

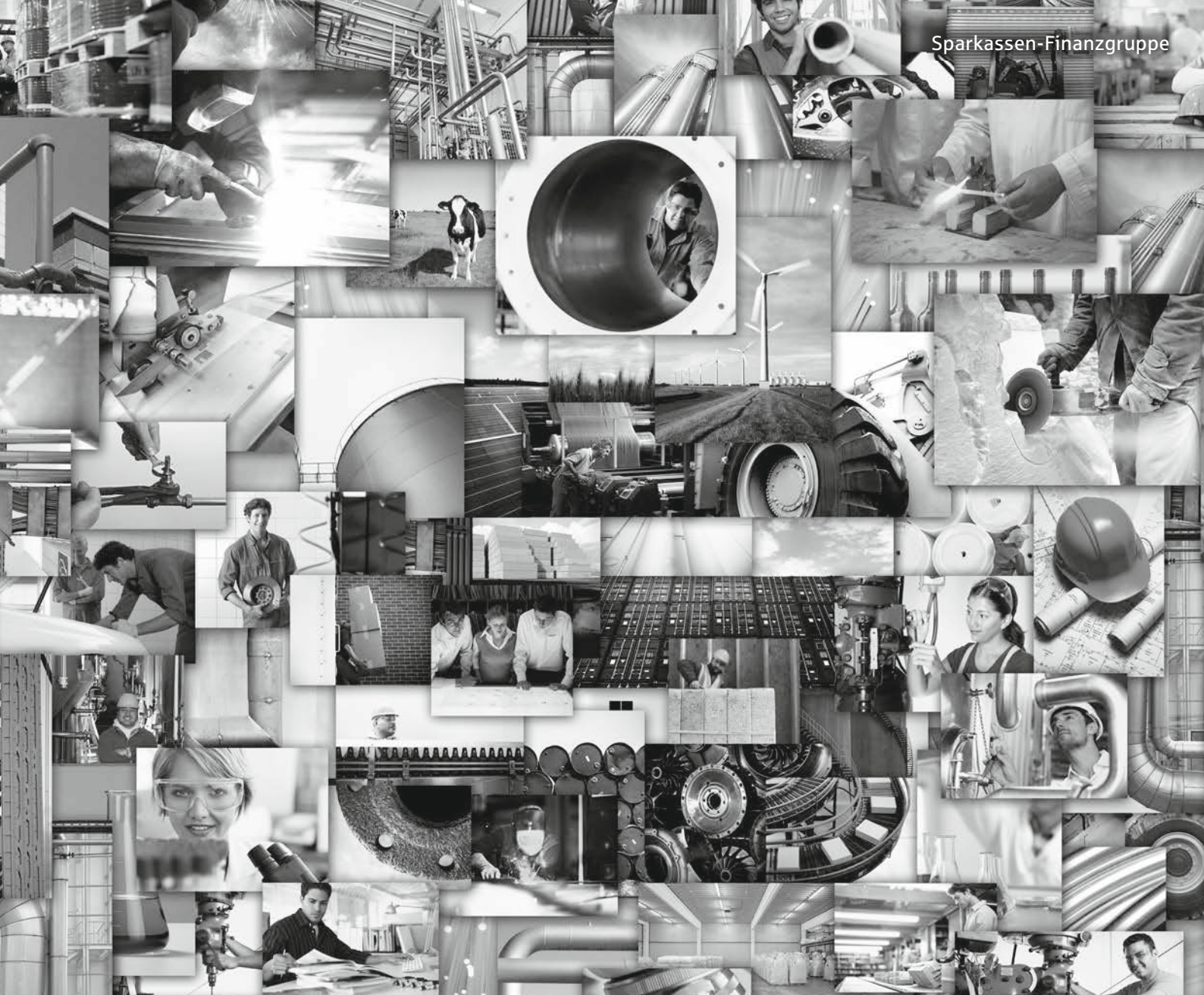


Abenteuer Gründung:
Erfolgreich selbstständig

Mit Dienstleister:
Hilfe eines Hausverwalters

Mit Tradition:
Noweda versorgt rund um die Uhr

Mit Zukunft:
Ausbildungsstart in der Region



Wir finanzieren den Mittelstand.

Nutzen Sie das Sparkassen-Finanzkonzept für Firmenkunden.



Als einer der größten Mittelstandsfinanzierer bieten wir unseren Partnern neben der klassischen Fremdkapitalfinanzierung ein vielfältiges Angebot an innovativen Eigenkapital-Finanzierungen: Von Unternehmensgründung über Wachstumsfinanzierung bis hin zur Nachfolgeregelung – wir finden für jedes Anliegen die maßgeschneiderte Lösung. Testen Sie uns. Mehr Infos bei Ihrem Sparkassenberater oder auf www.sparkasse.de/eigenkapital-mittelstand. **Wenn's um Geld geht – Sparkasse.**

Gründergeist gesucht

■ Eine in diesem Frühjahr auf ZEIT ONLINE veröffentlichte Umfrage liefert ein besorgniserregendes Bild: Demnach wollen in Deutschland mehr als 70 Prozent der Befragten im Alter zwischen 16 und 30 Jahren nicht Unternehmer werden. Zwölf Prozent haben mit dem Gedanken gespielt, diesen aber wieder verworfen, da ihnen das Vorhaben insgesamt zu kompliziert erschien. Damit hält Deutschland innerhalb der EU den traurigen Negativrekord.

Zwar gibt es auch in Deutschland so genannte Start-Up Hochburgen wie Berlin, Hamburg oder Köln. Man kann den Eindruck gewinnen, dass gerade in Berlin nahezu täglich „the next big thing“ gestartet würde. Diese Hochburgen scheinen zugleich Inseln im weiten Ozean der Gründungsunlust zu sein.

Dabei können wir es uns gar nicht leisten, dass hierzulande nur wenige neue Unternehmen gegründet werden. Insbesondere mit Blick auf den demographischen Wandel, der natürlich auch Einfluss auf den zukünftigen Unternehmensbestand haben wird, müssen wir stetig neue und erfolgreiche Unternehmen an den Markt zu bringen.

Warum ist das so wichtig? Unternehmensgründungen fördern den Wettbewerb und schaffen neue Arbeitsplätze. Allein im Jahr 2013 schufen die Neugründer in Deutschland lt. Gründungsmonitor 2014 der KfW 419.000 vollzeitäquivalente Stellen.

Start-Ups erneuern den Unternehmensbestand und mit innovativen Geschäftsideen die Branchenstrukturen, tragen also zur Erneuerungskraft der gesamten Wirtschaft bei. Und wer denkt, Start-Ups würden ausschließlich kleine Brötchen backen, liegt nicht unbedingt richtig: Laut Handelsblatt waren im Mai 2014 bereits mehr als 30 Start-Ups weltweit von Risikokapitalgebern mit einem Unternehmenswert von einer Milliarde Dollar oder mehr bewertet worden. Auch ein deutsches Unternehmen war unter den Top 10.

Gründungen aus dem universitären Umfeld versprechen besonderen Erfolg. Diese Potenziale gilt es zu heben, denn die Unternehmen befassen sich in der Regel mit zukunftsfähigen Technologien, schaffen überdurchschnittlich viele Arbeitsplätze und sind überproportional überlebensfähig. Und Überlebensfähigkeit ist wichtig: Nach Zahlen des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn ist im Schnitt jedes zweite neu gegründete Unternehmen nach fünf Jahren bereits nicht mehr am Markt. Jedes zweite.

Und diese Statistik kollidiert mit einem deutschen Mentalitätsproblem: Wer einmal mit seiner Unternehmensidee gescheitert ist, der ist als Versager gebrandmarkt. Diese Sichtweise kann uns teuer zu stehen kommen. Unternehmerisches Scheitern sollte nicht als Untergang angesehen werden. Eine zweite oder dritte Chance muss – wie in den USA – etwas ganz Selbstverständliches werden.

Und diese Statistik kollidiert mit einem deutschen Mentalitätsproblem: Wer einmal mit seiner Unternehmensidee gescheitert ist, der ist als Versager gebrandmarkt. Diese Sichtweise kann uns teuer zu stehen kommen. Unternehmerisches Scheitern sollte nicht als Untergang angesehen werden. Eine zweite oder dritte Chance muss – wie in den USA – etwas ganz Selbstverständliches werden.



Jutta Kruff-Lohrengel
Präsidentin



Dr. Gerald Püchel
Hauptgeschäftsführer



Foto: Thinkstock

6 Titelthema

In Nordrhein-Westfalen hat die Zahl der Existenzgründungen – entgegen dem Bundestrend – leicht zugenommen. Wir haben Gründer aus der MEO-Region, die in den unterschiedlichsten Branchen aktiv sind, besucht.

40 Steuern

Welche (un)verbindlichen Auskünfte erteilt das Finanzamt?



Foto: Thinkstock/filmfoto

3 Editorial

5 Impressum

Titelthema Existenzgründung

6 Endlich Chef sein

14 Crowdfunding: Die Masse macht's

16 Flowered by solutions: Dauerhafte Schönheit

18 Traditionsunternehmen: 75 Jahre NOWEDA

20 Region

30 Wirtschaftsunioren Essen

32 Praxis

32 Verbraucherpreisindizes

36 Angebote für Jungunternehmer und Existenzgründer

37 Existenzgründer- und Nachfolgebörse

39 IHK aktuell

Thema

40 Fragen über Fragen...

42 Herausforderung für kleine und mittelständische Unternehmen

43 Unterstützung durch Bund und EU

44 Brückenschlag zwischen BRD und Chile

46 Immobiliendarlehen so günstig wie nie...

42 REACH

Seit bald acht Jahren ist die REACH-Verordnung in Kraft. Die nächste Frist zur Registrierung bestimmter Stoffe läuft zwar erst 2018 ab, dennoch sollten sich gerade kleine und mittlere Unternehmen schon jetzt auf diesen Termin vorbereiten

28 Ausbildungsstart 2014

Unternehmen der Region stellen zu Beginn des Ausbildungsjahres ihre neuen Azubis vor.



Foto: Thinkstock/Minerva Studio

Verlagssonderveröffentlichung Franchising

- 48 Das Konzept ist bereits am Markt erprobt
- 50 Gründer sollten auf vorvertragliche Aufklärung pochen

Verlagssonderveröffentlichung Immobilien

- 52 Leistungen werden oft unterschätzt
- 54 NRW auf Platz zwei
- 55 Neuregelungen für Vermieter
- 56 Ferienimmobilien sind attraktive Anlagen

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

Redaktion

Dipl.-Wirtschaftsjur. Yvonne Schumann (verant.),
Dipl.-Des. Gabriele Pelz, Fon 0201 1892-214,
Anja Matthies M.A.
E-Mail: 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

Bezugspreis

2,50 Euro monatlich,
25,- Euro Jahresabonnement

Vertrieb

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

Erscheinungstermin

Jeweils zum Monatsbeginn

Auflage (Druckauflage, II. Quartal 2014)
46.746



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

Titelbild: Stefan Körber/Fotolia.com
Fotos Editorial und der IHK-Ansprechpartner:
Mike Henning





Endlich Chef sein

Endlich Chef sein. Auf eigene Rechnung zu arbeiten, Ideen und Konzepte zu entwickeln, Verantwortung zu übernehmen – ein reizvoller Gedanke, dem bei uns noch zu selten die Taten folgen. Geht es um Unternehmensgründungen, liegt Deutschland international gesehen nur im Mittelfeld. Dabei herrscht an Beratungsangeboten – wie z. B. bei der IHK zu Essen – und Förderprogrammen kein Mangel. Wie aber schlagen sich Frauen und Männer aus dem IHK-Bezirk, die in den letzten Jahren den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt haben? Wir haben einige von ihnen besucht. Junge Unternehmer, die in Gründerzentren ihre Chance suchen und dort gern die vorhandene Infrastruktur nutzen, sind dabei. Aber auch kreative Einzelkämpfer, die eine Marktnische entdeckt haben. Und in ihren alten Berufen bereits etablierte Starter, die sich einen Traum erfüllen und noch einmal etwas ganz anderes machen wollen. Eine Rundreise.

Stephan Wiehe mit
Gründungsberaterin Eugenia Dottai
in seiner Essener Vinyl Lounge.

Foto: Kerstin Bögeholz



Royalser Glanz fiel Ende Mai auf das ZukunftsZentrum Zollverein, das jeder nur als Triple Z kennt. Der niederländische König Willem Alexander und Gattin Maxima gaben sich die Ehre und besuchten den dortigen Ableger der Delfter Industriedesignerfirma MMID. Ob da genug Zeit blieb, eines der ungewöhnlichsten Gründerzentren der Region ausgiebig zu besichtigen, darf bezweifelt werden.

Triple Z, 1996 entstanden, um den Strukturwandel im Essener Norden nach dem Aus von Zeche und Kokerei Zollverein anzukurbeln, boomt aber auch ohne königliche Aufmerksamkeit. Die zehn alten Zechegebäude sind so gut wie ausgebaut. Vorstandsvorsitzender Dirk Otto wäre sogar einem gewisser Leerstand nicht abgeneigt: „Dann hätten wir mehr Spielraum.“ Das Geheimnis des Erfolges von Triple Z liegt im Branchenmix. Handwerksfirmen und Ingenieurbüros haben sich hier niedergelassen, IT-Fachleute, Werbeagenturen, Unternehmensberater und Forschungseinrichtungen. Zwischen fünf und acht Jahre arbeiten die Existenzgründer in den alten Hallen, ehe sie den Standort wechseln.

Mit Licht, Ton und Video die richtige Atmosphäre schaffen

Nicht weit vom Eingangsbereich entfernt, in Halle 7, herrscht echte Aufbruchstimmung. Daniel Träbing und Sven Hoffmann stateten mit ihrer Firma „evelution gmbh“ - eine Wortschöpfung aus event und solution - Events, Messestände und Kongresse mit aufwändiger Licht-, Ton- und Videotechnik aus. Dabei geht es nicht nur um Scheinwerfer, Traversen, Mikrofone und Displays. Vor allem soll eine Veranstaltung mit Leben gefüllt werden.

„Wir verstehen uns daher nicht nur als Technikdienstleister - wir gestalten Stimmungen, Atmosphären und schaffen Erlebnisse“ sagt dazu der 30-Jährige Daniel Träbing, der in Bottrop aufgewachsen ist.

Gut 60 Prozent ihres Umsatzes erwirtschaftet die evelution gmbh inzwischen im Messebereich. Aber auch bei Großveranstaltungen wie dem Ruhrmarathon oder der Roadshow mit dem Coca Cola-Truck ist das Können der evelution-Macher gefragt.

Den Erfolg führt der gelernte Veranstaltungskaufmann Träbing zudem auf ein gut funktionierendes europaweites Netzwerk zurück, denn dies bedeutet auch eine effektive Kostenersparnis für den Kunden. Und zwar durch so genannte „dry hire Partner“, die Displays, Mikrofone, Scheinwerfer und vieles andere verleihen. „Wir brauchten einmal 38 Mikrofone bei einem Event. Bei einem anderen hängten wir 100 Bildschirme auf. Wenn wir die alle kaufen müssten, wären wir rasch am Ende“, konstatiert Träbing. Licht- und Tontechniker, Modellbauer und andere Spezialisten können von evelution kurzfristig engagiert werden. Über allem steht eine umfassende Servicebereitschaft, rund um die Uhr: Beispiel gefällig? „In Barcelona“, so Daniel Träbing, „wurde ein sonntäglicher Sonderwunsch geäußert.

Da es schnell gehen musste, saß nachmittags einer unserer Mitarbeiter im Flugzeug.“

Konfliktlösung ohne langwierige Gerichtsverfahren

Im Hauptgebäude von Triple Z, gleich an der Katernberger Straße, hat sich Diplom-Kaufmann und Steuerberater Ivan Racic mit seiner Firma merame.wirtschaftsmediation niedergelassen. Sein Thema: Konflikte außergerichtlich zu lösen. Sowohl in als auch zwischen Firmen beziehungsweise ihren Kunden. Getreu der Comenius-Weisheit „Besser als streiten, wie ein Feuer entstand, ist, es zu löschen.“ Denn langwierige Prozesse kosten bekanntlich Nerven und viel Geld für Gerichte, Anwälte und Gutachter. Und vor allem: Lebenszeit. Für Ivan Racic und seinen Partner Holger Meisen, Experte für psychologische Unternehmensberatung, gleichen viele Konflikte einem Eisberg, von dem man nur die Spitze sieht.

Aber gerade unterhalb der Wasserlinie lauern häufig die Faktoren, die eine Entscheidung maßgeblich beeinflussen: unerfüllte Erwartungen, unterschiedliche Wahrnehmungen, gegenseitige Verletzungen.

Als klassisches Fallbeispiel nennt Ivan Racic den Streit bei einer Firmenübernahme. Weil Maschinenpark und Auftragsbestand doch nicht den Erwartungen entsprechen, will der Käufer den Preis mindern. Der Verkäufer beharrt jedoch auf der vereinbarten Kaufsumme. Lohnt es sich, auf stur zu schalten? Soll man eine langjährige Geschäfts- oder Kundenbeziehung ruinieren? Die Wirtschaftsmediatoren



Ein von Daniel Träbing und Sven Hoffmann (evelution) gestalteter Messestand. Foto: evelution



Ivan Racic hat sich auf Wirtschaftsmediation spezialisiert.

von merame begleiten die Parteien methodisch fundiert und ermöglichen so die Entwicklung gemeinsamer und tragfähiger Lösungen, die auch die relevanten betriebswirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Aspekte berücksichtigen.

Träume in Samt und Seide

Der Einzelhandel ist ein schwieriges Feld. Vor allem für Gründer. Der gute Wille allein reicht hier nicht, plausible Businesspläne, seriöse Finanzkonzepte und Standortanalysen müssen her. Dass es Sevgi Seringölge geschafft hat, am Rande der Mülheimer Innenstadt einen gut gehenden Laden für Festtagsmode zu etablieren, verdient deshalb größten Respekt. Am Dickswall, der Verbindung zwischen City und B 1, kann die 31-Jährige auf einen wachsenden Kreis von Kundinnen bauen, von denen die meisten einen deutschen Pass haben. Träume in Samt und Seide. Tüll und Chiffon hängen an dem ausgeklügelten, an der Decke befestigten Trägersystem, das dem kleinen Geschäft ein sehr stylisches Ambiente verleiht. „Alles ist in Handarbeit entstanden, auch die Bestückung mit Perlen und Pailletten“, betont die gebürtige Mülheimerin.

Schöne Garderobe und passende Outfits waren schon immer das Lieblingsthema von Sevgi Seringölge, die zunächst eine Ausbildung als Bekleidungstechnische Assistentin absolvierte – um dann auf Mediengestaltung umzusatteln und unter anderem ein Hochzeitsmagazin zu betreuen. Was blieb, war die Freude daran, Kleidung zu entwerfen. Irgendwann war die erste Kollektionsmappe fertig. In Istanbul fand sie dann einen Betrieb, in dem ihre selbst entworfenen Modelle genäht werden konnten und mit der Firma Invito einen Kooperationspartner, der mit seiner Kollektion auch ihren Geschmack traf. Zwischen 100 und 700 Euro kosten die einzelnen Kleider für festliche Anlässe wie Abi-Ball, Trauung, Verlobung oder Silvesterball. Schuhe und Handtaschen

Existenzgründerin Sevgi Seringölge präsentiert ihre Kollektion gern selbst.

Foto: Sevgi Seringölge

vervollständigen das Angebot am Dickswall. Inzwischen geht sie mit Unterstützung von Ehemann Cenk sogar auf Expansionskurs. Auf der Hochzeitsmeile in Duisburg-Marxloh, wo sich gut 20 türkische Brautsalons aneinanderreihen, ist Sevgi Seringölge jetzt mit einem kleinen Laden vertreten. Ein dritter Store ist in Stuttgart geplant. Stress pur also. Aber auch immer wieder „Freude und ein gutes Gefühl, „wenn ich ein Mädchen sehe, das ein Kleid von mir trägt.“

Wenn es um Existenzgründungen geht, laufen in der Ruhrstadt die Fäden bei Dr. Uta Willim von der Mülheim & Business GmbH zusammen. Wozu auch gehört, dass den Gründungswilligen in mehrstündigen Gesprächen hart auf den Zahn gefühlt. Mancher Traum muss danach begraben werden. „Manche berücksichtigen

einfach nicht die schwierige Anlaufphase. Oder sind einfach zu blauäugig. Und es geht schließlich um die Sicherstellung der eigenen wirtschaftlichen Lebensgrundlage.“, so Uta Willim. Auf der anderen Seite versucht das Team der Wirtschaftsförderung möglichst viele Menschen für den Schritt in die Selbstständigkeit zu interessieren. Im vom Gründungsgeist des frühen 20. Jahrhunderts durchwehten „HAUS DER WIRTSCHAFT“ – August und Joseph Thyssen nutzten es von 1910 bis 1926 als Stammsitz – tagt unter anderem die Gründerinnen-Werkstatt.

Angesprochen werden Frauen, die sich beruflich verändern oder nach der Familienphase eine kleine Firma gründen möchten. In der „Ideenschmiede“ wiederum werden Konzepte und Ideen im übertragenen Sinne



auf den Amboss gelegt. Natürlich arbeiten auch dort junge Firmen, die in ihrer Startphase von der flexiblen Raumplanung und den guten Kontakten untereinander profitieren. Ein Erfolgsmodell.

Vinyl Lounge: Fundgrube für Klassik- Liebhaber

Zurück nach Essen, genauer gesagt nach Holsterhausen. Im Viertel hinter dem Folkwang Museum hat Stephan Wiehe seine Vinyl Lounge eröffnet und bietet hier 20.000 Langspielplatten an – ausschließlich Klassik. Das Ganze findet in purer Wohlfühl-Atmosphäre statt: Drei dicke Ledersessel, eine Liege mit eingebauten Lautsprechern, Holzboden, eine hochwertige Hifi-Anlage, einschließlich einer Plattenwaschmaschine für arg verstaubte Scheiben. Und natürlich darf die Espresso-Maschine nicht fehlen.

Der gebürtige Hesse glaubt fest daran, dass es für sein Geschäftsmodell einen Markt gibt, weil die gute alte LP plötzlich wieder hoch im Kurs steht. Der Grund: „Die Platte wird immer beliebter, weil sie ein viel stärkeres emotionales Erlebnis bietet. Bei CD und MP3 springt der Funke nicht so über.“ Besonders ausgeprägt sei die neu entflammte Liebe zum Vinyl in Fernost. „Die Chinesen lieben Langspielplatten.“ Da stellt sich die Frage nach Wiehes persönlichem Musikgeschmack. „Ich bin ein großer Klassikfan, mag gern Wagner, Beethoven, Debussy und Ravel.“

Dabei war der studierte Betriebswirt vor dem Neustart schon bestens etabliert. 20 Jahre lang leitete er die Geschicke eines Dortmunder Dienstleisters: „Aber irgendwann wollte ich mal was anderes machen.“ Als ihm dann ein älterer Berliner Ladenbesitzer seinen gesamten Bestand – rund 20000 LPs – anbot, war das die Herausforderung, auf die er gewartet hatte. Mit Hilfe der IHK kam das Projekt ins Rollen. Schon wenige Wochen nach der Eröffnung strömen die Kunden nun von weither, um

nach alten Schätzchen zu stöbern, die zwischen vier und 40 Euro kosten. Viele bieten dabei auch eigene Vinyl-Raritäten an, was Stephan Wiehe locker hinnimmt: „Wenn ich so viele Käufer wie Verkäufer hätte, wäre alles klar.“

Bill Gates begann seine einzigartige Karriere einst in einer Garage. Tarek Moussa, Marco Simonis und Werner Gaulke sind über dieses Stadium schon lange hinaus. Ihr Start-Up Unternehmen NFC21, angesiedelt in einem Mehrfamilienhaus in Mülheim-Speldorf, läuft vielversprechend. „Wir haben 2012 mit 300 Euro Startkapital angefangen und schafften 2013 bereits einen sechsstelligen Umsatz“, berichtet der studierte Betriebswirt Tarek Moussa.

Doch worum geht es bei der NFC-Technik überhaupt? Ursprünglich wurde die NFC-Technologie (Near Field Communication) konzipiert, um einen schnellen und unkomplizierten Datenaustausch zu realisieren, vor allem in Hinblick auf Bezahlungssysteme. Bei uns setzt bereits die Deutsche Bahn mit Touch&Travel auf diese neuartige Zahlungsmethode. Das Smartphone wird dabei einfach über einen bestimmten Punkt gehalten, ohne etwas eintippen zu müssen. In Asien und USA ist diese Technik schon weit verbreitet.

Die NFC-Technologie kann aber auch in anderen Bereichen eingesetzt werden. Und genau darauf basiert die Geschäftsidee der Gründer. Seit 2012 verkauft das Unternehmen über sein Online-Portal verschiedenste NFC-Produkte. Angefangen von Stickern über Schlüsselanhänger bis hin zu NFC-Armbändern. Per Smartphone lassen sich alle diese Produkte beschreiben und auslesen.

NFC-Technik bietet beste Chancen



Ganz neu im Sortiment ist die digitale NFC-Visitenkarte. Nach außenhin eine normale Visitenkarte, die aber digital beschrieben werden kann. Ein integrierter Chip, Tag genannt, macht es möglich. Die dort hinterlegten Informationen können bequem und einfach mit dem Smartphone aufgenommen und direkt in das eigene Telefonbuch übertragen werden. Der große Vorteil: Das Visitenkartenprofil kann über die NFC-Cloud jederzeit aktualisiert werden, sodass der Geschäftspartner stets über die aktuellen Kontaktdaten ver-

Werner Gaulke, Marco Simonis und Tarek Moussa sind fasziniert von der NFC-Technik.

Foto: NFC21



fügt. Diese müssen übrigens nicht nur aus Nummern und Adressen bestehen. Auch die Verknüpfung mit sozialen Netzwerken ist so jederzeit möglich. Kein Wunder, dass die drei Pioniere von NFC21 nach dem guten Start noch viel Luft nach oben für ihr Unternehmen sehen.

Es muss nicht immer ein Jahres-Mietvertrag sein

Noch mitten in der Startphase stecken die Essener Philip Schur (23) und Giannis Paraskevopoulos (24), die ihr im Mai 2014 gegründetes Unternehmen selbstbewusst „Rocket Spaces“ genannt haben. Als Synonym für gewerbliche Räume und Flächen, die sehr schnell ge- und vermietet werden können. Um im Jargon zu bleiben: In ihnen werden „(Rocket) Pop Ups“ platziert, also kurzfristige „aufpoppende“ Geschäfte oder Events, wobei die Mietdauer zwischen einem Tag und einem Jahr liegen kann. Dies kann ein Einzelhandelsgeschäft, ein Restaurant, eine Galerie, ein Büro oder Ähnliches sein. Der Fantasie sind keine Grenzen gesetzt. Als klassisches Beispiel nennt Philip Schur die Eisdielen, die im Winter zum Laden umgestaltet wird. Dabei muss noch nicht mal ein ganzes Geschäft vermietet werden. Es kann auch nur ein Regal, eine Wand, ein Ladenbereich oder etwas völlig anderes sein. Kreative, Veranstalter, Erfinder können sich hier präsentieren und Showrooms einrichten, ohne langfristige Verpflichtungen eingehen zu müssen. Für Vermieter ist die Plattform kostenfrei. Außerdem sichert Rocket Spaces jede Transaktion finanziell ab.

Ihren Ursprung haben die klassischen Pop Ups in den 1990er Jahren, wo sie vermehrt, als intelligentes Raumnutzungskonzept in Großstädten wie Tokio, London oder New York auftauchten. Im Moment sind die beiden Gründer viel unterwegs, um passende „Locations“ zu



Die Geschäftsidee von Giannis Paraskevopoulos und Philip Schur ist die Vermittlung so genannter „Pop Ups“.

Foto: Rocket Spaces

finden. Noch wirft Rocket Spaces nicht genug ab, um den Lebensunterhalt zu sichern. Beide jobben deshalb nebenher. „Aber das“, hofft Philip Schur, „wird sich hoffentlich bald ändern.“

Junge Firmen in geschichtsträchtigen Bauten, das trifft auch für das 1993 eröffnete Technologiezentrum Umweltschutz (TZU) in Oberhausen zu. Doch rund um das 1913 erbaute frühere Werksgasthaus der Gutehoffnungshütte (GHH) an der Essener Straße haben sich längst auch Unternehmen aus anderen Branchen angesiedelt, bevorzugt aus den Bereichen Telekommunikation und Multimedia. TZU-Geschäftsführer Klaus Lerch ist ein Befürworter einer solchen Clusterbildung: „Es ist wichtig, einen Pool zu schaffen, damit auswärtige Firmen wissen, dass ihnen hier garantiert geholfen werden

STARTERCENTER NRW: Rund 106.000 Gründungsinteressierte im Jahr

■ Etwa 106.000 Gründungsinteressierte haben sich im vergangenen Jahr bei den STARTERCENTERN NRW über Bedingungen und Chancen einer Existenzgründung informiert. Darunter waren mehr als 21.500 potenzielle Gründerinnen und Gründer, die sich in einem der landesweit 79 STARTERCENTER intensiv zu einem konkreten Vorhaben beraten ließen. Dies entspricht einem Anstieg von 3,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Die Stabilisierung der Beratungstätigkeit geht einher mit einer Stabilisierung der Gründungszahlen. Für das Jahr 2013 ermittelte das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn 73.835 Existenzgründungen in NRW. Im Vergleich zum Vorjahr stellt dies einen Anstieg um 0,3 Prozent dar, während deutschlandweit ein Minus von 2,4 Prozent zu verzeichnen ist.

„In den Startercentern NRW finden Gründungsinteressierte kompetente Ansprechpartner in allen Fragen der Unternehmensgründung. Die Erfahrung zeigt: Gut beratene Gründungen sind stabiler, weisen mehr Wachstum auf und schaffen mehr Arbeitsplätze. Deshalb setzt die Landesregierung auf die Startercenter NRW und will diese auch in Zukunft weiter stärken“, betonte Wirtschaftsminister Garrelt Duin.

► Ihre Ansprechpartnerinnen im Essener STARTERCENTER NRW:

Eugenia Dottai
Magdalena Tomaszewski
Jutta Schmidt
 Fon 0201 1892-143
startercenter@essen.ihk.de

kann“. Die größten Probleme bei Existenzgründern sieht er in der mangelnden Fähigkeit, sich auf dem Markt zu präsentieren: „Fachlich sind die meisten gut, aber bei der Akquise hapert es oft.“ Für ihn haben die Starter „dann eine wesentlich bessere Chance, wenn sie sich in einem Netzwerk bewegen.“ Gute Dienste leistet hier der Business Partner Club, den der gelernte Bergbau-Ingenieur vor einigen Jahren mit zwei weiteren TZU-Firmen gegründet den größten Wirtschaftsclubs weit und breit.

Denkfabrik im alten GHH-Werksgasthaus

Reflection and action, also Denken und Handeln - aus diesen beiden Begriffen hat Hartmut Scholl den Namen seiner Firma reflect AG gebildet, die schon seit 1997 im TZU residiert. Damit ist Scholl kein Gründer im klassischen Sinn, aber ein beständiger Innovator, der sich per-



Hartmut Scholl residiert mit seiner Denkfabrik reflect AG im alten Werksgasthaus in Oberhausen.

Foto: reflect AG

manent auf die Neuerungen innerhalb des world wide web und die erhöhten Anforderungen seiner Kunden einstellen muss. Im TZU mit seinen flexiblen Räumen findet er dafür beste Bedingungen. Reflect hat sich dem so genannten E-Learning verschrieben, schafft Lernplattformen, mit deren Hilfe namhafte Firmen ihre Mitarbeiter schulen. Als Beispiel nennt Scholl ein Programm, mit dem Mitarbeiter einer bekannten Bank darin ausgebildet wurden, Anzeichen von Geldwäsche zu erkennen. Die knapp 40 Mitarbeiter der reflect AG stellen dabei nicht nur Infrastruktur für virtuelle Lernwelten bereit und helfen Lernprozesse sowie -inhalte zu entwickeln.

Auch Software für Webmeetings und virtuelle Konferenzen sind ein wichtiger Baustein in den hier entwickelten digitalen Lernwelten. Als europäisches Adobe Connect Competence Center werden von Oberhausen viele wichtige Projekte über den deutschsprachigen Raum hinaus initiiert und begleitet. Selbstredend, dass

so Oberhausen zu einem wichtigen europäischen Brückenkopf für das Mutterhaus im fernen Silicon Valley wurde.

Der Kerngedanke des Unternehmers reicht weit nach vorn: „Wir wollen Betroffene zu Beteiligten machen, einen gemeinsamen Erkenntnis- und Umsetzungsprozess einleiten“, so Hartmut Scholl – und setzt dabei auf die „faszinierenden Effizienzpotenziale“, die heute die neuen Medien böten.

Fast hätte der Oberhausener einen ganz anderen Weg eingeschlagen. Nach dem Studium in Duisburg startete er eine wissenschaftliche Laufbahn an der renommierten Uni in St. Gallen – um dann doch in seiner Heimatstadt ein Unternehmen aufzubauen.

Last but not least: Klaus Witt. Als Vorsitzender eines großen Sportvereines ein wichtiger Mann in Oberhausen. Und mit seiner Consulting- und Engineeringfirma talis bestens auf dem Telekommunikationsmarkt vertreten. ARD, ZDF und viele Städte gehören zu seinen Kunden. Doch irgendwann erfasste auch ihn der Wunsch, sich auf ein neues, zusätzliches Terrain zu begeben, dem Bau und der Vermarktung hochwertiger Wohnungen. Klaus Witt wurde noch einmal zum Gründer und setzt auf mit seiner talis Immobilien GmbH auf die Zielgruppe der gut situierten Käufer, denen das jetzige Haus zu leer und der Garten zu groß geworden ist. Kurzum: Auf jene, die eine großzügige Neubau-Eigentumswohnung mit allem Komfort in bester Lage suchen und bereit sind, Quadratmeterpreise von 2.500 Euro und mehr zu akzeptieren. Ein repräsentatives Projekt mit sieben Wohneinheiten im begehrten Oberhausener Norden ist bereits in Vorbereitung.

Stark gefragt: Luxuswohnungen

Um acht Unternehmen ging es hier, und drei Gründerzentren. Mit verschiedenen Visionen und unterschiedlichen Geschäftsmodellen. Sie stehen mit vielen anderen für die spannende Gründerszene an Ruhr und Rhein-Herne-Kanal. Und machen Mut, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen.

Rolf Kiesendahl



BMW
Financial Services



www.bmwbank.de

Freude am Fahren

ALLES FÜR IHR BUSINESS. ALLES AUS EINER HAND.

ATTRAKTIVE ANGEBOTE VON BMW FINANCIAL SERVICES:
BUSINESSLEASING PLUS VERSICHERUNG.

Bei Abschluss eines Leasingvertrages bieten wir Ihnen die passende Versicherung gleich dazu. Denn als Businesskunde profitieren Sie von den maßgeschneiderten Angeboten für Ihren Fuhrpark. Damit ist Ihr Unternehmen nicht nur schnell und komfortabel unterwegs, sondern auch sicher.

AB **79,99** EURO VERSICHERUNGSRATE PRO MONAT*

Lassen Sie sich jetzt bei Ihrem BMW Partner beraten.

* Ein Angebot für Businesskunden. Die monatliche Versicherungsprämie für Kfz-Haftpflicht und Vollkasko ist gültig für die Modelle 518d, 520i, 528i, 528i xDrive, 530i, 520d, 520d ED, 520d xDrive, 525d, 525d xDrive, 530d, 530d xDrive (Limousine und Touring) bei Abschluss eines BMW Businessleasing Plus V Vertrages mit der BMW Bank GmbH bis zum 30.09.2014 für Laufzeiten von 24 und 36 Monaten. Vertragspartner und Risikoträger ist die VHV Allgemeine Versicherung AG. Selbstbeteiligung: VK 500,00 EUR. TK 300,00 EUR. Ein Angebot der BMW Bank GmbH, Heidemannstraße 164, 80939 München.

Crowdfunding

Die Masse macht's

■ Crowdfunding und Crowdinvesting sind noch recht junge Begriffe und viele wissen noch nicht recht etwas damit anzufangen. Ihre Bedeutung nimmt jedoch stetig zu und die Erwartungen an die Zukunft sind groß.

Doch was ist Crowdfunding überhaupt?

Unter Crowdfunding versteht man die Finanzierung von Projekten durch eine Vielzahl an Geldgebern. Anders als bei herkömmlichen Finanzierungsmethoden werden beim Crowdfunding keine Banken und institutionelle Investoren angesprochen, sondern eine breite Masse an Privatpersonen, die sogenannte „Crowd“. Die Ansprache dieser Crowd erfolgt über entsprechende Internetportale, die das zu finanzierende Projekt detailliert darstellen. Durch zusätzliche Kanäle der Marketing und PR-Arbeit werden potenzielle Unterstützer auf das Projekt aufmerksam gemacht. So entsteht nach und nach eine Unterstützergemeinschaft mit deren Hilfe Summen von einigen hundert Euro, bis hin zu mehreren Millionen Euro eingesammelt werden können.

Als Gegenleistung für seine finanziellen Mittel erhält der einzelne Unterstützer entweder ein Produkt, das auf diesem Wege finanziert werden soll, oder aber Unternehmensanteile mit entsprechenden Ansprüchen an Zinsen und Gewinnabhängigen Beteiligungen. Wenn es sich bei der Gegenleistung um Unternehmensanteile handelt, so wird vom Crowdinvesting gesprochen.

Für welche Projekte eignet sich Crowdfunding?

Crowdfunding eignet sich als Finanzierungsmethode für einen sehr breiten Bereich an Projekten. So wird schon seit einigen Jahren eine Vielzahl an künstlerischen Kreativprojekten über die Crowd finanziert. Besonders für innovative Produktentwicklungen, welche auf den Endkunden abzielen, kann sich Crowdfunding hervorragend eignen. So eignet sich beispielsweise eine neuartige, nachhaltige Handyhülle besonders für die Finanzierung durch die Crowd. Mit den eingesammelten Mitteln kann die Massenproduktion finanziert werden und jeder Unterstützer des Projekts erhält im Anschluss als Gegenleistung die entsprechende Handyhülle als Dankeschön.

Auch Startups profitieren in großem Maßstab von der neuen Finanzierungsform des Crowdinvestings. So

konnte ein Berliner Startup Ende des letzten Jahres über drei Millionen Euro per Crowdinvesting über ihre Unterstützergemeinde einsammeln. Doch auch im Mittelstand gewinnt Crowdfunding und -Investing zunehmend an Relevanz. Es entstehen immer mehr Plattformen, welche einen klaren Fokus auf die Finanzierung von mittelständischen Unternehmen legen. Als Gegenleistung erhält jeder Unterstützer, in diesem Fall auch Investor, eine Beteiligung bei den Unternehmen.

Im Non-Profit Bereich kann Crowdfunding außerdem für die Finanzierung von kulturellen Projekten genutzt werden. Die Bevölkerung erhält so ein starkes Mitbestimmungsrecht über die Auswahl der geförderten Projekte und Projekte, welche sonst keine Förderung aus öffentlichen Töpfen erhalten würden, erhalten so eine zusätzliche Chance.

Warum sollte man Crowdfunding oder Crowdinvesting nutzen?

Ein häufiges Vorurteil ist es, dass Unternehmen Crowdfunding und -investing nutzen, da sie von den Banken kein Geld mehr bekommen. Doch es gibt eine Vielzahl an Gründen, wieso Unternehmen sich für diese Finanzierungsform entscheiden.

- ▷ Das Vertrauen in die Banken ist im Zuge der Bankenkrise verschwunden und die Crowd bildet einen neuen Weg an Kapital abseits der Banken zu gelangen.
- ▷ Das Geschäftsmodell ist für eine Bank zu unverständlich und kann nicht recht eingeordnet werden. Das Risiko kann nicht eingeschätzt werden und somit kommt es zu einer Kreditabsage. Dies ist besonders

Veranstaltungshinweis „Crowdinvesting – Finanzierung für Startups“

Gerade für junge Unternehmen ist die richtige Finanzierung von immenser Wichtigkeit. Relativ neu ist das Crowdinvesting. Welche Möglichkeiten diese Form der Finanzierung bietet, zeigt die Veranstaltung „Crowdinvesting – Finanzierung für Startups“ auf. Sie findet statt am

17. November 2014, 15 bis 17 Uhr,
IHK zu Essen, Am Waldthausenpark 2,
Plenarsaal, 5. Etage, 45127 Essen

Anmeldung über Christine Lohmann,
Fon 0201 1892-221, E-Mail: christine.lohmann@essen.ihk.de

Groß denken, klein starten

■ Deutschland braucht mehr Gründer, mehr Menschen mit unternehmerischem Denken – und vor allem Menschen, die ihren Träumen folgen. Davon sind der Unternehmer Felix Plötz und der Journalist Dennis Betzholz überzeugt. Deshalb haben die beiden ein Buch geschrieben, das ein Mutmacher für Menschen ist, die ihren ganz persönlichen Traum bislang auf die lange Bank geschoben haben.

„Palmen in Castrop-Rauxel“ heißt es und erzählt die Lebenswege von zwölf Menschen, die ihr Glück in die Hand genommen haben und damit heute erfolgreich sind. Vom Palmensversand oder einer Pralinen-Manufaktur bis zu einer Kinderhilfsorganisation.

Das Buch ist bewusst nicht im Verlag erschienen. „Wir wollten das Buch von Anfang an über Crowdfunding finanzieren, um das Projekt so durchzuziehen, wie sie es sich vorgestellt hatten. Doch dieser Weg ist nicht einfach, so Dennis Betzholz, denn das Konzept muss geschrieben werden, ein Video produziert, das das Projekt verständlich erklärt und dann – der schwierigste Teil – die Internetseite bekannt gemacht werden.“

Die beiden Autoren hatten einen Betrag von 10.000 Euro kalkuliert und zwei Monate Zeit, diesen Betrag per Crowdfunding auf der



Felix Plötz und Dennis Betzholz nutzten Crowdfunding für ihr Buchprojekt.
Foto: Henrik Andree/Udl Digital

Plattform Startnext aufzutreiben. Insgesamt sammelten sie über diesen Weg 10.400 Euro ein, um neben einem professionellen Lektor auch einen Profi-Grafikdesigner und einen Farbdruck zu bezahlen.

im Startup-Umfeld und im Bereich der Innovativen Ideen häufig zu beobachten. Veraltete Richtlinien und mangelnde Affinität zu dem Thema beim Sachbearbeiter sind auf Seiten der Banken häufige Kritikpunkte.

- ▷ Unternehmer wollen die Kunden direkt am Unternehmen partizipieren lassen. Dies führt unter anderem zu einem neuen Verständnis in der kapitalistischen Gesellschaft. Teilhaben wird für den Kunden immer wichtiger und stumpfes Konsumieren rückt in den Hintergrund.
- ▷ Per Crowdfunding kann der Markt für neue Projekte hervorragend getestet werden. Mit einer Crowdfunding-Kampagne kann das neue Produkt einer großen Masse an potenziellen Kunden angeboten werden und bei Erfolg der Kampagne ist gleichzeitig die Nachfrage nach dem Produkt bewiesen.
- ▷ Erfolgreiches Crowdfunding ist mit einem enormen Marketing und PR-Aufwand verbunden. Doch eine erfolgreiche Kampagne kann für das Unternehmen selber einen enormen Marketing-Effekt haben. Potenzielle Unterstützer werden auf das Unternehmen aufmerksam, investieren in das Unternehmen und werden so zu den ersten Kunden. Außerdem sind Investoren einer Crowdfunding-Kampagne häufig auch die besten Multiplikatoren und Werbetreibenden.

Neben den genannten Punkten gibt es noch eine Vielzahl an weiteren Möglichkeiten, weshalb Crowdfunding und Crowdfunding für ein Projekt oder ein Unternehmen von Interesse sein kann.

Was gilt es für ein erfolgreiches Crowdfunding zu beachten?

Im Vorfeld einer Crowdfunding oder Crowdfunding-Kampagne gibt es viele Punkte zu bedenken. Zunächst sollte geprüft werden, ob das Geschäftskonzept und das Produkt generell für ein solches Bestreben geeignet sind. Sollte dies der Fall sein, so geht es an die Auswahl einer passenden Plattform und die Erarbeitung einer detaillierten Darstellung des Projekts. Hierzu wird empfohlen, ein hochwertiges Video zu produzieren, das das Projekt vorstellt. Außerdem sind textliche und grafische Darstellungen zu erstellen.

Von äußerster Wichtigkeit ist die Erarbeitung einer Strategie für das Marketing und PR. Hierbei wird zunächst die Frage nach der Zielgruppe gestellt und im Anschluss eine entsprechende Ansprache definiert. Diese kann über die verschiedenen Marketing-Kanäle wie Social-Media, Newsletter und Blogs erfolgen. Um dies mit Erfolg zu schaffen bedarf es zusätzlich eines redaktionellen Marketing-Plans, in dem ein klarer Ablauf der Außenkommunikation festgelegt wird.

Im Allgemeinen bedarf das Durchführen einer Crowdfunding-Kampagne einer genauen Vorbereitung und gute Planung. Motivation und Ausdauer ist zusätzlich ein nicht zu unterschätzender Faktor.

Bei all den genannten Punkten kann ein Berater mit Erfahrung im Crowdfunding-Umfeld sehr hilfreich sein. Dieser unterstützt bei der professionellen Vorbereitung und der Durchführung der Kampagne.

Dennis Schenkel, Gründer von CrowdXperts

flowered by solutions

Dauerhafte Schönheit

■ Sabine Brämig stattet seit vielen Jahren Hotels, Büros und Events mit frischen Blumendekorationen aus. Da Frischblumen jedoch schnell vergänglich sind und häufig erneuert werden müssen, suchte sie nach einem nachhaltigeren Blumenkonzept, das der Attraktivität

Durch die Gründung der flowered by solutions GmbH & Co. KG im Oktober 2013 und die Neuausrichtung des Unternehmensgegenstandes startete Sabine Brämig mit Ihrem Unternehmen noch einmal ganz neu durch.

Bei der Produktion werden zunächst verschiedene Dekorationselemente, z. B. Flusskiesel oder Muscheln in ein Glasgefäß eingefüllt und anschließend mit der selbst entwickelten Flüssigkeit befüllt. Nach einer Aushärtungsphase werden die entsprechenden Kunstblumen hinzudekoriert. Danach folgt eine weitere Aushärtungsphase von ca. 7 bis 10 Tagen. Auf knapp 400 m² werden die Aufträge in Essen-Kettwig – auf Wunsch auch individuell passend zum Interieur – für die Kunden produziert.

Die neuen Blumendekorationen sollen hauptsächlich in Objekten wie Hotels, Bürokomplexen, Kliniken und bei Caterings zum Einsatz kommen. Die Unternehmensgründerin: „Bei der Zusammensetzung des Materials wurde großer Wert auf Umweltverträglichkeit gelegt, zudem ist es auch für Allergiker

geeignet, dies ist ein wichtiger Aspekt hinsichtlich der steigenden Zahl ECARF-zertifizierter Hotels.“

Einige Hotelketten konnte Sabine Brämig bereits von ihrem Konzept überzeugen. Aktuell ist sie mit einigen Krankenhäusern im Gespräch, da das Produkt aufgrund der Erfüllung hygienischer Anforderungen für diesen Einsatzbereich gut geeignet ist.

Für die Zukunft ist eine Erweiterung der Produktionskapazitäten geplant und auch eine Ausweitung des Geschäftes ins Ausland schließt die Unternehmerin nicht aus.

www.floweredbysolutions.de



Sabine Brämig startete mit der Neuausrichtung des Unternehmensgegenstandes noch einmal ganz neu durch.

Foto: flowered by solutions

einer frischen Blumendekoration in nichts nachstehen sollte.

„Nach anderthalbjähriger Entwicklungszeit gelang es uns, ein ‚Wasser‘ zu entwickeln, das einen ähnlichen Härtegrad wie Glas besitzt. Dieser Kunststoff ist UV-beständig, schwer entflammbar, bleibt über Jahre kristallklar und ist optisch nicht von klarem Wasser zu unterscheiden. Wir setzen die Dekorationen so naturgetreu um, dass diese visuell und in ihrer Haptik kaum von frischen Blumen-Dekorationen zu unterscheiden sind. Für den Betrachter entsteht durch der Eindruck einer natürlichen Blumendekoration“, so die Geschäftsführerin.



Die Präventionskampagne für einen gesunden Rücken

„Denk an mich. Dein Rücken“

Prävention lohnt sich – auch finanziell. Das zeigt eine Studie der gesetzlichen Unfallversicherung, für die 300 Unternehmen aus 15 Ländern befragt wurden. Ergebnis: Ein Unternehmen, das einen Euro pro beschäftigter Person und Jahr in Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz investiert, kann mit einem potenziellen ökonomischen Erfolg („Return on Prevention“) in Höhe von 2,20 Euro rechnen. Besonders deutlich wird der Nutzen betrieblicher Prävention beim Thema Rückenbeschwerden. Sie gelten als Volkskrankheit Nummer eins und sind für die Unternehmen mit einer Vielzahl von Folgekosten verbunden. Zum Beispiel durch Arbeitsausfall: Fast 25 Prozent aller Arbeitsunfähigkeitstage eines Jahres entfallen auf Muskel-Skelett-Erkrankungen. Rund 24.000 Menschen müssen deshalb sogar ihre Erwerbstätigkeit vorzeitig aufgeben. Es gehen Fachkräfte mit wertvoller Berufserfahrung verloren. Als Ersatz muss kurzfristig Nachwuchs gewonnen und ausgebildet werden.

Aber auch Beschäftigte, die trotz wiederkehrenden Rückenschmerzes zur Arbeit gehen, sind für

Unternehmen kein Gewinn. Denn Schmerzen und Unwohlsein schmälern die Qualität der Arbeit. Fazit: Rund 16 Milliarden Euro betrug allein 2010 der Ausfall an Bruttowertschöpfung durch Krankheiten des Muskel-Skelett-Systems und Bindegewebes.

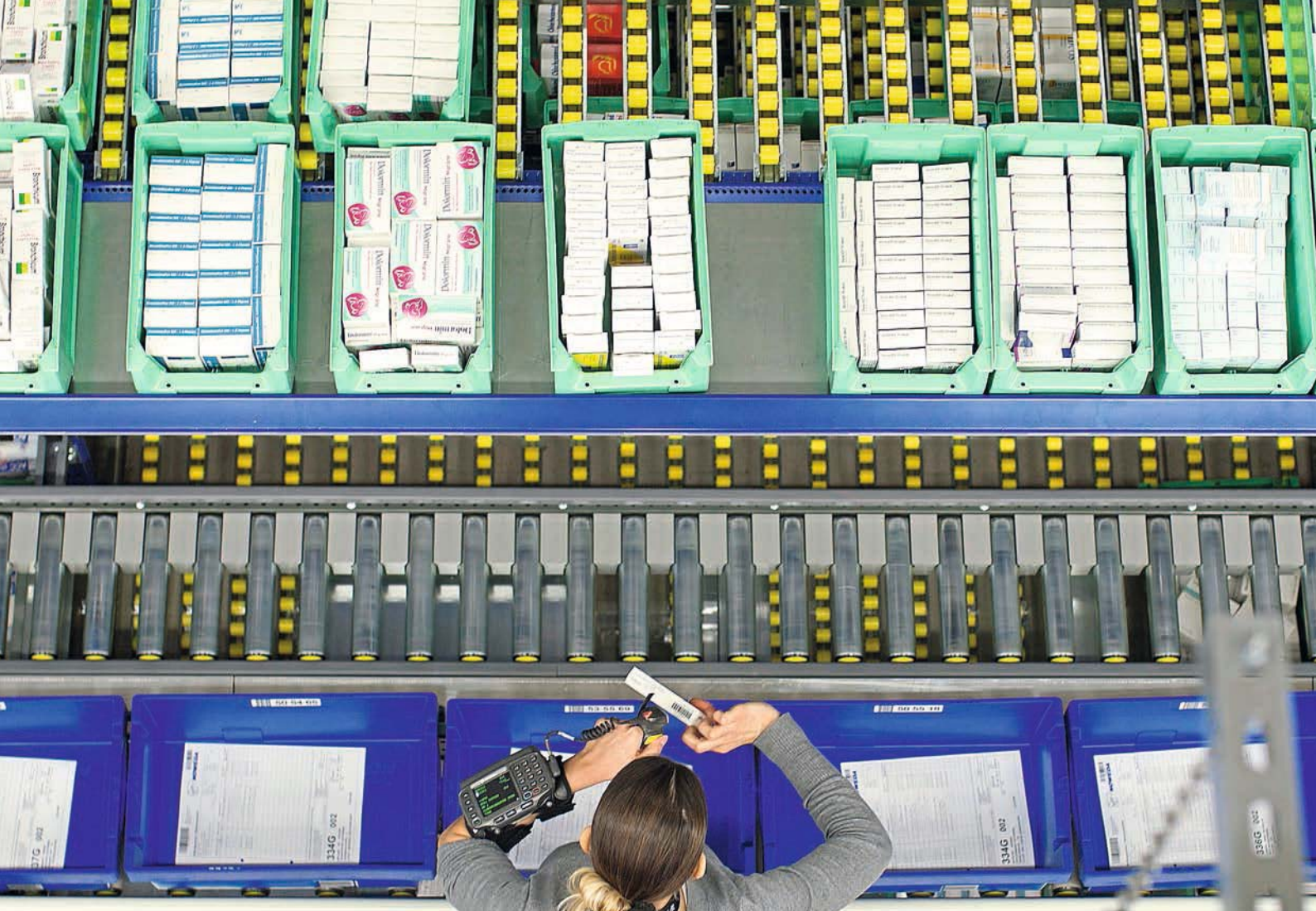
Was können Unternehmerinnen und Unternehmer tun, um diesen Kosten vorzubeugen? Hier bieten Berufsgenossenschaften und Unfallkassen gemeinsam mit ihren Partnern, der Sozialversicherung für Landwirtschaft, Forsten und Gartenbau sowie der Knappschaft, konkrete Unterstützung an: Seit 2013 läuft die aktuelle Präventionskampagne „Denk an mich. Dein Rücken“. Sie wendet sich unmittelbar an Arbeitsschutzverantwortliche in Unternehmen, die dazu beitragen können, arbeitsbedingte Rückenbelastungen zu reduzieren.

So vielfältig die Ursachen der Rückenbeschwerden sind, so unterschiedlich sind auch die Möglichkeiten der Vorbeugung. Die Prävention kann ebenso in einer Verbesserung der Arbeitsbedingungen liegen wie in der Unterstützung eines



gesundheitsförderlichen Verhaltens der Beschäftigten. Denn ein gesunder Rücken will weder unter- noch überfordert werden. Eine Gefährdungsbeurteilung hilft dabei, Risiken im Betrieb aufzudecken und Belastungsschwerpunkte zu erkennen. 78 Prozent der europäischen Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber betrachten Muskel-Skelett-Erkrankungen als wichtiges Gesundheitsproblem. Höchste Zeit, die Initiative zu ergreifen.

Die Kampagne „Denk an mich. Dein Rücken“ vermittelt das nötige Wissen für einen gesunden Rücken. Sie gibt Tipps und Ratschläge zu Präventionsmöglichkeiten in Betrieben. Weitere Informationen für Unternehmerinnen und Unternehmer unter: www.deinruecken.de



Über eine spezielle - von NOWEDA entwickelte - Handy-Kommissionierung wird ein großer Teil der Aufträge bearbeitet.

Fotos: NOWEDA

75 Jahre NOWEDA

Versorgung im Stundentakt

■ Wer kennt diese Situation nicht: Das ärztlich verordnete Medikament ist in der Apotheke um die Ecke nicht vorrätig. Kein Problem – innerhalb weniger Stunden ist es verfügbar. Hinter diesem für uns selbstverständlichen Service steht eine ausgeklügelte Logistik. So sorgt der Essener Pharmagroßhandel NOWEDA dafür, dass Patienten kurzfristig die benötigten Medikamente erhalten.

Die rasante Entwicklung der Genossenschaft haben die sieben Apotheker, die das Unternehmen 1939 im Essener Ratskeller gründeten, sicher nicht voraussehen können. Sie wollten sich mit einem eigenen Wirtschaftsunternehmen in Sachen Einkauf, Lagerung und Distribution vor allem unabhängig von Dritten machen.

Die Genossenschaft, deren Mitglieder und Eigentümer unabhängig Apothekerinnen und Apotheker sind,

ist heute ein moderner Dienstleister mit mehr als 8.700 Mitgliedern und einem Jahresumsatz von zuletzt rund 4,6 Mrd. Euro. An der Spitze steht Wilfried Hollmann, seit 37 Jahren im Unternehmen und seit 2005 Vorsitzender des Vorstandes.

Unter den 13 Pharmagroßhändlern in Deutschland nimmt das Essener Unternehmen mit einem Marktanteil von 17,8 Prozent Platz 2 ein. Wobei Hollmann es ein wenig anders formuliert: „Es gibt in Deutschland 12 Pharmazeutische Großhändler und die NOWEDA, denn wir sind die einzige operativ tätige Genossenschaft unter ihnen. Die Mitglieder der NOWEDA behalten ihre Selbstständigkeit und Eigenverantwortung, können sich aber gleichzeitig auf einen starken Verbund stützen.“

Von 16 Niederlassungen in ganz Deutschland werden die Apotheken mehrmals täglich beliefert. Im Verbund sind rund 160.000 Arzneimittel und apothekenübliche Waren verfügbar, so dass nahezu 100 Prozent aller Nachfragen umgehend abgedeckt werden können. „Wenn es darauf ankommt, sind wir 24 Stunden am Tag erreichbar, auch am Wochenende“, so der Unternehmenschef.

Ein Rundgang durch das Warenlager lässt den logistischen Aufwand erahnen, der hinter diesem Service steckt: Der eingescannte Auftrag wird mit einer Kunststoffwanne „verheiratet“ und macht sich per Transportband auf den nahezu 5 Kilometer langen Weg durch das Lager. Besonders häufig nachgefragte Arzneimittel finden ihren Weg über Automaten in die Transportbehälter, ein großer Teil der Aufträge wird jedoch manuell mit Hilfe eines Scan-Gerätes am Handgelenk der Mitarbeiter zusortiert. Besonders empfindliche Arzneien, wie z. B. Impfstoffe oder Insulin, finden sich in großen Kühlschränken und erfordern für den Versand eine Spezialverpackung, um die Kühlkette nicht zu unterbrechen. Nicht zu vergessen der „Hochsicherheitstrakt“: Hier werden Arzneien unter Verschluss gelagert, die dem Betäubungsmittelgesetz unterliegen. Ist die Lieferung komplett, wird sie verplombt und für den Versand bereitgestellt.

Das Serviceangebot für die Mitglieder umfasst neben der Arzneimittelbelieferung aber auch die Unterstützung zu betrieblichen Fragen von der Standortsuche über eine Wettbewerbsanalyse bis zu Weiterbildungsangeboten.

Eine erfolgreiche Firmenpolitik beruht für Wilfried Hollmann auf einem Ausgleich zwischen Geben und Nehmen: „Die Mitglieder erwarten die pünktliche Lieferung aus einem Vollsortiment heraus und wir erwarten das Bekenntnis der Apotheker zur NOWEDA. Nur wenn beide Seiten ihren Anteil beitragen, kann das gelingen. Aus meiner Sicht sind wir in den letzten Jahren wirklich zu einer NOWEDA-Familie geworden.“

Dass die Essener es mit dem Solidargedanken auch im eigenen Hause ernst meinen, zeigen zahlreiche Angebote für die bundesweit 2.000 Mitarbeiter. Sie können bspw. auf rund 600 Arbeitszeitmodelle zurückgreifen, jeweils angepasst an die persönlichen und familiären Erfordernisse. Zusätzlich gründete das Unternehmen eine Familiengenossenschaft, die kostenlose und anonyme Beratungs- und Vermittlungsdienstleistungen für die Mitarbeiter anbietet. Sie unterstützt zum Beispiel bei der Suche nach einem Kita-Platz, hält Informationen

und Adressen für die Angehörigenpflege bereit oder berät in finanziellen Notsituationen. Ein Angebot, das nach anfänglicher Zurückhaltung immer häufiger in Anspruch genommen wird. Seit kurzem haben die Mitarbeiter auch die Möglichkeit, sich über eine Mitarbeitergenossenschaft am Unternehmen zu beteiligen. Und über die NOWEDA-Stiftung werden neben dem pharmazeutischen Nachwuchs zahlreiche gemeinnützige Projekte im direkten Umfeld der Niederlassungen unterstützt.



Im Rahmen des Festaktes zum 75-jährigen Jubiläum in der Essener Philharmonie überreichte IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohrengel eine Jubiläumsurkunde der IHK an Wilfried Hollmann, Vorsitzender des Vorstandes der NOWEDA.

Im Laufe der 75-jährigen Unternehmensgeschichte ist aus dem „Club der Sieben“ ein moderner Dienstleister geworden, der unter dem Motto des Jubiläumsjahres: „Gemeinsam. Individuell. Zukunftsstark“ die Zukunft im Blick hat. So ist u. a. die Erweiterung des Essener Standortes geplant: Wir werden also sicherlich noch mehr von der NOWEDA-Familie hören

www.noweda.de

„Erlebnis Maschinenbau“: Rekordbeteiligung in der MEO-Region

■ Ingenieuren und Fachkräften über die Schulter schauen und selber tüfteln – unter diesem Motto fand erneut die landesweite Informationskampagne „Erlebnis Maschinenbau – Technik die fasziniert“ statt.

Mit acht Unternehmen und der Hochschule Ruhr-West sowie mehr als 170 Schülern verzeichnete die IHK zu Essen eine Rekordbeteiligung in der MEO-Region. Die Unternehmen präsentierten sich und ihre Produkte,

Folgende Unternehmen beteiligten sich an der Aktion:

Flowserve Essen GmbH,
 Kennametal Widia Produktions GmbH & Co. KG, Essen,
 Schwarzer Precision GmbH & Co. KG, Essen,
 TRIMET Aluminium SE, Essen,
 ThyssenKrupp Aufzüge GmbH, Essen,
 Hochschule Ruhr West, Institut Mess- und Sensortechnik,
 Mülheim an der Ruhr,
 Siempelkamp Nukleartechnik GmbH, Fertigungszentrum
 Mülheim an der Ruhr,
 Gutehoffnungshütte Radsatz GmbH, Oberhausen
 MAN Diesel & Turbo SE, Oberhausen.



Josef Lednik, Technical Teacher + Training Engineer der MAN Diesel & Turbo SE, zeigt Schülern, wie eine Turbine funktioniert. Foto: MAN Diesel & Turbo SE

stellten Ausbildungsberufe und Fortbildungsmöglichkeiten vor. Neben der Theorie kam auch die Praxis nicht zu kurz: Die Schüler durften selbst aktiv werden und typische Arbeiten des Maschinenbaus ausprobieren. Zudem erhielten sie Informationen rund um die Themen Praktika, Bewerbung und Qualifikationsanforderungen der vorgestellten Ausbildungsberufe.

Die von den IHKs in NRW, IG Metall, Metall NRW und VDMA NRW initiierte Gemeinschaftsaktion fand bereits zum 13. Mal statt.

LEANTECHNIK AG: Dem Standort Oberhausen treu

■ Nach 13 Jahren im Gewerbegebiet „Im Lipperfeld“ setzt die LEANTECHNIK AG auch weiterhin auf den Standort Oberhausen und verdreifacht ihre Produktionsfläche. Nach eineinhalb-jähriger Bauzeit hat der Hersteller von Zahnstangen-Hubgetrieben die neuen Büro- und Produktionsgebäude feierlich eröffnet. Insgesamt wurden weitere 2.100 Quadratmeter der an das Grundstück angrenzenden Fläche hinzugekauft.

Investiert wurde sowohl in neue Produktionsstätten, als auch in einen zusätzlichen Bürotrakt. Der Maschinenpark wurde vergrößert, während im Verwaltungsbereich unter anderem ein Pausen- und Gemeinschaftsraum, modernisierte Sozialräume, neue Besprechungsräume und mehr Parkmöglichkeiten geschaffen wurden.

„Eine Erweiterung der Betriebsgebäude war unumgänglich. In den letzten Jahren haben wir jährlich ein gutes Umsatzwachstum von mindestens 15 Prozent gehabt“, erklärt Geschäftsführerin Petra Trojahn die Entscheidung für die Erweiterung. Doch das Unternehmenswachstum lässt sich nicht nur am Umsatz messen: So stieg die Anzahl der Beschäftigten allein in den letzten fünf Jahren um mehr als 80 Prozent. Geschäfts-

führer Reinhard Janzen will auch in Zukunft neue Arbeitsplätze schaffen und den Standort Oberhausen ausbauen: „Mit dem Anbau haben wir das Unternehmen für weiteres Wachstum ausgerichtet und einen wichtigen Schritt für die langfristige Unternehmenssicherung durch die Nachfolge-Generation gemacht.“

www.leantechnik.com



Die Geschäftsführer Petra Trojahn und Reinhard Janzen (links) zusammen mit dem stellv. Geschäftsführer René Halw (2. v. l.) und Betriebsleiter Karl-Heinz Knapp (rechts) bei der symbolischen Eröffnung des Neubaus. Foto: Leantechnik

SSS Elektronische Systeme: 500. Schaltschrank fertiggestellt

■ In zentralen Umspannwerken sind sie immer gleich mehrfach zu finden: Versorgungsschränke, die dort je nach Bedarf eingesetzt werden. Solche Schaltschränke fertigt das Essener Unternehmen SSS Elektrotechnische Systeme GmbH & Co. KG.

Den 500. Schaltschrank feierte das Unternehmen Anfang Juli mit rund 100 geladenen Gästen. „Wir beliefern das gesamte Bundesgebiet mit unseren Schaltschränken“, erklärt Rudolf Scheeg, Vertriebsleiter und Prokurist im Bereich Schaltanlagenbau bei SSS.

Seit November 2009 fertigt SSS für den Übertragungsnetzbetreiber Amprion GmbH Schaltanlagen, Schaltschränke und deren Module. Darüber hinaus fertigt SSS Schaltanlagen Bau, Steuerungen für sensorüberwachte Pumpanlagen.

Dazu gehört die mechanische Konstruktion, Erstellung der Hardware-Dokumentation, Fertigung der Steuerung, Erstellung der Software bis hin zur Inbetriebnahme und Übergabe der Anlagen vor Ort. Die Pumpanlagen dienen ausschließlich zum Verpumpen von unbelastetem Niederschlagswasser aus dezentralen Auffangräumen.

www.sss-es.de



Rudolf Scheeg (Prokurist und Vertriebsleiter Niederlassung Schaltanlagenbau), Ulrike Mack (Gesellschafterin der Unternehmensgruppe), Dirk Bannach (Leiter Anlagen bei Amprion), Jan Albrecht (kaufmännischer Geschäftsführer SSS Starkstrom- und Signal-Baugesellschaft mbH)

Foto: Georg Lukas

„Meine Firma.
Meine Leistung.
Mein Nachfolger.“

Zukunft
jetzt
gestalten!

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.



Mit unserer **Genossenschaftlichen Beratung** unterstützen wir Sie in allen Phasen Ihres Unternehmerlebens. Gemeinsam mit unseren Partnern finden wir die optimale Lösung für Sie. Sei es bei der Unternehmensnachfolge oder bei der Zukunftsvorsorge für Ihr Unternehmen und Sie. Vereinbaren Sie einen Gesprächstermin in Ihrer Filiale oder gehen Sie online auf vr.de



50 Jahre Weiner Autoteile



■ Weiner Autoteile ist seit 1964 der Lieferant für Autoersatzteile, Lackierbedarf und Werkstatteinrichtung im Großraum Essen und Umgebung. Das Unternehmen führt Originalmarken fast aller wichtigen Kfz-Teile-Hersteller und ist Gesellschafter der größten Einkaufskooperation Deutschlands, der Carat-Gruppe.

Weiner-Autoteile betreibt der größten Thule-Shop in Europa. Als größter Vertriebspartner für Hazet-Werkzeuge, für Sonax-Pflegemittel, für Liqui-Moly-Öl und Schmiermittel sowie für Motip-Dupli-Autofaden in Deutschland darf sich das Unternehmen bezeichnen. Weiner-Autoteile beschäftigt 25 Mitarbeiter. Die Artikel werden auf über 600 qm Verkaufsfläche angeboten, das Lager umfasst weitere 1.500 qm. Das Unternehmen bildet aus. Geschäftsführer Jochen Laakmann ist Prüfer bei der IHK zu Essen und von der IHK bestellter Handelsrichter.

Arnd Weiner und Jochen Laakmann führen das Unternehmen.

Foto: IHK

Immer ein Ziel vor Augen

Ab Dortmund zu 17 Zielen günstig und bequem nach Mittel- und Osteuropa

Fliegen Sie z. B. nach Budapest, Bukarest, Craiova, Kattowitz, Danzig, Sofia oder Skopje

NEU ab 2014 landet Wizz Air auch in Riga und Tuzla

Fliegen Sie vom Dortmund Airport

ab € 39,99

wizz
wizzair.com

Der Einzelpreis versteht sich inklusive Steuern, Bearbeitungsgebühr und weiteren nicht optionalen Gebühren sowie einem kleinen Handgepäckstück (maximum 42 x 32 x 25 cm). Jedes große Handgepäckstück und jedes Aufgabepäckstück kostet zusätzlich Gebühren. Die Anzahl der Sitze zum angegebenen Preis ist begrenzt.

romica: Spezialisten für LED-Beleuchtung

■ Das neue Essener Unternehmen plant die Umrüstung auf LED, berät bei der Beantragung von Fördermitteln und unterstützt bei der Finanzierung. Die romica vertrieb Deutschland GmbH realisiert die Umstellung vorhandener Lichtanlagen auf LED wie auch auf die Konzeption neuer Lichtanlagen im Innen- und Außenbereich.

„Unternehmen können bei der Umrüstung auf LED zumindest noch bis Ende 2014 von Fördermitteln profitieren. Wir beraten unsere Kunden hierzu umfassend und unterstützen zudem über Partnerunternehmen bei der Finanzierung, sofern gewünscht. Dadurch schaffen wir attraktive Bedingungen für Investitionen“, erläutert Geschäftsführer Osman Sönmez.

Zu den Leistungen der Essener LED-Spezialisten zählen die Ermittlung des Lichtbedarfs und die bedarfsgerechte Planung der Beleuchtung. romica setzt ausschließlich qualitativ hochwertige LED-Leuchten ein, auf welche die Hersteller bis zu fünf Jahre Garantie geben.

www.romica-vertrieb.com



Foto: Thinkstock

Bäcker Peter: Über 30.000 Euro für die Gruga

■ Die Charity-Initiative „Bäcker Peter für Essen“ spendet dem Grugapark 30.252 Euro für die Wiederaufforstung nach dem Pflingstunwetter am 9. Juni. Den gesamten Juli über hat das Unternehmen in seinen Geschäften „Gruga-Brötchen“ zugunsten des Parks verkauft und übergab die kompletten Einnahmen nun an die „grüne Lunge Essens“.

Nach aktueller Liste gelten nach dem Unwetter über 50 Arten als verloren oder gefährdet. Dieser Artenverlust muss ausgeglichen werden. „Die Funktion des Grugaparks als Lehr- und Schaugarten und das außergewöhnliche Erscheinungsbild des Parks müssen erhalten werden. In der Regel müssen mehrere Exemplare einer Art gepflanzt werden“, erklärte Dr. Martin Gülpen vom Grugapark.

Der Grugapark bildete das 78. Sozialprojekt, für das sich „Bäcker Peter für Essen“ engagiert hat. Insgesamt hat Bäcker Peter auf diesem Wege seit Februar 2007 bereits mehr als 110.000 Euro an soziale Einrichtungen gespendet.

www.baecker-peter.de



Eckhard Spengler (links) vom Grugapark freut sich gemeinsam mit Bäckermeister Klaus Peter über den Erfolg der Aktion.

Foto: Bäcker Peter

KÖTTER Unternehmensgruppe: Übernahme von OSD SCHÄFER

■ Eine Gesellschaft der KÖTTER Unternehmensgruppe mit Stammsitz in Essen hat von der EnBW Energie Baden-Württemberg AG die OSD SCHÄFER übernommen. „Durch den Erwerb von OSD SCHÄFER werden wir unsere Marktposition in Süddeutschland weiter gezielt ausbauen“, erklärt Friedrich P. Kötter, Geschäftsführer von KÖTTER Security, München. „Dabei setzen wir auf die Fortführung der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit Kunden und Mitarbeitern. Zusätzlich zu dem bekannten Angebot von OSD SCHÄFER, speziell im Bereich von Werkfeuerwehren und Bewachung kerntechnischer Anlagen, profitieren die Auftraggeber zukünftig von dem bundesweiten Dienstleistungspektrum der KÖTTER Unternehmensgruppe.“

OSD SCHÄFER zählt im deutschen Sicherheitsmarkt zu den Top 20 Unternehmen für Sicherheitsdienstleistungen und ist einer der größten Arbeitgeber seiner Branche in Baden-Württemberg. Das 1979 gegründete Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Karlsruhe und beschäftigt derzeit rund 900 Mitarbeiter. Im Geschäftsjahr 2013 erzielte der Qualitätsanbieter mit seinen integrierten Dienstleistungen in drei Bundesländern sowie in der Organisationsberatung und mit Schulungen deutschlandweit einen Umsatz von rund 42,8 Millionen Euro.

www.koetter.de



Gewerbepbau mit System: wirtschaftlich, schnell und nachhaltig

konzipieren bauen betreuen. www.goldbeck.de

GOLDBECK

GOLDBECK West GmbH, Niederlassung Ruhr
44801 Bochum, Lise-Meitner-Allee 2
Tel. 0234/32418-0, ruhr@goldbeck.de

STADTRADELN in Essen und Mülheim



Foto: Thinkstock/Tobias Ackeborn

■ Die Städte Essen und Mülheim nehmen vom 30. August bis 19. September 2014 an der bundesweiten Aktion STADTRADELN teil und rufen alle Unternehmen, Vereine, Schulen, Bürgerinnen und Bürger auf, an der Aktion mitzumachen. Jeder, der in einer der beiden Städten wohnt, arbeitet oder zur Ausbildung geht, kann am STADTRADELN teilnehmen, indem er ein Team gründet oder sich einem Team anschließt. Natürlich können Unternehmen eigene Mitarbeiterteams bilden und mitradeln.

Eine Anmeldung ist auch noch nach Beginn der Aktion möglich, da bereits geradelte Kilometer nachgetragen werden können. Die Teilnahme ist kostenlos. Weitere Informationen unter www.stadtradeln.de

GENO BANK: Azubis packten an

■ Von Bankschalter und Schreibtisch der GENO BANK an Schubkarre und Spaten: In Kettwig spuckten zwölf Auszubildende gemeinsam mit fünf Mitgliedern des Heimat- und Verkehrsvereins Kettwig (HVV) kräftig in die Hände und räumten Mitte August den Rathausvorplatz auf.

Unter dem Motto „Hand in Hand für Kettwig“ befreiten sie Platz und Wiese von Wildwuchs, Unkraut und Müll, die sich seit dem Pfingststurm dort angesammelt hatten. Auch der Platz rund um den Märchenbrunnen erhielt eine Auffrischung. Einen Gärtner und das notwendige Werkzeug stellte Grün und Gruga Essen bereit.

Ab dem 5. September ist das Kreditinstitut mit einem neuen Beratungszentrum in der Schulstraße vertreten. Grund genug, sich in Kettwig zu engagieren, finden Vorstandsvorsitzender Heinz-Georg Anschott und sein Kollege Henning Wichart: „Als genossenschaftliche Bank sind wir mit den Stadtteilen und Einwohnern eng verbunden. Deshalb haben wir großes Interesse, uns vor Ort



Die Nachwuchsbanker räumten auf.

Foto: Geno Bank

mit einzubringen und zu engagieren“, erklärt Anschott den tatkräftigen Einsatz seiner Nachwuchsbanker. www.genobank.de

Red Dot Award: Communication Design 2014

■ Die Sieger des Red Dot Award: Communication Design 2014 stehen fest. Aus insgesamt 7.096 eingereichten Projekten hat die Red Dot-Jury die neuesten Marketing-Ansätze, Kreativ-Trends und Werbekampagnen prämiert. 569-mal vergab die Jury insgesamt den Red Dot, dessen Gewinner sich über das weltweite Qualitätslabel freuen dürfen.

Von Corporate Design, über Game Design bis hin zu Publishing & Print Media – der Kreativität der Teilnehmer war wie in jedem Jahr keine Grenzen gesetzt. Doch nur wenige wurden den hohen Ansprüchen der Fachjury gerecht und so vergab diese lediglich 101-mal den Red Dot: Best of the Best, die Auszeichnung für höchste Designqualität – das entspricht 1,4 Prozent der gesamten Einreichungen. Für die Red Dot: Best of the Best-Preisträger bleibt es weiter spannend: Erst am 24. Oktober wird im Rahmen der Red Dot Gala in Berlin bekanntgegeben, wer von Ihnen mit dem Red Dot: Grand Prix, der höchsten Einzelauszeichnung des Wettbewerbs, prämiert wird.

www.red-dot.de/cd



reddot award
communication design

Wasserverbände spenden: 3.400 Euro an Wohnprojekt teen+baby

■ Jeder Cent zählt! Bereits seit vielen Jahren sammeln die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Emschergenossenschaft und Lippeverband bei ihrer monatlichen Gehaltszahlung die Cent-Beträge hinter dem Komma. Traditionell werden diese jedes Jahr an eine gemeinnützige Einrichtung in der Emscher-Lippe-Region gespendet. Ende August übergaben Raimund Echterhoff, Personalvorstand, und Andreas Hottkowitz, Personalratsvorsitzender, die sogenannte „Centspende“: In diesem Jahr freute sich das Essener Wohnprojekt „teen+baby“ über die rund 3.400 Euro freuen, die zusammenkamen.

Das Projekt teen+baby stellt seit September 2002 eine praktische Lebenshilfe für Teeniemütter dar. Acht möblierte Appartements gibt es bereits in der Anlage in Essen-Borbeck. Die Einrichtung hilft Mädchen, ihre Kinder aufzuziehen, den Schulabschluss zu machen und die Berufsausbildung zu vollenden.

„Ich freue mich darüber, dass unsere Beschäftigten einen Beitrag leisten zur Unterstützung sozialer Projek-



Von links: Andreas Hottkowitz, Ulrike Giesen und Raimund Echterhoff (alle Emschergenossenschaft/Lippeverband) übergaben den symbolischen Scheck an Einrichtungsleiterin Ina Heiermeier und Fachbereichsleiterin Petra Rosen vom Wohnprojekt teen+baby.

Foto: Lisa Nofts/Emschergenossenschaft

te in unserer Region“, sagt Raimund Echterhoff. „Wir hatten mehrere Vorschläge zur Auswahl. Das Konzept von teen+baby hat uns am meisten überzeugt.“

KLARTEXT ZUM RATENKREDIT
KREDIT TROTZ
SELBSTÄNDIGKEIT

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



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



Allbau AG: Geschäftsbericht 2013 vorgelegt



Das Uferviertel in Altendorf gehört zu den Neubauprojekten der Allbau AG.

Foto: Allbau

■ Auch dieses Jahr präsentierte Allbau-Vorstand Dirk Miklikowski positive Zahlen für das vergangene Geschäftsjahr: „Im vergangenen Jahr konnten wir unseren Anteilseignern wieder ein sehr erfreuliches Jahresergebnis über 21,5 Mio. Euro vorstellen.“ Die Allbau AG, Essens größter Wohnungsanbieter, erzielte zum 31. Dezember 2013 aus dem eigenen Bestand von 17.794 Wohnungen, 150 Gewerbeeinheiten und 4.516 Garagen/Tiefgaragen- und Einstellplätzen Umsatzerlöse von 102,9 Mio. Euro (2012: 99,3 Mio.). Die Leerstands-

quote stieg leicht von 2,1 Prozent im Jahre 2012 auf 2,4 Prozent (Stand: 31. Dezember 2013). Die Fluktuationsquote lag bei 11,3 Prozent.

Neben Neubauprojekten wie das Uferviertel in Altendorf, Pier 78 in der Innenstadt oder die Kastanienhöfe sollen auch Investitionen in den vorhandenen Wohnungsbestand weiter ein wichtiger Eckpfeiler der Unternehmensstrategie sein. Insgesamt wurden im vergangenen Jahr über 57,8 Mio. Euro für die Pflege und Erneuerung des Immobilienbestandes aufgewendet. „Mit den Bestandsinvestitionen liegen wir damit im oberen Bereich vergleichbarer Wohnungsunternehmen. Darauf sind wir besonders stolz“, so Miklikowski.

Das Wohnungsunternehmen verlegt 2016 seine Zentrale vom Kennedyplatz an die Ecke Kastanienallee/Rottstraße. „Mit der bewussten Entscheidung, 40.000 Kundenkontakte an einen Standort zu bringen, der

zurzeit noch städtebauliche und inhaltliche Defizite hat, glauben wir, so einen notwendigen Impuls für eine positive Quartiersentwicklung zu geben,“ so Dirk Miklikowski. Auf rund 6.200 qm entsteht die neue Zentrale gegenüber dem GOP-Variété. Ein großes Kundencenter für Mieter und Interessenten im Erdgeschoss soll den Besuchern besten Service bieten und durch seine zentrale Lage für noch mehr Leben an der Kreuzeskirche sorgen.

www.allbau.de

6. NRW.Symposium „Kreativwirtschaft – Impulse für Innovationen in NRW“



Die Kreativwirtschaft ist vielfältig wie kaum eine andere Branche. Sie ist wichtiger Wirtschaftsfaktor und Impulsgeber für Nordrhein-Westfalen. Und: Sie hat in den vergangenen Jahren einen großen Wandel erlebt – zurückzuführen auf die zunehmende Digitalisierung. Hierdurch werden Geschäftsmodelle skalierbar und weiteres Wachstum wird begünstigt. Die Kreativwirtschaft wird damit zum Innovationsmotor für Nordrhein-Westfalen. Dieses Potenzial wird zunehmend auch von etablierten Unternehmen erkannt, die gern mit Kreativschaffenden zusammenarbeiten. Das Motto: Klein hilft Groß. Das Resultat: eine Win-win-Situation für alle Beteiligten.

Diese Themen greift das 6. NRW.Symposium auf, zu dem die NRW.BANK gemeinsam mit dem Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk am 29. September 2014 nach Düsseldorf einlädt.

Das Symposium richtet sich insbesondere an mittelständische Unternehmen, die sich über Erfolgsbeispiele und Möglichkeiten der Zusammenarbeit mit Kreativschaffenden informieren wollen, Mitarbeiter von Sparkassen und

Banken, die regelmäßig mit Finanzierungsfragen der Branche konfrontiert sind, sowie Vertreter von Wirtschaftsförderungsgesellschaften und örtlichen Kammern.

Weitere Informationen zum Programm und zur Anmeldung erhalten Sie unter: www.nrwbank.de/symposium

6. NRW.Symposium „Kreativwirtschaft – Impulse für Innovationen in NRW“
29. September 2014, 14:00 Uhr
Kavalleriestraße 22, 40213 Düsseldorf

UnperfektHotel: Neues Business-Hotel in der Essener Innenstadt



Hotelzimmer, die auch als Büro genutzt werden können, bietet das UnperfektHotel in der Essener Innenstadt.

Foto: UnperfektHotel

■ Das über Essen hinaus bekannte Unperfekthaus hat weiteren Zuwachs bekommen: Im August hat Betreiber Reinhard Wiesemann direkt nebenan das Unperfekthotel eröffnet. Das Businesshotel wendet sich vor allem an Geschäftsreisende, die einen gehobenen Standard suchen.

Die 16 aufwändig ausgestatteten Zimmer, haben WLAN und ein Flatscreen mit Internet-TV. Verschiedene Seminar- und Konferenzräume ergänzen das Angebot.

Wiesemann will so die Kreativszene des Unperfekthauses mit der Businesswelt zusammenbringen und die Essener Nordstadt weiter aufwerten.

Geplant sind zudem Seminare bzw. Themen-Wochen (z. B. „Photoshop-Woche“, „Freie-Rede-Woche“, „Malerei-Woche“), in denen Fachleute sich in Essen mit Kollegen treffen und austauschen können.

Infos: www.unperfekthotel.de

„Zeit für Neues“: Ehrenamt kennenlernen

■ Ehrenamt ist so vielfältig wie die Menschen, die es mit Leben füllen. Vom engagierten Lesepaten über die Schülerin, die regelmäßig SeniorInnen im Altenheim besucht, bis zum Pfleger im Wildgehege des Grugaparks ist vieles möglich. Und nur wer um die Angebote freiwilligen Engagements weiß, kann auch das passende Ehrenamt für sich finden.

Mit der Ehrenamtmesse „Zeit für Neues“ bietet die Ehrenamt Agentur Essen e. V. zum zweiten Mal in diesem Jahr eine Chance für interessierte BürgerInnen, direkt auf gemeinnützige Organisationen zu treffen und sich unverbindlich zu informieren.

Am 11. September 2014 werden bereits aktive Ehrenamtliche und Mitarbeiter ver-



Wir machen Helfen möglich!

schiedenster Vereine, Einrichtungen und Initiativen aus ganz Essen, von 14 bis 19 Uhr, im Foyer der Volkshochschule Essen ihr Engagement präsentieren.

www.ehrenamtessen.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

Die Unternehmen der MEO-Region bilden aus

■ Die Ausbildung von Jugendlichen im eigenen Unternehmen ist immer noch die beste und letztlich einfachste Möglichkeit, den wachsenden Fachkräftebedarf zu sichern. Die Unternehmen in der MEO-Region haben sich mit dem neuen Ausbildungsjahrgang für die Zukunft gerüstet und bieten den Fachkräften von morgen eine berufliche Perspektive.



Fraunhofer Umsicht

■ Fraunhofer UMSICHT ist seit Anfang August um fünf Auszubildende reicher. Alexandra Emmerich, Andreas Koch, Kai Christian Sieg, Evren Yildiz und Benedikt van Kampen unterstützen von nun an das Forschungsinstitut in Oberhausen. Zwölf verschiedene Ausbildungsberufe werden bei Fraunhofer UMSICHT angeboten. Vom naturwissenschaftlich-technischen Bereich über die Informatik bis hin zu Verwaltungsberufen.

www.umsicht.fraunhofer.de

Die neuen Auszubildenden bei Fraunhofer UMSICHT (v.l.n.r.): Kai Christian Sieg, Benedikt van Kampen, Alexandra Emmerich, Andreas Koch und Evren Yildiz.

Foto: Fraunhofer UMSICHT

Westnetz am Standort Essen/Mülheim

■ 18 Jugendliche und junge Erwachsene sind am Standort Essen/Mülheim der Westnetz, dem Verteilnetzbetreiber von RWE Deutschland, ins Berufsleben gestartet. Insgesamt bildet Westnetz am Standort derzeit 64 junge Menschen in den Berufen Elektroniker/-in für Betriebstechnik, Kauffrau/-mann für Bürokommunikation, Kauffrau/-mann für Büromanagement und Industriekaufmann/-frau aus.

www.westnetz.de

Die neuen Azubis mit ihren Ausbildern.

Foto: Westnetz



Die opta data Geschäftsführer, Andreas Fischer (links) und Mark Steinbach (rechts), begrüßten die neuen Auszubildenden vor der Unternehmenszentrale.

Foto: opta data

opta data

■ Bei der opta data Gruppe in Essen sind im August 19 Auszubildende ins Berufsleben gestartet. Sechs Berufe werden ausgebildet: Kaufleute für Büromanagement, Kaufleute im Gesundheitswesen, Kaufleute im Dialogmarketing, Fachinformatiker für Anwendungsentwicklung sowie für Systemintegration und Informatikkaufleute. Darunter sind auch Auszubildende, die berufsgleitend ihren Bachelor in Business Administration absolvieren.

www.optadata-gruppe.de

Sparkasse Essen

■ 55 junge Männer und Frauen traten ihre Ausbildung bei der Sparkasse Essen an. Bevor es für die angehenden Bank-, Immobilien-, Büro- und Versicherungskaufleute richtig losgeht, bauen sie einen neuen Spielplatz auf dem Schulhof einer Förderschule in Huttrop. „Die Auszubildenden lernen in dieser einen Woche die Zusammenarbeit in einem großen Team, sie lernen, Arbeitsabläufe richtig zu organisieren und am Ende mit dem Ergebnis zu begeistern“, so Volker Behr, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Sparkasse.

www.sparkasse-essen.de



Der Ausbildungsjahrgang 2014 der Sparkasse Essen.

Foto: Sparkasse Essen

Stauder

■ Mit sechs neuen Azubis startete die Privatbrauerei Jacob Stauder in das neue Ausbildungsjahr. Damit beschäftigt Stauder aktuell 16 Auszubildende. Brauereichef Axel Stauder: „Uns freut es, dass die junge Generation Stauder als guten Ausbildungsbetrieb schätzt. Die konstant hohe Zahl an Bewerbungen, die wir erhalten, zeigt das auch. Wir legen viel Wert auf eine hohe Qualität bei der Ausbildung und sind gespannt auf die drei Jahre mit den sechs Neuen.“

www.stauder.de

Begrüßung durch den Brauereichef: Axel Stauder, Robert Graef, Maximilian Hänsdicke, Christian Reuter, Sebastian Sparig, Personalchef Thomas Rahm (oben von links nach rechts), Katharina Stückradt, Lisa Becker (unten von links nach rechts).

Foto: Stauder



Baustoff-Mann

■ Drei junge Leute haben ihre Ausbildung beim Baustoff-Mann in Oberhausen begonnen. Alle haben sich für den Beruf des Kaufmanns im Groß- und Außenhandel entschieden. Insgesamt gehören somit derzeit 11 Auszubildende zum Team. Die Ausbildung sieht u. a. auch hausinternen Unterricht und Schulungen durch die Industrie vor. Die Auszubildenden lernen alle Abteilungen kennen, werden danach jedoch in einer Sparte speziell ausgebildet.

www.baustoffmann.de

Andre Böckenberg, Irfan Haxhiu und Kevin Schober starteten mit ihrer Ausbildung.

Foto: Der Baustoffmann





Der „Nachwuchs“ der NATIONAL-BANK in Essen.

Foto: Nationalbank

NATIONAL_BANK AG

■ Anfang August starteten 22 junge Menschen ihre berufliche Zukunft bei der NATIONAL-BANK AG in Essen. Die Auszubildenden haben sich unter fast 1.000 Bewerbern erfolgreich durchgesetzt.

Eine besonders intensive Vorbereitung auf ihre künftigen Aufgaben erfahren die Jungbanker in der Geschäftsstelle Essen-Kray. Hier

lautet das Motto; „Azubis an die Macht“. Unter der Leitung einer erfahrenen Führungskraft beraten sie in der letzten Phase ihrer Ausbildung eigenständig Privatkunden und lernen dabei ganz konkret, welche Erwartungen und Fragen die Kunden der Bank haben.

www.national-bank.de

INDUSTRIEBAU

Terminzusage schon vor Baubeginn?

Antworten erhalten
www.buehrer-wehling.de

BÜHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

Wirtschaftsjunioren Essen

Die Wirtschaftsjunioren Essen (WJE) sind ein Zusammenschluss junger Unternehmer und Nachwuchsführungskräfte aus dem IHK-Bezirk Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen. Die aktuellen Termine sowie weitere Informationen um das Netzwerk der Wirtschaftsjunioren sind im Internet unter www.wje.de abrufbar. Gäste und Interessenten sind jederzeit herzlich willkommen.

Kontakt:

WJE-Geschäftsstelle im Hause der IHK zu Essen, Claudia Selora-Peters,
Fon 0201 1892-180, Fax 0201 1892-173, E-Mail: info@wje.de, www.wje.de

Neu bei den WJE: Marvin Brockmann

■ Nach engagierter Gasttätigkeit ist Marvin Brockmann bei den Wirtschaftsjunioren Essen als neues Mitglied aufgenommen worden. Er ist Inhaber der aviate Werbeagentur, die sich seit 2008 am Isenbergplatz in Essen heimisch fühlt und auf Vertrauensmarketing spezialisiert ist.

Die Wirtschaftsjunioren sieht er als den richtigen Ort, um sich mit anderen jungen Unternehmen auszutauschen und sich ehrenamtlich einzusetzen. „Spannend ist die Zusammenarbeit mit Selbstständigen aus unterschiedlichen Branchen. Abseits des Alltagsgeschäfts lernt man interessante Sichtweisen kennen, kann von den Erfahrungen der Anderen profitieren und sein eigenes Wissen weitergeben.“, so Brockmann.

www.aviate-werbeagentur.de



Neuer Wirtschaftsjunior Marvin Brockmann.

Foto: aviate

Viel zu wenig Investitionen

■ Berlin. 80 Milliarden Euro werden laut DIHK-Studie in Deutschland jährlich zu wenig investiert. Das entspricht etwa drei Prozent des Bruttoinlandsproduktes. DIHK-Präsident Eric Schweitzer zeigt sich besorgt über die – auch im internationalen Vergleich – geringe Investitionstätigkeit: „Die Investitionen von heute sind das Fundament für Wachstum und Arbeitsplätze von morgen. Mit aktuellen Entscheidungen wie Rente mit 63, Mindestlohn und Mütterrente errichtet die Politik derzeit weitere Investitionshürden.“ Mehr als jedes zweite Unternehmen sehe sich durch politische Entscheidungen ausgebremst. „Wir laufen Gefahr, in einer Hoch-Zeit unseres Erfolges die Weichen für eine negative Entwicklung zu stellen, warnt der DIHK-Präsident. Dabei gebe es von Demografie über Energiewende bis hin zu Steuern und Bürokratie eine weite Bandbreite von Politikfeldern für verantwortungsbewusste und nachhaltige Entscheidungen zugunsten von mehr Investitionen der



Unternehmen am Standort Deutschland, betont Schweitzer. Hierzu gehöre auch ein Mittelstandspakt, der eine Investitionsagenda formuliere.

Hebesätze: Gemeinden setzen auf Steuererhöhung

■ Berlin. Die Kommunen drehen weiter an der Steuer-schraube. Auch in diesem Jahr sind die Hebesätze für die Gewerbesteuer und die Grundsteuer B gestiegen. Das zeigt die aktuelle Hebesatz-Abfrage des DIHK unter allen Gemeinden ab 20.000 Einwohnern. Die Kommunen versuchen offensichtlich ihren Sanierungsbedarf nicht über Einsparungen, sondern über Einnahmeerhöhun-

gen zu finanzieren. Besonders auffällig ist das in Nordrhein-Westfalen und Hessen, wo die zum Teil massiven Hebesatzanhebungen (z. B. Gießen und Bad Nauheim jeweils plus 220 Prozentpunkte) unmittelbares Ergebnis kommunaler Haushaltssanierungsprogramme und damit verbundener Auflagen des Landes sind.

Pkw-Vignette-Pläne: Beziehungen zu Nachbarländern belastet

■ Berlin. Die Pläne von Bundesverkehrsminister Alexander Dobrindt (CSU) zur Einführung einer Infrastrukturabgabe für Pkw stoßen in der Wirtschaft auf Kritik. DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben befürchtet, dass die europäischen Nachbarländer mit ähnlichen Regelungen nachziehen. Dadurch würden auch deutsche Fahrzeughalter belastet und der grenzüberschreitende Austausch erschwert. Auch könnte der Vor-

stoß zum Streit mit den Nachbarstaaten führen. „Die erhofften Einnahmen von 600 Millionen Euro rechtfertigen dies nicht“, unterstreicht Wansleben. „Sie lösen auch nicht den seit Jahren in Deutschland bestehenden Investitionsstau.“ Die EU-Kommission prüft jetzt, ob das Konzept mit dem Grundsatz des Diskriminierungsverbots vereinbar ist. Mit einem Gesetzesentwurf wird frühestens im Herbst gerechnet.

■ Brüssel. Mit der Societas Unius Personae (SUP) will die EU-Kommission grenzüberschreitendes Wirtschaften erleichtern. Als Mindestkapital bei dieser „Ein-Mann-GmbH“ soll ein Euro ausreichen. Das vorgesehene online „Schnellgründungsverfahren“ soll nach drei Werktagen abgeschlossen sein. Sorgfältige Prüfungen von Firmierung oder Unternehmensgegenstand werden so unmöglich, kritisiert der DIHK. Zudem müssen Identitätsprüfung von Gesellschafter und Geschäftsführern und die Authentizitätsprüfung von eingereichten Unterlagen sichergestellt sein. Der DIHK sieht sonst den öffentlichen Glauben des Handelsregisters in Gefahr. Insgesamt hält der DIHK die Konstruktion, der europäisch harmonisierten „Ein-Mann-GmbH“ für nachbesserungsbedürftig. Es wäre besser gewesen eine eigenständige europäische Rechtsform einzuführen, wie die ursprünglich geplante Europäische Privatgesellschaft.

Ein-Mann-GmbH: Nachbesserungen notwendig



Foto: Pixelio/Tim Reckmann

Verbraucherpreisindizes Mai bis Juli 2014*

Verbraucherpreisindex

(früher: Preisindex für die Lebenshaltung aller privaten Haushalte)

Deutschland

2010 = 100	106,4 Mai 2014
2010 = 100	106,7 Juni 2014
2010 = 100	107,0 Juli 2014

Verbraucherpreisindex

(früher: Lebenshaltung aller privater Haushalte)

Nordrhein-Westfalen

2010 = 100	106,8 Mai 2014
2010 = 100	107,1 Juni 2014
2010 = 100	107,3 Juli 2014

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

Alle Angaben ohne Gewähr.

Bildung

Veraltete Einstiegsqualifizierungen (EQs) sind außer Kraft

■ Jede EQ leitet sich aus den Inhalten des ersten Ausbildungsjahres eines Berufes bzw. einer Berufsgruppe wie z. B. dem Bauhauptgewerbe ab. Ändert sich der Ausbildungsberuf, müssen die entsprechenden EQs entweder aktualisiert oder aber außer Kraft gesetzt werden. Aus diesem Grund sind folgende 16 EQs ausgelaufen:

- ▷ Assistenz in der Bergvermessung,
- ▷ Druckweiterverarbeitung,
- ▷ Druck – Druckvorbereitung,
- ▷ Montage von Küchen- und Möbelteilen
- ▷ Labortechnische Arbeiten
- ▷ Assistenz bei der Fotomedienentwicklung
- ▷ Isolierung und Gerüstbau
- ▷ Mediengestaltung – Datenhandling
- ▷ Siebdruck – Druckvorbereitung
- ▷ Assistenz in der technischen Konfektion
- ▷ Technisches Zeichnen
- ▷ Kunststoff – Herstellen von Formteilen oder Halbzeugen

- ▷ Vertrieb von Verlagsprodukten
- ▷ Herstellung von Verpackungsmitteln
- ▷ Süßwarenherstellung
- ▷ Assistenz in der Modefertigung

Neu sind die folgenden Einstiegsqualifizierungen:

- ▷ „Berufsstart Bau“ (die Tätigkeiten entsprechen Teilen der anerkannten Berufsausbildung in den Bauberufen).
- ▷ „Herstellen von Beton- und Betonfertigteilen“ (die Tätigkeiten entsprechen Teilen der anerkannten Berufsausbildung des Betonfertigteilmachens).
- ▷ „Produktion und Instandhaltung in der Steine- und Erdenindustrie“ (Die Tätigkeiten entsprechen Teilen der anerkannten Berufsausbildung des Verfahrensmechanikers in der Steine- und Erdenindustrie).

Eine Übersicht über alle EQs nach Berufen finden Sie unter www.wm.ihk.de, Stichwort Einstiegsqualifizierungen.

MobiPro-EU: Neue Fördergrundsätze

■ Für das Sonderprogramm des Bundes zur „Förderung der beruflichen Mobilität von ausbildungsinteressierten Jugendlichen aus Europa (MobiPro-EU)“ sind die neuen Fördergrundsätze im Bundesanzeiger veröffentlicht worden. Damit können Projektträger mit den Vorbereitungen für das Ausbildungsjahr 2015 beginnen.

Das Sonderprogramm unterstützt seit Januar 2013 junge EU-Bürgerinnen und EU-Bürger bei der Aufnahme einer betrieblichen Berufsausbildung in Deutschland. Vor dem Hintergrund dieses sehr großen Interesses

ist es in enger Abstimmung mit dem Deutschen Bundestag gelungen, das Mittelvolumen für die Jahre 2013 bis 2018 von ursprünglich 139 Mio. Euro auf 560,1 Mio. Euro zu erhöhen. Im Ausbildungsjahr 2015 sollen rund 2.000 Jugendliche aus Mitgliedsstaaten der Europäischen Union die Möglichkeit erhalten, eine duale Ausbildung in Deutschland zu beginnen.

Nähere Informationen zum Programm, zur Einreichung von Projektvorschlägen und zum Antragsverfahren sind unter www.thejobofmylife.de abrufbar.

HALLEN

Industrie- und Gewerbehallen



von der **Planung** und **Produktion** bis zur **schlüsselfertigen Halle**





Wolf System GmbH
94486 Osterhofen
Tel. 09932/37-0
gbi@wolfsystem.de
www.wolfsystem.de

„Fachkräfte inklusive!“

■ Qualifizierte Arbeitskräfte sind gefragt – zukünftig noch stärker als bisher. Damit Unternehmen sich jetzt fit für die Zukunft machen können, laden nordrhein-westfälischen IHKs und die Berufsförderungswerke zu einer gemeinsamen Veranstaltung ein. Im Rahmen der Veranstaltung erhalten Arbeitgeber praxisnahe Informationen und Angebote über verborgenen Fachkräftepotenziale und Handlungsmöglichkeiten,

um ihren künftigen Fachkräftebedarf und damit die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen zu sichern. Die Veranstaltung ist kostenfrei und findet statt am

25. September 2014, 14 Uhr,
SANAA-Gebäude, Zeche Zollverein.

Weitere Informationen und Anmeldung unter www.fachkraefte-inklusive.de

Aussenwirtschaft

Russland-Geschäft: Wirtschaftliche Entwicklung und Sanktionen

■ Vielen auslandsaktiven Unternehmen in NRW bereitet das Russland-Geschäft vermehrt Sorgen. Die politischen Entwicklungen der letzten Monate – verursacht durch die Krim-Krise und die gegenwärtige Ukraine-Krise – wirken sich zunehmend negativ auf Geschäfte mit Russland aus. Das Handelsvolumen zwischen NRW und Russland hat sich bereits im Zeitraum Januar bis Mai 2014 verglichen zum Vorjahreszeitraum um über 20 Prozent reduziert (Quelle: IT.NRW). Durch die Verhängung von Sanktionen der „3. Stufe“ der EU gegen Russland – in Kraft getreten am 31. Juli 2014 – ist das Russland-Geschäft für Unternehmen zusätzlich komplizierter geworden. Durch diese neue Stufe der Sanktionen sind zusätzlich zu Personen und Finanzinstituten nun auch Güter von Ausfuhrbeschränkungen und -verboten betroffen. Anlässlich dieser neuesten Entwicklungen hat die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer (AHK) unter Einbindung ihrer Mitgliedsunternehmen ein Positionspapier verfasst, in dem die aktuellen wirtschaftlichen Auswirkungen der Krise dargestellt werden; zudem werden Handlungsoptionen für die Schaffung einer gemeinsamen Basis für eine zukunftsfruchtige Zusammenarbeit in der Region dargelegt.

► IHK-Ansprechpartner:



Marc Meckle
Fon 0201 1892-240
E-Mail:
marc.meckle
@essen.ihk.de

Das Positionspapier sowie aktuelle Informationen zu den Entwicklungen der EU-Sanktionen gegen Russland und ihre Auswirkungen auf Geschäfte sind auf der Internetseite der IHK zu Essen abrufbar (www.essen.ihk24.de Dok.-Nr.: 276216).

Russland: Verwendung des Carnet TIR weiterhin möglich

■ Die Internationale Transportunion (International Road Transport Union – IRU) in Genf hat mitgeteilt, dass die Russische Zollverwaltung offiziell gegenüber dem russischen Garantiegeber den Fortbestand des Garantievertrages und damit die Fortsetzung des Carnet TIR-Verfahrens in Russland bis zum 30. November 2014 bekannt gegeben hat.

EFTA – Freihandelsabkommen mit Costa Rica und Panama

■ Das von den EFTA-Staaten (Norwegen, Island, Schweiz, Lichtenstein) und den Zentral-amerikanischen Staaten Costa Rica und Panama am 24. Juni 2013 unterzeichnete Freihandelsabkommen trat in drei Stufen in Kraft: Am 19. August 2014 mit Norwegen, am 29. August 2014 mit der Schweiz/Lichtenstein und am 5. September 2014 mit Island.

Neben den Regelungen zum Warenhandel enthält das Abkommen u.a. auch Regelungen zum Handel mit Dienstleistungen, zu Investitionen, zum Schutz des geistigen Eigentums, zum Abbau technischer Handelshemmnisse sowie zum öffentlichen Beschaffungswesen.

Weitere Informationen zum Abkommen einschließlich der Vertragstexte sind auf der Internetseite der EFTA zu finden.



Personelle Sicherheit Geld- & Wertdienste Sicherheitstechnik

FREIRAUM FÜR IHR KERNGESCHÄFT

Sie suchen einen Dienstleistungspartner, der Ihnen Sicherheitsaufgaben zuverlässig abnimmt? Einen Partner, der langjährige Erfahrung mitbringt? Einen Partner, der Schutzkonzepte bundesweit umsetzt? Und das alles zertifiziert, rund um die Uhr, aus einer Hand?

Dann lernen Sie KÖTTER Security kennen. Besuchen Sie das einzige integrale Sicherheitsunternehmen im deutschsprachigen Raum auf der Security Messe und erleben diese Highlights:



- **KÖTTER Fire Eagle live vor Ort!**
- **„Elektronisches“ Wachbuch
KÖTTER SmartControl**
- **Zutrittskontrolle mit
neuem LENEL PRISM**
- **KÖTTER Leitstelle im Live-Betrieb**
- **Effiziente Tourenplanung
für Geldtransporte**
- **Schutzkonzepte für die
Luftsicherheit**



KÖTTER — „Wir sind für Sie da.“ —
Security

Am Zehnthof 66, 45307 Essen
Hotline: +49 201 2788-388
Hotfax: +49 201 2788-488
Hotmail: info@koetter.de
Internet: koetter.de

KÖTTER Services im Social Web: [f](#) [t](#) [in](#) [YouTube](#) [XING](#) [+](#)

Steuern

IHK-Steuer-Info

Die DIHK Steuerinfo, abzurufen unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 4082, Rubrik „Neues vom DIHK“, informiert monatlich über interessante und wichtige Steuerthemen.

Umsatzsteuer: Vorsteuervergütung in der EU – Keine zweite Chance!

■ Viele Unternehmer wissen nicht, dass, wenn Ihre Mitarbeiter regelmäßig im Ausland unterwegs sind oder auf ausländischen Messen das Unternehmen präsentieren, die in den üblichen Betriebsausgaben enthaltene Umsatzsteuer vom Fiskus erstattet werden kann. Zuständig ist dafür das Bundeszentralamt für Steuern (www.bzst.de).

Allerdings gilt für die Geltendmachung der Ansprüche innerhalb der EU eine Ausschlussfrist bis zum 30. September eines jeden Jahres. Dies hat auch der EuGH mit Urteil vom 21. Juni 2012 (Az. C-249/11) deutlich gemacht: Bei Anträge, die nicht bis zum Stichtag 30. September gestellt sind, besteht danach kein Anspruch mehr auf Vorsteuervergütung. Diese Frist ist nicht verlängerbar.

Weitere Informationen zum Thema „Vorsteuervergütungsverfahren“ erhalten Sie unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 23431.

Umsatzsteuer: Elektronische Dienstleistungen ab 2015

■ Unternehmen, die elektronische Dienstleistungen sowie Telekommunikations-, Rundfunk- und Fernmeldedienstleistungen an Nichtunternehmer in der EU erbringen, müssen sich ab 1. Januar 2015 auf umfassende Änderungen einstellen. Nach der Neuregelung gilt als Ort der sonstigen Leistung, an dem der (private) Leistungsempfänger seinen Sitz, Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthaltsort hat. Dadurch wird der Umsatz im Land des Verbrauchers besteuert (Verbrauchslandprinzip). Weitere Informationen unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 275175.



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 oder
Tel.: 0201 1892-198 (Jan Borkenstein)

→ Nächster Termin: 11. 9. 2014

Termine

**24. September 2014, ab 16 Uhr bis ca. 18 Uhr
Awards – mehr als „Nice to have“**

Siegfried Schneider, Award Service Schamberger & Schneider GbR, beantwortet vielfältige Fragen rund um das Thema Awards: Angefangen von „Welche Awards passen zu meinem Unternehmen?“ über „Sollte man sich besser intensiv auf einen Wettbewerb vorbereiten oder zählt die Masse?“ bis hin zu „Was bringt mir ein gewonnener Award?“.

Die Veranstaltung findet als Workshop statt, daher sind die Plätze begrenzt. Einzelfragen aus dem Unternehmensalltag sind ausdrücklich erwünscht.

Ansprechpartnerin: Josephine Stachelhaus,
Fon: 0201 1892-218,
josephine.stachelhaus@essen.ihk.de

Alle Termine und weitere ausführliche Informationen zu den Inhalten sind unter www.essen.ihk24.de abrufbar. Die Veranstaltungen finden soweit nicht anders angegeben in der IHK zu Essen statt.

Beruf und Familie

Competentia MEO: „Frau und Beruf“



Das Team von Competentia MEO.

■ Das MEO-Kompetenzzentrum „Frau und Beruf“, auch genannt Competentia MEO, ist eines von 16 Kompetenzzentren im Land NRW, initiiert durch das Ministerium für Gesundheit, Emanzipation, Pflege und Alter (MGEPA). Das sechsköpfige Team fokussiert sich darauf, die Frauenerwerbstätigkeit in der Region nachhaltig zu verbessern und zu steigern.

Competentia MEO unterstützt kleine und mittlere Unternehmen, Wirtschaftsorganisationen und damit die Frauen in den Bereichen (Wieder-)Einstieg, Karriere und nicht zuletzt auch bei der Verbesserung der Vereinbarkeit von Beruf und Familie bzw. Pflege.

Weitere Informationen unter: www.competentia.nrw.de oder www.regionalagentur-meo.de/competentia_meo

Messen

Kind + Jugend

The Trade Show for Kids' First Years
11. bis 14. September 2014 in Köln
1.000 Aussteller aus 44 Ländern, 20.500 Besucher
www.kindundjugend.de

photokina

World of Imaging
16. bis 21. September 2014 in Köln
1.200 Aussteller aus 41 Ländern, 128.000 Besucher
www.photokina.de

Locations

Messe für außergewöhnliche Veranstaltungsräume und Eventservices
18. September 2014 in Essen
www.locations-messe.de

Security Essen

Weltmarkt für Sicherheit und Brandschutz
23. bis 26. September 2014 in Essen
1.000 Aussteller aus 40 Ländern, 37.000 Besucher
www.security-essen.de

Rehacare International

Intern. Fachmesse und Kongress Selbstbestimmt leben
24. bis 27. September 2014 in Düsseldorf
750 Aussteller aus 37 Ländern, 40.000 Besucher
www.rehacare.de

Intermot

Intern. Motorrad-, Roller- und Fahrradmesse
1. bis 5. Oktober 2014 in Köln
1.000 Aussteller aus 38 Ländern, 202.000 Besucher
www.intermot.de

Ihre Ansprechpartnerin: Andrea Henning, Fon 0201 1892-255, andrea.henning@essen.ihk.de

Entspannter ankommen.
Mit kurzen Wegen.

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?

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

Dortmund Airport 21

Näher als man denkt.

Jetzt online buchen: www.dortmund-airport.de

Angebote für Existenzgründer und Jungunternehmer

1. in Essen

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

www.essen.ihk24.de

Info-Nachmittag „Existenzgründung“ (Existenzgründermeeting)

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

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

Nächster Termin: 02.10.2014

Die Teilnahme ist kostenfrei.

Anmeldung: STARTERCENTER NRW in Essen

Fon: 0201 1892-143, E-Mail: startercenter@essen.ihk.de

Die Gründer-Workshops (Zusatzmodule)

● Finanzamt im Dialog

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

● Rentenversicherung: Tipps für Selbstständige

10.09.2014, 12.11.2014, von 15.00 bis 16.00 Uhr

● Kranken-/Sozialversicherung, Altersvorsorge

09.09.2014, 11.11.2014, von 16.15 bis 17.45 Uhr

● Betriebliche Versicherungen

09.09.2014, 11.11.2014, von 14.30 bis 16.00 Uhr

● Gründungs- und Festigungsfinanzierung

11.09.2014, 27.11.2014, von 16.00 bis 18.00 Uhr

● Buchführungs- und Steuertipps für Existenzgründer und Jungunternehmer

17.09.2014, 26.11.2014, von 15.00 bis 18.00 Uhr

● IT-Wissen für Existenzgründer

Was ist beim EDV-Einsatz zu berücksichtigen?

25.09.2014, von 14.15 bis 15.45 Uhr

● Rechtsformen und der Schutz des Unternehmens als „Marke“

22.10.2014, von 14.00 bis 15.30 Uhr

● Rechtliche Tipps für Unternehmer/-innen

22.10.2014, von 16.00 bis 18.00 Uhr

● Erfolgsfaktor Zielgruppenorientierung beim Marketing

25.09.2014, von 16.00 bis 17.30 Uhr

● Erfolg beginnt beim Unternehmensnamen

16.09.2014, 27.11.2014, von 14.00 bis 16.00 Uhr

Anmeldung: STARTERCENTER in NRW, Fon: 0201 1892-143, E-Mail: startercenter@essen.ihk.de

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

Erfinderberatung

Jeden 2. Donnerstag im Monat, nächste Termine: 09.10.2014, 13.11.2014, von 16.30 bis 18.30 Uhr, IHK, Anmeldung erbeten.

Franchise-Gründerberatung

Die IHK bietet eine kostenlose Eingangsberatung für Personen an, die sich im Wege des Franchising selbstständig machen möchten. Die Beratung durch einen Experten findet an folgendem Termin statt: 02.12.2014, von 08.00 bis 16.30 Uhr, IHK, Anmeldung erbeten.

3. STARTERCENTER NRW in Oberhausen und Mülheim an der Ruhr

Info-Nachmittag „Existenzgründung“

Jeden 3. Donnerstag im Monat von 14 Uhr bis ca. 17 Uhr abwechselnd in Mülheim (nächster Termin: 18.09.2014) und Oberhausen (nächster Termin: 23.10.2014).

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: 17.11.2014, 24.11.2014, 01.12.2014, 16 bis 20 Uhr

Anmeldung: Tel.: 0208 4848-51 (Mülheim)

4. Unternehmensbegleitung



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

www.starterconsult.de

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

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

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

A – Angebote (Auszug):

E 569 A Nachfolger für Reifen- und Autoservice gesucht. Seit über 30 Jahre bestehendes Unternehmen im Bereich Pkw-Reifenhandel und Autoservice mit großem Kundenstamm aus Altersgründen abzugeben. Das Unternehmen handelt mit Reifen, Felgen im Pkw- und Motorrad-Bereich, führt Achsvermessungen durch und bietet einen Auto-Service an. Hauptsächlich wird mit Pkw-Reifen gehandelt. Zwei Montagehallen mit zwei Rolltoren und drei Hebebühnen auf ca. 190 m²; ein Verkaufsraum mit ca. 40 m²; zwei Lagerräume mit ca. 55 bzw. ca. 100 m²; ein Büroraum ca. 11 m²; eine Küche mit ca. 16 m²; Grundstück ca. 620 m²; gute Verkehrsanbindung.

E 570 A Modeboutique in bester zentraler Lage im Zentrum von Essen-Steele, Fußgängerzone abzugeben. Beschreibung: 65 m² – Kellerräume: Lager (abschließbar) und WC – Verkaufsräume: Erdgeschoss – große Schaufensterfront – Zentralheizung. Die Boutique befindet sich seit insgesamt zwei Jahren in Steele. Preis für Ladenausstattung und Ware VB; Mietkosten: Kaltmiete netto: ca. 1.000 Euro, Nebenkosten netto: 270 Euro (provisionsfrei). Aus familiären Gründen abzugeben.

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

E 578 A Einzelhandel für Outdoorzubehör Tier und Mensch. Zur Erfüllung der interessanten und immer anspruchsvolleren Aufgabengebiete, die sich im stationären Einzelhandel mit angeschlossenem Online-Shop ergeben, suche ich eine/n engagierte/n, tätige/n Geschäftspartner/in. Es handelt sich um ein seit 7 Jahren am Markt tätiges Einzelunternehmen mit einer aktuellen Shop-Infrastruktur. Web-Shop mit angegliederter Warenwirtschaft für die komplette Einkaufs-, Lager-, und Verkaufs-/Auftragsadministration, sowie ein seit fünf Jahren betriebenes, kleines Ladenlokal mit Lager in guter Großstadtlage. Das Sortiment umfasst hochwertige Produkte namhafter Markenhersteller. Neben der im Markt etablierten Marke existiert eine weitere, eingetragene Wortmarke für ein eigens entwickeltes Produkt. Gesucht wird ein/e Geschäftspartner/in, der/die aktiv klassische, kaufmännische Fertigkeiten sowie Kenntnisse über Online-Marketing, Social Media, etc. unternehmerisch einbringen möchte.

E 582 A Unternehmens- und Personalberatung zum Verkauf/Nachfolgeregelung aus Altersgründen.

Wir sind eine national und international agierende Unternehmens- und Personalberatung und seit 13 Jahren erfolgreich tätig. Wir gelten europaweit als Spezialist einer interessanten Branche. Außer der Personalberatung sind wir noch im M&A-Bereich (Unternehmensnachfolge) tätig. Es besteht ein langjähriger Kundenstamm, der eine stabile Umsatzbasis gewährleistet.

Gesucht wird im Zuge der Nachfolgeregelung ein Existenzgründer oder eine bestehende Unternehmensberatung, die dieses Geschäft als Basis verstehen und weitere Synergien mit einbringen. Es wird angeboten, im Übergang, in Form einer zeitlich begrenzten Begleitung, die Kunden und Kontakte zu übertragen.

E 584 A Friedhofsgärtnerei mit Endverkauf auf ca. 2.500 qm Pachtfläche und Landschaftsbau. Pacht 700 Euro zuzügl. NK. Verkaufsflächen außen und im Gebäude erweiterbar. Übernahme aller Maschinen und Einrichtungen. Verkauf aus gesundheitlichen Gründen.

Ca. 400 Grabpflegen inkl. Dauergrabpflege in Köln. Div. Gartenpflegen und Anlagen (mehr Anfragen als zu bewältigen). Endverkauf ist deutlich steigerbar.

Zur Zeit drei Verkaufsräume, Arbeitsraum, Lagerräume, Überdachte Verkaufsflächen, nicht Überdachte Verkaufsflächen, Folienshaus, Parkflächen, Arbeitsflächen, Fahrzeughalle, Werkstatt, Lagerflächen.

E 585 A Zum Ende des Jahres wird ein fähiger Nachfolger für einen seit über 30 Jahren ansässigen Hundesalon in Essen gesucht. Komplett ausgestattet, Essen-Rüttenscheid, bestehender Kundenstamm auch über die Grenzen von Essen.

Voraussetzungen sind Erfahrung mit Tieren, Erfahrung/Ausbildung zum Hundefriseur.

Alles Weitere im persönlichen Gespräch.

N – Nachfragen (Auszug):

E 267 N Kleinere, gut verankerte Agentur gesucht. Schwerpunkte: Marketing, Ideen, Trends, Verkaufsförderung, Vertrieb, Projektmanagement, Trainings, Moderation.

Ich suche eine Agentur in Nachfolgeregelung zu übernehmen. Weitere Details gerne bei Kontakt.

meo

46.746
Exemplare
(Druckauflage:
II. Quartal 2014)

Das Wirtschaftsmagazin
für Mülheim an der Ruhr, Essen und Oberhausen

Verlagssonder- veröffentlichungen November 2014

Aus- und Weiterbildung



Foto: Dieter Schütz / pixelio.de

Ambiente und Design



Foto: colourbox.com

Business-on-Topthema
**Innovative Dienstleister:
Fokus Handwerk**

Anzeigenschluss ist am **6. Oktober 2014**

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

 **Aschendorff**
Media & Sales

meo-Marktplatz

Branchenverzeichnis für Angebote aus
Industrie, Handel und Gewerbe

Arbeitsicherheit

accedo[®]
GmbH
Arbeitsicherheit - Arbeitsmedizin
Betriebliches Gesundheitsmanagement

Alles aus einer Hand!

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

Büro- und Datentechnik

FAUST

MARKENBÜROMÖBEL
aus 2. Hand

Möbellager und Ausstellung:
Neustadtstraße 71
45476 Mülheim an der Ruhr

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

Hilfsprojekte

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



Mediaberatung

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



**Ich berate Sie
gerne!**

Barbara Gaertling
Verkaufsberatung
Tel. 02 01/52 37-464
Fax 02 01/52 37-463
barbara.gaertling@aschendorff.de

Prospektverteilung

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

Der nächste
Anzeigenschluss
für den Marktplatz
ist der **5. September 2014.**

Ihre Anzeige
im Marktplatz?
Anruf genügt:

Telefon
(02 01) 5 23 74 64

Treffen der IHK-Vollversammlungsdamen

■ Die Vollversammlungsdamen der IHK zu Essen trafen sich auf Einladung von Tülay Koca in den neu gestalteten Veranstaltungsräumen ihres Unternehmens Prensés Palace zu einem Meinungs- und Erfahrungsaustausch mit Vertreterinnen von DEHOGA Nordrhein e.V. und Petek Business-Netzwerk Migrantinnen.

Neben zahlreichen interessanten und aufschlussreichen Gesprächen wurde der Netzwerkabend auch dazu genutzt, die jeweiligen Ziele, Aufgabenschwerpunkte und Dienstleistungsangebote der drei Organisation – DEHOGA, IHK und Petek – vorzustellen.



Gespräch in der NRW-Landesvertretung in Berlin: Thema Brasilienaktivitäten

■ Modellprojekte und Aktivitäten mit dem Fokus Brasilien standen im Mittelpunkt eines Gespräches mit Dr. Angelica Schwall-Düren, Ministerin für Bundesangelegenheiten, Europa und Medien des Landes Nordrhein-Westfalen beim Bund, und I. E. Maria Luiza Ribeiro Viotti, Botschafterin der Republik Brasilien in Deutschland. Themenschwerpunkte waren u. a. die aktuellen Entwicklungen im Unternehmernetzwerk „NRW goes to Brazil PLUS“ und die geplante IHK-Unternehmerreise nach Brasilien im Oktober 2014 unter Leitung von IHK-Präsidentin Jutta Krufft-Lohregel.

Von links: Tobias Slomke, IHK, I. E. Maria Luiza Ribeiro Viotti, Dr. Angelica Schwall-Düren und Aurélio Garcia Avelino, Botschaftsrat und Leiter der Handelsabteilung der brasilianischen Botschaft in Berlin

Die neuen Azubis der IHK

■ Am 1. August 2014 begrüßten Hauptgeschäftsführer Dr. Gerald Püchel und die Ausbilderin Stefanie Horn die zukünftigen Kauffrauen für Büromanagement Corinna Vollmer und Lina Jung sowie den angehenden Informatikkaufmann Nils Buchholz.

Im Rahmen der Einführungstage lernten die jungen Leute die IHK kennen und machten sich mit ihren zukünftigen Aufgaben vertraut. In den nächsten drei Jahren ihrer Ausbildungszeit werden sie alle Abteilungen des Hauses durchlaufen. Durch den Besuch der Berufsschule, der regelmäßigen internen Schulungen sowie der berufs begleitenden Seminare wird das in der Praxis erworbene Fachwissen weiter vertieft. Aktuell beschäftigt die IHK zehn Auszubildende.



Von links: Stefanie Horn, Nils Buchholz, Corinna Vollmer, Lina Jung und Dr. Gerald Püchel.

Foto: IHK

Steuer Finanzamt

Foto: Thinkstock/filmfoto

Welche (un)verbindlichen Auskünfte erteilt das Finanzamt? – ein Überblick

Fragen über Fragen ...

■ Damals: In der Antwort der damaligen Bundesregierung auf eine Große Anfrage aus dem Jahre 2003 zur „Vereinfachung des deutschen Steuerrechts“ (Drucksache 15/1548) hieß es, dass es „zurzeit“ 118 gültige Steuergesetze (...) gäbe und sich die Anzahl der Gesetze, die neben ihrem außersteuerlichen Regelungsgehalt auch Vorschriften zur Besteuerung enthalten, nicht beziffern ließen. Überdies wären 2.042 gültige (...) unbestimmte BMF-Schreiben und 87 gültige Rechtsverordnungen vorhanden.

Heute: Auch über zehn Jahre nach diesen Antworten kann man davon ausgehen, dass die steuerlichen Rechtsgrundlagen zwischenzeitlich nicht weniger geworden sind.

So ist es für den Steuerpflichtigen selbst und auch für Experten zunehmend schwieriger, den Überblick im „Steuer-Dschungel“ zu behalten. Umso wichtiger und wissenswerter ist es daher, dass in bestimmten Fällen der Gesetzgeber eine verbindliche Erteilung von Auskünften durch die Finanzverwaltung vorsieht, wobei nachstehend nur erste Hinweise gegeben werden können.

Verbindliche Auskünfte nach § 89 Abs. 2 Abgabenordnung (AO)

Die Finanzämter können auf Antrag verbindliche Auskünfte über die steuerliche Beurteilung von konkreten, noch nicht verwirklichten Sachverhalten erteilen, wenn daran ein besonderes Interesse besteht. Anträge werden nur gegen eine Gebühr bearbeitet, die durch Bescheid gegenüber dem Antragsteller festgesetzt wird (§ 89 Abs. 3–7 AO).

Sie muss innerhalb eines Monats nach Bekanntgabe ihrer Festsetzung entrichtet werden. Die Finanzbehörde

kann die Auskunft von der Zahlung abhängig machen, insbesondere dann, wenn eine Zahlung nicht gesichert erscheint, worauf im Gebührenbescheid hinzuweisen ist. Die Gebühren berechnen sich nach dem sog. Gegenstandswert. Maßgeblich ist dabei die steuerliche Auswirkung. Diese wird ermittelt, indem der Steuerbetrag, der bei Anwendung der vom Antragsteller vorgetragenen Rechtsauffassung entstehen würde, dem Steuerbetrag gegenübergestellt wird, der entstehen würde, wenn die Finanzbehörde eine entgegengesetzte Auffassung vertreten würde. Der Gegenstandswert soll im Auskunftsantrag dargelegt werden, wonach sich auch die Gebühr richtet (entsprechend § 34 Gerichtskostengesetz). Bei einem Gegenstandswert kleiner als 10.000 Euro wird keine Gebühr erhoben. Kann er nicht bestimmt oder geschätzt werden, ist eine Zeitgebühr zu erheben (50 Euro je angefangene halbe Stunde für die Bearbeitung des Antrags). Bei weniger als zwei Stunden wird keine Gebühr erhoben. Wird ein Antrag vor Auskunftserteilung zurückgenommen, kann die Gebühr ermäßigt werden. Die Gebührenfestsetzung kann nach den Berichtigungsvorschriften der §§ 129 bis 131 AO korrigiert werden. Als Rechtsbehelf ist gegen die Festsetzung der Einspruch nach § 347 AO statthaft.

Weitere Informationen zum Thema „verbindliche Auskünfte“ finden Sie unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 25325.

Die Lohnsteuer betreffende Auskünfte

Das Betriebsstättenfinanzamt gibt gebührenfrei über die Anwendung der Lohnsteuervorschriften Auskunft, § 42e Abs. 1 S. 1 Einkommensteuergesetz (EStG). Einen Anspruch auf die sog. Anrufungsauskunft haben so-

wohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer. Sind mehrere Betriebsstättenfinanzämter für den Arbeitgeber zuständig, erteilt das Betriebsstättenfinanzamt der Geschäftsleitung im Inland die Auskunft. Die Auskunft bindet das Finanzamt nur gegenüber den Anfragenden. Die Auskunft an einen Arbeitgeber stellt einen verbindlichen Verwaltungsakt dar, so dass das Betriebsstättenfinanzamt im Lohnsteuer-Abzugsverfahren daran gebunden ist. Es besteht ein Anspruch auf Erteilung einer schriftlichen Auskunft. Der Arbeitgeber kann eine ihm erteilte Anrufungsauskunft im Klageweg überprüfen lassen. Gegenüber dem Arbeitnehmer besteht durch die Auskunft keine Bindung des Wohnsitzfinanzamtes. Das Finanzamt kann im Verhältnis zum Arbeitgeber zu Lasten des Arbeitnehmers abweichen.

Auskünfte im Rahmen einer Außenprüfung

Im Anschluss an eine Außenprüfung soll die Finanzbehörde nach § 204 AO dem Steuerpflichtigen auf Antrag verbindlich zusagen, wie ein für die Vergangenheit geprüft und im Prüfungsbericht dargestellter Sachverhalt in Zukunft behandelt wird, wenn die Kenntnis darüber für dessen geschäftliche Maßnahmen von Bedeutung ist. Der Antrag soll schriftlich bzw. elektronisch gestellt wer-

den. Diese Zusage begründet keine Gebührenpflicht. Sie wird schriftlich erteilt, als verbindlich gekennzeichnet und enthält zwingend: den Sachverhalt – i. d. R. durch Bezugnahme auf den Prüfungsbericht –, die Entscheidung über den Antrag mit Begründung und eine Angabe über die Art der Steuern und den Zeitraum der verbindlichen Zusage. Die Bindungswirkung liegt ausnahmsweise nicht vor, wenn die Zusage zuungunsten des Antragstellers dem geltenden Recht widerspricht und der Antragsteller die Unrichtigkeit nicht erkennt. Außerdem entfällt die Bindungswirkung durch Änderung der anwendbaren Rechtsvorschriften. Letztlich kann das Finanzamt die Zusage mit Wirkung für die Zukunft ohne Beachtung von Vertrauensschutz aufheben oder ändern.

► IHK-Ansprechpartner:



**Steuerrecht,
allgemeine Rechtsfragen**
Stefanie Albus
Fon 0201 1892-146
E-Mail:
stefanie.albus@essen.ihk.de

NEU IM PROGRAMM | **Flexibler Sicht-/ Schallschutz** | Divisound® | wood

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

Details und weitere Produkte finden Sie unter www.marlikon.de www.marlikonshop.de

MARLIKON OBJEKTAUSSTATTUNG | 0201/843100 | info@marlikon.de

LOCATIONS!
RHEIN-RUHR

DIE MESSE FÜR AUSSERGEWÖHNLICHE VERANSTALTUNGSRÄUME UND EVENTSERVICES
INKLUSIVE KOSTENLOSER FACHVORTRÄGE

TAGUNG IM INDUSTRIEDENKMAL...
KUNDENEMPfang IN DER ZECHÉ...
KONFERENZ IM FUSSBALLSTADION...
FEIERN IM MUSEUM...
ALLES AUSSER GEWÖHNLICH!

18. September 2014
10.00 – 17.30 Uhr
Congress Center West
MESSE ESSEN

SIE SIND HERZLICH EINGELADEN
Kostenfreie Besucherregistrierung und Informationen zur Veranstaltung:
www.locations-messe.de/rhein-ruhr

ED- ENGINEERING & DOKUMENTATION TILLMANN

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

Engineering & Dokumentation Tillmann
rechtskonform
anwenderfreundlich
normenkonform
Archivbüro für technische Dokumentation

TUV SÜD

Tel.: 0201 185270-0 | info@ed-t.de | Kruppstraße 82-100
Fax: 0201 185270-5 | www.ed-t.de | 45145 Essen

REACH

Herausforderung für kleine und mittelständische Unternehmen

■ Die REACH-Verordnung zentralisiert das Chemikalienrecht europaweit und nimmt mehr Unternehmen in die Pflicht. Insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen stellt die Regulierung jedoch hohe Hürden dar. Unternehmen müssen sich nunmehr aktiv mit ihren Pflichten, die sich aus der Verordnung ergeben, auseinandersetzen, um mögliche gravierende Konsequenzen durch Fristversäumnisse zu vermeiden. Dazu gehören unter anderem die Registrierung, die Informationsweitergabe in der Lieferkette und ggf. das Stellen von Zulassungsanträgen.

Seit bald acht Jahren ist die REACH-Verordnung zur Registrierung, Bewertung, Beschränkung und Zulassung von chemischen Stoffen in Kraft. Bisher konnten jedoch bei weitem noch nicht alle Unternehmen die daraus resultierenden Verpflichtungen ausreichend umsetzen. Gerade kleine und mittelständische Unternehmen fühlen sich oft allein gelassen im Dschungel der verschiedenen rechtlichen Regelungen. Welche Pflichten für sie bestehen und welche Konsequenzen die fortschreitende Regulierung von Chemikalien für sie hat, können sie oft nur schwer erkennen oder abschätzen. Eine darüber hinaus gehende Beteiligung an den Gestaltungsprozessen der REACH-Umsetzung können diese Unternehmen auch wegen der knappen Personalausstattung nur sehr eingeschränkt leisten. Ihre Erfordernisse und Interessen sind daher nicht immer ausreichend berücksichtigt.

Informationsbeschaffung fällt schwer

Die Europäische Chemikalienagentur in Helsinki (ECHA) erstellt zwar Leitfäden. Diese sind jedoch meist umfangreich und kompliziert geschrieben und liegen teilweise nur in englischer Sprache vor. Darüber hinaus kommuniziert die ECHA mit Registranten ausschließlich in Englisch und nur über ein REACH IT System. Unternehmen müssen hier zeitnah und aktiv die Informationen selber abrufen, um mögliche gravierende Konsequenzen durch Fristversäumnisse zu vermeiden. Die nächste Registrierungsfrist für Stoffe, die in einem Tonnageband von 1 bis 100 pro Jahr hergestellt oder in die EU importiert werden, läuft am 1. Juni 2018 ab. Auch hiervon werden besonders kleine und mittelständische Unternehmen betroffen sein, die schon jetzt beginnen sollten, sich auf diesen Termin vorzubereiten.

Ihr Unternehmen

- importiert oder stellt Chemikalien her (Aceton, Ethanol, Formaldehyd, Metalle)?
- formuliert chemische Gemische (z.B. Farben, Seifen, Schmierstoffe)?
- verwendet Chemikalien (z.B. zur Beschichtung oder Reinigung)?
- importiert oder stellt Konsumartikel her (z. B. Elektrogeräte, Kleidung, Fahrräder)?

Wenn Sie eine dieser Fragen mit Ja beantworten, dann ist die REACH-Verordnung Ihr Thema!

Bei all diesen Fragen ist der Beratungsbedarf gerade von kleinen und mittelständischen Unternehmen enorm groß. Kompetente und kostenlose Unterstützung bietet der nationale REACH-CLP-Biozid Helpdesk, der bei der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin angesiedelt ist. Hier haben die Unternehmen die Möglichkeit, bei Fragen und Problemen Hilfe zu erhalten. Neben einer direkten Beratung und Beantwortung von Fragen bietet der Helpdesk eigene Veranstaltungen an, um die Unternehmen über die Pflichten in Bezug auf die genannten Verordnungen zu informieren.

Mehr Informationen: www.reach-clp-biozid-helpdesk.de

Neben diesen Registrierungsspflichten sind unter REACH auch viele kleinere Unternehmen, die Chemikalien kaufen, verwenden oder verkaufen, verpflichtet, entsprechende Informationen in der Lieferkette und an den Verbraucher weiterzugeben. In diesem Zusammenhang müssen Unternehmen wissen, wie ein rechtskonformes, mangelfreies Sicherheitsdatenblatt erstellt wird oder wie Produkte korrekt gekennzeichnet werden.

Mehr und mehr zeigen sich die Auswirkungen des neuen Zulassungsverfahrens auf die nachgeschalteten Anwender. Hier ist entscheidend, ob der Lieferant einen Zulassungsantrag stellt oder ob der nachgeschaltete Anwender selbst aktiv werden muss. Unklar ist auch, ob eine Zulassung tatsächlich erteilt wird. Somit ist insbesondere die Frage der Verfügbarkeit von bestimmten Stoffen in der Zukunft nur schwer abschätzbar.

Zulassung unklar

Die Folgen von nicht rechtskonformen Verhalten hinsichtlich der REACH-Verordnung können für das Unternehmen erhebliche Auswirkungen haben. Neben Ordnungswidrigkeiten bei nicht Erfüllung von bestimmten Informationspflichten können bestimmte Verstöße wie beispielsweise die Verwendung zulassungspflichtiger Stoffe ohne Zulassung oder Vermarktung von nicht registrierten Stoffen auch als Straftat mit Gefängnisstrafen bis zu fünf Jahren geahndet werden.

Dr. Raimund Weiß,
Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin



Foto: Thinkstock

Innovationsförderung

Unterstützung durch Bund und EU

■ Der Rohstoff „Wissen“ bleibt für die deutsche Wirtschaft der entscheidende Faktor im internationalen Wettbewerb. Arm an Bodenschätzen, hängt der Markterfolg im Wesentlichen davon ab, innovative Ideen schnell in qualitativ hochwertige Produkte umzusetzen. Technologie- und Wissenstransfer sowie Innovationsförderung sind für Unternehmen und Forschungsakteure deshalb längst zu einem wichtigen Wettbewerbsfaktor geworden. Seit Anfang 2014 unterstützt das EU-Rahmenprogramm für Forschung und Innovation, Horizon 2020, die Kooperation zwischen Wirtschaft und Wissenschaft daher inklusive einer starken Fokussierung auf den Bereich Marktorientierung. Bis Ende 2020 stehen dafür mehr als 70 Mrd. Euro zur Verfügung.

Auch der Bund bietet Zuschüsse für projektbezogene, angewandte Forschung und Prototypenentwicklung, die zu innovativen Produkten, Prozessen und Dienstleistungen führen sollen. Das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand, ZIM, fördert unter anderem Kooperationsprojekte von KMU mit öffentlichen und privaten, nicht-gewinnorientierten Forschungseinrichtungen, Kooperationsnetzwerke sowie internationale F&E-Kooperationsprojekte. Dass NRW zu den innovativsten Regionen Europas zählt, stellen unzählige Projekte unter Beweis. Allein zwischen 2007 und 2013 flossen über das 7. Forschungsrahmenprogramm der EU über 1,1 Milliarden Euro nach NRW, im ZIM waren es seit 2008 knapp 500 Millionen Euro.

Eckdaten wichtiger Förderinstrumente

Die europäische Förderpraxis berücksichtigt nun verstärkt auch marktnahe Forschungsprojekt und Innovationsvorhaben. Zudem wurden die Beteiligungsregeln stark vereinfacht. Innovationsprojekte benötigen in der Regel drei Organisationen aus drei Ländern. Für alle Teilnehmer gibt es eine einheitliche Förderquote: 100 Prozent für F&E-Projekte sowie 70 Prozent für Demonstrationsprojekte zuzüglich eines pauschalen Gemeinkostensatzes von 25 %. Angesichts dieser attraktiven Förderkonditionen sind die Ausschreibungen häufig stark überzeichnet. Bei der Ausarbeitung der Anträge sollte man daher auf die Unterstützung des Enterprise Europe Network der EU und der Nationalen Kontaktstelle (NKS) KMU zurückgreifen.

Für Mittelständler besonders interessant ist das neue KMU-Instrument, mit dem branchenoffen – neben Ko-

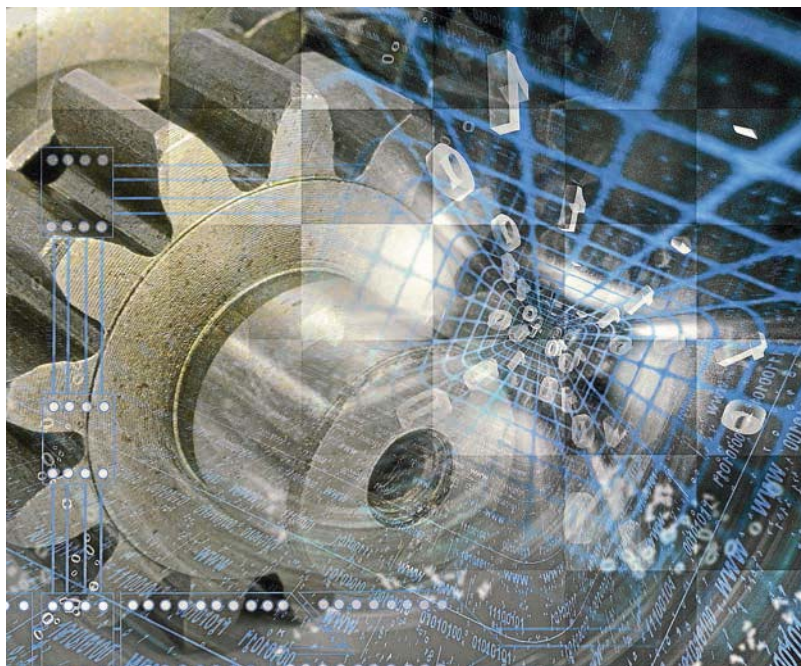


Foto: iStock/Thinkstock

operationsprojekten mit Forschungseinrichtungen sowie anderen KMU – auch marktnahe Einzelprojekte gefördert werden. Die erste Förderrunde hat europaweit zu einer hohen Beteiligung europäischer Unternehmen und einer starken Überzeichnung des verfügbaren Förderbudgets geführt. Auch hier sind deshalb Vor-ab-Gespräch mit Förderexperten wie der ZENIT GmbH sinnvoll. Die in Mülheim an der Ruhr beheimatete Beratungseinrichtung, die Ende August ihr 30-jähriges Jubiläum feierte, ist gemeinsam mit der NRW.BANK unter dem Namen NRW.Europa Partner im Enterprise Europe Network und damit Ansprechpartner für Wirtschaft und Wissenschaft aus NRW.

Neu im Angebot der GmbH, an der unter anderem das Land NRW beteiligt ist, ist die kostenlose Beratung von Mittelständlern mit kleinen Innovationsprojekten. Dank der Einwerbung des EU-Projektes „InnoMan NRW“ können bis Ende 2015 bis zu 15 Innovationsprojekte mit einem maximalen Beratungsumfang von jeweils sieben Beratertagen unterstützt werden. Voraussetzung sind zwei Formalia: Das ist zum einen die Durchführung eines Innovationsaudits zu Beginn der Maßnahme, zum anderen die Erstellung eines Zeit- und Maßnahmenplans als Leitlinie für die Realisierung. Für ersteres stehen verschiedene Instrumente zur Verfügung. Bewährt hat sich das internetbasierte Innovationsaudit. Wer den Fragebogen ausfüllt, erhält via Mail einen Innovationsbericht, der unternehmensbezogene Aussagen zu acht Innovationskategorien beinhaltet. Der Bericht ist Grundlage für die konkrete Ableitung und Planung des gemeinsamen Innovationsprojektes.

Dr. Bernhard Iking, ZENIT

Kompetenzzentrum Bergbau und Rohstoffe in der AHK Chile

Brückenschlag zwischen BRD und Chile

■ Das Kompetenzzentrum Bergbau und Rohstoffe wurde 2012 bei der Deutsch-Chilenischen Industrie- und Handelskammer (AHK Chile) in enger Zusammenarbeit mit der Deutschen Rohstoffagentur (DERA) und mit Unterstützung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) eingerichtet. Wesentliche Ziele sind die Verbesserung des Zugangs deutscher Unternehmen zu Rohstoffen sowie die Diversifizierung von Lieferquellen.

Ziele

Durch den Aufbau einer strategischen Partnerschaft mit dem Rohstoffland Chile sollen außerdem neue Geschäftsnischen für deutsche Bergbau-Zulieferer identifiziert und die Marktpräsenz dieser Unternehmen im chilenischen Bergbau gestärkt werden. Gerade in Zeiten des stark schwankenden Kupferpreises werden für das Bergbauland Chile Themen wie Produktivität, Effizienz,

Nachhaltigkeit und steigende Automatisierung zunehmend wichtiger. Deutschland kann sich hier als strategisch wichtiger Partner positionieren.

Allein für den Zeitraum bis 2020 werden in Chile Investitionen in den Bergbau von mehr als 80 Milliarden US\$ erwartet – ein enormes Potenzial für ein intensiveres Engagement im metalli-

Unterzeichnung einer strategischen Allianz zwischen der AHK Chile und dem chilenischen Bergbauverband SO-NAMI im Rahmen des ersten Deutsch-Chilenischen Forums Bergbau und Mineralische Rohstoffe im Juli 2013 in Santiago: AHK-Hauptgeschäftsführerin Cornelia Sonnenberg, Dr. Peter Buchholz, Leiter der Deutschen Rohstoffagentur und AHK-Präsident Roberto Hahn (vorne) mit politischen Vertretern aus Chile und Deutschland.



Aktivitäten 2014 im Überblick

- ▷ Dritte Sitzung des Deutsch-Chilenischen Forums für Bergbau und Rohstoffe, Berlin
Termin: 27. Oktober 2014, Ansprechpartner: Annika Glatz
- ▷ Mining meets Industry Tour
Chilenische Unternehmerdelegation besucht Industrieunternehmen in Deutschland – koordiniert von der AHK Chile
Termin: 27.–31. Oktober 2014, Ansprechpartnerin: Annika Glatz
- ▷ Lateinamerika-Tag 2014 in Köln
Gastredner: Michelle Bachelet (eingeladen), Präsidentin der Republik Chile, Termin: 27./28. Oktober 2014
Nähere Infos unter: www.lateinamerikaveroin.de
- ▷ Intensivberatung Chile
Unternehmensindividuelle Einzelgespräche in der IHK oder auf Wunsch in Ihrem Unternehmen
Termin: 3./4. November 2014, Ansprechpartner: Tobias Slomke

schen und nichtmetallischen Bergbau. Auch der kleinere und mittlere chilenische Bergbau mit einem Produktionsvolumen von fast 400.000 Tonnen Kupfer pro Jahr (Vergleich: der komplette kanadische Bergbau produzierte 2013 ca. 530.000 Tonnen Kupfer) bietet noch unausgeschöpftes Potenzial.

► **Ansprechpartner in Deutschland:**

Tobias Slomke
IHK zu Essen,
Tel.: 0201 1892-245;
E-Mail: tobias.slomke@essen.ihk.de

► **Ansprechpartner in Chile:**

Annika Glatz
Projekt Manager Kompetenzzentrum
Bergbau und Rohstoffe
E-Mail: aglatz@camchal.cl
www.rohstoffzentrum.cl
Tel.: 0056 2 22 03 53 20

IHK zu Essen – Partner des Zentrums

Die IHK zu Essen ist als NRW-Schwerpunktkammer für Chile Partnerkammer des Kompetenzzentrums. Sie ist in enger Zusammenarbeit mit dem Zentrum für Unternehmen und Institutionen in Nordrhein-Westfalen die erste und zentrale Anlaufstelle für ein Engagement in der chilenischen Bergbau- und Rohstoffwirtschaft. Neben Informationen über das Kompetenzzentrum bietet die IHK zu Essen interessierten NRW-Unternehmen eine individuelle Beratung zu Möglichkeiten der Einbindung in das Zentrum – dies in enger Zusammenarbeit mit Gerhard Weber, Berater für Entwicklungszusammenarbeit und Wirtschaft (EZ-Scout) bei der IHK Bonn/Rhein-Sieg.

Gerhard Weber unterstützt die IHK insbesondere mit seiner Fachexpertise zu Förderinstrumenten der Deutschen Entwicklungszusammenarbeit. So können beispielsweise Unternehmen, die ein Engagement in den Bereichen Aus- und Weiterbildung sowie Energieeffizienz und Ressourcenschutz planen, Fördermittel erhalten. Die Beratung zu diesen und weiteren Fördermöglichkeiten ist individuell und kostenfrei.

„Wir konzentrieren unsere Aktivitäten auf den Technologietransfer in Themenbereichen, in denen Deutschland eine Vorreiterrolle hat – wie z. B. Automatisierung, Gestaltung effizienter Prozesse, Monitoring und Robotik. Auch die Entwicklung des Sekundärbergbaus in Chile sowie Nachhaltigkeit, Ressourceneffizienz und Humankapital gehören zu zentralen Themen der deutsch-chilenischen Partnerschaft“, unterstreicht Annika Glatz, Projekt-Managerin des Kompetenzzentrums.

Deutsch-Chilenisches Forum

Im Jahr 2013 wurde das Deutsch-Chilenische Forum für Bergbau und Rohstoffe ins Leben gerufen – als jährlich stattfindende, bilaterale Instanz für die deutsch-chilenische Partnerschaft im Bergbau- und Rohstoffsektor. Nach zwei erfolgreichen Sitzungen im Juli und Oktober 2013 in Santiago de Chile wird das Forum am 27. Oktober 2014 zum ersten Mal in Deutschland (Berlin) stattfinden. Unter dem Motto „Mining meets Industry“ organisiert das Kompetenzzentrum ergänzend einen mehrtägigen Deutschlandaufenthalt einer hochkarätigen chilenischen Delegation; die Delegationsteilnehmer werden auch an der Sitzung des Forums teilnehmen.

TEPE SYSTEMHALLEN

Pultdachhalle Typ PD3
15,00m Breite, 6,00m Tiefe

- Höhe 4,00m, Dachneigung ca. 3°
- mit Trapezblech, Farbe: Aluzink
- incl. imprägnierter Holzpfetten
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik

Aktionspreis € 8.990,-
ab Werk Buildern; excl. MwSt.

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



meo

Ihre Anzeige in der meo?

Anruf genügt:
02 01/52 37-464

Aschendorff
Media & Sales

WHK Consulting GmbH • Steinbodensanierung

Moderne Verfahren z. B. Diamantschleifverfahren
Schleifen • Diamantbürsten • Kristallisieren • Polieren • Reinigen
Imprägnieren • Farbtonvertiefung • Fugensanierung • Reparatur
Wir arbeiten bundesweit zu fairen Preisen!

Telefon (020 41) 7 71 79 35 • E-Mail: info@whv-online.info
Besuchen Sie auch unsere Homepage www.whk-consulting.de

International School Ruhr



Einstieg
jederzeit
möglich!

- Englischsprachige Ganztagschule: Kindergarten, Primarstufe und Sekundarstufe
- International anerkannte Programme und Abschlüsse
- Fragenorientiertes, eigenmotiviertes Lernen mit individueller Betreuung und Förderung

*Passion for learning
and success*

Kontaktieren Sie uns bitte
für weitere Informationen:
Tel: +49 201 47 91 04 09
info@is-ruhr.de

www.is-ruhr.de

IS
SBW
INTERNATIONAL
SCHOOL
RUHR

UNIVERSITY OF CAMBRIDGE
International Examinations
Cambridge International School



Initiativkreis
Ruhr®



Foto: Thinkstock/pixinoo

Planungssicherheit durch Forwarddarlehen

Immobilienkredit so günstig wie nie...

■ Macht es Sinn, das aktuell niedrige Zinsniveau schon heute zur Absicherung einer in Zukunft anstehenden Anschlussfinanzierung zu nutzen?

Nachdem die EZB den Leitzins zuletzt auf ein Rekordtief von 0,15 Prozent gesenkt hat, bleibt Baugeld günstig wie nie. Doch nach wie vor ist vielen Darlehensnehmern, welche über Darlehensverträge mit gültiger Zinsbindung verfügen, nicht bekannt, dass sie sich bereits heute ausgesprochen attraktive Konditionen für ihre Anschlussfinanzierung sichern können. Darüber hinaus gewährt der Gesetzgeber gem. § 489 Abs. 1 Nr. 2 BGB Darlehensnehmern ein ordentliches Kündigungsrecht, wonach der Darlehensnehmer einen Darlehensvertrag mit gebundenem Sollzins (bzw. Nominal-

zins) in jedem Fall nach Ablauf von zehn Jahren nach dem vollständigen Empfang – also nach vollständiger Auszahlung des Darlehens – unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von sechs Monaten ganz oder teilweise kündigen kann. Eine Vorfälligkeitsentschädigung darf der Darlehensgeber in diesem Fall nicht verlangen.

Wer bspw. im Oktober 2005 zum Erwerb einer Immobilie ein Darlehen mit einem gebundenen Sollzins von 4,95 Prozent p.a. aufgenommen und diesen bis zum 1. November 2020 per Darlehensvertrag hat festschreiben lassen, der kann das ordentliche Kündigungsrecht gem. § 489 BGB unter Einhaltung der Kündigungsfrist für sich nutzen. Angenommen, das Darlehen wurde am 1. Januar 2006 vollständig ausgezahlt, so wäre unter



Berücksichtigung der sechsmonatigen Kündigungsfrist eine Kündigung zum 1. Juli 2016 rechtens.

Viele Darlehensgeber vergeben Forwarddarlehen mit einer Vorlaufzeit – also der Dauer zwischen Vertragsabschluss und der geplanten Auszahlung – von 36 Monaten. Einige akzeptieren Vorlaufzeiten von bis zu 60 Monaten. So ist beispielsweise für ein im Juli 2014 vertraglich gesichertes Forwarddarlehen mit einer avisierten Auszahlung am 1. Juli 2016 (24 Monate Vorlaufzeit) bei einer neuerlichen Zinsbindung von 15 Jahren ab Auszahlung (bis 1. Juli 2031) im aktuellen Zinsumfeld und unter Berücksichtigung der in Abhängigkeit von der Dauer der Vorlaufzeit geforderten Zinsaufschläge ein gebundener Sollzins von ca. 3,10 Prozent p.a. realistisch. Im Vergleich zum bestehenden Darlehensvertrag ergäbe sich für den Darlehensnehmer hieraus ein Zinsvorteil von 1,85 Prozent p.a. Wer diesen Zinsvorteil dazu nutzt, um die Tilgung seiner Anschlussfinanzierung zu erhöhen, der verringert die Gesamtfinanzierungsdauer deutlich und spart so erheblich an Zinskosten.

Darüber hinaus bietet das Forwarddarlehen dem Darlehensnehmer völlige Planungssicherheit in Bezug auf dessen Anschlussfinanzierung, ohne dass bis zur Auszahlung des Darlehens Zusatzkosten bspw. in Form von Bereitstellungszinsen zu leisten wären.

In der täglichen Beratungspraxis ist dabei zwingend auf folgende Gegebenheiten bzw. Risiken hinzuweisen. Ein Forwardvertrag ist für den Darlehensnehmer wie für den Darlehensgeber gleichermaßen bindend. Damit ist der Darlehensnehmer zur Abnahme des Darlehens zu den vertraglich vereinbarten Bedingungen auch dann verpflichtet, wenn das Zinsniveau bis zum Zeitpunkt der Darlehensauszahlung weiter gesunken sein sollte. Für den Fall, dass der Darlehensnehmer seine Immobilie innerhalb der Vorlaufzeit veräußert, fällt für die vorzeitige Rückführung des Restdarlehens eine Vorfälligkeitsentschädigung aus dem valutierenden Darlehensvertrag und eine Nichtabnahmeentschädigung aus dem Forwardvertrag an. Je nach Höhe der Darlehensbeträge, könnten sich hieraus schnell Entschädigungsleistungen in Höhe von vielen tausend Euro errechnen. Wer also in Erwägung zieht, seine Immobilie zu veräußern, dem ist vom Abschluss eines Forwardvertrages abzuraten.

Sollte sich der Darlehensnehmer mit Abschluss des Forwardvertrages für einen anderen Darlehensgeber

entscheiden als bisher, so fallen aufgrund der Forderung des neuen Gläubigers nach einer dinglichen Besicherung in Form einer Grundschuld Kosten für Notar und Gericht (Grundbuchamt) an. Diese Kosten sind in aller Regel dann geringer, wenn sich der alte und der neue Darlehensgeber mit der Abtretung der bereits eingetragenen Grundschuld einverstanden erklären. Andernfalls sind rechtzeitig – d.h. vor Ablösung der Darlehensforderung – die Löschung der bestehenden und die Neueintragung einer neuen Grundschuld in die Wege zu leiten. Die Abwicklung erfolgt erfahrungsgemäß in Form eines schriftlichen Treuhandauftrages Zug um Zug. Einige hundert Euro sollten hierfür vorsorglich einkalkuliert werden. Es gibt Darlehensgeber, die sich mit Abschluss eines Forwardvertrages dazu bereit erklären, dem Darlehensnehmer zumindest einen Teil dieser Kosten zu erstatten.

Da der Darlehensnehmer mit Abschluss eines rechtlich bindenden Forwardvertrages im Falle weiter sinkender Zinsen an dieser Entwicklung nicht mehr partizipieren kann, stellt sich regelmäßig die Frage danach, in welche Richtung die Zinskurve in den kommenden Wochen, Monaten oder gar Jahren wohl tendieren wird. So interessant die unterschiedlichen Fachmeinungen, Thesen und Erklärungsansätze zu dieser Frage auch sind, so sollte die Entscheidung für oder gegen einen Forwardvertrag davon kaum abhängen. Weitaus mehr sollte der Darlehensnehmer sein individuelles Handeln davon abhängig machen, ob er zu den heute verhandelbaren Konditionen ein Mehr an Einsparpotenzial und Planungssicherheit für sich realisieren kann. Anders als die Frage nach dem zu erwartenden Zinstrend lautet die Antwort zu dieser Fragestellung entweder Ja oder Nein und bietet damit eine ideale Entscheidungsgrundlage.

Wer hingegen die Erwartungshaltung von Marktteilnehmern zum zukünftigen Zinsniveau in seine persönliche Entscheidung einfließen lassen möchte, dem bietet der Kursverlauf des Euro – Bund – Future Hilfestellung. So wird sein Kurs hauptsächlich vom erwarteten Zinsniveau getrieben. Er steigt, wenn niedrigere Zinsen erwartet werden, dagegen fällt er in Erwartung steigender Zinsen.

Der dargestellte Kursverlauf verdeutlicht, dass wir uns derzeit in einem historischen Zinstief befinden. Zweifelsohne ein starkes Argument dafür, sich schon heute um seine Anschlussfinanzierung von morgen zu kümmern.

*Thomas Kux,
Geschäftsführer der
FinanzInformationsZentrum GmbH, Essen*

Franchising

Die Verlagssonderveröffentlichung „Franchising“ 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: Colourbox.com

Das Franchise-System bietet Gründern viele Vorteile

Das Konzept ist bereits am Markt erprobt

■ Viele Neu-Unternehmer, die sich selbstständig machen wollen, suchen nach einem passenden Konzept. Immer mehr greifen dabei auf das Franchising zurück. „Die deutsche Franchise-Wirtschaft ist in der Vergangenheit kontinuierlich gewachsen. Mittlerweile sind auf dem deutschen Markt nach Branchenangaben knapp

1.000 Franchise-Systeme mit insgesamt 70.000 Franchise-Nehmern zu finden“, heißt es in einem Bericht des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Nahezu eine halbe Millionen Beschäftigte arbeiten in diesem Sektor. Die Nase vorne haben demnach Systeme aus dem Dienstleistungsbereich, gefolgt von solchen aus Handel, Gastgewerbe und Handwerk. Aber nicht nur. Wie es beim Bundesministerium heißt, „gibt es Bestrebungen, im Gesundheitswesen, wie in der Pflege und bei Apotheken, aber auch in den Bereichen Bildung, Umwelt und Energie Franchise-Konzepte zu etablieren.“

Franchise bietet einige Vorteile

Franchising bietet eine Reihe von Vorteilen. So kann man sich mit einer in der Regel bewährten Geschäftsidee selbstständig gemacht werden. Das Konzept ist bereits am Markt erprobt – und funktioniert normalerweise. Daraus folgt eine sicherere Gründung denn als Einzelunternehmer. Oftmals werden von dem Franchise-Geber Schulungen oder Hilfe und Entlastungen geboten. Einige bie-



Vor allem – aber nicht nur – im Gastgewerbe, Handel und Handwerk gibt es zahlreiche Franchise-Systeme.
Model-Foto: colourbox.com

ten beispielsweise ein flächendeckendes Marketing an. Informations- und Erfahrungsaustausch mit anderen Franchise-Nehmern ist außerdem ein beliebter Punkt. Auch eine bessere Kreditwürdigkeit bei den Banken ist oftmals gegeben. Das Franchise-System erhält beim Einkauf als Großabnehmer günstige Einkaufskonditionen, die allen Netzwerkpartnern zugute kommen. Außerdem gewähren viele Franchise-Geber im Vertrag Gebietsschutz. Damit ist gemeint, dass kein anderer Franchise-Nehmer sich im Einzugsbereich ansiedeln darf. Kurzum: Das Risiko, dass der Selbstständige mit einem möglicherweise wenig Erfolg versprechenden Konzept antritt und hohe Investitionssummen in den Sand setzt, ist gering. Auch wenn man natürlich nicht vergessen darf, dass der Franchise-Nehmer ein selbstständiger Unternehmer ist und auf eigene Rechnung arbeitet. Wie bei jeder Gründung ist auch im Franchise-System der Erfolg maßgeblich von der einzelnen Person und deren Einsatz abhängig.

Das System gibt die Richtung sehr genau fest

Es gibt bei dem System aber sicherlich auch einen Nachteil. Das Franchise-System legt die unternehmerische Richtung relativ streng fest. Der Weg ist ziemlich genau festgelegt und darf auch nur minimal oder gar nicht verlassen werden. Menschen, die also gerne selbst gestalten und kreativ sind, sollten sich genau überlegen, ob das wirklich der richtige Weg der Selbstständigkeit ist oder ob sie nicht doch lieber eine andere Möglichkeit wählen.



Wer sich selbstständig machen möchte, braucht Ideen, Unterstützung und Kreativität. Foto: Colourbox

Wir bürgen auch für Franchisenehmer ...

... wenn Kreditsicherheiten für Finanzierungen fehlen!

Wir unterstützen Franchisenehmer und alle anderen mittelständischen Unternehmen und Angehörigen der Freien Berufe mit Ausfallbürgschaften für

- Existenzgründungen, Betriebsübernahmen, tätige Beteiligungen
- Betriebserweiterungen und -verlagerungen
- Rationalisierungs- und Modernisierungsmaßnahmen
- Investitionen in Maschinen, Gebäude und Warenlager
- die Finanzierung von Betriebsmitteln (auch Kontokorrentkreditlinien)
- Bankbürgschaften für Anzahlungen, Vertragserfüllung und Gewährleistungen

Wir verstehen uns als Ihr unternehmerischer Partner im Risiko.



© Rido #40548323

Bürgschaftsbank
Nordrhein-Westfalen GmbH
Kreditgarantiegemeinschaft
Hellersbergstraße 18
41460 Neuss
Telefon 02131 5107-0
Telefax 02131 5107-333
www.bb-nrw.de
info@bb-nrw.de



Gewinner Deutscher Franchise Preis 2012.
Franchise Gründer des Jahres 2013.
Gold Partner-Zufriedenheit F&C-Award 2013.

Mit einer wachstumsstarken Vertriebsorganisation, die Sie in allen Bereichen unterstützt, Aufträge generiert, Größenvorteile nutzt und bereits über 77 Mal in drei Ländern erfolgreich ist.

Fordern Sie jetzt kostenlos und unverbindlich die Informationsunterlagen an, wie Sie als selbstständiger Zaunbau-Unternehmer – auch als 2. Standbein – erfolgreich werden.



Zaunteam Franchise AG, Patrick Bontenakels
Büro Deutschland, Hofstetter Bühl, 72461 Albstadt
Tel. +49 7533 936 68 67, franchise@zaunteam.com
www.zaunteam.de **Gratis-Tel. 0800 84 86 888**



Bürgschaftsbank unterstützt Gründer und Banken

Gründer sollten auf vorvertragliche Aufklärung pochen



Aufklärung und gute Beratung – das ist im Vorfeld einer Existenzgründung wichtig.

Model-Foto: Colourbox.com

weil sie eine Art Gütesiegel darstellt, aber sie ist für unsere Förderung keine zwingende Voraussetzung“, sagt Otten. Er berichtet, „dass sich neue Franchisegeber oder solche, die bislang nur außerhalb Nordrhein-Westfalens tätig waren, bei uns mit ihrem System vorstellen“. Den Vertrag eines Franchisegebers sieht sich Ingo Otten stets akribisch genau an und prüft dabei auch die Aspekte „Gebühren“ und „Vertrags-

■ Existenzgründer, die sich als Franchisenehmer selbstständig machen, haben eine große Auswahl: Fast 1.000 Franchisegeber bieten in Deutschland potenziellen Partnern ihre Geschäftsidee an. Worauf die Bürgschaftsbank achtet, wenn sie einen Franchisenehmer fördert, erläutert Franchise-Experte Ingo Otten von der Bürgschaftsbank.

Am gesamten Bürgschaftsbestand hat Franchise einen Anteil von fünf Prozent, dies entspricht einer verbürgten Kreditsumme von rund 30 Millionen Euro. Im vergangenen Jahr hat die Bürgschaftsbank 25 Franchisenehmer gefördert, und zwar sowohl bei Gründungsvorhaben als auch bei Existenzfestigungen. „Bei einer Existenzgründung in einem Franchisesystem achten wir darauf, dass es den Franchisenehmer hinreichend unterstützt, etwa bei der Standortsuche, bei der Finanzierung oder im Marketing“, sagt Franchise-Experte Otten. Auch betriebswirtschaftlichen Support sollte der Franchisegeber bieten – im eigenen Interesse. Denn ein System ist nur so erfolgreich wie seine Mitglieder.

Schwarze Schafe gibt es auch in der Franchise-Branche, und der Deutsche Franchise-Verband (DFV) bemüht sich mit Nachdruck, die Spreu vom Weizen zu trennen. „Wir begrüßen die DFV-Mitgliedschaft eines Systems,

laufzeiten“. Letztere bewegen sich üblicherweise zwischen fünf und zehn Jahren. „Geringere Laufzeiten machen für eine auf Langfristigkeit angelegte Existenzgründung wenig Sinn.“ Dass die Bürgschaftsbank die „Anpassung einzelner Vertragskonditionen“ verlangt, ist nicht die Regel, kommt aber vor. „In solchen Fällen“, sagt Otten, „einigen wir uns mit dem Franchisegeber.“

Für sehr wichtig hält Franchise-Experte Otten die sogenannte vorvertragliche Aufklärung, zu der der Franchisegeber verpflichtet ist. Er muss dem angehenden Partner die Zahlen eines Franchisenehmers an einem vergleichbaren Standort offenlegen. Dazu gehören Angaben zu erzielbaren Umsätzen, Kosten und Erträgen eines Vergleichsbetriebs. Für Ingo Otten ist die vorvertragliche Aufklärung ein erstes Indiz dafür, ob sich Franchisenehmer und -geber auf Augenhöhe begegnen.

Die Franchisenehmer in Deutschland erwirtschafteten jährlich einen Umsatz von mehr als 60 Milliarden Euro. Inzwischen gibt es Franchisesysteme in 32 Kategorien, die alle Lebensbereiche einschließen. Backwaren und Kaffee, Gebäude und Sanierung, Einzel- und Fachhandel, Gastronomie, Fitness und Wellness, Lebensmittel und Genussmittel sind die Kategorien, in denen die Bürgschaftsbank Franchisenehmer gefördert hat.

Akribische Vertragslektüre

Umsatz von 60 Milliarden Euro

Immobilien

Die Verlagssonderveröffentlichung „Immobilien“ 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: Colourbox.com

Bei Vermietung und Verwaltung professionelle Dienstleister engagieren

Leistungen werden oft unterschätzt

■ Viele Eigentümer stehen bei der Vermietung ihres Hauses oder ihrer Wohnung vor der Frage, ob sie für die Verwaltung einen Dienstleister beauftragen oder es auf eigene Faust versuchen. Der Immobilienverband IVD rät, einen erfahrenen Spezialisten zu engagieren. „Privaten Vermietern fehlt meist die nötige Erfahrung bei der Vermietung ihrer Wohnungen und sie laufen Gefahr, bei der Mieterauswahl Fehler zu begehen, die sie später viel Geld kosten können“, sagt Jürgen Michael Schick, Vizepräsident des IVD. „Private Eigentümer sollten sich daher immer an einen auf die Vermietung von Wohnungen spezialisierten Makler wenden“, rät Schick. Dies sei der wirksamste Schutz vor Mietbetrügnern. „Ein Mietbetrüger scheut die Dienste eines Immobilienmaklers oder Hausverwalters, weil er weiß, dass dieser eine umfassende Überprüfung des Interessenten vornimmt. Einen besseren Selbstschutz als die Zusammenarbeit mit einem professionellen Vermieter kann ein Eigentümer gar nicht bekommen“, erklärt Schick.

Schätzungen beziffern den Mietausfall durch säumige Mieter auf rund zwei Milliarden Euro pro Jahr. Mietrückstände gelten zwar als Kündigungsgrund, aber in der Praxis kann es bis zu 18 Monate dauern, bis die Wohnung geräumt ist.

Bonität des Mietinteressenten prüfen

„Gerade für private Vermieter ist es daher wichtig, aus der Menge der Interessenten den geeigneten Mieter herauszufiltern“, erklärt Schick. „Viele verlassen sich dabei auf ihre Menschenkenntnis und darauf, dass der erste Eindruck bei der Besichtigung nicht trügt.“ Das sei allerdings keineswegs ausreichend. Denn bei der Mietersuche komme es vor allem auf harte Fak-

ten an. Professionelle Immobilienmakler überprüfen die Liquidität und Zahlungsmoral der künftigen Mieter. Die gängigste Methode sind dabei Anfragen bei SCHUFA oder Creditreform. „Makler und Verwalter mit IVD-Mitgliedschaft haben hier den Vorteil, dass sie zum Einholen von Wirtschaftsauskünften auf verschiedene Kooperationspartner zurückgreifen können“, sagt Schick.

Professionelle Vermieter prüfen Mietinteressenten darüber hinaus mit einer Selbstauskunft. Diese sollte Angaben zu Namen und Geburtsdaten der zum Haushalt gehörenden Personen sowie Nationalität, Einkommen und Arbeitgeber des Interessenten und gegebenenfalls des Ehepartners enthalten. Für eventuelle Rückfragen sind auch der Name und die Anschrift des bisherigen Vermieters wichtig. Verpflichtend ist die Selbstauskunft für Mietinteressenten jedoch nicht. „Verweigert ein Interessent die gewünschten Angaben, sollte nach den Gründen gefragt werden“, rät Schick. „Hat der potenzielle Mieter offensichtlich etwas zu verbergen, kann das ein Grund sein, ihn bei der Vergabe der Wohnung nicht zu berücksichtigen.“

Ist der richtige Mieter erst einmal gefunden, ist der nächste Schritt die Suche nach einer Hausverwaltung. Deren Aufgaben und Leistungen werden vielfach unterschätzt. „Immobilienverwaltung ist eine äußerst vielschichtige Tätigkeit, die ein großes Spezialwissen erfordert“, sagt Schick. Zu den wichtigsten Pflichten eines Verwalters im Mietwohnungsbereich gehören die Kontrolle der Mietzahlungen, die Betriebskostenabrechnung, die Überwachung von Hauswarten, öffentlichen Versorgern und Versicherern sowie die Buchhaltung. Auch bei Streitigkeiten ist häufig der Hausverwalter gefragt.



BÜROFLÄCHEN IM EUROPA-CENTER NEUBAU IN ESSEN

- erstklassige Lage
- provisionsfrei
- individueller Ausbau
- bereits über 75 % der Gesamtfläche vermietet



Vermietung 0800 271 271 0
www.europa-center.de


EUROPA-CENTER.

Investitionsvolumen steigt auf 183 Milliarden Euro

NRW auf Platz zwei

■ 183,3 Milliarden Euro wurden im vergangenen Jahr in gewerbliche und private Immobilien in Deutschland investiert. Gegenüber dem Vorjahr ist dies ein Anstieg um rund 15 Milliarden Euro beziehungsweise neun Prozent. Zu diesem Ergebnis kommt eine Hochrechnung des Immobilienverbands IVD auf Basis des vom Bundesministerium für Finanzen erhobenen Grunderwerbsteueraufkommens. „Der deutsche Immobilienmarkt gilt aufgrund der robusten Wirtschaft für Investoren auch weiterhin als sicherer Hafen und boomt“, sagt Jürgen Michael Schick, Vizepräsident des IVD. „Das Investitionsvolumen liegt nur noch knapp unter dem Rekordniveau von 2007.“

In 13 Bundesländer gestiegene Transaktionsvolumina

In 13 der 16 Bundesländer sind die Transaktionsvolumina angestiegen, nur in Hessen, Saarland und Bremen sind die

Umsätze zurückgegangen. Das stärkste Umsatzwachstum hat es in Sachsen (+24,7 Prozent auf 5,8 Milliarden Euro) und in Berlin (+23,8 Prozent auf 14,7 Milliarden Euro) gegeben. „Der deutliche Anstieg des Transaktionsvolumens in Berlin zeigt, dass viele Käufer ihre Immobilienkäufe noch vor der Erhöhung der Grund-

erwerbsteuer zum Jahr 2014 abgeschlossen haben“, sagt Schick.

Wie in den Vorjahren wurden auch 2013 mit 38,5 Milliarden Euro die höchsten Umsätze in Bayern erzielt. Gegenüber 2012 entspricht dies noch einmal einem Anstieg um 7,6 Prozent. Knapp dahinter folgt an zweiter Stelle Nordrhein-Westfalen mit 34,3 Milliarden Euro. Hier ist der Immobilienumsatz um 9,3 Prozent angewachsen. Auf Platz drei liegt Baden-Württemberg mit einem Umsatz von 26,3 Milliarden Euro. Auch hier ist ein Anstieg von 12,6 Prozent zu verzeichnen. Auf Platz vier folgt dann bereits die Bundeshauptstadt Berlin mit 14,4 Milliarden Euro.

Das Immobilientransaktionsvolumen beziehungsweise der Immobilienumsatz umfasst sämtliche private und gewerbliche Immobilientransaktionen, für die Grunderwerbsteuer zu entrichten sind. Da die überwiegende Zahl der Transaktionen – mit Ausnahme der Fälle, bei denen Erbschafts- und Schenkungssteuer anfallen, sowie Share-Deals – dieser besonderen Umsatzsteuer unterliegen, ist diese Statistik auch ein probates Mittel, um die jährlichen Immobilienumsätze genau zu erfassen.



FLIESEN+MARMOR OBERHAUSEN

nur echt mit der Pyramide



FLIESEN+MARMOR HARBECKE

der Fischhandel



Sonntag Schautag
von 11.00 - 17.00 Uhr

Fliesen-, Sanitär- und Natursteinausstellung auf über 2000m²

- exklusive Ausstellungen
- Wand- und Bodenfliesen in großer Auswahl
- Natursteine aus aller Welt
- Sanitärkeramik und Armaturen
- qualifizierte Beratung

FLIESEN+MARMOR OBERHAUSEN
Lindnerstraße 155
46149 OB-Buschhausen

Wir sind für Sie da:
Mo-Fr 7-19 Uhr
Sa 9-14 Uhr
Tel. 0208 - 994 77-0
www.fliesen-marmor-oberhausen.de

- 3 D Badplanung
- House of Villeroy & Boch
- Bisazza-Studio

FLIESEN+MARMOR HARBECKE
Weseler Str. 71
45478 Mülheim-Hafen

Wir sind für Sie da:
Mo-Fr 7-18 Uhr
Sa 8-14 Uhr
Tel. 0208 - 58 08 10
www.harbecke.hagebau.de

Immobilienmarkt

Wenige internationale Kunden

■ Der deutsche Immobilienmarkt ist ganz überwiegend ein Markt der deutschen Player: Weniger als zehn Prozent der Kaufverträge werden mit internationalen Käufern abgewickelt, durchschnittlich 11,8 Prozent der Kaufinteressenten kommen aus dem Ausland. Rund 560 Makler wurden befragt, wie hoch der Anteil internationaler Investoren und Interessenten an ihrem Kundenkreis ist. „Das infolge der Finanzkrise diskutierte verstärkte Interesse an deutschen Immobilien aus dem Ausland bestätigt sich, es ist jedoch deutlich geringer als in der öffentlichen Diskussion oft angenommen“, kommentiert Jürgen Michael Schick, Vizepräsident des IVD. „Aufgrund der stabilen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen gilt der deutsche Markt nach wie vor als sicherer Hafen.“ Richtet man den Blick auf die unterschiedlichen Regionen, in denen die befragten Makler tätig sind, also bevölkerungsarme, bevölkerungsreiche oder Metropolregionen, zeigt sich: Die Anteile ausländischer Interessenten sind überall ähnlich. Betrachtet man die tatsächlichen Kaufabschlüsse, unterscheiden sich die Anteile ebenfalls geringfügig.

Vermietung von möblierten Wohnungen

Neuregelungen für Vermieter

■ Ob für ein mehrmonatiges Projekt in einer anderen Stadt oder während der Renovierung der eigenen vier Wände: Die Anmietung einer möblierten Wohnung ist eine praktische Möglichkeit für alle, die zeitweise einen zweiten Wohnsitz benötigen. Für Eigentümer gibt es einige Aspekte zu beachten, damit die Vermietung einer möblierten Wohnung gelingt.

Egal, ob es für einen Monat oder für ein Jahr ist. Auch beim Wohnen auf Zeit sollte ein Mietvertrag schriftlich abgeschlossen werden. „Mit einer schriftlichen Fixierung der abgesprochenen Konditionen kann vermieden werden, dass es später zu Missverständnissen kommt oder verabredete Punkte vergessen gehen“, erklärt Jürgen Michael Schick, Vizepräsident des IVD. Verwendet wird hierbei vor allem der Zeitmietvertrag. Zum Teil wird auch ein unbefristeter Mietvertrag verwendet, der dann kürzere Kündigungsfristen für den Mieter beinhaltet. „Viele Portale im Internet, die sich auf Wohnen auf Zeit spezialisiert haben, bieten juristisch geprüfte Mietverträge an, die heruntergeladen werden können.“ In jedem Fall sollten Vermieter sich die Ausweise der zukünftigen Mieter zeigen lassen und die Daten im Mietvertrag notieren.

Auch bei möblierten Wohnungen zum Wohnen auf Zeit ist es üblich, dass der Mieter an den Vermieter eine Kaution zahlt. „Die Miete für den ersten Monat und die Kaution werden üblicherweise vorab, spätestens bis zur



Bereits vor dem Einzug sollten Vermieter und Mieter einige wichtige Regeln schriftlich abgeschlossen haben.

Foto: Colourbox.com

Übergabe der Wohnung gezahlt“, sagt Schick. Findet vor Abschluss des Mietvertrages keine Besichtigung statt, muss der Vermieter eine gesetzliche Neuregelung beachten, die seit dem 13. Juni gilt. Ist der Vermieter ein Unternehmer beziehungsweise erfolgt die Vermietung über eine Hausverwaltung und ist der Mieter ein Verbraucher, steht diesem ein 14-tägiges Widerrufsrecht zu. „Unterlässt der Vermieter die Widerrufsbelehrung, verlängert sich das Widerrufsrecht um weitere zwölf Monate“, sagt Schick.



MEHR INFOS



**IDEE GEHABT.
FINANZSTRATEGIE GEFUNDEN.**



GENO BANK
IN ESSEN MEHR ERREICHEN

Vor dem Kauf gibt es einiges zu beachten

Ferienimmobilien sind attraktive Anlagen

■ Ob in Spanien, Italien oder an der Nordseeküste: Wohnimmobilien an begehrten Ferienzwecken können eine lukrative Kapitalanlage sein. Sie eignen sich als Renditeobjekt, wenn sie nicht nur vom Eigentümer genutzt, sondern auch regelmäßig an Urlauber vermietet werden. Durch die Vermietung lassen sich zusätzlich Einnahmen zur Finanzierung des Ankaufs und unter Umständen eine jährliche Rendite erwirtschaften. „Viele Käufer unterschätzen jedoch die Herausforderung, die der Kauf einer Ferienimmobilie vor allem im Ausland darstellt. Die Urlaubsstimmung trübt oft den kritischen Blick“, gibt Jürgen Michael Schick, Vizepräsident und Sprecher des Immobilienverbands IVD, zu bedenken. „Wer hier kein unnötiges Risiko eingehen will, sollte sich vor dem Kauf gut beraten lassen.“

Die gesetzlichen Vorschriften beim Erwerb von Immobilien sind länderspezifisch und variieren auch innerhalb der Europäischen Union. Grundsätzlich gilt,

keine Unterschrift vor oder während der Besichtigung zu leisten. Denn auch eine Signatur auf einem Schmierzettel kann in anderen Ländern rechtswirksam und unter Umständen als Vorvertrag angesehen werden. Genauso wenig sollten Interessenten Anzahlungen leisten, die nicht durch einen Anwalt rechtlich geprüft wurden. Schick warnt: „Kaufinteressenten sollten sich nicht unter Zeitdruck setzen lassen. Einen Immobilienkauf im Heimatland erledigt man schließlich auch nicht in zwei Wochen.“

Kaufinteressenten erkundigen sich am besten vor dem Kauf bei der Gemeinde, ob das Grundstück überhaupt bebaut beziehungsweise das Objekt umgebaut werden darf. Einen Register- beziehungsweise einen Grundbuchauszug neuesten Datums vom Verkäufer oder einen anderen wirksamen Nachweis des Eigentumsrechts des Verkäufers sollten sie sich unbedingt vorlegen lassen.

mbg-Firmengruppe

- KABELFERNSEHEN
- INTERNET
- MULTIMEDIADIENSTE
- SATELLITEN-TV
- TELEFONIE

Wir bieten Ihnen eine alternative, zukunftsorientierte Medienversorgung!

Nur Fernsehen war gestern!



kabelcom.digital

mkg
MEDIENKOMMUNIKATIONSGESellschaft MBH

kabelmedia

Am Lichtbogen 39 | 45141 Essen | T 0201 72 65 99 10 | info@mbg-kabel.de

www.mbg-kabel.de

Personalien

Geburtstage im September

70 Jahre **Hartmut Acker**, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Verkäufer/-in und Kaufmann/-frau im Einzelhandel“, Essen

Heinz-Günter Hartwig, Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Industriemechaniker/-in“, Gladbeck

Ernst-Dieter Kammann, Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Baugeräteführer/-in“, Essen

65 Jahre **Volkmar Dohle**, stellv. Vorsitzender der IHK-Prüfungsausschüsse „Bauzeichner/-in“, „Tiefbaufacharbeiter/-in“ und „Gleisbauer/-in“, Essen

Firmenjubiläen

75 Jahre **Josef Meinrich GmbH**, Essen, 9. September 2014

**NOWEDA eG, Apotheker-
genossenschaft**, Essen,
1. September 2014

**Photo Mengede, Inhaberin
Kathleen Mengede-Klüß**,
Mülheim an der Ruhr,
1. September 2014

50 Jahre **KIEL GmbH**, Mülheim an der Ruhr, 1. Januar 2014

Klaus Langhans, Oberhausen,
1. September 2014

25 Jahre **Rudolf Weber Verwaltungs-
gesellschaft mbH**, Essen,
1. September 2014

Bekanntmachung

Sachverständigenwesen

Im Juni 2014 wurden durch die Geschäftsführung als Sachverständige öffentlich bestellt und vereidigt:

Gabriele Perdux,
Frankenstraße 352, 45133 Essen, Telefon (02 01) 4 28 28,
für Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken;

Dipl.-Ing. Werner Blomberg,
Bissenkamp 28, 45257 Essen, Telefon (02 01) 48 57 14,
für Erschütterungen im Bauwesen.

Ebenso wurde die nachfolgende Bestellung erweitert:

Dipl.-Ing. Olaf Bettenworth,
Rolandstraße 7-9, 45128 Essen, Telefon (02 01) 5 45 60-12,
für Schäden und Bergschäden an Gebäuden.

Im Juli 2014 wurde durch die Geschäftsführung als Sachverständiger öffentlich bestellt und vereidigt:

Dipl.-Ing. Peter Okorn,
c/o IfaS GmbH & Co. KG,
Moltkeplatz 1, 45138 Essen, Telefon (02 01) 17 89 99-0,
für Brandmeldeanlagen.

Ebenso ist durch Übernahme bei der IHK zu Essen bestellt:

Dipl.-Ing. Tim Mattausch,
c/o Mattausch Ingenieure,
Zweigertstraße 21, 45130 Essen, Telefon (02 01) 89 36 288,
für vorbeugenden Brandschutz.

**Stärken Sie
Ihre Position
im Wettbewerb!**



**STARTER
CONSULT**
BERATUNG AUS ERFAHRUNG

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



Ines Krug und Sven Seeburg

Foto: Martin Kaufhold

statt. Ab Dienstag, dem 30. September ist das Zwei-Personen-Stück mit den Darstellern Ines Krug und Sven Seeburg wieder in der Box zu erleben.

In der Geschichte trifft Paul Sheldon, Bestsellerautor von Liebesromanen, auf Anni, seinen allergrößten Fan. Eine Begegnung mit Risiken und Nebenwirkungen!

Denn als Anni, die den bei einem Autounfall schwer verletzten Paul irgendwo am Rande der Zivilisation hingebungsvoll pflegt, das Manuskript seines neuesten Buches findet, ist sie entrüstet: kein neuer „Misery“-Roman, stattdessen Pauls Versuch, sich endlich als ernsthafter Autor zu etablieren. Sie zwingt den Schriftsteller mittels Entzug der Schmerztabletten, sein „schmutziges Machwerk“ eigenhändig zu verbrennen und eine neue Folge von „Misery“ zu schreiben – nur für sie allein. Schnell wird Paul klar: Er wird leben – solange er für Anni schreibt.

www.schauspiel-essen.de

Schauspiel Essen: Stephen Kings „Misery“ wieder auf der Bühne

■ Nach dem gleichnamigen Roman von Stephen King hat der britische Autor Simon Moore einen echten Bühnenthiller geschrieben: „Misery“. Für das Schauspiel Essen inszenierte Regisseur Thomas Goritzki in der vergangenen Spielzeit diese spannende Geschichte – die Vorstellungen fanden ausnahmslos vor ausverkauftem Haus

Ludwiggalerie: Streich auf Streich

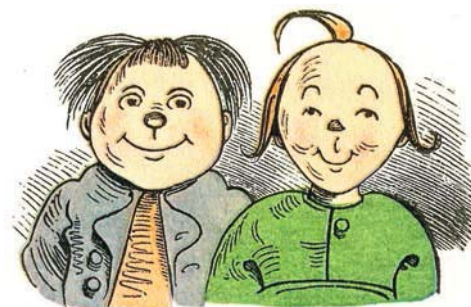
■ „Ritzeratte! – voller Tücke / In die Brücke eine Lücke.“ Im Herbst 1864 vollendet Wilhelm Busch seine berühmteste Bildergeschichte: Max und Moritz. Diese Böse-Buben-Streiche werden heute als die Geburtsstunde des deutschsprachigen Comics angesehen. Mit Streich auf Streich zeigt die LUDWIGGALERIE nun vom 14. September 2014 bis 18. Januar 2015 die erste große Gesamtschau zur Geschichte und Entwicklung des Comics im deutschsprachigen Raum.

Von Anfang an bedienten die Zeichnerinnen und Zeichner sich unterschiedlicher Publikationsformen wie Heften, Alben, Büchern, Zeitungen und Zeitschriften, heute kommen Blogs und Internetpräsentationen hinzu. In 15 Kapitel (Streiche) unterteilt, umfasst die Ausstellung knapp 300 Originalzeichnungen und über 60 Erstdrucke aus den großen Comic-Reihen, wie Vater und Sohn, Nick Knatterton, Fix und Foxi, Mecki oder Strizz.

Daneben gewährt die Ausstellung spannende Einblicke in die Comic-Szene der Gegenwart: Avantgardistische Werke von Hendrik Dorgathen oder Anke Feuchtenberger sind ebenso vertreten wie die

künstlerisch ambitionierten Graphic Novels von Isabel Kreitz oder Reinhard Kleist. Und auch die neuesten Entwicklungen, wie Gerngamas nach japanischem Vorbild, Superhelden-Comics für den US-amerikanischen Markt oder Web-Comics sind Teil der Ausstellung. Sie machen deutlich, dass deutschsprachige Comic heute so vielseitig und qualitativ wie nie zuvor ist. In 150 Jahren hat er kontinuierlich an Innovationskraft gewonnen. Nähere Informationen unter

www.ludwiggalerie.de



Wilhelm Busch, Max und Moritz, 1865, ©Wilhelm Busch – Deutsches Museum für Karikatur und Zeichenkunst

K Kunstspur Essen

Offene Ateliers: jeweils 15 bis 19 Uhr am 20.-21.09. und 27.-28.09.2014

ESSEN www.essen.de/kultur www.kunstspur.essen.de

Kunstspur Essen: Ateliers öffnen ihre Türen

■ Bereits zum 16. Mal in Folge öffnen in diesem Herbst Künstler und Künstlerinnen ihre Ateliers, um sich dem breiten Publikum vorzustellen. Wie ein roter Faden zieht sich die Route der beteiligten Ateliers durch alle Stadtteile. Von Jahr zu Jahr begeben sich immer mehr Besucher auf die Spur der geöffneten Ateliers. So gewinnen sie spannende Einblicke in kreative Entstehungsprozesse und können sich einen wunderbaren Überblick über das breite Spektrum der Essener Künstlerszene verschaffen. Genau so unterschiedlich wie die Arbeiten der einzelnen Kreativen sind auch die Entstehungsorte. Die „Kunstspur“, die vom Kulturbüro der Stadt Essen organisiert wird, führt Besucher in städtische Atelierhäuser, Kulturwerkstätten und auch in Privathäuser, die sonst nicht öffentlich zugänglich sind. Weitere Informationen über die Termine und Ateliers, die teilnehmen unter www.kunstspur.essen.de



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

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



Im Herzen von Rhein-Ruhr!



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

Mit über 80 Partnerinnen und Partnern und insgesamt 250 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. 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,
- Prozessführung.

Ihr Ansprechpartner in Essen:

Dr. Helmut Balthasar

Telefon: +49 201 38444-362

E-Mail: empfang.essen@goerg.de

Richtungsweisend.

GÖRG

BERLIN ESSEN FRANKFURT AM MAIN HAMBURG KÖLN MÜNCHEN

WWW.GOERG.DE

meo

Das Wirtschaftsmagazin

für Mülheim an der Ruhr, Essen und Oberhausen

Schnitt: zeitlos.

Kaufmännische Prozesse: up to date.

Mit Software von DATEV.



Zukunft gestalten. Gemeinsam.

Für perfekt geschneiderte Kleidung muss man sein Handwerk verstehen. Genau wie für die Unternehmensführung. Ihr Steuerberater und die kaufmännische Software von DATEV sorgen für einfache und zuverlässige Prozesse in Ihrem Unternehmen – vom Angebot über die Rechnung bis zur fertigen Buchhaltung. So können Sie sich ganz auf Ihren Erfolg konzentrieren.

Mehr Informationen erhalten Sie bei Ihrem Steuerberater, bei der DATEV Niederlassung Essen oder unter Tel. 0800 1001116.



Zukunft gestalten. Gemeinsam.

Mehr drin für Ihr Unternehmen.

**DATEV Mittelstand pro erleichtert
alle kaufmännischen Aufgaben.**



Die Vorteile auf einen Blick:

- ✓ effiziente Auftragsabwicklung –
mit Vorlagen vom Angebot bis zur Rechnung
- ✓ digitale Verwaltung aller Belege und Dokumente
- ✓ durchgängige Prozesse bis zur Finanzbuchführung bei
Ihrem Steuerberater oder in Ihrem Unternehmen

www.datev.de/up-to-date



Zukunft gestalten. Gemeinsam.

Im Herzen von Rhein-Ruhr!



Wirtschaftskanzleien mit Büros

Rechtsanwältinnen und
Unternehmen aus allen
Branchen und Dienstleistung in allen
Ländern und erhalten
ihre Geschäftsrechte sowie bei Restruk-
turierung für juristische Information
„Kanzlei des Jahres“ und „Kanzlei des Jahres

ausgewiesene Expertise und

Richtungsweisend.



GÖRG KÖLN MÜNCHEN

WWW.GOERG.DE