

2 2016



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

www.essen.ihk24.de

men

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

Erfolgsgeschichten

Vom Einwanderer zum Unternehmer

Lokale Bündnisse

Vereinbarkeit von Beruf und Familie

Intelligent gelotst

LKW-Navigation im Ruhrgebiet

IHK-Zeitschriften

Höchste Reichweite bei Entscheidern

Mein Chef investiert in die Zukunft. Auch in meine.

Verantwortung neu denken –
mit einer modernen bAV der Allianz.



Agnes Reczko, Dipl.-Ing. Elektrotechnik
MBtech Group GmbH & Co. KGaA

bAV-Konzepte für die Arbeitswelten von heute und morgen.

Sie wollen qualifizierte Mitarbeiter gewinnen und sie langfristig an Ihr Unternehmen binden? Dann entscheiden Sie sich für eine betriebliche Altersversorgung der Allianz, Deutschlands Nr. 1. Damit bieten Sie Ihrer Belegschaft auch in Zeiten niedriger Zinsen moderne, individuelle Lösungen und profitieren von vielen Vorteilen:

- Zeitgemäße und zukunftsfeste Vorsorgekonzepte, die Sicherheit und Rendite clever miteinander kombinieren.
- Mehrfach ausgezeichneter bAV-Anbieter mit hervorragender Produktkompetenz in allen Bereichen der bAV.
- Schlanke Verwaltungsprozesse und professionelle Tools.

➤ **Mehr bei Ihrem Vermittler oder unter**
www.business.allianz.de/bav-modern

Allianz 



Handel auf neuen Wegen

Städte mit einem vielfältigen, hochwertigen Angebot sind und bleiben die Visitenkarte einer Region und sind ein wichtiger Standortfaktor. Dies gilt auch für den IHK-Bezirk. Hier hat sich einiges getan: In Mülheim an der Ruhr zeichnet sich in der City Schritt für Schritt eine positive Entwicklung durch das Projekt Ruhrbania sowie die Nachnutzung des ehemaligen Kaufhof-Areals mit dem „StadtQuartier Schloßstraße“ ab. In Oberhausen wurde mit der Eröffnung des Citymanagements in Sterkrade ein wichtiger Schritt zur Aufwertung des Stadtbezirkes getan – und das CentrO sorgt weiter für überregionale Ausstrahlung und Bekanntheit der Stadt. Essen hat in den letzten Jahren wieder verstärkt an vergangene Zeiten als „Einkaufsstadt“ angeknüpft – unter anderem durch Investitionsvorhaben und das neue Einkaufszentrum „Limbecker Platz“. Zudem verfügt Essen über einige attraktive Stadtteile mit einem interessanten Mix, die Kunden auch von außerhalb der Region anziehen.

Damit sich die MEO-Region im zunehmenden Wettbewerb als Einzelhandelsstandort behaupten kann, muss aber weiter viel getan und angepackt werden. So setzt die IHK seit 2010 verstärkt auf die Entwicklung verschiedener Stadtteile. Dabei bringt sie sich mit Handlungskonzepten und Entwicklungsprojekten

ein. Besonders erfolgreich war zuletzt die Unterstützung von Aktivitäten in Essen-Kray und Oberhausen-Sterkrade. Gemeinsam mit der Kaufmannschaft wurden auf der Basis von Kunden- und Geschäftsbefragungen innovative, zukunftsweisende Vorschläge und Projekte zur Aufwertung der Stadtteile erarbeitet. Die IHK hat auch 2016 die Entwicklung eigenständiger Quartiere im Blick.

Das enorme Wachstum des Onlinehandels quer durch alle Sortimente und die damit entstandenen veränderten Einkaufs- und Informationsgewohnheiten sind für den klassischen Handel eine große Herausforderung – aber auch eine enorme Chance. Die Potenziale einer umfassenden Digitalisierung durch die Nutzung von Internet und Smartphone für die Städte und den stationären Handel haben die Ruhr-IHKs bereits 2015 auf ihrem Handelsforum in Mülheim an der Ruhr aufgezeigt.

Die Verknüpfung der Online-Welt mit dem klassischen Handel in den Städten bietet die Chance, die Vorzüge des Internets auf die reale Handelswelt zu übertragen, ohne deren ureigenen Stärken zu verlieren.

Die Entwicklung hin zu einer „digitalen Innenstadt“ ist ein Meilenstein, bei dem die MEO-Städte und ihre Händler ihre Wandlungsfähigkeit, Innovationskraft und Offenheit für neue Trends zeigen und sich dadurch zukunftsfähig und wettbewerbsfähig positionieren können. Die IHK unterstützt Unternehmen und Städte hier beim Einsatz verschiedener digitaler Technologien.

Jutta Krufft-Lohrengel
Präsidentin

Veronika Lühl
stv. Hauptgeschäftsführerin

Titelthema

6 Erfolgsgeschichten

Vom Einwanderer zum Unternehmer



38 Forschung und Entwicklung Die Wirtschaft guckt in die Röhre

3 Editorial

5 Impressum

Titelthema

6 Erfolgsgeschichten Vom Einwanderer zum Unternehmer

16 Region

Praxis

24 Verbraucherpreisindizes

28 Wichtige Messen in der Bundesrepublik Deutschland 2016

29 Aussteller wollen mehr Geld in Messen investieren Ausstellerbefragung AUMA_MesseTrend zeigt weiterhin hohe Akzeptanz von Messen

30 Angebote für Existenzgründer und Jungunternehmer

31 Existenzgründer- und Nachfolgebörse

32 Neues aus Berlin und Brüssel

33 IHK aktuell

Thema

34 Authentic Selling Wie aus Kunden Freunde werden

36 Lokale Bündnisse für Familie für eine bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie

41 Neue Technologie Leuchtfieber im Ladenlokal





Foto: iStock

46 Offizieller Startschuss für neue Klimaschutz-Kampagne Rückenwind für Kraft-Wärme-Kopplung

38 Forschung und Entwicklung
Die Wirtschaft guckt in die Röhre

40 Berufsfelderkundungen
Heute den Nachwuchs von morgen kennenlernen!

41 Neue Technologie
Leuchtfener im Ladenlokal

42 TNS Infratest 2015
IHK-Zeitschriften mit höchster Reichweite bei Entscheidern

44 Stadtverträgliche LKW-Navigation im Ruhrgebiet
Intelligent gelotst

46 Offizieller Startschuss für neue Klimaschutz-Kampagne
Rückenwind für Kraft-Wärme-Kopplung

Verlagssonderveröffentlichung „Dienstleister der Region“

48 Schädlingsbekämpfung
Von Wespennotdienst bis Taubenabwehr

51 Weltleitmesse Security Essen 2016
Vernetzte Sicherheit

Verlagssonderveröffentlichung „Garten-/Landschaftsbau, Raumbegrünung“

52 Freiraumgestaltung
Grüne Geometrie oder gepflegte Wildnis

57 Personalien

58 Kultur



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

Herausgeber

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

Haus- und Lieferanschrift

Am Waldthausenpark 2 • 45127 Essen
Fon 0201 1892-0 • Fax 0201 1892-173
www.essen.ihk24.de
E-Mail: ihkessen@ihk.de

Redaktion

Dr. jur. Gerald Püchel (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 (verant.)
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

47.688 (Druckauflage 4. Quartal 2015)

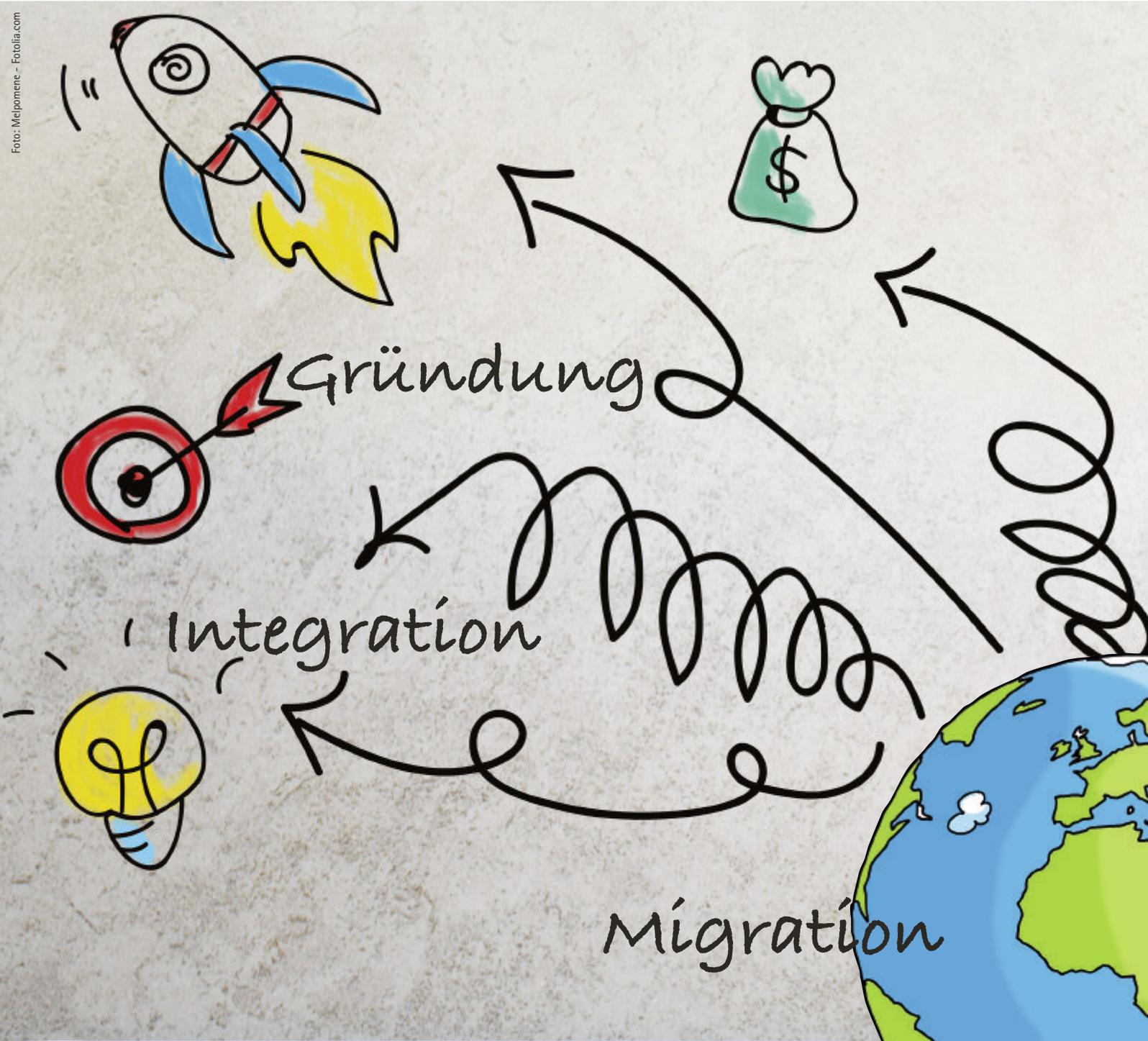


Nachdruck in Wort und Bild ist nur mit Genehmigung der Redaktion gestattet. Alle Nachrichten werden nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr veröffentlicht. MEO ist das öffentliche Organ der IHK zu Essen und wird den beitragspflichtigen IHK-Unternehmen im Rahmen ihrer Mitgliedschaft ohne besonderes Entgelt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

Titelfoto: Syda Productions - Fotolia.com
Fotos Editorial und der IHK-Ansprechpartner:
Mike Henning

Beilagenhinweis

In einem Teil dieser Ausgabe liegt eine Beilage vom Colosseum Essen. Wir bitten um freundliche Beachtung.



Vom Einwanderer zum Unternehmer

Fünf Erfolgsgeschichten

Unternehmenserfolg



Foto: efts - Fotolia.com

Es ist offensichtlich: Der Gründungswille in Deutschland lahmt. Auch gut ausgebildete Frauen und Männer scheuen den Schritt in die Selbstständigkeit. Oft erscheint das finanzielle Risiko zu groß. Wer scheitert, fürchtet, als Versager stigmatisiert zu werden. Was in den USA übrigens ganz anders ist. Zum Glück enthält der DIHT-Gründerreport aber auch Positives. Immer mehr Menschen mit ausländischen Wurzeln kommen zur IHK und lassen sich in Sachen Firmengründung informieren. 2015 hatte fast jeder fünfte Ratsuchende einen so genannten Migrationshintergrund.



Florence Petithuguenin bringt seit Mitte 2014 mit ihrem Laden „La Maison de Florence“ französische Lebensart nach Essen.

Viele von ihnen zeigen Mut – und haben Erfolg. Der Report geht davon aus, dass im letzten Jahr von ihnen bis zu 50.000 neue Jobs geschaffen wurden. Wenn man so will, ist dies der beste Beitrag zur Integration überhaupt und zugleich Motor für Innovation. Wir haben fünf Chefinnen und Chefs aus aller Welt besucht, die sich im IHK-Bezirk einen guten Namen gemacht haben. Wobei die Spannweite ihrer Produkte und Dienstleistungen unterschiedlicher nicht sein kann.

Französisches Lebensgefühl mitten in Essen-Bergerhausen

Schon der Name weckt französisches Lebensgefühl: Florence Petithuguenin. Das klingt je nach Geschmack wie eine provenzalische Brise oder ein bretonischer Küstenort. Im Elsass liegen die familiären Wurzeln der ehemaligen Marketing-Managerin, die 1985 nach Deutschland kam. Mit 40 Jahren wollte sie eine schöpferische Lebensaufgabe übernehmen, in der sie ihre Erfahrung als Marketing-Kommunikations-Ökonomin

im Handelsmarketing nutzen und erweitern kann. „Alte Küsten verlassen, um neue Erdteile zu entdecken“, beschreibt Madame Petithuguenin ihr Credo. Daher betreibt sie seit Mitte 2014 ihr „La Maison de Florence“, in dem französische Feinkost, Biokosmetik und Wohn-/Küchenaccessoires angeboten werden.

Der Gang vorbei an den Regalen weckt Erinnerungen an die Urlaube im Nachbarland. Spezialitäten wie Karamellcreme mit gesalzener Butter, Premium-Sardinenkonserven und Fischsuppe von la belle-iloise, Bio-Honig aus den Pyrenäen, bretonische Kekse, Fleur de Sel aus Guérande. Die Bio-Kosmetik besteht ausschließlich aus zertifizierten Produkten. Und die berühmte Würfelseife „Savon de Marseille“ darf natürlich nicht fehlen. Bei den Wohnaccessoires ist Florence Petithuguenin stolz darauf, exklusiv Kissen, Servietten und anderes des Herstellers Amarelle aus Lyon vertreiben zu dürfen, der ausschließlich im eigenen Land produzieren lässt. Bei den Küchenaccessoires sind die traditionellen Gusseisenpfannen aus der Lorraine bei Hobby- und Profiköchen beliebt. Ein kleines Stück



Unternehmensberater Cengiz Cebeci erleichtert finanzstarken Kunden aus Dubai, der Türkei, dem Nordirak und Iran Kontakte nach Deutschland.

Frankreich mitten im Ruhrgebiet, das zum Riechen, Fühlen und Schmecken einlädt. Und ein Ort, den inzwischen ein kleines Stammpublikum für sich entdeckt hat. „Meine Kunden sind Menschen, die bewusst leben und gern genießen“, weiß die Inhaberin. Dass direkt gegenüber ihres Ladenlokals der bekannte Bio-Fleischer Burchhardt, die Bäckerei Welp und nebenan der Stoff- und Modeladen Vavite residieren, ist sicher kein Nachteil.

La Maison de Florence sieht sich als feiner Multi-Channel-Handel. Im Zuge der wachsenden Digitalisierung hat die Geschäftsfrau ihre Vertriebskanäle ausgebaut. Neben dem stationären Handel und den

Aktivitäten in sozialen Netzwerken verfügt sie zusätzlich über einen eigenen Onlinehandel. Somit schafft sie eine Verzahnung der Kanäle. Der Kunde hat die Möglichkeit online zu stöbern, Suchbegriffe einzugeben, nach Kategorien zu filtern und via PC, MAC, Laptop, Tablet oder Smartphone zu bestellen.



Gut 15 Prozent ihres Umsatzes macht „La Maison de Florence“ inzwischen im Onlinegeschäft. Vor allem die Präsentkörbe werden hier von Privat- und Geschäftskunden geordert, alle von der Inhaberin zusammengestellt und versandt. Doch noch lieber ist ihr der direkte Kontakt zum Kunden, der auch außerhalb des kleinen Ladens gern gepflegt wird – zum Beispiel auf dem Frankreich-Fest in Düsseldorf und im Rahmen der Zusammenarbeit mit dem Deutsch-Französischen Kulturzentrum in Essen, der Kochschule im Schloss Schellenberg und der Table Ronde Ruhrgebiet.

Kunden aus dem Nahen Osten suchen Beratung

Seinen Bürostandort an der noblen Essener Huysenallee hat Unternehmensberater Cengiz Cebeci mit Bedacht gewählt. Eine gute Adresse setzen die vorwiegend finanzstarken Mandanten aus Dubai, der Türkei, dem Nordirak und neuerdings auch dem Iran einfach voraus, bevor sie nach Deutschland kommen. Längst hat sich der Diplomkaufmann als Experte für Unter-



Mit Dekoartikeln für Drogeriemärkte und Boutiquen ist der aus Beirut stammende Patrick Kodjayan in Mülheim erfolgreich.

nehmenserweiterungen und Übernahmen durch Investoren aus der Türkei und dem arabischen Raum spezialisiert. Viele von ihnen haben ganz bewusst Deutschland in den Fokus genommen. „Wegen der Sicherheit und der stabilen Verhältnisse“ betont Cebeci, der sogar Kunden aus dem Bürgerkriegsland Libyen in seinem Bestand hat. Denn: Manche Unternehmen aus den Krisenregionen des Nahen Ostens haben frühzeitig einen neuen Standort gesucht, um von hier aus ihre Kunden in aller Welt zu beliefern. Cebeci öffnet Türen, kümmert sich um Formalitäten. Wenn es darum geht, Wege zu ebnen, beispielsweise für den Export von Bergbau-Know-how nach China oder Ingenieurleistungen in die Emirate, leistet der kompakte Mann, der 1968 in der türkischen Schwarzmeerregion geboren wurde, begehrte Dienste. Dass dabei flexibel gearbeitet werden muss, liegt für ihn auf der Hand: „Man kann vieles planen. Aber es trifft garantiert das nicht ein, was geplant wurde.“



Als Fünfjähriger kam Cengiz Cebeci ins Münsterland, wo sein Vater als Weber und seine Mutter als Näherin in einer Borkener Textilfabrik Arbeit gefunden hatten. Es folgte eine Lehre als Bürokaufmann und anschließend das Studium der Betriebswirtschaft an der Uni Duisburg-Essen. Seine Leistungen müssen sehr überzeugend gewesen sein, denn die renommierte Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO, eine der fünf Größten ihrer Art in Deutschland, engagierte ihn nach dem Examen vom Fleck weg. In der täglichen Praxis als Revisor und in der internen Qualitätsprüfung holte er sich das Rüstzeug für seine jetzige Tätigkeit. „Mit der ‚prüfenden Beratung‘ im Hinterkopf ist es leichter, die Mandanten zum Nachdenken zu bringen“, beschreibt Cengiz Cebeci seine Philosophie.

An die Zeit an der Uni denkt er auch aus anderen Gründen gern zurück. Damals lernte er seine Kommilitonin Gülcan kennen. Seit langem ist sie seine Ehefrau und hilft tatkräftig im Büro mit. Wie so oft steht auch hier hinter einem erfolgreichen Mann eine starke Frau.



Hochzeitsprofi Tülay Koca musste gegen einige Widerstände kämpfen, bis sie ihren „Prenses Palace“ in Essen eröffnen konnte.

Die Fußball-EM hat in Mülheim schon begonnen

Die Osterhasen aus Keramik oder Kunstfaser standen schon Anfang Januar abmarschbereit. Auch bunte Eier aus Plastik, Papiernerster und Ostersträuße aus Kunststoff sind schon an große Drogerieketten wie dm oder Müller ausgeliefert. Ebenso gut versorgt sind die zahlreichen Boutiquen, Geschenkartikelhändler und Postfilialen, die von der Concord Import- und Exportgesellschaft im Mülheimer Hafen mit Deko-Artikeln aller Art beliefert werden. Wer in diesem Geschäft zu spät kommt, den bestraft nicht das Leben, sondern der Kunde. „Wir bereiten uns jetzt intensiv auf die Fußball-Europameisterschaft vor“, sagt Patrick Kodjayan. Was in der Tat unübersehbar ist, denn in einer Ecke des großzügigen Showrooms bestimmen Fan-Artikel wie Blumenketten, Schals und Fahnen die Optik, natürlich alle in Schwarz-Rot-Gold. Wenn im Juni Jogis Jungs in Frankreich nach der EM-Krone greifen und Zigtausende zum Public Viewing gehen, stammt die Grundausrüstung in vielen Fällen aus dem Hause Concord. Genauer gesagt, aus China, denn

dort werden fast alle Artikel produziert, die Concord vertreibt. In manchen Wochen kommen gleich mehrere Container aus dem Reich der Mitte in Mülheim an. Patrick Kodjayan legt dabei Wert auf die Feststellung, dass alle seine Lieferanten zertifiziert und die Arbeitsbedingungen dort menschenwürdig sind: „Das ist ein wichtiger Aspekt für uns“. Ohnehin könne man sich nicht erlauben, Großkunden wie dm oder andere zu verärgern, die sofort auf skandalöse Umstände bei der Fertigung reagieren würden.

„Wir vertreiben Dinge, die das Leben schöner machen sollen – zu erschwinglichen Preisen“ beschreibt der 1974 in Beirut geborene Händler die Philosophie seines Hauses. Aus einer armenisch-libanesischen Familie stammend, lernte er bei den jährlichen USA-Besuchen der Großeltern, die nach Los Angeles emigriert waren, die so genannten 99-Cent-Läden kennen. Gemeinsam mit Bruder John startete er danach einen Handel mit Sonderposten - ohne Textilien und Lebensmittel – um danach auf Deko-Artikel

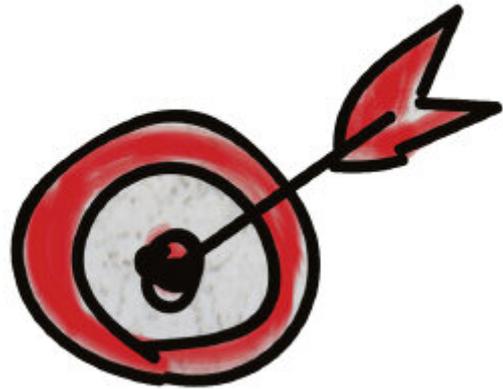


umzusteigen. Seither läuft das Geschäft mit Gartenzweigen und Osterhasen, Bilderrahmen und Motivuhren, langstieligen Kunstblumen, bunten Aufbewahrungsboxen und vielen anderem offenkundig gut. Daneben betreibt Concord noch sieben eigene Läden, zum Beispiel unter den Labels „Seasons“ im Rhein-Ruhr-Zentrum und „Deco“ in Essen-Altenessen und Recklinghausen. Kodjayan: „Wir wollen ganz bewusst im stationären Einzelhandel vertreten sein, um unser Gespür für die gängigen Trends zu bewahren.“

Hochzeitsträume werden wahr

Hand aufs Herz: Der angeblich schönste Tag im Leben ist mit Stress verbunden. Denn als Krönung des Starts in die Ehe gilt immer noch die Hochzeitsfeier – und die will perfekt organisiert sein. Hier kommt Tülay Koca ins Spiel, die mit ihrem Prenses Palace im Essener Westend seit fast elf Jahren Hochzeitsträume wahr werden lässt. „Prenses“ stammt übrigens aus dem Türkischen und bedeutet „Prinzessin“. Und genau so soll sich jede Braut fühlen, die mit ihrem frisch Angetrauten und oft mehreren hundert Gästen in den Räumen nahe der B 224 feiern wollen. Hinter der eher schmucklosen Fassade verbirgt sich ein prachtvoller Ballsaal, ganz in Weiß gehalten. Brautpaar und Trauzeugen blicken von einem kleinen Podest auf die Gäste herab. Schräg gegenüber eine kleine Bühne für die Musiker. An alles ist gedacht: Eine große Küche, in der Caterer das Hochzeitsessen vorbereiten. Räumlichkeiten, in denen sich das Paar umziehen und stylen kann. Kinderbetreuung. Selbst ein kleiner Gebetsraum fehlt nicht.

„Wir arbeiten international“, sagt Tülay Koca, deren Location aber nicht nur für türkische Hochzeiten gern gebucht wird. Die, so weiß sie, „immer kleiner, aber dafür feiner werden“. Auch Firmen und Privatleute aus vielen Ländern haben inzwischen zu Veranstaltungen in den Prinzessinnen-Palast eingeladen – und nicht mehr in deutlich teurere Hotels. Ob Abi-Ball oder Weihnachtsfeier, Firmen-Event oder Mitarbeiter-Schulung – dank eines umfassenden Netzwerks macht Tülay Koca fast alles möglich, hält Personal und Technik für jeden Anlass vor: „Wir sind zu einer Marke geworden, müssen dafür aber hart arbeiten.“ In der Tat musste die 1967 im türkischen Konya geborene Unternehmerin viele Steine aus dem Weg räumen, bis der Erfolg kam. Als ihr die Arbeit als Friseurin in einem Essen-Steeler Salon trotz vieler Fortbildungen keine Perspektive mehr bot, plante sie den Einstieg ins Geschäft mit Hochzeitsfeiern und Tagungen. Als größtes Problem erwies sich dabei die Standortsuche. „An Türken vermieten wir nicht, das musste ich oft genug hören“, erinnert sich Tülay Koca. Der Durchbruch kam, als der inzwischen verstorbene Essener Unternehmer Gerd Collin von den Plänen der energiegeladenen Frau erfuhr. Er stellte ihr sein Gewerbegebäude zur Verfügung, ebnete mit einer Bürgerschaft viele Wege, damit sie die behördlichen Auflagen erfüllen zu konnte. „Wir sind ihm zu großen Dank verpflichtet“, unterstreicht Tülay Koca.



Im Essener Wirtschaftsleben ist sie längst zu einer festen Größe geworden: Als Mitgründerin des Gründernetzwerks Petek, Präsidiumsmitglied des Hotel- und Gaststättenverbandes DeHoGa und Mitglied der IHK-Vollversammlung. Kurzum: Eine Unternehmerin, die auch außerhalb ihrer Firma Verantwortung übernimmt.

Das ganze Leben ist ein Kampf

In Oberhausen-Eisenheim, nicht weit von der ältesten Zechensiedlung des Ruhrgebiets, wohnt Eyyüphan Duy, seines Zeichens Filmproduzent, Drehbuchautor und auch Berater für Gastronomie-Betriebe. Hier ist auch seine Firma SteelWorX angesiedelt. Duys Biographie könnte auch den Arbeitstitel „Ein Mann boxt sich durch“ tragen. Was im erweiterten Sinn auch heute noch gilt, denn Duy managt nebenher Michael Wallisch, den amtierenden Europameister im Schwergewicht nach WBO-Version.

Vor 48 Jahren in Sivas südöstlich von Ankara geboren, als Kleinkind nach Duisburg gekommen. Legastheniker, Hauptschule nach der 8. Klasse verlassen. Ausbildung unter Tage zum Berg- und Maschinenmann, sieben Jahre vor Kohle. Probleme mit dem alkoholkranken, gewalttätigen Vater. Zwangsheirat. Eine schwere Jugend, gute Vorbilder fehlten. Eyyüphan Duy wurde straffällig, ging schließlich für dreieinhalb Jahre ins Gefängnis. Im Gespräch macht er kein Geheimnis aus diesen schwierigen Jahren. Kein Musterknabe, sondern jemand, der noch rechtzeitig die Kurve gekriegt hat.

Ausgerechnet im Knast, genauer in der Gefängnisküche, endete die Abwärtsspirale des Kurden. Zunächst als Tellerwäscher eingeteilt, lernte er Kochen – was ihm später sehr nützlich sein würde. „In Bonn konnte ich bei einem bekannten Caterer arbeiten, habe unter anderem für Helmut Kohl und Theo Waigel den Spargel zubereitet“, erzählt er stolz.

Duy war längst wieder in der bürgerlichen Gesellschaft angekommen, als 1996 das Centro in Oberhausen eröffnete. Zunächst wurde er Barchef in einem American Diner, stieg danach zum Betriebsleiter für Centro-Lokale wie Louisiana, Santa Fe und Planet Hollywood auf. Gemeinsam mit Ehefrau Neslihan eröffnete er dann auf der Promenade das Cubar und das Efendy, mit dem Duy 2001 sogar die „Goldene



Foto: Kerstin Bugeholz

Eyyüphan Duy, geboren in Ankara, führte mehrere Gastronomiebetriebe und ist heute in der Filmbranche tätig.

Palme“ gewann, eine Art Oscar der Event-Gastronomie. „Zeitweise war ich für 350 Mitarbeiter verantwortlich, führte zehn Gastrobetriebe und im Sommer noch zusätzlich zehn Strandbars. Das war offenkundig viel zu viel“, resümiert der Oberhausener. „Denn 2008 bekam ich die Quittung, hatte einen Herzinfarkt.“

Ab 2010 wagte Duy dann wieder mal einen Neustart, stieg ins Filmgeschäft ein, für das er sich schon immer interessiert hatte. Mit Ehefrau Neslihan an seiner Seite und dem Filmregisseur Adnan Köse, einem alten Freund, produzierte er mit einem Minibudget von 1,4 Mio. Euro den Kinofilm „Kleine Morde“. Die Mittel dazu kamen von der Filmstiftung NRW und einem privaten Investor. Der Thriller, mit Ann-Kathrin Kramer, Uwe Ochsenknecht und dem Fassbinder-Schauspieler Günther Kaufmann prominent besetzt, wurde im September 2012 uraufgeführt und war auf Anhieb ein Erfolg. Es folgten das Jugenddrama „Das Urteil“, aber auch Kurzfilme und Imagestreifen. Zurzeit ist die Knacki-Story „Weggesperrt“ in Vorbereitung. Eyyüphan Duy, der sich das Produzenten- und

Regie-Knowhow als Autodidakt angeeignet hat, ist seither im Geschäft. „Ich kann aus wenig viel machen, arbeite dabei strukturiert, aber variantenreich“, lautet seine leicht kryptische Selbstbeschreibung. Viel Herzblut investiert der Filmproduzent mit Ehefrau Neslihan und prominenter Unterstützung in sein Jugendhilfswerk „DeinKult“. So produziert der bekannte Braunschweiger Kaffeeröster Heimbs eigens für „DeinKult“ eine fair gehandelte Spitzenmischung, deren Erlös zu 100 Prozent in das Projekt fließt.

Fünf Frauen und Männer mit ausländischen Wurzeln haben wir vorgestellt, mit unterschiedlichen Lebenswegen und Geschäftsmodellen. Ihr Beispiel macht Mut. Es zeigt, dass sich unternehmerischer Ehrgeiz auszahlt, wenn ein Projekt durchdacht und mit Elan realisiert wird. Ganz unabhängig von der Herkunft. ■

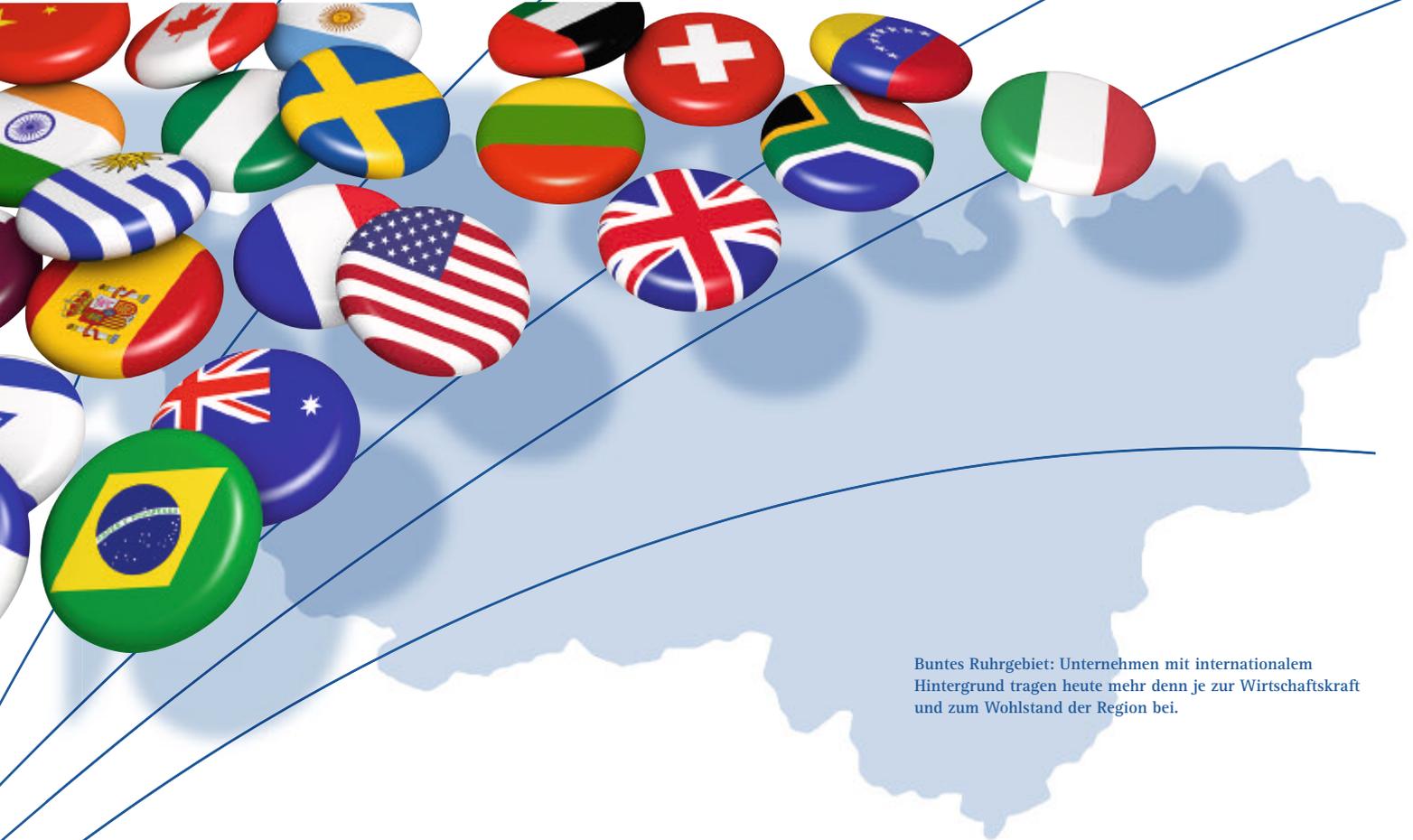


Rolf Kiesendahl

Aktuelle IHK-Untersuchung zu ausländischen Unternehmen

Die Ruhrwirtschaft wird internationaler

Foto: niroworld - Fotolia.com



Buntes Ruhrgebiet: Unternehmen mit internationalem Hintergrund tragen heute mehr denn je zur Wirtschaftskraft und zum Wohlstand der Region bei.

Die Ruhrwirtschaft wird stetig internationaler. Immer mehr Unternehmen im Ruhrgebiet werden von ausländischen Mitbürgern gegründet oder befinden sich im ausländischen Mehrheitsbesitz – mittlerweile mehr als jedes zehnte. Dies ist das zentrale Ergebnis der aktuellen Untersuchung der IHKs im Ruhrgebiet „Ruhrwirtschaft International 2015/16 – ausländische Unternehmen im Ruhrgebiet“.

Nach 2008 haben die IHKs im Ruhrgebiet – das sind die IHK zu Dortmund, Niederrheinische IHK zu Duisburg, IHK zu Essen, Südwestfälische IHK zu Hagen, IHK Mittleres Ruhrgebiet und IHK Nord Westfalen (für die Emscher-Lippe Region) – erneut den Bestand und die Tätigkeitsbereiche der IHK-zugehörigen ausländischen Unternehmerschaft aus Handel, Dienstleistungen und Industrie untersucht. Die Untersuchung wurde unter der Federführung der IHK zu Essen durchgeführt.

METHODISCHES

Die Gebietsdefinition des Ruhrgebietes ist deckungsgleich mit dem Zuschnitt des Regionalverbandes Ruhr (RVR) mit seinen elf kreisfreien Städten und vier Landkreisen.

Erfasst wurden Unternehmen in den IHK-zugehörigen Branchen Handel, Dienstleistungen und Industrie, die in das Handelsregister (HR) eingetragen sind oder sich als Kleingewerbetreibende (KGT) angemeldet haben.

Als ausländisch wurde in der Untersuchung ein Unternehmen gewertet, das – bei KGT – von einem nicht-deutschen Mitbürger gegründet wurde oder – bei im HR eingetragenen Unternehmen – bei der die Muttergesellschaft/Konzernmutter nicht-deutscher Herkunft ist und mindestens 50 Prozent Anteile am Unternehmen hält.

DIE WESENTLICHEN ERGEBNISSE

Die Daten wurden im Zeitraum Mai bis Juli 2015 erhoben. Hier die wesentlichen Ergebnisse:

Fast 26.000 ausländische Unternehmen im Ruhrgebiet

Von den etwas mehr als 243.000 Unternehmen im gesamten Ruhrgebiet befinden sich 25.598 Betriebe in mehrheitlich ausländischem Besitz. War bei der Untersuchung 2008 nur jede dreizehnte Firma ausländisch, so ist es mittlerweile mehr als jede zehnte. 3.030 von ihnen sind im Handelsregister eingetragen, 22.568 als Kleingewerbetreibende.

Ausländische Unternehmen haben sich vermehrt im Bezirk der IHK zu Essen (6.292) und der IHK Nord Westfalen (6.010) angesiedelt. Ihnen folgen die IHK-Bezirke Dortmund (5.038), Duisburg (4.143), Mittleres Ruhrgebiet (2.749) und Hagen (1.366).

Bedeutender Zuwachs von ausländischen Unternehmen

Während die Gesamtzahl der IHK-zugehörigen Unternehmen im Ruhrgebiet seit 2008 nur leicht um ca. drei Prozent gestiegen ist, hat die Anzahl ausländischer Unternehmen im selben Zeitraum um nahezu 50 Prozent zugenommen. Dabei ist der Anteil der ausländischen HR-Unternehmen überproportional um rund 90 Prozent auf 3.030 gestiegen, die Zahl der Kleingewerbetreibenden „nur“ um 45 Prozent.

Firmen aus allen Kontinenten sind im Ruhrgebiet präsent: Die Unternehmen kommen aus fast 160 Ländern, die KGT aus über 140 und die HR-Unternehmen aus über 90 Ländern.

Ausländische KGT bevorzugen den Handel

Im Gegensatz zu ausländischen Großunternehmen bilden die von ausländischen Mitbürgern gegründeten KGT sozusagen die „Unternehmerschaft vor Ort“. Betrachtet man die Zuwanderungsgeschichte im Ruhrgebiet, erstaunt es nicht, dass mehr als ein Viertel der ausländischen KGT einen türkischen Ursprung haben (6.306). Diese gründen meist im Einzelhandel. Wie 2008 folgen KGT aus Polen (3.995), die am häufigsten im Baugewerbe tätig sind. Während die Zahl türkischer Kleingewerbetreibender in den letzten Jahren um fast ein Fünftel zugenommen hat, hat sich die Zahl polnischer Betriebe fast verdoppelt. Auf Platz drei der „Länderrangliste“ folgen mit deutlichem Abstand italienische KGT (1.198), die vornehmlich Betriebe im Gastgewerbe führen. Beliebteste Branche aller ausländischen KGT ist der (Einzel-) Handel mit 6.722 Betrieben, zweitbeliebteste das Gastgewerbe (4.171), mit knappem Vorsprung vor dem Baugewerbe (4.104).

HR-Unternehmen meist aus den Niederlanden

Bei den HR-Unternehmen ergibt sich ein anderes Bild. Wie bereits 2008 belegt das Königreich der Niederlande mit einer Anzahl von 574 Betrieben die Spitzenposition bei den Herkunftsländern. Vom dritten auf den zweiten Platz vorgerückt ist die Schweiz (257). Das „Siegertreppchen“ komplettieren die USA (248), die sich um zwei Plätze verbessern konnten.

Mehr als ein Viertel (847) der ausländischen HR-Firmen sind im (Groß-) Handel tätig. Jedes sechste Unternehmen (507) ist im Bereich der sog. Unternehmensnahen Dienstleistungen aktiv – v. a. mit Management-, Beratungs- und Verwaltungsdienstleistungen. Fast gleichauf folgen ausländische Betriebe aus dem Grundstücks- und Wohnungswesen (362) und dem Verarbeitenden Gewerbe (356).

Den größten Zuwachs an HR-Unternehmen verzeichnen die ruhrgebietszugehörigen Gebiete der Niederrheinischen IHK zu Duisburg und der IHK Nord Westfalen: Hier hat sich die Zahl ausländischer HR-Unternehmen nahezu verdreifacht.

Bedeutung ausländischer Unternehmen für das Ruhrgebiet steigt

Insgesamt unterstreichen die Untersuchungsergebnisse im Vergleich zu den Zahlen aus 2008: Der Beitrag von Unternehmen und Menschen mit internationalem Hintergrund zur Wirtschaftskraft und zum Wohlstand des Ruhrgebietes steigt. Dieser dürfte allerdings noch größer sein, als es die nackten Zahlen hergeben, da weder Minderheitsbeteiligungen, Zweigniederlassungen oder Betriebsstätten ausländischer Herkunft, noch ausländische Handwerksbetriebe berücksichtigt wurden. Ebenso wenig geben die Daten Aufschluss darüber, ob ein Unternehmen von einem mittlerweile eingebürgerten Menschen gegründet wurde.

RUHRGEBIET FÜR AUSLÄNDISCHE UNTERNEHMEN ATTRAKTIV

Besonders der hohe Zuwachs ausländischer HR-Unternehmen deutet auf eine positive Wahrnehmung des Ruhrgebietes im Ausland hin. Vertreter internationaler Unternehmen heben als besonders positive Standortfaktoren immer wieder die hohe fachliche Qualität der Mitarbeiter, die Lage des Ruhrgebiets im Herzen Europas und die überdurchschnittliche unternehmensrelevante Infrastruktur im internationalen Vergleich hervor. In der Untersuchung äußern sich Neun von ihnen stellvertretend für die ausländische Unternehmerschaft im Ruhrgebiet zu den Gründen für das Engagement ihres Unternehmens im Ruhrgebiet. Die Quintessenz: Vom Ausland betrachtet ist das Ruhrgebiet ein sehr attraktiver Standort! ■

Die Untersuchung „Ruhrgebiet International 2015/16 – ausländische Unternehmen im Ruhrgebiet“ ist abrufbar auf der Internetseite der IHK: www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 3121418

Sparkasse Essen feiert 175. Geburtstag

In Essen wurde am 20. Januar 1841 auf den Namen der zehnjährigen Angelica Waldthausen das erste Sparbuch eingerichtet. „Es sollte die Möglichkeit geschaffen werden, auch Kleinstbeträge zu sparen und somit nachhaltige Unterstützung bei einem kleinen Vermögensaufbau zu gewährleisten“, so Volker Behr, Vorsitzender des Vorstandes der Sparkasse Essen, beim offiziellen Festakt zum 175-jährigen Bestehen des Hauses im Colosseum in Anwesenheit von rund 500 Gästen aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft.

Neben Behr schilderten Oberbürgermeister Thomas Kufen sowie der Landesobmann der Sparkassen, Alexander Würst, wie erfolgreich sich diese Idee entwickelt halt. Sie verabschiedeten im Rahmen der Veranstaltung zudem den langjährigen Vorstandsvorsitzenden der Sparkasse Essen, Hans Martz, nach insgesamt 52 Dienstjahren in den Ruhestand: „Ihre herausragende Arbeit für die Sparkasse Essen, Ihr Einsatz an jeder Stelle, für jede Aufgabe, die Ihnen



OB Thomas Kufen (l.) und Volker Behr, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Essen (r.), verabschiedeten den ehemaligen Vorstandsvorsitzenden Hans Martz.

übertragen wurde, Ihre immerwährende Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen, führte Sie 2007 an die Spitze einer der größten Sparkassen unseres Landes“, so Kufen, der zugleich Vorsitzender des Verwaltungsrates der Sparkasse ist.

Der Abend war gleichzeitig der Startschuss für ein vielfältiges Jubiläumsjahr 2016. Das Geldinstitut plant für die nächsten Monate zahlreiche Aktionen; u. a. gemeinsam mit dem Ruhrmuseum eine historische Ausstellung und eine Schlagernacht in der Grugahalle. | www.sparkasse-essen.de

3. Gründungsforum: Informationen über Effektivität von Werbebotschaften



Im Bild die Veranstalter des Gründungsforums.

Nicole Pflips informierte über die zielgruppengerechte Gestaltung von Werbeflehen und die Kunst der kurzen, knappen und präzisen Formulierung von Werbebotschaften. Sie erklärte, dass ein Mailing – ähnlich wie ein Liebesbrief – den Empfänger berühren und Emotionen auslösen muss. „Entsprechend viel Zeit sollte sich der Verfasser beim Schreiben nehmen“, betonte die Expertin für Werbeflehen. Anschließend überzeugte Eric Stark die Teilnehmer mit pointierten Anekdoten aus dem privaten und dem beruflichen Umfeld davon, wie wichtig eine differenzierte Kundenansprache von Mann und Frau sein kann. Sein Credo: „Frauen gehen shoppen, Männer gehen einkaufen. Den kleinen Unterschied sollte man kennen und für seine Werbestrategie nutzen.“

Sehr gefragt war bei den Teilnehmern auch die sogenannte Blickverlaufsbrille, mit der die Jungunternehmer ihre eigenen Werbematerialien auf die Wirkung beim Kunden testen konnten. Beim anschließenden Get Together nutzten sie zudem intensiv die Möglichkeit, neue Kontakte zu knüpfen und so das eigene Netzwerk auszubauen.

Über 80 junge Unternehmerinnen und Unternehmer nahmen Mitte Januar am 3. Gründungsforum der STARTERCENTER Mülheim, Essen und Oberhausen teil. Unter Moderation von Jürgen Schnitzmeier, Geschäftsführer der Mülheimer Wirtschaftsförderung, ging es im Oberhausener Direkt Marketing Center der Deutschen Post darum, wie Werbung zum Blickfang werden und Kunden begeistern kann.

3D-Karosserievermessung bei Brüne

Der Karosseriefachbetrieb Autohaus Brüne in Essen bietet als eine der wenigen Werkstätten bundesweit seit kurzem auch eine elektronische 3D-Karosserievermessung für fast alle Fahrzeugtypen an. Zum Einsatz kommt ein mobiles Messsystem, mit dem sich nicht nur Karosserieschäden, sondern auch Beschädigungen und Verstellungen an der Fahrzeugachse ermitteln lassen. Mit der digitalen 3D Karosserievermessungsanlage lassen sich Karosserien sehr viel schneller, präziser und günstiger vermessen, als das bisher der Fall war.

„Bislang mussten Karosserieschäden erst optisch begutachtet und die betroffenen Teile demontiert werden, um dann mittels Messlehren auf der Richtbank mit hohem Aufwand die Auswirkungen eines Unfalls auf die Gesamtstruktur eines Fahrzeuges zu ermitteln. Durch den Einsatz der 3D-Karosserievermessung sinkt die Messtoleranz auf nur noch +/- 1 mm, wo nach herkömmlicher Messmethode noch +/- 5 mm üblich waren, und erlaubt damit eine wesentlich präzisere und schnellere Diagnose vor allem von kleineren und mittelgroßen Karosserieschäden.“

Foto: Brüne



So lässt sich der gesamte Schadensumfang und die vom Hersteller vorgegebene Maßhaltigkeit der Karosserie relativ leicht feststellen und per Computerausdruck dokumentieren“, erklärt Brüne-Geschäftsführer Joachim Tünnesen.

! www.autohaus-bub.de

Entspannter starten.
Mit kurzen Wegen.

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

Jetzt neu: Priority Parking.
Mehr Infos zum exklusiven Parken unter:
www.dortmund-airport.de/parken
Treffen Sie uns auch bei [facebook](#) und [twitter](#)

Jetzt online buchen: www.dortmund-airport.de

Dortmund Airport 21

Näher als man denkt.

Siemens

Auszubildende beginnen mit Management-Studium

Voll motiviert sind 24 Auszubildende der Siemens AG in ihr Studium an der FOM Hochschule gestartet. Parallel zu ihrer Ausbildung studieren sie internationales Management. Sieben Semester dauert der Studiengang, der mit dem Abschluss „Bachelor of Arts“ endet.

Begrüßt wurden die neuen Studierenden im FOM Hochschulzentrum an der Herkulesstraße durch den wissenschaftlichen Studienleiter Prof. Dr. Hans-Joachim Flocke und Geschäftsleiterin Dagmar Schneider. Die jungen Leute kommen von Siemens-Standorten aus Essen, Duisburg, Düsseldorf, Bocholt, Mülheim, Hamburg, Köln und Krefeld zum Studium nach Essen. Ihre Ausbildung haben sie im vergangenen Oktober begonnen.

Zuversichtlich ins FOM-Studium:
Siemens-Azubis vor dem FOM Hörsaalzentrum



Foto: FOM/Georg Lukas

BITMARCK-Unternehmensgruppe zieht in Europa-Center-Neubau



Foto: Europa-Center AG

Die drei Essener Standorte der BITMARCK-Unternehmensgruppe ziehen Ende des Jahres 2017 zusammen in einen neu entstehenden, siebengeschossigen Büroneubau am Essener Europa-Center-Areal. Am Eckgrundstück Kruppstraße/Friedrichstraße wird somit die neue Unternehmenszentrale entstehen. Die Europa-Center Immobiliengruppe hat jetzt mit BITMARCK

einen entsprechenden Mietvertrag geschlossen. Damit sind im gesamten Komplex neben dem vollständig vermieteten Hotelneubau jetzt auch 94 Prozent der knapp 16.000 qm umfassenden Bürofläche bereits im Vorfeld vermietet. Der erste Spatenstich erfolgt Anfang 2016, die Fertigstellung ist für Ende 2017 geplant.

BITMARCK bietet als Full-Service-IT-Dienstleister mit rund 1.400 Mitarbeitern den Krankenkassen seine Produktpalette an. Am Essener Stammsitz ist das Unternehmen bisher auf drei unterschiedliche Standorte im Stadtgebiet verteilt. In der neu errichteten Hauptverwaltung an der Friedrichstraße werden erstmals alle Mitarbeiter der Essener Standorte unter einem Dach arbeiten können. Andreas Strausfeld, Vorsitzender der BITMARCK-Geschäftsführung, freut sich auf den Umzug der Essener Standorte in ein gemeinsames Gebäude: „Wir haben lange nach einem geeigneten Gebäude gesucht, das einerseits genügend Platz für unsere knapp 800 Mitarbeiter am Standort Essen bietet, andererseits aber auch unseren Ansprüchen an moderne, funktional ausgestattete Büroräume entspricht. Das Europa-Center hat in dieser Hinsicht unseren Erwartungen voll entsprochen – und befindet sich noch dazu in zentraler Lage in unmittelbarer Nähe zum Essener Hauptbahnhof.“

www.bitmarck.de

EVAG

Feldversuch „NextAgent“ gestartet

Seit Mitte Januar testet die Essener Verkehrs AG einen multifunktionalen Kundenterminal. Mit dem Next-Agent können Fahrgäste der EVAG erstmalig im Dialog mit einem Mitarbeiter, aber unabhängig von KundenCenter-Öffnungszeiten, ihre Reisewünsche äußern und die gewünschten Fahrkarten erwerben. Während des Kaufprozesses spricht der Kunde per Videoübertragung mit dem Mitarbeiter. Der Mitarbeiter im Callcenter kann so den Kunden umfassend beraten und ihm schließlich das von ihm gewünschte Ticket über das Terminal ausgeben.

Ist das persönliche Gespräch mit einem Callcenter-Mitarbeiter nicht gewünscht, lässt sich das Gerät wie ein herkömmlicher Ticketautomat bedienen und bietet auch dieselben Funktionalitäten wie Fahrplanauskunft, eTicket-Info und Einzahlung des erhöhten Beförderungsentgeltes. Im Unterschied zu den aktuellen Ticketautomaten der EVAG bietet das neue Gerät neben dem Video-Livechat einen weiteren Service: EVAG-Kunden können beim NextAgent ihr Abo-Ticket zurückgeben

Foto: EVAG



Das für den Feldversuch bereitgestellte Testgerät steht am EVAG-Infopoint in der -1 Ebene am Essener Hauptbahnhof und wird voraussichtlich bis Ende Juni 2016 im Echtbetrieb getestet.

Foto: Knappmann



Landschaftsbauer Peter Knappmann

Ecoverde: Initiativpreis NRW erhalten

Peter Knappmann vereint wirtschaftlichen Erfolg und soziales Engagement. Er ist Chef der 1960 von seinem Vater gegründeten Knappmann GmbH & Co. Garten- und Landschaftsbau KG in Essen. Das Unternehmen betreut ausschließlich Kunden aus Industrie- und Gewerbe, Bauunternehmer und öffentliche Auftraggeber. So stammen die Grünanlagen des Essener Museums Folkwang oder die Neugestaltung des Essener Burgplatzes mitten in der City von Knappmann. Im Laufe der Jahre baute er das Unternehmen stark aus und beschäftigt heute rund 90 Mitarbeiter.

Mit fünf weiteren Garten- und Landschaftsbauunternehmen entwickelte Knappmann zudem das Konzept eines Integrationsbetriebes unter dem Namen ecoverde – für den er jetzt den Initiativpreis NRW von WGZ Bank und WAZ erhielt.

Die 2005 gegründete ecoverde Essen GmbH gibt Menschen mit einer Behinderung die Chance, einen Job auf dem ersten Arbeitsmarkt zu bekommen. Die Mitarbeiter der Firma ecoverde werden auf Baustellen der Firma Knappmann mit Knappmann-Mitarbeitern eingeteilt, wickeln aber auch eigenständig Baustellen ab.

Weitere Integrationsbetriebe folgten in den Unternehmen der anderen Mitbegründer des Konzepts. Zurzeit gibt es insgesamt sechs ecoverde-Integrationsbetriebe mit über 40 behinderten Menschen in NRW.

Mit ecoverde soll ein positives Beispiel gegeben werden, dass soziales Engagement und wirtschaftlicher Erfolg Hand in Hand gehen können. Es sei möglich, Menschen mit körperlichen sowie psychischen Einschränkungen ein Berufsleben zu ermöglichen, ohne sie aus der Gesellschaft auszuschließen, so Knappmann.

! www.knappmann.de

! www.ecoverde.de



Dr. Norbert Jegelka, KWI (Vorstand), Carsten Richter, EWG (Projektbüro), Michael Fricke, Folkwang Universität der Künste (stellv. Vorsitzender Vorstand), Andreas Bomheuer, Stadt Essen (Lenkungskreis), Hans-Jürgen Best, Stadt Essen (Lenkungskreis), Peter Renzel, Stadt Essen (Lenkungskreis), Dr. Gerald Püchel, IHK zu Essen (Lenkungskreis), Oberbürgermeister Thomas Kufen, Stadt Essen (Vorsitz Lenkungskreis), Jochen Fricke, (Vorstand), Prof. Dr. Ulrich Radtke, UDE (Lenkungskreis), Prof. Dr. Stefan Heinemann, FOM (Vorsitzender Vorstand), Prof. Dr. Klaus Görner, GWI (Lenkungskreis), Caren Heidemann, EWG (Projektbüro), Dr. Felix Streiter, Stiftung Mercator (Lenkungskreis), Prof. Dr. Kurt Mehnert, Folkwang Universität der Künste (Lenkungskreis), Prof. Dr. Jochen A. Werner, Universitätsklinikum Essen (Lenkungskreis), Prof. Dr. Thomas Kaiser, UDE (Vorstand) ... und Lola.

Foto: Peter Prengel, Stadt Essen

Essen als Wissenschaftsstandort

Unter Vorsitz des Essener Oberbürgermeisters Thomas Kufen und unter Beteiligung zahlreicher Entscheider aus Wissenschaft, Wirtschaft, Verwaltung und Stiftungswesen traf sich kürzlich zum zweiten Mal der Lenkungskreis der Initiative „Wissenschaftsstadt Essen“.

Zu Gast waren sie bei der Folkwang Universität der Künste im SANAA-Gebäude auf Zollverein, wo in den nächsten zwei Jahren der neue Folkwang Campus Zollverein entstehen wird.

Als frisch gewählter Vorsitzender des Geschäftsführenden Vorstandes wurden Prof. Dr. Stefan Heinemann von der FOM und Michael Fricke von der

Folkwang Universität der Künste als sein Stellvertreter begrüßt. Als weitere Mitglieder des Vorstandes wurden Prof. Dr. Jan Buer, UDE/Medizinische Fakultät, Jochen Fricke, EWG-Essener Wirtschaftsförderungsgesellschaft, Dr. Norbert Jegelka, KWI/Universitätsallianz Ruhr, Prof. Dr. Thomas Kaiser, UDE vorgestellt.

Nach der Präsentation aktueller Projekte beschloss der Lenkungskreis ein gemeinsames Logo, die zeitnahe Liveschaltung einer Projekt-Internetseite sowie eine gemeinsame Veranstaltungsreihe zum Thema „Digitales Leben“ im Frühsommer 2016.

Auch eine erste Rohfassung des „Aktionsplanes Wissenschaft“ wurde beschlossen. Dieser soll als zentrales Instrument helfen, Essen als vernetzten Innovations- und Wissenschaftsstandort weiter zu profilieren. Er soll im Frühsommer des kommenden Jahres in den Gremien der beteiligten Institutionen, u. a. im Rat der Stadt Essen verabschiedet werden.

Tackern 2016: Anmeldephase gestartet

Ab sofort können sich Unternehmen, Agenturen und Start-ups für die Tackern 2016 bewerben. Der Marketing Club Ruhr vergibt die Auszeichnungen für besondere Marketingleistungen 2016 bereits zum fünften Mal.

Die Teilnahme-Kategorien:

- Unternehmens-Tackern für die beste Marketing-Leistung von kleinen, mittelständischen und großen Unternehmen – präsentiert von der IHK zu Essen.
- Agentur-Tackern für die beste Leistung einer Agentur aus der Region – präsentiert vom Marketing Club Ruhr.
- Start-up-Tackern für die beste Marketing-Leistung eines Start-up-Unternehmens der Region – präsentiert von Funke Medien NRW.

Der Name Tackern leitet sich aus dem „Ruhrdeutschen“ ab und beschreibt das alte Zehn-Pfennig-Stück. Aber der Begriff bedeutet noch mehr: Tackern steht für das entscheidende Bisschen, das Produkte und Unternehmen von anderen abhebt. Ob Produktlaunch, 360°-Kampagne, Mailing oder Cross-Marketing-Aktion: entscheidend für die Prämierung sind die kreative Idee, eine professionelle Umsetzung und ein messbarer Erfolg.

Angesprochen sind Interessenten aus der MEO-Region Mülheim, Essen, Oberhausen, Bottrop, Gladbeck und Gelsenkirchen. Partner der Tackern sind die IHK zu Essen, Funke Medien NRW und die FOM Hochschule für Ökonomie & Management. Die festliche Gala zur Preisverleihung findet in diesem Jahr am 12. Mai statt.

Die **Anmeldefrist** für die Marketingauszeichnungen läuft bis zum **18. März 2016**. Bewerbungsunterlagen und ausführliche Teilnahmebedingungen unter www.tackern.marketingclub.ruhr.

teleconcept heißt jetzt opta data dialog

Zum 01. Januar 2016 wurde die teleconcept, 1980 als Profitcenter der opta data Abrechnungs GmbH gegründet und seit 1989 ein eigenständiges Unternehmen der opta data Gruppe, in opta data dialog umbenannt. Geschäftsführer ist der teleconcept Betriebsleiter Dirk Schorning, der sich um den weiteren Ausbau der Dienstleistungen des Unternehmens kümmern wird.

„Mit dem neuen Namen wollen wir unseren Kunden die enge Verbindung der Gesellschaft als Teil der opta data Gruppe deutlicher kommunizieren als bisher“, erklärt Mark Steinbach, Geschäftsführer der opta data, die Entscheidung zur Umfirmierung.

Der Schwerpunkt im Produktportfolio der opta data dialog liegt auf der Entwicklung und Umsetzung von innovativen Kommunikationskonzepten. Das Team besteht ausschließlich aus erfahrenen Kommunikationsprofis, für die Service- und Kundenorientierung keine Fremdwörter, sondern Motivation und Ansporn sind. | www.optadata-gruppe.de



Foto: opta-data-gruppe

Dirk Schorning ist Geschäftsführer der opta data dialog.

Businessplan Wettbewerb Medizinwirtschaft: Neue Runde startet

Der Wettbewerb unterstützt Gründerinnen und Gründer, die eine innovative medizinwirtschaftliche Produkt- oder Dienstleistungsidee zu einem soliden Businessplan entwickeln wollen, mit Know-how, Kapital und Kontakten und hilft ihnen den Weg zum erfolgreichen Unternehmen zu ebnen.

Die Teilnahme am Businessplan Wettbewerb Medizinwirtschaft ist kostenlos und steht bundesweit allen offen, ebenso ausländischen Teilnehmern, die einen Bezug zu Deutschland nachweisen können. Auch Unternehmen, die bereits gegründet haben, ist eine Teilnahme möglich. Voraussetzung dafür ist, dass das Unternehmen zum Zeitpunkt des Wettbewerbsstarts nicht älter als 12 Monate ist und bestätigen kann, dass es bisher noch nicht relevant im Markt agiert.

In zwei Phasen begleitet der Businessplan Wettbewerb Medizinwirtschaft innerhalb von sechs Monaten Gründungsinteressierte von der Idee zum fundierten Businessplan. Der Wettbewerb arbeitet Hand in Hand mit Netzwerken der Medizinwirtschaft und vielen hochkarätigen Partnern. Der Wettbewerb baut dabei auf eine intensive Betreuung. So kann jeder Teilnehmer auf das Fachwissen und die langjährigen Erfahrungen von speziell für den Wettbewerb akkreditierten Experten zurückgreifen.

Der Wettbewerb wird seit 2014 in Kooperation zwischen der Startbahn Ruhr GmbH und dem Verein pro Ruhrgebiet durchgeführt. Die Veranstalter setzen auf die Zukunft mit dem Ziel, frische Ideen in eine aussichtsreiche Startposition zu bringen. Die Gründung und Ansiedlung von medizinwirtschaftlichen Unternehmen hat eine enorme Bedeutung für den Wirtschaftsstandort. Das Ruhrgebiet braucht mehr unternehmerische Selbstständigkeit und Gründermentalität. | www.med-startbahn.de

STEMICK SYSTEMHALLEN
WIR HABEN WERTE!

Maßgeschneiderte
Gewerbhallen für
Ihr Unternehmen!

STEMICK Systemhallen | www.stemick-hallen.com | 023 64/5055 99

**Ihr Bildungspartner für
Metall- und Elektroberufe**

Kompetenzzentrum Zollverein, Essen
Bildungszentrum Oberhausen

- Verbundausbildung
- Prüfungsvorbereitung
- Qualifizierungen
- Seminare

Tel.: 0201 83467 14

Ihr Ansprechpartner:
Uwe Müller
uwmueller@tuev-nord.de
www.tuev-nord-bildung.de

TÜV*
DIN EN ISO 9001:2008
zertifiziert

TÜV NORD
Bildung

vollmergruppe
dienstleistung
security parking cleaning services

GENAU MEIN DIENSTLEISTER
Das Leistungsspektrum eines Konzerns und die persönliche
Betreuung eines Familienunternehmens.

Alle Leistungen aus einer Hand – für mich das perfekte Angebot. Die Profis der Vollmergruppe schützen, bewahren und sichern meine Werte. Sie sorgen für Ordnung und Sauberkeit, betreiben mein Parkflächenmanagement und helfen mir, personelle Engpässe zu überbrücken. Dienstleistung ist für mich persönliche Betreuung, Transparenz, Leistung und partnerschaftliche Zusammenarbeit.

Die Vollmergruppe – genau mein Dienstleister!

[24/7] 0208 588 577
Offen für Ihre Aufgaben

Neckarstraße 22-24 · 45478 Mülheim an der Ruhr
www.vollmergruppe.de

25.02.2016, 17.00 bis 20.00 Uhr

Informationsveranstaltung für IHK-Mitglieder „Was tut die IHK?“



Unter dem Motto „Was tut die IHK?“ bietet die IHK zu Essen auch in diesem Jahr eine Informationsveranstaltung für ihre Mitglieder an. In mehreren kurzen Vorträgen werden Auszüge aus dem Beratungs- und Dienstleistungsangebot der IHK vorgestellt. Im Anschluss stehen Ansprechpartner aus allen Bereichen unseres Hauses an Infotischen interessierten Teilnehmern für individuelle Fragen zur Verfügung.

Auf der angebotenen Visitenkartenparty bietet sich für die Unternehmer die Möglichkeit, Kontakte zu knüpfen und das Netzwerk zu erweitern.

Für das leibliche Wohl wird mit einem kleinen Imbiss gesorgt.

Ansprechpartnerin: Josephine Stachelhaus

Fon: 0201 1892-145

Fax: 0201 1892-173

E-Mail: josephine.stachelhaus@essen.ihk.de

E.ON und TÜV NORD Bildung Bildungsprojekt für Flüchtlinge in Essen



Die klassischen Metallberufe erfreuen sich bei den Projektteilnehmern großer Beliebtheit.

Im Kompetenzzentrum Zollverein von TÜV NORD Bildung haben Mitte Januar 11 junge Asylbewerber mit dem Erlernen berufspraktischer Fertigkeiten begonnen. Durch Deutschkurse, Potenzialanalysen und Fachunterricht sollen sie bis August 2016 sprachlich und fachlich qualifiziert werden. Unterstützt werden sie dabei durch Sprachtrainer, Sozialpädagogen und Ausbilder. Ziel des von E.ON finanzierten Projekts „Durchstarten mit Energie“ ist es, die Teilnehmer auf eine Ausbildung vorzubereiten und sie so in den ersten Arbeitsmarkt zu integrieren.

Die jungen Männer stammen aus Syrien, dem Iran, Ghana und dem Irak. Sie sind zwischen 21 und 27 Jahre alt und leben derzeit in Essen und Dortmund. „Sie alle besitzen bereits grundlegende Deutschkenntnisse und fügen sich sehr gut in die Abläufe im Bildungszentrum ein“, erklärt Sandra Schmidt-Rauch, die Leiterin des Kompetenzzentrums in Essen-Katernberg. Nach dem Sprachunterricht haben die Teilnehmer die Möglichkeit, verschiedene Werkstätten kennenzulernen oder sich direkt für bestimmte Fachbereiche zu entscheiden. „Besonders interessiert sind die Asylbewerber an den klassischen Metall- und Elektroberufen. Zwei der Männer haben sich aber ganz bewusst für Qualifizierungen als Maler beziehungsweise Friseur entschieden“, erläutert Sandra Schmidt-Rauch.

„Unsere bisherige Erfahrung zeigt, dass viele Asylbewerber hochmotiviert und wissbegierig sind. Nun gilt es, diese günstige Ausgangslage zu nutzen und den Projektteilnehmern durch eine hochwertige Qualifizierung eine erfolgreiche und dauerhafte Integration in den Arbeitsmarkt und damit auch in die Gesellschaft zu ermöglichen.“ so Mareike Onnebrink, die bei E.ON im Bereich der Konzernausbildungssteuerung tätig ist.

Bewerbungsunterlagen für 2016 mitbringen!

AZUBI SPEED DATING
Die Veranstaltung der IHK zu Essen

www.essen.ihk24.de

Mit **Voll-Speed** in die **Ausbildung**

Eintritt ist frei

16. Februar 2016, 11.00 bis 15.00 Uhr
in der Philharmonie Essen
Huyssenallee 53, 45128 Essen

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

25 Jahre MLP in Essen

Der Finanz- und Vermögensberater MLP ist in diesem Jahr seit 25 Jahren am Standort Essen vertreten: Im Jahr 1990 eröffnete die erste Geschäftsstelle in der Stadt. Heute betreut MLP vor Ort in drei Geschäftsstellen und mit 30 Beratern mehr als 10.500 Kunden. Im dritten Quartal des Jubiläumsjahres stiegen die Umsatzerlöse von MLP in Essen deutlich im Vergleich zum Vorjahresquartal.

„MLP ist in Essen sehr gut aufgestellt“, sagt Christian Hammes, der eine der drei MLP Geschäftsstellen am Standort leitet. Er und seine Kollegen Frank Herwig und Sami Sari sehen in Essen weiterhin viel Potenzial für MLP. Insgesamt sei der Bedarf an umfangreicher Finanzberatung nach wie vor sehr hoch. | www.mlp-berater.de

Grugapark

Schöne Lichterspiele im Dunkeln



Foto: „p:c:w“

Viele neue Lichtobjekte wie die Köpfe erstrahlen ab dem 5. Februar beim diesjährigen Parkleuchten im Grugapark.

Vom 05.02.2016 bis zum 13.03.2016 leuchten Vögel, Köpfe, Dominosteine, Blumen in der Dunkelheit – alles ist ein schöner Schein. Bereits zum siebten Mal führen Wolfgang Flammersfeld und Reinhard Hartleif von „world-of-lights“ bei der Illumination im Grugapark Regie. Die Besucher dürfen sich auf die vielen neuen Lichtinstallationen freuen, die diesmal zu sehen sind.

Unterschiedliche Lichtobjekte und immer wieder anders arrangierte Lichtszenarien sorgen dafür, dass das Parkleuchten Jahr für Jahr ein anderes „Gesicht“ hat. Diesmal ist das sogar wörtlich gemeint; denn Teil der vielen Neuerungen sind vier Leucht-Köpfe. Die letzten Jahre haben gezeigt: Besonders beliebt sind bei den Besuchern bewegte Bilder. Deshalb bereichern jetzt noch mehr Videoprojektionen die Veranstaltung. Die größte und aufwändigste Animation ist das „Hydroschild“. Hierbei werden auf einer Wasserfontäne bewegte Bilder projiziert. In diesem Jahr ist die Wasserfontäne durch den Einsatz neuer Technik mit 120 Quadratmetern größer denn je. Die Erfahrung mit Diebstahl aus dem letzten Jahr machte eine weitere Neuerung notwendig: Daher haben Wolfgang Flammersfeld und Reinhard Hartleif gemeinsam mit den Verantwortlichen vom Grugapark das Sicherheitskonzept zum Schutz des Equipments verschärft. Dazu gehört auch, dass mehr Security-Personal mit und ohne Uniform auf Patrouille geschickt wird. | www.grugapark.de

Sichern Sie die Zukunft Ihres Unternehmens!



**SENIOR
CONSULT
RUHR**

BERATUNG AUS ERFAHRUNG

Sie haben Ihr Unternehmen erfolgreich auf den Weg gebracht. Jetzt geht es um die langfristige Sicherung: die Überprüfung des Businessplanes, die Umsatz- und Liquiditätsplanung, die Überprüfung des Finanzbedarfs, die Personalplanung, Gewinnung neuer Märkte.

Rund 50 ehrenamtliche Senior-Experten beraten, informieren und unterstützen Unternehmer. Sie sind die richtigen Experten für eine neutrale erfolgreiche Hilfe zur Selbsthilfe.

**Informieren Sie sich -
völlig unverbindlich**

SENIOR CONSULT RUHR e.V.

Im Hause der IHK zu Essen

Am Waldthausenpark 2

45127 Essen

Telefon 0201.1892-288

www.starterconsult.de

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD10

10,00m Breite, 21,00m Länge

· Traufe 3,50m, Firsthöhe 4,00m

· mit Trapezblech, Farbe: AluZink

· incl. Schiebetor 3,00m x 3,20m

· feuerverzinkte Stahlkonstruktion

· incl. prüffähiger Baustatik

Aktionspreis € 17.500,-

ab Werk Buldern; excl. MwSt.

Schiebetor 2,
Windzone 2, a. Auf Anfrage



Mehr Infos

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

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)

→ Nächster Termin: 11. Februar 2016

AUSSENWIRTSCHAFT

Merkblatt zu Zollanmeldungen

Die Ausgabe 2016 des Merkblatts zu Zollanmeldungen, summarischen Anmeldungen und Wiederausfuhrmitteilungen wurde nicht – wie in den Jahren zuvor üblich – zum 01. Januar 2016 veröffentlicht. Die entsprechende Neufassung wird voraussichtlich zum 01. Mai 2016 und somit zum Zeitpunkt der Anwendung des Zollkodex der Union (UZK) vorliegen. Bis dahin ist die Ausgabe 2015 weiterhin anzuwenden.

Afghanistan – Beitritt zur WTO

Die Welthandelsorganisation WTO hat bei ihrer Ministerkonferenz in Nairobi am 17.12.2015 dem Beitritt Afghanistans als 164. Mitglied zugestimmt. Afghanistan hat bis zum 30.06.2016 Zeit, das Beitrittspaket zu ratifizieren. 30 Tage nach der Notifizierung über die Annahme des Beitrittsprotokolls wird das Land als vollwertiges Mitglied in die WTO aufgenommen.



Foto: iStock

Zollkodex der Europäischen Union (UZK)

löst bisherigen Zollkodex zum 01. Mai 2016 ab

Der Zollkodex der Europäischen Union (UZK) wird als neues Rahmengesetz der Europäischen Union zur Regelung der Abläufe bei grenzüberschreitenden Warenverkehren am 01. Mai 2016 vollständig in Kraft treten; er wird den seit 1992 gültigen Zollkodex der Gemeinschaften und auch die derzeitige Durchführungsverordnung zum Zollkodex ablösen.

Das zum UZK gehörige Durchführungsrecht hat die EU kurz vor dem Jahreswechsel im Amtsblatt Nr. L 343 vom 29. Dezember 2015 veröffentlicht. Hierzu gehören der Delegierte Rechtsakt (Delegated Act/DA) und der Durchführungsrechtsakt (Implementing Act/IA). Außerdem entsteht für Übergangsfristen ein Übergangsrechtsakt (Transitional Delegated Act/TDA), der die Vorschriften in der Übergangszeit bis 2020 regelt. Beide Rechtsakte ergänzen die Regelungen des UZK und sollen eine einheitliche Anwendung des Zollrechts innerhalb der EU sicherstellen. DA und IA ersetzen die derzeit geltende Zollkodex-Durchführungsverordnung.

Die maßgeblichen Änderungen können einem IHK-Leitfaden entnommen werden – abrufbar unter www.essen.ihk24.de, Dok-Nr.: 2601892.

Außerdem wird die IHK am 08. und 15. März 2016 Fachseminare zum Thema „UZK“ anbieten. Infos dazu unter www.essen.ihk24.de, Dok-Nr.: 2601892.

Verbraucherpreisindizes

Oktober 2015 bis
Dezember 2015*

Verbraucherpreisindex

DEUTSCHLAND

2010 = 100	107,0	Okt.	2015
2010 = 100	107,1	Nov.	2015
2010 = 100	107,0	Dez.	2015

Verbraucherpreisindex

NORDRHEIN-WESTFALEN

2010 = 100	107,4	Okt.	2015
2010 = 100	107,5	Nov.	2015
2010 = 100	107,4	Dez.	2015

* Mit dem Berichtsmonat 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

Förderung unternehmerischen Know-hows:

Neue Beratungsrichtlinien ab 2016

Mit Beginn des Jahres wird die bundesweite Beratungsförderung für kleine und mittlere Unternehmen – zu denen auch Angehörige der freien Berufe zählen – neu ausgerichtet.

Das neue Förderprogramm mit dem Namen „Förderung unternehmerischen Know-hows“ fasst die bisherigen Programme „Förderung unternehmerischen Know-hows durch Unternehmensberatung“, „Gründercoaching Deutschland“, „Turn-Around-Beratung“ und „Runder Tisch“ zusammen. Zuständig für die Umsetzung des Programms ist das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA).

Das Förderprogramm richtet sich an Unternehmen, die bereits gegründet sind. Beratungen vor einer Gründung können nicht mit diesem Programm bezuschusst werden. Die Bundesländer bieten jedoch Zuschüsse zu den Beratungskosten und/oder eine kostenfreie Gründungsberatung für die Vorgründungsphase an. Mehr Informationen zu den Länderprogrammen unter <http://www.existenzgruender.de/DE/Service/Beratung-Adressen/Vor-der-Gründung/inhalt.html>

BILDUNG

Mehr Ausbildungsangebote – größere Passungsprobleme

Die Anzahl der bereitgestellten Ausbildungsangebote ist im Jahr 2015 gestiegen. Es wurden 563.100 Plätze angeboten, das sind ca. 3.800 Plätze mehr als im Vorjahr. Ursachen hierfür seien die gute konjunkturelle Entwicklung sowie eine wieder stärkeres Interesse der Betriebe und der Jugendlichen an dualer Ausbildung.

Das sind die Ergebnisse einer Analyse des Bundesinstituts für Berufsbildung (BiBB). Die Probleme, die Ausbildungsangebote der Betriebe und die Ausbildungswünsche der Jugendlichen zusammenzuführen haben im Jahr 2015 weiter zugenommen. 41.000 Ausbildungsplätze blieben im vergangenen Jahr deutschlandweit unbesetzt. Das sind 3.900 mehr als im Vorjahr.

Bei der Analyse fällt auf, dass nicht nur junge Menschen mit niedrigen Schulabschlüssen Schwierigkeiten bei der Suche nach einem Ausbildungsplatz haben. Unter den ca. 80.000 Bewerberinnen und Bewerbern ohne Ausbildungsplatz verfügten mehr als ein Viertel über eine Fachhochschulreife oder Abitur. Insbesondere studierberechtigte junge Menschen konzentrierten ihre Berufswünsche stark auf kaufmännische Berufe, Medienberufe sowie IT-Berufe. Bleiben sie in diesen Bereichen erfolglos, zeigen sie sich offenbar nur bedingt bereit, auf Alternativberufe auszuweichen.

Da das betriebliche Ausbildungsplatzangebot nicht ausgeschöpft werden konnte, blieb auch die Zahl der abgeschlossenen Ausbildungsverträge etwa auf Vorjahresniveau. Es wurden deutschlandweit 522.200 Ausbildungsverträge abgeschlossen. Weitere Infos unter www.bibb.de/ausbildungsmarkt2015

Tarifliche Ausbildungsvergütungen für Azubis auch 2015 gestiegen.

Die durchschnittliche Ausbildungsvergütung stieg im Jahr 2015 um 3,9 Prozent auf 826 EUR im Monat an. Das ist das Ergebnis einer Auswertung, die das Bundesinstitut für Berufsbildung jährlich vornimmt. In Westdeutschland stieg die durchschnittliche Vergütung um 3,7 Prozent auf 832 EUR an, in Ostdeutschland um 4,3 Prozent auf 769 EUR.

Bei der Auswertung wurden die durchschnittliche Vergütung in 180 Berufen in Westdeutschland sowie 149 Berufen in Ostdeutschland erhoben. Damit waren fast 90 Prozent der Ausbildungsverhältnisse erfasst. Besonders gut verdienen z. B. Mechatroniker, Kaufleute für Versicherungen und Finanzen sowie Medientechnologen Druck.

Seit 2012 steigt die durchschnittliche Ausbildungsvergütung jährlich um 3,7 bis 4,6 Prozent an. Dieser überdurchschnittliche Anstieg der Vergütung ist auch Ergebnis davon, dass immer mehr Unternehmen Schwierigkeiten haben, geeignete Bewerberinnen und Bewerber für ihre Ausbildungsplätze zu finden. Weitere Infos unter www.bibb.de/ausbildungsvergue-tungen-2015

HANDEL UND DIENSTLEISTUNGEN

Sonderöffnungszeiten

Verkaufsoffene Sonntage 2016 · Öffnungszeit jeweils von 13 Uhr bis 18 Uhr

ESSEN

Innenstadt	03.04.2016, 11.09.2016, 30.10.2016, 11.12.2016
Essen-Rüttenscheid	24.04.2016, 02.10.2016
Essen-Holsterhausen	24.04.2016
Essen-Borbeck	29.05.2016, 06.11.2016
Essen-Altenessen	24.04.2016, 29.05.2016, 18.09.2016, 27.11.2016
Essen-Steele	24.04.2016, 29.05.2016, 02.10.2016, 27.11.2016
Essen-Kupferdreh	11.09.2016, 27.11.2016
Essen-Heisingen	28.08.2016, 27.11.2016
Essen-Kettwig	29.05.2016, 11.09.2016, 30.10.2016, 11.12.2016
Essen-Werden	24.04.2016, 29.05.2016, 18.09.2016, 27.11.2016
Essen-Frohnhausen	29.05.2016, 06.11.2016
Essen-Rellinghausen	29.05.2016, 30.10.2016, 11.12.2016

MÜLHEIM AN DER RUHR

Saarn	24.04.2016
Innenstadt	08.05.2016

Saarn, Styrum, Heißen mit RRZ

und Innenstadt	25.09.2016
Heißen mit RRZ	06.11.2016
Innenstadt	27.11.2016
Heißen mit RRZ	04.12.2016

OBERHAUSEN

Alt-Oberhausen (ohne die Stadtteile Alstaden/Lirich, Styrum und Neue Mitte)	06.03.2016
Sterkrade (ohne Schmachtendorf)	24.04.2016
Osterfeld	05.06.2016, 04.09.2016
Alt-Oberhausen (ohne die Stadtteile Alstaden/Lirich, Schlad, Styrum und Neue Mitte), Schmachtendorf	11.09.2016
Neue Mitte	02.10.2016
Alt-Oberhausen (ohne die Stadtteile Styrum und Neue Mitte)	30.10.2016
Sterkrade (ohne Schmachtendorf) und Neue Mitte	06.11.2016
Schmachtendorf	04.12.2016
Neue Mitte	18.12.2016

INDUSTRIEBAU

WAS BEDEUTET KREATIVITÄT?

www.buehrer-wehling.de

BUHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

RECHT

Neue Informationspflicht für Online-Händler Link zur Verbraucherschlichtung

Ab dem 09.01.2016 müssen Online-Händler auf ihrer Internetseite einen Link auf eine Online-Plattform zur Streitschlichtung bereithalten. Rechtsgrundlage ist eine europäische Verordnung, die zunächst die Europäische Kommission verpflichtet, eine solche Plattform zur Streitschlichtung für Online-Geschäfte (OS-Plattform) zu schaffen. Sowohl Verbraucher als auch Unternehmer sollen dort die Möglichkeit haben, in allen Amtssprachen der Union ein Online-Formular auszufüllen und Beschwerden einzureichen.

Gleichzeitig werden Online-Händler verpflichtet, auf ihrer Webseite einen leicht zugänglichen Link zu dieser Plattform einzustellen sowie dazu, ihre E-Mail-Adresse zu nennen. Die Regelung betrifft auch die Händler, die keine eigene Webseite unterhalten, sondern über Portale verkaufen.

Der Link zu dieser Plattform lautet:
<http://ec.europa.eu/consumers/odr/>

Auch wenn auf dieser Internetseite derzeit noch keine weiteren Inhalte enthalten sind, weil die Plattform erst ab dem 15.02.2016 zur Verfügung stehen wird, sind Online-Händler dennoch verpflichtet, eine Verlinkung vorzunehmen. Bei Verstößen gegen diese Pflicht drohen wettbewerbsrechtliche Abmahnungen.

Weitere Informationen zu diesem Thema finden Sie unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 3041282.



Foto: iStock

INNOVATION

DIHK-Innovationsreport: Mittelstand fällt zurück

Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) hat Ende 2015 seinen jährlichen Innovationsreport vorgestellt. Die Umfrage unter mehr als 1.000 innovativen Betrieben zeigt: Der Mittelstand kann hierzulande bei seinen Innovationsaktivitäten mit den großen Unternehmen nicht Schritt halten.

„Während im kommenden Jahr bei den größeren Unternehmen weit mehr als die Hälfte ihre Innovationstätigkeiten ausweiten will, sind es bei den kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) nur gut 40 Prozent“, so DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben zu den Ergebnissen der Erhebung. Dies sei ein Drittel weniger als noch im Jahr 2010.

Als Bremsen für die Innovationsanstrengungen des Mittelstandes wurden der Mangel an Fachkräften, der zu hohe Bürokratieaufwand und fehlendes Wagniskapital oder auch der Schutz geistigen Eigentums, etwa von Patenten, genannt. Damit kleine und mittlere Unternehmen bei dieser Entwicklung nicht auf der Strecke blieben, benötigten sie vor allem eine flächendeckende Breitbandversorgung, zudem sei eine weitere Stärkung der „MINT“-Fächer in Schulen sowie ein Abbau von Bürokratie, etwa bei Zulassungs- und Genehmigungsverfahren, für ein innovationsfreudiges Umfeld notwendig, so Wansleben.

Der DIHK-Innovationsreport steht zum Download bereit unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 3108946



Messen

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

Haus Garten Genuss

Frühlings- und Freizeitmesse
05.-07.02.2016 in Essen
250 Aussteller, 27.000 Besucher
www.fruehlingsmesse.de

E-world energy & water

Energie, Wasser, Abwasseraufbereitung
16.-18.02.2016 in Essen
620 Aussteller aus 26 Ländern, 23.500 Besucher
www.e-world-essen.com

didacta

Die Bildungsmesse
16.-20.02.2016 in Köln
750 Aussteller, 72.000 Besucher
www.didacta-koeln.de

EuroCIS

„The Leading Trade Fair for Retail Technology“
23.-25.02.2016 in Düsseldorf
320 Aussteller aus 23 Ländern, 9.000 Besucher
www.eurocis.com

METAV

Int. Messe für Technologien der Metallbearbeitung
23.-27.02.2016 in Düsseldorf
610 Aussteller aus 26 Ländern, 32.000 Besucher
www.metav.com

Reise + Camping

Int. Messe – Reise.Campen.Radfahren
24.-28.02.2016 in Essen
950 Aussteller aus 19 Ländern, 90.000 Besucher
www.reise-camping.de

STEUERN

Steuerinfo

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

TERMINE

Donnerstag, 10.03.2016, 14.00 – 17.00 Uhr

„Steuerwissen kompakt für Kleinunternehmer“

Es existieren viele steuerliche Regelungen und Pflichten, die ein Unternehmer bei seiner unternehmerischen Tätigkeit zu beachten hat. Ob Einkommen-, Körperschaft- oder Umsatzsteuer – die Vorschriften sind komplex und teilweise unübersichtlich. Hinzu kommen Pflichten zur ordnungsgemäßen Buchführung, zur Aufbewahrung von Geschäftsunterlagen und ggf. zur Offenlegung – so mancher hat den Eindruck, den Überblick zu verlieren, besonders am Anfang der unternehmerischen Tätigkeit.

Hier setzt das Seminar **Steuerwissen kompakt für Kleinunternehmer** an. Diesen soll eine Übersicht über die wichtigsten steuerlichen Regelungen und Pflichten vermittelt werden. Die Veranstaltung führt anhand von Praxisbeispielen in die Grundsätze der Regelungen ein und gibt Gelegenheit, konkrete Fallgestaltungen zu besprechen und Fragen zu stellen. Zielgruppe sind neben Gewerbetreibenden auch kleine GmbHs und Unternehmergesellschaften (UG). Die Veranstaltung führen wir mit freundlicher Unterstützung der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Essen durch.

Verbindliche Anmeldungen und weitere Informationen zu dieser Veranstaltung unter www.essen.ihk24.de, **Veranstaltungsnummer 12282930**

IHK-Workshop-Reihe

Sozialversicherungsrecht der betrieblichen Prüfpraxis

In Zusammenarbeit mit dem Prüfdienst der Deutschen Rentenversicherung Bund wird seitens der IHK in diesem Jahr 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.

Termin	Raum	Uhrzeit	Thema
16.02.2016	R. 313	09:30-11:30 (ohne Pause)	Schüler/Studenten/ Praktikanten
16.03.2016	R. 313	09:30-11:30 (ohne Pause)	Betriebsprüfung durch die Rentenversicherung
19.04.2016	R. 313	09:30-12:30 (inkl. Pause)	Geringfügige Beschäftigung in Verbindung mit Mindestlohn

Ansprechpartnerin und verbindliche Anmeldungen bei:
Jana Mielke, Fon 0201/1892-228, jana.mielke@essen.ihk.de

HALLEN

Industrie- und Gewerbehallen



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



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

Werbung in der meo!
Anruf genügt:
0251/690 46 74



Aschendorff
Media & Sales

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN

INDUSTRIEBAU



KREATIVITÄT BEDEUTET, UN- GEWÖHNLICHE LÖSUNGEN ZU FORDERN.

www.buehrer-wehling.de





BÜHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung



Wichtige Messen in der Bundesrepublik Deutschland 2016

Ein Überblick über die in der Bundesrepublik Deutschland im Jahre 2016 noch stattfindenden wichtigsten Messen und Ausstellungen. Wir weisen darauf hin, dass nachträglich noch Terminänderungen eintreten können. Zu den mit * gekennzeichneten Veranstaltungen haben ausschließlich legitimierte Fachbesucher Zutritt.

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

Februar

- 3.-5.2. *Fruit Logistica, Berlin
- 5.-7.2. HAUS GARTEN GENUSS, Essen
- 5.-7.2. World Money Fair, Berlin
- 9.-14.2. Jagd & Hund, Dortmund
- 10.-12.2. *GDS + tag it!, Global Destination f. Shoes, Düsseldorf
- 10.-13.2. *BioFach, Nürnberg
- 12.-15.2. *INHORGENTA MUNICH, München
- 12.-16.2. *Ambiente Intern. Frankfurter Messe, Frankfurt/M.
- 13.2. Stuzubi, Karrieremesse, Essen
- 14.-16.2. *fish international, Bremen
- 16.-18.2. *E-WORLD ENERGY & WATER, Essen
- 16.-18.2. *tire technology EXPO, Hannover
- 16.-19.2. bautec, Berlin
- 16.-20.2. didacta, Bildungsmesse, Hannover
- 17.-18.2. *FeuerTRUTZ, Nürnberg
- 20.-24.2. INTERGASTRA, Stuttgart
- 23.-25.2. EuroCIS, Retail Technology, Düsseldorf
- 23.-25.2. *embedded world, Elektronik, Nürnberg
- 23.-27.2. METAV, Düsseldorf
- 24.-27.1. *ispo Sportartikel, München
- 24.-28.2. REISE + CAMPING, Essen
- 25.-28.2. FAHRRAD ESSEN, Essen

März

- 3.-6.3. Intern. Motorrad-Ausstellung, Dortmund
- 4.-6.3. *BEAUTY Düsseldorf
- 4.-7.3. *IWA & OutdoorClassics, Nürnberg
- 5.-6.3. *TOP HAIR INTERNATIONAL, Düsseldorf
- 6.-8.3. *Intern. Eisenwarenmesse, Köln
- 8.-10.3. *ALTENPFLEGE, Hannover
- 8.-10.3. LogiMAT, Stuttgart
- 9.-12.3. *SHK, Sanitär, Heizung, Klima, Essen
- 9.-13.3. ITB Intern. Tourismusbörse, Berlin
- 11.-16.3. *Internorga Hotellerie, Gastronomie, Hamburg
- 12.-13.3. INTERMOTO, Motorräder und Quads, Saarbrücken
- 13.-15.3. *ProWein Weine & Spirituosen, Düsseldorf
- 13.-18.3. *Light + Building, Frankfurt/M.
- 14.-18.3. *CeBIT digitale Welt, Hannover
- 16.-17.3. *all about automation, Essen
- 16.-19.3. *HOLZ-HANDWERK, Nürnberg
- 16.-19.3. GrindTec, Int. Fachmesse für Schleiftechnik, Augsburg
- 16.-20.3. Creativa, Dortmund
- 17.-20.3. Leipziger Buchmesse, Leipzig
- 17.-20.3. RETRO CLASSICS, Stuttgart
- 18.-20.3. *h+h cologne, Handarbeit + Hobby, Köln
- 31.3.-3.4. FAIR HANDELN, Stuttgart

April

- 4.-8.4. wire – Int. Fachmesse Draht und Kabel, Düsseldorf
- 4.-8.4. Tube – Int. Rohrfachmesse, Düsseldorf
- 5.-8.4. *Prolight + Sound, Frankfurt/M.

- 6.-10.4. Techno-Classica, Essen
- 7.-10.4. FIBO Fitness, Wellness, Köln
- 7.-10.4. Musikmesse, Frankfurt/M.
- 11.-17.4. bauma – Weltleitmesse für Baumaschinen, München
- 14.-17.4. ART Cologne – Int. Kunstmarkt, Köln
- 19.-21.4. *POWTECH, Schüttgut, Pulver, Nürnberg
- 19.-21.4. *conhIT – Connecting Healthcare IT, Berlin
- 19.-22.4. *PaintExpo, Industrielle Lackiertechnik, Karlsruhe
- 20.-23.4. AERO, Int. Fachm. f. Allgem. Luftfahrt, Friedrichshafen
- 20.-24.4. INTERMODELLBAU, Dortmund
- 22.-24.4. Babywelt, Essen
- 23.-25.4. *European Bridal Week, Essen
- 25.-27.4. *USETEC, Köln
- 25.-29.4. HANNOVER MESSE, Hannover
- 26.-28.4. *SMT Hybrid Packaging, Nürnberg
- 26.-29.4. *Control, Int. Fachm. f. Qualitätssicherung, Stuttgart

Mai

- 7.-12.5. *IFFA, Fleischwirtschaft, Frankfurt/M.
- 10.-12.5. SENSOR+Test – Die Messtechnik, Nürnberg
- 12.-14.5. Internationale Briefmarkenmesse, Essen
- 24.-27.5. *REIFEN – No. 1 in Tires and More, Essen
- 24.-27.5. *RubberTech Europe, Gummitechnologie, Essen
- 26.-29.5. *Interzoo, Int. Fachmesse für Heimtierbedarf, Nürnberg
- 30.5.-3.6. *IFAT – Weltleitmesse für Wasser/Abwasser, München
- 31.5.-2.6. Metropolitan Solutions, Berlin
- 31.5.-3.6. *CeMAT Fördern, Transport, Logistik, Hannover
- 31.5.-3.6. drupa – print + crossmedia solutions, Düsseldorf

Juni/Juli/August

- 1.-4.6. ILA-Berlin Air Show, Berlin
- 11.-15.6. *Texcare International, Textilpflege, Frankfurt/M.
- 13.-15.6. *hortivation by IPM Essen, Kalkar
- 22.-24.6. Intersolar Europe, München
- 29.-30.6. *ConCar Expo, vernetzte Fahrzeuge, Düsseldorf
- 13.-16.7. *Outdoor Ausrüstung, Friedrichshafen
- 17.-21.8. gamescom, interaktive Spiele, Köln
- 26.8.-4.9. Caravan Salon, Düsseldorf
- 27.-30.8. *Tendence, Frankfurt/M.
- 31.8.-4.9. EUROBIKE Fahrradmesse, Friedrichshafen

September

- 2.-7.9. IFA, Elektronik u. Informationstechnologie, Berlin
- 4.-6.9. *spoga+gafa, Die Gartenmesse, Köln
- 6.-7.9. *FWW Kongress & Travel Expo, Essen

- 10.-11.9. *SEE, Brillenfachmesse, Düsseldorf
- 13.-17.9. *Automechanika, Frankfurt/M.
- 13.-17.9. *AMB – Int. Ausstellung f. Metallbearbeitung, Stuttgart
- 14.-15.9. *dmexco – Leitmesse der digitalen Wirtschaft, Köln
- 14.-17.9. *GaLaBau, Nürnberg
- 20.-23.9. glasstec, Düsseldorf
- 20.-23.9. *InnoTrans, Verkehrstechnik, Berlin
- 20.-25.9. photokina – World of Imaging, Köln
- 22.9. *Locations Rhein-Ruhr, Essen
- 22.-29.9. IAA Nutzfahrzeuge, Hannover
- 27.-29.9. *Fachpack, Nürnberg
- 27.-30.9. *Security, Essen
- 29.9.-3.10. Dortmunder Herbst Verbrauchermesse

Oktober

- 4.-6.10. *IT & Business, Stuttgart
- 4.-6.10. *EXPO REAL, München
- 5.-9.10. INTERMOT, Int. Motorradmesse, Köln
- 8.-9.10. Euro Teddy, Essen
- 10.-13.10. Motek, Produktions-/Montageautomatisierung, Stuttgart
- 10.-13.10. Bondexpo, Int. Fachm. f. Klebtechnologie, Stuttgart
- 11.-13.10. *Chillventa, Heizung, Sanitär, Klima, Nürnberg
- 13.-16.10. SPIEL, Int. Spieltage, Essen
- 18.-20.10. *it-sa, IT-Security Messe, Nürnberg
- 18.-20.10. *Zukunft Personal, Köln
- 19.-23.10. Frankfurter Buchmesse, Frankfurt/M.
- 19.-26.10. K, Kunststoffe, Gummi, Zuliefererindustrie, Düsseldorf
- 22.-25.10. südback, Bäcker- u. Konditorenhandwerk, Stuttgart
- 23.10.-1.11. Consumenta Nürnberg, Nürnberg
- 25.-29.10. *ORGATEC, Köln
- 25.-29.10. *EuroBLECH, Hannover
- 28.-30.10. contemporary art ruhr, Innovative Kunstmesse, Essen
- 28.9.-1.10. REHACARE International, Düsseldorf
- 29.10.-6.11. hanseboot, Hamburg

November/Dezember

- 5.-13.11. Mode Heim Handwerk, Essen
- 8.-10.11. *BrauBeviale, Nürnberg
- 8.-10.11. *VISION, Weltleitmesse für Bildverarbeitung, Stuttgart
- 10.-13.11. NRW- vom Guten das Beste, Essen
- 10.-13.11. gesund.leben, Gesundheitsmesse, Essen
- 14.-17.11. *Medica, Weltforum der Medizin, Düsseldorf
- 25.11.-4.12. Essen Motor Show, Essen
- 29.-30.11. *PUMP SUMMIT, Pumpenspezialisten, Düsseldorf
- 29.11.-1.12. *VALVE world expo, Industriearmaturen, Düsseldorf
- 29.11.-1.12. *ALUMINIUM, Düsseldorf
- 6.-9.12. *Euromold, Weltmesse für Werkzeugbau, Düsseldorf

Aussteller wollen mehr Geld in Messen investieren

Ausstellerbefragung AUMA_MesseTrend zeigt weiterhin hohe Akzeptanz von Messen



Foto: davis - Fotolia.com

Die ausstellenden Unternehmen in Deutschland wollen in den Jahren 2016 und 2017 mehr Geld als bisher in Messebeteiligungen investieren. Im Durchschnitt wollen sie in den beiden Jahren zusammen 326.000 Euro für ihre Messepräsenz ausgeben, 4,6 Prozent mehr als 2014/2015. Ein solcher Anstieg wurde in den letzten zehn Jahren nur zweimal übertroffen. Rund 27 Prozent der Aussteller wollen 2016/2017 mehr investieren, nur 14 Prozent weniger. Knapp 60 Prozent planen konstante Aufwendungen. Unter den produzierenden Firmen sind diejenigen mit höheren Messeinvestitionen noch deutlicher in der Mehrzahl: In diesem Segment planen 31 Prozent höhere Ausgaben, lediglich 11 Prozent geringere. Bei Handels- und Dienstleistungsunternehmen halten sich die Anteile der Firmen mit mehr bzw. weniger Messeaufwendungen die Waage. Das ergab eine Befragung von 500 repräsentativ ausgewählten Unternehmen durch TNS Emnid im November 2015 im Auftrag des AUMA_Ausstellungs- und Messe-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft.

„Sicherlich muss manche Erhöhung des Messe-Etats auch Preissteigerungen auffangen. Unabhängig davon zeigt die Untersuchung aber, dass Messebeteiligungen in der deutschen Wirtschaft weiter eine sehr hohe Akzeptanz als Marketinginstrument haben. Denn man investiert auf Dauer nur dann mehr Geld, wenn der Nutzen stimmt“, kommentierte der AUMA-Vorsitzende Walter Mennekes die Ergebnisse des MesseTrend 2016.

Auch andere Ergebnisse unterstreichen diese Einschätzung. Denn ausstellende Unternehmen geben gegenwärtig rund 44 Prozent ihrer Marketingbudgets im Business-to-Business-Sektor für Messebeteiligun-

gen aus. Dieser Anteil ist schon seit einigen Jahren stabil, obwohl das Spektrum der Marketinginstrumente, nicht zuletzt durch die Online-Medien, ständig größer wird. Dazu passt, dass 84 Prozent der befragten Aussteller ihre Messebeteiligungen als wichtig oder sehr wichtig im Rahmen ihrer B-to-B-Kommunikation betrachten. Mennekes: „Das ist nicht selbstverständlich, denn die meisten ausstellenden Firmen setzen auch eine Vielzahl anderer Instrumente ein, die aber offensichtlich als weniger wichtig betrachtet werden. Der persönliche Kontakt zählt eben mehr als vieles andere“.

So wird zwar die eigene Website von 90 Prozent der befragten Firmen als wichtiges oder sehr wichtiges Instrument der Basis-Kommunikation angesehen, aber schon der Außendienst liegt mit 76 Prozent deutlich unter den Messen, und Werbung in der Fachpresse sowie Events werden nur von 40 Prozent als wichtiges Kommunikationsinstrument betrachtet.

Rund zwei Drittel der ausstellenden Unternehmen planen 2016/2017 gleich viele Messebeteiligungen im Inland wie in den beiden letzten Jahren. Immerhin 19 Prozent wollen sich öfter beteiligen, 16 Prozent seltener. Damit gibt es erstmals seit Jahren wieder mehr Firmen, die eine größere Zahl von Inlandsbeteiligungen planen, als solche, die weniger planen. In den letzten Jahren waren beide Anteile etwa gleich. Auf ausländischen Märkten setzen sehr viele Firmen auf Kontinuität: Drei Viertel wollen dort die Zahl ihrer Messeauftritte beibehalten. Auffällig ist jedoch, dass nur 9 Prozent mehr Beteiligungen planen, aber 17 Prozent weniger. Hier dürften sich auch Unsicherheiten über die Entwicklungen mancher Auslandsmärkte wie Brasilien, Indien oder Russland niederschlagen. Dem gegenüber gewinnen Beteiligungen im Inland offensichtlich zusätzliche Attraktivität, auch angesichts des starken Auslandsbesuchs auf deutschen Messen. ■

Die gesamte Studie wird im Februar in der Schriftenreihe des Instituts der Deutschen Messewirtschaft veröffentlicht.

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“

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

Jeden 1. Donnerstag im Monat

Nächste Termine: 03.03., 07.04.2016, 14.00 bis ca. 17.00 Uhr

Die Teilnahme ist kostenfrei.

Anmeldung: STARTERCENTER NRW in Essen

Tel.: 0201/1892-143 · E-Mail: startercenter@essen.ihk.de

Die Gründer-Workshops (Zusatzmodule)

- IT-Wissen für Existenzgründer
25.02., 28.04.2016, 14.15 bis 15.45 Uhr
- Finanzamt im Dialog
Mitarbeiter des Finanzamts erläutern steuerliche Pflichten für Unternehmer
10.02., 27.04.2016, 16.15 bis 18.15 Uhr
- Rentenversicherung: Tipps für Selbstständige
10.02., 27.04.2016, 15.00 bis 16.00 Uhr
- Kranken-/Sozialversicherung, Altersvorsorge
19.04., 14.06.2016, 16.15 bis 17.45 Uhr
- Betriebliche Versicherungen
19.04., 14.06.2016, 14.30 bis 16.00 Uhr
- Gründungs- und Festigungsfinanzierung
18.02., 28.04.2016, 16.00 bis 18.00 Uhr
- Buchführungs- und Steuertipps für Existenzgründer und Jungunternehmer
24.02., 11.05.2016, 15.00 bis 18.00 Uhr
- Erfolgsfaktor Zielgruppenorientierung beim Marketing
15.03.2016, 16.00 bis 17.30 Uhr
- Auftreten im Rechtsverkehr – Rechtsformen und der Schutz des Unternehmens als „Marke“
17.02., 06.04.2016, 14.00 bis 15.30 Uhr
- Rechtliche Tipps für Unternehmer/-innen
17.02., 06.04.2016, 16.00 bis 18.00 Uhr
- Vom richtigen Auftreten und Verkaufen seiner Idee
09.02.2016, 15.00 bis 17.00 Uhr
- Erfolg beginnt beim Unternehmensnamen
23.02.2016, 14.00 bis 16.00 Uhr

Anmeldung: STARTERCENTER NRW in Essen

Tel.: 0201/1892-143 · E-Mail: startercenter@essen.ihk.de

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

Vielfältige Informationsschriften zum Thema Selbstständigkeit (Finanzierungshilfen, soziale Absicherung etc.)

Ansprechpartner im STARTERCENTER NRW in Essen:

Eugenia Dottai Tel.: 0201/1892-293

Jutta Schmidt Tel.: 0201/1892-121

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

Existenzgründungs- und Nachfolgebörse

Gründer suchen Unternehmen, Unternehmer suchen Gründer über www.nexxt-change.org

Erfinderberatung

Jeden 2. Donnerstag im Monat, nächster Termin:

11.02., 10.03.2016, 16.30 bis 18.30 Uhr,

IHK, Anmeldung erbeten!

Franchise-Gründerberatung

Die IHK bietet eine kostenlose Eingangsberatung für Personen an, die sich im Wege des Franchising selbstständig machen möchten. Die Beratung durch einen Experten findet an folgendem Termin statt: 01.03.2016, 8.00 bis 16.30 Uhr, Anmeldung erbeten



Gründerbetreuung und Coaching

SENIOR Consult Ruhr 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: 18.02.2016, in Oberhausen nächster Termin: 17.03.2016

Anmeldung:

STARTERCENTER NRW in Mülheim an der Ruhr

Fon: 0208/4848-51

STARTERCENTER NRW in Oberhausen

Fon: 0208/82055-15

Intensiv-Workshop „Existenzgründung“

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

Kosten: 100 Euro

Nächste Termine in Mülheim: 04.04.2016; 11.04.2016;

19.04.2016, 16.00 bis 20.00 Uhr

Anmeldung: Fon: 0208/4848-51

Existenzgründer-/Nachfolgebörse

Mit ihrer Existenzgründer- und Nachfolgebörse hilft die Industrie- und Handelskammer zu 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: Jutta Schmidt, Fon: 0201 1892-121, E-Mail: jutta.schmidt@essen.ihk.de

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

ANGEBOTE (Auszug):

Blumengeschäft zu verkaufen. Nachfolger für alteingesessenes Blumengeschäft gesucht. Mein seit 20 Jahren bestehendes Blumengeschäft mit festen Kundenstamm, großer Außenfläche, Kühlhaus und Klimaanlage möchte ich aus persönlichen Gründen verkaufen. Preis VB. Weitere Auskünfte gerne bei ernsthaften Interesse. → E 603 A

Etablierte **Papeterie** mit ausgefallenen Artikeln und individuellem Serviceangebot · Wir suchen für unsere etablierte Papeterie eine Nachfolge. Diese befindet sich im Essener Süden und bietet dem breiten Kundenstamm ein großes Sortiment an ausgefallenen Papierwaren. Besonders geschätzt ist unser individueller Service. → E 612 A

Etablierter **Juwelier** sucht Nachfolger · Sehr gut eingeführtes Uhren- und Schmuckgeschäft – seit 100 Jahren vor Ort – sucht Nachfolger. In 1a Lage (Fußgängerzone) einer NRW-Großstadt (200 000 Einwohner). Aus Altersgründen weiterzugeben. 50 qm Verkaufsfläche und 50 qm Lager/Werkstatt. Sicherheitseinrichtungen vorhanden. → E 614 A

Nachfolge für ein **Frühstücks-Cafe** im Essener Westen gesucht! Das Cafe im Essener Westen bietet mit 45 Sitzplätzen ein reichhaltiges Frühstücksangebot und ist aktuell von 9 bis 13 Uhr geöffnet. Dies kann natürlich bei einer Übernahme auch erweitert werden. Das Cafe liegt infrastrukturell sehr günstig an einer Hauptstraße, die Bochum und mehrere Stadtteile in Essen verbindet. Im Umfang enthalten sind das komplette Inventar und die Ausstattung einer kleinen Kücheneinrichtung. Es besteht kein Instandhaltungsrückstau. Das Cafe kann bei Übernahme direkt weiter genutzt werden. Weitere Informationen können in einem persönlichen Termin erläutert werden. Das Cafe wird aus privaten Gründen aufgegeben. → E 617 A

Modegeschäft mit gehobener exklusiver Damenkonfektion in Essen-Rüttenscheid sucht aus gesundheitlichen Gründen einen Nachfolger · Seit 75 Jahren ist das etablierte Geschäft bis über die Grenzen Essens hinaus bekannt. Besonders geschätzt ist der individuelle Service des Hauses. Wir bieten eine gepflegte Stammkundendatei mit über 1000 Adressen. Das Ladenlokal umfasst 70qm und hat einen Stellplatz (optional), sowie eine große Schaufensterfront. Die komplette Inneneinrichtung ist im Kaufpreis inbegriffen/VB. Einarbeitung nach der Übernahme durch Inhaberin möglich. → E 618 A

Gemütliches Cafe im Herzen von Essen Borbeck abzugeben · 45 Sitzplätze im Innenbereich, kleine innenliegende Terrasse, Einrichtung im Vintage Stil, neuwertiger Melita Gastro Kaffeeautomat, Edelstahlküche von 2011, WC Anlagen neu gestaltet in 2013, Büro- und Sozialräume im 1. OG → E 619 A

Fahrschule sucht Nachfolger · Die Fahrschule wird als GmbH in zentraler Lage geführt. Der Gesellschafter und Inhaber plant aus gesundheitlichen Gründen den Betrieb zeitnah, spätestens im Frühjahr 2016, zu übergeben. Zum Zeitpunkt der Übergabe muss die Betreuung der bestehenden Fahrschüler sichergestellt sein (Berechtigung zur Fahrschulleitung). Einarbeitung und weitere Betreuung des Fahrschulbüros nach Absprache möglich. Je zwei Fahrschulwagen und Motorräder werden neben der kompletten

Fahrschuleinrichtung und dem Schülerbestand mit übernommen. Keine finanziellen Verbindlichkeiten. Der Mietvertrag ist ungekündigt. → E 621 A

Dienstleistungsunternehmen Haushaltshilfen zu verkaufen · Zum Verkauf steht ein mittelständisches Unternehmen, welches sich darauf spezialisiert hat, Personal für Privathaushalte zu stellen und zu vermitteln. Die Firma hat großes Entwicklungspotenzial. Zurzeit hat das Unternehmen 5 – 10 Mitarbeiter und einen Jahresumsatz von ca. 130.000 €. Die Firma wird im Moment mit wenig Aufwand geführt und kann seinen Umsatz deutlich steigern, wenn sie entsprechend Vollzeit geführt wird. Hierzu können Zahlen aus den vergangenen Jahren vorgelegt werden. Das Unternehmen ist in Essen und den anliegenden Städten wohl bekannt und etabliert. Die Firma wird ohne Schulden übergeben. Firmenfahrzeug, mit Werbung, kann mit übernommen werden. Der Kaufpreis beläuft sich auf 30.000 €. → E 622 A

NACHFRAGEN (Auszug):

Stahlhandel mit Schwerpunkt Großhandel · Suche Stahlhandel in Altersnachfolge im Großhandelsbereich mit Ausrichtung auf Deutschland, EU und Drittland im Produktbereich: Coils, Spaltbänder, Bleche, sonstige Halbzeuge. → E 288 N

Junger Unternehmer (32 Jahre) / Kaufmann / Kfm. GF mit umfangreichen Erfahrungen in der Projekt- und Immobilienentwicklung, Anlagenbau und Handel und gutem Netzwerk sucht Beteiligung an seriösem Unternehmen. Eigenkapital und gute Bonität sind nachweislich vorhanden. Es wird eine tätige Beteiligung an interessanten, seriösen Unternehmen aus der Immobilienentwicklung, Family Office, Rohstoffhandel gesucht. Umfangreiche Erfahrungen im Bereich Recht, Steuerrecht, VOB, BGB, Mitarbeiterführung, Finanzierung von Objekten und Projekten sind vorhanden. Umfangreiche Erfahrungen als Geschäftsführer eines international tätigen Unternehmens des Anlagenbaus mit 100 Mitarbeitern und 7 Mio. Euro Umsatz. Gesucht wird nicht aus finanziellen Gründen. Es geht um neue Beschäftigung, Erfahrungen, neue Herausforderungen, etc. → E 289 N

Suche **WEG-Verwaltung** zur Übernahme – Ruhrgebiet! · Ich verfüge über 20 Jahre Erfahrung in der WEG-Verwaltung und verfüge über ein ausgesprochen gutes Netzwerk zu Verbänden und anderen „Größen in der Immobilienbranche“. Ich würde mich freuen, eine kleine Verwaltungsfirma zu übernehmen oder vorab einige Zeit mitzuarbeiten und eine Übernahme zu einem späteren Zeitpunkt durchzuführen. Freue mich über Anfragen, welche selbstverständlich seriös, gerne auch mit Vertraulichkeitsvereinbarung, behandelt werden. → E 290 N

Maschinenbau- oder Metallbearbeitungsunternehmen gesucht · Maschinenbautechniker, Werkzeugmechaniker, 41 Jahre, derzeit Geschäftsführer einer kleinen Unternehmensgruppe mit Standorten in Osteuropa sucht Unternehmen zur Nachfolge. Als technischer Allrounder suche ich ein geeignetes Unternehmen zur Nachfolge. Gerne auch mit eigenem Produkt. Führungserfahrung vorhanden. Derzeitig verantwortlich für 350 Mitarbeiter an 4 Standorten in Deutschland und Osteuropa. Ich vertiefe meine Kenntnisse im Bereich Unternehmensführung, strategische Ausrichtung und kaufmännische Kompetenzen. → E 291 N

Erbschaftsteuer: Erhebliche Mehrbelastungen drohen

Berlin. Mit den neuen Zahlen aus dem Bundesfinanzministerium ist die Katze aus dem Sack: 1,5 Mrd. Euro sollen nach dem aktuellen Entwurf zusätzlich an Erbschaftsteuer eingenommen werden. Im Vergleich zum Referenzbetrag des Jahres 2013 bedeutet das eine Steuererhöhung um mehr als 30 Prozent. DIHK-Präsident Eric Schweitzer fühlt sich durch die neuen Zahlen in seiner Kritik am Regierungsentwurf bestätigt: „Bereits seit Monaten weisen wir darauf hin, dass eine 1:1-Umsetzung des aktuellen Stands zwangsläufig zu erheblichen zusätzlichen Belastungen für die Familienunternehmen führen würde“. Dies hätte für die Familienunternehmen verheerende Folgen, denn den Betrieben würde wichtiges Eigenkapital entzogen. Schon jetzt haben viele Unternehmer es schwer, Nachfolger zu finden. Der DIHK fordert deshalb die Politik auf, die Chance zu nutzen und nicht zuletzt über Anpassungen bei der Bewertung von eigentümer- und familiengeführten Unternehmen für eine praxisgerechte Lösung zu sorgen. Die Vorgaben des Bundesverfassungsgerichts lassen sich auch ohne zusätzliche Bürden für die Betriebe einhalten. Die Bundesregierung würde nur dann zu ihrer Zusage stehen, die Steuern in dieser Legislaturperiode nicht zu erhöhen.



Foto: Thinkstock by Getty Images

Kredite an Kleinunternehmen nicht pauschal als riskanter eingestuft

Berlin. Kleine Betriebe sollten bei der Kreditvergabe allein wegen ihrer Größe als risikoreicher gelten. Die Folge: Höhere Kreditkosten unabhängig von der konkreten Situation des einzelnen Betriebs. Der DIHK hatte das Vorhaben des Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht scharf kritisiert – mit Erfolg. Im Dezember zog der Ausschuss, der auf internationaler Ebene Regeln zur Bankenaufsicht entwickelt, diese Pläne zurück.

Kaufmann im E-Commerce: Neuer Ausbildungsberuf ab 2017 geplant



Foto: Thinkstock by Getty Images

Digitale Kompetenzen sind in vielen kaufmännischen Feldern erforderlich.

Berlin. Der DIHK berät derzeit gemeinsam mit anderen Wirtschaftsverbänden über eine neue kaufmännische Ausbildung im Bereich E-Commerce. Anlass sind die weitreichenden Veränderungen, die die Digitalisierung der Wirtschaft für Produktion, Handel und Dienstleistungen mit sich bringt. Neben einem „update“ bestehender Berufsbilder kann das auch die Schaffung ganz neuer Berufe bedeuten. Ein neuer „Kaufmann im E-Commerce“ sollte als Querschnittsberuf möglichst branchenübergreifend die betrieblichen Anforderungen abdecken, die im Bereich elektronisch abgewickelter Geschäftsprozesse entstehen. Ob Logistik, Marketing, Kundenservice, Onlinebanking oder Tourismuswirtschaft: längst sind digitale Kompetenzen in vielen kaufmännischen Feldern erforderlich. Abhängig vom weiteren Abstimmungsverlauf könnte in dem neuen Beruf ab 2017 ausgebildet werden.

Hochqualitätsverbriefungen: Wirtschaft pocht auf Nachbesserungen

Berlin. Der DIHK hat gemeinsam mit dem Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) und dem Deutschem Aktieninstitut davor gewarnt, dass die geplanten europäischen Regeln für Hochqualitätsverbriefungen ohne Nachbesserungen nicht funktionieren. So schafft die Vielzahl unbestimmter Rechtsbegriffe und konkurrierender Zuständigkeiten Unsicherheit. Einige der geforderten Korrekturen hat sich der Rat der EU bereits zu eigen gemacht. So soll es möglich werden, dass eine unabhängige dritte Partei die Einhaltung der Standards zertifiziert und so Vertrauen schafft. Weitere Korrekturen müssen folgen.

Komplizierte Regeln im neuen Zollkodex verhindert

Brüssel. Auf Initiative der EU-Kommission sollten im Rahmen des ab Mai 2016 geltenden neuen Zollrechts umfangreiche Zusatzregelungen zur Ermittlung des Ursprungs von Waren (im nicht-präferenziellen Bereich) gelten. Solche Regeln legen sehr kleinteilig für jedes Produkt die Methode der Ursprungsbestimmung fest. Dies hätte einen enormen Bürokratiewuchs für die Unternehmen bedeutet. DIHK und IHKs konnten gemeinsam erreichen, dass diese Zusatzregelungen auf einige wenige Branchen beschränkt werden (u. a. Halbleiter, Eisen, Stahl). Für den größten Teil der Warengruppen kann der Ursprung weiterhin pragmatisch nach der Maßgabe der „letzten wesentlichen und wirtschaftlich gerechtfertigten Be- und Verarbeitung ermittelt werden“.

Neuer Schlichtungs- ausschuss berufen

Im Dezember 2015 hat der Berufsbildungsausschuss den Schlichtungsausschuss zur Beilegung von Streitigkeiten aus dem Ausbildungsverhältnis nach § 111 Abs. 2 Arbeitsgerichtsgesetz neu berufen. Zukünftig gehören 12 Personen, 6 Vertreter der Arbeitnehmer und 6 Vertreter der Arbeitgeber dem Ausschuss an. Die Schlichterinnen und Schlichter wurden für die Dauer von fünf Jahren berufen.



Foto: IHK

Hans Michaelson (IHK), Andrea Koch, Jörg Trampenau, Christine Wigge, Alfons Rütter, Sabine Westphal, Angela Boehnke, Sabine Gonschior, Klaus-Dieter Muscheidt, Silke Charpentier, Franz Roggemann (IHK). Es fehlen: Herbert Rautenberg, Manuela Osterholt und Silke Brinkmann (von links).

Foto: IHK



„Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht 2016“

IHK-Veranstaltungen stark nachgefragt

Mit über 190 Teilnehmern fanden die drei IHK-Informationsveranstaltungen „Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht“ zum Jahreswechsel 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 sowie das neue Rahmengesetz der Europäischen Union - der Unionszollkodex (UZK) -.

(V.r.n.l.) Stefan Schuchardt mit Michael Möller (IHK)

Meisterbriefübergabe

31 frisch gebackene Industriemeister Metall sowie 31 Absolventen der IT-Fortbildung erhielten nach erfolgreich abgeschlossener Fortbildung Ende vergangenen Jahres die Zeugnisse und Meisterbriefe. Franz Roggemann, stellv. Geschäftsführer der IHK, gratulierte den Absolventen zu ihren Leistungen. „Sie sind die besten Beispiele für lebenslanges Lernen. Ihre Weiterbildung bietet Ihnen vielfältige berufliche Chancen. Die Wirtschaft ist auf qualifizierte Fachkräfte – gerade beruflich qualifizierte – angewiesen.“



Foto: Georg Lukas



Authentic Selling

Wie aus Kunden Freunde werden

Freunde sind treu, Kunden häufig nicht. Deshalb versuchen Spitzen-Verkäufer, ihre Kunden als Freunde zu gewinnen – ohne Tricks, doch mit Erfolg.

Was haben alle Unternehmen, die langfristig Top-Umsätze und -Renditen erzielen, gemeinsam? Sie haben Freunde beziehungsweise Fans – also Kunden, die gerne und regelmäßig bei ihnen kaufen. Zum Beispiel, weil sie von ihren Produkten begeistert sind. Oder ihrem Preis-Leistungs-Verhältnis. Oder ihrem Service. Ebenso verhält es sich bei Verkäufern, die deutlich höhere Umsätze als ihre Kollegen erzielen. Auch bei ihnen kaufen Menschen gern – primär, weil sie sich im Kontakt mit diesen Verkäufern wohlfühlen und ihnen vertrauen.

Doch wie vermitteln Spitzen-Verkäufer Kunden dieses Gefühl? Welche Tricks wenden sie an, um die Sympathie oder gar Freundschaft ihrer Kunden zu gewinnen? Die Antwort ist einfach: keine. Ihr wichtigstes Erfolgsrezept ist: Sie begegnen den Kunden von Mensch zu Mensch. Sie verhalten sich weder unterwürfig noch arrogant. Sie begegnen ihnen auf Augenhöhe – wie Freunden. Deshalb fühlen sich die Kunden im Kontakt mit ihnen wohl und kaufen gerne bei ihnen. Hier einige Tipps, wie auch aus Ihren Kunden Freunde werden.

Faustregel 1: Freunde sind authentisch

Wer Menschen als Freund gewinnen möchte, sollte sich selbst akzeptieren. Denn wer sich selbst nicht mag, dem fällt es auch schwer, andere Personen zu mögen. Und wer sich selbst nicht akzeptiert, versucht andere Menschen zu kopieren – zum Beispiel deren Art, auf Kunden zuzugehen. Oder die Kaufentscheidung herbeizuführen.

Begehen Sie diesen Fehler nicht. Denn dann sind Sie nicht mehr authentisch. Und das spürt Ihr Gegenüber. Zum Beispiel anhand Ihrer (Körper-)Sprache. Also vertraut er Ihnen nicht und fühlt sich im Kontakt mit Ihnen nicht wohl.

Faustregel 2: Freunde zeigen Interesse

Was erwarten Sie von einem Freund? Dass er sich für Sie interessiert – und Ihre Wünsche und Sorgen. Für alle Top-Verkäufer gilt: Sie interessieren sich für Menschen – gerade weil sie so verschieden sind. Also fragen sie ihre Kunden zum Beispiel, was ihnen wichtig ist. Und sie hören ihnen aufmerksam zu. Außerdem signalisieren sie ihnen mit Worten und Gesten: Ich finde Sie und das, was Sie sagen, interessant. Und wenn den Verkäufern etwas unklar ist, fragen sie



Spitzenverkäufer zeichnet vor allem eines aus: Sie begegnen ihren Kunden einfach ganz normal von Mensch zu Mensch.

gezielt nach. Zum Beispiel: „Was heißt für Sie Sicherheit bei der Geldanlage?“ Oder: „Was nehmen Sie mit, wenn Sie mit Ihrer Familie in Ihrem neuen Auto in Urlaub fahren? Auch Sportgeräte und Ihren Hund?“

Das heißt: Ein Top-Verkäufer spult im Gegensatz zu einem Nullachtfünfzehn-Verkäufer nicht einen antrainierten Fragenkatalog ab. Er passt vielmehr sein Verhalten situativ seinem Gegenüber an, so dass aus dem Verkaufsgespräch eine Art Ping-Pong-Spiel wird, an dem der Kunde und der Verkäufer Spaß haben.

Faustregel 3: Freunde tun Überraschendes

Hand aufs Herz: Treffen Sie in Ihrer Freizeit gerne Menschen, bei denen Sie schon vorher genau wissen, wie der Abend verläuft? Bei denen Sie im Voraus sagen können, was sie Ihnen auf-tischen und Ihnen erzählen? Die meisten Menschen finden solche Treffen langweilig und ermüdend – außer sie sind selbst gerade müde.

Anders ist es, wenn man voller Elan ist. Dann möchte man etwas erleben. Das wissen Top-Verkäufer. Deshalb verhalten sie sich im Kontakt mit Kunden oft bewusst anders als dies ihre Kunden erwarten. Das heißt: Sie sagen oder tun etwas, was den Kunden überrascht. Sie sagen zum Beispiel mitten im Verkaufsgespräch „Sie haben eine tolle Jacke an“ und wechseln so überraschend die Gesprächsebene. Oder Sie sagen, wenn Sie für einen Kunden nicht das Passende haben: „Gehen Sie doch mal zu unserem Mitbewerber ...: Dort finden Sie vermutlich ...“ Wenn Sie als Verkäufer so agieren, dann entgeht Ihnen zwar kurzfristig etwas Umsatz (den Sie vermutlich ohnehin nicht gemacht hätten). Der Kunde wird aber begeistert sein, weil Sie sich wie ein Freund verhalten. Also kommt er mit Sicherheit wieder.

Faustregel 4: Freunde halten Kontakt

Eine Sache ist es, zu Kunden einen guten Draht aufzubauen, eine andere, den Kontakt zu einer Beziehung auszubauen. Das erfordert ein gewisses Engagement von Ihnen. Machen Sie es zum Beispiel wie der Inhaber eines Stuttgarter Modehauses. Er ruft, wenn eine neue Kollektion bei ihm eintrifft, regelmäßig seine Stammkunden an und sagt zu ihnen beispielsweise: „Herr Mayer, bei mir ist eine neue Jacke eingetroffen, die Ihnen meines Erachtens sehr gut stehen würde. Soll ich sie Ihnen zurücklegen?“ Dass er damit auch eine Verkaufsabsicht hegt, stört seine Kunden nicht.

Der Modehaus-Besitzer notiert es sich auch, wenn er beispielsweise von einer Kundin erfährt, dass deren Sohn eingeschult wird und sie deshalb nervös ist. Und zwei, drei Wochen nach der Einschulung? Dann ruft er die Kundin an und fragt: „Frau Mayer, wie verlief die Einschulung Ihres Sohnes. Sie waren ja vorab“ Darüber, so seine Erfahrung, hat sich bisher noch jede Mutter gefreut. Ähnlich verfährt er bei anderen Anlässen.

Und was das Verrückte ist: Weil der Händler verinnerlicht hat, dass solche persönlichen Infos für den Beziehungsauf- und -ausbau wichtig sind, hat er sie, wenn ein Kunde kommt, eigentlich stets parat. Denn in seinem Kopf ist fest verankert: Wenn ich Menschen als Freunde und Stammkunden gewinnen möchte, muss ich ihnen wie ein Freund begegnen. Deshalb speichert sein Gehirn diese verkaufsrelevanten Infos fast automatisch. Also kann er sie bei Bedarf abrufen und seinen (Stamm-)Kunden wie ein Freund begegnen – was sich auch auf seinem Bankkonto bemerkbar macht. ■

Ingo Vogel



Foto: Sven Lorenz

Nahmen die Zertifizierungsurkunden „Essener Audit – Familienfreundliches Unternehmen“ entgegen (vordere Reihe v. l. n. r.): für die CADBAS GmbH Essen Dr.-Ing. Andreas Lewandowski und Christiane Kaufmann; für die Wohnungsgenossenschaft Essen Nord eG Nicole Nachtigall, Klaus Grewer und Juan- Carlos Pulido; für das LVR-Klinikum Essen Jane Splett und Sabine Karas. Dahinter freuen sich die Referenten und Laudatoren über den Erfolg des Essener Audit – Familienfreundliches Unternehmen (v. l. n. r.): Jürgen Schroer (Stadt Essen), Volker Behr (Sparkasse Essen), Peter Renzel (Stadt Essen), Volker Schwering (EUV), Auditorin Dagmar Klinge-Hagenauer (BUK) sowie Claudia Hoose (Essener Bündnis für Familie/Kinderstiftung Essen).

Lokale Bündnisse für Familie für eine bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie!

Flexible und innovative Arbeitszeitmodelle, betriebliche Unterstützung bei der Kinderbetreuung, Jobsharing und gleitender Wiedereinstieg nach der Elternzeit ... das sind nur einige Beispiele für familienfreundliche Maßnahmen in Betrieben.

Das die Vereinbarkeit von Familie und Beruf wichtig ist, bestätigten über 80 Prozent der befragten Unternehmen – Tendenz steigend (Monitor Familienleben 2013). Denn familienfreundliche Unternehmen haben es deutlich leichter, Fachkräfte zu gewinnen und zu halten. Die Leistungsbereitschaft und Motivation der Mitarbeiter wird gefördert und die Identifikation mit dem Unternehmen steigt.

Das ist einer der Gründe, warum es „Lokale Bündnisse für Familie“ gibt. Sie sind partnerschaftliche Zusammenschlüsse verschiedener Akteure vor Ort, der örtlichen Kommunen und Institutionen (z. B. IHK) sowie Unternehmensvertretern. Gemeinsam verfolgen sie das Ziel, die Familienfreundlichkeit zu verbessern und Eltern und Unternehmen bei der Vereinbarkeit von Familie und Beruf zu unterstützen.

Als Ansprechpartner bieten die Bündnisse Beratung und Lösungsansätze für die Gestaltung familienfreundlicher Maßnahmen. Sie geben Impulse und wichtige Informationen und vernetzen Unternehmen.

Nutzen auch Sie die Chance! Sie haben die Möglichkeit sich aktiv einzubringen und von dem Netzwerk zu profitieren. So können gemeinsame Lösungen und Einzelprojekte angestoßen und umgesetzt werden.

Essener Unternehmen immer familienfreundlicher

Beim traditionellen Unternehmensfrühstück des Netzwerks „Essener Bündnis für Familie“ wurden am 04. Dezember 2015 drei weitere Essener Unternehmen als familienfreundlich zertifiziert. Die Wohnungsgenossenschaft Essen Nord eG, das LVR-Klinikum Essen und die CADBAS GmbH Essen stellten sich den Prüfungen durch das „Essener Audit – Familienfreundliches Unternehmen“. Im festlichen Rahmen des Unternehmensfrühstücks wurden ihnen die Zertifikatsurkunden überreicht.

Flankiert wurde die Veranstaltung, an der über 60 Unternehmensvertreter teilnahmen, von verschiedenen Referaten und Präsentationen. Auch der Austausch untereinander nahm einen hohen Stellenwert ein.

Peter Renzel, Sozialdezernent der Stadt Essen, betonte in seiner Ansprache: „Mit dem erworbenen Qualitätsaudit setzen diese Firmen innovative Standards in ihrer jeweiligen Branche, wie das LVR-Klinikum Essen im Gesundheitswesen.“ Besonders lobenswert wurde ebenfalls erwähnt, dass sich Vorstände und Personalverantwortliche freiwillig dem Zertifizierungsprozess stellen und damit ihre Familienorientierung unterstreichen.

Mit den drei neu zertifizierten Unternehmen sind nun in Essen bereits 15 Unternehmen mit insgesamt 14.000 Beschäftigten ausgezeichnet worden.

Die drei lokalen Bündnisse der MEO-Region im Kurzportrait:

Essen

„Essen wird zu einem attraktiven, familienfreundlichen Lebensort für Familien, Eltern, Kinder und Senioren“, so der Leitsatz des Essener Bündnisses für Familie.

Seit der Gründung 2009 hat sich das Bündnis zu einem starken Netzwerk mit inzwischen über 130 Mitgliedern entwickelt. Mit klaren Leitsätzen und Zielen erarbeitet das Bündnis praxistaugliche Modelle, mit denen die Vereinbarkeit von Familie und Beruf erfolgreich umgesetzt und gelebt werden kann. Besonderes Angebot: „Essener Audit Familienfreundlichkeit“. Mit diesem Projekt zielt das Bündnis darauf ab, vor allem kleine und mittlere Unternehmen auf ihrem Weg zu mehr Familienfreundlichkeit nachhaltig zu unterstützen. Im Rahmen einer Auditierung wird dieser Prozess professionell begleitet und die Betriebe anschließend als familienfreundlich zertifiziert.

Oberhausen

Unter dem Motto „Wir sind für Familie“ wurde 2005 das Oberhausener Bündnis gegründet. Alle Partnerinnen und Partner bringen sich mit ihren Strukturen und Ressourcen in die Prozesse ein, um die Weichen für eine positive Zukunft von Familien in Oberhausen zu stellen.

Das Bündnis organisiert regelmäßig Fachveranstaltungen, zu denen Unternehmen eingeladen werden. Vorhandene Angebote und gute Beispiele aus der Praxis sollen sichtbar und übertragbar gemacht werden.

Darüber hinaus findet jährlich der Wettbewerb „Vorbildlich familienfreundliches Unternehmen“ statt. Die Stadt Oberhausen verleiht in Kooperation mit der Wirtschaftsförderung, der Kreishandwerkerschaft und der IHK zu Essen eine Auszeichnung für gute nachahmenswerte Beispiele um familiengerechte Personalpolitik anzuerkennen und bekannt zu machen. Die Bündnispartner freuen sich auf zahlreiche Bewerbungen.

Mülheim an der Ruhr

Die Stadt setzt sich in Zusammenarbeit mit vielen Wirtschaftsvertretern konsequent für familiengerechte Lebensbedingungen ein, denn eine lebendige und zukunftsfähige Stadt braucht Familien. Deswegen hat das „Mülheimer Bündnis für Familie“ seit der Gründung 2004 intensiv am Auf- und Ausbau familienfreundlicher Strukturen gearbeitet.

Um positive Beispiele nach außen zu transportieren, werden auch in Mülheim an der Ruhr jedes Jahr familienfreundliche Unternehmen ausgezeichnet. Bereits 13 Unternehmen (u. a. auch Edeka Paschmann) erhielten eine Auszeichnung, weil sie beispielsweise Unterstützung bei der Pflege von Angehörigen anbieten, familienfreundliche Strukturen schaffen oder eine „väterfreundliche Unternehmenskultur“ fördern.

„In Mülheim haben wir in vielen Bereichen gute Voraussetzungen für eine familienfreundliche Stadt. Und in den letzten Jahren sind wir schon ein gutes Stück vorangekommen, aber wir wollen das Ziel ‚Familien-Stadt‘ erreichen. Dazu haben wir noch einige Aufgaben vor uns. Und dazu brauchen wir Sie! Helfen Sie uns, die wichtigen Aufgaben richtig anzugehen. Ich wünsche mir, dass am Ende des Prozesses möglichst viele sagen: In Mülheim macht Familie Spaß!“, so der Appell der ehemaligen OB Dagmar Mühlenfeld. ■

Ansprechpartner in den MEO-Städten

Stadt Mülheim an der Ruhr

Dr. Claudia Roos · Tel.: 0208 455 99 83
www.familie-in-muelheim.de

Stadt Essen

Koordinierungsstelle Essener Bündnis für Familie
Claudia Hoose · Tel.: 0201 88-88588
essener-buendnis-fuer-familie.de

Stadt Oberhausen

Büro für Chancengleichheit
Julia Blümer, Tanja Nöbler, Claudia Schmidt, Andreas Stahl
Tel.: 0208 825-9376
www.oberhausen.de/familienbuendnis



Foto: Alexander Raiths – Fotolia.com

Damit der Forschungsstandort Deutschland im internationalen Vergleich nicht abgehängt wird, sind mehr Investitionen notwendig.

Forschung und Entwicklung

Die Wirtschaft guckt in die Röhre

Die deutsche Wirtschaft investiert so viel Geld wie nie zuvor in Forschung und Entwicklung. Doch um zur internationalen Technologiespitze aufschließen zu können, fehlt es den Unternehmen an Unterstützung. Nicht zuletzt verzichtet die öffentliche Hand – im Gegensatz zu den meisten anderen Ländern – auf eine steuerliche Förderung.

Ob neue Diabetesmedikamente oder autonome Autos – Innovationen fallen nicht vom Himmel, sondern sind das Ergebnis jahrelangen Ausprobierens, Verwerfens und Weiter-suchens. Während der Staat ein Drittel der Forschungsaufwendungen in Deutschland stemmt, stammen rund zwei Drittel von den Unternehmen.

Laut Stifterverband hat die deutsche Wirtschaft im Jahr 2014 die Rekordsumme von 57 Mrd. Euro in die Forschung und Entwicklung (FuE) gesteckt – 6,4 Prozent mehr als 2013.

Weitere 16 Mrd. flossen in die externe Auftragsforschung, das ist doppelt so viel wie vor zehn Jahren. Einen Spitzenwert erreichte auch die Zahl der Forscher: Die deutschen Unternehmen beschäftigten umgerechnet rund 372.000 Vollzeittüftler.

In Relation zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) belaufen sich die FuE-Aufwendungen der deutschen Wirtschaft auf 1,9 Prozent. Das ist deutlich mehr als der Mittelwert der EU-Länder, die auf

1,2 Prozent kommen. Die Forschungsstärke Deutschlands schlägt sich unter anderem in den Patentstatistiken nieder. Nur die USA und Japan haben 2014 mehr Patentanmeldungen beim Europäischen Patentamt eingereicht als die Bundesrepublik.

Trotz dieser beeindruckenden Zahlen läuft am Forschungsstandort Deutschland längst nicht alles rund: Statt sich mit dem Durchschnitt zu vergleichen, sollte sich die Bundesrepublik besser an den relevanten Konkurrenten im Technologiebereich orientieren.

In Südkorea, Japan und Finnland zum Beispiel investieren die Betriebe deutlich mehr in die Entwicklung neuer Technologien und Produkte als die deutsche Wirtschaft.

Die größte Volkswirtschaft Europas ist auch deshalb im Rückstand, weil die Unternehmen bei ihren Forschungsaktivitäten deutlich weniger gefördert werden als die Konkurrenz in anderen Ländern. So konzentriert sich die staatliche Forschungsförderung

Forschende Unternehmen: Zusehends auf sich allein gestellt

Quelle:OECD

Mit so viel Prozent beteiligte sich in Deutschland der Staat an den Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen der Wirtschaft.



in Deutschland zunehmend auf den Wissenschaftssektor – also auf Hochschulen, außeruniversitäre Forschungsinstitute und bundeseigene Forschungseinrichtungen. Während hier seit einigen Jahren mit der „Exzellenzinitiative“ und dem „Pakt für Forschung und Innovation“ etliche Mrd. Euro zusätzlich investiert werden, koppelt sich die öffentliche Forschungsförderung von der Wirtschaft mehr und mehr ab:

Seit 1981 ist der Finanzierungsanteil des Staates an den FuE-Aufwendungen der Wirtschaft drastisch gesunken – von fast 17 Prozent auf zuletzt nur noch rund 4 Prozent.

Damit steuert die öffentliche Hand in Deutschland nur noch jeden dreiundzwanzigsten Forschungseuro zu den entsprechenden Investitionen der Wirtschaft bei.

Auch im Vergleich zum Ausland ist die staatliche Unterstützung hierzulande recht bescheiden.

In Deutschland investiert der Staat nur 0,08 Prozent der Wirtschaftsleistung in die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der Wirtschaft, in Japan ist es doppelt so viel, in den USA sogar dreimal so viel.

Dabei zeigt sich, dass die Forschungsintensität der Wirtschaft in jenen Ländern besonders hoch ausfällt, in denen auch die

staatliche Unterstützung der Unternehmen bei ihren FuE-Aktivitäten hoch ist.

Wie groß der positive Einfluss des Staates auf die FuE-Investitionen der Wirtschaft sein kann, zeigt sich auch an der steuerlichen Forschungsförderung. Während Deutschland auf jegliche Art dieser Förderung verzichtet – obwohl die in diversen Koalitionsverträgen der jüngeren Vergangenheit vereinbart wurde –, hat Österreich vorgemacht, dass es auch anders geht. Im Jahr 2000 hat Wien eine umfangreiche steuerliche Forschungsförderung für Unternehmen eingeführt – mittlerweile ist die FuE-Intensität der Wirtschaft von 1,2 Prozent des Bruttoinlandsprodukts auf gut 2 Prozent im Jahr 2013 gestiegen.

Damit forscht die österreichische Wirtschaft inzwischen intensiver als die deutschen Unternehmen, die ihre entsprechenden Aktivitäten im selben Zeitraum gerade einmal von knapp 1,7 Prozent auf jetzt 1,9 Prozent des BIP steigern konnten. Zudem hat Österreich auch sonst keine finanziellen Mühen gescheut, um seine forschenden Firmen zu unterstützen: Der gesamte Finanzierungsanteil des Staates an den FuE-Aufwendungen des Wirtschaftssektors hat sich von 5,6 Prozent im Jahr 2000 auf 13,3 Prozent im Jahr 2013 mehr als verdoppelt. ■ *Quelle: iw*



ZUKUNFTSWEISENDES GESCHÄFTSMODELL!

NISSAN NV400 Kastenwagen PRO
F28.11, L1H1, dCi110, 81 kW (110 PS)

- Berganfahr-Assistent, elektrische Fensterheber
- Beifahrerdoppelsitzbank mit umklappbarer Rückenlehne in der Mitte
- verblechte Schiebetür rechts, Trennwand ohne Fenster u.v.m.

• 5 Jahre Garantie¹

MTL. LEASINGRATE: € 229,- NETTO²

WIR FREUEN UNS AUF IHREN BESUCH.



Abb. zeigt Sonderausstattung. ¹5 Jahre Herstellergarantie bis 160.000 km auf alle NISSAN Nutzfahrzeug-Modelle (mit Ausnahme des NISSAN e-NV200: 5 Jahre/100.000 km auf elektrofahrzeugspezifische Bauteile, 3 Jahre/100.000 km auf alle anderen Fahrzeugkomponenten) sowie auf den NISSAN EVALIA. Einzelheiten unter www.nissan.de. Berechnungsbeispiel für das gewerbliche Leasing bei einer Laufzeit von 60 Monaten bis 50.000 km zzgl. MwSt., Zulassung und € 670,- netto Überführung. Gültig für alle bis zum 31.03.2016 abgeschlossenen Leasingverträge für das ausgewiesene Modell. Ein Angebot für Gewerbekunden von NISSAN FLEET SERVICES, einem Produkt der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg, in Kooperation mit der RCI Banque S.A., Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Das Angebot gilt nur solange unser Vorrat reicht.



BK Motors BK Service- und Dienstleistungs GmbH & Co. KG
Frohnhauser Straße 50 / an der B224 • 45127 Essen • Tel.: 0201/83 405 510 (Hauptbetrieb)
Nebenbank 9 • 45472 Mülheim an der Ruhr • Tel.: 0208/941 323 00
www.bk-motors.de

Berufsfelderkundungen

Heute den Nachwuchs von morgen kennenlernen!

Immer mehr Unternehmen bieten Berufsfelderkundungen für Schülerinnen und Schüler der 8. Jahrgangsstufe an. Was verbirgt sich hinter diesem etwas sperrigen Begriff? Nicht mehr und nicht weniger als eintägige betriebliche Schnupperpraktika.

Im Rahmen des Landesprogramms „Kein Abschluss ohne Anschluss“ sind Berufsfelderkundungen ein wichtiger Baustein. Jeder Schüler und jede Schülerin soll in der 8. Jahrgangsstufe bis zu drei solcher Schnuppertage in unterschiedlichen Berufsfeldern machen.

„In verschiedenen Befragungen bekamen wir von Unternehmen immer wieder die Rückmeldung, dass junge Menschen bei Bewerbungsgesprächen bzw. bei Ausbildungsbeginn kaum konkrete Vorstellungen vom angestrebten Ausbildungsberuf hatten“, beschreibt Franz Roggemann, stellv. Geschäftsführer der IHK zu Essen, die Situation. „Dies führt leider immer wieder zu Problemen im Ausbildungsbetrieb bis hin zum Abbruch der Ausbildung. Das ist für beide Seiten – Betrieb und Azubi – frustrierend.“ Deshalb appelliert Roggemann an die Unternehmen, jungen Menschen frühzeitig die Chance zu geben, den betrieblichen Alltag kennenzulernen, um sich ein realistisches Bild von verschiedenen Berufsfeldern zu machen. „Wer heute keine Berufsfelderkundungen anbietet, darf sich nicht wundern, wenn er morgen keine guten Bewerbungen für Ausbildungsplätze auf dem Tisch hat“, bringt es Roggemann auf den Punkt.

Was passiert in einer Berufsfelderkundungen?

Hier sind der Fantasie von Betrieben keine Grenzen gesetzt. Wichtig ist nur, dass ein stimmiges vom Berufsfeld vermittelt wird. Beispiele für Berufsfelderkundungen in bestimmten Berufen finden Sie im Internet – z. B. unter www.essen.de, Suchbegriff „Praxisphasen“. Die dort genannten Musterabläufe sind als Beispiele zu verstehen. Je nach betrieblichen Erfordernissen kann selbstverständlich von diesen Abläufen abgewichen werden.

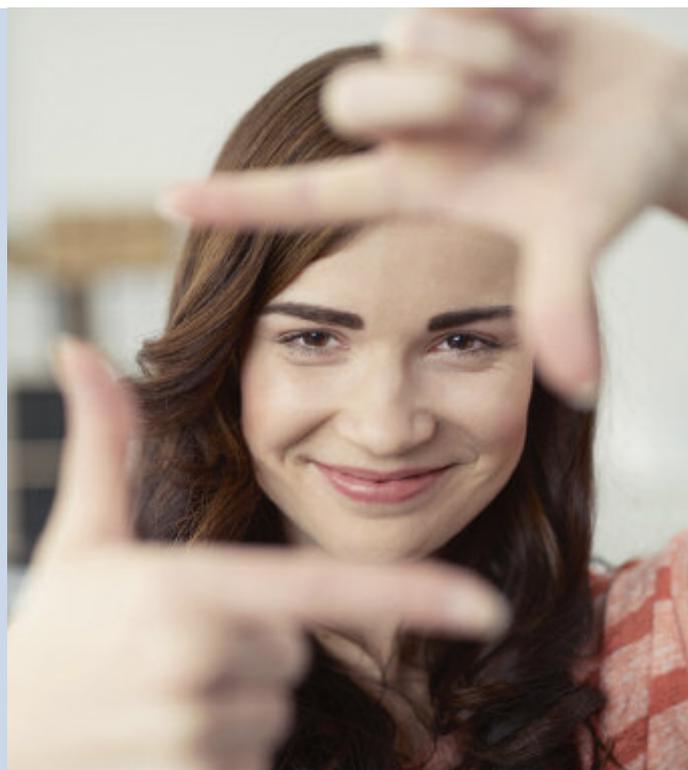


Foto: contrastwerkstatt – Fotolia.com

Wann finden Berufsfelderkundungen statt?

Erfahrungsgemäß ist es hilfreich, die Termine zu bündeln. Deshalb finden in Essen und Mülheim die Berufsfelderkundungen an folgenden Terminen statt:

Essen: 07.03 bis 18.03.2016
Mülheim: 07./08.06.2016

Natürlich können auch außerhalb dieser Zeiträume Berufsfelderkundungen angeboten und durchgeführt werden.

In Oberhausen gibt es keine vorab festgelegten Termine.

Alle drei Städte des IHK-Bezirks haben Onlineportale eingerichtet, in denen Unternehmen binnen weniger Minuten ihre Angebote einstellen können. Hier finden Sie die entsprechenden Links sowie Ansprechpartner bei Problemen und Fragen:

Essen

www.stubotage.essen.de,
Angela Knieper 0201 88 88534,
Agnes Hugo, Tel.: 0201 8888520

Mülheim an der Ruhr

www.berufsfelderkundung.muelheim-ruhr.de,
Nicole Preuss, Tel.: 0208 455 4784

Oberhausen

www.praktikumsboerse-oberhausen.de,
Gisela Wegner, Tel.: 0208 94197714

Weitere Informationen unter
www.essen.ihk24.de, Dok. Nr. 290207.

Neue Technologie Leuchtfener im Ladenlokal

Foto: Antoniuquillen - Fotolia.com



Für Handel und Dienstleistungen eröffnet die Beacon-Technologie neue Wege zur Kundenkommunikation.

Mit einer neuen Technologie können Händler oder Dienstleister ihre Kunden künftig noch gezielter ansprechen. Personalisierte Angebote, Produktempfehlungen oder Navigation durch das Geschäft – die sogenannte Beacon-Technologie bietet Unternehmen neue Wege, mit dem Kunden zu kommunizieren.

Neidisch schauen manche auf die Zuwachsraten im Onlinehandel. Das Internet hält aber auch für stationäre Händler und Dienstleister interessante und innovative Entwicklungen des lokalen Marketings bereit: Beacons, englisch für Leuchtfener, werden kleine Sender genannt. Diese schicken Signale mit einer Reichweite von etwa 30 bis 50 Metern aus. Hat ein Kunde nun die dazugehörige App auf seinem Smartphone installiert, erkennt dieses die Signale und die Kommunikation kann beginnen.

Die Möglichkeiten sind nun breit gefächert: So können beispielsweise am Ladenlokal vorbeisclendernde Kunden auf bestimmte Tagesaktionen aufmerksam gemacht werden. Stammkunden, die sich bereits im Geschäft befinden, können maßgeschneiderte Produktempfehlungen unterbreitet werden. Da mit der Technologie der Standort bestimmt wird, können die Besucher auch durch die Geschäftsräume navigiert werden. Der Kunde wird so zu seinen gesuchten Produkten direkt hingeleitet.

„Der neue Weg mit Kunden zu kommunizieren ist mobil. Wenn Sie Konsumenten vor Ort erreichen wollen, ist das Handy die schnellste, direkteste und effektivste Methode. City App und Beacons sind die

perfekte Lösung für lokale Händler, Stadtmarketing und Stadtverwaltung“, erklärt Ed Rowland, Geschäftsführer der MOBIYO GmbH aus Mülheim.

Wichtig für die Akzeptanz: Maßhalten. Zu viele und zu belanglose Mitteilungen werden voraussichtlich eher als Belästigung wahrgenommen. Eine App ist dann wieder schnell deaktiviert. Der Vorteil liegt ja gerade im zielgerichteten Einsatz.

Unternehmen können die so gesammelten Kundendaten auswerten und für ein strategisches Marketing einsetzen. Wie bei den meisten digitalen Diensten rückt aber auch hier der Datenschutz in den Fokus. Schließlich werden persönliche Daten generiert und verarbeitet. „Das Datenschutzrecht schützt Personen – und nicht Daten. Daher ist dem gewandelten Fokus in der Öffentlichkeit durch eine juristisch fundierte Aufklärung über die konkrete Datennutzung zu begegnen“, verdeutlicht der Essener Rechtsanwalt Björn Leineweber.

Noch stehen die Verbreitung und der Einsatz von Beacons am Anfang. Für den stationären Handel, aber auch für die Gastronomie und andere Dienstleister eröffnen sie spannende Möglichkeiten. Dabei könnten mehrere Unternehmen kooperieren und so gemeinsam für den Standort aktiv werden. Ob sich die Erwartungen erfüllen und daraus ein „Leuchtfener“ für die Geschäftsentwicklung wird, bleibt abzuwarten. Aber: Kennen und für sich bewerten sollten Unternehmen diese Technologie schon. ■

Jan Borkenstein, IHK zu Essen

Veranstaltungstipp

Am 17. März 2016 findet in der IHK zu Essen zu diesem Thema eine Veranstaltung mit dem Titel „Lokales Marketing: Chancen der Digitalisierung für Handel und Dienstleistungen“ statt. Es wird keine Teilnahmegebühr erhoben, eine verbindliche Anmeldung ist aber notwendig. Weitere Informationen und Anmeldung unter: www.essen.ihk24.de (Dok.-Nr.: 3113176)



Foto: endostock – Fotolia.com

IHK-Zeitschriften erreichen 40,1 Prozent Leser pro Ausgabe. Das bedeutet, dass die IHK-Titel von 1,56 Millionen Menschen gelesen werden.

TNS Infratest-Studie 2015

IHK-Zeitschriften mit höchster Reichweite bei Entscheidern

Die IHK-Zeitschriften gehören zur Pflichtlektüre bei Führungskräften und Entscheidern in mittelständischen Unternehmen in Deutschland und sind von außerordentlich hohem beruflichem Interesse. Dies sind die Kernergebnisse der jüngsten Reichweitenstudie „Entscheider im Mittelstand 2015“, die von Mai bis August 2015 vom Bielefelder Marktforschungsinstitut TNS Infratest durchgeführt wurde.

Reichweitenstudie Entscheider im Mittelstand 2015

Reichweitenergebnisse LpA · Basis: 3,90 Mio. Entscheider

Monatstitel



Mit 40,1 Prozent haben die IHK-Zeitschriften mit bedeutendem Abstand die höchste Reichweite bei den Entscheidern im Mittelstand. Das sind 1.564.000 Leser pro Ausgabe.

• IHK-Kombi West • IHK-Zeitschriften eG 2015

Die Anzahl der mittelständischen Unternehmen in Deutschland und damit die Grundgesamtheit der Untersuchung beträgt 1,54 Millionen Betriebe, die jeweils einen Jahresumsatz zwischen 100.000 und 50 Millionen Euro erwirtschaften. Der in diesen Unternehmen untersuchte Personenkreis der betrieblichen Entscheider, also Inhaber, Geschäftsführer sowie leitende Angestellte, beträgt 3,9 Millionen Personen. Daraus wiederum wurden als Stichprobe 3.000 Entscheider befragt. Damit ist die Grundgesamtheit sowohl bei der Zahl der Betriebe als auch bei der Zahl der Personen höher als bei der jüngsten vergleichbaren Befragung aus dem Jahr 2012, die von TNS Emnid durchgeführt wurden.

Eines der markantesten Untersuchungsergebnisse: Die IHK-Zeitschriften erreichen 40,1 Prozent Leser pro Ausgabe (die sogenannte Reichweite), das sind 1,56 Millionen Personen. Zum Vergleich: Bei der Vorgängerstudie aus 2012 lag die Reichweite zwar bei 43,4 Prozent, die Zahl der erreichten Personen betrug aber damals „nur“ 1,47 Millionen Personen.

Dies ist der höchste Wert im Vergleich zu 23 anderen gleichzeitig untersuchten Wirtschaftszeitschriften, Nachrichtenmagazinen und überregionalen Tageszeitungen. Von diesen erzielten die fünf Nächstplatzierten in der aktuellen Studie die folgenden Reichweiten:

- Der Spiegel: 21,5 Prozent bzw. 837.000 Leser pro Ausgabe
- Focus: 16,0 Prozent bzw. 626.000 Leser pro Ausgabe
- Stern: 15,0 Prozent bzw. 586.000 Leser pro Ausgabe
- Welt am Sonntag: 11,4 Prozent bzw. 444.000 Leser pro Ausgabe
- FASZ: 10,4 Prozent bzw. 404.000 Leser pro Ausgabe

Bezogen auf die berufliche Wichtigkeit der 10 reichweitenstärksten Titel („gehört zur Pflichtlektüre“) liegen die IHK-Zeitschriften mit 59,2 Prozent ebenfalls an der Spitze der verglichenen anderen Medien. Es folgen die Creditreform (41,6 Prozent), der Spiegel (40,4 Prozent), Focus (39,7 Prozent), die Wirtschaftswoche (39,0 Prozent) sowie die FASZ (37,0 Prozent). Damit sind die IHK-Zeitschriften das einzige Mittelstandsmedium mit relevanter Reichweite. Auch bei den Durchschnittskontakten der zehn reichweitenstärksten Titel nach zwölf Ausgaben liegen die IHK-Zeitschriften mit einem Wert von 6,7 vorne. Dahinter Die Zeit (5,3), Focus (5,2), Der Spiegel (5,1) sowie Creditreform (5,0).

Befragungsstruktur nach Wirtschaftsbereichen und Firmengröße

Wie schon bei der Vorgängerstudie aus 2012 wurde auch diesmal wieder nach Wirtschaftsbereichen strukturiert befragt. Danach kamen 44 Prozent der befragten Betriebe aus dem Dienstleistungsbereich, 30 Prozent aus der Industrie sowie 26 Prozent aus dem Handel. Aufgeteilt nach Beschäftigtenzahlen dominierten Betriebe mit fünf bis unter zehn Mitarbeitern (28 Prozent) sowie ein bis unter fünf Mitarbeitern (23,0 Prozent), gefolgt von Firmen mit zehn bis unter zwanzig Beschäftigten (22 Prozent). Alle Ergebnisse der repräsentativen Studie wurden nach den strengen Richtlinien des Rahmenschemas für Medienuntersuchungen des ZAW, Zentralverband der deutschen Werbewirtschaft e.V., ermittelt.

Auftraggeber der Studie waren der DIHK, stellvertretend für die 80 IHKs in Deutschland, die IHK-Zeitschriften eG, stellvertretend für 59 Verlage sowie die IHK-Kombi West, stellvertretend für 14 Verlage in NRW. Die Befragung ist die sechste dieser Art und wurde in der Vergangenheit im Schnitt alle vier Jahre durchgeführt.

Von besonderem Wert ist die Studie für die Planung von Werbekampagnen in der Zielgruppe der mittelständischen Unternehmer in Deutschland. ■

Wolfgang Stenzel, DIHK

WO DIE WELT ZUSAMMENKOMMT, EXPANDIEREN GESCHÄFTE

Internationales Messejahr 2016

ACREX India (Mumbai, Indien)	25.02. – 27.02.
ALUCAST (Bangalore, Indien)	01.12. – 03.12.
American Coatings Show (Indianapolis, Indiana, USA)	12.04. – 14.04.
BIOFACH °	10.02. – 13.02.
BIOFACH AMERICA – ALL THINGS ORGANIC (Baltimore, USA)	22.09. – 24.09.
BIOFACH AMERICA LATINA – BIO BRAZIL FAIR (São Paulo, Brasilien)	08.06. – 11.06.
BIOFACH CHINA (Shanghai, China)	26.05. – 28.05.
BIOFACH INDIA together with INDIA ORGANIC (Neu Delhi, Indien)	November
BrauBeviale	08.11. – 10.11.
Chillventa	11.10. – 13.10.
China International Diecasting (Shanghai, China)	12.07. – 14.07.
China International Pet Show (Guangzhou, China)	10.11 – 13.11.
embedded world	23.02. – 25.02.
E-MOBILITY Technology China Forum (Shanghai, China)	Juni
Enforce Tac °	02.03. – 03.03.
EUROGUSS	12.01. – 14.01.
FachPack	27.09. – 29.09.
FCE Cosmetique (São Paulo, Brasilien)	10.05. – 12.05.
FCE Pharma / POWTECH Brasil (São Paulo, Brasilien)	10.05. – 12.05.
FENSTERBAU FRONTALE	16.03. – 19.03.
FENSTERBAU FRONTALE INDIA (Mumbai, Indien)	25.02. – 27.02.
GalLaBau	14.09. – 17.09.
Glass South America (São Paulo, Brasilien)	08.06. – 11.06.
HOLZ-HANDWERK	16.03. – 19.03.
HPCI India IN COOPERATION WITH The Indian Care Chemical Convention (Mumbai, Indien)	10.03. – 11.03.
iENA *	27.10. – 30.10.
Insights-X ° *	06.10. – 09.10.
International Powder & Bulk Solids Processing Conference & Exhibition (Shanghai, China)	19.10. – 21.10.
Interzoo °	26.05. – 29.05.
it-sa Brasil (São Paulo, Brasilien)	13.09. – 14.09.
it-sa Die IT-Security Messe und Kongress	18.10. – 20.10.
IWA OutdoorClassics °	04.03. – 07.03.
ORGANIC EXPO together with BIOFACH JAPAN (Tokio, Japan)	10.02. – 12.02.
PADDLEexpo *	07.10. – 09.10.
PAINTINDIA (Mumbai, Indien)	21.01. – 23.01.
PCIM Europe *	10.05. – 12.05.
Pet South America (São Paulo, Brasilien)	30.08. – 01.09.
Powder & Bulk Solids India, Exhibition & Conference (Mumbai, Indien)	13.10. – 15.10.
POWTECH	19.04. – 21.04.
R+T South America (São Paulo, Brasilien)	08.06. – 11.06.
SAE China Congress & Exhibition (Anting, Shanghai, China)	26.10. – 28.10.
SENSOR+TEST *	10.05. – 12.05.
SMIT Hybrid Packaging	26.04. – 28.04.
Spielwarenmesse ° *	27.01. – 01.02.
SPS IPC Drives *	22.11. – 24.11.
VIVANESS °	10.02. – 13.02.

Auszug, alle Angaben ohne Gewähr, Änderungen vorbehalten
° Nur für Facheinkäufer mit Legitimation * Gastveranstaltung

nuernbergmesse.de/termine



Foto: Christian Lord Otto

Müfit Örnekol ist Führer eines 40-Tonnen-Lastwagens für die Dortmunder Fiege Mega Center Logistik und testet die stadtverträgliche LKW-Navigation.

Stadtverträgliche LKW-Navigation im Ruhrgebiet

Intelligent gelotst

Im Kooperationsprojekt „Stadtverträgliche LKW-Navigation im Ruhrgebiet“ haben die Wirtschaftsförderung metropol Ruhr GmbH (wmr), die Industrie- und Handelskammern im Ruhrgebiet, der Regionalverband Ruhr sowie bisher 41 Kommunen der Metropole Ruhr nicht nur ein verbessertes Routing erreicht, sondern einen internationalen Vorsprung im Güterverkehr. Inzwischen ist das System marktreif.

Rund 1.000 Autoreifen transportiert Müfit Örnekol in seinem 40-Tonnen-LKW. Der 49-Jährige beliebt im Auftrag der Dortmunder Fiege Mega Center Logistik GmbH Händler und Werkstätten im gesamten Rhein-Ruhr-Raum – eine große Herausforderung in der Metropole Ruhr, im dichten Geflecht aus Autobahnen und eng besiedelten Stadtgebieten. Doch das Unternehmen steht für Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit und Schnelligkeit: Was heute bestellt wird, ist morgen zugestellt, innerhalb von 24 Stunden – auch deutschland- und sogar europaweit. Kunden schätzen den Logistiker für seine zuverlässige Lieferung, aber auch für seinen Ideenreichtum und seine Innovationsfreude.

Die letzte Meile

„Wir erfinden uns immer wieder neu, um auf dem Markt zu bestehen“, sagt Thomas Teritte, Speditionsleiter der Zweigniederlassung Dortmund, „und sind deshalb stets auf der Suche nach neuen Ideen, wie

wir die Belieferung unserer Reifenkunden noch effizienter und reibungsloser gestalten können. Gerade auf der ‚letzten Meile‘ werden Fahrten zeit- und kostenintensiv: Rund 15 Stopps durch Navigationsfehler, Engstellen, Baustellen und Staus müssen unsere Fahrer im letzten Abschnitt von der Autobahnabfahrt ans Ziel bewältigen.“ Wie alle Fahrer kann sich auch Müfit Örnekol keinen Stau auf den Autobahnen und Engpässe in den Städten leisten und leidet bei veränderter Verkehrsführung unter Wartezeiten und Fehlleitungen: Oftmals sind ordinäre PKW-Navigationssysteme im Einsatz und leiten die Fahrer geradewegs in Sperrungen, zeigen Umleitungen nicht oder falsch an.

Ein ökonomisch und ökologisch verbessertes Routing soll für Entlastung sorgen – mit der „stadtverträglichen LKW-Navigation im Ruhrgebiet“. Die hinter dem Navigationssystem liegenden, neuartigen Vorrangrouten führen den Fahrer über die effizienteste und umweltfreundlichste Route zum Ziel. Die Vorrangrouten sind so definiert, dass verkehrsberuhigte Zonen und Hindernisse – wie enge Kurven, niedrige Brücken oder Sperrungen – umfahren werden können. Damit entlastet das Routing bestimmte Siedlungsgebiete und verringert Unfälle – etwa durch festgefahrene Fahrzeuge unter Brücken oder falsch eingeschätzte Straßenquerschnitte. Es berücksichtigt dafür unter anderem die Nutzlasten des Fahrzeugs sowie Achszahl und Fahrzeughöhe.

Vorrangrouten für LKW

Bisher 41 Kommunen der Metropole Ruhr haben für ihr Gebiet stadtverträgliche LKW-Vorrangrouten entwickelt und sie über eine Datenbank in marktgängige Navigationskarten eingepflegt, die sie zweimal jährlich aktualisieren. Der wmr und den IHKs obliegt gemeinsam die Verantwortung für die Umsetzung und Fortführung des Projekts, wobei die wmr die Koordination der Kommunen, die IHKs dagegen die Koordination der Beteiligten aus der Wirtschaft übernehmen. Der RVR stellt dabei die technische Infrastruktur und den Transfer an spätere Nutzer bereit. Das erstellte Datenmaterial können Navigationskarten-Hersteller wie der Online-Kartendienstleister HERE kostenfrei nutzen



Foto: kamasigns - Fotolia.com

Freie Fahrt für den LKW-Verkehr: Der Verkehr rollt künftig nicht nur schneller und sicherer, sondern auch umweltverträglicher.

und verarbeiten. Ziel ist eine möglichst breite Verwendung und Veredelung der Geodaten. Während sich das bislang einzigartige System in der Metropole Ruhr „einwächst“, macht es schon jetzt deutschlandweit Schule: Die Metropolregion Rheinland hat bereits verbindliche Kooperationsvereinbarungen mit den Kommunen abgeschlossen; weitere Regionen, wie der Rhein-Neckar-Raum, haben ebenfalls Interesse gezeigt.

LKW-Navigation schont Umwelt und Bilanzen

Zukünftig rollt der LKW-Verkehr nicht nur schneller und sicherer, sondern auch umweltverträglicher auf den Straßen der Metropole Ruhr. Thomas Teritte: „Wir verkürzen Wartezeiten unserer Fahrer und optimieren klar die Reifenlogistik im Gebiet Rhein-Ruhr. Die Navigation wirkt ressourcenschonend und energieeffizient: Davon profitiert die Umwelt – und unsere Kundschaft.“ Stephan Wittenbrink, Mitglied der Fiege-Geschäftsleitung für den Bereich Reifenlogistik, bestätigt: „Wir werden dadurch in der Zustellung noch effizienter, sparen Zeit und generieren einen Kostenvorteil. Der Kunde profitiert von einer noch besseren Zustellqualität. Somit ist uns die Entscheidung für diese Technik leicht gefallen.“ ■

Weitere Informationen unter www.lkw-navigation.metropoleruhr.de

Dieser Artikel ist im Rahmen des Projektes „Starke Partner – exzellente Projekte“, initiiert von der klimametropole RUHR 2022, erschienen.

Hindernisse wie zu niedrige Brücken können dank der stadtverträglichen LKW-Navigation jetzt umfahren werden.



Foto: blueedesign - Fotolia.com

Stadtverträgliche LKW-Navigation im Ruhrgebiet

- 3 Kooperationspartner & 41 beteiligte Kommunen für:
- 4.500 Logistikunternehmen mit 25 Mrd. Euro Jahresumsatz
- 160.000 Beschäftigte im Bereich Mobilität
- 1.400 Gewerbegebiete



Foto: iStock

Seit Anfang 2016 gilt das neue Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz für alle Anlagen, die bis Ende 2022 ans Netz gehen.

Offizieller Startschuss für neue Klimaschutz-Kampagne

Rückenwind für Kraft-Wärme-Kopplung

Um die angestrebte Reduzierung des Ausstoßes von Treibhausgasen bis 2020 um 40 Prozent gegenüber 1990 zu erreichen, verstärkt die Klimaagentur der Stadt Essen ihre Aktivitäten im Bereich Energieeffizienz: Die Kraft-Wärme-Kopplung (KWK), die in Blockheizkraftwerken (BHKW) und Brennstoffzellen zum Einsatz kommt, ermöglicht die gleichzeitige Erzeugung von Strom und Wärme. Der eingesetzte Brennstoff wird dabei wesentlich effizienter genutzt als bei der getrennten Erzeugung in konventionellen Kraftwerken. Die Technologie eignet sich für Privathäuser, kleine und mittelständische Unternehmen sowie für die Industrie und große Kraftwerke der Fernwärmeversorgung.

„Kraft-Wärme-Kopplung (KWK) gilt als eines der zentralen Instrumente zur Steigerung von Effizienz und Klimaschutz. Wer CO₂ kosteneffizient einsparen will, kommt an der KWK nicht vorbei. Deshalb ist es wichtig, die KWK-Förderung technologieneutral weiterzuentwickeln“, betonte Oberbürgermeister Thomas Kufen beim offiziellen Startschuss zu der neuen Kampagne vor den Vertreterinnen und Vertretern der Essener Unternehmen, die sich auf Einladung der Klimaagentur im November 2015 im Triple Z zum Thema informierten.

In der Konsequenz erläuterte die Leiterin der Essener Klimaagentur, Dagmar Wolsing: „Der weitaus größte Anteil der in Essen ausgestoßenen CO₂-Menge ist auf den Strom- und Wärmebedarf zurückzuführen. Der Ausbau der Kraft-Wärme-Kopplung ist daher ein elementarer Baustein der Klimaschutzstrategie der Stadt Essen sowie des Landes Nordrhein-Westfalen insgesamt. Aus diesem Grund haben wir gemeinsam mit dem Beratungsunternehmen DFIC, der Energie-Agentur.NRW, dem Bundesverband KWK sowie einer Vielzahl lokaler Akteure, wie der Industrie- und Handelskammer zu Essen, den ‚KWK-Markt-Platz Essen‘ ins Leben gerufen. Er ermöglicht Hausbesitzerinnen und -besitzern sowie Unternehmen in unserer Stadt einen einfachen Zugang zu qualifizierter Beratung und Umsetzung von KWK-Projekten.“

Der „KWK-Markt-Platz Essen“ führt Angebot und Nachfrage von KWK-spezifischen Dienstleistungen in Essen zusammen. Ein Instrument stellt eine in Kooperation mit der landesweiten Kampagne KWK.NRW der EnergieAgentur.NRW entwickelte Online-Plattform dar, die Informationen rund um die KWK in Essen bereitstellt und die passgenaue Suche nach fachlich kompetenten, lokalen KWK-Dienstleistern ermöglicht. Dabei werden gleichermaßen gewerbliche sowie private Anwender angesprochen.

DIHK-Merkblatt

Neues KWK-Gesetz 2016

Zum 1. Januar 2016 ist das neue Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz (KWKG) in Kraft getreten. Dieses gilt grundsätzlich für alle Anlagen, die bis 31. Dezember 2022 ans Netz gehen – weitere Novellen sind bis dahin jedoch nicht ausgeschlossen. Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) hat ein entsprechendes Merkblatt veröffentlicht, das u. a. auf die Kostenwirkung für Letztverbraucher, Investitionen in neue KWK-Anlagen, Fördermöglichkeiten sowie Anträge und Überprüfungen eingeht. Ausführliche Informationen sind abrufbar unter [www.essen.ihk24.de/Dok.-Nr. 3108398](http://www.essen.ihk24.de/Dok.-Nr.3108398)

„Zudem werden wir durch unterschiedliche Veranstaltungsformate über Funktionsweise, Einsatzmöglichkeiten, Förderung und Finanzierungsmodelle dieser Technologie informieren. Und zwar aus erster Hand gemeinsam mit Experten aus Essen und der Region“, betont Marco Mersmann, Energie-Experte der Klimaagentur Essen und kündigt weitere Aktionen zu diesem Thema für das Jahr 2016 an.

Infos Veranstaltungen unter:

www.klimawerkstadtessen.de/kwk

Typisch MOHAG:
**Kompetenz
in Ihrer Nähe**

Gerhard Schreiner Kai Brinkmann Michael Rest

FORD TRANSIT LKW BASIS
ESP, Beifahrer-Doppelsitz, Seitenwandverkleidung, halbhoch, 4-fach verstellbarer Fahrersitz

Bei uns schon für
€ 19.990,-¹ (Netto)

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



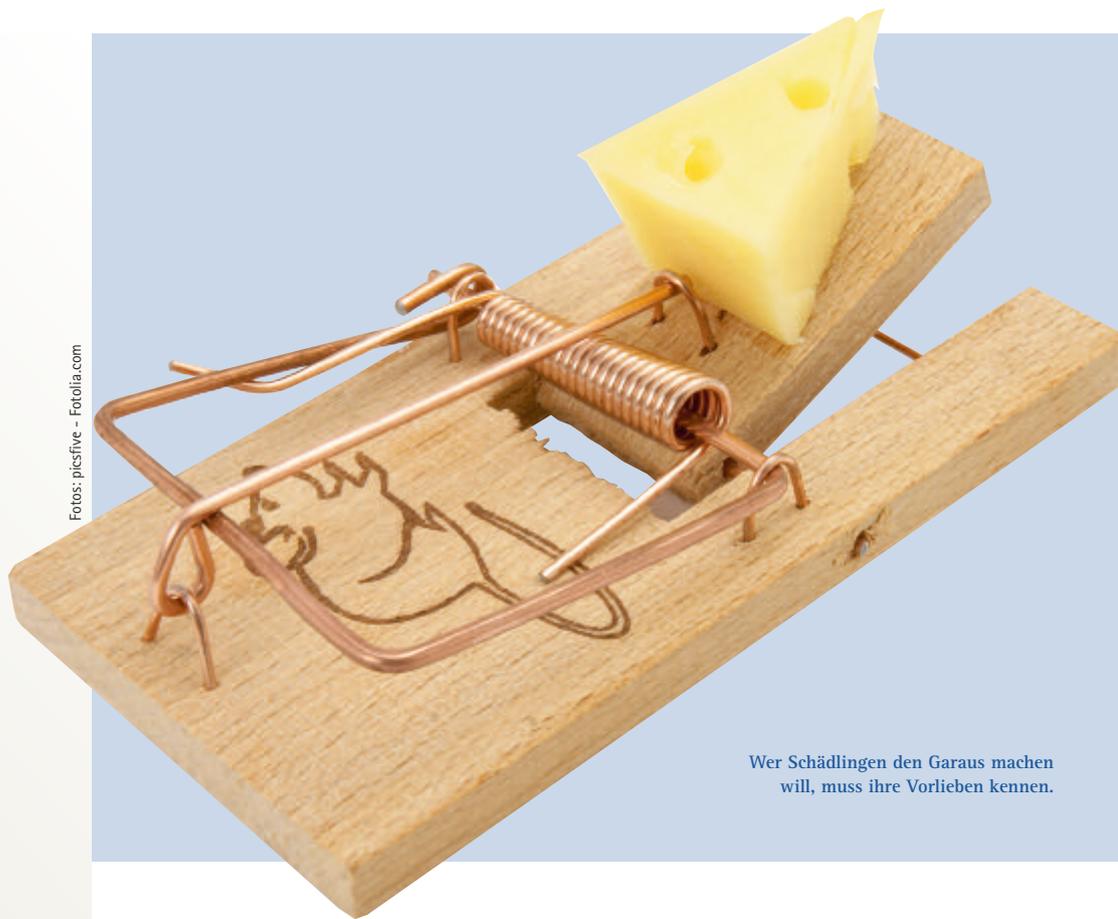
¹Ford Transit Kastenwagen LKW Basis 270 LI Frontantrieb 2,0 l TDCi 77 kW (105 PS), zuzüglich 19% MwSt.

Die Verlagssonderveröffentlichung „Dienstleister der Region“ ist eine Veröffentlichung der commedia GmbH

Redaktion:
commedia GmbH
Fon 0201/87957-0

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

Fotos: picsfive - Fotolia.com



Wer Schädlingen den Garaus machen will, muss ihre Vorlieben kennen.

Schädlingsbekämpfung Von Wespennotdienst bis Taubenabwehr

Eigentlich ist Schädlingsbekämpfung eine Dienstleistung wie jede andere. Niemand ist davor gefeit, sie früher oder später einmal in Anspruch nehmen zu müssen – sei es, um ein Wespennest entfernen zu lassen, Tauben vom Firmengebäude fernzuhalten oder Hygiene in der Großküche zu gewährleisten. Aber kaum jemand spricht gerne darüber.

Diskretion ist in dieser Branche Ehrensache. Wenn Schädlingsbekämpfer zum Einsatz fahren, sehen sie aus wie ganz normale Handwerker. Ihre Fahrzeuge sind nicht etwa mit Attrappen von Kakerlaken oder Ratten-Aufklebern verziert, sondern meist gänzlich frei von Eigenwerbung. Es ist also nicht notwendig, den Wagen, wie von manchen Kunden gewünscht, in der Seitenstraße abzustellen. Doch solch falsche Scham findet man eher bei privaten Auftraggebern – bei der jungen Mutter etwa, die fürchtet, wegen des Mottenbefalls in ihrer Küche in der Nachbarschaft fortan als schlechte Hausfrau zu gelten. Da greift man gerne mal zu Mitteln aus dem Internet oder dem Baumarkt, die – unsachgemäß angewendet – die Gesundheit schädigen können und darüber hinaus oft nicht einmal Wirkung zeigen.

Manche Präparate sind gefährlich für die Gesundheit. Dann ist es notwendig, geeignete Schutzkleidung zu tragen.



Fotos: Karin & Ulve Amas - Fotolia.com

Unternehmen gehen meist professioneller mit solchen Problemen um: Der Kammerjäger wird nicht erst im Notfall gerufen, sondern vor allem in der Lebensmittelindustrie vorbeugend und regelmäßig zu Rate gezogen, um einen Schädlingsbefall gar nicht erst entstehen zu lassen. „Die Lebensmittelindustrie muss ein eigenes Kontrollsystem vorweisen, um Gefahren im Zusammenhang mit Lebensmitteln zu vermeiden“, weiß Volker Skor. Er ist nicht nur seit 15 Jahren als Schädlingsbekämpfer und staatlich geprüfter Desinfektor von Essen aus im gesamten Ruhrgebiet unterwegs, sondern kontrolliert als Sachverständiger und Auditor selbst regelmäßig Supermärkte. Als Dozent ist Skor, Jahrgang 1968, auch in der Aus- und Fortbildung von Desinfektoren und Schädlingsbekämpfern tätig. Ungebetene Gäste sind sein Spezialgebiet: ob Ameisen, Wespen, Schaben, Silberfischchen, Teppich-

käfer, Lebensmittel- und Textilmotten, Heimchen, Kellerasseln, Speck-, Brot- und Kornkäfer oder Essigfliegen. Mit diesen Schädlingen kennen er und seine Mitarbeiter sich ebenso gut aus wie mit Nagern – Mäusen und Ratten – oder mit Tauben. Auch wenn der Holzwurm sich durch antikes Mobiliar oder das Dachgebälk frisst, wissen die Schädlingsbekämpfer Rat. Im Sommer ist vor allem der Wespennotdienst gefragt. Ihre Nester werden von den Profis umweltgerecht bekämpft, indem ein pulverartiges Präparat mit geringen Mengen eines Insektizids in die Einflugschneise eingebracht wird. Die einfliegenden Wespen transportieren das Gift zur Königin, die daran stirbt. „Dieses Prinzip des Trojanischen Pferdes funktioniert auch bei Schaben und Kakerlaken“, sagt Volker Skor. „Sie leben kannibalistisch, fressen sich also gegenseitig auf. Daher genügen ganz geringfügige Mengen des Präparats, die noch nicht einmal einem Säugling schaden könnten.“

Das Täubchen auf dem Dach ist zwar dekorativ – doch sein säurehaltiger Kot zerstört die Bausubstanz und birgt weitere Gefahren.



Fotos: onitsch - Fotolia.com

Wissen, wie die Maus tickt

Der Schutz vor und die Bekämpfung von Schädlingen ist für manche Branchen existenziell. Schon im Mittelalter konnten Mäuse, die sich im Kornspeicher eingenistet hatten, ganze Ernten vernichten. Chemikalien kamen erst vom 20. Jahrhundert an zum Einsatz; oft wurden giftige Substanzen großflächig genebelt und gesprüht. Heute gilt es, die Tierschutzbestimmungen genau einzuhalten; man arbeitet zielgerichtet zum Beispiel mit Gelen in Fraßködern. Der Schädlingsbekämpfer muss die Biologie der zu bekämpfenden Organismen kennen, „wissen, wie die Maus tickt“, sagt Volker Skor. „Schädlingsbekämpfer ist ein anerkannter Ausbildungsberuf, der viel Wissen um die Präparate und ihre Wirkungsweise erfordert. Außerdem muss man die sich laufend ändernde Gesetzeslage kennen, insbesondere die Tierschutzbestimmungen.“ Der gelernte Bäcker, der wegen einer Lebensmittelallergie umschulen musste und nach dreijähriger Ausbildung vor der IHK seine Prüfung zum Schädlingsbekämpfer ablegte, ist bekennender Tierfreund und Mitglied im Naturschutzbund



Foto: Jan Schuler - Fotolia.com



Foto: Karin Jähne - Fotolia.com

Wenn das Nest auf dem Dach ist, müssen die Schädlingsbekämpfer hoch hinaus.

Deutschland. „Wenn wir Tiere töten müssen, weil sie Keime übertragen, müssen wir es so tun, dass sie keine Qualen leiden. Alle Köder, die wir verwenden, sind geprüft und zugelassen.“ Ganz ohne Giftstoffe kommt Skor bei der Schädlingsbekämpfung mit Nützlingen aus: Gegen Dörrobst- und Textilmotten setzt er Schlupfwespen ein, die ihre Eier in die Eier der Motten legen. Die Populationskette setzt aus – und die Schlupfwespen sterben, sobald sie keine Möglichkeit mehr haben, ihre Eier abzulegen. In der Lebensmittelindustrie ist dieses Verfahren allerdings nicht erlaubt.

Auch bei der Taubenabwehr spielt der Tierschutz eine wichtige Rolle. „Wir dürfen die Tiere nur vergrämen, ihnen aber kein Leid zufügen“, sagt Skor. Durch Taubenabwehranlagen werden die Vögel davon abgehalten, auf Vorsprüngen, Fensterbänken und Fassadenelementen Platz zu nehmen: Elektrosysteme werden zum Beispiel an Firmengebäuden häufig als „psychologische Schranken“ installiert. Netze unter Brücken verhindern, dass Tauben dort nisten. Selbst die stacheligen „Taubenspikes“ dienen lediglich zur Abwehr: Tauben, die darauf landen wollen, verlieren das Gleichgewicht, verletzen sich aber nicht. Das Problem sind nicht die Tiere selbst, sondern ihre Hinterlassenschaften. Zum einen greift Taubenkot durch seinen Säuregehalt die Bausubstanz an, zum anderen besteht vor allem bei Feuchtigkeit erhöhte Unfallgefahr. „Schon 100 Tauben produzieren 250 bis 300 Kilogramm Taubenkot pro Jahr. Bei Regen wird der Kot glitschig wie Glatteis“, warnt der Schädlingsbekämpfer. Außerdem bestehe eine Gesundheitsgefährdung durch pathogene Keime, die lungengängig sind. Trotz dieser offensichtlichen Gefahren gibt es immer noch vermeintliche Tierfreunde, die Tauben füttern und die Arbeit von Skor und seinen Berufsgenossen zunichte machen. Einen solchen hat der Essener vor einiger Zeit auf frischer Tat ertappt, als er – zum wiederholten Mal – mit einem Angelhaken ein Taubenschutznetz unter einer Eisenbahnbrücke zerriss.

Paradiesvögel unter den Handwerkern

„Als Schädlingsbekämpfer muss man gut mit Menschen umgehen können und viel Empathie mitbringen“, sagt Volker Skor und denkt dabei eher an seine Kundschaft als an den Herrn mit dem Angelhaken. „Manche Menschen weinen, andere sind an Ungezieferwahn erkrankt und bilden sich den Schädlingsbefall nur ein.“ Obwohl seine Branche mit Imageproblemen kämpft, hat er es nie bereut, den Beruf erlernt zu haben, den er vor vielen Jahren im elterlichen Betrieb seiner damaligen Freundin kennengelernt hat. „Wir sind die Paradiesvögel unter den Handwerkern.“ Die exotischsten Erlebnisse in seinem Berufsalltag hat Volker Skor in einem Buch mit Kurzgeschichten veröffentlicht. „Schädlingsbekämpfung ist wie die ‚Sendung mit der Maus‘ für Erwachsene. In jedem Raum wartet eine andere Geschichte. Man bekommt Einblick in Situationen, die anderen verborgen sind. Wir wissen, wo wir essen gehen können, und erleben hautnah, was in unserer Stadt los ist.“ Die Auftraggeberschaft sei so bunt wie das Leben und reiche von Privatleuten über Hausverwaltungen, Versicherungen und Kirchengemeinden bis hin zur ganzen Palette der Lebensmittelbranche „von der Pommestube bis zum Supermarkt“. Selbst aus dem Rotlichtmilieu kämen immer wieder Aufträge: „Ich bin wohl der einzige Mann, der zu seiner Frau sagt: ‚Schatz, es wird heute später. Ich muss noch ins Bordell‘“, sagt Volker Skor mit einem Augenzwinkern. Mittlerweile liegt der Schwerpunkt seiner Arbeit zwar im administrativen Bereich, aber als einziger Desinfektor seiner Firma muss er in grausigen Fällen wie bei Leichenfunden selbst ausrücken. Auch wenn Not am Mann ist und schnelle Hilfe gefordert wird, ist Skor gefragt. Etwa wenn am Morgen des 24. Dezember eine aufgeregte ältere Dame am Telefon ist, die sich mit dem Tannenbaum von der Terrasse eine Maus ins Wohnzimmer geholt hat. Den Nager hatte der Kammerjäger schnell im Griff. Die Kundin dankte es mit selbst gebackenen Plätzchen und einer Flasche Wein. ■

Weltleitmesse Security Essen 2016

Vernetzte Sicherheit

Experten für Sicherheit und Brandschutz, Entscheider und Einkäufer der Branche haben sich den 27. bis 30. September schon dick im Kalender markiert: An diesen Tagen trifft man sich in Essen zur „Security“, der Weltleitmesse für Sicherheit. Die boomende Branche präsentiert sich in Essen mit all ihren Facetten. Auf internationalem Niveau werden die jüngsten Trends und die wichtigsten Innovationen präsentiert – vom Brandschutz über Internet-Sicherheit (Cyber Security) und Überwachungskamerasysteme (CCTV) bis hin zum Freilandschutz durch elektronische, bauliche und personelle Maßnahmen.

Schon ein gutes halbes Jahr im Voraus zeichnet sich ein starkes Interesse an der Messe für zivile Sicherheit und Brandschutztechnik ab. Über 1.000 Aussteller werden auf der Security 2016 erwartet, um ihre Produkte und Dienstleistungen dem Fachpublikum zu präsentieren. Der derzeitige Anmeldestand liegt deutlich über dem der letztjährigen Veranstaltung. Das gilt auch für den Bereich der digitalen Sicherheit. Wie zahlreiche Hacker-Angriffe der jüngsten Vergangenheit belegen, steigen mit zunehmender Digitalisierung und Vernetzung die Anforderungen an die Sicherheit. Die Security Essen 2016 nimmt diesen Trend auf. Über zwei Drittel der Aussteller haben Lösungen zur digitalen Sicherheitstechnik im Gepäck. 670 nationale und internationale Unternehmen werden die neuesten Entwicklungen in diesem Bereich vorstellen. Dabei spielt Cyber Security eine maßgebliche Rolle. Zugesagt haben unter anderem die Group Security Services der Deutschen Telekom, Itenos, secunet Security Networks, Astrum IT und Fink Secure Communication. Auch das Bundesamt für Verfassungsschutz und die ASW Allianz für Sicherheit in der Wirtschaft sind mit einem Stand in der Messe Essen vertreten.

Auch in ihren Begleitveranstaltungen stellt die Messe das Thema IT-Sicherheit in den Fokus. So soll es in diesem Herbst erstmals einen eigenen Kongress zum Thema vernetzte Sicherheit geben. Experten vom



Foto: Messe Essen

Wie kann man seine Kommunikation schützen? Solche Themen werden im „Security Forum“ diskutiert.

Fraunhofer Institut für Angewandte und Integrierte Sicherheit und vom Berliner Institute of Computer Science entwerfen Szenarien für mögliche digitale Angriffe und machen eine Risikobewertung; darüber hinaus werden praxisnahe Anwendungsbeispiele zu Industrie 4.0 und vernetzter Sicherheit präsentiert. Im „Security Forum“ informieren die ausstellenden IT-Unternehmen in Vorträgen kompakt über ihre Lösungen für die Sicherheit im digitalen Zeitalter. ■ www.security-essen.de

Sicherheitsbranche sucht Nachwuchs

Viele freie Stellen

Die Sicherheitsbranche wächst: Die Nachfrage an Sicherheitspersonal ist innerhalb des vergangenen Jahres extrem gestiegen, wie der Bundesverband der Sicherheitswirtschaft mitteilt. Wie aus den Arbeitsmarktzahlen 2015 der Bundesagentur für Arbeit hervorgeht, waren Anfang

Januar 2016 fast 18.400 Arbeitsstellen in der Sicherheitswirtschaft zu besetzen. Das sind 75 Prozent mehr als noch im Vorjahr. Die hohe Nachfrage an Arbeitskräften im Bereich der Schutz-, Sicherheits- und Überwachungsberufe resultiert vor allem aus den Tätigkeiten im Umfeld von Flüchtlingsunterkünften. Bei einer Gesamtbeschäftigtenzahl von bundesweit rund 215.000 machen die gemeldeten freien Arbeitsstellen rund 8,5 Prozent der Arbeitsplätze in der Sicherheitswirtschaft aus. Im Jahr 2015 erwirtschafteten private Sicherheitsdienstleister einen Umsatz von ca. 5,75 Milliarden Euro. ■ www.bdsw.de

Garten-/Landschaftsbau Raumbegrünung

Die Verlagssonderveröffentlichung
„Garten-/Landschaftsbau,
Raumbegrünung“
ist eine Veröffentlichung
der commedia GmbH

Redaktion:
commedia GmbH
Fon 0201/87957-0

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



Freiraumgestaltung

Foto: @thyssenkrupp AG, www.thyssenkrupp.com

Grüne Geometrie oder gepflegte Wildnis

Wer einen Garten sein Eigen nennt, schätzt den Wert der grünen Oase. Aber auch Unternehmen investieren – zum Wohl ihrer Mitarbeiter und aus Gründen der Imagepflege – in die Gestaltung ihrer Außenanlagen. Ob auf dem Firmengelände oder im öffentlichen Raum: Eine gelungene Grünanlage ist meist das Ergebnis des erfolgreichen Zusammenspiels von Architekten, Landschaftsarchitekten sowie Garten- und Landschaftsbauern.

Strenge Geometrie herrscht bei den Außenanlagen der Essener Hauptverwaltung von ThyssenKrupp.

Der Reiz des Zollverein Parks liegt im kontrastreichen Spiel zwischen den klaren Strukturen der Industriearchitektur und der Vielfalt der spontanen Vegetation.



Foto: Claudia Dreyße

Das 2010 entstandene Krupp Quartier in Essen ist ein Beispiel dafür: 70 Großbäume aus fünf Kontinenten, angepflanzt von einem Essener Gartenbauunternehmen, verweisen als „Allee der Welten“ auf die Internationalität des Konzerns; in der Wasserachse spiegelt sich die Fassade des modernen Verwaltungsbaus und der offene Campus lädt nicht nur Mitarbeiter, sondern alle Bürger zum Flanieren ein. Freiraumgestaltung als Ausdruck der Unternehmenskultur – was für ThyssenKrupp gilt, gilt auch für andere Unternehmen: Schon bevor Besucher und Kunden das Firmengebäude betreten, gewinnen sie anhand der Außenanlagen einen ersten Eindruck. Insbesondere die Eingangssituation wird – bewusst oder unbewusst – als Visitenkarte des Unternehmens wahrgenommen. Ein ansprechendes Entree ist jedoch nicht nur ein positives Signal für Besucher; auch Mitarbeiter identifizieren sich leichter mit ihrem Arbeitgeber, wenn das Ambiente stimmt. Dazu zählen neben dem unmittelbaren Arbeitsplatz die Außenanlagen und Pausenbereiche. Wer an einem Sommertag seine Mittagspause in einem begrünten Innenhof verbringen, durch einen Park spazieren und den Blick über blühende Beete schweifen lassen kann, kehrt entspannter an den Arbeitsplatz zurück.

In Wohnsiedlungen erhöhen schön angelegte Gemeinschaftsflächen die Lebensqualität. Gepflegter Rasen und Schatten spendende Bäume laden zum Verweilen ein. In Gewerbegebieten sorgen Baumalleen und Blumenbeete für willkommene Farbtupfer; außerdem erleichtern sie die Orientierung. Damit die Außenanlagen so schön bleiben, wie sie einmal angelegt wurden, bedarf es einer regelmäßigen fachgerechten Pflege. Garten- und Landschaftsbauunternehmen sind Experten dafür. Sie wissen, wann es Zeit ist für den Rückschnitt, was wie gedüngt werden sollte und verfügen über die notwendigen Maschinen und Geräte für diese Arbeiten. „In Unternehmen achtet man bei der Neuanlage heute zunehmend darauf, dass die Pflege nicht zu zeitintensiv wird. Deshalb gibt es größere Rasenflächen“, sagt Johannes Sögtrop, Geschäftsführer von Barkhoff & Co. in Essen. Das Garten- und Landschaftsbauunternehmen betreibt sowohl für Firmen- als auch Privatkunden Grünflächenmanagement; darüber hinaus zählen Neuanlagen und Umgestaltungen zum Angebot des 29 Mitarbeiter starken Betriebs. „Der Privatkunde ist wesentlich anspruchsvoller als der Unternehmenskunde, was Materialien

und Ausführung angeht“, so die Erfahrung von Sögtrop. Bei großen Auftraggebern zähle neben dem Preis und der Funktionalität vor allem das Vertrauen: Mit vielen Kunden, etwa Wohnungsbauunternehmen, arbeitet der Essener Garten- und Landschaftsbauer schon seit vielen Jahren zusammen.

Der Nutzer steht im Mittelpunkt

Mit großen Auftraggebern kennt sich auch die „Planergruppe Oberhausen“ aus. Allerdings gehen ihre Mitarbeiter nicht mit Schüppe und Harke zu Werk; als Landschaftsarchitekten liegt ihr Schwerpunkt in der Planung. Indem sie Landschaften gestalten, wollen sie Räume erlebbar machen und so verwandeln, dass sie gerne genutzt werden: Mal sind es Freianlagen von Schulen oder Hochschulen, mal Außenanlagen von Wohn- oder Verwaltungsgebäuden. Manchmal sind es auch ehemalige Industrieflächen wie der Zollverein Park des Essener Weltkulturerbes. Lange Jahre war das Gelände Niemandsland. Die Natur hatte sich bereits große Teile zurückerobert und das, befanden die Landschaftsarchitekten, sollte im Wesentlichen auch so bleiben. Sie beteiligten sich an einem Wettbewerb zur Gestaltung des Zollverein Parks und entwickelten ein Konzept, das die reiche Flora und Fauna rund um die stillgelegte Zeche und Kokerei als nachindustrielle Naturwildnis erhält und auf das Prinzip „Entwicklung durch Pflege“ setzt.

„Bei der Planung ist es uns immer wichtig, den Ort ernst zu nehmen – in diesem Fall also die Geschichte der Zeche Zollverein einzubeziehen“, sagt Geschäftsführer Thomas Dietrich. Das preisgekrönte Konzept der Planergruppe betont das architektonische Ensemble und bewahrt durch Zurückhaltung in der Landschaftsarchitektur und in den verwendeten Materialien den industriellen Charakter des Ortes. Ein wichtiger Orientierungspunkt bei der Planung waren die Bedürfnisse der Nutzer. Die Parkgestaltung als „nachindustrielle Naturwildnis“ gefällt nicht nur den

Foto: Claudia Dreyße



Bäume setzen Zeichen – wie hier vor dem neuen Hörsaalzentrum der Universität Duisburg-Essen.

Experten, sondern auch Touristen und Einheimischen: Sie beleben die Wege rund um das Welterbe als Spaziergänger, Jogger oder Radfahrer.

Auch Wohnungsbauunternehmen werben heute viel mit der Gestaltung des Umfeldes. Als Ursache dafür vermutet Thomas Dietrich „die Sehnsucht nach dem Paradies“. „Viele Menschen möchten zwar stadtnah wohnen, aber trotzdem von Grün umgeben sein.“ Die Planergruppe Oberhausen arbeitet für verschiedene Wohnungsbaugesellschaften; ihr Schwerpunkt liegt allerdings in der Freiraumgestaltung von öffentlichen Gebäuden. Auch hier betreuen die Landschaftsarchitekten eine Baumaßnahmen in der Regel von

der ersten Planung bis zur Bauüberwachung. Öffentliche Aufträge unterscheiden sich von privaten nicht nur durch das Volumen, sondern auch durch das Ausschreibungsverfahren und gesonderte Richtlinien und Normen wie Sicherheitsbestimmungen. Ein wichtiger Aspekt, der bei öffentlichen Bauvorhaben heute stets berücksichtigt werden muss, ist die Barrierefreiheit. Für die Freianlage des neuen Hörsaalzentrums der Universität Duisburg-Essen entwarf die Planergruppe eine Wegerampe für einen barrierefreien Zugang als Alternative zu einer großen Treppe, mit der die unterschiedlichen Geländeneiveaus überbrückt werden. Die neu eingepflanzten Bäume sind übrigens mehr als nur schmückendes Grün und Schattenspende: Sie dienen als Identifikationspunkte auf dem Gelände rund um das neue Hörsaalzentrum. ■

Trend weiter positiv

Mehr Aufträge, mehr Personal

Zum Ende vergangenen Jahres gab der in Oberhausen ansässige Verband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau Nordrhein-Westfalen die Ergebnisse seiner Konjunkturumfrage 2015 bekannt. Im Schnitt hat etwa jedes zweite Fachunternehmen in dem zwölfmonatigen Zeitraum der Befragung seine Mitarbeiterzahl erhöht.

Dies ist eine Folge davon, dass sich die wirtschaftliche Situation der Mitgliedsunternehmen weiter positiv gefestigt hat. „Unsere kürzlich turnusgemäß durchgeführte Konjunkturumfrage hat ergeben, dass sowohl im Bereich der Auftragslage als auch bezüglich der Preisentwicklung kaum Unterschiede zu den guten Daten der zuvor erfolgten Erhebungen seit Oktober 2014 vorhanden sind“, erklärt Dr. Karl Schürmann, Geschäftsführer des Verbandes GaLaBau NRW. Es sei festzustellen, dass weiterhin über 85 Prozent der Betriebe eine gleiche oder bessere Auftragslage gegenüber dem Vorjahr haben. Lediglich der Auftragsbestand im Bereich der Pflege zeigt sich leicht rückläufig. Dafür gibt es mehr Aufträge für den Um- und Neubau von Gärten und Grünanlagen.

Nennenswert verbessert hat sich die Situation bei den öffentlichen Submissionen: In der jüngsten Zeit reichten durchschnittlich zehn Angebote aus, um einen Auftrag zu erhalten. Im Frühjahr

waren für einen Zuschlag im Schnitt noch 14 Angebote zu erstellen. Einen ähnlich positiven Trend gibt es bei der Preisentwicklung nur im Bereich der Privatkunden: Etwa ein Drittel der Mitgliedsunternehmen konnte gestiegene Material- und Arbeitskosten an ihre Kunden weitergeben. Trotz des guten Konjunkturverlaufs ist es aber den Garten- und Landschaftsbau-Fachunternehmen in der Breite nicht gelungen, die Preise gemäß den entsprechenden Kostenerfordernissen zu erhöhen – insbesondere auf dem stark umkämpften öffentlichen Auftragsmarkt. Ähnlich sieht es im Bereich Gewerbe und Industrie aus. Hier konnte nur etwa jedes zehnte landschaftsgärtnerische Fachunternehmen Preisanpassungen vornehmen.

Es gilt also für die Landschaftsgärtner, ihre Kostenstruktur genauestens im Blick zu haben – zumal für sie ein Forderungsmanagement immer wichtiger wird. Denn: Im Hinblick auf das Zahlungsverhalten ist weiterhin festzustellen, dass rund jeder sechste Auftraggeber seine Zahlungsziele nicht einhält. „Das ist für unsere überwiegend kleinen und mittelständisch strukturierten Mitgliedsbetriebe eindeutig zu hoch, da sie vor allem bei der Um- und Neugestaltung von Gärten und Grünanlagen oft gezwungen sind, stärker als geplant in Vorleistung zu gehen“, erläutert der Verbands geschäftsführer. Insgesamt schaut die Branche aber zuversichtlich nach vorn. Im Hinblick auf die Zukunftsaussichten für die nächsten fünf Jahre schätzen rund 98 Prozent der Umfrage-Teilnehmer die Entwicklung als „sehr gut“ bis „befriedigend“ ein.

www.galabau-nrw.de

good
better

BEST

IHK-Magazine erneut Reichweitensieger!

TOP 7 von 26 untersuchten Titeln

• IHK-Magazine	45,6%
• Der Spiegel	21,6%
• Focus	20,3%
• Stern	15,7%
• Die Zeit	12,9%
• Welt am Sonntag	12,9%
• FASZ	11,2%

* Ranking Leser pro Ausgabe in NRW lt. Reichweitenstudie „Entscheider im Mittelstand 2015“ TNS Infratest, i. A. des DIHK u. a.

Werben Sie in den IHK-Zeitschriften und profitieren Sie von deren herausragender Reichweite bei den Entscheidern im Mittelstand!

Mehr unter: www.ihk-kombi-west.de oder direkt über info@ihk-kombi-west.de

PERSONALIEN

Geburtstage im Februar

70 JAHRE

Günter Hahn, stellv. Vorsitzender der IHK-Prüfungsausschüsse „Informations- und Telekommunikationssystem-Elektroniker/in“ und „Fachinformatiker/in“ sowie Mitglied der IHK-Prüfungsausschüsse „Elektroniker/in für Automatisierungstechnik“ und „IT-Operative Professionals“, Mönchengladbach

65 JAHRE

Bernd Jonas, Mitglied des Steuerausschusses, Essen

60 JAHRE

Gudrun Freese, stellv. Vorsitzende des IHK-Prüfungsausschusses „Fachpraktiker/in im Verkauf“, Mülheim an der Ruhr

Franz Lück, Mitglied der IHK-Prüfungsausschüsse „Geprüfte/r Kraftwerksmeister (Maschinentechnik)“ und „Geprüfte/r Kraftwerksmeister/in – Fachrichtung Produktion“, Hückelhoven

50 JAHRE



Dr. Martin Iffert, Vorsitzender des Vorstands der TRIMET Aluminium SE, Mitglied der IHK-Vollversammlung und im Industrieausschuss, Essen

Firmenjubiläen

25 JAHRE

Klus-Radermacher GmbH
Essen, 28. Februar 2016

März Internetwork Services AG
Essen, 26. Februar 2016

Handelsrichter

Der Präsident des Oberlandesgerichts Hamm hat

Frau Corinna Spiess, Geschäftsführerin der Industrie-Immobilien Rasch Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Meisenburgstraße 15, 45133 Essen,

zur Handelsrichterin beim Landgericht Essen ernannt.

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN
FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN



Werbung in der meo!

Anruf genügt:

0251/690 46 74

 **Aschendorff**
Media & Sales

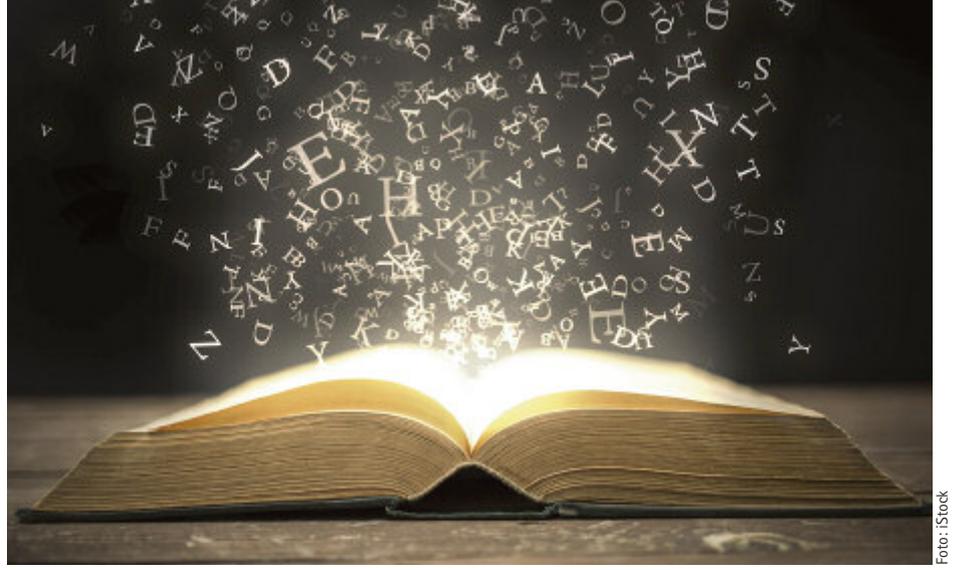


Foto: iStock

Wettbewerb zum „Literaturpreis Ruhr 2016“ ausgeschrieben

Der Regionalverband Ruhr (RVR) und das Literaturbüro Ruhr schreiben zum 30. Mal den Literaturpreis Ruhr aus, die wichtigste Auszeichnung für Autorinnen, Autoren, Kritiker und Verleger, die im Ruhrgebiet leben, sowie für Schriftsteller auch von außerhalb, die über diese Stadtlandschaft schreiben. Der Hauptpreis ist mit 10.000 Euro dotiert, die beiden Förderpreise mit insgesamt 5.000 Euro. In diesem Jahr werden für den Förderwettbewerb bisher unveröffentlichte „Musikgeschichten“ erwartet.

Nach 2010 und 2014 stiftet der Rotary Club Essen 2016 bereits zum dritten Mal einen Sonderpreis im Rahmen des Förderpreiswettbewerbes für den literarischen Nachwuchs. Die Preissumme beläuft sich auch hier auf 2.555 Euro.

Der Einsendeschluss für Vorschläge zum Hauptpreis und für Bewerbungen um die Förderpreise ist der 17. Juni 2016. Infos und Ausschreibung: www.literaturbuero-ruhr.de



Gesichter Asiens Fotos von Oliver-Parviz Engel

Aus Nepal, Oman, Singapur, Malaysia und der Himalaya-Region kommen die Menschen, die der Fotograf Oliver-Parviz Engel auf seinen Reisen durch den asiatischen Raum auf besonders persönliche Weise in Fotografien festgehalten hat. Noch bis zum 6. März 2016 können seine Werke in der Camera Obscura in Mülheim betrachtet werden.

Mit der Wechselausstellung „Gesichter Asiens“ wird in dem ehemaligen Broicher Wasserturm das Ausstellungsjahr 2016 eingeläutet. Gut 30 Portraits – auf Alu-Dibond gezogen – werden sowohl farbig als auch schwarz-weiß zu sehen sein. Die „Gesichter Asiens“ erzählen eindrucksvoll von ihren jeweiligen spezifischen Lebenssituationen.

Oliver-Parviz Engel bereiste die Regionen Asiens, in denen seine Fotos entstanden sind, mit Fahrrad und Auto – auch auf Trekkingtouren suchte der Hobbyfotograf den Kontakt zur einheimischen Bevölkerung und spürte so charakteristisch archetypische Menschen auf, die er faszinierend fotografisch verewigte.

Für seine Begegnungen in den abgelegenen Regionen Asiens kaufte sich der im Iran geborene Fotograf eine Instax-Sofortbildkamera, und schuf so eine Möglichkeit, den Menschen das Resultat seiner Arbeit zeigen zu können: „Teilweise waren das Dörfer mit 20 Einwohnern – so konnte ich den Menschen etwas zurückgeben. Die Fotografierten waren immer sehr stolz, wenn sie ihr Foto sahen“, erklärt Oliver-Parviz Engel.

Verlagssonder- veröffentlichung

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN
FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

47.688
Exemplare
Druckauflage
4. Quartal 2015



April 2016

Employer Branding,
Mitarbeitergewinnung und -bindung



Foto: drubig-photo - Fotolia.com

Wirtschaftsraum Mülheim



Foto: Andreas köhring

Anzeigenschluss ist am
18. März 2016

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!

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

Büro- und Datentechnik

FAUST

MARKENBÜROMÖBEL
aus 2. Hand

Möbellager und Ausstellung:
Neustadtstraße 71
45476 Mülheim an der Ruhr

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

Arbeitspsychologie



Gefährdungsbeurteilung psychischer Belastungen

Hängebank 4 • 45307 Essen
+49 201 2488694 • +49 201 2488695
info@Hplus.ac • www.Hplus.ac

Logistik



Cargo Buddy

Cargo Buddy e.K.
Helmholtzstraße 26 • 46045 Oberhausen
+49 (0)208/82836440
info@cargo-buddy.com
www.cargo-buddy.com

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



Der Anzeigenschluss
für den Marktplatz der
März-Ausgabe ist der
19. Februar 2016

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 Gaertling
Verkaufsberatung

Tel. 0251/690 46 74
Fax 0251/690 804 801
barbara.gaertling@aschendorff.de

ROTTHEGE | WASSERMANN

RECHTSANWÄLTE ▪ WIRTSCHAFTSPRÜFER ▪ STEUERBERATER



ROTTHEGE | WASSERMANN Business Breakfast am
10.03.2016 im Atlantic Congress Hotel mit Gastredner
Thomas Kufen, Oberbürgermeister der Stadt Essen.
Weitere Informationen unter www.rotthege.com.

Erfolg. Steuern.

ROTTHEGE | WASSERMANN ist eine interdisziplinäre unabhängige Partnerschaft von hervorragend qualifizierten Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und Rechtsanwälten.

ROTTHEGE | WASSERMANN ist spezialisiert auf die Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen für Unternehmen in allen Bereichen des Wirtschafts- und Steuerrechts sowie der Wirtschaftsprüfung. Ihr Schwerpunkt liegt hierbei auf komplexen rechtlichen, steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Fragestellungen, insbesondere Immobilien- und Unternehmenstransaktionen.

ROTTHEGE | WASSERMANN ist Ihre Sozietät mit Spezial-Knowhow bei Immobilien- und Unternehmenstransaktionen.

- Unternehmensbewertung
- Unternehmens- und Immobilientransaktionen
- Wirtschaftsprüfung
- Steuerberatung
- Modernes Rechnungswesen
- Steuerrecht / Steuerstrafrecht
- Gesellschaftsrecht

