

1 2017



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

Digitale Wirtschaft **Strahlkraft für die Region**

NRW-Wirtschaftsminister Duin
Von der Freiheit selbst zu bestimmen

RVR-Standortmarketing
Eine Kampagne für die Ruhr-Wirtschaft

IHK-Verkehrskongress
Ziel: Freie Fahrt



FÜR SICHEREN TRANSPORT HABEN WIR EIN HÄNDCHEN!

Social Sponsoring:
ALSBACHTAL – Leben mit Behinderung
Offizieller Partner – www.alsbachtal.org



Ob Sie Güter für den Transport gut geschützt und effizient verpacken oder Ladung wirkungsvoll und vorschriftsmäßig sichern möchten: Wir sind Ihr Partner rund um alle Fragen von Export- und Transportverpackungen sowie Ladungssicherung. Verlassen Sie sich auf unsere erstklassige Auswahl an Qualitätsprodukten, umfassende Beratung und komfortablen Service!

Beispiele finden Sie unter:

www.eversgmbh.de



Wir sind für Sie da: Kontinuierlich entwickeln wir Bewährtes für Sie weiter und bieten Ihnen dazu innovative Neuheiten. Profitieren Sie von unserer Leistungsfähigkeit, mehr als 85-jähriger Erfahrung und dem Know-how kompetenter Teams für:

HEBEN, SICHERN, FÖRDERN, VERPACKEN!

Evers GmbH | Graf-Zeppelin-Straße 10 – 12 | 46149 Oberhausen | Telefon +49 208. 99 475 - 0



Digitale Zeiten

Das Land NRW hat sich auf den Weg gemacht, um die Unternehmen im digitalen Wandel zu unterstützen. Das ist gut so. Dazu wurde eine eigene Strategie erarbeitet, die nun nach und nach umgesetzt werden soll. So fiel Ende November im SANAA-Gebäude auf Zollverein der Startschuss für den DWNRW-Summit, also dem ersten landesweit durchgeführten Gipfel für die digitale Wirtschaft. Mit 800 Teilnehmern, hochkarätigen Referenten und einer Ausstellung von innovativen Start-ups begann der Auftakt sehr vielversprechend.

Ein weiterer Baustein dieser Strategie: Unsere Region ist Standort eines von sechs landesweit geförderten digitalen Hubs. Hier sollen IT-Start-ups unterstützt, aber auch mit der mittelständischen Wirtschaft zusammengebracht werden. Positiver Effekt für beide: Die jungen Unternehmen bekommen direkten Zugang zu den etablierten Betrieben. Diese wiederum können von der immer stärker gefragten digitalen Kompetenz der Start-ups profitieren.

Ergänzend dazu werden in Mülheim an der Ruhr und Essen sogenannte Camps aufgebaut, die diese Maßnahmen flankieren sollen. Die IHK bringt sich sowohl finanziell als auch personell in beide Camps ein. Wir versprechen uns davon eine Stärkung unseres

Standorts, die auch über die Region hinaus wahrgenommen wird. Eine spannende Entwicklung, die wir in der Titelseite dieses Hefts ausführlicher vorstellen!

Und dieser Entwicklung werden wir auch bei unserer anstehenden Wahl zur neuen Vollversammlung in diesem Jahr Rechnung tragen. Denn das Jahr 2017 ist das Jahr der Wahlen. Gemeint sind damit aber nicht nur die Landtagswahl im Mai oder die Bundestagswahl im September, sondern auch die Wahlen zur Vollversammlung der IHK im Herbst. Die Unternehmen der IT-Dienste stellen zum ersten Mal eine eigene, elfte Wahlgruppe. Damit kommen auch der Strukturwandel und die zunehmende Digitalisierung unserer Region stärker zum Ausdruck.

Die Vollversammlung ist „das Parlament“ der regionalen Wirtschaft und bestimmt die politischen Leitlinien der IHK. Die Vollversammlung ist damit das Herzstück der IHK – und beschließt nicht zuletzt über die Frage, an welcher Stelle die IHK vernehmlich ihre Stimme erheben und die Interessen der Unternehmen vertreten soll.

In der IHK regeln die Unternehmen viele ihrer Belange selbst. Sie ist die Verkörperung der wirtschaftlichen Selbstverwaltung. Dies ist umso wichtiger in der politischen Willensbildung, wo sie Sprachrohr der gesamtwirtschaftlichen Interessen ist. Die Stimme der IHK wird gehört und sie bleibt unverzichtbar. In einem Gastbeitrag in dieser Ausgabe hebt der nordrhein-westfälische Wirtschaftsminister Garrelt Duin dies aus Sicht der Landesregierung hervor.

Eine Würdigung, die wir gerne hören/lesen. Die für uns aber zugleich auch einen Ansporn darstellt, weiter im Sinne unserer Unternehmen aktiv zu bleiben. Ganz gleich, ob digital oder im persönlichen Kontakt.

Jutta Krufft-Lohrengel
Präsidentin

Dr. Gerald Püchel
Hauptgeschäftsführer

Titelthema

6 Digitale Wirtschaft

Strahlkraft für die Region



**32 Neue Serie: „Innovationsbotschafter“
travelbasys
Innovative Sicherheit auf Reisen**

3 Editorial

5 Impressum

Titelthema

**6 Digitale Wirtschaft
Strahlkraft für die Region**

16 Region

Unternehmensporträt

**22 Essener Ferntransport GmbH
Bewegt seit drei Generationen**

Praxis

24 Verbraucherpreisindizes

**28 Angebote für
Existenzgründer und
Jungunternehmer**

**29 Existenzgründer- und
Nachfolgebörse**

30 Neues aus Berlin und Brüssel

31 IHK-Aktuell

Innovationsbotschafter

**32 travelbasys
Innovative Sicherheit auf Reisen**

Thema

**34 Von der Freiheit,
selbst zu bestimmen**
Warum die wirtschaftliche
Selbstverwaltung der Kammern
auch heute zeitgemäß ist

**36 IHK NRW
Studie zum Thema
„Unternehmensnachfolge“**

**42 IHK NRW
Studie zum Thema
„Unternehmensnachfolge“**





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



44 Kasse, Kasse, Kasse! Alles fürs Finanzamt

38 Das Ruhrgebiet will auch
mittelständische Unternehmen bei
der Fachkräftewerbung unterstützen
**„Die Wirtschaft braucht
eine Standortkampagne“**

40 Fit für die Zukunft
Strategie & Organisation 4.0

42 Digitalisierung der
beruflichen Bildung
Konstant ist nur der Wandel

44 IHK-Verkehrskongress
Ziel: Freie Fahrt

Verlagssonderveröffentlichung „Recht und Steuern“

46 Viele Pflichten, wenige Rechte
für Unternehmen
Verbraucherschutz ohne Grenzen?

48 Kasse, Kasse, Kasse!
Alles fürs Finanzamt

Verlagssonderveröffentlichung „Fuhrpark & Leasing“

50 Das Fuhrpark-Management
optimieren
Kosten senken, Zeit gewinnen

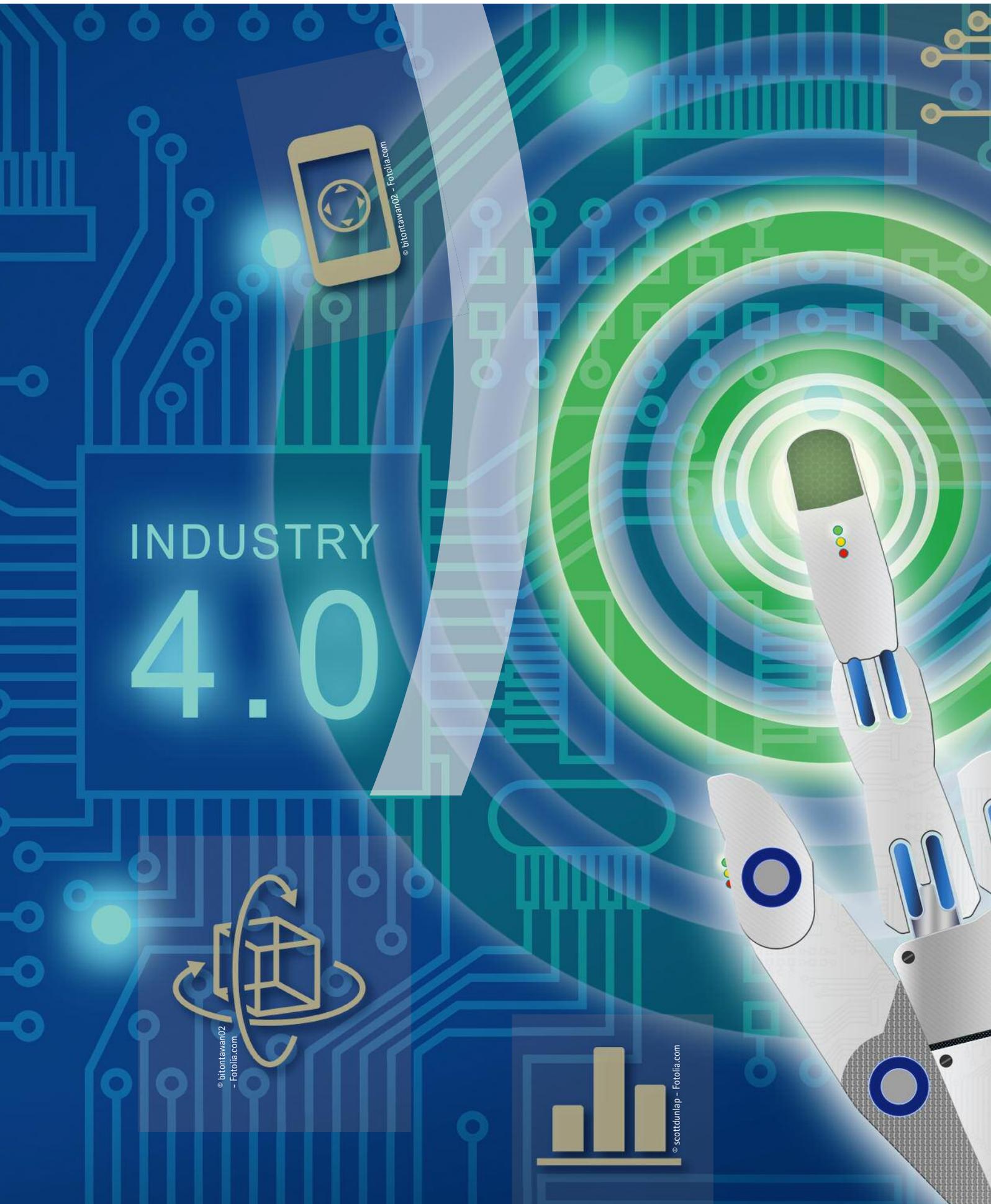
52 Vollmergruppe Dienstleistung
**Erstes Elektrofahrzeug
im Fuhrpark**

52 Rekordjahr 2016
**Neugeschäft der
Leasing-Wirtschaft boomte**

55 Personalien/Bekanntmachungen

58 Kultur

Beilagenhinweis: TÜV-Nord-Akademie (Teilaufgabe)
Wir bitten um freundliche Beachtung.



INDUSTRY 4.0

© bitontawan02 - Fotolia.com

© scottdunlap - Fotolia.com

Digitale Wirtschaft Strahlkraft für die Region

Ein Befehl, ins Smartphone getippt oder gesprochen, reicht aus. Schon rollt das selbstfahrende Auto herbei, bringt den Passagier sicher zum Zielort und sucht danach selbstständig einen Parkplatz. Roboter mit künstlicher Intelligenz arbeiten präziser und zuverlässiger als der Mensch. Heizung und Herd werden via Smartphone gesteuert. Digitale Transformation nennt sich diese Entwicklung. Sie wird die Gesellschaft stärker verändern, als sich manche vorstellen können. Die Digitalisierung kostet Jobs, das ist zu erwarten. Aber sie bietet zugleich Chancen für gut ausgebildete, innovative Gründer. Ihre Start-up-Firmen entwickeln Ideen und Geschäftsmodelle, von denen sich auf Dauer viele durchsetzen werden. Auch das Ruhrgebiet mit seiner dichten Hochschullandschaft bringt inzwischen vielversprechende Start-ups hervor. Der IHK-Bezirk gilt dabei als attraktiver Standort.

Es ist keine Utopie mehr: In der Küche steht der Kaffeeautomat, der neben Mahlgrad und Brüh-temperatur auch Blutdruck und Pulsfrequenz des Nutzers im Auge hat. Besser: Auf dem Chip. Trinkt der Koffein-Junkie eine Tasse zu viel, folgt die entsprechende Warnung. Das Beispiel mit dem fürsorglichen Muntermacher bemüht Oliver Weimann gern, um Laien den Begriff „Industrie 4.0“ zu vermitteln. Er ist einer der beiden Chefs des neuen „ruhr:HUB“, der die Digitalisierung der Wirtschaft im Ruhrgebiet vorantreiben soll. Dieser technologische Sprung macht es möglich, dass Menschen und Maschinen, Anlagen und Produkte miteinander kommunizieren und kooperieren, gestützt von Rechnern, Satelliten und hochempfindlichen Sensoren. Vernetzung heißt das Zauberwort. Nicht nur einzelne Produktionsschritte, sondern die ganze Wertschöpfungskette werden so analysiert. Es sind zwei Welten, die da aufeinandertreffen. Hier setzt die Arbeit von Oliver Weimann an. „Wir begreifen uns als Schnittstelle zwischen der Start-up-Szene und den Unternehmen“, definiert er seine künftige Aufgabe als Vermittler zwischen der vertrauten Industrie und der von 4.0 geprägten Zukunft.

Oliver Weimann ist einer der beiden Chefs des neuen „ruhr:HUB“. Sein erstes digitales Start-up gründete er schon 2007.

Offiziell startete der mit Landesmitteln geförderte ruhr:HUB am 1. November 2016 und ist konzipiert als „Zentralinstanz für die digitale Szene des Ruhrgebiets“, so Weimann. Ab dem 1. Februar 2017 wird der ruhr:HUB dann in seinen neuen Räumen im Deutschlandhaus im Essener Zentrum aktiv. Hier bündeln sechs Revierstädte ihre Kompetenzen. Gemeinsam haben sie das Ziel, das Ruhrgebiet regional, aber auch international zu einem Topstandort für digitale und wissensbasierte Gründungen mit Strahlkraft zu positionieren. Das Konzept konnte bereits überzeugen: Er ist einer von sechs Hubs, die sich im landesweiten Wettbewerb durchsetzen konnten.

Damit ist er Bestandteil der Strategie Digitale Wirtschaft NRW – kurz DWNRW – der Landesregierung. Sie will den digitalen Wandel in der Wirtschaft unterstützen und stellt dafür erhebliche Fördermittel zur Verfügung. Die Hubs sollen vor allem IT-Start-ups und innovative Unternehmen als Treiber für digitale

Sechs DWNRW-Hubs

Die DWNRW-Hubs bringen Start-ups, Mittelstand und Industrie zusammen. Sie entstehen in Aachen, Bonn, Düsseldorf, Köln, Münster und im Ruhrgebiet. Der ruhr:HUB wird getragen von den Städten Bochum, Dortmund, Essen, Duisburg, Gelsenkirchen und Mülheim an der Ruhr – unter Beteiligung der Wirtschaftsförderung metropol Ruhr.

Foto: Kerstin Bögelnitz



Camps als Ergänzung zur Drehscheibe „ruhr:HUB“

Der ruhr:HUB wird um sog. Gründer-Camps als zentrale Anlaufstellen ergänzt – u. a. in Essen und Mülheim an der Ruhr

Camp.Essen

Das Camp.Essen im ComIn – Kompetenzzentrum für Kommunikation und Informationstechnologie ist die Anlaufstelle für innovative und digitale Gründungen in Essen. Ebenso dient es der Unterstützung von Unternehmen bei den Herausforderungen des digitalen Wandels. Das Camp unterstützt den ruhr:HUB und legt arbeitsteilig ergänzende Projekte auf. Neben der Gründungsberatung und der Begleitung im „digital change“ zählen Projektentwicklung, Workshops und Veranstaltungen sowie das Angebot „Co-Working-Space“ zu den bislang angedachten Aktivitäten. Die IHK ist finanziell sowie personell am Aufbau des Camps beteiligt und bringt sich insbesondere mit ihrem STARTERCENTER NRW und den entsprechenden Dienstleistungen aktiv ein. Aus Sicht der IHK ist es besonders wichtig, dass neben Start-ups vor allem der Mittelstand von den Aktivitäten des Camps profitiert.

Camp.Mülheim an der Ruhr

Das Mülheimer Camp ist insbesondere als branchenorientierte Anlaufstelle für alle Start-ups im Bereich digitaler Handel und Logistik ausgerichtet und damit Teil der dezentralen Aktivitäten des ruhr:HUB. Ein wichtiger Knotenpunkt innerhalb des Camps ist das STARTERCENTER NRW Mülheim an der Ruhr, das federführend von der Mülheim & Business GmbH in Kooperation mit der IHK und der Handwerkskammer betrieben wird. In Zusammenarbeit mit der Hochschule Ruhr West und großen Handelshäusern in der Rhein-Ruhr-Region sollen Gründungen im Bereich E-Commerce und Logistik besonders stark unterstützt werden. Die IHK wird auch hier einen aktiven Beitrag zum Aufbau des Camps übernehmen, u. a. durch finanzielle und organisatorische Unterstützung der Auftaktveranstaltung zum Camp.

Geschäftsprozesse für den Mittelstand und die Industrie unterstützen. Dazu gehört auch das so genannte Matchmaking, sprich das Zusammenführen von Existenzgründern mit Mittelständlern und Konzernen aus dem In- und Ausland auf Kontaktbörsen und anderen Events. Ebenfalls im Anforderungskatalog: Der Austausch der Start-ups untereinander. Für sie besteht sogar die Möglichkeit, im Hub-Standort im Deutschlandhaus Schreibtische anzumieten, was enorme Kosten spart und den täglichen Austausch fördert.

Dass der Essener die Leitung des Hub übernimmt, ist kein Zufall. Früh erkannte der Wirtschaftsexperte („ich komme aus der klassischen Unternehmensberatung“) die Zeichen der Zeit, gründete schon 2007 sein erstes digitales Start-up. Heute entwickelt er mit seiner Firma „360 Online Performance Group GmbH“ Marketing-Strategien, hilft bei der Digitalisierung von Marketing und Technik. Was nicht immer einfach sei, „denn die Beharrungskräfte bei den Mitarbeitern der Firmen sind groß. Man fühlt sich unsicher, weiß nicht, was kommt“. Größeren Unternehmen rät Weimann deshalb, eigene Entwickler zu beschäftigen.

Parallel dazu begleitet Weimann chancenreiche Start-ups beim Markteintritt. Sein Unternehmen mit Sitz in Essen-Bredeney hilft mit Know-how und bei manchen Gründungen auch mit Kapital: „Wir haben acht oder neun Start-ups in unserem Portfolio, an denen wir zwischen fünf und 20 Prozent beteiligt sind und die wir in den ersten Jahren intensiv unterstützen.“ Diese Investitionen seien langfristig geplant: „Wir wollen mit den jungen Firmen wachsen“.

Blog-Marketing auf dem Vormarsch

Was vor 15 Jahren noch als Internet-Nische galt, in der sich Spezialisten und Idealisten tummeln, hat sich längst zu einem veritablen Werbemedium entwickelt: Der Blog, sprich die persönlich gepflegte Webseite. Seriöse Blogs, in denen über Produkte informiert, beraten und diskutiert wird, verfügen über eine treue Besucherschar, sprich hohe Klickzahlen. Kein Wunder, dass viele Unternehmen, die nach neuen Absatzmöglichkeiten suchen, ihre Zielgruppen verstärkt über soziale Medien wie Facebook, Twitter, Youtube oder den Bilderdienst Instagram erreichen wollen. Diese „Influencer“ gewinnen für den Werbemarkt mehr und mehr an Bedeutung – zum Leidwesen von Verlagen und Sendern, deren Stücke vom Werbekuchen dadurch kleiner werden. Die Blogger wiederum freut es, teilweise können sie inzwischen von ihren Einnahmen leben. Doch welcher Influencer kommt für welches Produkt in Frage? Welches Honorar ist angemessen? Die Antworten auf diese Fragen haben der Essener Wirtschaftsinformatiker Wahid



Foto: Kerstin Böggeholz

Daniel Vogel (links) und Wahid Rahim bringen Blogger mit potenziellen Werbekunden zusammen. Der Umsatz wächst rasant.

Rahim und seit Anfang des Jahres auch der Biologe Daniel Vogel zum Geschäftsmodell gemacht. Mit ihrem Start-up RankSider GmbH bringen sie Werbekunden mit passenden Bloggern zusammen, beobachten Ausführung und Reichweite der Blogs und wickeln zudem den Zahlungsverkehr zwischen den Partnern ab. Zuvor konnten sich die Blogger um den Auftrag bewerben und ein Angebot abgeben. All dies digital, versteht sich. Inzwischen umfasst das Portfolio von RankSider rund 10.000 Blogger, zu denen Kontakte bestehen. Sie wurden aus einer Datenbank mit 200.000 Namen ausgewählt. Auf der anderen Seite stehen 5.000 potenzielle Werbekunden im System, die auf diesem Weg ihre Produkte auf den Markt bringen wollen. Tendenz: Steigend. „Wir sind sehr zufrieden. Der Umsatz wuchs im letzten Jahr um 80 Prozent, konstatiert Wahid Rahim, dessen Firma für ihre Arbeit 30 Prozent des Blogger-Honorars einbehält.

Mode/fashion, Lifestyle, Reise und Fitness sind die Themen, mit denen RankSider besonders häufig zu tun hat. Die Kunden kommen nicht nur aus Deutschland, sondern auch aus der Schweiz, aus Dänemark, Polen und sogar aus Hongkong. Dabei geht es nicht nur um Produkte, sondern auch um Dienstleistungen und Jobs. Dazu Rahim: „Kürzlich meldete sich ein Schweizer Kanton, der deutsche Arbeitnehmer für die Region suchte“. Doch kann ein Blogger überhaupt ob-



ektiv urteilen, wenn er gegen Honorar ein Produkt testet und darüber schreibt? Wahid Rahim ist bewusst, dass hier eine Grauzone zwischen Dichtung und Wahrheit besteht. „Konstruktive Kritik ist durchaus erwünscht. Und Blogger, die wider besseren Wissens ein Produkt toll finden, sind schnell nicht mehr glaubwürdig und schaden sich selbst“, betont er.

Per App gegen die Verschwendung von Nahrungsmitteln

„Keep it simple and friendly“ hatte sich Jake Manning bei der Entwicklung seiner Software vorgenommen. Sein Ziel, die Verschwendung von Lebensmitteln in Supermärkten und Groß-Kantinen zu reduzieren, lässt sich mit einer nutzerunfreundlichen App nämlich kaum erreichen. Inzwischen zeichnet sich ab, dass der Mann aus Sydney, der seit einem Jahr in Essen lebt, mit seinem Start-up „Bio Check Technologies“ wohl offene Türen einrennt. Die Pilotphase mit der Essener Bio-Fleischerei Burchhardt verläuft erfolgreich. Zu Aldi Nord und Eon gibt es vielversprechende Kontakte.



© scotttunlap - Fotolia.com

Das Prinzip der App leuchtet ein: So kann ein Discounter via App seine Kunden in Echtzeit darüber informieren, dass bestimmte Waren kurz vor dem Verfallsdatum stehen und deshalb günstiger angeboten werden. Beide Seiten haben dadurch einen Vorteil: Der Kunde spart durch das Sonderangebot, während der Händler die verderbliche Ware nicht entsorgen muss, sondern sogar noch einen Gewinn erzielt.

„Mahlzeit“ heißt ein weiteres Projekt von Jake Manning, in dem es um neue Lösungen für Firmenkantinen geht. Auch hier bietet der interaktive Prozess via App ungeahnte Möglichkeiten. Die Mitarbeiter erfahren auf diesem Weg nicht nur, was in den nächsten Tagen auf dem Speiseplan steht. Sie können vorab ihr bevorzugtes Gericht auswählen, aber auch Wünsche äußern und Einschränkungen wie Gluten-Unverträglichkeit oder Laktose-Intoleranz benennen. Allesamt wertvolle Hinweise für die Köche, die gezielter einkaufen und dadurch Verschwendung vermeiden

können. Letztendlich profitieren alle Seiten von der verbesserten Kommunikation. „Happy community is sharing information“ sagt dazu der Mann vom fünften Kontinent. Wohl wahr.

Ein weiterer Vorteil ist die Entwicklung der App als so genanntes „White Label“, das die Unternehmen unter ihrem eigenen Namen anbieten können. Fleischer Burchhardt schlägt auf diesem Weg jede Woche ein Rezept vor und hält auch die entsprechenden Zutaten in seinen Filialen bereit.

Auch wenn die Sonne nicht so häufig scheint wie an der australischen Ostküste – Jake Manning fühlt sich in Essen wohl. Seine Familie wohnt inzwischen auch hier, die Wirtschaftsförderung Essen unterstützt ihn nach Kräften. Weitere Konzerne und Ketten, die als Kunden in Frage kommen, gibt es zuhauf. „Essen“, sagt er in seinen Interviews, „ist ein spannender Ort.“

E-learning mit VR-Brille und Software aus Mülheim

Wer die Produkte der Software-Schmiede Grey Rook GmbH am Rande der Mülheimer Innenstadt kennenlernen will, setzt am besten gleich die Virtual Reality-Brille auf, kurz VR. Sofort wird aus dem stylischen Empfangsraum eine virtuelle Werkstatt, in der Einzelteile eines Stromzählers scheinbar planlos im Raum hängen. Mit Hilfe zweier move-controller lassen sich die Teile nach Belieben versetzen, vergrößern und

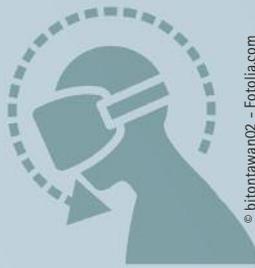


© bitfontawan02 - Fotolia.com

Der Australier Jake Manning entwickelt Apps für mehr individuellen Genuss und weniger Verschwendung von Lebensmitteln.



Foto: Kerstin Bägeholz



© bitontawan02 - Fotolia.com

zusammenbauen. Doch dies ist keine Playstation, sondern so genanntes E-learning. Auszubildende, aber auch Studenten und Techniker lernen mittels Digitalisierung Aufbau und Funktion der verschiedenen Geräte kennen. Konstrukteure greifen gern darauf zurück, um ihre Arbeit zu optimieren. Je nach Fachrichtung steht die passende Software bereit, zum Beispiel für Elektrotechniker, Automechaniker, Kühlmitteltechniker und viele andere Berufe. Schulungen, die früher nur in der Werkstatt stattfinden konnten, sind nun theoretisch überall möglich. Ein hoher logistischer Aufwand entfällt dadurch, Kosten werden gesenkt. „Wir leisten Hilfe beim Umsetzen von technischen Inhalten“, stapelt Stefan Weinberg, einer der Gründer von Grey Rook, ziemlich tief. Software aus Mülheim kommt aber auch in vielen anderen Bereichen zum Einsatz. Zum Beispiel, wenn es darum geht, den virtuellen

Rundgang durch ein Haus zu programmieren. Oder in Zusammenarbeit mit einem Energiekonzern Software für Mikrochips zu entwickeln, mit deren Hilfe sich exakt ermitteln lässt, welche Geräte in einem Haushalt oder Betrieb zu einem bestimmten Zeitpunkt wie viel Strom verbrauchen. Auch beim Kühlschrank, der genau registriert, was in seinen Fächern und Boxen lagert, kommt Grey Rook ins Spiel.

Gamification, das spielerische Erlernen von Arbeitsprozessen, ist ein weiterer Schwerpunkt. Da wundert es nicht, dass größere Unternehmen ein Auge auf Grey Rook geworfen haben. Doch Weinberg und Florian Ludwig, sein Partner in der Geschäftsführung, haben derzeit andere Probleme. Sie suchen dringend Informatiker und Controller, die das elfköpfige Team verstärken sollen. Von Mülheim & Business, den Wirtschaftsförderern der Stadt, fühlen sie sich gut unterstützt. Von der Bundesregierung aber nicht. „Deutschland muss mehr für die Gründer tun. Ein Abbau von bürokratischen Hürden und Erleichterungen bei den Personalkosten könnten in der Anfangsphase viel bewirken“. Ein klares Statement. Übrigens: das Wort Rook im Namen Grey Rook steht für den Turm beim Schach. Es ist zu erwarten, dass die Mülheimer noch etliche kluge Schachzüge in petto haben.

Stefan Weinberg (links) und Florian Ludwig von Grey Rook zeigen, wie Virtual Reality-Brillen sich zu Schulungszwecken einsetzen lassen.



Foto: Kerstin Bögeholz



Markus Lacum (links) und Hans Piechatzek von der Werbeagentur move:elevator entwickeln für ihre Kunden klassische und digitale Lösungen.

Viel mehr als eine klassische Werbeagentur

Die Zeit als Start-up liegt bei move:elevator schon mehr als 16 Jahre zurück. Heute gehören die Oberhausener zu den größten und erfolgreichsten Full-Service-Agenturen Deutschlands. Neben dem herkömmlichen Print-Geschäft werden von 240 Mitarbeitern bundesweit bekannte Kampagnen entwickelt, Mailing-Aktionen gesteuert, Online-Auftritte gestaltet, Online-Shops aus der Taufe gehoben, Erklär-Filme produziert und vieles mehr. Dass Digitalisierung hier eine große Rolle spielt, wundert niemanden. „Das Thema bewegt uns durch und durch. Im Grunde entwickeln wir uns zu einem Systemhaus“, beschreibt Hans Piechatzek, einer der beiden Geschäftsführer von move:elevator die Situation. Schon heute werde in vielen Firmen die Auftragsanbahnung komplett digital abgewickelt. „Menschen“, so der Manager, „sind oft nur noch Zulieferer einer großen Maschine. Bedauerlich, aber es ist so.“

Längst arbeitet move:elevator auf Feldern, die nur teilweise mit einer klassischen Werbeagentur in Verbindung gebracht werden. Ein Beispiel: Für einen großen Getränkekonzern, der vom Weihnachtsmarkt bis hin zum WM-Finale auf mehreren tausend Events pro Jahr mit seinen Werbemitteln präsent ist, entwickelte das move-Team ein völlig neues Konzept für die Bestückung von Veranstaltungen. Es entstand ein Onlinekatalog, in dem nicht nur das jeweils gewünschte Equipment aus Getränken, Föhnchen, Kühlschränken, Bällen und vielem mehr angeklickt werden konnte. Auch die damit verbundene Logistik, also die Anlieferung über große Speditionen, Aufbau, Betrieb,

Abbau und Entsorgung einschließlich der Abrechnung erledigt das Programm. Piechatzek: „Was früher händisch geplant und abgestimmt werden musste, übernimmt jetzt unser tool.“ Die 35 Haupt- und über 100 Nebenlager in Kellern und Garagen sind nun zu einer großen Einheit in der Außenstelle Dresden zusammengefasst, von wo aus punktgenau ausgeliefert wird. „Wir gehen in die Betriebe, schauen uns alles an und entwickeln Ideen, mit denen die Geschäftsprozesse digitalisiert werden“, erläutert Hans Piechatzek das Konzept. Oft renne man dabei offene Türen ein – bei Firmen, denen die tools des Branchenriesen SAP zu kompliziert seien.

Sowohl Piechatzek als auch Oliver Weimann ist bewusst, dass im Zuge der digitalen Transformation viele Arbeitsplätze im Ruhrgebiet verschwinden werden. Aus ehemaligen Bergleuten würden so rasch keine IT-Fachleute, sagte Weimann jetzt im Interview mit einer großen Regionalzeitung. Digitalisierung ist also Fluch und Segen zugleich. Doch wer stehen bleibt, wird es schwer haben auf dem Markt. Was also tun? Unsere Schulen müssen besser werden, Wissenschaft und Forschung nach Kräften gefördert werden. Start-ups brauchen Unterstützung, damit aus ihnen veritable Unternehmen werden können. Nur so geht es. ■

Rolf Kiesendahl



STARTERCENTER NRW

Erste Anlaufstelle für Gründer und Start-ups

Eugenia Dottai ist seit September 2016 neue Leiterin des STARTERCENTER NRW im Haus der IHK zu Essen. Zuvor war sie bereits mehr als 8 Jahre Gründungsberaterin im STARTERCENTER. Sie und ihr Team – mit den Gründungsberaterinnen Emel Cinar, Magdalena Ihlenfeld und Jutta Schmidt – informieren, beraten und unterstützen Gründer und Start-ups rund um das Thema Selbstständigkeit. Dazu finden Info-Nachmittage, Workshops sowie persönliche Gespräche vor Ort statt. Beratungsschwerpunkte sind neben formalen Gründungsanforderungen primär auch die Erstellung des Businessplanes, Business Model Canvas, Steuer- und Versicherungsfragen, Standortfragen, Marketing sowie Finanzierungsmöglichkeiten. Darüber hinaus werden Gründungswillige auf Bankgespräche vorbereitet.

Frau Dottai, Sie kennen die Situation im Ruhrgebiet sehr gut. Wie steht es um die Gründerlandschaft?

Die Gründerlandschaft ist in Bewegung. So hat in den vergangenen Jahren die Start-up-Szene im Ruhrgebiet eine dynamische Entwicklung genommen. Den Start-ups werden in der Region interessante Möglichkeiten angeboten, ihr Vorhaben zu entwickeln und voranzutreiben. Denn das Ruhrgebiet bietet einen wunderbaren Nährboden, um Start-ups, Unternehmen und Investoren zusammenzubringen. Gleichwohl muss man dazu sagen, dass das Potenzial noch nicht ausgeschöpft ist.

Was läuft gut, wo gibt es Verbesserungspotenzial?

Gerade im Ruhrgebiet ist in den letzten Jahren das Angebot an Veranstaltungen und städteübergreifenden Netzwerk-Treffen stark gewachsen. Veranstaltungsreihen wie das Gründerforum der STARTERCENTER NRW aus der MEO-Region sowie „RuhrSummit“ und „start-up-nights“ stärken die Gründerszene und bringen Akteure der Wirtschaft und Start-ups zusammen. Solche Veranstaltungen sind wichtig und tragen dazu

Eugenia Dottai, die neue Leiterin
des Essener STARTERCENTERS
NRW im Beratungsgespräch.



bei, dass die Gründerszene in Bewegung bleibt und das Ruhrgebiet in den Fokus von Investoren rückt. Auch gibt es im Ruhrgebiet viele Erfolgsgeschichten, die aus meiner Sicht stärker nach außen kommuniziert werden sollten. Das machen die Berliner zum Beispiel besser. Sie treten selbstbewusster auf und berichten auch über Niederlagen und Herausforderungen. Sie bleiben im Gespräch. Auch wenn das Scheitern in Deutschland immer noch – im Unterschied zur Unternehmenskultur in den USA – verpönt ist, findet langsam ein Mentalitätswandel statt. So wird eine positive Fehlerkultur entwickelt, indem sog. FuckUp Nights ausgerichtet werden, bei denen Gründer von ihren Misserfolgen berichten und Scheitern als Chance gesehen wird.

Was muss passieren, damit das Ruhrgebiet ein Start-up-Hotspot wie Berlin, Hamburg oder München wird?

Meiner Meinung nach gilt es nicht, diese Hotspots zu kopieren, sondern authentisch zu bleiben und das ungenutzte Potenzial des Ruhrgebiets auszuschöpfen. Das Ruhrgebiet muss stärker als attraktiver Gründungsstandort wahrgenommen werden. Dabei ist es unerlässlich, dass die einzelnen Akteure der unterschiedlichen Städte sich nicht als Konkurrenten sehen, sondern sich besser vernetzen und zu einer Start-up-Region verschmelzen. Mit der positiven Entwicklung der Gründerszene und dem ruhr:HUB und seinen Camps sind wir auf einem guten Weg, den Hotspots auf Augenhöhe zu begegnen.

Welche Standortvorteile bietet das Ruhrgebiet?

Das Ruhrgebiet bietet ideale Bedingungen für Start-ups. Wir verfügen über eine sehr gute infrastrukturelle Anbindung, eine Vielzahl von Universitäten und Fachhochschulen, erfolgreiche Konzerne und KMUs sowie eine hohe Bevölkerungsdichte und vor allem aber noch bezahlbare Mieten. Wir müssen uns vor anderen Städten und Regionen nicht verstecken. Ich bin überzeugt davon, dass sich das Ruhrgebiet zukünftig zu einer angesehenen Start-up-Region entwickeln wird.

Welche Rolle spielen die STARTERCENTER NRW bei der Stärkung der Start-up-Szene?

Wir binden uns ganz stark bei den bereits gestarteten Projekten wie ruhr:HUB und seinen Camps in Essen und Mülheim an der Ruhr (siehe Seite 9) ein. Zudem wurde der landesweite Förderwettbewerb „START-UP-Innovationslabore NRW“ ausgeschrieben. Mit der Bewerbung „START-UP-Innovationslabor Ruhr“ wurde ein weiteres Kooperationsprojekt – unter Beteiligung der IHK und ihres STARTERCENTERS – im zentralen Ruhrgebiet auf den Weg gebracht. Die hochschulübergreifende Initiative zielt darauf ab, die Metropole Ruhr weiter als attraktiven Standort für wissens- und technologiebasierte Gründungen zu profilieren. Wir hoffen, den Zuschlag für das Ruhrgebiet zu erhalten; mit einer Entscheidung ist in Kürze zu rechnen.



Die STARTERCENTER NRW in Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen (MEO-Region) können auf zehn erfolgreiche Jahre Gründungsberatung und Unterstützung von Start-ups zurückblicken. Sie sind erste Anlaufstellen für Gründer und werden jeweils getragen von IHK, Handwerkskammer und lokalen Wirtschaftsförderungen. Die Marke „STARTERCENTER NRW“ ist ein Qualitätsbegriff: Diese Bezeichnung dürfen nur Beratungseinrichtungen in NRW führen, die ein bewusst hoch gestecktes Leistungsniveau erfüllen und die ihre Leistungsfähigkeit regelmäßig zertifizieren lassen.

Als das damalige NRW-Wirtschaftsministerium im Jahr 2006 die Landesinitiative „STARTERCENTER NRW“ auf den Weg brachte, gehörten die Center in der MEO-Region zu den ersten, die an den Start gingen. Anlässlich des zehnjährigen Bestehens gratulierte NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin in einer Jubiläumsveranstaltung zur erfolgreichen Arbeit. Die wesentliche Botschaft der Jubiläumsveranstaltung lautete: Die STARTERCENTER sind und bleiben die zentrale Anlaufstelle für Gründer/innen. Es könnten allerdings noch viel mehr Gründungsinteressierte erreicht werden, wenn ihre Dienstleistungen bekannter wären. Mit anderen Worten: Zur Positionierung der STARTERCENTER ist eine Marketingkampagne gefragt. Zwischenzeitlich hat das NRW-Wirtschaftsministerium grünes Licht für eine neue Kampagne gegeben, die sich u. a. an die Zielgruppe Start-ups richten wird.

Wovon hängt der Erfolg eines Start-ups Ihrer Meinung nach ab?

Erfolgreiche Unternehmer/-innen haben einen ausgeprägten Pioniergeist, Mut und Durchsetzungskraft, ihre Visionen und Ziele zu verfolgen. Auch trägt eine große Portion Entscheidungsfähigkeit und Kreativität dazu bei, Wege, die nicht zum Erfolg geführt haben, umzulenken und neue zu beschreiten. Den Schlüssel zum Erfolg bilden meiner Meinung nach eine authentische Gründerpersönlichkeit, ein starkes Gründerteam sowie ein breites Netzwerk. Denn schließlich werden Geschäfte zwischenmenschlich geschlossen.

Zum Abschluss: Was ist Ihre persönliche Botschaft an Gründungswillige? / Welchen Rat geben Sie potenziellen Selbstständigen?

Ich rate den Start-ups dazu, an der eigenen Geschäftsidee festzuhalten, diese mit Herzblut umzusetzen und vor allem sich von Misserfolgen nicht entmutigen zu lassen. Außerdem halte ich es für wichtig, sich vor der Gründung umfassend zu informieren und das kostenfreie Leistungsangebot der STARTERCENTER NRW – ob in Form von Veranstaltungen oder Einzelberatungen – zu nutzen. So können Fehler im Vorfeld vermieden und das Unternehmen auf eine solide Grundlage gestellt werden. ■



Foto: IHK

IHK ehrt Prüferinnen und Prüfer zum 50. Mal

Im November 2016 fand die 50. Verleihung des Kammerehrenzeichens IHK statt. Insgesamt 91 Prüferinnen und Prüfer wurden für ihre langjährige ehrenamtliche Tätigkeit im Prüfungswesen der beruflichen Prüfung ausgezeichnet.

In einer Feierstunde überreichten IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohregengel und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Gerald Püchel die Ehrenzeichen. In ihrer Ansprache betonte die Präsidentin den hohen Stellenwert des

Ehrenvolle Aufgabe: IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohregengel (2. v. r.) und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Gerald Püchel (l.) verliehen das Kammerehrenzeichen an Prüferinnen und Prüfer, die seit mindestens 10 Jahren ehrenamtlich im Prüfungswesen der beruflichen Bildung tätig sind.

Ehrenamtes im Bereich des Prüfungswesens und die besondere Verantwortung der Prüfer bei der Festlegung der Noten.

Im Bereich der IHK sind rund 1.350 Prüferinnen und Prüfer tätig. „Ohne diese Fachleute aus Betrieben und Berufsschulen wäre das betriebliche Berufsbildungssystem kaum denkbar. Sie garantieren den hohen Qualitätsstandard der Ausbildung“, so Kruft-Lohregengel.



Foto: Tom Schultze/VWA

VWA: Feierstunde im Essener Rathaus

Im Ratssaal des Essener Rathauses verabschiedete die Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie (VWA) Essen Ende des vergangenen Jahres mehr als 180 Absolventinnen und Absolventen des berufsbegleitenden Studiums. Neben rund 80 Betriebswirten und Informatik-Betriebswirten freuten sich auch mehr als 100 Ökonome über ihren Abschluss.

Den Festvortrag hielt Hans Michaelen, ehemaliger Geschäftsführer Aus- und Weiterbildung der IHK zu

Die Essener VWA gratulierte ihren Absolventinnen und Absolventen

Essen. Er sprach über die Entwicklung der beruflichen Weiterbildung aus Sicht der Wirtschaft. Dabei machte der IHK-Experte deutlich, dass die Kombination Studium und Beruf ein wirksames Mittel ist, aktiv gegen den Fachkräftemangel vorzugehen.

Nach Ehrung der Abschlussbesten durch den wissenschaftlichen Studienleiter Prof. Dr. Stefan Eicker, ließen Absolventinnen und Absolventen, Freunde und Verwandte sowie das Essener VWA-Team um Geschäftsleiter Matthias Döpp den Abend mit einem Get-together ausklingen.

219 Auszubildende aus ganz Deutschland wurden in Berlin für ihre sehr guten Leistungen in den Abschlussprüfungen geehrt.



Foto: DIHK/Jens Schicke

11. Nationale Bestenehrung in Berlin

Anfang Dezember fand zum 11. Mal die vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) organisierte Nationale Bestenehrung in Berlin statt. 219 Auszubildende aus ganz Deutschland der mehr als 300.000 Teilnehmer in den Prüfungen im Winter 2015/2016 und Sommer 2016 wurden für ihre sehr guten Leistungen im Rahmen eines Festaktes gewürdigt. Darunter auch drei Absolventen aus dem Bezirk der IHK zu Essen:

- Wilhelm Kurt Oswald, Elektroniker für Maschinen und Antriebstechnik, Siemens AG, Mülheim an der Ruhr
- Maurice Lefebvre, Kanalbauer, Bilfinger Tesch GmbH, Essen
- Dennis Leber, Werkstoffprüfer, GNS Gesellschaft für Nuklear-Service, Essen

„Die jungen Menschen haben beeindruckende Ergebnisse erzielt“ gratulierte Franz Roggemann, IHK-Geschäftsführer Aus- und Weiterbildung. „Sie verdeutlichen, zu welchen Spitzenleistungen die betriebliche Ausbildung fähig ist.“ An der feierlichen Veranstaltung im Berliner MARITIM Hotel nahmen ca. 1.000 Gäste teil – neben den Preisträgern auch Eltern, Betriebsvertreter, zahlreiche Bundestagsabgeordnete sowie Vertreter der IHKS. Die live im Internet übertragene Bestenehrung startete mit der Begrüßung durch DIHK-Präsident Dr. Eric Schweitzer; Manuela Schwesig, Bundesministerin für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, hielt die Festrede. Durch den Abend führte TV-Moderatorin Ruth Moschner.



Näher als man denkt. Infos und Buchung unter www.dortmund-airport.de

Dortmund Airport 21

Stiftungsnetzwerk Ruhr – gemeinsam für das Ruhrgebiet

Rund 50 Stiftungen aus der Region Ruhr haben Mitte November 2016 im historischen Festsaal der Essener Philharmonie die Gründung eines regionalen Stiftungsnetzwerks beschlossen und damit den Grundstein für bessere Vernetzung und Zusammenarbeit von Stiftungen aus dem gesamten Ruhrgebiet gelegt. In Zukunft soll das Netzwerk die zentrale Plattform sein, auf der Stifterinnen und Stifter ihre Erfahrungen austauschen können. Das neu entstandene Forum bietet Chancen zur Ressourcenbündelung, zur Verabredung gemeinsamer Förderschwerpunkte und zur Diskussion über künftige Handlungsfelder. Initiiert wurde die Gründung durch die Anneliese Brost-Stiftung, die Stiftung Mercator und die innogy Stiftung für Energie und Gesellschaft.

Unter der Schirmherrschaft von Essens Oberbürgermeister Thomas Kufen diskutierten über 70 Vertreter regionaler Stiftungen über die Gestaltung eines gemeinsamen Netzwerks. Die Journalistin Asli Sevindim führte durch den Tag und moderierte das Zusammentreffen von Stiftungen mit Sitz in Essen, Bochum, Gelsenkirchen, Mülheim an der Ruhr und Duisburg. Allen Stiftungen ist gemein, dass sie sich aktiv in der jeweiligen Stadt oder im gesamten Ruhrgebiet einbringen. Dieses stifterische Wirken für die Region Ruhr möchte das Netzwerk bündeln.

Bundesweit bestehen bereits einige regionale Stiftungsnetzwerke. Nur in der Region Ruhr, die eine vielfältige und reiche Stiftungslandschaft besitzt, fehlte bisher ein gemeinsames Forum.



Foto: Frank Vinken

Die Gründungsmitglieder des Stiftungsnetzwerks Ruhr



Foto: KZA

Das KZA Team (v. l.): Fred Brandstetter, Stephan Davidheimann, Ceylan Akgün und Axel Koschany.

KZA: Innovationspreis Feuerverzinken erhalten

Zum siebten Mal hat der Industrieverband Feuerverzinken im November 2016 in Baden-Baden den Innovationspreis Feuerverzinken verliehen. Der erste Preis ging an das Team von KZA für den Einsatz feuerverzinkter Bewehrung im Parkhausbau, konkret für zwei Parkhäuser des Unternehmens Aldi Süd am Standort in Mülheim an der Ruhr. Die Essener Architekten von KZA hatten die beiden Immobilien von 2015 bis 2016 als Ergänzung zum Gesamtensemble des deutschen und internationalen Verwaltungsstandortes des Handelsriesen geplant und gebaut.

Messe Essen: Neue Fachmesse für die Kunststoffindustrie

Die Messe Essen hat den Zuschlag für eine weitere Fachmesse erhalten: Die Compounding World Expo, die internationale Fachmesse für die Kunststoffindustrie, feiert vom 27. bis 28. Juni 2018 Premiere in Essen. Dann trifft sich die Branche, um sich über neueste Zusatzstoffe für Kunststoffe, Granulate sowie die dazugehörigen Maschinen, technische Ausstattung und Dienstleistungen zu informieren.

Durchgeführt wird die Compounding World Expo vom britischen Veranstalter Applied Market Information (AMI), der durch Marktanalysen, Beratung und die Veranstaltung von Konferenzen für die Kunststoffindustrie über langjährige Erfahrung verfügt. Andrew Symons, Chairman der AMI: „Wir freuen uns auf die Premiere in Essen. Die Messe Essen ist für uns der ideale Ort, um unsere Kunden und das Fachpublikum aus Deutschland, den Beneluxstaaten und vielen weiteren Ländern Europas zu erreichen.“

Der Eintritt zu der Zwei-Tages-Veranstaltung wird für Fachbesucher kostenlos sein. Zudem wird die Messe von Seminaren, technischen Präsentationen und Konferenzen begleitet.

„Bürger des Ruhrgebiets 2016“

Vom Schaustellerkind zum Prinzipal – Albert Ritter, Schausteller in der 5. Generation wurde als „Bürger des Ruhrgebiets 2016“ ausgezeichnet. Albert Ritter wurde vom pro Ruhrgebiet Vorstand einstimmig für die diesjährige Auszeichnung nominiert. Aktiv ist er als Präsident der Europäischen Schausteller-Union, des Deutschen Schaustellerbundes und Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft der Schaustellerverbände in NRW, der Historischen Gesellschaft Deutscher Schausteller und des Schaustellerverbands Essen/Ruhrgebiet. Er stehe – so die Jury – für ein großartiges und unermüdliches Engagement für das Schaustellergewerbe, für das große kulturelle und historische Erbe der Kirchweih-Messen, aber auch und vor allem für die immer wieder unterschätzte Wirtschaftskraft von Volksfesten, Weihnachts- und Jahrmärkten und Brauchtumsfeierlichkeiten. Nicht zu vergessen sei dabei seine Identifikation mit dem Ruhrgebiet. Für diese Verdienste in und als Botschafter für die Region wurde ihm die Ehrung „Bürger des Ruhrgebiets“ verliehen.



Foto: Pro Ruhrgebiet e. V.

Von links: Daniel Krahn, Albert Ritter, Daniel Marx

Das Gründerteam Daniel Krahn und Daniel Marx wurden aufgrund einer öffentlichen Ausschreibung, bei der ein Gründer, eine Gründerin oder ein Gründerteam gesucht wurde, die mit einer innovativen Geschäftsidee für Wachstum und Zukunftsfähigkeit der Metropole Ruhr stehen, für ihre Unternehmensgründung Urlaubsguru.de ausgezeichnet.



Foto: Matthias Duschner

WDR-Rundfunkrat: Dr. Dagmar Gaßdorf zur stellvertretenden Vorsitzenden gewählt

Dr. Dagmar Gaßdorf und Silke Gorißen sind die neuen stellvertretenden Vorsitzenden des WDR-Rundfunkrats. Das am 2. Dezember 2016 neu konstituierte Gremium wählte sie einstimmig. Dr. Gaßdorf, entsandt von den Industrie- und Handelskammern NRW und zudem Vizepräsidentin der IHK zu Essen und Mitglied im DIHK-Medienausschuss, gehört dem WDR-Rundfunkrat seit sieben Jahren an, hat im Ausschuss für Rundfunkentwicklung und im Haushalts- und Finanzausschuss des Gremiums mitgewirkt und gehört auch dem Aufsichtsrat der größten Sender-Tochter WDR mediagroup an.

Der WDR-Rundfunkrat vertritt beim größten Sender im ARD-Verband die Interessen der Allgemeinheit. Seine Zusammensetzung und Aufgaben sind im WDR-Gesetz geregelt. Er besteht aus 60 ehrenamtlichen Mitgliedern, die direkt gewählt bzw. vom Landtag NRW und gesellschaftlichen Institutionen entsandt sind. Der WDR-Rundfunkrat berät und beschließt über grundsätzliche Fragen zu Programm, Struktur und Finanzen des WDR.

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 2017 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 interessierten Teilnehmern für individuelle Fragen zur Verfügung.

Auf der Visitenkartenparty bietet sich für die Unternehmer die Möglichkeit, Kontakte zu knüpfen und ihr 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



Foto: IHK NRW

Im ehemaligen Deutschen Bundestag in Bonn fand der IT-Sicherheitstag NRW 2016 statt.

IT-Sicherheitstag 2016 der IHKs in NRW

Bereits zum vierten Mal fand der IT-Sicherheitstag NRW unter Schirmherrschaft von IHK NRW statt. Über 400 Teilnehmer kamen im World Conference Center – dem ehemaligen Deutschen Bundestag – in Bonn zusammen, um sich über Trends und Maßnahmen gegen die Cyberkriminalität zu informieren. Wie ein roter Faden zog sich der aktuelle massive Hackerangriff auf Router durch die Veranstaltung.

Der Hauptgeschäftsführer von IHK NRW, Dr. Ralf Mittelstädt, stellte fest: „Unternehmen rücken in den Fokus der Cyberkriminellen. Hackerangriffe, Erpressungsversuche mit Ransomware oder das Abfischen von Unternehmensdaten stellen für Unternehmen ein erhebliches Risiko dar. Die Digitalisierung der Wirtschaft kann daher nur gelingen, wenn die Anstrengungen in der IT-Sicherheit Schritt halten.“

Im Impulstalk zu Beginn des Sicherheitstags wurde bereits deutlich, dass das Risiko eines Cyberangriffs stärker ins Bewusstsein der Nutzer rücken müsse. Denn schon mit geringen Maßnahmen lasse sich der Schutz der eigenen Infrastruktur erheblich steigern. Markus Hartmann, Oberstaatsanwalt und Leiter der Zentral- und Ansprechstelle Cybercrime NRW, appellierte an die Unternehmen, Sicherheitsvorfälle konsequenter zu melden: „Nur ein gefasster Täter ist ein guter Täter.“ Denn dann könne er keine weiteren Straftaten begehen.

Der IT-Sicherheitstag NRW bot vor allem mittelständischen Unternehmen Lösungen an, um den Datenschutz im eigenen Betrieb zu verbessern. Neben zielgerichteten Vorträgen, die nicht nur Basiswissen, sondern auch Detailkenntnisse vermittelten, wurden in Seminaren rechtliche wie auch technische Aspekte behandelt. In der Hack-Academy konnten die Teilnehmer in die Rolle des Angreifers schlüpfen und lernen, wie ein Hacker zu denken. Ergänzt wurde der Kongress durch eine Fachausstellung mit 36 Unternehmen und Initiativen, die ihre Lösungen vorstellten und sich mit den Teilnehmern austauschten.



Foto: Kinderstiftung Essen

Kinderstiftung Essen dankt für Spenden

Kinder lieben Obst und Gemüse, wenn man sie rechtzeitig auf den Geschmack bringt. Freude an gesunder Ernährung und Bewegung vermittelt das Programm „Fünf am Tag – machen Kinder stark“, das die Kinderstiftung Essen gemeinsam mit dem Jugendamt der Stadt entwickelt und 2010 als Modellprojekt in 14 Essener Kindertageseinrichtungen gebracht hat. Nach einem finanziellen Anschub durch die Stiftung steht das von den Bundesministerien für Gesundheit sowie Ernährung und Landwirtschaft ausgezeichnete Projekt nun auf eigenen Beinen. Wertvolle Unterstützung gab es Ende 2016 von zwei Unternehmen: Die Essener Sozietät Rotthege Wassermann hatte bei einem Kickerturnier 1.300 Euro für „Fünf am Tag“ gesammelt und die Essener Niederlassung von Fichtner Water & Transportation spendete im Rahmen ihrer Weihnachtsaktion 2.500 Euro. Die Kita-Kinder und die Kinderstiftung danken und freuen sich auf Nachahmer.



Foto: Schlosshotel Hugenpoet

Alexandra Schenk Direktorin im Schlosshotel Hugenpoet

Die 34-jährige Münsterländerin, die bereits sieben Jahre im Schlosshotel Hugenpoet tätig ist, begann ihre Karriere mit einer Ausbildung zur Hotelfachfrau und schloss später ein Studium der Betriebswirtschaftslehre erfolgreich ab. Nach Stationen im In- und Ausland kam sie 2007 ins Ruhrgebiet.

Alexandra Schenk war zuletzt als stellvertretende Direktorin und F&B Managerin im Schlosshotel Hugenpoet tätig und leitete das Haus bereits seit Januar 2016 kommissarisch.

Veranstungshinweis

Social Media: Marketing-Tool im Gastgewerbe

Für das Gastgewerbe spielt das Internet eine immer wichtigere Rolle: Egal, ob Imbiss oder Fünf-Sterne-Hotel – die Gäste informieren sich über den Betrieb auf Bewertungsportalen, Social-Media-Kanälen oder der Homepage des Anbieters.

Die IHK zu Essen bietet am **25. Januar 2017** von 11:30 Uhr bis 13:30 Uhr, im Franky's im Wasserbahnhof, Alte Schleuse 1 in 45468 Mülheim an der Ruhr eine Informationsveranstaltung an.

Die Veranstaltung richtet sich an alle Unternehmer, die mit digitaler Kommunikation ihr Gastgewerbe stärken möchten.

Weitere Informationen finden sie unter
www.essen.ihk24.de
Dok.Nr.: 3469312

Ansprechpartner:
Sandra Schmitz



STEMICK SYSTEMHALLEN
Wir bauen Werte!

Maßgeschneiderte Gewerbehallen für Ihr Unternehmen!

STEMICK Systemhallen | www.stemick-hallen.com | 023 64/505559

Schöne Aussichten Jahresempfang der WJE



Foto: Jan Böke

Ehrengäste, Vorstand und Geschäftsführung der WJE genießen den Abend.

BECHER Gruppe

Lagerneubau in Oberhausen

Die BECHER GmbH & Co. KG hat das an den bestehenden Verkaufsstandort in Oberhausen-Buschhausen angrenzende Grundstück der OGM Oberhausener Gebäudemanagement GmbH gekauft. Im Frühling 2017 soll dort der Bau eines neuen automatisierten Flächenlagers beginnen.

Ziel ist es, die steigende Nachfrage und Auslastung am logistisch wichtigen Drehpunkt in Oberhausen quantitativ und qualitativ auch in Zukunft bedienen zu können. Besonders im Hinblick auf die fortschreitende Digitalisierung gilt dieser Schritt als zukunftsichernde Maßnahme. „Mit der Vergrößerung der Oberhausener Lagerfläche um rund 9.000 qm sowie optimierter Bestell- und Kommissionierprozesse erwarten wir vor allem im Plattenwerkstoffbereich weiterhin eine gute Umsatz- und Ertragsentwicklung“, so Michael Köngeter, Geschäftsführer Unternehmensgruppe. „Durch den Neubau lagern wir bald unterschiedlichste Plattenformate und -ausführungen in einer noch größeren Auswahl als bisher“, sagt Udo Bewersdorff, Geschäftsleiter der Oberhausener Niederlassung.

Rund vier Millionen Euro werden in das Projekt in Oberhausen investiert. Obwohl vermehrt Maschinen die Prozesse der Holzwerkstofflagerung und Kommissionierung abwickeln, ist auch personelles Wachstum zur Leistungssteigerung geplant.

! www.becher-holz.de

Mitglieder, Gäste und Ehrengäste genossen „Schöne Aussichten“ beim Jahresempfang 2016 der Wirtschaftsjuvenen Essen in der Villa Vue: zum einen die schöne Aussicht auf das weihnachtlich beleuchtete Essen-Werden und zum anderen den Ausblick auf die Aktivitäten der Wirtschaftsjuvenen in 2017.

Nach der Begrüßung durch den Vorstandsvorsitzenden, Daniel Jürgensen, folgten Grußworte durch das Mitglied des Bundestags und Kreisvorsitzender der CDU Essen, Matthias Hauer, sowie den Landesvorsitzenden der WJ-NRW, Michael Selbach. Außerdem wurde einem Mitglied der WJ-Essen noch eine besondere Ehrung zuteil: Björn Fuchs erhielt für seine Verdienste rund um die Wirtschaftsjuvenen Essen – insbesondere für die erfolgreiche Ausrichtung des Juniorentags NRW 2015 in Essen – die Goldene Juniorenadel der Wirtschaftsjuvenen Deutschland. Diese ist die höchste Auszeichnung, die ein Wirtschaftsjuvener verliehen bekommen kann. Darüber hinaus konnten noch zwei Mitgliedsurkunden an die Neumitglieder Mehmet Tuntas und Tim Schölla verliehen werden.

Kontakt WJE-Geschäftsstelle im Hause der IHK zu Essen

Claudia Selora-Peters
Fon 0201 1892 180
Fax 0201 1892 173
info@wje.de
www.wje.de





Fotos: IHK

Leo und Petra Mathew leiten das Essener Unternehmen in 3. Generation.

Essener Ferntransport GmbH

Bewegt seit drei Generationen

Ob Getränketransporte, hochsensible Güter wie z. B. High-Tech-Maschinen, Stahltransporte oder Gefahrgut und Abfallstoffe: Für jedes Gut findet sich das passende Nutzfahrzeug im Fuhrpark der EFT – Essener Ferntransport GmbH. 1936 wurde das Unternehmen als Ein-Mann-Betrieb in Essen-Haarzopf gegründet und beliefert seitdem überwiegend Kunden im Raum NRW und darüber hinaus.

In der jüngeren Firmengeschichte führte die EFT im Auftrag der Deutschen Bahn solche Transporte durch, die die Bahn nicht über die Schiene abwickeln konnte. Im Laufe der Jahre konnten weitere Kunden – vor allem Getränkegroßhändler und Unternehmen aus der Chemie-Branche – gewonnen werden.

Im Sommer feierte Geschäftsführer Leo Mathew mit seinem Team 80-jähriges Firmenjubiläum. Oder besser gesagt: Leo Mathew III. Denn schon sein Vater und Großvater – beide einstige EFT-Geschäftsführer – hießen Leo. Der Vorname ist aber längst nicht das einzige, was innerhalb der letzten 8 Jahrzehnte konstant geblieben ist. „Kundenservice, Flexibilität und Kompetenz zeichneten uns von Beginn an aus“, so Leo Mathew, der zusammen mit seiner Frau Petra das Unternehmen in 3. Generation leitet. „Nichtsdestotrotz stehen wir als Logistik-Unternehmen natürlich auch ständig vor neuen Herausforderungen. Die Anforderungen unserer Kunden wachsen und die technischen Entwicklungen erfordern neue Lösungen. Das heißt, dass Fahrzeugtechnik und Verwaltungs-Software regelmäßig überprüft und angepasst werden müssen und unser Team gut qualifiziert sein muss.“ Die Fahrerlaubnis allein reicht schon lange nicht mehr aus, um als



Das Be- und Entladen der Lkw gehört zu den Aufgaben der Fahrer, die alle im Besitz eines Staplerführerscheins sind.

Berufskraftfahrer tätig werden zu können. Inzwischen sieht der Gesetzgeber eine ganze Reihe an Weiterbildungen gemäß Berufskraftfahrer-Qualifikations-Gesetz vor, die verbindlich und in regelmäßigen Intervallen aufgefrischt werden müssen. „Schulungen sind das A und O in unserer Branche. Immerhin tragen die Fahrer die Verantwortung für Lkw und Ladung. Alle EFT-Kraftfahrer sind im Besitz eines gültigen Gabelstaplerscheins sowie eines Gefahrgutscheins und übernehmen nicht nur den Transport, sondern auch das Be- und Entladen der Waren“, erklärt Petra Mathew, die seit 1997 im Unternehmen und für den Personalbereich zuständig ist. „Auch die Themen Umwelt und Sicherheit spielen eine große Rolle für uns“, fügt sie hinzu. So sind alle Lkw mit einem Telematik-System ausgestattet – dazu gehören Truck-Navigation, Diebstahlschutz und Arbeitszeiterfassung. „Damit wollen wir u. a. den hohen Verwaltungsaufwand auf ein Minimum reduzieren. Ein zusätzliches Software-Modul unterstützt unsere Fahrer beim spritsparenden Fahren. Das senkt die Kosten und schont die Umwelt. Außerdem sind unsere Lkw auf max. 80 km/h gedrosselt. Also selbst wenn unsere Fahrer mehr Gas geben wollten, könnten sie das nicht“, erklärt der Geschäftsführer. Ein Schild mit der Aufschrift „Wir fahren 80 km/h der Umwelt zuliebe“ im Lkw informiert gestresste Autofahrer, die nicht überholen können.

Insgesamt verfügt das Unternehmen über 49 Fahrzeugeinheiten, darunter 22 Motorwagen und Sattelzugmaschinen, die auf dem 3.100 qm großen Areal in Essen-Steele samt Fuhrpark untergebracht sind. „Unsere Lagerhalle ist für viele Güter geeignet, die lediglich trocken eingelagert werden müssen. Dazu

gehören u. a. Möbel, Druckerzeugnisse, Fässer, Paletten, sperrige Güter und Bauteile“, so Leo Mathew.

Das 39-köpfige Team der EFT, eines der wenigen Unternehmen, das die Gründungstadt im Firmennamen trägt, besteht aus 31 Berufskraftfahrern, 7 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Verwaltung und Disposition sowie einem Lageristen. Für die Zukunft hofft Leo Mathew eine Fläche von 4.000 qm auf dem stillgelegten Fußballplatz vis à vis von EFT erwerben zu können. Hier stehen noch Verhandlungen mit der Essener Wirtschaftsförderung an. „Die Digitalisierung und Automatisierung bestimmen die Trends in unserer Branche und ich bin überzeugt, dass die Welt in 10 Jahren anders aussehen wird. Wer weiß, vielleicht werden Güter dann fahrerlos von A nach B transportiert?“

Und wie steht es um die Zukunft des Unternehmens? „Das ist zwar noch nicht ganz spruchreif, aber Hoffnung dürfen wir uns schon machen. Unser älterer Sohn absolviert gerade ein Duales Studium BWL/Logistik. Er heißt übrigens Leo“, lächelt Petra Mathew. Aber auch der jüngere Sohn Axel signalisiert Interesse an der Logistik- und Speditionsbranche. Im Moment bereitet er sich auf sein Abitur vor. „Erzwingen kann man nichts, aber wir freuen uns natürlich, wenn sich beide Söhne ihre berufliche Zukunft im Unternehmen vorstellen können.“ ■

Anja Matthies, IHK zu Essen

AUSSENWIRTSCHAFT

Türkei

Geändertes Formular A.TR.

Die Warenverkehrsbescheinigung A.TR. für den zollfreien Warenverkehr zwischen der EU und der Türkei hat sich geändert. Nach erfolgter Abstimmung mit den türkischen Behörden ist künftig im Feld 4 der Wortlaut „Europäische Union“ statt „Europäische Gemeinschaft“ eingedruckt. Die jetzigen Formulare mit der Angabe „Europäische Gemeinschaft“ dürfen noch bis zum 30. August 2019 verwendet werden.



Marktchancen weltweit Veranstaltungsprogramm

Die IHKs im Ruhrgebiet bieten im 1. Halbjahr 2017 erneut eine Vielzahl von Veranstaltungen, Workshops und Unternehmerreisen zu ausgewählten Märkten an. Der neue Info-Flyer „Marktchancen weltweit“ gibt einen Überblick über die Veranstaltungen; er ist bei der IHK zu Essen erhältlich oder unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 286408, abrufbar.
Ansprechpartnerin: Lina Jung Tel.: 0201 1892 241
E-Mail: lina.jung@essen.ihk.de

Zollpräferenzen nur bei Status „Registrierter Ausführer“

Wer in der Vergangenheit Zollbegünstigungen aufgrund des Allgemeinen Präferenzsystems (APS) in Anspruch nehmen wollte, musste grundsätzlich einen förmlichen Präferenznachweis (Form A) bei der Zollabfertigung vorlegen.

Ab dem 01. Januar 2017 wird die Dokumentation des präferenziellen Ursprungs von Waren im Rahmen des Allgemeinen Präferenzsystem (APS) sukzessive vom Präferenznachweis (Form A) auf das System des registrierten Ausführer (REX) umgestellt. Zukünftig ist es notwendig, dass der Lieferant ein so genannter registrierter Ausführer ist. Der Nachweis wird durch registrierte Ausführer in Form einer Erklärung auf der Handelsrechnung ersetzt. Bis spätestens 30. Juni 2020 muss die Registrierung in allen Ländern abgeschlossen sein. Die Registrierung in der EU startet ab dem 1. Januar 2017. Details zum Verfahren und der Beantragung des REX unter: www.zoll.de (Fachthemen).

Verbraucherpreisindizes

September 2016 bis November 2016*

Verbraucherpreisindex

DEUTSCHLAND

2010 = 100	107,7	Sept. 2016
2010 = 100	107,9	Okt. 2016
2010 = 100	108,0	Nov. 2016

Verbraucherpreisindex

NORDRHEIN-WESTFALEN

2010 = 100	108,1	Sept. 2016
2010 = 100	108,4	Okt. 2016
2010 = 100	108,4	Nov. 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.

Neuaufgabe: Praktische Arbeitshilfe Export/Import 2016

Auch in der aktuellen 18. Auflage bringt der Klassiker der Export-/Importliteratur geballtes aktuelles Know-how aus der Praxis in die Unternehmen. In einzelnen Kapiteln werden die Abläufe zu den wichtigsten Ex- und Importformularen ausführlich beschrieben – ergänzt mit Informationen zum korrekten Ausfüllen der Formulare und Vordrucke.

Neu sind das Kapitel „Der Unionszollkodex – das neue Zollrecht der EU“ sowie Informationen zu Änderungen bei Lieferantenerklärungen. Die neue Innengestaltung erleichtert zudem die schnelle und gezielte Recherche nach Informationen. Mit der Ausfüll-Software – sie ist Teil des Standardwerks – können Formulare sofort bearbeitet, gespeichert und ausgedruckt werden.

Die Neuaufgabe der Praktischen Arbeitshilfe Export/Import 2016 ist im IHK Service-Center zum Preis von EUR 35,90 erhältlich. (Fon 0201 1892-100, ihkessen@essen.ihk.de)



Werbung in der meo!

Anruf genügt:

0251/690 46 74

meo
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN

Aschendorff
Media & Sales

Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik 2017

Das Statistische Bundesamt hat auf seiner Internetseite (www.destatis.de) das Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik 2017 veröffentlicht. Die einzelnen Kapitel des ab 01.01.2017 gültigen Warenverzeichnisses sowie eine Zusammenstellung aller Veränderungen von Warennummern und Besonderen Maßeinheiten gegenüber dem 2016er Verzeichnis stehen als kostenloser Download zur Verfügung. Zudem ist das neue Warenverzeichnis auch als kostenpflichtige Print- oder CD-ROM-Version erhältlich.

BILDUNG

Studienberechtigte entdecken zunehmend die duale Berufsausbildung

Lange Zeit war die duale Berufsausbildung eine Domäne der Hauptschulabsolventen. Dies hat sich inzwischen grundlegend geändert. 2016 registrierte die Bundesagentur für Arbeit erstmals in ihrer Geschichte mehr Ausbildungsstellenbewerber mit Studienberechtigung als mit Hauptschulabschluss. Bereits 2015 schlossen die Betriebe mehr Ausbildungsverträge mit Studienberechtigten als mit Hauptschulabsolventen ab. Dies belegt eine neue Analyse des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB).

Steigende Anteile von Studienberechtigten unter den Auszubildenden sind in allen Zuständigkeitsbereichen der dualen Berufsausbildung zu finden. So trug z. B. sowohl im Handwerk als auch in der Landwirtschaft und im öffentlichen Dienst ein kräftiger Anstieg des Anteils der Studienberechtigten um fast zehn Prozentpunkte dazu bei, dass Studienberechtigte unter den Personen mit neuem Ausbildungsvertrag inzwischen die absolute Mehrheit (52,6 Prozent) stellen.

BIBB-Präsident Friedrich Hubert Esser wertet die aktuelle Entwicklung als positives Zeichen für eine Steigerung der Attraktivität der dualen Berufsausbildung. „Wenn es immer weniger Hauptschulabsolventen gibt, muss die duale Berufsausbildung mehr Interessenten unter den schulisch höher Qualifizierten finden. Dies scheint zu gelingen. Für die Zukunft kommt es allerdings darauf an, Studienberechtigte noch stärker für die für sie eher untypischen Berufe zu interessieren. Nur so kann verhindert werden, dass sie untereinander vermehrt in einen Wettbewerb eintreten und ein wachsender Teil von ihnen bei der Ausbildungsplatzsuche leer ausgeht.“

Berufsfelderkundungen 2017

Heute die Azubis von morgen kennenlernen!

Auch 2017 finden wieder Berufsfelderkundungen statt. Im Rahmen des Landesprogramms „Kein Abschluss ohne Anschluss“ bilden die Berufsfelderkundungen – das sind eintägige Schnupperpraktika – einen wichtigen Baustein. Alle Schülerinnen und Schüler der achten Jahrgangsstufe an allen allgemeinbildenden Schulformen sollen bis zu drei dieser Schnupperpraktika absolvieren. Die jungen Menschen sollen so einen Eindruck von verschiedenen Berufsfeldern erhalten, umso besser gut vorbereitet eine Berufswahlentscheidung zu treffen.

Für Unternehmen bietet sich die Chance, potenzielle Fachkräfte frühzeitig kennen zu lernen und an sich zu binden. In Zeiten des demografischen Wandels wird das immer wichtiger. Deshalb unsere Bitte: Öffnen Sie Ihre Unternehmen und bieten Sie Plätze für Berufsfelderkundungen an!

Mülheim

07.03. bis 09.03.2017 und
30.05 bis 01.06.2017
<http://berufsfelderkundung.muelheim-ruhr.de>
Ansprechpartnerin: Jennifer Reichstein
0208 4554786

Oberhausen

06.02. bis 08.02.2017, 28.03. bis 30.03.2017
und 04.07. bis 06.07.2017
www.berufsfelderkundung-oberhausen.de
Ansprechpartnerin: Gisela Wegner
0208 94197714

Essen

27.03. bis 07.04.2017
www.stubotage.essen.de
Ansprechpartnerin: Angela Knieper
0201 8888534

Selbstverständlich sind auch Angebote außerhalb der genannten Zeiträume herzlich willkommen.

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 (Breite: 10,00m, Länge: 21,00m)

- Traufe 3,50m, Firsthöhe 4,00m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink

- incl. Schiebetor 3,00m x 3,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion

- incl. prüffähiger Baustatik

Mehr Infos



Aktionspreis

€ 17.500,-

ab Werk Buldern; exd. MwSt.

Schnellstelezone Z
Windzone 2, a. auf Anfrage



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

INDUSTRIEBAU



WAS BEDEUTET KREATIVITÄT?

www.buehrer-wehling.de





BUHRER+WEHLING

Die Kraft einer starken Lösung



BILDUNG

Girls'Day 2017 – schon jetzt Angebote melden!

Am 27.04.2017 ist wieder Girls'Day. Unternehmen und Organisationen, die Schülerinnen Berufsalternativen jenseits der klassischen Rollenverteilung aufzeigen möchten, können ihre Angebote rund um Technik, IT und Naturwissenschaften melden. Der Mädchen-Aktionstag ist eine Erfolgsgeschichte: Seit dem Start im Jahr 2001 haben deutschlandweit etwa 1,7 Mio Schülerinnen mitgemacht, im Jahr 2016 allein nahmen 100.000 Mädchen teil. 40 Prozent der Teilnehmerinnen möchten anschließend im am Girls'Day kennengelernten Beruf ein Praktikum machen. Das zeigen aktuelle Evaluationsergebnisse.

Wenn Sie die Potenziale der jungen Frauen für Ihr Unternehmen nutzen möchten, können Sie Ihre Aktion ab sofort unter der Adresse www.girls-day.de/Unternehmen_Organisationen eintragen. Dort finden Sie auch weitere Infos, Ansprechpartner etc. zum Girls'Day.

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.

STEUERN

Erbschafts- und Schenkungssteuerrecht bei Unternehmensübertragungen

Nach langem Ringen wurde die Erbschaftssteuerreform endlich abgeschlossen. Die neuen Regelungen waren aufgrund der Entscheidung des BVerfG vom Dezember 2014 notwendig geworden. Für Unternehmensnachfolger, aber auch für Unternehmer, die ihre Unternehmen übertragen wollen, sind die Neuregelungen von großer Bedeutung, die rückwirkend zum 1. Juli in Kraft treten; damit erhalten eigentümer- und familiengeführte Betriebe sowie ihre Nachfolger nun endlich wieder Rechtssicherheit.

Die Broschüre gibt einen Überblick über die vielfältigen Neuregelungen im Erbschafts- und Schenkungssteuerrecht. Hierbei stehen die Übertragungen von Betriebsvermögen im Vordergrund. Die Publikation kann kostenpflichtig beim DIHK Verlag über www.dihk-verlag.de erworben werden.

RECHT

Informationspflichten nach dem Verbrauchstreitbeilegungsgesetz (VSBG)

Unternehmer trifft ab dem 01.02.2017 eine neue Informationspflicht: Soweit sie eine Internetseite haben oder allgemeine Geschäftsbedingungen verwenden, müssen sie dort Verbraucher über die sog. Verbraucherschlichtung informieren. Ausgenommen sind nur Unternehmer mit zehn oder weniger Mitarbeitern. Außerdem treffen alle Unternehmer weitere Pflichten, wenn eine Streitigkeit über einen Verbrauchervertrag nicht beigelegt werden konnte. Weitere Informationen zu diesem Thema finden Sie unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 3573352.

Messen

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

Domotex

Die Welt der Bodenbeläge
14.-17.1.2017 in Hannover
1.500 Aussteller aus 60 Ländern, 45.300 Besucher
www.domotex.de

imm cologne

Internationale Einrichtungsmesse
16.-22.1.2017 in Köln
1.200 Aussteller aus 50 Ländern, 120.000 Besucher
www.imm.cologne.de

boot Düsseldorf

Internationale Bootsausstellung
21.01.-29.1.2017 in Düsseldorf
1.800 Aussteller aus 57 Ländern, 236.800 Besucher
www.boot.de

IPM Essen

Die Weltleitmesse des Gartenbaus
24.-27.01.2017 in Essen
1.600 Aussteller aus 49 Ländern, 42.000 Besucher
www.ipm-essen.de

Paperworld

Weltleitmesse für Papier, Bürobbedarf und Schreibwaren
28.-31.1.2017 in Frankfurt/M.
1.600 Aussteller aus 60 Ländern, 39.300 Besucher
www.paperworld.messefrankfurt.com

ISM

Weltweit größte Messe für Süßwaren und Snacks
29.1.-1.2.2017 in Köln
1.600 Aussteller aus 65 Ländern, 40.300 Besucher
www.ism-cologne.de

INDUSTRIE

4.0

„Industrie 4.0 – aber sicher“

Der DIHK-Leitfaden „Industrie 4.0 – aber sicher“ zeigt kleinen und mittleren Unternehmen erste leicht umsetzbare Schritte rund um das Thema Industrie 4.0 auf. Er gibt grundlegende Hinweise, worauf Betriebe dabei unter IT-Sicherheitsaspekten achten sollten. Denn kleine und mittlere Unternehmen haben oftmals geringere Kapazitäten als große Betriebe, sich beispielsweise um den Schutz ihrer Daten zu kümmern. Bei der Implementierung von Industrie 4.0 werden die IT-Systeme von Produktion und Verwaltung untereinander sowie mit externen Lieferanten und Abnehmern verzahnt. Dadurch kann sich neben einer höheren Anfälligkeit für Sabotage und Spionage auch Qualitäts- und Haftungsfragen sowie eine gestiegene Abhängigkeit von funktionierenden IT-Strukturen ergeben. Der Leitfaden zeigt auf, wo die Gefahren liegen und was dagegen zu tun ist. Die Broschüre ist abrufbar unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 3559506.

Quick-Check: Stand der betrieblichen Digitalisierung

Einen Quick-Check zur Selbsteinschätzung der eigenen Industrie 4.0-Fähigkeiten bietet Digital in NRW-Das Kompetenzzentrum für den Mittelstand an. Anhand des kurzen Online-Fragebogens (Dauer ca. 15 Minuten) können Betriebe einen Überblick über den Fortschritt des eigenen Unternehmens bei der Implementierung der Konzepte und Methoden von Industrie 4.0 erhalten. Es werden hierzu relevante Fähigkeiten überprüft und Handlungsempfehlungen für die unternehmenseigene Digitalisierung und Vernetzung daraus abgeleitet. Abschließend wird eine Auswertung der einzelnen Ergebnisse ausgegeben. Der Quick-Check ist abrufbar unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 3587136.

TERMINE

Mittwoch 8. März 2017, 14.00 Uhr – ca. 16.00 Uhr

Die EU-Datenschutzgrundverordnung für Online-Händler

Online-Händler müssen ihren Internetauftritt immer wieder an geänderte oder gänzlich neue rechtliche Anforderungen anpassen. Zu den größeren Herausforderungen zählt hier sicherlich die EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO), die am 25.05.2018 in Kraft treten wird und auch für Online-Händler gilt.

Diese sollten dann beispielsweise alle bestehenden Vereinbarungen zur sog. Auftragsdatenvereinbarung auf den Prüfstand stellen und mit ihren eigenen Dienstleistern (z. B. dem Anbieter des Shop-Systems) DSGVO-konforme Regelungen vereinbaren. Auf Verlangen von Kunden müssen sie auch über die geplante Dauer der Speicherung und das Bestehen eines Beschwerderechts an die Aufsichtsbehörde aufklären, und dies innerhalb eines Monats. Zudem sollten Einwilligungen von Kunden oder Interessenten den Vorgaben der DSGVO entsprechen.

Die Umsetzung der umfangreichen neuen Anforderungen wird einige Zeit in Anspruch nehmen, weswegen wir bereits frühzeitig diese kostenfreie Veranstaltung zum Thema Datenschutz speziell für Online-Händler anbieten. Da vielen Betreibern von E-Shops schon die derzeit bestehenden rechtlichen Vorgaben nicht vollständig bekannt sind, informieren wir in der Veranstaltung sowohl über die geltenden Regelungen als auch über die Änderungen, die durch die Datenschutzgrundverordnung auf die Händler zukommen.

Referenten: Jennifer Rost (Trusted Shops GmbH) zu den rechtlichen Vorgaben sowie Dr. Oliver Stiemerling (ecambria-systems GmbH) zu den technischen Erfordernissen

Anmeldungen unter www.essen.ihk24.de unter der Dokumentennummer 12294749.

Ansprechpartnerin: Frau Jana Mielke, Telefon: 0201/1892-228.

Werbung in der meo!

Anruf genügt:

0251/690 46 74

meo
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN

Aschendorff
Media & Sales

INDUSTRIEBAU



KREATIVITÄT
BEDEUTET, UN-
GEWÖHNLICHE
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: 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 bis 15.45 Uhr
- **Online-Marketing (Strategien):**
Wie es geht, was geht und was man vermeiden sollte
16.03.2017, 16.00 bis 17.30 Uhr
- **Marketing Grundlagen (klassische Methoden):**
14.03.2017, 16.00 bis 17.30 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: 12.01.2017, 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: 23.03.2017

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: 06.03.2017, 09:00 bis 16:30 Uhr

Tag 2: 07.03.2017, 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; Modellbaufachgeschäft 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- spedition** · 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 Außenauzüge zuzüglich der entsprechenden Kleintransporter/Pkws. Die Lagerung erfolgt in 440 ca. 10 Kubikmeter großen Holzcontainern, die in einer 1.500 qm großen, beheizten und bewachten Halle, zweifach gestapelt, stehen. Die Firmenimmobilie, Eigentum, müsste langfristig gepachtet, späteres Vorkaufsrecht kann vereinbart werden. Zukunfts-

perspektive: 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. →E 646 A

NACHFRAGEN (Auszug):

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 Kundenstamms 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. Das Unternehmen sollte sich innerhalb eines Radius von 100km zu Essen befinden... →E 297 N

Erfahrener **Diplom Ingenieur** (Mitte 40) sucht ein Unternehmen im Rahmen einer geplanten Selbständigkeit. Ich spreche zusätzlich Englisch, Französisch und Arabisch. Ich habe Erfahrungen auf folgenden Gebieten: Vertrieb, Fertigung/Produktion, Arbeitsvorbereitung, Einkauf, International Business – National Business, Gasturbinen, Energie, Rückversicherung. →E 298 N

Suche ein Unternehmen aus dem **produzierenden Gewerbe** oder einer **innovativen Dienstleistung**. Erfahrener Manager mit Maschinenbau-, BWL- und Werkleitungserfahrung. Das Unternehmen sollte im Ruhrgebiet angesiedelt sein, ca. einen Umsatz von 0,5 - 15 Mio. € machen und zukunftsfähig sein. Angestrebt wird eine Nachfolge oder Mehrheitsbeteiligung. →E 299 N

Immobilienverwaltung oder Immobilienmakler zum Kauf gesucht. Immobilienkaufmann mit umfangreichen Kenntnissen und über 20 Jahren Erfahrungen in der gewerblich- und wohnwirtschaftlichen Immobilienwirtschaft sucht passendes Unternehmen zum Kauf. Direktkauf Beteiligung Nachfolgeregelung Rentenbasis Raum Ruhrgebiet/Düsseldorf. →E 300 N

Europaparlament legt gemeinsame Einlagensicherung auf Eis

Brüssel. Das Europäische Parlament hat sich gegen die Pläne der Europäischen Kommission zur europäischen Sicherung der Spareinlagen (European Deposit Insurance Scheme, EDIS) gestellt. Der DIHK unterstützt die gemeinsame Kampagne der deutschen Wirtschaft für eine wirksame Einlagensicherung „Damit sicher sicher bleibt“. Mit Erfolg: Im Gegenentwurf des Europäischen Parlaments ist nur noch teilweise eine Vergemeinschaftung vorgesehen. Die bestehenden nationalen Sicherungssysteme behalten damit ein starkes Gewicht. Zudem soll die gemeinschaftliche Haftung erst bei Erfüllung einer Vielzahl weiterer Bedingungen durch die Eurostaaten wirksam werden. Die ursprüngliche Version sah eine dreistufige, letztlich vollständige Vergemeinschaftung der Einlagensicherung vor. Hierdurch würde aber beispielsweise die Gefahr erhöht, dass bei Instabilitäten im Bankensystem einzelner Staaten der Eurozone das Misstrauen der Bankkunden



Foto: Thinkstock

Das Europäische Parlament hat sich gegen die Pläne der Europäischen Kommission zur europäischen Sicherung der Spareinlagen gestellt.

auch in andere Länder exportiert wird. Dadurch könnten sich die Finanzierungsbedingungen im deutschen Mittelstand spürbar verschlechtern: Nur wenn die Kunden ausreichendes Vertrauen in die Sicherheit ihrer Einlagen haben, können Banken überhaupt Finanzierungen für Millionen mittelständische Unternehmen in gewohnter Art und Weise bereitstellen.

UN-Städteagenda setzt auf Beteiligung der regionalen Wirtschaft

Berlin. Die Mitgliedstaaten der Vereinten Nationen haben sich im Oktober im Rahmen der HABITAT III-Konferenz auf eine neue Städteagenda (New Urban Agenda) verständigt. Darin finden sich auch Anregungen des DIHK wieder. Die Agenda soll als politische Richtschnur für die Stadtentwicklung der nächsten zwei Jahrzehnte dienen. Die Bundesregierung hatte im Vorfeld der Konferenz mit dem DIHK und anderen Partnern ihre Positionen entwickelt und in den Beratungsprozess eingebracht. Aufgegriffen wurde u. a. der DIHK-Vorschlag, dass Stadtplanungsprozesse nicht mehr top-down erfolgen, sondern auf Augenhöhe mit den Unternehmen und unter Beteiligung der IHKs und weiteren regionalen Wirtschaftsvereinigungen.

Cyber-Sicherheitsstrategie: Bundesregierung greift DIHK-Forderungen auf



Foto: Thinkstock

Berlin. Die Bundesregierung hat Anfang November eine neue Cyber-Sicherheitsstrategie beschlossen und dabei auch mehrere DIHK-Forderungen aufgegriffen. So ist beispielsweise vorgesehen, die bereits bestehenden Initiativen zur Unterstützung der Unternehmen besser zu vernetzen. Viele Risiken sind häufig schon mit überschaubaren Mitteln zu bewältigen.

Außerdem sollen bei Gesetzgebungsverfahren künftig die IT-Umsetzung und Informations-Sicherheitsaspekte von Anfang an berücksichtigt werden. Das ist ein richtiger Ansatz, denn die Digitalisierung gelingt insbesondere dann, wenn das Thema IT-Sicherheit von vorn herein bedacht und sukzessive umgesetzt wird. Merkle Verbesserungen im Hinblick auf die Cyber-Sicherheit wird die Strategie aber erst entfalten können, wenn die Vorhaben konkretisiert und umgesetzt werden.

Bundeshaushalt 2017: Forschungsmittel werden aufgestockt

Berlin. Der Einsatz des DIHK für eine Erhöhung der Mittel für die Industrielle Gemeinschaftsforschung (IGF) und das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM) hat sich gelohnt. Der Bundestag hat nun beschlossen, die Etats 2017 für die IGF und das ZIM um insgesamt 40 Millionen Euro aufzustocken. In der IGF können vor allem kleine und mittlere Unternehmen ihre Probleme durch gemeinsame Forschungsaktivitäten lösen. Sie ermöglicht so dem Mittelstand die Beteiligung an anwendungsnahen Forschungsprojekten und den schnellen Zugang zu neuen Forschungsergebnissen. Das ZIM fördert seinerseits Kooperationen zwischen KMU und Forschungseinrichtungen. Das Programm überzeugt durch Themen- und Technologieoffenheit sowie vergleichsweise rasche und unbürokratische Abwicklungsprozesse.

Integration von Flüchtlingen – IHK-Organisation übernimmt Verantwortung

Berlin. Das Engagement der IHK-Organisation für die Integration von Flüchtlingen in Ausbildung und Beschäftigung hob DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben auf dem „Flüchtlingsgipfel“ der Bundeskanzlerin am 3. November 2016 in Berlin hervor. Dabei wies er auch auf bestehende Rechts- und Planungsunsicherheiten der Unternehmen bei der Einstellung von Flüchtlingen hin, die aus unterschiedlicher Verwaltungspraxis in den Ausländerbehörden resultieren.

Zeitgleich zog der DIHK eine Zwischenbilanz nach einem Jahr IHK-Aktionsprogramm „Ankommen in Deutschland – gemeinsam unterstützen wir Integration“. Zusammen haben die IHKs bundesweit in rund 800 Informationsveranstaltungen mehr als 14.000 Unternehmen erreicht. Viele IHKs wollen ihre Angebote in den kommenden Monaten ausweiten – u. a. in der Unterstützung von Flüchtlingen bei der Existenzgründung. Nachdem die IHK-Organisation zur Umsetzung des Aktionsprogramms in 2016 bereits 20 Millionen Euro zur Verfügung gestellt hat, wird sie 2017 noch einmal 15 Millionen Euro investieren und damit Verantwortung übernehmen.

IHK-Präsidentin vor Ort in Frintrop-Bedingrade

Seit Mai 2016 engagiert sich die IHK zu Essen in Essen Frintrop-Bedingrade für die Aufwertung und nachhaltige Entwicklung des Stadtteils. Gemeinsam mit Akteuren aus Politik, Verwaltung, Wirtschaft und Bürgerschaft unternahm IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohrengel einen Rundgang durch das Zentrum des Stadtteils. Anschließend wurde den Akteuren in den Räumlichkeiten der Beinert-Knotte Elektro GmbH die Ergebnisse der von der IHK durchgeführten Bürger- und Geschäftsbefragung sowie erste Projektideen zur Aufwertung des Stadtteils vorgestellt.

Gemeinsam mit den Akteuren vor Ort besuchte IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohrengel u. a. den Wochenmarkt in Essen-Frintrop.

Foto: IHK



Sitzung des IHK-Großhandelsausschusses

Die Herbstsitzung des IHK-Großhandelsausschusses fand unter Vorsitz von René Dreske, Geschäftsführer der Hans Soldan GmbH, in den Räumlichkeiten der ROESER Medical Group in Essen statt. Im Rahmen einer Führung gewannen die Ausschussmitglieder Einblicke in das umfangreiche Sortiment- und Serviceportfolio sowie in die moderne Lagerlogistik des Großhändlers. Jens Egert, CIO der ROESER Medical Group, stellte die Strategien, Ziele und aktuellen Herausforderungen des Unternehmens im Health-Care-Sektor dar.

Bei der anschließenden Ausschusssitzung stand das Thema „Herausforderungen bei Private Equity-Investments in Mittelstandsunternehmen“ im Mittelpunkt. Prof. Eric Frère, Dekan der FOM - Hochschule für Oekonomie & Management, Essen, erläuterte neben Entwicklungen und Bedeutung von Private Equity-Investments sehr praxisnah auch die einhergehenden Herausforderungen und Problembereiche.

Der IHK-Großhandelsausschuss bei der ROESER Medical Group in Essen

IHK-Verkehrsausschuss tagte in Oberhausen

Ende Oktober diskutierte der IHK-Verkehrsausschuss unter Leitung des Vorsitzenden Peter Vehar in Oberhausen über aktuelle verkehrspolitische Fragestellungen. Zunächst gab der ehem. NRW-Verkehrsminister und heutige Bundestagsabgeordnete Oliver Wittke einen Überblick über regional bedeutsame Infrastrukturprojekte. Anschließend erläuterte Mario Korte, Abteilungsleiter bei Straßen.NRW, die Hintergründe, Maßnahmen und Aussichten für die Region im kommenden Jahrzehnt der Baustellen.

Von links: Jan Borkenstein (IHK), Peter Vehar (IHK-Ausschussvorsitzender), Oliver Wittke (Bundestag) und Mario Korte (Straßen.NRW).

Foto: IHK





Foto: iStock/fly_dragonfly

travelbasys Innovative Sicherheit auf Reisen

Wirbelstürme vor der Küste der USA, Malaria in Thailand oder Streik in Peru: Unwetter, gesundheitliche Risiken, politische Unsicherheiten oder sonstige Gefahrenlagen sind in ihrem tatsächlichen Ausmaß kurz vor oder während einer Reise schwer einzuschätzen.

Mit ihrem innovativen Projekt „iTESA – intelligent Traveller Early Situation Awareness“ will die travel-BA.Sys GmbH & Co. KG, kurz travelbasys, zuverlässige Reiseinformationen, aktuell und jederzeit abrufbar, bieten. Bei dieser neuartigen Reisewarnung in Echtzeit werden weltweit öffentliche Internetquellen, wie z. B. soziale Netzwerke, öffentlichen Bekanntmachungen wie auch Agenturmeldungen auf aktuelle Ereignisse automatisch durchsucht. Über eine App oder eine Partnerplattform bekommt der Reisende so die relevanten Informationen übermittelt. „Damit wollen wir auch ermöglichen, dass gerade kleine und mittlere Unternehmen ihrer Fürsorgepflicht für reisende Mitarbeiter optimal nachkommen können, denn ihnen fehlen dazu oftmals die betrieblichen Kapazitäten“, sagt Eyk Pfeiffer, Geschäftsführer von travelbasys.

Das Mülheimer Unternehmen hat sich beim Technologiewettbewerb „Smart Data – Innovationen aus Daten“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) unter mehr als 150 Bewerbern mit „iTESA“ als eines von 13 Leuchtturmprojekten durchgesetzt. „Dahinter steht ein starkes Konsortium aus dem Fraunhofer Institut für Verkehrs- und Infrastruktursysteme (IVI), der Software AG als langjähriger Technologiepartner, dem Unabhängigen Landeszentrum für Datenschutz Schleswig-Holstein und der Inquence GmbH“, hebt Pfeiffer als Konsortialführer die erfolgreiche Zusammenarbeit der Partner hervor. Entstanden ist die Idee für eine solche Innovation durch den engen Kontakt zum Fraunhofer Institut IVI. „Das Potenzial von Forschungseinrichtungen ist für unser Unternehmen ein echter Gewinn“, kann er den direkten Kontakt zur Wissenschaft nur empfehlen.

Das dreijährige Forschungsprojekt läuft noch bis Anfang Februar 2018. Erste Pilotanwendungen hierzu wurden im Herbst 2016 getestet. „Die Verarbeitung einer solchen Datenmenge bedeutet eine besondere Herausforderung im Bereich des High-End-Computings. Wir bewegen uns hier im Petabyte-Bereich, also rund 1.000.000 Gigabyte“, erklärt Pfeiffer.



Über travelbasys

Die travel-BA.Sys GmbH & Co. KG, kurz travelbasys, entwickelt seit 40 Jahren innovative IT-Systemlösungen für die europäische Finanz- und Reiseindustrie. Ob Buchhaltung, Archivierung, CRM oder Business Intelligence als Software-as-a-Service (SaaS): das Unternehmen bietet marktführende Backoffice-Lösungen zur Abwicklung touristischer Prozesse.

Bereits mehr als 1.200 Reiseunternehmen unterstützt das Unternehmen erfolgreich mit IT-gestützten Integrations- und Automatisierungsdienstleistungen. Jährlich werden dabei über 8 Milliarden Euro Umsatzvolumen, mehr als 12 Millionen touristische Vorgänge und rund 22 Millionen Reisepreise von den zertifizierten travelbasys-Systemen verarbeitet.
www.travelbasys.de



Eyk Pfeiffer,
Geschäftsführer
von travelbasys

Mit Innovationen kennt sich das Mülheimer Unternehmen aus. Bereits 2012 hat travelbasys den Customer Innovation Award 2012 der Software AG gewonnen. Im Mittelpunkt stand hierbei die Entwicklung eines Produkts, durch das bei einem Kunden signifikante Kostenvorteile realisiert werden konnten. Dieses innovative Produkt ist seinerzeit auf die konkrete Kundenanforderung hin entwickelt worden.

Ein spezielles Innovationsmanagement gibt es – nicht zuletzt wegen der Unternehmensgröße und der Erfahrung der langjährig tätigen Mitarbeiter – nicht. „Bei uns kann jeder neue Ideen einbringen.“ Das Innovationsbudget variiert. „Wenn wir Großes vorhaben, dann investieren wir natürlich auch mehr“, sagt Pfeiffer, nicht zuletzt mit Blick auf das Projekt „iTESA“. Seine Innovationsbotschaft: „Innovation erfordert ein Maß an Mut. Und die Motivation seiner Mitarbeiter, etwas Neues auszuprobieren.“ ■ Heike Doll, IHK zu Essen

Innovationsbotschafter

Wir stellen Unternehmen vor, die Innovationen in ihren Unternehmen umsetzen. Sie berichten von den Schwierigkeiten und Chancen aus dem Betriebsalltag. Und sie formulieren eine Botschaft, wie Innovation gelingen kann.

Sichern Sie die Zukunft Ihres Unternehmens!

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

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



**SENIOR
CONSULT
RUHR**

BERATUNG AUS ERFAHRUNG

**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

Von der Freiheit, selbst zu bestimmen

Warum die wirtschaftliche Selbstverwaltung der Kammern auch heute zeitgemäß ist

Von Garrelt Duin*

Bei Wahlen geht es immer um Mitbestimmung und Teilhabe. Beides prägt unsere demokratische Gesellschaft insgesamt, aber natürlich auch jede Institution, die als Selbstverwaltungskörperschaft aufgestellt ist. Wie unsere Industrie- und Handelskammern. Auf den Punkt gebracht hat es Bundespräsident Gauck bei der 150-Jahr-Feier der IHK Dortmund im Juni 2013: „Seid keine Zuschauer, werdet Gestalter.“ Das heißt nichts anderes als: Nehmen Sie Ihre Angelegenheiten selbst in die Hand.

Kammern sind zunächst regionale Institutionen. Die Beschlüsse der Vollversammlung nehmen Einfluss auf die Politik, die vor Ort stattfinden. Die Einflussnahme erfolgt durch schriftliche Hinweise, aber besonders durch Gespräche und den Austausch von Argumenten. Genau da sehe ich die Stärke der Kammern, die mit ihren Netzwerken in der Lage sind, die richtigen Gesprächspartner zusammenzubringen.

Bei meinem ersten Treffen als NRW-Wirtschaftsminister mit den Präsidenten der IHKs habe ich gesagt, dass ich für einen offenen Diskurs ohne Denkverbote stehe. Wir haben daraufhin die Wirtschaftsdialoge vor Ort bei den einzelnen Kammern ins Leben gerufen. Diese Termine und zahlreiche andere Veranstaltungen legen die Leistungen offen, machen aber auch Probleme von Unternehmerinnen und Unternehmern sichtbar und erlebbar. Was beispielsweise als Energiewende abstrakt daherkommt, zeigt sich hier alltagsnah und greifbar. Für mich ist das ein entscheidender Rat.

Es gibt in fast allen wirtschaftspolitisch relevanten Bereichen konkrete Kooperationen, angefangen bei der Bildung über die Fachkräfte bis hin zur Außenwirtschaft und der sozialen Verantwortung von Unternehmen.

Ein Meilenstein der Zusammenarbeit ist die gesetzlich festgelegte „Clearingstelle Mittelstand“. Sie untersucht alle Gesetzgebungs- und Ordnungsverfahren der Landesregierung auf ihre Mittelstandsverträglichkeit. IHKs und Land arbeiten also bereits sehr eng zusammen. Ich verstehe aber nur zu gut, dass eine Selbstverwaltungskörperschaft auch auf ihre Eigenständigkeit bedacht sein muss.

Es ist eine anspruchsvolle Aufgabe, den Status einer öffentlich-rechtlichen Körperschaft mit der Selbstverwaltung und der Interessensvertretung für die gewerbliche Wirtschaft zu verbinden. Die Landesregierung und die IHKs sind darüber im Gespräch, das auch der Landtag Nordrhein-Westfalens begleitet und unterstützt. Selbstverwaltung und Ehrenamt waren und sind die prägenden Begriffe des deutschen Kammerwesens. Auch nach Jahrhunderten haben sie nichts an Aktualität verloren. Ich kann mir nicht vorstellen, wie wir im Bereich der Wirtschaft ohne das ehrenamtliche Engagement der Unternehmerinnen und Unternehmer auskommen sollten.

Die Idee der Selbstverwaltung ist kein verstaubtes Relikt aus dem 19. Jahrhundert. Ursprünglich vor allen Dingen gegen staatliche Eingriffe gewandt, ist die Selbstverwaltung der Wirtschaft heute ein integrativer Bestandteil staatlichen Handelns. Die Berufsbildung ist ein herausragendes Beispiel dafür, dass es funktioniert.

Oft dreht es sich in den öffentlichen Diskussionen um Kritik an den Kammern. Worüber seltener gesprochen wird, ist worin sie besonders gut sind. Hierbei spielt die wirtschaftliche Selbstverwaltung der Industrie- und Handelskammern eine zentrale Rolle.

Was macht die IHKs aus? An erster Stelle fällt mir ein, dass die Mitglieder für ihre Mitglieder handeln und ihre Arbeit am Interesse ihres Kammerbezirks ausrichten. Und wer wüsste besser als die Kammermitglieder selbst, was in ihrem Sinne liegt? Wer kennt sich besser aus mit den Branchen, ihren Bedürfnissen, ihren Anliegen und den zu erwartenden Veränderungen?

Genau hier sind die Mitglieder der Kammern gefragt. Von ihrer Beteiligung hängt die Qualität der Kammerarbeit entscheidend ab. Je mehr Mitglieder ihre unterschiedlichen Sichtweisen und Erfahrungen einbringen, umso mehr kann auch im Sinne aller gehandelt werden.

Die Landesregierung steht zu dem System der selbstverwaltenden Wirtschaftskammern. Unabhängig von allen rechtsdogmatischen Diskussionen um die Pflichtmitgliedschaft ist dies ein klares Votum für den Fortbestand der Kammern als Vertreter des Gesamtinteresses der Wirtschaft. Auch ich persönlich halte die Pflichtmitgliedschaft für gut, erfolgreich und zeitgemäß.

NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin rät den Unternehmern: Nehmen Sie Ihre Angelegenheiten selbst in die Hand!



Foto: Hojabr Riahi

Neben den genannten Gründen, dass die Wirtschaft selbst am besten qualifiziert ist, sich um ihre Belange zu kümmern, ist sie ein demokratisches, selbstbestimmt legitimes Konstrukt. Es speist sich zwar einerseits aus einer Pflichtmitgliedschaft und damit Zwang, aber andererseits schafft es Mitbestimmungs- und Mitgestaltungsmöglichkeiten und damit Freiräume, die es sonst so in der Verwaltung nicht gibt. Aber auch ein gutes System muss sich immer wieder hinterfragen und fortentwickeln.

Kritik an der Pflichtmitgliedschaft gibt es, und es wäre auch verwunderlich, wenn sich niemand über eine Pflicht beschweren würde, zumal sie mit Kosten verbunden ist.

Aber: Der Abbau der Pflichtmitgliedschaft würde zu mehr Staat, weniger Mitbestimmung und zu höheren Kosten für die Wirtschaft führen. Die Konsequenz wäre mehr Bürokratie und mehr Aufgaben für die öffentliche Verwaltung. Meine Meinung: Die staatliche Leistung würde niemals ein so hohes Maß an ehrenamtlichem Einsatz generieren können, wie es den Kammern gelingt.

Das gilt insbesondere für die duale Berufsausbildung. Sie ist eine maßgebliche und daher unverzichtbare Säule der sozialen Marktwirtschaft. Rund 180.000 ehrenamtlich Tätige bundesweit sprechen Bände. Wenn Europa und die Welt, namentlich die Chinesen oder auch schon Präsident Obama, uns heute um die duale Berufsausbildung beneiden, beneidet man uns gerade auch um dieses ehrenamtliche Engagement. Wenn man nach Dingen sucht, die man Populisten aus allen Lagern entgegenhalten kann, dann doch auch diese Kärnerarbeit, die unsere Wirtschaft tagtäglich leistet.

Eine herausragende Rolle im Wirken der Kammer spielt die Vollversammlung. Diese gelebte Demokratie ist das Herzstück selbstbestimmter Kammerarbeit – gewählt durch die eigenen Mitglieder, befugt und beauftragt, richtungsweisende und grundlegende Entscheidungen für die eigene Kammer zu treffen.

Was jedoch bedeutet wirtschaftliche Selbstverwaltung der Kammern? Es ist die Freiheit, selbst darüber zu befinden, was für die Mitglieder das Beste ist. Es bedeutet, sich dem internen Diskurs zu stellen und Aufgaben und Probleme anzugehen. Es bedeutet, das Heft des Handelns in die Hand zu nehmen – und sich von seinen eigenen Überzeugungen zum Wohle der Kammer leiten zu lassen.

Seit einiger Zeit ist oft vom Versagen der Eliten die Rede. Von Verantwortung, die entweder nicht wahrgenommen wird oder nur zum eigenen Vorteil genutzt wird. Eine Vollversammlung kann beweisen, dass es anders geht. In diesem Sinne wiederhole ich gern das Wort von Joachim Gauck: „Seid keine Zuschauer, werdet Gestalter.“ ■

**Der Autor ist Minister für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen*

Mehr als 200.000 Selbstständige in NRW müssen in den nächsten Jahren einen Nachfolger für ihr Unternehmen finden.

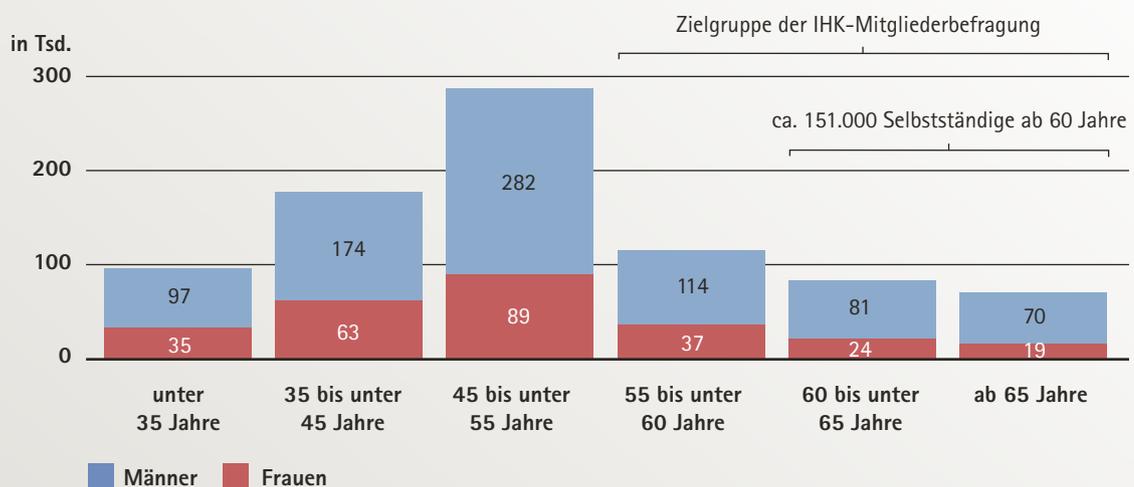
IHK NRW

Studie zum Thema „Unternehmensnachfolge“

In Nordrhein-Westfalen stehen aktuell rund 265.000 Unternehmer und Selbstständige vor der Herausforderung, in den kommenden zehn Jahren einen Nachfolger für die Leitung ihres Betriebes und Geschäftes zu finden. Die betroffenen Unternehmen beschäftigen aktuell rund 1,3 Millionen Arbeitnehmer – und die Nachfolgesuche entscheidet auch darüber, ob diese Arbeitsplätze erhalten bleiben. Das ist das Ergebnis einer von IHK NRW in Auftrag gegebenen Studie, die Thematik erstmals in diesem Umfang untersucht hat.

Altersstruktur der Selbstständigen in NRW

Insgesamt 818.000 Selbstständige, davon 267.000 Frauen



Bei der Erstellung der Studie arbeitete IHK NRW mit der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) Paderborn/Bielefeld und dem Marktforschungsinstitut TNS Emnid zusammen. Die FHDW bereitete dabei erstmalig die statistischen Grundlagen auf, die zeigen, wie virulent das Thema ist. Im Anschluss befragte TNS Emnid in mehr als 1.000 Telefoninterviews eine repräsentative Auswahl der Seniorunternehmen (älter als 55 Jahre) in NRW über ihre Motive, Herangehensweise und Zielsetzungen bei der Nachfolgesuche.

Zwei Drittel der Unternehmer in NRW belassen ihren Betrieb in der eigenen Familie, bei der ganz überwiegenden Mehrheit der familieninternen Lösungen bleibt auch die Führung des Unternehmens in familiärer Hand. In sieben Prozent der Fälle fiel die Entscheidung in Richtung eines Management-Buy-outs, in elf Prozent auf die Übergabe an eine externe Person und in zehn Prozent auf einen Verkauf.

Doch die Entscheidung für eine familieninterne Lösung fällt dabei nicht automatisch. Unternehmer, die sich noch nicht mit dem Stabwechsel beschäftigt haben, gingen nur zu 35 Prozent davon aus, dass ihr

Unternehmen in Familienhand bleibt – ein Zeichen, dass Unternehmer die Übergabe anfangs anders einschätzen.

Fast die Hälfte der Befragten hatte keine Vorstellung, wie lange der Übergabeprozess dauern wird, ein deutliches Indiz, dass die Komplexität des Stabwechsels nur schwer zu erfassen ist. So fühlt sich denn auch weniger als die Hälfte der Unternehmer zu Beginn des Nachfolgeprozesses gut oder gar sehr gut vorbereitet. Ein Ergebnis, das sicherlich auf deutlichen Beratungsbedarf hindeutet.

Zehn Prozent der befragten Unternehmer gehen davon aus, dass sie ihren Betrieb nicht mehr weiterführen, also stilllegen werden. Hierbei handelt es sich insbesondere um kleinere Unternehmen: 91 Prozent dieser Gruppe führen ein Unternehmen mit weniger als 20 Mitarbeitern. Bei mehr als der Hälfte der Befragten ist das Motiv für diese Entscheidung, dass es sich nicht lohnen würde, die Geschäfte weiterzuführen. 39 Prozent geben an, keinen Nachfolger gefunden zu haben, und zwar sowohl keinen externen Käufer als auch keinen Mitarbeiter. ■



E. Nolde „Sonnenblumen“
Aquarell, Expertise

Unser Geschäft ist der Handel mit werthaltiger deutscher Kunst
aus dem 19./20./21. Jahrhundert

GALERIE NEHER

Kaninenberghöhe 8, 45136 Essen,
Tel.: 0201 26699-0
www.gallery-neher.com

Ausstellung:
FRÜHJAHR 2017
vom 17. Januar bis 5. April

Kunst a. d. 20. Jahrhundert
Ausstellungskatalog

Das Ruhrgebiet will auch mittelständische Unternehmen bei der Fachkräftewerbung unterstützen

„Die Wirtschaft braucht eine Standortkampagne“

Der Regionalverband Ruhr (RVR) will mit einer Standortmarketing-Kampagne für die „Metropole Ruhr“ um Investoren und Fachkräfte werben. Dabei wird nicht „gekleckert“: Mindestens 10 Millionen Euro beträgt das Budget für die ersten drei Jahre. Regionaldirektorin Karola Geiß-Netthöfel stellt uns im Gespräch eine „richtige Wirtschaftskampagne“ in Aussicht.

Frau Geiß-Netthöfel, seit der Kulturhauptstadt ist es wieder stiller geworden um die „Metropole Ruhr“ – täuscht dieser Eindruck?

Oh ja, ich finde: dieser Eindruck täuscht. Es hat sich so viel Positives entwickelt in den Jahren danach, und es gibt so viele aufmerksamkeitsstarke Projekte mit Strahlkraft. Denken Sie mal an die „Innovation City“ Bottrop, an die Grüne Hauptstadt Essen 2017, an die Bewerbung der Region um die Internationale Gartenausstellung, IGA 2027 oder an unsere wirklich enormen Erfolge im Tourismus. Richtig ist: Die Kulturhauptstadt 2010 hat die Region zusammenschweißt wie lange nicht. Und daran wollen wir weiter anknüpfen.

Foto: Funke Foto Services, Hartmann



Regionaldirektorin Karola Geiß-Netthöfel

Was haben Sie vor?

Wir werden um Ostern herum eine Kampagne starten, die das Ruhrgebiet national und international klar und auf Dauer positionieren wird. Dabei richten wir uns nicht wie frühere Kampagnen an breite Bevölkerungsschichten, sondern an Investoren, Führungskräfte und die zukünftigen Arbeitnehmer, die unsere Unternehmen dringend brauchen, um wachsen zu können.

Klingt ein wenig nach einer Konzernkampagne.

Ganz im Gegenteil. Gerade der Mittelstand wird von einer Standortmarketingkampagne profitieren, die sich an Fachkräfte und Investoren richtet. Die Verfügbarkeit guter Leute ist in vielen Unternehmen der Faktor, der das Wachstum begrenzt. Da setzen wir an. Erfolgreiche Regionen haben nun mal ein gutes Image. Und ein gutes Image trägt umgekehrt viel zu ihrem Erfolg bei. Wenn wir die Wahrnehmung der Metropole Ruhr verbessern, profitieren also alle. Wir wollen einen Sog erzeugen.

Das geht aber nicht durch Marketing allein.

Marketing ist der kleinste Teil. Die Fakten müssen stimmen. Sie dürfen eine Region auch nicht wie ein Waschmittel vermarkten. Aber wir wissen doch alle: Unser Image hinkt den Tatsachen weit hinterher. Also ist auch klar: Da geht mehr.

Das Ruhrgebiet erfindet sich neu –
nicht nur in der Kommunikation.



Eine Imageanalyse des RVR zeigt
die Stärken des Ruhrgebiets

Weltoffen aus Tradition

Wo im Ruhrgebiet kann man eigentlich Wäsche aufhängen, ohne sie pechschwarz von der Leine zu nehmen? Manche Klischees über die Region sind kaum zerstörbar. Aber daran führt kein Weg vorbei! Um seine Kampagne vorzubereiten, hat der RVR Führungskräfte befragt lassen – in Deutschland und den sechs Zielländern der Kampagne: China, Großbritannien, Niederlande, Türkei, Polen und USA.

Die Verfügbarkeit von (vor allem qualifizierten) Fachkräften ist für Investoren ein Kernpunkt bei ihrer Entscheidung. Hier wird der Region aber noch zu wenig zugetraut – eigentlich merkwürdig angesichts von knapp 300.000 Studierenden.

Hohe Werte erreicht die Region bei Themen wie Weltoffenheit und Toleranz. Verbesserungswürdig sind die Parameter „dynamisch“, „jugendlich“ und „attraktiv“. Hier sieht der RVR eine große Lücke zwischen Wahrnehmung und Realität, die es zu schließen gilt.

Die Menschen an der Ruhr gelten als „authentisch“ und „sympathisch“ – sogar sympathischer als zum Beispiel in München. Außerdem hält man sie für „traditionsbewusst“. Ein Etikett, das aber positiv interpretiert werden muss.

Die gesamten, interessanten Ergebnisse finden Sie (unter dem Datum 7. Juni) im Downloadbereich unter www.presse.metropoleruhr.de

Ihre Studie hat ergeben, dass Unternehmen in der Metropole Ruhr mit dem Standort sehr zufrieden sind. Womit wollen Sie werben?

Wir haben Führungskräfte in Deutschland und sechs anderen Ländern befragt und setzen da an, wo die Lücke zwischen Realität und Wahrnehmung am größten ist. Manager halten uns für weltoffen, sympathisch, authentisch und so weiter – alles sehr gut, und oft auch besser als beispielsweise in München. Wenn Führungskräfte aber denken: „das Ruhrgebiet ist nicht jung genug“ – dann ist das einfach ein Irrtum, den wir leicht widerlegen können und müssen. Mit knapp 300.000 Studierenden zum Beispiel.

Wie wird sie denn aussehen, die Kampagne für die „Metropole Ruhr“?

Das ist eine wirklich spannende Frage, und wenn Ende Januar die Jury getagt hat, kann ich sie beantworten. Wir hatten einen intensiven Vorbereitungsprozess, haben die Leitplanken für die Kreativen aber nicht zu eng gesetzt. Klar ist: Die Kampagne wird jung, sie wird modern und sie wird vermutlich sehr digital, weil auch Führungskräfte heute leichter über das Smartphone zu erreichen sind. Auf die Details bin ich genauso gespannt wie Sie.

Wie können Unternehmen mitmachen?

Wir planen eine Wirtschaftskampagne mit vielen konkreten Angeboten. Wir haben die Wirtschaft schon intensiv an der Vorbereitung beteiligt, auch die Industrie- und Handelskammern haben sich hier engagiert. Vor allem für die Fachkräftewerbung wird es sehr konkrete, gut nutzbare Angebote auch für mittelständische Unternehmen geben. Ich kann mir beispielsweise gut vorstellen, dass wir an der TU München gemeinsam um Mitarbeiter für eine bestimmte Branche werben. Und die Personalsuche wird davon profitieren, wenn wir für Stellenanzeigen im Internet tolles Videomaterial bereitstellen, um Bewerber von der Region zu überzeugen. ■ *Guido Krüdewagen, IHK Nordwestfalen*

Das Ruhrgebiet und seine Kampagnen

Insgesamt drei Mal machte die Metropole Ruhr national, manchmal auch international von sich reden: Die Kampagne „Ein starkes Stück Deutschland“ lief bis 1993 und ist noch heute vielen ein Begriff. Auch damals ging es um die systematische Zerstörung von Klischees. Eher polarisierend wirkte der kreative Nachfolger „Der Pott kocht“. Unumstritten erfolgreich dagegen war die Kulturhauptstadt 2010 – auch, weil das oft beklagte „Kirchturmdenken“ produktiv überwunden werden konnte. Die Kulturhauptstadt hatte nachhaltige Wirkung auf Imagewerte und Tourismuszahlen.



Fit für die Zukunft

Strategie & Organisation 4.0

Unternehmen mussten schon immer mit Veränderungen umgehen. Jedoch werden die Zyklen, in denen diese Veränderungen stattfinden immer kürzer. Wo früher manchmal Produktvariationen ausreichten, um sich im Wettbewerb zu behaupten sind heute echte Innovationen gefragt. Durch die Digitalisierung gibt es jetzt ganz neue Möglichkeiten. Aktuell stehen die Geschäftsmodelle vieler Branchen auf dem Prüfstand und so manches Produkt bleibt hinter den Erwartungen der Kunden zurück. Die Verbraucher von heute sind bestens informiert, gut vernetzt und fast immer online. Das schafft ein hohes Maß an Transparenz.

Weitere Einflussfaktoren sind u. a. gesetzliche Vorgaben, die Globalisierung, wirtschaftliche Entwicklungen aber auch das Wertesystem und der Lebensstil der Menschen. So gelten klassische Produkte schnell als langweilig und verstaubt. Verbraucher schauen heute lieber, welches Markenimage am besten zu ihnen passt oder was Start-ups zu bieten haben, denen automatisch großartige Ideen zugetraut werden. Das alles führt zu einem sehr komplexen, hoch dynamischen Umfeld und ist damit eine echte Herausforderung für jeden Entscheider.

Organisation im Fokus

Betriebe brauchen einen hohen Standardisierungsgrad in ihren Abläufen. Andererseits werden einmal etablierte Systeme und Prozesse vielfach nicht wieder überprüft. Diese Tatsache führt dazu, dass viele Aufgaben doppelt und dreifach bearbeitet und andere wichtige Aufgaben gar nicht erledigt werden, weil sie im System nicht vorgesehen sind. Wildwuchs, Ineffizienz und unzufriedene Kunden sind das Ergebnis. Diese Faktoren kosten Geld und mindern die Wettbewerbsposition. Selbst wenn Unternehmen noch relativ gute Ergebnisse erzielen, so könnten Sie durch Beseitigung der ineffizienten Abläufe wesentlich erfolgreicher sein. Je früher Unternehmer ihre Organisation überprüfen lassen, umso mehr vermeiden sie das Risiko teurer Fehlentwicklungen.



Eine Unternehmensberatung kann helfen, Digitalisierungsprozesse professionell zu gestalten.

Standards reichen nicht

Externe Berater bringen im Unternehmen nicht vorhandenes Wissen ein oder entlasten Mitarbeiter, die zusätzlich zum Tagesgeschäft keine Zeit haben, weitere Sonderaufgaben in Strategie- oder Organisationsprojekten zu übernehmen. Schließlich sind die Fragestellungen in der Managementberatung oft komplex und damit nicht einfach in die betriebliche Routine zu integrieren. Zudem sind Projekte oft vertraulich. Der Berater kann auch die Rolle des Sparringspartners einnehmen. Das hilft Managern, ein möglichst vollständiges Chancen-Risiko Profil zu erhalten, um Entscheidungen abzusichern. Es geht um eine partnerschaftliche, faire Zusammenarbeit auf Augenhöhe und um eine offene, wertschätzende Kommunikation. So entstehen überzeugende Lösungen, die auch unterschiedliche Interessen und neue Blickwinkel berücksichtigen.

Der Unternehmensberater ist ein wichtiger Partner für den Aufbau und Umbau des Unternehmens; seine Stärken liegen in der Unabhängigkeit und Fachkompetenz. Erfolgreiche Beratung ist getragen von Vertrauen.

Veränderung attraktiv machen

Komplexe Vorhaben wie die Umsetzung strategischer oder operativer Maßnahmen können nur erfolgreich sein, wenn die Bedürfnisse der Menschen im Unternehmen erkannt und einbezogen werden. Entsprechend hoch ist die Bedeutung von Personalführung, Kommunikation, Coaching und Konfliktmanagement. Veränderungen lösen Unsicherheit bei Mitarbeitern aus. Das kann zu unerwünschten Verhaltensweisen führen. Damit sind Menschen sowohl Erfolgsfaktoren als auch kritische Ressource für Projekte zugleich.

Durch gute Führung und klare Kommunikation können Ängste beseitigt werden. Mitarbeiter müssen auf ihnen noch unbekanntem Wege mitgenommen und bestärkt werden; dann sind sie eher bereit, aktiv an der Zielerreichung mitzuarbeiten. Wenn Projekte trotzdem in schwierige Phasen geraten, sollte besonders auf eine wertschätzende Kommunikation geachtet oder mit einem Mediator gearbeitet werden. Zu guter Letzt: Die Erfolgskontrolle von Projekten ist wichtig, kommt aber oft zu kurz. Hier kann mit wenig Aufwand viel erreicht werden. ■

Ute Engel, Unternehmensberatung Engel Consulting in Essen

TOP-EVENT.^{NRW}

Equipment | Service | Konzeption



HELFENDE HÄNDE GESUCHT?



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

Digitalisierung der beruflichen Bildung

Konstant ist nur der Wandel

In den IT-Berufen wächst der Bedarf an Fachkräften durch die Digitalisierung enorm.

Die Digitalisierung der Wirtschaft ist ein seit Jahren zu beobachtender Prozess, der Technologien, Arbeits- und Geschäftsprozesse sowie die Arbeitsaufgaben der Fachkräfte in den Unternehmen verändert und teilweise radikal neu bestimmt. Dies gilt für das produzierende Gewerbe, für Dienstleister, für den öffentlichen Dienst, ja praktisch für die gesamte Arbeitswelt. Was bedeutet all dies für die Berufsbildung?

Im Folgenden möchte ich zwei Aspekte ins Zentrum rücken: zum einen die Systemebene, zum anderen Schrittmacherunternehmen. Auf Systemebene erkennen wir, dass sich in den kommenden Jahren der Fachkräfte- und Qualifikationsbedarf noch deutlicher verändern wird als dies bisher schon der Fall ist. Ein Bedarfszuwachs wird sowohl bei IT-Kernberufen als auch bei IT-Mischberufen erwartet. Es zeichnet sich ferner ein Strukturwandel hin zu mehr Dienstleistungen ab. Gemeint sind damit auch Industriedienstleistungen, also solche, die produzierende Unternehmen

unterstützen und Support sichern. Dies kann beispielsweise die Entwicklung von maßgeschneiderten Softwareapplikationen betreffen, die Anpassung oder die Erweiterung von Netzwerken oder die Gewährleistung der Datensicherheit und des Datenschutzes innerhalb eines Unternehmens und in Produktionsnetzwerken. Unternehmen sind früher oder später vor die Frage gestellt, ob sie diese Dienstleistungen weiterhin extern zukaufen oder ob sie diese zum Teil ihrer eigenen Geschäftsprozesse machen und als Qualifikationen vorhalten.

Bei unseren Praxiskontakten und Kooperationen mit Unternehmen und zuständigen Stellen beobachten wir, dass auf der Umsetzungsebene mit den Herausforderungen der Digitalisierung sehr unterschiedlich umgegangen wird. Wir erkennen dabei Schrittmacherunternehmen.

Schrittmacherunternehmen zeichnen sich dadurch aus, dass sie ihre Berufsausbildung im Dialog mit anderen Unternehmensbereichen regelmäßig neu analysieren, bewerten und weiterentwickeln. Dies kann anlassbezogen sein (z. B. bei Einführung neuer Produktreihen oder veränderter Geschäftsprozesse, etwa durch die immer vollständigere Integration von Enterprise-Resource-Planning-Systemen, ERP) oder zyklisch in Abständen von drei bis fünf Jahren erfolgen.

Dabei geht es zunächst um die quantitative Seite der Berufsausbildung und die Frage, in welchen Berufen wie viele Ausbildungsplätze vorzuhalten sind. Geprüft wird hier ferner: ob im Unternehmen durch die Digitalisierung neue Arbeitsaufgaben –

und damit veränderte Tätigkeitsprofile – entstehen; welche Ausbildungsberufe im dualen Berufsbildungssystem verfügbar sind, die bisher im Unternehmen nicht ausgebildet werden; und welche Ausbildungsberufe nicht mehr dem betrieblichen Bedarf entsprechen. Schließlich ist für diese Unternehmen auch wichtig, die Ausbildungsgestaltung in den einzelnen Berufen aktuell und zukunftssicher zu gestalten. Das heißt, die Verantwortlichen überarbeiten berufsbezogen regelmäßig betriebliche Ausbildungspläne, gestalten Ausbildungsabschnitte um, setzen auf veränderte und neue Ausbildungsmittel, realisieren mit Auszubildenden gemeinsam Projekte, initiieren Lernaufträge und beschaffen geeignete Lehr- und Lernmittel; sie reorganisieren auch Verbundmodelle oder Versetzungspläne. Neue Ausbilder und Ausbilderinnen werden gewonnen, manche wechseln in andere Fachbereiche und bringen dort ihre Kompetenzen ein. Betriebsintern organisierte Fortbildungsmaßnahmen werden überdies mit Ausbildungsmaßnahmen verknüpft – Auszubildende und Berufserfahrene lernen so gemeinsam.

Diese und weitere Aktivitäten stellen an alle Ausbildungsbeteiligten hohe und zusätzliche Anforderungen. Im Ergebnis verbessern die Maßnahmen die Ausbildungsqualität sowie die Identifikation und die Motivation der Auszubildenden und der Auszubildenden. Die Zusammenarbeit zwischen Ausbildungsabteilung, Fachabteilungen und der Personalentwicklung gewinnt an Qualität. Berufsbildung erhält zumal durch die Digitalisierung einen höheren betrieblichen Stellenwert.

Die Schrittmacherunternehmen können auch innerhalb einer Region oder eines Branchennetzwerks Vorbilder sein. Wir finden sie in allen Ausbildungsbereichen, z. B. im Hotel- und Gaststättengewerbe, im Einzelhandel, bei den freien Berufen, in der chemischen Industrie, in Unternehmen des Maschinenbaus und der Automobilindustrie. Die zuständigen Stellen können hier partizipieren und durch ihre Aktivitäten mögliche Transferprozesse wesentlich unterstützen.

Veränderungen auf der Systemebene und das Phänomen der Schrittmacherunternehmen sind nur zwei, jedoch bedeutsame Aspekte, die im Zuge der Digitalisierung auffallen. Sie verweisen einmal mehr darauf, dass Berufsbildung sowohl Berufsausbildung als auch betriebliche Fortbildung umfasst: zwei wesentliche Instrumente der Personalentwicklung, um Qualifizierungen in einem Unternehmen lang-, mittel- und kurzfristig mit Veränderungen in Einklang zu bringen – in einem Prozess, dessen einzige Konstante der Wandel ist. ■

*Prof. Dr. Friedrich Hubert Esser,
Präsident des Bundesinstituts
für Berufsbildung (BIBB), Bonn*

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)





MOHAG
Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH

www.mohag.de

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



Besuchen
Sie uns auf
facebook!

Abbildung zeigt Wunschzustattung gegen Mehrpreis.

¹Ford Transit Kastenwagen LKW Basis 290 L2 Frontantrieb 2,0 l TDCi Ford EcoBlue77 kW (105 PS), zuzüglich 19% MwSt und zuzüglich 900,-€ Überführungskosten zuzüglich 19% MwSt.



IHK-Verkehrskongress Ziel: Freie Fahrt

Wie kann auch im „Jahrzehnt der Baustellen“ der Verkehr flüssig bleiben? Über diese Herausforderung diskutierten Verkehrsexperten, Wirtschaftsvertreter und Politiker beim IHK-Verkehrskongress.

Staus ohne Ende – mit dem Thema Verkehrskollaps hat sich der Verkehrskongress der nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern (IHK NRW) in den vergangenen Jahren häufig befasst, so auch zuletzt wieder im November in Düsseldorf. Der Journalist Tom Hegermann, der den Kongress moderierte, erinnert sich an Meldungen, die er im WDR-Verkehrsfunk über Staus durchgab, die in der Summe an die 400 Kilometer reichten. Ursache sind neben dem hohen und weiter steigenden Verkehrsaufkommen marode Straßen und Brücken – und die Baustellen, die das ändern sollen. Die Baustellen werden nun stark zunehmen. Denn gemäß dem nun beschlossenen Bundesverkehrswegeplan 2030 hat jetzt das „Jahrzehnt der Baustellen“ begonnen, wie NRW-Verkehrsminister Michael Groschek die neue Phase nannte.

Die Wirtschaft des Landes sieht die Entwicklung mit Hoffen und Bangen. Immerhin hätten die Planungen des Bundes „die Bedeutung Nordrhein-Westfalens als Logistik-Drehscheibe endlich anerkannt“, freut sich Ralf Kersting, Präsident der Industrie- und Handelskammern Nordrhein-Westfalens (IHK NRW), allerdings sei NRW eben auch „Stauland Nummer eins“. Die Investitionen in die Verkehrsinfrastruktur seien aber dringend nötig. Nun werde sich entscheiden, ob das Bundesland als Wirtschaftsstandort

auch in Zukunft eine Chance habe. Nachdem nun endlich die Mittel für die Sanierung und den Neu- und „Ausbau“ der Verkehrswege zur Verfügung stehen, wolle die Wirtschaft nicht „schon wieder jammern“, wenn jetzt geplant und gebaut wird. Man fordere aber von der Landesregierung konkrete Maßnahmen zur Vermeidung unnötiger Verkehrsbehinderungen. „Das Jahrzehnt der Baustellen darf nicht zum Jahrzehnt des Stillstands werden“, so Kersting.

Was alles nötig ist und getan werden kann – darum ging es beim Verkehrskongress. Viele einzelne Maßnahmen können dazu beitragen, Staus zu vermeiden. Es fängt an mit einem vernünftigen Baustellenmanagement und hört beim geschickten Umgang mit Unfällen und Pannen noch lange nicht auf. Doch zunächst ein Blick auf Zahlen: NRW bekomme fast 40 Prozent aller Bundesmittel für Sofortmaßnahmen zur Staubeseitigung auf den Straßen, sagt Verkehrsminister Groschek beim Verkehrskongress nicht ohne Stolz. Das seien mehr als 13 Milliarden Euro. Die Investitionen in die Straßen sind auch dringend erforderlich, denn über sie fließen nach Angaben des Ministers 90 Prozent des Personen- und zwei Drittel des Güterverkehrs. Bis 2030 werde der Verkehr auf Straße, Schiene und Wasserstraße um 38 Prozent zunehmen.

Ein Problem in Nordrhein-Westfalen waren bislang fehlende Planungsressourcen. Wenn das Land keine Pläne für Sanierung und Bau von Verkehrswegen vorlegen konnte, gab es auch kein Geld. 900 Millionen Euro hätten zum Beispiel 2013 verbaut werden können, 42 Millionen wurden aber nicht genutzt, eben weil Pläne fehlten. Das sei nun vorbei, versichert Groschek. Im Landesbetrieb Straßenbau Nordrhein-Westfalen (Straßen.NRW) seien zahlreiche Stellen neu geschaffen worden. Auch die Vergabe von Mitteln an Ingenieurbüros laufe nun besser. Der Vergabeetat steige von 54 Millionen Euro (2016) auf über 60 Millionen in 2017. Einen Engpass sieht Groschek nun eher bei den Planungsingenieuren: „Wir haben Rekordgelder zur Verfügung, aber die Zahl der Bauingenieure geht zurück.“

Die Entwicklung der Planungsressourcen gehe in die richtige Richtung, kommentiert IHK NRW-Präsident Kersting das Zahlen-



Foto: sepy - Fotolia.com



Foto: Stefanie Siegel

Plädierten für mehr Akzeptanz für Infrastruktur: Ralf Kersting und Michael Groschek.

werk. Nun gehe es darum, den Verkehr flüssig zu halten. Man müsse an vielen Stellen ansetzen, betont Kersting: Mit den politischen Trägern vor Ort müsse man bei der Umsetzung der Bau- und Sanierungspläne gemeinsam Lösungen finden und dezentrale Möglichkeiten schaffen, Knoten zu lösen. „Wir wünschen uns Raum für kreative Ideen“, sagt Kersting. Vorbilder aus anderen Bundes- oder EU-Ländern könnten als Beispiele dienen. Wichtig seien zudem frühzeitige und umfassende Informationen für Unternehmen, wann welche Maßnahmen anstehen.

„Wir sind für alle Vorschläge offen“, versichert Groschek. Bei Baustellen auf Autobahnen sollen möglichst viele Spuren erhalten bleiben – diese „Mehrestreifigkeit“ habe Priorität, wobei Mindestabstände einzuhalten seien. Die Verkehrszentrale NRW solle zur Lenkungseinrichtung ausgebaut werden und vieles steuern. Nacht- und Wochenendausbau sollen zur Beschleunigung der Baumaßnahmen und zur Eindämmung von Staus beitragen. Hier sieht der Verkehrsminister allerdings Grenzen durch Arbeitnehmer- und Anwohnerrechte, Naturschutz oder Sicherheitsbestimmungen. Viele Behörden seien involviert. Zudem sei ab 2020 der Bund für Planung, Bau und Betrieb der Autobahnen allein zuständig, „die Länder haben dann nichts mehr damit zu tun“ – und damit auch kaum noch Einfluss darauf. „Wir brauchen nun klare Perspektiven, wie Bund und Länder künftig zusammenarbeiten“, fordert Groschek.

Der Aufwand für die Planungen sei durch viele Regelungen im Umwelt- und Anwohnerschutz sowie durch Bürgerbeteiligungen extrem gestiegen, bilanziert Joachim Brendel, Federführer Verkehr der nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern: „Wir laufen mit den knappen Planungsressourcen der Entwicklung hinterher.“ In Zukunft werde es aber wohl noch mehr Umwelt- und Klimaschutzregeln geben, ist Groschek überzeugt, er räumt aber ein: „Wir müssen die Gründlichkeit und die Geschwindigkeit bei Planungsprozessen erhöhen.“ Gegebenenfalls solle lieber eine Amphibien-Brücke oder ein Fledermaus-Schutzzaun mehr eingeplant werden, damit Baumaßnahmen nicht durch Proteste blockiert werden.

Grundsätzlich müsste mehr für die Akzeptanz für Infrastruktur-Maßnahmen geworben werden – darin sind sich alle einig. „Wir brauchen einen überparteilichen Konsens dafür, dass die Baustellen notwendig sind“, betont Kersting; IHK NRW unterstützt daher auch das „Bündnis für Infrastruktur“, das mehrere Landesminister ins Leben gerufen haben. „Wir müssen Koalitionen bilden“, ist Kersting überzeugt. Denn es sei nicht „die Wirtschaft“ allein, die ein Interesse am Erhalt der Infrastruktur habe, sondern ebenso die Mitarbeiter der Unternehmen und damit auch die Gewerkschaften, die sich ebenfalls bereits entsprechend positionierten. „Wir müssen gemeinsam dafür sorgen, dass die Baustellen Akzeptanz finden und Priorität gewinnen“, bestätigt Groschek. ■ *Jürgen Grosche*

Auch Bahnausbau nötig

Oft ist die Forderung zu hören, man müsse einfach mehr Verkehr von der Straße auf die Bahn verlagern, das löse schon einen Teil der Stauprobleme. Diese „Lebenslüge“ sei seit 1972 nicht umgesetzt worden, sagt NRW-Verkehrsminister Michael Groschek beim IHK NRW-Verkehrskongress. Die Schiene sei vernachlässigt worden und könne nicht mehr Verkehr aufnehmen, auch nicht durch eine so genannte Blockverdichtung, geringere Abstände oder höhere Geschwindigkeit. Nötig sei ein Ausbau des Netzes, insbesondere auf der Strecke Münster-Lünen und beim Eisernen Rhein von Duisburg nach Antwerpen. Immerhin steht der Ausbau des Bahnknotens Köln an, und auf das geplante RRR-Netz im Personenverkehr setzt man ebenfalls große Hoffnungen. Groschek beklagt indes eine fehlende „Maut-Gerechtigkeit“. Im Bahnverkehr zahle der Nutzer Preise für die Trassen, die im Vergleich zum Straßenverkehr zu hoch seien. „Die Schiene muss Standard sein, nicht Luxus“, fordert der Minister.



Vor Übergabe eines PKWs an den Käufer sollten Mängel ausgeschlossen oder offengelegt werden.

Viele Pflichten, wenig Rechte für Unternehmen Verbraucherschutz ohne Grenzen?

Die Europäische Verbrauchsgüterkauf-Richtlinie bestimmt seit nunmehr 15 Jahren den Rechtsverkehr zwischen Unternehmern und Verbrauchern. Der Europäische Gesetzgeber hatte es sich zum Ziel gemacht, dem Verbraucher europaweit ein möglichst einheitliches hohes Schutzniveau zu bieten. Unternehmer haben sich seitdem mehr und mehr mit einem wahren Paragraphenschungel auseinanderzusetzen. Verständlicherweise verlieren nicht wenige bei all den Vorschriften zu Widerrufsrechten, Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Gewährleistungsrechten der Verbraucher schnell den Durchblick.

Der Europäische Gerichtshof und der Verbraucher, so scheint es, sind über die Jahre beste Freunde geworden. Sobald es gilt, die Interessen des Verbrauchers zu wahren, scheint der EuGH kein anderes Argument mehr gelten lassen zu wollen als das des Verbraucherschutzes.

So muss der Verbraucher beispielsweise seit dem Quelle-Urteil des Europäischen Gerichtshofes im Falle der Rückabwicklung eines Kaufvertrages keinen Nutzungersatz mehr für den Gebrauch einer gekauften Sache zahlen. Immerhin habe der Verkäufer – so der EuGH – die Verpflichtung zur Lieferung einer mangelfreien Sache übernommen und müsse daher auch für alle Folgen der Lieferung einer mangelhaften Sache einstehen.

Die Verlagssonderveröffentlichung
„Recht und Steuern“
ist eine Veröffentlichung
der commedia GmbH

Redaktion:
commedia GmbH
Fon 0201/87957-0

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

Erwirbt der Käufer eine Sache und stellt sich nach Einbau dieser Sache (wohlgermerkt durch den Käufer) heraus, dass sie mangelhaft ist, so muss der Verkäufer laut EuGH sowohl die Ausbaurkosten der mangelhaften Ware – z. B. Parkettstäbe oder Fliesen – als auch die Einbaukosten der mangelfreien (und natürlich kostenfrei zu liefernden) Ersatzware tragen, selbst wenn ursprünglich nur die Lieferung der Ware, nicht aber deren Einbau geschuldet war.

Besonders spektakulär ist ein Urteil des EuGH aus dem Jahre 2015. In dem Fall, der in den Niederlanden spielte, hatte eine Käuferin einen PKW erworben, der innerhalb der ersten sechs Monate nach Übergabe Feuer fing und vollständig ausbrannte. Obwohl feststand, dass der PKW im Zeitpunkt der Lieferung unversehrt war, muss der Verkäufer nach Ansicht des EuGH beweisen, dass der Mangel nicht aus seinem Bereich herrührt, sondern von der Käuferin verursacht wurde (z. B. durch fehlerhafte Bedienung). Wie sollte der Verkäufer dieses Wunder aber vollbringen? Schließlich war das Auto als „Beweisstück“ völlig ausgebrannt. Pech gehabt – hierauf nahm der EuGH jedenfalls keine Rücksicht.

Die Konsequenzen und Folgen für den unternehmerischen Verkäufer sind erheblich. Durch die Rechtsprechung des EuGH wird dem Verbraucher (mittlerweile) ein Schutz geboten, der über das hinausgeht, was von der europäischen Richtlinie gefordert wird: Denn bereits an sich verbraucher-schützende Vorschriften werden von den Gerichten zudem verbraucherfreundlichst ausgelegt.

Der Unternehmer muss sich diesen Anforderungen im gesamten geschäftlichen Verkehr stellen:

Das beginnt schon bei der Bewerbung seiner Produkte, die nicht irreführend sein darf. So hat das OLG Stuttgart beispielsweise am 03.11.2016 entschieden, dass die Bewerbung von Bier-spezialitäten als „bekömmlich“ unzulässig ist, weil sie dem Konsumenten den Eindruck vermittele, dass das beworbene Produkt auch bei längerem Konsum in keiner Weise schade. Das Wort „bekömmlich“, so das OLG Stuttgart, sei ein Versprechen gegenüber dem Verbraucher.

Bei Vertragsschlüssen im Internet ist der Verbraucher ferner ordnungsgemäß über sein Widerrufsrecht zu belehren. Wie eine solche Widerrufsbelehrung auszusehen hat, war zumindest in der Vergangenheit keine einfach zu beantwortende Frage. Jedenfalls meinten einige Gerichte, selbst der Gesetzgeber sei an dieser Aufgabe gescheitert. So wurde das amtliche Muster für eine Widerrufsbelehrung vorsorglich neu gefasst, nachdem Zweifel an dessen Vereinbarkeit mit höherrangigem Recht aufgekommen waren.

Aber selbst wenn es nach den Mühen der Vertragsanbahnung zum eigentlichen Vertragsschluss kommt, stellen sich für den Unternehmer neue verbraucher-schützende Herausforderungen. Denn wenn Unternehmer bei Vertragsschluss vorformulierte Muster verwenden, haben sie zudem AGB-rechtliche Vorgaben zu beachten. Aber selbst wenn sich der Unternehmer gegen die Verwendung vorformulierter Bedingungen entscheidet, hat er gleichwohl nur sehr eingeschränkte Möglichkeiten, die gesetzlich vorgesehenen Gewährleistungsrechte des Käufers zu beschränken.

Er sollte daher im ureigensten Interesse die Kaufsache vor Übergabe an den Käufer bestmöglich untersuchen und etwaige Mängel dem Käufer offenlegen. ■



Dr. Anna Vorspohl ist Rechtsanwältin bei der Essener Kanzlei Schmidt, von der Osten & Huber in der Abteilung Allgemeines Zivilrecht. Ihr Schwerpunkt liegt im unternehmerischen Rechtsverkehr und Handelsrecht.

Werte schaffen.

Die GENO BANK kann das.

Egal ob Sie Ihr Vermögen erhalten, ausbauen oder dynamisch wachsen lassen wollen: Bei unserer individuellen Vermögensverwaltung stehen Sie an erster Stelle. Und das Tag für Tag.

Mehr Infos unter: www.genobank.de



Die neuen gesetzlichen Regelungen sollen vor Manipulation bei der Kassenführung schützen.

Kasse, Kasse, Kasse!

Alles fürs Finanzamt

Kassensysteme rücken verstärkt in den Fokus von Betriebsprüfungen. Egal, ob im Einzelhandel oder der Gastronomie – Unternehmer, die im geschäftlichen Alltag überwiegend mit Bargeldgeschäften zu tun haben, sollten darauf achten, dass ihr Kassensystem auf die handels- und steuerrechtlichen Ordnungsvorschriften abgestimmt ist. Ansonsten droht die Verwerfung der Buchführung. Spätestens seit dem 01.01.2017 dürfen nur noch Registrierkassen eingesetzt werden, die den Anforderungen der Finanzverwaltung genügen. Jeder Unternehmer, der buchführungs- und bilanzierungspflichtig ist, also z. B. GmbHs oder Einzelunternehmer mit einem Jahresgewinn von mehr als 60.000 Euro, muss Bücher und Aufzeichnungen führen, die auch die täglichen Aufzeichnungen der Kasseneinnahmen und -ausgaben umfassen. Das geschieht in einem Kassenbuch. Unternehmer, die ihren Gewinn durch Einnahme-Überschussrechnung (EÜR) ermitteln, sind nicht zur Kassenbuchführung verpflichtet. Erforderlich ist aber eine Einzelaufzeichnung nach dem Umsatzsteuergesetz. Führt der Unternehmer auf freiwilliger Basis ein Kassenbuch, so muss auch dieses den gesetzlichen Anforderungen genügen. Die gesetzlichen Bestimmungen sehen keine Festlegungen hinsichtlich eines bestimmten Kassentyps vor. Eine Pflicht zur Anschaffung einer Registrierkasse besteht nach aktueller Rechtslage nicht. Der Unternehmer kann sich also entscheiden, ob er eine offene Ladenkasse oder eine Registrier- bzw. PC-Kasse verwenden möchte.

Wichtig ist, dass alle Einnahmen und Ausgaben vollständig und möglichst detailliert aufgezeichnet werden. Setzt der Unternehmer eine elektronische Registrierkasse ein, muss er aber die besonderen Anforderungen und Aufbewahrungsmodalitäten erfüllen, die die Finanzverwaltung in ihrem Erlass vom 26.11.2010 (sog. Kassenrichtlinie) festgelegt hat. Dieser sieht u. a. vor, dass spätestens ab Januar 2017 sämtliche elektronischen Daten der Kassensysteme unveränderbar und maschinell auswertbar gespeichert werden. Die Daten müssen mindestens zehn Jahre aufbewahrt werden und dürfen nicht veränderbar sein. ■

Sebastian Schieder, IHK Stuttgart

Schutz vor Kassenmanipulation

Am 16.12.2016 hat der Bundesrat dem „Kassenmanipulationsschutzgesetz“ zugestimmt. Es dient dem Schutz digitaler Grundaufzeichnungen vor Manipulation und soll die Kassenführung rechtskonformer gestalten. Hintergrund sind Vermutungen, dass derzeit jährlich etwa 10 Mrd. € an Steuern in bargeldintensiven Unternehmen hinterzogen werden. Das Gesetz sieht die Umstellung von elektronischen Registrierkassen auf ein fälschungssicheres System vor. Die Aufzeichnungssysteme müssen ab 2020 durch eine zertifizierte Sicherheitseinrichtung geschützt werden, so dass eine Löschung von Umsätzen nicht mehr möglich ist. Die technischen Anforderungen definiert und zertifiziert das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI).

Außerdem wird eine Pflicht zur Ausgabe von Quittungen an die Kunden eingeführt. Aus Gründen der Praktikabilität und Zumutbarkeit können sich jedoch Unternehmen, die Waren an eine Vielzahl von nicht bekannten Personen verkaufen, von der Belegausgabepflicht befreien lassen. Würstchenverkäufer auf Sportplätzen und Schützenfesten sind zum Beispiel nicht betroffen.

Zusätzlich zu den schon vorhandenen Instrumenten der Steuerkontrolle wird ab 2018 die Möglichkeit der Kassen-Nachsicht eingeführt. Dabei handelt es sich um unangemeldete Kassenkontrollen durch die Steuerbehörden, um möglichen Steuerbetrug zeitnah aufklären zu können.

Die neuen Regeln gelten für alle, die elektronische Kassensysteme nutzen. Die Wirtschaft hat bis Ende 2019 Zeit, ihre Systeme entsprechend umzurüsten. Das Gesetz wird nun dem Bundespräsidenten zur Unterschrift zugeleitet und tritt nach Verkündung im Bundesgesetzblatt in Kraft.

Veranstaltungshinweis „Digitalisierung im Steuerrecht“

Unter diesem Titel bieten wir am **Donnerstag, 30.03.2017, 9.30 – ca. 13.00 Uhr, im Hause der IHK** eine Veranstaltung an, in der wir über die Themen „gesetzliche Anforderungen an Kassensysteme seit dem 01.01.2017“ und „elektronische Rechnungsarchivierung“ informieren.

Verbindliche Anmeldungen zur kostenfreien Veranstaltung mit weiteren Informationen unter **www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr.12293546**

Wir treffen ~~im~~

~~Wesentlichen~~

~~meist recht~~

präzise Aussagen.

~~Im Regelfall mit~~

~~relativ eindeutigen~~

~~Ergebnissen.~~

Gelöscht:
KÜMMERLEIN

Gelöscht:
KÜMMERLEIN

Wir beraten ohne Wenn und Aber.

KÜMMERLEIN Rechtsanwälte & Notare liefern das, was Sie als Mandant brauchen: Lösungen und Ergebnisse. Da gibt es kein langes Herumreden oder nach allen Seiten auslegbare Formulierungen, sondern eine klare Strategie, verbindliche Aussagen und eindeutige Festlegungen. Damit Sie und Ihr Unternehmen effizient zum Ziel kommen.

Fuhrpark & Leasing

Foto: FotolEdhar - Fotolia.com



Das Fuhrpark-Management optimieren

Kosten senken, Zeit gewinnen

Fuhrpark-Management ist in den meisten Unternehmen nicht etwa Chefsache, sondern Aufgabe eines Sachbearbeiters. Oft bleibt dieser Job an einem Mitarbeiter der Personalabteilung oder an der Chef-Sekretärin hängen. Dabei kann eine optimale Fuhrparkbetreuung und -verwaltung erhebliche Kosten sparen und nebenbei sowohl den Nutzern als auch dem Manager der Flotte mehr Zeit für das Kerngeschäft beschern. Hierzu ist eine detaillierte Prozessanalyse mit anschließender Neuordnung der Abläufe notwendig.

Die Verlagssonderveröffentlichung
„Fuhrpark und Leasing“
ist eine Veröffentlichung der
commedia GmbH

Redaktion:
commedia GmbH
Fon 0201/87957-0

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

Wer sein Fuhrpark-Management in guten Händen weiß, kann sich entspannt zurücklehnen

Es gibt kaum einen Unternehmensbereich, in dem so viel Unklarheit herrscht wie im Fuhrparkmanagement. Mancherorts ist man der Meinung, es genüge, den dafür verantwortlichen – aber nicht unbedingt ausgebildeten – Mitarbeiter mit einer entsprechenden Software auszustatten. Wer eine große Flotte zu verwalten hat, wendet sich meist an einen externen Dienstleister. Diese Fuhrparkverwaltungen sind häufig an Leasinggesellschaften angeschlossen. Hat der Fahrer eines Dienstwagens einen Schaden oder steht ein Reifenwechsel an, so muss er oder der Fuhrparkverantwortliche sich in vielen Fällen trotzdem selbst darum kümmern. Wird der Kunde durch den Fuhrparkverwalter nicht optimal beraten, so kann ihn dies gerade bei einer großen Flotte teuer zu stehen kommen: Scheinbar nebensächliche Fragen – zum Beispiel, ob Winterreifen im Leasingpaket enthalten sind oder extra gekauft werden oder ob der Wagen für drei oder vier Jahre geleast wird, – können auf das Jahr gesehen 1.500 bis 2.000 Euro pro Fahrzeug ausmachen.

„Pro Jahr sind bei entsprechender Unternehmens- und Flottengröße durch optimales Fuhrparkmanagement Einsparungen im sechsstelligen Bereich möglich“, sagt Jochen Schramm, der gemeinsam mit seiner Ehefrau Carmen die FCM Schramm GmbH in Essen leitet. Hinzu kämen Einsparungen im Personalbereich – nicht etwa, weil der Fuhrparkmanager wegrationalisiert werde, sondern weil dieser mehr Zeit für sein Kerngeschäft gewinne. Was die Schramms in ihrem in zehn Jahren stetig gewachsenen Unternehmen anders machen als die großen Leasinggesellschaften? „Wir sind auf der Seite des Kunden“, verspricht Jochen Schramm, „und zwar nicht nur als Kostenoptimierer und qualifizierter Berater, sondern auch als Kümmerer.“

Das Unternehmen im Essener Süden wartet mit einem umfassenden Ansatz auf, der laut FSP/TÜV Rheinland bundesweit einmalig ist. Er beginnt mit dem Einholen von Angeboten zu dem nach Kundenwunsch konfigurierten Fahrzeug und reicht über Zulassung und Auslieferung bis hin zur Abwicklung von Schäden und Rückgabe des geleasten Fahrzeugs. Im Falle eines Unfalls ruft der Fahrer des Dienstwagens direkt im Büro von FCM Schramm an; von dort wird alles in die Wege geleitet, um den Schaden schnell und kostengünstig zu regulieren. „Wir organisieren nicht nur ein Leihfahrzeug, sondern holen den Fahrer auch direkt an der Unfallstelle ab und bringen ihn nach Hause oder ins Büro.“ Ziel sei es, maximal zu entlasten, damit möglichst wenig wertvolle Arbeitszeit mit der Beseitigung der Unfallfolgen verloren geht.

Was vielen Unternehmern und teils auch den dortigen Fuhrparkverantwortlichen nicht bewusst ist: Damit ihr Versicherungsschutz erhalten bleibt, müssen sie gesetzliche Vorgaben einhalten, die für den Gebrauch gewerblich genutzter Fahrzeuge gelten. Dazu zählen etwa die Führerscheineprüfungen der Dienst-

wagenfahrer sowie die alljährlichen Checks gemäß den gesetzlichen Unfallverhütungsvorschriften. Carmen und Jochen Schramm überwachen im Kundenauftrag, dass diese Pflichten termingerecht erfüllt werden. Ihre Arbeitsteilung haben sie nach ihren persönlichen Qualifikationen und Stärken geregelt, wenn auch nicht unbedingt rollenkonform: Während sie, gelernte Versicherungskauffrau mit Erfahrung in der Fahrzeugzulieferer-Industrie, Expertin für den technischen Part ist, führt er als auf Logistik spezialisierter Betriebswirt mit internationaler Erfahrung die Verhandlungen mit Kunden und Geschäftspartnern. Gemeinsames Ziel ist es, dem Kunden volle Transparenz zu bieten. „Durch uns profitiert er von einem Informationsvorteil – die Entscheidungshoheit bleibt aber bei ihm. Auf einem Gebiet mit vollständiger Intransparenz geben wir unserem Kunden mehr Sicherheit.“ Ihre Arbeitsweise bezeichnen die Unternehmer als „Narbe-Speiche-System“, da sie mit vielen Dienstleistern zusammenarbeiten: mit Herstellern, Leasinggebern, Fuhrparkverwaltern, Werkstätten und Versicherungsunternehmen. „Die Kunst liegt darin, für den Kunden die günstigsten Konditionen auszuhandeln und die Qualität engmaschig zu überwachen.“

Ein besonderes Einspar-Potenzial hat Jochen Schramm beim Rückgabeprozess von Leasingfahrzeugen entdeckt: Allein in diesem Bereich sei eine Ersparnis-Quote von 50 Prozent zu erzielen, wenn der Leasingprozess präventiv im Hinblick auf das Vermeiden von Kosten optimiert werde. Bisher profitieren vor allem kleine und mittlere Unternehmen in ganz Deutschland von der unabhängigen, kostenoptimierten Fuhrparkverwaltung: Anwaltskanzleien mit einer Handvoll Fahrzeugen, mittelständische Firmen mit einer Flotte von 20 Pkw sowie große Handelsunternehmen mit mehreren hundert Dienstwagen. Im neuen Jahr wollen die Essener Unternehmer ihr Angebot gemeinsam mit einem Partner in Richtung Consulting ausweiten und dann auch Flotten mit mehreren tausend Fahrzeugen vom Pkw bis zum Transporter betreuen. ■



Fotos: FCM Schramm

Als „Kümmerer“ sehen Carmen und Jochen Schramm sich auf der Seite ihrer Kunden.



Foto: Vollmergruppe

Vollmergruppe Dienstleistung Erstes Elektrofahrzeug im Fuhrpark

Nach den positiven Erfahrungen mit Hybridfahrzeugen in ihrem Fuhrpark geht die Vollmergruppe jetzt noch einen Schritt weiter und testet den Einsatz von Elektrofahrzeugen. Seit November 2016 gehört daher auch ein BMW i3 mit vollelektrischem Antrieb zur Fahrzeugflotte.

Dieser umweltfreundliche, fast lautlose, aber dennoch kraftvolle Antrieb senkt besonders in Ballungsgebieten die Feinstaubbelastung. Durch die Umwandlung von frei gewordener Bewegungsenergie beim Bremsvorgang wird die Batterie geladen und sorgt so für eine innovative Reichweitenverlängerung. Ein lediglich neun Liter kleiner Benzinmotor garantiert das Auffüllen der Fahrzeugbatterie und sorgt somit für mehr Reichweite. Sollten die Energiereserven dennoch einmal zur Neige gehen, sorgen schnelle Ladezeiten für eine hohe Verfügbarkeit des Fahrzeugs.

Bei einer positiven Praxis-Bewertung auch durch die Sicherheitskräfte im „Mobilen Dienst“ und fortschreitenden technischen Entwicklungen im Bereich der Elektromobilität steht einer schrittweisen Umstellung des gesamten Fuhrparks von derzeit 148 Fahrzeugen in den kommenden Jahren nach Auskunft des Unternehmens nichts im Weg.

Trotz enormer Investitionen im Bereich Anschaffung, Wartung und Instandsetzung hat die Vollmergruppe erkannt, dass es innovative Vorreiter braucht, um schnellstmöglich emissionsarme Kraftfahrzeuge nebst der notwendigen Infrastruktur im Straßenverkehr zu etablieren. ■

Rekordjahr 2016

Neugeschäft der Leasing-Wirtschaft boomte



Das Neugeschäft der Leasing-Wirtschaft brach im vergangenen Jahr alle Rekorde: Die Leasing-Gesellschaften realisierten 2016 in Deutschland Investitionen in Immobilien, Maschinen, Fahrzeuge, IT-Equipment und andere Wirtschaftsgüter in Höhe von 64,2 Mrd. Euro, davon 7,4 Mrd. Euro mittels Mietkauf. Dies entspricht einem Wachstum von 9 Prozent. Den Löwenanteil machte dabei das Fahrzeug-Leasing aus, das auf 55,1 Mrd. Euro wuchs (+7 Prozent).

„Leasing wächst deutlich dynamischer als die Gesamtwirtschaft und beweist sich als Investitionsmotor der deutschen Wirtschaft“, erklärt Martin Mudersbach, Präsident des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL). Bei der nach wie vor getrübbten Investitionsstimmung nutzen die Unternehmenslenker verstärkt Leasing. „Denn Leasing schafft Flexibilität, schützt vor Überraschungen durch Planbarkeit der Kosten und schont mit zahlreichen Serviceangeboten die eigenen Ressourcen“, erläutert der BDL-Präsident. „Wir blicken zwar auf ein Rekordjahr zurück, dennoch bereitet uns die Investitionsentwicklung weiterhin Sorgen.“ In den Prognosen für dieses Jahr gehen die Ökonomen von einem Plus der Ausrüstungsinvestitionen unter zwei Prozent aus. Zudem kritisiert der BDL-Präsident die Folgen der Niedrigzinspolitik: „Aufgrund der langanhaltend niedrigen Zinsen kommen auf die Leasing-Gesellschaften beträchtliche Belastungen bei der Ertrags- und Kostenentwicklung zu.“

Treiber des Leasing-Wachstums war 2016 vor allem das Fahrzeugleasing, das mit Pkw und Nutzfahrzeugen einen Anteil von 75 Prozent am Leasing-Markt hält. An der positiven Automobil-

konjunktur partizipierte die Leasing-Wirtschaft überproportional und gewann weitere Marktanteile. Rund 40 Prozent aller Kfz-Neuzulassungen sind inzwischen geleast. Das Fahrzeugleasing verzeichnete 2016 ein Plus von neun Prozent, auch das Neugeschäft mit privaten Kunden wuchs um elf Prozent.

Ebenfalls ausbauen werden die Leasing-Unternehmen in diesem Jahr ihre Anteile im Maschinensektor. Das Neugeschäft des zweitstärksten Leasing-Segments stieg um fünf Prozent. „Im ersten Halbjahr erzielte das Maschinenleasing sogar eine zweistellige Wachstumsrate, verlor aber im weiteren Jahresverlauf an Schwung. Es wächst jedoch dynamischer als der Maschinenbau“, führt der BDL-Präsident aus. Denn laut Branchenverband VDMA stagnierten die Auftragseingänge in den ersten neun Monaten. Mudersbach: „Dies zeigt, dass Leasing im Maschinen- und Anlagenbau fest verwurzelt ist und eine wesentliche Säule zur Realisierung von Investitionen darstellt.“ Enttäuschend entwickelte sich das Leasing von Büromaschinen, Computern, Servern und IT-Ausstattungen. Nach einer Stagnation im vergangenen Jahr verzeichnete das Segment 2016 einen deutlichen Rückgang von zehn Prozent. Erholt hat sich dagegen das Immobilien-Leasing. Das Neugeschäft mit Büro-, Geschäfts- und Produktionsgebäuden belief sich 2016 auf 1,7 Mrd. Euro (+79 Prozent). ■

WENIGER CO₂. AUFATMEN BEI DEN KOSTEN.

IMPRESS YOURSELF. DER PEUGEOT 308 SW UND 508 SW.
UNSERE ERFOLGSMODELLE FÜR IHRE FLOTTE.



PEUGEOT
PROFESSIONAL



LEASING

Abb. enthält Sonderausstattung.

€ 169,- mtl.¹

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

- i-Cockpit®
- Audioanlage mit USB-Anschluss
- Navigationssystem Plus
- 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

¹Ein 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 20.000 km. Das Angebot gilt bei Vertragsabschluss bis 31.01.2017.

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.

PERSONALIEN

Geburtstage im Januar

80 JAHRE



Manfred Assmacher, Inhaber der Firma Modehaus Manfred Assmacher, Mitglied der Vollversammlung und im Einzelhandelsausschuss der IHK, Oberhausen

75 JAHRE

Walter Dahm, Mitglied im Sachverständigenausschuss der IHK, Essen

70 JAHRE

Wolfgang LiBeck, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Elektroniker/-in für Geräte und Systeme“, Essen

65 JAHRE

Klaus Kamphuis, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Berufskraftfahrer/-in“, Mülheim an der Ruhr

Jürgen Spelter, stellv. Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Elektroniker/-in für Geräte und Systeme“, Marl

60 JAHRE

Claus-Werner Genge, Mitglied im Steuer-ausschuss der IHK, Essen

Brigitte Lubomierski, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Verkäufer/-in, Kaufmann/-frau im Einzelhandel“, Marl

Hubert Schonebeck, stellv. Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Kaufmann/Kauffrau für Spedition und Logistikdienstleistung“, Ennigerloh

50 JAHRE

Gritt Dietz, Mitglied des Berufsbildungsausschusses der IHK, Mülheim an der Ruhr

Firmenjubiläen

150 JAHRE

Tengelmann Warenhandels-gesellschaft KG
Mülheim an der Ruhr, 1. Januar 2017

50 JAHRE

Lothar Ungeheuer
Essen, 1. Januar 2017

25 JAHRE

CP/COMPARTNER
Agentur für Kommunikation GmbH
Essen, 1. Januar 2017

Ingenieurbüro für Hochbau
Dipl.-Ing. Jürgen Feld GmbH
Essen, 22. Januar 2017

Rolladen-Schwarze GmbH
Essen, 8. Januar 2017

WE Fashion (Germany) GmbH & Co. KG
Oberhausen, 29. Januar 2017

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN
FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN



Werbung in der meo!

Anruf genügt:

0251/690 46 74

Aschendorff
Media & Sales

BEKANNTMACHUNGEN

Mediationsordnung der IHK zu Essen

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen hat gemäß § 4 S. 2 Nr. 2 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920 ff), zuletzt geändert durch Artikel 254 der Zehnten Zuständigkeitsanpassungsverordnung vom 31. August 2015 (BGBl. I S. 1474), in ihrer Sitzung vom 22. November 2016 folgende Mediationsordnung und die Erläuterungen hierzu beschlossen:

Die IHK zu Essen für Essen, Mülheim und Oberhausen unterhält eine Mediationsstelle zur Klärung von Konflikten sowie zur Vermeidung von Rechtsstreitigkeiten, bei denen zumindest einer der Beteiligten Mitglied einer deutschen IHK ist. Die Mediationsstelle berät umfassend über Mediation und andere Verfahren der außergerichtlichen Konfliktbeilegung, unterstützt bei der Durchführung des Mediationsverfahrens und der Auswahl geeigneter Mediatoren. Die Mediationsstelle kann in allen Rechtsfeldern wie z. B. bei Vertragsstreitigkeiten, bei Schadensersatz oder Mängelrügen sowie in Konflikten unterschiedlichster Beteiligter angerufen werden. →

Im Weiteren wird auf das Mediationsgesetz in seiner jeweils gültigen Fassung, die auf der Grundlage des Mediationsgesetzes ergangenen Rechtsverordnungen sowie auf die Erläuterungen zu dieser Mediationsordnung verwiesen.

S 1 Einleitung und Durchführung des Verfahrens

- (1) Das Verfahren wird durch Anfrage nach Durchführung einer Mediation mindestens eines Beteiligten bei der Mediationsstelle eingeleitet. Die Anfrage soll bevorzugt schriftlich, per Telefax oder E-Mail erfolgen, kann aber auch persönlich oder telefonisch gestellt werden.
- (2) Die Anfrage sollte enthalten
 - a. Namen, Anschriften, Telefon und ggf. weitere Kontaktdaten der Beteiligten und etwaiger Verfahrensbevollmächtigter
 - b. eine kurze verständliche Darstellung des Sachverhalts
 - c. Kopien von relevanten Unterlagen, wie z.B. Verträgen, Vereinbarungen, Korrespondenz.
- (3) Die Mediationsstelle nimmt mit dem / den weiteren Beteiligten Kontakt auf, klärt die Bereitschaft zur Durchführung des Mediationsverfahrens und gibt dem / den weiteren Beteiligten Gelegenheit zur Schilderung des Sachverhalts aus deren Sicht.

S 2 Ernennung des Mediators

Die Mediationsstelle stellt aus deren Pool geeignete Mediatoren zur Verfügung. Die Beteiligten wählen aus dem Pool einen oder mehrere Mediatoren aus oder lassen ihn durch die Mediationsstelle benennen.

S 3 Durchführung des Mediationsverfahrens

- (1) Grundsätzlich findet das gesamte Mediationsverfahren in Gegenwart aller Beteiligten statt. Einzelgespräche zwischen einem Beteiligten und dem Mediator sind bei Vorliegen des Einverständnisses aller Beteiligten möglich. Das Mediationsverfahren ist nicht öffentlich.
- (2) Abweichend von (1) können die Beteiligten für Teile des Verfahrens oder das gesamte Verfahren vereinbaren, dass Kommunikation und Informationsaustausch zwischen den Beteiligten ausschließlich durch die Vermittlung des Mediators erfolgen. In der Regel fungieren das Telefon oder internetgestützte Techniken dabei als Kommunikationsmittel, aber auch persönliche Einzelgespräche sind möglich. Die Konfliktparteien hören oder sehen sich im Verlauf dieses Mediationsmodells nicht.

S 4 Beendigung des Verfahrens

- (1) Das Verfahren ist beendet, wenn
 - a. sich die Beteiligten einvernehmlich auf eine Lösung verständigt haben.
 - b. die Mediation durch mindestens einen Beteiligten abgebrochen und das Scheitern erklärt wird. Dies hat schriftlich zu geschehen.
 - c. die Beteiligten eine den Konflikt beendende Vereinbarung abgeschlossen haben und das Verfahren mit Blick auf die übrigen Teile für erledigt erklären.
- (2) Der Mediator erteilt über die Verständigung, die Vereinbarung oder das Scheitern eine Bescheinigung.

S 5 Abschlussvereinbarung

- (1) Der Mediator wirkt im Falle einer Einigung darauf hin, dass die Beteiligten die Vereinbarung in Kenntnis der Sachlage treffen und ihren Inhalt verstehen. Er hat die Beteiligten, die ohne fachliche Beratung an der Mediation teilnehmen, auf die Möglichkeit hinzuweisen, die Vereinbarung bei Bedarf durch externe Berater überprüfen zu lassen.
- (2) Soweit von den Beteiligten eine Abschlussvereinbarung geschlossen wird, soll diese schriftlich niedergelegt werden. Das Original der Abschlussvereinbarung kann auf Wunsch der Parteien bei der Mediationsstelle aufbewahrt werden. Die an der Mediation Beteiligten erhalten je eine Kopie.

S 6 Kosten

- (1) Die Mediationsstelle kann für ihre Tätigkeit eine Kostenpauschale in Höhe von 100 Euro pro Verfahren erheben. Darüber hinaus hat sie gegen die Verfahrensbeteiligten einen Anspruch auf Ersatz von notwendigen Auslagen. Kostenpauschale und Auslagen sind innerhalb von zwei Wochen nach Zugang der Zahlungsaufforderung zu leisten. Die Beteiligten tragen die Verfahrenskosten und Auslagen zu gleichen Teilen.
- (2) Die Beteiligten und der Mediator vereinbaren zu Beginn des Mediationsverfahrens ein Honorar. Darüber hinaus hat der Mediator gegen die Beteiligten einen Anspruch auf Ersatz der notwendigen Auslagen. Die Beteiligten zahlen das Honorar und die Auslagen zu gleichen Teilen.
- (3) Die Kosten fallen unabhängig vom Erfolg der Mediation an. Die am Verfahren Beteiligten haften für die Kosten gegenüber der Mediationsstelle und dem Mediator als Gesamtschuldner. Sie können im Innenverhältnis eine davon abweichende Vereinbarung treffen.
- (4) Der Mediator kann seine Tätigkeit zu jeder Zeit von der Zahlung eines durch beide Beteiligten zu leistenden angemessenen Vorschusses abhängig machen. Die Zahlungen sind direkt an den Mediator zu leisten. Die Beteiligten tragen die ihnen während des Mediationsverfahrens entstehenden Kosten einschließlich der Kosten für eine anwaltliche Vertretung selbst. Ein späterer Kostenausgleich auf Grund gerichtlicher Entscheidung oder vertraglicher Vereinbarung wird dadurch nicht ausgeschlossen.

S 7 Haftungsbeschränkung

- (1) Die Mediationsstelle haftet nicht für das Verhalten des von ihr vermittelten Mediators. Die Haftung der Mediationsstelle, ihrer Organe und Mitarbeiter ist außer in den Fällen der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit oder, soweit vertragliche Beziehungen bestehen, der Verletzung wesentlicher Vertragspflichten auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit beschränkt.
- (2) Die Haftung des Mediators richtet sich nach der mit dem Mediator getroffenen Mediationsvereinbarung.

Kontakt:

Mediationsstelle für Wirtschaftskonflikte
 c/o Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen
 Am Waldthausenpark 2
 45127 Essen
 Tel: 0201/1892-208
 Fax: 0201/1892-172
 E-Mail: info@essen.ihk.de
 Internet: www.essen.IHK24.de

Essen, 05.12.2016

Die Präsidentin Der Hauptgeschäftsführer

gez. Jutta Kruft-Lohregel gez. Dr. Gerald Püchel

Erläuterungen zur Mediationsordnung für Wirtschaftskonflikte der Industrie- und Handelskammer zu Essen

Die Mediationsordnung für Wirtschaftskonflikte regelt ein freiwilliges Verfahren zur außergerichtlichen Lösung von Konflikten. Das Mediationsverfahren ist eine Alternative zu Gerichts-, Schiedsgerichts- oder Schlichtungsverfahren. Für Verfahren nach der Mediationsordnung besteht bei der Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen eine Mediationsstelle. Nachfolgende Erläuterungen dienen zur ergänzenden Information zu dieser Mediationsordnung.

Neutralität des Mediators

- (1) Mediator kann nur sein, wer die Beteiligten vor Beginn des Verfahrens in derselben Sache noch nicht beraten oder vertreten hat. Mediator kann auch nur sein, wer mit den Beteiligten nicht in geschäftlicher Verbindung steht. Der Mediator muss neutral und verschwiegen sein.
- (2) Der Mediator darf die Beteiligten während und nach Abschluss des Verfahrens nicht beraten oder vertreten.

Vertraulichkeit

Der Mediator wird vor der Durchführung des Verfahrens mit den Parteien eine Vereinbarung treffen, in der geregelt wird, dass die Parteien zur Verschwiegenheit verpflichtet sind und dass sie sich verpflichten, den Mediator in einem etwaigen späteren Gerichts- und Schiedsverfahren nicht als Zeugen zu benennen.

Beteiligung Dritter

Sollen im Einvernehmen aller Beteiligten Dritte in das Mediationsverfahren einbezogen werden, die nicht von Berufs wegen zur Verschwiegenheit verpflichtet sind, sind sie ebenfalls zur Vertraulichkeit zu verpflichten. Der Mediator wird darauf hinwirken, dass die Beteiligten vertraglich vereinbaren, den Dritten in etwaigen späteren Gerichts- oder Schiedsverfahren nicht als Zeugen für Tatsachen zu benennen, von denen er nur durch das Mediationsverfahren Kenntnis erlangt hat. Die Mediationsstelle weist darauf hin, dass ein solcher Prozessvertrag die Vernehmung des Dritten von Amts wegen nicht verhindern kann.

Mediationsablauf und Aufgabe des Mediators

Der Mediator ist für den Ablauf und Inhalt der Mediation verantwortlich. Die Beteiligten nehmen teil und können zusätzlich, wenn sie es wünschen, durch Rechtsanwälte begleitet werden.

Beendigung des Mediationsverfahrens

Das Verfahren endet, wenn

- die Beteiligten eine den Konflikt beendende Vereinbarung abgeschlossen haben, oder
- die Beteiligten eine den Konflikt teilweise beendende Vereinbarung abgeschlossen haben und das Verfahren im Hinblick auf den verbleibenden Teil nicht fortsetzen wollen, oder
- ein Beteiligter oder der Mediator selbst mitteilt, dass das Verfahren für gescheitert erachtet wird, oder
- die Beteiligten und der Mediator eine Abschlussvereinbarung treffen.

Gerichtsverfahren

Die Beteiligten verpflichten sich, das laufende Gerichts- oder Schiedsverfahren, denen derselbe Sachverhalt wie dem Mediationsverfahren zugrunde liegt, für die Dauer des Mediationsverfahrens ruhen. Sind Verfahren des einstweiligen Rechtsschutzes in Gang gesetzt, ist der Mediator hierüber zu informieren. Auch die dort geregelten Sachverhalte sind Gegenstand des Mediationsverfahrens.

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

Stephanie Schönfeld als Shen Te

Grillo-Theater „Der gute Mensch von Sezuan“



Foto: Birgit Hupfeld

„Stell Dir vor, die Götter kommen, und keinen künft'rs.“ So ergeht es den drei himmlischen Abgesandten in Bertolt Brechts Parabelstück „Der gute Mensch von Sezuan“, das am Donnerstag, dem 26. Januar, erstmals wieder im Essener Grillo-Theater zu sehen ist.

Denn als sie die Provinz Sezuan besuchen, um den Zustand der Welt zu überprüfen, schlägt ihnen zunächst pure Ignoranz entgegen. Dabei sind sie doch auf der Suche nach guten Menschen, die trotz der schwierigen wirtschaftlichen Verhältnisse die göttlichen Gebote befolgen. Einzig die Prostituierte Shen Te gewährt ihnen Obdach. Zum Dank erhält sie, der einzige gute Mensch des Dorfes, ein großzügiges Startkapital mit dem sie einen kleinen Tabakladen eröffnet. Damit fangen ihre Probleme allerdings erst an,

denn Shen Te ist eben nicht nur Göttern gegenüber spendabel. Auch dreiste Schnorrer, überteuerte Handwerker und die halsabschneiderische Vermieterin haben leichtes Spiel mit ihr. Sie kann einfach nicht „Nein“ sagen, und schnell wird es finanziell eng für sie und den kleinen Laden. Da erscheint als Retter in der Not Shui Ta, der angebliche Vetter Shen Tes, der sich im Gegensatz zu ihr hervorragend nicht nur auf das „Nein“, sondern auch auf das „Ja“ des Wirtschaftens versteht. Was die Leute nicht erkennen: Shui Ta ist die verkleidete Shen Te selbst. Ausgestattet mit Durchsetzungsvermögen, Skrupellosigkeit und dem sicheren Instinkt für den eigenen Vorteil macht der „Vetter“ reinen Tisch ...

www.schauspiel-essen.de

ZOLLVEREIN® Konzerte



Foto: Pedro Malinowski

Das ChorWerk Ruhr wird auf Zollverein sein aktuelles Programm präsentieren.

Mit ihrem Programm für das erste Halbjahr 2017 präsentiert die Reihe ZOLLVEREIN® Konzerte eine große musikalische Bandbreite. Der genreübergreifende Veranstaltungsmix reicht von klassischer Kammermusik bis zu Kinderkonzerten. Selbst die Freunde von Heavy Metal, Punk- und Rockmusik kommen auf ihre Kosten.

So gastiert das renommierte Folkwang Kammerorchester Essen im Rahmen seiner „ExtraKlang“-Konzerte gleich zweimal auf der Zeche Zollverein. Am 20. und 21. Januar entzündet das hochangesehene Ensemble mit dem Pianisten Hauschka ein multimediales Feuerwerk: New World New Sound „Materials“ eröffnet dem Publikum völlig neue Klang- und Erlebniswelten.

Unter der Leitung des Chefdirigenten Florian Helgath präsentiert das ChorWerk Ruhr am 18. Februar sein aktuelles dreigliedriges Programm, das vom 17. Jahrhundert bis in die Gegenwart reicht. Der Konzertabend Stabat Mater beginnt mit dem gleichnamigen Werk von Domenico Scarlatti und führt über das Werk Steinar (Steine) des jungen tschechischen Komponisten Ondřej Adáamek bis hin zu Johann Sebastian Bachs berühmter Motette Jesu, meine Freude. Ein unvergängliches Meisterwerk, frisch interpretiert von einem der bedeutendsten Vokalensembles der Region.

www.zollverein.de

Verlagssonder-
veröffentlichung

47.531
Exemplare
Druckauflage
3. Quartal 2016



meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN
FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

März 2017

Energiedienstleister



Foto: vege - Fotolia.com

IT Dienstleister/Datensicherung
Suchmaschinenoptimierer

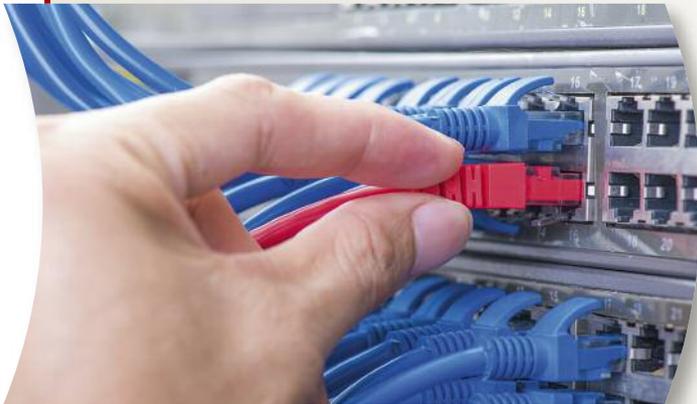


Foto: xiaoliangge - Fotolia.com

Anzeigenschluss ist am
17. Februar 2017

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

Arbeitssicherheit

accedo GmbH
Arbeitssicherheit - Arbeitsmedizin
Betriebliches Gesundheitsmanagement

Alles aus einer Hand!

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

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
Februar-Ausgabe ist
der 17. Januar 2017

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

DER JAGUAR XF 30D

**NO BUSINESS
AS USUAL.**



Gewinner des Goldenen Lenkrads 2016 in der Mittel- und Oberklasse.**

SCHON AB 479,- €* IM MONAT LEASEN.

Der Jaguar XF 30d bietet Innovationen – keine Klischees. Sein hoch-effizienter Dieselmotor erreicht einen Kraftstoffverbrauch ab 5,5 l/100 km und 144 g/km CO₂-Emissionen. Sein Infotainment-System „InControl Touch Pro“ bietet maximale Konnektivität. Seine Aluminium-Leichtbau-Konstruktion und die elektromechanische Servolenkung sorgen für ein einzigartig dynamisches Fahrerlebnis.

Erleben Sie jetzt die Premium-Businesslimousine mit TOP-Ausstattung bei einer Probefahrt.

HANS BECKER GMBH & Co. KG

Wilhelm-Lantermann-Straße 102-104, 46535 Dinslaken

Ansprechpartner: Serkan Gözalan

T.: 02064 4103-17 / M.: serkan.goezalan@hans-becker.de

www.hans-becker.de

THE ART OF PERFORMANCE

Mehr Informationen zu Jaguar Care unter: jaguar.de/JaguarCare

*Ein Leasingangebot, vermittelt für die Jaguar Bank, eine Zweigniederlassung der FCA Bank Deutschland GmbH.

Das Angebot versteht sich zzgl. MwSt, gilt ausschließlich für Gewerbetreibende und für das Modell Jaguar XF 30d R-Sport Automatik.

In den monatlichen Leasingraten sind folgende Bestandteile enthalten: GAP PLUS und Fahrzeugversicherung (Differenzkaskoversicherung)

** Ausgabe 45/2016.

Kraftstoffverbrauch Jaguar XF 30d in l/100 km: 6,6 (innerorts); 4,8 (außerorts); 5,5 (komb.);
CO₂-Emissionen in g/km: 144; CO₂-Effizienzklasse: A; RL 80/1268/EWG. Abbildung zeigt Sonderausstattung.



LEASINGKONDITIONEN (NETTO)

Modell:	XF 30d R-Sport (Automatik)
Barpreis:	75.302,52 €
Leasingsonderzahlung:	0,- €
Laufzeit:	36 Monate
Gesamtlaufleistung:	45.000 km
mtl. Leasingrate:	479,- €