

12 2016



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

www.essen.ihk24.de

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

Großhandel in der MEO-Region

Immer nah am Kunden

Herbsttagung der IHK-Vollversammlung
NRW-Wirtschaftsminister Duin zu Gast

Stadtteilentwicklung reloaded
Ganzheitlich ist die Krux

Grundstücksbörse Ruhr e. V.
50 Jahre mit der MEO-Region verbunden





Partnerschaft verbindet.

Die Helaba ist Sparkassenzentralbank in Hessen, Thüringen, Nordrhein-Westfalen und Brandenburg. Als Partner von 40 % aller deutschen Sparkassen sind wir die Verbundbank der deutschen Sparkassenorganisation. Mit unserem bundesweiten Dienstleistungsangebot stehen wir nicht nur für Kompetenz und Professionalität, sondern auch für individuelle Lösungen und nachhaltige Strategien.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.helaba.de

Helaba | 

Banking auf dem Boden der Tatsachen.

Die Hälfte der Tat besteht darin, angefangen zu haben.

Decimus Magnus Ausonius (310 - 395), römischer Dichter



Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien
ein frohes Weihnachtsfest und für das Jahr 2017 Glück,
Gesundheit und Erfolg.

Wir danken allen, die durch ihr ehrenamtliches Engagement
in den verschiedenen Gremien die Arbeit der IHK tatkräftig
unterstützt haben.



Jutta Kruft-Lohreggel
Präsidentin



Dr. Gerald Püchel
Hauptgeschäftsführer

Titelthema

6 Großhandel in der MEO-Region

Immer nah am Kunden



34 Unternehmensnetzwerk „NRW goes to Brasil PLUS“ Unternehmerreise nach Brasilien

3 Editorial

5 Impressum

Titelthema

6 Großhandel in der MEO-Region Immer nah am Kunden

12 Region

Unternehmensporträt

20 KAMP Netzwerkdienste GmbH Ein Platz für die IT

Praxis

22 Verbraucherpreisindizes

26 Angebote für Existenzgründer und Jungunternehmer

27 Existenzgründer- und Nachfolgebörse

28 IHK-Aktuell

30 Neues aus Berlin und Brüssel

Thema

32 Herbsttagung der IHK-Vollversammlung

34 „NRW goes to Brasil PLUS“ Unternehmerreise nach Brasilien

36 Stadtteilentwicklung reloaded

38 1. Speed-Dating für Jugendliche mit Handicap

39 Berufliche Bildung Gezielt fördern statt Gießkannenprinzip

42 Digitalisierung konkret Auf digitalen Wegen zu mehr Wachstum





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

Herausgeber

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

Haus- und Lieferanschrift

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

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
Eva Lupp
Fon 0201 87957-0
E-Mail: office@commedia.de

Erscheinungstermin

Jeweils zum Monatsbeginn

Auflage

47.531 (Druckauflage 3. Quartal 2016)



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 beson-
deres Entgelt geliefert.

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



Foto: photofranz56 - Fotolia.com

44 Wasserversorger RWW befragt seine Kunden Löschwasserversorgung ist für viele wichtig

40 50 Jahre Grundstücksbörse Ruhr e.V.

Digitalisierung konkret
Auf digitalen Wegen zu mehr
Wachstum

44 Löschwasserversorgung ist für viele wichtig

Verlagssonderveröffentlichung „Unternehmensportraits“

46 Seit fast 90 Jahren
MOHAG bewegt die Region

48 Ein Handelsunternehmen
stellt sich vor
Das Ohr am Markt und am Kunden

Verlagssonderveröffentlichung „Sicherheit im Unternehmen“

50 Moderne Lösungen der
Zutrittskontrolle
Wer darf wann wo rein?

52 IT-Sicherheit in Deutschland
So verwundbar ist die
digitale Gesellschaft

53 Branchenbefragung zur
IT-Sicherheit
Vielfach fehlt es am Konzept

55 Personalien/Bekanntmachungen

58 Kultur



Foto: Kadmy - Fotolia.com

Der Großhandel sorgt dafür, dass Produkte jederzeit verfügbar sind. Ein hohes Maß an Flexibilität und Kundenorientierung spielen in der Branche eine wesentliche Rolle.

Großhandel in der MEO-Region

Immer nah am Kunden

Es sind Zahlen, die beeindruckend sind. Sie stammen vom Statistischen Bundesamt und vom Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen. Danach arbeiteten 2013 knapp 1,8 Millionen Menschen im Großhandel, der wiederum 2014 einen Umsatz von knapp 1,2 Billionen Euro verzeichnete. Eine bedeutende Wirtschaftsstufe also, ohne die unser Leben sehr viel schwieriger würde. Denn ohne dieses Bindeglied zwischen Hersteller und Verbraucher gleicht die Verteilung der Güter der Quadratur des Kreises. Schließlich sorgt der Großhandel dafür, dass Produkte jederzeit verfügbar sind und oft noch am Tag der Bestellung an Weiterverkäufer, Großabnehmer, Handwerk und andere Verwender geliefert werden. Aber auch hier gilt, was für die gesamte Wirtschaft gilt: Wer nicht flexibel auf Kundenwünsche eingeht und ein breites Service-Angebot vorhält, kann sich auf Dauer nicht auf dem Markt halten.



Foto: Frank Roszbach

Übrigens: Der Begriff „Großhandel“ stammt aus der Kaufmannssprache des 17. Jahrhunderts. Damals handelte man en gros, wobei die Mengenangabe Gros für zwölf Dutzend stand. Heute geht es um weit mehr als um Einkauf vom Hersteller, Lagerhaltung und Weiterverkauf.

„Wichtig ist es, die Nische zu finden, die Industrie und Hersteller nicht bedienen können“, sagt dazu Dr. Oliver K.-F. Klug, der Geschäftsführer des Arbeitgeberverbandes Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen, kurz AGAD genannt. Da die Gewinnmargen bei den Produkten relativ gering ausfallen, müssten die

Großhändler einen „unglaublichen Service“ anbieten und Geld mit der Logistik verdienen. Schnelligkeit und ausgefeilte Warenbestandssysteme, bei denen automatisch nachbestellt wird, gehörten ebenso dazu wie weitere Angebote, beispielsweise eine auf den Kunden zugeschnittene Software.

Wie das in der Praxis abläuft, erläutert Klug dem Laien gern am Beispiel eines Kantinenkochs, der 1.000 Essen pro Tag zubereiten muss. Während früher Fleisch, Gemüse und Beilagen en gros bestellt wurden, kann sich der Maître heute einer Software bedienen,

bei der nur noch der Speiseplan für die darauffolgende Woche eingegeben wird. Das Programm zeigt an, welche Mengen welcher Lebensmittel dafür benötigt werden – und zu welchen Tagespreisen sie bei den verschiedenen Großhändlern angeboten werden. Natürlich erfolgt die Bestellung dann auch per Mausklick. „Dabei erhält nicht immer der Billigste den Vorzug, sondern der mit dem flexibelsten Angebot“, weiß Klug. Gerade hier liege die Chance für kleinere Unternehmen auf einem Markt, der mehr und mehr von den großen Playern beherrscht werde.

Auch im IHK-Bezirk spielt der Großhandel eine bedeutende Rolle. Was nicht verwundert, denn der Standortvorteil liegt auf der Hand: Eine hohe Dichte von Kunden. Und natürlich die günstige Lage, durchkreuzt von mehreren Autobahnen, mit Zugang zum Kanalnetz und in relativer Nähe zum Flughafen. Wir sahen uns um und fanden ein breites Angebots-Spektrum vor: Es reicht von feuerfesten Materialien für Stahlwerke und Gießereien bis zur edlen Tapete aus dem „Verlag für Wandbekleidung“.

Rundum-Service für Rechtsanwälte, Notare und Steuerberater

Das Großhandelsunternehmen Hans Soldan GmbH gehört zu den so genannten „hidden champions“, die in ihrer Branche führend, aber darüber hinaus weniger bekannt sind. Etwa 90 Prozent aller Rechtsanwälte und Notare, in Deutschland beziehen ihren Büro- und Fachbedarf über die Essener Firma. Seit 2010 werden auch Steuerberater und Wirtschaftsprüfer beliefert. Da diese Berufsgruppen ständig mit neuen Steuervorschriften und geänderten

Über 40.000 Artikel für Kanzleien und Praxen hat die Hans Soldan GmbH im Angebot. Im Bild: René Dreske und Maike Praviza.



Foto: Kerstin Bägeholz



Foto: Kerstin Böggeholz

„Wir sind ein großer Kleiner“, sagt Purmetall-Geschäftsführer Johannes Greinacher, hier mit Vlada Hädrich.

Gesetzestexten konfrontiert werden, kann man bei Soldan Fachliteratur und Datenbanken zu Steuer- und Rechtsfragen beziehen. Die Essener haben aber nicht nur Fachliteratur im Programm. Von Formularen, Druckerpapier und Toner bis hin zu Aktenordnern und Anwaltsroben wird der gesamte Bedarf der entsprechenden Kanzleien und Praxen abgedeckt – Büromöbel und Kaffeeautomat inklusive. Über 40.000 Artikel werden angeboten. Eine eigene Akzidenz-Druckerei versorgt die Kunden mit Briefbögen, Visiten- und Weihnachtskarten. Nicht zuletzt gehören zum Geschäftsmodell der Soldan GmbH überbetriebliche Ausbildungsgänge, zum Beispiel zum Rechtsfachwirt. Hinzu kommen Dienstleistungen wie Sekretariats-Services oder Archivierungsarbeiten und juristische Fachverlage.

Trotz der starken Position seines Unternehmens, das 1908 von dem Juristen Hans Soldan in Mainz gegründet wurde, warnt Geschäftsführer René Dreske, zugleich Vorstandsvorsitzender des AGAD, eindringlich davor, im Bemühen um den Kunden nachzulassen. „Ein Produkt einzukaufen und dann weiter zu verkaufen, reicht längst nicht mehr aus. Es geht darum, Service und Dienstleistungen aufzubauen, die nicht so schnell ersetzbar sind“, so der Manager. Durch das world wide web sei alles viel transparenter, seien Leistungen und Preise vergleichbar geworden. „Liebe Großhändler, schaut Euch an, was im Internet abgeht“, fordert er seine Branche auf. Nicht nur auf Fakten und Zahlen komme es an, auch auf die Art der Präsentation: „Schließlich will auch der B2B (business to business) Kunde emotional angesprochen werden.“ Für René Dreske ein wichtiges Thema, das auf dem Großhandelstag 2017, bei dem die Digitalisierung im Mittelpunkt steht, angesprochen werden soll.

Purmetall hat das Feuer fest im Griff

Sie sind da, wo es heiß wird. Und zwar richtig heiß, mit Temperaturen von 1.700 Grad und mehr. Die Oberhausener Firma Purmetall fertigt feuerfeste Produkte und Schiebersand für ihre

Kunden in aller Welt. Stahlwerke und Gießereien greifen gern auf die Produkte aus dem Stadtteil Lirich zurück, wenn es darum geht, Hochöfen und Elektrolichtbogenöfen neu zuzustellen, Konverter und Stahlgießpfannen sowie Gussformen für den nächsten Arbeitsgang vorzubereiten. Der Firmenslogan „Feuer fest im Griff“ passt dazu prächtig. In den Hallen türmen sich die Säcke mit den dazu erforderlichen Spritzmassen, die zuvor in Lirich mit intensiv entwickelten Rezepturen aus Mineralien und Chemikalien zusammengemischt oder zugekauft wurden. Auch Maschinen, mit denen die feuerfeste Schicht aufgebracht wird, gehören zur Angebotspalette. Sie können auf Wunsch auch gemietet werden. Feuerfeste Fertigteile, auf Maß produziert, gehören ebenfalls zum Repertoire des gut 100 Mitarbeiter zählenden Unternehmens. Purmetall macht mit seinem Mix aus industrieller Fertigung und einem kleineren Handelsanteil seit 60 Jahren gute Geschäfte. Beim Schiebersand, der in der Stahlgießpfanne bei Konvertern und E-Öfen benötigt wird, ist man mit einer Jahresproduktion von 16.000 t sogar führend in der Welt. Besonders stolz ist Johannes Greinacher, einer von drei Purmetall-Geschäftsführern, auch auf die Ausbildungsquote von zwölf Prozent. „Wir bilden über den Bedarf aus und kommen dem gesellschaftlichen Auftrag der Ausbildung im Betrieb nach“, so Greinacher.

Das Unternehmen ist international aufgestellt. In über 40 Länder wird geliefert. Jeweils ein Drittel des Umsatzes entfallen auf den deutschsprachigen Raum, auf europäische und außereuropäische Länder. Im Iran, in Indien und in





Foto: Kerstin Bögenholz

Ein Verlag für Wandbekleidung ist der Schmitz Tapeten Import in Essen. Christian Schmitz präsentiert das breit gefächerte Sortiment.

Kanada expandiert Purmetall derzeit. Ist man führend auf dem Weltmarkt? „Wir sind ein großer Kleiner“, sagt dazu Greinacher, der vor seinem Engagement in Oberhausen mehr als die Hälfte des Jahres unterwegs war, um für seinen damaligen Arbeitgeber Stahlwerke im In- und Ausland aufzusuchen. Wie kann Purmetall im schwierigen Stahlgeschäft, in dem viele Produzenten mit sinkender Nachfrage und Billig-Importen zu kämpfen haben, bestehen? Die Antwort auch hier: Durch eine ausgeprägte Nähe zum Kunden: „Wir müssen erkennen, was der Kunde will und wie er tickt. Und daraus ein partnerschaftliches, vertrauensvolles Verhältnis entwickeln.“

Edle Tapeten liegen im Trend

Weg von der rauen Feuerfest-Welt in Oberhausen, hin zum stilvollen Sortiment der Schmitz Tapeten Import GmbH & Co KG in Essen. Pardon, zu hochwertigen Wandbekleidungen, denn mit der 08/15 Tapete aus dem Baumarkt haben die Produkte laut Christian Schmitz, geschäftsführender Gesellschafter der gleichnamigen Tapeten-Import-Gesellschaft, wenig zu tun.

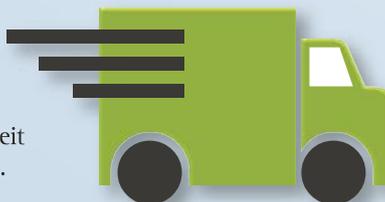
Die Verkaufspreise für Konsumenten liegen hier en gros bei 25 bis 60 Euro pro Rolle. Sie erreichen aber bei Besonderheiten schon mal 1.800 Euro pro Quadratmeter – zum Beispiel für eine Tapete mit Vogelfedern aus dem asiatischen Raum. Wobei Tierschützer ganz entspannt bleiben können – die Federn stammen von Vögeln, die in einem Reservat leben und in der Mauser sind. In das gleiche Segment gehören auch die ebenfalls in Handarbeit entstandenen Echtholz- und Seidentapeten.

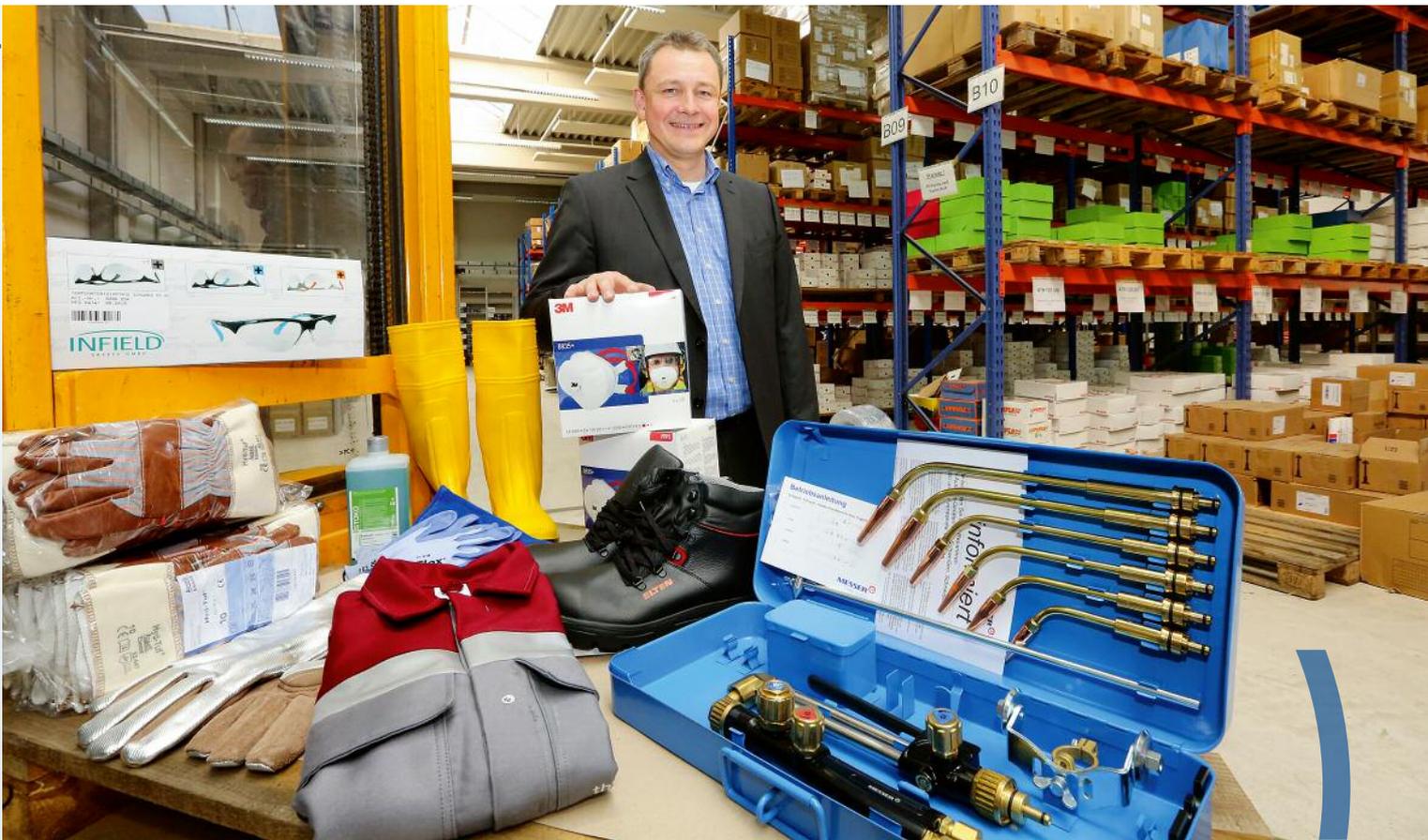
Nach diesem Exkurs in Sachen Luxus kommt Christian Schmitz rasch wieder auf sein Alltagsgeschäft zurück. Für Einzelhändler, Raumausstatter, Architekten und Maler ist der Tapetenverlag mit seinen hochwertigen Marken eine erste Adresse. Wiederverkäufer im Handel schätzen die breite Auswahl und die Vertriebsphilosophie.

„Wir sind ein Verlag für Wandbekleidung“ betont er und verweist auf die freien Designer, die für sein Haus arbeiten und deren Entwürfe dann in Manufakturen in England, Frankreich, Italien, Skandinavien, Nordamerika sowie im asiatischen Raum umgesetzt werden. Doch Exklusivität als Alleinstellungsmerkmal reicht nicht aus, die Ware muss auch verkauft werden. Schmitz nennt sein Erfolgsrezept, das wohl für den gesamten Großhandel gilt: „Alles muss extrem schnell gehen und extrem auf den Kunden zugeschnitten werden. Sozusagen mundgerecht. Hinzu kommen absolute Zuverlässigkeit und ein hoher Servicegrad.“

Mit Genugtuung registriert Christian Schmitz, dass Wohn- und Lifestyle-Zeitschriften die Wandbeläge wiederentdeckt haben, nach dem längere Zeit gestrichene Wände im Trend lagen: „Die Tapete erlebt derzeit eine Renaissance, wird bewusst als gestaltetes Element eingesetzt.“ Inzwischen hat sogar Modezar Giorgio Armani eigene Tapetenkollektion auf den Markt gebracht, die ebenfalls von Schmitz gehandelt wird.

Aber auch im gewerblichen Bereich, dem so genannten Objektgeschäft, ist das Unternehmen gut positioniert. Internationale Hotelketten und Ladenbauer, die für bekannte Labels im In- und Ausland tätig sind, ordern bei ihm. Sogar auf dem Wasser ist man vertreten. Die Meyer-Werft in Papenburg gehört zu den Stammkunden. So kommt es, dass auf einigen Schiffen der Aida-Flotte Tapeten aus dem Hause Schmitz die Kabinenwand zieren.





Mit „Persönlicher Schutzausrüstung“ – hier präsentiert von Geschäftsführer Thomas König – behauptet sich der Mülheimer Fachgroßhandel König auf dem Markt.

Arbeitsschutz als oberstes Gebot

Rauchende Schlote, ausgezehrte Männer neben glühenden Schlackeströmen oder im tosenden Lärm des Walzwerks. Alte Industriefilme haben ihre eigene Ästhetik. Aber sie verraten auch, wie gefährlich damals die Maloche in Stahlwerken und Gießereien war. Selbst heute stellen diese Arbeitsplätze keine Komfortzone dar, doch es hat sich viel getan, um die Gesundheit der Beschäftigten zu schützen.

Durch die Einführung strikter, gesetzlicher Sicherheitsvorschriften gingen die Unfallzahlen stark zurück. Arbeitsschutz ist ein großes Thema. Genau hier setzt die Mülheimer Firma König, Fachgroßhandel für Arbeitsschutz und Schweißtechnik an. 1964 von Helmut König gegründet, versorgte man in den ersten Jahrzehnten die Kunden aus der Hüttenindustrie mit hochwertiger Schweißtechnik. Heute bildet die „Persönliche Schutzausrüstung“, kurz PSA genannt, das Kerngeschäft. Ob Handschuhe und Schutzbrillen, Sicherheitsschuhe, Gehörschutz, Helm, Filtermaske oder Absturzsicherung – König hat das gesamte Spektrum im Programm. Doch ohne umfassenden Service geht auch hier nichts. „Wir übernehmen die Lagerfunktion für die Kunden aus der Stahlindustrie und dem Gießereibereich. Geliefert wird dann just in time, manchmal sogar mehrmals täglich“, erläutert Geschäftsführer Thomas König, der seit 2004 die Geschicke der Firma leitet. Damit nicht genug. Speziell geschulte König-Mitarbeiter schauen sich die Arbeitsplätze der Geschäftspartner an und ermitteln, welche Anforderungen die PSA erfüllen muss. Manche Produkte, zum Beispiel Handschuhe, wurden von König selbst entwickelt. Soll der Handschuh vor mechanischen Einwirkungen (z. B. Schneiden), vor Hitze oder vor Chemikalien schützen? Ist antistatische Bekleidung, die mit Carbonfäden durchwirkt

Vorankündigung

1. Großhandelstag Ruhr

Groß@ndel – Potenziale, Herausforderungen und Zukunft der Digitalisierung

im September 2017 in Essen

Eine gemeinsame Veranstaltung der Industrie- und Handelskammern im Ruhrgebiet, dem Arbeitgeberverband Groß- und Außenhandel und Dienstleistungen (AGAD) e.V. und weiteren Partnern.

ist, erforderlich? „Ohne eine solche Bekleidung werden Sie gar nicht auf das Gelände einer Raffinerie gelangen“, nennt König ein Beispiel.

Einen zweiten Schwerpunkt bildet die Schweißtechnik. Hier vertreibt König die Produkte eines führenden Herstellers, liefert die erforderlichen Gase und besorgt auch noch den Reparaturservice. Über 500 Kunden stehen in der Kartei des kleinen mittelständischen Unternehmens, 350 von ihnen ordern regelmäßig bei König im Mülheimer Hafengebiet. Flexibel auf ihre Wünsche einzugehen, ist für Thomas König oberstes Gebot. Schließlich soll sich Kunde König bei König auch wie ein König fühlen. ■

Rolf Kiesendahl



Foto: Stadt Essen

Welcome- und ServiceCenter Essen Offiziell eröffnet

„Vernetzt mit wichtigen Akteuren in unserer Stadt ist das neue WSC ein Aushängeschild für den Standort Essen“, so Oberbürgermeister Thomas Kufen bei der offiziellen Eröffnung des Welcome- und ServiceCenter (WSC) der Stadt Essen Ende Oktober, das seinen Betrieb bereits im Juli 2016 aufgenommen hatte.

IHK-Wirtschaftskonferenz: „Öl- und Gasmärkte weltweit“



Foto: Kerstin Bögeholz

Gruppenbild zur IHK-Wirtschaftskonferenz mit den Referenten und Podiumsdiskussionspartnern aus dem In- und Ausland.

Niedrige Rohstoffpreise bei Öl und Gas, ein Rückgang der Investitionen in den Förderstaaten und bei den Marktführern der Branche sowie fehlende langfristige Geschäftsperspektiven – in diesem schwierigen Umfeld bewegen sich die deutschen Unternehmen der Öl- und Gasbranche derzeit. Vor diesem Hintergrund führte die IHK zu Essen in Zusammenarbeit mit dem „Global Cluster for Oil and Gas“ der deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) die sehr gut besuchte Wirtschaftskonferenz „Öl- und Gasmärkte weltweit“ durch.

Uwe Beckmeyer, Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister für Wirtschaft und Energie, hob in seinem Grußwort

Das Team des Welcome- und ServiceCenter Essen mit Essens Oberbürgermeister Thomas Kufen (3. v. r.).

Als erste Anlaufstelle für zugezogene Neu-Essenerinnen und Neu-Essener aus dem In- und Ausland verbessert es das Serviceangebot der Stadtverwaltung, indem es die Orientierung am neuen Wohnort erleichtert. Ein besonderer Schwerpunkt ist die Unterstützung von ausländischen Fachkräften und ihren Familien. Hiervon können auch Unternehmen profitieren, die bei der Anwerbung von Fachkräften aus dem Ausland vom WSC unterstützt werden können.

Die IHK zu Essen macht sich bereits seit vielen Jahren für die Etablierung einer gelebten Willkommenskultur in der MEO-Region stark und begrüßt die Eröffnung des WSC; es ist das erste seiner Art in Nordrhein-Westfalen. Die IHK bringt sich als Partner ein und unterstützt das WSC bei wirtschaftsnahen Fragestellungen mit Rat und Tat.

Aus Sicht der Wirtschaft wäre es wünschenswert, dass das Center in Essen eine intensive Strahlkraft entwickelt, die die anderen Städte der MEO-Region und des Ruhrgebiets zur Nachahmung ermutigt.

! Weitere Informationen unter:
www.essen.de/welcomecenter

insbesondere auch die Bedeutung des weltweiten AHK-Netzwerkes für die internationalen Geschäfte der deutschen Wirtschaft hervor. Auf dem abwechslungsreichen Programm standen insgesamt 13 Vorträge und zwei Podiumsdiskussionen zu den Entwicklungen in ausgesuchten Märkten sowie den weltweiten Geschäftschancen und Herausforderungen für Einkäufer und Zulieferer der Öl- und Gasbranche. U. a. stellten die AHK-Experten aus Brasilien, Iran, Norwegen, Russland, Saudi-Arabien, USA und der Vereinigten Arabischen Emirate ihren jeweiligen Heimatmarkt vor. Die ergänzend angebotenen individuellen Beratungsgespräche mit Vertretern der AHKs wurden von zahlreichen Firmenvertretern den ganzen Tag über intensiv genutzt. Moderiert wurde die Konferenz von stv. IHK-Geschäftsführer Marc Meckle.

Das „Global Cluster for Oil and Gas“ der AHKs

Die deutschen Auslandshandelskammern aus den bedeutenden „Öl- und Gasländern“ haben sich zum Netzwerk „Global Cluster for Oil and Gas“ zusammengeschlossen. Im Rahmen dieses Netzwerkes können deutsche Unternehmen in den Zielmärkten genauer und individueller bei der Erkundung und Wahrnehmung von Geschäftschancen im Öl- & Gassektor weltweit beraten und unterstützt werden.

In Wachstum investieren.
Und den Betrieb am Laufen halten.

BESTE
PRODUKTE & ANGEBOTE
Deutsche Bank

Handelsblatt

Beste Geschäftskundenbanken
Im Test: 6 überregionale Banken
handelsblatt.com · 11.10.2016

DKI
Deutsches Kreditinstitut
DKI GROUP AG · AG · www.dkigroup.de

Die Finanzierung dazu hat mein Geschäftskundenberater.

Als Ihre Hausbank prüfen wir mit Ihnen Finanzierungsmöglichkeiten für Ihre geschäftlichen Ideen und Liquiditätsanforderungen – wie das InvestitionsDarlehen, die BusinessKreditlinie oder den Geschäftskredit Online.

deutsche-bank.de/gewerbliche-finanzierung

Unser Wissen für Ihr Unternehmen.





IHK veröffentlicht Statistisches Jahrbuch

Die IHK zu Essen hat ihr jährlich erscheinendes Statistisches Jahrbuch herausgegeben. Das Werk enthält zentrale Wirtschaftsdaten über die MEO-Region, z. B. Angaben zur Beschäftigung und zur wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit sowie zu den Unternehmen im produzierenden Gewerbe, im Handel und im Bereich der Dienstleistung.

Das Statistische Jahrbuch der IHK steht im Internet unter www.essen.ihk.de unter der Dok.-Nr. 3558372 zum Download bereit.



IHK-Geschäftsführer Heinz-Jürgen Hacks (Bildmitte) überreicht Monika und Jörg Stietzel die Urkunde zum 150-jährigen Bestehen ihres Unternehmens.

Foto: IHK

Spickermann 150 Jahre

Das Haushaltswaren-Fachgeschäft Spickermann Inhaber Monika Stietzel e. K. in Oberhausen-Sterkrade, konnte kürzlich auf sein 150-jähriges Bestehen zurückblicken. Gegründet wurde es am 14. Oktober 1866 vom Schlossermeister Karl Spickermann. Dessen Sohn Wilhelm übernahm später die Firma und führte das Unternehmen durch zwei Weltkriege, Inflation und die Weltwirtschaftskrise. Sein Sohn Willi übernahm den Betrieb 1954 und bezog 1986 das heutige Geschäftslokal am Kleinen Markt in Sterkrade. In vierter Familiengeneration führen seit 1994 seine Tochter Monika Stietzel und ihr Mann Jörg das Unternehmen. Gesetzt wird auf Haushaltswaren mit Qualität wie Töpfe, Pfannen und Backformen, aber auch Wohnausstattung, Dekorationsartikel und pfiffige Geschenkideen. | www.spickermann-shop.de

Stärken Sie Ihre Position im Wettbewerb!



**SENIOR
CONSULT
RUHR**
BERATUNG AUS ERFAHRUNG

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

Ob es um die Neukundengewinnung, die Umsatz- und Liquiditätsplanung, die langfristige Sicherung oder Nachfolgeregelung für ein Unternehmen geht.

Senior-Berater sind die richtigen Experten für eine neutrale erfolgreiche Hilfe zur Selbsthilfe.

**Informieren Sie sich -
völlig unverbindlich.**

SENIOR CONSULT RUHR e.V.

Im Hause der IHK zu Essen
Am Waldthausenpark 2
45127 Essen
Telefon 0201.1892-288
www.senior-consult-ruhr.de

09.02.2017, 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 im nächsten 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: Corinna Vollmer

Telefon: 0201 1892-269

Fax: 0201 1892-335

E-Mail: corinna.vollmer@essen.ihk.de



Dr. Uta Willim (Mülheim & Business) mit der Preisträgerin Julia Schiminski.

Unternehmerinnenbrief 2016 Den Kunden 4.0 fest im Blick

Julia Schiminski unterstützt als „Sales Specialist“ Unternehmen und Startups dabei, ihre Vertriebswege den heutigen Ansprüchen und Erwartungen der an die digitale Welt gewohnten Kunden anzupassen. Dabei glaubt sie fest daran, dass „High Performance in jedem Unternehmen möglich ist.“ Die 35-jährige Unternehmerin hat für ihre Auftraggeber immer den heutigen „Kunden 4.0“ im Blick. Sie ist überzeugt davon, dass durch die weitreichenden Veränderungen der Märkte im Zuge der Digitalisierung der Vertrieb als Motor des Gesamtgeschäfts „vor einer wahren Revolution steht“. „Die ungeheuren Möglichkeiten der neuen Technologien müssen heute mit den traditionellen Fähigkeiten und Strukturen in den Unternehmen intelligent kombiniert werden, um die Leistungen für den anspruchsvollen Kunden gezielt steuern zu können“, betont sie. Unternehmen bei diesem Prozess zielgerichtet zu beraten und neue Vertriebswege zu erschließen, das ist die Geschäftsidee von Julia Schiminski, für die sie nun mit dem Unternehmerinnenbrief NRW 2016 ausgezeichnet wurde.



Eine Gruppe Studierender beim problembasierten Lernen.

VWA: Neues Studienkonzept

Mit Beginn des Sommersemesters 2017 startet die VWA Essen mit einem neuen Studienkonzept. Das neue VWA PraxisStudium gründet auf dem Konzept des problembasierten Lernens. Studierende werden befähigt, in kleineren Gruppen gemeinsam an authentischen Fragestellungen aus dem Arbeitsalltag zu arbeiten und Lösungen zu entwickeln. Klassische Vorlesungen stehen an der neuen VWA nicht mehr im Vordergrund. Zwar wird es sie noch geben, jede theoretische Grundlage soll jedoch eng verwoben sein mit Beispielen aus der praktischen Anwendung.

Das Konzept richtet sich an Berufstätige, die sich weiterführendes praktisches Fachwissen aneignen wollen, das sie unmittelbar am Arbeitsplatz anwenden können. Ändern wird sich dadurch auch die Rolle der Dozenten. Sie stehen nicht primär als Vortragende vorn, sondern vielmehr den Studierenden als Coach zur Seite. Sie erläutern Zusammenhänge und leiten die Studierenden in der Gruppenarbeit an. Aktuelle Themen aus der betrieblichen Praxis erarbeiten sie gemeinsam auf eine interaktive Art und Weise. Absolventen des neuen VWA PraxisStudiums erwerben nach drei Semestern den Abschluss „Business Professional (VWA)“. | www.vwa-gruppe.de

Deutsche Bank

Wechseln Sie jetzt zu der Bank mit dem besten Finanzierungsangebot.

Unser Wissen für Ihr Unternehmen



Mit unserem attraktiven
InvestitionsDarlehen Plus für

1,85 % p.a.

Stand 21.10.2016. Modellhafte Produktkombination mit 75% festverzinstem (ab 1,95% p.a. Zinssatz, Zinsfestschreibung 60 Monate) und 25% variabel verzinstem Darlehensanteil (ab 1,55% p.a. veränderlicher Zinssatz, Sondertilgung möglich). Laufzeit für beide Darlehensvarianten jeweils 5 Jahre, tilgungsfreie Zeit 12 Monate, ab 1,85% p.a. anfänglich kombinierter Zinssatz, Auszahlung 100%. Bonität vorausgesetzt.





STEMICK SYSTEMHALLEN
Wir bauen Werte!

Maßgeschneiderte
Gewerbhallen für
Ihr Unternehmen!

STEMICK Systemhallen | www.stemick-hallen.com | 02364/505559



NIESING IMMOBILIEN
Immobilien im Ruhrgebiet

Mülheimer Str. 90
46045 Oberhausen
Tel.: 0208-99 86 16
Fax: 0208-99 86 18
www.niesing-immobilien.de
niesing@aol.com

Seit 25 Jahren Ihre Makler für:

- ✓ Mietwohnungen
- ✓ Eigentumswohnungen
- ✓ Einfamilienhäuser
- ✓ Mehrfamilienhäuser
- ✓ Geschäftshäuser
- ✓ Grundstücke
- ✓ Anlageimmobilien
- ✓ Begutachtung
- ✓ Wertermittlung




HALLEN
Industrie- und Gewerhallen
Planung | Produktion | Montage | schlüsselfertiges Bauen

wolf SYSTEM

Wolf System GmbH Am Stadtwald 20 | 94486 Osterhofen
Tel. 09932/37-0 | gbi@wolfsystem.de | www.wolfsystem.de

WALTRAUD NUSSBAUM
STEUERBERATERIN

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

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



MARCUS Wuppertal

- Maschinentransporte
- Betriebsumzüge
- Hallenmobilkranne 12 - 60 t
- Gabelstaplernmietflotte 1-27t
- Gabelstaplernservice

Zum Alten Zollhaus 20-24 42281 Wuppertal

www.marcustransport.de
Tel 0202-27041-0 Fax 0202-708546

„Grüner Oskar“ für Peter Knappmann

Peter Knappmann, Geschäftsführer der gleichnamigen Knappmann GmbH, wurde bei den diesjährigen TASPO-Awards in Berlin als „Unternehmer des Jahres“ ausgezeichnet. Die Fachjury des auch als „Grüner Oskar“ bekannten Branchenpreises, würdigte damit die unternehmerische Lebensleistung des 55-Jährigen.

Der Taspo-Award wurde in diesem Jahr zum 11ten Mal vergeben. Für den Gold-Award kann man sich nicht bewerben, sondern wird vorgeschlagen. Allein die Nominierung hatte Peter Knappmann und sein Team sehr gefreut. „Als ich dann erfahren habe, dass ich gewonnen habe war das natürlich noch mal ein großer emotionaler Schub“, so der in Essen geborene Knappmann.

„Ohne unser tolles Team, das jeden Tag sein Bestes gibt, und ohne die Unterstützung durch meine Familie wäre vieles nicht möglich gewesen. Ich bin dafür natürlich sehr dankbar und sehe es gleichzeitig als Herausforderung, dass wir auch in Zukunft weiter unseren Weg gehen.“

„Mit 90 Mitarbeitern und über 50 Jahren Erfahrung ist Knappmann einer der größten Garten- und Landschaftsbaubetriebe in NRW. Zu den zahlreichen erfolgreichen Projekten gehören u. a. das Folkwang Museum Essen, das ThyssenKrupp Hauptquartier und der Kö-Bogen in Düsseldorf. | www.knappmann.de



RuhrPOTTBREWery

Oberhausen bekommt eigene Biermarke

Das Ruhrgebiet hat eine lange Biertradition- hier wurden legendäre Marken gegründet und gebraut. Aber die Liste der geschlossenen Brauereien und verschwundenen Marken ist lang. Doch mit dem aktuellen Craft Beer-Boom kehrt die handwerkliche Brautradition zurück. Ende Oktober wurde in Oberhausen Sterkrade der Shop der RuhrPOTTBREWery eröffnet.

Neben vielen europäischen und internationalen Craft Beer Sorten verschiedener Manufakturen bietet das Unternehmen neben etwa 140 Bieren aus aller Welt auch selbstgebraute Spezialitäten an. Alle Biere der Eigenmarke sollen auch für die Gastronomie und den Facheinzelhandel vertrieben werden. Dabei beträgt die maximale Produktionsmenge 500 Liter pro Gär- und Lagertank. Den Anfang machen ein klassisches Pilsner und ein ‚Honey Pepper Ale‘, weitere Geschmacksrichtungen sollen folgen. Neben Gerstensaft gibt es auch eine Auswahl an Literatur. Das Angebot reicht von Kochbüchern über kulinarische Krimis bis zu Sachbüchern rund ums Bier. | www.pottbrew.de



Foto: Thomas Gehle

Die Absolventen zusammen mit Hans G. Schauenburg, dem Gründer der Schauenburg Stiftung und der SCHAUBURG Gruppe, sowie die Bürgermeisterin Margarete Wietelmann.

Schaenburg-Stiftung ehrt die zehn besten IHK-Absolventen in Mülheim

Zum 27. Mal in Folge ehrte die Schauenburg-Stiftung Absolventen der IHK zu Essen für ihre herausragenden Leistungen. Der Förderpreis geht seit 1990 an die besten Absolventen der IHK. Seit ihrer Gründung 1986 unterstützt die Stiftung Projekte aus Wissenschaft und Bildung. Ihren Schwerpunkt legt sie dabei insbesondere auf die Förderung des technischen Nachwuchses.

Die zehn Ausgezeichneten haben 2016 ihre Berufsausbildung als Bürokaufmann und -kauffrau, Elektroniker für Automatisierungstechnik, Elektroniker für Maschinen und Antriebstechnik, Industriemechaniker, Kaufmann im Groß- und Außenhandel und Zerspanungsmechaniker absolviert. Ein besonderer Dank ging auch an die Ausbildungsleiterinnen und -leiter. Sie haben die Absolventen auf ihrem Weg zur Abschlussprüfung begleitet und maßgeblich unterstützt. „Die Ausbildung ist insbesondere für die Zukunft sehr wichtig und dazu müssen junge Menschen angeleitet werden. Wie die Sportler ihrer Trainer haben, so müssen auch die Auszubildenden jemanden haben, der Ansprechpartner und Förderer für sie ist“, so Hans G. Schauenburg. | www.schaenburg.com

NOWEDA Erfolgreiche Geschäftsentwicklung



Foto: NOWEDA

Der scheidende Vorstandsvorsitzende Wilfried Hollmann.

Auf der diesjährigen Generalversammlung der NOWEDA eG Apothekergenossenschaft in Essen stellte der Vorstand das Ergebnis des Geschäftsjahres 2015/2016 vor und zog ein positives Resümee. Das apothekereigene Wirtschaftsunternehmen mit 17 Niederlassungen in Deutschland und Unternehmensbeteiligungen in Luxemburg und in der Schweiz steigerte seinen Umsatz um 6 Prozent auf 5,6 Mrd. Euro. Damit lag das Umsatzwachstum alleine in Deutschland 1,74 Prozentpunkte über dem Branchendurchschnitt.

Das Eigenkapital hat sich auf 372,3 Mio. Euro erhöht (Vorjahr 353,6 Mio. Euro). Die Bilanzsumme ist leicht gestiegen: Um 1,6 Prozent auf 1,035 Mrd. Euro. Das Rohergebnis war mit 5,29 Prozent identisch gegenüber dem Vorjahr. Auch die Mitgliederzahl entwickelte sich positiv auf nunmehr 8.793 Apothekerinnen und Apotheker. Die NOWEDA investierte im vergangenen Geschäftsjahr 24,6 Mio. Euro. Zu den Investitionen zählt vor allem der Kauf des Pharma-Großhandels Ebert + Jacobi GmbH & Co. KG aus Würzburg. | www.noweda.de

8. NRW.Symposium

„Sicher in der digitalen Welt? Chancen für Unternehmen durch Schutz vor Cyber-Angriffen.“



Die Digitalisierung durchdringt alle Branchen und gehört zu den wichtigsten Wachstumstreibern der deutschen Wirtschaft. Doch mit zunehmender Komplexität der IT-Systeme steigen die Risiken durch Cyber-Kriminalität. Betriebsespionage, Datenmissbrauch oder auch ein mangelndes Vertrauen in die Datensicherheit sind Gründe, warum viele Unternehmen vor der Digitalisierung zurückschrecken. Was sie benötigen ist ein Konzept, um sich gegen Angriffe aus dem Netz zu schützen.

Wie können sich Unternehmen sicher in der digitalen Welt bewegen? Antworten gibt es beim NRW.Symposium, zu dem die NRW.BANK gemeinsam mit dem Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen am 12. Januar 2017 nach Düsseldorf einlädt. Die Veranstaltung ist kostenlos und richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen.

In Vorträgen, einer Talkrunde und verschiedenen Foren befasst sich das Symposium mit verschiedenen Aspekten der digitalen Sicherheit: Welche Arten von Cyber-Kriminalität gibt es und wie können sich Unternehmen in Zeiten von Industrie 4.0 vor diesen schützen? Wie können Ransomware – sogenannte Lösegeld-Trojaner – und Industriespionage abgewehrt werden? Wie kann Sicherheit in der Cloud gewährleistet werden? Und welche Schulungsmöglichkeiten gibt es für Mitarbeiter? Keynote Speaker ist der Forscher und Buchautor Dr. Sandro Gaycken.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.nrwbank.de/symposium

8. NRW.Symposium „Sicher in der digitalen Welt? Chancen für Unternehmen durch Schutz vor Cyber-Angriffen.“
12. Januar 2017, 15.30 bis 20.00 Uhr
Kavalleriestraße 22, 40213 Düsseldorf



Foto: Peter Bracko

Von links: Silvia Kruse (Ruhr-turm Events), Simone Raskob (Stadt Essen), Sandra Jendzej (Essenz), Mitherausgeber Dirk Schäfer, NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin, OB Thomas Kufen, Moderator Christian Keller, Adrian Hähn (Essenz), Dr. Dietmar Düdden (Essener Wirtschaftsförderungsgesellschaft) und Sängerin Dora Koka.

Essenz Magazin: Am Markt etabliert

Das im Jahr 2006 gegründete Essener Essenz Magazin hat sich als feste Größe am Markt etabliert. Damals wurde es unter dem Namen „Essenz Magazin für Kultur und Bildung“ in Kooperation mit dem Kulturbüro ins Leben gerufen und wird in Essen vertrieben. Sieben Redakteure berichten in zweimonatigem Rhythmus über Wirtschaft, Kultur und Bildung in Essen. Zum

10-Jährigen trafen sich Gäste aus Wirtschaft, Kultur, Bildung und Gesellschaft im Ruhrturm. Neben der Laudatio von Wirtschaftsminister Garrelt Duin überbrachte u. a. Oberbürgermeister Thomas Kufen ein Grußwort der Stadt Essen. Den Impulsvortrag hielt der Bestsellerautor Tiki Küstenmacher, er stellte den Gästen in seinem Vortrag den „Limbi“, das emotionale Gehirn, vor.

l www.essenz-magazin.de



Foto: ENGIE Deutschland GmbH

ENGIE Deutschland weiht erweiterte Niederlassung in Essen ein

Die ENGIE Deutschland hat ihre Mietfläche im Büro-park Bredeneu in Essen deutlich aufgestockt und ist dort seit Mitte des Jahres auf gut 4.500 Quadratmetern, statt wie bisher auf 1.000 Quadratmetern, vertreten.

Aus dem Essener Servicebüro mit ursprünglich 25 Mitarbeitern ist in den letzten 10 Jahren einer der größten Standorte der des Unternehmens in Deutschland geworden. In Essen sind jetzt die Aktivitäten der Geschäftsbereiche Facility Services, Energy Services sowie Refrigeration im Ruhrgebiet gebündelt. Das Unternehmen ist Spezialist für gebäudetechnischen

Einweihung der erweiterten ENGIE Deutschland Niederlassung in Essen.

Von links: Klaus Deifuss (ENGIE), Norbert Speckmann (ENGIE), Franz-Josef Britz (Bürgermeister der Stadt Essen), Helmut an de Meulen (proRuhrgebiet), Dr. Inge Günther (proRuhrgebiet), Manfred Schmitz (CEO ENGIE Deutschland), Dr. Dietmar Düdden (EWG), Hans-Werner Barkhofen (ENGIE).

Anlagenbau, Anlagen- und Prozesstechnik, Facility Management, Energiemanagement, Energiebeschaffung, Energiehandel und industrielle Kältetechnik.

„Dank der neu erweiterten Niederlassung haben die Kolleginnen und Kollegen hier in Essen jetzt die besten Rahmenbedingungen für nachhaltiges, erfolgreiches Wachstum, in einer modernen Büroumgebung und mit sehr guter Verkehrsanbindung. Essen ist ein Wirtschaftsstandort, der die Entwicklung der deutschen Industrie- und Energiewirtschaft wie kaum ein anderer mitgetragen hat und diese Entwicklung auch in Zukunft prägen und gestalten will“, so Manfred Schmitz, CEO von ENGIE Deutschland.

l www.engie-deutschland.de



Foto: Pressefoto Meyer

Vorstand von IHK NRW e. V. (von links): Burkhard Landers, Thomas Meyer, Jutta Kruft-Lohrengel, Ralf Kersting, Dr. Ralf Mittelstädt und Dr. Benedikt Hüffer.

IHK-Präsidentin Kruft-Lohrengel zur IHK-Vize von NRW gewählt

Im Mittelpunkt der Mitgliederversammlung der 16 Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen e. V. (IHK NRW) standen Vorstandswahlen: Neu hinzugewählt wurden Jutta Kruft-Lohrengel, Präsidentin der IHK für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen, sowie Thomas Meyer, Präsident der IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid. Darüber hinaus wurde Thomas Meyer von den Mitgliedern in den Vorstand des Deutschen Industrie- und Handelskammertages nach Berlin entsandt.

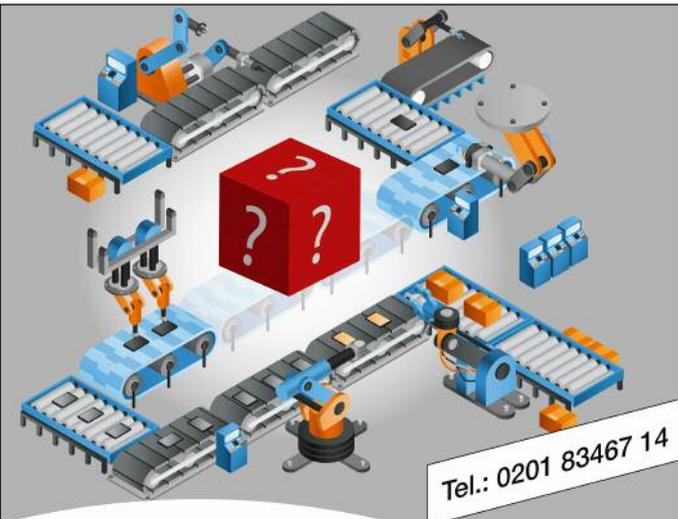
Der derzeitige Präsident Ralf Kersting wurde von den Delegierten für weitere vier Jahre gewählt. Im Mittelpunkt der Vorstandstätigkeiten stehen die Themen Wirtschaft in NRW, Bildung und Digitalisierung.



Ernst-Schneider-Preis 2017

Der Ernst-Schneider-Preis – der Journalistenpreis der deutschen Wirtschaft – lädt mit seiner 46. Ausschreibung Autoren und Redakteure zum Wettbewerb um die besten Wirtschaftsbeiträge aus dem Jahr 2015 ein. Ausgezeichnet werden Beiträge, die in allgemein verständlicher Weise wirtschaftliches Wissen und die Kenntnis wirtschaftlicher Zusammenhänge vermitteln und damit einen Beitrag zur Darstellung einer freiheitlichen und sozialen Wirtschaftsordnung leisten.

Bis zum 20. Januar können noch Beiträge in den Kategorien Print, Fernsehen, Hörfunk und Internet eingereicht werden. Weitere Informationen und Ausschreibungsunterlagen sind im Internet abrufbar unter: www.ernst-schneider-preis.de



Tel.: 0201 83467 14

Fehlt Ihnen ein Baustein in Ihrer Ausbildungskette?

Verbundausbildungen mit TÜV NORD Bildung decken Ihren betrieblichen Bedarf an qualifizierten Fachkräften.

Ihr Ansprechpartner für Metall- und Elektroberufe in Essen und Oberhausen:
Uwe Müller | Tel.: 0201 83467 14
uwmuller@tuev-nord.de
www.tuev-nord-bildung.de



VON MITTELSTAND ZU MITTELSTAND

„Ein guter Berater denkt nicht nur an mich, sondern auch an meine Zukunft.“

B. Bosch, Engbers GmbH & Co. KG, Genossenschaftsmitglied seit 1993

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

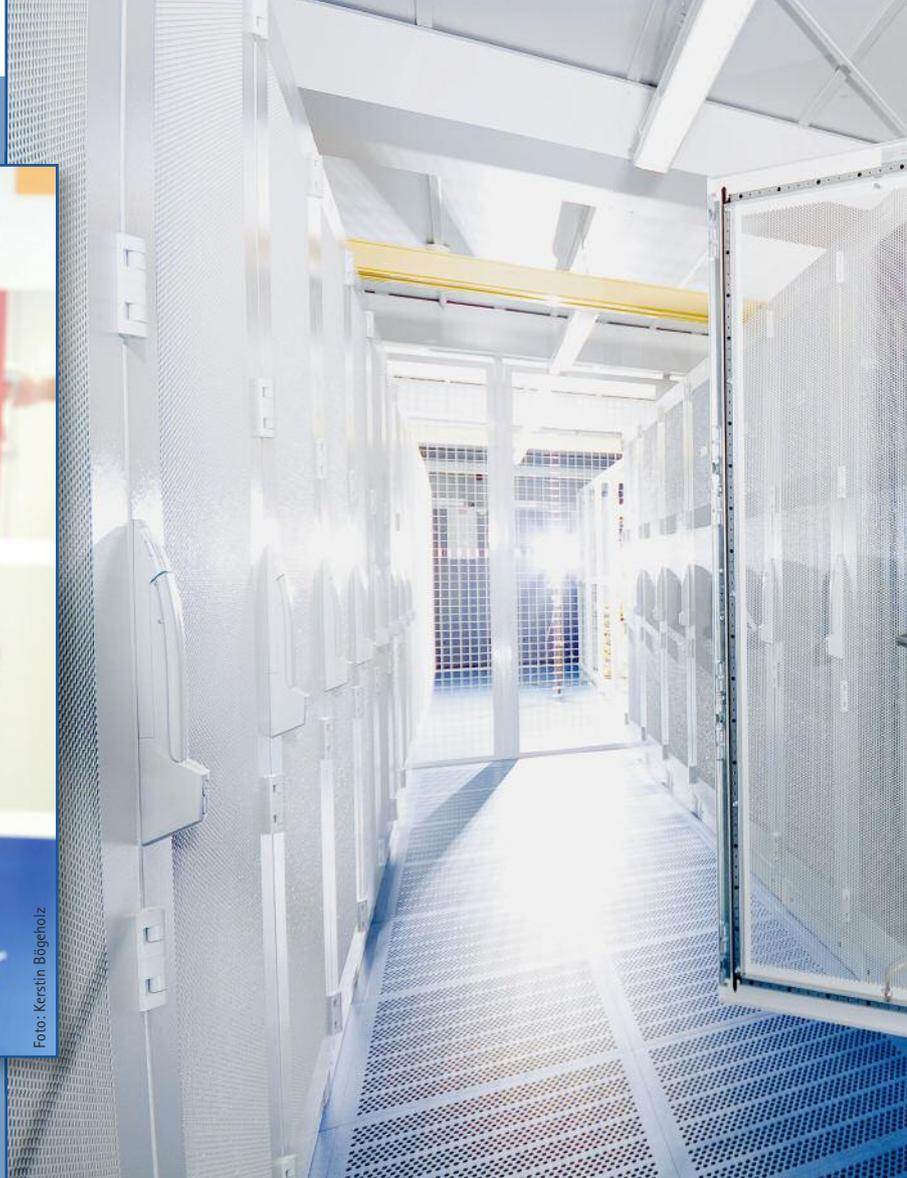
Nutzen Sie für Ihre unternehmerischen Pläne unsere Genossenschaftliche Beratung. Mehr Informationen auf vr.de





Foto: Kerstin Bögeholz

Ihm vertrauen Kunden aus dem gesamten Bundesgebiet Daten an: Michael Lante, einer der beiden Geschäftsführer.



KAMP Netzwerkdienste GmbH

Ein Platz für die IT

Ohne IT läuft heute fast nichts mehr. Umso wichtiger ist es, dass sie immer störungsfrei und sicher verfügbar ist. Eine schwierige und kostspielige Aufgabe, die immer mehr Unternehmen an einen externen Dienstleister übergeben. So z. B. an den Oberhausener Netzwerk-Spezialisten KAMP, der eines der modernsten Rechenzentren im Ruhrgebiet betreibt.

Die beiden Geschäftsführer und Brüder Michael und Heiner Lante fragten sich, warum die großen Rechenzentren in München, Frankfurt oder Düsseldorf stehen, wo es doch gerade im Ruhrgebiet eine so hohe Firmendichte gibt. Nach über 25 Jahren als Dienstleister in der Informationstechnologie starteten sie 2008 mit ihrem eigenen Rechenzentrum und der Erfolg gibt ihnen Recht. Jährliche Wachstumsraten von 15 bis 20 Prozent erforderten die kurz vor dem Abschluss stehende Rechenzentrumserweiterung von zurzeit 1.200 qm auf dann über 2.000 qm und die Investition eines hohen 7-stelligen Euro-Betrages.

„Die Entscheidung für uns fällt auch, weil es ein Unternehmen quasi ‚in der Nachbarschaft‘ ist. Die Kunden schätzen es, dass sie sich bei Fragen an Ihren persönlichen Ansprechpartner wenden können“, erläutert Michael Lante.

Die Kunden haben die Möglichkeit, ihre eigene Hardware bei KAMP einzustellen oder auch einen Server zu mieten. Für besonders vertrauliche Firmendaten können auch Private-Suiten gemietet werden. Das sind Serverräume, die ausschließlich einem Unternehmen zur Verfügung stehen. Mehrstufige Zugangskontrollen garantieren auch hier, dass nur befugte Personen in die Serverräume gelangen, die sich hinter schweren Panzertüren befinden.

Vom Mittelständler bis zum DAX-Unternehmen finden sich alle Firmengrößen in der streng geheimen Kundendatei der Oberhausener. So wickelt ein großes Chemieunternehmen bundes-



Fotos: KAMP Netzwerkleiste



Hinter schweren Panzertüren (oben) sind die Kundenserver in sogenannten Racks untergebracht (links).

weit seine gesamten Standortbindungen über das Oberhausener Rechenzentrum ab. Fällt nur ein Standort aus, kann der entstehende Domino-Effekt dazu führen, dass durch die fehlende oder verspätete Lieferung eines notwendigen Grundstoffes z. B. die Produktion eines Autoherstellers stillsteht.

So sind denn auch Sicherheit und Verfügbarkeit zwei Begriffe, die im Gespräch mit Michael Lante immer wieder fallen. Denn ohne Sicherheit keine Verfügbarkeit. Dazu gehören selbstverständlich die Gebäudesicherheit mit einer automatischen Löschanlage, die mehrstufigen Zugangssysteme und die Zertifizierung nach diversen ISO-Normen. „Bei uns gibt es keinen Prozess, der nicht dokumentiert ist oder nicht mindestens nach dem Vier-Augen-Prinzip abläuft.“

Sichergestellt werden muss auch die Stromversorgung: So geschieht es gar nicht so selten, dass bei Tiefbauarbeiten Strom- oder Telekommunikationsleitungen beschädigt werden und ganze Straßen oder gar Stadtviertel lahmgelegt werden. Der GAU für ein Unternehmen wie KAMP und seine Kunden.

Um in einem solchen Fall auf der ganz sicheren Seite zu sein und die unterbrechungsfreie Stromversorgung zu garantieren, haben die Oberhausener Strom- und Glasfaserkabel separat von beiden Seiten des Gebäudes legen lassen, eine eigene Trafostation und zusätzlich einen Dieselgenerator, der zurzeit die unabhängige Stromversorgung für 36 Stunden garantiert – nach Abschluss der Firmenerweiterung werden es drei Tage sein.

Neben der automatischen System-Überwachung der Infrastruktur geht zweimal pro Tag ein KAMP-Techniker durch die Kundenbereiche des Rechenzentrums, um eventuelle Unregelmäßigkeiten an Kundenhardware festzustellen. In einem solchen Fall wird der Kunde umgehend informiert. Es liegt dann in seiner Entscheidung, ob er eigene Servicekräfte schickt oder ob die Oberhausener eine Reparatur vornehmen sollen. „Von Greifswald bis Passau nehmen Kunden unseren Service in Anspruch“, so Michael Lante, „und in vielen Fällen ist der Anfahrtsweg für einen eigenen Techniker einfach zu lang.“

Zu dem umfangreichen IT-Service-Portfolio, das von Datenleitungen aller Art bis hin zu komplexen Firmenvernetzungen reicht, bietet das Unternehmen auch sichere Cloud-Lösungen an. „Viele Kunden beginnen mit dem Einstellen der eigenen Hardware und steigen dann in die Cloud um“, so Michael Lante. Häufig dann, wenn die bisherigen Server ersetzt oder erweitert werden müssen, stellen sich viele Firmen die Frage, ob es nicht kostengünstiger ist, die Daten in die Cloud zu transferieren. Auch hier punkten die Oberhausener mit Standort und Ansprechbarkeit. „Die Kunden haben einfach mehr Vertrauen zu einem Unternehmen, das sie jederzeit besuchen können, als zu einer Cloud, von der man nicht einmal weiß, wo sich der Server eigentlich befindet. Hinzu kommen die deutschen Datenschutzgesetze, die zusätzliche Sicherheit bieten“, so Lante.

Bemerkenswert auch, dass das Unternehmen den Umweltschutzgedanken in seine Planungen mit aufnimmt. So stammen bereits 40 Prozent des verbrauchten Stroms aus erneuerbaren Energien und dieser Anteil soll erhöht werden. Zudem wurde eine Solaranlage errichtet und mit der warmen Abluft der Serverräume werden die Gebäude geheizt.

Und was ist für die Zukunft geplant? – Die fortschreitende Digitalisierung wird sicherlich weiterhin für eine gute Auslastung des Unternehmens sorgen. Das Firmengelände bietet dafür durchaus noch Erweiterungspotenzial. ■ Gabriele Pelz, IHK zu Essen

AUSSENWIRTSCHAFT

Veröffentlichung einer neuen Matrix

Im Amtsblatt der EU Nr. C 345/5 vom 21.09.2016 wurde seitens der Europäischen Kommission mit Mitteilung 2016/C 345/05 eine neue Matrix über den Beginn der Anwendung des Regionalen Übereinkommens über Pan-Europa-Mittelmeer-Präferenzursprungsregeln bzw. der Ursprungsprotokolle zur diagonalen Kumulierung veröffentlicht. In der Tabelle 2, Matrix für am Stabilisierungs- und Assoziierungsprozess der EU teilnehmende Staaten, wurde das Land Kosovo aufgenommen. Die aktuelle Matrix ist unter www.essen.ihk24.de, Dok-Nr. 3328808 eingestellt.

Verwendung von Vordrucken nach Anwendbarkeit des Unionszollkodex (UZK)

Vordrucksätze des Einheitspapiers (Exemplare 1-8) auf Grundlage der Anhänge 31 ff. ZK-DVO mit dem Schriftzug „Europäische Gemeinschaft“ in der Kopfzeile können noch bis Ende 2020 verwendet werden. Außerdem können auch die Vordrucksätze „ergänzende Zollanmeldungen“ bis auf weiteres bzw. solange weiterverwendet werden, wie dies in der entsprechenden Bewilligung vorgesehen ist.

Im Übrigen gilt, dass alle Formulare – insbesondere auch diejenigen, die sich aus den Anhängen der ZK-DVO ergeben haben – auch nach dem 01. Mai 2016 bis zur Veröffentlichung einer neuen Drucknorm o. ä. verwendet werden können, es sei denn, dass bereits eine abweichende Regelung erlassen wurde. Informationen sind auch unter www.zoll.de, Fachmeldungen, eingestellt.

Verbraucherpreisindizes

August 2016 bis Oktober 2016*

Verbraucherpreisindex

DEUTSCHLAND

2010 = 100	107,6	Aug. 2016
2010 = 100	107,7	Sept. 2016
2010 = 100	107,9	Okt. 2016

Verbraucherpreisindex

NORDRHEIN-WESTFALEN

2010 = 100	108,0	Aug. 2016
2010 = 100	108,1	Sept. 2016
2010 = 100	108,4	Okt. 2016

* 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.

BILDUNG

Bildungs-Ländervergleich 2016



Foto: iStock

Die Kultusministerkonferenz (KMK) hat im Oktober die Ergebnisse des aktuellen IQB-Länderberichtes veröffentlicht. Das IQB ist das Institut für die Qualitätssicherung im Bildungswesen und vergleicht in regelmäßigen Abständen die Bildungsergebnisse der Länder.

Schwerpunkt der jetzigen Untersuchungen waren die Schülerleistungen der 9. Klassen in den Fächern Deutsch und Englisch. Erstmals sind hierzu Trendaussagen möglich, denn diese Kompetenzen waren bereits im Ländervergleich von 2009 Schwerpunkte der Tests. In Deutsch waren die Teilbereiche Lesen, Zuhören und Orthografie Teile der Untersuchung. In den Fremdsprachen waren es das Lese- und das Hörverstehen.

Die Schüler in Nordrhein-Westfalen erreichen in allen getesteten Bereichen weder den für Deutschland ermittelten Regelstandard noch den Mindeststandard. Der Vergleich der Ergebnisse mit denen aus dem Jahr 2009 zeigt, dass im Fach Englisch einige Verbesserungen möglich waren (hier erreichten mehr Schülerinnen und Schüler den Mindeststandard), zugleich wurde aber auch deutlich, dass sich die Ergebnisse im Fach Deutsch noch ungünstiger entwickelt haben.

Detaillierte Ergebnisse erhalten Sie auf der Homepage des IQB (<https://www.iqb.hu-berlin.de/bt/BT2015/Bericht>)

Werbung in der meo!

Anruf genügt:

0251/690 46 74

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN



Aschendorff
Media & Sales

INNOVATION

Monitoring-Report

Wirtschaft DIGITAL 2016

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) hat den Monitoring-Report Wirtschaft DIGITAL 2016 vorgelegt. Darin wird der aktuelle und künftige Digitalisierungsgrad der deutschen gewerblichen Wirtschaft analysiert. Die Digitale Wirtschaft bietet große Chancen und Potenziale für die Zukunftsfähigkeit Deutschlands. Die Durchdringung aller Wirtschaftsbereiche mit neuen Informations- und Kommunikationstechnologien und Anwendungen ist somit entscheidend für die aktuelle und künftige Wettbewerbsfähigkeit des Standorts.

Der Report sowie weitere Informationen sind unter [www.essen.ihk24.de/Dok.-Nr. 3530896](http://www.essen.ihk24.de/Dok.-Nr.3530896) sowie unter www.bmwi.de abrufbar.



IHK-Ansprechpartner

Jan Borkenstein

Tel.: 0201 18 92-198

E-Mail: jan.borkenstein@essen.ihk.de

E-BUSINESS

Leitfaden zur Software-Auswahl



Informations- und Telekommunikationstechnologien spielen für Unternehmer, Inhaber und Führungskräfte eine wichtige Rolle, um ihr Unternehmen gegenwartsfähig zu gestalten und zukunftsfähig zu entwickeln. Die Verfügbarkeit und Nutzung integrierter IT-Systeme stellen für viele Unternehmen einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil dar. Dabei ist eine alle Unternehmensbereiche berührende IT-Lösung allerdings mit Kosten und Aufwänden verbunden.

Dieser Leitfaden bietet eine Hilfestellung für eine strategische Entscheidung zu integrierten Lösungen der Unternehmens-IT an: hierunter sind sogenannte ERP (Enterprise-

Ressource-Planning/Planung der Unternehmens-Ressourcen) und CRM (Customer-Relationship-Management/Kundenbeziehungsmanagement) – Systeme zu verstehen. Kurze Begriffsklärung, Argumente sowohl für den Einsatz standardisierter als auch individueller Software-Lösungen sowie praxistaugliche Tipps sind abrufbar unter [www.essen.ihk24.de/Dok.-Nr. 3549768](http://www.essen.ihk24.de/Dok.-Nr.3549768).

Fragen zu IT-Themen?

Kommen Sie zur kostenfreien IT-Sprechstunde

Wir helfen gerne weiter!

Jeden zweiten Donnerstag im Monat.
Anmeldung erforderlich unter:
www.it-sprechstunde.de

Kontakt und Information
Jan Borkenstein · IHK zu Essen
0201 1892-198

Der nächste Termin findet statt
am **12. Januar 2017**
in der Geschäftsstelle des
networker NRW e.V.
Karolingerstr. 96 · 45141 Essen
www.networker.nrw

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.

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



Schnelldarstellung 2
Windzone 2, a. auf Anfrage

Mehr Infos



Immobilienvermittlung in Sparkassen-Qualität

Ladenlokal in der Oberhausener City, attraktive Lage, ca. 109 m² Nutzfl., 2 Räume, Nettomieteinnahme p.a.: ca. 7.200 €. **Kaufpreis: 75.000 €**
Verbr.ausw.: 92,3 kWh/(m²a), EEK: C, Bj. 73, FW-Hz.

Sehr gepflegtes Ladenlokal in Oberhausen-City, ca. 166 m² Nutzfl., Grundriss vielfältig nutzbar, kompl. saniert, gut instand gehalten. **Kaufpreis: 95.000 €**
Bed.ausw., Wärme: 177,9 kWh/(m²a), Strom: 1,8 kWh/(m²a), Bj. 1969, FW-Hz.

www.s-vi.de · (0208) 834-3781

Sparkassen Vermietungs- und Immobilien-Vermittlungs GmbH 

INDUSTRIEBAU 

WAS BEDEUTET KREATIVITÄT?

www.buehrer-wehling.de

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

RECHT

Aktuelles Recht zum Jahreswechsel



Foto: iStock

Verkauf von Feuerwerksartikeln

Beim Erwerb und Verkauf von Feuerwerksartikeln sind gesetzliche Anforderungen zu berücksichtigen. Über die gesetzlichen Bestimmungen informiert ein Merkblatt der IHK, das unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 25420, zur Verfügung steht.

Aufbewahrungsfristen

Über die Fristen, bis wann welche Dokumente aus steuerlichen oder handelsrechtlichen Gründen aufzubewahren sind und welche Unterlagen zum Jahreswechsel 2016/2017 vernichtet werden können, erfahren Sie unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 25382.

Verjährung

Zum 31.12. eines Kalenderjahres können wichtige Verjährungsfristen ablaufen. Über das geltende Verjährungsrecht informiert ein Merkblatt unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 25416.

STEUERN

SAVE THE DATE

Veranstigungsankündigung – Save the Date

Digitalisierung im Steuerrecht

Donnerstag, 30.03.2017, 9:30 – 13.00 Uhr

- Gesetzliche Anforderungen an Kassensysteme ab dem 01.01.2017
- Elektronische Rechnungsarchivierung

Verbindliche Anmeldungen zur kostenfreien Veranstaltung und weitere Informationen unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 12293546



IHK-Ansprechpartnerin

Stefanie Albus

Tel.: 0201 18 92-146

E-Mail: stefanie.albus@essen.ihk.de

Newsletter Recht und Steuern

Ein Service Ihrer IHK zu Essen: Abonnenten können den monatlich erscheinenden Newsletter „Recht und Steuern“ kostenfrei per E-Mail beziehen. Aktuelle Inhalte sind einzelne aufbereitete Gerichtsentscheidungen, neue Gesetzesvorhaben sowie kostenfreie Veranstaltungen der IHK; ergänzt wird dies durch erläuternde Veröffentlichungen und Informationen zu allen für den Unternehmer interessanten Rechtsgebieten von Arbeitsrecht, Wettbewerbsrecht, Handelsrecht hin bis zum Steuerrecht. Die Anmeldung erfolgt über die Internetseite der IHK unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 85569.

Messen

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

Pferd & Jagd

Europas größte Ausstellung für Reiten, Jagen, Angeln
06.-11.12.2016 in Hannover
850 Aussteller aus 21 Ländern, 92.000 Besucher
www.pferd-und-jagd-messe.de

Architect@Work

Fachmesse für Architekten, Innenarchitekten u.ä.
07.-08.12.2016 in Stuttgart
200 Aussteller, 3.400 Besucher
stuttgart.architectatwork.de

VdS-BrandSchutzTage

Fachtagungen und Ausstellung
7.-8.12.2016, Köln
90 Aussteller, 2.000 Besucher
www.vds-brandschutztage.de

Hippologica Berlin

Pferdesportmesse in der Hauptstadt
15.-18.12.2016, Berlin
190 Aussteller, 22.200 Besucher
www.hippologica.de

PSI

Int. Leitmesse der Werbeartikelindustrie
10.-12.01.2017 in Düsseldorf (nur für PSI-Mitglieder)
930 Aussteller aus 38 Ländern, 16.800 Besucher
www.psi-messe.com

Heimtextil

Int. Fachmesse für Wohn- und Objekttextilien
10.-13.01.2017 in Frankfurt/Main
2.900 Aussteller, 68.300 Besucher
www.heimtextil.messefrankfurt.com

TOURISMUS

Gute Noten für den RuhrtalRadweg

Eine ganze Saison über wurden Radler zwischen Winterberg und Duisburg gezählt und 3.217 Personen befragt. Erfreuliches Ergebnis: 96 Prozent aller Tagesausflügler und 87 Prozent aller Radurlauber würden den RuhrtalRadweg weiterempfehlen. 95 Prozent der Radler geben dem RuhrtalRadweg dabei eine gute bis sehr gute Gesamtbewertung. Die Wegeoberfläche und die Ausschilderung gehören zu den am ehesten kritisierten Teilaspekten des Radweges und werden von bis zu 8 Prozent der Ausflügler bemängelt.

91 Prozent der Radwanderer organisieren ihre Tour selber, nur 9 Prozent verlassen sich auf fertige Pauschalreisen. 58 Prozent radeln in Winterberg los und 49 Prozent wählen Duisburg als Zielort ihrer Reise, die meisten fahren also die gesamten 240 Kilometer von der Quelle bis zur Mündung. „Wir stellen aber fest, dass kürzere Radurlaube beliebter werden und zunehmend Teilstrecken gefahren werden“, erklärt Axel Biermann, Geschäftsführer der Ruhr Tourismus GmbH. „Dennoch gehen wir von über 6,5 Mio. Radfahrern aus, die in den letzten zehn Jahren den RuhrtalRadweg gefahren sind.“

Vor allem Hotels und Pensionen profitieren von den Radurlaubern, die im Schnitt 87 Euro am Tag ausgeben. Tagesausflügler geben durchschnittlich 19 Euro am Tag aus. Zudem sind 12 Prozent von ihnen so begeistert, dass sie im nächsten Jahr einen mehrtägigen Radurlaub am RuhrtalRadweg planen.

Mit 26 Prozent liegt Essen an Platz zwei der Städte, die am meisten von den radelnden Übernachtungsgästen profitieren.



Foto: Kallim - Fotolia.com

Reiseziel Metropole Ruhr Sechs Prozent mehr Übernachtungen ausländischer Gäste

Von Januar bis September 2016 kamen mehr Gäste in die Metropole Ruhr als im Vorjahreszeitraum. Insbesondere die Zahl der ausländischen Gäste stieg um 5,6 Prozent auf 498.948 und die Zahl der Übernachtungen um immerhin 6,1 Prozent auf 945.350.

Insgesamt zählte die Metropole Ruhr von Januar bis September 2016 2.889.401 Gäste die 5.707.615 Übernachtungen tätigten. Somit verzeichnet die Metropole Ruhr im Vergleich zu 2015 2,3 Prozent mehr Gäste und verbuchte 2,8 Prozent mehr Übernachtungen.

Laut der aktuellen Statistik des Landesamtes Information und Technik, liegt das Ruhrgebiet somit über dem Landestrend. So war die Besucherzahl in NRW um 1,6 Prozent höher als in den ersten neun Monaten des Jahres 2015; die Zahl der Übernachtungen ist um 1,7 Prozent gestiegen.

TERMINE

Digitalisierung im Steuerrecht

Donnerstag, 30.03.2017, 9:30 Uhr bis 13.00 Uhr

1. Vortrag: Gesetzliche Anforderungen an Kassensysteme seit/ab dem 01.01.2017

Themenschwerpunkte:

- Gesetzliche Änderungen ab dem 01.01.2017
- Kasse! Schwerpunkt in der Betriebsprüfung
- Hinzuschätzungen vermeiden in bargeldintensiven Branchen
- Ausblick Kassenführung in der Zukunft

2. Vortrag: Elektronische Rechnungsarchivierung

Themenschwerpunkte:

- Rechnungsanforderungen
- Was ist eine elektronische Rechnung?
- Echtheit der Herkunft, Unversehrtheit des Inhalt, Lesbarkeit
- Qualifizierte Signatur
- EDI
- Innerbetriebliches Kontrollverfahren
- GoBD
- Slot: Aktuelles zur Rechnungsstellung

Verbindliche Anmeldungen unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 12293546

Werbung in der meo!

Anruf genügt:

0251/690 46 74

meo
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN  **Aschendorff**
Media & Sales

INDUSTRIEBAU



**KREATIVITÄT BEDEUTET,
UNGEWÖHNLICHE
LÖSUNGEN ZU FORDERN.**

www.buehrer-wehling.de



BÜHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

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: 5.01., 02.02.2017

14.00 bis ca. 17.00 Uhr · Die Teilnahme ist kostenfrei.

Anmeldung: STARTERCENTER NRW in Essen

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

Die Gründer-Workshops (Zusatzmodule)

- **Finanzamt im Dialog**
Mitarbeiter des Finanzamts erläutern steuerliche Pflichten für Unternehmer
15.02.2017, 16.15 bis 18.15 Uhr
- **Rentenversicherung: Tipps für Selbstständige**
15.02.2017, 15.00 bis 16.00 Uhr
- **Kranken-/Sozialversicherung, Altersvorsorge**
07.02.2017, 16.15 bis 17.45 Uhr
- **Betriebliche Versicherungen**
07.02.2017, 14.30 bis 16.00 Uhr
- **Gründungs- und Festigungsfinanzierung**
16.02.2017, 16.00 bis 18.00 Uhr
- **Buchführungs- und Steuertipps für Existenzgründer und Jungunternehmer**
22.02.2017, 15.00 bis 18.00 Uhr
- **Vom richtigen Auftreten und Verkaufen seiner Idee**
14.02.2017, 15.00 bis 17.00 Uhr
- **Auftreten im Rechtsverkehr**
08.02.2017, 14.00 bis 15.30 Uhr
- **Rechtliche Tipps für Unternehmer/-innen**
08.02.2017, 16.00 bis 18.00 Uhr
- **IT-Wissen für Existenzgründer**
23.02.2017, 14.15-15.45 Uhr

Anmeldung: STARTERCENTER NRW in Essen

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

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

Ansprechpartner im STARTERCENTER NRW in Essen:

Emel Cinar Fon: 0201/1892-293

Magdalena Ihlenfeld Fon: 0201/1892-229

Jutta Schmidt Fon: 0201/1892-121

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

Existenzgründungs- und Nachfolgebörse

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

Erfinderberatung

Jeden 2. Donnerstag im Monat, nächster Termin: 08.12.2016, 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: 07.03.2017, 9.00 bis 16.30 Uhr, Anmeldung erbeten.



Gründerbetreuung und Coaching

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

3. STARTERCENTER NRW in Oberhausen und Mülheim an der Ruhr

Info-Nachmittag „Existenzgründung“

Jeden 3. Donnerstag im Monat von 14.00 bis ca. 17.00 Uhr in Mülheim nächster Termin: 23.02.2017

Oberhausen nächster Termin: 26.01.2017

Anmeldung: STARTERCENTER NRW in Mülheim an der Ruhr

Fon: 0208/4848-51

STARTERCENTER NRW in Oberhausen

Fon: 0208/82055-15

Workshop „Existenzgründung“

In dieser Veranstaltung stehen am ersten Tag die Erstellung des Unternehmenskonzeptes sowie die Unternehmerperson im Vordergrund. Im zweiten Teil des Workshops wird die formale Sicht rund um die Gründung behandelt.

Beide Teile sind separat buchbar und werden abwechselnd an den Standorten Mülheim und Oberhausen angeboten.

Kosten:

Workshop Tag 1 (ganztägig): 80,00 Euro inkl. MWSt

Workshop Tag 2 (nachmittags): 30,00 Euro inkl. MWSt.

Nächster Termin in Oberhausen:

Tag 1: 06.02.2017, 09:00 bis 16:30 Uhr

Tag 2: 07.02.2017, 14:00 bis 17:00 Uhr

Anmeldung: STARTERCENTER Oberhausen

Nächster Termin in Mülheim an der Ruhr:

Tag 1: 09.01.2017, 09:00 bis 16:30 Uhr

Tag 2: 10.01.2017, 14:00 bis 17:00 Uhr

Anmeldung: STARTERCENTER Mülheim

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

Ansprechpartnerinnen: Jutta Schmidt, Fon: 0201 1892-121, E-Mail: jutta.schmidt@essen.ihk.de

Magdalena Ihlenfeld, Fon: 0201 1892-229, E-Mail: magdalena.ihlenfeld@essen.ihk.de

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

ANGEBOTE (Auszug):

Bootsverleih in Essen Werden zu verkaufen. Ich biete hier meinen Bootsverleih aus zeitlichen Gründen zum Kauf an. Der Verleih verfügt über 20 Tretboote (erweiterbar). Die Bootsstation liegt an der Ruhr, unmittelbar an der Brehminsel neben einem Biergarten. Die Vermietung der Boote erfolgt in der Zeit vom 15.4. bis zum 15.10. eines Jahres. → E 642 A

RC Modellbau-Fachgeschäft mit über 20 000 Kunden zu verkaufen; Modelbaufachgeschäft mit 13 Jahren Erfahrung im RC-Modellbau zu verkaufen. Uns zeichnet eine moderne Infrastruktur mit neuester Warenwirtschaft und einem Onlineshop aus. Wir bieten die gesamte Bandbreite des hochwertigen Modellbaus an. Es gibt sogar eine eigene Produktlinie. Zudem sind wir über diverse Vertriebswege, wie Amazon, Ebay, Google gut im Internet aufgestellt. Der Umsatz liegt bei ca. 1,4 Millionen Euro und ist noch stark ausbaubar. Über eine Anfrage würden wir uns sehr freuen. → E 643 A

Unternehmen im Bereich **Entwicklung und Fertigung von elektronischen Baugruppen** insgesamt oder nach Gerätegruppen zu verkaufen. Entwicklung und Fertigung v. elektr. Baugruppen (digital, analog) zur Überwachung und Steuerung von technischen Anlagen und technologischen Prozessen sowie zum Einsatz in der Industrie zu verkaufen. **Kundenstruktur:** Stahlindustrie: 17 %, Maschinenbau: 14 %, Elektroindustrie: 45 %, Handel: 18 %, Rest: 6 %, **Gerätestruktur:** Isolationswächter: 28,5 % Elektr. Bremsgeräte: 26,5 %; Encoder+Schutzgehäuse: 15,5 % Diverses: 29,5 %; **Auftragseingang, In- und Ausland:** BRD: 63 % EU: 25 % Fernost: 12 %. → E 644 A

Verkaufe **Reisebüro** im Ruhrgebiet. Das Reisebüro liegt in einer gut besuchten Fußgängerzone im Ruhrgebiet. In den vergangenen 12 Monaten wurden Reisen im Wert von über 750.000 Euro vermittelt. Trotz Krise im Tourismus konnte der Umsatz gesteigert werden und der Standort bietet Potential für weitere Umsatzsteigerungen. Es handelt sich ausschließlich um Privatkunden. → E 645 A

Ihre Chance als Nachfolger/in einer **internationalen Umzugs- expedition** · Aus Altersgründen möchte ich mein Unternehmen, welches ich 1979 gegründet und seitdem zielstrebig ausgebaut habe, in jüngere Hände übergeben. Das Unternehmen ist langjährig am Markt etabliert und spezialisiert auf hochwertige Qualitätsumzüge und Lagerungen für einen anspruchsvollen und treuen Kundenkreis.

Standort: PLZ 45, Anzahl der Beschäftigten: ca. 20, Fuhrpark: 5 Möbelwagen, zwei Anhänger, drei Außenaufzüge zuzüglich der entsprechenden Kleintransporter / Pkws. · Die Lagerung erfolgt in 440 ca. 10 Kubikmeter großen Holzcontainern, die in einer 1.500 m² großen, beheizten und bewachten Halle, zweifach gestapelt, stehen. · Die Firmenimmobilie, Eigentum, müsste langfristig gepachtet, späteres Vorkaufsrecht kann vereinbart werden. **Zukunftsperspektive:** Für die Immobilie liegt eine Baugenehmigung für ein Self Storage von ca. 2.300 m² Fläche in der ersten Ausbaustufe vor. Es wäre schön, wenn der Bewerber/die Bewerberin an solch einem Projekt Interesse hätte. · Umsatz: Umzug und Lager mehr als 1.000.000,00 € netto – durchaus ausbaufähig.

Der Umzugsbetrieb wird in der Rechtsform einer GmbH geführt, das Lagergeschäft als Einzelfirma. Beide Unternehmen sind als eine Einheit zu betrachten: Die Konditionen einer Übernahme sind Verhandlungssache Übernahme sind Verhandlungssache.

Welche Erwartungen stelle ich an meinen Nachfolger/meine Nachfolgerin: Erfahrung in Personalführung und im Umgang mit Kunden. Branchenerfahrung von Vorteil – ansonsten werde ich meinen Nachfolger/meine Nachfolgerin entsprechend einarbeiten. Es sind drei erfahrene kfm. Mitarbeiter zu seiner/ihrer Unterstützung/Einarbeitung vorhanden. Solide kaufmännische oder gleichwertige Ausbildung. Verständnis für handwerkliche Arbeiten. Englischkenntnisse in Wort und Schrift. Die Bereitschaft, die Sach- und Fachkundeprüfung für den Güterfernverkehr bei der IHK abzulegen. Dies ist die Voraussetzung dafür, solch einen Betrieb überhaupt führen zu dürfen. Meine Genehmigung gilt noch für ca. 7 Jahre. Wohnsitzverlegung in die Nähe des Firmenstandortes. Gut vorstellen könnte ich mir ein Paar, welches sich gemeinsam selbstständig machen möchte.

Kontakt unter: unternehmensverkauf2016@gmx.de → E 646 A

NACHFRAGEN (Auszug):

Stahlhandel mit Schwerpunkt Großhandel, Tätigkeitsbereich: Inland, EU und Ausland · Suche Stahlhandel in Altersnachfolge im Großhandelsbereich mit Ausrichtung auf DE, EU und Drittland im Produktbereich: Coils, Spaltbänder, Bleche, sonstige Halbzeuge. → E 295 N

Unternehmen gesucht! Es wird ein seriöses Unternehmen aus dem **Dienstleistungs- oder auch Handelsektor** gesucht; ggf. auch ein Handwerksunternehmen, in welchem ich als Betriebswirt meine erworbenen Erfahrungen als Betriebswirt einbringen kann. Die entsprechenden Kenntnisse und das erforderliche Eigenkapital sind vorhanden. Die Möglichkeit zur späteren Gesamtübernahme des Wirtschaftsunternehmens wäre wünschenswert; eine Unternehmensbeteiligung ohne weiteres möglich. → E 296 N

Gesundes Unternehmen zur Fortführung gesucht · **Produzierendes Unternehmen** mit gefestigten Strukturen und langfristiger Perspektive gesucht. Interessent verfügt über einschlägige Qualifikationen, Leistungsbereitschaft und Lebenserfahrung.

Gesucht wird ein gesundes Unternehmen, um es langfristig fortzuführen. Es sollte über funktionierende- und eingespielte Strukturen verfügen und kein Sanierungs- oder Problemfall darstellen. Ferner sollte eine gesunde Diversifikation des Kundstamms übergeben werden. Wachstumspotential sollte realistisch abrufbar sein, um z. B. auch regelmäßige zyklische Rückgänge zu kompensieren, die wir verstärkt seit der Jahrtausendwende beobachten. Das Hauptaugenmerk liegt auf der Standort- und Mitarbeitersicherung. Daher liegt das gesuchte Umsatzvolumen jenseits der EUR 2,5 Millionen, welches mit mindestens 20 Mitarbeitern erwirtschaftet wird. Das Gesamtpaket aus Marktpreis, Einarbeitungszeit und sonstigen Vereinbarungen sollte für alle Beteiligten realistisch sein und nicht gegen gesunden Menschenverstand verstoßen. → E 297 N

Haushaltsgespräch Stadt Essen

Vertreter der IHK und der Essener Unternehmerschaft diskutierten beim „Haushaltsgespräch Stadt Essen“ mit dem Kämmerer Lars Martin Klieve über den Haushaltsplanentwurf 2017/2018, der den ersten Haushaltsausgleich seit 25 Jahren vorsieht. Neben eigenen Sanierungsleistungen (Haushaltsverbesserungen im Personalbereich in 2013 um 49,3 Mio. € und bei Beteiligungsunternehmen in Höhe von 40,1 Mio.€), haben auch externe Umstände (Schlüsselzuweisungen, Gelder aus dem Stärkungspakt, niedrigeres Zinsniveau etc.) dazu beigetragen, dass die Stadt Essen in 2017 mit einem Ergebnis von + 8,7 Mio. € und in 2018 mit einem Ergebnis von + 36,8 Mio. rechnen kann. Die Wirtschaftsvertreter lobten die Anstrengungen und Bemühungen der Stadtverwaltung und sprachen sich dafür aus, diesen Sparkurs auch weiter fortzuführen. Auch sollte die Politik bei Zeiten darüber nachdenken, die Steuersätze zu senken, soweit die Rahmenbedingungen dies zulassen.



Foto: IHK

IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Gerald Püchel, IHK-Präsidentin Jutta Krufft-Lohrengel, Lars Martin Klieve, Edwart Hengstenberg, Martina Kötter



Foto: IHK

IHK-Steuerausschuss

In der November-Steuerausschusssitzung referierte Dr. Rainer Kambeck, Leiter der Finanz- und Steuerabteilung DIHK Berlin, über das Ergebnis der Erbschaftssteuerreform. Obwohl der Gesetzgeber für die neuen Regelungen knapp zwei Jahre brauchte, können diese zurzeit noch nicht angewendet werden. Vielmehr warte man noch auf Anwendungsschreiben der Finanzverwaltung, die das Gesetz in 2017 näher konkretisieren.

Zudem berichtete Dr. Kambeck über Neues aus dem politischen Berlin, wobei die Themen „Anti-BEPS-Maßnahmen“, § 50 i EStG, Manipulationsschutz für elektronische Grundaufzeichnungen sowie die Finanztransaktionssteuer nur einige Schwerpunkte waren.

Michael Simon (Steuerausschussvorsitzender), Stefanie Albus (IHK) und Dr. Rainer Kambeck (DIHK).

Essener Steuerforum

Bereits zum dritten Mal fand die Ganztagesveranstaltung „Essener Steuerforum“ erfolgreich in der IHK statt. Steuerberater und Präsident der Steuerberaterkammer Düsseldorf, Herr Reinhard Verholen, referierte über das Thema „digitale Anforderungen an Registrierkassen“ und Vertreter der Steuerfahndung Bonn, ZEUS NRW, informierten über „aktuelles zum dem Umsatzsteuerbetrug und mögliche Folgen für Unternehmen“.

Mit Unterstützung der RST Beratungsgruppe Essen standen ferner die Themen „Steuerfreie Extras für Mitarbeiter“ und ein „Update Erbschaftsteuer“ auf dem Programm. Begleitet wurde die Veranstaltung von der DATEV e. G.

Referenten mit Veronika Lühl, stv. IHK-Hauptgeschäftsführerin



Foto: IHK

IHK-Bildungsgeschäftsführer Michaelsen geht in den Ruhestand

Die IHK verabschiedete ihren langjährigen Bildungsgeschäftsführer Hans Michaelsen in den Ruhestand. Im Rahmen einer feierlichen Veranstaltung würdigte IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohregel seine Verdienste in über 25-jähriger Tätigkeit für die IHK. Zahlreiche Weggefährten nutzen die Gelegenheit, sich persönlich von Michaelsen zu verabschieden.

Im Rahmen der Veranstaltung begeisterte Prof. Dr. Thomas Retzmann, Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftsdidaktik an der Universität Duisburg-Essen die Gäste aus Unternehmen, Politik, Institutionen und IHKS mit einem Vortrag über ökonomische Bildung in Deutschland.

Seit 1. Dezember hat Franz Roggemann die Leitung des Geschäftsbereichs Aus- und Weiterbildung übernehmen. Der 38 Jahre alte Volljurist Roggemann ist bereits seit Anfang 2015 als stellvertretender Geschäftsführer des Geschäftsbereichs in der IHK tätig. Zuvor leitete er die bildungspolitische Arbeit bei IHK NRW geleitet.



Alter und neuer Geschäftsführer des Geschäftsbereichs Aus- und Weiterbildung der IHK: Hans Michaelsen (r.), der Ende November in den Ruhestand gegangen ist, mit seinem Nachfolger Franz Roggemann.

Foto: IHK

Herbst-Sitzung des IHK-Außenhandelsausschusses

Die Herbst-Sitzung des Außenhandelsausschusses der IHK fand unter Vorsitz von Vizepräsident Dr. Hans-Jürgen Schrag erneut in den Räumlichkeiten der Oschatz GmbH, Essen, statt. Gastreferent war Dr. Rainer Herret, Geschäftsführer der Deutsch-Arabischen Industrie- und Handelskammer in Kairo/Ägypten und ausgewiesener Kenner des Nahen Ostens und Nordafrikas. Seine fundierten Ausführungen zum Thema „Unruhige Zeiten in der arabischen Welt – Innenansichten auf Politik und Wirtschaft“ fanden sehr gute Resonanz und lösten eine rege Debatte aus. Zudem wurde intensiv über aktuelle Entwicklungen im internationalen Geschäft – u. a. mögliche Konsequenzen des Brexit – diskutiert.

Die Mitglieder des Außenhandelsausschusses und Dr. Herret (vordere Reihe 2. v.l.) im Hof der Zentrale der Oschatz GmbH in Essen.

Foto: Oschatz



Idee trifft Recht

Rechtsanwältin Christel Jedamzik, Dr. Andreas Leweringhaus, Heidrun Raven (IHK)

Interessante Einblicke in den Gewerblichen Rechtsschutz und das Urheberrecht gewährte eine Veranstaltungsreihe der IHK mit dem Titel „Idee trifft Recht“. Im Mittelpunkt stand die Frage, ob und unter welchen Voraussetzungen geistiges Eigentum geschützt ist.

Die Auftaktveranstaltung diente zunächst der Einführung in das Thema. Dr. Andreas Leweringhaus, IHK Mittleres Ruhrgebiet, widmete sich u. a. folgenden Fragen: Welche Schutzrechte gibt es? Was ist eine Marke, was ein Patent und was ein Gebrauchsmuster? Wie unterscheiden sich Urheberrecht und eingetragenes Design?

Rechtsanwältin Christel Jedamzik, Witten, informierte die Zuhörer in der daran anschließenden Veranstaltung über Marken und Schutz von Unternehmensnamen. In den zwei folgenden Workshops referierten Patentanwalt Dr. Alexander Frhr. von Foulon, Essen, über Patente und Gebrauchsmuster sowie Rechtsanwalt Dr. Maximilian Dorndorf, Essen, zu den Themen Urheber- und Designrecht.



Foto: IHK



Foto: www.photographerbrussels.com

96 UnternehmerInnen aus ganz Deutschland nutzten die Chance, in Brüssel ihre Interessen zu vertreten.

Unternehmer übernehmen das Europäische Parlament – für einen Tag

Brüssel. Der rechtliche Rahmen für unternehmerisches Handeln wird in vielen Fällen von der EU gesetzt. Wer darauf Einfluss nehmen will, muss also nach Brüssel kommen. 750 Unternehmer aus ganz Europa, darunter 96 aus Deutschland nutzten die Gelegenheit des von Eurochambres organisierten Europäischen Parlaments der Unternehmen, um im direkten Kontakt mit Entscheidungsträgern ihre Anliegen vorzubringen. Zentrale Themen waren

der Binnenmarkt, die Handelspolitik und die Bildung. Es konnten dabei die Anliegen insbesondere von kleineren und mittleren Unternehmen unmittelbar auf EU-Ebene platziert werden. Gleichzeitig erläuterten EU-Verantwortliche wie Günther Oettinger, Kommissar für Digitale Wirtschaft, und Martin Selmayr, Kabinettschef von Kommissionspräsident Jean-Claude Juncker, den Unternehmern die EU-Herausforderungen.

Umsetzung EU-Pauschalreise-richtlinie: Wirtschaft erreicht Korrekturen

Berlin. Das Bundesjustizministerium hat nach der Kritik des DIHK und der Tourismuswirtschaft weitreichende Änderungen am Gesetzentwurf zur Umsetzung der EU-Pauschalreise-richtlinie vorgenommen. Es folgt damit dem Vorschlag des DIHK, nur „echte“ Pauschalreisen in das Gesetz aufzunehmen. So wird klargestellt, dass mindestens zwei unterschiedliche Arten von Leistungen zusammengeführt werden müssen und eine Einzelleistung keine Pauschalreise ist. Tagesfahrten werden komplett herausgenommen, damit ist vor allem für viele Bus-Unternehmen eine reale Entlastung verbunden. Ohne diese Veränderungen wären Anbieter von Einzelleistungen (z. B. Hotels oder Vermittler von Ferienwohnungen) zu Reiseveranstaltern geworden, die erheblichen Pflichten bei Information und Insolvenzabsicherung unterliegen. Ungelöst bleibt aber weiterhin, wie die Vermittlung von „verbundenen Reiseleistungen“ im Reisebüro kundenfreundlich erfolgen kann, ohne dass der bürokratische Aufwand überhandnimmt und jede Reiseleistung separat bezahlt werden muss. Auch Fragen zur Insolvenzabsicherung bei Hotelaufenthalten, die erst bei Abreise bezahlt werden oder zu den veränderten Fristen bei der Gewährleistung sind noch nicht beantwortet.



Foto: DIHK / Jens Schicke

Auf dem Weg zum Konferenzraum: Bundeskanzlerin Angela Merkel im Gespräch mit DIHK-Präsident Eric Schweitzer.

Spitzengespräch des CDU-Präsidiums mit der Wirtschaft

Berlin. Zu einem Meinungsaustausch trafen sich Bundeskanzlerin Angela Merkel und das Präsidium der CDU Deutschlands mit DIHK-Präsident Eric Schweitzer, DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben und den Spitzen des BDI, der BDA sowie des ZDH. Bei dem Gespräch am 27. September betonte DIHK-Präsident Eric Schweitzer, dass die Berufliche Bildung eine höhere Anerkennung in unserer Gesellschaft braucht, damit junge Menschen diesen Qualifizierungsweg wählen. Für die Chancen der Digitalisierung plädierten zudem die Vertreter der Wirtschaft. Deutschland ist mit der Digitalen Agenda der Bundesregierung zwar auf einem guten Weg, dennoch sind noch weitere erhebliche Anstrengungen erforderlich. Die künftige Innovationsfähigkeit der Unternehmen hängt von hochleistungsfähigen digitalen Infrastrukturen ab. Bund und Länder sind gefordert, ihre eigenen Services insbesondere für Unternehmen flächendeckend einheitlich zu digitalisieren. Sowohl Verbände als auch CDU sprachen sich für ein Freihandelsabkommen mit den USA aus. Gerade für eine Exportnation wie Deutschland bietet ein solches Abkommen Chancen auf sichere Arbeitsplätze und Wohlstand. Beide Seiten waren sich darüber einig, dass eine wettbewerbsfähige und innovative Wirtschaft, ein starker Arbeitsmarkt und solide Finanzen das Fundament für einen erfolgreichen Standort Deutschland bilden.

Bundesregierung setzt DIHK-Forderung zur Außenwirtschaftsförderung um

Berlin. Etliche Staaten unterstützen ihre Unternehmen bei Großaufträgen, indem sie für Projekte die Finanzierung übernehmen. Der DIHK hat die Bundesregierung deshalb regelmäßig aufgefordert, bei internationalen Ausschreibungen konsequent gegen wettbewerbsverzerrende Maßnahmen anderer Länder vorzugehen. Am 5. Oktober 2016 hat das Bundeskabinett nun u. a. zu diesem Thema eine Exportstrategie für Großprojekte verabschiedet. Ziel der Strategie ist es, die bestehenden Außenwirtschaftsförderinstrumente bei wichtigen Projekten besser zu nutzen, zum Beispiel durch die Übernahme von 100%-Garantien. Dazu wird ein Koordinator für Auslandsprojekte sowie eine Geschäftsstelle zur Koordinierung der Förderinstrumente eingerichtet. Außerdem will die Bundesregierung sich dafür einsetzen, dass internationale Wettbewerbsregeln eingehalten werden. Der DIHK wird die Umsetzung der Exportstrategie weiter konstruktiv-kritisch begleiten.



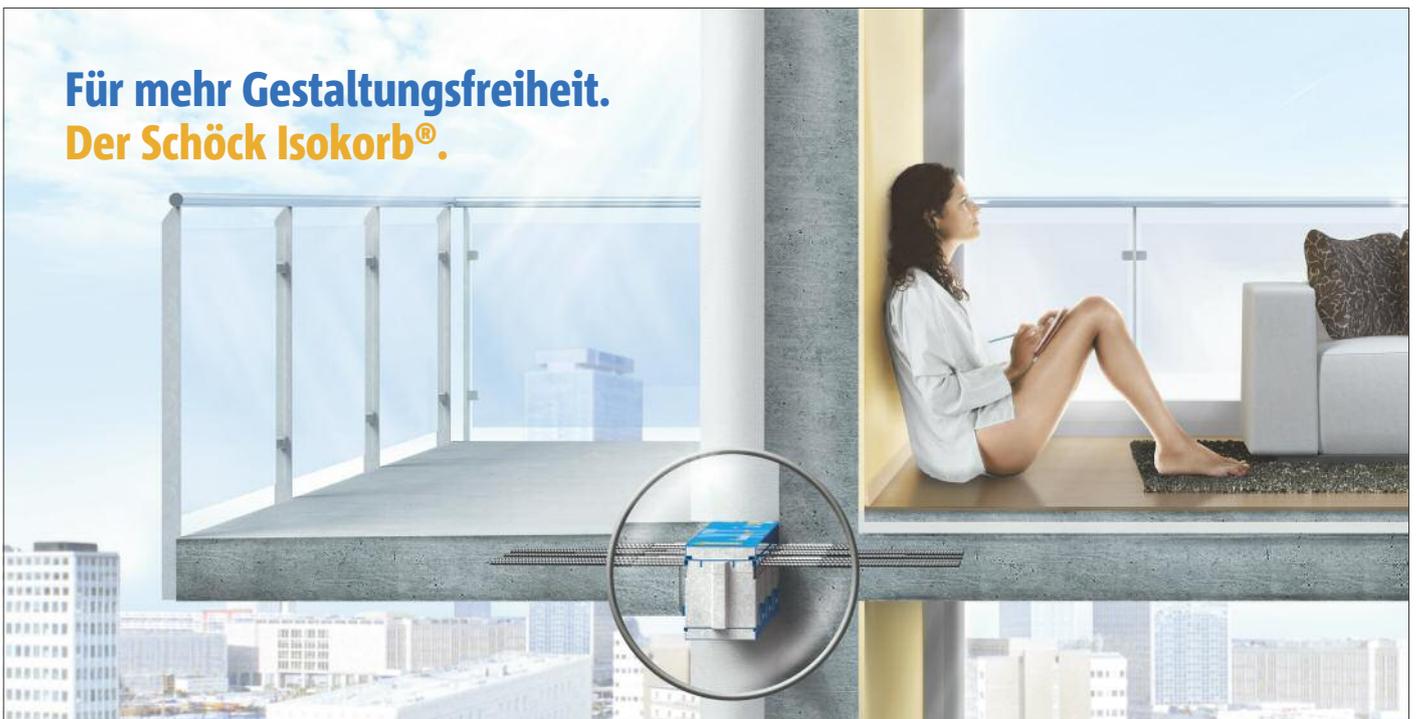
DIHK-Präsident Eric Schweitzer (links) und Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel (2. v. l.) bei der Gemeinsamen Wirtschaftskonferenz in Teheran.

Foto: BMWI / Maurice Weiss

Wirtschaftsdelegation nahm Gespräche mit Iran auf

Berlin-Teheran. Deutschland will in die Berufsausbildung iranischer junger Menschen investieren. Das kündigte Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel bei der Gemeinsamen Wirtschaftskonferenz an, die vom 2. bis zum 4. Oktober in Teheran stattfand. Der DIHK und die AHK Iran werden dabei wichtige Partner sein. Gabriel war mit einer 200 Personen starken Delegation, darunter DIHK-Präsident Eric Schweitzer, zu Gast im Iran, um mit Ministern für Wirtschaft, Verkehr und Energie zu sprechen. Die zahlreichen Gespräche waren für die begleitenden Unternehmer wichtig, um nach langer Sanktionszeit und rund 15 Jahren Gesprächspause wieder Kontakt aufzunehmen. Obwohl die Sanktionen weitestgehend aufgehoben wurden, gestaltet sich das Iran-Geschäft weiterhin schwierig.

Für mehr Gestaltungsfreiheit. Der Schöck Isokorb®.



Nutzen Sie die große Typenvielfalt unseres kompletten Produktprogramms. Ob frei auskragende oder gestützte Balkone, Loggien oder Laubengänge, Eckbalkone oder Balkone mit Höhenversatz: Der Schöck Isokorb® bietet Ihnen für jede Anforderung die passende Wärmedämmlösung.

Schöck Isokorb®



Foto: IHK

NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin (r.) war Gastredner der Vollversammlung – hier mit IHK-Präsidentin Jutta Kruff-Lohrengel und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Gerald Püchel.

Herbsttagung der IHK-Vollversammlung

Die Mitglieder der Vollversammlung trafen sich Ende November zur Herbstsitzung im Plenarsaal der IHK. Vor Abwicklung der Tagesordnung gratulierte der stv. IHK-Präsident Dr. Henner Puppel der IHK-Präsidentin Jutta Kruff-Lohrengel nachträglich zu ihrem 60. Geburtstag und zu ihrer Wahl in den Vorstand der IHK NRW, der Landesarbeitsgemeinschaft der 16 Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen.

Zu Beginn der Sitzung gedachten die Parlamentarier in einer Schweigeminute Andreas S. Schlüter, langjähriges Mitglied der IHK-Vollversammlung und stv. Präsident von 1986 bis 1998 IHK, sowie Detlef Kramer, Mitglied der Vollversammlung (2005 – 2013) und seit 2002 alternierender Vorsitzender des Berufsbildungsausschusses. Beide sind im Oktober dieses Jahres verstorben.

Neu in Präsidium und Vollversammlung

Die IHK-Präsidentin begrüßte als neues Vollversammlungsmitglied Ronald Seidelman, Geschäftsführer der Gutehoffnungshütte Radsatz GmbH, Oberhausen. Seidelman ist in der Wahlgruppe Industrie nachgerückt.

Als weiteren Vizepräsidenten wählten die Mitglieder der Vollversammlung Dr. Thomas Stauder, Geschäftsführer der Jacob Stauder GmbH & Co. KG, Essen, in das IHK-Präsidium.

Darüber hinaus stimmten die Parlamentarier der Wahl von Frank Grone, Prokurist der innogy SE, Essen, als Nachfolgemitglied in der Wahlgruppe Energiewirtschaft zu.

Aktuelle Stunde

In ihrer Grundsatzrede informierte die Präsidentin, dass ab 2017 die Bestenehrung künftig alternierend in Oberhausen und Mülheim an der Ruhr stattfinden wird. Termin für die Ehrung der besten Auszubildenden ist im kommenden Jahr der 29. September in der Stadthalle Mülheim.

Darüber hinaus ging die Präsidentin insbesondere auf das Thema Digitalisierung ein: Mit der Strategie Digitale Wirtschaft NRW (DWNRW) will die Landesregierung den digitalen Wandel in der Wirtschaft unterstützen. Dafür werden bis zum Jahr 2020 erhebliche Fördermittel zur Verfügung gestellt. Vor diesem Hintergrund hatte das NRW-Wirtschaftsministerium im März d. J. einen Wettbewerb zur Einrichtung von sog. „DWNRW-Hubs“ ausgeschrieben. Hier sollen regionale Knotenpunkte als Zentren für die digitale Wirtschaft entstehen. Zielgruppe sind vor allem IT-Start-ups und innovative Unternehmen.

Zu den Gewinnern dieses Wettbewerbs gehört – neben fünf weiteren Städten in NRW – die gemeinsame Bewerbung der Revierstädte Bochum, Dortmund, Essen, Duisburg, Gelsenkirchen



Foto: IHK

Präsidium und Hauptgeschäftsführer der IHK mit dem neugewählten Vizepräsidenten Dr. Thomas Stauder (ganz rechts).

und Mülheim an der Ruhr – unter Beteiligung der Wirtschaftsförderung metropol Ruhr GmbH. „Ambitioniertes Ziel des Ruhr:HUB ist, die Ruhrregion mit gebündelten Kräften zu einem Topstandort für digitale und wissensbasierte Gründungen zu positionieren“, so Kruft-Lohregel.

Der „Ruhr:HUB“ der sechs Ruhrgebietsstädte wird mit seinem Zentrum zurzeit in Essen im Deutschlandhaus aufgebaut. 1,5 Mio. Euro Fördermittel verteilt auf drei Jahre steuert das Land NRW bei. Zusätzlich bringen die beteiligten Städte Eigenmittel in gleicher Höhe auf. Hier soll mit neuartigen Formaten – wie beispielweise Matching-Events – eine Drehscheibe für Kooperationen zwischen Start-ups, Mittelstand und Industrie entstehen.

Ergänzt wird dieses Zentrum um sog. Gründer-Camps in den einzelnen Städten. Diese werden nicht mit Landesmitteln gefördert, sondern sind in Zusammenarbeit mit Partnern zu organisieren und zu finanzieren. Das Camp.Essen wird seit Anfang Oktober im ComIn-Kompetenzzentrum für Kommunikation und Informationstechnologie aufgebaut – als Anlaufstelle für innovative und digitale Gründungen. Ebenso dient es der Unterstützung von Unternehmen bei den Herausforderungen des digitalen Wandels. „Die IHK bringt sich mit ihrem STARTERCENTER NRW und den entsprechenden Dienstleistungen aktiv ein“, so die Präsidentin weiter. „Zudem hat das Präsidium in seiner vorausgehenden Sitzung beschlossen, das Projekt finanziell und personell zu unterstützen.“

Die IHK leistet auch in Mülheim an der Ruhr einen aktiven Beitrag zum Aufbau des Camps. Das Mülheimer Camp ist insbesondere als branchenorientierte Anlaufstelle für alle Start-ups und Gründer im Bereich digitaler Handel und Logistik ausgerichtet.

Die IHK wird sich, so die Präsidentin, organisatorisch und finanziell in eine geplante Auftaktveranstaltung zum Camp.Mülheim einbringen und bei Bedarf auch weitere Mittel zum Aufbau des Camps zur Verfügung stellen.

Neben dem Wettbewerb zu den digitalen HUBs wurde im Juli 2016 landesweit der Förderwettbewerb „Start-up Innovationslabore NRW“ gestartet. Damit sollen technologie- und wissensbasierte Start-ups bei der Vorbereitung, Umsetzung und Weiterentwicklung ihrer Geschäftsideen ein Jahr lang unterstützt werden.

„Die hochschulübergreifende Initiative zielt darauf ab, die Metropole Ruhr weiter als attraktiven Standort für wissens- und technologiebasierte Gründungen zu profilieren“, so die Präsidentin.

Den Nukleus der Bewerbung bilden insgesamt sieben Verbundpartner – darunter sechs Hochschulen sowie die Wirtschafts-

förderung metropol Ruhr. Die IHK hat sich neben zahlreichen weiteren Akteuren aus dem Ruhrgebiet mit zwei Letter of Intend als assoziierter Partner eingebracht – mit ihrem STARTERCENTER NRW sowie mit ergänzenden Dienstleistungen. Mit einer Entscheidung ist voraussichtlich im Januar 2017 zu rechnen.

IHK-Finzen

Dr. Henner Puppel erläuterte in seiner Eigenschaft als Vorsitzender des Haushalts- und Rechnungsprüfungsausschusses ausführlich die IHK-Finzen. Diese wurden in allen Punkten einstimmig beschlossen sowie Präsidium und Hauptgeschäftsführer entlastet.

Weitere Abstimmungen

Die Mitglieder der Vollversammlung stimmten im Rahmen der Sitzung unter anderem über die Berufungen in Ausschüsse, die Einrichtung einer Wirtschaftsmediationsstelle bei IHK zu Essen und einen Compliance-Kodex der IHK ab.

Änderung der Wahlordnung – IHK-Wahl 2017

Im kommenden Jahr finden erneut die Wahlen zur Vollversammlung statt. Die Unternehmen haben dann die Möglichkeit, ihre Vertreter in das höchste Gremium der IHK zu wählen. Die Vollversammlung bestimmt die grundsätzliche Ausrichtung der IHK-Arbeit und entscheidet über die Finanzen der IHK. Zur Vorbereitung der Wahl musste die Wahlordnung angepasst werden. So wurde u. a. eine neue Wahlgruppe für die IT-Dienstleister eingerichtet. Damit wird der zunehmenden Bedeutung der Digitalisierung Rechnung getragen.

Gastredner Minister Duin

IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohregel konnte als Gastredner NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin begrüßen. Er nahm in seiner Rede zur Bedeutung der Selbstverwaltung der regionalen Wirtschaft Stellung – verbunden mit einem klaren Bekenntnis zur IHK-Organisation. Es sei klug, dass die Interessen der Wirtschaft von Vertretern der Wirtschaft wahrgenommen werden, so Duin. Das Engagement von 180.000 Ehrenamtlichen, die sich bundesweit in den IHKs für das Gesamtinteresse der Wirtschaft einsetzen, könnte nicht durch den Staat ersetzt werden. Er lobte zudem den hohen Frauenanteil in den Gremien der IHK zu Essen und die nicht selbstverständliche Transparenz bspw. hinsichtlich der Veröffentlichung des Hauptgeschäftsführergehaltes. ■

Für die Januar Ausgabe ist ein Artikel von Minister Duin zu diesem Thema vorgesehen.

Unternehmernetzwerk „NRW goes to Brazil PLUS“

Unternehmerreise nach Brasilien



In São Paulo besuchten die Unternehmer die größte Fachmesse für Umwelttechnologien in Lateinamerika.

Im Rahmen des Unternehmernetzwerkes „NRW goes to Brazil PLUS“ fand eine 8-tägige Unternehmerreise nach Brasilien statt. Auf dem Programm standen São Paulo mit der Messebeteiligung an der FIMAI ECOMONDO – der größten Fachmesse für Umwelttechnologien in Lateinamerika – und Curitiba. Die Industrie- und Handelskammer zu Essen (IHK) war als Schirmherrin des Netzwerkes maßgeblich in die Vorbereitung und Durchführung dieser Reise eingebunden.

Ziel der Reise war es, bereits bestehende Kontakte zu brasilianischen Unternehmen an deutschen Technologien und dezentralen Lösungen vor allem für Energie- und Umweltthemen zu vertiefen. Dabei ging es besonders auch darum, neue Projektansätze für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) aus NRW direkt mit den Partnern vor Ort zu entwickeln.

Im Mittelpunkt der Reise stand die Teilnahme an der FIMAI ECOMONDO. Acht Unternehmen aus NRW präsentierten sich hier auf einem Firmengemeinschaftsstand und stellten ihre Produktportfolien zusätzlich im Rahmen von Fach-Vortragsreihen an allen Messtagen vor. Ergänzend fanden B2B-Meetings mit brasilianischen KMU und Branchenvereinigungen aus unterschiedlichen Regionen statt – dies im Rahmen der Kooperation des Netzwerkes mit dem EU-Projekt „Low-Carbon-Business-Action (LCBA)“ in Brasilien.

Zum Abschluss und als weiterer Höhepunkt wurden Gespräche mit Firmen und Verbänden im Rahmen einer Tagesveranstaltung in der Wirtschaftsregion Curitiba (Bundesstaat Santa Catarina) geführt. Dabei wurde für die beteiligten Unternehmen aus NRW das Interesse des brasilianischen Mittelstands gerade an deutschen Lösungen, Produkten, Partnerschaften und Investoren deutlich. Über 150 Firmenkontakte mit Potenzialen zu Geschäftsentwicklungen konnten so für die mittelständische Wirtschaft in NRW hergestellt werden.

Fazit

Insgesamt konnte eine nachhaltige Zusammenarbeit mit mittelständischen Unternehmen sowie mit mehreren Branchenverbänden und Industriezonen aus den Bundesstaaten São Paulo, Minas Gerais und aus der Wirtschaftsregion Curitiba verabredet werden. Diese neu geöffneten Türen in Brasilien bieten sehr gute Potenziale für den Marktzugang von mittelständischen Technologien aus NRW.

Business Catalogue NRW Brasil PLUS aufgelegt

Zur Unternehmerreise wurde erstmalig der „Business Catalogue NRW Brasil PLUS“ aufgelegt. In der ersten Auflage sind zunächst die Reisetilnehmer mit einem einseitigen Firmenprofil auf Deutsch und Portugiesisch mit Firmenlogo vertreten. Der Catalogue wurde als Print-Ausgabe auf der Messe FIMAI sowie zu allen Terminen vor Ort ausgehändigt. Die Online-Fassung wird stetig um Firmenprofile von am Netzwerk interessierten Unternehmen ergänzt. Insgesamt bietet dieser Catalogue eine sehr gute Plattform für die Anbahnung von Geschäftsbeziehungen. So wird er u. a. als ePaper oder PDF gezielt an brasilianische Fachverbände und Interessierte versendet. Der Business Catalogue ist ab Januar 2017 auf der IHK-Homepage abrufbar unter www.essen.ihk24.de

Zum Unternehmernetzwerk „NRW goes to Brazil PLUS“

Für KMU ist es im Alleingang nur schwer möglich, den brasilianischen Markt zu bearbeiten. Genau hier setzt das Unternehmernetzwerk „NRW goes to Brazil PLUS“ an. Dieses wurde von der IHK als NRW-Schwerpunktkammer für Brasilien 2011 zunächst als Projekt initiiert; es bietet mittelständischen Unternehmen die Möglichkeit, sich gemeinsam gezielt auf den brasilianischen Markt vorzubereiten und zu platzieren – gemäß dem Motto „Kräfte bündeln und Chancen gemeinsam ergreifen“.

Gruppenfoto in Curitiba



Foto: hey projects

Stimmen zur Reise

„Es war eine sehr gute Möglichkeit für die deutschen KMU, ihre Technologie und Innovation im brasilianischen Umweltkontext anzubieten. Durch gute Kontakte wurde zudem der Blick auf den brasilianischen Markt, auch in Bezug auf mögliche Kooperationen und Partnerschaften, geschärft.“

Johannes Ferges, A.H.T. Pyrogas Vertriebs GmbH

„Die vielen Gespräche mit brasilianischen Mittelständlern haben deutlich gemacht, dass die dortige Wirtschaft nicht schläft und sehr offen ist für Partnerschaften und Kooperationen mit deutschen Unternehmen.“

Norbert Evermann, AVG Ressourcen GmbH

„Die Potenziale vor Ort sind größer als die Risiken. Für uns sind gute Netzwerke und eine starke lokale Vertreterstruktur die Erfolgsschlüssel für Brasilien.“

Rolf Werkmeister, HOPPECKE Batterien GmbH & Co. KG

Seit 2014 wird das Netzwerk privatwirtschaftlich unter Schirmherrschaft der IHK durch die Agentur hey projects KG mit Netzwerkleiter Holger Hey organisiert. Kooperationspartner sind die EnergieAgentur.NRW, die NRW.International GmbH, die NRW.BANK. Auf brasilianischer Seite sind seit 2015 auch ausgewählte Wirtschafts-Regionen als interessierte Partner eingebunden. Das Interesse der NRW-Wirtschaft am Unternehmernetzwerk ist – trotz der schwierigen politischen und wirtschaftlichen Lage in Brasilien – groß. Aktuell sind rund 160 Unternehmen im Netzwerk vertreten – Tendenz steigend. ■

Ansprechpartner für Netzwerkinteressierte

Bei der IHK zu Essen:

Tobias Slomke

IHK zu Essen

Fon: 0201 1892 245

E-Mail: tobias.slomke@essen.ihk.de

Im Netzbüro hey projects:

Holger Hey

Netzbüro NRW goes to Brazil PLUS

Fon: 0221 92428-275

E-Mail: hey@hey-projects.de



Fröhliche Gesichter bei der Eröffnung des Wochenmarktes am 7. September 2016

Stadtteilentwicklung reloaded

Stadtteile – Bedeutungsverlust vorprogrammiert?

Stadtteile sind ein integraler und wichtiger Bestandteil im Konzert der gesamtstädtischen Entwicklung.

Viele Stadtteile – und die davon umfassten Stadtquartiere oder auch nur einzelne Straßenabschnitte – weisen oft sehr eigenständige, unverwechselbare oder abwechslungsreiche Charakteristika auf. Neben der Versorgungsfunktion und der Bedeutung als Wohn- und Arbeitsort dienen sie häufig als Identifikations- und Kommunikationsort der im Stadtteil lebenden Bürgerinnen und Bürger.

Wesentlich für funktionierende Stadtteile ist die verbraucher- nahe, wohnortnahe Versorgung der ansässigen Bevölkerung zumindest mit Gütern und Waren des täglichen Bedarfs. Darüber hinaus leisten städtische Funktionen, wie die Daseinsvorsorge, sowie der richtige Branchenmix einen Beitrag zur Attraktivität.

Die Realität sieht allerdings in vielen Stadtteilen anders aus – auch in der MEO-Region. Typische Probleme sind: Schlechter Branchenmix, ungenügende Nahversorgung, leerstehende Immobilien, vernachlässigte Fassaden bis hin zu ungepflegtem Grün. Nicht zuletzt sind vermehrt auch deutliche negative Tendenzen im sozialen Gefüge und Umfeld festzustellen. Vielfach versuchen Stadtteile einer nachteiligen Entwicklung mit einzelnen Maßnahmen entgegenzuwirken – oftmals jedoch ohne Erfolg.

Stadtteilentwicklung – ganzheitlich ist die Krux

In betroffenen Stadtteilen muss eine aktive, ganzheitliche Entwicklungsarbeit geleistet werden.

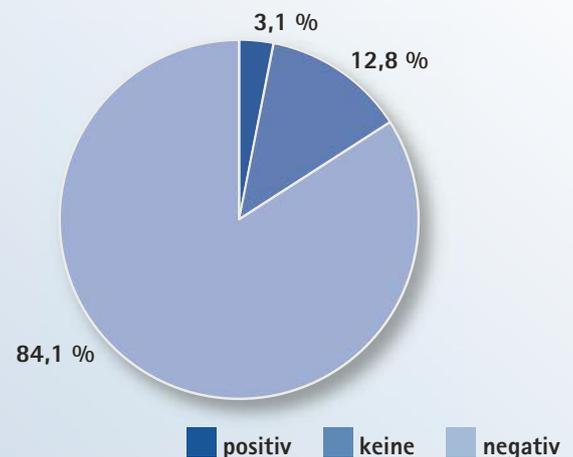
Rein städtebauliche und/oder sozialräumliche Aufwertungs- und Entwicklungsmaßnahmen greifen dabei zu kurz. Bei einer nachhaltigen Stadtteilentwicklung spielen auch die lokale Versorgungsfunktion und die ökonomische Tragfähigkeit eine wichtige Rolle. Hinzu kommen die Erreichbarkeit und Zugänglichkeit sowie die Sicherheit und Sauberkeit.

Die IHK zu Essen setzt bereits seit Jahren verstärkt auf die Entwicklung von Stadtteilen. So wurden in Mülheim an der Ruhr,

Oberhausen und Essen Entwicklungsprojekte in unterschiedlichen Stadtteilen durchgeführt. Ein einheitliches Projekt- oder Maßnahmenschema ist dabei nicht anwendbar. Zu verschieden sind die einzelnen Standorte. Lokale (sozio-ökonomische) Rahmenbedingungen und Akteurskonstellationen erfordern individuelle Vorgehensweisen.

Damit Stadtteile im Konkurrenzkampf bestehen können, müssen sie ein möglichst einzigartiges Profil entwickeln, marktfähige Angebote liefern und die Bevölkerung vor Ort binden. Dabei haben Lebensqualität und Wohlfühlfaktor einen nicht zu unterschätzenden Einfluss. Sowohl auf die Wirtschaftlichkeit des lokalen Handels als auch auf das Image des gesamten Stadtteils. Hierzu ist neben einer klaren Ausrichtung der örtlichen Politik für den Erhalt der Funktion des Stadtteils eine intensive Zusammenarbeit von Bewohnern, Einzelhändlern, Eigentümern

Veränderung Frintrop-Bedingrade in den letzten 5 Jahren



und weiteren lokalen Akteuren erforderlich. Einzelakteure haben in der Stadtteilentwicklung wenig Aussicht auf nachhaltigen Erfolg.

Die IHK zu Essen versteht sich als Unterstützer, Ideengeber und Vermittler. Neben Studien und Umfragen im Stadtteil initiiert sie Kooperationen lokaler Akteure aus Wirtschaft, Politik und Bürgerschaft. Darüber hinaus steht die IHK Vereinen und Werbegemeinschaften beim Bestreben, das Niveau des Stadtteils zu erhöhen, zur Seite. Dazu gehören die Projektierung von Aktivitäten und Maßnahmen sowie die Umsetzungsplanung und Koordination.

Essen Frintrop-Bedingrade – Wie Stadtteilentwicklung aussehen kann

Seit Mai 2016 bringt sich die IHK zu Essen in die Entwicklung in Essen Frintrop-Bedingrade ein.

Um Ideen und Maßnahmen für einen Stadtteil zu entwickeln, ist es notwendig nicht nur einen Blick von außen auf die lokalen Gegebenheiten zu werfen, sondern auch die Menschen vor Ort nach ihren Einschätzungen zu fragen. Deshalb hat die IHK zu Essen – unterstützt von der gut organisierten und aktiven Kaufmannschaft sowie dem ortsansässigen Bürger- und Verkehrsverein – im Sommer 2016 in Frintrop-Bedingrade eine groß angelegte Befragung durchgeführt. Insgesamt haben über 600 Kunden und 30 Gewerbetreibende Fragebögen ausgefüllt. Diese wurden von der IHK zu Essen ausgewertet.

Wesentliche Ergebnisse sind: Frintrop-Bedingrade hat sich in den vergangenen 5 Jahren – dem Empfinden der Befragten nach – negativ entwickelt. Einer der Hauptauslöser dafür ist die Schließung des lokalen Nahversorgers. Dies hatte den teilweisen Funktionsverlust des Stadtteils als Nahversorgungsstandort und einen Kaufkraftverlust durch die „Abwanderung“ von Kunden zur Folge. Als „Hauptwunsch“ gaben die Befragten die, seit Monaten verzögerte, Fertigstellung des geplanten Nahversorgungsstandortes an der „Frintroper Straße“ an. Zudem forderten die Befragten eine Verbesserung der Parkplatzsituation, ein noch breiteres gastronomisches Angebot und mehr Aufenthaltsqualität im Stadtteil.

Zusätzlich wurden Ortsbegehungen vorgenommen und Gespräche mit Vereinen und weiteren lokalen Institutionen geführt. Auf dieser Basis wurden – gemeinsam mit den lokalen Akteuren – erste Maßnahmen und Konzepte zur Aufwertung und Belebung des Stadtteils erarbeitet.

Ein wichtiger Meilenstein ist die Eröffnung des Frintroper Wochenmarktes im September 2016. Die IHK hatte sich gemeinsam mit lokalen Akteuren und der Stadt Essen dafür eingesetzt, dass in Frintrop wieder ein attraktiver Wochenmarkt an einem neuen Standort zu finden ist. Der Wochenmarkt füllt nicht nur aktuell die Nahversorgungslücke im Stadtteil, auch dient er den Menschen als Kommunikationsort und wird den Angebotsmix zukünftig bereichern.

Zur Aufwertung und Attraktivitätssteigerung des Wohn- und Geschäftsumfelds im Stadtteil hat die IHK lokale Garten- und Landschaftsbauunternehmen gewinnen können, die Begrünung entlang der Hauptverkehrsachse „Frintroper Straße“ zu begleiten. Neben der optischen Aufwertung sollen ca. 200 m² versiegelte Verkehrsflächen zu blühenden und ökologisch wertvollen Grünflächen umgestaltet werden.

Darüber hinaus ist beabsichtigt den Kulturpfad – ein Projekt des Bürger- und Verkehrsvereins Frintrop e.V. – stärker auf die Belange des Stadtteils auszurichten. Durch eine direkte Ver-

„Verbesserungswünsche“ aus Sicht der Befragten

Einkaufsmöglichkeiten, tägl. Bedarf	429
Parkplatzsituation/Anpassung Parkdauer	83
Café & breiteres Gastroangebot	71
Aufenthaltsqualität	51
Metzgerei	35
weniger Friseure	26
Kinderfreundlicher/Grundschule	25
Wochenmarkt	21
Verkehrsberuhigung	20
Sauberkeit	19

bindung mit den Gastronomiebetrieben und Gewerbetreibenden im Stadtteil soll die Verweildauer von Gästen bzw. Kunden erhöht werden.

In 2017 ist für Frintrop-Bedingrade ein „Tag der Wirtschaft“ geplant. Unternehmer werden für gemeinnützige Einrichtungen im Stadtteil aktiv und zeigen Verantwortung über das eigene Unternehmen hinaus. Gemeinsam möchten Wirtschaft, gemeinnützige Einrichtungen und Bürger nachhaltige Verbesserungen im Stadtteil erreichen. Ein positiver Impuls, auch um neue Kunden und Investoren gewinnen zu können.

Zur nachhaltigen Entwicklung eines Stadtteils ist nicht nur die Verbesserung innerhalb der Stadtteilgrenzen notwendig. Der Stadtteil muss auch nach außen hin sichtbar werden. Eine einfache, jedoch weitreichende Möglichkeit könnte der Einsatz von NFC-Tags (Near Field Communication) im lokalen Einzelhandel sein. Ein Aufkleber am Fenster soll die Besucher darauf hinweisen, dass es den stationären Laden auch in der Online-Welt gibt. Die Verbindung zwischen Off- und Online-Erlebnis ermöglicht ein auf dem Aufkleber platzierter NFC-Tag, welcher den Kunden per Smartphone direkt auf die jeweilige Web- oder Facebook-Seite des Einzelhändlers führt. So kann der Einzelhändler auch außerhalb der Öffnungszeiten mit dem (potentiellen) Kunden in Kontakt treten oder – im Idealfall – kann es durch Kombination von Offline-Aktion und Online-Shop direkt zu einem Kauf führen.

Ausblick

Die Erfahrungen der IHK zu Essen haben gezeigt: Die wichtigste Komponente einer nachhaltigen Stadtteilentwicklung ist ein ganzheitlicher Projektansatz. Ziel der gemeinsamen Aktivitäten zur Förderung der Entwicklung von Stadtteilen ist und bleibt, lokal angepasste und finanzierbare Maßnahmen und Ansätze auch kleinräumiger städtebaulicher Entwicklung zu implementieren. Darüber hinaus müssen die Verbesserung des Handels- und Dienstleistungsbesatzes und der Infrastruktur sowie Marketingaktionen gemeinsam entwickelt werden. Wichtig sind dabei intensive Kommunikation und die Vernetzung der einzelnen Akteure, um die Stadtteile aus sich heraus zu stärken. ■

Sandra Schmitz, IHK zu Essen



Großer Andrang im Plenarsaal der IHK zu Essen: Das 1. Bewerbungs-Speed-Dating speziell für ausbildungssuchende Jugendliche mit Handicap stieß auf Begeisterung und großes Interesse bei allen Beteiligten.



Foto: Kerstin Böggeholz

1. Speed-Dating für Jugendliche mit Handicap

Anfang November 2016 fand in der IHK zu Essen erstmals und mit großem Erfolg ein Bewerbungs-Speed-Dating speziell für ausbildungssuchende Jugendliche mit Handicap.

Schülerinnen und Schüler der STAR-Zielgruppen (Schule trifft Arbeitswelt) ab Jahrgangsstufe 9 sowie deren Eltern und Lehrkräfte waren eingeladen. Organisatoren der Veranstaltung waren die STAR-Kooperationsstelle des LVR-Integrationsamtes, das Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales, die Regionaldirektion der Bundesagentur für Arbeit NRW, das Ministerium für Schule und Weiterbildung NRW und die IHK als Gastgeberin.

An der Veranstaltung nahmen Personalverantwortliche von 11 Unternehmen teil. In intensiven 5- bis 10-minütigen Kennlern- und Beratungsgesprächen erhielten die jugendlichen Bewerber wichtige Informationen über Praktika, Anlernmöglichkeiten und Ausbildung.

Zudem sollte das Speed-Dating als Übung für weitere Bewerbungsgespräche dienen und wurde von den Jugendlichen auch erfolgreich dafür genutzt. Die Personalverantwortlichen einer Großfirma haben sich zusammen mit ihrer Gesamtschwerbehindertenvertretung an der Veranstaltung beteiligt. Die bot den Jugendlichen die Möglichkeit, ihre Fragen zum Thema Schwerbehindertenvertretung zu stellen.

Die Jugendlichen, die keine klare Vorstellung von ihrer zukünftigen Tätigkeit hatten, konnten sich durch die Ausbildungsplatzvermittler der IHK zu Essen beraten lassen. Ein Angebot, das ebenfalls intensiv genutzt wurde. Die mehr als 160 jungen Teilnehmer wurden durch die Integrationsfachdienste der Städte Essen, Oberhausen/Mülheim, Duisburg und Wesel in Absprache mit den Schulen auf die Berufsfelder und mit Kurzbewerbungen vorbereitet und zum Speed-Dating begleitet.

Im Anschluss an das Speed-Dating werden die Jugendlichen nach Auswertung aller Gespräche betriebliche Perspektiven in den Unternehmen erhalten: z. B. Angebote wie Betriebsbesichtigungen, Vorstellungsgespräche für Praktika sowie Arbeits- und Ausbildungsverhältnisse.

„Wir wollen Schülerinnen und Schüler in die Arbeitswelt integrieren, Ausbildungsmöglichkeiten finden und potenzielle Fachkräfte für die Unternehmen vermitteln“, erklärte Hans Michaelsen, IHK-Geschäftsführer der Aus- und Weiterbildung.

Das Unterstützungsangebot von STAR wird im Rahmen des NRW-Aktionsplans „Eine Gesellschaft für alle – NRW inklusiv“ umgesetzt und steht in allen nordrhein-westfälischen Regionen zur Verfügung



IHK-Ansprechpartner:

Guido Konrad

Fachberater für die Integration von Menschen mit Behinderung
Tel.: 0201 18 92-325
E-Mail: guido.konrad@essen.ihk.de



Foto: Picture-Factory - Fotolia.com

THEMA

Berufliche Bildung

Gezielt fördern statt Gießkannenprinzip

Die Digitalisierung verändert die Arbeitswelt und damit auch die berufliche Bildung. Um Auszubildende für die Arbeit der Zukunft fit zu machen, müssen die Berufsschulen mit neuen Entwicklungen Schritt halten – sowohl technisch als auch didaktisch.

Ob Industrie 4.0, Onlinehandel oder Social Media – die Digitalisierung ist im Berufsalltag längst selbstverständlich. Das gilt nicht nur für studierte Ingenieure, die Roboter und Steuerungseinheiten bauen, sondern auch für beruflich qualifizierte Fachkräfte – denn die müssen die digitalen Anlagen bedienen und warten.

Der digitale Umbruch betrifft ohnehin nicht nur die technischen Berufe: IT, Vernetzung und neue internetbasierte Geschäftsmodelle mischen auch den Dienstleistungssektor ordentlich auf. Das gilt beispielsweise für den klassischen Verkauf, der mehr und mehr mit Online-Anbietern konkurrieren muss.

Es fehlt an Hard- und Software

Die neuen Formen des Geschäftslebens müssen jedoch erlernt und gelehrt werden. Zwar haben die Auszubildenden in den Betrieben schon häufig mit digitalen Inhalten zu tun – in den Berufsschulen ist das Thema aber noch nicht selbstverständlich. Oft fehlt es an aktueller Hard- und Software, und auch das Internet sucht man in vielen Klassenräumen vergeblich. Die Bundesregierung will diesen Mangel beheben.

Im Rahmen des „DigitalPakt#D“ sollen in den nächsten fünf Jahren aus dem Bundesministerium für Bildung und Forschung insgesamt 5 Milliarden Euro in die digitale Infrastruktur der Schulen investiert werden.

Der Bund will so die Länder beziehungsweise Schulen bei „der Errichtung und dem Betrieb der für ihre Aufgabenerfüllung benötigten informationstechnischen Systeme“ unterstützen, was er laut Artikel 91c des Grundgesetzes darf. Das ist in diesem Fall entscheidend, denn generell ist Bildung Ländersache. Ein Kooperationsverbot untersagt dem Bund sogar explizit, finanzielle Hilfen auszuzahlen. Dabei ist eine erweiterte Förderung der Schulen – insbesondere der Berufsschulen – ausdrücklich zu begrüßen. In Anbetracht der Wucht des digitalen Umbruchs ist eine verbesserte Ausstattung der Schulen mit moderner IT ein überfälliger Schritt. Neben dem Bund sind auch die Länder aufgefordert, mehr Geld für digitale Projekte in die Hand zu nehmen. Denn große Sprünge lassen sich mit den 5 Milliarden Euro, ausgezahlt über fünf Jahre, nicht machen. Jede einzelne der insgesamt 42.500 Schulen bekommt gerade einmal 22.500 Euro.

Lehrkräfte brauchen Aus- und Weiterbildung

Für eine umfassende Vorbereitung der Jugend auf das digitale Berufsleben reicht die Ausstattung mit WLAN, Tablets oder Smart Boards ohnehin nicht aus. Damit digitale Bildung in Betrieb und Schule effizient ineinandergreift, müssen auch die Lehrkräfte entsprechend aus- und weitergebildet werden.

Wichtig wäre, dass das „DigitalPakt#D“ nicht wie im Moment angedacht nach dem Gießkannenprinzip vorgeht, sondern jeweils konkret auf die Bedürfnisse der einzelnen Berufsschulen abzielt. Nur so kann sichergestellt werden, dass das Lernen für die digitale Arbeitswelt dem tatsächlichen Bedarf des Arbeitsmarktes gerecht wird.

»Berufsschulen müssen gezielt gefördert werden, damit sie die Schüler optimal auf die digitale Arbeitswelt vorbereiten können«



Integration. Braucht. Betrieb.

Ihr Praktikumsangebot für Geflüchtete:
www.iq-netzwerk-nrw.de/integrationsbetrieb



Jetzt als Webapp:
www.iq-netzwerk-nrw.de/ib-nrw

In Kooperation mit:



IHK NRW • Die Industrie- und Handelskammer in Nordrhein-Westfalen



www.netzwerk-iq.de
www.iq-netzwerk-nrw.de

Das IQ-Netzwerk NRW wird koordiniert durch den Westdeutschen Partnerverband der IQ-Organisation, Sternwartstraße 27-29.

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“

Das Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“ wird durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales gefördert.



Bundesministerium für Arbeit und Soziales



Bundesministerium für Bildung und Forschung



Bundesagentur für Arbeit



Feierten 50 Jahre Grundstücksbörse Ruhr e.V. in der IHK zu Essen (v.l.): Moderator Ulrich Führmann, Andreas Völker, Carsten Frick, IHK-Präsidentin Jutta Kruff-Lohrengel, Marc Wierig, Vorstandsvorsitzende Corinna Spiess, Bundesvorsitzender der FDP Christian Lindner, Werner Völker, Jens-Hendrik Zerres, Rainer Post, Klaus-Peter Großmann.

50 Jahre Grundstücksbörse Ruhr e. V.

Die Grundstücksbörse Ruhr e.V. konnte kürzlich auf ihr 50-jähriges Bestehen zurückblicken. Zur Jubiläumsfeier im vollbesetzten Plenarsaal der IHK zu Essen begrüßte die Vorstandsvorsitzende des Vereins, Corinna Spiess, die geladenen Gäste und wies dabei auf die enormen Veränderungen hin, die der gewerbliche Immobilienmarkt innerhalb von 50 Jahren zu verzeichnen hatte: „1966 gab es im Ruhrgebiet noch 8.500 ha freie Gewerbe- und Industrieflächen. Das ist eine Zahl, von der wir heute nur träumen können. Damals lautete das Ziel, sinnvolle Nutzungsmöglichkeiten für große freie Flächen zu finden. Heute steht dagegen eine Vielzahl von Interessenten einem äußerst begrenzten Flächenangebot gegenüber.“

IHK-Präsidentin Jutta Kruff-Lohrengel knüpfte in Ihrem Grußwort an die Ausführungen an und brachte ihre Sorge um die fehlenden Gewerbeflächen zum Ausdruck. „Die Hürden für Ansiedlungen auf Freiflächen werden immer größer – angefangen von der Landesentwicklungsplanung über die Regionalplanung bis zur lokalen Bauleitplanung für Unternehmen. Viele Brachflächen sind aufgrund ihres Zuschnitts, der Größe, vorhandener Altlasten oder herangerückter Wohnbebauung einfach nicht mehr geeignet, um Gewerbe- oder Industriebetriebe aufzunehmen. Das macht die wirtschaftliche Entwicklung unserer Region nicht einfacher“, betonte die IHK-Präsidentin.

Oberbürgermeister Thomas Kufen deklarierte folgendes Ziel: „Wir müssen uns verstärkt der steigenden Nachfrage nach neuen Wohn- und Gewerbeflächen in unserem Stadtgebiet stellen. Dabei ist es wichtig, alle Akteure in der Grundstücks- und Immobilienverwaltung sowie der Wirtschaftsförderung zusammenzubringen, um den unterschiedlichen Bedürfnissen gerecht zu werden.“



FDP-Chef Christian Lindner hielt den Festvortrag.



Der Essener Oberbürgermeister Thomas Kufen gratulierte zum Jubiläum.

Den Festvortrag zum Jubiläum hielt Christian Lindner MdL, Bundesvorsitzender der Freien Demokraten und Vorsitzender der FDP-Landtagsfraktion NRW, zum Thema „Das Ruhrgebiet im Aufbruch: Was sind die Stellschrauben für eine erfolgreiche Zukunft?“ Lindner warf der Landesregierung vor, NRW könne viel mehr als diese Regierung es zulasse. Statt neuer Schulden und ausufernder Bürokratie brauche das Land mehr Investitionen in Bildung und Infrastruktur. „Außer bei Schulden, Staus und Straftaten ist Nordrhein-Westfalen im Ländervergleich nirgendwo vorn – das muss sich wieder ändern!“ Die Regierung solle sich zum Ziel setzen, die beste Bildung der Welt in NRW anzubieten, für solide Finanzen zu sorgen und wirtschaftliches Wachstum wieder zu ermöglichen. Eine große Chance für NRW und das Ruhrgebiet könne zudem die Digitalisierung sein. „Die Digitalisierung zieht nicht nur in unseren Alltag ein, sondern wälzt ganze Industrien um. Wenn wir die Chance nutzen wollen, aus der Digitalisierung als eines der Gewinnerländer hervorzugehen, darf man eben nicht nur so schnell sein wie die anderen. Dann muss man den Ehrgeiz haben, schneller und besser als andere zu sein, weil Arbeitsplätze und Investitionen sonst auch dahin gehen, wo andere besser sind.“ Konkret forderte Lindner einen zügigen Ausbau digitaler Netze und eine Stärkung digitaler Bildung in den Schulen.

Zum Hintergrund

Die Grundstücksbörse Ruhr e.V. wurde am 28. Oktober 1966 in der Kohle- und Stahlkrise des Ruhrgebietes gegründet. Sie hatte von Anfang an die Aufgabe, die durch zahlreiche Stilllegungen freiwerdenden Gewerbegrundstücke durch Unternehmensansiedlungen einer neuen Nutzung zuzuführen. Möglich wurde dies durch die Bündelung der Aktivitäten von gewerblichen Immobilienmaklern. Der Sitz der Börse war vom ersten Tag an die Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen in Essen, auf deren Initiative die Börse damals auch ins Leben gerufen wurde.

Im Laufe der Jahrzehnte wandelten sich Aufgaben und Tätigkeitsschwerpunkte der Grundstücksbörse Ruhr e.V. Heute steht neben der Unternehmensansiedlung auch das Bestreben im Vordergrund, Transparenz im Immobilienmarkt der Region zu schaffen. Bereits seit 1980 wird jährlich ein Mietspiegel für Ladenlokale, Büros und Gewerbehallen in den Städten Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen veröffentlicht und in regelmäßigen Pressekonferenzen über die aktuelle Situation am Immobilienmarkt berichtet.

Seit 2015 tritt die Grundstücksbörse unter der Bezeichnung „immopromeo“ auf. Damit betonen die Börsenmitglieder ihre Verbundenheit mit der MEO-Region und bündeln ihr Angebots- und Nachfrageportfolio im Immobilienbereich. Dabei arbeiten Makler, Architekten, Sachverständige, Bauplaner und Projektentwickler Hand in Hand. ■ www.immopromeo.com



TOP-EVENT.^{NRW}
Equipment | Service | Konzeption

WIR NEHMEN ES PERSÖNLICH!

Verleih von geschultem Gastronomie- & Event-Personal:

- Servicekräfte
- Logistiker
- Hostessen/Stewards
- Promoter
- Veranstaltungsleiter
- Köche/Küchenhilfen u.v.m.



Professionelle Vermietung von hochwertigem Eventequipment:

- Table Top
- Möblierung
- Lounge Equipment
- Küchenausstattung
- Bar- & Buffetzubehör
- Zubehör & Technik



Top Event

Inh. Prüser Event & Equipment GmbH & Co. KG
Felicitasstraße 7, 44263 Dortmund
Telefon 0231 / 777077-0 | Fax 0231 / 777077-7
info@top-event.nrw | www.top-event.nrw



Foto: Kerstin Böggeholz

Von links nach rechts: Sygne Dorenborg, Facebook, Daniel Fleer aus dem Marketing von Lumberprint, Iris Dimitrijevic, Inhaberin von Farm Eins, und Melih Kesmen, Inhaber von Schenk you.

Digitalisierung konkret

Auf digitalen Wegen zu mehr Wachstum

Noch bevor Iris Dimitrijevic die Ladentüren ihres neuen Konzeptstores Farm Eins in Essen öffnete, hatte sie sich schon eine kleine Fangemeinde aufgebaut. Über die sozialen Medien wurden die Renovierungsarbeiten dokumentiert, auf Produkte hingewiesen oder Experten vorgestellt. Dann rückte der Eröffnungstermin näher. Wie viele würden ihrer Einladung folgen und am 6. Februar 2016 die neu gestalteten Räume an der Bochumer Landstraße besuchen? Bei 100 Gästen hätte sie sich schon sehr gefreut.

Ziel von Dimitrijevic war es, den Markennamen Farm Eins zu etablieren sowie neue Besucher und Kunden zu gewinnen. Das Spezialgeschäft verkauft Produkte an den Tierliebhaber, berät aber auch andere Unternehmen der Branche. Mit liebevollen Bildern von Tieren, persönlichen Geschichten über Kooperationspartner und Fotos der geschmackvollen Ausstattung präsentierte sich das Unternehmen bei Facebook und Instagram. Die digitale Strategie von Dimitrijevic ist aufgegangen: Am ersten Verkaufstag kamen rund 600 Menschen, um bei der Eröffnung mit dabei zu sein. Premiere geglückt.

Zielgruppen richtig im Blick haben

Das Beispiel zeigt, wie es auch kleinen Betrieben gelingen kann, die vielen Möglichkeiten der digitalen Medien erfolgreich einzusetzen. Die Veranstaltung „Digital Durchstarten“ die in Kooperation von IHK und Facebook durchgeführt wurde, gab Unternehmen anhand von Praxisbeispielen Tipps, wie sie ihre Zielgruppen besser erreichen und so mehr Wachstum erzielen können. Ein Aspekt: Technische Hilfsmittel sind mittlerweile so günstig zu erwerben, dass auch

Filme leicht erstellt und eingesetzt werden können. Enorm wichtig dabei ist jedoch, die Zielsetzung und den Adressaten nicht aus dem Blick zu verlieren. Das Video mit einer Bedienungshilfe für die Baustelle muss im Zweifel mit eingblendeten Wörtern arbeiten, damit es auch bei einer großen Geräuschkulisse gut zu verstehen ist. Das Imagevideo dagegen sollte dagegen stärker auf eindrucksvolle Bilder und Musik setzen. Gerhard Schröder, Geschäftsführer der Kreative Kommunikationskonzepte GmbH aus Essen, formuliert dazu den „4x1-Merkatz“: Ein Video hat eine Botschaft, eine Zielgruppe und eine Handlungsaufforderung.

Ebenso wichtig ist eine gute Geschichte, die mit dem Produkt verbunden ist. Nicht nur reine Fakten überzeugen beim Kauf, sondern das Interesse an dem, was das Produkt ausmacht. Darauf setzt auch Daniel Fleer, der unter der Marke Lumberprint individuelle Motive auf Holz druckt. Dabei wird kein Material aus dem Baumarkt verwendet, sondern alte Hölzer, die bereits im Einsatz waren: im Wohnzimmer, der Scheune oder gar im Schloss. Die Bilder werden dem Unternehmen vom Kunden digital übermittelt und anschließend auf das gewünschte Holz gedruckt.

Für Daniel Fleer, der Geschäftsführer der KEDAWO GmbH, stellt die richtige Zielgruppenansprache ein wichtiges Kriterium dar: „Bei den individuell gestalteten Produkten für unsere Privatkunden kommunizieren wir persönlicher, gerade auch in den sozialen Netzwerken. Wir sind nah am Kunden – und das gerade auch digital.“

Basisarbeit nicht vernachlässigen

Doch neben der richtigen Ansprache dürfen die auch die Grundanforderungen nicht zu kurz kommen: Die digitale Präsenz muss gepflegt und Kontaktdaten aktuell gehalten werden. Wer lange suchen muss, wechselt schnell die Webseite. Durch eine professionelle Suchmaschinenoptimierung wird die Internetpräsenz besser gefunden. Die Schnelligkeit, mit der Angebote vertrieben werden können, weckt auch die Erwartung an eine umgehende Kommunikation bei Kundenanfragen. Dabei sollte im Vordergrund immer die Wertschätzung des Kunden stehen – auch bei kritischen Äußerungen oder Bewertungen. Diese sollten positiv aufgenommen und als Ansporn zur Verbesserung dienen. ■

Typisch MOHAG: Kompetenz in Ihrer Nähe



Gerhard Schreiner



Kai Brinkmann



Michael Rest

FORD TRANSIT KASTENWAGEN LKW BASIS

Bordcomputer, Beifahrer-Doppelsitz, 4-fach verstellbarer Fahrersitz, Fensterheber elektrisch

Bei uns schon für

€ **19.990,-**¹ (Netto)



Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.



MOHAG
The Technology for Business

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 290 L2 Frontantrieb 2,0 l TDCI Ford EcoBlue 77 kW (105 PS), zuzüglich 19% MwSt und zuzüglich 900,-€ Überführungskosten zuzüglich 19% MwSt.



Wasserversorger RWW
befragt seine Kunden

Löschwasserversorgung ist für viele wichtig

Foto: photofranz56 - Fotolia.com

Die zuverlässige und qualitativ hochwertige Wasserversorgung zu fairen Preisen ist eine wichtige Voraussetzung für die Leistungsfähigkeit und den Erfolg von Wirtschaftsunternehmen. Dies wird durch auf Kundenbedürfnisse ausgerichtete sowie effizient und nachhaltig betriebene Wasserwerke und Leitungsnetze gewährleistet.

Im Großraum westliches Ruhrgebiet und südwestliches Münsterland ist hierfür die RWW Rheinisch-Westfälische Wasserwerkgesellschaft mit Sitz in Mülheim an der Ruhr zuständig, die über 800.000 Menschen und 7.000 Unternehmen versorgt. Langfristig wirkende Einflüsse machen Anpassungen der Infrastruktursysteme unumgänglich. Um die daraus resultierenden Planungen und Maßnahmen an den Bedürfnissen der Wasserkunden ausrichten zu können, ist die Kenntnis der Ausgangsbedingungen und Planungen gerade von gewerblichen Großabnehmern unverzichtbar. Industrieunternehmen sind im besonderen Maße von der bedarfsgerechten Ausrichtung der Liefer- und Vorhalteleistung für Trink-, Prozess- und Löschwasser abhängig. Da Wasserversorger für gewöhnlich über eher geringe Kenntnisse der Anforderungen der versorgten Unternehmen verfügen, hat RWW in Kooperation mit der IHK zu Essen und der IHK Nord Westfalen eine Befragung ihrer mit Wasser versorgten Unternehmen durchgeführt.

Dazu wurden rund 500 Wasser-Großkunden aus den Bereichen Gewerbe, Industrie und öffentliche Einrichtungen im RWW-Versorgungsgebiet für die Befragung ausgewählt und vom Marktforschungsinstitut I.E.S.K. (Düsseldorf) kontaktiert. Die hohe Beteiligungsquote von 23 Prozent rechtfertigt nicht nur die Feststellung der Repräsentativität, sondern dokumentiert auch das große Interesse der Unternehmen und Einrichtungen an der Befragung.

Eine der wichtigsten Fragen zielte darauf ab, ob die technische Auslegung der Wasserwerke und Leitungsnetze für die Versorgungs- und Vorhalteleistungen der Wasserabnehmer aus den Bereichen Gewerbe, Industrie und öffentliche Einrichtungen noch bedarfsgerecht ist oder aus Kosten- und Hygienegründen angepasst werden sollte. Dabei war nicht nur die regelmäßige Wasserabnahme (typische Systemnutzung), sondern insbesondere auch der Bedarf an Vorhalteleistungen, wie zum Beispiel für Löschwasser, und die für deren Bereitstellung ausreichende Dimensionierung der Versorgungsanlagen (atypische Systemnutzung) von Interesse. Bei den Antworten fällt auf, dass ähnlich wie bei Haushaltskunden die Befassung der Unternehmen mit dem Wasserthema eher gering ist. Das mag auch auf die Zuverlässigkeit der Versorgung zurückzuführen sein. Auch wenn fast drei Viertel der Befragungsteilnehmer keine Aussage zu ihrer aktuellen Verbrauchsmenge machen konnten, so waren sich doch 73 Prozent sicher, dass sich ihre Wasserabnahme in den nächsten fünf Jahren nicht nennenswert ändern wird. Nur jeder Zehnte erwartete einen Bedarfsanstieg um 10 Prozent bzw. einen gleich hohen Rückgang. Die Vorhaltung von Löschwasser mittels der erforderlichen brandschutztechnischen Einrichtungen wie Hydranten und der dafür entsprechend ausgelegten großen Leitungsnetze kann für Betriebe im Notfall große Bedeutung haben. Auch wenn der allgemeine Brandschutz für die Kommune nicht angefasst werden soll, überlegen viele Versorger, ob sie ihre Anlagen nicht aus Kostengründen zurück bauen müssten. Wichtiger aber noch sind hygienische Gründe. Sollte hier ein Verstoß gegen die Trinkwasserverordnung drohen, ist der Rückbau kaum vermeidbar. Das könnte aus Sicht der Wasserabnehmer – wie die Befra-

gungsergebnisse zeigen – allenfalls punktuell erfolgen, denn jeder Dritte hat Bedarf für Vorhalteleistungen und verfügt über eine Anschlussleistung, die über die regelmäßige Wasserabnahme oder normale d.h. regelmäßige Spitzenbedarfe hinausgeht.

Fast 40 Prozent nutzen die Vorhalteleistung für Löschwasserzwecke, neun von zehn erfüllen damit brandschutzrechtliche Auflagen und ersparen sich Dank der öffentlichen Leistung eigene Maßnahmen. Falls diese Leistungen in Zukunft kostenpflichtig werden, signalisierte ein Drittel Zahlungsbereitschaft, ein Viertel lehnte dies ab und der Rest war unentschlossen. Die Alternative, sich selber über eigene Brunnen zu versorgen oder Regenwasser zu nutzen, kommt nur für weniger als sechs Prozent in Frage.

RWW nutzte die Befragung auch, um von seinen Kunden ein Feedback zur Zufriedenheit mit der Leistung und dem Preis-/Leistungsverhältnis zu bekommen. Seit 2009 führt der Versorger bereits Haushaltskundenbefragungen durch, erstmalig wurden gezielt Unternehmen befragt. Die Antworten sollen in den kontinuierlichen Verbesserungsprozess in Bezug auf Leistungen, Wirtschaftlichkeit und Kundendialog bei RWW einfließen. Sie unterscheiden sich kaum von denen der Haushaltskunden, sind sogar noch ein wenig besser. Demnach zeigten sich 90 Prozent der Unternehmen mit der Zuverlässigkeit ihres Wasserversorgers zufrieden oder sehr zufrieden. Das zeigt, dass sich die Unternehmen auch auf die öffentliche Trinkwasserversorgung verlassen können, wenn es einen Brand zu löschen gilt. Lediglich zwei Prozent zeigten sich unzufrieden oder völlig unzufrieden. Auch bei der Serviceleistung, also der Kundenbetreuung und den technischen Dienstleistungen, waren die Zufriedenheitsbekundungen auf diesem hohen Niveau. Natürlich dreht sich auch bei der Trinkwasserversorgung alles um Kosten und Preise, gerade die Unternehmen dürften sehr genau abwägen, ob Preise und Leistungen im richtigen Verhältnis zueinander stehen. Deswegen fragte RWW bei seinen Kunden auch nach der Beurteilung des Preis-Leistungsverhältnisses. Alles bestens, kann das Fazit lauten. Mal gerade sechs Prozent der Befragten fanden es mäßig, wirklich schlecht urteilte niemand. Dafür war die Gruppe der Zufriedenen

umso größer: 56 Prozent beurteilten die Wasserpreise angesichts der Leistungen von angemessen bis sehr gut. Ein Teilnehmer gab sogar an, dass die Wasserkosten für ihn nicht von Bedeutung seien.

Mit den Befragungsergebnissen hat der Wasserversorger RWW nicht nur ein Stimmungsbild seiner gewerblichen und öffentlich-rechtlichen Großkunden bekommen, es hilft ihm auch bei seinen Planungen. Hier sind die langfristigen und sehr kapitalintensiven Investitionsplanungen (Planung und Bau) mit einer technischen Lebensdauer von 50 - 100 Jahren von besonderer Bedeutung und das bedarf einer nachhaltigen Dateninformation zur Auslegung.

Wenn eine solche Befragung auch allein noch keine umfassende Datenbasis sondern nur eine Orientierung liefern kann, so ist dennoch erkennbar, dass zunächst einmal nicht von gravierenden Nachfrageänderungen dieser Kundengruppe auszugehen sein wird. Wichtig für die Überlegungen der RWW sind aber schon die Aussagen zum Bedarf der Vorhalteleistungen insbesondere zum Löschwasser. Denn mit der Neuregelung der öffentlichen Löschwasserbereitstellung durch die Wasserversorger hat die NRW-Landesregierung einen neuen Weg eingeschlagen. Zwar wirkt sich dies nicht unmittelbar auf die Löschwasserbereitstellung für Standorte oder Objekte aus, die für einen besonderen Brandschutz sorgen müssen, aber dennoch zeichnen sich auch hierbei notwendige Änderungen ab. Die Befragungsergebnisse bieten gute Anknüpfungspunkte für einen intensiveren Austausch mit den Unternehmen, um die Versorgungssicherheit und die Preiswürdigkeit der Leistungen auch in Zukunft sicherstellen zu können. ■

Siegfried Gendries, RWW Rheinisch-Westfälische Wasserwerksgesellschaft mbH, Mülheim an der Ruhr



natürlich schön und beständig




Keramikplatten ca. 60 x 60 x 2 cm
für den Außenbereich

(Made in Italy)

Preis 39,95 €/m² inkl. MwSt

www.nhg-naturstein.de

Dieses Angebot ist zeitlich begrenzt und gilt solange der Vorrat reicht. Da es sich hierbei um ein aus Naturprodukten hergestelltes Material handelt, kann es zu leichten Farbunterschieden kommen.

NHG Naturstein-Handels-Gesellschaft mbH
Hans-Fehr-Allee 24 | 45356 Essen
Tel: +49 (0)201 – 8 35 13-0
info@nhg-naturstein.de



Der MOHAG-Standort in Essen an der Herzogstraße.

Seit fast 90 Jahren MOHAG bewegt die Region

Die MOHAG, kurz für Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH, ist eine der führenden Automobil-Handelsgruppen im Ruhrgebiet. Das Unternehmen, das im kommenden Jahr seinen 90. Geburtstag feiern wird, hat inzwischen neben seinem Hauptsitz in Gelsenkirchen auch weitere Standorte in Essen, Recklinghausen, Datteln und Dorsten. Von dort aus betreuen 315 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Kunden der Marken Ford, Volvo und Opel. Ebenfalls zur MOHAG-Gruppe gehört das AVZ – Auto-Teile-Vertriebs-Zentrum GmbH. Das AVZ ist spezialisiert auf den Großhandel und den Vertrieb von Ford-Originalteilen sowie Zubehör und Reifen. Eine weitere Tochtergesellschaft ist die Regeda GmbH. Die Regeda bietet Leasingdienstleistungen für alle Fahrzeughersteller an. Zum Komplettservice rund um das Automobil zählt auch die hauseigene Agentur für alle Versicherungs- und Finanzprodukte der Nürnberger Versicherungs-AG und der KRAVAG.

Seit jeher wird im Unternehmen großer Wert auf eine gute und intensive Ausbildung gelegt. Zurzeit sind 40 junge Menschen dabei, ihre Lehrjahre bei der MOHAG mbH zu absolvieren. Beweis für die überdurchschnittliche Ausbildungsqualität im Traditionsunternehmen sind die Spitzenergebnisse, die die Auszubildenden bei den Abschlussprüfungen stets erreichen. Durch regelmäßige Schulungen und Seminare bleiben die jungen Menschen jederzeit auf dem „Stand der Technik“. Mit einer Ausbildungsquote von 15 Prozent nimmt das Unternehmen einen Spitzenplatz unter den Ausbildungsunternehmen der Region ein.



Fotos: MOHAG mbH

Die beiden MOHAG-Gesellschafter Klaus Burdenski (oben) und Andreas Wellner sind in zahlreichen Unternehmensverbänden, Vereinen und Institutionen der Region aktiv.

Als fortschrittliches, kundenorientiertes und inhabergeführtes Unternehmen bietet die MOHAG mbH sämtliche Dienstleistungen rund um das Auto und die Mobilität an. Die Qualität der Arbeitsprozesse und Dienstleistungen werden kontinuierlich durch interne und externe Audits überprüft. Das hauseigene Call-Center führt jährlich über 12.000 Interviews mit Kunden durch, um Hinweise zur Verbesserung der Leistungen zu bekommen. ■

Die Verlagssonderveröffentlichung „Unternehmensportraits“ ist eine Veröffentlichung der commedia GmbH

Redaktion:
commedia GmbH
Fon 0201/87957-0

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

Reichweite:
Platz 1

Berufliche
Pflichtlektüre:
Platz 1

Mittelstands-
relevanz:
Platz 1



REM 2015 Die neue Reichweitenstudie Entscheider im Mittelstand

Die **72 IHK-Zeitschriften** in Deutschland gehören zur Pflichtlektüre vieler Unternehmer, die über eine Geschäftsbeziehung mit Ihrem Haus entscheiden. Denn die IHK-Zeitschriften erzielen eine Reichweite von **1,564 Millionen Leser pro Ausgabe** (LpA).^{*} Schalten Sie Ihre Anzeigen dort, wo Sie Ihre Kunden erreichen und neue Geschäftsbeziehungen aufbauen wollen. An Ihrem Standort, in mehreren IHK-Regionen Ihrer Wahl oder bundesweit mit der IHK-Nationalkombi. Planungsunterstützung, Angebote und Abwicklung aus einer Hand durch unsere Serviceorganisationen.



Service NRW:
IHK-Kombi West
Tel: 0251 690-4813
info@ihk-kombi-west.de
www.ihk-kombi-west.de

IHK-Zeitschriften eG



Service national:
IHK-Zeitschriften eG
Tel: 0611 23668-0
office@ihkzeitschriften.de
www.ihkzeitschriften.de



^{*}Quelle: Reichweitenstudie Entscheider im Mittelstand 2015, TNS Infratest/DIHK.
Informationen zur Studie, MDS Online und Download der Berichtsbände: www.entscheider-mittelstand.de

Ein Handelsunternehmen stellt sich vor

Das Ohr am Markt und am Kunden



Fotos: Evers

Die Evers GmbH versteht sich als Komplettanbieter in den Bereichen Heben von schweren Lasten, Sichern von Ladungen bei Transporten, Absturzsicherung von Personen bei Arbeiten in der Höhe, Fördern von Paketen und Verpacken von Kartons und Paletten.

Die Evers GmbH hat sich unter anderem auf Verpackungen und Höhensicherung spezialisiert und bietet zertifizierte Fachseminare an.

Neben innovativen Produkten bietet das Handelsunternehmen zertifizierte Fachseminare an in den Bereichen Anschlag- und Hebeteknik, Ladungssicherung, Höhensicherung und Rettung, Verpackung sowie umfangreiche Serviceleistungen wie einen Prüf- und Reparaturservice. In seinen Funktionsbereichen gehört Evers seit vielen Jahren zu den Top-Spezialisten im Bundesgebiet und darüber hinaus. Dank zeitgemäßer Verkaufsmethoden, aktueller Sortimente, einem engagierten Team und dem Ehrgeiz, bei Innovationen immer an vorderster Front zu stehen, ist das Unternehmen auf einer soliden wirtschaftlichen Basis stetig gewachsen.

„Wir sind ein Handelsbetrieb und da zählt in erster Linie der Kunde“, sagen die Geschäftsführer des Buschhausener Unternehmens Angelika Steiner und Christoph Bergforth. Bei über 600 Kundenkontakten täglich sind 65 Mitarbeiter ständig damit beschäftigt, Wünsche zu erforschen und individuelle Lösungsvorschläge zu unterbreiten bzw. gemeinsam mit dem Kunden zu erarbeiten. Das gewährleistet ein stets zeitgemäßes, kundenorientiertes und marktgerechtes Leistungsangebot. Zum Kundenkreis zählen auch Oberhausener Unternehmen wie MAN Diesel & Turbo SE, Babcock Fertigungszentrum GmbH, Timmerhaus Spedition & Transporte GmbH, S & B Industry Minerals GmbH und GHH Rand GmbH.

Praxisorientierte Hilfe

Zu den vier Funktionsbereichen Heben, Sichern, Fördern und Verpacken veranstaltet die Evers GmbH in ihren Geschäfts- und Ausstellungsräumen regelmäßig Themenmessen. Auf 2.000 qm Ausstellungsfläche werden einem interessierten Fachpublikum neue und bewährte Produkte zu einem Spezialthema präsentiert.

Auch kostenlose Fachseminare zählen zum Portfolio des Unternehmens. Das seit Dezember 2013 ISO-zertifizierte Seminarwesen umfasst die Themen Ladungssicherung, Anschlag- und Hebeteknik, Höhensicherung und Rettung sowie Verpackung. Im Mittelpunkt aller Seminare stehen die neuesten Regeln zur fachgerechten Anwendung von Arbeits- und Sicherheitsmitteln. Alle Seminarinhalte orientieren sich an den Tätigkeiten der Teilnehmer im Alltag und bieten praxisorientierte Hilfestellung. Qualifizierte Referenten mit langjähriger Erfahrung geben ihr aktuelles Fachwissen in technischen, rechtlichen sowie praktischen Belangen weiter – auf Wunsch auch beim Kunden vor Ort, in maßgeschneiderten Inhouse-Seminaren.

Neben der Weiterbildung ist bei Evers auch die Ausbildung Trumpf: Zurzeit absolvieren elf Auszubildende eine Ausbildung zur Kauffrau bzw. zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel, acht davon belegen ausbildungsbegleitend den Studiengang Business Administration mit dem Abschluss Bachelor of Arts an der Fachhochschule für Oekonomie & Management (FOM). Trotz der vielfältigen Aufgaben im eigenen Unternehmen zählt bei der Evers GmbH der Blick über den Tellerrand. Gesellschaftliches Engagement wird in Form von „Social Sponsoring“ gelebt. Seit 2006 ist die Evers GmbH offizieller Pate des Vereins „Alsbachtal – Leben mit Behinderung“ in Oberhausen. Zudem engagiert sich das Unternehmen für die Oberhausener Tafel und das Ambulante Hospiz Oberhausen. ■

250 FUHRPARKMANAGER SIND BEGEISTERT. JETZT SIND SIE DRAN.



PEUGEOT
PROFESSIONAL

IMPRESS YOURSELF. DER PEUGEOT 308 SW.



LEASING

Abb. enthält Sonderausstattung.

€ 169,- mtl.²

z. B. für den PEUGEOT 308 SW Business-Line BlueHDi 100 STOP & START

- i-Cockpit®
- Audioanlage mit USB-Anschluss
- Navigationssystem Plus³
- LED-Tagfahrlicht
- Außenspiegel elektrisch verstell- und beheizbar
- Klimaanlage manuell

BECKER

france mobile

BECKERFRANCE MOBILE

46149 Oberhausen · Lessingstr. 2a

Tel.: 0208 / 376 376

www.beckerfrancemobile.de

¹Quelle: www.firmenauto.de/fadj-gewinner. Ausgezeichnet in der Kategorie: Kompaktklasse. ²Ein unverbindliches Leasingangebot der PEUGEOT BANK, Geschäftsbereich der PSA Bank Deutschland GmbH, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, für Gewerbetreibende: Für den PEUGEOT 308 SW Business-Line BlueHDi 100 STOP & START, zzgl. MwSt., Überführungs- und Zulassungskosten, 0,- € Anzahlung, Laufzeit 48 Monate, Laufleistung/Jahr 15.000 km. Das Angebot gilt bei Vertragsabschluss bis 31.12.2016. ³Ausstattungsabhängig

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 4,3; außerorts 3,1; kombiniert 3,5; CO₂-Emission (kombiniert) in g/km: 92. CO₂-Effizienzklasse: A+. Nach vorgeschriebenen Messverfahren in der gegenwärtig geltenden Fassung.

Sicherheit im Unternehmen

Die Verlagssonderveröffentlichung
„Sicherheit im Unternehmen“
ist eine Veröffentlichung der
commedia GmbH

Redaktion:
commedia GmbH
Fon 0201/87957-0

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

Foto: Andrey Popov - Fotolia.com



Es gibt vielfältige Lösungen der Zutrittskontrolle, etwa elektronische Kartenleser. Wichtig ist, dass das System zu den Anforderungen des Unternehmens passt.

Moderne Lösungen der Zutrittskontrolle Wer darf wann wo rein?

Die Zeiten des freundlich nickenden Pförtners, der nach Sichten des Ausweises die Mitarbeiter passieren lässt, sind in vielen Unternehmen vorbei. Moderne Zutrittslösungen verknüpfen Wirtschaftlichkeit mit Flexibilität und Sicherheit. Im Interview erklärt Alexander Wood, Sprecher der dormakaba Gruppe, wie smarte Sicherheit heute aussieht.

Ihre Unternehmensgruppe bietet vielfältige Zutrittslösungen an. Wie unterscheiden sich diese und welche Systeme eignen sich besonders für Unternehmensgebäude?

dormakaba bietet Lösungen in verschiedenen Größenordnungen an: sowohl für DAX10-Konzerne mit mehreren zehntausend Mitarbeitern als auch für Arztpraxen und kleine Büros mit nur einer Handvoll Mitarbeitern. So gibt es etwa Anwendungen, die sowohl Zeit- als auch Zutrittskontrolle abdecken und speziell auf die Infrastruktur des Konzerns abgestimmt und mit deren Softwarelösungen zur Ressourcenplanung verknüpft sind, als auch kleine, Cloud-gestützte Anwendungen, bei denen es primär um die Konfiguration der Zutrittskontrolle zum Beispiel einzelner Türen geht. Neben den Software-

lösungen bieten wir auch die dazugehörige Hardware an wie beispielsweise Zutrittsterminals, Kartenleser, elektronische und mechatronische Zylinder oder auch Drehkreuze, Vereinzelungsanlagen sowie Sicherheitstüren.

Gibt es Branchen, für die eine gesicherte Zutrittskontrolle besonders wichtig ist?

Das sind weniger bestimmte Branchen als vielmehr alle Gebäude, bei denen es ein hohes Aufkommen an Publikumsverkehr gibt, wie etwa Flughäfen und Bahnhöfe, Verwaltungen und Ämter, oder auch Unternehmen, bei denen Sicherheit und Schutz von Wissen und Personen besonders wichtig ist.

Welche Systeme sind zurzeit von Unternehmensseite besonders gefragt?

Bei Konzernen findet man sehr viel mehr Sicherheits-Know-how, bei KMUs spielt die Beratung eine große Rolle. Wir beobachten, dass dort die Sensibilität für das Thema Unternehmenssicherheit durchaus gewachsen ist, vor allem was die Datensicherheit mit Blick auf Fernwartung und Datenzugriff angeht. Konzerne nehmen in wachsendem Maße Cloud-Dienste in Anspruch, während KMUs teilweise noch zögern. Dies eröffnet uns allerdings neue Chancen, die wir schon in absehbarer Zeit mit skalierbaren, webbasierten Lösungen adressieren werden.

Auf der BAU 2017 in München stellen Sie gerade für kleine und mittelständische Unternehmen eine Neuheit vor: eine webbasierte Zutrittslösung. Wie sieht diese aus?

Wir präsentieren eine flexible Internet-basierte Zutrittslösung für kleine und mittelständische Unternehmen wie Rechtsanwalts-Kanzleien, Arztpraxen, Apotheken, Agenturen, Einzelhandelsgeschäfte, Gewerbe

Foto: Pavel Losovsky - Fotolia.com



Das Drehkreuz eignet sich sowohl für große Unternehmen mit vielen Mitarbeitern als auch für öffentliche Gebäude mit einem hohen Aufkommen an Publikumsverkehr.

und Industrie, die eine betreute Lösung suchen und ihre IT entlasten möchten. Mit dem System lässt sich einfach und schnell definieren, wer wann welche Türen öffnen darf oder auch nicht. Diese Zutrittsrechte können dynamisch vergeben oder entzogen werden. Die Lösung funktioniert vollständig webbasiert auf einer zentralen Plattform. Die Unternehmen benötigen keine IT-Serverstruktur und keine Software vor Ort. Sie erhalten automatisch neue Funktionen und Updates über die Plattform; durch die zentrale Verwaltung auf geschützten Servern ist höchste Sicherheit gewährleistet. Da das Produkt über einen Web-Browser bedient wird, können Systemverantwortliche von überall jederzeit über Smartphone, Tablet oder PC auf das System zugreifen. ■



Foto: dormakaba

Top 3 bei Zutritts- und Sicherheitslösungen

Die dormakaba Gruppe mit Sitz in Rümlang (Zürich/Schweiz) ist 2015 aus einer Fusion des Türschließ-Weltmarktführers Dorma in Ennepetal mit dem schweizerischen Unternehmen Kaba hervorgegangen. Sie zählt neben dem schwedischen Unternehmen Assa-Abloy und Allegion aus den USA (Hauptsitz in Dublin) zu den Top 3 im globalen Markt für Zutritts- und Sicherheitslösungen. Die weltweit tätige Gruppe mit rund 16.000 Mitarbeitern bietet Produkte, Lösungen und Services rund um die Türe und sicheren Zutritt zu Gebäuden und Räumen aus einer Hand.

IT-Sicherheit in Deutschland

So verwundbar ist die digitalisierte Gesellschaft



Foto: putlov, denis - Fotolia.com

Mit der zunehmenden Digitalisierung wachsen auch die Angriffsmöglichkeiten für Cyber-Angriffe. Das zeigt der aktuelle Bericht zur Lage der IT-Sicherheit in Deutschland 2016, den das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) im November veröffentlicht hat.

Bundesinnenminister Dr. Thomas de Maizière und BSI-Präsident Arne Schönbohm stellten den Bericht in Berlin der Öffentlichkeit vor. Der Bericht zur Lage der IT-Sicherheit in Deutschland beschreibt und analysiert die aktuelle IT-Sicherheitslage, die Ursachen von Cyber-Angriffen sowie die verwendeten Angriffsmittel und -methoden. Daraus abgeleitet zeigt der Lagebericht Lösungsansätze des BSI zur Verbesserung der IT-Sicherheit in Deutschland auf.

Unternehmen im Fokus

Der Lagebericht des BSI verdeutlicht eine neue Qualität der Gefährdung: Die zunehmende Digitalisierung und Vernetzung durch Entwicklungen wie dem Internet der Dinge, Industrie 4.0 oder Smart Everything bieten Cyber-Angreifern fast täglich neue Angriffsflächen und weitreichende Möglichkeiten, Informationen auszuspähen, Geschäfts- und Verwaltungsprozesse zu sabotieren oder sich anderweitig auf Kosten Dritter kriminell zu bereichern. Angreifer verfügen über leistungsfähige und flexibel einsetzbare Angriffsmittel und -methoden. So werden täglich rund 380.000 neue Schadprogrammvarianten entdeckt, die Anzahl von Spam-Nachrichten mit Schadsoftware im Anhang ist explosionsartig um 1.270 Prozent angestiegen. Gleichzeitig verlieren bisherige klassische Abwehrmaßnahmen weiter an Wirksamkeit. Im Fokus

der Angriffe stehen Unternehmen und Kritische Infrastrukturen ebenso wie Verwaltung, Forschungseinrichtungen und Bürger. Die Ransomware-Angriffe im Frühjahr 2016 haben deutlich gemacht, welche Konsequenzen diese Entwicklungen haben und wie verwundbar eine digitalisierte Gesellschaft ist.

Cyber-Angriffe abwehren

Aus diesem Grund wird das BSI seine Unterstützungsangebote für Staat, Wirtschaft und Gesellschaft weiter ausbauen. Zur Verbesserung der Reaktionsfähigkeit des BSI bei besonderen IT-Sicherheitslagen werden beispielsweise Mobile Incident Response Teams (MIRT) eingerichtet, die betroffene Stellen vor Ort bei der Abwehr von Cyber-Angriffen unterstützen können. Zudem bringt sich das BSI verstärkt in den großen Digitalisierungsprojekten in Deutschland ein. Ferner leistet das Ministerium einen Beitrag zum Gelingen der Energiewende, indem es Sicherheitskriterien für die Infrastruktur der intelligenten Stromzähler aufstellt. Es unterstützt bei der Erarbeitung der Sicherheitsaspekte einer Verkehrsinfrastruktur, die Grundlage für autonome oder hochautomatisierte Fahrzeuge ist. Darüber hinaus hat das BSI die wesentlichen Sicherheitsanker der elektronischen Gesundheitskarte und der dazu notwendigen Systeme mitgestaltet und zertifiziert.

Allianz für mehr Sicherheit

Hierzu erklärt Arne Schönbohm, Präsident des BSI: „Die durch die Digitalisierung angestoßenen Entwicklungen sind durchgreifend und werden Deutschland verändern. Der Lagebericht des BSI macht deutlich, dass sich die Frage der Sicherheit der eingesetzten Informationstechnik nicht mehr nur nebenbei stellt. Sie stellt sich auch nicht länger nur einem eingeweihten Kreis der IT-Spezialisten. Vielmehr ist die Cyber-Sicherheit wesentliche Voraussetzung für das Gelingen der Digitalisierung in Deutschland. Wir arbeiten mit verschiedenen Akteuren aus Staat, Wirtschaft und Gesellschaft gemeinsam daran, den Risiken wirksame und umsetzbare Sicherheitsmaßnahmen entgegenzusetzen.“ So hat sich die 2012 vom BSI gegründete Allianz für Cyber-Sicherheit mit mehr als 2.000 Teilnehmern und über 100 Partnern zur größten nationalen Kooperationsplattform entwickelt, die IT-Anwendern in der Wirtschaft umfangreiche Informationen und Empfehlungen zur Prävention, Detektion und Reaktion auf Cyber-Angriffe zur Verfügung stellt und so in einem kooperativen Ansatz zur Verbesserung der Cyber-Sicherheit in Deutschland beiträgt. ■

Zum Weiterlesen: „Bericht zur Lage der IT-Sicherheit in Deutschland 2016“ auf der Webseite des BSI unter www.bsi.bund.de

Branchenbefragung zur IT-Sicherheit Vielfach fehlt es am Konzept

Foto: Weisblick - Fotolia.com

Ob ein Unternehmen über ein systematisches IT-Sicherheitskonzept verfügt, hängt von seiner Größe ab. Das ergibt eine repräsentative Ausstellerbefragung der Fachmesse it-sa 2016 für IT-Sicherheit, die Mitte Oktober in Nürnberg stattfand. Investitionen werden meist erst dann getätigt, wenn es bereits zu einem Sicherheitsvorfall gekommen ist.

IT-Sicherheit ist ein Wachstumsmarkt mit steigenden Umsätzen und Beschäftigungszahlen. Das belegt die im Vorfeld der Messe durchgeführte Ausstellerbefragung durch das Marktforschungsinstitut Gelzsus, die ein Stimmungsbild der IT-Sicherheitsbranche zeichnet. Dabei wurde auch nach dem Effekt des IT-Sicherheitsgesetzes gefragt. Erwartete positive Effekte haben sich zwar eingestellt, sind aber geringer als noch vor einem Jahr prognostiziert. Weitere Ergebnisse der repräsentativen Erhebung: Nach wie vor verfügen nur große Unternehmen mehrheitlich über ein systematisches IT-Sicherheitskonzept und über die Hälfte der Investitionsentscheidungen wird erst getroffen, nachdem es zu einem Sicherheitsvorfall kam. Dabei gibt es zahlreiche Maßnahmen, mit denen Unternehmen ihre Informationssicherheit erhöhen können, wie über 480 Firmen und Organisationen der IT-Sicherheitswirtschaft auf der Messe zeigten.

Nachdem jüngst bekannt wurde, dass Angreifer Zugriff auf Passwörter für 500 Millionen Nutzerkonten von Yahoo erlangen konnten, ist das Thema IT-Sicherheit wieder einmal in aller Munde. Allerdings investiert nicht einmal jedes zweite Unternehmen in vorbeugende Maßnahmen. Nur 44 Prozent (2015: 45) der befragten Aussteller gaben an, dass bei Kunden Investitionen in die IT-Sicherheit dem proaktiven Aufbau von Schutzmaßnahmen dienen. Demgegenüber sind 56 Prozent (2015: 55) der Investitionsentscheidungen eine Reaktion auf konkrete Sicherheitsvorfälle.

Der Markt wächst

Die mit der Verabschiedung des IT-Sicherheitsgesetzes im Sommer 2015 verbundenen hohen Erwartungen der Sicherheitsanbieter wurden nur teilweise erfüllt. Die Bewertung der tatsächlichen Effekte zeigt, dass die aktuelle Situation dahinter zurücksteht.

Während zur it-sa 2015 noch 82 Prozent der Aussteller mit einem positiven oder stark positiven Effekt rechneten, bestätigen dies heute 56 Prozent. Die größten Nachfragesteigerungen wurden aus dem Finanz- und Versicherungswesen, dem Energiesektor sowie der Informations- und Telekommunikationstechnik verzeichnet, gefolgt vom Gesundheitssektor und der Wasserwirtschaft. 44 Prozent der Aussteller (Erwartung 2015: 17) stellen keinen Effekt durch das IT-Sicherheitsgesetz fest.

Die meisten Aussteller der it-sa freuen sich über wachsende Umsätze: 16 Prozent (2015: 16) erzielen das Vorjahresniveau, 70 Prozent (65) geben an, dass ihr Umsatzvolumen im Bereich IT-Sicherheit seit der letztjährigen it-sa gewachsen ist, weitere 11 Prozent (18) geben starkes Wachstum zu Protokoll. Mit dieser Entwicklung gehen wachsende Mitarbeiterzahlen einher: 63 Prozent der Aussteller (2015: 57) sind im vergangenen Jahr gewachsen, 9 Prozent (15) gaben starkes Wachstum an, 26 Prozent (23) eine unveränderte Beschäftigungssituation.

Als zentraler Schritt für mehr Informationssicherheit gilt die Erstellung eines IT-Sicherheitskonzepts. Während zwei von drei Unternehmen mit über 250 Mitarbeitern darüber verfügen (2015: 68), liegt die Quote bei Betrieben mit bis zu 50 Mitarbeitern nur bei 33 Prozent (36). Dazwischen rangieren mittlere Unternehmen. 50 Prozent der Aussteller (51) gaben an, dass Unternehmen mittlerer Größe ein IT-Sicherheitskonzept verfolgen. ■

Quelle: www.it-sa.de

PERSONALIEN

Geburtstage im Dezember

65 JAHRE

Birgit Groß, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses Kaufmann/ Kauffrau im Einzelhandel", Essen

60 JAHRE

Thomas Jakobowski, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Mediengestalter/-in für Digital und Print“, Oberhausen

50 JAHRE

Ute Koppers-Messing, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Berufskraftfahrer/-in“, Xanten

Firmenjubiläen

25 JAHRE

D. Lohbeck GmbH

Mülheim an der Ruhr, 10. Dezember 2016

Gilbert design druck werbetechnik GmbH

Essen, 19. Dezember 2016

**Grundstücksverwaltungsgesellschaft
Kreber mbH**

Oberhausen, 19. Dezember 2016

**IKET Institut für Kälte-, Klima- und
Energietechnik GmbH**

Essen, 18. Dezember 2016

RÖMO GmbH Fliesenfachbetrieb

Oberhausen, 23. Dezember 2016

**SECURITY PERFORMANCE
Hartmann GmbH**

Oberhausen, 3. Dezember 2016

SMG Entertainment Deutschland GmbH

Oberhausen, 19. Dezember 2016

studio b media GmbH

Essen, 23. Dezember 2016

Handelsrichter

Die Präsidentin des Oberlandesgerichts Düsseldorf hat

Jutta Kruft-Lohrengel, Geschäftsführende Gesellschafterin der Autohaus Kruft GmbH, Werthfeldstraße 1, 46117 Oberhausen, zur Handelsrichterin beim Landgericht Duisburg wiederernannt.

Der Präsident des Oberlandesgerichts Hamm hat

Reinhard Kullik, Doernkamp 18, 48683 Ahaus, zum Handelsrichter beim Landgericht Essen wiederernannt.

Verstorben

Am 16. Oktober verstarb **Andreas Sylvester Schlüter**. Er war Mitglied der Vollversammlung (1982 – 1998) und von 1986 – 1998 auch stv. Präsident der IHK.

Detlef Kramer, ehemaliges Mitglied der IHK-Vollversammlung (2003 – 2013) und seit 2002 alternierender Vorsitzender des Berufsbildungsausschusses, verstarb am 21. Oktober.

BEKANNTMACHUNGEN

NACHTRAGSWIRTSCHAFTSSATZUNG

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

GESCHÄFTSJAHR 2016

Nach Beratung im Haushalts- und Rechnungsprüfungsausschuss vom 27. September 2016 sowie in der Präsidialsitzung am 22. November 2016 wurde durch die Vollversammlung am 22. November 2016 gemäß den §§ 3 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) vom 18.12.1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Art. 254 der Zehnten Zuständigkeitsanpassungsverordnung vom 31.08.2015 (BGBl. I, S. 1474) und der Beitragsordnung vom 26.03.2004 („meo“ Nr. 04/2004), folgende Nachtragswirtschaftssatzung für das Geschäftsjahr 2016 beschlossen:

Der Nachtragswirtschaftsplan wird

1. im Erfolgsplan			
mit der Summe der Erträge in Höhe			
von 11.704.500,00 €	um 327.800,00 €	auf 12.032.300,00 €	
mit der Summe der Aufwendungen in Höhe			
von 15.219.800,00 €	um -1.319.200,00 €	auf 13.900.600,00 €	
und dem Ergebnisvortrag aus dem Jahr 2015		1.180.900,00 €	
und dem Saldo der Rücklagenveränderung in Höhe von		687.400,00 €	
2. im Finanzplan			
mit der Summe der Investitionseinzahlungen in Höhe			
von 4.950.300,00 €	um -2.829.900,00 €	auf 2.120.400,00 €	
mit der Summe der Investitionsauszahlungen in Höhe			
von 3.577.300,00 €	um -1.738.200,00 €	auf 1.839.100,00 €	

festgestellt.

Die übrigen Bestimmungen der Wirtschaftssatzung 2016 gelten unverändert weiter.

Essen, 22. November 2016

Die Präsidentin

Der Hauptgeschäftsführer

Jutta Kruft-Lohrengel

Dr. Gerald Püchel

Gefahrgutfahrer

Gemäß § 4 der Satzung betreffend die Ausbildung der Gefahrgutfahrer/innen vom 20. November 2012 erlässt die Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen folgende

Verwaltungsvorschrift:

Der Nachtragswirtschaftsplan wird

- Für die Durchführung von Lehrgängen zur Schulung von Gefahrgutfahrern gemäß Kapitel 8.2 ADR gelten folgende Kurspläne, jeweils Stand 1/2017:
 Kursplan BK: Basiskurs (Anlage 1)
 Kursplan Tank: Aufbaukurs „Tank“ (Anlage 2)
 Kursplan AK1: Aufbaukurs Klasse 1 (Anlage 3)
 Kursplan AK7: Aufbaukurs Klasse 7 (Anlage 4)
 Kursplan AF: Auffrischungsschulung (Anlage 5)
 Sie ersetzen die bisherigen Kurspläne, jeweils Stand 1/2015.
- Die Anlagen werden im IHK-Magazin MEO nicht veröffentlicht.
 Sie stehen Interessenten auf Anforderung zur Verfügung.

Essen, 22. November 2016

Die Präsidentin

Der Hauptgeschäftsführer

Jutta Kruft-Lohrengel

Dr. Gerald Püchel

BEKANTMACHUNGEN

WIRTSCHAFTSSATZUNG

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

GESCHÄFTSJAHR 2017

Nach Beratung im Haushalts- und Rechnungsprüfungsausschuss vom 27. September 2016 sowie in der Präsidialsitzung am 22. November 2016 wurde durch die Vollversammlung am 22. November 2016 gemäß den §§ 3 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) vom 18.12.1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Art. 254 der Zehnten Zuständigkeitsanpassungsverordnung vom 31.08.2015 (BGBl. I, S. 1474) und der Beitragsordnung vom 26.03.2004 („meo“ Nr. 04/2004), folgende Wirtschaftssatzung für das Geschäftsjahr 2017 beschlossen:

I. Wirtschaftsplan

Der Wirtschaftsplan wird	
1. im Erfolgsplan mit	
Erträgen in Höhe von	14.774.300,00 EUR
Aufwendungen in Höhe von dem Ergebnisvortrag aus dem Jahr 2015 in Höhe von	15.711.400,00 EUR
und dem Saldo der Rücklagenveränderung in Höhe von	0,00 EUR
	937.100,00 EUR
2. im Finanzplan mit	
Investitionseinzahlungen in Höhe von	2.407.100,00 EUR
Investitionsauszahlungen in Höhe von	1.941.600,00 EUR

festgestellt.

II. Beitrag

1. Natürliche Personen und Personengesellschaften, die nicht im Handelsregister oder im Genossenschaftsregister eingetragen sind, und eingetragene Vereine, wenn nach Art oder Umfang ein in kaufmännischer Weise eingerichteter Geschäftsbetrieb nicht erforderlich ist, sind vom Beitrag freigestellt, wenn ihr Gewerbebeitrag nach dem Gewerbesteuergesetz oder soweit für das Bemessungsjahr ein Gewerbesteuermessbetrag nicht festgesetzt wird, ihr nach dem Einkommensteuergesetz ermittelter Gewinn aus Gewerbebetrieb 5.200,00 EUR nicht übersteigt.
- 1.2 Nicht im Handelsregister oder im Genossenschaftsregister eingetragene natürliche Personen, die ihr Gewerbe nach dem 31.12.2003 angezeigt haben, sind, soweit sie in den letzten fünf Wirtschaftsjahren vor ihrer Betriebsöffnung weder Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb oder selbstständiger Arbeit erzielt haben, noch an einer Kapitalgesellschaft mittelbar oder unmittelbar zu mehr als einem Zehntel beteiligt waren, für das Geschäftsjahr, in dem die Betriebsöffnung erfolgt und für das darauf folgende Jahr von der Umlage und vom Grundbeitrag sowie für das dritte und vierte Jahr von der Umlage befreit, wenn ihr Gewerbebeitrag oder Gewinn aus Gewerbebetrieb 25.000,00 EUR nicht übersteigt.
2. Als Grundbeiträge sind zu erheben von
 - 2.1 IHK-Zugehörigen, die nicht im Handelsregister oder im Genossenschaftsregister eingetragen sind und deren Gewerbebetrieb nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert, mit einer Bemessungsgrundlage nach Ziffer II. 2.6 bis 25.000,00 EUR, soweit nicht die Befreiung nach Ziffer II. 1. und 1.2 eingreift 50,00 EUR
 - 2.2 a) IHK-Zugehörigen, die nicht im Handelsregister oder im Genossenschaftsregister eingetragen sind und deren Gewerbebetrieb nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert, mit einer Bemessungsgrundlage nach Ziffer II. 2.6 von über 25.000,00 EUR bis 50.000,00 EUR 150,00 EUR
 - b) IHK-Zugehörigen, die im Handelsregister oder im Genossenschaftsregister eingetragen sind oder deren Gewerbebetrieb nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, mit einer Bemessungsgrundlage nach Ziffer II. 2.6 bis 50.000,00 EUR oder mit einem Verlust 150,00 EUR
 - 2.3 allen IHK-Zugehörigen mit einer Bemessungsgrundlage nach Ziffer II. 2.6 von über 50.000,00 EUR 300,00 EUR

- 2.4 allen IHK-Zugehörigen, die zwei der drei nachfolgenden Kriterien erfüllen:
 - mehr als 19.250.000,00 EUR Bilanzsumme
 - mehr als 38.500.000,00 EUR Umsatz
 - mehr als 250 Arbeitnehmer
 auch wenn sie sonst nach Ziffer II. 2.2 b) oder 2.3 zu veranlagten wären 3.800,00 EUR

Bei Betriebsstätten werden die vorgenannten Kriterien ermittelt unter Zugrundelegung der Daten des Gesamtunternehmens sowie unter Anwendung des Zerlegungsmaßstabes im Sinne des § 29 Gewerbesteuergesetz.

- 2.5 Für Kapitalgesellschaften, die nach Ziffer II. 2.2 b) zum Grundbeitrag veranlagt werden und deren gewerbliche Tätigkeit sich in der Funktion eines persönlich haftenden Gesellschafters in nicht mehr als einer Personenhandelsgesellschaft erschöpft, wird auf Antrag der zu veranlagende Grundbeitrag um 50 % ermäßigt.
- 2.6 In den Fällen, in denen für das Bemessungsjahr ein Gewerbesteuermessbetrag festgesetzt wird, ist Bemessungsgrundlage der Gewerbebeitrag nach dem Gewerbesteuergesetz, andernfalls der nach dem Einkommensteuer- oder Körperschaftsteuergesetz ermittelte Gewinn aus Gewerbebetrieb.

Bei mehreren Betriebsstätten ist Bemessungsgrundlage der auf den IHK-Bezirk entfallende Zerlegungsanteil bzw. der entsprechend den Vorschriften des Gewerbesteuergesetzes zerlegte Gewinn aus Gewerbebetrieb.
- 2.7 Von Inhabern einer Apotheke wird der Grundbeitrag nach einem Viertel und von IHK-Zugehörigen, die oder deren sämtliche Gesellschafter einer oder mehreren anderen Kammern anderer Freier Berufe oder der Landwirtschaft angehören, nach einem Zehntel der Bemessungsgrundlage in Ziffer II. 2.6 erhoben; die Regelung in Ziffer II. 2.2 b) bleibt unberührt.
3. Als Umlagen sind zu erheben 0,20% der Bemessungsgrundlage nach Ziffer II. 2.6.

Bei natürlichen Personen und Personengesellschaften ist die Bemessungsgrundlage nach Ziffer II. 2.6 für die Umlage einmal um einen Freibetrag von 15.340,00 EUR für das Unternehmen zu kürzen.

Bei Betriebsstätten wird der Zerlegungsanteil um einen entsprechend dem Zerlegungsmaßstab verminderten Freibetrag gekürzt.
- 3.1 Von Inhabern einer Apotheke wird die Umlage zu einem Viertel und von IHK-Zugehörigen, die oder deren sämtliche Gesellschafter einer oder mehreren anderen Kammern anderer Freier Berufe oder der Landwirtschaft angehören, nach einem Zehntel der in Ziffer II. 2.6 genannten und ggf. nach dem vorherigen Absatz gekürzten Bemessungsgrundlage erhoben.
4. Bemessungsjahr für Grundbeitrag und Umlage ist das Jahr 2017.
5. Soweit ein IHK-Zugehöriger, der nicht im Handelsregister oder im Genossenschaftsregister eingetragen ist und dessen Gewerbebetrieb nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert, die Anfrage der IHK nach der Höhe der Bemessungsgrundlage nach Ziffer II. 2.6 nicht beantwortet hat, wird die Bemessungsgrundlage entsprechend § 162 AO geschätzt.
6. Von den beitragspflichtigen IHK-Zugehörigen wird eine Vorauszahlung auf die Umlage (Ziffer II. 3) in Höhe von 80 % auf Grundlage der letzten der IHK vorliegenden Daten (Gewerbesteuermessbeträge / Zerlegungsanteile bzw. Gewerbebeiträge / Gewinne aus Gewerbebetrieb) erhoben. Diese 80 %-Regelung gilt auch für die vorläufige Einstufung in die Grundbeitragsstaffel nach Ziffer II. 2.1 – 2.3.

Essen, 22. November 2016

Die Präsidentin	Der Hauptgeschäftsführer
Jutta Krufft-Lohregel	Dr. Gerald Püchel

Verlagssonder-
veröffentlichung

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN
FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

47.531
Exemplare
Druckauflage
3. Quartal 2016



Februar 2016

Personaldienstleister



Foto: StockPhotoPro - Fotolia.com

Ausbildung in der MEO-Region



Foto: contrastwerkstatt - Fotolia.com

Anzeigenschluss ist am
17. Januar 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[®] GmbH
Arbeitsicherheit - Arbeitsmedizin
Betriebliches Gesundheitsmanagement

Alles aus einer Hand!

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

Arbeitspsychologie



Institut für Arbeits- &
Organisationspsychologie

Gefährdungsbeurteilung psychischer Belastungen

Hängebank 4 • 45307 Essen

☎ +49 201 2488694 ☎ +49 201 2488695
info@Hplus.ac www.Hplus.ac

Computerservice

 **PCFeuerwehr**
Hiiiiillfee
Ihr PCService
0800.2 112 112
Anruf kostenlos

Hilfsprojekte

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

Der Anzeigenschluss
für den Marktplatz der
Januar-Ausgabe ist der
17. Dezember 2016

Ihre Anzeige
im Marktplatz?

Anruf genügt:
(0251) 690 47 94

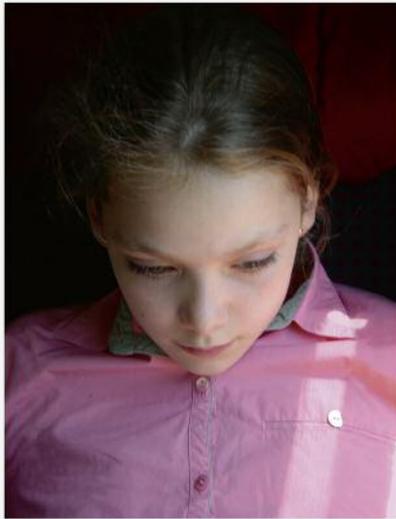
Werbung in der meo!

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



© Gerhard Richter, 2016

Gerhard Richter / Ella

Museum Folkwang zeigt 2017 Gerhard Richter

Im Ausstellungsjahr 2017 zeigt das Museum Folkwang zum 85. Geburtstag Gerhard Richters (*1932) von April bis Juli in Zusammenarbeit mit dem Essener Sammler Thomas Olbricht erstmals sämtliche Editionen des Künstlers. Gezeigt werden 165 teils mehrteilige Editionen, darunter 12 Multiples und 24 Künstlerbücher. Die Editionen – Drucke, Fotografien, Objekte und Gemälde – bilden eine wichtige Gruppe im vielschichtigen Schaffen Gerhard Richters.

Schon Richters erste Editionen zeigen, dass er die Fragestellungen, die ihn in der Malerei beschäftigen, in der Druckgrafik noch einmal neu formuliert: Fragen nach der Bedeutung von Original und Reproduktion, nach den Eigenheiten von Fotografie, Malerei und Druck und nach der Lesbarkeit der Motive. In dem Maße, wie sich sein malerisches Werk wandelt, reflektieren auch die Editionen die neuen Sujets, Konzepte und künstlerischen Strategien. Neben Familienbildern und Fotografien aus Zeitungen und Magazinen (z. B. Flugzeug II, 1966), verwendet er vermehrt auch eigene Aufnahmen als Vorlage. So griff Richter für die Edition Ella von 2014 auf ein 2006 aufgenommenes Foto seiner Tochter zurück. www.museum-folkwang.de

Red Dot Design Museum „Design im Zeichen des Kreises“



Yutanpo Wärmflasche by Ceramic

In der Ausstellung erfahren die Besucher, wie selbstverständlich Design aus Japan scheinbare Gegensätze verbindet: traditionelles Kunsthandwerk wird mit Spitzentechnologien verbunden, westliche Einflüsse wie die Lehren des Bauhauses und des Funktionalismus mit dem japanischen Prinzip der Harmonie verwoben. Das Resultat sind Produkte, Kommunikationsarbeiten und Designkonzepte, die durch ihre gute Gestaltung überzeugen. www.red-dot-design-museum.de

„Design im Zeichen des Kreises“: Unter diesem Titel präsentiert das Red Dot Design Museum noch bis zum 19. März 2017 eine Ausstellung über Red Dot-prämierte Innovationen aus Japan. Von Wohnen über Telekommunikation und Medien bis hin zu Verpackungsdesign und Postern – rund 100 Exponate japanischer Designer und Hersteller sind zu sehen. Ein Schwerpunkt liegt auf technologischen Innovationen. Anhand durchdacht gestalteter Produkte – unter anderem aus den Bereichen Unterhaltungselektronik, Kameras und Life Science – wird deutlich, wie die Designer Japans die schwer zu bewältigende Aufgabe meistern, technologische Errungenschaften in marktfähige und vor allem erfolgreiche Produkte zu übersetzen.



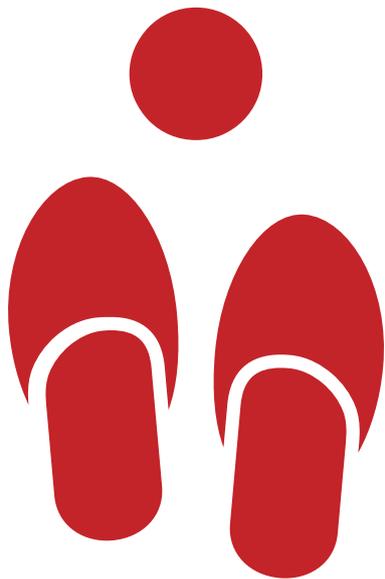
Birdie · Brieföffner by H-Concept



Fotos: Red Dot Design Museum



Wohlfühlen ist einfach.



Wenn man einen
Immobilienpartner hat,
der von Anfang bis
Eigentum an alles denkt.

Viele Angebote zuerst auf
[s-immobilien.de](https://www.s-immobilien.de)

Wenn's um Geld geht



Speisen: aus den besten Zutaten.

Lohn: in den besten Händen.

Mit meinem Steuerberater.

In der Gastronomie ist funktionierende Teamarbeit alles. Genau wie bei der Lohnabrechnung. Mit Ihrem Steuerberater und DATEV-Software werden alle Lohn- und Gehaltsabrechnungen sicher und zuverlässig erledigt, auch bei gesetzlichen Änderungen. Lassen Sie Löhne und Gehälter vom Steuerberater abrechnen!

Informieren Sie sich bei der DATEV Niederlassung Essen, auf www.datev.de/lohn oder unter 0800 3283826.



Zukunft gestalten. Gemeinsam.