zahlt sich aus. Immer mehr Unternehmen wird das bewusst. Die Mitarbeiter sind zufriedener, fallen seltener

krankheitsbedingt aus, gehen nicht so lange in Elternzeit und bleiben ihrem Unternehmen treu.

Einen großen Anteil am Umdenken auch Essener Betriebe hat das Essener Bündnis für Familie. Es setzt sich dafür ein, Essen zu einem attraktiveren, freundlicheren Lebensort für Familien, Eltern, Kinder und Senioren zu machen und so auch qualifizierte Fachkräfte zu halten und zu gewinnen. Ein ganz konkreter Förderungsansatz ist das „Essener Audit – Familienfreundliches Unternehmen“, das Firmen zertifiziert, die sich als

## Familienfreundlichkeit

Eine familienorientierte Unternehmensführung macht es Betrieben leichter, Fachkräfte zu gewinnen und in der Region zu halten. Wie Unternehmen Beschäftigte unterstützen können, die Kinder erziehen oder Angehörige pflegen, zeigt die neue Praxisbroschüre „Familiensinn und Kundennähe – attraktive Arbeitgeber bieten beides. Umsetzungsverfahren und Praxistipps aus Klein- und Mittelbetrieben“ vom NRW-Familienministerium.

[www.broschueren.nordrheinwestfalendirekt.de](http://www.broschueren.nordrheinwestfalendirekt.de)

besonders familienfreundlich hervorheben. Am 9. Juli 2013 erhielten die ersten acht Essener Unternehmen für ihre Familienfreundlichkeit in einem feierlichen Rahmen im Haus der Wirtschaft ihre Auszeichnung.

Das Essener Audit spricht insbesondere mittelständische Betriebe und kleine Unternehmen an. Denn die vermeintlich Kleinen haben in Sachen Familienfreundlichkeit einiges zu bieten und müssen sich keinesfalls verstecken.

Bauzeichnerin Tanja Hennen arbeitet bei Koschany + Zimmer Architekten – ein Büro mit etwa 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Das Unternehmen unterstützt seine Mitarbeiter in ihrem Wunsch, Familie und Beruf zu vereinbaren und bietet individuelle, auf die Lebenssituation abgestimmte Arbeitsmodelle an. So wird eine angemessene Betreuung von Kindern oder pflegebedürftigen Familienangehörigen unter anderem durch die Berufstätigkeit in Teilzeit oder Gleitzeiten in Kombination mit flexiblen Homeoffice-Phasen ermöglicht. Auch eine Teilzeit in der Elternzeit oder die Möglichkeit für Väter, die Elternzeit zu nehmen, bietet das Unternehmen an. Die Betreuung schulpflichtiger Kinder wird durch Zuschüsse finanziell unterstützt. Und kommt es mal zu einem Betreuungsnotstand, können die Mitarbeiter ihre Kinder mit ins Büro nehmen. In den Büroräumen findet sich eine Spielzeugkiste – hier kann der Nachwuchs ungehemmt spielen, malen und basteln. „Die Spielecke im Mitarbeiterraum ist toll, und unsere Kinder fühlen sich hier herzlich willkommen“, freut sich Christine Flemming, Architektin und Mutter von zwei Kindern, über die Möglichkeiten, die

ihr Arbeitgeber bereitstellt. Via firmeneigenes Intranet werden auch wöchentlich neue Geschichten für den Nachwuchs kostenlos zur Verfügung gestellt. Dieses literarische Angebot ist Bestandteil des Projekts „Mein Papa liest vor ... und meine Mama auch!“ der Stiftung Lesen, an dem das Unternehmen teilnimmt. Insbesondere Väter möchte das Unternehmen mit diesem Angebot animieren, sich stärker zu engagieren.

„Kindererziehung bedingt immer eine gewisse zeitliche Flexibilität mit entsprechendem Aufwand – zum Beispiel bei plötzlicher Krankheit in der Familie. Hier ist eine freie Zeiteinteilung Gold wert [...]“, weiß Robin Mues zu berichten. Der 38-jährige Vater von zwei Kindern arbeitet beim Landschaftsarchitektenbüro Martina Hoff in Essen. Die überwiegend öffentlichen Projekte, die das Büro betreut, erfordern häufig, flexibel zu reagieren. Diese notwendige Flexibilität nach außen gepaart mit der Gründung von Familien durch die Mitarbeiter mündete schnell in der Erkenntnis, dass auch im Team selbst ein Grad an Flexibilität gewährleistet sein muss. So bietet das Landschaftsarchitekturbüro seinen Mitarbeitern mittlerweile flexible Arbeitszeitregelungen, Jahres-



Durch flexible Arbeitszeiten kann Angelika Schlüter mehr Zeit mit ihren Enkeln verbringen.



Im Fall eines Betreuungsnotstands können Eltern beim Architekturbüro KZA mit ihren Kindern ins Büro kommen.

## Terminhinweis: „Herausforderung: Beruf und Pflege“

Nach dem Themenfrühstück „Essener Audit - Familienfreundliches Unternehmen“ soll jetzt das ebenfalls in der Arbeitswelt immer wichtigere Thema „Beruf und Pflege“ aufgegriffen werden. In den Unternehmen gibt es immer mehr Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die pflegebedürftige Angehörige betreuen. Geschäftsführer und Personalverantwortliche sind oft kurzfristig mit dieser Situation konfrontiert und müssen geeignete Strategien entwickeln.

Die Veranstaltung gibt Inhabern, Geschäftsführern und Personalverantwortlichen Essener Unternehmen Gelegenheit, ihre Erfahrungen auszutauschen. Es findet statt am

Donnerstag, 20. März 2014, von 9.30 Uhr bis 11.30 Uhr im Hause der Sparkasse Essen, 9. Etage, III. Hagen 21, 45126 Essen.

Anmeldungen bis zum 11. März 2014 unter [www.essener-buendnis-fuer-familie.de](http://www.essener-buendnis-fuer-familie.de).

arbeitszeitkonten, Teilzeitarbeit und Homeoffice-Arbeit als Formen familienbewusster Arbeitsorganisation. Ein solches Angebot kommt nicht nur Mitarbeitern wie Robin Mues entgegen, sondern rechnet sich auch für das Unternehmen: „Insgesamt tragen die eigenen Erfahrungen aus dem Familienleben auch zu einem effizienteren und verantwortungsbewussteren Arbeiten bei“, bringt

### Kontakt:

Geschäftsführung Essener Bündnis für Familie  
Claudia Hoose  
Stadt Essen  
51-9-0  
Koordinierungsstelle Essener Bündnis für Familie  
Rathaus, Porscheplatz  
45121 Essen  
Telefon 0201 88-88588, 0201 88-88545  
Telefax 0201 88-88566  
E-Mail: [claudia.hoose@kinderbuero.essen.de](mailto:claudia.hoose@kinderbuero.essen.de)

es der diplomierte Landschaftsarchitekt auf den Punkt. Fragt man das Unternehmen nach seiner Zertifizierung, lautet die Antwort, dass der Prozess die vorhandenen Potenziale erst richtig bewusst gemacht habe und Familienfreundlichkeit nun als Teil der Unternehmenskultur begriffen und wertgeschätzt werde.

Am besten lässt sich Familienfreundlichkeit in einem Unternehmen vermitteln, indem sie aktiv vorgelebt wird. So sieht es auch Angelika Schlüter, Mitinhaberin und Kreativ-Direktorin bei der RevierA GmbH: „Als Chefin gehe ich mit gutem Beispiel voran. Ich organisiere mir in Abstimmung mit den MitarbeiterInnen die freien Zeiten, die ich brauche.“

Die Geschäftsführung der Agentur für Kultur und Kommunikation geht in persönlichen Gesprächen gezielt und lösungsorientiert auf die individuellen familiären Situationen aller Mitarbeiter ein. Konkret bietet das Unternehmen im Rahmen der Pflege von Angehörigen und bei Kindererziehungszeiten sowohl extrem flexible Arbeitszeiten als auch flexible Beschäftigungsmodelle. So sind die Mitarbeiter immer in der Lage, auch kurzfristig familiäre Anforderungen wahrnehmen zu können.

Zur Familienfreundlichkeit gehört bei der RevierA GmbH auch die Wahrnehmung von Großelternzeiten, damit die persönliche Bindung zwischen den Generationen nicht zu kurz kommt. Auch hier gilt das Prinzip der flexiblen Arbeitszeit, das Angelika Schlüter als Großmutter gerne in Anspruch nimmt: „So sehe ich meine Enkelkinder mindestens alle zwei Monate. Das macht mich erstens zufrieden und zweitens leistungsfähiger in meinem verantwortlichen Arbeitsbereich. Davon profitieren wir also alle.“



# meo

47.050  
Exemplare  
(Druckauflage,  
IV. Quartal 2013)

Das Wirtschaftsmagazin  
für Mülheim an der Ruhr, Essen und Oberhausen

## Verlagssonder- veröffentlichungen Mai 2014

### Maschinenbau



Foto: Lupo/pixelio.de

### Der Wirtschaftsraum Oberhausen



Foto: Dieter Schütz/pixelio.de

### Anzeigenschluss ist am 5. April 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

# MARKTPLATZ

Branchenverzeichnis für Angebote aus Industrie, Handel und Gewerbe

### Arbeitssicherheit

**accedo**<sup>®</sup>  
GmbH  
Arbeitssicherheit - 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

### Prospektverteilung

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

### Büroeinrichtungen

BÜROMÖBEL TOP MÜLHEIM GMBH  
HEINRICH-LEMBERG-STR. 29  
45472 MÜLHEIM AN DER RUHR

WWW.TOP-MH.DE  
0208.437800

**TOP**  
BÜROMÖBEL

**BÜROEINRICHTUNG**  
PROFESSIONELL

Der nächste Anzeigenschluss  
für den Marktplatz  
ist der 7. März 2014.

### Veranstaltungstechnik

**HAGO**  
VERANSTALTUNGSTECHNIK



Ihr **Technikpartner**  
für  
**Industrieveranstaltungen**

Neckarstraße 4 • 45478 Mülheim an der Ruhr  
Tel. +49.208.44 90 86 • Fax +49.208.44 90 87  
info@hago-veranstaltungstechnik.de

Ihre Anzeige  
im Marktplatz?  
Anruf genügt:  
Telefon  
(02 01) 5 23 74 64



Foto: Thinkstock

## Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

# AGB können urheberrechtlich geschützt sein

■ Viele Unternehmer machen sich die Erstellung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) leicht: Es wird im Internet nach AGB anderer Anbieter gesucht, die mit „copy+paste“ blitzschnell übernommen werden können.

Vor diesem Vorgehen kann nur gewarnt werden, denn AGB können urheberrechtlich geschützt sein – mit gravierenden (finanziellen) Folgen für denjenigen, der das Urheberrecht verletzt: Das Amtsgericht Köln hat einer Rechtsanwaltssozietät, die für einen Mandanten Allgemeine Geschäftsbedingungen erstellt hatte, einen Anspruch auf Schadensersatz wegen Verletzung des Urheberrechts gegen einen Unternehmer zugestanden, der diese widerrechtlich genutzt hatte (Urteil vom 08.08.2013, AZ 137 C 568/12). Zu einem Schadensersatzanspruch hinzu kommen in einem solchen Fall Verfahrenskosten, ggf. auch für zusätzlich geltend gemachte Unterlassungsansprüche.

Ob AGB urheberrechtlich geschützt sind, hängt vom jeweiligen Einzelfall ab. Nach einer Entscheidung des OLG Köln stellen AGB dann eine persönliche geistige Schöpfung dar und sind damit urheberrechtsfähig, wenn sie sich wegen ihres gedanklichen Konzepts oder ihrer sprachlichen Fassung von gebräuchlichen juristischen Standardformulierungen abheben (Urteil vom 27.02.2009, AZ 6 U 193/08). Ob diese Voraussetzungen erfüllt sind, ist eine Frage des Einzelfalls, die – nicht nur für Laien – nicht ohne Weiteres zu entscheiden ist. Nach

dem Urteil des OLG kann die Urheberrechtsfähigkeit einer Formulierung z. B. bereits daraus resultieren, dass diese sich ersichtlich um Verständlichkeit bemüht und deswegen vom allgemein Üblichen abhebt.

Genauso schnell wie AGB im Internet gefunden werden, können urheberrechtliche Verstöße natürlich dort auch entdeckt werden. Der Urheber braucht dazu nur eine besonders ausgefallene Formulierung in den von ihm erstellten AGB in die Suchmaske einer Internetsuchmaschine einzugeben, um einen Verstoß aufzudecken. Aber auch Unternehmer, die widerrechtlich genutzte AGB nicht ins Internet stellen, sind vor Entdeckung nicht sicher.

Hinzu treten zwei weitere Gefahren: AGB, die Formulierungen enthalten, die gegen die rechtlichen Vorgaben verstoßen, die das BGB in §§ 305 ff. für Allgemeine Geschäftsbedingungen aufstellt, sind unwirksam. Ein typischer Fall ist eine unzulässige Haftungsbeschränkung.

Auf derartige Klauseln kann sich der Verwender nicht berufen, d. h. die beispielhaft genannte rechtswidrige Haftungsbeschränkung würde nicht greifen. Außerdem stellt die Verwendung rechtswidriger Allgemeiner Geschäftsbedingungen einen Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht dar, der auch eine wettbewerbsrechtliche Abmahnung zur Folge haben kann.

Die Erstellung Allgemeiner Geschäftsbedingungen sollte daher einem Fachmann überlassen werden.

# Entscheider lesen ihr IHK-Magazin!

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

agentur-phase2.de | shutterstock.com

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

Profitieren Sie vom Reichweitensieg der IHK-Magazine. Überregionale Magazine und Zeitungen haben im Mittelstand laut Studie eine nachgeordnete Bedeutung.

• 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 „Entscheider 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)



# Büro und Kommunikation

Die Verlagssonderveröffentlichung „Büro und Kommunikation“ ist eine Veröffentlichung der Anzeigenabteilung des Verlages Aschendorff.

Redaktion:  
Unternehmensgruppe Aschendorff, Telefon (02 51) 690-9609  
Anzeigen: Aschendorff Media & Sales, Telefon (02 01) 52 37-464



Foto: flown/pixelio.de

Ungestörtes Arbeiten trotz Kommunikation im Büro

## Akustik wird Teil der Einrichtungsplanung

■ Die Planung von Büroeinrichtungen und die Prognose akustischer Eigenschaften von Räumen fand bisher in zwei getrennten Welten statt. Aber: 46 Prozent der Arbeitszeit im Büro entfällt auf Kommunikation, die restliche Zeit auf konzentrierte Einzelarbeit. Dieser Mix stellt hohe Anforderungen an die akustischen Bedingungen am Arbeitsplatz.

Eine wichtige Kenngröße ist dabei die Nachhallzeit. Umgangssprachlich kann die Nachhallzeit als die Zeit-

dauer beschrieben werden, bis ein Schallereignis unhörbar geworden ist. Ist die Nachhallzeit eines Raums im Vergleich zu einschlägigen Empfehlungen zu lang oder zu kurz, sinkt die akustische Behaglichkeit. „Trotz der wachsenden Einsicht in diese Zusammenhänge bleibt die akustische Qualität bei vielen Einrichtungsplanungen bisher häufig dem Zufall überlassen, weil eine vorausschauende akustische Planung längst noch nicht den Regelfall darstellt“, merkt Dr. Christian Nocke, Inhaber des Akustikbüros Oldenburg, an. Die Konsequenz seien entweder oftmals teure Nachrüstaktionen oder dauerhaft schlechte Arbeitsbedingungen.

Dabei steht eine Vielzahl an Möglichkeiten zur Optimierung der Nachhallzeit zur Verfügung. Beeinflusst wird diese nämlich durch alle in einem Raum vorhandenen Flächen, also durch Boden, Wand, Decke und auch durch die Einrichtung und Möblierung. Auf der Orgatec, der internationalen Leitmesse für Office & Objekt in Köln, hatten deshalb einzelne Büromöbelhersteller in der Vergangenheit be-

**Nachhallzeit wird durch Möblierung beeinflusst**



Die Planung von Büroeinrichtungen wird in Zukunft erleichtert.

Foto: Margot Kessler/pixelio.de

reits Prototypen zur überschlägigen Berechnung der Nachhallzeit vorgestellt. Diese wurden jetzt in Zusammenarbeit mit dem Spezialisten für Büro-Planungssoftware EasternGraphics, dem Akustikbüro Oldenburg und dem EDV-Ausschusses des bso Verband Büro-, Sitz- und Objektmöbel zu einer branchenweiten Lösung ausgebaut.

„Das besondere an der Neuentwicklung ist, dass sie direkt auf der Einrichtungsplanung aufsetzt und damit den fachkundigen Planer im Fachhandel in die Lage versetzt, bei Räumen mit einem Volumen bis rund 1.000 Kubikmeter selbst eine Vorhersage zur Nachhallzeit in den geplanten Räumen zu machen“, erläutert Uwe Müller, Vorsitzender des EDV-Ausschusses

im bso, die Vorteile der erweiterten Software. Bei größeren Räumen könne der Export der Daten als Grundlage für eine Weiterverarbeitung in professionellen Akustik-Planungsprogrammen verwendet werden. Bisher war beides nicht möglich gewesen.

Im Rahmen der Einrichtungsplanung werden zwar bereits fast alle für die akustische Berechnung relevanten Flächen erfasst, die dort verwendeten Produktdaten



46 Prozent der Büroarbeit entfällt auf die Kommunikation, der Rest ist konzentrierte Arbeit. Dieses gilt in einem Raum zu vereinbaren. Foto: Paul-Georg Meister/pixelio.de

**Vorhersage zur Nachhallzeit wird möglich**

sind mit ihren detaillierten Darstellungen von Konturen und Oberflächen aber zu komplex für die Berechnung akustischer Kennzahlen. Erst durch eine aufwendige Ergänzung einiger Daten, die der Einrichtungsplanung zugrunde liegen, so Müller, sei es nun künftig auch möglich, Einrichtungsplanung und Raumakustik miteinander zu verbinden.

46 Prozent der Büroarbeit entfällt auf die Kommunikation, der Rest ist konzentrierte Arbeit. Dieses gilt in einem Raum zu vereinbaren.

# Wohin mit den alten Akten?

**Zeit und Geld sparen durch digitale Langzeit-Archivierung.**

**Testen Sie unser Angebot:**  
**Kostenlose Digitalisierung eines Aktenordners.**

45133 Essen, Alfredstraße 239-241  
 info@orlowski-datenverarbeitung.de  
 orlowski-datenverarbeitung.de  
 Tel. (0201) 872 07-0

# Reisen, Tagen, Präsentieren

Die Verlagssonderveröffentlichung „Reisen, Tagen, Präsentieren“ ist eine Veröffentlichung der Anzeigenabteilung des Verlages Aschendorff.

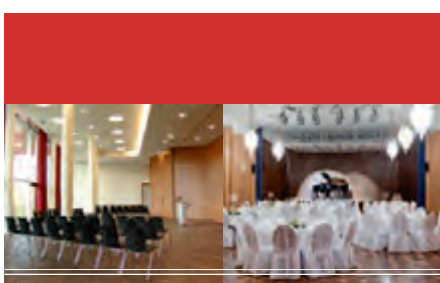
Redaktion:  
Unternehmensgruppe Aschendorff, Telefon (02 51) 690-9609  
Anzeigen: Aschendorff Media & Sales, Telefon (02 01) 52 37-464



Foto: www.tipps.net/pixelio.de

Business-Travel-Studie: Geschäftsreisende nutzen Wartezeit sinnvoll

## Wartezeit ist Arbeitszeit



Kultur | Kongress | Zentrum  
**STADTHALLE**  
Mülheim an der Ruhr

ihre location für alle  
**EVENTualitäten**

Tagungen, Kongresse und Events  
von 10 bis 1.100 Personen



Telefon: 0208 / 940 960  
[www.stadthalle-muelheim.de](http://www.stadthalle-muelheim.de)

■ Mehr als die Hälfte der Geschäftsreisenden ist nach eigenen Angaben auch dann produktiv, wenn sie Wartezeiten überbrücken müssen. Die beliebteste Beschäftigung zwischen zwei Terminen oder beim Warten auf Flüge und Züge ist das Bearbeiten von geschäftlichen E-Mails, dicht gefolgt von geschäftlichen Telefonaten. Immerhin jeder Fünfte knüpft gern berufliche Kontakte zu anderen Wartenden. Das ermittelte eine Initiative von Travel Management Companies im Deutschen ReiseVerband (DRV) in einer Befragung von 100 Vorständen, Führungs- und Fachkräften.

**49 Prozent der Befragten tüfteln an Präsentationen**

56 Prozent der Business Traveller kontaktieren während des Wartens Kollegen und Geschäftspartner per E-Mail, 53 Prozent greifen dafür zum Telefon. Der drittb Liebteste Zeitvertreib sind private Anrufe oder E-Mails. Nach eigenen Angaben nutzt jeder zweite Befragte seine Wartezeiten dafür, mit Freunden oder der Familie zu kommunizieren. Mit dem Lesen von Tageszeitungen, Zeitschriften oder Büchern verkürzen sich ebenfalls 50 Prozent aller Befragten die Zeit. Fast ebenso viele Geschäftsreisende checken Nachrichten im Internet. Jünge-



Foto: Rainer Sturm/pixelio.de

re Mitarbeiter bevorzugen Online-News: 55 Prozent der Befragten unter 40 Jahren lesen Nachrichten im Internet, zehn Prozent weniger entscheiden sich für Gedrucktes.

Wer unterwegs produktiv sein will, arbeitet digital an geschäftlichen Unterlagen. 49 Prozent der Befragten tüfteln zum Beispiel an Präsentationen, während sie auf einen Termin oder die Weiterfahrt warten. Viele Reisende gehen aber auch gerne nach draußen, um frische Luft zu schnappen und sich die Umgebung anzusehen (44 Prozent), oder um etwas einzukaufen (43 Prozent). Besonders im letzten Punkt zeigen sich Unterschiede zwischen den Geschlechtern: 56 Prozent der Frauen kaufen etwas für den persönlichen Bedarf ein, um sich die Zeit zu vertreiben, aber nur 30 Prozent der Männer.

Auf Bahnhöfen und an Flughäfen kreuzen sich die Wege vieler Menschen, was auch nützlich für den Beruf sein kann. So haben 19 Prozent der Befragten Spaß daran, mit anderen Wartenden Geschäftskontakte zu knüpfen. Ebenso viele verwickeln gern Mitreisende in ein privates Gespräch. In beiden Punkten übertrumpfen die Frauen die Männer: Fast jede vierte Frau fängt private Gespräche mit anderen Reisenden an, bei den Männern sind es nur 14 Prozent. Auch das Alter spielt eine Rolle: 28 Prozent der jüngeren Reisenden plaudern gern

mit anderen Wartenden, aber nur 13 Prozent der älteren Befragten.

„So wichtig auch Verschnaufpausen sind – die meisten Geschäftsreisenden wollen ihre Arbeit unterwegs nicht liegen lassen“, sagt Stefan Vorndran, Vorsitzender des Ausschusses Business Travel beim DRV. „Die Voraussetzungen für konzentriertes Arbeiten sind aber auf Reisen nicht immer gegeben. Und lange Wartezeiten sind auf Dauer frustrierend.“ Professionelle Geschäftsreisebüros organisieren die Reise so, dass der Mitarbeiter nicht unnötig Zeit verliert und produktiv sein kann.

Auf Geschäftsreisen setzen Unternehmen ihre wichtigste Ressource ein: den hochqualifizierten Mitarbeiter. Knapp 90 Prozent schicken ihre Mitarbeiter mit dem Ziel auf Reisen, Geschäftsabschlüsse unter Dach und Fach zu bringen oder zumindest vorzubereiten. Der effizienten Gestaltung von Geschäftsreisen im Unternehmen misst die Chefetage jedoch trotzdem oft keine strategische Bedeutung zu. Dabei wird diese Aufgabe immer komplexer. Nicht nur Kosten, sondern auch andere Kriterien wie zum Beispiel Nachhaltigkeit oder Sicherheit gilt es zu beachten.

### Geschäftsreisebüros organisieren Reisen professionell

## Exportmarketing

### Präsentation im Ausland

■ Das Ergebnis einer Umfrage ist eindeutig: Durchschnittlich fast jeder zweite deutsche Messeaussteller präsentiert sein Unternehmen auch im Ausland. Wichtigste Zielregion ist dabei Europa. Zu Messen nach Asien reisen 18 Prozent der Firmen.

Deutsche Unternehmen setzen bei ihrem Exportmarketing stark auf Messen im Ausland: Fast jeder zweite Aussteller auf deutschen Messen (44 Prozent) hat im Zeitraum 2012 und 2013 auch im Ausland ausgestellt, etwa gleich viel wie im Vergleichszeitraum 2011 und 2012 (45 Prozent). Dies geht aus einer Befragung des Ausstellungs- und Messe-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft (Auma) unter 500 repräsentativ ausgewählten, ausstellenden Unternehmen hervor, die auf fachbesucherorientierten Messen präsent sind. Die Studie wurde von TNS Emnid im Auftrag des Auma durchgeführt. Selbst von den kleinen Unternehmen mit einem Jahresumsatz unter 2,5 Millionen Euro beteiligten sich demnach 28 Prozent an Auslandsmessen. Für größere Unternehmen sind Messebeteiligungen im Ausland fast eine Selbstverständlichkeit: Von den Unternehmen mit mehr als 125 Millionen Euro Umsatz waren 71 Prozent auch auf Auslandsmessen unterwegs, so das Umfrage-Ergebnis. Europa steht als Zielregion für die deutschen Unternehmen an der Spitze: 39 Prozent der Aussteller haben dort laut Statistik an Messen teilgenommen, 35 Prozent blieben in der EU, 14 Prozent auch im restlichen Europa. In Asien beteiligten sich 18 Prozent, in Nordamerika 11 Prozent. Laut Auma planen 42 Prozent in dem Zeitraum 2014/2015 Messebeteiligungen im Ausland.



**FRISCHER TAGEN**  
**...DENN GRÜNER WIRD ES NICHT!**

Ausgesuchte Locations für Ihre Veranstaltungen:  
[www.sauerland.com/business](http://www.sauerland.com/business)

# ONLINE-M@RKTPLATZ

## Erreichbarkeitservice

Telefonsekretariat für 24/7-  
Erreichbarkeit für Ihre Kunden  
www.as-callcenter.de

## Finanzberatung

Völlig unabhängige Beratung  
www.Geldanlage-Muelheim.de  
www.Bause-Finanz.de  
Sehr erfahren und erfolgreich

## Geschäftspartner gesucht

Familie + Beruf – das geht!  
www.noelke-mh.de

## Gesundheit

Gesundheitsförderung – Fitness  
Therapie – ThaiMassage, Essen  
Rü 88, T. 8308595, klausbio.de

## Immobilien

Mietverwaltung an Rhein und Ruhr  
www.hausverwaltung-huebsch.de

ORGA-PLAN-A GmbH  
Haus- und Wohnungsverwaltung  
www.orgaplana.de

## Internet-Dienste

Studentenpilot.de und STUDI-Info.de informieren  
fundiert und aktuell über viele wichtige Aspekte  
rund um Studienstart, Studium und Studentenleben  
und ergänzen das Studienstart-Magazin STUDI-Info  
www.studentenpilot.de  
www.STUDI-info.de  
www.studienplatz-tauschboerse.de

## Lektorat

Lektorat, Korrektur, Interview- und  
Kongresstranskriptionen  
www.satzwerk-schreibservice.de

## Personalberatung

AKZENTURA Personalberatung  
Ihr zuverlässiger Partner in den Bereichen  
EXECUTIVE SEARCH und NACHFOLGE  
www.AKZENTURA.DE

## Schädlingsbekämpfung

Bastex Schädlingsbekämpfung  
Tel. 0201/8554037  
www.bastex.de

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG SKOR  
Tel. 0800/8886661  
www.die-kammerjaeger.de

## Taubenabwehr

Bastex Taubenschutz  
Tel. 0201/8554037  
www.bastex.de

TAUBENABWEHR SKOR  
Tel. 0800/8886661  
www.die-taubenabwehrer.de

## Textbüro

Wir verfassen/überarbeiten/korrigieren  
Briefe und Texte für Anlässe aller Art:  
www.schreibstätt-essen.de

## Unternehmensberatung

FAIT Versicherungsmakler  
www.fait-versicherungen.de

## Werbung

Decoration und Event Concept  
www.goodstuff-deco.de

Ihr Ansprechpartner für Werbung in  
ausgewählten IHK-Zeitschriften in  
Nordrhein-Westfalen  
www.ihk-kombi-west.de

Mediaberatung B2B-Werbung im MEO-Magazin u. a.  
www.aschendorff.de/aschendorff-media-sales/  
zeitschriften

## So werden Sie gefunden!

### Ist Ihr Internetauftritt verloren in den unendlichen Weiten des World-Wide-Web?

Dabei hatten Sie sich so viel von Ihrer neuen www-Adresse versprochen. Kein Grund zur Verzweiflung – nutzen Sie den Online-M@rktplatz.  
Lassen Sie Ihre www-Adresse mit einer kurzen Werbebotschaft hier eintragen.

Die monatlichen Kosten betragen für **2 Zeilen lediglich 16,90 Euro, für jede weitere Zeile zahlen Sie 8,45 Euro**, jeweils zzgl. MwSt.  
Eventuelle Preisanpassungen zum Tarifwechsel behalten wir uns vor.

Wenn auch Ihr Internetauftritt demnächst schneller gefunden werden soll, faxen Sie einfach diese Couponanzeige ausgefüllt an unsere  
**Telefaxnummer (02 01) 5 23 74 63** oder rufen Sie uns an unter **Telefon (02 01) 5 23 74 64**

Ja, wir möchten ab sofort folgenden Text veröffentlichen (max. 30 Zeichen je Zeile):

Die Schaltung soll erfolgen:  6x (5% Rabatt)  12x (10% Rabatt)  24x (15% Rabatt)  bis auf weiteres mind. 24x (20% Rabatt)

Text: \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_ Name: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Straße, PLZ, Ort: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ E-Mail: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Bankverbindung: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Kto.-Nr. \_\_\_\_\_ BLZ.: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Bank: \_\_\_\_\_

Rubrik: \_\_\_\_\_ Telefon: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_



## Personalien

### Geburtstage im März

**70 Jahre** **Winfried Blümer**, Vorsitzender der IHK-Prüfungsausschüsse „Gießereimechaniker/-in“ und „Technische/r Modellbauer/-in“, Oberhausen

**Günter Mersch**, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Industriemeister/-in Metall“, Duisburg



Foto: Oschatz

**65 Jahre** **Dr.-Ing. Hans-Jürgen Schrag**, Geschäftsführender Gesellschaf-

ter der Oschatz GmbH, seit 2008 IHK-Vizepräsident, Mitglied der IHK-Vollversammlung sowie Vorsitzender des Außenhandelsausschusses der IHK, Essen

**Dr. Karl Maria Mühlsiepen**, stellv. Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel“, Ratingen, im Februar

**60 Jahre** **Heinrich Albers**, Mitglied der IHK-Prüfungsausschüsse „Teilezurichter/-in“ und „Metallarbeiter/-in“, Bochum

**Edwin Oster**, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Elektroniker/-in für Betriebstechnik“, Velbert

**50 Jahre** **Michael Cleves**, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „IT-

Operative Professionals“, Mülheim an der Ruhr

**Joachim Kühnel**, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Industriekaufmann/-frau“, Duisburg

### Firmenjubiläen

**100 Jahre** **Wohnungsgenossenschaft Essen-Nord eG**, Essen, 2. März 2014

**50 Jahre** **Bayerische Motoren Werke Aktiengesellschaft, Niederlassung Essen**, Essen, 1. März 2014

**Hansa-Apotheke, Hans Jürgen Kalthegener**, Essen, 12. März 2014

**25 Jahre** **N. Striebosch mechanische Bearbeitungen Stahlbau-Maschinenbau GmbH**, Oberhausen, 8. März 2014

## Bekanntmachung

Die Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen, Am Waldthausenpark 2, 45127 Essen, beabsichtigt in der Zeit vom 7. Juli bis zum 19. August 2014 folgende Arbeiten durchzuführen:

### Sanierung der Innenhof-Fassade

#### 1. Gerüststellungen

Liefern, montieren und sichern/betreiben von ca. 650 m<sup>2</sup> Baugerüst bis ca. 20 m Gebäudehöhe.

#### 2. Demontearbeiten

- Demontage und fachgerechte Entsorgung von
  - ca. 92 Stück Lochfenster mit den Abmessungen von ca. 1,50 m × 1,50 m
  - 1 Stück Fensterbandanlage mit den Abmessungen ca. 13,30 m × 2,30 m mit einer Gesamtfläche von ca. 220 m<sup>2</sup>
- Demontage und fachgerechte Entsorgung von einzelnen Türanlagen und Lüftungsgittern mit einer Gesamtfläche von ca. 15 m<sup>2</sup>
- Demontage und fachgerechte Entsorgung von ca. 230 m<sup>2</sup> Metallfassade auf doppelter Holzlattung.

#### 3. Neumontage

- Herstellen, liefern und montieren von thermisch getrennten Aluminiumfenstern mit 3-fach Isolierverglasung
  - ca. 92 Stück Lochfenster mit den Abmessungen von ca. 1,50 m × 1,50 m
  - 1 Stück Fensterbandanlage mit den Abmessungen ca. 13,30 m × 2,30 m mit einer Gesamtfläche von ca. 220 m<sup>2</sup>
- Herstellen, liefern und montieren von einzelnen, thermisch getrennten Türanlagen und Lamellen-Lüftungsgittern mit einer Gesamtfläche von ca. 15 m<sup>2</sup>
- Herstellen, liefern und montieren von wärmedämmten, hinterlüfteten Metall-Kassettenbekleidungen mit einer Gesamtfläche von ca. 330 m<sup>2</sup>
- Herstellen einer Gebäudesockelfläche aus Wärmedämmverbund-System mit einer Gesamtfläche von ca. 100 m<sup>2</sup>

### Sanierung der Heizungsanlage

Demontagen von Heizkreisverteilungen sowie ca. 350 Heizkörpern.

Lieferung und Montage:

- ▷ 1 Stück Anschluss an bauseits gestellte Fernwärmeübergabestation ca. 320 kW
- ▷ 1 Stück Anschluss an bauseits gestellte Fernwärmeübergabestation ca. 60 kW
- ▷ 1 Stück Verteiler/Sammler inkl. Heizkreispumpen und Zubehör mit 3 Heizkreisen in den Dimensionen DN 20 bis 65
- ▷ 1 Stück Verteiler/Sammler inkl. Heizkreispumpe und Zubehör mit 1 Heizkreis Dimension DN 32
- ▷ Druckhaltung, Entgasung und Nachspeisung für v. g. Heizkreisverteilungen inkl. Zubehör
- ▷ ca. 3.200 m Heizungsrohrleitungen in den Dimensionen DN 12 – DN 65 inkl. Zubehör und Dämmungen nach EnEV.2014
- ▷ ca. 320 Stück Heizkörper als Plan-Ventilheizkörper bzw. Röhrenradiatoren inkl. Zubehör

Die Ausschreibungsunterlagen finden Sie ab Mitte März 2014 im Internet unter [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de), Dok.-Nr. 166882

## „Jazz in Essen“: Konzerte mit Nils Wogram und Richard Galliano

■ Seit 30 Jahren gibt es die Konzertreihe „Jazz in Essen“. Aus diesem Anlass gibt's Ende März im Grillo-Theater gleich zwei hochkarätig besetzte Konzerte: Am 29. März ab 20 Uhr bringt Nils Wogram, „die neue Posaunenstimme Europas“ (SWR-Jazzpreis), im Quartett „Root 70“ Musiker aus Deutschland, England und Neuseeland zusammen. Im ersten Teil dieses Doppelkonzerts, das unter der Überschrift „Szene Europa“ steht, präsentiert das Essener Question Quartet



Richard Galliano

Foto: (c) RG\_Braunschweig

tet Musik des Komponisten, Arrangeurs und Folkwang-Professors Peter Herborn. „Some Music of Peter Herborn“ ist auch die Würdigung des Mannes, der 1984 „Jazz in Essen“ begründete und bis 1991 leitete.

Einen Tag später, am 30. März, ist Richard Galliano, der „Vater“ des Akkordeons im aktuellen Jazz, mit „La Strada – An Hommage to Nino Rota“ zu Gast im Grillo-Theater. Knopfakkordeon, Jazz aus Frankreich, new musette, tango nuevo – mit Gallianos Namen sind unzählige Assoziationen verbunden. Auf Anregung Astor Piazzollas „erfand“ er die new musette und bereicherte den europäischen Jazz um eine neue, französische Farbe. Das Konzert beginnt um 20 Uhr.

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



Nils Wogram

Foto: Agentur Fischermann

## MEIN ZOLLVEREIN: Die Geschichte eines Ortes

■ „MEIN ZOLLVEREIN... ist meine Heimat“, sagt Wilma Altenhoff, deren Mutter als eine der wenigen Frauen im Übertagebetrieb auf Zollverein arbeitete. Stefan Hoeps, den es vor einigen Jahren vom Niederrhein nach Schonnebeck verschlug, ist beeindruckt von der Heimatverbundenheit der hier lebenden Kinder und Jugendlichen: „Zollverein“ sagt er, „soll für alle sein“. 107 Blicke auf Zollverein, die Stadtteile, die Zeche und Kokerei, das heutige Welterbe sind in dem Erzählbuch vereint.

Vertreter aller Generationen wurden 2013 dazu aufgerufen, sich mit einer persönlichen Geschichte an dem Erzählprojekt MEIN ZOLLVEREIN zu beteiligen. Voraussetzung war, dass sie aus dem Stadtbezirk VI - Zollverein kamen oder eine besondere Verbindung zum Welterbe Zollverein hatten. Das Ergebnis sind Erzählungen aus vier Generationen, die die wechselvolle Geschichte Zollvereins und der Stadtteile Schonnebeck, Stoppenberg und Katernberg widerspiegeln. Angefangen bei der Zeche und Kokerei Zollverein als ehemaliger Arbeitgeber, über



Die Geschichtenerzähler

Foto: Jochen Tack/Stiftung Zollverein

die Phase der Neuorientierung hin zur Umgestaltung des ehemaligen Industrieareals und schließlich zum heutigen Leben in den umliegenden Stadtteilen.

„Für Neukunden bekenne ich Farbe: mit einem Inserat in Gelbe Seiten.“

**Gelbe Seiten**

Für Ihre Stadt oder Region.

Als Buch, im Web, als App.

Als Buch: Über 17 Mio. Nutzer pro Jahr  
Im Web: Über 9 Mio. Besucher pro Monat  
Als App: über eine Mio. Downloads

Gelbe Seiten mit QR-Code

Musterbranche S. 300  
Musterbranche S. 200  
Musterbranche S. 300  
Musterbranche S. 400

Musterstraße 111  
12345 Musterstadt

**FIRMA MUSTERMANN**

www.firma-mustermann.com

Sutter Telefonbuchverlag GmbH  
Ihr Gelbe Seiten Verlag

Jetzt inserieren:

**freecall** 0800 0 126128

Sutter  
Telefonbuchverlag  
GmbH

# Im Herzen von Rhein-Ruhr!

## GÖRG – RICHTUNGSWEISEND.

GÖRG ist eine der führenden unabhängigen deutschen Wirtschaftskanzleien mit Büros in den wesentlichen Regionen der Republik.

Mit über 80 Partnerinnen und Partnern und insgesamt mehr als 230 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten beraten wir namhafte in- und ausländische Unternehmen aus allen Bereichen von Industrie, Banken, Immobilien, Handel, Medien und Dienstleistung in allen Kernbereichen des Wirtschaftsrechts. Wir erreichen Top-Positionen und erhalten Empfehlungen u. a. im Gesellschaftsrecht, Immobilienwirtschaftsrecht sowie bei Restrukturierung/Insolvenz. Am 23. Oktober 2013 hat uns der JUVE Verlag (Verlag für juristische Information GmbH) als „Kanzlei des Jahres für Restrukturierung/Sanierung“ und „Kanzlei des Jahres für Vergaberecht“ ausgezeichnet.

Unser Team am Essener Standort verfügt insbesondere über ausgewiesene Expertise und langjährige Erfahrung in folgenden Bereichen:

- Gesellschaftsrecht,
- Steuerrecht,
- Handel und Wettbewerb,
- Mergers & Acquisitions,
- Energiewirtschaftsrecht,
- Immobilienwirtschaftsrecht,
- Bank- und Kapitalmarktrecht, Bankaufsichtsrecht,
- Private Equity, Venture Capital,
- Restrukturierung und Beratung in der Krise,
- Insolvenzverwaltung,
- Prozessführung.

Ihr Ansprechpartner in Essen:

Dr. Helmut Balthasar, Tel +49 201 38444-362, E-Mail: [empfang.essen@goerg.de](mailto:empfang.essen@goerg.de)

**BERLIN ESSEN FRANKFURT AM MAIN HAMBURG KÖLN MÜNCHEN**  
**WWW.GOERG.DE**

