

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

A photograph of two men in a factory. On the left, a younger man in a white t-shirt and safety glasses smiles at the camera. On the right, an older man in a blue work shirt and safety glasses looks towards the camera. They are standing in front of industrial machinery, including a lathe. The background is a blurred factory floor with overhead lights.

Zukunft ausbilden! Erfolg made in Germany

IHK-Vollversammlung

Spannende Diskussionen und
wichtige Beschlüsse

Smart Data

Lassen Sie die digitale Datenflut
für sich arbeiten

Videomarketing 2017

Mobil und nutzenorientiert

WENN ALLE TEMPO, MUSS EINER TURBO!

HIGHSPEED INTERNET FÜR IHR BUSINESS.

Bis zu
**400
Mbit/s**

BIS ZU 4 X SCHNELLERER
DOWNLOAD ALS DAS SCHNELLSTE DSL.

KOMMEN SIE JETZT INS WAS? DAS GEHT?-LAND!

☎ Business Hotline: 0800 000 9979



unitymedia
business

unitymediabusiness.de



Zukunft ausbilden!

Unsere IHK-Vollversammlung hat in ihrer Frühjahrsitzung vor dem Hintergrund der rückläufigen Zahl neu abgeschlossener Ausbildungsverträge den „Aktionsplan Ausbildung 2017“ beschlossen. Im Ausbildungsjahr 2016 wurden 3.761 Ausbildungsverträge neu bei der IHK eingetragen. Das ist ein Rückgang um 2,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Diese Entwicklung droht, sich zu verstetigen; bereits im dritten Jahr in Folge mussten wir eine Abnahme verzeichnen. Im Vergleich zu 2013 waren 2016 insgesamt 438 Verträge weniger eingetragen (etwas mehr als 10 Prozent).

Mit dem Aktionsplan sind zwei wesentliche Ziele verbunden: So möchten wir die betriebliche Ausbildung stärken und die Anzahl an Ausbildungsplatzangeboten steigern. Denn betriebliche Ausbildung ist die beste Vorsorge vor Fachkräftengpässen. Unsere aktuelle IHK-Konjunkturumfrage unterstreicht, dass gerade das Thema Fachkräftesicherung für die Unter-

nehmen immer wichtiger wird. Zudem wollen wir auch politisch ein Signal setzen: Die Wirtschaft in der MEO-Region steht zur betrieblichen Ausbildung und macht sich für sie stark!

Auf der Agenda des Aktionsplans stehen – ergänzend zu unseren ohnehin stattfindenden IHK-Aktivitäten – fünf zusätzliche Maßnahmen: Dazu gehört der Einsatz von Lehrstellenakquisiteuren mit dem Ziel, Unternehmen zu motivieren, auszubilden bzw. mehr auszubilden. Ergänzend werden potenzielle Ausbildungsbetriebe über ein Call-Center telefonisch kontaktiert, um für Ausbildung zu werben. Bei Bedarf vereinbart das Call-Center Besuche der IHK-Ausbildungsberater bzw. vermittelt Kontakt zu den IHK-AzubiMachern. Mit beiden Maßnahmen möchten wir verstärkt die Unternehmen erreichen, die nicht oder nicht mehr ausbilden.

Die dritte Maßnahme konzentriert sich darauf, Jugendliche und Ausbildungsbetriebe zusammenzubringen. Die IHK veranstaltet deshalb am 19. Mai 2017 – zusätzlich zum jährlich im Februar stattfindenden regulären Azubi-Speed-Dating – ein „Last-Minute-Azubi-Speed-Dating“.

Flankiert werden diese Aktivitäten von einer Artikel-Serie in der meo, in der Firmen als Best-Practice-Beispiele für betriebliche Ausbildung vorgestellt werden. Den Auftakt macht die Titelstrecke dieser Ausgabe. Als fünfte Maßnahme wird am IHK-Gebäude großflächig Werbung angebracht, um auch buchstäblich ein plakatives Signal für betriebliche Ausbildung zu setzen.

Zukunft ausbilden! In diesem Sinne unser Appell an alle Unternehmen: Bilden Sie aus und sichern Sie so schon heute die Fachkräfte von morgen!

Jutta Kruff-Lohrengel
Präsidentin

Dr. Gerald Püchel
Hauptgeschäftsführer

Titelthema

6 Zukunft ausbilden!

Erfolg made in Germany

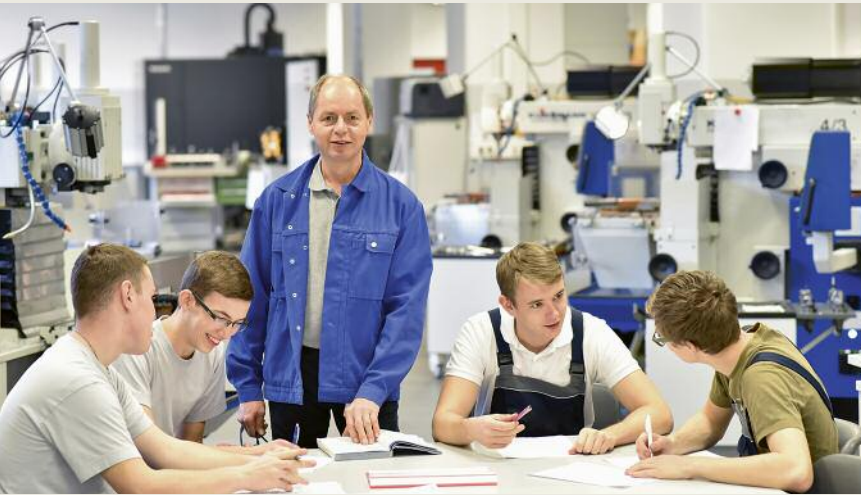


Foto: industrieblick - Fotolia.com



Foto: Schauenburg Tunnel-Ventilation

**36 Schauenburg
Tunnel-Ventilation GmbH
Nicht nur Luft**

3 Editorial

5 Impressum

Titelthema

**6 Zukunft ausbilden!
Erfolg made in Germany**

18 Region

Praxis

26 Verbraucherpreisindizes

**30 Angebote für
Existenzgründer und
Jungunternehmer**

**31 Existenzgründer- und
Nachfolgebörse**

32 Neues aus Berlin und Brüssel

33 IHK-Aktuell

**34 IHK-Vollversammlung
Frühjahrssitzung**

Innovationsbotschafter

**36 Schauenburg
Tunnel-Ventilation GmbH
Nicht nur Luft**

Thema

**38 Smart Data
Lassen Sie die digitale Datenflut
für sich arbeiten**

**40 Gesichter des digitalen Wandels
WE DO DIGITAL**

**42 Videomarketing 2017
Mobil und nutzenorientiert**

**44 Dagmar Gaßdorf
über die Arbeit im
WDR-Rundfunkrat
Qualität statt Quote**



Foto: Matthias Duschner



Foto: Kzenon - Fotolia.com

46 Mergers & Acquisitions Zukunftssicherung mittelständischer Unternehmen

44 Dagmar Gaßdorf über die Arbeit
im WDR-Rundfunkrat
Qualität statt Quote

46 Mergers & Acquisitions
**Zukunftssicherung mittelständischer
Unternehmen**

Verlagssonderveröffentlichung „Wirtschaftsraum Mülheim“

48 Die Wandlung der Stadthalle
Mülheim an der Ruhr
**Ein Uferpalast als Kultur- und
Kongresszentrum**

50 Mülheim hat Förderantrag
beim Bund gestellt
Schnelles Internet für alle

Verlagssonderveröffentlichung „Gewerbeimmobilien/ Gewerbeflächen“

52 Modern und marktgerecht
**In Essen sind wieder größere
Büroflächen frei**

54 **Oberhausen: Bauen und
Entwickeln im Bestand**
Erhalt, Sanierung und Entwicklung
von Bestandsimmobilien als
zentrales Thema

57 **Personalien/Bekanntmachungen**

58 **Kultur**

Beilagenhinweis: Wortmann AG
Easy Fairs Deutschland
Engelbert Strauss
Wir bitten um freundliche Beachtung.



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

Erscheinungstermin

Jeweils zum Monatsbeginn

Auflage

47.474 (Druckauflage 4. Quartal 2016)



Nachdruck in Wort und Bild ist nur mit
Genehmigung der Redaktion gestattet.
Alle Nachrichten werden nach bestem
Wissen, jedoch ohne Gewähr veröffent-
licht. MEO ist das öffentliche Organ der IHK
zu Essen und wird den beitragspflichtigen
IHK-Unternehmen im Rahmen ihrer Mit-
gliedschaft ohne besonderes Entgelt geliefert.
MEO kann beim Verlag commedia auch
kostenpflichtig bezogen werden. Nähere
Informationen unter: Tel.: 0201 87 957-0
E-Mail: office@commedia.de

Titelfoto: [industrieblick - Fotolia.com](http://industrieblick.com)
Fotos Editorial und der IHK-Ansprechpartner:
Mike Henning

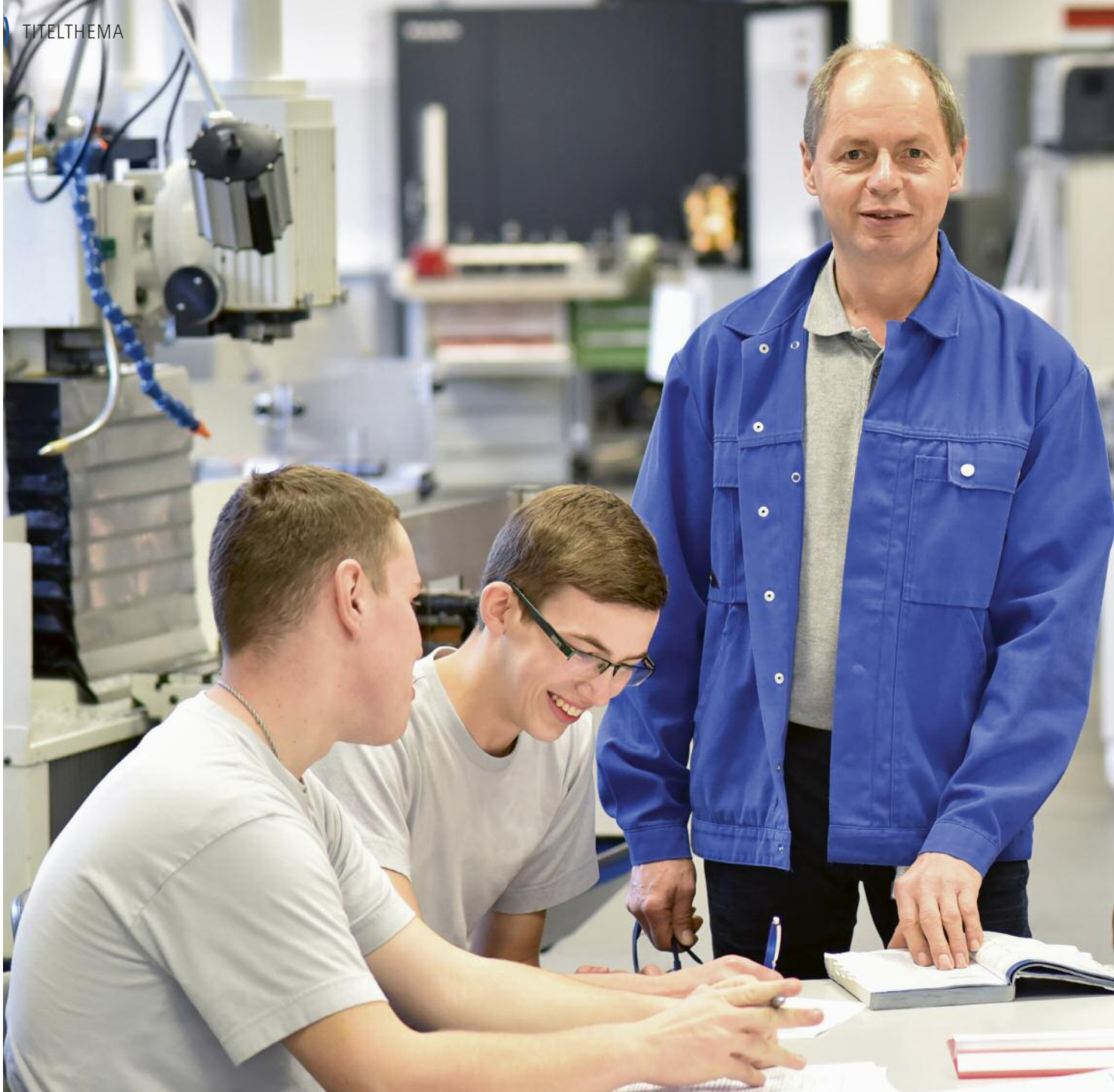


Foto: industrieblick - Fotolia.com

Das duale Ausbildungssystem in Deutschland genießt einen ausgezeichneten Ruf. Ein Vorteil: Die Lehrinhalte in der Berufsschule sind auf die praktische Ausbildung abgestimmt.

Zukunft ausbilden!

Erfolg made in Germany



In Deutschland gibt es ca. 350 staatlich anerkannte Ausbildungsberufe im dualen System. Insbesondere die Verknüpfung der zwei Lernorte – theoretisches Fachwissen an der Berufsschule und praktische Fertigkeiten im Unternehmen – macht den Erfolg des deutschen Ausbildungssystems aus. Abgesehen von Österreich, Luxemburg und Teilen der Schweiz, findet die berufliche Bildung in den meisten Ländern in schulischer Form statt und fristet teilweise ein Schattendasein neben der akademischen Bildung. Damit ist das deutsche Ausbildungssystem nach wie vor einzigartig weltweit – fast jedenfalls.

„Aktuell bilden
ca. 2.400 Unternehmen
in der MEO-Region aus.“

Das duale Ausbildungssystem in Deutschland genießt nicht ohne Grund internationale Anerkennung, erklärt Franz Roggemann, Geschäftsführer Aus- und Weiterbildung der IHK zu Essen: „Die Lehrinhalte in der Berufsschule sind eng auf die praktische Ausbildung im Betrieb abgestimmt. Zudem lernt der Azubi von Beginn an Betriebsabläufe kennen und kann sein Wissen im Berufsalltag einsetzen. Das ist eine klassische Win-Win-Situation für beide Seiten.“

Eine duale Ausbildung in Deutschland verläuft nach bundeseinheitlichen Ausbildungsordnungen. Das heißt: Ein Industriemechaniker in Essen muss die gleichen Dinge lernen wie sein Kollege in München oder Flensburg. Und: Im IHK-Bereich ist auch die Prüfung bundeseinheitlich. Beides ist für die Mobilität der Arbeitskräfte und auch für die Anerkennung des Ausbildungssystems in der Wirtschaft von wichtiger Bedeutung. Ein Unternehmen weiß, was ein Industriemechaniker, Bankkaufmann oder Verkäufer kann – gleich in welcher Region und in welchem Unternehmen er die Ausbildung absolviert hat.

Doch der Ausbildungsmarkt habe sich gewandelt. Standen früher die Schulabgänger untereinander im Wettbewerb um die besten Ausbildungsplätze, sind heute auch die Betriebe gefragt, sich zu behaupten. Manche Branchen haben bereits heute große Schwierigkeiten bei der Fachkräftesicherung, dies beginnt schon bei der Besetzung von Ausbildungsplätzen. Dass die Fachkräftesicherung für Unternehmen immer mehr in den Mittelpunkt rückt, zeigt auch die aktuelle IHK-Konjunkturumfrage: Mehr als 40 Prozent der Unternehmen sehen im Fachkräftemangel ein Risiko für ihre wirtschaftliche Entwicklung.

Für Unternehmen, die als Ausbildungsstätte zugelassen werden wollen, gelten staatlich festgelegte Kriterien. Dabei wird unterschieden zwischen der Eignung des Betriebs als Ausbildungsstätte und der persönlichen und fachlichen Eignung des Ausbilders. Ein Unternehmen muss in der Lage sein, dem Auszubildenden einen zweckmäßigen Arbeitsplatz zur Verfügung zu stellen, an dem er die für seine Ausbildung relevanten Tätigkeiten und Inhalte erlernen und praktisch umsetzen kann. Sollten bestimmte Fertigkeiten nicht vermittelt werden können, ist auch ein Ausbildungsverbund mit weiteren Unternehmen möglich. Für die Vermittlung der Techniken ist der Ausbilder zuständig, der fachlich geeignet sein muss, also

in der Regel den Beruf, in dem er ausbildet, gelernt haben muss. „Aktuell bilden ca. 2.400 Unternehmen in der MEO-Region aus. Aber: Die Unternehmen, die in der Vergangenheit ausgebildet haben, es aber inzwischen nicht mehr tun, schätzen wir auf etwa 2.000 bis 3.000 in unserem IHK-Bezirk – das ist eine Menge“, so Roggemann. Und das schlägt sich natürlich auch bei den Vertragsabschlüssen deutlich nieder: Mit Abschluss des Ausbildungsjahres 2016 musste mit 3.761 neu eingetragenen Ausbildungsverträgen das dritte Jahr in Folge ein Rückgang verzeichnet werden. Im Vergleich: 2013 waren es noch 4.199.

EDEKA Paschmann

Friedhelm Herkendell, Revisor bei der Lebensmittelmärkte Heinz-Wilhelm Paschmann GmbH in Mülheim an der Ruhr, und verantwortlich für die Auszubildenden, muss von den Vorteilen der Ausbildung nicht überzeugt werden – er hat dazu eine klare Meinung: „Wir möchten auf unser Unternehmen zugeschnittene Fachkräfte und insbesondere Führungskräftenachwuchs ausbilden, um so die Qualität und Philosophie unseres Hauses weiter fortzuführen.“ Gute Kandidaten zu finden, erfordert Eigeninitiative und Offenheit gegenüber neuen Konzepten, das ist bei EDEKA Paschmann längst angekommen. Zusammen mit seiner Kollegin Venice Mückschitz, die in einem Jahr seine Nachfolge antritt, nimmt Herkendell an Ausbildungsmessen, Jobbörsen und Azubi-Speed-Datings in der Region teil.

Insbesondere der letzte Termin sei in der Regel erfolgversprechend: „Beim Azubi-Speed-Dating in der Philharmonie Essen im Februar 2017 konnten wir direkt 11 Ausbildungsinteressierte zu Vorstellungsgesprächen einladen. Und die Erfahrung der letzten Jahre zeigt, dass wir den meisten von ihnen – nach einem obligatorischen Tagespraktikum – auch einen Ausbildungsplatz anbieten konnten“, erinnert sich Herkendell, der nach mehr als vier Jahrzehnten bei dem Lebensmitteleinzelhändler kurz vor dem Ruhestand steht.

Das Unternehmen bildet Verkäufer und Kaufleute im Einzelhandel aus. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, eine Zusatzqualifikation als Frischespezialist zu machen. Die 18-jährige Urime Bajrami aus Mazedonien lernt im ersten Ausbildungsjahr Einzelhandelskauffrau und ist damit eine von 105 Auszubildenden bei EDEKA Paschmann. „Wir übernehmen mehr als 90 Prozent der Auszubildenden; die Chancen sind für alle gleich. Wer bei uns bleiben und sich z. B. für eine Führungsposition weiterbilden will, dem stehen alle Türen offen“, betont Venice Mückschitz, selbst ausgebildete Einzelhandelskauffrau und künftige Führungskraft. Auch während der Ausbildung



Urime Bajrami (Mitte) lernt bei EDEKA Paschmann einen der beliebtesten Ausbildungsberufe Deutschlands: Kauffrau im Einzelhandel. Die Ausbildungsverantwortlichen Venice Mückschitz und Friedhelm Herkendell stehen mit Rat und Tat zur Seite.

legt das Unternehmen viel Wert auf eine qualifizierte Betreuung mit verantwortungsvollen und abwechslungsreichen Aufgaben für die jungen Nachwuchskräfte. „Unsere Azubis werden von Anfang an ins Team integriert und nicht als billige Arbeitskraft angesehen. Wir wollen – auch in unserem eigenen Interesse –, dass sich die jungen Menschen bei uns wohl fühlen und sich ihre berufliche Zukunft bei uns vorstellen können“, erklärt Mückschitz. Den Azubis wird ein Online-Wissensportal als eine Art Ergänzungsunterricht zur Verfügung gestellt, darüber hinaus gibt es überbetriebliche Wettbewerbe und weitere spezielle Azubi-Aktionen und -Projekte. Ausbildungsbeauftragte stehen den Azubis in jedem Markt zur Seite, wenn es Fragen gibt oder mal der Schuh drückt.

„Wir übernehmen mehr als 90 Prozent der Auszubildenden.“

„Mit unserem Ausbildungskonzept möchten wir zeigen, dass eigene Ideen und Verantwortungsbewusstsein bei uns gefördert werden und willkommen sind – das wiederum steigert die Identifizierung mit dem Unternehmen“, so Herkendell. Und das legen die beiden Ausbildungsleiter auch anderen Unternehmen ans Herz, die (noch) nicht ausbilden: „Motivierte Mitarbeiter, die sich wertgeschätzt und dem Unternehmen loyal verbunden fühlen, sind unbezahlbar. Natürlich spielt die Größe des Betriebs eine wichtige Rolle, aber es bleibt dabei: Wer sich keine Sorgen um den Fortbestand seines Unternehmens machen möchte, sollte jungen Leuten eine qualifizierte Ausbildung ermöglichen. Und außerdem: Mitarbeiter und Führungskräfte, die bei uns gelernt haben, sind groß geworden mit dem System EDEKA Paschmann und vertraut mit allen ‚Unternehmensmacken‘. Das ist ein klarer Vorteil Externen gegenüber.“ Und welche Bestätigung für eine gute Ausbildung könnte größer sein als die eigenen Azubis, die Freunden und Bekannten von ihrem Berufsalltag berichten und so für neue Bewerber sorgen?

Hackbarth's Restaurant

Frühzeitig Verantwortung übergeben ist auch für Jörg Hackbarth, Koch und Inhaber von Hackbarth's Restaurant, wichtiger Bestandteil der Ausbildung in seinem Betrieb. Zusammen mit seiner Frau Uschi Geisinger-Hackbarth bildet er aktuell sieben Auszubildende in den Berufen Koch, Restaurantfachkraft und Fachkraft im Gastgewerbe aus. „Wir wissen um unsere Verantwortung, selbst aktiv zu werden und ein gutes Ausbildungsumfeld zu bieten. Bisher haben wir zwar noch keine Probleme, geeignete Kandidaten zu finden, aber man merkt, dass es schwieriger wird“, erklärt Jörg Hackbarth. Darum sei es umso wichtiger, auszubilden. Denn auch wenn er – kapazitätsbedingt – nur 20 Prozent der Azubis übernehmen kann, baue er sich so ein Netzwerk aus qualifizierten Fachkräften auf. So konnte er zum Beispiel vor kurzem einen ehemaligen Auszubildenden wiedereinstellen, der bereits vor 10 Jahren in dem Oberhausener Restaurant Koch gelernt und anschließend neue berufliche Erfahrungen gesammelt hat. „Ausbilden – und jungen Menschen damit eine berufliche Zukunft geben – macht einfach Spaß. Außerdem sorgen fähige Mitarbeiter auch

„Ausbilden – und jungen Menschen damit eine berufliche Zukunft geben – macht einfach Spaß.“

für guten Umsatz, insofern haben wir natürlich auch Vorteile“, so die beiden Restaurantchefs.

Neben verschiedenen Ausbildungsmessen ist das Azubi-Speed-Dating ein fester Termin bei der Azubi-Rekrutierung. Um herauszufinden, ob Bewerber ins Team passen, gibt es Probearbeitstage, an denen die Kandidaten so gut es geht voll einsteigen und zeigen können, ob sie Stresssituationen gewachsen sind. „Bei uns bekommt jeder eine Chance, der echtes Interesse an der Arbeit in der Gastronomie hat und mit Herz dabei ist. Schulnoten sind nicht allesentscheidend, eben so wenig verlangen wir einen Mindestschulabschluss. Engagement und die Chemie untereinander sind uns wichtig. In der Gastronomie geht es manchmal hektisch zu, da sollte man in der Lage sein, sich jeden Tag neu darauf einzustellen“, ergänzt Uschi Geisinger-Hackbarth, die für die Ausbildung der Restaurantfachkräfte verantwortlich ist.

Restaurantchef Jörg Hackbarth (rechts) schaut Koch-Azubi Timm Stenderhoff bei der Zubereitung des Desserts „Süße Tapas“ über die Schulter.





„Kreuzfahrten liegen voll im Trend“, erklären Martin Sikosek, COLUMBUS Reisen, und seine Mitarbeiterin Anja Hinnemann (rechts), erste Auszubildende des Unternehmens. Azubi Lara Patyk freut sich schon auf ihre Kreuzfahrt-Teilnahme im zweiten Lehrjahr.

Eine besondere Herausforderung und Motivation für die Azubis sind die einmal im Monat stattfindenden Themen-Menü-Abende, wie z. B. „China“ oder „New York“. Hier arbeiten die Azubis in Eigenregie: Vom Führen der Gästeliste über Zusammenstellen der Gerichte bis zur Gestaltung der Räume und der Begrüßung der Gäste. „Unseren Azubis macht das Projekt besonderen Spaß, sie übernehmen vom ersten Schritt an Verantwortung und gewinnen Sicherheit im Auftreten gegenüber unseren Gästen“, erklärt Jörg Hackbarth.

Negative Erfahrungen hat er natürlich auch schon gemacht, wenn der Azubi zum Beispiel am nächsten Tag einfach nicht mehr kommt – und das kurz vor Abschluss seiner Ausbildung. „Aber das sind seltene Ausnahmen. Alles in allem sind wir sehr zufrieden. Und wie gesagt, wir sind offen gegenüber allen Bewerbern. Wir hatten hier auch schon Azubis mit Behinderung oder Studienabbrecher, mit denen wir sehr gute Erfahrungen gemacht haben“, betont Hackbarth. Einer von ihnen ist Timm Stenderhoff, der sein Studium der Mathematik und Geografie zugunsten einer praxisorientierten Ausbildung abbrach und nun im zweiten Ausbildungsjahr Koch lernt.

Dass Studienabbrecher in die Ausbildung wechseln, sei kein Einzelfall, sagt Franz Roggemann. „Junge Menschen, die vor ihrer Ausbildung ein Studium angefangen haben und es dann aus den unterschiedlichen Gründen wieder abgebrochen haben, gehören definitiv zu den begehrten Kandidaten auf dem Ausbildungsmarkt. Sie sind in der Regel älter als ihre Mitbewerber und haben dadurch mehr Lebens- und bestenfalls mehr Berufserfahrung. Außerdem wirken sie auf Personalverantwortliche insgesamt gefestigter, wenn sie sich für einen neuen Ausbildungsweg entschieden haben.“

COLUMBUS Reisen

Wissen weitergeben und mit einer qualifizierten Ausbildung jungen Menschen eine berufliche Grundlage geben, war oberste Motivation für Martin Sikosek und Florian Heckel, als sie bereits kurz nach der Gründung ihres Reisebüros COLUMBUS Reisen in Essen eine Auszubildende einstellten. „Das klingt ziemlich idealistisch, aber es war tatsächlich so. Mein Geschäftspartner und ich waren stolz auf die Gründung unseres 2-Mann-Reisebüros und seine positive wirtschaftliche Entwicklung. Wir hatten aber auch

„Jungen Menschen eine berufliche Zukunft geben, sehen wir als gesellschaftliche Verantwortung.“

eine sehr gute berufliche Basis mit unserer Ausbildung, weil uns Jahre zuvor jemand die Möglichkeit dazu gab. Das wollten wir unbedingt weitergeben“, erinnert sich Martin Sikosek.

Das war im Jahr 1998 und heute beschäftigen die beiden aktuell zwei Azubis und 11 Angestellte – inklusive der ersten Auszubildenden Anja Hinnemann, die dem Unternehmen treu geblieben ist. In fast 20 Geschäftsjahren in der Reise- und Tourismusbranche hat sich einiges verändert, die Motivation auszubilden ist bei den Firmengründern geblieben: „Jungen Menschen eine berufliche Zukunft geben, sehen wir als gesellschaftliche Verantwortung. Und uns macht Ausbilden einfach Spaß“, so Sikosek. „Mittlerweile sind natürlich auch andere Aspekte hinzugekommen: Als Unternehmer haben wir ja auch einen großen Vorteil davon, indem wir für eigene Fachkräfte und professionelle Unterstützung im Unternehmen sorgen. Außerdem sind wir der Meinung, dass eine Altersmischung aus Jung und Alt förderlich für das Betriebsklima ist. Neue Angestellte bringen neue Ideen, ihr Blick ist ein anderer. Gleichzeitig können sie von unseren erfahrenen Mitarbeitern lernen und bewährte Abläufe verinnerlichen – von diesem Austausch profitieren beide Seiten“, ergänzt Florian Heckel.

Pro Jahr erhält das Unternehmen 50 bis 60 Bewerbungen. Im Vergleich: Anfang der 1990er waren es noch 300. Noch gebe es zwar keine Probleme, geeignete Kandidaten zu finden – und die Teilnahme an Jobbörsen oder Ausbildungsmessen stünden noch nicht auf dem Plan. Aber qualitative Unterschiede seien schon spürbar; dennoch zeigen sich die Unternehmer sehr zufrieden mit ihrer Auswahl. „Wir treffen unsere Entscheidung nicht auf der Basis von Schulnoten. Sie sind sicherlich nicht unwichtig, aber wichtiger für uns sind Sympathie und Begeisterungsfähigkeit. Für die finale Entscheidung führen wir schließlich mit einer Auswahl an Bewerbern Arbeitstage auf Probe durch – das gibt uns und den jungen Menschen die Möglichkeit herauszufinden, ob die Chemie stimmt“, so Sikosek.

Wer bei COLUMBUS Reisen eine Ausbildung absolviert, wird von Anfang an ins Geschäft einbezogen. „Vom Zugucken allein lernt man nichts, darum dürfen auch unsere Azubis bereits am zweiten Tag ans Telefon und Kundengespräche entgegennehmen. Uns liegt viel daran, sie zu motivieren und ihre Selbstsicherheit zu fördern – einerseits durch verantwortungsvolle Aufgaben und andererseits durch Team-Aktivitäten oder die Möglichkeit zu reisen. Denn nur zufriedene Mitarbeiter sind gute Mitarbeiter.“ So finden regelmäßig gemeinsame Ausflüge oder Flusskreuzfahrten statt. Außerdem dürfen Azubis im zweiten Lehrjahr Grup-

penreisen auf Kreuzfahrten begleiten, um aus eigener Erfahrung heraus beraten und verkaufen zu können, denn Reisen ist ein emotionales Geschäft, das vor allem von Erfahrungsberichten der Reisefachkräfte lebt.

Juwelier Mauer

Mit emotionalen Geschäften kennt sich Petra Mauer, Prokuristin von Juwelier Mauer in Essen, ebenfalls gut aus. In ihrem Ladenlokal an der Kettwiger Straße 15 – dem ehemaligen Café Overbeck – kommen Freunde von hochwertigem Schmuck und luxuriösen Uhren voll auf ihre Kosten. „Wir verkaufen Luxusartikel ab einem Warenwert von 250 Euro. Eine gute Ausstrahlung mit einem gepflegten Äußeren, höfliches, offenes Auftreten und professionelle Beratung sind in unserer Branche das A und O. Und das sind für uns entscheidende Kriterien bei der Auswahl von Azubis“, erklärt die Unternehmerin, die Einzelhandelskaufleute, Uhrmacher und Kaufleute für Büromanagement ausbildet. „Klar, die Kundenberatung kann man bei uns lernen. Die Persönlichkeit samt Ausstrahlung sollte man mitbringen. Natürlich gewinnt man an Selbstsicherheit, je gefestigter man im Umgang mit der Materie und den unterschiedlichen Marken ist.“ Doch der erste persönliche Eindruck entsteht nun mal beim Vorstellungsgespräch. Tatsächlich ist es für Petra Mauer eine kleine Herausforderung, geeignete Azubis zu finden, obwohl sie kein Abitur als Schulabschluss voraussetzt. „Und das hat nichts mit dem Fachkräftemangel zu tun. Vielleicht flößt unsere Branche jungen Menschen zu viel Respekt ein, so dass sie sich lieber woanders bewerben“, vermutet Mauer, selbst gelernte Einzelhandelskauffrau. Nichtsdestotrotz hatte sie bislang immer ein glückliches Händchen bei der Einstellung und konnte alle Plätze besetzen. Aufs Ausbilden würde sie auch in Zukunft nicht verzichten. „Keine Frage, richtig und gut ausbilden bedeutet Arbeit und kostet Zeit. Aber es gibt einem so viel zurück, nicht nur beruflich, sondern auch persönlich. Hier macht jeder jede Aufgabe und keiner ist sich zu fein, für den anderen einzuspringen“, schwärmt sie.

Bei Juwelier Mauer werden gezielt Fachkräfte für die Luxus-Juwelierbranche ausgebildet, die am Ende ihrer drei Jahre nicht nur den Aufbau einer Uhr kennen, sondern auch mit unterschiedlichen Markenmodellen vertraut sind, eigenständig Reparaturen durchführen können und in der Lage sind, auch englischsprachigen Kunden souverän ein Collier zu verkaufen. Dafür nehmen sie regelmäßig an externen und internen Schulungen teil, in denen sie in die Welt der Edelmetalle eingeführt werden oder Verkaufsgespräche trainieren. In Azubi-Projekten können sich die Auszubildenden z. B. mit ihren Lieblingsmarken vertraut machen oder spezielle Diamant-Broschüren erstellen. Außerdem entstand durch ein solches Projekt ein Wörterbuch mit Fachwissen, in das auch die „alten Hasen“ gerne reinschauen. Regelmäßige Feedbackgespräche helfen bei der Selbsteinschätzung und geben den Azubis die Möglichkeit, Unklarheiten zu beseitigen.



Üben für den Echtfall: Petra Mauer (Mitte), Juwelier Mauer, und ihre Mitarbeiterin Patricia Rebbelmund (rechts) stellen mit Elise Staimann-Lohse, Einzelhandelskauffrau-Azubi, ein Verkaufsgespräch nach.

„Wir brauchen speziell für unsere Produkte ausgebildetes Personal, daher wäre ich selbst schuld, wenn ich nicht ausbilden würde“, erklärt die Prokuristin und verweist auf ihre erste Auszubildende Patrica Rebbelmund, die nach ein paar Jahren Abstinenz wieder zu ihrem Verkaufsteam gehört. „Das bestätigt uns natürlich, dass wir so falsch mit unserem Ausbildungskonzept nicht liegen und es erleichtert mir definitiv die Suche nach Fachpersonal – sie kennt sich mit dem Unternehmen und unseren Produkten sehr gut aus. Inzwischen ist sie auch hauptverantwortlich für die Ausbildung zuständig.“

Normalerweise gibt es eine feste Struktur, was wann wie abläuft während der Ausbildung. „Das heißt, zunächst begleiten unsere Azubis die Kolleginnen am Empfang und lernen vom Beobachten. Danach geht es zur Reparaturannahme, wo sie sich allmählich mit dem Aufbau von Uhren und Schmuck vertraut machen und dabei die unterschiedlichen Kategorien und Marken kennenlernen. Im zweiten Lehrjahr begleiten sie unser Verkaufspersonal und fangen dann mit der Beratung beim Verkauf von Lederbändern und Trauringen an, einfach weil das nicht so kompliziert und in der Regel positiv-emotional besetzt ist“, erklärt

„Wir brauchen speziell für unsere Produkte ausgebildetes Personal, daher wäre ich selbst schuld, wenn ich nicht ausbilden würde“.

Petra Mauer. Aber diese Reihenfolge ist nicht verbindlich und abhängig von der individuellen Persönlichkeit. So fühlte sich ihre Auszubildende Saskia, eine von vieren, bereits nach sechs Monaten bereit, eigenständig Kunden zu bedienen – und Petra Mauer unterstützt das.

„Es gibt so viele Gründe, warum Unternehmen in die duale Ausbildung investieren und trotz der anfallenden Kosten Ausbildungsplätze bereitstellen sollten. Abgesehen von der Sicherung des Fachkräftenachwuchses, erzielen Unternehmen mit einer guten Ausbildung eine hohe Bindekraft. Die Jugendlichen fühlen sich als Teil des Teams, sind loyal und integer. Fluktuation wird verringert und die Produktivität wiederum gesteigert“, fasst Roggemann sein Plädoyer für Ausbildung zusammen. ■

Anja Matthies



Foto: Mike Henning

Die AzubiMacher Eva Wilmsmann, Sabine Keller und Stefanie Richter

IHK-AzubiMacher

Azubi gesucht? Die IHK hilft weiter

Zusammenbringen, was zusammenpasst! Nach diesem Motto unterstützt die IHK zu Essen seit mehreren Jahren ihre Mitgliedsunternehmen erfolgreich bei der Suche nach geeigneten Auszubildenden.

„Wir würden gerne ausbilden, aber wir finden einfach keine passenden Bewerber.“ So oder ähnlich äußern viele Unternehmen ihre Sorgen über den fehlenden Fachkräftenachwuchs. Hinzu kommt, dass gerade kleinere Unternehmen häufig nicht über die notwendigen Ressourcen verfügen, um Auszubildende zu rekrutieren. Ihnen fehlt insbesondere die Zeit, für das Bewerbungsverfahren und um die nötigen Bewerbungsgespräche zu führen. Genau diesen Betrieben möchte der kostenlose Service der IHK helfen, ihren passenden Azubi zu finden.

1. Matching hat immer Saison:

Während des ganzen Jahres beraten die AzubiMacher im Matching-Verfahren ratsuchende Unternehmen. Im Vordergrund stehen dabei die Bedürfnisse der Betriebe. Zu den Aufgaben des Matchingservices gehört das Erstellen von Anforderungsprofilen an künftige Auszubildende in Abstimmung mit den Betrieben.



IHK-Last-Minute-Azubi-Speed-Dating

Wann: 19.05.2017, 11.00 bis 13.00 Uhr

Wo: IHK zu Essen, Plenarsaal

Wer: **Schwerpunktmäßig Unternehmen aus dem Hotel- und Gaststättengewerbe, IT und Elektrotechnik**

Nutzen Sie die Chance, auch für Ihr Unternehmen den passenden Kandidaten zu finden. Weitere Informationen zur Veranstaltung sowie ein Anmeldeformular finden Sie auf unserer Internetseite: www.essen.ihk.24.de

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Ziel ist es, den Unternehmen bei der Entwicklung eines klaren Anforderungsprofils an potenzielle Bewerber zu helfen. Dies kann auch gern in einem persönlichen Gespräch vor Ort stattfinden.

In Anlehnung an die vorgegebenen Profile suchen die Ausbildungsvermittlerinnen im Kontakt zu Schulen und anderen Organisationen qualifizierte Jugendliche.

In vorab geführten Bewerbungsgesprächen mit den Ausbildungsvermittlerinnen wird ermittelt, ob die Jugendlichen zu den Anforderungsprofilen der Unternehmen passen. Ist dies der Fall, so werden die Jugendlichen in den IHK-Bewerberpool aufgenommen und den interessierten Unternehmen vorgestellt.

Das Matching-Angebot bezieht sich aber nicht nur auf das Kerngeschäft, also die Vermittlung für das aktuelle Ausbildungsjahr, auch in der Nachvermittlung steht die IHK den Betrieben unterstützend zur Seite.

Erscheint der Lehrling nicht zum Ausbildungsbeginn oder stellt sich heraus, dass der gewählte Ausbildungsberuf nicht zum Azubi passt: Im Bewerberpool der IHK finden sich rund ums Jahr gute Ersatzkandidaten.

Als besonderes Highlight organisieren die AzubiMacher jährlich das große IHK-Azubi-Speed-Dating mit 100 teilnehmenden Unternehmen und bis zu 1.000 ausbildungsinteressierten jungen Menschen. Wegen des großen Erfolgs wird dieses Jahr zusätzlich ein Last-Minute-Azubi-Speed-Dating am 19.05.2017 in der IHK angeboten.

2. Matching mit interkultureller Kompetenz

Auszubildende mit Migrationshintergrund haben zusätzliche Potenziale, die Betriebe für sich nutzen können. Diese jungen Erwachsenen sind zum größten Teil multikulturell und mehrsprachig aufgewachsen. Dadurch können sie speziell gut auf ausländische Kunden zugehen und neue Kundenkreise erschließen sowie den Zugang zu internationalen Märkten erleichtern.

„Die jungen Erwachsenen mit Migrationshintergrund haben Potenziale, die wir unseren Betrieben zur Verfügung stellen möchten, zudem unterstützen wir so die jungen Menschen auf ihrem Weg in die Ausbildung.“ so Franz Roggemann Geschäftsführer der IHK zu Essen.

Natürlich erfolgt auch dieses Matching über das Kennenlernen beider Seiten und auch hier steht das Anforderungsprofil des Betriebes im Vordergrund, denn im Mittelpunkt der Arbeit steht immer die passgenaue Vermittlung zum gegenseitigen Gewinn! ■

Die Ausbildungsmacher sind zu erreichen unter
azubimacher@essen.ihk.de
 Tel.: 0201/1892-120



Foto: Industrieblick - Fotolia.com

Aktualisierte Ausbildungsberufe im Einzelhandel

Mehr als ein Fünftel aller Ausbildungsverträge schließt der Einzelhandel im Kammerbezirk ab. Zum Ausbildungsjahr 2017 wurden die klassischen Ausbildungsberufe inhaltlich modernisiert.

anschließende Aktualisierung der Ausbildungsverordnungen. Die Überarbeitung der beiden Einzelhandelsberufe wurde 2016 abgeschlossen, die Änderungen gelten für alle ab dem 1. August 2017 beginnenden Ausbildungsverträge.

Zum Ausbildungsstart August 2017 treten die aktualisierten Berufsbilder Kaufmann/-frau im Einzelhandel und Verkäufer/-in Kraft. Nach inhaltlicher Modernisierung bleiben die erprobten Strukturen im Kern erhalten. Was erwartet die Betriebe und welche Änderungen zeichnen sich in den Berufen ab?

Über 800 Ausbildungsverträge werden jährlich in den Berufen Verkäufer/-in und Kaufmann/-frau im Einzelhandel in Mülheim an der Ruhr, Essen und Oberhausen abgeschlossen. Die beiden Berufe stellen damit jährlich mehr als ein Fünftel aller neuen Ausbildungsverträge im IHK-Bezirk. Im Jahr 2015 wurde auf Bundesebene eine Evaluierung dieser wichtigen Ausbildungsberufe abgeschlossen. Die Untersuchung beleuchtete die Ausbildungsstruktur und -inhalte der beiden Berufe und bildete den Startschuss für die sich

Bewährtes bleibt erhalten

Eine Untersuchung der Einzelhandelsberufe war aus Sicht des Gesetzgebers erforderlich geworden, weil hier die „gestreckte Abschlussprüfung“ erstmals seit 2009 auch in einem kaufmännischen Beruf erprobt wurde. Zugleich wurde die Passgenauigkeit der Ausbildungsinhalte sowie der Zuschnitt der Pflicht- und Wahlqualifikationsbausteine überprüft. Im Ergebnis soll das erfolgreiche Konzept der Einzelhandelsberufe weiter beschritten werden. Die Ergebnisse im Einzelnen:

- Die eingeführten **Berufsbezeichnungen** haben einen hohen Bekanntheitsgrad und werden nicht verändert und auch die jeweilige **Ausbildungsdauer** (zwei- und dreijähriger Ausbildungsberuf) bleibt bestehen.
- Die erprobte **Prüfungsstruktur** im Einzelhandel hat sich bewährt und wird daher in Dauerrecht überführt. Auch zukünftig stellen die Kaufleute im Einzelhandel in der gestreckten Abschlussprüfung an zwei Prüfzeitpunkten ihr Können unter Beweis. Positiv aus Prüflingssicht ist, dass nicht alles geballt erst am Ende des dritten Ausbildungsjahres geprüft wird. Aus Sicht der Unternehmen bleibt die vormalige Zwischenprüfung beim dreijährigen Kaufmann weiter entbehrlich.
- Ebenso bleiben die **Arbeits- und Geschäftsprozesse** sowie die inhaltliche Grundstruktur der Berufe im Kern erhalten. Die Tätigkeitsfelder umfassen auch in zukünftiger Schwerpunktsetzung die Bereiche Kundenberatung und Verkauf, Kassieren und



Foto: ikonoklast_ih - Fotolia.com

Kassenabrechnung, Warenannahme, innerbetriebliche Warenlogistik, Warenpräsentation sowie Sortimentsentwicklung.

- Für die Verkäufer bleibt es bei dem klassischen Prüfungsmodell aus Zwischen- und Abschlussprüfung. Damit eine **Anrechnung von Prüfungsleistungen** weiterhin möglich ist, wenn Verkäufer nach erfolgreichem Abschluss das dritten Jahr zum Kaufmann/zur Kauffrau fortsetzen, werden auch im Zuge der Aktualisierung die ersten beiden Ausbildungsjahre inhaltlich identisch gestaltet.

Um der Breite des Berufsbildes und den unterschiedlichen Anforderungen der Betriebe gerecht zu werden, sind im 2. und 3. Ausbildungsjahr weiterhin **Differenzierungen in Form von Wahlqualifikationen** vorgesehen.

Inhaltliche Modernisierung

Obwohl das Rad also augenscheinlich nicht neu erfunden wird, ist dennoch aus Sicht der Einzelhandelsbranche eine moderate inhaltliche Modernisierung der Berufe notwendig. Die Kunden sind heute besser vorinformiert und nutzen zunehmend auch im Geschäft mobile Endgeräte, um sich über Preise und Produktalternativen zu informieren. Die Anforderungen an die Beratungs- und Kommunikationskompetenz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Handels steigen ebenso wie die Anforderungen an die Warenkenntnisse und Selbstlernkompetenz der Auszubildenden und Beschäftigten. Auch weitere und wachsende Vertriebskanäle sind bei der Aktualisierung zu berücksichtigen. Diesen Aspekten wird dadurch Rechnung getragen, dass z. B. der Kunden- und Serviceorientierung sowie der reflexiven Kompetenz zukünftig mehr Gewicht eingeräumt wird. Sowohl in den Pflicht- als auch in den Wahlqualifikationen wird das Thema Digitalisierung aufgegriffen, z. B. durch die neu gestaltete dreimonatige Wahlqualifikation „Onlinehandel“.

Kompetenz- und Handlungsorientierung gestärkt

Nicht nur die Formulierung der Ausbildungsinhalte, auch die Anforderungen in der Prüfung folgen weiterhin dem Leitgedanken der „Handlungskompetenz“. Die schriftlichen Prüfungen werden von Praktikern zentral auf der Basis eines Prüfungskataloges erstellt, der die Inhalte des Ausbildungsrahmenplanes für die Betriebe und des Rahmenlehrplanes für die Berufsschulen zusammenführt. Die mündliche Prüfung findet als Fallbezogenes Fachgespräch in einer der gewählten Wahlqualifikationen statt. Hier stellt der Prüfling zum Abschluss seine berufliche Handlungskompetenz in einem erörternden Gespräch mit Fachexperten „auf Augenhöhe“ unter Beweis. ■

Sie haben Fragen zur Neuordnung?

Unsere Ausbildungsberater/-innen helfen Ihnen gerne.

Bitte sprechen Sie uns an. Nähere Infos unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 26634

Die IHK lädt alle interessierten Ausbildungsbetriebe zu einer kostenlosen **Infoveranstaltung** zur Neuordnung der Einzelhandelsberufe ein.

Termin: **28. April 2017**

Ort: **IHK zu Essen**, Am Waldthausenpark 2, 45127 Essen, Plenarsaal

Zeit: **09.00 bis ca. 10.30Uhr**

Wir bitten um Anmeldung per Email an larissa.zettl@essen.ihk.de.

IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohrengel (vorne Mitte) mit den Kooperationspartnern des 4. Gründungsforums.



Foto: Ulla Emig

STARTERCENTER in der MEO-Region 4. Gründungsforum gut besucht

Unter dem Motto „Stand up and fight“ veranstalteten die STARTERCENTER NRW aus der MEO-Region – in diesem Jahr vom STARTERCENTER Essen federführend organisiert – am 6. März 2017 das 4. Gründungsforum im Plenarsaal der IHK zu Essen. Kooperationspartner waren die Mülheim & Business GmbH Wirtschaftsförderung, OWT Oberhausener Wirtschafts- und Tourismusförderung GmbH, EWG – Essener Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH, Handwerkskammer Düsseldorf sowie die Kreishandwerkerschaften Mülheim-Oberhausen und Essen.

IHK-Präsidentin Kruft-Lohrengel hob in ihrem Grußwort die tragende Rolle der STARTERCENTER

NRW in der Gründerszene hervor und ging u. a. auf die regionalen Entwicklungen der Digitalen Wirtschaft ein. Unter der Moderation von Anja Balzer, Mitgründerin von improzess – Unternehmens-theater und Theaterpädagogin, berichteten drei (Jung)Unternehmer, wie sie schwierige Situationen bewältigt haben und daraus gestärkt und mit neuen Geschäftsideen hervorgegangen sind: Ulrike Koberg von Nuts'n Spicy® Pikante Bio-Nusspasten in Oberhausen, Julia Schiminski, Sales-Specialist aus Mülheim an der Ruhr, und René Sellmer von Emma's Hair Revolution in Krefeld. Die vorgestellten Geschäftsideen und weitere Fragen rund um das Thema Gründung standen auch im Mittelpunkt des anschließenden Get-togethers. Insgesamt fand das Forum mit rund 70 Teilnehmern sehr gute Resonanz.

Tacklen 2017

Professor Dr. Ferdinand Dudenhöffer ist „Kopf des Jahres“



Fotomachweis: Marketing Club Ruhr

Von links: Prof. Dr. Burghard Hermeier, Rektor der FOM; Hans Piechatzek, Präsident Marketing Club Ruhr; Prof. Dr. Ferdinand Dudenhöffer, Tanja Schefzig, IHK zu Essen.

Bereits zum sechsten Mal zeichnet der Marketing Club Ruhr in diesem Jahr Unternehmen, Agenturen und Start-ups mit den begehrten Marketingpreisen „Tacklen“ aus. Wie in den Jahren zuvor, wird auch 2017 wieder im Rahmen einer festlichen Gala ein „Kopf des Jahres“ geehrt. Mit dem Sonderpreis werden Persönlichkeiten ausgezeichnet, die sich in besonderer Weise für das Ruhrgebiet stark machen und diesem

ein Gesicht verleihen. Wer den Preis erhält, entscheidet eine Fach-Jury des Marketing Club Ruhr – eine Bewerbung ist für diese Kategorie nicht möglich.

Diesen Sonderpreis erhält in diesem Jahr der international renommierte Automobilexperte Professor Dr. Ferdinand Dudenhöffer. Seit 2008 ist Dudenhöffer Inhaber des Lehrstuhls für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Automobilwirtschaft an der Fakultät Ingenieurwissenschaften der Universität Duisburg-Essen. Im selben Jahr gründete der gebürtige Karlsruher an der Universität das Center Automotive Research (CAR). „Professor Dudenhöffer ist der Energie-Experte in Deutschland. Seine Prognosen haben sich bewahrheitet und er rückt das Ruhrgebiet in den Mittelpunkt des automobilen Interesses, obwohl wir hier keinen großen Hersteller haben“, so Marketing Club-Präsident Hans Piechatzek. Dudenhöffer gab sich bei seiner Vorstellung bescheiden: „Ich freue mich, dass meine Arbeit wertgeschätzt wird. Das ist eine hohe Auszeichnung für mich, die ich gerne annehme. Aber auch für mein ganzes Team und die Universität.“

! Ausführliche Informationen rund um die Tacklen 2017 finden Sie unter <http://tacklen.marketingclub.ruhr/>

Wir fördern das Gute in NRW.



11. Private Equity Konferenz NRW
Wachstum managen und finanzieren – Vom Start-up zum Global Player
22. Mai 2017, Rheinterrasse Düsseldorf
www.nrwbank.de/pekonferenz

Sabine Baumann-Duvenbeck und ihr Kraftpaket – unterstützt durch die Fördermittel der NRW.BANK.

Die Stärke mittelständischer Unternehmen ist ein wichtiger Motor der Wirtschaft in unserer Region. Eine Eigenschaft, die es wert ist, gefördert zu werden. Z. B. durch den NRW.BANK.Effizienzkredit: Zinsgünstige Darlehen von 25.000 bis 5 Millionen Euro für Modernisierungen, die Ihre Anlagen zukunftsfähig machen. Sprechen Sie mit uns über Ihre unternehmerischen Ziele.

www.nrwbank.de/staerke

 **NRW.BANK**
Wir fördern Ideen

Vertreter aus Shanxi und der FOM trafen sich im Jagdhaus Schellenberg



Foto: Georg Lukes/FOM

Chinesische Delegation zu Besuch in Essen

„Die FOM ist ein gutes Vorbild, wie sich junge Leute auf dem dualen Weg in Ausbildung und Beruf entwickeln“, so Zeng Xianqi, Chinas Vize-Minister für Reformen und Entwicklung, auf seiner NRW-Reise. Zusammen mit vier weiteren Politikvertretern der Provinz Shanxi im Norden Chinas besuchte er u. a. Essen, um sich bei der FOM Hochschule über Bildungs- und Studienprogramme zu informieren. Auch in China wolle man mehr junge Leute dazu bewegen, nach der Schule Ausbildung und Studium zu kombinieren.

Seit inzwischen 15 Jahren ist die FOM in China aktiv und führt dort mit Partnerhochschulen Kooperationsstudiengänge mit Bachelor- und Master-Abschluss durch. „Für den Strukturwandel in Shanxi, ähnlich wie im Ruhrgebiet vom Industrie- zum Dienstleistungsstandort, benötigen wir gut ausgebildete Fach- und Führungskräfte“, betonte Zhang Heying, Direktor für

auswärtige Angelegenheiten beim Volkskongress der Provinz. Auch internationale Kooperationen mit weiteren Universitäten und Hochschuleinrichtungen sollen gefördert werden, um so die Forschungslandschaft stärken zu können. Insbesondere Themen wie Digitalisierung, nachhaltige Entwicklung und Mittelstandsforschung seien von großer Bedeutung. „Und da ist die FOM mit Instituten und Kompetenzzentren bereits gut aufgestellt“, weiß FOM-Prorektor Prof. Dr. Thomas Heupel.

Das nächste Treffen ist für den 23. Juni geplant: Zusammen mit einer Delegation des Landes NRW reisen Vertreter der FOM zu einem Bildungsforum nach Shanxi, um ihr duales Studienkonzept vorzustellen. | www.fom.de



Foto: Open Grid Europe

Rainer Postulka (links), Leiter Lehrwerkstatt Altenessen, und Wolfgang Anthes, Geschäftsführer Personal Open Grid Europe.

Open Grid Europe: Lehrwerkstatt erweitert

Seit mittlerweile 78 Jahren werden in der unternehmenseigenen Lehrwerkstatt von Open Grid Jugendliche in vornehmlich technischen Berufen ausgebildet. Um die Kapazitätsgrenzen zu vergrößern, wurden die Räumlichkeiten jetzt um rund 65 qm erweitert. Acht neue Arbeitsplätze in der Metall-Ausbildung wurden in einer benachbarten Halle eingerichtet. Auf insgesamt 620 qm Fläche werden jetzt ca. 45 junge Menschen in den

Berufen „Elektroniker/in für Betriebstechnik“, „Mechatroniker/in“ und „Industriemechaniker/in“, diesen auch in Verbindung mit einem dualen Maschinenbau- oder Mechatronikstudium, ausgebildet. Zur Verfügung stehen modernste Werkzeugmaschinen, teilweise mit computerprogrammierbaren Steuerungen, aber auch klassische Werkbänke.

„Wer heute in Ausbildung investiert, sichert sich den Fachkräftenachwuchs von morgen. Gut ausgestattete Ausbildungseinrichtungen sind für uns daher die Basis, um den gestiegenen Anforderungen an eine zukunftssichere Ausbildung gerecht zu werden“, stellte Wolfgang Anthes, Geschäftsführer Personal, anlässlich der Übergabe der neuen Ausbildungshalle fest.

Insgesamt wird bei Open Grid Europe in aktuell sieben Berufen ausgebildet, die vom Chemielaboranten oder Fachinformatiker über kaufmännische Angebote mit oder ohne Studium bis hin zu gewerblich-technischen Ausbildungsberufen reichen.

Das Unternehmen, das zu den führenden Fernleitungsnetzbetreibern Deutschlands gehört, beschäftigt rund 1.650 Mitarbeiter an zahlreichen Standorten – darunter zurzeit 80 Auszubildende. Open Grid Europe unterhält ein Leitungsnetz von rund 12.000 Kilometern. | www.open-grid-europe.com

DEICHMANN

Höchster Umsatz der Firmengeschichte

Die DEICHMANN-Gruppe mit Hauptsitz in Essen hat in 23 europäischen Ländern und in den USA im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Bruttoumsatz von 5,6 Mrd. Euro (netto 4,8 Mrd. Euro) erzielt – den höchsten in der über 100-jährigen Firmengeschichte. Das währungsbereinigte Umsatzplus liegt bei 5,6 Prozent. 2016 hat die Unternehmensgruppe rund 173 Millionen Paar Schuhe in ihren Filialen und Onlineshops verkauft – etwa eine Million Paar mehr als im Vorjahr. Europas größter Schuheinzelhändler betrieb Ende 2016 weltweit insgesamt 3.857 Geschäfte und beschäftigte 38.252 Mitarbeiter.

„2016 war für uns ein gutes Jahr. Wir haben uns sowohl stationär als auch online weiter positiv entwickelt und sind auch flächenbereinigt gewachsen“, sagt Heinrich Deichmann, Vorsitzender des Verwaltungsrates der DEICHMANN SE. „Diese guten Ergebnisse sind nicht selbstverständlich, denn die generelle Situation im Schuhhandel ist schwierig.“ Mit dem Mutterunternehmen DEICHMANN in Ergänzung mit Spezialkonzepten wie Snipes oder ONYGO und einer konsequenten Omnichannel-Ausrichtung sieht sich das Unternehmen sehr gut aufgestellt.

„Unsere Umsatzentwicklung ist in hohem Maße auch durch das Online-Wachstum getrieben“, betont Heinrich Deichmann. In einigen DEICHMANN-Gesellschaften werden bereits zehn Prozent des Umsatzes über Omnichannel-Services erzielt. Zurzeit läuft in Deutschland ein Testlauf mit fünf speziellen Omnichannel-Filialen im Essener und Stuttgarter Raum, in denen stationärer und Onlinehandel noch enger verzahnt werden. So gibt es in diesen Geschäften große



Heinrich Deichmann an neuem Onlineterminal in Essener Omnichannel-Testfiliale.

Touchscreen-Monitore. Über diese Bildschirme können die Kunden das komplette Sortiment einsehen, das online und in allen Filialen verfügbar ist, und zudem darüber Artikel bestellen.

Im laufenden Jahr plant die Gruppe internationale Investitionen in Höhe von rund 232 Millionen Euro. Davon entfallen rund 92 Millionen Euro auf Deutschland. Es handelt sich vor allem um die Modernisierung und Erweiterung des Filialnetzes sowie um Investitionen in Logistik und die IT-Infrastruktur mit dem Schwerpunkt Digitalisierung.

Ende 2016 beschäftigte die DEICHMANN-Gruppe in Deutschland rund 15.750 Mitarbeiter (2015: ca. 15.490), darunter rund 3.100 Auszubildende. Für 2017 sind rund 370 Neueinstellungen geplant. 2016 haben in der Unternehmensgruppe in Deutschland über 1.000 junge Leute eine Ausbildung begonnen. Auch in diesem Jahr werden wieder über 800 neue Auszubildende eingestellt. | www.deichmann.com

Dortmund Airport

Schneller hin. Schneller da.

Näher als du denkst. Infos und Buchung unter www.dortmund-airport.de

Dortmund Airport 21

Triple Z-Startup gewinnt Cleantech Open Global Ideas Challenge in San Francisco

Das Katernberger Startup Intrapore hat bei der internationalen Cleantech Open Global Ideas Challenge in San Francisco (USA) in der Kategorie „Growth Track“ gewonnen und sich damit gegen eine hochkarätige Konkurrenz aus aller Welt durchgesetzt. Der Wettbewerb zeichnet junge Unternehmen mit innovativen Ideen aus den Bereichen Energie, Umwelt und Nachhaltigkeit aus. Die Intrapore GmbH, seit 2015 im Katernberger Gründungs- und Unternehmenszentrum Triple Z, überzeugte die Jury mit einer patentierten, nanobasierten Sanierungsmethode für Grundwasser und Böden.

Das neu entwickelte Verfahren des Essener Startups erleichtert die Reinigung von Grundwasser, das vor allem unter Industriebrachen belastet ist. Statt das



V.l.n.r.: Dr. Julian Bosch und Aline Wenderoth (Intrapore) sowie Alexander Buff und Daniel Himmel (Interpanel), die ebenfalls zu Gewinnern gehörten.

schadstoffbelastete Wasser für die Reinigung aufwändig abzupumpen, werden die Giftstoffe direkt in der Tiefe bekämpft. Dazu injiziert Intrapore Nanopartikel in den Boden, die dort durch chemische und mikrobielle Reaktionen Schadstoffe abbauen. „Damit reinigen wir das Wasser zielgerichtet und dauerhaft, da die Nanopartikel die Giftstoffe komplett und nachhaltig eliminieren“, erklärt Intrapore-Gründer Dr. Julian Bosch.

Mülheimer Sozialunternehmen auf Expansionskurs



Das Sozialunternehmen discovering hands® mit Sitz im Mülheimer Haus der Wirtschaft erregt viel Aufmerksamkeit: Nach diversen Auszeichnungen seit 2007 erhielt es nun

auch den Next Economy Award des Deutschen Nachhaltigkeitspreises in der Kategorie „people“. Mit seiner integrativen Lösung für die Brustkrebs-Früherkennung überzeugte es die Jury.

Eine optimale Früherkennung ist bei Brustkrebs entscheidend, um die Krankheit zu entdecken, solange sie noch heilend behandelt werden kann. Medizinische Tastuntersucherinnen (MTU) tragen dazu bei, die Heilungschancen zu verbessern und somit das Leben von Patientinnen zu retten. discovering hands® qualifiziert blinde und stark sehbehinderte Frauen mit sehr ausgeprägtem Tastsinn für diese ärztliche Assistenzstätigkeit: Aus einer Behinderung wird eine Begabung.

Das Unternehmen wächst stark: Neben Standorten in Österreich und Kolumbien gibt es Pilotprojekte in der Schweiz, Mexico, Indien und Israel. Eine Akademie für die Qualifizierung von MTUs in Berlin existiert seit 2016. Immer mehr Arztpraxen und Krankenkassen in Deutschland kooperieren mit dem Unternehmen. „Als eines der führenden deutschen Sozialunternehmen setzen wir unsere Idee erfolgreich um. Unser Thema ist nicht nur in Deutschland, sondern weltweit von großer Bedeutung“, betont Dr. Frank Hoffmann. Der in Duisburg niedergelassene Gynäkologe entwickelte die Idee, blinde Frauen für die Brustkrebsfrüherkennung einzusetzen und gründete discovering hands®. | www.discoveringhands.de

BackWerk: Wachstum durch Vielfalt



Mit frisch zubereiteten Back-Snacks, einem vielfältigen veganen Sortiment und über 60 verschiedenen Getränken bleibt die BackWerk Management GmbH auf Wachstumskurs. So konnte im vergangenen Jahr der Umsatz um 3,9 Prozent auf 209 Millionen Euro gesteigert werden. Allein in Deutschland gab es im vergangenen Jahr 26 Neueröffnungen - europaweit zählt das Unternehmen inzwischen 343 BackWerk-Filialen.

Knapp 79 Millionen Kunden nahmen 2016 die Angebote des Unternehmens in Anspruch. „Mit der Schärfung unserer strategischen Ausrichtung zum urbanen Snack-Anbieter liegen wir goldrichtig“, so Karl Brauckmann, der zusammen mit Vera Weiss seit April 2016 die Geschäftsführung innehat. „Unsere Kunden lieben unsere frisch zubereiteten und gesunden Snacks auf dem Weg zur Arbeit oder beim City-Shopping. Diese Entwicklung spiegelt sich auch in der Ausweitung unseres gastronomischen Angebotes wider. Wir erzielen heute 92 Prozent des Umsatzes mit frisch zubereiteten Snacks zum Sofort-Genuss und einem Getränkeangebot, das vom Softdrink bis zum Premium-Kaffee den vielseitigen Wünschen unserer Kunden gerecht wird.“ Darüber hinaus hat BackWerk als erster Anbieter der Quick-Service-Gastronomie im Januar 2016 ein Sortiment an veganen Produkten auf den Markt gebracht, das bereits im ersten Jahr 4 Millionen Euro Umsatz erzielte. Erklärtes Ziel für Brauckmann und Weiss: Bis zum Jahresende soll mit 26 Neueröffnungen und einem anvisierten Umsatz von 224 Millionen Euro ein erneutes nachhaltiges Wachstum gelingen. | www.back-werk.com

TeichmannGruppe

Neue Niederlassung in Norddeutschland

Die auf Krane und Kranserviceleistungen spezialisierte TeichmannGruppe mit Sitz in Essen wächst weiter und ist inzwischen an neun Standorten in Deutschland und der Schweiz vertreten.

Zur Teichmann Gruppe gehört u. a. die BRUNNHUBER KRANE GmbH mit Sitz in Augsburg und Berlin. BRUNNHUBER KRANE baut die neue Niederlassung der Teichmann Gruppe in Rostock auf. Mit dem neuen Standort sollen zukünftig noch kürzere Reaktionszeiten für Kunden in Norddeutschland und darüber hinaus realisiert werden. Rostock soll besonders wegen seiner Nähe zur maritimen Industrie der Ostsee zu einem wichtigen Servicestützpunkt entwickelt werden. Der neue Standort startete mit einem Personalstamm sehr erfahrener Fachleute aus der Kranindustrie, die viele Jahre für einen internationalen Kranbauer in der norddeutschen Region gearbeitet haben.

Insgesamt beschäftigt die TeichmannGruppe 350 Mitarbeiter und gehört als einer der größten herstellerunabhängigen Anbieter für Krane und Kranserviceleistungen zu den Marktführern der Branche.

! www.teichmanngruppe.de

Foto: TeichmannGruppe



Bereit für den Einsatz: Mitarbeiter der neuen Niederlassung.

SIE KÜMMERN SICH UMS BUSINESS, WIR UNS UMS DRUCKEN

BRILLANTER FARBDRUCK MIT
SMARTEM TINTEN-LIEFERSERVICE.

Sichern Sie sich diese smarte Lösung **bis zum 31. Mai 2017** im Aktionspaket. Registrieren* Sie sich für bis zu 300 Seiten im Monat und drucken Sie nach 12 Monaten für 9,99 € pro Monat einfach weiter.

Immer versorgt. Laufend anpassbar. Monatlich kündbar.
hp.com/de/aktionspaket



keep reinventing

HP OfficeJet Pro 6970
+ HP Instant Ink
1 Jahr kostenfrei drucken

HP Instant Ink

Spartipp
Stiftung Warentest
04/2016

CHIP
gut
Lautsprecher
CHIP magazine
HP Instant Ink

*12 Probemonate inklusive (aktivieren Sie HP Instant Ink während der Druckerinstallation, um die 12 Probemonate zu starten.) Registrierung bei HP Instant Ink muss innerhalb 7 Tagen erfolgen, nachdem der Drucker nach der von HP empfohlenen Vorgehensweise (beschrieben in der mit dem Drucker gelieferten Anleitung) mit den mitgelieferten HP Instant Ink ready Tintenpatronen installiert wurde. Erfordert einen kompatiblen Drucker, die Erstellung eines HP Connected sowie Instant Ink Kontos, eine gültige Kreditkarte oder Lastschriftverfahren, eine E-Mail-Adresse sowie eine Internetverbindung zum Drucker. Die Probemonate starten ab Registrierungsdatum und berechtigen zum Druck der Anzahl an Seiten im Monat je nach ausgewähltem HP Instant Ink Tarif. Während der Gültigkeitsdauer des Promotionsangebots werden dem Kunden am Ende jedes Abrechnungszeitraums die Kosten für zusätzliche Seiten in Rechnung gestellt, da diese nicht enthalten sind. Sofern der Service nicht während der Gültigkeitsdauer der Promotion online unter hpinstantink.de gekündigt wird, wird danach Ihre Kreditkarte bzw. Ihr Konto (per Lastschrift) je nach gewähltem Tarif mit der monatlichen Gebühr und Kosten für zusätzliche Seiten belastet. Pro Drucker kann ein Angebot eingelöst werden. Eine Barauszahlung des Angebots ist nicht möglich. Zusätzlichen Informationen erhalten Sie während der Online-Registrierung oder unter hpinstantink.de. Solange Vorrat reicht. Irrtümer vorbehalten.

HOCHTIEF: Mehr als Bauen

Relativ unbekannt ist, dass HOCHTIEF ein Ingenieurbüro für Planung und Beratung im Bauwesen hat. Die HOCHTIEF Engineering GmbH operiert vom Stammsitz in Essen aus sowie von 10 weiteren Standorten im In- und Ausland. Die Kunden stammen aus den Geschäftsfeldern Transportinfrastruktur, Energieinfrastruktur, Industrie und Gewerbe.

Besonders für Energie, Industrie und Gewerbe bietet das Unternehmen Lösungen für private Auftraggeber, völlig unabhängig von HOCHTIEFs sonstiger Aufstellung als Bauunternehmen. Der Service umfasst u. a. die Gebiete Gründungsberatung, Gebäudeplanung, Bestandsanalyse und Alterungsmanagement, Projektsteuerung, Unterstützung bei Projektstörungen, Gewährleistungsmanagement und Baumängelanalyse sowie Baulogistik und Terminsteuerung für Bauprojekte.

In Abstimmung mit seinen Auftraggebern setzt HOCHTIEF Engineering bereits seit 10 Jahren das „Building Information Modelling“ (BIM) ein. Übersetzt heißt der Begriff so viel wie Gebäudedatenmodellierung. Bei BIM werden Informationen aus verschiedenen Disziplinen, Gewerken und allen Projektphasen in ein einheitliches, mehrdimensionales, virtuelles Modell „gegossen“, verknüpft und dargestellt. Das 3D-Modell bildet die Datenbasis des gesamten Projekts ab.

Dirk Villé ist neuer Geschäftsführer bei Atlas Copco Kompressoren und Drucklufttechnik

Foto: Atlas Copco



Dirk Villé ist seit dem 1. März neuer Geschäftsführer der Atlas Copco Kompressoren und Drucklufttechnik GmbH in Essen. Er folgt auf Eckart Röttger, der seit 1. Januar Präsident der Service-Division im neu geschaffenen Konzernbereich Vakuumtechnik ist.

Villé ist Jahrgang 1966 und seit 1994 bei Atlas Copco. In dieser Zeit war er unter anderem Manager des globalen Entwicklungszentrums in Indien sowie als Produktmanager in Belgien tätig. Es folgten weitere Stationen als Geschäftsbereichsleiter und Geschäftsführer. Seit 2013 führte er die Geschäfte der Kompressortechnik in Großbritannien und Irland.

! www.atlascopco.com



Foto: HOCHTIEF Engineering

Gebäude IC der Ruhr-Universität Bochum als das erste von drei Umbauprojekten

„Änderungen, die an einem Bereich vorgenommen werden, können automatisch in allen betroffenen Bereichen übernommen werden. Planungsfehler (Kollisionen) lassen sich auf diese Weise frühzeitig erkennen – das spart Zeit und Kosten“, so Geschäftsführer Dr. Hansgeorg Balthaus. Große Projektbeispiele für den Einsatz digitaler Computermodelle sind die gerade eröffnete Elbphilharmonie in Hamburg oder die sich im Bau befindende Metro in Sydney als aktuell größtes Infrastrukturvorhaben Australiens.

! www.hochtief-engineering.de

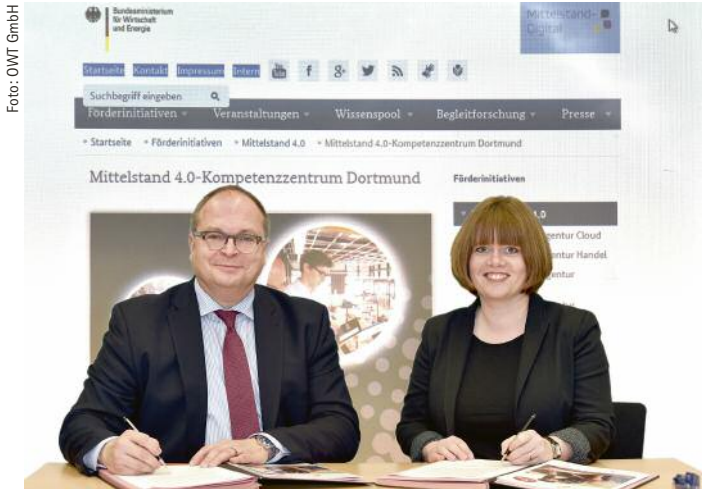
Going International 2017 veröffentlicht

Das Auslandsgeschäft hiesiger Betriebe dürfte sich in den nächsten Monaten positiv entwickeln; die Unternehmen sehen aber auch Risiken, insbesondere durch wirtschaftspolitische Maßnahmen einzelner Länder. Das zeigt die von den Industrie- und Handelskammern (IHKs) bundesweit durchgeführte und jetzt vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) veröffentlichte Unternehmensumfrage Going International 2017.

Die Volkswirtschaften in der Eurozone wachsen wieder und auch in China und anderen asiatischen Ländern steigt dank stabiler Wachstumsraten die Nachfrage nach deutschen Waren und Dienstleistungen. Ölfördernde Länder profitieren vom steigenden Ölpreis. Der Saldo aus „besseren“ und „schlechteren“ Erwartungen für das weltweite Auslandsgeschäft 2017 liegt bei plus vier Punkten. Im Vorjahr befand sich der Wert noch bei zwei Punkten. Allerdings nimmt die Verunsicherung über die Stabilität der Entwicklung zu – Türkei, Russland und Brexit sind hier einige Stichworte.

Die vom DIHK koordinierte Umfrage „Going International 2017“ ist die größte Unternehmensumfrage der IHK-Organisation zum Auslandsgeschäft. An der Online-Umfrage im Februar 2017 haben sich insgesamt 2.200 auslandsaktive Unternehmen mit Sitz in Deutschland beteiligt. Die aktuelle Umfrage führt die gleichnamigen Analysen aus den Jahren 2005 bis 2016 fort. ! Weitere Informationen sowie die aktuelle Umfrage finden Sie unter www.essen.ihk24.de (Dok.-Nr. 3694496)





Frank Fichtenheld, Geschäftsführer OWT GmbH (links), und Maria Beck Geschäftsstellenleiterin, Digital in NRW – Das Kompetenzzentrum für den Mittelstand, bei der Unterzeichnung der Kooperationsvereinbarung.

Oberhausen

Digitalisierung und Industrie 4.0 sollen vorangebracht werden

Zur Unterstützung einer netzwerkübergreifenden Digitalisierungsstrategie, vereinbarten das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum und die OWT Oberhausener Wirtschafts- und Tourismusförderung GmbH die Intensivierung ihrer Zusammenarbeit und unterzeichneten eine Kooperationsvereinbarung, die den Rahmen und die Umsetzung der Ziele für die nächsten zwei Jahre festlegt.

Ziel der Vereinbarung ist es, das Expertenwissen im Bereich Digitalisierung von Produkten, Produktion und Prozessen auf der einen und die vorhandenen Unternehmensnetzwerke auf der anderen Seite zusammen zu bringen.

„Digital in NRW – Das Kompetenzzentrum für den Mittelstand“ bereitet gemeinsam mit den Kooperationspartnern die Themen Digitalisierung und Vernetzung gezielt für kleine und mittlere Unternehmen in NRW auf und macht kostenlose Angebote für die Umsetzung. Die Unternehmen können auf jeder Stufe der Industrie 4.0 in das „Programm“ einsteigen und die Angebotsbausteine für sich nutzen. Die Bausteine des Angebotes lassen sich vereinfacht in fünf Bereiche gliedern: Informieren – Demonstrieren – Qualifizieren – Konzipieren – Umsetzen.



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

Gestalten Sie die wirtschaftliche Zukunft Ihres Unternehmens!



**SENIOR
CONSULT
RUHR**

BERATUNG AUS ERFAHRUNG

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

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

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

**Informieren Sie sich -
völlig unverbindlich.**

SENIOR CONSULT RUHR e.V.

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



vollmergruppe
dienstleistung

security parking cleaning services



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

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

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

AUSSENWIRTSCHAFT

Neugestaltete Auskunftsdatenbank „Warenursprung und Präferenzen online“

Seit dem 01. März 2017 ist die webbasierte Auskunftsdatenbank „Warenursprung und Präferenzen online“ – kurz „WuP online“ – in einer grundlegend neugestalteten Version unter der bekannten Internetadresse www.wup.zoll.de verfügbar. Der Internetauftritt wurde in Design und Optik bei gleichzeitiger Erhaltung des Wiedererkennungswertes angepasst. Durch neu gestaltete Abfrage- und Suchmöglichkeiten ist die gewünschte Information noch einfacher und schneller recherchierbar; Rechtstexte werden dabei nutzerfreundlicher dargestellt. Mit der neu konzipierten Startseite rückt ein zentrales Element von WuP online, der unmittelbare Zugang zur länderbezogenen Verarbeitungsliste, in den Vordergrund. Seit 01. März 2017 ist auch eine mobile Variante von „WuP online“ für Tablets und Smartphones verfügbar. Weitere Informationen unter www.zoll.de

Verbraucherpreisindizes

Dezember 2016 bis Februar 2017*

Verbraucherpreisindex

DEUTSCHLAND

2010 = 100	108,8	Dez.	2016
2010 = 100	108,1	Jan.	2017
2010 = 100	108,8	Feb.	2017

Verbraucherpreisindex

NORDRHEIN-WESTFALEN

2010 = 100	109,4	Dez.	2016
2010 = 100	108,7	Jan.	2017
2010 = 100	109,4	Feb.	2017

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

Alle Angaben ohne Gewähr.

BILDUNG

Erstmals mehr als 400 Antragsteller bei der IHK FOSA

Immer mehr Anträge auf Anerkennung im Ausland erworbener Berufsabschlüsse gehen bei der IHK FOSA, der zentralen IHK-Anerkennungseinrichtung, ein. Die Marke von 400 Anträgen im Monat wurde im Februar deutlich übersprungen. Insgesamt 430 Antragstellende wandten sich im kürzesten Monat des Jahres an die IHK FOSA. Erstmals seit Gründung konnte ein derart starker Zugang verzeichnet werden. Dabei war das gute Ergebnis nicht nur auf die syrischen Anträge zurückzuführen, sondern auch auf die anhaltend starke Antragstellung insbesondere aus Polen, Russland und dem ehemaligen Jugoslawien. Auffällig ist zudem, dass die Gruppe der männlichen Antragstellenden mit 59,1 Prozent erneut gewachsen ist.

Neuer Preis für Anerkennungsberatung in Unternehmen

Das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) hat unter dem Slogan „Wir für Anerkennung“ einen Wettbewerb ins Leben gerufen, der gute Praxisbeispiele und Ideen zur beruflichen Anerkennung von ausländischen Berufsabschlüssen prämiiert. Ausgezeichnet werden beispielsweise Unternehmen sowie Personal- und Betriebsräte, die Beschäftigte zur Anerkennung ihrer ausländischen Berufsqualifikation beraten oder Hilfestellung bei der Antragstellung, etwa bei der Zusammenstellung der benötigten Unterlagen, gewähren. Ebenfalls gesucht sind hilfreiche Konzepte, wie Unternehmen oder regionale Netzwerke qualifizierte Zuwanderer über den Weg der Berufsanerkennung finden, aber auch Ideen, wie Betriebe solche Fachkräfte an sich binden können. Die Preisverleihung mit Übergabe von Urkunden an die von einer Fachjury ausgewählten Gewinner findet auf der Tagung „5 Jahre Anerkennungsgesetz – gelernt ist gelernt!“ am 21. Juni 2017 in Berlin statt.

Stiftung Warentest

IHK-Weiterbildungsportal „WIS“

bestes bundesweites Angebot

Unter 16 deutschlandweiten Weiterbildungsdatenbanken hat das IHK-Weiterbildungs-Informationssystem „WIS“ mit der Note 1,6 als bestes unter den bundesweiten Portalen abgeschnitten. Die mittlerweile fünfte Bewertung von Weiterbildungsdatenbanken durch die Stiftung Warentest zeigt, dass sich das langjährige Engagement der IHK-Organisation auszahlt: War WIS im Jahr 2003 noch mit „ausreichend“ (3,6) benotet worden, haben sich die Testergebnisse bis zum jüngsten Ergebnis erheblich verbessert. Besonders überzeugen konnte WIS diesmal mit seinen Informationen über Bildungsanbieter und -angebote („sehr gut“). Die IHK-Organisation will WIS für die kommenden Jahre im Sinne der fortschreitenden Digitalisierung ausgestalten. <http://weiterbildungsguide.test.de/tools/weiterbildungsdatenbanken>

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

meo
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN

Aschendorff
Media & Sales

INNOVATION

Stichtag 1. Mai 2017 beachten Vollständigkeitserklärung

Unternehmen, die im Jahr 2016 mehr als 80 Tonnen Glas, 50 Tonnen Papier, Pappe oder Karton oder 30 Tonnen Kunststoffe, Weißblech, Aluminium oder Verbunde als Verkaufsverpackungen für private Endverbraucher in Verkehr gebracht haben, müssen bis zum 1. Mai 2017 ihre Vollständigkeitserklärung (VE) elektronisch über das bei den IHKs geführte VE-Register abgeben. Wichtig ist, dass die VE vor ihrer Hinterlegung bei der IHK von einem Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, vereidigten Buchprüfer oder unabhängigen Sachverständigen mittels qualifizierter elektronischer Signatur validiert wurde.

www.ihk-ve-register.de

Deutscher Innovationspreis für Klima und Umwelt Aktuelle Ausschreibung

Die Bewerbungsphase für den Deutschen Innovationspreis für Klima und Umwelt (IKU) ist gestartet. Bis zum 31. Mai 2017 können sich deutsche Unternehmen und Forschungseinrichtungen mit herausragenden Innovationen im Bereich Klima- und Umweltschutz bewerben. Das Bundesumweltministerium (BMUB) und der Bundesverband der Deutschen Industrie e. V. (BDI) vergeben den mit insgesamt 125.000 Euro dotierten Preis in fünf Kategorien. Weitere Informationen sowie Ausschreibungsmodalitäten sind abrufbar unter www.iku-innovationspreis.de

Jetzt anmelden!

Newsletter Innovation und Umwelt

Der IHK-Newsletter „Innovation/Umwelt“ bietet monatlich aktuelle Informationen zu Themen wie z. B. Digitalisierung, Industrie 4.0, Transfer Wirtschaft-Wissenschaft, Umweltthemen oder neueste Innovationsnachrichten. Die Anmeldung zum kostenfreien Newsletter erfolgt über die IHK-Homepage www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 25141.

IHK-Ansprechpartner



Jan Borkenstein
Fon 0201 18 92-198
jan.borkenstein@essen.ihk.de

INDUSTRIE

7. Lange Nacht der Industrie Unternehmen öffnen ihre Werkstore

Die LANGE NACHT DER INDUSTRIE ermöglicht interessierten Menschen einen sonst unmöglichen Blick hinter die Kulissen der Industrie. Jeder Teilnehmer erlebt zwei Unternehmen in einer Nacht – jedes Unternehmen bekommt in einer Nacht zwei Gruppen mit rund 40 Teilnehmern zu Besuch. Durch Präsentationen, Rundgänge und Dialoge erleben Interessierte Industrie „zum Anfassen“. Bis zum 2. Juni 2017 können sich interessierte Unternehmen noch als Partner der LANGEN NACHT DER INDUSTRIE anmelden. Die diesjährige Veranstaltung wird am 12. Oktober 2017 stattfinden. www.langenachtderindustrie.de



Info

Heinz-Jürgen Hacks, IHK zu Essen
Tel. 0201/1892-224
heinz-juergen.hacks@essen.ihk.de

Fragen zu IT-Themen? Wir helfen gerne weiter!

**Kommen Sie
zur kostenfreien
IT-Sprechstunde**

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 **13. April 2017**
in der Geschäftsstelle des
networker NRW e.V.
Karolingerstr. 96 · 45141 Essen
www.networker.nrw

INDUSTRIEBAU



WAS BEDEUTET KOMPETENZ?

www.buehrer-wehling.de



BUHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

RECHT

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.

DIHK-Publikation

Die neuen Regelungen der Verbraucherschlichtung

Ist Schlichten tatsächlich besser als Richten – so wie es die Politik in Berlin und Brüssel seit Jahren fordert? Ab sofort müssen sich Unternehmen bei fast allen Verbrauchergeschäften mit dieser Frage auseinandersetzen. Genauer: Fast alle Unternehmen müssen Verbraucher – von einigen Ausnahmen abgesehen – seit dem 01.02.2017 über ihre Webseiten und Allgemeinen Geschäftsbedingungen sowie im Konfliktfall darüber informieren, ob und ggf. über welche Schlichtungsstelle sie sich an einem Schlichtungsverfahren beteiligen. Diese Informationspflichten gelten auch dann, wenn sich das Unternehmen gegen eine Teilnahme am Schlichtungsverfahren entscheidet.

Die Freiwilligkeit der Teilnahme am Verfahren ist nicht zu verwechseln mit der Erfüllung der Informa-

tionspflichten. Sie betreffen fast alle Unternehmen. Bei Verletzung der Hinweispflichten drohen kostspielige Abmahnungen. Sie ergeben sich aus dem Verbraucherstreitbeilegungsgesetz (VSBG), das der Umsetzung der EU-Richtlinie über alternative Streitbeilegung in Verbraucherangelegenheiten (Richtlinie 2013/11/EU) dient.

Verbraucher sollen – so das Ziel der EU-Richtlinie und damit des VSBG – europaweit die Möglichkeit haben, Konflikte auf einfache Weise in einem Schlichtungsverfahren zu lösen. Die Teilnahme an dem Schlichtungsverfahren ist für beide Parteien freiwillig: der Weg zu Gericht soll in vielen Streitigkeiten entbehrlich sein, indem Schlichtung als zusätzliches, niedrighschwelliges Alternativangebot zur Verfügung steht. Das VSBG regelt auch die hohen Qualitätsansprüche an die Schlichtungsstelle und das Verfahren. Dennoch ersetzt er nicht den Rechtsweg, falls dies die eine oder andere Partei oder beide wünschen.

Hilfestellung und Orientierung – gerade auch in Hinblick auf die neuen Informationspflichten – gibt die neue DIHK Broschüre zur Verbraucherschlichtung. In ihr werden die Vor- und Nachteile der Verbraucherschlichtung inkl. der Kosten beleuchtet, konkrete Formulierungsvorschläge zur Erfüllung der Informationspflichten und praktische Hinweise gegeben, Fragen rund um die neuen gesetzlichen Vorgaben beantwortet und der Ablauf eines Schlichtungsverfahrens im Sinne des Verbraucherstreitbeilegungsgesetzes erläutert. Die kostenpflichtige Broschüre bezieht dabei praktische Erfahrungen aus der Verbraucherschlichtung ein. Sie kann ab sofort über den DIHK Verlag unter www.dihk-verlag.de oder bestellservice@verlag.dihk.de bezogen werden.“

Messen

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

TOP HAIR International

Fachmesse der internationalen Friseurbranche
1.-2.4.2017 in Düsseldorf
170 Aussteller aus 14 Ländern, 32.000 Besucher
www.top-hair-international.com

European Coatings Show

Composite, Verbundstoffe, Werkstoffe, Oberflächentechnik
4.-6.4.2017 in Nürnberg
1.000 Aussteller aus 42 Ländern, 28.500 Besucher
www.european-coatings-show.de

Musikmesse

Intern. Messe für Musikinstrumente, Noten und Musikproduktion
5.-8.4.2017 in Frankfurt/M.
1.000 Aussteller aus 52 Ländern, 62.100 Besucher
www.musikmesse.com

Techno-Classica Essen

Weltmesse für Oldtimer, Classic- und Prestige-Automobile
5.-9.4.2017 in Essen
1.300 Aussteller, 201.000 Besucher
www.siha.de/tce.php

FIBO

Int. Leitmesse für Fitness, Wellness und Gesundheit
6.-9.4.2017 in Köln
950 Aussteller aus 42 Ländern, 154.000 Besucher
www.fibo.de

HANNOVER Messe

Die weltweit wichtigste Industriemesse
24.-28.04.2017 in Hannover
5.100 Aussteller aus 74 Ländern, 191.000 Besucher
www.hannovermesse.de

STEUERN

Abgabenordnung: Kein Recht auf Akteneinsicht im Besteuerungsverfahren

Mit seinem Beschluss v. 5.12.2016 (Az. VI B 37/16) bestätigte der 6. Senat des BFH seine bisherige Rechtsprechung, nach der das geltende Steuerverfahrensrecht keine Regelung enthält, die dem Steuerpflichtigen im Besteuerungsverfahren einen Anspruch auf Akteneinsicht gewährt. Entgegen der Ansicht der Klägerin hatte das FG als vorhergehende Instanz auch einen Anspruch auf Akteneinsicht aus § 4 Abs. 1 Informationsfreiheitsgesetz Nordrhein-Westfalen – IFG NRW – nicht greifbar gesetzwidrig verneint. Das Gericht konnte vielmehr ohne offensichtlichen Rechtsfehler davon ausgehen, dass diese Rechtsgrundlage im Besteuerungsverfahren keinen Anspruch auf Akteneinsicht gewährt.

Informationen zur Akteneinsicht im Besteuerungsverfahren sind im BMF-Schreiben vom 17.12.2008 enthalten.

Ansprechpartnerin für Fragen rund um das Thema Unternehmenssteuern

Mitgliedsunternehmen der IHK zu Essen und solche Personen, die in dem Kammerbezirk Mülheim an der Ruhr, Essen und Oberhausen die Gründung eines Unternehmens planen, erhalten erste Hinweise und allgemeine Informationen zu einzelnen unternehmensbezogenen Steuerarten.



Stefanie Albus
Fon 0201 18 92-146
stefanie.albus@essen.ihk.de

STEMICK SYSTEMHALLEN
Wir bauen Werte!

Maßgeschneiderte Gewerbehallen für Ihr Unternehmen!

STEMICK Systemhallen | www.stemick-hallen.com | 023 64/5055 59

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD15 (Breite: 15,04m, Länge: 21,00m)

- Traufe 4,00m, Firsthöhe 6,60m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. Schiebetor 4,00m x 4,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik

Aktionspreis € 27.900,-
ab Werk Buldern, exd. MwSt.

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

Willecke
Hebe- und Fördergeräte

Hubwagen, Hubtische, Kehrmaschinen, Gabelstapler

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

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

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

TERMINE

IHK-Steuerberatersprechtag

Bereits vor dem Start in eine gewerbliche Selbstständigkeit sollten Sie sich einen Überblick über die betrieblichen Steuerarten verschaffen. Um erste Einblicke in das komplexe Thema zu bekommen, bietet die IHK zu Essen einen „IHK-Steuerberater-Sprechtag“ als Einstiegsberatung an. In einem vertraulichen Einzelgespräch von bis zu einer halben Stunde haben Sie die Möglichkeit, steuerliche Fragen mit einem Steuerberater im Hause der IHK zu besprechen. Natürlich können auch bereits tätige Unternehmer dieses Angebot nutzen, um ihr Anliegen mit einem Fachkundigen zu besprechen. Das Angebot ist kostenfrei und unverbindlich. Diese Erstinformation ersetzt nicht die reguläre Begleitung Ihrer selbstständigen Tätigkeit durch einen Steuerberater.

Termine für das Jahr 2017 (jeweils Raum 001, Servicecenter, Erdgeschoss):

- Donnerstag, 18. Mai
- Donnerstag, 10. August
- Donnerstag, 16. November

Anmeldungen mit einem Fragebogen und weitere Informationen können Sie unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 287672, abrufen.

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

meo
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN

Aschendorff
Media & Sales

INDUSTRIEBAU

KOMPETENZ BEDEUTET, DAS BAUEN DEN FACHLEUTEN ZU ÜBERLASSEN.

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: 04.05.2017

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
26.04.2017, 16.15 bis 18.15 Uhr
14.06.2017, 16.15 bis 18.15 Uhr
- **Rentenversicherung: Tipps für Selbstständige**
26.04.2017, 15.00 bis 16.00 Uhr
21.06.2017, 15.00 bis 16.00 Uhr
- **Kranken-/Sozialversicherung, Altersvorsorge**
25.04.2017, 16.15 bis 17.45 Uhr
13.06.2017, 16.15 bis 17.45 Uhr
- **Betriebliche Versicherungen**
25.04.2018, 14.30 bis 16.00 Uhr
13.06.2017, 14.30 bis 16.00 Uhr
- **Gründungs- und Festigungsfinanzierung**
27.04.2017, 16.00 bis 18.00 Uhr
- **Buchführungs- und Steuertipps für Existenzgründer und Jungunternehmer**
10.05.2017, 15.00 bis 18.00 Uhr
- **Vom richtigen Auftreten und Verkaufen seiner Idee**
16.05.2017, 15.00-17.00 Uhr
- **Auftreten im Rechtsverkehr**
17.05.2017, 14.00-15.30 Uhr
- **Rechtliche Tipps für Unternehmer/-innen**
17.05.2017, 16.00-18.00 Uhr
- **IT-Wissen für Existenzgründer**
18.05.2017, 14.15-15.45 Uhr
- **Online-Marketing (Strategien):**
Wie es geht, was geht und was man vermeiden sollte
20.06.2017, 16.00 bis 17.30 Uhr
- **Marketing Grundlagen (klassische Methoden):**
08.06.2017, 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

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

Patent- und Markenberatung

Jeden 2. Donnerstag im Monat, nächste Termine: 13.04.2017, 11.05.2017, 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: 13.06.2017, 9.00 bis 16.30 Uhr, Anmeldung erbeten.



Gründerbetreuung und Coaching

SENIOR Consult Ruhr 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: 24.04.2017

Oberhausen nächster Termin: 18.05.2017

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: 08.05.2017, 09:00 bis 16:30 Uhr

Tag 2: 09.05.2017, 14:00 bis 17:00 Uhr

Anmeldung: STARTERCENTER Oberhausen

Nächster Termin in Mülheim an der Ruhr:

Tag 1: 03.04.2017, 09:00 bis 16:30 Uhr

Tag 2: 04.04.2017, 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

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

ANGEBOTE (Auszug):

Unternehmensnachfolge für eine kleine mittelständische GmbH. Das Unternehmen ist eine Kombination aus **Einzel- und Großhandel, sowie Montage und Service** im Bereich der gesamten Produktpalette der Schmiertechnik, Hydraulik und Pneumatik.

Gesucht wird aus Altersgründen ein Nachfolger für den Alleingeschäftsführer, nach Möglichkeit techn. Ingenieurausbildung mit Erfahrung im Außendienst. Beteiligungsmöglichkeit bis 100 % in den nächsten Jahren. → **E 651 A**

Mittelständisches Gasunternehmen mit festem Kundenstamm in der Region Rhein-Ruhr zu verkaufen. Zuschriften erbeten unter Chiffre. → **E 652 A**

Blumenfachgeschäft sucht Nachfolger · Das Blumenfachgeschäft wurde 1964 gegründet und von mir seit 2001 betrieben. Das Geschäft mit 92 qm und zwei Mitarbeitern befindet sich im Essener Süden (Kaufkraftpunkte 137, somit an dritter Stelle in Essen) und wird von mir aus persönlichen Gründen angeboten! Es handelt sich hier um ein Mietobjekt eines sehr guten Vermieters. Das Geschäft wird mit allem Inventar z. B. Kühlzelt, Zelt Außenlager, sowie zur Zeit im Geschäft befindlichen Artikel/Lagerbeständen angeboten. Eine Übernahme ist jederzeit möglich. Notwendige Investitionen: Neue Kasse und Malerarbeiten. → **E 653 A**

Garten- und Landschaftsbauunternehmen zu verkaufen · Einzelunternehmen des Garten- und Landschaftsbaus, tätig im westlichen Ruhrgebiet mit den Schwerpunkten Gartenpflege und -anlage für Privatkunden und Wohnungsverwaltungen. Gesucht wird ein Nachfolger für das 1997 gegründete Einzelunternehmen, der neben der notwendigen Fachkunde viel Freude am Kontakt mit dem Kunden hat. Infrage kommt ein Existenzgründer oder ein bestehender Betrieb, der Kapazitäten hat und sich vergrößern möchte. Der Kundenstamm setzte sich in erster Linie aus einzelnen Privatkunden sowie Wohnungs- und Grundstücksverwaltungen zusammen. Hier werden viele Leistungen ganzjährig im Rahmen von festen Pflegeverträgen erbracht. Diese Verträge können mit übernommen werden und bilden eine feste und zuverlässige Existenzgrundlage. Der jetzige Firmeninhaber gibt in der Übergangsphase bei Bedarf gerne Hilfestellung. Ein Grundstock an Kleingeräten und Rasenmähern kann ebenfalls mit übernommen werden. Neben dem zurzeit mitarbeitenden Firmeninhaber sind im Betrieb je nach Jahreszeit 1-3 zusätzliche Mitarbeiter tätig. → **E 654 A**

Gastronomiebetrieb in Top Ausflugslage Stadtmitte Mülheim/Ruhr Gut eingeführter Gastronomiebetrieb aus gesundheitlichen Gründen in gute Hände abzugeben. Der Betrieb wurde im April 2016 neu errichtet und liegt direkt am Wasser in Mülheim an der Ruhr. Ca. 350 qm Gastraum plus ca. 90 qm Lagerflächen. 160 Innenplätze und bis zu 200 Außenplätze. Aktuelles Konzept, Bar und Restaurant. Kapitalnachweis in Höhe von 150 T € erforderlich. Kaltmiete ca. 16 €/qm Gastraum, ca. 7 € Lagerflächen. Übernahme durch Übernahme der Betreibergesellschaft erforderlich. Die In-

vestition erfolgt ausschließlich durch Investition in die dann eigene Gesellschaft durch Ablöse der Kapitalanteile und Darlehen. → **E 655 A**

NACHFRAGEN (Auszug):

Erfahrener **Diplom Ingenieur** (Mitte 40) sucht ein Unternehmen im Rahmen einer geplanten Selbstständigkeit. 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**

Suche **Eisenwarenhandel** zur Übernahme! Ich suche im Bereich Essen einen Eisenwarenhandel zur Übernahme. Vorkenntnisse sind vorhanden. Ich bin auf der Suche nach einem Eisenwarenhandel im Gebiet um Essen. Aufgrund meiner bisherigen Tätigkeiten habe ich bereits viele Erfahrungen in diesem Bereich gesammelt. Ich bin ausgebildeter Einzelhandelskaufmann im Bereich Warenwirtschaft. Unternehmerische Erfahrung ist bereits vorhanden. → **E 302 N**

(Alters-) Nachfolge in einem **kleinen oder mittelständischen Unternehmen** · Suchen Sie nach einer erfolgreichen Nachfolge Ihres Unternehmens? Geht es Ihnen um die Sicherung Ihres Lebenswerks und einen sanften Übergang in den Ruhestand? Dann lassen Sie uns miteinander sprechen. Ich suche eine neue Aufgabe, in der ich mit strategischer Weitsicht, einem modernen Führungsmodell und konsequenten Entscheidungen Ihr Unternehmen dauerhaft weiter entwickeln kann. Da ich in vielen verschiedenen Branchen bereits Erfahrungen gesammelt habe, kann ich mir sowohl in der Produktion wie auch im Handel oder der Dienstleistungssparte eine Beteiligung vorstellen. → **E 303 N**

Rentabler **Onlineshop** gesucht · Zur sofortigen Übernahme ein, ggf. mehrere, profitable Onlineshops gesucht. Folgende Eckdaten sollten zugrunde gelegt werden: - Umsatz ab ca. 200 T€ - Bruttorendite ab ca. 10 %, - Kaufpreis inklusive Lagerbestand bis ca. 275 T€, - Share Deal bevorzugt, aber nicht zwingend und standortunabhängiger Betrieb nötig, ansonsten Lage im westlichen Ruhrgebiet/Rheinland. → **E 304 N**

Roadshow Breitband@Mittelstand gestartet

Berlin. Mit der Informationskampagne „Breitband@Mittelstand“ wollen DIHK und das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) den Unternehmen hierzulande den Nutzen der Gigabit-Infrastruktur verdeutlichen. Im Rahmen einer Roadshow informieren Experten aktuell und praxisnah über die absehbaren digitalen Anwendungen von morgen, damit sich die Betriebe rechtzeitig mit den Potenzialen der Digitalisierung und den Anforderungen an die digitalen Infrastrukturen auseinandersetzen. DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben: „Leistungsfähige digitale Infrastrukturen in allen Landesteilen sind die beste Form von Mittelstandspolitik. Die Industrie- und Handelskammern (IHKs) engagieren sich vor Ort, damit der Breitbandausbau möglichst schnell alle Regionen und alle Unternehmen erreicht. Das Infomobil der Infokampagne wird bis Dezember 2017 durch ganz Deutschland touren. Das Mobil ist mit Informationsmaterial, einer Video-Anlage, Ipad's und Robotern ausgestattet und bietet Informationen rund um den Ausbau des Breitbandnetzes, digitale Anwendungen und Geschäftsfelder, die sich insbesondere für klein- und mittelständische Unternehmen eröffnen.

Freie Fahrt für deutsche LKW

Brüssel. Umweltschonende Euro-VI-LKWs werden vom Fahrverbot auf der Inntalautobahn ausgenommen. Die Tiroler Landesregierung gibt damit dem Druck von Wirtschaft und EU-Kommission nach. Der DIHK hatte sich frühzeitig klar gegen das Fahrverbot positioniert. Die Inntalautobahn hat gerade für Logistikunternehmen eine enorme Bedeutung. Als Teil der Europastraßen E45 und E60 ist die Autobahn eine der wichtigsten Verbindungen Nord- und Südeuropas über die Alpen. An der deutschen Grenze schließt sie an die A93 an und verbindet darüber hinaus Innsbruck mit der Brenner Autobahn.

Für umweltschonende Euro-VI-LKWs gilt auf der Inntalautobahn kein Fahrverbot.



Foto: Thinkstock by Getty Images



Foto: Thinkstock by Getty Images

Familienfreundlichkeit zahlt sich für die Unternehmen aus.

Familienfreundlichkeit schafft Rendite – „Erfolgsfaktor Familie“ unterstützt Unternehmen

Berlin. Wer familienfreundlich ist, beweist sich als guter Arbeitgeber und kluger Geschäftsmann gleichermaßen: Einer vom Bundesfamilienministerium in Auftrag gegebenen Studie zufolge, liegt das Renditepotenzial von Vereinbarkeitsmaßnahmen in Unternehmen bei bis zu 40 Prozent. Familienfreundlichkeit zahlt sich somit für die Unternehmen aus: Aus diesem Grund engagiert sich der DIHK bereits seit zehn Jahren mit dem Unternehmensnetzwerk „Erfolgsfaktor Familie“. Gemeinsam mit dem Bundesfamilienministerium setzt er sich dafür ein, dass Familienfreundlichkeit zum Markenzeichen der deutschen Wirtschaft wird. Die Mitgliedschaft ist kostenfrei, über 6.400 Betriebe sind bereits Mitglied. www.erfolgsfaktor-familie.de/netzwerken

EU-Bildungsprogramm ERASMUS+: Leichter Zugang für Betriebe und Auszubildende

Brüssel. Das Europäische Parlament (EP) hat in seiner Entschließung vom 2. Februar 2017 zu ERASMUS+ wesentliche Forderungen der IHK-Organisation aufgenommen. So sehen die Reformvorschläge des EP vor, die vom DIHK kritisierte Hochschullastigkeit des Programmes durch eine stärkere Berücksichtigung der beruflichen Bildung zu verbessern. Das EP fordert in diesem Zusammenhang auch einen nutzerfreundlicheren Zugang für bisher unterrepräsentierte Teilnehmer wie kleine und mittlere Unternehmen und deren Auszubildende. Zudem müsse das Bewerbungsverfahren einfacher, benutzerfreundlicher und flexibler werden, indem der Verwaltungsaufwand und die Berichtspflichten für Programmnutzer verringert werden.

Der DIHK hatte im Vorfeld zusammen mit mehreren Industrie- und Handelskammern bei Europaabgeordneten aus dem EP-Bildungsausschuss für derartige Verbesserungen geworben.

V. l. n. r.: Rechtsanwalt Gerald Spyra, IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohrengel, Forumsleitung Peter Kattner, Marc Balke (IHK) und stv. Forumsleitung Otfried Büttner

Foto: IHK



200. Sitzung des Gesprächsforums Datenschutz

Am 9. März 2017 fand die 200. Sitzung des Gesprächsforums Datenschutz der IHK zu Essen statt. Seit 1979 diskutieren die Teilnehmer vier- bis fünfmal jährlich über aktuelle Fragen und Entwicklungen rund um den Datenschutz. Anlässlich dieses Jubiläums ließ es sich die IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohrengel nicht nehmen, Grußworte an die Teilnehmer

zu richten. Außerdem referierte Rechtsanwalt Gerald Spyra zu aktuellen Themen der Datenschutzgrundverordnung.

Die Sitzung war zugleich mit einem weiteren Jubiläum verbunden. Nach 50 Sitzungen übergab Peter Kattner von der TÜV Informationstechnik GmbH aus Essen, den Staffelstab an seinen Nachfolger Otfried Büttner von der migosens GmbH aus Mülheim an der Ruhr.

IHK informierte zur Beschäftigung von Mitarbeitern mit Behinderung



Dipl.-Ing. Guido Konrad
IHK-Fachberater für Inklusion

Im Februar 2017 fand bei der IHK zu Essen eine Informationsveranstaltung zum Thema ‚Beschäftigung von Mitarbeitern mit Behinderung‘ in Kooperation mit dem Landschaftsverband Rheinland statt.

Mit dem Ziel, Unternehmen bei der Einstellung und Beschäftigung von Auszubildenden und Fachkräften mit Behinderung zu unterstützen. IHK-Fachberater für Inklusion, Dipl.-Ing. Guido Konrad, informierte die rund 20 Unternehmensvertreter u. a. zu Themen wie Eingliederungs- und Lohnkostenzuschüsse, Einstellungs-/Ausbildungs- und Übernahmeprämien, Investitionskostenzuschüsse zu Arbeitsplatzeinrichtungen, technische Gestaltung des behindertengerechten Arbeitsplatzes sowie BEM (Betriebliches Eingliederungsmanagement).

Im Anschluss an den Vortrag hatten die Teilnehmer Gelegenheit, die Themen bei Gesprächen mit Konrad zu vertiefen und Beratungstermine mit dem Fachberater zu vereinbaren.

Weitere Infos unter: www.essen.ihk.de, Dok-Nr.: 12291785

EU-Datenschutzgrundverordnung für Online-Händler

Datenschutz ist für Online-Händler ein wichtiges Thema, denn bei jedem Einkauf im Internet werden persönliche Daten gespeichert. Auf großes Interesse bei den Internethändlern traf daher eine IHK-Veranstaltung zu dem auch für sie wichtigen Thema der EU-Datenschutzgrundverordnung.

Anhand von Beispielen aus der Praxis wurde u. a. erläutert, welchen Inhalt in Zukunft eine Datenschutzerklärung haben muss und was bei der Einbindung von Social Media oder dem Setzen von Cookies zu beachten ist.

Referenten waren Rechtsanwältin Jennifer Rost, Trusted Shops GmbH, Köln, zu den rechtlichen Vorgaben sowie Dr. Oliver Stiemlering, Ecambria GmbH, Köln, zu deren technischen Umsetzung.



Rechtsanwältin Jennifer Rost,
Trusted Shops GmbH, Köln

Fotos: privat



Dr. Oliver Stiemlering,
Ecambria GmbH, Köln



Fotos: IHK

IHK-Präsidentin Jutta Kruff-Lohrengel mit Gastreferent Wolfgang Schmitz (2. v. l.), Ehrenpräsident Dirk Grünewald und stv. Hauptgeschäftsführerin Veronika Lühl

Frühjahrssitzung der IHK-Vollversammlung

Die Frühjahrssitzung der IHK-Vollversammlung fand im März im Plenarsaal der IHK statt. Präsidentin Jutta Kruff-Lohrengel konnte dazu als Gast Wolfgang Schmitz, Hauptgeschäftsführer der Unternehmerverbands Gruppe e. V., begrüßen.

Aktuelle Stunde

In ihrer Grundsatzrede ging die Präsidentin u. a. auf das Thema Digitalisierung und die damit verbundenen Aktivitäten der IHK ein. Dabei zog sie ein erstes Zwischenfazit zum Aufbau des sog. „ruhr:HUB“ und der ergänzenden Camps in Essen und Mülheim an der Ruhr, in die die IHK intensiv eingebunden ist. Der ruhr:HUB der sechs Ruhrgebietsstädte mit Sitz im Deutschlandhaus in Essen hat inzwischen seine Arbeit aufgenommen.

Das Camp in Essen ging im Januar an den Start und kann bereits mit einer Reihe konkreter Angebote aufwarten. So findet beispielsweise in Kooperation mit der IHK seit Februar die Reihe „Digitaler Dienstag“ statt. Im monatlichen Rhythmus werden Firmen hier die Chancen, Risiken und Tipps bei der Digitalisierung von Geschäftsprozessen aufgezeigt. Zusätzlich bringt sich die IHK mit dem STARTERCENTER NRW und den entsprechenden Dienstleistungen aktiv ein: wie z. B. mit dem Beratungstag für Gründer und Start-ups an jedem Mittwoch ab April 2017.

Auch im Camp.Mülheim werden eine Reihe bewährter Angebote integriert. Hinzu kommen neue Angebote mit überregionaler Ausstrahlung. So hat die Wirtschaftsförderung in Zusammenarbeit mit der HRW, der Unternehmensgruppe Tengelmann und zahlreichen Handelshäusern der Rhein-Ruhr-Region den „Starbuzz“ auf den Weg gebracht. Er bietet Start-ups aus ganz Deutschland ein intensives Coaching- und Mentoring-Programm sowie Co-Working-Plätze. Die IHK leistet auch hier einen aktiven Beitrag zum Aufbau des Camps u. a. durch finanzielle und organisatorische Unterstützung der für September dieses Jahres geplanten Kick-off-Veranstaltung zum Camp mit Starbuzz.

Darüber hinaus ging die Präsidentin auf den für den 27. September 2017 geplanten 1. Großhandelstag Ruhr ein. Er wird mit Blick auf den wirtschaftlichen Stellenwert dieser Branche von den IHKs im Ruhrgebiet gemeinsam mit dem AGAD (Arbeitgeberverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e. V.) durchgeführt. Die Federführung für die Veranstaltung liegt bei der IHK zu Essen.

Abschließend griff sie die aktuelle Diskussion um die Dieselfahrzeuge auf und bekräftigte noch einmal die Haltung der IHK: Eine zu schnelle Einführung von Dieselfahrverboten tritt vor allem die Wirtschaft hart, da die Unternehmen vielfach gerade erst im Zuge der schrittweisen Verschärfung der Umweltzone ihre Flotten vorzeitig erneuern mussten. Die IHK werde kurzfristig ein Gespräch mit der Bezirksregierung führen, um die Auswirkungen auf die Wirtschaft deutlich zu machen.

Wahlausschuss berufen

Turnusmäßig stehen im Herbst 2017 die Wahlen zur Vollversammlung an, da die Legislaturperiode des jetzigen Parlaments am 28. Februar 2018 endet. Die Durchführung der Wahl übernimmt der Wahlausschuss. Folgende Vollversammlungsmitglieder

wurden in den Ausschuss berufen: Anne Hermanski, Martina Kötter, Susanne Kötter, Jens Hendrik Zerres und Vizepräsident Christian Schmitz.

Aktionsplan Ausbildung 2017 beschlossen

IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohrengel wies darauf hin, dass die IHK bereits seit 2013 in der MEO-Region insgesamt rückläufige Zahlen bei den neu eingetragenen Ausbildungsverhältnissen verzeichnen muss. Deshalb sei es notwendig, mit einem Aktionsplan gegenzusteuern.

Franz Roggemann, Geschäftsführer des IHK-Bereichs „Aus- und Weiterbildung“, führte weiter in das Thema ein, zeigte Gründe für den Rückgang auf und stellte ausführlich den beabsichtigten „Aktionsplan Ausbildung 2017“ vor (siehe auch das Editorial, Seite 3).

Es folgte eine rege Diskussion, in der die Parlamentarier u. a. ihre unterschiedlichen Erfahrungen mit Ausbildung darlegten und auf die Schwierigkeiten hinwiesen, geeignete Azubis zu finden. Der Aktionsplan Ausbildung 2017 wurde einstimmig beschlossen.

Beschluss zu verkaufsoffenen Sonntagen

Das Thema verkaufsoffene Sonntage ist in den letzten Monaten enorm in die Diskussion gekommen. Die Präsidentin unterstrich die Bedeutung dieser Sonntage für den Handel und die Gastronomie in den Innenstädten und Stadtteilen. Die Rechtsprechung hat verstärkt die Anforderungen an die Zulässigkeit dieser Sonntage angehoben. Diese Rechtslage hat enorme Auswirkungen für Einzelhandel und Städte in der MEO-Region.

Guido Zakrzewski, stv. Geschäftsführer im IHK-Bereich Handel-Dienstleistungen-International, fasste den aktuellen Diskussionsstand zusammen und führte aus Sicht der Wirtschaft wesentliche Gründe für die Durchführung verkaufsoffener Sonntage in der MEO-Region auf.

Im Ergebnis sprach sich das IHK-Parlament klar für den Erhalt der verkaufsoffenen Sonntage als wichtiges Instrument der Handel- und Stadtentwicklung in der MEO-Region aus. Dieser Beschluss erfolgte in Abstimmung mit dem Handelsverband Nordrhein-Westfalen Ruhr e. V.

Weitere Erörterungs- und Beschlusspunkte

Im Rahmen der Sitzung stimmten die Parlamentarier zudem über die Berufung von Ausschussmitgliedern, die Änderung der Satzung für die Sachkundeprüfung im Bewachungsgewerbe sowie die wirtschaftspolitischen Positionen 2017 der IHK-Organisation ab.



Im Rahmen der Sitzung gab es eine intensive Diskussion zum Thema Ausbildung.



Präsidentin Kruft-Lohrengel rief die Unternehmer auf, in ihrem Ausbildungseingagement nicht nachzulassen.

Personelle Veränderungen

Ralf-Peter Irrenberg, Geschäftsführer der Essener Filiale der Galeria Kaufhof AG, hat sein Vollversammlungsmandat aufgrund eines Wechsels in eine andere Filiale des Unternehmens zum 28. Februar 2016 niedergelegt. Er war von der Vollversammlung im Wege der Kooptation hinzugewählt worden, daher gab es keinen Nachrücker.

Themenschwerpunkt: Industrieinitiativen

Heinz-Jürgen Hacks, Geschäftsführer des IHK-Bereichs Industrie, Innovation, Umwelt, zeigte einleitend die wirtschaftliche Entwicklung in der MEO-Region seit dem Jahr 2000 auf.

Wolfgang Schmitz stellte die erst wenige Tage zuvor der Öffentlichkeit präsentierten Ergebnisse der Stärkungsinitiative Industrie für Mülheim an der Ruhr vor. Unter starker Beteiligung von Vertretern aus Verwaltung, Wirtschaft und Unternehmen wurden die Bereiche Infrastruktur und lokale Standortbedingungen, Vernetzung Wirtschaft/ Wissenschaft, Bildung und Gründung sowie Standortprofil und Akzeptanz der Industrie als Kernthemen herausgearbeitet. Das wichtigste Ziel der Initiative ist es, Mülheim an der Ruhr zu einem modernen und wissensbasierten Industriestandort weiterzuentwickeln. Inzwischen wurden 33 konkrete Projekte auf den Weg gebracht. In eine Reihe davon ist auch die IHK einbezogen; bei den notwendigen Aktivitäten zur Abfederung der Auswirkungen, die durch den voraussichtlichen Verlust des Vallourec-Ausbildungszentrums eintreten werden, wird die IHK die Federführung übernehmen.

Auch in Essen und Oberhausen steht die Entwicklung der Industrie im Blickpunkt. Heinz-Jürgen Hacks informierte über die Inhalte und Ziele des im November 2014 verabschiedeten „Masterplan Industrie Essen“. Aktionsfelder sind u. a. die Schaffung von Industrie- und Gewerbeflächen, die Imageverbesserung der Industrie und die Behebung des Fachkräftemangels.

Ganz aktuell gibt es in Oberhausen erste Überlegungen einen „Masterplan Wirtschaft Oberhausen“ zu erarbeiten. Hierbei sollen in breitem Maße auch das Know-how und die Forderungen von Unternehmensvertretern einbezogen werden. Im begleitenden Lenkungsreis ist auch die IHK vertreten. ■

Schauenburg Tunnel-Ventilation GmbH

Nicht nur Luft

Fotos: Schauenburg Tunnel-Ventilation



Nicht nur Luft kommt durch die Schläuche der Schauenburg Tunnel Ventilation GmbH: Neben dem Tunnelbau kommen die Lutten auch beim Hundesport Agility zum Einsatz.

Überall dort, wo frische Luft benötigt wird oder Abluft entsteht, kommen sie zum Einsatz: Lutten. Das sind Belüftungsschläuche aus Folie, die bei Arbeiten im Bergbau, in Tunneln oder Schächten aber auch in der Zelt- oder Baubelüftung eingesetzt werden. Doch der klassische Bergbau spielt deutschlandweit kaum noch eine Rolle, so dass sich die Mülheimer Schauenburg Tunnel-Ventilation GmbH neuen Marktbedingungen stellen musste.

„Früher brauchten wir nur auf die Produkthanforderungen aus dem Bergbau zu warten und diese umzusetzen“, sagt Geschäftsführer Stefan Neumann. Aber die Marktlage hat sich geändert. „Die Märkte sind dynamisch geworden, die Anforderungen kundenspezifisch. Nur mit Schläuchen kommen wir nicht weiter.“ So kommt heute auch nicht nur Luft durch die Spezialschläuche, die einen Durchmesser von 150 mm bis hin zu 3000 mm haben können. „Unser Hauptgeschäft liegt zwar nach wie vor im Tunnelbau“, sagt Neumann. „Aber die Einsatzmöglichkeiten der Produkte, entweder als Flachlutten oder als Spirallutten, sind vielfältig.“ So werden die Schläuche auch als Warmluftschläuche oder Wasserschutzschläuche eingesetzt, neue Branchen wie in der Umwelt- oder Strahltechnik wie auch zur Ausstattung der Feuerwehr aktuell erschlossen. Auch im Hundesport Agility haben sich die Spirallutten der Mülheimer bereits bewährt und werden weiterentwickelt. Befestigt werden die Agility-Tunnel mit Sandbags, die beidseitig über dem Tunnel liegen. „Unsere neueste Produktentwicklung ist hier aktuell eine Beleuchtung für die Sandbags“, freut sich Neumann.



Geschäftsführer Stefan Neumann

Nicht nur die Lutten selbst werden in der Fertigungshalle an der Weseler Straße hergestellt. Auch verschiedene Verbindungsschellen werden hier noch in Handarbeit gefertigt. „Robuste Technik, praxisgerechte Innovationen und die Stabilität einer großen Unternehmensgruppe machen uns zu einem verlässlichen Partner“, sieht der Geschäftsführer den Erfolg.

2002 wurde das Unternehmen innerhalb der Schauenburg-Gruppe als eigenständiges Unternehmen ausgegliedert. Von Anfang an ist Stefan Neumann dabei, seit 2015 als Geschäftsführer. „In den letzten 10 Jahren hatten wir einen regelrechten Innovationsstau.“ Nicht nur mit innovativen Produkten in unterschiedlichen Absatzmärkten will er das Unternehmen zukunftsfähig aufstellen. Er strukturiert das Unternehmen auch grundlegend um. Dabei geht es ebenso um bauliche Veränderungen in der Verwaltung wie um die strukturelle Neuorganisation in der Produktion. „Wir mussten alte Strukturen aufbrechen. Wir arbeiten jetzt in kleinen Teams, in denen jeder Verantwortung trägt.“ Und so ist es auch bei Innovationen im Unternehmen: „Innovationen, also neue Ideen, entstehen spontan“, sagt Neumann. „Und wenn jemand eine Idee hat, kann er diese formulieren und wir helfen ihm bei der Umsetzung.“

Besonderen Stellenwert, nicht nur für Innovation, hat für den Geschäftsführer ein gut funktionierendes, vielfältiges Netzwerk. Gemeinsame Schnittstellen finden und Knotenpunkte umsetzen sind für ihn ein Schlüssel zum Erfolg. „So verbessern wir auch in Kooperation mit unseren Materiallieferanten und der Rohstoffindustrie, aber auch in enger Zusammenarbeit mit Anwendern unser Angebot stetig weiter.“ Im Agility-Sportbereich wurde beispielsweise mit einem Zulieferer ein Material mit spezieller Grip-Beschichtung entwickelt.

Auch die Einbindung von wissenschaftlichen Einrichtungen in das Netzwerk ist eng und sehr gut. „Nicht zuletzt durch den Schauenburg-Konzern und die Schauenburg-Stiftung, die sich

Über Schauenburg Tunnel-Ventilation

Die Schauenburg Tunnel-Ventilation GmbH ist ein produzierendes Unternehmen im Bereich der Kunststofftechnik mit Sitz in Mülheim an der Ruhr. Schläuche für die Belüftung im Berg- und Tunnelbau sind die Hauptprodukte. Dazu gehören Flachlatten und Spirallatten in verschiedenen Ausführungen sowie Sonderstücke wie Hosenstücke, Abzweige und Übergangstücke. Aber auch Warmluftschläuche wie auch Wasserschläuche oder Tunnel für den Einsatz im Hundesport Agility sind im Produktsortiment zu finden. Neben höchsten Anforderungen an die Qualität und Haltbarkeit der Produkte nimmt die professionelle Beratung und kompetente Projektbegleitung einen hohen Stellenwert ein. Von der Einzelanfertigung bis zu kompletten Bewetterungs- und Sicherheitssystemen werden leistungsstarke und zugleich wirtschaftliche Lösungen entwickelt und umgesetzt.

www.tunnel-ventilation.de

intensiv im Bereich der Wissenschaft, z. B. durch Förderung von Stipendien oder Auslobung wissenschaftlicher Preise, engagiert“, so Neumann. Neue Produktideen werden mit Wissenschaftlern diskutiert. Studenten haben die Möglichkeit, ihre Abschlussarbeiten praxisnah zu schreiben oder Praxissemester zu machen. Generell ist die Fachkräftesicherung für das Unternehmen ein wichtiger Punkt. So sind auch derzeit zwei Ausbildungsstellen, eine im kaufmännischen Bereich und eine im gewerblichen Bereich als technischer Konfektionär, besetzt.

Neue Geschäftsfelder durch innovative Prozessabläufe erschließen und die Investition in neue Technologien sind für Neumann unerlässlich für die Wettbewerbsfähigkeit. „Innovationen sind immer mit Scheitern verbunden. Jedes Unternehmen muss für sich den Weg finden, aus Irrtümern zu lernen und neue Ideen erfolgreich umzusetzen“, lautet seine Innovationsbotschaft. ■ *Heike Doll*



GPM

Unternehmensberatung

GPM GmbH & Co. KG Tel: 02871 2358100
Adenauerallee 32 info@gpm-nrw.de
46399 Bocholt www.gpm-nrw.de

Nutzen Sie gewerbliche Investitionszuschüsse von bis zu 35 % bei

- ✓ Wachstums- und Erweiterungsinvestitionen
- ✓ Personalentwicklung und Qualifizierung
- ✓ Markteinführung neuer Produkte oder Dienstleistungen

– exklusiv für die Region!

Wir unterstützen Sie mit unserer langjährigen Erfahrung bei der Prüfung und Beantragung!



Smart Data

Lassen Sie die digitale Datenflut für sich arbeiten!

Der digitale Wandel verändert nachhaltig die unternehmerische Praxis: neue Produktionsprozesse, neue Vertriebswege, neue Kundenwünsche und letztendlich neue Geschäftsmodelle entstehen. Der wichtigste Rohstoff des digitalen Umbruchs sind Daten. Diese können mittlerweile in allen Geschäftsbereichen erfasst und gespeichert werden. In den so entstehenden Datenmengen steckt ein enormes Potenzial, ihre intelligente Nutzung ist die Quelle von Innovation und Wachstum – auch für kleine und mittelständische Unternehmen.

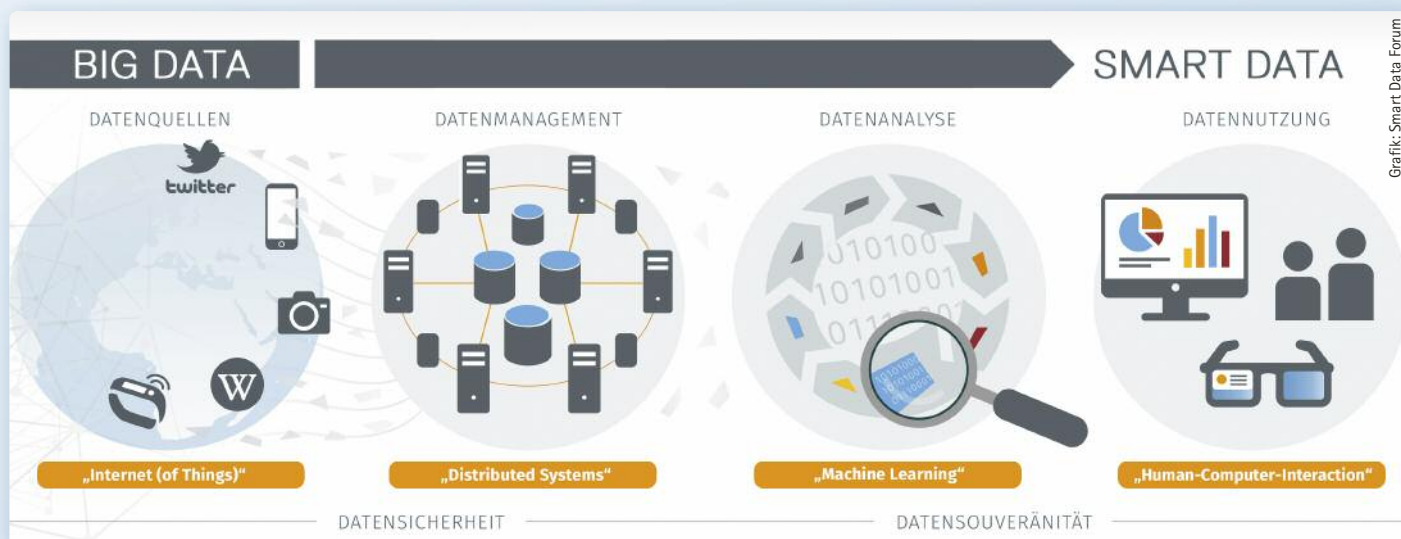
Immer öfter fällt dabei auch die Bezeichnung „Smart Data“, in Anlehnung an die vernetzenden Konzepte Smart Home, Smart Grid, Smart Car oder gar Smart Senior. Doch was bedeutet eigentlich „Smart“ im Zusammenhang mit großen Datenmengen?

Von Big Data zu Smart Data

Während Big Data zunächst als Ergebnis der fortschreitenden Digitalisierung vormals analoger Datenquellen sowie der Entstehung neuer digitaler Datenquellen durch neue Sensoren angesehen werden kann, versteht man unter Smart Data die wirtschaftliche und gesellschaftliche Wertschöpfung aus den rasant wachsenden digitalen Datenbergen in allen Lebensbereichen. Neben der Betrachtung der not-

wendigen Technologien für Datenhaltung und Datenanalyse müssen dabei auch die rechtlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen berücksichtigt werden.

Um eine möglichst breite Anwendung von Smart-Data-Lösungen anzustoßen, werden durch das Bundeswirtschaftsministerium im Rahmen des Technologieprogramms „Smart Data – Innovationen aus Daten“ insgesamt 15 Projekte gefördert, die innovative datenbasierte Dienste und Dienstleistungen entwickeln. Ziel ist es, den zukünftigen Markt für solche Technologien am Standort Deutschland zu erschließen. Davon kann aufgrund der einfachen Handhabbarkeit – insbesondere bei Datensicherheit und Datenqualität – vor allem der Mittelstand profitieren.



Welcher Nutzen entsteht dabei für Unternehmen?

Praktisch jeder gesellschaftliche und wirtschaftliche Bereich kann von der intelligenten Nutzung von Daten profitieren. Im Finanzwesen oder im Handel und Marketing sind Big-Data-Technologien längst Alltag. Doch auch in Anwendungsfeldern wie Industrie und Mobilität liegt ein großes Potenzial.

Das Projekt SD4M zum Beispiel entwickelt eine branchenübergreifende Serviceplattform, die einerseits die Daten der unterschiedlichen Mobilitätsanbieter und andererseits Social Media Daten integriert und diese den verschiedensten Nutzern aufbereitet zur Verfügung stellt.

Die Big Data Analytik Plattform bietet somit die Basis für ein intelligentes Datenmanagement und die Grundlage für vielfältige multimodale Smart Mobility Services. Mit ihrer Hilfe können etwa Mobilitätsdienstleistern ihre Prognose, Planung und Auslastung optimieren. Für Reisende wiederum wird durch die Integration aktueller Meldungen und das Vorschlagen von Alternativen die Erreichung ihres Ziels erleichtert.

Dieselbe Technologie kann aber genauso gut für die Optimierung von Wertschöpfungs- und Lieferketten eingesetzt werden. Daran arbeitet u. a. das Projekt Smart Data Web, dessen Ziel es ist, eine Brücke zwischen zwei bisher voneinander getrennten Datenwelten zu schlagen: dem öffentlich zugänglichen Internet und den internen Unternehmensnetzwerken. Durch die automatische Verknüpfung öffentlicher Datenströme wie Nachrichtenwebseiten oder Social-Media-Kanäle mit unternehmensinternen Daten wären Produktionsbetriebe in der Lage, schneller und sicherer auf Veränderungen zu reagieren. Dadurch können Unternehmen Planungs- und Entscheidungsprozesse wie das Lieferkettenmanagement entscheidend optimieren. ■

Nadja Mesheva, DFKI

Weiterführende Informationen unter:

Smart Data Forum: www.smartdataforum.de

Technologieprogramm Smart Data: smart-data-programm.de

Smart Data Web: www.smartdataweb.de

SD4M - Smart Data For Mobility: www.sd4m.net

mülheim an der ruhr, 8. mai 2017 stadthalle mülheim an der ruhr, 9.30 bis 17.00 uhr

anmeldung: www.convent.de/smm · blog: www.smarter-mittelstand.de
ansprechpartnerin: anja scherb · tel. 069 / 79 40 95 81 · asc@convent.de

jetzt
kostenfrei
anmelden

smarter_mittelstand
digitalisierung 4.0

initiatoren:

CONVENT www.convent.de

impulse
Labor Innovation, Werte, Arbeit

DIE ZEIT

DFKI
Deutsches
Forschungszentrum
für Künstliche
Intelligenz GmbH

premium-partner:

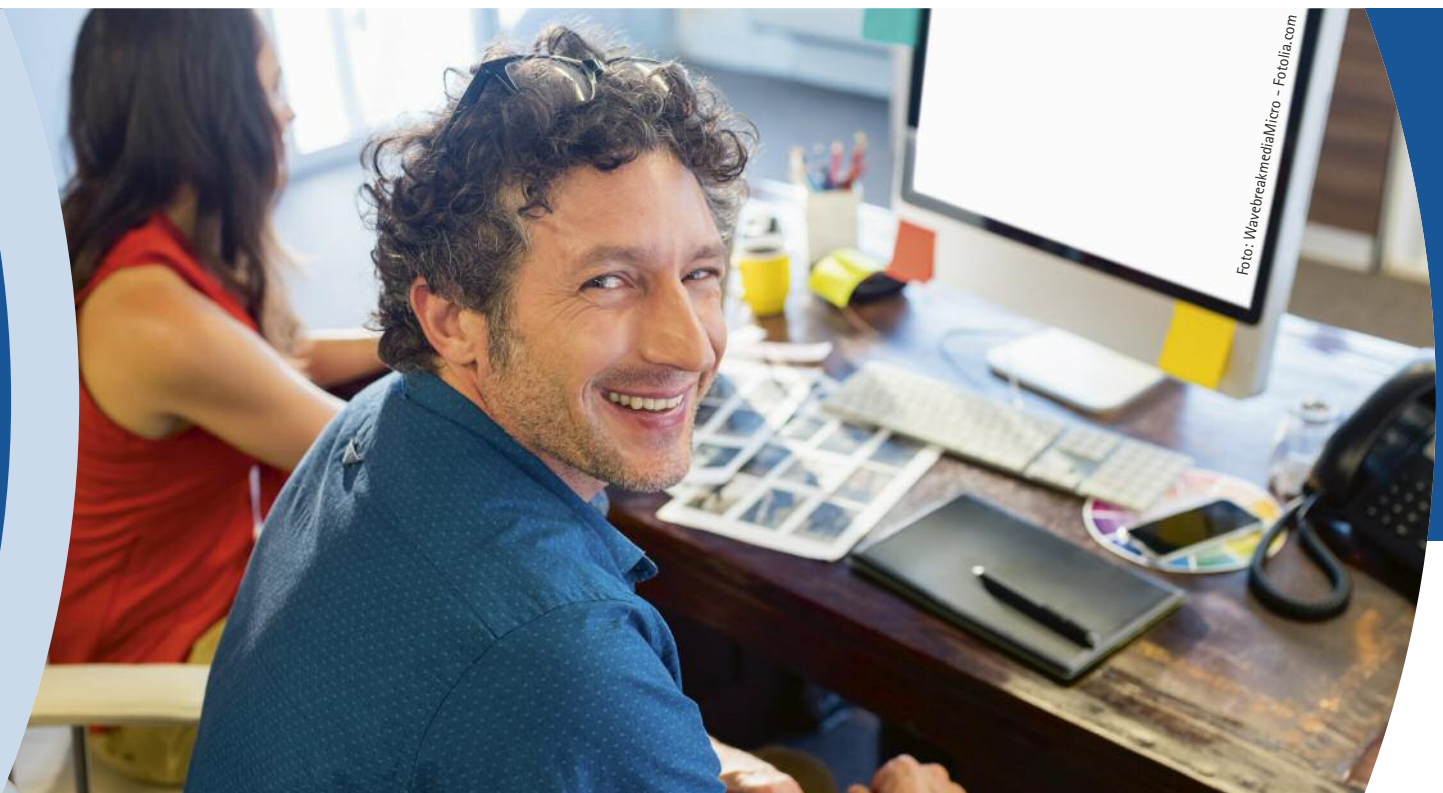
DATEV

in kooperation mit:

Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

mit freundlicher unterstützung:

IHK
Industrie- und Handelskammer
für Sauer, Westfalen an der Ruhr, Oberhausen
zu Essen



Gesichter des digitalen Wandels

WE DO DIGITAL

Die bundesweite Kampagne der IHK-Organisation „WE DO DIGITAL“ zeigt auch kleinen und mittleren Unternehmen, wie die Digitalisierung im Betrieb konkret aussehen kann.

Kein Trend treibt unsere Gesellschaft momentan mehr um als die Digitalisierung. Aber was genau ist das eigentlich, die digitale Transformation? Und was bedeutet sie für Unternehmer und Unternehmen? Die IHK-Organisation sucht Gesichter und Geschichten, um das Thema greifbarer zu machen.

Digitalisierung, ein Schlagwort, das seit längerem durch Kongresse und Vorstandssitzungen geistert. Sie wird von allen Seiten beleuchtet, analysiert und kommentiert. Klar ist, dass sie mittlerweile von der Kür zur Pflicht geworden ist – nicht nur bei den Global Playern. Denn die Digitalisierung wird ein immer stärkerer Wachstumstreiber: Laut einer aktuellen Umfrage des DIHK verzeichnen 41 Prozent der Unternehmen Umsatzzuwächse.

Jetzt muss die Praxis zeigen, was die Digitalisierung kann

Von Wirtschaft und Politik gefordert, fragen sich viele, besonders kleine und mittelständische Unternehmer, wie die Digitalisierung konkret im eigenen Betrieb aussehen kann. Wie kann man sie gewinnbringend einsetzen? Muss dazu zwingend die gesamte Unternehmens- und Organisationsstruktur geändert werden oder gibt es auch kleine Maßnahmen, die wirkungsvoll sein können?

Und wie treten überhaupt andere Unternehmer der Herausforderung entgegen?

Bisher mangelt es an umsetzungsorientierten Beispielen, die Chancen aufzeigen und Anregung geben. Genau das will die bundesweite Kampagne „WE DO DIGITAL“ der IHK-Organisation ändern. In ganz Deutschland, auch in den Regionen, gibt es zahlreiche kleine und mittelständische Unternehmen – sowohl Start-ups als auch etablierte Unternehmen, die die Potenziale der Digitalisierung erfolgreich nutzen. Diese sollen als Best Practices aus unterschiedlichsten Branchen sichtbar werden. Das Interesse ist da, denn mehr als zwei Drittel der Unternehmen sehen Chancen durch die Digitalisierung – für den Markteintritt, für Kundenbeziehungen, bei der Produktentwicklung und beim Geschäftsprozess.

Im Mittelpunkt der Kampagne stehen digitale Vorreiter und ihre Erfolgsgeschichten, die zeigen, wie vielfältig Digitalisierung realisierbar ist: Vom Traditionsbetrieb, der seine Strukturen digital erneuert hat bis hin zum Start-up, dessen Dienstleistungen und Services es ohne die digitale Revolution gar nicht geben würde.



Gesichter und Geschichten **DIGITAL**

Eine Kampagne der IHK-Organisation

Erzählen Sie uns auf www.WeDoDigital.de Ihre Erfolgsgeschichte! Vom Start-up bis zum Traditionsbetrieb kann jedes Unternehmen mit bis zu 500 Beschäftigten teilnehmen. Die Gewinner werden am 15. Juni 2017 auf dem G20 Young Entrepreneurs' Alliance Summit in Berlin vorgestellt. Der Bewerbungszeitraum läuft bis zum 8. Mai 2017. Weitere Informationen und Teilnahmebedingungen finden Sie unter www.WeDoDigital.de. Die Teilnahme ist kostenfrei.

Die Digitalisierung hat viele Gesichter. Und diese sollen sichtbar gemacht werden, um zu inspirieren und zu motivieren.

Dabei kommt es nicht auf die Ganzheitlichkeit der digitalen Maßnahmen an. Oft sind es vor allem kleine geniale digitale Ideen, die die größte Wirkung erzielen. Sie beweisen, dass digitaler Wandel nicht nur in Großunternehmen, sondern auch in kleineren Betrieben gut funktionieren kann.

Geben Sie der Digitalisierung ein Gesicht

Interessierte Unternehmen können sich über die Kampagnen-Plattform www.WeDoDigital.de bewerben. In einem regionalen Vorausscheid werden branchenbezogen die jeweils interessantesten digitalen Gesichter und Geschichten ausgewählt. Der DIHK ermittelt anschließend gemeinsam mit einer unabhängigen Fachjury die Gesamtsieger, die auf dem G20 Young Entrepreneurs' Alliance Summit im Juni 2017 in Berlin vorgestellt werden. Dabei profitieren alle Teilnehmer vom branchenübergreifenden Austausch, der medialen Präsenz – und nicht zuletzt von positiven Impulsen zur Überwindung digitaler Hürden. ■ Dirk Binding, DIHK

GROSSE AUSWAHL · UMBAU NACH MASS · SORTIMO UMBAUTEN

Die Nutzfahrzeuge der MOHAG:
Wir rocken Ihren Fuhrpark!



Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.



FORD TRANSIT CUSTOM CITY LIGHT LIH1

Beifahrer-Doppelsitz, Trennwand mit Durchlade, elektrische Fensterheber, Ganzjahresreifen, uvm.

Bei uns schon für

€ 16.799,-¹ (Netto)



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



¹Ford Transit Custom 270 LIH1 Kastenwagen Einzelkabine 2,0 l TDCI Ford EcoBlue 77 kW (105 PS), zuzüglich 19% MwSt.



Videomarketing 2017 Mobil und nutzenorientiert

Foto: Focus Pocus LTD - Fotolia.com

Mehr als eine Milliarde Stunden Video werden pro Tag auf YouTube gestreamt. Facebook wartet mit ähnlichen Zahlen auf, von Instagram und Snapchat ganz zu schweigen. Videos haben alle Sozialen Netzwerke im Sturm erobert. Sie sind weder aus der Online-Welt noch aus Marketing und Kommunikation wegzudenken. Doch modernes Videomarketing ist sehr viel mehr als Video-Werbung.

Livestreaming, 360-Grad-Video und AR

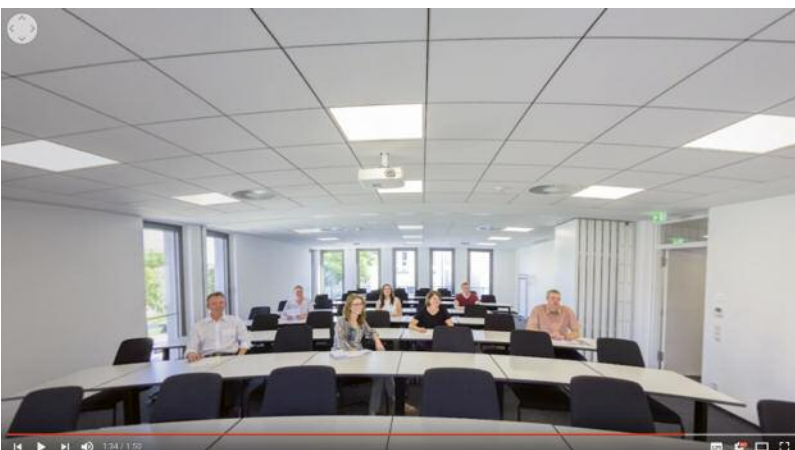
Neben klassischen Videos setzen sich in jüngster Zeit immer mehr neue Formate durch. Sie unterscheiden sich nicht nur technisch von Standard-Video-Clips, sondern machen vor allem auch andere Formen der Interaktion und der Zuschaueransprache möglich.

360-Grad-Videos sind beispielsweise nicht nur angesagt und modern, sondern bieten Zuschauern auch ein hohes Maß an Freiheit. Im Gegensatz zu klassischen Fotos und Videos ist die Perspektive nicht festgelegt.

Zuschauer können frei entscheiden, wohin sie schauen und was sie genau betrachten wollen. Dieser Grad an Freiheit macht – neben dem Reiz des Neuen – auch die Faszination von 360-Grad-Formaten aus und erklärt ihre enorme Wirkung.

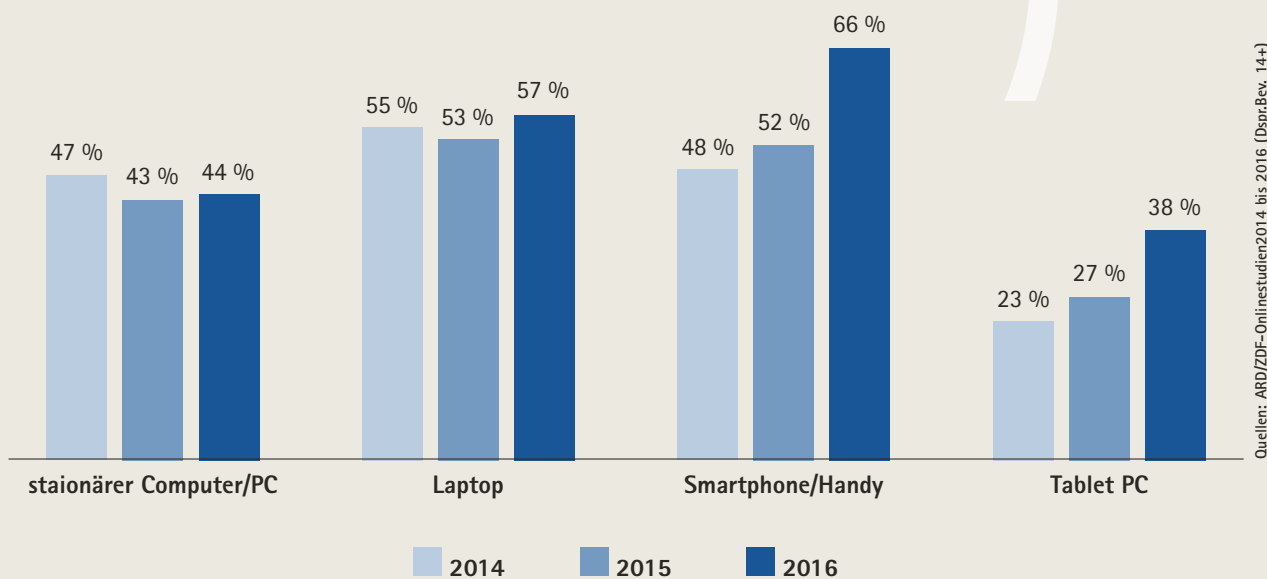
Livestreaming ist ein weiterer Trend, der sich nicht nur aus technischen Gründen durchsetzt. Livestreams ermöglichen es den Zuschauern, hautnah am Geschehen teilzunehmen und – zumindest scheinbar – ungeschminkte und authentische Eindrücke von Events oder Interviews mitzerleben. Dieses Level an (scheinbarer) Authentizität ist vor allem deshalb attraktiv, weil viele Videos auf YouTube und in anderen Medien inszeniert sind und diese Inszenierung auch von den Zuschauern wahrgenommen wird.

Der 360-Grad-Rundgang durch die IHK Krefeld bietet Zuschauern die Möglichkeit, sich frei in den Räumlichkeiten umzuschauen.



Smartphone überholt Laptop als häufigstes Internet-Gerät

Zumindest seltene Nutzung in Prozent



Frage: Bitte sagen Sie mir zu den folgenden Geräten, wie häufig Sie persönlich damit ins Internet gehen. (Mehrfachnennungen möglich)
Basis: Erwachsene ab 14 Jahren in Deutschland (2016: n=1.508).

Augmented und Virtual Reality ist der heißeste Trend der letzten Jahre. Bei Augmented Reality Anwendungen wird die sichtbare Realität durch virtuelle Gegenstände oder Charaktere ergänzt. Solche Anwendungen werden oft in Form von Smartphone Apps ausgeliefert. Zwei bekannte Beispiele sind Pokemon Go und die IKEA-App. Bei letztgenannter können Kunden sich in der App anzeigen lassen, wie Möbel, die sie vielleicht kaufen wollen, in ihrer Wohnung aussehen würden. Dabei werden die Möbel virtuell ins Kamerabild innerhalb der App eingeblendet. So ist eine Vorschau möglich, die Kunden echten Nutzen bietet.

Bei Virtual Reality (VR) tauchen Zuschauer dagegen in eine komplett virtuelle Welt ein und können diese, je nach System, auch manipulieren und sich sogar in ihr bewegen. Das optimale VR-Erlebnis ist aktuell nur mit aufwändiger und vergleichsweise teurer Hardware – VR-Brillen und mehr – möglich. Einen ersten Eindruck kann sich allerdings jeder mit einer Google Cardboard Halterung für das eigene Smartphone verschaffen. Solche Halterungen kosten teilweise unter 20 Euro und lassen erahnen, was Virtual Reality bieten kann.

Mobile first: Das Smartphone dominiert die Online-Welt

All diese Trends sind wichtig und wirken sich direkt auf die Gestaltung von Videomarketing-Strategien aus. Eine grundlegende Entwicklung ist jedoch noch wichtiger und beeinflusst wirklich alle Videoproduktionen: die mobile Nutzung.

Die aktuelle Onlinestudie von ARD und ZDF zeigt: Auch in Deutschland – einem Land, in dem die Digitalisierung und die mobile Nutzung im internationalen Vergleich langsam voranschreitet – hat das Smartphone den Computer als Hauptzugang zum Internet überholt.

Netzwerke wie Instagram und Snapchat verdanken dieser Entwicklung einen Teil ihrer Popularität. Beide sind primär auf den mobilen Konsum und die mobile Erstellung von Inhalten ausgelegt und sprechen vor allem jüngere Nutzer an.

Neben Bildern spielen bei Instagram und Snapchat auch Videos eine wichtige Rolle. Selbst in Messengern wie WhatsApp oder dem Facebook-Messenger kommunizieren Nutzer immer häufiger via Kurz-Videos oder Videochat.

Dadurch werden Videos für viele Nutzer – und (potenzielle) Kunden zur Selbstverständlichkeit. Diese Gewöhnung hat für das Videomarketing drei Konsequenzen:

1. Videos müssen sich deutlich vom Durchschnitt abheben. Eine technisch gute Qualität ist dafür die Voraussetzung, reicht für sich genommen jedoch nicht aus. Auch die Formate müssen Aufmerksamkeit erregen.
2. Themen und Inhalte müssen auf die Bedürfnisse der Menschen eingehen. Bieten Videos keinen Nutzen – der entweder in Information oder Unterhaltung bestehen kann – funktionieren sie auch nicht.
3. Videos müssen mehrfach verwertet, dafür jedoch kanalspezifisch aufbereitet werden. Es wäre verschwendetes Potenzial, ein Video in nur einer Version zu produzieren und es nicht weiter zu nutzen. Es wäre jedoch ebenso sinnlos, das gleiche Video ohne jegliche Anpassung auf drei verschiedene Netzwerke zu posten.

Modernes Videomarketing braucht sowohl Kenntnisse und Erfahrung im Videobereich als auch Verständnis und Kompetenz im Bereich Kundenverhalten, Psychologie und Social Media. Erst diese Kombination macht Videomarketing 2017 erfolgreich. ■

Gerhard Schröder, Kreative Kommunikationskonzepte GmbH

Dagmar Gaßdorf
über die Arbeit im
WDR-Rundfunkrat

Qualität statt Quote



Foto: Matthias Duschner

Die Essener Medienexpertin Dr. Dagmar Gaßdorf und Vizepräsidentin der IHK zu Essen ist nun in der zweiten Wahlperiode von IHK NRW in den Rundfunkrat des WDR entsandt. Dort ist sie stellvertretende Vorsitzende des Gremiums und Mitglied des Programmausschusses. meo sprach mit ihr über ihre Erfahrungen.

Die Neuordnung der Rundfunkgebühren für den Öffentlich-rechtlichen Rundfunk ist nun rund vier Jahre alt. Hat die Diskussion um Höhe und Zusammensetzung der Beiträge einen Wandel in den Rundfunkanstalten wie dem WDR herbeigeführt?

Gaßdorf: Nachdem man mit jedem Smartphone auch über die Angebote der Öffentlich-Rechtlichen verfügen kann, war es technisch einfach geboten, die Gebührenpflicht nicht länger an den Besitz von Radio- und Fernsehgeräten zu koppeln. Der Systemwechsel hin zum Haushalt bzw. zur Betriebsstätte als Basis für den Rundfunkbeitrag hat aber nicht nur die Finanzierung der öffentlich-rechtlichen Programmangebote verändert, sondern eine erhöhte allgemeine Aufmerksamkeit auf die Kosten für deren Bereitstellung gelenkt. So wurde die von Sendern wie dem WDR bereits erkannte Notwendigkeit, überall da zu sparen, wo es nicht zu Lasten der Programmqualität geht, durch einen wachsenden Meinungsdruck verstärkt. Fast

5 Millionen Zahlungssäumige, die der beim WDR angesiedelte Beitragsservice, Nachfolger der früheren GEZ, in seiner Statistik führt, geben zu denken.

Da ist also Druck auf dem Kessel?

Es kommt nicht von ungefähr, dass die Ministerpräsident(inn)en der Länder einen Prozess der ARD-Strukturreform angestoßen haben und bis Herbst des Jahres ein Konzept von den Intendanten der ARD-Sender erwarten. Keine Frage, dass der WDR-Rundfunkrat als Aufsichtsgremium des größten Senders im Bunde diesen Prozess intensiv begleitet.

Wer das föderale öffentlich-rechtliche Rundfunksystem erhalten will, darf die Signale für eine Legitimationskrise nicht übersehen und sich nicht darauf ausruhen, dass bisher die Gerichte alle Klagen von Beitragsverweigerern abgewiesen haben.

Das gilt nicht nur für Privatpersonen, sondern auch für jene Unternehmen, die sich von dem neuen System über Gebühr belastet fühlen – etwa, weil sie als Filialisten für sehr viele Betriebsstätten Rundfunkbeiträge zahlen müssen, oder sich durch eine große Zahl von Firmenfahrzeugen unverhältnismäßig stark zur Kasse gebeten fühlen. Keiner von ihnen ist mit seiner Klage vor Gerichten durchgedrungen. Die Unwuchten im Gesetz sind aber unverkennbar, und wenn wir wollen, dass sie noch einmal ausgeglichen werden, dürfen wir nicht aufhören, darauf aufmerksam zu machen.

Es gibt heute eine Flut von Informationen: Zeitungen, Zeitschriften, Privatfernsehen, Privatradios, Internetblogs, Social Media usw. Vielfalt ist doch eigentlich gesichert. Wo sehen Sie die Rolle des Öffentlich-rechtlichen Rundfunks für Wirtschaft und Gesellschaft?

Gaßdorf: Kein Zweifel, einen Mangel an Informationen gibt es nicht, eher schon einen Overkill. Aber genau dort sehe ich die Legitimation für ein öffentlich-rechtliches Angebot. Gerade in Zeiten, in denen sich innerhalb der so genannten „Sozialen“ Netz-

werke immer mehr fragmentierte Öffentlichkeiten bilden von Menschen, die nur noch ihre eigenen Wahrheiten konsumieren wollen und dem Entstehen von „Fake News“ Vorschub leisten, sollte sich unsere Gesellschaft unabhängige, von fachkundigen Vertretern der Gesellschaft kontrollierte, der Wahrheit verpflichtete, glaubwürdige Programme leisten, deren Maßstab die Qualität ist und nicht die Quote.

Dass die genannten Kriterien auch erfüllt werden – darauf müssen mit wachem und kritischem Bewusstsein die Aufsichtsgremien achten. So jedenfalls verstehen mein Stellvertreter Michael von Bartenwerffer und ich unser Mandat im WDR-Rundfunkrat.

Muss sich der Öffentlich-rechtliche Rundfunk in den nächsten Jahren verändern? Wenn ja, wie und warum?

Gaßdorf: Ja, er muss sich verändern – allein schon deshalb, weil die Nutzergewohnheiten sich rasant ändern. Nehmen wir zum Beispiel das Fernsehen. In der linearen Form (einer sendet, alle gucken zur selben Zeit) ist es vor allem unter jungen Leuten inzwischen ein Auslaufmodell: Man konsumiert, wann, wo und wie man will. Das gilt besonders für Nachrichten. Früher rief man niemanden um 20 Uhr an, weil dann die Tagesschau kam; heute hat jeder halbwegs Aktive alles, was für ihn wichtig ist, längst auf seinem Smartphone oder Tablet gecheckt. Bei der vielen Zeit, die wir täglich online sind (fast neuneinhalb Stunden sind es bei den 14- bis 29-Jährigen!), ist das kein Wunder.

Das Internet wird immer mehr zum Schlüsselmedium und muss deshalb von jedem Medienanbieter, der ernst genommen werden will, adäquat bespielt werden. Das gilt auch für die Öffentlich-Rechtlichen. Der Trend geht folglich in den Sendern, so

auch beim WDR, zur Bildung crossmedialer Einheiten, die ein Thema für alle Ausspielkanäle aufbereiten. Dabei ist – und darauf zu achten, gehört auch zur gesellschaftlichen Verantwortung der Aufsichtsgremien – auch auf den Markt Rücksicht zu nehmen. So verlangen die Zeitungsverleger verständlicher Weise von der beitragsfinanzierten Konkurrenz weniger Text im Internet.

Und wie sieht es beim Radio aus?

Ständig verjüngen, und nicht nur wegen der Auswahl der Musik, muss sich natürlich auch das Radio. Es ist aber als typisches Sekundärmedium, konsumiert etwa beim Autofahren, auf seinem Gebiet, der Mischung von Information und Unterhaltung zum Hören, vom Grundsatz her ziemlich konkurrenzlos. Federleicht aufbereitete Bildungserlebnisse, nebenbei konsumiert, wie bei den wunderbaren WDR-Formaten „Stichtag heute“ oder „Zeitzeichen“, wird man anderswo vergeblich suchen. Allein um solcher Perlen willen lohnt es sich, für den öffentlich-rechtlichen Rundfunk zu kämpfen.

Gut gemacht, wirklich gut gemacht – und das ist gerade im WDR-Programmangebot mit seinen vielen Auszeichnungen von Grimme bis Ernst Schneider Preis eine Menge – ist der öffentlich-rechtliche Rundfunk ein Kulturträger, den wir uns zwar so wenig wie möglich, aber eben auch so viel wie nötig kosten lassen sollten. ■



Jenny Baran © MST GmbH

Finden Sie einen Fehler?

Wir auch nicht. Perfekte Bedingungen für alle EVENTualitäten.

Kultur | Kongress | Zentrum
STADTHALLE
 Mülheim an der Ruhr
www.stadthalle-muelheim.de



Jenny Baran © MST GmbH



Mergers & Acquisitions

Zukunftssicherung mittelständischer Unternehmen

Wenn in einem mittelständischen Unternehmen die Nachfolgefrage nicht rechtzeitig geklärt ist, bleibt dem Inhaber oft nur die Möglichkeit, seine Geschäftsanteile zu veräußern.

Kaum ein Tag vergeht, an dem die Wirtschaftspresse weltweit nicht über Mergers & Acquisitions (M&A) berichtet. Dies betrifft jedoch meist größere Unternehmen, die aus den verschiedensten Gründen ganz oder teilweise veräußert wurden oder die andere Gesellschaften im In- und Ausland erwarben. Derartige Transaktionen sind jedoch nicht Gegenstand dieses Artikels.

Wir wollen uns vielmehr mit mittelständischen Unternehmen befassen, deren Gesellschafter sich von ihren Geschäftsanteilen trennen wollen oder müssen. Dafür gibt es generell zwei alternative oder komplementäre Motive: unternehmer- oder unternehmensspezifisch. Ein unternehmensspezifisches Motiv besteht, falls es für den Eigentümer oder dessen Familie aus persönlichen Gründen nicht mehr sinnvoll erscheint, die Anteile zu behalten. Dies ist häufig durch eine fehlende oder unbefriedigende Nachfolge

begründet, bei zu hohem Alter, Krankheit oder unzureichender Motivation des bisherigen geschäftsführenden Gesellschafters. Unternehmensspezifisch ist eine Verkaufsabsicht, falls der Eigentümer es für erforderlich hält, sich mit einem strategisch geeigneten Unternehmen zu verbinden, das u. a. mit der zunehmenden Konzentration und Globalisierung der Märkte besser zurechtkommt. Dabei kann der bisherige geschäftsführende Gesellschafter seine Tätigkeit fortführen, falls er an seiner Gesellschaft (vorübergehend) beteiligt bleibt. Falls unternehmer- und unternehmensspezifische Motive zusammentreffen, ist ein gänzlicher oder mehrheitlicher Verkauf des Unternehmens häufig unabänderlich. Dies fällt manchem Unternehmer auch insofern leicht, als er sich im Gegensatz zu früheren Generationen seiner Firma nicht mehr so eng verbunden fühlt.

Eine bisher selten praktizierte Form der Zukunftssicherung mittelständischer Unternehmen ist die Fusion. Hierbei schließen sich in der Regel zwei Gesellschaften zusammen, um im Markt schlagkräftiger zu werden. Ein solcher Merger setzt jedoch ein hohes Maß an Verständigungsbereitschaft zwischen den meist bisherigen Wettbewerbern voraus. Attraktive Unternehmen, insbesondere im Hinblick auf Programm und Ertrag, finden generell einen Käufer. Klassischer Erwerber ist der strategische Investor derselben oder einer verwandten Branche, der durch die Akquisition expandieren und größtmögliche Synergieeffekte erzielen möchte. Auch ausländische Gesellschaften sehen in einem

Unternehmenskauf häufig den besten Weg zu einer Internationalisierung ihrer Aktivitäten, wobei sie nicht selten ein Preis-Agio zahlen. Ressentiments gegenüber Verkäufen an Ausländer sind heute kaum noch anzutreffen.

Zunehmende Bedeutung haben institutionelle Investoren: Beteiligungsfonds oder Tochtergesellschaften von Banken und Versicherungen mit ihren großen finanziellen Ressourcen. Dieser Trend wird sich wahrscheinlich fortsetzen, auch wenn mancher potenzielle Verkäufer das damit meist verbundene zeitlich begrenzte Engagement bemängelt. Eine weitere Käufergruppe können persönliche Investoren im Wege eines Management Buy-out oder eines Management Buy-in sein. Dabei kann es durchaus bei einer mehr oder weniger großen Beteiligung des bisherigen Eigentümers verbleiben. Unter den für eine Unternehmensveräußerung bestimmenden Faktoren hat der Kaufpreis in der Regel die größte Bedeutung. Dieser richtet sich allgemein nach dem Ertragswert, d. h. dem Produkt aus den nachhaltig erzielbaren Ergebnissen und einem Gewinnmultiplikator, dessen Höhe sich auch an der Attraktivität des Objekts orientiert. Substanzgesichtspunkte spielen dagegen bei Unternehmensbewertungen eine untergeordnete Rolle. Letztlich entscheidend für die Transaktion sind der erwartete Preis des Verkäufers und der anlegbare Preis des Käufers – subjektive Werte, über die beide Parteien bei den Verhandlungen einen Konsens anstreben, mit dem Ziel einer „Win-win“-Lösung.

Die Veräußerung eines Unternehmens sollte nicht auf eigene Faust erfolgen. Denn dabei handelt es sich meist um eine Einzelaktion, die außerhalb der Routine des Tagesgeschäftes liegt und auf die sich der Verkäufer in der Regel weder zeitlich-quantitativ noch fachlich-qualitativ optimal einstellen kann. Eine maßgeschneiderte Lösung ist deshalb vielfach nur in enger Zusammenarbeit mit einem erfahrenen M&A-Experten möglich, der bei der Einleitung und Durchführung der Transaktion beratend und vermittelnd intensiv mitwirkt. Dabei kann die Mitgliedschaft des Beraters in einem internationalen Netzwerk vorteilhaft sein für den Fall, dass die Veräußerung an ein ausländisches Unternehmen in Betracht kommt.

10 Empfehlungen an potenzielle Verkäufer

- Prüfen Sie kritisch die Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens.
- Klären Sie Ihre persönliche Situation: Alter, Gesundheit, Nachfolger, Mitgesellschafter, finanzielle Risikoversorge.
- Verschaffen Sie sich ein genaues Bild über den produktlichen, technologischen, finanziellen und personellen Handlungsspielraum Ihrer Gesellschaft.
- Überlegen Sie, welche Unternehmen im Inland und ggf. im Ausland als Erwerber in Betracht kommen.
- Ermitteln Sie die möglichen Synergieeffekte bei der Partnerschaft mit einem anderen Unternehmen.
- Machen Sie sich Gedanken, welchen Preis Sie bei dem Verkauf erzielen wollen und können.
- Prüfen Sie, wie der Verkaufserlös am besten angelegt wird.
- Ziehen Sie aus diesen Überlegungen ein Fazit und entscheiden Sie, ob ein gänzlicher oder teilweiser Verkauf für Sie, Ihre Familie und Ihr Unternehmen grundsätzlich von Nutzen ist.
- Schalten Sie einen erfahrenen, erfolgreichen M&A-Experten ein, der Sie bei der Entscheidungsfindung sowie bei der Einleitung und Durchführung des Unternehmensverkaufs unterstützt mit dem Ziel einer Optimierung der Transaktion.
- Warten Sie nicht auf eine Okkasion, sondern streben Sie die Veräußerung des Unternehmens gezielt und systematisch an.

Entschließt sich der Unternehmer zum gänzlichen oder teilweisen Verkauf seiner Anteile, sollte er zielstrebig und systematisch vorgehen, um die Transaktion zu optimieren. Auch dürfen die Schritte des Desinvestitionsprozesses nicht unter Zeitdruck, sondern müssen wohlüberlegt erfolgen. Prozedere und Timing sind bei Unternehmensverkäufen wichtige Faktoren. ■

*Henning Aretz und Dr. Wolfgang Steuernagel,
S&P Mergers and Acquisitions GmbH, Essen*

11. Private Equity-Konferenz NRW

Wachstum managen und finanzieren – Vom Start-up zum Global Player



Nach erfolgreicher Gründung stehen viele junge Unternehmen vor der Herausforderung, Prozesse zu optimieren und ihr Geschäftsmodell auszubauen. Wie Unternehmen Wachstum finanzieren und den Wachstumsprozess bewältigen können, ist Thema der 11. Private Equity-Konferenz am 22. Mai 2017, zu der die NRW.BANK gemeinsam mit dem Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. und dem Private Equity Forum NRW e.V. nach Düsseldorf einlädt. NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin ist Schirmherr der Veranstaltung.

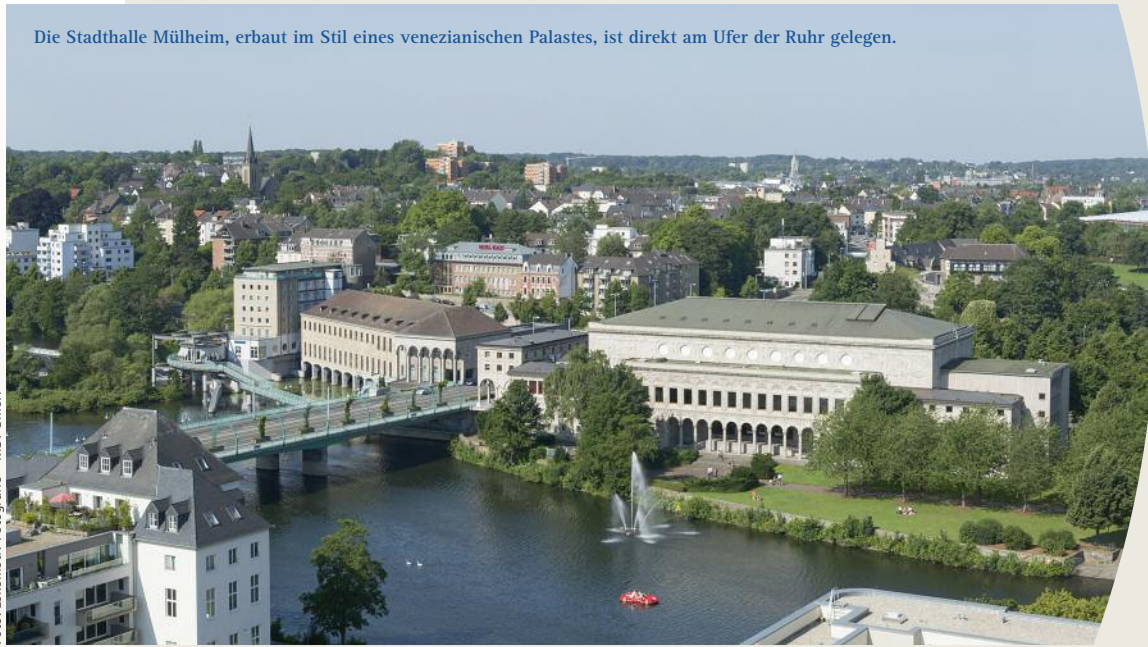
Unter dem Titel „Wachstum managen und finanzieren – Vom Start-up zum Global Player“ können sich die Teilnehmer in Vorträgen und Diskussionsrunden über Strategien zur digitalen Sicherheit, den Aufbau einer erfolgreichen Organisationsstruktur, Kooperationsmöglichkeiten und die Bedeutung von Beteiligungskapital im Wachstumsprozess informieren. Keynote-Speaker sind Frank Thelen,

Investor und Jurymitglied bei „Die Höhle der Löwen“ und Prof. Dr. Marcel Fratzscher, Präsident des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung. Ein weiteres Highlight ist das Pitching für das Beteiligungsprogramm „NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft“: Erstmals können Start-ups ihre Geschäftsidee vor dem Publikum präsentieren.

Weitere Informationen zum Programm und zur Anmeldung erhalten Sie unter <http://www.nrwbank.de/pekonferenz>

11. Private Equity-Konferenz NRW
„Wachstum managen und finanzieren – Vom Start-up zum Global Player“
22. Mai 2017, Beginn: 14:00 Uhr
Rheinterrassen, Düsseldorf

Foto: Lokomotiv Fotografie © MST GmbH



Die Stadthalle Mülheim, erbaut im Stil eines venezianischen Palastes, ist direkt am Ufer der Ruhr gelegen.

Die Wandlung der Stadthalle Mülheim an der Ruhr Ein Uferpalast als Kultur- und Kongresszentrum

Neuen und großen Herausforderungen hat sich die Stadthalle Mülheim an der Ruhr in den letzten 15 Jahren gestellt. Das heutige Kultur- und Kongresszentrum – im Stil eines venezianischen Uferpalastes direkt an der Ruhr gelegen – verbindet Tradition und Moderne auf hervorragende Weise. Bereits im Jahr 2002 hatte die Mülheimer Stadtmarketing und Tourismus GmbH (MST) den Betrieb und die Unterhaltung übernommen. Seitdem sind Effektivität, die Erfüllung höchster technischer Anforderungen, eine neue Zielgruppenorientierung sowie Umweltaspekte verstärkt in den Fokus gerückt.

Ob Fest- und Theatersaal, Kammermusiksaal, Tagungsräume, Ruhrfoyer, Bistolounge oder gar die Bühne selbst – Multifunktionalität wird groß geschrieben, damit König Kunde zufrieden ist. In der Stadthalle, die im vergangenen Jahr ihren 90. Geburtstag feierte, sind hochkarätige Events wie die „Stücke“ oder das Klavier-Festival Ruhr regelmäßig zu Gast.

„Eine Besonderheit ist allerdings, dass sich seit dem Jahre 2004 der Anteil der Veranstaltungen aus dem Segment „Kultur“ zugunsten des Segments externer Veranstaltungen, z. B. von Agenturen und Gewerbe, verschoben hat“, erläutert Inge Kammerichs, Geschäftsführerin der MST GmbH. Es galt schließlich, wegfallende Kultur-Events mit externen Veranstaltern zu kompensieren.

Die Verlagssonderveröffentlichung
„Wirtschaftsraum Mülheim“
ist eine Veröffentlichung
der commedia GmbH

Redaktion:
commedia GmbH
Fon 0201/87957-0

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

Vor dem Stadthallen-Haupteingang: v. l. Jenny Baran (Leiterin Projektmanagement), Inge Kammerichs (MST-Geschäftsführerin), Paul Otto (Facility Management), Marc Lenz (Technischer Leiter)



Die Stadthalle Mülheim entwickelt sich mehr und mehr zur Eventlocation. Sei es für Unternehmensfeiern, Kongresse oder private Anlässe.

Fotos: © MST GmbH



Weniger Kultur, mehr Events

Gab es 2004 noch 87 Kultur-Veranstaltungen, so waren es im Jahr 2016 nur noch 48. Der Anteil der Veranstaltungen externer Kunden erhöhte sich im gleichen Zeitraum von 93 auf 154 im vergangenen Jahr. Dadurch zeigt auch die Umsatz-Zusammensetzung eine deutliche Veränderung auf: Während die Kultur 2004 noch 71 Prozent des Umsatzanteils ausmachte, liegt er 2016 noch bei knapp der Hälfte, nämlich genau 38,5 Prozent. Die durchgeführten Veranstaltungen steigerten sich von 191 Veranstaltungen im Jahr 2004 auf schließlich 226 Veranstaltungen im Jahr 2016.

Besondere Aussagekraft hat die Entwicklung in der Raumbelegung: Von 2004 bis 2016 ist hier ebenfalls ein kontinuierlicher Aufwärtstrend festzustellen: von 496 auf 840. Dabei hat sich die Stadthalle neu aufgestellt, die Mobilität im Haus hat sich verändert. Eine Veranstaltung verlangt gleich mehrere Raumbelegungen, was mit einem erhöhten und anspruchsvolleren Planungsaufwand einhergeht, als bei einer einfachen Belegung des Theatersaals. Die Angebotsgestaltung sowie der Planungs- und Konzeptionsaufwand sind im Lauf der Zeit erheblich gestiegen. Seit 2014 bietet die Stadthalle den Kunden zudem den Service mit der Innenansicht über GoogleMaps für die Räume im Erdgeschoss. Das Engagement wurde honoriert: Seit 2012 erreichte die Stadthalle stets einen Platz unter den Top Ten von rund 80 bis 100 Veranstaltungsorten in der Kategorie „Besondere Eventlocation“ und „Besondere Tagungslocation“. 2013 belegte sie gar den 2. Platz als „Besondere Eventlocation“.

Technische Investitionen

Das alte, wenig flexible und bedienungsintensive Wegeleitsystem zur Bespielung der vier Bildschirme im Eingangsfoyer ist inzwischen durch eine neue, multimediale Variante ersetzt worden. Auf den neuen Zuspilern können neben Bildern auch Videos und die gängigen Präsentationsformate gezeigt werden. Die einzelnen Zuspilern sind nicht mehr in ihrem Layout fixiert, sondern können individuell inhaltlich und zeitlich gesteuert werden. Auch in der Videotechnik gab es einen Wandel: Nachdem lange Jahre im Präsentationsbereich das Format 4:3 und als Signalübergabe VGA der etablierte Standard war, macht sich der Wechsel hin zu

FullHD im Format 16:9 und HDMI heute deutlich bemerkbar. In einem neuen digitalen Ton-Mischpult ist eine Vielzahl von Hilfsmitteln zur Tonverarbeitung integriert – es kann nahezu vollständig mittels iPad bedient werden.

Es ist geplant, wesentliche Bereiche der Veranstaltungs-Licht-Technik von bisher konventionellem Glühlicht auf modernes LED-Licht umzustellen. Hierzu werden in diesem Jahr verschiedene Produkte unterschiedlicher Hersteller getestet. Eine Schwierigkeit dabei ist, die Natürlichkeit des Glühlichts in gleicher Qualität mit LED-Scheinwerfern zu erhalten.

Aufwändige bauliche Projekte

Nach der Sanierung der Rotunde im Jahr 2014 inklusive der von außen repräsentativen Rotundensäulen, erfolgte im vergangenen Sommer nach fast 12-monatiger Planung der Austausch der Kälteerzeugung in einer äußerst anspruchsvollen Zeitschiene: den Sommerferien. Die knapp 30 Jahre alten Kältemaschinen wurden hierbei gegen moderne, energieeffiziente Maschinen mit einer Kälteleistung von 2 x 295 KW unter Fachplanung der medl GmbH gemeinsam mit dem Team der Stadthalle ausgetauscht. Durch die neue Anlage wird nur die Hälfte der Leistung gefordert, aber die doppelte Effizienz erreicht. Das Ziel der Nachhaltigkeit wurde mit weiteren verschiedensten Baumaßnahmen und u. a. dem Austausch von Leuchtmitteln verfolgt. Die Stadthalle nimmt deshalb auch am Projekt ÖKOPROFIT® der Stadt Mülheim an der Ruhr teil. ■

WALTRAUD NUSSBAUM STEUERBERATERIN

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

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

An der Baustelle am Scharpenberg: Jan-Alexander Scheideler (Mülheim & Business), Oberbürgermeister Ulrich Scholten, Michael Pletsch (Telekom) und Bauarbeiter Sezayi Kurnaz (v.l.)



Foto: Walter Scherstein

Mülheim hat Förderantrag beim Bund gestellt

Schnelles Internet für alle

Nach Abschluss des flächendeckenden Breitbandausbaus mit VDSL-Netzen durch die Deutsche Telekom und die angekündigte Realisierung der Ausbaupläne durch die Deutsche Glasfaser in den Gewerbegebieten Heißen und Rhein-Ruhr-Hafen werden laut Markterkundungsverfahren des TÜV Rheinland immer noch rund 800 Mülheimer Haushalte und Unternehmen ohne schnellen Internet-Anschluss sein.

Zur Beseitigung dieser „weißen Flecken“ insbesondere in den weniger verdichteten Stadtteilen Mülheims haben Wirtschaftsförderung und Stadt fristgerecht zum 28. Februar beim Bund einen Förderantrag auf „Gewährung einer Zuwendung zum Breitbandausbau“ in Höhe von insgesamt 1,6 Mio. Euro gestellt. Ziel ist, auch Stadtteile wie Mintard und Selbeck sowie die Stadtgrenze nach Duisburg künftig mit Bandbreiten von mindestens 50 MBit/s zu versorgen. Das gesamte Fördervolumen beläuft sich auf 3,2 Mio. Euro.

„Sollte unser Antrag erfolgreich sein, können wir die verbliebenen weißen Flecken im Stadtgebiet an das schnelle Internet anschließen, ohne dass städtische Haushaltsmittel eingesetzt werden müssen“, betonte Oberbürgermeister Ulrich Scholten. Denn das Land NRW hat zugesagt, für alle positiven Bewilligungsbescheide aus dem Bundesförderprogramm eine Kofinanzierung von 40 Prozent zu übernehmen. Für Städte in Haushaltssicherung wie Mülheim an der Ruhr wird vom Land zudem eine weitere zehnprozentige Förderung bereitgestellt. Scholten bedankte sich bei der Wirtschaftsförderung und dem städtischen Amt für Geodatenmanagement für die intensive Be-

gleitung des Antrags, den die TÜV Rheinland Consulting GmbH im Auftrag von Mülheim & Business erstellt hat. Hierfür hatte M&B Fördermittel des Bundes aus dem vergangenen Jahr in Höhe von 50.000 Euro einsetzen können.

„Auch wenn sich unser Förderantrag nunmehr im bundesweiten Wettbewerb durchsetzen muss, sind wir optimistisch, dass wir erfolgreich sein werden“, zeigte sich Mülheim & Business Geschäftsführer Jürgen Schnitzmeier zuversichtlich: „In weiten Teilen unseres Stadtgebiets läuft der Breitbandausbau aufgrund der hohen Verdichtung privatwirtschaftlich. Unsere südlichen Stadtteile allerdings sind siedlungsstrukturell wie der ländliche Raum zu beurteilen und deshalb nur mit zusätzlichen Fördermitteln für die privaten Netzbetreiber ausbaufähig.“

Ausbau könnte schon im nächsten Jahr starten

Sollte der Förderantrag positiv beschieden werden, kann mit der Umsetzung des Programms schon im nächsten Jahr gerechnet werden. In diesem Fall würden 230 km Glasfaser und 106 km Leerrohre neu verlegt werden. Dagegen stehen 773 km bestehende Leerrohre, von denen 55 km als vorhandene Infrastruktur mit genutzt werden können. Das spart in Kombination mit der Nutzung von drei Kabelverzweigern und elf vorhandenen Hauptverteilern Kosten von über 800.000 Euro, so die TÜV-Rheinland Studie.

Für die Analyse und Netzwerkplanung kam der Stadt und der Wirtschaftsförderung das bereits in den vergangenen beiden Jahren erarbeitete digitale Breitbandkataster zugute, das zukünftig beim Amt für Geodatenmanagement konsequent qualitativ verdichtet werden soll. Voraussetzung hierfür ist die Genehmigung eines Anfang des Jahres parallel gestellten Förderantrags beim Land für einen Breitbandkoordinator für die nächsten drei Jahre mit einem Budget von insgesamt 150.000 Euro. „Mit einem Breitbandkoordinator als offiziellen Ansprechpartner sind wir dann für die Zukunft gut gerüstet“, betont Amtsleiter Matthias Lincke, vom Amt 62. Die Umsetzung des Breitbandausbaus in den „weiße Flecken-Gebieten“ kann nur durch die Stadt als Fördermittelempfänger erfolgen. Den konkreten Ausbau übernehmen dann nach entsprechenden öffentlichen Ausschreibungen private Netzanbieter, die die Fördermittel zur Abdeckung ihrer Wirtschaftlichkeitslücken nutzen können. ■

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

Gewerbeimmobilien/ Gewerbeflächen

Die Verlagssonderveröffentlichung
„Gewerbeimmobilien/
Gewerbeflächen“
ist eine Veröffentlichung der
commedia GmbH

Redaktion:
commedia GmbH
Fon 0201/87957-0

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



Das 1961 errichtete Rhein Stahlhaus wird umfangreich saniert und zum FAKT TOWER aufgewertet.

Foto: Petschow + Thiel

Modern und marktgerecht

In Essen sind wieder größere Büroflächen frei

Gute Aussichten für die Ruhr-Wirtschaft: Die amtliche Statistikstelle des Landes IT.NRW meldet gestiegene Unternehmensumsätze in der Metropole Ruhr, und das in Essen angesiedelte RWI – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung erhöht seine Konjunkturprognose für 2017. Eine florierende Konjunktur geht fast immer mit einem Plus an Arbeitsplätzen einher – da stoßen manche Firmengebäude schnell an ihre Grenzen. Flächensicherung ist für Unternehmen daher ein wichtiges Thema.

Mietpreisniveau / Spitzenmiete (EUR/m²/mtl.)



Stand: 01/2017

Quelle: Eigenerhebung der EWG

Spitzenmieten von 14,50 Euro/m² werden in den begehrten Bürolagen Innenstadt/Südviertel erzielt.

Im City Tower Essen am Limbecker Platz 1 stehen bald insgesamt rund 16.000 m² hochwertige Flächen zur Verfügung.



Foto: Projektgesellschaft Limbecker Platz 1 GmbH

Wer expandieren möchte, ohne sein wertvollstes Kapital – seine Mitarbeiter – zu verlieren, ist darauf angewiesen, im Umkreis von 20 Kilometern des ursprünglichen Firmensitzes fündig zu werden. Doch in einer dicht besiedelten Region wie dem Ruhrgebiet ist das gar nicht so einfach: Fläche ist hier ein kostbares und knappes Gut. Daher ist es wichtig, Industriebrachen zügig zu entwickeln, um sie für neue gewerbliche und industrielle Nutzungen anbieten zu können. In puncto Büroflächen geht Essen auch weitere Wege. Die EWG – Essener Wirtschaftsförderung meldet in ihrem Immobilienmarktbericht 2017 ein gestiegenes Angebot an größeren Büroflächen. Durch Revitalisierung von leerstehenden Bestandsgebäuden kommen moderne und marktgerecht umgebaute Büroflächen in den gefragten Essener Bürolagen auf den Markt.

Der Bedarf ist groß: Eine gute Infrastruktur und die zentrale Lage mit guter Verkehrsanbindung innerhalb des Ballungsraums Metropole Ruhr machen den Standort für Unternehmen aller Branchen attraktiv. Sowohl bereits hier angesiedelte Firmen als auch Unternehmen, die ihren Sitz noch nicht in der Ruhrstadt haben, interessieren sich für Industrie- und Gewerbeflächen in Essen. Vielleicht hat es sich schon über die Stadtgrenzen hinaus herumgesprochen, dass die Arbeitsproduktivität der Erwerbstätigen in Essen überdurchschnittlich hoch ist: Mit einem Wert von 78.370 Euro, der je Erwerbstätigen in Form von Waren oder Dienstleistungen geschaffen wird, liegt die Stadt weit über dem Bundesdurchschnitt von 68.277 Euro. Der Büroflächenumsatz ist solide und verzeichnet kaum Schwankungen.

Ende 2016 lag der Büroflächenbestand in Essen bei rund 3,87 Mio. m² Bruttogeschossfläche bzw. rund 3,1 Mio. m² Mietfläche. Damit verfügt Essen über den größten Büromarkt der Region und bleibt „Schreibtisch des Ruhrgebiets“. Mit insgesamt 138 im vergangenen Jahr abgeschlossenen Verträgen hat die Zahl der Abschlüsse im Vergleich zum Vorjahr um 15 Prozent zugenommen. Besonders begehrt waren im letzten Jahr Flächen bis 500 m².

Bewegung durch Revitalisierung gibt es vor allem im Essener Süden: Der ehemalige Karstadt-Gebäudekomplex an der Theodor-Althoff-Straße umfasst eine Mietfläche von rund 80.000 m². Zwar wird die Karstadt Warenhaus AG auch nach der 40 Mio. Euro teuren Renovierung Hauptmieter bleiben; dennoch werden

zwei der insgesamt vier Gebäudeteile und somit eine Fläche von rund 50.000 m² künftig für andere Nutzer zur Verfügung stehen.

Besonders begehrt sind nach wie vor Flächen in der Essener Büromarktzone Innenstadt/Südviertel. Hier liegen gleich zwei Revitalisierungsobjekte, die jetzt vermarktet werden: der City Tower mit knapp 16.000 m² Gesamtfläche und der FAKT TOWER mit rund 18.000 m². Beide Immobilien erfahren zurzeit umfassende Sanierungsmaßnahmen. Die im Vergleich zum Jahr 2015 insgesamt leicht gestiegenen Spitzenmieten für Büroflächen liegen im Quartier Innenstadt/Südviertel mit rund 14,50 Euro/m² auf dem höchsten Niveau. Die Experten der Wirtschaftsförderung erwarten, dass die Mietpreise in der nächsten Zeit stabil bleiben werden. Kein Wunder, denn auch hier gilt: Die Nachfrage bestimmt den Preis. ■

Mülheim-Stadtmitte, Bachstr.
Ehemalige Discothek zu vermieten KG, 325 m²,
Nettomiete: € 1.700,00 · Brauereifrei

Westfalia Immobilienverwaltung GmbH
Am Botanischen Garten 17 · 47002 Duisburg
Telefon 0203-33 23 41

 **NIESING**
IMMOBILIEN
Immobilien im Ruhrgebiet

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

Seit 25 Jahren Ihre Makler für:

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





Das Gelände der Zeche Osterfeld an der Vestischen Straße (links). Oben die Architekturzeichnung des geplanten Quartiers 231 auf dem ehemaligen Babcock-Gelände.

Foto: Hans Blosssey

Foto: BauWerkStadt

Oberhausen: Bauen und Entwickeln im Bestand

Erhalt, Sanierung und Entwicklung von Bestandsimmobilien als zentrales Thema

Bauen im Bestand besitzt vor allem im Ruhrgebiet eine große Zukunft – gerade vor dem Hintergrund des bestehenden Mangels an unbebauten Grundstücken. In der Stadtentwicklung und Immobilienwirtschaft nimmt der Umgang mit Bestandssituationen aufgrund von immer weniger vorhandenen Neubauplänen und stetiger Versiegelung zu. Dadurch steigt die Bedeutung des Redevelopment von Bestandsimmobilien bzw. Brachflächen, auch in Oberhausen. Dies ist Herausforderung und Chance zugleich.

Erfolgreiche Revitalisierung bedeutet nicht nur das Sanieren von Bausubstanz, sondern auch, das Bestehende durch eine komplexe Betrachtung so umzugestalten, dass eine zeitgemäße Nutzung mit den heutigen Anforderungen nachhaltig möglich wird. Dies beinhaltet unter anderem die Optimierung von Funktionsabläufen, das Integrieren neuer Haustechnik und Brandschutzkonzepte, Anpassung an aktuelle Normen im Energie- oder Sicherheitsbereich. Aber nicht nur energetische und funktionaltechnische Betrachtungen spielen hierbei eine wichtige Rolle, sondern auch sozioökonomische Belange und ein hoher gestalterischer Anspruch müssen berücksichtigt werden.

Oberhausen hat eine Vielzahl von Flächen und Immobilien, die unter diese Thematik fallen und deren Potentiale nur durch Revitalisierung wieder genutzt werden können. Damit kann der

Strategiegespräch zum Quartier231 auf der MIPIM, der größten internationalen Gewerbeimmobilienmesse in Cannes am 16. März 2017 auf dem Stand des Landes NRW: Rasmus Beck, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung metropol Ruhr; Architekt Nikolaus Decker, BauStadtWerk; Frank Lichtenheld, Geschäftsführer der Oberhausener Wirtschafts- und Tourismusförderung GmbH und Kevin Offenheim, Managing Direktor Henley360 (v.l.).



Foto: OWT GmbH



Foto: Hans Blosssey

Links das ehemalige Babcock-Areal an der Duisburger Straße, darunter das alte Steigerhaus und das HDO-Gebäude.



Foto: Carsten Walden



Foto: Ulla Emig

Wohnen und Arbeiten „Am Olga-Park“

Das HDO-Gebäude und die ehemalige Kohlenmischanlage der Zeche Osterfeld, der sogenannte DOM, einst die größte Halle Europas, wird nach langjährigem Leerstand und aufwändiger Sanierung mit neuem Leben gefüllt. Das Berufsförderungswerk der Bauindustrie NRW ist als Tochtergesellschaft des Bauindustrieverbandes NRW eine gemeinnützige Einrichtung für die überbetriebliche Ausbildung von jungen Menschen und für die Weiterbildung in den Bauberufen. Die Bauindustrie errichtet hier in den nächsten zwei Jahren ein hochmodernes, überbetriebliches Ausbildungszentrum für 25 verschiedene Berufe. Diese neue Azubi-Stätte soll auch offen für den Stadtteil Osterfeld sein. Beispielsweise wird darüber gesprochen, dass der Kinosaal im HDO künftig als Programmkinos für alle Bürger genutzt werden kann. Es entsteht nicht nur ein Kompetenzzentrum für die Bauindustrie, sondern die vielen jungen Menschen werden den Stadtteil zugleich beleben.

Nach der Schließung der Zeche Osterfeld im Jahr 1992 wurden neben dem Förderturm weitere markante Gebäude des Bergbaus unter Denkmalschutz gestellt. Im Steigerhaus und den dazugehörigen Torhäusern haben heute Projektentwickler, Architekturbüros und Agenturen ihren Firmensitz und bilden hier ein innovatives Kreativquartier mit attraktiven Arbeitsplätzen. Das gesamte Areal der ehemaligen Zeche Osterfeld wird zu einem zukunftsweisenden und beliebten Standort für „Wohnen und Arbeiten“ entwickelt. Hier entsteht ein neues Stadtquartier, das den Stadtteil Osterfeld ergänzt und stärkt.

Ein Großteil des ehemaligen Zechengeländes wurde bereits entwickelt und unterschiedlichen neuen Nutzungen zugeführt. Dazu gehören insbesondere der Wohnungsbau in Form von modernen Bungalows, barrierefreien Wohneinheiten und einem Pflegezentrum für Senioren in unmittelbarer Nachbarschaft zu den Grünflächen der ehemaligen Landesgartenschau, dem OLGA-Park. Für die derzeit noch unbebaute Restfläche von rund 17.000 m² der ehemaligen Zeche Osterfeld steht die Oberhausener Wirtschafts- und Tourismusförderung in erfolversprechenden Verkaufsverhandlungen mit Investoren und Projektentwicklern.

■ Petra Weyland-Frisch, OWT

Wirtschaftsstandort Oberhausen auch in Zukunft Raum für Neuansiedlungen von Firmen, Erweiterungen bzw. Verlagerungen von hiesigen Unternehmen vorhalten und damit letztlich Arbeitsplätze schaffen und sichern. Die OWT – Oberhausener Wirtschafts- und Tourismusförderung GmbH – geht im Schulterschluss mit Planern, Eigentümern, Investoren und Projektentwicklern diese Projekte und deren Vermarktung gezielt an.

Ehemaliger BABCOCK-Standort wird zum Quartier231

Auf der Grundlage des vom Architekten Nikolaus Decker – BauWerkStadt – erstellten Masterplanes werden derzeit in der ehemaligen BABCOCK-Zentrale aus den 80er-Jahren an der Duisburger Straße durch umfangreiche Modernisierungs- und Umbauarbeiten ca. 60.000 m² Büro- und Ausstellungsflächen revitalisiert. Die Maßnahmen umfassen den Abriss z. B. der alten Gießerei und des ehemaligen Hochhauses sowie weiterer Hallen, die Erneuerung der Haustechnik, zusätzliche Einbauten von Lastenaufzügen, Innenausbauten, bis hin zur Reinigung der Travertinfassade und der Neugestaltung des Außengeländes.

Insgesamt wird die Fläche luftiger, grüner und durch neue breite Sichtachsen wird optisch Raum geschaffen. Auf dem Gelände wird kein klassischer Business Park entstehen, sondern ein Quartier entwickelt, das von großflächigen Ansiedlungen bis hin zu modernen Einzelbüros z. B. für Start-Ups ein attraktives Flächenangebot bereithält. Ein umfassendes und kundenorientiertes Serviceangebot auf dem Areal entspricht den heutigen Vorstellungen von work life balance und modernen Arbeitsprozessen. Das 200.000 m² große Grundstück, das dem britischen Unternehmen Henley360 gehört, soll für Oberhausen zu einem Leuchtturmprojekt werden, das dem Wirtschaftsstandort Impulse gibt.

PERSONALIEN

Geburtstage im April

65 JAHRE

Wolfgang Euler, Mitglied der IHK-Prüfungsausschüsse „Elektroniker/-in Betriebstechnik“, „Industrieelektriker/-in“ und „Mechatroniker/in“, Bochum

60 JAHRE

Reinhard Eisbach, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Industriemechaniker/-in“, Dorsten

Herbert Fey, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Geprüfte/r Kraftwerker/-in“, Mölln

Hans-Rainer Hammelsbrock, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Industriemechaniker/-in“, Mülheim an der Ruhr

Joachim Kostka, Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Tourismuskaufmann/ Touristikkauffrau (Kaufmann/-frau für Privat- und Geschäftsreisen)“, Essen

Gabriele Wolterhoff-Ullrich, stellv. Vorsitzende des IHK-Prüfungsausschusses „Bankkaufmann/-frau“, Mülheim an der Ruhr

50 JAHRE

Martin Breitzkreuz, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Geprüfte/r Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen“, Dortmund

Martin Krause, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Verkäufer/-in, Kaufmann/-frau im Einzelhandel“, Essen

Roland Krüger, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Geprüfte/r Kraftwerksmeister/-in“, Bergheim

Gero Oehlke, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Geprüfte/r Industriemeister/-in Metall“, Bochum

Antje Pederzani, Mitglied im Großhandelsausschuss der IHK, Essen

Verstorben



Kurt Löwenthal engagierte sich seit 1970 fast 50 Jahre ehrenamtlich in den Gremien der IHK. Er war allein 33 Jahre Mitglied der Vollversammlung und zusätzlich von 1990 bis 2003 Vizepräsident. Als Oberhausener Unternehmer hat er von Anfang an Flagge für die Belange des Handels in Oberhausen und der gesamten MEO-Region gezeigt – dies nicht zuletzt auch als Mitglied im Einzelhandelsausschuss.

Firmenjubiläen

25 JAHRE

Heiming & Thomas oHG
Essen, 2. April 2017

Hausmann Immobilien-Gesellschaft mbH
Essen, 9. April 2017

Immobilienpartner Vermittlungs- und Verwaltungs-GmbH
Essen, 1. April 2017

BEKANNTMACHUNG

Öffentliche Zustellung eines Widerrufs

Gemäß § 10 des Verwaltungszustellungsgesetzes für das Land Nordrhein-Westfalen (Landeszustellungsgesetz-LZG NRW) vom 11.02.2017

Der **Finanz Health AK GmbH**, letzte hier bekannte Meldeanschrift: Manderscheidstr. 23, 45141 Essen, gesetzlich vertreten durch Herrn **Yuliy Ivanov**, geboren 01.11.1989 in Shumen/Bulgarien

kann ein Widerruf der Industrie- und Handelskammer zu Essen vom 17.03.2017 mit dem Aktenzeichen I/Dot nicht zugestellt werden, weil der derzeitige Aufenthalt unbekannt ist.

Der Widerruf kann eingesehen werden bei der **Industrie- und Handelskammer zu Essen, Am Waldthausenpark 2, 45127 Essen**.

Gemäß § 10 Absatz 2 Satz 7 LZG NRW gilt das Dokument als zugestellt, wenn seit dem Tag der Bekanntmachung beziehungsweise seit der Veröffentlichung der Benachrichtigung zwei Wochen vergangen sind. Es wird darauf hingewiesen, dass mit der Zustellung des Schriftstücks durch öffentliche Bekanntmachung Fristen in Gang gesetzt werden, nach deren Ablauf Rechtsverluste drohen.

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN
FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN



Werbung in der meo!

Anruf genügt:

0251/690 46 74

Aschendorff
Media & Sales

Blick in die Ausstellung
„Humboldt dankt,
Adenauer dementiert“

Villa Hügel Humboldt dankt, Adenauer dementiert.

Der Forschungsreisende Alexander von Humboldt und Kaiser Wilhelm II., der Erfinder Thomas Alva Edison und der Physiker Max Planck, die Politiker Gustav Stresemann und Willy Brandt, der Maler Max Liebermann und der Dirigent Herbert von Karajan – sie alle korrespondierten mit der Familie Krupp, Alfried Krupps Generalbevollmächtigtem Berthold Beitz oder dem Unternehmen.

Die Ausstellung „Humboldt dankt, Adenauer dementiert. Briefe aus dem Historischen Archiv Krupp in der Villa Hügel, Essen“, lädt noch bis zum 8. Oktober 2017 ein zu einer Entdeckungsreise in die Vergangenheit. Eine Auswahl von 44 Dokumenten aus einem

Zeitraum von fast 200 Jahren gibt überraschende Einblicke in Politisches und Alltägliches. Die handgeschriebenen oder eigenhändig unterschriebenen Schriftstücke spiegeln das Zeitgeschehen und zeigen den Wandel der Kulturtechnik des Schreibens.

„Die Dokumente, die wir ausgewählt haben, atmen den Zeitgeist. Industrialisierung, soziale Frage, Kolonialismus, Kalter Krieg, wissenschaftlicher Fortschritt, Entdeckungen, Erfindungen, die gesellschaftliche Rolle der Frau, nicht zuletzt die Funktion von Geld und Kapital – all das wird angeschnitten“, erklärt Ralf Stremmel, der Leiter des Historischen Archivs Krupp

Die Ausstellung zeigt die Originale in einer Inszenierung, die sowohl das Lesen ermöglicht als auch die Geschichte hinter den Dokumenten erzählt. www.villahuegel.de



Foto: Frank Vinken

Kreativquartier Kokerei Zollverein Einblicke am Tag der Architektur



Foto: Jochen Tack - Stiftung Zollverein

Neuer Raum für kreative Unternehmen: Nach Abschluss der denkmalgerechten und energetischen Sanierung und Umnutzung des Kammgebäudes auf dem UNESCO-Welterbe Zollverein im Sommer 2016 sind die lichtdurchfluteten Hallen an sechs Unternehmen der Kreativwirtschaft vermietet worden. Auf insgesamt 570 Quadratmetern Büro- und 1.300 Quadratmetern Werkfläche haben sich das Produktentwicklungsbüro MMID, der Möbelhersteller MÖBELLOFT,

die Fliesenmanufaktur Golem, der Trockenseife-Produzent Sapor, der Metalldesigner Reiner Barzel und das Atelier Burkamp eingerichtet. Die mit dem Umbau beauftragten Architekten des Büros planinghaus architekten zeigen bei den Führungen, wie aus dem ehemaligen Betriebsmittelgebäude der Kokerei ein Kreativquartier entstanden ist.

Am Tag der Architektur, Samstag 24. Juni 2017, bieten zwei Führungen um 14.00 Uhr und um 16.00 Uhr exklusive Einblicke in die ungewöhnlichen Büro-, Werkstatt- und Atelierräume, die nach der Sanierung des Kammgebäudes auf der Kokerei Zollverein entstanden sind. Treffpunkt ist der Eingang zum Kammgebäude. Die Teilnahme an den Führungen ist kostenfrei.

Architektur schafft Lebensqualität – so lautet das Motto für den Tag der Architektur, der am 24. und 25. Juni 2017 bundesweit stattfindet. Architekten und Bauherren präsentieren der breiten Öffentlichkeit neue und erneuerte Objekte und Projekte im Rahmen von Führungen, Veranstaltungen und Besichtigungen. Ab dem 1. Mai 2017 steht für Planung und Recherche der Besichtigungstouren eine eigene App zur Verfügung; sämtliche Informationen über das bundesweite Programm finden sich außerdem unter www.tag-der-architektur.de.

Verlagssonder-
veröffentlichung

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN
FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

47.474
Exemplare
Druckauflage
4. Quartal 2016



Juni 2017

Wirtschaftsraum Essen



Foto: Lukassek - Fotolia.com

Automatisierung im Unternehmen



Foto: kinwun - Fotolia.com

Anzeigenschluss ist am
19. Mai 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

Gartengestaltung

 Petra Irmischer
GartenDesign

Garten-, Balkon-, Terrassenplanung
für private und gewerbliche Kunden

Tel.: (0201) 61 35 46 35
www.irmschergartendesign.de


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
April-Ausgabe ist der
18. April 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?

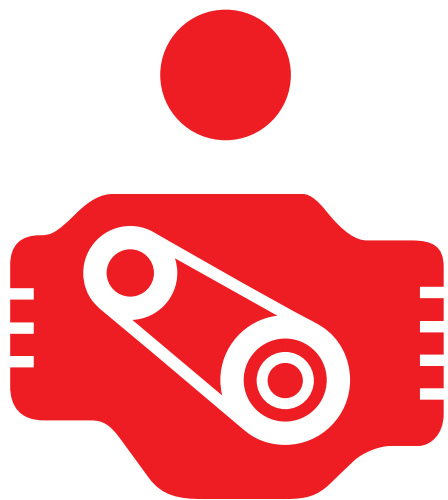


Ich berate Sie gerne!
Barbara Gaertling
Verkaufsberatung

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



Brummen ist einfach.



sparkasse.de

Weil die Sparkassen und
die Landesbanken den
Motor unserer Wirtschaft
am Laufen halten.

Mittelstandsfinanzierer Nr. 1*

*bezogen auf die Sparkassen-Finanzgruppe

 Finanzgruppe