

03 2015



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

www.essen.ihk24.de

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN



Weiterbildung lohnt sich
**Win-win für
Mitarbeiter und
Unternehmen**

94. Ruhrlagebericht
Gute Konjunktur trotz Unsicherheit

IHK-Azubi-Speed-Dating
Gesucht – gefunden

Geschäftsreisen planen
Keine Fahrt ins Blaue

Olympia Partner Deutschland



Sparkassen-Finanzgruppe



Mit uns kennt Ihr Erfolg keine Grenzen.

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



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



Kleines Kreuzchen – große Wirkung

Zweimal im Jahr befragen wir Unternehmen zu ihrer geschäftlichen Lage. Wir tun dies nicht aus Selbstzweck. Es ist zwar beruhigend zu wissen, dass in der MEO-Region die aktuelle Lage von der Mehrzahl der Unternehmen (89 Prozent) als gut oder befriedigend bewertet wird. Von Interesse sind für uns aber auch die anderen Rückmeldungen, die uns ein gutes Stimmungsbild darüber liefern, wo den Unternehmen aktuell der Schuh drückt. Wir setzen diese Ergebnisse in unserer täglichen Arbeit ein und verwenden sie in Gesprächen mit Politik und Verwaltung.

Wir fragen bspw. welche einzelnen Risiken für das eigene Geschäft gesehen werden. Bei den Energiekosten ist zurzeit eine gewisse Entspannung eingetreten: Sahen vor einem Jahr noch mehr als 40 Prozent eine Gefährdung für das Geschäft, so ist es aktuell noch jeder Vierte. Mit der EEG-Reform im Jahr 2014 gab es eine Verschnaufpause – das dürfte auch ein Ergebnis unseres ständigen Mahnens im Verbund mit den anderen deutschen IHKs und anderen Wirtschaftsverbänden gegenüber der Politik sein. Immer noch weist der Weg der Energiewende aber in

Richtung Ungewissheit. Bei den Arbeitskosten läuft es umgekehrt: Seit der vorletzten Umfrage im Herbst 2014 hat es hier einen deutlich wahrnehmbaren Sprung auf der Risikoskala nach oben gegeben – im Sommer wurden die Pläne zum Mindestlohn vom Bundestag beschlossen. Gerade der damit verbundene Bürokratieaufwand belastet die Unternehmen.

Aus unserer Sicht bemerkenswert ist das Ergebnis, dass rund 70 Prozent der Unternehmen aus der MEO-Region nicht den digitalen Vertriebsweg nutzen. Als Gründe werden neben der Produkteignung u. a. rechtliche Unsicherheiten, fehlende Zeit und mangelnde Rentabilität angegeben. Dabei ist die Digitalisierung einer der wichtigsten Trends in der Wirtschaft und gibt mit ihrer Geschwindigkeit vielfach den Takt der Entwicklung an. Als IHK bieten wir daher am 23. März eine Veranstaltung zu den Chancen und Hürden im E-Commerce an. Dabei werden neben Erfolgsfaktoren auch aktuelle rechtliche Herausforderungen vorgestellt. Schauen Sie für weitere Informationen einfach auf unsere Internetseite www.essen.ihk24.de.

Das schnell gesetzte Kreuz bei unseren Umfragen hilft, unsere politische Interessenvertretung und unsere Serviceangebote für die Unternehmen zu optimieren. Wenn bei Ihnen also demnächst ein Fragebogen ankommt: Machen Sie mit. Je mehr Antworten wir erhalten, umso besser können wir auf Ihre Interessen eingehen.

Ihre

Jutta Kruff-Lohrengel
Präsidentin

Dr. Gerald Püchel
Hauptgeschäftsführer

Titelthema

**6 Weiterbildung lohnt sich
Win-win für Mitarbeiter und Unternehmen**



Stadt	2013	2014	2015	Veränd. in %
Essen	10.369	10.346	10.346	-0,2
Mülheim an der Ruhr	3.189	3.185	3.173	-0,4
Oberhausen	2.753	2.711	2.744	1,2

**32 Auf einen Blick
Die aktuellen Wirtschaftszahlen**

3 Editorial

5 Impressum

Titelthema

**6 Weiterbildung lohnt sich
Win-win für Mitarbeiter und Unternehmen**

**Neue Serie zum IHK-Jubiläum
Uns gab's schon ...**

- 14 1723: Gerresheimer Essen
- 15 1810: Betten Ortmann

16 Region

Menschen und Orte

**24 Schmitz Junior
Im Reich von „Kilifü“**

Praxis

26 Verbraucherpreisindizes

**30 Angebote für
Existenzgründer und
Jungunternehmer**

**31 Existenzgründer- und
Nachfolgebörsen**

32 Die aktuellen Wirtschaftszahlen

Konjunktur

**34 94. Ruhrlagebericht
Konjunkturelle Lage trotz
Unsicherheiten gut**

36 Neues aus Berlin und Brüssel

37 IHK aktuell

Thema

Mehr als Tausend Beiträge
im Wettbewerb 2015

**38 Ernst-Schneider-Preis der
IHKs wächst**

**39 IHK-Azubi-Speed-Dating
Gesucht – gefunden**

**46 Azubis mit Migrationshintergrund
Chance für beide Seiten**



42 Kombiniertes Verkehr 2014 Chancen und Risiken



Foto: arekoHo - Fotolia.com

- 40 Unternehmensnetzwerk für den Mittelstand
„NRW goes to Brazil PLUS“
- 42 Kombiniertes Verkehr 2014
Chancen und Risiken
- 44 Was jeder über Ihr Unternehmen erfahren kann:
Veröffentlichung ihrer Bilanz!
- 46 Azubis mit Migrationshintergrund
Chance für beide Seiten
-
- Verlagssonderveröffentlichung
Büro und Kommunikation**
- 48 Schöne neue Arbeitswelt
Die wichtigsten Bürotrends 2015
- 50 Moderne Bürolösungen für Selbstständige
Flexibles Büro im Business Center
- 51 Ratgeber E-Rechnungen
Große Chance zur Kosteneinsparung

Verlagssonderveröffentlichung Reisen, Tagen, Präsentieren

- 52 Geschäftsreisen richtig planen
Keine Fahrt ins Blaue
- 54 Präsentationen nicht nur einer Software überlassen
Darf ich vorstellen?
- 55 Tagungen müssen nicht langweilig sein
Miteinander ins Gespräch kommen
-
- 57 **Personalien/
Bekanntmachung**
-
- 58 **Kultur**

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@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, Gestaltung und Druck

commedia GmbH • Olbrichstraße 2
45138 Essen • Fon 0201 879 57-0

Anzeigenservice

Aschendorff Verlag GmbH & Co.KG
Media Sales
An der Hansalinie 1 • 48163 Münster
Anzeigen: Herbert Eick (verantwortlich) • Anzeigenberatung und
-verkauf: Fon 0251 690-4794
Fax 0251 690 804 801 •
E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de

Bezugspreis

2,50 Euro monatlich
25,00 Euro Jahresabonnement

Vertrieb

commedia GmbH
Stefanie Henn-Anschütz
Fon 0201 87957-0
E-Mail: office@commedia.de

Erscheinungstermin

Jeweils zum Monatsbeginn

Auflage

46.877 (Druckauflage 4. Quartal 2014)

Nachdruck in Wort und Bild ist nur mit Genehmigung der Redaktion gestattet. Alle Nachrichten werden nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr veröffentlicht. ME0 ist das öffentliche Organ der IHK zu Essen und wird den beitragspflichtigen IHK-Unternehmen im Rahmen ihrer Mitgliedschaft ohne besonderes Entgelt geliefert.

Titelbild: contrastwerkstatt - Fotolia.com
Fotos Editorial und der IHK-Ansprechpartner:
Mike Henning

Weiterbildung lohnt sich

Win-win für Mitarbeiter und Unternehmen

Viele Faktoren sind erforderlich, damit ein Betrieb „rundläuft“ – in besonderem Maße Menschen. Diese zu finden, in ausreichendem Maße selbst auszubilden, zu halten und zu entwickeln ist die „Kunst“ der Personalverantwortlichen. Gute Fachkräfte an den Betrieb zu binden, setzt mit Sicherheit ein gutes Betriebsklima voraus, das von gegenseitigem Respekt und von Achtung geleitet ist. Dazu gehören gegebenenfalls auch Maßnahmen, die der Vereinbarkeit von Familie und Beruf dienen.





Nicht zuletzt ist auch die Weiterbildung ein bewährtes Element, Mitarbeiter zu binden und zu entwickeln. Wer sich und seine Mitarbeiter auf dem aktuellen Stand der technischen, organisatorischen oder strukturellen Entwicklung halten will, findet in und um Essen ein großes Maß an Angeboten, die sicher alle Bedürfnisse erfüllen. Die Zahl aller Weiterbildungseinrichtungen liegt hier auf jeden Fall im dreistelligen Bereich. Allein 35 Bildungsträger bereiten mit ihren Lehrgängen auf 42 unterschiedliche IHK-Weiterbildungsprüfungen vor. Aus der großen Zahl sollen an dieser Stelle drei Träger der Weiterbildung eine besondere Erwähnung finden.

Da ist zunächst die Kraftwerksschule in Essen-Kupferdreh. Hier werden bundesweit einmalig die Fachkräfte der Kraftwerke, auch der Kernkraftwerke, qualifiziert. Erwähnenswert ist zum Zweiten das „BEW e. V.“ Dies ist ein Bildungszentrum für die Ver- und Entsorgungswirtschaft, mit Themen wie Abwasser- und Gewässerschutz, wie Emissionsschutz, betrieblicher Umweltschutz, Kreislaufwirtschaft usw.



Foto: Weststadt-Akademie

Beide Einrichtungen leisten für ihre jeweilige Branche außerordentliche gute Qualifizierungsarbeit, sind jedoch über ihren Bereich hinaus nahezu unbekannt. Ein dritter Bildungsträger, der weit über die Region hinaus bekannt ist, ist das „Haus der Technik“ in Essen. Als An-Institut der Universität Aachen werden hier vornehmlich Ingenieure und Naturwissenschaftler weitergebildet, im Übrigen auch in dem breiten Feld „kaufmännisches Wissen für Techniker“.

Die besondere Anbieterdichte zeigt nicht nur das große Angebot, sondern auch die damit verbundene große Nachfrage. Die Unternehmen sichern sich, nicht nur in dieser Region, den hohen Nutzen von Weiterbildung. Allein die ca. 1.060 IHK-Prüfungsteilnehmer in der Aufstiegsweiterbildung 2014 und die ca. 1.200 Ausbildereignungsprüfungen zeigen auch die hohe Motivation auf der Arbeitnehmerseite.

760 Meisterprüflinge und Prüflinge für Fachwirte beziehungsweise Fachkaufleute stellen ein großes Fachkräftepotenzial für die Region dar. Als „Renner“ seit etlichen Jahren kann man den „technischen Betriebswirt“ bezeichnen, eine umfassende Weiterbildung für Meister und Techniker, die mittlerweile auch von Ingenieuren gerne genutzt wird. Das Pendant im kaufmännischen Bereich ist der „Betriebswirt-IHK“.

„Weiterbildung ist die Chance für eine persönliche Lebensgestaltung, denn sie aktiviert Menschen ein Leben lang. Durch die Erweiterung von Wissen öffnen sich neue Perspektiven und Horizonte. Weiterbildung bewirkt, dass Menschen ihren Platz im Leben neu definieren können. Allerdings ist es wichtig, auf die richtige – also auf den persönlichen Bedarf zugeschnittene Weiterbildung zu achten. Deshalb ist eine kompetente Weiterbildungsberatung besonders wichtig.“

Ulrike Lehmann-Pépin

Geschäftsführerin Weststadt-Akademie, Essen

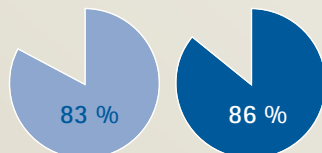
Wer schon als Fachwirt weitergebildet ist, kann auf diesem Wege sein Managementwissen und seine unternehmerische Kompetenz verstärken. Auch hier sind interessanterweise vermehrt Akademiker zu finden, die sich wie die Berufspraktiker auf Führungsaufgaben vorbereiten. Dabei stehen Industrie- und Fachmeister, Fachwirte und Fachkaufleute auf der „zweiten Ebene“ der Weiterbildungsabschlüsse und damit auf Bachelor-Niveau. Technische Betriebswirte und Betriebswirt erreichen sogar Masterniveau.



Mehr, länger, teurer

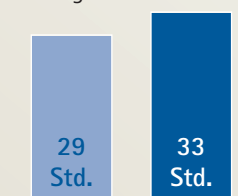
■ 2010
■ 2014

So viel Prozent der Unternehmen boten Ihren Mitarbeitern Weiterbildungen an

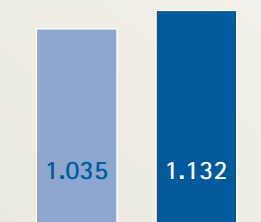


Befragung von 1.845 Unternehmen zwischen April und Juni 2014

Stundenumfang pro Mitarbeiter für Lehr- und Informationsveranstaltungen



Kosten je Mitarbeiter in Euro





„Die MEO-Region ist geprägt von ihrem Strukturwandel. Für die Zukunftsfähigkeit der Region und ihrer Mitarbeiter ist gerade deshalb kontinuierliche Weiterbildung eine wesentliche Voraussetzung. Dabei erfordert Bildung für die Arbeitswelt von den Beschäftigten immer mehr die Kompetenz, unternehmerisch denken und handeln zu können. Darüber hinaus ist kontinuierliche und individuell abgestimmte Weiterbildung die Voraussetzung für Persönlichkeitsentwicklung und für die soziale Entwicklung unserer Gesellschaft.“

Peter M. Urselmann

Geschäftsführer Weiterbildungsinstitut WBI
Oberhausen

Potenziale der Weiterbildung nutzen!

Wer auf der Suche nach einer geeigneten Weiterbildung ist, kann das „WIS“, das Weiterbildung-Informationssystem, der IHK-Organisation nutzen. Unter der Web-Adresse <http://wis.ihk.de> können Interessierte aus über 46.000 Seminarangeboten in ganz Deutschland das für sie passende Angebot herausfiltern. Insbesondere mittelständische Unternehmen können dieses Potenzial hervorragend nutzen, selbst dann, wenn auf den ersten Blick keine passende Stelle zur Verfügung steht. Immer wieder lässt sich durch ein wenig Umstrukturierung und Geschick eine höher

qualifizierte Stelle zum gegenseitigen Nutzen schaffen. Somit kann Spitzenqualifikation im Unternehmen gehalten werden. Diese Kompetenzen im Interesse unserer Wirtschaft in der Region zu halten ist eine Aufgabe, der sich die IHK, die Verbände und natürlich auch die Unternehmen selbst annehmen müssen und annehmen. Ein Blick auf die Zahlen bestätigt, dass die Unternehmen die Zeichen der Zeit offenbar erkennen. Laut einer Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) haben die Unternehmen die Bedeutung der Weiterbildung erkannt. 70 Prozent der Betriebe haben ihre Weiter-

Betriebliche Weiterbildung

Firmen investieren in Wissen

Noch nie haben Firmen und Beschäftigte so viel Geld und Zeit für die betriebliche Weiterbildung aufgewendet wie im vergangenen Jahr. Das belegt die vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln vorgelegte „IW-Weiterbildungserhebung 2014“, für die 1.845 Unternehmen befragt wurden.

Im Jahr 2013 gaben 86 Prozent der Unternehmen ihren Mitarbeitern die Möglichkeit sich weiterzubilden; das waren so viele

wie nie zuvor und knapp 3 Prozentpunkte mehr als bei der vorangegangenen Befragung für 2010. Insgesamt investierten Unternehmen 33,5 Milliarden Euro in Weiterbildung – ein Plus von 16 Prozent gegenüber 2010. Das entspricht pro Mitarbeiter im Schnitt 1.132 Euro. Damit erreichen sowohl die Beteiligung der Firmen als auch die Ausgaben für die betriebliche Weiterbildung einen neuen Höchststand.

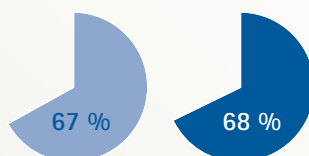
Es wird aber nicht nur mehr Geld, sondern auch mehr Zeit für die betriebliche Weiterbildung aufgebracht. So nahm 2013 jeder Mitarbeiter im Schnitt 32,7 Stunden an Lehr- und Informationsveranstaltungen teil. Das waren 11 Prozent mehr als im Jahr 2010. Etwa ein Drittel der Weiterbildung entfällt dabei auf die Freizeit der Beschäftigten.

Gründe für den Positivtrend sind die deutlich gestiegene Beschäftigung und die verstärkte Weiterqualifizierung bereits beschäftigter Mitarbeiter. Von ihrem Weiterbildungsengagement erwarten die Unternehmen vor allem einen größeren Geschäftserfolg und die Sicherung ihrer Innovationsfähigkeit. Weitere Motive sind der Wettbewerb um Fachkräfte, die Verbesserung von Arbeitszufriedenheit und Motivation der Mitarbeiter sowie die Pflege der eigenen Arbeitgebermarke („Employer Branding“).

Gesamtinvestition in Weiterbildung in Milliarden Euro



So viel Prozent der Weiterbildung fand in der Arbeitszeit an



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln



Foto: BCW

„Trotz der guten wirtschaftlichen Auftragslage, der geringen Arbeitslosenzahlen und des gestiegenen IFO-Index fehlen nach wie vor tausende Fach- und Führungskräfte. Wenn sich die Arbeitswelt zudem stetig ändert, Aufgabenbereiche wachsen oder miteinander verschmelzen, ist die kontinuierliche berufliche Fortbildung wichtiger denn je. Unsere Meisterkurse und die Weiterbildungen im kaufmännischen, technischen und IT-Bereich, deren Gütesiegel die IHK-Prüfung ist, sind stark nachgefragt. Moderne Fachkräfte und Unternehmen müssen weiter im Blick behalten, dass Wachstum ohne Weiterbildung nicht funktioniert.“

Petra Neuwirth

Geschäftsleiterin BildungsCentrum der Wirtschaft

bildungsaktivitäten im Jahr 2014 auf Vorjahresniveau gehalten. 29 Prozent, also fast ein Drittel der Unternehmen möchten ihr Engagement sogar noch erhöhen. Gerade mal ein Prozent der Unternehmen möchte weniger in die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter investieren. Der bevorstehende demographische Wandel macht sich hier bemerkbar. Als mittelfristige Reaktion auf das altersbedingte Ausscheiden vieler Mitarbeiter setzen 58 Prozent der Unternehmen auf die Weiterbildung ihrer Belegschaft. Neben der Rekrutierung von Fachkräften auf dem Arbeitsmarkt (ebenfalls 58 Prozent, Mehrfachnennungen waren möglich) ist das der höchste Wert. Dass Investitionen in die Weiterbildung keine Spezialität von Großbetrieben ist, zeigt ein Blick auf eine Auswertung nach Mitarbeiterzahl. Mit 61 Prozent setzt sogar ein leicht überdurchschnittlicher Anteil der Betriebe mit 20 bis 199 Mitarbeitern, also „klassische Mittelständler“, auf Weiterbildung als Maßnahme gegen den demografischen Wandel.

Weiterbildung fördert nicht nur die Karriere

Weiterbildung ist aber auch aus Sicht der Mitarbeiter eine lohnende Aktivität. Dies belegt die Weiterbildungserfolgsumfrage des DIHK. Mit 76 Prozent der Befragten geben mehr als drei Viertel an, dass sie sich rückblickend erneut für das gleiche Weiterbildungsziel entscheiden würden. Dieser hohe Wert zeigt die Zufriedenheit der Prüflinge mit dem System der IHK-Weiterbildung. An der Umfrage haben sich deutschlandweit fast 7.000 Absolventen von IHK-Weiterbildungsprüfungen beteiligt. Die Motivation für eine Weiterbildung war dabei von zwei Wünschen dominiert: Beruflicher Aufstieg und mehr Geld. Fast zwei Drittel (62,5 Prozent) der Absolventen wollten mit der Weiterbildung die Karriereleiter aufsteigen.

QUALIFIKATION

44,8 Prozent erhoffen sich durch die Weiterbildung ein höheres Gehalt. Die übrigen Motive bleiben dahinter deutlich zurück (z. B. Arbeitsplatzsicherung 15,4 Prozent, Erweiterung beruflicher Kenntnisse für die berufliche Position erforderlich 15,3 Prozent, Mehrfachnennungen waren möglich).

Interessanterweise geht es aber nicht immer nur um mehr Geld oder die Karriere. Immerhin 24 Prozent gaben als Motiv für die Weiterbildung an, dass sie etwas Neues lernen und den persönlichen Horizont erweitern wollen. Die oben erwähnte hohe Zufriedenheit mit der Weiterbildung wird bestätigt, wenn man auf Weiterbildungseffekte schaut. 61,8 Prozent geben an, die Weiterbildung hat sich vorteilhaft auf die berufliche Entwicklung ausgewirkt. Hiervon haben mit 74 Prozent fast drei Viertel eine höhere Position oder einen größeren Verantwortungs- oder Aufgabenbereich erreicht. 68 Prozent, über zwei Drittel, stehen finanziell besser da als vor der Weiterbildung. Die Gehaltssteigerung sind dabei durchaus beachtlich: 24,6 Prozent konnten ihr monatliches Einkommen um 750 EUR oder mehr steigern. Die Hauptmotive für den Beginn einer Weiterbildung treffen also tatsächlich ein.

Fazit: Weiterbildung lohnt sich für alle! Betriebe erhalten bzw. sichern ihren Fachkräftebedarf und binden gut qualifizierte Mitarbeiter an Unternehmen. Mitarbeitern bietet eine Weiterbildung die besten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Karriere und beruflichen Aufstieg. ■

INTERVIEW

„Weiterbildung gehört zum Berufsalltag“

Das Familienunternehmen „Schultz Logistik“ wurde 1951 von Joachim Schultz gegründet und bietet ein umfassendes Leistungsspektrum im Transportbereich an mit Regionalschwerpunkt Ruhrgebiet. Das Unternehmen beschäftigt 85 Mitarbeiter. MEO sprach mit dem Sohn des Gründers, Joachim Friedrich Schultz, der heute das Unternehmen leitet, und Özel Asik. Der gelernte Bürokaufmann bildet sich zum Wirtschaftswirt fort.



Joachim Friedrich Schultz und Özel Asik sind sich einig: Weiterbildung nützt dem Mitarbeiter und dem Unternehmen.

Wie heißt es so schön: Nicht für die Schule, sondern für das Leben lernen wir. Spitze Zungen behaupten genau das Gegenteil. Wie stehen Sie zum Thema Lernen?

Joachim Schultz (JS): Mir fiel das Lernen nie so leicht wie anderen, aber ich wollte weiterkommen. Was ich einmal im Leben gelernt und begriffen habe, habe ich nicht mehr vergessen und immer wieder gebrauchen können. Lernen ist etwas Elementares, auch wenn es einem manchmal viel abverlangt und schwerfällt. Ich habe mehr als ein Dutzend Unternehmen gegründet und habe u. a. in Frankreich, England und Slowenien gearbeitet – ich denke, ich habe schon einiges gesehen und erlebt im Leben.

Özel Asik (ÖA): Anders als bei Joachim Schultz musste ich erst die 30 überschreiten, um zu derselben Erkenntnis zu gelangen. Während der Schule war ich kein Musterbeispiel für den fleißigen Lerner, aber zum Glück habe ich noch rechtzeitig erkannt, wie sinnvoll und wichtig Lernen ist.

Gehören Weiterbildungsangebote zum Unternehmensalltag der Schultz Logistik?

JS: Da wir nach ISO 9000:2008 zertifiziert sind, werden unsere Berufskraftfahrer automatisch jedes Jahr neu geprüft, so ist es auch in unserem Qualitätsmanagementhandbuch verankert. Darüber hinaus unterstützen wir es, wenn sich Mitarbeiter für Fortbildungsmaßnahmen und Schulungen interessieren und damit auf uns zukommen. Auf der anderen Seite verweisen wir auch auf entsprechende Angebote.

ÖA: 1998 habe ich meine Ausbildung als Bürokaufmann hier begonnen. Ich habe schnell erfahren, wie viel Wert das Unternehmen auf die Schulung der Mitarbeiter legt – und dass man in seinem Wunsch nach Weiterentwicklung unterstützt wird.

Herr Asik, Sie befinden sich gerade in einer Fortbildung. Welche Erfahrungen haben Sie gemacht und wie hat sich ihre berufliche Situation dadurch verändert?

ÖA: Seit Ende 2012 absolviere ich eine Ausbildung zum Betriebswirt, die ich im Juni 2015 beenden werde. Mein Titel lautet dann „geprüfter Betriebswirt IHK“. Auch wenn die Doppelbelastung natürlich nicht immer leicht war, würde ich es immer wieder tun und lege das Thema „Weiterbildung“ auch anderen Kollegen nahe. Das Unternehmen hat mich die ganze Zeit unterstützt und kam mir auch bei zeitlichen Engpässen

entgegen. Schon im Laufe der Weiterbildung wurde ich Teil des Geschäftsleitungstrios und kümmere mich um den Bereich Verwaltung und Controlling.

Wie wichtig ist Weiterbildung für Ihre Branche, Herr Schultz?

JS: Sehr wichtig, denn die Logistikbranche ist nicht mehr dieselbe wie vor fünf Jahren. Damals wurde der Ablauf telefonisch über das Handy geregelt. Mittlerweile sind die Routen der Fahrer über einen Großbildschirm digitalisiert und kontrollierbar. Allein die neuen Technologien erfordern ein ständiges Weiterbilden. Erlernen und dazulernen – das ist nichts, was jungen Schülern und Studenten vorbehalten ist. Das gilt allerdings nicht nur für unsere Branche, sondern für alle Lebenslagen.

Das Thema Weiterbildung spielt also auch schon bei Ihren Azubis eine große Rolle.

JS: Absolut, ja: Weiterbildung gehört zum Berufsalltag und endet nicht mit Abschluss der Ausbildung.

Gilt das denn im Gegenzug auch für die Geschäftsführung?

JS: Natürlich. Wir besuchen regelmäßig Fachseminare und branchenrelevante Veranstaltungen, um auf dem aktuellen Stand zu bleiben. Gerade waren wir bei der IHK, um uns über z. B. über die Themen Mindestlohn oder Energiewende zu informieren.

Wer finanziert eine Weiterbildungsmaßnahme?

JS: Das ist abhängig von der Maßnahme und stets eine Einzelfallentscheidung. Wir haben Mitarbeiter, die signalisieren, dass sie sich über ihre gelernte Tätigkeit hinaus weiterentwickeln und vielleicht ins Management einsteigen wollen. Natürlich muss das beidseitig passen, aber in der Regel beraten wir gemeinsam, welcher Weg der richtige ist und wo eine solche Zusatzqualifikation absolviert werden kann.

ÖA: Wir lassen unsere Mitarbeiter allerdings nicht nur gewerblich weiterbilden, sondern auch in puncto Teamarbeit und Mitarbeiterführung, dort wo es gefragt ist.

Herr Asik, wenn Sie im Sommer den IHK-Betriebswirt in der Tasche haben, ist Ihr Bedarf an Lernen dann erstmal gedeckt?

ÖA (lacht): Eigentlich nicht... Ich würde als nächstes gerne den Bachelor und den Master an der FOM absolvieren. Aber das muss zugunsten der Familienplanung erstmal zurückstehen.



Kraftwerksschule Essen e. V. Immer unter Strom

Essen – Deilbachtal 199: Diese Adresse wird den meisten Lesern vermutlich erst einmal nichts sagen. Aber die hier ansässige Kraftwerksschule (KWS) ist das einzige Institut im gesamten deutschsprachigen Raum, das Kraftwerkspersonal aus- und weiterbildet. Salopp gesagt sorgt sie dafür, dass in Deutschland, Österreich und der Schweiz die Lichter nicht ausgehen. Denn rund um die Uhr sorgen die hier ausgebildeten Fachleute in den Kraftwerken dafür, dass immer die richtige Menge Strom ins Netz geht.

Die KWS wurde 1957 von den deutschen Kraftwerksbetreibern als Gemeinschaftseinrichtung gegründet, um eine systematische professionelle Ausbildung für diesen verantwortungsvollen Job zu gewährleisten. Die Einrichtung hat heute 230 Mitgliedsunternehmen aus der Energiewirtschaft und finanziert sich zum größten Teil durch Kursgebühren. Im vergangenen

Jahr ließen sich 3.500 Mitarbeiter aus der deutschsprachigen und internationalen Energiewirtschaft in Essen oder im eigenen Unternehmen schulen. Wer Kraftwerker oder in Folge sogar Kraftwerksmeister werden will, muss einige Voraussetzungen mitbringen: Eine abgeschlossene Berufsausbildung – bevorzugt als Industriemechaniker, Anlagenelektroniker oder



Zum Unterrichtsangebot der Kraftwerksschule in Essen (oben) gehören unter anderem Simulatortrainings.

Fotos: Christian Schlueter

heit im Umgang mit der Anlage auch in kritischen Situationen zu erhöhen. Die eigens für den Simulatorbetrieb konzipierten Warten sind hierfür mit modernster Medientechnik ausgestattet.

„Die Rahmenbedingungen des Kraftwerksbetriebs haben sich seit der Gründung der KWS kontinuierlich und in den letzten Jahren sogar dramatisch verändert. Besonders der Ausstieg aus der Kernenergie hat zu gravierenden Änderungen in den Bereichen der konventionellen Energieerzeugung geführt. Als Reaktion darauf haben wir unser Angebot in den Bereichen der erneuerbaren Energien wie auch im Bereich des Rückbaus und Nichtleistungsbetriebs von Kernkraftwerken erheblich erweitert. Denn selbst wenn kein Meiler mehr am Netz ist – das Thema Strahlenschutz bleibt uns noch lange erhalten“, so der Leiter des Instituts, Heinrich Nacke.

So ist das Thema Energiewende für das Essener Institut Anlass, den Fokus stärker auf die Wind-, Wasser- und Bioenergie zu legen. Dabei erstreckt sich die Aufgabenstellung vom Aufbau über den Betrieb bis hin zu Wartung und Instandhaltung einer Anlage. Speziell für das Auffangen von Schwankungen im Stromnetz durch erneuerbare Energien, die durch fossil befeuerte Kraftwerke ausgeglichen werden können, müssen die Kraftwerksmitarbeiter ausgebildet werden.

Die Qualifikationsansprüche an jeden einzelnen Mitarbeiter im Kraftwerk steigen, und zwar sowohl an die technischen Fähigkeiten als auch an die sozialen Kompetenzen. „Der immer schnellere Wandel führt dazu, dass die Halbwertszeit von Wissen ständig sinkt. Daher wird Weiterbildung für Kraftwerkstechnik auch zukünftig gefragt sein, um die richtige Qualifikation der Mitarbeiter zum richtigen Zeitpunkt bereitzustellen. Denn der Fortschritt der Technik wird nur nutzbar, wenn der Fortschritt der Kompetenzen Schritt hält“, so Nacke. ■

Mechatroniker – gehört dazu und bereits mehrere Jahre Tätigkeit in einem Kraftwerk. Für die zum Teil mehrere Monate dauernden Lehrgänge können die Teilnehmer institutseigene Appartementshäuser nutzen. Die Lehrgänge schließen ab mit einer Prüfung vor der IHK zu Essen.

Praxisnahe Ausbildung am Simulator

Neben konventionellen Schulungsmethoden, die heute auch durch E-Learning ergänzt werden, stehen den Teilnehmern komplette Schulungskraftwerke zur Verfügung, in denen sie unter realen Kraftwerksbedingungen an Originalkomponenten ausgebildet werden. In bestimmten Bereichen können die Schulungen auch bei den jeweiligen Betreibern vor Ort stattfinden.

Einen wichtigen Raum nehmen auch Simulatortrainings ein. Hier werden normale und gestörte Betriebssituationen lebensnah nachgestellt. Diese Szenarien können beliebig wiederholt werden, um verschiedene Lösungswege zu erarbeiten und die Sicher-

1840 wurden in den Städten Mülheim an der Ruhr und Essen erste „Handelskammern“ gegründet. 2015 feiert die IHK zu Essen ihr 175-jähriges Jubiläum. Doch manch ein Unternehmen im Kammerbezirk ist noch viel älter. Im Jubiläumsjahr stellen wir unseren Lesern diese Unternehmen vor.

175 JAHRE
ZUKUNFT
GESTALTEN

Vor mehr als hundert Jahren war die Glasproduktion harte körperliche Arbeit.

Uns gab's schon 1723 Gerresheimer Essen

Gerresheimer Essen blickt zurück auf 292 Jahre Unternehmensgeschichte und gehört damit zu den ältesten Industrieunternehmen in Essen. Es wurde im Februar 1723 in der damals ländlichen Gemeinde Königsstele errichtet und 1727 als königliche Glasmanufaktur von Friedrich Wilhelm I. privilegiert. Der legendäre Soldatenkönig verfolgte das Ziel, die wirtschaftliche Entwicklung der Region voranzutreiben. Da zu dieser Zeit im Ruhrtal bereits Kohle abgebaut wurde, gehörte das Unternehmen zu den ersten im Westen Deutschlands die diesen Brennstoff für die Produktion nutzten.

Zunächst hieß die Hütte Hünninghauser Glashütte nach ihrem Gründer Hermann Albert Hünninghaus, dann Knohl'sche Glashütte, bis sie der Fabrikant Friedrich Ignatz Wisthoff im Jahre 1820 übernahm. Wisthoff gelang es, das Unternehmen zu einer der bedeutenden Glashütten im Ruhrgebiet zu entwickeln. Produktpräsentationen auf Weltausstellungen in ganz Europa begründeten das hohe internationale Ansehen der Firma. Zu den wichtigsten Produkten zählten verschiedene Hohlglasartikel wie Flaschen für Medikamente und Getränke. Das Lieferspektrum wurde in einer ersten Annonce des Westphälischen Anzeigers



Foto: MAN Diesel & Turbo SE

von September 1820 beschrieben mit „alle Arten von Bouteillen, Kolben, Glaspfannen, Medizingläser, ordinäres und halbweißes Fensterglas, sowie auch alle Sorten von Berliner Quartflaschen“.

Die Glashütte war bereits damals ein wichtiger Arbeitgeber in der Region und beschäftigte zeitweise bis zu 500 Mitarbeiter. Für sie wurden Werkswohnungen gebaut und eine „Unterstützungskasse für Hilfe von Angehörigen in Krankheits- oder Todesfällen“ eingerichtet. Etwa ein Drittel der Produkte ging in den Export, so dass 1871 eine Zweigniederlassung in Brüssel gegründet wurde. Das Mundblasverfahren wurde nach und nach von halb- und vollautomatischen Maschinen übernommen und 1912 war Wisthoff im Ruhrgebiet das erste Unternehmen, das Ferngas zur Produktion einsetzte. Das Unternehmen Wisthoff entwickelte sich im Laufe der Jahrzehnte zu einer führenden Spezialglashütte in Europa. 1991 wurde das Unternehmen von der Gerresheimer Gruppe übernommen.

Die Gerresheimer-Gruppe ist mit über 40 Werken in Europa, Nord- und Südamerika und Asien vertreten. Das Angebotsspektrum umfasst Insulin-Pens, Inhalatoren, vorfüllbare Spritzen, Injektionsfläschchen, Ampullen, Flaschen und Behältnisse für flüssige und feste Medikamente mit Verschluss- und Sicherheitssystemen sowie Verpackungen für die Kosmetikindustrie.

In Essen arbeiten heute rund 400 der weltweit 11.000 Mitarbeitern. Die heutige Produktpalette umfasst rund 1.400 Artikel und setzt sich aus Glasverpackungen für Pharmazie, Kosmetik und Kleinspirituosen zusammen. Den höchsten Stellenwert und die größte Tradition bei Gerresheimer Essen besitzen dabei die Produkte für den Pharmamarkt. ■

Eine Postkarte aus dem Jahre 1900 mit dem Kleinen Markt und dem Geschäftshaus Ortmann.



Foto: Betten Ortmann

Uns gab's schon 1810: **Betten Ortmann**

Was haben Betten Ortmann und die Konservendose gemeinsam? Das Jahr 1810: In England wurde die Konservendose patentiert und in Sterkrade das Einzelhandelsgeschäft Betten Ortmann gegründet. Sein Name ist in Oberhausen eine vertraute Marke und untrennbar mit der Stadt und seiner gewachsenen Einzelhandelsstruktur verbunden.

Vor 205 Jahren war Sterkrade ein überschaubarer Flecken mit rund 460 Einwohnern. In dieser Zeit dienten Kutschen als Fortbewegungsmittel und die elektrische Beleuchtung war neben vielen anderen Dingen, die heute für uns selbstverständlich sind, unbekannt. Der gebürtige Hamborner Alex Ortmann eröffnete in Sterkrade einen Gemischtwarenladen mit Ausschank. Kunden- und Qualitätsorientierung verhalfen dem Firmengründer zu einem erfolgreichen Start seines Unternehmens.

Um die Jahrhundertwende konzentrierte sich der damalige Inhaber und letzte Spross der Familie, Wilhelm Ortmann, nur noch auf das Bettengeschäft. Vermutlich hatte diese Spezialisierung auch damit zu tun, dass in dieser Zeit Matratzen wie wir sie heute kennen, allen Bevölkerungsschichten zugänglich wurde. Zuvor waren sie Luxusartikel – das normale Volk musste sich mit harten Unterlagen aus Säcken,

gefüllt mit Seegras, Stroh und Spreu, zufrieden geben. Zudem war die Bevölkerungszahl Sterkrades beträchtlich gewachsen: 1886 hatte es bereits 7.000 Einwohner.

Wilhelm Ortmann setzte schon damals auf Innovationen und schaffte früh eine elektrische Bettfedernfüllanlage an. Der Erfolg gab ihm Recht: Das Unternehmen wurde zu einem der bekanntesten Bettenfachgeschäfte der Region.

Wilhelm Ortmann verkaufte das Geschäft 1948 an Albert Kressin und dessen Sohn, denen es gelang, den Betrieb weiter auszubauen. 1985 übernahm es der heutige Besitzer Bernd Schütte. In den Folgejahren expandierte das Unternehmen mit vielen Tochtergesellschaften und das Stammhaus in Sterkrade wurde zur zentralen Warenversorgung und Verwaltung ausgebaut.

Mittlerweile hat man sich wieder auf den Betrieb im Stammhaus konzentriert. Betten Ortmann hat sich in den vergangenen Jahrzehnten zu einem modernen Fachgeschäft entwickelt, in dem es weitaus mehr als Bettwäsche gibt. Schüttes Anspruch ist es, Tradition und Zukunft in Einklang zu bringen. Nicht leicht in einer Zeit, in der neue Vertriebswege, Marketingkonzepte und Handelsformate den Wettbewerb verschärfen und den Einzelhandel auf Trab halten.

Das Unternehmen legt daher besonderes Gewicht auf Service und Beratung – speziell im Segment Matratzen, das in dem 600 qm großen Geschäft einen erheblichen Teil einnimmt. Denn anders als in den Zeiten der Unternehmensgründung ist das Angebot heute riesig – und der Beratungsbedarf der Kunden entsprechend groß. ■

IHK-Handelsforum Ruhr 2015

Die Zukunft des Handels – Digitalisierung der Städte

Die „Zukunft des Handels – Digitalisierung der Städte“ ist das Thema des diesjährigen IHK-Handelsforums Ruhr 2015 der sechs Industrie- und Handelskammern (IHKs) im Ruhrgebiet. Anlässlich des 175-jährigen Bestehens der IHK zu Essen findet dieses Forum in der traditionsreichen Handels- und Gründerstadt Mülheim an der Ruhr statt. Mit dieser Veranstaltung zeigen die IHKs Flagge für einen starken Handelsstandort Ruhrgebiet. Veranstaltungsort ist das Baustoffzentrum Harbecke.

Demografischer Wandel, Internet, verändertes Konsumentenverhalten – der Handel im Ruhrgebiet steht vor großen Herausforderungen. Der mobile Konsument nutzt zunehmend digitale Technologien. Handelsakteure müssen sich vermehrt auch den „Smart-City-Strategien“ – der umfangreichen Digitalisierung städtischer Bereiche – stellen. Die Digitalisierung des Handels bietet sowohl stationären als auch Online-Händlern große Chancen: höhere Kundenbindung und -zufriedenheit sowie Einkaufserlebnis sind nur einige Schlagworte.



Ist Multi-Channel das Zukunftsmodell im Handel? Diese Frage werden die Teilnehmer mit Vertretern aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik diskutieren. NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin wird einen Impulsvortrag zum Thema „Digitalisierung – Sackgasse oder Königsweg für den stationären Handel?“ halten. |

Ansprechpartner:

Guido Zakrzewski

Fon: 0201 1892-220

Fax: 0201 1892-172

E-Mail: guido.zakrzewski@essen.ihk.de

175 JAHRE
ZUKUNFT
GESTALTEN



Foto: MWB

Gründerbüro in Haus der Wirtschaft

Sandra Heger kam sah und siegte

Im Rahmen der Gründerkampagne „1 Jahr mietfrei im HAUS DER WIRTSCHAFT“ in Mülheim an der Ruhr – initiiert von der MWB Mülheimer Wohnungsbau eG mit Unterstützung u. a. des STARTERCENTER NRW – hatten 22 Gründer ihre Businesspläne und Geschäftsideen eingereicht. Eine siebenköpfige Jury

unter Beteiligung der IHK bot nach einer Vorauswahl vier Kandidaten in der finalen Jurysitzung die Gelegenheit, ihr Konzept zu präsentieren. Der erste Preis einschließlich Starterpaket (u. a. Radiospots, Möbel, Logoentwicklung, Visitenkarten) im Gesamtwert von 7.500 Euro ging an Sandra Heger.

Sie kam, sah und siegte nach einer überzeugenden Präsentation vor der Jury. „Die Selbstständigkeit ist seit Jahren mein Traum! Im Zuge der Gründung ist man die ganze Zeit so angespannt und jetzt fällt plötzlich alles von einem ab. Herrlich!“, so Heger.

StructaMED heißt das Unternehmen der zertifizierten Praxismanagerin, leitenden Auditorin 9001 und mit dem Unternehmerinnenbrief NRW ausgezeichneten Gründerin Sandra Heger. Ihr Unternehmen bietet professionelles Management für Arztpraxen an. Diese werden in allen Belangen – außerhalb der medizinischen Versorgung der Patienten – beraten und betreut. Von standardisierten Musterformularen und Musterverträgen, bis hin zu Checklisten, Informationsmaterialien und Praxisstrukturlösungen, hilft das ausgezeichnete Unternehmen individuell.

„Wir wollten mit der Aktion den Gründergeist wecken. Und das ist uns gelungen!“, so Frank Esser, Vorstandsvorsitzender der MWB. „Das wird nicht die letzte Gründeraktion gewesen sein. Das werden wir wiederholen!“ |



Foto: Mülheim Et Business

Fernseh-Coach Stefan Hagen (4. von links) mit Vertretern der STARTERCENTER NRW aus der MEO-Region.

Gründungsforum der STARTERCENTER NRW

Fernseh-Coach begeisterte

150 Gründer und Jungunternehmer informierten sich beim 2. Gründungsforum der STARTERCENTER NRW im Mülheimer MedienHaus über erfolgreiches Ego-Marketing.

„Und was machen Sie?“ - Mit dieser provokanten Frage an 150 Teilnehmer des 2. Gründungsforums der STARTERCENTER NRW stieg der bekannte Fernseh-Coach Stefan Hagen in seinen Impulsvortrag zum Thema „Ego-Marketing“ ein. Seine These: Jeder erfolgreiche Unternehmer muss auf eine solche Frage sofort eine Antwort parat haben, die genau zu seiner Persönlichkeit und dem, was ihn antreibt, passt. Kein „Marketing von der Stange“ also, sondern eine ganz individuelle und authentische Kundenansprache seien der Garant dafür, sich erfolgreich vom Wettbewerb abzuheben.

Es folgten neun Kurzvorträge, in denen die Gründer sich und ihr Unternehmen innerhalb von drei Minuten präsentieren konn-

ten. Was bleibt von mir im Gedächtnis? Was kann ich beim Marketing besser machen? Auf diese und andere Fragen erhielten die Gründer sowohl eine Antwort von Stefan Hagen als auch ein Feedback aus dem Publikum. Die Palette der vorgestellten Start-ups reichte dabei von Rechtsberatung über Unternehmensberatung bis hin zur Veranstaltung individueller Reiseprogramme. Aber auch eine Physikerin mit Eigenverlag und Sachverständigenbüro sowie eine Maschinenbau-Ingenieurin aus China zählten zu den Vortragenden.

„Die Vielfalt und die hohe Qualität der angebotenen Leistung der Start-ups der Region spiegeln die Bedeutung des Wirtschaftsstandortes NRW wider“, so Oliver Janscheidt, Leiter des STARTERCENTERS NRW bei der IHK zu Essen. Dort kann sich jeder Gründungswillige kostenlos und neutral zu allen Themen beraten lassen, die im Zusammenhang mit der Selbstständigkeit stehen. |



Lebt wohl
hohe Zinsen

Hallo Top-Zins Ratenkredit
für Selbständige

Ab **2,75 %** effektiver Jahreszins

- > Nur ein Einkommensteuerbescheid
- > Kostenfreie Sondertilgungen
- > Online Sofortentscheidung

Jetzt beantragen auf:
barclaycard-selbstaendige.de

Persönliche Beratung:
0800 11 33 441
(kostenlos Mo-Fr 8-20 Uhr)





Foto: Deichmann

DEICHMANN

Umsatz wächst 2014 auf 4,9 Milliarden Euro

Die Deichmann SE mit Stammsitz in Essen konnte 2014 national und international ihren Wachstumskurs der vergangenen Jahre fortsetzen. Der Bruttoumsatz der Unternehmensgruppe belief sich 2014 auf 4,9 Mrd. Euro (2013 4,6 Mrd. Euro). Rund 59 Prozent ihres Umsatzes erwirtschaftet das Unternehmen inzwischen im Ausland. Weltweit verkaufte sie 172 Millionen Paar Schuhe – ebenfalls eine Rekordzahl. Gegenüber dem Vorjahr sind dies fünf Millionen Paar oder rund drei Prozent mehr. Europas größter Schuhhändler betrieb Ende 2014 weltweit insgesamt 3.600 Filialen und beschäftigte rund 36.150 Mitarbeiter.

„2014 war für die Deichmann-Gruppe ein erfolgreiches Geschäftsjahr in einem schwierigen Umfeld. Ob der warme Winter, die weltweiten Währungsschwankungen oder die wirtschaftlichen Turbulenzen in einigen Ländern: Unser Unternehmen stand zahlreichen Herausforderungen gegenüber, die wir gut gemeistert haben“, zieht Heinrich Deichmann, Vorsitzender des Verwaltungsrates der Deichmann SE, Bilanz.

In Deutschland betrieb das Unternehmen Ende des vergangenen Jahres 1.363. Das sind 30 mehr als im Vorjahr. 2015 sollen rund 66 Filialen neu hinzukommen und 25 unattraktive Standorte geschlossen werden. Ende 2014 beschäftigte die Deichmann-Gruppe in Deutschland 15.201 Mitarbeiter – davon 3.270. Am Standort Essen sind inzwischen 679 Mitarbeiter tätig.

Für das laufende Jahr plant das Unternehmen Investitionen in Höhe von 208 Millionen Euro, von denen fast 79 Millionen Euro auf Deutschland entfallen. Sie fließen vor allem in die Modernisierung und Erweiterung des Filialnetzes sowie in Investitionen in Logistik und IT. Weltweit sollen rund 150 neue Filialen eröffnet werden. Die Expansion schließt auch die Online-Aktivitäten ein.

Heinrich Deichmann betont: „Wir setzen bei der Expansion – wie in der Vergangenheit – auf solides Wachstum aus eigener Kraft, ohne Kredit und Börsengänge. Deichmann soll auch zukünftig ein unabhängiges Familienunternehmen bleiben.“

www.deichmann.com

TalentMetropole Ruhr: Preiswürdige Nachwuchsförderer gesucht



Foto: Initiativkreis Ruhr/IR

Ulrike Nixdorff, Leiterin der Mülheimer Schule am Hexbachtal, wurde im vergangenen Jahr für ihre intensive Förderung von Hauptschülern mit dem TalentAward Ruhr ausgezeichnet.

Die TalentMetropole Ruhr hat den TalentAward Ruhr 2015 gestartet. Der mit insgesamt 20.000 Euro dotierte Preis würdigt Menschen, die sich beispielhaft für die Aus- und Weiterbildung des Nachwuchses im Ruhrgebiet engagieren.

Der Bewerbungszeitraum läuft noch bis zum 27. März. Preiswürdige Talentförderer sind Menschen, die haupt-, nebenberuflich oder ehrenamtlich in (Aus-)Bildung, Lehre, Studium und Erziehung tätig sind und die Begabungen Anderer entdecken, fördern und unterstützen. Sie können vorgeschlagen werden. Eigenbewerbungen sind nicht möglich. Wichtig: Die vorgeschlagenen Bildungsakteure arbeiten operativ, kümmern sich also vor Ort um die jungen Leute. Zudem müssen die Projekte für die Teilnehmer kostenlos sein und schon seit mindestens einem Jahr laufen.

www.talentmetropoleruhr.de

**Wir fördern
das Gute in NRW.**



Nils und Julian Stentenbach, zukunftsorientierte Unternehmer dank der Fördermittel der NRW.BANK

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. Die Vermittlung eines maßgeschneiderten Förderangebotes erfolgt über Ihre Hausbank. Sprechen Sie mit Ihrem Berater, damit die Energiewende Realität wird.

www.nrwbank.de/weitsicht

Sparkasse Essen

Rekord bei Baufinanzierungen

„Zufrieden“ blickte der Vorstand der Sparkasse Essen im Rahmen der Bilanzpressekonferenz auf das Jahr 2014 zurück. Hans Martz, Volker Behr, Stefan Lukai und Friedrich Kaschub freuten sich über gesundes Wachstum, ein hervorragendes Baufinanzierungsgeschäft sowie eine Ertragslage, die weiterhin ein großes Engagement in Essen für soziale Belange, für Kunst, Kultur, Sport und Wissenschaft ermöglichte: So stellte das Kreditinstitut den Essener Bürgern im Jahr 2014 4,8 Mio. Euro in den zur Verfügung.

Unverändert groß waren auch die Herausforderungen. „Die fortwährend nachgebenden Zinsen durch die Geldpolitik der Notenbanken stellt unsere Kunden und uns vor immer neue Herausforderungen“, führte Martz aus.

Dennoch wuchs die Bilanzsumme des Instituts um 102,2 Mio. € (+ 1,3 %) auf 8 Mrd. € an. Die Kundeneinlagen steigerten sich erneut um 227,6 Mio. € (+ 4,1 %) auf annähernd 5,8 Mrd. €. Dabei stand weiterhin der Wunsch nach Sicherheit und Flexibilität der Anlagen im Fokus. Fällige, langfristige Sparprodukte wurden häufig nicht wiederangelegt, sondern auch unter Inkaufnahme geringerer Zinserträge lieber dem liquiden Vermögen zugeführt.

Als „äußerst erfreulich“ bezeichnete Martz die Entwicklung im Kreditgeschäft. Die Gesamtbewilligungen im Jahr 2014 erhöhten sich um 61,8 Mio. € (+ 7,6 %), die gewerblichen Darlehen stiegen um 27,6 Mio. € (+ 9,2 %) und die öffentlich geförderten Darlehen um 2,9 Mio. € (+ 3,3 %). Die Konsumentendarlehen legten um 4,8 Mio. € (+ 10,8 %) zu.



Foto: Sven Lorenz, Essen

Besonders hohe Investitionsbereitschaft zeigten die Kunden der Sparkasse Essen im Bereich der Immobilien. Die Kunden nahmen 29,2 Mio. € (+ 8 %) mehr Geld für ihre Immobilieninvestitionen auf als im Jahr zuvor. Der Schwerpunkt der über 450 Immobilien, die im Jahr 2014 vermittelt werden konnten, lag bei gebrauchten Immobilien. Mit im Schnitt zwei Immobilienverkäufen pro Werktag sei die Sparkasse „mit Sicherheit der größte Makler in Essen“, so Martz.

Im Jahr 2015 plant das Bankinstitut Investitionen in Höhe von insgesamt 2,1 Mio. €. Die größte Investition wird der Umzug der Filiale innerhalb der Theaterpassage sein, der im Sommer 2015 erfolgt. Investiert werden dort 1,5 Mio. €.

Obwohl der Trend zum Onlinebanking ungebrochen sei und das Angebot weiter ausgebaut werde, soll der Filialservice vor Ort fester Bestandteil für das direkte Beratungsangebot bleiben. So sind denn auch in diesem Jahr weder Filialschließungen noch Zusammenlegungen geplant. | www.sparkasse-essen.de



Foto: IHK

Stv. IHK-Geschäftsführer Guido Zakrzewski überreichte Manfred Sweekhorst, Geschäftsführer der EAO GmbH, eine Urkunde zum 50-jährigen Jubiläum der Firma.

50 Jahre

Schweizer Präzision in Essen

Am 1. Februar 1965 wurde die EAO GmbH als deutsche Vertriebsgesellschaft der Schweizer EAO AG aus Olten gegründet. Ein weltweit agierender Konzern mit 3 Produktionsstätten in Europa und Asien, 13 eigenen Niederlassungen und über 50 Distributoren weltweit. Das Produktspektrum umfasst Schaltgeräte für die Maschinen- und Anlagensteuerung. Zu den bekanntesten Produkten gehören die Türöffnertasten an Bussen und Bahnen.

Geschäftsführer Manfred Sweekhorst: „Seit je her haben wir unsere strategischen Ziele auf ausgesuchte Märkte, wie beispielsweise den Transportmarkt, ausgerichtet und haben so unser nachhaltiges Wachstum gefördert. Für die Zukunft sehe ich für die EAO GmbH eine weiterhin positive Entwicklung.“ | www.eao.com

Allbau: Erfolgreiches Jahr 2014

Die Allbau AG kann nach eigenen Aussagen wieder auf ein sehr erfolgreiches Jahr zurückblicken. Während die Immobilienexperten von einer durchschnittlichen Leerstandsquote in Essen von ca. 4,5 Prozent ausgehen, konnte Essens größter Wohnungsanbieter die marktbedingte Leerstandsquote zum Ende des vergangenen Jahres erstmals seit 2001 wieder auf 1,6 Prozent senken. „Auf diese Zahl sind wir sehr stolz. Unser Erfolg ist das Ergebnis einer konsequenten Weiterentwicklung unserer Unternehmensstrategie. Dabei gelten Investitions- und Desinvestitionsstrategien als gleichberechtigte Handlungsfelder, um Wohnungsqualitäten zu ändern, neue Kundengruppen zu erreichen, den Essener Immobilienmarkt um nachhaltig nachfrageschwache Wohnungen zu bereinigen und damit einen marktfähigen Immobilienbestand bei der AllbauGruppe zu sichern,“ erläutert Allbau-Vorstand Dirk Miklikowski.

So investierte das Unternehmen im vergangenen Jahr rund 40 Mio. Euro in Bestandsimmobilien und Neubauten. Das prognostizierte Jahresergebnis beträgt 17,4 Mio. Euro. | www.allbau.de



Foto: Andreas Köhring

SWB: Neuer Geschäftsführer

Ulf Lennermann hat zum Jahresanfang die Geschäftsführung der kommunalen Wohnungsbaugesellschaft SWB in Mülheim an der Ruhr mit einem Wohnungsbestand von rd. 8.600 Wohnungen übernommen. Lennermann war bisher

als Prokurist bei der Berliner Landesgesellschaft, GESOBAU AG, tätig. Dort hat er in den letzten 7 Jahren insbesondere die Revitalisierung der Großwohnsiedlung „Märkisches Viertel“ vorangetrieben. In Mülheim will er den Kundenservice weiter ausbauen und dem demographischen Wandel mit passgenauen Angeboten begegnen. | www.swb-mh.de

Competence Call Center Essen

Weiter auf Wachstumskurs

Im Herbst 2013 eröffnete das mit Hauptsitz in Wien ansässige Competence Call Center eine Niederlassung in Essen. Seitdem ist die Zahl der CCC-Mitarbeiter in Essen stark gewachsen. Waren es Ende 2013 rund 150 Mitarbeiter, die unter anderem Kundenanfragen von Auftraggebern aus dem eCommerce, Telekommunikations- und Touristikbereich bearbeiten, stieg die Zahl zum Jahresende 2014 auf rund 400 sozialversicherungspflichtig beschäftigte Mitarbeiter. Damit zählt CCC zu den größten Call Centern in Essen.

Weiteres Wachstum steht auf der Agenda: Im ersten Halbjahr 2015 plant Competence Call Center, weitere 400 Arbeitsplätze in der Essener Niederlassung zu schaffen. „Da wir zahlreiche neue Partner gewinnen konnten, werden wir in Essen weiter expandieren. Wir suchen deshalb stets nach neuen, engagierten Mitarbeitern“, so Ulf Herbrechter, Chief Operations Officer von CCC.

| www.yourccc.com



Die Vielfalt des Bauens.



GEWERBE- & INDUSTRIEBAU

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

Haas Fertigbau GmbH
Industriestr. 8 · D-84326 Falkenberg
Telefon +49 8727 18-462
Info@Haas-Fertigbau.de

Member of the **HAAS GROUP**

www.Haas-Gewerbebau.de

ARCHITEKTUR KONSTRUKTION BAUEN

PARAGON SYSTEMBAU



Wir **planen** und **bauen** für Sie! Ob Prüfstationen, Autohäuser, Waschhallen, Bürogebäude oder Produktionshallen - **schlüsselfertig**, zum **Festpreis** mit **Fertigstellungsgarantie!**
Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Paragon Systembau GmbH
Marie-Curie-Str. 3 · 27283 Verden · Tel. 0 42 31 - 92 78 0
info@paragon-systembau.de · www.paragon-systembau.de

Englischsprachiger Kindergarten in Essen



Steuerfrei
für Arbeitgeber

Betreuung von 7.30 –17.00 Uhr in Kleingruppen für Drei- bis Sechsjährige. Vereinbaren Sie jetzt einen individuellen Termin unter 0201 479 104 09.

Weitere Informationen unter www.is-ruhr.de



GENO BANK

Stärkung des Eigenkapitals

Die GENO BANK in Essen hat ihr Kundenkreditgeschäft im Jahr 2014 weiter um 4,1 Prozent auf 589 Mio. Euro ausgebaut, die Kreditzusagen beliefen sich auf knapp 100 Mio. Euro. Das Gesamtanlagevolumen konnte um 67,7 Mio. Euro, das entspricht 5,6 Prozent, auf 1,275 Mrd. Euro gesteigert werden. Mit 1,9 Milliarden Euro liegt das Gesamtkundenvolumen um 91 Mio. Euro bzw. 5,1 Prozent über dem Vorjahreswert.

Bei den bilanziellen Kundeneinlagen erzielte die GENO BANK eine Steigerung von 771,1 Millionen Euro auf 795,3 Millionen Euro. Starke Zuwächse weist die Bank, die über 13 Geschäftsstellen mit insgesamt 179 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern verfügt, im außerbilanziellen Bereich auf. Die Gründe dafür sieht der Vorstandsvorsitzende Heinz-Georg Anschott in der erfolgreichen Etablierung einer eigenen Vermögensverwaltung, die eine Steigerung von 30 Prozent verbuchen konnte. Hinzu kamen die Kurssteigerungen aus den Veränderungen der Kapitalmärkte im Jahr 2014 die dazu führten, dass die Wertpapierbestände der Kunden um 12 Prozent auf 380 Millionen Euro gesteigert werden konnten. Ein Schwerpunkt des

Foto: Geno Bank



Der GENO BANK-Vorstandsvorsitzende Heinz-Georg Anschott freut sich, seinen Anteilseignern eine 3-prozentige Dividende ausschütten zu können.

Kreditgeschäftes ist die Mittelstandsfinanzierung. Hier betrug die Zuwachsrate der Kreditvergabe in diesem Bereich annähernd 13 Prozent. Trotz historisch niedriger Zinsen lag der Überschuss

aus dem zinsabhängigen Geschäft stabil auf Vorjahresniveau. Erfreut ist die Bank über ihren Anstieg des Provisionsergebnisses um rund neun Prozent auf 7,7 Mio. Euro. Dank eines niedrigen Bewertungsergebnisses liegt der Jahresüberschuss vor Steuern mit 7,6 Mio. Euro über dem Vorjahresniveau.

Für ihre mehr als 21.100 Anteilseigner will das Geldinstitut eine 3-prozentige Dividende ausschütten sowie die Rücklagenzuführung um zehn Prozent auf 2,8 Mio. Euro steigern. Das bilanzielle Eigenkapital wird sich dadurch auf knapp 70 Millionen Euro erhöhen.

Für das Jahr 2015 geht der Vorstand davon aus, dass trotz hoher Herausforderungen aufgrund der politisch gewollten Niedrigzinsphase und stärkerer Regulatorik die Ziele erreicht werden, wobei das Betriebsergebnis vor Bewertung den hohen Wert von 2014 sehr wahrscheinlich nicht erreichen wird.

www.geno-bank.de

Foto: IHK Mittleres Ruhrgebiet



„LogistiKids“-Wettbewerb

Oberhausener Grundschüler gewinnen

Die Top-„LogistiKids 2014“ kommen aus Oberhausen und Herten: Der Kindergarten „Kuckucksnest“ des Evangelischen Familienzentrums in Herten und die Schule am Siedlerweg in Oberhausen setzten sich unter 41 Teilnehmern bei dem von den Ruhr-IHKs und dem LogistikCluster NRW gemeinsam ausgeschriebenen Ideenwettbewerb für Vorschul- und Grundschulkindern durch.

Idee hinter dem Wettbewerb: Kindern bereits in ganz jungen Jahren auf spielerische Weise die positiven Seiten der Logistik nahezubringen. „Die Logistik hat nämlich nicht nur ein Imageproblem, sondern steht perspektivisch auch vor einem massiven Fachkräfteproblem: Bis zum Jahr 2030 werden vermutlich 250.000 Berufskraftfahrer aus dem aktiven Berufsleben ausscheiden“, so Jan Borkenstein, stellv. Geschäftsführer der IHK zu Essen. Der Wettbewerb sollte also nicht nur das Image der Branche verbessern, er könnte auch dafür sorgen, dass sich bereits Kinder für ein Thema begeistern, das sie später mal zu ihrem Beruf machen könnten.

Die Schule am Siedlerweg in Oberhausen führte zu der Frage „Heute im Internet gekauft, morgen nach Hause geliefert: Wie funktioniert das?“ nicht nur Interviews durch und erstellte eine Bilderdokumentation, sondern drehte auch einen Film und inszenierte ein kleines Theaterstück, das die Logistik-Kette thematisierte. | www. www.logit-club.de



Der neue Hauptsitz der ROESER-Unternehmensgruppe mit Verwaltungs- und Logistikgebäude auf dem Areal des Medion Technologie-Campus in Essen.

ROESER kommt zurück nach Essen

Die ROESER-Unternehmensgruppe (ROESER Medical Group) wird ihren Hauptsitz von Bochum nach Essen auf das Areal des Medion Technologie-Campus verlagern. Auf insgesamt rund 34.900 Quadratmetern Grundstücksfläche werden ein Verwaltungs- und ein Logistikgebäude entstehen.

ROESER, im Jahre 1918 in Essen gegründet, ist ein herstellerübergreifendes Handels- und Dienstleistungsunternehmen für die Einrichtung und Versorgung von Kliniken und kliniknahen Einrichtungen mit Medizinprodukten und Dienstleistungen. Am jetzigen Hauptsitz in Bochum mit weiteren Standorten

in Mülheim an der Ruhr und in Leinfelden-Echterdingen bei Stuttgart beschäftigt ROESER derzeit rund 380 Mitarbeiter.

Investor, Bauherr und Projektentwickler ist die Opheis GmbH & Co. KG aus Geldern, von dem ROESER die Immobilien mieten wird. Die Gebäude bieten Platz für bis zu 300 Mitarbeiter. Die Baugruben für die neuen Immobilien sind bereits ausgehoben, und bereits Ende des Jahres sollen die Gebäude bezugsfertig sein. Ausschlaggebend für die Verlagerung von Bochum nach Essen waren neben der Lage direkt an der Autobahn A 40 und der neuen Ausfahrt Essen Frillendorf auch der Zuschnitt des Geländes und die zukünftige Ausrichtung des Medion Technologie-Campus. | www.roeser.de

Entspannt ankommen. Mit kurzen Wegen.
Und neuem Flugplan.

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

Der Sommerflugplan 2015 kommt!
Ab 29.03. kostenlos bestellen unter:
www.dortmund-airport.de/sommer
Treffen Sie uns auch bei [facebook](#) und [twitter](#)

Jetzt online buchen: www.dortmund-airport.de

Dortmund Airport 21

Näher als man denkt.

Fotos: IHK



Schmitz Junior Im Reich von „Kilifü“

Geschichten um junge Helden, die erste Liebe oder märchenhafte Fantasiewelten – in der Kinderbuchhandlung „Schmitz Junior“ kommen lesebegeisterte Kinder und Jugendliche voll auf ihre Kosten.

Und nicht nur die: „Bei uns schauen auch viele Erwachsene rein, die für sich selbst suchen – denn letztlich steckt doch in jedem ein Kind“, schmunzelt Geschäftsführer und Inhaber Thomas Schmitz. Der verwinkelte Verkaufsraum passt optimal zum Charme der bunten Literaturwelt. Auf 100 Quadratmetern finden sich nicht nur eine Vielzahl an Kinderbüchern, sondern auch Hörbücher, CDs, Tagebücher, Schlüsselanhänger, Geschenkideen und Postkarten.

Der Buchladen bietet nicht nur ein Angebot für die ganz Kleinen – Sandra Rudel, Leiterin des Kinderbuchladens, und Inhaber Thomas Schmitz sitzen hier in der „Jugenddecke“.



Die Idee, 1996 eine Buchhandlung speziell für Kinder und Jugendliche zu gründen, war eine Schnapsidee – im wahrsten Sinne des Wortes –, erinnert sich Sandra Rudel, Leiterin des Kinderbuchladens. „Seit 1988 führen wir ‚Schmitz Buch‘ mitten in Werdener – die Senior-Buchhandlung sozusagen. Uns gefiel aber nicht, dass nicht so viel Platz für Kinder- und Jugendliteratur zur Verfügung stand, wie wir wollten. Dazu war der Laden einfach zu klein. Daraufhin haben wir eine alte Druckerei in einem Hinterhof außerhalb der Werdener Geschäftslage zu ‚Schmitz Junior‘ umgebaut.“ Da der Eigentümer des Hauses vor ein paar Jahren Eigenbedarf anmeldete, zog die Kinderbuchhandlung im Juni 2012 an den Werdener Markt 6.

Besonderer Stolz des Teams ist der Almanach der Kinderliteratur „Kilifü“ mit über 300 Buchempfehlungen und Berichten, den Sandra Rudel zusammen mit ihren Mitarbeitern jedes Jahr veröffentlicht. „Aus mehr als 1.000 Neuerscheinungen der Kinderliteratur suchen wir die aus unserer Sicht rund 300 besten Werke heraus – und lesen sie auch. Nur so können

wir uns ein Urteil erlauben.“ Dass es jedes Jahr aufs Neue spannende Kinderliteratur gibt, daran zweifeln sie nicht: „Die Bücher für die Kleinsten werden immer schöner, vielfältiger und sogar multimedialer. Die Romane für die Älteren scheuen sich nicht, Unerfreuliches und Beängstigendes zu thematisieren“, freuen sich die beiden Buchhändler. Voll im Trend liegen bei Mädchen die „Selection“-Jugendbuchreihe von Kiera Cass und bei Jungs die Geschichten um „Greg“.

Der Gedanke an den jungen Lesernachwuchs bereitet Thomas Schmitz keine Sorgen, die Suche nach geeigneten Auszubildenden hingegen schon. „Wir suchen künftige BuchHÄNDLER und nicht Kaufleute im Buchhandel, das ist ein großer Unterschied. Dazu gehören eine gute Allgemeinbildung, Freude an Beratung und Verkauf – und natürlich sollte der Wunsch im Vordergrund stehen, ständig und immer wieder Neues zu lesen – auch Bücher, die man als Hobbyleser vielleicht nicht wählen würde. Der Arbeitstag des Buchhändlers endet eben nicht mit Ladenschluss.“ ■



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

VERKEHR



Foto: FDP-Landtagsfraktion NRW

Die IHK-Verkehrsreferenten beim Treffen mit Christof Rasche, verkehrspolitischer Sprecher der FDP-Landtagsfraktion

IHKs NRW: Verkehrsthemen im Dialog mit der Landespolitik

Im Düsseldorfer Landtag trafen sich die Verkehrsreferenten der nordrhein-westfälischen IHKs mit den verkehrspolitischen Sprechern der Landtagsfraktionen von SPD, CDU, FDP und Bündnis 90/Die Grünen zu Einzelgesprächen. Im Mittelpunkt des Austauschs standen vor allem die Finanzierung des ÖPNV sowie die zukünftige Entwicklung der Verkehrsinfrastruktur in NRW. Dabei machten die IHKs deutlich, dass neben dem Erhalt und der Instandsetzung der vorhandenen Infrastruktur auch der punktuelle Ausbau zur Schließung von Netzlücken nicht aus dem Blick verloren werden darf.

Darüber hinaus wurde der Entwurf des Landesentwicklungsplans NRW hinsichtlich seiner verkehrsrelevanten Festsetzungen intensiv diskutiert. Die IHKs äußerten große Bedenken, dass die im aktuellen Entwurf vorgenommene Einteilung in landes- und nicht-landesbedeutsame Häfen und Flughäfen zu einer Zementierung bestehender Strukturen führt. „Der Landesentwicklungsplan ist als formelles Instrument der Raumordnung besonders dazu geeignet, Verkehrsstandorte in Konkurrenz zu anderen Raumnutzungen zu sichern. Die Festlegungen dürfen aber nicht soweit gehen, dass bedarfsgerechte Entwicklungsmöglichkeiten einzelner Standorte behindert werden“, so Daniel Kleineicken, Referent für Raumordnung und Verkehrsinfrastruktur der IHK zu Essen.

Verbraucherpreisindizes

November bis Januar 2015*

Verbraucherpreisindex

(früher: Preisindex für die Lebenshaltung aller privaten Haushalte)

DEUTSCHLAND

2010 = 100	106,7 Nov. 2014
2010 = 100	106,7 Dez. 2014
2010 = 100	105,5 Jan. 2015

Verbraucherpreisindex

(früher: Lebenshaltung aller privaten Haushalte)

NORDRHEIN-WESTFALEN

2010 = 100	107,1 Nov. 2014
2010 = 100	107,0 Dez. 2014
2010 = 100	105,9 Jan. 2015

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

Alle Angaben ohne Gewähr.

FÖRDERMITTEL

Neues Förderinstrument: Fast Track to Innovation

Anfang 2015 ist das neue „Fast Track to Innovation“ (FTI) Instrument unter dem EU-Rahmenprogramm Horizon 2020 offiziell gestartet. Das Besondere an dem Förderinstrument: Von der Antragstellung bis zur Förderung (0,5 – 3 Mio. Euro) sollen lediglich sechs Monate vergehen. Themenoffene Anträge in den Bereichen der grundlegenden und industriellen Technologien (LEIT) sowie der gesellschaftlichen Herausforderungen können jederzeit eingereicht werden. Die Europäische Kommission entscheidet dreimal im Jahr, an bestimmten Stichtagen, über die Förderung auf Basis der Arbeitsprogramme. Antragsberechtigt sind alle Rechtspersonen in kleinen Verbundprojekten mit maximal fünf Partnern. Die Förderung ist auf maximal 3 Mio. EUR pro Projekt begrenzt. Kriterien für eine Auswahl der Anträge sind Wirkung (stärker gewichtet), Qualität, Effizienz der Umsetzung und Exzellenz. FTI ist zunächst auf drei Jahre angelegt. Weitere Informationen erhalten Sie bei der Nationalen Kontaktstelle für Horizon 2020: www.horizont2020.de/einstieg-fti.htm

Leitmarktwettbewerb „Neue Werkstoffe“

60 Millionen Euro zu vergeben

Es geht um rund 60 Millionen Euro: So viel Geld steht im NRW-Leitmarktwettbewerb „Neue Werkstoffe“ für innovative Projekte zur Verfügung. Die NRW-Landesregierung schreibt den Wettbewerb im Rahmen der neuen Förderrunde des EU-Regionalfonds (EFRE) aus. Der Wettbewerb ist offen für alle Akteure aus Wissenschaft und Wirtschaft, die neue Werkstoffe entwickeln oder traditionelle Werkstoffe weiterentwickeln – ob Nanomaterialien, Kunststoffe, Metalle oder Textilien. Gefördert werden Projekte, die umsetzungsorientierte Strategien und Lösungen für gesellschaftliche Problemstellungen anbieten.

Rund 70 Prozent aller technischen Neuerungen wären ohne Werkstoffinnovationen nicht möglich. Mit über 10.000 Unternehmen und Forschungseinrichtungen und rund 200 Milliarden Euro Umsatz ist NRW der bundesweit führende Standort der Werkstoffbranche. Mit dem Leitmarktwettbewerb „Neue Werkstoffe“ sollen alle Partner entlang der Wertschöpfungskette vernetzt und insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen bei der Entwicklung von Innovationen unterstützt werden. Der Wettbewerb ist mit 40 Millionen Euro EU-Mitteln und zusätzlich mit bis zu 20 Millionen Euro Kofinanzierungsmitteln des Landes NRW ausgestattet. Anträge für diesen Aufruf können bis zum 14. April 2015 eingereicht werden. Bewerbungsbögen, Veranstaltungstermine sowie weitere Informationen sind abrufbar unter: www.leitmarktagentur.nrw.de. Inhaltliche Fragen beantwortet das Cluster NanoMikroWerkstoffePhotonik: www.nmwp.nrw.de

UMWELT

REACH: Praktischer Leitfaden zur Registrierungsfrist 2018

Der REACH-Helpdesk der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA) hat einen neuen Leitfaden veröffentlicht, der sich vor allem an Unternehmen richtet, die noch keine Erfahrung mit dem REACH-Prozess, also der Registrierung bestimmter chemischer Stoffe, haben. Der Leitfaden besteht aus drei Teilen. Teil A beschreibt die Vorarbeiten, die notwendig sind, um erfolgreich einen Registrierungsdossier zu erstellen und bei der Europäischen Chemikalienagentur (ECHA) einzureichen. Darüber hinaus wird geklärt, welche Daten/Informationen dem Registranten für die Erstellung eines Registrierungsdossiers vorliegen müssen und wie er Zugang zu ihm fehlenden Daten bekommen kann. Die Teile B und C sollen bis Mitte 2015 veröffentlicht werden. Der Leitfaden befindet sich zum Downloaden im Internet: www.reach-clp-biozid-helpdesk.de/de/Publikationen/Fachbeitraege/Fachbeitraege.html

TERMINE

Noch wenige Plätze frei!

Sozialversicherungsrecht in der betrieblichen Prüfpraxis

In Zusammenarbeit mit dem Prüfdienst der Deutschen Rentenversicherung Bund wird seitens der IHK in 2015 eine neue Reihe von kostenfreien Workshops angeboten, in denen von einem Betriebsprüfer der Deutschen Rentenversicherung Bund einzelne Bereiche der betrieblichen Prüfpraxis zu schwierigen sozialversicherungsrechtlichen Themen anschaulich dargestellt werden. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt auf 20 – 22 Personen pro Workshop. Bei diesen Veranstaltungen sind noch einige Plätze frei:

Termin	Raum	Uhrzeit	Thema
10.03.	R. 313	09:30–12:30 Uhr (inkl. Pause)	Beitragsrechtliche Auswirkungen der betrieblichen Altersvorsorge
21.04.	R. 313	09:30–11:30 Uhr (ohne Pause)	Schüler/Studenten/ Praktikanten

Verbindliche Anmeldungen:

Jana Mielke · jana.mielke@essen.ihk.de
Tel. 0201-1892-228



**Neue Aufträge
in Mittel- und Osteuropa
dank der Messe Brunn?**

Ein guter Grund zum Feiern.

www.bvv.cz/de

Central European Exhibition Centre

BVV
Veletřhy Brno

Kostenlose

IT-SPRECHSTUNDE

für Unternehmen und Handwerksbetriebe

→ Geschäftsstelle des networker NRW, 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)

→ Nächste Termine: 12.03.2015

Handel und Dienstleistungen

Sonderöffnungszeiten

Verkaufsoffene Sonntage 2015 in Essen
Öffnungszeiten jeweils von 13 Uhr bis 18 Uhr

Innenstadt	29.03.2015, 13.09.2015, 25.10.2015, 13.12.2015
Essen-Rüttenscheid	26.04.2015, 04.10.2015
Essen-Holsterhausen	26.04.2015
Essen-Borbeck	26.04.2015, 08.11.2015
Essen-Altenessen	29.03.2015, 31.05.2015, 20.09.2015, 29.11.2015
Essen-Steele	26.04.2015, 31.05.2015, 04.10.2015, 29.11.2015
Essen-Kupferdreh	13.09.2015, 29.11.2015
Essen-Heisingen	30.08.2015, 29.11.2015
Essen-Kettwig	31.05.2015, 13.09.2015, 25.10.2015, 13.12.2015
Essen-Werden	29.03.2015, 31.05.2015, 20.09.2015, 29.11.2015
Essen-Frohnhausen	31.05.2015, 08.11.2015
Essen-Rellinghausen	31.05.2015, 25.10.2015, 13.12.2015

RECHT

Fernabsatzgeschäfte Erforderliche Adressangaben in der Widerrufsbelehrung

Die im Juni 2014 in Kraft getretenen Änderungen des Fernabsatzrechts liefern wie erwartet Anlass zu rechtlichen Auseinandersetzungen: Fünf Tage nach Inkrafttreten der neuen Regelungen hatte ein Fernabsatzhändler einen anderen abgemahnt. Dieser hatte in seiner Widerrufsbelehrung weder Telefon- noch Telefaxnummer, noch seine E-Mail-Adresse angegeben; diese Angaben fanden sich aber im Impressum. Das Fehlen der Angaben in der Widerrufsbelehrung hält das Landgericht Bochum in einer Entscheidung vom 06.08.2014, AZ 13 O 102/14, für rechtswidrig. Das Gericht führt aus, dass nach den Gestaltungshinweisen zur Musterwiderrufsbelehrung, – soweit verfügbar – Telefon- und Telefaxnummer sowie die E-Mail-Adresse anzugeben seien. Die Verfügbarkeit dieser Angaben sei in diesem Fall offensichtlich, da sich die entsprechenden Angaben im Impressum fänden; daher hätten sie auch in der Widerrufsbelehrung enthalten sein müssen.



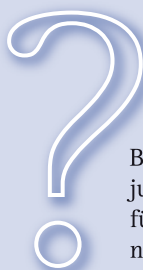
IHK-Ansprechpartnerin:

Heidrun Raven

Tel.: 0201 1892-146

E-Mail: heidrun.raven@essen.ihk.de

NACHGEFRAGT



„Mobbing“ – Was ist das?

Bei „Mobbing“ handelt es sich nicht um einen konkreten juristischen Tatbestand, es ist vielmehr ein Sammelbegriff für verschiedene Verhaltensweisen, die auf den Betroffenen insbesondere gesundheitliche, rechtliche und wirtschaftliche Auswirkungen haben können und sollen. Gerichte definieren Mobbing als systematisches Anfeinden, Schikanieren und Diskriminieren von Personen untereinander oder durch Vorgesetzte.

Die Spielarten des Mobbings sind vielgestaltig, z. B.: ehrverletzende Handlungen, sexuelle Belästigungen, Tätlichkeiten, Demütigungen, Diskriminierungen, unbegründete Herabwürdigungen der Leistungen, Isolierung durch Abkoppelung von der betrieblichen Information und Kommunikation, schikanöse Anweisungen sowie Ankündigung oder Durchführung von belastenden Maßnahmen ohne Begründung.

Der oder die Betroffene kann nicht auf einen Musterweg aus der Mobbingsituation hoffen, dafür sind die Spielarten des Mobbings sicherlich zu unterschiedlich. Sinnvoll ist wohl meist erst der Versuch der direkten Ansprache gegenüber jedem einzelnen Mobbenden in einem klärenden Vier-Augen-Gespräch. Erst wenn dies nichts bringt, wird eine Einschaltung eines Vorgesetzten angemessen sein. Damit beim Gang zum Chef oder auch zum Gericht der Betroffene dann aber nicht als jemand mit einer lediglich lebhaften Fantasie abgetan wird, gibt es häufig die Empfehlung, ein sogenanntes Mobbingtagebuch führen. Dieses dient der Beweissicherung, Zusammenhänge werden hieraus nachvollziehbar.

Die Schwierigkeit für den Vorgesetzten besteht meist wohl darin, bei Beschwerden eines Mobbingopfers erkennen zu können, ob hier lediglich – beidseitig – normale zwischenmenschliche Schwierigkeiten zwischen zwei Personen vorliegen, oder „an der Sache was dran ist“. Der Vorgesetzte sollte gegenüber einem „Mobber“ zuerst mit aufklärenden Gesprächen und, wenn das nicht hilft, mit Abmahnung, Versetzung oder letztendlich mit Trennung reagieren.

INDUSTRIE

Lange Nacht der Industrie 2015

Teilnehmende Unternehmen gesucht

Rund 2.800 Gäste besuchten nach Einbruch der Dämmerung 65 Unternehmen an Rhein und Ruhr, über 5.500 Interessierte hatten sich auf die verfügbaren Plätze beworben – das war die beeindruckende Bilanz der 4. LANGEN NACHT DER INDUSTRIE im vergangenen Jahr. In diesem Herbst, am 29. Oktober 2015, werden wieder Unternehmen hier in der Region ihre Tore öffnen, um ihren Besuchern zu zeigen: die hochmodernen Industrieunternehmen sind hier in der Region ansässig, sie sind ein wichtiger Teil der Gesellschaft, können sich als moderne Arbeitgeber oder innovative Unternehmen präsentieren.

Unternehmen, die Interesse haben, als ausrichtendes Unternehmen bei der LANGEN NACHT DER INDUSTRIE dabei zu sein, können sich bis zum 12. Juni 2015 anmelden. Die Teilnahme kostet ab 1.500 Euro. Bei Anmeldung bis zum 27. März gibt es einen Frühbucherrabatt. Träger der Veranstaltung sind die Gesellschaftsinitiative Zukunft durch Industrie e.V., die Industrie- und Handelskammern, Unternehmerverbände und Industriegewerkschaften der Region.

Am Abend des 29. Oktober 2015 empfangen die Unternehmen jeweils zwei Besuchergruppen. Teilnehmer können sich ab August online um einen Platz bewerben. Weitere Informationen unter:

www.langenachtderindustrie.de

Nachfolger(in) gesucht

Für ein erfolgreiches Fachgroßhandelsunternehmen (Zulieferer Textil-, Pelz-, Lederindustrie) im Postleitzahlengebiet 45 mit breit aufgestelltem nationalen und internationalen Kundenstamm wird aus Altersgründen ein(e) engagierte Nachfolger(in) gesucht. Das Unternehmen ist seit über 50 Jahren am Markt tätig. Langjährige Kundenbeziehungen und eine klare Nischenorientierung garantieren den Erfolg. Einarbeitung und Unterstützung bei der Übernahme werden zugesichert.

Bei Interesse bewerben Sie sich bitte schriftlich:

Dipl. Kfm. Arnd Baumann

Essenberger Straße 259 ■ 47059 Duisburg

Telefon: 0203-351880 ■ Email: baumann@dieberater-duisburg.de

Ihre Anfrage wird streng vertraulich behandelt.

TEPE SYSTEMHALLEN

Pultdachhalle Typ PD3
10,00m Breite, 8,00m Tiefe

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

Aktionspreis € 7.800,-

ab Werk Buildern, excl. MwSt.



Mehr Infos

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

Willecke
Hebe- und Fördergeräte

Hubwagen Kehrmaschinen
Hubtische Gabelstapler

An der Becke 7 - 45527 Hattingen
Tel: 0 23 24 / 39 112 - 0
Fax: 0 23 24 / 39 112 - 22
E-Mail: info@willecke.de

Ihr Spezialist für Hebe- und Fördergeräte sowie Wartung, UVV-Prüfungen u.v.m. Gabelstaplerfahrer-Ausbildung, auch bei Ihnen vor Ort!

www.willecke.de www.willecke-gabelstapler.de

Messen

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

Equitana

Weltmesse des Pferdesports

14.-22.03.2015 in Essen

820 Aussteller aus 30 Ländern, 157.000 Besucher

www.equitana.com

Anuga FoodTech

Intern. Zuliefermesse für die Lebensmittel- und Getränkeindustrie

24.-27.03.2015 in Köln

1.300 Aussteller aus 41 Ländern, 43.100 Besucher

www.anugafoodtec.de

TOP HAIR International

Fachmesse für die intern. Friseurbranche

28.-29.03.2015 in Düsseldorf

400 Aussteller aus 15 Ländern, 25.000 Besucher

www.top-hair-international.de

CeBIT 2015

New Perspectives in IT Business

16.-20.03.2015 in Hannover

3.400 Aussteller aus 69 Ländern, 273.000 Besucher

www.cebit.de

ISH

Weltleitmesse Bad, Gebäude, Energie-, Klimatechnik

10.-14.03.2015 in Frankfurt/Main

2.400 Aussteller aus 56 Ländern, 187.500 Besucher

www.ish.messefrankfurt.com

Beauty Düsseldorf

Intern. Leitmesse für Kosmetik, Nail, Wellness, Spa

27.-29.03.2015 in Düsseldorf

1.250 Aussteller aus 40 Ländern, 50.000 Besucher

www.beauty-international.de

Angebote für Existenzgründer und Jungunternehmer

1. STARTERCENTER NRW 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.

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

Nächste Termine: 05.03.2015, 09.04.2015 14.00 bis ca. 17.00 Uhr
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
22.04.2015, 16.15 bis 18.15 Uhr
03.06.2015, 16.15 bis 18.15 Uhr
- **Rentenversicherung: Tipps für Selbständige**
22.04.2015, 15.00 bis 16.00 Uhr
03.06.2015, 15.00 bis 16.00 Uhr
- **Kranken-/Sozialversicherung, Altersvorsorge**
14.04.2015, 16.15 bis 17.45 Uhr
02.06.2015, 16.15 bis 17.45 Uhr
- **Betriebliche Versicherungen**
14.04.2015, 14.30 bis 16.00 Uhr
02.06.2015, 14.30 bis 16.00 Uhr
- **Gründungs- und Festigungsfinanzierung**
28.05.2015, 16.00 bis 18.00 Uhr
17.09.2015, 16.00 bis 18.00 Uhr
- **Erfolg beginnt beim Unternehmensnamen**
12.05.2015, 14.00 bis 16.00 Uhr
27.10.2015, 14.00 bis 16.00 Uhr
- **Vom richtigen Auftreten und Verkaufen seiner Idee**
05.05.2015, 15.00 bis 17.00 Uhr
25.08.2015, 15.00 bis 17.00 Uhr
- **Erfolgsfaktor Zielgruppenorientierung beim Marketing**
24.03.2015, 16.00 bis 17.30 Uhr
09.06.2015, 16.00 bis 17.30 Uhr
- **IT-Wissen für Existenzgründer – Was ist beim EDV-Einsatz zu berücksichtigen**
26.03.2015, 14.15 bis 15.45 Uhr
25.06.2015, 14.15 bis 15.45 Uhr
- **Buchführung- und Steuertipps für Existenzgründer und Jungunternehmer**
29.04.2015, 15.00 bis 18.00 Uhr
24.06.2015, 15.00 bis 18.00 Uhr
- **Auftreten im Rechtsverkehr- Rechtsformen und der Schutz des Unternehmens als „Marke“**
04.03.2015, 14.00 bis 15.30 Uhr
17.06.2015, 14.00 bis 15.30 Uhr

- **Rechtliche Tipps für Unternehmer/- innen**
04.03.2015, 16.00 bis 18.00 Uhr
17.06.2015, 16.00 bis 18.00 Uhr

Anmeldung: STARTERCENTER NRW in Essen

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 Selbständigkeit (Finanzierungshilfen, soziale Absicherung etc.)

Ansprechpartner im STARTERCENTER NRW in Essen:

Eugenia Dottai Fon: 0201/1892-293

Magdalena Ihlenfeld Fon: 0201/1892-229

Jutta Schmidt Fon: 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: 12.03.15, 16.04.15, 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 selbständig machen möchten. Die Beratung durch einen Experten findet an folgendem Termin statt: 02.06.2015, 8:00 bis 16:30 Uhr, Anmeldung erbeten



Gründerbetreuung und Coaching

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

3. STARTERCENTER NRW in Oberhausen und Mülheim an der Ruhr

Info-Nachmittag „Existenzgründung“

Jeden 3. Donnerstag im Monat von 14:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr in Mülheim nächster Termin: 19.03.2015, Oberhausen nächster Termin: 16.04.2015

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

Oberhausen: 09.03.2015; 16.03.2015; 23.03.2015, 16.00 bis 20.00 Uhr

Anmeldung: Fon: 0208 82055-15

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 Interessen zusammen. Die Inseratsangaben beruhen auf Eigenauskünften der Unternehmen und Existenzgründer. Die Börse im Internet: www.nexxt-change.org

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

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

ANGEBOTE (Auszug):

Marketingdienstleistungen, für kreative Unternehmer m/w zur Übernahme gesucht · Basierend auf unserem erfolgreichen Marketingkonzept und der überregionalen Möglichkeiten bieten wir Ihnen den Kauf unseres Geschäfts-/Marketingkonzeptes an. Zu unseren Kunden zählen m/w aus fast allen Berufsbereichen. Die Beratung der Kunden findet hauptsächlich im Büro/Home-Office statt und ist vom jeweiligen Standort völlig unabhängig. Sie werden eingearbeitet und betreut bis Sie mit diesem Marketingkonzept sicher sind. Deshalb könnten Sie dieses Geschäft auch als „Quereinsteiger“ haupt- oder nebenberuflich ab sofort beginnen und 5-stellige Einnahmen generieren. Wir erwarten kaufmännische Kenntnisse, Menschenführung/-kenntnisse, Erfolgswillen und Seriosität. Für die Geschäftsausstattung benötigen Sie Eigenkapital ab ca. € 15.000 und zwei bis drei Tage Zeit für die Basiseinarbeitung. Gerne führe ich mit Ihnen ein persönliches Informationsgespräch. →E 593 A

Internet-Auktionshaus mit Ladenlokal in Essen-Bredenezy zu verkaufen · Ein seit über 10 Jahren sehr gut eingeführtes kleines aber feines Internet-Auktionshaus, Versteigerungen nur von höher- und hochwertigen Gegenständen aller Art wie z. B. Antiquitäten, Schmuck, Gemälde/Kunst, Tafelsilber, Designermobiliar, hochwertiges Porzellan, Luxusartikeln z. B. Hermès, Prada, Louis Vuitton, etc. mit Ladenlokal in entsprechendem Umfeld (Essen-Bredenezy) wird zur Übernahme angeboten (Inhaber geht 2015 in Rente). →E 594 A

Gut etablierte inhabergeführte **Damenmodeboutique** in Mülheim-Saarn aus Altersgründen zum 1. Juni 2015 abzugeben. Wir befinden uns auf der schönsten Einkaufsstraße in 1a Lage im „Dorf Saarn“. Somit sind wir mitten im Geschehen und für die Kunden gut erreichbar. Unser Geschäft gehört zu den Top-Adressen. Wir haben uns in 25 Jahren einen großen Kundenstamm aufgebaut, der eine Vielzahl von Stammkunden einschließt. Das aktuelle Warenangebot liegt im mittleren Preissegment und spricht das mittlere bis gehobene Klientel an. Verkauft wird die Ladenausstattung, die Kundenkartei, Bezugsquellenkartei und evtl. das restliche Warensortiment. Die Ladengröße beträgt ca. 65 qm zzgl. Kellerräume. Die Kaltmiete beträgt 1350,00 €, die Nebenkosten 130,00€ - zzgl. MwSt. Bei der Übernahme ist die Einrichtung zu übernehmen. Sie erhalten eine persönlich geführte Boutique, die auf einen guten Stammkundenbestand zurückgreifen kann. →E 596 A

Nachfolger für **Schreibwaren-/Bürobedarf Fachgeschäft mit Postfiliale** gesucht. Ich suche zum 30.04.2015 einen Nachfolger für mein Schreibwaren-/Bürobedarf Fachgeschäft. Auf Wunsch auch gerne mit Postfiliale. Das Geschäft ist das einzige Schreibwarengeschäft in 46117 Oberhausen. Das Ladenlokal ist 99 qm groß und in der Miete sehr günstig. Eine neu installierte Klimaanlage

und Videoüberwachung gehört zur Ladenausstattung, daher wird das Geschäft komplett mit Inventar und Ware abgegeben. Die Postfiliale mit Bankgeschäft kann auf Wunsch sehr gerne mit übernommen werden. →E 597 A

www.musli.de **Domain und Internetshop mit Produktion** sucht Nachfolger · Kleine Bio-Manufaktur mit 40.000 € bis 55.000 € Umsatz p.a. sucht Nachfolger. Produktionsstandort momentan Oberhausen (Ruhrpott). Wir mischen frische Müslis genauso wie der Kunde es haben möchte! CUSTOMIZED ist hier das Schlagwort. Alle Waren werden in Bio-Qualität verarbeitet. Alle Müslis werden, wie es sich für eine Manufaktur gehört, in Handarbeit gefertigt! Sie sollten eine Affinität zu gesunder Ernährung haben und ein Gespür für Qualität. Erst dann kann man die Kunden mit nahezu perfekter Ware zufrieden stellen. Bei uns läuft alles klein aber fein ab. Unsere Produktion, so wie die Lagerung, sind übersichtlich und kostengünstig gestaltet. Newsletter können bzw. dürfen wir an ca. 1.000 Kunden senden und Facebook freut sich über ca. 800 Likes. Haben wir Ihren Geschmack getroffen, so freuen wir uns auf Ihr Interesse. →E 599 A

NACHFRAGEN (Auszug):

Immobilienmakler und Planungsbüro sucht zur Expansion weiteres Maklerunternehmen · Wir expandieren mit unserem Planungs- und Maklerbüro in Essen und suchen zur Übernahme oder als aktive Teilhaber einen weiteren Maklerbereich. Wir bieten professionelles EDV Equipment mit intaktem Team. →E 277 N

Controller sucht neue Herausforderung · Mehrjährige Erfahrungen im Controlling und Projekt Management suchen ein Unternehmen mit Herausforderungen. Ich habe 4 Jahre in Asien als Projekt Manager und als Controller gearbeitet, sowie 3 Jahre als Controller in Düsseldorf bei der größten internationalen Wirtschaftskanzlei. Erfahrungen sind in der Unternehmensführung sowie Geschäftsbereichsleitung vorhanden, sodass jetzt etwas Neues Platz finden kann. Gerne würde ich meine Talente in einem IT Unternehmen unter Beweis stellen, kann aber auch in fast jedem anderen Industriezweig tätig sein. Handwerk, Produktion, Handel oder Dienstleistungen; Erfahrungen kann ich in allen Bereichen aufweisen. Für nähere Informationen bitte ich um E-Mail. →E 279 N

Café mit Möglichkeiten zum Verkauf zur Übernahme gesucht · Für meine Kombination Café und Mode suche ich im Raum Essen/Bochum/Düsseldorf ein geeignetes Café zur Übernahme. Als gastronomieerfahrene Kommunikationswirtin mit guten betriebswirtschaftlichen und kaufmännischen Kenntnissen suche ich ein Café zur Übernahme, das ebenfalls die Möglichkeiten zum Verkauf von Mode bietet. Vorwiegend interessant ist hier der Raum Essen/Bochum/Düsseldorf. Ich freue mich auf Ihre Nachrichten. →E 281 N



94. Ruhrlagebericht

Konjunkturelle Lage ist trotz Unsicherheiten gut

„Die aktuelle Lage ist gut, trotz einiger Unsicherheiten für die Unternehmen in der Region.“ Dieses Ergebnis stellt Jutta Kruff-Lohrengel, Präsidentin der in diesem Jahr federführenden Industrie- und Handelskammer zu Essen (IHK) bei der Präsentation des 94. Konjunkturlageberichts der IHKs Bochum, Dortmund, Duisburg, Essen und Nord Westfalen (Emscher-Lippe-Region) vor. An der Umfrage beteiligten sich über 1.000 Unternehmen mit mehr als 160.000 Beschäftigten.

Die überwiegende Mehrheit der Unternehmen beschreibt die aktuelle Geschäftslage als gut oder zumindest befriedigend; nur jeder Achte bewertet die Situation als unbefriedigend. Insgesamt befinden sich die Salden sowohl von Lage als auch Erwartung im positiven Bereich. Im Vergleich zur Herbstumfrage sinkt der Konjunkturklimaindex daher auch nur leicht auf 112 Punkte.

Der Blick in die Zukunft bleibt vorsichtig optimistisch“, so die IHK-Präsidentin. Als Risiko werden vor allem die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen gesehen. Dies hat Auswirkungen auf die Investitionstätigkeit: Im Ruhrgebiet wird diese nach den Ergebnissen der Befragung zwar leicht zunehmen, ein starkes Zeichen der Wirtschaft und damit verbundene spürbare Impulse bleiben aus. „Im letzten Jahr wurden mit der Rente mit 63 oder dem Mindestlohn Wahlgeschenke verteilt, die die Unternehmen belasten. Da wäre es ein gutes Zeichen, wenn 2015 endlich Entscheidungen getroffen werden, damit die Investitionsbremse gelöst werden kann“, fordert Kruff-Lohrengel.

Wenige Impulse bei Inlandsinvestitionen

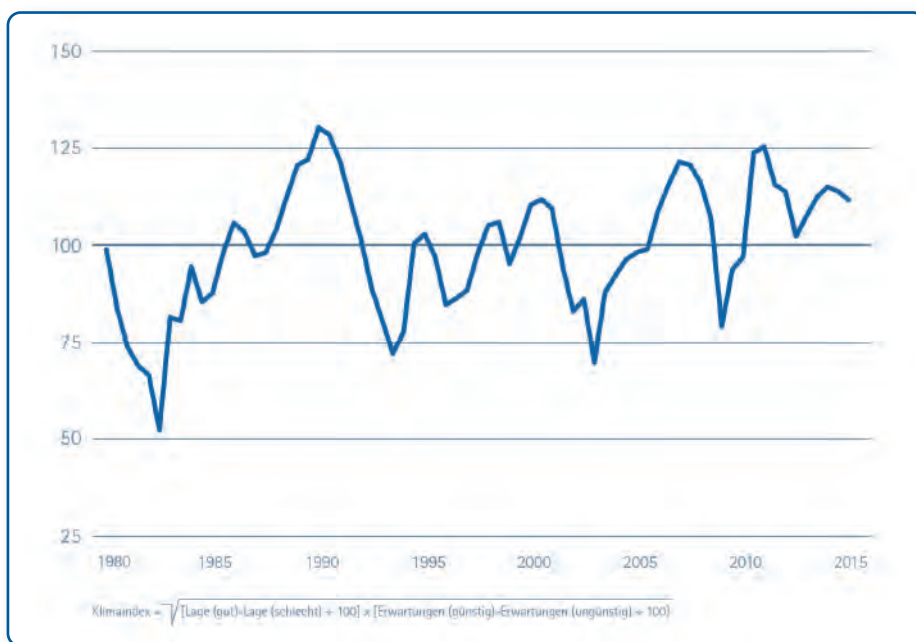
Dieser Eindruck wird durch die Umfrageergebnisse bestätigt: Die Unternehmen halten sich zurzeit bei Investitionen im Ruhrgebiet zurück. Bei der Mehrheit der Betriebe bleiben die Ausgaben zwar konstant, an erster Stelle stehen aber bei zwei Dritteln Ersatzbeschaffungen. Rationalisierungsmaßnahmen und Produktinnovationen sind jeweils nur für ein Viertel der Befragten Investitionsmotive.

Unsicherheitsfaktor Wirtschaftspolitik

Die Ruhr-IHKs fordern ein klares Bekenntnis zum Wirtschaftsstandort und seinen Unternehmen. Damit hängt eine aktive und angebotsorientierte Ausweisung von Gewerbe- und Industrieflächen zusammen; das bringe Investitionen, Arbeits- und Ausbildungsplätze sowie Steuereinnahmen. „Die Politik sollte Interesse daran haben, den bestehenden Unternehmen Erweiterungsmöglichkeiten zu bieten und neue Betriebe samt Arbeitsplätzen in die Region zu locken. Hier bleiben wir noch hinter unseren Möglichkeiten zurück“, stellt die Präsidentin fest. „Viele Anfragen von Unternehmen müssen abgelehnt werden, weil die passende Fläche fehlt. Hier schlummert das Potenzial, von dem ein Investitionsschub für die gesamte Region ausgehen könnte – und vor allem mit nachhaltiger Wirkung.“

Export weiterhin wichtiges Standbein

Der Export bleibt ein wichtiges Standbein der Ruhrwirtschaft: Jedes vierte Unternehmen rechnet mit weiterem Wachstum des Auslandsgeschäfts, nur 13 Prozent mit einem Rückgang. Allerdings bleiben die anhaltende Ukraine-Krise, die Sanktionen gegen



Sie stellten den 94. Konjunkturlagebericht vor: von links Karl-Friedrich Schulte-Uebbing, Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen; Jutta Krufft-Loehringel, Präsidentin der IHK zu Essen; Dr. Gerald Püchel, Hauptgeschäftsführer der IHK zu Essen; und Dr. Stefan Dietzfelbinger, Hauptgeschäftsführer der Niederrheinischen IHK zu Duisburg.

Die konjunkturelle Lage im Ruhrgebiet bleibt weiterhin gut, allerdings trüben sich die Erwartungen ein. Der IHK-Konjunkturklimaindex gibt daher leicht nach und steht aktuell bei 112 Punkten.

vertreiben, dass sie digitale Vertriebskanäle nicht nutzen. Jeder Zweite gibt als Grund an, dass sich die eigenen Produkte nicht für diesen Vertriebsweg eignen. „Wir können allen Händlern nur raten, sich intensiv mit diesen Fragen zu befassen. Wer sich dieser Entwicklung

nicht stellt, hat schnell das Nachsehen. Die Floskel ‚Handel ist Wandel‘ zeigt sich hier mehr als deutlich“, so die Präsidentin der IHK zu Essen. „Unser Appell an die Politik lautet: Wer die digitale Wirtschaft als Trend verkündet, sollte durch viele rechtliche Vorgaben nicht gleichzeitig Hürden aufbauen, die Unternehmen zum Stolpern bringen.“ ■

Russland, die Unruhen im Nahen Osten, die Lage in der Eurozone sowie die weltweit steigenden Handelsbarrieren nicht ohne Auswirkungen auf die Wirtschaft im Ruhrgebiet: Der Anteil der Betriebe, die zunehmende Investitionen auf den Auslandsmärkten erwarten, ist so gering wie zuletzt im Jahr 2008. „Dies ist jedoch kein Anzeichen von Abkehr, sondern von Abwarten. Denn: Drei Viertel der Unternehmen halten ihr bisheriges Volumen in etwa gleich“, stellt Krufft-Loehringel fest. Mit rückläufigen Investitionen rechnen nur 12 Prozent der Befragten.

Im Fokus: Digitale Vertriebskanäle

Die Digitalisierung ist einer der Megatrends der Wirtschaft, der elektronische Geschäftsverkehr ist aus den Betrieben nicht mehr wegzudenken. Der Onlinehandel verzeichnet seit Jahren ein stetiges und starkes Wachstum.

Rein stationäre Händler stehen dadurch zunehmend unter Druck. Dennoch antworten 61 Prozent der Händler im Ruhrgebiet auf die Frage, ob sie ihre Produkte bzw. Dienstleistungen digital



Der gesamte Konjunkturbericht ist unter www.essen.ihk24.de abrufbar.

IHK-Ansprechpartner:

Heinz-Jürgen Hacks

Tel.: 0201 1892-224

E-Mail: heinz-juergen.hacks@essen.ihk.de

Erleichterungen bei Reverse-Charge-Verfahren

Berlin. Das Reverse-Charge-Verfahren, bei dem die Umsatzsteuerschuld auf den Unternehmerkunden übergeht, konnte für Metalllieferungen entschärft werden. Hierfür und für weitere Entlastungen im Jahressteuergesetz hatten sich die Spitzenverbände der Deutschen Wirtschaft unter Federführung des DIHK eingesetzt. Die geplante Ausweitung des Reverse-Charge-Verfahrens auf Metalle zum 1. Oktober 2014 verunsicherte viele Betriebe. Jetzt gibt es eine Übergangsfrist bis zum 30. Juni 2015. Außerdem fand eine Nachjustierung des Metallkatalogs statt. Dabei fielen unter anderem Waren für den Endverbrauch, wie etwa Aluminiumfolie, aus dem Anwendungsbereich. Nähere Infos unter: www.gesetze-im-internet.de/ustg_1980/anlage_4_86.html

Erbschaftsteuer: Bundesregierung berücksichtigt Forderungen der Wirtschaft



Berlin. Die vom Bundesverfassungsgericht geforderten Neuregelungen bei der Erbschaftsteuer sollen zügig und auf keinen Fall rückwirkend in Kraft treten. Damit geht die Bundesregierung auf zentrale Forderungen des DIHK ein. DIHK-Präsident Eric Schweitzer hatte sich vehement dafür eingesetzt, „dass die Unternehmen beim Thema Erbschaftsteuer baldmöglichst wissen, wo sie stehen.“ Mit der gebotenen Sorgfalt müsse in den kommenden Monaten Rechtssicherheit geschaffen werden. Schweitzer betonte: „Ansonsten befürchten wir negative Auswirkungen auf Investitionsentscheidungen und Arbeitsplätze.“

One in, one out – Abbauregel soll kommen

Berlin. Das Eckpunktepapier der Bundesregierung zum Bürokratieabbau sieht die Einführung der sogenannten „One in, one out“-Regel vor. Sie besagt, dass für jede belastende eine entlastende gesetzliche Maßnahme beschlossen werden muss. Der DIHK hatte eine solche Regel als Ersatz für ein konkretes Abbauziel gefordert. In der Diskussion sind eine Umsetzung rückwirkend zum 1. Januar 2015 und eine breite Anwendung auf das nationale Recht – also ohne diverse Ausnahmen wie in Großbritannien, dem Mutterland von „One in, one out“. Dieser Stopp der Belastungen ist ein wichtiger Zwischenschritt beim Bürokratieabbau!

Mindestlohn: Schnelle Anpassung notwendig

Berlin. Seit dem 1. Januar 2015 gilt der Mindestlohn und schon jetzt ist klar: Er bringt erhebliche Rechtsunsicherheit und bürokratische Belastungen für die Unternehmen mit sich. Dies gilt z. B. für Haftungsfragen und Regelungen bei Praktika sowie für die umfangreichen und aufwändigen Aufzeichnungspflichten, selbst wenn die gezahlten Löhne weit über dem Mindestsatz von 8,50 Euro liegen. Eric Schweitzer, DIHK-Präsident, stellt fest: „Das passt alles nicht zum erklärten Willen der Bundesregierung, die Bürokratiebelastungen für die Wirtschaft nicht weiter zu steigern.“ Nun stellt Bundeskanzlerin Angela Merkel in Aussicht, die Probleme bis Ostern zu überprüfen. Hier sind eine offene und ehrliche Evaluation sowie schnelle Anpassungen nötig.

EU-Investitionsinitiative konkretisieren

Brüssel. „Die EU-Kommission muss zügig klären, welche Kriterien für die Projektauswahl gelten“, forderte DIHK-Präsident Eric Schweitzer mit Blick auf den Europäischen Fonds für Strategische Investitionen. Die 315 Milliarden Euro schwere EU-Initiative war zentrales Thema eines Gesprächs zwischen Schweitzer und dem Vizepräsidenten der EU-Kommission, Jyrki Katainen. Gleichzeitig bot der DIHK-Präsident die Unterstützung der IHK-Organisation an, wenn es darum geht, die Unternehmen zu informieren und bei der Projektauswahl zu unterstützen. Er machte aber auch deutlich, dass die Investitionsinitiative nicht von der Notwendigkeit von Strukturreformen in der EU ablenken dürfe.



Diskutierten über Wirtschaftsflächen in Essen: Ronald Graf, Gerhard Seltmann, Dr. Dietmar Düdden, Hans-Jürgen Best, Jochen Weiland und Dr. Gerald Püchel (v. l.).

Bauforum 2015

Essen braucht neue Wirtschaftsflächen

Gemeinsam mit der Stadt Essen hat die Industrie- und Handelskammer zu Essen (IHK) das Bauforum durchgeführt, das mit rund 100 Teilnehmern eine gute Resonanz gefunden hat. Im Fokus der Veranstaltung standen in diesem Jahr die Wirtschaftsflächen. Anlass ist die Initiative der Stadtverwaltung, eine Liste mit potenziellen neuen Wohn- und Gewerbeflächen vorzulegen. „In Essen gibt es nur noch ein sehr überschaubares Angebot an Wirtschaftsflächen. Legt man die durchschnittliche Vermarktung der letzten Jahre zugrunde und schreibt diese fort, dürften wir bald das Schild „Ausverkauft!“ aufstellen. Was in anderen Branchen vielleicht Anlass zum Jubeln gibt, treibt uns die Sorgenfalten auf die Stirn“, erklärt IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Gerald Püchel.

IHK-Themenforum: „Umsatzsteuer aktuell“



V. l. n. r.: Dr. Patrick Burghardt, Mario Becker, Stefanie Albus und Peter Rauß

In dem IHK-Themenforum „Umsatzsteuer aktuell“ informierten sich knapp 80 Teilnehmer über die Steuerreformen zum 1.10.2014 und 1.1.2015, die Verschärfungen zur Selbstanzeige und die Berichtigung von Umsatzsteueranmeldungen. Dr. Patrick Burghardt und Peter Rauß, KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, referierten ferner über die Umkehr der Schuldnerschaft (u. a. Bauleistungen, Reinigungsleistungen, Lieferungen von bestimmten Metallen) sowie über aktuelle Entwicklungen zu Reihengeschäften im grenzüberschreitenden Warenverkehr und über Aktuelles aus Rechtsprechung und Praxis.

„Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht 2015“

Veranstaltungen stark nachgefragt



Michael Möller und Referent Stefan Schuchardt

Mit rund 180 Teilnehmern fanden die drei IHK-Informationsveranstaltungen „Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht 2015“ sehr gute Resonanz. Referent Stefan Schuchardt, Contradius Export- und Zollberatung, erläuterte praxisorientiert die zahlreichen Änderungen/Anpassungen und Neuerungen. Angesprochen wurden u. a. die Themenblöcke Außenhandelsstatistik, Zollrecht, Außenwirtschaftsrecht, Warenursprung und Präferenzen.

INDUSTRIEBAU

WAS BEDEUTET KOMPETENZ?

www.buehrer-wehling.de

BUHRER+WEHLING

Die Kraft einer starken Lösung

Mehr als tausend Beiträge im Wettbewerb 2015

Ernst-Schneider-Preis der IHKs wächst



1.031 Artikel, Fernsehbeiträge, Online- und Hörfunkstücke haben Medien zum größten deutschen Wettbewerb für Wirtschaftspublizistik, dem Ernst-Schneider-Preis der Industrie- und Handelskammern (IHKs), eingereicht – in einzelnen Kategorien deutlich mehr als in den Vorjahren. Öffentlich-rechtliche Sender, private Anbieter wie RTL, Pro7, n-tv, Vox und Sky, Printtitel wie ZEIT, F.A.Z., taz, Welt, Spiegel, Focus, Geo, Stern und Süddeutsche Zeitung, dazu bekannte Wirtschaftsmagazine und zahlreiche Regionalzeitungen sowie Onlineportale beteiligten sich an der 44. Ausschreibung.

Die Beiträge decken alle Facetten der Wirtschaft ab. Sie beschreiben auf außergewöhnliche Weise, wie Menschen heute arbeiten, wovon sie leben und wofür sie Geld ausgeben. Dabei schildern die Autoren Zusammenhänge, die zum Verständnis von Wirtschaft notwendig sind. Sie setzen zunehmend auf crossmediale Möglichkeiten und nutzen die Vorteile des Internets. Viele Beiträge stützen sich auf herausragende Recherchen; manche decken Skandale auf. Spannend sind die Einreichungen, die veranschaulichen wie neue Technologien Unternehmen und Gesellschaft verändern.

2015 beschäftigten sich Journalisten mit der wachsenden Macht der Algorithmen, mit Frauen in Führungspositionen, der Integration von Flüchtlingen, kaputten Straßen und Brücken, mit Steuermoral, wachsender Abneigung gegen Massentierhaltung, Freihandelsabkommen, Geschäften mit Russland, Share Economy, der Wirkung des Onlinehandels auf die Innenstädte, neuen Arbeitsmodellen, der Energiewende, Gesundheitswirtschaft und nicht zuletzt mit Fairtrade.

Fernsehredaktionen wählten 211 Sendungen aus, der Hörfunk schickte 85 Beiträge. 648 Artikel stammen von Zeitungen und Zeitschriften, darunter Dossiers und Themenseiten; Printmedien schlugen 17 Nachwuchsjournalisten für den Förderpreis vor. Um den Onlinepreis bewerben sich 87 Websites.

Zehn Jurys werden Vorauswahlen treffen. Über die insgesamt neun Preise entscheiden Jurys, die überwiegend aus Vertretern der Medien zusammengesetzt sind. Die diesjährige Preisverleihung richtet die Handelskammer Hamburg im Rahmen ihres 350jährigen Jubiläums am 20. Oktober aus. Jörg Thadeusz moderiert den Abend.

Mit dem seit 1971 ausgeschriebenen Ernst-Schneider-Preis möchten die IHKs Autoren ermutigen, Wirtschaftsthemen so darzustellen, dass jeder mehr von den Zusammenhängen der Wirtschaft versteht. Der Journalistenpreis der deutschen Wirtschaft ist nach dem Unternehmer und Kunstmäzen Ernst Schneider benannt, der von 1963 bis 1969 Präsident des Deutschen Industrie- und Handelskammertages war. Der Preis ist mit insgesamt 52.500 Euro dotiert. ■

IHK-Azubi-Speed-Dating

Gesucht – gefunden

Fotos: bildwerkens-paul walther



„Flirten bis der Gong ertönt“: Um Kandidaten für noch unbesetzte Ausbildungsplätze zu finden und unversorgten Jugendlichen die Möglichkeit auf eine Lehrstelle zu geben, hat die IHK zu Essen Anfang Februar in der Philharmonie Essen ihr 4. Azubi-Speed-Dating durchgeführt.

Unter dem Motto „in 10 Minuten zur Lehrstelle“ hatten Bewerberinnen und Bewerber Zeit, sich im Gespräch mit Unternehmern, Personalleitern oder Ausbildern interessant zu machen. Nach Ablauf der Zeit wurde zum nächsten Gesprächspartner gewechselt. Über 550 Ausbildungsplätze in den Bereichen Allgemeine Büroberufe, Handel, Hotel- und Gaststättengewerbe, IT und Medien, davon 27 in Verbindung mit einem Dualen Studium, wurden angeboten.

„Bei unserem Azubi-Speed-Dating steht der persönliche Eindruck im Vordergrund“, so Franz Roggemann, stellv. IHK-Ge-

schäftsführer Aus- und Weiterbildung. „Hier haben die Jugendlichen die Möglichkeit, schon von Beginn an bei den Unternehmen zu punkten“. Denn auch Jugendliche, die sonst bei Bewerbungsverfahren vielleicht aufgrund ihrer Noten durchs Raster fallen, haben beim Speed-Dating die Chance, mit Persönlichkeit und Engagement zu überzeugen.

Mit rund 1.000 Teilnehmern war das 4. Azubi-Speed-Dating wieder ein voller Erfolg. ■

Großer Andrang an den Tischen der Unternehmen beim 4. Azubi-Speed-Dating in der Philharmonie Essen.



INDUSTRIEBAU



KOMPETENZ
BEDEUTET, DAS
BAUEN DEN
FACHLEUTEN ZU
ÜBERLASSEN.

www.buehrer-wehling.de








Foto: IHK

Erste Workshoprunde des Unternehmernetzwerkes im Jahr 2015: Stv. IHK-Hauptgeschäftsführerin Veronika Lühl und Netzwerkmoderator Holger Hey mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern im Plenarsaal der IHK

Unternehmernetzwerk für den Mittelstand „NRW goes to Brazil PLUS“

Kräfte bündeln und Chancen gemeinsam ergreifen. Das ist der Ansatz des seit 2014 privatwirtschaftlich organisierten Unternehmernetzwerkes „NRW goes to Brazil PLUS“ unter der Schirmherrschaft der IHK zu Essen. Kooperationspartner sind die EnergieAgentur.NRW und NRW.International GmbH.

Brasilien ist ein Land mit vielen Möglichkeiten. Allerdings ist der Zugang zu diesem auf Wachstum und Stabilität ausgerichteten Chancenmarkt im Alleingang nur schwer machbar. Deshalb bietet das Unternehmernetzwerk „NRW goes to Brazil PLUS“ mittelständischen Unternehmen die Möglichkeit, sich gemeinsam gezielt im brasilianischen Markt zu platzieren. Über das von der hey projects KG organisierte Netzwerkbüro werden die Zusammenarbeit der beteiligten Unternehmen gebündelt und konkrete Projektmöglichkeiten in Brasilien identifiziert. In regelmäßigen Workshoprunden in den Räumen der IHK werden bedarfsorientierte Angebotspakete für den brasilianischen Markt ausgearbeitet und im Rahmen von Unternehmerreisen Interessenten in Brasilien vorgestellt. Ziel ist eine bilaterale Weiterentwicklung der Projekte und eine gemeinsame Umsetzung vor Ort.

Das Unternehmernetzwerk wurde von der IHK als NRW-Schwerpunktkammer für Brasilien initiiert und 2012 zunächst als Pilotprojekt an den Start gebracht. Insgesamt haben sich bisher rund 140 Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen in NRW an diesem Netzwerk beteiligt. Allein in 2014 wurden sechs Projektworkshops vor allem zu den Kernthemen Umweltmanagement, Elektromobilität sowie Energie und -effizienz durchgeführt. Mit dem sogenannten „Energie-Baukasten“ – einer dezentral diversifiziert einsetzbaren „Erneuerbare-Energieanlage“ aus verschiedenen Komponenten – wurde u.a. eine konkrete gemein-

schaftliche Produktskizze für den brasilianischen Markt entwickelt; diese wird derzeit weiter ausgearbeitet. Zudem werden bilaterale Fördermöglichkeiten für eine entsprechende Pilot-Anlage geprüft.

Für 2015 stehen zudem weitere Netzwerk-Aktivitäten an: Neben moderierten Orientierungs-Reisen zu Fachmessen und Verbänden in unterschiedliche Regionen Brasiliens wird sich das Netzwerk in eine für November 2015 geplante – politisch hochkarätig flankierte – Unternehmer-Delegationsreise nach Lateinamerika einbringen. ■

Das Netzwerk „NRW goes to Brazil PLUS“ ist besonders für Unternehmen aus folgenden Branchen interessant:

Umwelt & Energie, Elektrotechnik, Medizintechnik, Maschinen- und Anlagenbau, Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT), Sicherheitswirtschaft, Bauwirtschaft, Chemie, Bildung.

Vom Netzwerk können vor allem auch innovative Gründer und sog. Hidden Champions profitieren. Werden auch Sie Mitglied dieses Netzwerkes.

Kontakt und weiterführende Infos:

Tobias Slomke · IHK zu Essen
Fon: 0201 1892 245

Holger Hey, hey projects KG · Köln
Fon: 0221 92428-275

www.nrwbrasil.plus.de



BÜROFLÄCHEN IM EUROPA-CENTER NEUBAU IN ESSEN

- erstklassige Lage
- provisionsfrei
- ab ca. 250 m²
- gekühlt
- über 75 % vermietet
- bezugsfertig



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


EUROPA-CENTER.



Die BME Studie belegt, dass der Kombinierte Verkehr noch viel Potenzial hat.

Kombinierter Verkehr 2014

Chancen und Risiken

Im September 2014 hat der BME gemeinsam mit der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Lörrach 202 Einkäufer logistischer Dienstleistungen und Frachtführer aus Industrie und Handel befragt, wie sie die Chancen und Risiken des Kombinierten Verkehrs (KV) beurteilen. An der Umfrage haben sich Verlager und Dienstleister aus allen wesentlichen Branchen und Unternehmensgrößenklassen beteiligt.

Warum Unternehmen den KV nutzen

Die Ergebnisse zeigen, dass fast 60 Prozent der Verlager und 85 Prozent der Spediteure ihre KV-Aktivitäten ausbauen wollen. Während in der BME-Logistik-Umfrage 2011 lediglich 36 Prozent an eine steigende Bedeutung des KV im Modalsplit glaubten, sind es 2014 bereits 58 Prozent. „Gründe hierfür sind zunehmend verstopfte Straßen, drohender Fahrermangel und die schlechte Umweltbilanz des Lkw“, betonte Gunnar Gburek, BME-Fachbereichsleiter Logistik. Außerdem habe sich die Schiene im Seehafenhinterlandverkehr als wettbewerbsfähige Alternative erwiesen; ohne sie würde in manchen Häfen nichts mehr gehen.

Für ein Drittel ist außerdem die sogenannte 44-Tonnen-Regelung ausschlaggebend. Danach dürfen auch im Vor- und Nachlauf des KV auf der Straße pro Einheit vier Tonnen mehr als sonst üblich befördert werden. Verlager schätzen den KV zudem als preisgünstige Alternative zum Lkw (78 Prozent der Befragten) und wegen seiner Umweltfreundlichkeit (64 Prozent).

Umfrage-Teilnehmer, die den KV schon heute intensiv nutzen, konnten aber auch Kritik loswerden. So ist knapp die Hälfte der Befragten nach wie vor nicht zufrieden mit der zeitnahen Infor-

mation über den Status der Züge und Sendungen (aktuell 49 Prozent gegenüber 52 Prozent 2011). Dies wird als klarer Nachteil gegenüber dem Verkehr auf der Straße wahrgenommen. Immerhin: 2011 klagten noch 43 Prozent über Unpünktlichkeit, 2014 hat sich diese Zahl halbiert. Gburek: „70 Prozent der Verlager nutzen zwar auch den KV, beschwerten sich aber über die mangelnde Flexibilität des Verkehrsmittels; vor drei Jahren waren es übrigens auch schon 67 Prozent. Hier hat sich gegenüber dem Lkw augenscheinlich noch immer nicht viel getan.“

Warum Unternehmen den KV nicht nutzen

Der Kombinierte Verkehr wird noch nicht von allen Unternehmen genutzt. Sie verweisen vor allem darauf, dass der KV an Geschwindigkeit zulegen könnte. Allerdings hat die aktuelle Umfrage hier eine Verbesserung festgestellt: Diesmal monieren 44 Prozent, dass der KV zu langsam sei. Vor drei Jahren ermittelte der BME noch 54 Prozent. Der anhaltend hohe Wert macht aber deutlich, dass es dem KV trotz fehlender Staus und Sonntagsfahrverbote noch immer nicht gelungen ist, seinen Ruf als langsamer, behäbiger Verkehrsträger loszuwerden.

35 Prozent und damit fast zehn Prozent mehr als vor drei Jahren erklären, dass sie den KV nicht nutzen, weil die Preise zu hoch sind. „Hier rächt sich, dass die Bahn nahezu jedes Jahr die Tarife erhöht, während die Lkw-Preise weitgehend konstant blieben“, sagte Gburek. Der Service der Bahnen sei zu schlecht, bemängeln heute 38 Prozent; 2011 waren es noch acht Prozent weniger. 33 Prozent geben als Begründung für ihre Zurückhaltung an, dass das nächste KV-Terminal zu weit entfernt sei. Zum Vergleich: In der Umfrage von 2011 waren es nur 24 Prozent. Da

beides objektiv nicht nachvollziehbar ist, denn sowohl die Anzahl der Züge als auch der Terminals hat sich in den vergangenen Jahren deutlich erhöht, unterstreicht es den schlechten Ruf der Eisenbahn.

Die Politik ist am Zuge

Ein weiteres Umfrage-Ergebnis lautet: Verlader (85 Prozent) und Service Provider (96 Prozent) sind sich einig, dass es weiterhin Ziel der Politik sein sollte, Güterverkehre auf die Schiene/den KV zu verlagern. „Wenn das zulässige Gesamtgewicht von 44 Tonnen für den KV weiter angehoben wird, wäre dieser noch attraktiver“, geben rund 63 Prozent aller Befragten an. Dies scheint für einige Branchen sehr wichtig zu sein, insgesamt gehen die Gewichte über alle Transporte aber eher leicht zurück. „Mittelfristig sollten nur noch Trailer und Wechselbrücken im Straßenverkehr zugelassen werden, die auch im Kombinierten Verkehr einsetzbar sind“, fordern 53 Prozent.

Verlader geben den Weg vor

Mehr als die Hälfte der Verlader geben dem eigenen Dienstleister vor, welches Verkehrsmittel er einsetzen soll. 36 Prozent überlassen ihm die Wahl und nur zwölf Prozent fordern die KV-Nutzung. Dass sie das notwendige Know-how für eine verkehrsmittelneutrale Ausschreibung haben, bescheinigen sich 70 Prozent selbst. Lediglich knapp acht Prozent holen sich Hilfe von außen und 15 Prozent wollen ihr Wissen diesbezüglich ausbauen, indem sie sich schulen lassen oder kompetente Mitarbeiter einstellen.

Steigende Transportpreise erwartet

Stimmt die Einschätzung der Befragten, muss die deutsche Wirtschaft 2015 mit höheren Beförderungskosten rechnen. Mehr als die Hälfte hält steigende Luftfrachtpreise für möglich.

Ähnlich sieht es beim KV aus. 54 Prozent der Spediteure rechnen mit einer Verteuerung; bei den Einkäufern logistischer Dienstleistungen sind 34 Prozent dieser Meinung. 49 Prozent der Fuhrunternehmen und 41 Prozent der Verlader prognostizieren höhere Preise für Güterverkehre via Lkw. Dass sich Seeschiff-Transporte verteuern, glauben 28 Prozent der Provider und 42 Prozent der Shipper. Nur die Binnenschifffahrt ist in ruhigeren Gewässern unterwegs, hier erwarten weniger als ein Viertel höhere Preise.

Fazit

„Die aktuelle BME Studie zeigt, dass der Kombinierte Verkehr noch viel Potenzial und damit eine große Zukunft vor sich hat. Verlader und Dienstleister sehen zwar auch einige negative Aspekte, aber insgesamt stehen doch fast alle dem KV positiv gegenüber“, fasste Gburek zusammen. Wenn die Politik ein wenig mithilfe, würden schon bald deutlich mehr Güter auf langen Strecken mit der Bahn transportiert, lautet die Einschätzung vieler Umfrageteilnehmer.

www.bme.de ■

Rentieren sich Investitionen in meine Firma auch für meine Familie?

Finden wir gemeinsam mit unseren Partnern der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken Antworten: Persönlich, fair, genossenschaftlich. Mehr Informationen erhalten Sie vor Ort oder unter

vr.de/firmenkunden

Sprechen wir über Ihre Zukunft!

H. Hankemeier, Hankemeier Automobile
Genossenschaftsmitglied seit 1973

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Volksbank 

Was jeder über Ihr Unternehmen erfahren kann:

Veröffentlichung ihrer Bilanz!

Was bedeutet Offenlegung?

Darunter ist die pflichtmäßige Veröffentlichung der Jahres- und Konzernabschlüsse zu verstehen. Damit sollen sich Dritte (z. B. Gläubiger) einen Überblick über die wirtschaftliche Lage Ihres Unternehmens verschaffen können.

Wo können die offengelegten Jahresabschlüsse eingesehen werden?

Diese können unter <http://www.bundesanzeiger.de> kostenlos eingesehen werden.

Bin ich zur Offenlegung verpflichtet?

Verpflichtet sind:

- Kapitalgesellschaften (GmbH, AG, KGaA)
- Personenhandelsgesellschaften ohne eine natürliche Person als persönlich haftender Gesellschafter (z. B. GmbH & Co. KG, OHG)
- e.G. (z. B. Energiegenossenschaften)
- nach Publizitätsgesetz zur Offenlegung verpflichtete Unternehmen (solche die nicht schon als KG zur Offenlegung verpflichtet sind, vor allem Personengesellschaften und Einzelunternehmen).

Besteht die Veröffentlichungspflicht auch bei einer Insolvenz?

Nein, es besteht trotzdem die Pflicht zur Veröffentlichung von Jahresabschlüssen, auch bei einer Nullbillanz.

Gibt es Unterschiede nach Größenklasse?

Je nach Größenklasse gelten unterschiedliche Veröffentlichungsregeln:

Als kleine Gesellschaft gelten Unternehmen, die nicht an zwei aufeinander folgenden Bilanzstichtagen mindestens zwei der Merkmale überschreiten: 4.840.000 € Bilanzsumme, 9.680.000 € Jahresumsatzerlöse und 50 Arbeitnehmer.

Bei mittelgroßen Gesellschaften müssen an zwei aufeinander folgenden Bilanzstichtagen zwei Werte für kleine Gesellschaften übertroffen werden, aber mindestens zwei der folgenden Merkmale nicht überschritten werden: 19.250.000 € Bilanzsumme, 38.500.000 € Jahresumsatzerlöse und 250 Arbeitnehmer.

Große Gesellschaften überschreiten an zwei aufeinander folgenden Bilanzstichtagen mindestens zwei der Grenzwerte für mittelgroße Gesellschaften.

Was habe ich als Kleinstkapitalgesellschaft einzureichen?

Als Kleinstkapitalgesellschaften können Sie die Jahresabschlüsse beim Bundesanzeiger oder beim Unternehmensregister einreichen. Unter bestimmten Voraussetzungen kann auf den Anhang verzichtet werden.

Was habe ich als kleine Gesellschaft einzureichen?

Sie können von der Erleichterung Gebrauch machen und müssen nur Bilanz und Anhang einreichen.

Was habe ich als mittelgroße Gesellschaft einzureichen?

Sie müssen Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnungen, Anhang, Lagebericht, Gewinnverwendungsvorschläge, Bestätigungsvermerk oder den Vermerk der Versagung des Abschlussprüfers einreichen.

Was habe ich als große Gesellschaft einzureichen?

Einzureichen sind Jahresabschluss, Anhang, Lagebericht, Gewinnverwendungsvorschlag, den Vermerks des Abschlussprüfers und Bericht des Aufsichtsrats.

Wo müssen die Unterlagen eingereicht werden?

Diese sind beim Betreiber des Bundesanzeigers, der Bundesanzeiger Verlagsgesellschaft mbH mit Sitz in Köln, einzureichen und von dem Unternehmen im Bundesanzeiger elektronisch bekannt zu machen. Dabei fällt eine Jahresgebühr i. H. v. 5 € bis 10 € an.

Wie kann ich die Unterlagen einreichen?

Eine Einreichung in XML oder XBRL-Format ist ratsam. Dabei belaufen sich die Kosten auf 50 bis 70 €. Die Internetseite des Bundesanzeigers bietet ein Online-Formular zur Übermittlung der Daten im XML-Format.

Wann muss ich die Unterlagen einreichen?

Die Jahresabschlüsse sind unverzüglich und spätestens vor Ablauf des 12. Monats des dem Abschlussstichtag folgenden Geschäftsjahres einzureichen, d. h. ein zum Abschlussstichtag 31.12.14 aufzustellender Jahresabschluss ist spätestens am 31.12.15 einzureichen.

Was passiert bei Fristversäumnis?

In der Regel gehen die Bescheide zur Aufforderung der Offenlegung der Jahresabschlüsse im April raus. Bei Fristversäumnis wird ein Ordnungsgeldverfahren mit der Androhung von Ordnungsgeldern i. H. v. 2.500 € bis zu 25.000 € eingeleitet. Dies wurde für bestimmte Kleinstkapitalgesellschaften auf 500 € und für kleine Gesellschaften auf 1.000 € herabgesetzt. Ordnungsgelder können durch fristgerechtes Nachreichen, innerhalb von sechs Wochen ab Zugang der Androhung abgewendet werden. Dennoch sind 50 € bei Fristversäumnis für Verfahrenskosten zu erstatten. ■

Für jeden Fuhrpark das passende Fahrzeug.

peugeot-professional.de

Ein Angebot nur für gewerbliche Kunden:

PROFIS, DIE SICH BEZAHLT MACHEN. DIE PEUGEOT NUTZFAHRZEUGE.



3-WEGE-FINANZIERUNG

€ 179,- mtl.*

Für den PEUGEOT Boxer Kastenwagen L1H1

Abb. enthält Sonderausstattung.

*Finanzierungsbeispiel für den PEUGEOT Boxer Kastenwagen L1H1, Barzahlungs-/Anschaffungspreis: € 15.892,48; Anzahlung (bonitätsabhängig): € 0,-, Gesamtkreditbetrag: € 15.892,48, Gesamtbetrag der Teilzahlungen (inkl. Anzahlung): € 19.573,24, Schlussrate: € 8.433,24, Laufzeit 48 Monate, Laufleistung: 20.000 km p.a., 1,99 % eff. Jahreszins, 1,97 % Sollzins gebunden p.a. Ein unverbindliches Angebot der PEUGEOT BANK, Geschäftsbereich d. Banque PSA Finance S.A. Niederlassung Deutschland, Siemensstr. 10, 63263 Neu-Isenburg, nur für Gewerbetreibende bei Vertragsabschluss bis 31.03.15., zzgl. MwSt.



PEUGEOT
PROFESSIONAL

MOTION & EMOTION

AUTO PARC FRANCE GmbH

Max-Peters-Str. 21 · 47059 Duisburg · Tel. 0203/3181670
Haedenkampstr. 77 · 45143 Essen · Tel. 0201/3194080
Rellinghauser Str. 330 · 45136 Essen · Tel. 0201/24854810
Saalestr. 15 · 47800 Krefeld · Tel. 02151/579650
Römerstr. 478 · 47443 Moers · Tel. 02841/8808787
Fritz-Thyssen-Str. 6-8 · 45475 Mülheim · Tel. 0208/996640
www.ruhrdeichgruppe.de

RUHRDEICHGRUPPE



Damit Sie sich um Ihre Kunden kümmern können.

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

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

Ihre Vorteile

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

Weitere Informationen gewünscht? Hier finden Sie den richtigen Ansprechpartner:

☎ 0203 31816-78 | ✉ gewerbekunden@ruhrdeichgruppe.de

Azubis mit Migrationshintergrund

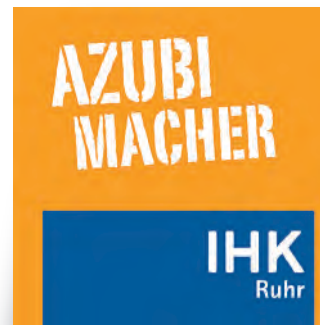
Chance für beide Seiten

Die Ausbildung ist wesentlich für die Fachkräftesicherung von Unternehmen, denn so wird Nachwuchs nach Maß für den eigenen Bedarf geschaffen. Um diese Fachkräfte von morgen zu finden, hilft die IHK zu Essen mit den AzubiMachern, die für die Ausbildungsstellenvermittlung zuständig sind.

Betriebe, die Ausbildungsplätze besetzen wollen, können die Ausbildungsstellenvermittlung kontaktieren und zusammen mit der IHK ein Anforderungsprofil für den neuen Azubi erstellen. Die AzubiMacher gehen dann gezielt auf die Suche nach Lehrstellenkandidaten, führen mit ihnen Vorstellungsgespräche und prüfen die Bewerbungsunterlagen auf Herz und Nieren. Wenn aussichtsreiche Kandidaten gefunden sind, werden die Bewerbungsunterlagen dem Betrieb zur Verfügung gestellt und Fragen zu den einzelnen Bewerbern beantwortet.

Ein Viertel der Jugendlichen im ausbildungsfähigen Alter verfügt über einen Migrationshintergrund, im Ruhrgebiet ist es annähernd ein Drittel. Dieses Potenzial wird laut einer aktuellen Bertelsmann-Studie von den Betrieben jedoch noch nicht zufriedenstellend genutzt.

„Um das zu ändern und die zusätzlichen Vorteile dieser Jugendlichen aufzuzeigen und zugänglich zu machen, gibt es uns Ausbildungsmacher“, erläutert Eva Wilmsmann, die sich zusam-



men mit Mesut Kader bei der IHK speziell um die Vermittlung von Jugendlichen mit Migrationshintergrund kümmert.

Welche Potenziale bringen diese Bewerber mit?

Vielfalt in der Belegschaft gewährleistet unterschiedliche Herangehensweisen an Probleme und kann eine Produktivitätssteigerung begünstigen.

Neben den von den Betrieben erwarteten Grundvoraussetzungen beherrschen Jugendliche mit Migrationshintergrund eine weitere Fremdsprache. Dies kann ganz gezielt genutzt werden, um den Kundenstamm zu erweitern oder zu pflegen. Darüber hinaus befähigen interkulturelle Kompetenzen die Jugendlichen darin, kulturelle Eigenheiten bestimmter Zielgruppen zu berücksichtigen und dementsprechend zu agieren.

Die Erfahrungen der Ausbildungsstellenvermittlung haben gezeigt, dass insbesondere die Vermittlung in Büro- und Handelsberufe erfolversprechend ist.

Hier können die Vorteile, sich in verschiedenen Kulturen auszukennen und mehrere Sprachen zu sprechen, besonders gut genutzt werden.

Beispielsweise berät nun durch die Vermittlungstätigkeit der AzubiMacher ein junger Auszubildender im Lebensmittelgroßhandel seine Kunden auf Türkisch und eine junge Dame mit afrikanischen Wurzeln checkt Hotelgäste nicht nur perfekt auf Deutsch, sondern auch auf Englisch und Französisch ein, da alle drei Sprachen in der Familie täglich gesprochen werden. ■

IHK-Ansprechpartner



Eva Wilmsmann

Ausbildungsstellen-Vermittlerin

Tel.: 0201 18 92-318

E-Mail: eva.wilmsmann@essen.ihk.de



Mesut Kader

Ausbildungsstellen-Vermittler

Tel.: 0201 18 92-310

E-Mail: mesut.kader@essen.ihk.de

Die Vermittlung findet statt im Rahmen der Projekte:

„Passgenaue Besetzung“

Unterstützung von KMU bei der passgenauen Besetzung von Ausbildungsplätzen sowie bei der Integration von ausländischen Fachkräften

Gefördert durch:



„Starthelfende Ausbildungsmanagement“



Mit finanzieller Unterstützung des Landes Nordrhein-Westfalen und des Europäischen Sozialfonds



Ministerium für Arbeit, Integration und Soziales des Landes Nordrhein-Westfalen





Foto: IHK

„Unser Unternehmen beschäftigt Mitarbeiter verschiedenster Nationalitäten in Essen, die unterschiedliche Sichtweisen und Erfahrungen weitergeben können, was ein großer Vorteil für uns ist.“ Hans-Joachim Ida (Manager Human Resources bei IHS), hier mit Azubi Özlem Tuna.

So kann es gehen – ein Unternehmensbeispiel

Die R. L. Polk Germany GmbH ist einer der Betriebe die im letzten Jahr über die Ausbildungsstellenvermittlung der IHK ihren Azubi gefunden hat. Das zu IHS gehörende, international agierende Consulting-Unternehmen ist im Automobilbereich tätig. Bei der Bewerberauswahl wird auf solide Schulleistungen, ein freundliches Wesen sowie auf ein gutes Service- und Dienstleistungsverständnis geachtet.

Auf das Angebot der IHK-Ausbildungsstellenvermittlung wurde das Unternehmen aufmerksam, als im Sommer letzten Jahres kurzfristig ein Auszubildender gesucht wurde. Innerhalb von 14 Tagen wurden dem Unternehmen mehrere Bewerber vorgestellt, so dass die Stelle auch besetzt werden konnte.

„Dabei habe ich die IHK auch als kompetenten Berater kennengelernt, der seine Kandidaten gut einzuschätzen weiß. Und wir sind zufrieden mit unser Wahl“ so Personalchef Hans-Joachim Ida. Entschieden hat sich das Unternehmen für Özlem Tuna, die eine Ausbildung als Kauffrau für Büromanagement sofort beginnen konnte. Sie kann den Schriftverkehr des Unternehmens sowohl in Englisch als auch in Türkisch bearbeiten.

„Schon die Unterstützung bei der Übersetzung fremdsprachiger Informationen durch einen Muttersprachler ist eine nicht zu unterschätzende Hilfe, wenn man bedenkt, dass wir automobiler Informationen aus der gesamten Welt verarbeiten und nicht alle Daten in englischer oder deutscher Sprache im Netz bereitstehen“, Hans-Joachim Ida zu seiner Entscheidung, MitarbeiterInnen mit Migrationshintergrund auszuwählen.

„Schon die Unterstützung bei der Übersetzung fremdsprachiger Informationen durch einen Muttersprachler ist eine nicht zu unterschätzende Hilfe, wenn man bedenkt, dass wir automobiler Informationen aus der gesamten Welt verarbeiten und nicht alle Daten in englischer oder deutscher Sprache im Netz bereitstehen“, Hans-Joachim Ida zu seiner Entscheidung, MitarbeiterInnen mit Migrationshintergrund auszuwählen.



Gerhard Schreiner



Kai Brinkmann



Michael Rest

Typisch Ford:
**lädt viel,
braucht wenig**

**FORD TRANSIT
KASTENWAGEN LKW BASIS**

ESP, Beifahrer-Doppelsitz, Seitenwandverkleidung, halbhoch, 4-fach verstellbarer Fahrersitz

monatliche Leasingrate

€ **179,-¹**



Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.



MOHAG
www.mohag.de

MOHAG Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH
45881 Gelsenkirchen · Grothusstraße 18 · Herr Schreiner: Tel. 0209 36004-27
45141 Essen · Herzogstraße 1 · Herr Brinkmann: Tel. 0201 361361-50
45659 Recklinghausen · Rottstraße 116 · Herr Rest: Tel. 02361 5804-176



¹Monatliche Leasingrate zuzüglich 19 % Mehrwertsteuer, ohne Anzahlung, Laufzeit 48 Monate, Gesamtfahrleistung 40.000 km, zuzüglich 840€ Frachtkosten zuzüglich 19 % Mehrwertsteuer. Ein Angebot der Regeda GmbH, Willy-Brandt-Allee 50, 45891 Gelsenkirchen. Angebot gilt für einen Ford Transit Kastenwagen LKW Basis 290 L2, 2,2-l-TDCi 74kW (100 PS).



Im „point of communication“ werden Ideenfindung, klassisches Business, aber auch Privates zusammengeführt.

Schöne neue Arbeitswelt

Die wichtigsten Bürotrends 2015

Der Wettbewerb wird härter, der Konkurrenzdruck steigt. Noch arbeiten 70 Prozent der Menschen in traditionellen, starren Zellenbüros, doch im Zeichen der rasanten Entwicklung von Informations- und Kommunikationstechnologien wird Flexibilisierung zum Gebot der Stunde. Fünf große Trends bestimmen die Arbeitswelt und prägen die Planung und Gestaltung der Büros von morgen.

Mobilität „total“

Smartphones, Tablets und Notebooks machen das Büro mobil, ortsunabhängig und gewähren freien Datenzugriff – überall und jederzeit. Viele Menschen arbeiten zunehmend auch in dezentralen Business Centern, zu Hause oder unterwegs. Die Möglichkeiten flexibler Büroarbeit werden damit völlig neu definiert.

Vernetzung von Organisationen

Unternehmen entwickeln sich zu Netzwerkorganisationen. Klassische Hierarchien werden zunehmend abgelöst von dezentralen Netzwerken, in denen jeder seine Leistung einbringt – im Team und trotzdem unabhängig von Ort und Zeit. Traditionelle Büroarbeit verliert an Bedeutung. An ihre Stelle treten neue flexiblere Arbeitsformen, die besser auf die flacheren Organisationsstrukturen abgestimmt sind.

Die Verlagssonderveröffentlichung „Büro und Kommunikation“ ist eine Veröffentlichung der commedia GmbH

Redaktion:
commedia GmbH
Fon 0201/87957-0

Anzeigen:
Aschendorff Media & Sales
Fon 0201/5237-464

Kommunikation wird zum Schlüsselfaktor

Dezentralisierung und Flexibilisierung stellen aber auch einen höheren Anspruch an die Qualität der Zusammenarbeit. Geschwindigkeit und Komplexität sind die Treiber der Kommunikationsbedürfnisse. Die moderne Technologie sorgt für den „Speed“, vielschichtige Zusammenhänge verlangen jedoch auch das direkte Gespräch. Dies erfordert geeignete Raumkonzepte für die face-to-face Kommunikation vor Ort.

Der Effizienzdruck steigt

Die Organisation bestimmt den Raum: Gute Büroarchitektur definiert sich zukünftig noch mehr an den Anforderungen für effiziente Arbeitsprozesse. Flächenoptimierungen sowie intelligente Nutzungskonzepte – wie z.B. gemeinsam genutzte Flächen für den Bürobetrieb, sogenannte „shared spaces“, gewinnen stark an Bedeutung.

Gestaltung wird wichtiger: Büros bekommen einen spürbaren Kreativitätsschub

Die großen IT-Konzerne leben es vor, immer mehr Firmen springen auf den Zug auf: Bei den neuen Gebäuden von Apple, Google oder Microsoft lässt man sämtliche Sinne für sich arbeiten und bricht mit den verstaubten Vorstellungen von Büros: Da finden dann schon mal Meetings in einer Gondel statt oder werden Besprechungen in einer kuscheligen „Wohnzimmer-Lounge“ abgehalten. Diese Extravaganz ist aber kein Selbstzweck, sondern dient einem höheren Ziel: Denn Innovationskraft braucht soziale Reibung in einem kreativen Umfeld.

Welche Konsequenzen sich aus diesen Trends für die Planung und Einrichtung von Büros ableiten lassen, spiegelt sich in den nachfolgenden Konzepten wider:

Mittelzone als Begegnungszone

Die Mittelzone nimmt zunehmend eine zentrale Rolle ein: Als „point of communication“ werden hier Ideenfindung, klassisches Business und Privates – mit Rückzugsmöglichkeit – zusammengeführt. Der klassische Arbeitsplatz wird tendenziell gestrafft und verkleinert, die arbeitsplatznahen Freiräume wandern in die Mittelzone. Von einfachen Sitz-/Stehlösungen über Working Cafés oder Crossways bis hin zu kreativen Lounges sind den Einrichtungsideen in diesen Begegnungszonen keine Grenzen gesetzt. Die Unternehmenskultur wird hier in sehr lebendiger Form spürbar. Von wohnlich lebendig bis zeitgeistig urban repräsentiert die Mittelzone modernen Work-Life-Style.

Sitz-/Steh-Arbeitsplätze und Lösungen für die Kommunikation im Stehen

Höhenverstellbare Arbeitsplätze bis zur Stehhöhe sorgen für mehr Bewegung und Abwechslung im Büro. Die Höhenverstellung erfolgt meist elektrisch oder mittels Gasfeder. Kurze Besprechungen im Stehen – mit Unterstützung von Stehtischen und Barstühlen – sind nicht nur aus ergonomischer Sicht sinnvoll, sondern wirken sich auch positiv auf die Effizienz der Kommunikation aus. Studien, zum Beispiel von der University of Missouri zur wachsenden Bedeutung von sogenannten „Stand-up Meetings“ zeigen, dass sie meist zielgerichteter sind als die üblichen Besprechungen im Sitzen.



Frische Farbe und moderne Multimedia-Anwendungen prägen die neuen Warte- und Kommunikationszonen.

Der Arbeitsplatz wird kompakter

Auf Grund der mobilen und platzsparenden Technik werden die Arbeitsplätze wieder deutlich kompakter und reduzierter. Dies gilt sowohl für Einzel- als auch für gemeinsam genutzte Arbeitsplätze. Die arbeitsplatznahen Freiräume werden zunehmend in „shared spaces“ wie Mittelzonen verschoben. Auch wenn wir vom papierlosen Büro noch ein Stück weit entfernt sind, wird der benötigte Stauraum tendenziell weniger. Hauptgrund ist die fortschreitende elektronische Archivierung. Container, Sideboards und Trolleys werden dafür häufiger auch für kurze Besprechungen am Arbeitsplatz verwendet. Dritte Ebenen bzw. Organisationspaneele werden designorientierter und pepen den Arbeitsplatz auf.

Farben & Materialien

Vielfältig und individuell, ohne eindeutige Trends; dafür aber architekturbetont und wohnlicher. Wichtig sind stilsichere Farbwelten, die Stimmungen in Räumen je nach Nutzungszweck beleben oder beruhigen, ohne das Büro in ein Disneyland zu verwandeln.

Technikintegration in den Kommunikationsbereichen

In Besprechungsräumen wird die professionelle Integration neuer Technologien für Visualisierung und Multimediaanwendungen immer wichtiger. Standardisierte Einbaulösungen für Verkabelung, Präsentation und Vernetzung sind state of the art. Während Wireless-LAN längst in den meisten Kommunikationsräumen Einzug gehalten hat, etablieren sich zunehmend auch kabellose Präsentationssysteme. Netzwerk, Beamer oder Fernsehbildschirme lassen sich direkt von mobilen Endgeräten wie Notebooks oder Tablets über WLAN-Technologien ansteuern. Video-Konferenzen – häufig in Form von Web-Konferenzen – sind weiterhin stark im Kommen. Das erfordert die Planung geeigneter Raum- und Verdunkelungslösungen, die Net-Meetings in hoher technischer Qualität unterstützen. ■



Moderne Bürolösungen für Selbstständige

Flexibles Büro im Business Center

Die Einrichtung eines Büros bedeutet eine nicht unerhebliche finanzielle Belastung: Möbel, Geräte wie Kopierer und Faxgerät und eventuell eine Küche wollen bezahlt werden, hinzu kommen die Maklergebühren und eine Kautionsmuss auch gestellt werden.

Die Wartezeit auf einen Kommunikationsanschluss kann leider auch heute noch sehr lang sein. Zu allem Überfluss sind moderne Einzelbüros in guter Lage sehr selten, Räume mit Blick auf den Garagenhof dominieren den Markt. Doch was tun? Eine Alternative sind die Bürolösungen wie zum Beispiel im Business Center Saarn in Mülheim an der Ruhr.

Mit dem Laptop und dem Aktenordner unter dem Arm in das Büro setzen und sofort mit der Arbeit loslegen, ohne auch nur eine Sekunde in die Einrichtung investiert zu haben: genau das bieten Business Center. Hier gibt es voll ausgestattete Büroräume und die Infrastruktur und Services, die für ein Büro benötigt werden. Von der sofort freigeschalteten Telefonnummer bis hin zur Büroreinigung ist alles organisiert. Vergleichbar sind Business Center mit dem Komfort eines Hotels, nur dass nicht die Übernachtung, sondern die Nutzung eines Büros angeboten wird. Business Center bieten Büros zu Festpreisen an, die die Kosten kalkulierbar machen. Und sollte die Auftragslage es erfordern, kann das Büro mit nur einem Monat Frist gekündigt werden.

Wer als Selbstständiger den Arbeitskollegen vermisst, ist in einem CoWorking-Space, wie ihn zum Beispiel das Business Center Saarn anbietet, gut aufgehoben: hier teilen sich mehrere Selbstständige oder Freiberufler den Arbeitsraum und profitieren neben den niedrigeren Kosten vor allem von der Arbeitsatmosphäre. Der Trend zum CoWorking stammt ursprünglich aus den großen Metropolen, wo sich Kreative zu Communities zusammengefunden haben. Inzwischen hat sich das Konzept verbreitet und auch andere Zielgruppen erreicht: Unternehmer mit viel

Außendiensttätigkeiten oder Gründer in Teilzeit, die zwar ein Büro benötigen, aber nicht den finanziellen Aufwand für ein komplett eigenes Büro tragen wollen. Angestellte mit langem Fahrtweg nutzen immer mehr die Möglichkeit des Home-Office, bemängeln dabei aber oft die fehlende Trennung zwischen Arbeit und Privatem und den fehlenden Kontakt zu anderen Menschen. Ein CoWorking-Space in der Nähe ist dann eine gute Alternative. Arbeitet ein Unternehmer lieber von zuhause aus, stellt sich ihm die Frage nach dem Außenauftritt. Nicht nur, dass aufgrund der Impressumspflicht die Privatadresse für jedermann sichtbar im Internet steht: per Google Streetview und Bing Vogelperspektive kann sich auch gleich jeder die Lage des Grundstücks und die Fassade des Wohnhauses ansehen. Einen seriöseren Eindruck auf Kunden und Geschäftspartner macht da in vielen Fällen eine Geschäftsadresse in einem Bürogebäude. Einige Business Center bieten für diesen Fall rechtlich anerkannte virtuelle Büros, bei dem die Adresse des Centers sowie die Telefonnummer genutzt werden können, ohne dabei tatsächlich einen Büroraum zu belegen.

Das Geschäftsleben von Selbstständigen ist vor allem durch den ständigen Wandel geprägt: finanziell gute und schlechte Zeiten wechseln sich ab und die Anforderungen ändern sich permanent. Das Büro sollte sich diesen Änderungen flexibel anpassen können. Der Dreiklang Eigenes Büro – CoWorking – Virtual Office bietet Selbstständigen genau das: eine einfache Anpassung der Bürolösung an die jeweiligen Erfordernisse und das ohne großen Aufwand. Die Adresse des eigenen Unternehmens bleibt immer gleich, welche Bürolösung dahinter steht kann der Unternehmer jederzeit neu entscheiden, ohne dass die Kunden dies bemerken. ■



Fotos: Business Center Saarn

Das Business Center Saarn in Mülheim an der Ruhr in einem historisches Haus untergebracht. Holzdielen und hohe Decken harmonisieren mit moderner Technik und Design-Innenausstattung.

Ratgeber E-Rechnungen

Große Chance zur Kosteneinsparung

Die elektronische Rechnung verbreitet sich zunehmend in Deutschland. Grund dafür ist das einheitliche Datenformat ZUGFeRD 1.0, mit dem Rechnungen elektronisch versendet, empfangen und verarbeiten werden können.



„Inzwischen haben über 1.500 Softwarehersteller, Unternehmen sowie die öffentliche Verwaltung das frei zugängliche ZUGFeRD-Format 1.0 in seiner finalen Version von der FeRD-Webseite heruntergeladen“, erklärte Stefan Engel-Flehsig, Leiter des Forums elektronische Rechnung Deutschland (FeRD). Dr. Sabine Hepperle, Abteilungsleiterin für Mittelstandspolitik im Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

(BMWi), begrüßt ebenfalls den Schritt von Wirtschaft und öffentlicher Verwaltung zur elektronischen Rechnung und zum neuen ZUGFeRD-Format: „Mit der elektronischen Rechnungslegung und dem ZUGFeRD-Datenmodell können Geschäftsabläufe optimiert, insbesondere kleine und mittlere Unternehmen von Bürokratie entlastet und Kosten gespart werden. Darin liegt ein erhebliches Effizienzpotenzial.“

Zurzeit beträgt der Anteil elektronischer Rechnungen am gesamten Rechnungsaufkommen von rund 32 Milliarden Rechnungen pro Jahr in Deutschland noch weniger als 10 Prozent. „Doch die Erfahrungen mit kleinen und mittleren Unternehmen zeigen, dass ein elektronischer Rechnungsversand wirtschaftlich äußerst attraktiv ist: Gegenüber manueller Bearbeitung können 70 bis 80 Prozent der Kosten eingespart werden“, betonte Jürgen Biffar, Mitglied im Hauptvorstand des Verbands BITKOM. Eine wichtige Voraussetzung für die gewünschten Kostenersparnisse sei, so Biffar, ein einheitliches Datenformat, das sowohl in der Wirtschaft wie in der öffentlichen Verwaltung eingesetzt werden kann.

Entwickelt wurde das ZUGFeRD-Format vom Forum elektronische Rechnung Deutschland (FeRD) unter dem Dach der vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie geförderten Arbeitsgemeinschaft für wirtschaftliche Verwaltung (AWV e.V.). An der

Entwicklung beteiligt waren Unternehmen aus der Automobilindustrie, der Konsumgüterbranche, dem Bankensektor, dem Gesundheitswesen, der Software-Industrie, aber auch die öffentliche Verwaltung. Die grenzüberschreitende Nutzbarkeit des neuen Formates ist dabei ein wichtiges Kriterium. Alle Informationen rund um den neuen Standard zur elektronischen Rechnungslegung sind in der Broschüre „ZUGFeRD – Standard für elektronische Rechnungen“ zusammengefasst. Sie steht zum kostenlosen Download hier zur Verfügung: www.bitkom.org/de/publikationen/38337_79446.aspx ■

_DER DUCATO.

TRANSPORTER EINER NEUEN GENERATION.

**DUCATO EASY FÜR
€ 14.990,-***

MEHR TECHNOLOGIE. MEHR EFFIZIENZ. MEHR WERT.
 Sie sehen, der Ducato hat immer mehr zu bieten: modernste technologische Lösungen, einen der besten Verbrauchswerte seiner Klasse, enorme Ladekapazitäten und ein beeindruckendes Design.

www.fiat-professional.de

Ihr Fiat Professional Partner:

FCA Motor Village Germany GmbH, Center Essen
 Haedenkampstr. 71-73
 45143 Essen
 Tel.: 0201/31950-0
 E-mail: info.essen@fiat.com
www.essen.motorvillage.de

* Aktionsangebot zzgl. MwSt. und inkl. Überführungskosten für gewerbliche Kunden für nicht bereits zugelassene Neufahrzeuge für Ducato Kastenwagen 28 115 Multijet II (Version 290.SLG.4), gültig bis 31.03.2015. Nicht kombinierbar mit anderen Angeboten. Abbildung enthält Sonderausstattung.

Reisen, Tagen, Präsentieren

Die Verlagssonderveröffentlichung
„Reisen, Tagen, Präsentieren“
ist eine Veröffentlichung der
commedia GmbH

Redaktion:
commedia GmbH
Fon 0201/87957-0

Anzeigen:
Aschendorff Media & Sales
Fon 0201/5237-464



Foto: michaeljung – Fotolia.com

Auf dem Weg zum Termin: Wer stressfrei angereist ist, kann vor Ort um so besser arbeiten.

Geschäftsreisen richtig planen Keine Fahrt ins Blaue

Geschäftsreisen können interessant und spannend sein, aber sie sind kein Urlaub. Ob sie erfolgreich sind, entscheidet sich an anderen Kriterien als bei Ferienreisen. Es bedarf daher auch anderer, meist komplexerer Vorbereitungen. Vor allem bei Auslandsreisen.

„Geschäftsreisen sind berufsbedingte Ortsveränderungen außerhalb der regelmäßigen Arbeitsstätten und der Wohnung des Reisenden“ – so zeitlos trocken steht's in „Gablers Wirtschaftslexikon“. Es geht also um Arbeit. Man könnte indes meinen, in Zeiten umfassend globaler Vernetzung, mit Internet, Smartphones und Videotelefonie, seien Reisen im Auftrag des Unternehmens zunehmend überflüssiger Luxus. Falsch. Es gibt immer noch zahlreiche Momente in Geschäftsbeziehungen und auswärtigen Engagements, da persönlicher Kontakt und Kenntnis der Situation „vor Ort“ gefragt sind. Das gilt für mittelständische Unternehmen wie für Weltkonzerne. Allerdings kommt es angesichts globaler Kommunikationswege mehr denn je darauf an, Geschäftsreisen so auf den Punkt zu planen, dass wirklich nur mehr Entscheidendes auf der Agenda steht. Wobei solche Effizienz nicht bedeutet, dass Menschliches, dass „die Chemie“ in den Gesprächen keine Rolle spielte. Im Gegenteil.

Das AA informiert von A bis Z

Häufiger als beim Urlaub werden Geschäftsreisende mit Ländern zu tun haben, von denen ihnen zunächst wenig bekannt ist. Und sie begeben sich nicht in wohlgeschützte Ferien-Resorts, sondern mitten ins Alltagsleben. Da stellen sich zuerst ganz grundlegende Fragen nach Sicherheit und Reisebestimmungen. Die Antworten finden sich auf der Website des Außenministeriums: www.auswaertiges-amt.de. Zum Beispiel die aktuellen „Reisewarnungen“ oder „Teilreisewarnungen“: Wegen Kriegen, Bürgerkriegen, unkontrollierter Kriminalität oder Seuchen wird bei derzeit rund 25 Regionen von der Einreise abgeraten. Für alle anderen Länder, von A bis Z, listen die „Reise- und Sicherheitshinweise“ des AA grundlegende Fakten auf: Die Adressen aller deutschen Vertretungen im Land, Einreise- und Zollbestimmungen, Währung, Geldversorgung, Verkehr und Infrastruktur, Klima, Krankheiten und andere Risiken, Impfhinweise. Was innerhalb Europas kaum mehr eine Rolle spielt, muss bei Reisen in viele Regionen noch bedacht werden – und zwar rechtzeitig.

Unter weiteren Menüpunkten liefert das AA recht ausführliche Informationen über Wirtschaft, Kultur, Bildung, Innen- und Außenpolitik des jeweiligen Landes. Doch natürlich sollte man sich vor der Reise noch eingehender mit dem Land beschäftigen – nicht zuletzt mit Sitten und Gebräuchen. Wer als Urlauber im Ausland von einem Fettnapf in den nächsten torkelt, macht sich vielleicht als ignoranter Fliegel unbeliebt, riskiert aber sonst nichts. Bei Geschäftsreisen können Unkenntnis, Missverständnisse und falsche Signale ganze Projekte kippen lassen und böse ins Geld gehen. Man sollte also, zum Beispiel, wissen, wie man seine Geschäftspartner begrüßt – und wie auf keinen Fall. Man sollte wissen, bei welchen Gelegenheiten übers Business gesprochen werden kann und wann es als grob unpassend gilt.

Gefragt ist kulturelle Kompetenz

Ganz entscheidend sind für Geschäftsreisende natürlich Kenntnisse darüber, wie in der jeweiligen Kultur Zustimmung und Ablehnung signalisiert werden. Denn so eindeutige Aussagen wie „ja“ und „nein“ sind oft nicht zu erwarten. Gerade ein klares „Nein“ ist in vielen Kulturen beinahe tabu; da vermutet man leicht vorsichtige Zustimmung, wo in Wahrheit eisige Ablehnung gemeint ist. Ähnliche Irritationen können sich auf vielen, scheinbar

nebensächlichen Feldern ergeben. Zum Glück gibt es heute einige Publikationen zu solchen Fragen „kultureller Kompetenz“; auch ein Blick ins Internet hilft oft. Zu den Stichworten „China“ und „essen“ findet sich etwa die Information, dass man seinen chinesischen Gastgeber auch bei geschicktester Stäbchen-Handhabung nicht fröhlich stimmt, wenn man bemüht immer wieder seinen Teller leer isst. Denn das signalisiert: War zu wenig. Beim Essen punkten kann man übrigens nicht nur im fernen Ausland. In Bayern, zum Beispiel, muss man eine Weißwurst nicht „zutzeln“ wie die Einheimischen. Aber es hilft, wenn man sie mit Anstand aus der Pelle holt.

Business und Economy

„Economy statt Business“ – auf diese Formel kann man einen Trend zu kostenbewusster Reiseplanung in vielen Unternehmen bringen. Doch das Prinzip „Economy“ stößt an Grenzen. Je weiter die Reise führt, je länger sie dauert und je komplizierter sie ist, desto mehr „Business“ ist sinnvoll. Wer sich stundenlang in die „Holzklasse“ gequetscht hat und zwischendurch noch auf harten Bänken warten musste, wird in anschließenden Verhandlungen schwerlich seine Bestform abrufen können. Von fehlender Arbeitsmöglichkeit unterwegs gar nicht zu reden. Auch Umsteige- und Ankunftszeiten sowie Flexibilität spielen eine wichtige Rolle: Manager oder Angestellte, die stundenlang auf irgendeinem „Hub“ Anschlussflüge erwarten, zu ungünstigen Zeiten am Reiseziel ankommen und dann womöglich des gebuchten Rückflugs unter Zeitdruck stehen, die zahlen am Ende vielleicht teuer für billige Tickets.

Wer bei der richtigen Mischung aus „Economy“ und „Business“ nicht auf das komplette Know-how im eigenen Haus zurückgreifen kann, findet im Internet zahlreiche Portale mit Tipps – vom Umgang mit Jetlag bis zur Buchung von Mietwagen. Es gibt aber auch Agenturen, die sich ganz auf die komplette Organisation von Geschäftsreisen spezialisiert haben, wie zum Beispiel www.carlsonwagonlit.de oder www.geschaeftsreisen.de. Am 23. Juni 2015 veranstaltet der „Verband Deutsches Reisemanagement e.V. (VDR)“ im Dortmunder Mercure Hotel einen „Praxistag Geschäftsreisen“: Praktiker aus verschiedensten Bereichen des Travel Managements in neun Fachforen für den Mittelstand Impulse, Tipps und Anregungen rund um Reiseplanung, -buchung, und -einkauf. www.vdr-service.de ■



Kultur | Kongress | Zentrum
STADTHALLE
 Mülheim an der Ruhr



**Bereit für ein neues Jahr
 voller EVENTualitäten?**

Tagungen, Kongresse und Events
 von 10 bis 1.100 Personen

Topaktuelle Licht-, Ton- &
 Medientechnik

Innenstadtnah – direkt an der Ruhr

Besichtigung gewünscht?

Telefon: 0208 / 940 960

**Besuchen Sie uns vorab online
 unter www.google.de/maps**

www.stadthalle-muelheim.de

Präsentationen nicht nur einer Software überlassen

Darf ich vorstellen?

Unternehmen, Abteilung, Produkt, Plan, Idee – es gibt viel vorzustellen im Geschäftsleben. Erfolg hat dabei nur, wer sich und sein Publikum nicht quält. „Ein paar Powerpoint-Folien“, das reicht nicht. Man muss sich schon selbst Gedanken machen.

Manche Klassiker sterben einfach nie aus. Zum Beispiel, dass Vorträge und Präsentationen immer mit einer technischen Panne beginnen. Früher waren es klemmende Diaprojektoren, leiernde Videogeräte, schief stehende und unscharf eingestellte Overhead-Geräte. Heute sind es Laptop und Beamer, die nicht hochfahren, sich nicht verbinden, die abstürzen, einfrieren oder dem genervten Publikum nur eine „Error“-Meldung zeigen. Dazu die Hardware-Evergreens: Verlängerungskabel zu kurz, Verdunkelung streikt, Licht lässt sich nicht dimmen ... Ärgerlich! Wer mit dem Laptop anreist oder gar nur mit einem USB-Stick, sollte nicht nur daheim geprüft haben, ob alles funktioniert. Sondern auch vor Ort, mit dem vorhandenen Equipment. Ein Einwurf wie „Hoffentlich klappt's auch“ kann sympathisch wirken – wenn es dann klappt. Wer aber am Beginn seiner Präsentation hilflos stammelnd nach Hausmeister oder Techniker fragt, verschwendet Zeit und Geduld seiner Zuhörer.

Folien als Hilfsmittel klug einsetzen

Die Technik aber ist beileibe nicht alles. Eher im Gegenteil. Das Wort „Powerpoint“ zum Beispiel löst bei Vielen reinen Schrecken aus, weil sich andere so gern hinter der vermeintlich alleskönnenden Software verstecken. „Ich schicke Ihnen mal ein Powerpoint“ als Antwort auf eine schlichte Frage ist leider Alltag im Geschäftsleben. Wo dieses Prinzip auf Präsentationen übertragen wird, sind Langeweile und Unverständnis programmiert. Denn in Wahrheit kommt man nicht drumherum: Es gilt, einen kleinen, informativen, verständlichen und lebendigen Vortrag zu halten. Man muss in der Lage sein, das Thema selbst mit eigenen Worten zu erklären. Farbige Folien können nur Hilfsmittel sein und wollen klug eingesetzt werden.

Einschlägige Ratgeber listen unzählige Fehler, die man dabei machen kann: Zu viele, schnell wechselnde Folien. Bunt statt farbig. Grafisches Chaos aus allen Software-Gimmicks, die man im Programm entdeckt hat. Texte, die erst projiziert und dann vom Redner leiernd vorgelesen werden. Besser wären: Reduktion auf Wesentliches. Gemessenes Tempo. Übersichtlichkeit. Grafiken als plakative Illustration, kurze Texte als prägnante Zusammenfassungen des Gesagten. Wie es geht, das wird in zahlreichen Büchern und auch online erklärt.



Foto: Jonas Glaubitz - Fotolia.com

Sich selbst präsentieren kann man lernen

Schön ist es, wenn man die Erstellung einer solchen Präsentation Profis oder erfahrenen Kollegen überlassen kann. Dennoch muss man sich mit dem Gebotenen vertraut machen – inhaltlich und technisch. Damit man das Programm auch starten kann, die richtigen Folien ohne Suchen öffnen und mit den eigenen Worten sinnvoll synchronisieren kann. Es bleibt dabei: Der oder die Vortragende darf sich nicht hinter der elektronischen Präsentation verstecken; er oder sie muss das Publikum ansprechen und sich selbst „präsentieren“. Sollte also die letzte Folie in Ihrer aktuellen Präsentation zufällig etwas wie „Dank für Aufmerksamkeit“ enthalten – gleich mal wegstreichen. Geht gar nicht. Das sagt man nun wirklich selbst – wenn das Licht wieder an ist. Für das letzte Beamer-Bild findet sich gewiss Sinnvolleres.

Zum Glück gibt es für alles Rat und Hilfe, gedruckt und online: für die Auswahl und Bedienung des technischen Equipments, den sinnvollen Einsatz der Software – und auch für den Einsatz der eigenen Person beim Präsentieren. Man muss kein begnadeter Alleinunterhalter sein. Aber es lohnt sich, am eigenen Auftritt zu arbeiten: Stimme, Tempo, Gestik, Augenkontakt – das alles lässt sich lernen. Spürbare Begeisterung fürs eigene Unternehmen oder Team, für das präsentierte Produkt oder Projekt ist gewiss eine gute Voraussetzung, wenn der Funke überspringen soll. ■

Tagungen müssen
nicht langweilig sein

Miteinander ins Gespräch kommen

Foto: contrastwerkstatt - Fotolia.com



Elektronische Kommunikation schön und gut, aber manchmal zeigt sich: Wir müssen reden. Uns in der Gruppe austauschen, von Angesicht zu Angesicht. Das nennt man dann Tagung. Das Wort klingt etwas langweilig, aber es gibt viele Wege, solche Treffen spannend zu machen.

Der gute Verlauf einer Tagung hängt natürlich in erster Linie vom Grundsätzlichen ab. Zuallererst von der Identifikation eines wichtigen Themas, von der zugespitzten Formulierung einer ergiebigen Fragestellung. Nicht minder wichtig ist die Definition der richtigen Zielgruppe, der einzuladenden Teilnehmer. Schließlich kommt es auf die Referenten an. Fachliche Kompetenz allein ist kein Garant für Erfolg: Wer wäre nicht schon bei einem wichtigen, aber ausufernd-langweiligen Tagungsbeitrag schläfrig geworden, in der Hoffnung, dass man das alles sicher irgendwann nachlesen kann? Das ist aber nicht Sinn eines Live-Austausches; deshalb sind Referenten Gold wert, von denen man weiß, dass sie ihr Publikum auch zu fesseln wissen – womöglich sogar während der gefürchteten Dämmerphase nach dem Mittagessen. Bei alledem sollte darauf geachtet werden, dass die Tagung ihrem griffig formulierten Gesprächsgegenstand inhaltlich auch gerecht wird. Zu den unangenehmsten Eindrücken, die man von Tagungen mitnehmen kann, gehört „Thema verfehlt!“

Impulse, Dialoge, neue Perspektiven

Wenn die wichtigsten Zutaten stimmen, ist es an der Zeit, sich über die Dramaturgie des Tagesprogramms Gedanken zu machen. Es muss durchaus keine öde Abfolge von Einleitung, Grußworten, Referaten, Mittagspause, Referaten, Kaffeepause, Diskussion und Schlussworten sein. Ohne sich in die Nähe überdrehter „Event“-Spiele zu begeben, kann man heute aus einer Vielzahl von belebenden Tagungs-Werkzeugen wählen. Bewährt sind Workshops zu Einzelthemen, in denen Teilnehmer aktiv werden und Ergebnisse anschließend im Plenum zusammenfassen. Auf dem Podium kann man, wenn es das Thema erlaubt, Vertreter unterschiedlicher

Auffassungen ein anregendes Streitgespräch führen lassen. Auch „Impulsreferate“ sind besonders spannend, wenn sie eine etwas provokante These vorbringen. Immer öfter wird auch versucht, unter einem Thema Vertreter unterschiedlicher Berufe zusammenzubringen, die einander im Dialog ganz neue Perspektiven eröffnen können. Auch firmenintern schadet es nicht, wenn zu einem bestimmten Thema auch Vertreter „fremder“ Abteilungen gehört werden – das Potenzial solch „interdisziplinären“ Vorgehens wird erst in jüngerer Zeit so recht entdeckt.

Es ist wohl nicht die schlechteste Idee, einem externen Moderator oder einer Moderatorin die Leitung der Tagung in die Hand zu geben. Keine Dampfplauderer, aber doch Profis mit Affinität zum Thema und der Fähigkeit, Menschen miteinander ins Gespräch zu bringen und den Tag mit Charme und Nachdruck zu strukturieren. Bei Tagungen in internationalem Rahmen ist über Simultandolmetscher nachzudenken. Mit Schulenglisch als kleinstem gemeinsamem Nenner besteht doch die Gefahr, dass subtilere Differenzierungen verloren gehen oder gar massive Missverständnisse entstehen.

Hotels, Kinos, Schlösser und Museen

Was den Tagungsort betrifft, bietet schon unsere Region eine unglaubliche Auswahl. Neben zahlreichen Hotels unterschiedlichsten Zuschnitts halten Kongresszentren, Zechen und andere ehemalige Industriebetriebe, Fußballstadien, Schlösser, Kinos, Museen und Ruhr-Schiffe Tagungsräume nebst technischer Ausrüstung bereit. Versteht sich, dass auch beim Thema Tagung mehrere Agenturen Hilfestellung bieten – bis hin zur kompletten Planung und Abwicklung. Welchen Aufwand man betreibt, hängt natürlich von Umfang und Stellenwert der Veranstaltung ab. Sicher ist: Es gibt jede Menge Tagungen. Da gilt es, sich durch Qualität abzuheben. Damit genügend Gäste erstens die Anreise nicht scheuen – und zweitens mit dem Gefühl wieder abreisen: Das hat sich gelohnt. ■

meo ONLINEMARKT

■ Immobilien

Hausmeisterservice Winterdienst
Entrümpelung, Tel. 0208/38615502
www.rundumihrrhein-NRW.de

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

• Hausverwaltung/Immobilien/
Finanzierungen/Versicherungen
www.ih-maklerbuero-schaefer.de

■ Personalberatung

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

■ Raumbegrünung

Hydrokulturen – Kunstpflanzen
www.hydro-studio.de

■ Schädlingsbekämpfung

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

■ Taubenabwehr

TAUBENABWEHR SKOR
Tel.: 0800/8886661
www.die-kammerjaeger.de

■ Telefondienstleistung

Zeigen Sie mit TDH-HAASE (UG) dem Stress die Rote Karte!
Der Telefondienstleister für Handwerker
u. Selbstständige. Professionell +
kostenreduzierend: 7.00-19.00 Uhr
(Partner des Handwerks)
www.tdh-haase.de

■ Unternehmensberatung

FAIT Versicherungsmakler
www.fait-versicherungen.de

■ Werbung

Wir machen Werbung bezahlbar!
www.agentur-k3.de

- Decoration und Grafik Design
www.goodstuff-deco.de

SO WERDEN SIE GEFUNDEN

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

Dabei hatten Sie sich so viel von Ihrer neuen www-Adresse versprochen. Kein Grund zur Verzweiflung – nutzen Sie den meo-Onlinemarkt! Lassen Sie Ihre www-Adresse mit einer kurzen Werbebotschaft hier eintragen. Die monatlichen Kosten betragen für **2 Zeilen lediglich 16,90 Euro, für jede weitere Zeile zahlen Sie 8,45 Euro**, jeweils zzgl. MwSt. Eventuelle Preisanpassungen zum Tarifwechsel behalten wir uns vor. Wenn auch Ihr Internetauftritt demnächst schneller gefunden werden soll, faxen Sie einfach diese Couponanzeige ausgefüllt an unsere **Telefaxnummer (0251) 690 804 801** oder rufen Sie uns an unter **Telefon (0251) 690 47 94**

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

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

Rubrik: _____ folgender Text:

Firma	Name	Bankverbindung:	
		Bank	BIC
Straße, Hausnummer	Postleitzahl, Ort	IBAN	
Telefon	E-Mail	Datum, Unterschrift	

PERSONALIEN

Geburtstage im Februar

70 JAHRE

Klaus-Dieter Muscheidt, Mitglied des Berufsbildungs- und Schlichtungsausschusses sowie Mitglied der Arbeitsgruppe Berufseignungstest (BET) und Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Ausbilderprüfung“, Essen

Wolfgang Vestring, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Industriemechaniker/-in“, Essen

65 JAHRE

Friedolf Körver, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Fachinformatiker/-in Fachrichtung Systemintegration“, Essen

Karl-Heinz Lippe, Mitglied des Verkehrsausschusses der IHK, Essen

Prof. Dr. rer. pol. Manfred Selke, Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Geprüfter Personalfachkaufmann/-frau“, Bochum

60 JAHRE

Gerda Droletz, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Drogist/-in“, Essen

50 JAHRE

Detlef Deckmann, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Industriemechaniker/-in“, Grevenbroich

Bernd Kallenbach, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Technische/r Produktdesigner/-in“, Marl

Frank Peifer, stellv. Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Bürokaufmann/-frau“, Bottrop

Olaf Rabsilber, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Immobilienkaufmann/-frau“, Oberhausen

Gerd Ribbeheger, stellv. Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Kraftwerker/-in“, Haltern am See

Firmenjubiläen

50 JAHRE

Reiner Haase Stores und Textilvertrieb e. K.
Essen, 1. März 2015

Ingenieurgesellschaft Striewisch mbH
Essen, 9. März 2015

25 JAHRE

Extra Drive GmbH – Fahrtraining
Mülheim an der Ruhr, 26. März 2015

Otto Schlosser Steuerberatungsgesellschaft mbH
Essen, 13. März 2015

Gründungsunterstützung für Universitäten und Forschung: Das NRW.BANK.Venture-Center



Innovationen und technologische Entwicklungen sind ein wichtiger Eckpfeiler für den Standort Nordrhein-Westfalen. Der Transfer von Forschungsergebnissen in die Wirtschaft und in neue Start-ups spielt dabei eine wichtige Rolle. Das neu gegründete NRW.BANK.Venture-Center schafft gründungsaffinen Wissenschaftlern einen Zugang in die Gründerszene.

Die Gründung eines eigenen Unternehmens kann lukrativer sein als der Verkauf der Forschungsergebnisse an einen internationalen Konzern und bietet zusätzlich die Chance zur Selbstverwirklichung. Doch viele Wissenschaftler wissen nicht, dass sich ihr Forschungsergebnis für eine Gründung eignet. Das NRW.BANK.Venture-Center hat das Ziel, den Dialog mit Forscherteams an Universitäten und

Forschungsinstituten in Nordrhein-Westfalen aufzunehmen und diese für das Thema Gründung zu sensibilisieren. Vielversprechende Entwicklungen und Innovationen, die Potential für eine Unternehmensgründung vermuten lassen, werden dann durch das NRW.BANK.Venture-Center begleitet.

Die spezialisierte Beratungsstelle bündelt dabei das Beratungsangebot der NRW.BANK und kombiniert sie mit den am Markt vorhandenen Förder- und Beratungsangeboten. Netzwerkpartner bringen weiteres Know-how zum Beispiel zur Klärung von Patentfragen oder zu Forschungszuschüssen in die Beratung ein.

Weitere Informationen: www.nrwbank.de

Filmstudio Glückauf „Rü2Musik“

Die neue Reihe „Rü2Musik“ präsentiert jeden Monat auf der Bühne des Filmstudio Glückauf in Essen- Rüttenscheid ein Konzert mit zeitgenössischen Klängen zwischen Elektronik, Hörspiel, Klangkunst, Neuer Musik, improvisierter Musik und Jazz. Dazu wird jedesmal ein Gast eingeladen, der sich zunächst solistisch vorstellt und danach mit drei Musikern der prominent besetzten, fünfköpfigen Rü2Band eine improvisierte Abenteuerreise wagt.

Am 10. März begrüßt „Rü2Musik“ mit dem Vibraphonisten Stefan Bauer einen Musiker, der „als einer der originellsten und kreativsten Kräfte im zeitgenössischen Jazz“ gilt.

Geboren in Recklinghausen, lebt Stefan Bauer heute im New Yorker Stadtteil Brooklyn und pendelt als Vibraphon- und Marimba-Virtuose nicht nur zwischen USA und Europa, sondern trifft sich seit Jahrzehnten

bei Konzerten und Festivals „von Abidjan bis Zürich“, bei Rundfunk- und CD-Produktionen weltweit. Er gab Konzerte im New Yorker Jazz Club „Blue Note“, beim New Jazz Festival in Moers, beim Jazzkaar Jazzfestival in Estland, eine Woche lang beim „Jazz at the Lincoln Center“ in New York und in Brooklyn mit BIO, dem Brooklyn Improvisers Orchestra.

Weitere Informationen: www.rü2musik.de

Foto: Volker Beusthausen



Vibraphonist Stefan Bauer ist im März zu Gast im Filmstudio Glückauf.

Zollverein Eine gute Bilanz und viele neue Pläne



Foto: Jochen Taack/Stiftung Zollverein

Das UNESCO-Welterbe Zollverein besuchten im vergangenen Jahr rund 1,5 Millionen Menschen. Die Besucherzahlen waren damit die höchsten seit dem Kulturhauptstadtjahr 2010. Mit der Entscheidung für den Neubau des Fachbereichs Gestaltung der Folkwang Universität der Künste, einen Hotelneubau und den Ausbau der Sauger- und Kompressorenhalle zu einer Convention Hall wurden zudem wichtige Meilensteine für die Standortentwicklung gesetzt. Besonders positiv wertet Hermann Marth, Vorstandsvorsitzender der Stiftung Zollverein, die Entscheidung

der RAG AG, den neuen Unternehmenssitz ab Mitte 2015 auf dem Gelände der Kokerei Zollverein zu errichten.

Fast ein Drittel der Gesamtbesucher des Welterbes Zollverein sind Gäste des Denkmalpfades ZOLLVEREIN®, des Ruhr Museums oder des Portals der Industriekultur. Neben rund 150.000 Führungsteilnehmern im Denkmalpfad war die Ausstellung „1914 – Mitten in Europa“ von Ruhr Museum und LVR-Industriemuseum, eine der größten Ausstellungen zum Gedenkjahr an den Ausbruch des Ersten Weltkrieges deutschlandweit, mit 75.000 Besuchern auch zugleich eine der erfolgreichsten Ausstellungen auf dem Welterbe. Auch die Sonderausstellung „Chargesheimer. Die Entdeckung des Ruhrgebiets“ wurde vom Publikum begeistert angenommen: Mit bereits mehr als 35.000 Besuchern gilt sie als erfolgreichste Foto-Schau des Ruhr Museums. Insgesamt kamen 2014 mehr als 250.000 Besucher in die Ausstellungen und zu den Veranstaltungen des Regionalmuseums.

www.zollverein.de

Verlagssonder- veröffentlichung

46.877
Exemplare
(Druckauflage
4. Quartal
2014)

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN
FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

Mai 2015

Maschinenbau



Foto: christian42 - Fotolia.com

Wirtschaftsraum Oberhausen



Foto: marlin69 - Fotolia.com

Anzeigenschluss ist am
14. April 2015

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

Anzeigenservice meo

 **Aschendorff**
Media & Sales

Telefon (0251) 690 47 94
Telefax (0251) 690 804 801
E-Mail zeitschriften@aschendorff.de

meo

MARKTPLATZ

Branchenverzeichnis für
Angebote aus Industrie,
Handel und Gewerbe

Arbeitsicherheit

accedo[®]
Arbeitsicherheit - Arbeitsmedizin
Betriebliches Gesundheitsmanagement

Alles aus einer Hand!

Höngelbank 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

www.faust-gebrauchte-bueromoebel.de
Mobil 0171 499 75 75

Hilfsprojekte

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



Pressearbeit

**Hatte Ihr Unternehmen
in 2014 genug Presse?**

Wir übernehmen Pressearbeit mit zielgerich-
teten Redaktionskontakten. Journalistisch
perfekt und pauschal günstig.

TG Medien

Tel: 0234-95069565 | info@tgmedien.de

Der Anzeigenschluss
für den Marktplatz
der Mai-Ausgabe ist
der 14. April 2015

**Ihre Anzeige
im Marktplatz?**

Anruf genügt:
(0251) 690 47 94

Werbung in der meo!

Sie haben Fragen rund um Ihre
Anzeige in der **meo**?



Ich berate Sie gerne!

Barbara Gaerttling
Verkaufsberatung

Tel. 0251/690 46 74

Fax 0251/690 804 801

[barbara.gaerttling@
aschendorff.de](mailto:barbara.gaerttling@aschendorff.de)

Mein Unternehmen: erfolgreich.

Meine Steuerberaterin: unentbehrlich.

Zukunft gestalten. Gemeinsam.



Als Unternehmer tragen Sie viel Verantwortung. Bei allen betriebswirtschaftlichen Entscheidungen und in der Personalwirtschaft können Sie auf die Unterstützung Ihres Steuerberaters vertrauen. Gemeinsam mit ihm und Software von DATEV werden alle Unternehmensfragen geklärt. Und Sie können sich ganz auf Ihren Erfolg konzentrieren.

Sprechen Sie mit Ihrem Steuerberater, der DATEV Niederlassung in Essen oder informieren Sie sich auf www.datev.de/vertrauen bzw. unter 0800 1001116.



Zukunft gestalten. Gemeinsam.