

7/8 2017



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

www.essen.ihk24.de

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

NRW-Außenhandel

Allzeithoch bei der Exportquote

IHK-Jahrespressekonferenz 2017
MEO-Wirtschaft ist in Top-Form

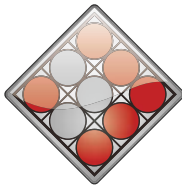
Grundstücksbörse Ruhr
Gewerbeflächen knapp, Preise stabil

Grand Hall ZOLLVEREIN
Essens neue Event-Location



Folien • Säcke • Planen

Becker



Verpackungen

Martin Becker Verpackungen GmbH

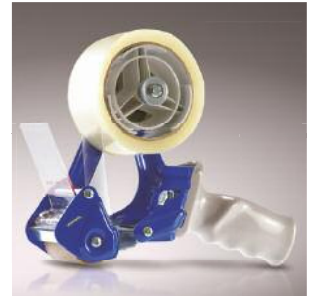
Am Stadion 50 • 45659 Recklinghausen

Tel.: +49(0)2361-9230-0

Fax: +49(0)2361-9230-20

E-Mail: info@becker-verpackungen.com

www.becker-verpackungen.com



Service stark, flexibel und schnell

Die Martin Becker Verpackungen GmbH ist seit über 40 Jahren der zuverlässige und leistungsstarke Partner von Kommunen, Industrie, Handel und Krankenhäusern.

Wir haben ein gut sortiertes Lager, können auf Sonderwünsche schnell und flexibel reagieren. Große und kleine Stückzahlen sind für uns kein Problem. Und Service ist für uns nicht nur ein Wort, sondern unsere Stärke.

Fordern Sie uns – wir freuen uns auf Sie!

Müllsäcke

Papiersäcke

Styropor®-Sammelsäcke

Druckverschlussbeutel

Schrumpf-/ Abdeckhauben

Begleitpapiertaschen

Bio-/ Müllbeutel

Bauzaunplanen

Abdeckplanen

Luftpolsterfolien

Schrumpffolien

Stretchfolien

Klebebänder

Big Bags

uvm.





Mit Zuversicht zur Tat schreiten

Am 14. Mai dieses Jahres stand NRW wieder vor der Wahl: Welche Landesregierung soll die Geschicke des wirtschaftsstärksten Bundeslandes in den nächsten fünf Jahren steuern? Das Ergebnis ist bekannt: CDU und FDP haben den Auftrag zur Regierungsbildung erhalten. Das Thema Wirtschaft spielte im Wahlkampf eine nicht unbedeutende Rolle. Daher haben wir auch den Koalitionsvertrag mit Spannung erwartet.

Das erste Überblättern des rund 120 Seiten starken Dokuments vermittelt Zuversicht. Denn mit dem Bekenntnis zum starken Wirtschaftsstandort – und explizit zum Industriestandort Ruhrgebiet – sendet der Koalitionsvertrag positive Signale. Der Zeitpunkt für einen Aufbruch scheint günstig zu sein. Denn der Wirtschaft unserer MEO-Region geht es blendend. Diese Zeit sollte genutzt werden, um die Weichen in Richtung Wachstumsstärke zu stellen. Die erfreuliche Geschäftslage spiegelt sich in den Ergebnissen unserer aktuellen Umfrage wider, die wir zu unserer Jahrespressekonferenz vorgestellt haben. Eine Zusammenfassung hierzu lesen Sie auch auf Seite 32 in diesem Heft.

Mit einem Mehr an Eigenverantwortung, weniger Bürokratie und investitionsfreundlichen Rahmenbedingungen setzen die Koalitionäre die richtigen Ziele. Ganz konkret: Es stimmt erfreulich, dass bspw. die Hygieneampel abgeschafft werden soll. Gerade Gastronomen und Händler werden dadurch von einem erheblichen Dokumentationsaufwand entlastet. Die Aussicht

auf mehr verkaufsoffene Sonntage und flexiblere Öffnungszeiten bietet Händlern Chancen, gerade auch im Hinblick auf den Wettbewerb mit dem Onlinehandel. Sinnvoll ist eine Regelung, mit der die Kaufleute und Werbegemeinschaften Rechts- und Planungssicherheit erlangen. Und eine wirtschaftsfreundliche Ausrichtung des Landesentwicklungsplans kann gerade der MEO-Region mit seinen begrenzten Industrie- und Gewerbeflächen zugutekommen.

Im Koalitionsvertrag findet sich die Ankündigung, einen Brexit-Beauftragten einzusetzen, um die Wirtschaft auf mögliche Folgen vorzubereiten. Jede Initiative, die negative Auswirkungen des Brexits auf die regionale Wirtschaft so klein wie möglich hält, ist zu begrüßen. Schließlich stellt sich unsere MEO-Wirtschaft international immer besser auf. Die Exportquote befindet sich auf einem Allzeithoch – und das bei einem stetig zunehmenden Protektionismus weltweit. Nähere Informationen zu diesem Thema bietet Ihnen unsere Titelstrecke ab Seite 6.

Doch bei aller Zuversicht: Zunächst einmal liegen mit dem Koalitionsvertrag nun viele begrüßenswerte Absichten vor. Aus diesen Erklärungen gilt es nun Taten zu machen. Die IHK steht bereit, die Politik bei ihren Vorhaben kritisch-konstruktiv zu begleiten.

Jutta Kruff-Lohrengel
Präsidentin

Dr. Gerald Püchel
Hauptgeschäftsführer

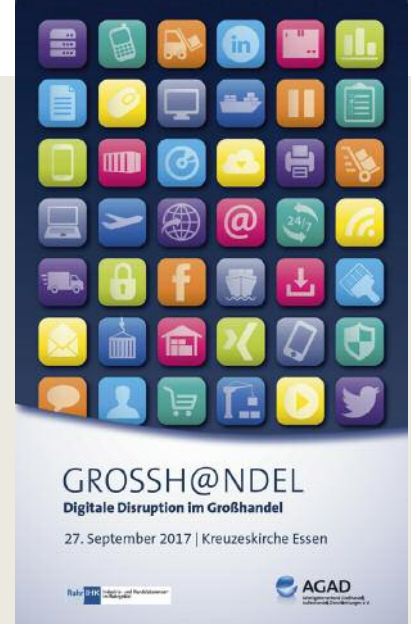
Titelthema

6 NRW: Robuste Stimmung im Auslandsgeschäft

Allzeithoch bei der Exportquote in der MEO-Region



Foto: Cybrain - Fotolia.com



GROSSH@NDEL

Digitale Disruption im Großhandel

27. September 2017 | Kreuzeskirche Essen

Ruhr IHK

AGAD

**40 1. Großhandelstag Ruhr
Digitale Disruption –
Chance oder Gefahr
für den Großhandel?**

3 Editorial

5 Impressum

Titelthema

**6 NRW: Robuste Stimmung
im Auslandsgeschäft
Allzeithoch bei der Exportquote
in der MEO-Region**

18 Region

Praxis

24 Verbraucherpreisindizes

**28 Angebote für
Existenzgründer und
Jungunternehmer**

**29 Existenzgründer- und
Nachfolgebörse**

30 IHK-Aktuell

**32 IHK-Jahrespressekonferenz 2017
Wirtschaft in der MEO-Region
ist in Top-Form**

34 Ehrenamt: Auf ein Wort!

Innovationsbotschafter

**38 Fraunhofer UMSICHT aus Oberhausen
Wegbereiter einer nachhaltigen
Rohstoff- und Energiewirtschaft**

Thema

**40 1. Großhandelstag Ruhr
Digitale Disruption – Chance oder
Gefahr für den Großhandel?**

**42 Lekkerland
Logistikzentrum
Oberhausen
Immer in Bewegung**



Foto: Kerstin Bägeholz



Foto: contrastwerkstatt - Fotolia.com

44 Beratung durch Sachverständige Bauschutt und ein Strafverfahren

42 Lekkerland Logistikzentrum
Oberhausen
Immer in Bewegung

44 Beratung durch Sachverständige
Bauschutt und ein Strafverfahren

46 Grundstücksbörse Ruhr
**Gewerbeflächen sind knapp,
Preise stabil**

Verlagssonderveröffentlichung „Finanzen, Versicherungen, Recht“

48 Vorsicht in der Generalversammlung
**Nichtige Gesellschafterbeschlüsse
wegen Stimmverbot**

Verlagssonderveröffentlichung „Events und Seminare“

50 Checkliste für Veranstaltungen
Gut geplant ist halb gefeiert

52 Grand Hall ZOLLVEREIN
**Essens neue Event-Location für
Kongresse, Kultur und Konzerte**

54 Der schwimmende Konferenzraum
Tagen auf dem Kreuzfahrtschiff

57 Personalien

58 Kultur



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

Herausgeber

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

Haus- und Lieferanschrift

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

47.268 (Druckauflage 1. Quartal 2017)



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

Beilagenhinweis: UnityMedia NRW GmbH
Wortmann AG
Gottfried Schultz GmbH & Co. KG (Teilaufgabe)
Wir bitten um freundliche Beachtung.

NRW: Robuste Stimmung im Auslandsgeschäft

Allzeithoch bei der Exportquote in der MEO-Region





Unternehmen in bewegten Zeiten!
– Das Motto des von den IHKs in Nordrhein-Westfalen im September 2016 durchgeführten 9. IHK-Außenwirtschaftstag NRW hätte nicht besser gewählt werden können. Spiegelt es doch das internationale Geschäftsumfeld seit Mitte 2016 sehr gut wider. Trotz zunehmender Herausforderungen zeigen sich die Unternehmen in der MEO-Region weiterhin erfreulich konkurrenzfähig.

Das Jahr 2016 und das 1. Halbjahr 2017 sind geprägt von zahlreichen – vielfach unerwarteten – politischen Ereignissen, wobei die langfristigen Auswirkungen zum heutigen Zeitpunkt nur bedingt vorhersehbar sind. Dazu zählen die Volksentscheid für den Brexit, Trump als neuer US-Präsident sowie der Putschversuch in der Türkei und das diesjährige Referendum. „Unsicherheit“ ist daher für viele Unternehmen das Schlagwort der Stunde. Auch Bernhard Mattes, Präsident der „American Chamber of Commerce in Germany“, bestätigt dieses Stimmungsbild. In einem kurzen Interview mit der IHK schildert er seine Einschätzung zu den aktuellen Entwicklungen in den USA (siehe S. 12).

Trotz der bewegten Zeiten fällt die Bilanz in der MEO-Region positiv aus: Im Gegensatz zu einem NRW-weiten Rückgang der Ausfuhren konnten die regionalen Firmen im verarbeitenden Gewerbe ihren Auslandsumsatz 2016 sogar geringfügig auf 4,95 Milliarden Euro steigern. Die Exportquote stieg auf ein Allzeithoch von fast 60 Prozent. NRW hingegen fällt mit Exporten von 180 Milliarden Euro als ehemals exportstärkstes Bundesland hinter die Vorjahre zurück und wird von Baden-Württemberg und Bayern auf Platz 3 verwiesen. (Zu den Gründen der Entwicklung auf Landesebene siehe die Ergebnisse der Studie „Peak Trade?“ auf Seite 11).

Piktogramm:
Palsur - Fotolia.com



In dem Report Außenwirtschaft 2016|2017 der 16 IHKS in NRW werden die wesentlichen außenwirtschaftlichen Entwicklungen komprimiert dargestellt. Dabei wird neben statistischen Kennzahlen im Report auch die wichtige Rolle der IHKS für die Unternehmen bei der Förderung der Internationalisierung beleuchtet.

Hier einige Kennzahlen – ergänzt durch aktuelle IHK-Umfrageergebnisse:

Exportwartungen der NRW-Wirtschaft

Die Stimmung der international tätigen Unternehmen in Nordrhein-Westfalen ist zu Beginn dieses Jahres solide. Für 2017 erwartet die Exportwirtschaft erneut eine positive Entwicklung ihrer zukünftigen Exportumsätze: 27 Prozent gehen von steigenden, 14 Prozent von rückläufigen Umsätzen aus (Saldo: 13). Damit ist die Stimmung nicht ganz so gut wie im Vorjahr (Saldo: 15).

Die solide Stimmung der Exportwirtschaft in NRW zeigt einmal mehr, wie flexibel sie auf Verwerfungen in ihren Auslandsmärkten reagieren kann. Auch wenn gerade die NRW-Unternehmen sich stärker als andere Bundesländer auf die Absatzmärkte in der Europäischen Union konzentrieren, müssen sie nach wie vor etwa den Entwicklungen in Russland oder den Krisenherden im Nahen Osten begegnen und schwächelnde Märkte durch Wachstumsmärkte ersetzen. Positiv für die Exportumsätze sind hingegen der relativ niedrige Ölpreis und der eher schwache Euro, der die Produkte aus NRW in Drittländern noch wettbewerbsfähiger macht.

Weltweite Geschäftschancen 2017

Nachdem Nordamerika in den Vorjahren für die Unternehmen das Maß aller Dinge war, werden die Perspektiven für China nach einem schwierigen Vorjahr am positivsten eingeschätzt – dicht gefolgt vom Asien/Pazifik-Raum. Die politisch gesteuerten Wachstumsraten Chinas scheinen auf gesundem Niveau zu sein. Zudem profitieren deutsche Hightech-Unternehmen etwa der Automatisierungstechnik von der Umstrukturierung der Wirtschaft und der Vertrieb über E-Commerce bietet Chancen für Konsumgüterhersteller. Am drittbesten werden die Geschäftsperspektiven in den NAFTA-Staaten beurteilt – dies liegt vor allem an der positiven konjunkturellen Lage der USA.

Die Aussichten in Europa sind nach wie vor positiv. Lediglich 6,8 Prozent erwarten hier schlechtere Geschäfte. Bei den Werten zur Sonstigen EU, Schweiz und Norwegen ist das Vereinigte Königreich wegen des Brexit erstmals extra ausgewiesen – mit interessantem Ergebnis: 42,5 Prozent der dorthin tätigen NRW-Unternehmen schätzen die Geschäftsperspektiven für 2017 „schlechter“ ein.

In Süd- und Mittelamerika steigen die Hoffnungen auf eine wieder bessere wirtschaftliche Entwicklung. Der Saldo der Geschäftsperspektiven ist – nach einem negativen Ausblick im Vorjahr – wieder leicht positiv (zwei Punkte). Die Unternehmen schauen vor allem

INPLAN GmbH

Zuverlässigkeit spielt große Rolle



Foto: INPLAN

Peter Stratmann

Die 1989 gegründete und in Mülheim an der Ruhr ansässige INPLAN GmbH entwickelt Softwarelösungen für die Hafengewirtschaft und branchenübergreifend Einkaufssoftware für mittlere bis große Unternehmen. Insgesamt werden 58 Mitarbeiter beschäftigt, davon arbeiten 27 in Mülheim. Von hier und der Schwestergesellschaft im Libanon aus werden alle internationalen Tätigkeiten ausgeführt; dazu gehören Marktbeobachtung, Marketing/Vertrieb, Implementierung und Wartung der Softwarelösungen.

„Im Ausland erwirtschaften wir rund 35 Prozent des Umsatzes“, erklärt Senior Vice President Peter Stratmann. Kernmärkte sind neben dem deutschsprachigen Ausland die MENA-Region – also Middle-East und North-Africa. Zudem verfügt INPLAN über Kundenstandorte in den USA und Korea. Von besonderem Interesse sind für das Unternehmen Wachstumsregionen mit Professionalisierung der lokalen Logistik-Infrastruktur, da Häfen hier als Beitrag aktiver Wirtschaftspolitik neu entwickelt würden.

Stichwort Handelshemmnisse: „Beschränkungen für unsere Geschäfte können wir derzeit nicht feststellen. Politisch Verantwortliche sehen wir kommen und gehen, Hafenstandorte als volkswirtschaftliches Rückgrat verhalten sich dagegen sehr robust“, ergänzt Geschäftsführer Mohamad Itani. Von politisch verursachten Störfaktoren lässt sich INPLAN nicht abschrecken, erklärt Stratmann: „Diese hat es in unterschiedlicher Intensität immer schon gegeben. Bei den Menschen, mit denen wir in Unternehmen oder Behörden zu tun haben, stehen die Wertschätzung von hoher Zuverlässigkeit und Qualität an erster Stelle vor den politischen Stimmungen.“

So empfiehlt er auch anderen Unternehmen, die sich für Geschäftsbeziehungen mit den MENA-Staaten interessieren: Wer die Mehrsprachigkeit für Dokumente und Produkte realisiert hat sowie kulturelle Gepflogenheiten beachtet, für den gebe es letztlich nur ein Hindernis: „Es nicht zu versuchen!“

auf Brasilien und erwarten, dass das Land es schafft, nach zwei Jahren tiefster Rezession wieder positive Wachstumsraten zu erreichen.

Am negativsten werden die Perspektiven in Ost-/Südosteuropa, Russland und der Türkei gesehen – dabei vor allem Russland durch die nach wie vor bestehenden Sanktionen. Während die negativen Perspektiven an das Russland-Geschäft bereits seit mehreren Jahren bestehen, haben sich die Perspektiven für die Türkei besonders seit 2016 verschlechtert. Sowohl die interne politische Lage – insbesondere nach dem gescheiterten Putsch – als auch die anhaltenden politischen Spannungen mit der EU und speziell Deutschland trugen bereits 2016 zu einem Rückgang der NRW-Exporte um 12,9 Prozent auf 7,8 Milliarden Euro bei. Wie sich das Referendum vom April 2017 auf den bilateralen Handel auswirkt, bleibt fraglich. Maßgeblich wird sein, wie sich das Land zu künftig vor allem wirtschaftspolitisch aufstellt.

Afrika bleibt nach einem gewissen – auch politisch entfachten – Hype für die NRW-Wirtschaft wohl eher ein Potenzialmarkt. In Nah- und Mittelost haben sich vor allem die Hoffnungen auf den Iran trotz schrittweiser Aufhebung der Sanktionen gedämpft.

Wichtigste Exportländer

Europa auf Rekordkurs: Europa ist mit Abstand der wichtigste Exportmarkt für NRW. Mit einem Exportvolumen von 133,3 Milliarden Euro lag der Anteil der dorthin gelieferten Waren bei 74,1 Prozent. Die EU-Länder nahmen davon mit 118,4 Milliarden Euro 65,8 Prozent der Lieferungen ab. Acht Länder der Top-10-Liste der Exportziele sind auch Mitglied der Europäischen Union.

Die Rangliste „Wichtigste Exportländer für NRW“ wird – unverändert zu den Vorjahren – von den Niederlanden, Frankreich und dem Vereinigten Königreich angeführt. Der NRW-Export nach Großbritannien fiel dagegen nach kräftigem Wachstum von 14,1 Prozent 2015 um 5,3 Prozent. Dies könnten neben weiteren Faktoren bereits erste Symptome der Brexit-Entscheidung sein, die künftig noch stärker zutage treten könnten. (Weiteres siehe unten)

USA und China stehen auf Platz 4 und 6 der Exportstatistik – allerdings mit rückläufigen Exportentwicklungen. Der NRW-Handel mit den USA fiel – nach einem Exportanstieg von über 10 Prozent (2015) – im Jahr 2016 um 4,4 Prozent zurück (Import -6,6 Prozent). Die Abnahme des Exportes nach China liegt bei 4,3 Prozent (Import -0,7 Prozent). Hier schlug der Rückgang des Maschinenexports von -21,7 Prozent besonders zu Buche.

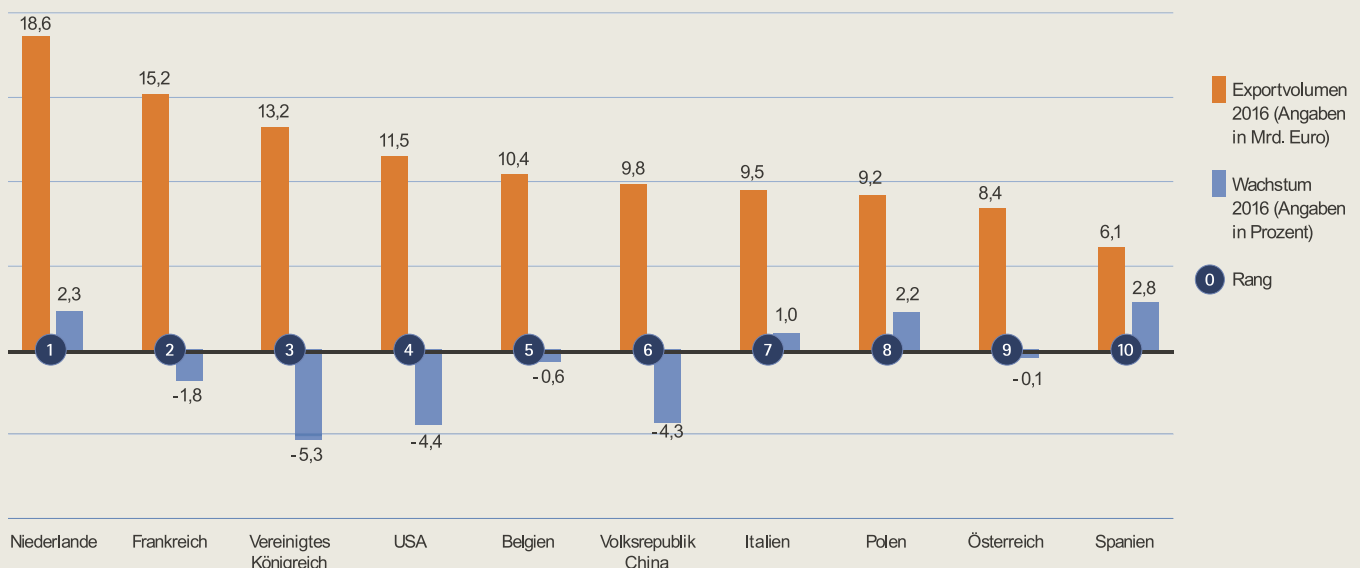
Europa nach dem „Brexit-Schock“

„Europäische Union ja oder nein?“ Mit dem Sieg der EU-freundlichen Kandidaten bei den Wahlen in den Niederlanden und Frankreich im ersten Halbjahr 2017 deutet sich nach dem anti-europäischen „Brexit“-Schock 2016 ein Trend Richtung „pro Europa“ an.

Auch die Firmen in der MEO-Region haben sich in einer aktuellen Unternehmensbefragung der IHK (Mai/Juni 2017) ganz klar FÜR die Europäische Union ausgesprochen. Gefragt nach den Prioritäten in den anstehenden Brexit-Verhandlungen sagten fast drei von vier Unternehmen (72,2 Prozent), dass für sie der Erhalt des EU-Binnenmarktes Vorrang vor der Beibehaltung des freien Zugangs zum britischen Markt (15,6 Prozent) hat. Selbst bei den Unternehmen mit



Europa auf Rekordkurs Wichtigste Exportländer auf einen Blick



Quelle: ITNRW

Geschäftsbeziehungen nach Großbritannien sind fast zwei Drittel dieser Meinung (64,7 Prozent).

Die Verhandlungen zum Brexit dürften – mindestens – in den nächsten zwei Jahren das Top-Thema für die international tätige (NRW-)Wirtschaft sein. Die unklaren Mehrheitsverhältnisse im britischen Parlament infolge der Wahlen vom Juni 2017 machen die Verhandlungen nicht gerade einfacher.

Für die Wirtschaft in der MEO-Region steht bei den Verhandlungen mit einem ihrer wichtigsten Handelspartner eine Menge auf dem Spiel: So unterhalten mehr als 300 Unternehmen direkte geschäftliche Beziehungen mit dem Vereinigten Königreich. Allein im Verarbeitenden Gewerbe wurden in 2016 Waren im Wert von über 1,4 Milliarden in beide Richtungen gehandelt – mit bereits rückläufiger Tendenz im Jahresverlauf. Die Firmen hoffen auf einen Brexit, der die bestehenden Geschäftsbeziehungen möglichst wenig beeinträchtigt.



AVIT-Hochdruck Rohrtechnik GmbH Wasser findet seinen Weg



Andreas Wasmuth

Bereits in dritter Generation produziert das mittelständische Essener Familienunternehmen Rohrleitungskomponenten aus Stahl und Edelstahl für Spezialbereiche der Fluidtechnik im schweren Maschinen- und Anlagenbau. „2016 betrug unser direktes Auslandsgeschäft 33 Prozent des Gesamtumsatzes; 72 Prozent davon machte der Euro-Raum aus. Hier liegt auch der Schwerpunkt unserer internationalen Tätigkeiten, wobei wir in den letzten 5 Jahren immerhin 68

Länder beliefert haben. Die indirekte Exportquote im Inlandsgeschäft schätzen wir auf 60 bis 70 Prozent“, berichtet Geschäftsführer Andreas Wasmuth, der 60 Mitarbeiter beschäftigt.

Die außereuropäischen Top-Märkte sind für AVIT die USA, China, Arabische Emirate, Australien und Israel, wobei das China-Geschäft aufgrund einer gewissen Marktsättigung rückläufig ist. Eine Erweiterung des internationalen Engagements ist derzeit nicht geplant, da er sein Unternehmen für den speziellen Bereich gut aufgestellt sieht. Zunächst gelte es, das Erreichte zu halten. „Ein kleines weltweites Wachstum durch einen Online-B2B-Shop wäre wünschenswert.“

Den zunehmenden Protektionismus vieler Staaten weltweit betrachtet Wasmuth als beherrschbare Herausforderung. „Die Politik gibt bestimmt wichtige Impulse, aber zurzeit sind es vielfach mehr gefühlte Hürden. Glücklicherweise sind diese mit unseren langjährigen Geschäftspartnern überwindbar. Wasser findet seinen Weg: D. h. wer unsere Produkte braucht, bekommt sie auch. Egal was die Politik entscheidet oder wie holprig der Weg ist“, betont der Essener Unternehmer.

Voraussetzungen für den Erfolg am ausländischen Markt seien neben dauerhafter Qualität beste Lieferbedingungen sowie eine ständige Optimierung und Überwachung der Preise und Prozesse.

Geschwindigkeit in den Brexit-Verhandlungen hat – laut IHK-Umfrage – für die Unternehmen höchste Priorität – mit einem Wert von 1,78 auf einer Skala von 1 (hohe Priorität) bis 5 (keine Priorität). Noch höher liegt der Wert mit 1,65 bei Unternehmen mit UK-Beziehungen. Bei diesen Firmen folgen die Themen „Freien Warenverkehr erhalten/Kostenbelastungen verhindern“ und „Zusätzliche Bürokratie (Zoll-dokumente etc.) gering halten“ mit einem Wert von 1,71 auf einem geteilten zweiten Platz. Die beiden Themenblöcke können jedoch erst endgültig in einem in den Sternen stehenden Freihandelsabkommen zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich geklärt werden.

Weltweite Handelshemmnisse: Barrieren nehmen weiterhin zu

Eine Zunahme weltweiter Handelshemmnisse haben 2016 27 Prozent der Unternehmen aus NRW gespürt, auch wenn im Vergleich zum Vorjahr sechs Prozent weniger Firmen betroffen sind. Im Vordergrund der Beeinträchtigungen stehen nicht-tarifäre Hemmnisse wie lokale Zertifizierungsanforderungen mit 55,5 Prozent (Vorjahr 51,2 Prozent) und verstärkte Sicherheitsanforderungen mit 46,5 Prozent. Zahlreiche Länder setzen noch immer solche Maßnahmen ein, um durch kostspielige Zertifizierungsverfahren oder hohe Umwelt- und Lebensmittelstandards den Markteintritt ausländischer Unternehmen zu verteuern und so die heimische Wirtschaft zu schützen.

Bei den Regionen, in denen Unternehmen auf Barrieren treffen, stehen Ost- und Südosteuropa, Russland und die Türkei mit 55,8 Prozent an erster Stelle. Die Russland-Sanktionen des Westens aufgrund des Ukrainekonfliktes und der damit erschwerte Marktzugang werden hierfür hauptverantwortlich sein. Aber auch in der Türkei ist trotz Zollunion mit der EU seit Jahren eine Zunahme von nicht-tarifären und tarifären Handelshemmnissen zu beobachten.

Auch China schafft von Jahr zu Jahr höhere Barrieren und gewährt teilweise nur unter strengen Bedingungen den Zugang zum chinesischen Markt. Chinas Wirtschaft hat an Know-how gewonnen und setzt verstärkt auf eigene Technologie. Mit der Strategie „Made in China 2025“ will China die hochwertige Produktion und Innovation stärken. Die Handelshemmnisse in den USA werden von 26,3 Prozent der Unternehmen kritisch gesehen.

Die IHKs als erster Ansprechpartner im internationalen Geschäft

Eng verknüpft mit den Auslandserfolgen der NRW-Wirtschaft ist die Arbeit der über 150 Mitarbeiter im Bereich „Außenwirtschaft“ der 16 IHKs in NRW. Sie unterstützen vor allem kleine und mittelständische Unternehmen in allen Phasen des Auslandsgeschäftes – von der Vorbereitung, der Anbahnung bis hin zur Abwicklung.

Zu dem vielfältigen Angebot gehören die individuelle Beratung zu Ländern und Märkten sowie zum Zoll- und Außenwirtschaftsrecht. Hinzu kommen die

Ausstellung der für den Warenverkehr wichtigen Außenwirtschaftsdokumente (siehe hierzu auch S. 14) sowie die Organisation von vielen länderbezogenen Veranstaltungen und Unternehmerreisen.

Hier einige Kennzahlen aus 2016 im Überblick:

- 332.967 Ursprungszeugnisse
- 63.824 Bescheinigungen für den Außenwirtschaftsverkehr
- 115.152 individuelle Beratungen zu Ländern und Märkten sowie Zoll- und Außenwirtschaftsrecht
- 620 Veranstaltungen zu Länderschwerpunkten, Zoll- und Fachthemen mit über 21.000 Teilnehmern
- 14 Unternehmerreisen mit rund 320 Teilnehmern

Da eine IHK nicht für alle Länder der Welt gleichzeitig die passende Expertise anbieten kann, haben sich die IHKs in NRW auf bestimmte Märkte spezialisiert und Länderschwerpunkte gebildet.

So ist die IHK zu Essen bereits seit vielen Jahren Schwerpunktkammer für die lateinamerikanischen Länder im Mercosur-Raum.

Die IHK zu Essen bietet auf ihrer Internetseite einen Überblick über das breite Aufgabenspektrum im internationalen Bereich. Ebenfalls ist der komplette Report Außenwirtschaft NRW 2016/2017 unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 3734030, zu finden. ■



Studie „Peak Trade?“ benennt Gründe für verlangsamtes Exportwachstum in NRW

Mit Blick auf das verlangsamte Exportwachstum auf Landesebene hat die IHK NRW 2016 die Studie „Peak Trade? Auswirkungen einer weltwirtschaftlichen Wachstumsverlagerung auf das Exportland NRW“ bei dem Rheinisch-Westfälischen Institut für Wirtschaftsforschung (RWI) in Auftrag gegeben. Die Untersuchung stellt fest, dass der Welthandel an Dynamik verliert und das Tempo der Globalisierung sinkt. Einen Grund dafür sieht man in der steigenden Konzentration auf die Binnenwirtschaft in den Schwellenländern – einhergehend mit geringeren Importen.

Diese strukturell bedingte Abschwächung des Welthandels trifft NRW in einer Zeit, in der das Land gegenüber anderen Bundesländern im Export zurückgefallen ist. Von 2002 bis 2015 erhöhten sich die NRW-Ausfuhren um 52 Prozent, während sie im Bund um 84 Prozent wuchsen.

Als Ursachen für das Zurückfallen identifiziert das RWI

- Regionale Verteilung der Exportländer: Die NRW-Wirtschaft ist stärker als andere Bundesländer auf deutlich langsamer wachsende Länder in der EU fokussiert – im Vergleich beispielsweise zu den dynamischeren Märkten Asiens.
- Branchenstruktur: Eine Ursache wird zum Teil in der geringen Bedeutung der Kfz-Industrie gesehen.
- Negativer Standorteffekt: Darauf wird der überwiegende Teil des NRW-Exportproblems zurückgeführt. Mögliche Ursachen liegen in den Innovationsbedingungen und in harten Standortfaktoren wie Kostenbelastungen der Infrastruktur.

Die IHKs regen hier an, die Ausrichtung der Exportaktivitäten und der Außenhandelsförderung neu zu justieren und flexibler auf die wirtschaftlichen Bedarfe auszurichten, sich stärker auf Länderschwerpunkte außerhalb Europas zu konzentrieren oder auch neue Wege zu beschreiten, etwa im digitalen Export.

Die gesamte Studie finden Sie unter: www.ihk-nrw.de im Bereich Publikationen



Dr. Matthias Lenord

Lenord + Bauer: Kulturelle Unterschiede respektieren

Für Lenord + Bauer, Spezialist im Bereich der Bewegungssensorik und integrierten Antriebstechnik, steigen die Bedeutung und der Umsatz-Anteil des Auslandsgeschäftes seit Jahren. 2016 machte es 49 Prozent des Gesamtumsatzes aus. Das 1965 gegründete Oberhausener Unternehmen arbeitet mit 26 Vertriebspartnern zusammen, die den Betrieb in knapp 40 Ländern vertreten.

„Durch diese Kombination – Direktvertrieb und Vertriebspartner-Netzwerk – sind wir in der Lage, weltweit agieren zu können. Zu unseren Kernmärkten gehören die USA, Südkorea, China und Europa“, erklärt der geschäftsführende Gesellschafter Dr. Matthias Lenord.

„In China investiert man derzeit massiv in den Ausbau der Elektromobilität, um der Luftverschmutzung zu begegnen. Hier sehen wir Marktchancen für den Einsatz unserer Sensoren“, zeigt Lenord eine Zukunftsvision auf. Erst Ende 2016 wurde in Shanghai eine Tochterfirma gegründet.

Wichtig für eine Geschäftserweiterung im asiatischen Ausland sei vor allem, ein Bewusstsein für kulturelle Unterschiede zu entwickeln. „In einem Restaurant in Shanghai hat man mir eine Sanduhr auf den Tisch gestellt. Ich würde einen Discount bekommen, wenn ich das Essen nach zwanzig Minuten noch nicht erhalten hätte. Bei uns Europäern gehört das Warten auf das Essen dagegen zur Kultur. So viel zur Bedeutung ‚schnelle Reaktionszeit‘ in Asien“, erinnert sich der Geschäftsführer.

Mit Interesse wird die Entwicklung im Iran beobachtet, da hier nach Ende der Sanktionen u. a. ein großer Nachholbedarf in der Modernisierung der Schienenfahrzeuge bestehe. Das Weltgeschehen hat die Firma dabei stets im Blick: „Die aktuellen politischen Entwicklungen sorgen natürlich für Unsicherheiten in vielen Märkten. Nichtsdestotrotz hilft Pessimismus nicht weiter, denn unabhängig davon wollen wir unsere Kunden weltweit mit unserem Know-how überzeugen.“

„Viele Fragezeichen – aber kein Pessimismus“

Interview mit Bernhard Mattes

Bernhard Mattes, der langjährige Vorsitzende der Geschäftsführung der Kölner Ford-Werke, ist ausgewiesener Experte, wenn es um die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen Deutschlands mit den USA geht. Erst kürzlich wurde er als Präsident der „American Chamber of Commerce in Germany“ – kurz AmCham Germany – für weitere zwei Jahre im Amt bestätigt. Ein Amt, das er seit 2013 ausübt.

Bis Mitte 2016 waren die deutsch-amerikanischen Wirtschaftsbeziehungen im Lot. Die USA waren der wichtigste Zielmarkt für deutsche Exporteure. Durch die protektionistische Agenda von US-Präsident Trump scheint dies in Frage zu stehen.

Herr Mattes, wie skizzieren Sie das Stimmungsbild unter den deutschen Unternehmen nach einem halben Jahr „Trump-Administration“?

Das gesamte Stimmungsbild ist derzeit von Unsicherheit geprägt. Die Rahmenbedingungen für die Wirtschaft sind – ausgelöst durch Trumps „Politik per Dekret“ – für die nahe Zukunft mit vielen Fragezeichen versehen. Allerdings herrscht kein Pessimismus, weil der US-Markt immer noch als einer der attraktivsten gesehen wird. Bei großen Investitionen warten die Firmen jedoch meist ab, bis mehr Klarheit herrscht.

Positiv zu vermerken ist, dass das System der Gewaltenteilung, der „Checks and Balances“ in den USA offensichtlich weiterhin gut funktioniert, so dass das bisherige System nicht ad-hoc geändert werden kann. Dies ist auch für Firmen wichtig, denn es bedeutet ein gewisses Maß an Planbarkeit in unruhigen Zeiten.

Deutschland ist aufgrund seines erheblichen Handelsbilanzüberschusses mit den USA ins Visier der neuen US-Administration geraten. Deutsche Firmen befürchten die Einführung indirekter Strafzölle auf deutsche Waren z. B. in Form der in den USA diskutierten „Border Adjustment Tax“ (BAT).

Für wie wahrscheinlich halten Sie die Einführung einer BAT?

Das lässt sich derzeit nicht eindeutig abschätzen. Ein positives Zeichen sehe ich in den veröffentlichten Eckpunkten der Steuerreform der Trump-Administration. Hier finden sich keinerlei Hinweise auf eine BAT oder anders geartete Importzölle mehr. Offensichtlich hat die US-Administration erkannt, dass auch die US-Wirtschaft auf freien und nicht auf protektionistischen Handel angewiesen ist.

Insgesamt glaube ich derzeit nicht, dass es zu einer drastischen Abschottung oder auch zu entsprechenden Strafzöllen kommt.

Sehen Sie Tendenzen, dass sich das „local content“-Prinzip – also der Zwang zur lokalen Produktion – verschärft?

Nein, auch das nicht. „America first“ ist ja nichts Neues. Ich meine: Jede Regierung setzt sich für die Wirtschaft in ihrem eigenen Lande zunächst und zuerst ein – das ist ihr Auftrag. Und wir kennen das „Buy-American“-Prinzip bereits seit vielen Jahren. In diesem Umfeld sehe ich deutsche Unternehmen derzeit gut aufgestellt: Viele haben in den letzten Jahren sehr stark in den US-Markt investiert und Arbeitsplätze geschaffen.

Eine Verschärfung des „local content“-Prinzips wäre aber ein erhebliches Problem für kleinere und mittlere Spezialanbieter aus Deutschland, für die sich der Aufbau einer Produktion in den USA nicht lohnt. Diese hätten klar einen Wettbewerbsnachteil. Es gilt die Wettbewerbschancen für KMU im amerikanischen Markt weiterhin zu erhalten.

Gibt es weitere Themen, die von den Unternehmen mit Sorge betrachtet werden?

Ja! Eine indirekte Handelsbarriere sehen wir in der Visa-vergabe-Praxis und der Richtung, die durch die geplante Verschärfung der Einreisebestimmungen eingeschlagen wird. Es ist grundsätzlich nicht einfacher geworden, für die USA eine Arbeitserlaubnis zu erhalten; selbst in Bereichen, in denen die gesuchten Mitarbeiterprofile bei US-Bürgern nicht vorhanden sind. Auch Mitarbeiterentsendungen werden erschwert. Durch Abschottung wird kein Mensch zusätzlich beschäftigt.

Wir sehen bereits erste Auswirkungen im Bereich Wissensaustausch, der hierdurch verstärkt behindert wird. Immer mehr Wissenschaftler sagen ihre Reisen ab. Das ist schlecht!

Wie sollen sich deutsche Unternehmen – besonders KMU – angesichts vieler unklarer Verhältnisse im US-Geschäft verhalten?

Aktivitäten, die ich als Firma bereits im US-Markt begonnen habe, sollten aufrechterhalten und intensiviert werden. Bei Investitionen würde ich mich nicht zurückhalten, denn der amerikanische Markt und die Wirtschaft versprechen weiterhin gute Nachfrage. Bei Firmen jedoch, die noch nicht im Markt vertreten sind und lediglich in den US-Markt importieren wollen, würde ich die Entwicklung erstmal abwarten, bis die Rahmenbedingungen klarer sind.

Bernhard Mattes,
Präsident der AmCham Germany



Foto: AmCham Germany/Ina Strohbücker

Freihandelsabkommen haben unter der jetzigen US-Administration einen schweren Stand. Halten Sie ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA – auch angesichts der Vorbehalte in Deutschland – noch immer für realisierbar?

Ich halte ein Freihandelsabkommen zwischen den USA und Europa nach wie vor für eine ganz wesentliche, notwendige Voraussetzung für die globale Wettbewerbsfähigkeit beider Märkte in der Zukunft.

In den Gesprächen mit Kanzlerin Merkel hat Trump angedeutet, dass er Gesprächen hierzu in der Zukunft aufgeschlossen gegenübersteht. Das sollten wir aufgreifen. Sicherlich gibt es auch in Europa nach wie vor Vorbehalte zu einzelnen Punkten. Aber ich glaube, dass sich die Stimmung aufgrund des weltweit immer realer drohenden Protektionismus bei vielen Menschen in den letzten Monaten geändert hat: Man steht sachlichen Argumenten offener gegenüber.

Konkrete Gespräche darüber, ob und wann man wieder Verhandlungen zu einem transatlantischen Abkommen beginnen möchte, halte ich erst ab Herbst für möglich – nach der Bundestagswahl.

Sollte eventuell ein kompletter Neustart der Verhandlungen erwogen werden?

Man muss nicht komplett bei null beginnen! Ich würde auf den Errungenschaften der bisherigen Verhandlungen aufsetzen und dann insbesondere über die Themen verhandeln, die noch offen sind und die noch geklärt werden müssen. Parallel müssen wir von Anfang an für mehr Transparenz sorgen.

Auch ist es notwendig, dass die nationalen Parlamente – bei uns der Bundestag – und die Abgeordneten frühzeitig mit ins Boot geholt werden. Dies gilt umso mehr, nachdem der EuGH festgelegt hat, dass nationale Parlamente einem Investitionsschutzkapitel zustimmen müssen.

Das Abkommen sollte jedoch ambitioniert bleiben: Je kleiner man es von Beginn an macht, desto geringer ist die Chance, es auf andere Wirtschaftsräume ausdehnen zu können.

Themenwechsel: Die AmCham Germany hat kürzlich im „Business Barometer 2017“ den Standort Deutschland von ihren US-Mitgliedsfirmen bewerten lassen. Wie wird Deutschland als Standort bewertet?

Die US-Unternehmen in Deutschland haben den deutschen Standort nochmals positiver eingeschätzt, als sie das schon in den vergangenen Jahren getan haben. Und sie sagen uns: Wir werden am Standort Deutschland weiterhin wachsen und auch weiter investieren.

Was sind die positiven, was die negativen Aspekte an Deutschland?

Aus Sicht der US-Unternehmen liegen die aktuellen Stärken Deutschlands besonders in den gut ausgebildeten Mitarbeitern, der Qualität der vorhandenen Zulieferer-Netzwerke und der Forschungs- und Entwicklungslandschaft.

Positiv hervorgehoben wird auch der Gesamtzustand der Infrastruktur. Das ist aber bereits der erste Punkt, wo wir am Standort Deutschland an der Qualität arbeiten müssen. Sowohl die mobile Infrastruktur – Straßen, Verkehrswege, usw. – als auch insbesondere die IT-Infrastruktur wird klar als eine Hausaufgabe der Zukunft beschrieben.

Negativ bewertet werden die hohen Energiekosten, weshalb keine energieintensiven Investitionen in Deutschland mehr getätigt werden. Obwohl niedriger als in den USA, wird die deutsche Unternehmensbesteuerung – im internationalen Vergleich berechtigt – als zu hoch angesehen. Ebenso werden die hohen Arbeitskosten als negativer Faktor angeführt, weshalb die US-Firmen planen, mehr in den Ausbau der Effizienz als in den Personalaufbau zu investieren.

Herr Mattes, wir danken für das Gespräch.



Das Team im Dokumenten-Service der IHK zu Essen:
Joachim Gudowski, Petra Jozwiak und Ilse Hobert

Dokumenten-Service im Wandel

Mehr Dienstleistung als man glaubt

Die Industrie- und Handelskammer zu Essen (IHK) ist erster Ansprechpartner für international tätige Unternehmen in der MEO-Region und bietet ein breites Dienstleistungsspektrum – dies vor allem auch für kleine und mittelständische Betriebe. Das dreiköpfige Team im Dokumenten-Service der IHK ist dabei gerade für Exporteure als zentrale Anlaufstelle ganz besonders wichtig: Hier werden die für den Außenhandel notwendigen Dokumente bescheinigt und sich um die reibungslose Abwicklung und Ausstellung von Außenwirtschaftsdokumenten gekümmert.

Im vergangenen Jahr gingen rund 24.000 Außenwirtschaftsdokumente über die Tische von Ilse Hobert, Petra Jozwiak und Joachim Gudowski im Service-Center der IHK. Dazu zählen Ursprungszeugnisse, Handelsrechnungen, Visa-Anträge und Carnets sowie andere dem Außenwirtschaftsverkehr dienende Bescheinigungen. Das Ausstellen dieser Dokumente gehört zu dem Kerngeschäft der IHK mit besonderer Bedeutung: Denn der Gesetzgeber hat ihr diese hoheitliche Aufgabe übertragen. Dadurch, dass das Abwickeln internationaler Geschäfte für die Unternehmen immer komplexer wird, nehmen Fragen zum Zoll- und Außenwirtschaftsrecht eine immer wichtiger werdende Rolle ein. Dabei treffen die Mitarbeiter täglich Entscheidungen von erheblicher wirtschaftlicher und rechtlicher Tragweite. Sie haben dabei nicht nur die Regelungen aus dem EU-Recht und nationalem Recht, sondern auch ausländische Rechtsvorschriften zu beachten.

Eines wird besonders deutlich: Im Vergleich zu früher ist der Dokumentenservice wesentlich anspruchsvoller geworden. Und es geht heute wie damals nicht darum, „nur mal eben einen Stempel zu setzen“. Ilse Hobert ist schon seit rund 40 Jahren bei der IHK tätig und erinnert sich gut an zurückliegende Zeiten: „Die Menge an zu bearbeitenden Dokumenten war früher durchaus größer (1977 rd. 31.000 Dokumente), da u. a. der EU noch nicht so viele Mitgliedsstaaten angehörten und die Unternehmen für wesentlich mehr Länder Ausfuhrdokumente benötigten“. Trotz reduzierter Anzahl an Außenwirtschaftsdokumenten ist der Arbeitsaufwand und die Arbeitsdichte allerdings heute wesentlich höher. „Durch immer mehr Regularien, Einfuhrbestimmungen und gesetzliche Vorschriften der einzelnen Länder dauert die Prüfung der Dokumente bedeutend länger. Früher waren die gesetzlichen Regelungen noch etwas durchsichtiger, heute hat jedes Land seine eigenen Bestimmungen“, so Hobert weiter.

Was die drei im Dokumententeam besonders an ihrem Job schätzen, ist die Nähe zum Kunden: „Der tägliche Kontakt mit unseren Kunden macht mir sehr viel Freude. Wir erfahren dadurch so viel über die Unternehmen und ihre Strukturen. Natürlich tauscht man auch mal ein persönliches Wort aus. Einige unserer Kunden kennen wir schon viele Jahre“, erzählt Petra Jozwiak. Sie selbst kommt – ebenso wie Joachim Gudowski – aus der freien Wirtschaft und kennt die Sichtweise der Unternehmen: „Durch meine beruflichen Erfahrungen, die ich vor meiner Tätigkeit bei der IHK gesammelt habe, verstehe ich unsere Kunden bei vielen Fragen oder Problemen sehr gut und versuche sie dort abzuholen, wo es gerade einmal hakt.“

Was den Unternehmen besonders zu schaffen macht, ist die zunehmende Eigenverantwortlichkeit, die der Zoll bei der Abwicklung von Export- und/oder Importgeschäften voraussetzt. Vor allem die komplexe Rechtslage stellt Unternehmen vor große Herausforderungen: „Die Nachfrage nach IHK-Beratungen ist in den vergangenen Jahren stark angestiegen. So gibt es inzwischen in vielen – vor allem kleinen und mittelständischen Unternehmen – keine Fachabteilung mehr. Die anspruchsvoller gewordenen Aufgaben werden nicht selten von den Firmen unterschätzt. Fachfremde und nicht ausreichend geschulte Mitarbeiter sind dann schnell überfordert. Und da kommen wir als IHK ins Spiel und versuchen unsere Kunden so gut es geht zu beraten. Das zeigt mir immer wieder, wie wichtig unsere Arbeit an der Basis ist“, so Joachim Gudowski. Was die Kunden momentan besonders bewegt, sind vor allem politische Entscheidungen und deren weltwirtschaftliche Auswirkungen. Fragen zu Politik und Wirtschaft gab es zwar schon immer, allerdings werden diese bspw. durch den Brexit, den neuen US-Präsidenten sowie die politische Lage in Russland oder der Türkei aktuell verstärkt.

Neben den überwiegend positiven Erfahrungen, die das Dokumententeam durch den Kundenkontakt sammelt, gibt es natürlich auch immer mal wieder eine Kehrseite. Das Prüfen der Vielzahl an Dokumenten nimmt Zeit in Anspruch – Zeit, die die Firmen häufig nicht einplanen. „Der Termindruck ist auch für uns oft sehr hoch“, stellt Joachim Gudowski fest. „Wenn die Dokumente dann noch fehlerhaft sind, dauert die Ausstellung umso länger“. Kleine Fehler werden durch das IHK-Team – wenn möglich – korrigiert, um Zeitverlust zu vermeiden. Zudem sensibilisieren sie die Kunden immer wieder, möglichst aus eigenem Interesse fehlerfreie Dokumente einzureichen.

Alles in allem ist sich das Dreierteam im Dokumenten-Service einig: Mit einer guten Beziehung zum Kunden lassen sich Schwierigkeiten durch die immer komplizierter werdende Abwicklung internationaler Geschäfte gemeinsam lösen. ■

Angebot für Neukunden

Das Ausstellen von Außenwirtschaftsdokumenten ist komplexer, als oft angenommen. Für Unternehmen, die sich gerade erst mit dem internationalen Markt vertraut machen, hat die IHK auf ihrer Internetseite Informationen zusammengestellt, die bspw. das Ausfüllen der Außenwirtschaftsdokumente erleichtern sollen (sog. Ausfüllhilfen). Weitere Fragen beantwortet das dreiköpfige Dokumentenservice-Team gern auch im persönlichen Gespräch. Zudem bietet die IHK regelmäßig Fachseminare und Informationsveranstaltungen zu aktuellen Entwicklungen in den Bereichen Dokumentenerstellung, Zoll und Außenwirtschaftsrecht an – allein in 2016 waren es 19 Veranstaltungen.

Weitere Informationen erhalten Sie unter:

www.essen.ihk24.de · Dok.-Nr. 3966

oder direkt bei den Mitarbeitern:

Ilse Hobert

ilse.hobert@essen.ihk.de

Tel.: 0201 1892-246

Petra Jozwiak

petra.jozwiak@essen.ihk.de

Tel.: 0201 1892-327

Joachim Gudowski

joachim.gudowski@essen.ihk.de

Tel.: 0201 1892-189



Foto: hey projects KG

São Paulo, das neue Bankenviertel

Brasilien auf dem Weg zurück zu neuem Wachstum?!

Chancen vor Ort ergreifen

Anknüpfend an die letztjährige erfolgreiche Delegationsreise findet im Rahmen des Unternehmensnetzwerk „NRW goes to Brazil PLUS“ vom 14. bis 21.10.2017 erneut eine Unternehmerreise nach Brasilien statt.

Brasilien ist insgesamt auf dem Weg zurück zu neuem Wachstum. Wengleich die aktuellen unerfreulichen Nachrichten über die politische Instabilität des Landes – im Zusammenhang mit den Korruptionsvorwürfen gegen den amtierenden Präsidenten Michel Temer – die berechtigte Hoffnung auf eine zügige Überwindung der wirtschaftlichen Krise wieder eintrüben.

Das unvergessliche 7:1 aus deutscher Sicht hat nicht nur den brasilianischen Fußball verändert, der mit viel Disziplin und Innovation seine alte Stärke bereits wiedererlangt hat. Brasilien spielt wieder mit und arbeitet sich aus eigener Kraft heraus aus der schweren, nicht nur hausgemachten Krise. Dafür sprechen einige Parameter wie sinkende Inflationsraten, Rekordzahlen im Export vor allem aus dem Agrobusiness sowie im ersten Quartal 2017 seit über zwei Jahren wieder positive Wachstumswahlen. Auch wurden von der amtierenden liberal-konservativen Regierung wichtige Reformen eingeleitet und Gesetze durchgesetzt – als wesentliche Grundlage für wirtschaftliches Wachstum sowie für soziale und politische Stabilität.

Unabhängig von den verschiedenen möglichen Szenarien für eine Überwindung der jüngsten politischen Krise kommt es darauf an, dass die Folgerregierung den von Temer eingeschlagenen Kurs fortsetzt.

Es gibt mehrere Gründe, Brasilien wieder in den Blick zu nehmen: Neben der traditionell mittelständischen Prägung der Wirtschaft ergeben sich Chancen vor allem aus den neuen Umwelt- und Energiegesetzgebungen und den damit verbundenen Investitionen im Bereich der erneuerbaren Energien. Hinzu kommen Investitionen im Bereich der gesamten Infrastruktur. Nicht wenige Unternehmen vor Ort suchen nach neuen Partnerschaften oder Investoren. Aber auch neue Technologien und Innovationen werden von der brasilianischen Wirtschaft, den Kommunen und Forschungseinrichtungen nachgefragt. Gerade für mittelständische Unternehmen aus NRW bieten sich in vielen Branchen interessante Perspektiven.

Brasilien ist ein Wachstumsmarkt. Aber nur für diejenigen, die den Weg dorthin wagen. Nutzen Sie die Unternehmerreise im Oktober und verschaffen Sie sich einen eigenen Einblick vor Ort.

„NRW goes to Brazil PLUS“ – Das Unternehmensnetzwerk für den Mittelstand

Kräfte bündeln und Chancen gemeinsam ergreifen. Das ist der Ansatz des Unternehmensnetzwerkes „NRW goes to Brazil PLUS“ – seit 2014 von der hey projects KG unter der Schirmherrschaft der IHK zu Essen privatwirtschaftlich organisiert. Ziel ist der Aufbau eines starken Mittelstands-Netzwerkes in NRW und die gemeinsame Vorbereitung auf den Markt Brasilien, um den Marktzugang zu erleichtern und konkrete Projekte vor Ort – über einen projektbezogenen Ansatz – gezielt umzusetzen. Kooperationspartner sind die EnergieAgentur.NRW, NRW.International GmbH und die NRW.BANK, ergänzt um die tatkräftige Unterstützung eines breit aufgestellten brasilianischen Partnernetzwerks. ■

Unternehmerreise nach Brasilien 14. – 21. Oktober 2017

Reiseziele: São Paulo, Florianopolis, Leme

Branchen: branchenübergreifend

Auszug aus dem Programm:

- Moderierte B2B-Meetings mit brasilianischen Unternehmen
- Unternehmensbesuche
- Gespräche mit Fachverbänden
- Teilnahme an der IntraLogistikmesse EXPO-MOVIMAT in São Paulo
- Mittelstandstag NRW-Brasilien: Technologien, Trends & bilaterale Potenziale (Fachforum, Impulsvorträge aus Deutschland und Brasilien, Round-Table-Gespräche)

Workshops zur Reisevorbereitung:

Zur Vorbereitung der Reise finden am 14. Juli 2017 und 25. August 2017 Vorbereitungsworkshops statt.

Kontakt:

Bei der IHK zu Essen:

Tobias Slomke · IHK zu Essen

Fon: 0201 1892 245 · E-Mail tobias.slomke@essen.ihk.de

Im Netzwerkbüro hey projects:

Holger Hey · Netzwerkbüro NRW goes to Brazil PLUS

Fon: 0221 92428-275 · E-Mail: hey@hey-projects.de

E-Commerce international Chancen nutzen, Fallstricke beachten

Der internationale Online-Handel entwickelt sich derzeit zu einer wahren Goldgrube. Laut Studie des DHL-Konzerns „Der Gewürzhandel des 21. Jahrhunderts“ wird das Volumen des „Cross-Border“ E-Commerce bis 2020 weltweit auf 900 Milliarden US-Dollar anwachsen – 2015 waren es noch 300 Milliarden US-Dollar. Dabei wächst grenzüberschreitender elektronischer Handel doppelt so schnell wie nationaler.

Eine Entwicklung mit kaum zu übertreffender Dynamik. Sie ist für die Unternehmen mit vielen Chancen verbunden, stellt diese aber auch vor komplexe Herausforderungen.

IHK als Ansprechpartner für Unternehmen

Vor diesem Hintergrund und auch mit Blick auf den steigenden Beratungsbedarf von Unternehmen in der MEO-Region wird die IHK spezielle Dienstleistungen im Bereich „E-Commerce international“ anbieten. Ab Oktober 2017 können auf der Internetseite der IHK wesentliche Informationen zum Thema internationaler Online-Handel abgerufen werden. Zudem steht das IHK-Team International Firmen beratend zur Seite.

Internationalisierung im E-Commerce ist anspruchsvoll

Eine Internationalisierung per E-Commerce scheint mittlerweile fast problemlos umsetzbar zu sein: Die Einrichtung eines Webshops, die Übersetzung der Internetseite, Potentialanalyse von Zielmärkten, die Listung auf Plattformen, der Warenversand ins Ausland, die Formulierung rechtssicherer Webseiten usw. – für jedes Detail im Online-Handel gibt es inzwischen Spezialisten, die einem die Arbeit abnehmen können. Das ist tatsächlich eine sehr positive Entwicklung der letzten Jahre.

Auf den zweiten Blick bleibt Internationalisierung – auch im E-Commerce – eine anspruchsvolle Aufgabe. Jede externe Dienstleistung sollte hinterfragt werden: Decken „Full-Service“-Anbieter tatsächlich jeden Aspekt des eigenen Geschäftsmodells ab? Kann das gewählte Konzept bei Fehlentwicklungen nachjustiert werden? Rechnet sich der geplante Weg auch noch im Auslandsgeschäft? Einer Internationalisierung sollte im besten Fall ein erfolgreich betriebener Online-Handel im Inland mit den damit verbundenen Erfahrungen vorangehen, um der Vielzahl auslandsspezifischer Fallstricke besser begegnen zu können. In der von „ibi research“ federführend durchgeführten Studie „Internationaler E-Commerce – Status quo und Bewertung aus Händlersicht“ äußerten sich über 200 international erfahrene Online-Händler aus Deutschland u. a. zu den größten Hürden bei der Internationalisierung. Als die drei bedeutendsten wurden genannt ■ rechtliche Unsicherheiten beim Verkauf an Kunden aus dem Ausland (67 Prozent) ■ Schwierigkeiten beim Angebot eines Kundenservices in der jeweiligen Sprache (55 Prozent) und ■ aufwendige Versandabwicklung (48 Prozent).

Dies zeigt: Überlegungen zum Einstieg in das internationale Online-Geschäft sollten nicht nur den Auftritt im Internet betreffen, sondern alle Stufen des eigenen Geschäftsmodells umfassen.



Foto: iStock_Bet_Noire

Im untenstehenden Kasten sind exemplarisch Fragestellungen aufgelistet, die möglichst frühzeitig zu klären sind. Abhängig vom Geschäftsmodell – B2B- oder B2C-Verkauf, Angebot von Dienstleistungen etc. – ist diese Liste zu erweitern.

Mit Unterstützung externer Spezialisten, von Branchenverbänden oder der IHK lassen sich viele Hürden überwinden.

Trotz vieler Stolpersteine: Mit der richtigen Vorbereitung kann der internationale Online-Handel ein Erfolg werden! ■

Wichtige Fragestellungen im internationalen Online-Handel

- **Strategie- und Zieldefinition:** Welche Ziele sollen wie erreicht werden?
- **Innerbetriebliche Abläufe und Erfordernisse:** Ist das eigene Unternehmen fit für das Auslandsgeschäft? Sind Kenntnisse in Zoll- und Außenwirtschaftsrecht ausreichend vorhanden? In welchen Sprachen können Kunden bedient werden?
- **Marktauswahl:** Wo sind die Produkte gefragt? In welchen Märkten beginnt man? Welche Länder sollen beliefert werden?
- **Produktsortiment:** Welche Produkte sollen angeboten werden?
- **Webseitenaufbau:** Muss der Webauftritt internationalisiert werden? In welchen Sprachen? Lohnt der Aufbau von Länderwebsites (.de, .fr, .com, etc.)?
- **Rechtliche Themen (im Zielmarkt):** Ist die eigene Webseite rechtskonform (z. B. AGBs)? Sind produktbezogene Vorgaben zu beachten (Zertifizierungen usw.)? Produkthaftungsfragen? Verbraucherrechte? Lokales Steuerrecht?
- **Vertriebsweg:** Verkauft man über einen eigenen Webshop, Internetportale im Zielland, etc.?
- **Marketing:** Wie werde ich von meinen Kunden gefunden? Stichworte Webseitenoptimierung, SEO, Werbung usw.
- **Zahlungsabwicklung:** Welche Bezahloptionen bietet man an? In welchen Währungen?
- **Versand und Logistik:** Wie schnell kann der Kunde beliefert werden? Wer kümmert sich um Zoll- und Versandpapiere?
- **Umgang mit Reklamationen:** Wie werden Retouren und Reklamationen abgewickelt?
- **Preis-/Kostenkalkulation:** Sind die Preise konkurrenzfähig? Verdiane ich nach Berücksichtigung aller Kosten noch genug?

IHK-Ansprechpartner: Marc Meckle

Tel.: 0201 1892-240 · Mail: marc.meckle@essen.ihk.de

LANGE NACHT DER INDUSTRIE

Rhein-Ruhr · 12. Oktober 2017 · Jetzt anmelden!

7. LANGE NACHT DER INDUSTRIE: Jetzt anmelden!

Nach Einbruch der Dunkelheit öffnen am 12. Oktober 2017 die Unternehmen an Rhein und Ruhr ihre Tore für die 7. LANGE NACHT DER INDUSTRIE und ermöglichen spannende Einblicke in ihre Technologien, Arbeitsprozesse und Produkte. Zusammenhänge in der Wertschöpfung und Funktionsweisen in der Produktion lassen sich so viel einfacher begreifen. Modernes Unternehmertum zu zeigen, wie es wirklich ist und die Besucher zu begeistern, wenn nicht gar stolz zu machen auf die Innovationen und Wirtschaftskraft der Region – das ist das Ziel dieser Aktion, die von der Gesellschaftsinitiative Zukunft durch Industrie e. V. präsentiert und von den Industrie- und Handelskammern, Unternehmerverbänden und Industriegewerkschaften in der Region unterstützt wird. In diesem Jahr beteiligen sich über 80 Industrie- und industrienaher Unternehmen. Eine Vielzahl von Bussen wird an diesem Abend auf verschiedenen Routen zu

jeweils zwei Unternehmen fahren. Dort können die Teilnehmer einen Blick hinter die Kulissen der Produktion werfen – bei Werksführungen, Vorträgen und Gesprächen mit Unternehmensvertretern.

In der MEO-Region sind folgende Unternehmen dabei:

- EUROPIPE GmbH aus Mülheim an der Ruhr
- Evonik Industries AG, Essen
- Hatec Haag – Technischer Handel GmbH, Mülheim an der Ruhr
- Siemens AG, Mülheim an der Ruhr
- TRIMET Aluminium SE, Essen

Die Teilnahme ist kostenlos. Teilnehmen kann jeder (ab 14 Jahre), der sich für Industrie und Technik interessiert. Anmeldung ist online möglich unter <http://www.langenachtderindustrie.de/standorte/rhein-ruhr/anmeldung.html>

Foto: Unternehmensverband



Bei der Hans Turck GmbH in Mülheim an der Ruhr wurde das Industripapier vorgestellt. Von links: Gastgeber Christian Wolf (Geschäftsführer Turck), Wolfgang Schmitz (Unternehmensverband), Karl-Friedrich Schulte-Uebbing (IHK), Ralf J. Meurer (GFW Duisburg) und Rasmus C. Beck (wmr).

Stärkung des Industriestandorts Ruhrgebiet

Anfang Juni stellten Vertreter der Industrie- und Handelskammern, der Unternehmerverbände und Wirtschaftsförderungen aus der Ruhrregion eine gemeinsame industriepolitische Position vor. Das Papier trägt den Titel „Zukunft.Industrie.Metropole Ruhr“. Die Initiatoren wollen mit diesem Impuls eine umsetzungsorientierte Diskussion über die Zukunft des Industriestandortes anstoßen.

Ziel sei es, die Metropole Ruhr zu einem wissensbasierten Industriestandort mit vielen modernen Arbeitsplätzen zu machen. So setzen heute 2.000 Industrieunternehmen mit 250.000 Mitarbeitern im Revier rund 68 Mrd. Euro um. Dies zeige die

Bedeutung der Industrie, der bei der Schaffung von mehr Wachstum und Beschäftigung im Ruhrgebiet eine entscheidende Rolle zukomme.

Zu den vorgestellten Forderungen gehören u. a. die Förderung von Qualifikation und Innovation, das Vorantreiben der Digitalisierung und die Verbesserung der Infrastruktur.

Aber auch die Bereitstellung vermarktungsfähiger Gewerbe- und Industrieflächen für die Ansiedlung neuer Unternehmen ist ein wesentlicher Punkt. Von derzeit 2.150 Hektar planerisch gesicherten Flächenpotenzialen seien 53 Prozent mit Nutzungsrestriktionen belegt, davon ein erheblicher Anteil mit zum Teil schwerwiegenden Restriktionen wie Altlasten. Der Abbau dieser Restriktionen sei daher eine wichtige Aufgabe, um den Industriestandort weiter attraktiv zu erhalten.

Ein wissensbasierter Industriestandort sei zudem auf schnelles Internet angewiesen und damit eine zügige Anbindung aller Gewerbegebiete an das Glasfaser-Breitbandnetz zwingend.

Darüber hinaus seien Ausbildung und Ausbildungsqualität ein entscheidender Faktor für die Entwicklung einer Region. Stichwort hierzu sind die Stärkung der dualen Ausbildung und der digitalen Bildung.



Für Unternehmerhelden gemacht: Gothaer GewerbeProtect.

Wir wissen, was Unternehmer wirklich wollen: so wenig wie möglich an Versicherungen denken. Daher kombinieren wir für Sie den idealen Versicherungsschutz: branchenspezifisch, individuell, flexibel.

Weitere Informationen bei Ihrem **Gothaer Berater** oder www.gothaer.de/unternehmerheld

Gothaer

IHK-FOM-Preis 2017



Foto: Tom Schulte

Von links nach rechts Franz Roggemann (IHK), René Halw, Maximilian Dait, Tobias Brendgen, Laura-Jane Michler, Wiebke Stein, Prof. Dr. Stefan Heinemann (FOM)

Die IHK zu Essen hat den diesjährigen IHK-FOM-Preis an die besten Absolventen der Bachelor- und Masterstudiengänge der FOM Hochschule für Ökonomie und Management verliehen. Die rund 650 Absolventinnen und Absolventen des FOM-Hochschulzentrums in Essen haben ihr Studium neben dem Beruf oder der Ausbildung absolviert. Die fünf Preisträger wurden von IHK-Geschäftsführer Franz Roggemann für ihre hervorragenden Leistungen und das besondere Engagement ausgezeichnet.

In seiner Laudatio machte Franz Roggemann deutlich, dass gerade so hochqualifizierte junge Menschen als Führungsnachwuchskräfte für die Region von großer Bedeutung sind, dass wir aber auch dafür Sorge tragen müssen, den Schulabgängern den Einstieg ins Berufsleben durch eine qualifizierte Berufsausbildung zu ermöglichen.

Postcon: Offizielle Eröffnung des Essener Sortierzentrums

Mit 7.000 Quadratmetern Fläche und 240 Mitarbeitern gehört es zu den größten und modernsten seiner Art in NRW: das Postcon Sortierzentrum in Essen. Ende Mai wurde der wichtige Verteilknötchenpunkt von CEO Dr. Rüdiger Gottschalk und dem 1. Bürgermeister der Stadt Essen, Rudolf Jelinek, offiziell eröffnet.

Das moderne Sortierzentrum an der Bamlerstraße resultiert aus der Zusammenlegung zweier Standorte – nämlich Neuss und Bochum. „Mit der Bündelung von Synergien an einem gemeinsamen zentralen Standort haben wir einen wichtigen Schritt gemacht, um als Spezialist für Geschäftskunden nachhaltig profitabel zu wachsen“, erklärt Postcon CEO Dr. Rüdiger Gottschalk.

Am Essener Standort bietet das Unternehmen Briefdienst- und Konsolidierungsleistungen für Geschäftskunden und öffentliche Auftraggeber entlang der gesamten Prozesskette – von der Warenannahme über Sortierung und Frankierung, Redressen, Nachweispflichtige Sendungen (NWS) bis hin zum Warenausgang und Transport an die eigenen Depots im Ballungsraum Rhein-Ruhr beziehungsweise an Zustellpartner. | www.postcon.de



Foto: Postcon

Feierliche Eröffnung: Rudolf Jelinek, 1. Bürgermeister der Stadt Essen, und Postcon CEO Dr. Rüdiger Gottschalk durchtrennen gemeinsam das Einweihungsband.



**SENIOR
CONSULT
RUHR**

BERATUNG AUS ERFAHRUNG

Stärken Sie Ihre Position im Wettbewerb!

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



RVR-Kampagne gestartet

„5 Millionen Menschen, 53 Städte, 1 Metropole“ – mit dieser Kampagne will das Ruhrgebiet sein Image bei Investoren und Fachkräften nachhaltig verändern. Unter dem Motto „Stadt der Städte“ („City of Cities“) spricht die Metropole Ruhr Investoren, Unternehmer, junge Berufstätige und Studierende an.

Im Fokus stehen Wirtschaftsthemen, aber auch weiche Standortfaktoren werden berücksichtigt. Der Kommunikationsmix besteht aus digitalen Videos und Geschichten, Bildwelten und sozialen Medien, Printanzeigen und Events.

Eine Imageanalyse im Vorfeld hatte gezeigt, dass Führungskräfte aus dem In- und Ausland zahlreiche positive Werte mit der Region verbinden. Sie wird als traditionsbewusst, authentisch, weltoffen und zuverlässig bewertet. Aber auch als wenig jugendlich, dynamisch und innovativ. Diesen Eindruck soll die Kampagne korrigieren.

Sie ist zunächst für die Jahre 2017 bis 2019 angelegt und mit einem Budget von zehn Millionen Euro ausgestattet. Entwickelt wurde die internationale Kampagne von der Essener Agentur TAS Emotional Marketing und der Agenturgruppe thjnk.

Infos: www.metropole.ruhr und www.facebook.com/stadtdersstaedte

Gründerreport NRW Den Gründergeist beflügeln

Die IHKs in NRW untersuchten erstmals, was Gründer in Nordrhein-Westfalen antreibt und wo sie Schwierigkeiten sehen. Anfang 2017 wurden mehrere tausend Gründer, die im ersten Halbjahr 2016 in die Selbstständigkeit starteten, befragt. Rund 550 von ihnen beantworteten den umfangreichen Fragebogen und ermöglichten damit erstmalig einen statistisch validen Einblick in die persönliche Gesamtsituation von Unternehmensgründern in Nordrhein-Westfalen.

Wichtigstes Ergebnis der Umfrage: Ein Gutteil der Existenzgründer in NRW bescheinigt dem Land ein positives Gründungsklima. Zwar beklagen 44 Prozent von ihnen den „bürokratischen Aufwand“ beim Schritt in die Selbstständigkeit, doch andererseits würden 70 Prozent einem guten Freund empfehlen, sich ebenfalls selbstständig zu machen.

Die Studie soll in regelmäßigen Abständen wiederholt werden, um so auch langfristige Veränderungen im Gründungsklima Nordrhein-Westfalens analysieren zu können.

Der Gründerreport NRW ist auf der IHK-Homepage abrufbar.



IHK-Ansprechpartnerin

Eugenia Dottai
Fon 0201 18 92-238
eugenia.dottai@essen.ihk.de

Wir entsorgen . transportieren . reinigen .



**Wir entsorgen für Sie:
mit Konzept und aus einer Hand.**

Pferdebahnstraße 32 | 45141 Essen
Telefon 0201/854-2888 | container@ebe-essen.de | www.ebe-essen.de

e3e
Entsorgungsbetriebe
Essen GmbH

Jutta Kruff-Lohrengel in Hochschulrat der UDE gewählt



IHK-Präsidentin Jutta Kruff-Lohrengel wurde für die Amtsperiode von 2017 bis 2022 in den Hochschulrat der Universität Duisburg-Essen gewählt.

Der Hochschulrat berät das Rektorat und übt die Aufsicht über dessen Geschäftsführung aus. Er besteht aus zehn Mitgliedern, die per Mehrheitsbeschluss in einem Fünfjahresrhythmus gewählt werden. Die Hälfte der Mitglieder sind keine Hochschulangehörigen.

GRÜNDERPREIS NRW 2017 60.000 Euro Preisgeld

Die Bewerbungsphase für den GRÜNDERPREIS NRW 2017 hat begonnen. Insgesamt sind 60.000 Euro zu gewinnen – 40.000 Euro mehr als in den Vorjahren. Mit dem Preis richten sich das Wirtschaftsministerium und die NRW.BANK an erfolgreiche Jungunternehmer, die zwischen 2012 und 2015 in Nordrhein-Westfalen gegründet haben. Auch Unternehmensnachfolgen, Gründungen aus der Arbeitslosigkeit oder von Berufsrückkehrern sind ausdrücklich zur Teilnahme aufgerufen, egal ob Voll- oder Nebenerwerbsgründungen. Voraussetzung ist, dass die Unternehmen nicht mehr als 250 Beschäftigte haben und höchstens 50 Millionen Euro im Jahr umsetzen. Einsendeschluss ist der 15. September 2017.

Die Sieger ermittelt eine Fachjury. Ausschlaggebend für die Bewertung sind der wirtschaftliche Erfolg und die Kreativität der Geschäftsidee. Daneben berücksichtigt die Jury auch die Unternehmensphilosophie, etwa Ansätze zur Familienfreundlichkeit, zum Klimaschutz und zum gesellschaftlichen Engagement.

Weitere Informationen zum Wettbewerb und der Teilnahmebogen unter www.gruenderpreis.nrw.de

Die Wirtschaftsunioren Essen laden ein!



Von links: Mehmet, Kristin, Andrea, Jan, Juliane, Daniel, Christian, Yasmina und Marc.

Im Rahmen der Reihe „... lädt ein“ hat Andrea Kloß sich und ihren Arbeitgeber, die Sparkasse Essen, vorgestellt. Die Wirtschaftsunioren lernten ihre aktuelle Tätigkeit kennen und was sie bewogen hat, Bankerin bei der Sparkasse zu werden. Danach erklärte ihr Kollege Arnd Brechmann, seit 1987 im Wertpapiergeschäft, launig und kompetent in einer „Weltreise“ durch Geld-, Kapital- und Aktienmärkte, wie die Nullzinsphase Sparer beim Anlegen, Häusle bauen, Vorsorgen oder auch beim Sammeln von Kunst trifft. Im Anschluss wurde gemeinsam bei einem Imbiss über die Thematik weiter diskutiert und die Aussicht auf Essen aus der 5. Etage der Sparkasse genossen.

GUYENZ Immobilien



Corinna Guyenz

Käufer suchen den perfekt passenden Ort, Verkäufer den perfekt passenden neuen Bewohner. Das ist nicht immer einfach und braucht viel Zeit, viel Wissen und Expertise. Corinna Guyenz will mit ihrem Unternehmen GUYENZ Immobilien nicht nur objektorientiert arbeiten, sondern bedürfnisorientiert mit einem Rundum-Sorglos-Paket.

„Durch meine langjährige Arbeit im Immobiliensektor, habe ich eines gelernt. Was wirklich zählt ist nicht der E-Mail Versand von mehr oder weniger passenden Exposés oder die Durchführung möglichst vieler Besichtigungstermine. Es ist das Verständnis um Lebensplanung, Lebensweisen, Wünsche und Bedürfnisse und die daraus resultierende umfassende und kontinuierliche Begleitung. Perfekt wird ein Maklerservice dann, wenn er von der Vertragsverhandlung über Architekten oder Handwerker bis zur Einrichtungsberatung oder zum Umzug, Kindergartenanmeldung oder Schulauswahl an der Seite der Kunden steht.“

! www.guyenz-immobilien.de

Riedl Gruppe wird 30

Komplette Anlagen- & Projektlogistik weltweit aus einer Hand

Wer kann schon sagen, dass er sich freut, wenn ihm die Arbeit schwer gemacht wird? Die Mitarbeiter der Hagener Riedl Gruppe können das. Sie beschäftigen sich jeden Tag mit dem, was für andere viel zu schwer oder viel zu groß ist:

Die Unternehmen der Riedl Gruppe sorgen 2017 seit 30 Jahren dafür, dass Schwergüter jeder Art überall auf der Welt sicher, pünktlich und wirtschaftlich verladen, transportiert und sogar ganze Industrieanlagen am Zielort zuverlässig aufgestellt, montiert und „schlüsselfertig“ übergeben werden.

Und weil zu einem Projekt nicht nur überdimensionale und Schwergüter gehören, rundet der Spezialist das Portfolio für alle zu transportierenden Produkte ab und bietet den klassischen LKW-Transport, Luft- und Seefracht an. Egal, ob dabei 1 kg oder 100 Tonnen versendet werden sollen. Gemäß den Kundenwünschen suchen wir stets die optimale und kosteneffiziente Lösung, um die Produkte von A nach B zu befördern. Seit dem 1. Januar 2017 sind wir nun auch am Standort Krefeld tätig, strategisch optimal in Nordrhein-Westfalen gelegen, nahe der Flughäfen Düsseldorf, Köln und Weeze und auch nahe Benelux bieten wir jeglichen Service rund um das Produkt Luft- und Seefracht.



Bild links: Firmenumzug eines kompletten Werkzeugbaus mit 18 Bearbeitungszentren mittels hydraulischem Hubgerüst inklusiv Demontage, Transport, komplette Remontage, Feinjustierung. Bild rechts: Ausbringung einer 85t Presse über das Dach mit unserem Litzenhebersystem.

Im Lauf der Jahre hat sich das Unternehmen durch fachliche Kompetenz, unternehmerischen Mut und hohes Engagement zu einem weltweit anerkannten Logistikspezialisten entwickelt.

Wir verbinden die Professionalität eines Großunternehmens mit den Tugenden und Werten eines Familienunternehmens und behaupten uns so erfolgreich seit 30 Jahren in unseren Kernmärkten. Mithilfe unseres weltweiten Netzwerks entwickeln wir maßgeschneiderte Lösungen für Sie und tragen dazu bei, Ihre Logistikprozesse zu verbessern.



Breit und schwer durch NRW

Durch unsere weltweiten, jahrelang aufgebauten, vertrauensvollen Partner können wir als Global Player die lokale Expertise abbilden. Zu den weiteren Erfolgsfaktoren der Gruppe gehört der hoch spezialisierte Montage-, Hebe-, Verschiebe- und Maschinenpark.

Neben hydraulischen Hubgerüsten & Litzenheber-Systemen bis 1.200t sind die Ingenieure und Monteure mit Luftkissen Industrierollern für Ihre Betriebsumstellungen und -umzüge, Ein- und Ausbringungen sowie Kran-, Stapler- & Parterrearbeiten unterwegs.



Ein gut eingespieltes Team:

Die beiden Geschäftsführer Dipl. Kfr Iris Müllejans, Tochter des Gründers, und Verkehrsfachwirt Christian Terweiden, seit 17 Jahren im Unternehmen.

Rolf Riedl GmbH

Hochofenstraße 12

D-58135 Hagen

Fon: +49 2331 9408-0

Fax: +49 2331 9408-25

Mail: iris.muellejans@riedl-group.com

christian.terweiden@riedl-group.com

www.riedl-group.com



AUSSENWIRTSCHAFT

EU: Autonome Zollaussetzungen/Zollkontingente

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) hat die Übersicht der neu gestellten und geänderten Anträge auf autonome Zollaussetzungen/Zollkontingente EU-weit zum 1. Januar 2018 (engl. Version) veröffentlicht. Einwände gegen bestehende Maßnahmen können direkt von den betroffenen Wirtschaftsbelegten beim BMWi eingereicht werden. Die Liste wurde im Rahmen der halbjährlichen Aktualisierung auf der Internetseite des BMWi veröffentlicht. Eventuelle Änderungen sind vorbehalten. Deshalb empfiehlt das BMWi, sich regelmäßig über die Datenbank der Generaldirektion TAXUD zu informieren. Weitere Informationen unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 84531.

EU: Strafzölle auf weitere Stahlprodukte aus der VR China

Mit endgültigen Antidumpingzöllen zwischen 29,2 und 54,9 Prozent hat die EU-Kommission neue Billigeinfuhren von chinesischen Stahlprodukten in die EU belegt. Die Kommission gab am 12. Mai 2017 bekannt, dass ihre jüngsten Untersuchungen den Verkauf nahtloser Stahlrohre aus China unter dem vergleichbaren Marktpreis nachgewiesen hätten. Mit den Antidumping-Aufschlägen soll die europäische Industrie vor ungleichen Wettbewerbsbedingungen und unlauteren Marktpraktiken geschützt werden.



„S-weltweit“

Neuer digitaler Kanal für das internationale Geschäft

Mit der App „S-weltweit“ haben die Sparkassen einen neuen digitalen Kanal für das internationale Firmenkundengeschäft gestartet. Hier wird das umfangreiche internationale Know-how von Sparkassen, Landesbanken und Kooperationspartnern gebündelt.

Die App bietet Informationen zu über 150 Ländern, Devisenkurse, Länderrisiken, interkulturelle Guides und Reiseinformationen. Neben Dienstleistungen und Auslandsstandorten der S-Finanzgruppe und Geschäftspartnervermittlung sind regelmäßige News und Termine abrufbar oder auch eine Verlinkung zu Notfallnummern und deutschen Vertretungen im Ausland gegeben. Damit ist die App auch für Reisende von Nutzen.

Die App „S-weltweit“ steht für Apple im AppStore und für Android im Google Play Store kostenlos zum Download zur Verfügung.

www.s-weltweit.de

Verbraucherpreisindizes

März 2017 bis Mai 2017*

Verbraucherpreisindex

DEUTSCHLAND

2010 = 100	109,0 März 2017
2010 = 100	109,0 April 2017
2010 = 100	108,8 Mai 2017

Verbraucherpreisindex

NORDRHEIN-WESTFALEN

2010 = 100	109,5 März 2017
2010 = 100	109,6 April 2017
2010 = 100	109,4 Mai 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.

VERKEHR

mobil gewinnt

Wettbewerb für betriebliches Mobilitätsmanagement

Der tägliche Weg zur Arbeit kostet Berufspendler Zeit und Nerven. Dazu kommen die Suche nach freien Parkplätzen und der Ausstoß von Schadstoffemissionen, welche die Umwelt belasten. Allerdings bleiben Möglichkeiten einer Verbesserung häufig ungenutzt, weil sie Mitarbeitern und Arbeitgebern oftmals unbekannt sind. Hier setzt die von den Ministerien BMUB und BMVI gestartete Initiative „mobil gewinnt“ an.

Mit Hilfe von kostenfreien Beratungsangeboten zu betrieblichem Mobilitätsmanagement wird interessierten Unternehmen aufgezeigt, wie Mobilität innerbetrieblich, auf Geschäftsreisen und auf den Arbeitswegen der Beschäftigten nachhaltig und effizienter gestaltet werden kann. Die Möglichkeiten reichen von der verstärkten Nutzung von Fahrrädern und des ÖPNV über ein optimiertes Fuhrparkmanagement bis hin zur systematischen Betrachtung von Kunden- und Lieferantenverkehren. Das Beratungsangebot ist begrenzt, über die Teilnahme an einem Wettbewerb (Bewerbungsschluss: 15. Oktober 2017) können Projektideen finanziell gefördert werden. Weitere Informationen sind abrufbar unter: <https://mobil-gewinnt.de/>

BILDUNG

Integration braucht Unterstützung Befragung zur dualen Berufsausbildung junger Geflüchteter



Foto: auremar - Fotolia.com

Duale Berufsausbildung kann einen wichtigen Beitrag zur gesellschaftlichen Integration junger Geflüchteter leisten. Dafür ist aber Unterstützung notwendig - und zwar vor und während der Ausbildung. Zu dieser Einschätzung gelangt eine breite Mehrheit der rund 660 Berufsbildungsfachleute, die sich am aktuellen Expertenmonitor des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) zur dualen Ausbildung junger Geflüchteter beteiligt haben.

Konkret sprechen sich die Expertinnen und Experten vor allem für folgende Unterstützungsmaßnahmen aus:

- Mit Blick auf den Übergangsprozess in der Ausbildung sind aus Expertensicht insbesondere Konzepte geeignet, die Sprachförderung und Berufsorientierung umfassen und miteinander verschränken.
- Die Berufsorientierung selbst sollte breit und interessenbezogen angelegt sein. Eine Kanalisierung auf bestimmte Berufe - etwa auf solche mit Besetzungsproblemen, also zum Beispiel in der Hotel-, Gastronomie- oder Lebensmittelbranche - halten die meisten Expertinnen und Experten für wenig ratsam.
- Bei der Gestaltung der Ausbildung halten die Berufsbildungsfachleute Unterstützungsformen für sinnvoll, bei denen eine zeitliche Flexibilisierung vorgenommen wird. Hierunter fällt eine bedarfsgerechte Verlängerung der Ausbildungsdauer ebenso wie die Möglichkeit, den betrieblichen Teil der Ausbildung als Teilzeitberufsausbildung anzulegen, um parallel an Sprachförderungsmaßnahmen teilnehmen zu können.
- Während der Ausbildungszeit sind für junge Geflüchtete ausbildungsbegleitende Hilfen zweckmäßig, die unmittelbar mit Ausbildungsbeginn einsetzen. Aber auch Betriebe sollten nach Auffassung der Expertinnen und Experten Unterstützung erhalten - vor allem durch externe Ansprechpartner, die ihnen in schwierigen Ausbildungssituationen beiseite stehen.

Zwei von drei befragten Fachleuten sind - zumindest teilweise - der Auffassung, dass die für die jungen Geflüchteten entwickelten Ausbildungskonzepte allen benachteiligten jungen Menschen zugutekommen werden. Und dies könne insgesamt dazu führen, dass dem System der dualen Berufsausbildung selbst wieder mehr an Wertschätzung entgegengebracht wird.

Die ausführliche Ausgabe des Expertenmonitors steht im Internetangebot des BIBB unter www.bibb.de/expertenmonitor zum Download zur Verfügung.

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




MARCUS ... so bewegt man Maschinen
Wuppertal

- Maschinentransporte
- Betriebsumzüge
- Hallenmobilkrane 12-60 t
- Gabelstaplermietflotte 1-27 t
- Gabelstaplerservice



Tel. 02 02 / 2 70 41-0
Fax 02 02 / 70 85 46

Zum Alten Zollhaus 20-24 · 42281 Wuppertal · www.marcustransport.de




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



INDUSTRIEBAU 

WAS BEDEUTET KREATIVITÄT?

www.buehrer-wehling.de

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

RECHT

Open-Air-Veranstaltungen

Gerade im Sommer bietet es sich an, Veranstaltungen, insbesondere Konzerte, nach draußen zu verlegen. Was müssen Gewerbetreibende und Veranstalter beachten, wenn Minderjährige teilnehmen und welche Regelungen muss man berücksichtigen, wenn Musik und oder Filme der Öffentlichkeit zugänglich gemacht werden? Wir klären Fragen und informieren Sie unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 3328662.

DIHK-Newsletter „Recht“

Ob privates, öffentliches, europäisches oder internationales Wirtschaftsrecht – mit dem DIHK-Newsletter „Recht“ werden Sie monatlich rundum gut informiert. Dieser kann kostenfrei unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 2096504 abgerufen werden.

Newsletter Recht und Steuern

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

STEUERN

Steuerinfo

Die DIHK Steuerinfo, abzurufen unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 3967, Rubrik „Neues vom DIHK“, informiert monatlich über interessante und wichtige Steuerfragen.



IHK-Ansprechpartnerin

Stefanie Albus

Tel.: 0201 18 92-146

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

Vorsteuervergütung in der EU

Keine zweite Chance!

Viele Unternehmer wissen nicht, dass, wenn Ihre Mitarbeiter regelmäßig im Ausland unterwegs sind oder auf ausländischen Messen das Unternehmen präsentieren, die in den üblichen Betriebsausgaben enthaltene Umsatzsteuer vom Fiskus erstattet werden kann. Zuständig dafür ist das Bundeszentralamt für Steuern (<http://www.bzst.de>).

Allerdings gilt für die Geltendmachung der Ansprüche innerhalb der EU eine Ausschlussfrist bis zum 30.09. eines jeden Jahres. Dies hat auch der EuGH mit Urteil vom 21.06.2012 (Az. C-249/11) deutlich gemacht: Bei Anträgen, die nicht bis zum Stichtag 30.09. gestellt sind, besteht danach kein Anspruch mehr auf Vorsteuervergütung. Diese Frist ist nicht verlängerbar.

Weitere Informationen zum Thema „Vorsteuervergütungsverfahren“ erhalten Sie unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 23431.

Messen

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

YOU

Die Leitmesse für Jugendkultur
7. bis 9. Juli 2017 in Berlin
200 Aussteller, 50.000 Besucher
www.you.de

gamescom

weltweit größte Messe für interaktive Spiele und Unterhaltung
22. bis 26. August 2017 in Köln
880 Aussteller aus 54 Ländern, 345.000 Besucher
www.gamescom.de

Caravan Salon

Weltgrößte Messe für Reisemobile und Caravans
25. August bis 3. September 2017 in Düsseldorf
56 Aussteller, 205.000 Besucher
www.caravan-salon.de

Eurobike

Die globale Leitmesse der Fahrradindustrie
30. August bis 2. September 2017 in Friedrichshafen
1.350 Aussteller, 42.700 Besucher
www.eurobike-show.de

TourNatur

Wander- und Trekkingmesse
1. bis 3. September 2017 in Düsseldorf
270 Aussteller, 43.600 Besucher
www.tournatur.com

Brille & Co

Die Augenoptik-Fachmesse
2. bis 3. September 2017 in Dortmund
100 Aussteller, 1.850 Besucher
www.brille-und-co.de

INNOVATION

Neue BMBF Fördermaßnahme für KMU Mensch-Technik-Interaktion

Das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) fördert im Rahmen der neuen Maßnahme „Mensch-Technik-Interaktion“ besonders kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) mit dem Ziel, ihr Innovationspotenzial erheblich zu steigern. Gefördert werden Forschungs- und Entwicklungsvorhaben aus dem Themenspektrum Intelligente Mobilität, Digitale Gesellschaft und Gesundes Leben.

Einzelvorhaben eines KMU sowie Verbundvorhaben zwischen einem oder mehreren KMU, Hochschulen, Forschungseinrichtungen und anderen mittelständischen Unternehmen sind förderfähig. An dem Vorhaben muss mindestens ein KMU beteiligt sein; Einzel- oder Verbundvorhaben ohne Beteiligung von KMU sind von der Förderung ausgeschlossen. Einreichungs-/Vorlagefrist für Projektskizzen sind jeweils der 15. April und der 15. Oktober. Weitere Informationen unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 3750742.



STEMICK SYSTEMHALLEN
Wir bauen Werte!

Maßgeschneiderte
Gewerbehallen für
Ihr Unternehmen!

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



TEPE SYSTEMHALLEN

Pultdachhalle Typ PD3 (Breite: 20,00m, Länge: 8,00m)

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

Aktionspreis € 12.990,-
ab Werk Buldern; exd. MwSt. Schneelastzone 2, Windzone 2, a. auf Anfrage

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

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



CRAMER
Arbeitsbühnen®
Teleskopstapler
Gabelstapler

Vermietung • Service • Verkauf

ständig über 50 Gebrauchsmaschinen zum Verkauf!

☎ 02304 933-560 • cramer-arbeitsbuehnen.de
Peter Cramer GmbH + Co. KG
Steinbergweg 51-53 • 58099 Hagen

TERMINE

IHK-Steuerberater-Sprechtage

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 einen „Steuerberater-Sprechtage“ als Einstiegsberatung an. In einem vertraulichen Einzelgespräch von bis zu einer halben Stunde haben Sie die Möglichkeit, steuerliche Fragen mit einem Steuerberater zu besprechen. Natürlich können auch bereits tätige Unternehmer dieses Angebot nutzen. Das Angebot ist kostenfrei und unverbindlich. Diese Erstinformation ersetzt nicht die reguläre Begleitung Ihrer selbstständigen Tätigkeit durch einen Steuerberater.

Termine für das Jahr 2017

(IHK zu Essen, jeweils Raum 001, Servicecenter, Erdgeschoss):

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

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

INDUSTRIEBAU



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

www.buehrer-wehling.de



BÜHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

Angebote für Existenzgründer und Jungunternehmer

1. STARTERCENTER NRW in Essen

Das STARTERCENTER NRW in der Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen ist eine zentrale Anlaufstelle für Existenzgründer. Gründungswillige erhalten dort Informationen, Schulung und Beratung aus einer Hand. Die Angebote sollen helfen, das notwendige Basis-Know-how für den Unternehmensaufbau zu erwerben. Die Beratung der angehenden Nachwuchsunternehmer im STARTERCENTER NRW in Essen erfolgt dabei nach bestimmten Qualitätsstandards, deren Einhaltung durch externe Zertifizierung gewährleistet wird.

Info-Nachmittag „Existenzgründung“

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

Jeden 1. Donnerstag im Monat

Nächste Termine: 06.07., 03.08.2017

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
13.09.2017, 16.15 bis 18.15 Uhr
- **Rentenversicherung: Tipps für Selbstständige**
13.09.2017, 15.00 bis 16.00 Uhr
- **Kranken-/Sozialversicherung, Altersvorsorge**
12.09.2017, 16.15 bis 17.45 Uhr
- **Betriebliche Versicherungen**
12.09.2017, 14.30 bis 16.00 Uhr
- **Gründungs- und Festigungsfinanzierung**
21.09.2017, 16.00 bis 18.00 Uhr
- **Buchführungs- und Steuertipps für Existenzgründer und Jungunternehmer**
20.09.2017, 15.00 bis 18.00 Uhr
- **Vom richtigen Auftreten und Verkaufen seiner Idee**
26.09.2017, 15.00 bis 17.00 Uhr
- **Auftreten im Rechtsverkehr**
27.09.2017, 14.00 bis 15.30 Uhr
- **Rechtliche Tipps für Unternehmer/-innen**
27.09.2017, 16.00 bis 18.00 Uhr
- **IT-Wissen für Existenzgründer**
28.09.2017, 14.15 bis 15.45 Uhr
- **Online-Marketing (Strategien):**
Wie es geht, was geht und was man vermeiden sollte
19.09.2017, 16.00 bis 17.30 Uhr
- **Marketing Grundlagen (klassische Methoden):**
14.09.2017, 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: 13.7., 10.08.2017; 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: 05.09.2017, 09.00 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: 14.09.2017

Oberhausen nächster Termin: 13.07.2017

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: 04.09.2017, 09:00 bis 16:30 Uhr

Tag 2: 05.09.2017, 14:00 bis 17:00 Uhr

Anmeldung: STARTERCENTER Oberhausen

Nächster Termin in Mülheim an der Ruhr:

Tag 1: 10.07.2017, 09:00 bis 16:30 Uhr

Tag 2: 11.07.2017, 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):

Investor für **RC-Modellbauprojekte** gesucht · Wir stellen selber LKW-Modellbausätze im Maßstab 1:14 her und möchten im RC-Modellbau zum Marktführer im Bereich LKW, Baumaschinen und landwirtschaftliche Nutzfahrzeuge werden. Wir arbeiten professionell mit eigener Konstruktion und weltweitem Vertriebsnetz im RC-Modellbau. Wir vertreiben unsere hochwertigen Produkte ausschließlich über den Modellbaufachhandel und verfügen über Außendienste in diversen Ländern. Zum Expandieren und festigen der Marktplatzierung müssen wir weitere Modelle konstruieren und entwickeln. Ein aktuelles Modellbauprodukt unter Lizenz von Mercedes-Benz steht kurz vor der Serienfertigung. Falls Sie Interesse haben, uns bei der Realisierung technisch hochentwickelter RC-Modelle zu unterstützen, würde ich mich über eine ernstgemeinte Rückmeldung freuen, um alles Weitere zu besprechen. →E 657 A

Etabliertes, langjähriges **Ingenieurbüro** (Firmengründung 1973) sucht einen Nachfolger. Der Erfolg der GmbH mit den Schwerpunkten in den Bereichen Ingenieurbau (Spezialisierung Verkehrs- und Tiefbauplanung, Umweltberatung sowie Vermessungsleistungen) mit guter Auftragslage und langjährigem festen Kundentamm (u.a. bundesweittätige Versorgungsunternehmen, Großindustrie, DB sowie diverse Kommunen) beruht auf einem erfahren und flexiblen Team aus Ingenieuren und Technikern (6 Mitarbeiter). Für eine angemessene Übergangszeit inkl. fachlicher Begleitung und Einführung in den Kundenkreis steht der Inhaber gerne zur Verfügung. Die Übernahme kann als Kompetenzerweiterung bestehender Firmen oder auch für Existenzgründer eine interessante Möglichkeit sein. Entsprechende Infrastruktur ist vorhanden, die gemieteten Büroräumlichkeiten befinden sich im PLZ Gebiet 45. Übernahmeregelungen und Konditionen werden in einem persönlichen Gespräch mitgeteilt. →E 658 A

Damen- und Herrenoberbekleidungsboutique im westlichen Ruhrgebiet aus Alters- und Krankheitsgründen zu verkaufen · Umsatzstarke Damen- und Herrenoberbekleidungsboutique in einem Einkaufszentrum im westlichen Ruhrgebiet aus Alters- und Krankheitsgründen günstig zu verkaufen. Aktuelle Ware EK ca. 100 - 120 000,00 Euro Langjähriger Umsatz p.a. über 1 Mio. Ansprechpartner: C.A.R.U. Unternehmensberatung GmbH Herr Joeres - Tel.: 0208 2056095 →E 660 A

Vertretung für Lederwaren zu verkaufen: International tätige Vertretung von in- und ausländischen Gerbereien an Nachfolger abzugeben. Wir verkaufen Leder für die Produktion von Lederwaren aller Art, Polstermöbeln, Schuhen, Gürteln und Reitsportartikeln. Unsere Lieferanten sind spezialisierte Gerbereien mit Sitz hauptsächlich in Deutschland und im EU-Ausland, die hochwertige, exklusive Leder produzieren. Wir sind am Markt seit einigen Jahrzehnten erfolgreich tätig und bestens eingeführt. Die Tätigkeit ist nicht standortgebunden. →E 661 A

Nachfolger gesucht für kleinen **Buch- und Schreibwarenladen** im Essener Norden. Alleinstellungsmerkmal: Kontakt zu Buchhandelsauslieferungen kann hergestellt werden. Allgemeines Sortiment an Schreibwaren, Glückwunschkarten, kleinen Geschenken und Spielen. Telefon- und EC-Cash-Vertrag können übernommen werden. →E 662 A

NACHFRAGEN (Auszug):

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

Immobilien- bzw. Hausverwaltung im Raum Oberhausen, Essen, Düsseldorf gesucht. WEG sowie Fremdverwaltung zur Übernahme oder Nachfolger gewünscht. →E 305 N



Foto: Matthias Graben

IHK-Handelsforum Ruhr 2017 bei G DATA in Bochum

IHK-Handelsforum Ruhr 2017

Rund 100 Teilnehmer informierten sich beim Handelsforum Ruhr 2017 der IHKs im Ruhrgebiet über die neuesten Entwicklungen im Handel. Das Forum fand in diesem Jahr bei der G DATA Software AG in Bochum statt. Im Mittelpunkt standen u. a. folgende Fragen: Wie kann die virtuelle Reise des Kunden zur Kaufentscheidung möglichst reibungslos gestaltet werden? Wie gelingt es, im Wettbewerb um die besten „Köpfe“ zu bestehen?

Eines stellten die Experten heraus: Der stationäre Einzelhandel solle seine Probleme nicht einzig und allein dem digitalen Strukturwandel im Handel zuschreiben. Vielmehr sei es erforderlich, eine Wohlfühl-Atmosphäre für den Kunden zu schaffen. Unternehmer sollten ihr „Publikum“ begeistern und sich von Mitbewerbern abheben.

Der klassische stationäre Einzelhandel müsse auch im Internet präsent sein. Dies bedeute nicht, dass zwingend ein Online-Shop benötigt wird. Aber: Das Geschäft und sein Angebot sollte für den Kunden im Netz sichtbar sein.

Die Digitalisierung nimmt inzwischen auch bei der Fachkräftegewinnung ständig zu. Personalleiter von Handelsunternehmen unterstrichen: Es bedarf neuer Formen der Mitarbeitergewinnung – und gute Mitarbeiter sind unverzichtbar. Die Unternehmen müssen – mehr als je zuvor – den Ansprüchen ihrer Mitarbeiter gerecht werden. Gute Auszubildende könnten sich heute ihre Unternehmen aussuchen – wie die Kunden. Besonderes Plus für den Handel sei dabei, dass er spannender geworden ist – auch im Job.

Fazit: Handel ist Gefühl – sowohl online als auch offline lebhaft und niemals langweilig. Und mit der Einführung der Virtual-Reality-Brillen steht der nächste digitale Entwicklungsschritt im Handel bevor.

IHK-Veranstaltung „Digitalisierung im Steuerrecht“



Foto: IHK

Eva Heuer, KPMG, und
Andreas Engeln, RST

Zu der Veranstaltung „Digitalisierung im Steuerrecht“ konnte die IHK knapp 100 Teilnehmer begrüßen. Über das Thema „gesetzliche Anforderungen an Kassensysteme seit dem 01.01.2017“ referierte Dipl.-Kfm. Andreas Engeln, Steuerberater/Partner, RST Witte & Partner Steuerberater Partnerschaftsgesellschaft mbB, Essen, und behandelte u. a. die gesetzlichen Änderungen ab Jahresanfang sowie die Vermeidung von Hinzuschätzungen in bargeldintensiven Branchen. Das Thema „Elektronische Rechnungsarchivierung“, das auch den Bereich Rechnungsanforderungen, die qualifizierte Signatur, das innerbetriebliche Kontrollverfahren und aktuelle Hinweise zur Rechnungserstellung beinhaltete, erläuterte Diplom-Kauffrau/Steuerberaterin Eva Heuer, Referentin im Bereich Umsatzsteuer, KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Essen.



Foto: IHK

v.l.n.r.: Norbert Vieten (HZA Krefeld), Frank Trautmann (HZA Duisburg),
Michael Simon (Steuerausschussvorsitzender)

Sitzung des Steuerausschusses

In der Frühjahrssitzung des IHK-Steuerausschusses referierten Frank Trautmann (Hauptzollamt Duisburg) und Norbert Vieten (Hauptzollamt Krefeld) über den „Aufbau und die Aufgaben der Zollverwaltung seit dem 01.01.2016“ sowie über „die Zollprüfung in Zeiten des direkten Datenzugriffs“. Dem Antrag auf Verlagerung der Buchführung kann das Finanzamt nur für seinen sachlichen und örtlichen Zuständigkeitsbereich eine Bewilligung nach § 146 Abs. 2a AO erteilen; daher gelten insbesondere von der Zollverwaltung erteilte Bewilligungen nicht für die Steuerverwaltung und umgekehrt; es muss ein eigenständiger Antrag beim zuständigen Hauptzollamt gestellt werden. Sind die Voraussetzungen nicht (mehr) gegeben, kann das sog. Verzögerungsgeld nach pflichtgemäßem Ermessen von 2.500 € bis 250.000 € festgelegt werden.

IHK-Großhandelsausschuss zu Gast bei Ferrostaal

Die Frühjahrssitzung des IHK-Großhandelsausschusses fand unter Vorsitz von René Dreske, Geschäftsführer der Hans Soldan GmbH, in den Räumlichkeiten der Ferrostaal GmbH in Essen statt. Zu Beginn erhielten die Ausschussmitglieder einen Einblick in die verschiedenen Geschäftsfelder des weltweit tätigen Industriedienstleisters.

Auf der Agenda der Ausschusssitzung stand das Thema „Compliance-Anforderungen an mittelständische Unternehmen“. Martin Wiechers, Chief Compliance Officer der Ferrostaal GmbH, Essen erläuterte – aus Sicht seines Unternehmens – die Bedeutung und Notwendigkeit eines Corporate Compliance Management Systems (CCMS). Eine Geschäftsleitung sollte die Implementierung eines angemessenen CCMS sicherstellen, um bestmöglich sicherzustellen, dass alle Mitarbeiter und Geschäftspartner Recht und Gesetz, anwendbare Verordnung und Standards sowie interne Regelungen einhalten.



Der IHK-Großhandelsausschuss bei der Ferrostaal GmbH in Essen.

Sitzung des IHK-Einzelhandelsausschusses

Im Mittelpunkt der Frühjahrssitzung des IHK-Einzelhandelsausschusses stand das Thema „Einkaufserlebnis vs. Sicherheit – Unsichtbare Raub-, Terror- und Amok-Prävention im Einzelhandel“.

Referent Friedrich Christian Haas, Geschäftsführender Gesellschafter der AKE SKABE GmbH Unternehmensberatung, gab einen sehr guten Einblick, wie mit Präventionsmaßnahmen und einem wirksamen Einsatz von Personal und Technik Sicherheit erhöht werden kann – ohne Beeinträchtigungen des Einkaufser-

lebnisses für die Kunden. In der intensiven Diskussion wurde die Bedeutung des Themas noch einmal unterstrichen. Die IHK wird die Anregungen aufgreifen und Sicherheitsfragen in den Fokus nehmen.

Die Bedeutung einer ganzheitlichen Stadtteilentwicklung zur Stärkung der lokalen Wirtschaft stellten – seitens der IHK – Sandra Schmitz und Guido Zakrzewski anhand der aktuellen Projektaktivitäten der IHK in Essen Frintrop und Bedingrade dar.



Stv. IHK-Hauptgeschäftsführerin Veronika Lühl (Mitte) begrüßte die Mitglieder und Gäste des Einzelhandelsausschusses.



IHK-Präsidentin Jutta Kruff-Lohregel und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Gerald Püchel

IHK-Jahrespressekonferenz 2017

Wirtschaft in der MEO-Region ist in Top-Form

2017 ist ein gutes Jahr für die Unternehmen in der MEO-Region, lautete die Kernbotschaft auf der Jahrespressekonferenz. „Knapp 94 Prozent bewerten ihre gegenwärtige Lage mit gut oder befriedigend. Das ist ein tolles Ergebnis, denn im Vergleich zum letzten Jahr sind es nochmal zwei Prozentpunkte mehr“, fasste IHK-Präsidentin Jutta Kruff-Lohregel zusammen. Im Mittelpunkt standen aktuelle wirtschaftspolitische Entwicklungen und die Ergebnisse einer Online-Umfrage unter den Unternehmen der MEO-Region.

Auch beim Ausblick in die Zukunft konnten die optimistischen Ergebnisse vom letzten Jahr übertroffen werden: „29 Prozent erwarten, dass sich ihre wirtschaftliche Lage in den kommenden 12 Monaten verbessern wird – und damit neun Prozentpunkte mehr als 2016. Lediglich vier Prozent rechnen mit einer Verschlechterung. Zwei Drittel der Unternehmen gehen davon aus, dass ihre Lage in etwa gleich bleiben wird. Der positive Trend hält also an“, freute sich Kruff-Lohregel.

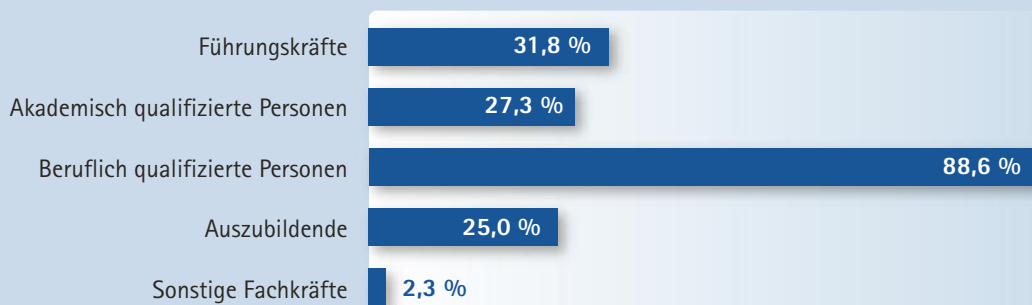
In dem Koalitionsvertrag der neuen Landesregierung sieht die IHK ein positives Signal an die Unternehmen in der MEO-Region. So werden wichtige Anliegen wie z. B. Bürokratieabbau, Investitionen in den digitalen Ausbau und Fachkräftesicherung als künftige Schwerpunktthemen genannt. „Insbesondere begrüßen wir die Ankündigung, acht verkaufsoffene Sonntage und flexiblere Öffnungszeiten einzuführen – gerade im Hinblick auf den Wettbewerb zum Online-Handel. Dennoch würde ein neues Ladenöffnungsgesetz für mehr Rechts- und Planungssicherheit sorgen“,

Rekrutierung von Fachkräften

Mitgliederumfrage Mai 2017

In welchen Bereichen haben Sie Schwierigkeiten bei der Rekrutierung von Fachkräften?

(Mehrfachangaben möglich)



so die Präsidentin und verweist auf die Chance durch mehr Verkaufstage an Sonntagen in Großstädten wie Essen, ähnlich wie in Berlin.

Auch die Absicht, NRW als Industriestandort zu stärken und für neue Industrie- und Gewerbeflächen zu sorgen, ist ein Pluspunkt. „Alles in allem begrüßen wir die Ankündigungen der neuen Landesregierung – und freuen uns umso mehr, wenn auf Worte Taten folgen. Wir als IHK stehen für eine kritisch-konstruktive Zusammenarbeit bereit.“

Ebenso erfreulich ist es, dass die neue Landesregierung dem Thema Brexit gebührende Aufmerksamkeit schenkt, indem sie plant, einen Brexit-Beauftragten zu ernennen. Insbesondere die international tätigen Unternehmen in der MEO-Region verfolgen die aktuelle Entwicklung rund um die Brexit-Verhandlungen: 72 Prozent vertreten die Auffassung, dass der europäische Binnenmarkt mit seinen vier Grundfreiheiten – freier Verkehr von Waren, Personen, Dienstleistungen und Kapital – nicht durch Zugeständnisse an Großbritannien ausgehöhlt werden darf. „Für die regionale Wirtschaft steht bei den Verhandlungen mit einem ihrer wichtigsten Handelspartner eine Menge auf dem Spiel: So unterhalten mehr als 300 Unternehmen direkte geschäftliche Beziehungen mit dem Vereinigten Königreich“, betonte IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Gerald Püchel. Laut Umfrage hat die „Geschwindigkeit in den Brexit-Verhandlungen“ für die Unternehmen höchste Priorität – mit einem Wert von 1,78 auf einer Skala von 1 (hohe Priorität) bis 5 (keine Priorität).

Für Dr. Püchel stand fest: „Die Frage bleibt: ‚Europäische Union: ja oder nein?‘. Mit dem Sieg der EU-freundlichen Kandidaten bei den Wahlen in den Niederlanden und Frankreich im ersten Halbjahr 2017 zeichnet sich mittlerweile wieder ein Trend in Richtung ‚pro Europa‘ ab.“

Ein weiteres Thema, das die Unternehmen umtreibt, ist die Rekrutierung von Fachkräften – das spiegelt auch die aktuelle Umfrage wider. Jeder zweite Betrieb beklagt hier Schwierigkeiten. Jeder Vierte davon findet keine geeigneten Azubis. Auffällig ist, dass die größten Probleme bei der Suche nach beruflich qualifizierten Personen bestehen und nicht bei Akademikern. „Die Umfrage zeigt erneut, dass eine akademische Ausbildung nicht automatisch die besten Berufschancen bietet. Derzeit sind gerade beruflich qualifizierte Fachkräfte bei Unternehmen stark gefragt“, erklärte die Präsidentin.

Auch neu zugewanderte Menschen werden von den Betrieben für den Arbeits- und Ausbildungsmarkt noch nicht berücksichtigt. „Zwei Gründe dominieren bei der Frage, warum es noch keine Erfahrungen gibt: Erstens fehlende Sprachkenntnisse und zweitens keine geeigneten Bewerber. Bei entsprechender Eignung und Bedarf gebe es für viele Unternehmen allerdings keinen Grund, zugewanderte Menschen nicht zu beschäftigen“, so Kruft-Lohregel. Bisher haben erst knapp 14 Prozent der Unternehmen Erfahrungen mit der Beschäftigung von Flüchtlingen: mehrheitlich sind sie hier als Praktikant oder Festangestellter beschäftigt. Ein kleiner Teil lernt auch als Azubi. „Wir begrüßen es sehr, dass die neue Landesregierung die Rahmenbedingungen für die berufliche Bildung deutlich verbessern will. Denn eine gute berufliche Ausbildung bleibt eine der besten Voraussetzungen für ein selbstbestimmtes Leben“, waren sich Kruft-Lohregel und Dr. Püchel einig. ■

Ehrenamt: Auf ein Wort!

Das Ehrenamt bei der IHK hat viele Gesichter. Vier weitere stellen wir auf den folgenden Seiten vor.

Hartmut Buhren spricht für den Handel

Frühmorgens beginnt der emsige Betrieb an der Weseler Straße in Mülheim an der Ruhr. Wenn Hartmut Buhren von seinem Schreibtischstuhl aufsteht, kann er sehen, wie die Einkaufswagen mit Säcken voller Zement und Farbeimern durch den Kassenbereich des hagebaumarktes rollen. Er ist nicht nur Chef des Einzelhandelsunternehmens, sondern auch des ebenfalls in Mülheim gelegenen Baustoffzentrums Harbecke.

„Ich schätze die Möglichkeit, mitzuwirken und Einfluss zu nehmen auf die wirtschaftlichen Geschehnisse unserer Region“, sagt der Unternehmer, der den Familienbetrieb in zweiter Generation leitet. Deshalb engagiert er sich bei der IHK im Einzelhandelsausschuss, der Vollversammlung und als Vizepräsident im Präsidium.

Seine Aufgabe sieht der Chef von 150 Mitarbeitern darin, seine Erfahrungen aus der Praxis einzubringen. Das tut er nicht nur in den Gremien der IHK, sondern auch im Handelsverband Nordrhein-Westfalen und auf regionaler Ebene: So wurde er erst kürzlich zum Vorsitzenden des Handelsverbands Ruhr gewählt und ist zugleich Vorsitzender der Ortsvereinigung Mülheim an der Ruhr. Daraus ergeben sich Synergien: „Es gibt viele Überschneidungen und gleichgerichtete Interessen. Bei zentralen Fragen ist es wichtig, gemeinsam die Stimme für den Handel zu erheben.“

Als Beispiel nennt Buhren die aktuelle Diskussion zu den verkaufsoffenen Sonntagen. So hat die IHK-Vollversammlung sich klar für den Erhalt der verkaufsoffenen Sonntage in der MEO-Region ausgesprochen. Ein Beschluss, der in Abstimmung mit dem Handelsverband Ruhr erfolgte. „Ein niederländischer Händler oder ein Internethändler hat kein Problem mit dem Sonntagsverkauf“, erklärt Hartmut Buhren, „aber dem stationären Handel in NRW wird das Leben schwer gemacht.“ Wenn die gleichen Produkte verkauft und dieselben Kunden erreicht würden, müssten für alle Einzelhändler dieselben Wettbewerbsbedingungen gel-

ten, betont er auch mit Blick auf die Trödelmärkte. Diese stehen neben den Themen „Sicherheit im Unternehmen“, „Stadtteilentwicklung“ und „Digitalisierung“ im Einzelhandelsausschuss ganz oben auf der Agenda.

Gern erinnert sich der Mülheimer Unternehmer daran, wie sein kurz zuvor eröffnetes Baustoffzentrum vor zwei Jahren zum Veranstaltungsort für das IHK-Handelsforum Ruhr wurde. Das Forum sollte anlässlich des 175-jährigen Bestehens der IHK zu Essen in Mülheim stattfinden. Als im Präsidium über geeignete Räumlichkeiten für die Jubiläumsveranstaltungen in der MEO-Region beraten wurde, stellte er sein Haus spontan zur Verfügung. Ein Handelsforum in einem Handelsunternehmen – die rund 200 Teilnehmer waren begeistert!

Sein Engagement betrachtet Hartmut Buhren nicht nur als Geben, sondern auch als Nehmen: „Das Ehrenamt macht zwar Arbeit, aber es bringt auch Mehrwert für mich persönlich und als Unternehmer: eine umfassende Vernetzung, einen besseren Zugang zur Politik, mehr Bekanntheit und ein positives Image.“ Außerdem werde man toleranter, weil man andere Menschen kennen- und verstehen lerne.

Sein Familienunternehmen ist auf Wachstum ausgerichtet: In Kürze wird ein weiterer hagebaumarkt in Ratingen eröffnet. Angesichts der positiven Geschäftsentwicklung ist der Firmenchef froh, dass ihm schon jetzt zwei und bald alle drei Söhne unter die Arme greifen. Was er ihnen mit auf den Weg gibt, ist die Erfahrung, dass „Ehrenamt keine Einbahnstraße ist, sondern gut investierte Zeit“.

„Das Ehrenamt ist keine Einbahnstraße, sondern gut investierte Zeit.“

Hartmut Buhren, Vizepräsident der IHK zu Essen, Geschäftsführer der hagebaumarkt Mülheim an der Ruhr GmbH



Foto: Matthias Duschner

„Man kann tatsächlich etwas bewegen“

IHK-Vizepräsidentin Dr. Dagmar Gaßdorf,
Dagmar Gaßdorf Kommunikationsberatung



Foto: Herbert Schaar, commedia

Medienfrau und Stimme der Region

Wenn Dr. Dagmar Gaßdorf sich für eine Sache einsetzt, dann, weil sie etwas bewegen möchte. So war es schon in ganz jungen Jahren, als sie Schulsprecherin ihres Gymnasiums war und sich in der Katholischen Jugend engagierte. Und so war es auch bei ihrer ersten Begegnung mit der IHK-Arbeit. „Wo sind denn hier die Frauen?“, fragte sich 1997 die damalige Chefin einer PR-Agentur mit Blick auf den seinerzeit verschwindend geringen weiblichen Anteil in den Vollversammlungen der IHKs.

Bei der nächsten IHK-Vollversammlungswahl an ihrem Firmensitz Essen präsentierte sie prompt eine Frauenliste – mit dem Ergebnis, dass acht Frauen ins Parlament einzogen und sie selbst zur Vizepräsidentin gewählt wurde. Dass die IHK zu Essen heute im bundesweiten IHK-Vergleich über einen der höchsten Frauenanteile verfügt und mit Jutta Kruft-Lohrengel eine Präsidentin hat, die auch im Landesvorstand der IHKs NRW sitzt, freut Dagmar Gaßdorf sehr.

Das Thema „Frau“ mag für sie die „Eintrittskarte“ in das IHK-Ehrenamt gewesen sein; doch die Themen, die ihren Werdegang geprägt haben, sind der Standort und die Medien. Beide haben die Kommunikationsexpertin zeitlebens begleitet – ob als PR-Chefin im WAZ-Konzern, in der Unternehmenskommunikation von Henkel oder als selbstständige Unternehmerin und Verlegerin. So war es nur folgerichtig, sich dafür auch im IHK-Ehrenamt stark zu machen.

Zum Thema Medien: Im Vorstand des Ernst-Schneider-Preises der IHKs, der bereits seit 1971 alljährlich erstklassige Wirtschaftsbeiträge auszeichnet, sorgte sie für viel beachtete Preisverleihungen und holte das Ereignis 2006 auch nach Essen. Heute gehört sie dem DIHK-Medienausschuss an und wurde vom WDR-Rundfunkrat, in den die nordrhein-westfälischen IHKs entsandten, zur stellvertretenden Vorsitzenden gewählt – in Zeiten der ARD-Strukturreform eine spannende Aufgabe. „Den öffentlich-rechtlichen Auftrag halte ich für wichtig“, sagt Dagmar Gaßdorf, „aber er muss von der Politik zeit- und marktgerecht

interpretiert werden.“ Lobbyisten seien die Rundfunkratsmitglieder aber keinesfalls, sondern sachkundige Bürger. Allerdings würde sie es angesichts des Anteils der Unternehmen am Beitragsaufkommen für angemessen halten, wenn die Stimme der Wirtschaft im Gremium stärker vertreten wäre.

Doch wer die energische Frau kennt, weiß, dass sie auch allein in der Lage ist, sich mit guten Argumenten Gehör zu verschaffen. „Man kann tatsächlich etwas bewegen“, sagt sie – und das halte im Übrigen jung. Was das Land angeht, hofft sie, dass unter der neuen NRW-Regierung die Stimme des Ruhrgebiets in Düsseldorf gehört wird. Da wären wir beim Thema Standort. Die auch kulturell engagierte Frau hat viel für die Region getan – etwa als Schlussredakteurin der Kulturhauptstadt-Bewerbung und Verlegerin eines regionalen Kulturmagazins.

Apropos bewegen: Dagmar Gaßdorf steht der IHK nunmehr seit fast zwei Jahrzehnten als Mitglied in Vollversammlung und Präsidium mit Rat und Tat zur Seite. So hat sie beispielsweise als Kommunikationsexpertin dem Logo der IHK seinerzeit den passenden Feinschliff verpasst. Und für das 2012 von der Vollversammlung verabschiedete Strategiepapier „MEO 2030 - die Zukunft neu denken“ wichtige Denkanstöße und Beiträge geliefert. Bei der IHK wünscht sie sich trotzdem manchmal „weniger Kammer, mehr Musik“. Ihre Bereitschaft zum freudigen Einsatz auch im Ehrenamt hat Dagmar Gaßdorf an die nächste Generation vererbt: Tochter Phoebe ist Gründerin des heute bundesweit tätigen Vereins „Working Moms“, in dem sich Führungsfrauen mit Kindern zusammengeschlossen haben. Mutter und Tochter sind überzeugt: „Ehrenamtliches Engagement ist in jeder Hinsicht eine Bereicherung.“

„Ich möchte zeigen, wie wichtig die Industrie für unsere Region ist“

Mitglied der IHK-Vollversammlung Ralf Teichmann,
Geschäftsführender Gesellschafter der
Ralf Teichmann GmbH in Essen



Foto: Matthias Duschner

Ralf Teichmann will aktiv mitgestalten

Ralf Teichmann erinnert sich noch sehr gut an seinen ersten Kontakt mit der IHK. 16 Jahre alt war er damals und Auszubildender zum Groß- und Außenhandelskaufmann. Heute stellt der Geschäftsführende Gesellschafter der Essener Ralf Teichmann GmbH selbst Azubis ein; an neun Standorten beschäftigt er 350 Mitarbeiter. Sein Unternehmen hat sich zu Europas größtem Lieferanten für Krananlagen und Hebezeuge unter Verwendung von Gebrauchtkomponenten entwickelt. Im Essener Hafen werden die Krane modernisiert und überholt. „Ich habe früh angefangen, selbst auszubilden“, sagt der Chef des 1988 gegründeten Unternehmens.

Seiner internationalen Aktivitäten wegen wollte die IHK Ralf Teichmann für eine ehrenamtliche Tätigkeit im Außenhandelsausschuss gewinnen. „Anfangs habe ich gezögert, doch die zeitliche Belastung hält sich im Rahmen und die persönlichen und unternehmerischen Kontakte, die ich knüpfen kann, sind gut.“ Ein Beispiel: Er will noch in diesem Sommer ein Joint Venture mit der usbekischen Staatseisenbahn für die Modernisierung von Container- und Industriekrananlagen eingehen. „Selbst solch höchst interessante Verbindungen können sich über die ehrenamtliche Tätigkeit en passant ergeben.“ Außenhandel ist ihm nicht nur aus unternehmerischer Sicht ein wesentliches Anliegen: „Wir sind eine Exportnation, dadurch schaffen wir Wohlstand und Expertise. Deshalb ist es wichtig, dass wir international weiterhin erfolgreich sind.“

Wie sich die Wirtschaftsbeziehungen zu den USA unter der Regierung Trump verändern, welche Marktchancen sich weltweit auftun – diese und andere Themen werden im Außenhandelsausschuss diskutiert. Teichmann schätzt sowohl das dort vermittelte Insiderwissen fachkundiger Referenten als auch die Möglichkeit, selbst Themen einzubringen. „Das erweitert meinen Horizont.“

Besonders wichtig ist dem Diplom-Kaufmann die Möglichkeit, mitgestalten zu können. „Ich möchte Strukturen nicht einfach als gegeben akzeptieren, sondern aktiv tätig werden.“ Mit viel Engagement brachte Teichmann sich 2006 im Lenkungskreis einer gemeinsamen Industrieinitiative der Ruhr-IHKs und 2014 als Mitglied der Steuerungsgruppe für einen „Masterplan Industrie für Essen“ ein. Seine Botschaft: „Die Industrie darf ihre Bedeutung nicht unter den Scheffel stellen. Wir brauchen die Industrie in Essen – auch um Arbeitsplätze zu sichern.“ Selbstbewusst bekennt er sich zur „old economy“, die er mit seinem Unternehmen vertritt.

Seit 2013 ist der Essener Unternehmer zudem Mitglied der IHK-Vollversammlung. Er findet es wichtig, sich als Pflichtmitglied nicht zurückzulehnen, sondern Einblick in interne Strukturen zu erhalten und als Parlamentarier die IHK-Arbeit mitzubestimmen. Außerdem ist Teichmann überzeugt, über die IHK als Sprachrohr seinem Wort als Unternehmer mehr Gehör verschaffen zu können.

Einmal pro Woche widmet sich der leidenschaftliche Ringer seinem Lieblingssport und geht „auf die Matte“. In seinem Firmengebäude hat er ein Trainingszentrum gebaut, um Kinder und Jugendliche mit und ohne Migrationshintergrund im Ringen zu fördern. „Im Sport kann man sie spielerisch mit Tugenden wie Pünktlichkeit, Leistungsbereitschaft, Zuverlässigkeit und Frustrationstoleranz vertraut machen.“ Der Unternehmer selbst dürfte dabei als lebendiger Beweis dienen, dass Engagement hoch hinaus führen kann.

Verantwortung verpflichtet

Ursprünglich kannte Peter Vehar das Ehrenamt von einer ganz anderen Seite, nämlich als aktiver Sportler. Bevor der heutige Geschäftsführer in das familieneigene Logistikunternehmen eintrat, spielte er viele Jahre lang hochklassig Tennis. „Ich habe gesehen, was alles organisiert werden muss und wie viel Arbeit dahintersteckt. Daher weiß ich, dass das Ehrenamt eine notwendige Tätigkeit ist, die sehr viel wert ist.“ Als der Mülheimer Unternehmer gefragt wurde, ob er sich für die IHK engagieren wolle, musste er nicht lange überlegen. Er nimmt dort mittlerweile drei Aufgaben wahr: als Mitglied der Vollversammlung, als Vorsitzender des Verkehrsausschusses und als Beisitzer im Prüfungsausschuss für Güterkraftverkehrs- und Omnibusunternehmer.

Im Verkehrsausschuss ist die Familie Vehar gleich zweimal vertreten, denn auch Vater Günter, der sich allmählich aus der Firma zurückzieht, ist im Rahmen seines langjährigen Engagements für die IHK hier noch aktives Mitglied. Den Vorsitz im Verkehrsausschuss empfindet Peter Vehar als eine sehr reizvolle Aufgabe, weil er hier etwas bewegen kann. Nur ohnmächtig zuzusehen, was passiert, oder über Missstände zu jammern, ist nicht sein Ding: Wenn man Verantwortung für rund 80 Mitarbeiter trage, sei man verpflichtet, auch außerhalb des Betriebes für das Gewerbe einzutreten.

Mit seinem Engagement möchte der Mülheimer Firmenchef mehr unternehmerisches Denken in Gremien bringen, in denen die Weichen gestellt werden. Im Verkehrsausschuss ist das möglich: Dort sind immer wieder politische Vertreter zu Gast, um ihre Programme vorzustellen und sich mit den Unternehmern auszutauschen. „Im Ausschuss diskutieren Branchenkenner über verkehrspolitische Fragen. Die Beratungsergebnisse werden über die IHK-Gremien – auch auf Landes- und Bundesebene – eingespeist.“ So zum Beispiel bei der IHK-Kampagne zum Ausbau der Autobahn A52, für die Peter Vehar sich stark engagierte.

„Die A52 ist ein typisches Beispiel dafür, dass Lücken geschlossen werden müssen, um einen Verkehrskollaps zu vermeiden.“ Wer wie er täglich zig Transporter auf die Reise schickt, weiß, wo die Engpässe sind.

Auch wenn das hohe Verkehrsaufkommen, viele Baustellen und mangelnde Gewerbeflächen es Unternehmern nicht leicht machen, hat der Geschäftsführer sich 2013 bei der Suche nach neuen Räumlichkeiten noch einmal bewusst für den Standort Mülheim an der Ruhr entschieden, wo die Firmengeschichte vor über 80 Jahren begann. „Eine Bauchentscheidung“, gesteht der gebürtige Mülheimer, der vorzugsweise Mitarbeiter aus der MEO-Region rekrutiert. Sie bleiben dem Unternehmen erfahrungsgemäß langfristig treu, und das wiederum ist in Vehars Augen die beste Basis für gute Kundenbeziehungen. Sein zuverlässiges Team gibt ihm die Rückendeckung, um seine ehrenamtlichen Termine wahrnehmen zu können.

Zudem leistet die IHK einen Beitrag: „Dort erfahre ich große Unterstützung bei der Vorbereitung und Wahrnehmung meiner Ehrenämter.“ So bleibt dem Logistikexperten Peter Vehar ausreichend Zeit, sich auf die Entwicklung seines Unternehmens zu konzentrieren – gemäß dem Motto „Ärmel hochkrempeln und rausgehen“.

Die Interviews führte Martina Biederbeck.



„Unternehmerisches Denken einbringen“

IHK-Vollversammlungsmittglied Peter Vehar,
Geschäftsführer der Vehar Logistik GmbH
in Mülheim an der Ruhr



Foto: Fraunhofer UMSICHT

Fraunhofer UMSICHT

Wegbereiter einer nachhaltigen Rohstoff- und Energiewirtschaft

Das Fraunhofer UMSICHT erarbeitet Innovationen, die zu einer ressourcenschonenden Gesellschaft führen und der Wirtschaft entscheidende Beiträge liefern. 480 Projekte, gut 200 mit der Industrie, wurden 2016 bearbeitet. Wie das Institut Ideen aus der Forschung in verwertbare Produkte überführt, wie Kontakte entstehen und welche Herausforderungen zu bewältigen sind, zeigen zwei Projektbeispiele.

„Unsere Kunden treffen wir auf vielen Wegen“, sagt Iris Kumpmann, Leiterin PR des Fraunhofer UMSICHT. Einzelaufträge sind der Klassiker. „Wir sprechen gezielt Unternehmen an, für die unsere Dienstleistungen und Produkte interessant sein könnten“, so Kumpmann zur Kontaktabahnung. „Oder, wenn wir von Problemen einzelner Branchen wissen, zeigen wir Lösungswege und Kooperationsmöglichkeiten auf.“ Bedenken wie „die sind zu teuer, mein Anliegen ist zu trivial, die arbeiten doch nur für größere Unternehmen“ zerstreuen sich meist schnell.

Hat ein Unternehmen einen Forschungs- oder Entwicklungsbedarf, z. B. eine Produktinnovation oder die Verbesserung eines Verfahrens, erfolgt die Kontaktaufnahme seitens des Unternehmens. Bei sehr kom-

plexen Problemstellungen müssen mehrere Partner die Lösung im Rahmen von Verbundprojekten entwickeln. Dann steht das gesamte Umfeld der Fraunhofer-Institute zur Verfügung. „Unser Institut ist zudem hervorragend mit den Hochschulen der Region vernetzt. Eine besondere Beziehung besteht zur Ruhr-Universität Bochum; hier lehren einige unserer Führungskräfte“, so Kumpmann.

Neben einigen großen Verbundprojekten werden viele kleinere Projekte mit kürzeren Laufzeiten bearbeitet. Die Projektlaufzeiten variieren von wenigen Monaten bis zu mehreren Jahren. Auch das Volumen der Projekte reicht von ein paar Tausend bis hin zu mehreren Millionen Euro. Das inhaltliche Spektrum ist dabei breit gefächert. „In den Geschäftsfeldern Polymerwerkstoffe, Chemie, Umwelt, Biomasse und Energie führen wir Ideen, Wissen, Methoden, Technologien, Produkte und Dienstleistungen bis zur Anwendungsreife“, sagt Iris Kumpmann. „Wir forschen im Auftrag von Unternehmen – aber nicht nur: In manchen Themengebieten verspricht eine eigenständige Forschung interessante Ergebnisse.“ Aus dieser Vorlauforschung erwachsen mitunter Erfindungen, die von Unternehmen in Lizenz wirtschaftlich verwertet werden können.

Projekt 1: Entwicklung vertikaler Begrünungssysteme

Der Kontakt zur DGW Bodensysteme GmbH, ehemals aus Essen, kam im privaten Umfeld zustande. Das Kennenlerngespräch wurde schnell zu einem Brainstorming über die Begrünung von Bauwerken und städtischer Infrastruktur. Diese rückt vermehrt ins Blickfeld von Architekten, Planern und Bauherren, um sie einerseits als gestalterisches Element, andererseits u. a. zur Lärm-, Schall- und Feinstaubreduktion oder als Regenwasserrückhalt zu verwenden. Seit 2011 wird beim Fraunhofer UMSICHT an der Entwicklung vertikaler Begrünungssysteme geforscht. „Unser

Industriepartner gab den Anstoß in eine neue Richtung.“ Gemeinsam wurden Bauelemente auf mineralischer Basis entwickelt, die flüssigkeitsspeichernd und -transportierend sind und modular zu vertikalen Begrünungseinheiten verbaut werden können. „Wichtig war es, dass wir uns frühzeitig über den Prozess der Schutzrechtsanmeldung abgestimmt haben“, sagt Kumpmann. Nachdem das Schutzrecht angemeldet war, beantragte die DGW Bodensysteme GmbH einen Innovationsgutschein, mit dem ein Teil der Kosten für externen Beratungs-, Forschungs- und Entwicklungsleistungen erstattet wurde. „Aus der Idee wurde nun ein Funktionsmuster. Erste, praxisnahe Prototypen auf Basis von Kalksandstein wurden mit einem Unternehmen aus dem Netzwerk unseres Partners entwickelt“, so Kumpmann. Erste Pilotwände stehen in Castrop-Rauxel, in Oberhausen und Orihuela Costa in Spanien. An ihnen werden Forschungsfragen bearbeitet und die Leistungsfähigkeit des Systems demonstriert. „Aktuell überführen wir die Technologie unter dem Namen »biolit vertical green« in den Markt. Die Federführung liegt beim Projektpartner.“

Projekt 2: Neues Kältespray für die Sportmedizin

Da die Markteinführung von im Labor entwickelten Produkten meist nur durch die Zusammenarbeit mit Anwendern gelingt, suchte Fraunhofer UMSICHT in diesem Fall für die Entwicklung eines neuartigen Kältesprays einen Partner mit medizinisch-anwendungstechnischer Kompetenz. Mit dem Sportmedizinischen Institut Dortmund (der SMIDO GmbH, Dortmund) wurde ein Kältespray entwickelt, das – anders als bei der bisherigen Kältherapie – sanft bei Temperaturen zwischen 5 und 15 °C über einen möglichst langen Zeitraum kühlt. Die technische Machbarkeit wurde belegt, die Testphase läuft. Die physikochemische Grundlage des Kältesprays wurde patentrechtlich geschützt. „Da es sich um ein Medizinprodukt handelt, benötigen wir für die Folgeschritte in der Wertschöpfungskette die Kompetenz des Unternehmens“, sagt Kumpmann. Nach Abschluss des vom BMWi geförderten Entwicklungsvorhabens wird der Industriepartner die wirtschaftliche Verwertung des Kältesprays, wie die Kontaktaufnahme zu möglichen Herstellern, die Markteinführung sowie den Vertrieb, übernehmen.

Über das Fraunhofer UMSICHT

Das Fraunhofer-Institut für Umwelt-, Sicherheits- und Energietechnik UMSICHT in Oberhausen stellt – als Teil der größten Organisation für anwendungsorientierte Forschung in Europa – wissenschaftliche Ergebnisse bereit und transferiert sie in Unternehmen, Gesellschaft und Politik. Das Team erforscht und entwickelt gemeinsam mit Partnern nachhaltige Produkte, Prozesse und Dienstleistungen. Das Institut hat einen Standort in Oberhausen, einen Institutsteil in Sulzbach-Rosenberg (Bayern) und ein Kunststofftechnikum in Willich.

Themenschwerpunkte:

Polymerwerkstoffe, Chemie, Umwelt, Biomasse und Energie

Belegschaft 2016:

465 Mitarbeitende (352 am Standort Oberhausen)

Gesamthaushalt 2016:

38,8 Mio. € (31,5 Mio. € am Standort Oberhausen)

Projekte 2016:

480 Projekte (206 mit der Industrie)

6 Schutzrechte 2016 angemeldet

www.umsicht.fraunhofer.de

„Wer wie wir Spaß hat, Themen zu entwickeln und zur Anwendung zu bringen, Mut und Durchhaltevermögen mitbringt, mit dem suchen wir Wege sowie flexible Förderprogramme, um diese Ziele gemeinsam zu verwirklichen“, verdeutlicht Kumpmann den beiderseitigen Gewinn von Kooperationen. „Kommt das Quäntchen Glück dazu, steht einer Innovation nichts mehr im Weg“, lautet ihre Innovationsbotschaft. ■

Iris Kumpmann, Fraunhofer UMSICHT, Oberhausen

Starke Unternehmen lassen sich fördern!



Die Anforderungen an den deutschen Mittelstand sind vielfältig: Er muss seine Chancen in Trends wie der Digitalisierung, dem Klimawandel und dem demografischen Wandel erkennen und mit Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie Produktinnovationen reagieren, um Wachstum zu generieren und wettbewerbsfähig zu bleiben.

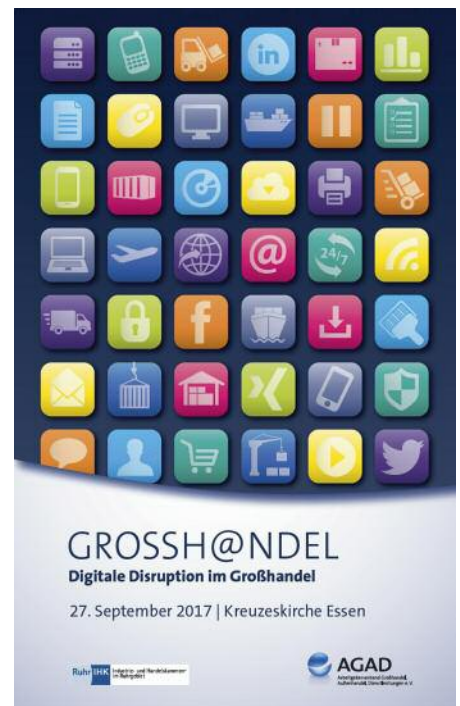
Die NRW.BANK steht dem Mittelstand als starker Partner zur Seite. Als Förderbank für das Land Nordrhein-Westfalen unterstützt sie kleine und mittlere Unternehmen mit dem gesamten Spektrum kreditwirtschaftlicher Förderprodukte. Die Vorteile sind vielfältig: Die Unternehmen können sich die historisch niedrigen Zinsen langfristig sichern, von günstigen Tilgungs- und Haftungsvarianten profitieren und die Eigenkapitalbasis stärken.

Flexibel einsetzbar ist zum Beispiel der NRW.BANK.Universalkredit: Anlagen, Maschinen, Betriebsmittel oder Umschulungen – all das können Unternehmen damit finanzieren. Der NRW.BANK.Effizienz-kredit dient der Steigerung der Energie- und Ressourceneffizienz. Innovationsvorhaben fördert die NRW.BANK mit dem Programm NRW.BANK.Innovative Unternehmen.

Erfahren Sie mehr über die Fördermöglichkeiten in der Broschüre „Förderung für den Mittelstand in NRW“, die die NRW.BANK mit Unterstützung des NRW-Wirtschaftsministeriums erstellt hat. Sie finden die Broschüre online unter www.nrwbank.de/mittelstandsbroschüre oder können sie per E-Mail an info@nrwbank.de bestellen.

1. Großhandelstag Ruhr

Digitale Disruption – Chance oder Gefahr für den Großhandel?



Die Digitalisierung schreitet unaufhaltsam voran. Sie dringt in alle Lebens- und Wirtschaftsbereiche vor; erfasst alle Branchen und ist im deutschen Großhandel längst Realität.

Mit rd. 153.000 Unternehmen war der Großhandel im Jahr 2015 Drehscheibe für Waren im Wert von über 1,2 Billionen Euro; er beschäftigte mehr als 1,7 Millionen Menschen und erbrachte fast zwei Drittel des gesamten Handelsumsatzes. Noch ist der Blick in die Zukunft laut Branchenberichten leicht optimistisch: Bis zum Jahr 2020 wird ein Umsatzwachstum von jährlich durchschnittlich 1,2 Prozent prognostiziert.

Auch im B2B-Geschäft ist die fortschreitende Digitalisierung bereits Realität geworden und im Begriff, die Wertschöpfungskette und damit auch das Geschäftsmodell des Großhandels tiefgreifend zu verändern. Ein Prozess – auch Digitale Disruption genannt –, bei dem traditionelle Geschäftskonzepte, Produkte, Technologien oder Dienstleistungen von innovativen Erneuerungen abgelöst und teilweise vollständig verdrängt werden.

Großhändler, die sich nicht oder nicht ausreichend mit dem Thema Digitalisierung auseinandersetzen, gefährden nicht weniger als ihre Existenz: Sie riskieren, sich in einem historisch und teils heute noch auf persönlichen Kundenbeziehungen aufbauenden Geschäft langfristig nicht mehr gegen aggressiv wachsende Online-Konkurrenz behaupten zu können.

Fest steht: Die digitale Technik eröffnet dem Großhandel neue Chancen und Vertriebswege – sowie Zugänge zu neuen Kundengruppen. Gleichzeitig ändern sich aber auch das Verhalten und die Erwartungen der Kunden grundlegend. Zielgruppen und Vertriebskanäle werden immer komplexer, und auch die Zahlungsströme verändern sich durch neue Geschäftsmodelle. Zusätzlich dringen originär digitale Wettbewerber (z. B. Amazon, Ebay, Mercateo und Alibaba) in einzelne Segmente des Großhandels vor und treten mit ihm in direkte Konkurrenz.

Diese neuen Wettbewerber durchbrechen die traditionellen Bande zwischen Produzenten, Großhändlern, Handwerkern, Einzel- und Fachhändlern sowie Verbrauchern und stellen die klassische Aufgabenverteilung im zwei- oder dreistufigen Vertrieb infrage. Sie bringen häufig umfangreiche Erfahrungen im digitalen B2C-Geschäft mit, haben dadurch einen digitalen Wissens- und Infrastrukturvorsprung und verfügen über hohe Logistikkompetenzen.

Auf diese Herausforderungen muss der „klassische“ Großhandel zügig reagieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben und sich für die digitale Zukunft fit zu machen. Das Internet bietet auch dem Großhandel enorme Chancen, seine Kunden besser zu bedienen – das größte Risiko liegt darin, diese Potenziale nicht zu nutzen. Daher lautet die Marschrichtung: mehr Innovationen wagen und mehr in neue Ideen investieren. ■

Die **Digitale Disruption im Großhandel** ist Thema des **1. Großhandelstag Ruhr**. Dieser findet am **27. September 2017** in Essen statt. Veranstalter sind die IHKs im Ruhrgebiet und der AGAD - Arbeitgeberverband Großhandel-Außenhandel-Dienstleistungen e.V.

Der Tag bietet die Gelegenheit, mehr über Chancen und Potenziale des digitalen Fortschritts zu erfahren und einen Blick in die (digitale) Zukunft des Großhandels zu werfen.

Weitere Informationen unter:
www.essen.ihk24.de/grosshandelstag



Abb. zeigt Sonderausstattung.



AUSDRUCK EINES NEUEN DENKENS.

DER VOLVO V90.

INTELLISAFE ASSISTENT MIT PILOT ASSIST
 CITY SAFETY-TECHNOLOGIE
 KEYLESS START (ELEKTRONISCHES MOTORSTARTSYSTEM)
 DIGITALE INSTRUMENTIERUNG
 CLEAN ZONE LUFTQUALITÄTSSYSTEM

**IM ATTRAKTIVEN
 GESCHÄFTSKUNDEN-LEASING**

JETZT FÜR 339 € MONAT¹

TIHOMIR HRKAC
 VERKAUF VOLVO
 Tel.: 0209 - 3619-314



THRKAC@MOHAG.DE

MARKUS FESTER
 VERKAUF VOLVO
 Tel.: 02361 - 5804-714



MFESTER@MOHAG.DE

KARSTEN BREUER
 VERKAUF VOLVO
 Tel.: 02362 - 9779-15



KBREUER@MOHAG.DE

Kraftstoffverbrauch Volvo V90 D3 KINETIC, 110 kW (150 PS), in l/100 km: (Schaltgetriebe/Automatik) innerorts 5,4/5,2, außerorts 4,0/4,1, kombiniert 4,5/4,5; CO₂-Emissionen: kombiniert 119/119 g/km (gem. vorgeschriebenem Messverfahren).

1) Leasingangebot der Volvo Car Financial Services, ein Service der Santander Consumer Leasing GmbH (Leasinggeber), Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach – für den Volvo V90 D3 KINETIC, 110 kW (150 PS) bei einer **Laufzeit von 36 Monaten, 30.000 km Gesamtfahrleistung** pro Jahr, **einer Anzahlung von 0,- Euro und 1.085,- Euro Überführungskosten**. Angebot zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer und Zulassungskosten. Bonität vorausgesetzt. Nur für Gewerbetreibende, gültig bis 30.06.2017.

MOHAG
 Wir bewegen die Region

www.mohag.de

MOHAG Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH
 45891 Gelsenkirchen · Willy-Brandt-Allee 50 · Telefon 0209 36190

MOHAG Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH
 45659 Recklinghausen · Rottstraße 116 · Telefon 02361 58040

MOHAG Automobile Sprungmann GmbH
 Marler Straße 135 · 46282 Dorsten · Telefon 02362 97790



Foto: Kerstin Bägerholz

Lekkerland Logistikzentrum Oberhausen Immer in Bewegung

Ausbildungsleiter Michael Reinirkens erklärt Azubi Kevin Zehreis die Steuerung der Temperaturzonen im Laderaum.

Souverän und mit leichter Hand lenkt Kevin Zehreis den Multitemperatur-Lkw vor die Laderampe des Logistikparks, wo in wenigen Minuten die Beladung stattfindet. Als würde er seit Jahren nichts Anderes machen. Dabei lernt der 24-Jährige erst im zweiten Jahr Berufskraftfahrer und ist damit einer von 53 Azubis bei Lekkerland bundesweit.

„Wir sind vom ersten Tag an Teil des Teams und dürfen erfahrene Kollegen auf ihren Touren begleiten. Das macht natürlich noch mehr Lust darauf, selbst ein solches Fahrzeug zu führen“, erklärt der Azubi, der sich noch gut an seine erste Fahrt ohne Begleitung erinnern kann.

Lekkerland beliefert täglich mehr als 55.000 Kioske, Tabakwarenfachgeschäfte, Tankstellen-Shops, Getränkefachmärkte, Kaufhäuser, Lebensmittelmärkte, Bäckereien, Kantinen und Convenience-Stores. Dafür sind die Lkw mit moderner Telematik ausgestattet; auch sog. Multitemperatur-Lkws kommen zum Einsatz. Diese mit spezieller Technik ausgestatteten Lkw ermöglichen den Fahrern, die Kunden in den drei Temperaturbereichen gekühlt, ungekühlt und tiefgekühlt in nur einem Stopp zu beliefern. Hauptsitz des deutschen Großhandelsunternehmens für Lebensmittel, Getränke, Tabakwaren, Telekommunikation und Non-Food ist in Frechen; daneben betreibt es insgesamt 15 Logistikzentren in Deutschland – eins davon in Oberhausen. Hier arbeiten u. a. Kevin Zehreis und Michael Reinirkens – seit fast 30 Jahren bei Lekkerland und als Ausbildungsleiter für die angehenden Berufskraftfahrer verantwortlich. Die Ausbildung zum Berufskraftfahrer dauert drei Jahre. Nach Beendigung

der 4-monatigen Probezeit steht der Führerschein C/CE auf dem Lehrplan, für den die jungen Nachwuchsfahrer vom Dienst freigestellt werden. Dies geschieht in Kooperation mit der Fahrschule von Klaus Krüssmann, der, wie Michael Reinirkens, im IHK-Prüfungsausschuss tätig ist. „Bewerberinnen und Bewerber für Berufskraftfahrer sollten ein gepflegtes und freundliches Auftreten mitbringen und Führerschein Klasse B vorweisen können. Bei allem anderen, auch bei weniger guten Noten, können wir ein Auge zudrücken. Aber der Gesamteindruck, die Einstellung zur Arbeit und die Chemie müssen stimmen“, erklärt Michael Reinirkens, der selbst mehr als 15 Jahre hinter dem Steuer saß. Und er hat Grund zur Freude. Für dieses Jahr sind zumindest beide Ausbildungsplätze zum Berufskraftfahrer mit Start August 2017 besetzt. Im Bereich der Lagerlogistik werden noch zwei Auszubildende für den Sommer gesucht. „Unsere Fahrer sind im Schnitt 50,1 Jahre. Das ist nicht alt, aber eben auch nicht jung. Darum brauchen wir junge Nachwuchskräfte, um uns weiter auf dem Markt behaupten und den Kundenanforderungen gerecht werden zu können“, so Reinirkens.

Aber leicht sei es nicht, junge Menschen für Lkw Fahren im Schichtdienst und mit körperlicher Anstrengung zu begeistern. „Leider kämpft unsere Berufsgruppe noch immer mit seinem schlechten Image: Viele verbinden mit Lkw-Fahrern ein Leben auf wenigen Quadratmetern, wochenlang getrennt von Heimat und Familie und auf überlasteten Rastplätzen ihre Freizeit bringend.“ Dazu kommen schwarze Schafe in der Branche, die zu dem schlechten Ruf beitragen würden: Knochenarbeit für Dumpinglöhne. „Doch davon distanzieren wir uns ganz klar“, betont Reinirkens. „Bei uns gibt es weder unregelmäßige Arbeitszeiten noch Dumpinglöhne. Wir kümmern uns um unsere Mitarbeiter, denn wir profitieren schließlich von den eigens auf unsere Ansprüche ausgebildeten Fachkräften. Darum legen wir großen Wert auf eine abwechslungsreiche, qualifizierte und motivierende Aus- und Weiterbildung: So besteht z. B. die Möglichkeit, den Lkw nach Abschluss der Ausbildung gegen den Bürostuhl zu tauschen oder sich an anderer Stelle zu bewähren.“ Fernstrecken gibt es bei Lekkerland ebenfalls nicht: Je nach Standort des Logistikzentrums haben die Fahrer feste Einsatzgebiete; von Oberhausen aus beliefern sie nur NRW. Als Ansprechpartner für die Kunden sind Freundlichkeit und Service das A und O, denn zum Berufskraftfahrer bei Lekkerland gehört mehr als „nur“ einen Lkw fahren – darum werden Kundengespräche auch in der Ausbildung trainiert. Um sich als guten Ausbildungsbetrieb zu präsentieren, werden Messen, Börsen und andere Veranstaltungen rund um das Thema Azubi-Marketing genutzt, um potenzielle Bewerberinnen und Bewerber kennenzulernen. Auch eine Kampagne auf den Fahrzeugen soll auf Lekkerland aufmerksam machen.

„Für Seminare und Praktika werden wir vom Dienst freigestellt. So können wir nicht nur den Lkw-Führerschein an einem Stück absolvieren, sondern auch unser mehrwöchiges Praktikum in einer Lkw-Werkstatt. Hier betrachten wir unsere künftigen Arbeitsplätze genauer, um Aufbau und Technik kennenzulernen. Das ist wichtig, um sich im Fall kleinerer Fehlermeldungen des Systems selbst helfen zu können“, erklärt Kevin Zehreis. „Da wir nach Bedarf ausbilden, sind wir an einer längerfristigen Zusammenarbeit interessiert. Sofern das also dem Wunsch des Azubis und unseren Überzeugungen entspricht, übernehmen wir jeden ausgebildeten Berufskraftfahrer und bieten einen sicheren Arbeitsplatz. Wer wirklich eine Chance will, der bekommt sie hier“, fügt Ausbildungsleiter Reinirkens hinzu. ■ *Anja Matthies*

Polizeipräsidium Essen – Ankündigung zum Vergabeverfahren Türöffnung/Absicherung.

Die Ausschreibung hierfür ist für qualifizierte Fachfirmen unter www.evergabe.nrw/VMPCenter/company/welcome.do veröffentlicht. Die Registrierung für interessierte Unternehmen auf dieser Website ist kostenlos. Alle Informationen zum Vergabeverfahren sind dort zu finden.

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

meo
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN
FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

Aschendorff
Media & Sales

Ein Angebot nur für gewerbliche Kunden: peugeot-professional.de

**MEHR LADEN. WENIGER TANKEN.
DER NEUE EXPERT.**

IMPRESS YOURSELF.

**PEUGEOT
PROFESSIONAL**

LEASING Abb. enthält Sonderausstattung.

€ 190,- mtl.¹

z. B. für den neuen PEUGEOT EXPERT Pro L2 95 Blue HDi

- Moderne und sparsame BlueHDi-Motoren (Euro 6)
- ModuWork-Trennwand für Zuladung bis zu 4 m Länge²
- Elektrische Seitenschiebetüren mit Fußöffnungsensoren für einfaches Beladen²

AUTO PARC FRANCE GMBH
Essen · Haedenkampstr. 77 · Tel. 0201/31940870
Duisburg · Neumühler Straße 72 · Tel. 0203/ 3181670
Mülheim · Fritz-Thyssen-Straße 6-8 · Tel. 0208 / 88344824
www.peugeot-auto-parc-france-muelheim.de

¹Ein unverbindliches Leasingangebot der PSA Bank Deutschland GmbH, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, für Gewerbetreibende: Für den neuen PEUGEOT EXPERT Pro L2 95 Blue HDi, zzgl. MwSt., Überführungs- und Zulassungskosten, 0,- € Anzahlung, Laufzeit 48 Monate, Laufleistung/Jahr 20.000 km. Das Angebot gilt bei Vertragsabschluss bis 30.06.2017. ² Ausstattungsabhängig.



Beratung durch Sachverständige Bauschutt und ein Strafverfahren

Als die freundlich aber bestimmt auftretenden Vertreterinnen und Vertreter des Umweltamtes auf dem Betriebshof von Gerhard Krause (Name geändert), dem Inhaber eines Containerdienstes mit 3 Fahrzeugen und 5 Mitarbeitern, auftauchten, dachte er sich noch nichts Böses dabei. Mit seiner Ruhe war es allerdings schlagartig vorbei, als diese ihm erklärten, dass sein Lager für Bauschutt stillgelegt und ein Strafverfahren eingeleitet wird.

Für die Lagerung von Abfall in der vorgefundenen Größenordnung benötigt Krauses Betrieb eine Genehmigung nach dem Bundes-Immissionsschutzgesetz (BImSchG). „Dabei hatte mir der Vermieter doch versichert, dass auf dem Platz schon seit Ewigkeiten Bauschutt gelagert wird und dass damit alles seine Richtigkeit hat. Wie konnte es dazu kommen?“, fragt Krause immer noch ganz irritiert.

Das Regelungsdickicht lüften

Auch wenn es in unserem so stark bürokratisierten Land sehr unwahrscheinlich klingen mag: Es gibt immer noch Anlagenbetreiber, denen nicht bewusst ist, dass ihre Anlage genehmigungsbedürftig nach dem Bundes-Immissionsschutzgesetz ist. Als klassisches Beispiel sei Krauses Baufirma genannt, die Abbruchabfälle in Containern zwischenlagert und dabei die Leistungsschwelle zur Genehmigungsbedürftigkeit überschreitet.

Das Umweltrecht wird immer komplizierter und vielschichtiger. In diesem von einigen Fachleuten bereits als „Regelungsdickicht“ beschriebenen Zustand die Übersicht zu behalten und einen regelkonformen Betrieb der Anlagen zu gewährleisten, stellt die Unternehmen vor immer größere Herausforderungen. Bei den gesetzlichen Regelungen mit technischem Bezug zur eigenen Anlage sind die Betreiber oftmals noch gut aufgestellt. Vielen ist jedoch gar nicht bewusst, dass auch Naturschutzbelange, z. B. ein nahegelegenes Schutzgebiet, bei der nächsten Genehmigung eine tragende Rolle bei der Beurteilung der Genehmigungsfähigkeit der gewünschten Anlagenänderung spielen könnte.

Sachverständige helfen nicht nur bei schriftlichen Anträgen an die Behörden, sondern auch in der Kommunikation mit den Vertretern der Ämter.



Foto: contrastwerkstatt - Fotolia.com

Fachleute helfen

Während größere Unternehmen eigene Genehmigungsabteilungen mit fachlich geschultem und versiertem Personal vorhalten, verfügen viele kleine und mittelständische Unternehmen in der Regel nicht über solch spezialisierte Mitarbeiter – und die fehlende Erfahrung der Unternehmen bei Genehmigungsanträgen im Umweltbereich rächt sich häufig. Denn gerade die Vorlage von korrekt erstellten und vollständigen Antragsunterlagen ist eine wesentliche Voraussetzung für einen zügigen und reibungsfreien Ablauf des Genehmigungsverfahrens. Aus diesem Grund sind manche Unternehmen auf die Unterstützung durch entsprechende Fachbüros angewiesen. Damit der Antragsteller sicher sein kann, dass er durch qualifizierte Fachleute beraten wird, wurde das Instrument des öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen für Genehmigungsverfahren im Umweltbereich geschaffen.

Seit nunmehr über 15 Jahren unterstützen diese Sachverständigen Anlagenbetreiber bei Genehmigungsverfahren und haben so schon in zahlreichen Verfahren für einen erfolgreichen Ablauf gesorgt. Betreiber können einen für ihr Verfahren geeigneten Sachverständigen im bundesweiten Verzeichnis der IHKs (<http://svv.ihk.de/svvcontent/home/home.ihk>) finden.

So hat auch Gerhard Krause einen Experten gefunden, der ihn dabei unterstützt, möglichst schnell einen rechtskonformen Zustand seiner Anlage herzustellen. Nach Räumung der Abfalllagerfläche nahm er mit seiner Mannschaft schnell das Rumpfgeschäft wieder auf. Zeitgleich leitete der Sachverständige für Herrn Krause alles Notwendige für ein Genehmigungsverfahren in die Wege, um eine Genehmigung für die gewünschte abfallwirtschaftliche Tätigkeit zu erlangen.

Wie arbeitet der Sachverständige für Genehmigungsverfahren im Umweltbereich?

Zu Beginn des Genehmigungsverfahrens stellt der Sachverständige für Genehmigungsverfahren im Umweltbereich zunächst den Umfang der Genehmigungsbedürftigkeit des jeweiligen Vorhabens fest und ermittelt die materiellen Erfordernisse zur Einhaltung der Genehmigungsvoraussetzungen. Er koordiniert das Verfahren und organisiert die erforderlichen Abstimmungsgespräche mit den Projektbeteiligten und insbesondere mit den am Verfahren beteiligten Behörden.

Darüber hinaus stellt er sicher, dass die im Vorgespräch mit den Behörden festgelegten Aufgabenstellungen im Antrag vollständig bearbeitet werden. In der Regel sind im Genehmigungsverfahren weitere Fachgutachten beizubringen. Der Sachverständige schlägt diesbezüglich entsprechend geeignete und qualifizierte Gutachter vor.

Auch Gerhard Krause wurde geholfen

Der unter Federführung des Sachverständigen erstellte Genehmigungsantrag für Krauses Betrieb konnte ohne größere Schwierigkeiten genehmigt werden. Die Qualität der Antragsunterlagen war so hoch, dass die Genehmigungsbehörde eine deutliche Verringerung des Prüfungsaufwandes hatte und daher eine 30 %-Ermäßigung auf die Verwaltungsgebühren einräumen konnte. Da der Antrag sehr schnell eingereicht und genehmigt werden konnte, hat auch die Staatsanwaltschaft das Strafverfahren gegen Gerhard Krause wegen illegalen Anlagenbetriebs eingestellt.

Sachverständige kennen keine Grenzen

Aber nicht nur für kleine, sondern auch für mittlere und große Unternehmen kann die Zusammenarbeit mit dem öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen für Genehmigungsverfahren im Umweltbereich von großem Vorteil sein. Als ständiger Ansprechpartner und bei Audits unterstützt er die Betreiber bei der genehmigungskonformen und umweltgerechten Betriebsführung. Dies zahlt sich spätestens aus, wenn behördliche Kontrollen, z. B. Umweltspektionen, durchgeführt werden.

Gerhard Krause ist kein Einzelfall. Ähnlich wie ihm ergeht es vielen Betreibern, sehr viele Anlagentypen benötigen eine spezielle Genehmigung. Daher sollte bei jeder Neuerrichtung oder Änderung einer Anlage geprüft werden, ob eine Genehmigung erforderlich ist und welche Genehmigungsvoraussetzungen zu erfüllen sind, um böse Überraschungen zu vermeiden. ■

Andrea Esser, Düren, öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige für das Sachgebiet „Genehmigungsverfahren im Umweltbereich“

Peter Lambotte, Leichlingen, Vorsitzender des Verbandes der Sachverständigen für Genehmigungsverfahren im Umweltbereich (SVG).



Die Grundstücksbörse Ruhr e. V. stellt ihren aktuellen Marktbericht vor. V.l.: Jens Hendrik Zerres, Marc Wierig, Corinna Spiess, Heinz-Jürgen Hacks, Klaus-Peter Großmann, Carsten Frick.

Foto: IHK

Grundstücksbörse Ruhr

Gewerbeflächen sind knapp, Preise stabil

Bereits seit 1980 gibt die Grundstücksbörse Ruhr e. V. jährlich einen Mietspiegel für Industrie- und Gewerbehallen, Büroflächen und Ladenlokale heraus. Aufgeschlüsselt werden die Zahlen nach verschiedenen Kriterien wie etwa Bürolagen oder Ladengrößen, um ein differenzierteres Bild für den Interessenten aufzuzeigen. Bei der Vorstellung des aktuellen Mietspiegels für das Jahr 2017 skizzierten die Börsenmakler die aktuelle Situation u.a. für Industrie- und Gewerbeobjekte, Büroflächen wie auch Ladenlokale in der MEO-Region.

Essen

Im Jahre 2016 waren die Börsenmakler mit den Betriebsergebnissen des abgelaufenen Geschäftsjahres sehr zufrieden, obwohl sie durch die Angebotsknappheit von Gewerbeflächen vor besondere Herausforderungen gestellt wurden. Ältere Gewerbehallen konnten vermietet werden, die zuvor einer grundlegenden Sanierung unterworfen wurden. Angesiedelt wurden kleine und mittelständische Betriebe aller Sparten.

Die Preise für Gewerbehallen sind trotz der guten Nachfrage stabil geblieben.

- Hallen bis 5 Jahre alt und eingeschossig
4,50 € – 5,60 €/m²
- Hallen bis 10 Jahre alt, eingeschossig
3,60 € – 4,60 €/m²
- Altbauhallen
3,00 € – 3,50 €/m²

Bei den Büroflächen konnte die Zahl der Abschlüsse im Jahr 2016 bei den Neuvermietungen um ca. 15 % gesteigert werden. Büroflächen zwischen 100 m² und 500 m² waren besonders begehrt. Entscheidend für die Vermietung sind nach wie vor die technische Ausstattung, Parkplätze und eine gute Infrastruktur.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden Mieten zwischen 5,00 €/m² und 10,00 €/m² sowie für Neubauten ab 12,00 €/m² erzielt.

Bemerkenswerte Entwicklungen zeigten sich bei den Ladenlokalen. Mit dem Umzug der Mayerschen Buchhandlung in das markante Baedeker-Haus wird die seit Jahren freistehende Fläche wieder zum Leben erweckt und traditionell mit Büchern gefüllt. Die dann freiwerdende Fläche „Am Markt 5“ und die weiteren Großflächenvakanzen (ehemals Sportcheck an der Limbecker Straße und Pohland an der Kettwiger Straße) stehen mit Raum für in-

novative und internationale Konzepte zur Verfügung. So bieten sich eine Reihe von Chancen, die City mit weiteren wichtigen Ankermietern attraktiver zu gestalten. Mit den aktuellen Vermietungen setzt sich der Trend zum größeren Gastronomieangebot in der Ruhr-Metropole fort und stärkt die urbane Verweilqualität. Die Mieten bewegen sich auf Vorjahresniveau und setzen in der Regel Sanierungs- und Umbaumaßnahmen voraus.

Essen bleibt weiterhin ein sicherer Ort für Kapitalanleger beim Kauf von Mehrfamilienhäusern. Auch gebietsfremde Interessenten sehen in Essen einen zukünftig sicheren Markt für ihr Investment. Die Entwicklung des Innenstadtbereichs hat zur Folge, dass eine Verbesserung der Wohnsituation herbeigeführt wird. Kapitalanlagen im Bereich der Innenstadt sind daher weiterhin interessant, da der Innenstadtbereich eine positive Entwicklung durchläuft. Der Essener Süden bleibt ein attraktives Gebiet, weil mit einem geringen Mietausfallrisiko zu rechnen ist.

Die durchschnittlichen Faktoren bei Anlageimmobilien liegen zwischen dem 12- und 15-fachen der Nettokaltmiete in Abhängigkeit vom Sanierungszustand. Dies hat zur Folge, dass es auch Angebote gibt, die unter den durchschnittlichen Faktoren einen neuen Käufer finden.

Mülheim an der Ruhr

Am Markt für Gewerbeimmobilien in Mülheim an der Ruhr zeichnet sich ein ähnliches Bild ab wie im Vorjahr. Die kon-

stant gute Nachfrage verschärft das Problem der fehlenden Gewerbe- und Industriegrundstücke. Verfügbar sind hier gerade einmal noch gut 6,5 Hektar, von denen aber ein großer Teil Bodenbelastungen und andere vermarktungshemmende Eigenschaften vorweist. Erzielbare Preise liegen in der Spanne von 75,- € bis 110,- € / m² (kein tertiäres Gewerbe).

Auch der Gewerbehallenbestand bietet aufgrund einer weiterhin geringen Fluktuation nur wenige Möglichkeiten zur Neuvermietung. Insbesondere Hallen bis zu einer Größe von 800 m² fehlen. Auch in diesem Segment befinden sich einige Angebote in einem schlecht vermarktbar Zustand. Die Situation ist insbesondere deshalb sehr bedenklich, da Betriebe kaum noch Platz für Expansion finden bzw. Unternehmen von außerhalb nicht in Mülheim untergebracht und somit auch keine Arbeitsplätze geschützt bzw. geschaffen werden können.

Erzielt wurden Einstiegsbedingungen von 2,50 €/m² für Altbauhallen und bis zu maximal 5,00 €/m² für gut ausgestattete und moderne Hallen.

Die Umsätze am Markt für Büroflächen sind ein weiteres Mal leicht gestiegen. Bei den Abschlüssen handelt es sich überwiegend um kleinteilige Vermietungen bis zu 100 m². Allerdings gilt auch im Büromarkt, dass sich viele Flächen in einem nur durchschnittlichen Zustand befinden. Das Mietzinsniveau liegt zwischen 4,00 €/m² für einfache Bestandsflächen bis hin zu 9,00 €/m², welches allerdings nur für neuwertige und gut gelegene Büros erzielt wird.

Die Mülheimer City befindet sich derzeit in einer Art Warteschleife. Die Entwicklung des Stadtquartiers Schloßstraße schreitet voran und bietet positive Perspektiven für die mittelfristige Zukunft. Die Nachfrage nach Ladenlokalen in der Innenstadt bleibt aber zunächst auf Vorjahresniveau.

Oberhausen

Der Markt für Gewerbeimmobilien hat sich im Jahr 2016 gegenüber dem Vorjahr kaum verändert. Bei guter Verkehrsanbindung und Top-Ausstattung konnte für Gewerbehallen eine Spitzenmiete von bis zu 4,50 €/m² erzielt werden. Bei Altbauhallen lag die Einstiegsrente bei ca. 2,50 €/m².

Nur moderne oder modernisierte Büroflächen mit lukrativen Mieten konnten sich auf dem entspannten Markt behaupten. Hier wurde bei bevorzugter Lage und guter Ausstattung eine Spitzenmiete von

10,00 €/m² erzielt. Die Einstiegsrente lag bei 4,00 €/m² in einfacheren Lagen und bei einfacher Ausstattung.

Die Marktstraße verliert in Folge der Erweiterung und der Modernisierung des Bero-Zentrums weiter an Attraktivität. Die Bahnhofstraße in Oberhausen-Sterkrade sowie die Gildenstraße in Oberhausen-Osterfeld stehen wie in den Vorjahren als Einkaufsstraßen durch Discounter-Zentren sowie durch das CentrO. weiterhin unter starkem Druck. Für etliche zur Verfügung stehende Ladenlokale gilt es, neue Mieter zu gewinnen. Der Flächenüberschuss wirkt sich direkt auf die Mieten und dadurch auf den Wert der Immobilien aus.

Die Nachfrage nach wirtschaftlich und technisch intakten Renditeobjekten ist rege. Für Objekte mit Mängeln wirtschaftlicher oder technischer Art ist der Markt schwierig. Auf den Eigentümern lastet der Druck zur Modernisierung, da nicht modernisierte Wohnungen kaum bzw. nur in Ausnahmefällen vermietet werden können. ■

Grundstücksbörse Ruhr – immopro.meo

Die Grundstücksbörse Ruhr ist ein Zusammenschluss selbstständiger Makler, Bauträger und Sachverständiger. Sie wurde 1966 gegründet und hat seither ihren Sitz in der IHK zu Essen. Einmal im Jahr wird der Mietspiegel für gewerbliche Immobilien veröffentlicht, der regelmäßig von Gerichten, Gutachtern und Gewerbetreibenden genutzt wird.

www.immopromeo.com

Kontakt



Heinz-Jürgen Hacks, IHK zu Essen
Fon 0201 1892 224
Heinz-Jürgen.hacks@essen.ihk.de

Die jeweils aktuellen Mietspiegel für die Städte Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen sind kostenfrei erhältlich unter: www.immopromeo.com

TOP-EVENT.^{NRW}

Equipment | Service | Konzeption

IHR EVENT, UNSERE MIETMÖBEL

Professionelle Vermietung von hochwertigem Event-Equipment:

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



Verleih von geschultem Gastronomie- & Event-Personal:

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



Top Event

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



Foto: Robert Kneschke - Fotolia.com

Eines Gesellschafter kann von der Stimmabgabe ausgeschlossen werden, wenn seine Eigeninteressen dominieren.

Vorsicht in der Gesellschafterversammlung Nichtige Gesellschafterbeschlüsse wegen Stimmverbot

Die Beschlussfassung in der Gesellschafterversammlung der GmbH erfolgt grundsätzlich nach der Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Allerdings können Gesellschafter wegen besonderer Eigeninteressen nach § 47 Abs. 4 GmbHG von der Stimmabgabe ausgeschlossen sein. Die Anwendung der Norm fällt oft aber in der Praxis nicht leicht, wie die kürzlich veröffentlichte Entscheidung des OLG Brandenburg (OLG Brandenburg, Urteil vom 5. Januar 2017 – 6 U 21/14) erneut belegt.

In dem Urteil hatten sich die Richter mit der Frage zu beschäftigen, ob das Stimmverbot aus § 47 Abs. 4 S. 2 GmbHG entsprechende Anwendung findet, wenn über ein Rechtsgeschäft mit einer Gesellschaft abgestimmt wird, an der einer der abstimmenden Gesellschafter ein besonderes unternehmerisches Interesse hat. Das zeigt, dass die Thematik in der Praxis stete Aufmerksamkeit verlangt. Umso wichtiger ist es daher für jeden Gesellschafter, sich mit den Grundzügen dieses Problems vertraut zu machen, um nicht unliebsame Überraschungen zu erleben, weil vermeintlich gefasste Gesellschafterbeschlüsse wegen eines Verstoßes gegen das Stimmverbot angefochten werden:

Die Verlagssonderveröffentlichung „Finanzen, Versicherungen, Recht“ ist eine Veröffentlichung der commedia GmbH

Redaktion:
commedia GmbH
Fon 0201/87957-0

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

1. Entlastung

§ 47 Abs. 4 S. 1 Alt. 1 GmbHG sieht zunächst ein Stimmverbot für den Fall vor, dass der Gesellschafter durch einen Beschluss entlastet werden soll. Entlastung bedeutet jede Beschlussfassung, durch die die Tätigkeit des Gesellschafters als Mitglied eines Gesellschaftsorgans (z. B. Geschäftsführer) inhaltlich gebilligt wird. Mit Entlastung wird nur die nachträgliche Billigung verstanden, die Billigung zukünftiger Handlungen ist nicht erfasst. Ebenso nicht zur Entlastung zählt die bloß mittelbare Billigung durch einen Beschluss anderen Inhalts (z.B. Jahresabschluss); hier greift das Stimmverbot nicht.

Soll über die Entlastung sämtlicher Mitglieder eines Organs entschieden werden (Gesamtentlastung), sind alle betroffenen Gesellschafter, die Mitglieder dieses Organs sind, von der Stimmabgabe ausgeschlossen. Bei der Entlastung durch getrennte Abstimmung über die einzelnen Organmitglieder (Einzelentlastung) ist jedenfalls der jeweils konkret betroffene Gesellschafter von der Abstimmung ausgeschlossen. Nach der Rechtsprechung können in diesem Fall u. U. auch die anderen Organmitglieder, die zugleich Gesellschafter sind, von der Stimmabgabe ausgeschlossen sein, nämlich dann, wenn ein Organmitglied aufgrund Sachzusammenhangs befangen ist.

2. Befreiung von einer Verbindlichkeit

Ein Stimmverbot gilt nach § 47 Abs. 4 S. 1 Alt. 2 GmbHG auch für denjenigen Gesellschafter, der von einer Verbindlichkeit befreit werden soll. Unter den Begriff der Verbindlichkeit fällt jedes Tun oder Unterlassen, gleich ob vertraglicher oder gesetzlicher Natur. Es ist gleich, ob die Verbindlichkeit direkt aus dem Gesellschaftsverhältnis stammt oder aus einem eigenen Vertrag des Gesellschafters (wie ein Dritter) mit der Gesellschaft. Auch Wettbewerbsverbote oder Befreiungen von den Wirkungen des § 181 BGB sind erfasst. Ausgenommen vom Stimmverbot sind Abstimmungen über Verbindlichkeiten die alle Gesellschafter gleichermaßen betreffen (z. B. generelle Aufhebung des Wettbewerbsverbots). Das Merkmal der Befreiung ist weit auszulegen. Art und Weise der Befreiung sind gleichgültig, sodass u. a. Erlassvertrag, negatives Schuldanerkenntnis, Verzicht oder gar Stundung als zeitweise Befreiung in Betracht kommen.

3. Vornahme von Rechtsgeschäften

Ein Gesellschafter ist überdies gem. § 47 Abs. 4 S. 2 Alt. 1 GmbHG von der Stimmabgabe ausgeschlossen, wenn ein Beschluss gefasst werden soll, der die Vornahme eines Rechtsgeschäfts ihm gegenüber betrifft. Rechtsgeschäfte sind sowohl zweiseitige Rechtsgeschäfte (Verträge), einseitige Rechtsgeschäfte (Kündigung, Rücktritt, etc.) als auch rechtsgeschäftsähnliche Handlungen (z.B. Mahnung). In Zusammenhang mit Verträgen sind sowohl der Abschluss als auch deren Änderung erfasst.

Zu beachten ist, dass nach der Rechtsprechung vom Stimmverbot jedenfalls Rechtsgeschäfte mit individualrechtlichem Einschlag, also solche, die die den Gesellschafter als Außenstehenden und nicht in seiner Eigenschaft als Mitglied der Gesellschaft betreffen, erfasst sein sollen. Im Rahmen sogenannter korporativer Rechtsgeschäfte, also aller innergesellschaftlichen Rechtsgeschäfte, die typischerweise (auch) die Mitgliedschaft des Gesellschafters betreffen, soll das Stimmverbot hingegen grundsätzlich nicht greifen.

4. Einleitung oder Erledigung eines Rechtsstreits

Schließlich gilt nach § 47 Abs. 4 S. 2 Alt. 2 GmbHG ein Stimmverbot für den Fall, dass ein Beschluss über die Einleitung oder Erledigung eines Rechtsstreits gegenüber einem Gesellschafter gefasst werden soll. Mit Rechtsstreit sind sämtliche Gerichts- und Schiedsverfahren gemeint. Die Einleitung meint sämtliche Maßnahmen, die einen Prozessbeginn unmittelbar bewirken; es sind aber auch notwendige vorprozessuale Vorkehrungen (Mahnung, Beauftragung eines Rechtsanwalts) erfasst. Die Erledigung umfasst andersherum alle prozessbeendenden Schritte.

5. Stimmverbote aus Gesellschaftsvertrag und Treuepflichten

Neben den gesetzlichen Tatbeständen können freilich weitere Stimmverbote im Gesellschaftsvertrag enthalten sein. Außerdem kann ein Gesellschafter aus seiner gesellschaftlichen Treuepflicht heraus gehalten sein, in einer bestimmten Weise abzustimmen; dies hat allerdings mit dem gesetzlichen Stimmverbot aus § 47 GmbHG per se nichts zu tun.

Im entschiedenen Fall hat das OLG Brandenburg ein Stimmverbot mit fragwürdigen Argumenten verneint. Eine direkte Anwendbarkeit der Norm scheiterte daran, dass der Gesellschafter am Vertragspartner der GmbH nur mittelbar beteiligt war. Auch eine analoge Anwendung der Vorschrift kam nicht in Betracht, weil die mittelbare Beteiligung nicht per se dazu führt, dass der Gesellschafter der GmbH den Interessen der Drittgemeinschaft den Vorrang einräumt. Glück gehabt – jedenfalls aus Sicht des Mehrheitsgesellschafters der GmbH! ■



Foto: Kümmerlein

Der Autor Dr. Christian Löhr ist Rechtsanwalt & Notar sowie Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht bei KÜMMERLEIN in Essen und schwerpunktmäßig in der Beratung mittelständischer Unternehmen und Unternehmer tätig.

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)

Die Verlagssonderveröffentlichung „Events und Seminare“ ist eine Veröffentlichung der commedia GmbH

Redaktion:
commedia GmbH
Fon 0201/87957-0

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

Foto: CandyBox Images - Fotolia.com



Checkliste für Veranstaltungen

Gut geplant ist halb gefeiert

Gerade kleine und mittlere Unternehmen organisieren ihre Veranstaltungen meist selbst ohne die professionelle Hilfe von darauf spezialisierten Eventagenturen. Egal ob Firmenjubiläum, die Einweihung eines neuen Produktionsbetriebes oder der neuen Firmenzentrale: Die folgende Checkliste wird Ihnen dabei helfen, die Vorbereitungen gelassen und organisiert anzugehen. Nehmen Sie sie als erste Orientierungshilfe und Gedächtnisstütze und ergänzen Sie sie gerne mit eigenen Ideen.

Der richtige Termin

- Prüfen Sie, ob sich der von Ihnen angedachte Termin nicht mit anderen bekannten Veranstaltungen am Ort überschneidet
- Liegt der Termin in den Schulferien, sollte ein anderer gewählt werden.
- Steht der Termin fest: Redner, Moderatoren und Gastgeber darauf fix verpflichten und den Termin am besten bei allen Beteiligten schriftlich absichern

Der perfekte Veranstaltungsort: darauf sollten Sie bei der Auswahl achten!

- Wichtig: der Ort muss erreichbar sein.
- Halten Sie Informationen über Bus-, Straßenbahnlinien sowie Zug- und Flugverbindungen bereit.
- Fertigen Sie eine Anfahrtsskizze an und achten Sie darauf, dass die Adresse des Veranstaltungsortes auch mit den in den Navigationssystemen hinterlegten Straßennamen übereinstimmt.

- Gibt es genügend Parkplätze vor Ort? Wenn nicht, Shuttlebus zum nächstgelegenen Parkplatz organisieren.
- Rechtzeitig Hotelkontingente für Gäste reservieren, die von außerhalb anreisen.

Die Räume – was ist vorhanden, was wird zusätzlich benötigt?

- Beschaffen Sie sich einen Raumplan.
- Prüfen Sie, ob die Räumlichkeiten behindertengerecht angelegt sind und ob sie von älteren Gästen erreichbar sind.
- Checken Sie die Infrastruktur und Technik: Prüfen Sie ob ausreichende Lüftung vorhanden ist, die Lichtverhältnisse auch für Beamer-Präsentationen geeignet sind. Funktionieren Technik, Ton? Sind ausreichend Tische, Stühle, Stehtische, ein Rednerpult und – falls benötigt – eine Bühne vorhanden?
- Ganz wichtig: Entsprechen die sanitären Einrichtungen dem heutigen Stand?
- Bedenken Sie, dass Künstler Garderoben und/oder Umkleieräume benötigen, um sich auf den Auftritt vorzubereiten.
- Suchen Sie nach geeigneten Auslagerungsmöglichkeiten für Infomaterial (Tische, Regale, Fensterbänke).

Auf die richtige Bestuhlung achten

- Stellen Sie den Raum nicht zu voll. Im Durchschnitt erscheinen zehn bis 20 Prozent der Gäste trotz Zusage nicht. Und viele leere Stühle zeigen das deutlich!
- Reservieren Sie Sitzplätze für VIP-Gäste und für Vortragende in der ersten Reihe oder direkt am Gang, damit sie schnellen Zugang zur Bühne oder zum Rednerpult haben.

- Kleiner Trick: reservieren Sie anfangs auch die hinteren Stuhlreihen, damit Gäste zuerst vorne Platz nehmen.
- Halten Sie zur Sicherheit weitere Stühle in einem Nebenraum bereit.

Das Programm – bloß nicht zu lang!

- Ablaufplan entwickeln
- Ein zu langes Programm ermüdet die Gäste, die oft ja schon einen Arbeitstag oder eine Anreise hinter sich haben.
- Verzichten Sie auf lange Reden und Vorträge, servieren Sie Ihren Gästen Ihre Botschaften lieber in kleinen Häppchen.
- Mischen Sie zwischen Unterhaltungsprogramm und Reden oder Vorträgen.
- Wenn Künstler auftreten: Bestimmen Sie einen Programmverantwortlichen als Ansprechpartner für die Künstler, der auch während der Veranstaltung den Ablauf exakt koordiniert.

Die Einladung: bitte nicht zu spät versenden!

- Stellen Sie einen Verteiler zusammen und stimmen Sie ihn im Hause ab.
- Ein Alternativverteiler hilft bei Absagen, um später zusätzliche Gäste einzuladen,

um für die Veranstaltung eine standesgemäße Gästezahl zu erreichen.

- Versenden Sie die Einladung spätestens vier, besser sechs Wochen vor dem Termin und geben Sie Ihren Gästen zwei Wochen Zeit für die Antwort per Mail, Fax oder Telefon.
- Kontrollieren Sie die Rückläufe, und laden Sie wenn nötig aus dem Alternativverteiler nach.
- Bei Gästen, die nicht innerhalb der Frist geantwortet haben, aber unbedingt dabei sein sollen: Nachfragen!

Bei für den Standort wichtigen Veranstaltungen: Pressearbeit

- Organisieren Sie das Pressegespräch vor der Veranstaltung.
- Bieten Sie einen Fototermin für Bildjournalisten an, bei dem Redner und Gastgeber verfügbar sind.
- Journalisten mit mindestens einer Woche Vorlauf einladen und unbedingt am Vortag nachhaken, ob der in der Redaktion eingeplant ist.
- Engagieren Sie einen Fotografen, der die Veranstaltung dokumentiert und Bilder für den eigenen Bedarf macht.

Diese Fotos können dann auch als Pressefoto eingesetzt werden.

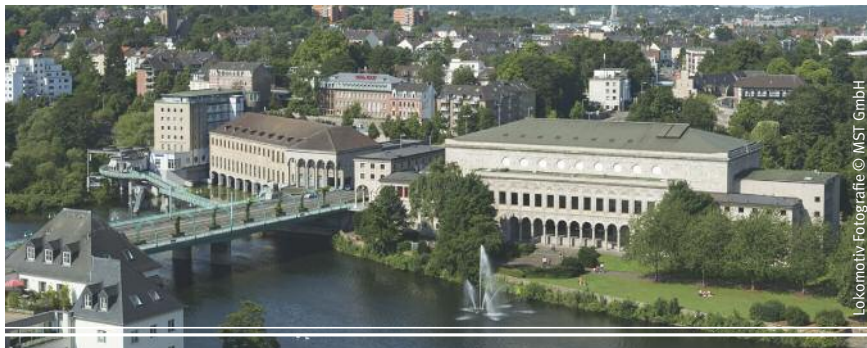
- Bereiten Sie eine Pressemitteilung vor.
- Denken Sie auch an die Pressearbeit auf der Homepage: Ankündigung, Fotos zum Download anbieten, Pressemitteilung, Ansprechpartner für weiteres Informationsmaterial.

Personal für die Veranstaltung

- Je nach Größe und Umfang der Veranstaltung sollten bereit stehen: Hausmeister, Techniker/Tontechniker, Mitarbeiter für die Eingangskontrolle anhand der Gästeliste,
- Servicepersonal für Getränke, Catering, Hostessen für VIP-Betreuung und die Garderobe, Servicepersonal für die Toiletten.

Nach der Veranstaltung ist vor der Veranstaltung

- Besprechen Sie mit dem Team, was gut organisiert war und fragen Sie nach Verbesserungsvorschlägen.
- Zum Schluss: Bedanken Sie sich schriftlichen bei allen, die zu der gelungenen Veranstaltung beigetragen haben. ■



Lokomotiv Fotografie © MST GmbH



Yannik Wiling © MST GmbH

Kultur | Kongress | Zentrum STADTHALLE Mülheim an der Ruhr

www.stadthalle-muelheim.de

| Veranstaltungsräume für 10 bis 1.000 Personen
| ca. 2.000 m² Ausstellungsfläche
| 400 Parkplätze am Haus

Interessenten können gerne eine E-Mail an stadthalle@mst-mh.de schreiben oder sich telefonisch unter 0208 / 940 960 melden.

Naturverbundene Dame, stolze 90, keineswegs in die Jahre gekommen, elegant-stilvolle Erscheinung, moderner Technik nicht abgeneigt, ausgezeichnet und zertifiziert, mit flussromantischer Seite, wohnhaft in Mülheim an der Ruhr, sucht **SIE** für Eventmomente im besonderen Ambiente.

Dabei spielen Veranstaltungsvorlieben keine Rolle, da sehr aufgeschlossen für alle Formate.



Jenny Baran © MST GmbH

Grand Hall ZOLLVEREIN

Essens neue Event-Location für Kongresse, Kultur und Konzerte



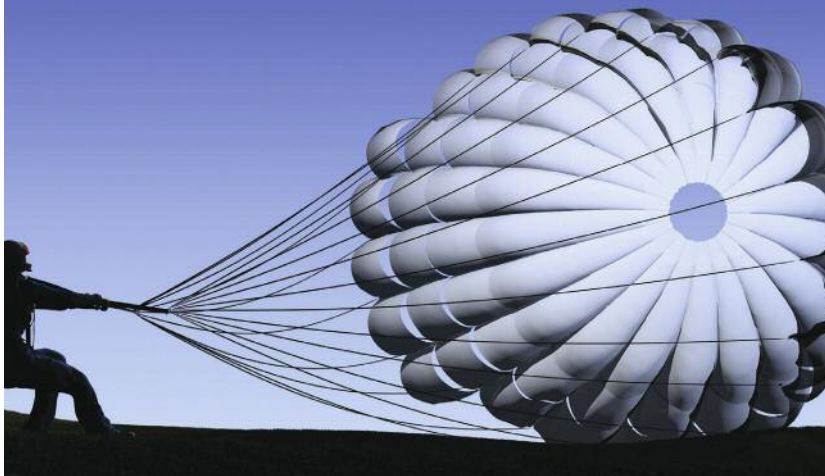
Fotos: Grand Hall ZOLLVEREIN

Nach über zweijähriger Bauzeit war die Grand Hall ZOLLVEREIN® im vergangenen Dezember betriebsbereit. Schon im Januar fand mit dem Förderturm-Abend die erste Veranstaltung in der ehemaligen Sauger – und Kompressorenhalle der Kokerei statt. Es folgten bereits weitere Veranstaltungen unterschiedlicher Formate – Betriebsversammlungen, Tagungen, Messe – Abendveranstaltungen und Kongresse.

Die Halle in dem denkmalgeschützten Gebäude wird für Tagungen, Kongresse, Konzerte und Kulturveranstaltungen von 25 bis 2.500 Personen Platz bieten. Das Besondere dabei ist, dass der Essener Investor Tom Koperek aufgrund der denkmalschutzrechtlichen Auflagen zahlreiche Maschinen und Geräte erhalten und in die Gestaltung der Halle integriert hat.

Ebenso war bei der Fassadengestaltung die Vorgaben des Denkmalschutzes zu beachten, das galt sowohl für das Eingangsportal als auch für die Fenster und Wände. Entstanden ist vor diesem Hintergrund ein attraktiver, reizvoller und flexibler Veranstaltungsort der künftig zahlreiche Besucher locken wird.

Management Alliance - Wir sichern Ihren Erfolg ab



Management Alliance ist die führende Unternehmensberatung für Aufsichtsräte und Beiräte und bietet Betreuung, Schulung und Beratung aus einer Hand:

Qualifizierung
(zertifiziert Deutsche Börse AG)

Presseüberblick

Vorlektorat

Beratung und Stellungnahme
zu Spezialthemen

Sekretariat



Management Alliance GmbH | Gärtnerstraße 6 | 45128 Essen
Tel: 0201 50 77 20 91 | www.managementalliance.de
www.aufsichtsratschulung.de





Zuständig für die Vermarktung der Location ist die Grand Hall Zollverein GmbH. Tom Koperek, der das Projekt im Vorstand der Betreibergesellschaft betreut, bewertet den Umbau als einen weiteren Meilenstein in der Entwicklung des Welterbes Zollverein. „Die Herausforderung für uns war modernste Veranstaltungstechnik und -equipment mit dem postromantischen Charme des Industriegebäudes, den Betonsäulen im gewölbeähnlichen Untergeschoss und den Maschinen im Obergeschoss zu gestalten. Dies können wir unseren Kunden und Gästen nun eindrucksvoll beweisen“, betont Koperek stolz.

Wunderbar wandelbar

Dass die Grand Hall ZOLLVEREIN® als multifunktionale und wandelbare Eventlocation im Ruhrgebiet nicht nur für Großveranstaltungen geeignet ist, zeigt ihr wandelbares Raumkonzept. Denn durch Zusammenlegungen und Teilungen können Räume und Eventflächen variabel untereinander kombiniert oder separat genutzt werden. Mit Bereichen von 25 m² bis hin zu einer Gesamtfläche von 4.000 m² bietet sie auch Raum für Veranstaltungen in Essen von XXS bis XXL. Das im zweiten Bauabschnitt inzwischen fertiggestellte Schaltheus ist ein guter Ort für

Workshops und Strategie- Meetings ab 15 Personen, denn hier sind die Flächen durch mobile Trennwände flexibel aufteilbar und variabel nutzbar. So kann das Schaltheus während Großveranstaltungen auch als Produktions- und Backstage-Area genutzt werden.

Zum ersten Mal ‚full House‘: über 1.600 Gäste in der Grand Hall

Für die Grand Hall ZOLLVEREIN® bedeutete eine Partei-Veranstaltung im April 2017 ein fast ausverkauftes Haus. Insgesamt waren über 1.600 anwesend, von denen nahezu alle mit Sitzplätzen im Obergeschoss untergebracht waren. Der Club- und Foyerbereich im Erdgeschoss bot durch die zahlreichen alten Säulen ein gutes Ambiente für kleine Ausstellungsstände und zur Akkreditierung.

„Mit einem Fassungsvermögen von 2.500 Personen hätten wir hier also noch Luft nach oben gehabt. Aber für unser Team bringt eine Veranstaltung in dieser Größenordnung in der Start-Phase unserer Event-Location wichtige Erkenntnisse, um die Parameter für Großveranstaltungen optimal zu justieren“, so Geschäftsführer Gerald Pott.

Mit bis zu 75 Veranstaltungen im Jahr rechnen die Betreiber derzeit; von Firmentagungen, Messen, Autopräsentationen, Kongressen bis hin zum Coldplay-Konzert, kann sich Koperek alles vorstellen. „Die Grand Hall ZOLLVEREIN® soll künftig zur festen Adresse auf den Tourplänen von Pop-Bands, Musikern und Comedy-Größen werden.“ ■

★★★★★
LANDHOTEL VOSHÖVEL

HOME OFFICE – MAL ANDERS!
Effektiv tagen und wie Zuhause fühlen.

Der schwimmende Konferenzraum Tagen auf dem Kreuzfahrtschiff



Foto: Color Line

Eine besondere Tagung braucht auch einen besonderen Ort, sagen sich die Kreuzfahrt-Anbieter und haben die Unternehmen als neue Zielgruppe für ihre Schiffe entdeckt. Ob auf dem Fluss oder auf hoher See, moderne Kreuzfahrtschiffe wie „AIDA“ oder „Mein Schiff“ verfügen mittlerweile über Konferenz- und Tagungsräume für mehrere hundert Teilnehmer.

Einer der Pioniere auf dem Markt ist die Reederei Color Line mit ihren beiden Schiffen „Color Fantasy“ und „Color Magic“. Die weltweit ersten zertifizierten Tagungsschiffe fahren im täglichen Liniendienst zwischen Kiel und Oslo und bieten Tagungen im Rahmen von Kreuzfahrten mit zwei Übernachtungen an Bord an. Das Angebot für Tagungen und Veranstaltungen ist sehr flexibel und ermöglicht Business-Arrangements in 17 Räumen für sechs Personen bis hin zum großen Kongress mit

über dreihundert Teilnehmern. Als Rahmenprogramm bietet die Reederei den Gästen an Bord Show und Entertainment, Wellness- und Fitness-Einrichtungen und eine kreuzfahrttypische große gastronomische Vielfalt sowie die Option auf verschiedene Landausflüge in Oslo.

Fast direkt vor der Haustür am Rhein legen die Schiffe der KölnDüsseldorfer, kurz KD, ab. Die Reederei verfügt über ein erfahrenes Charter-Team, das Unternehmen in allen organisatorischen Fragen zur Seite steht. Ein ganzes Schiff zu chartern ist dabei preiswerter als man denkt. Für Transparenz und optimale Kostenkontrolle sorgen die Event-Pauschalen, übersichtlich gestaffelt nach Leistungen von Bronze bis Platin. Schon ab 69 Euro pro Person ab einer Gruppengröße von mindestens 65 Gästen ist ein Schiff inklusive gastronomischer Leistungen exklusiv für einen Event buchbar. Die Gastronomie an Bord serviert individuell und auf den Charakter der jeweiligen Veranstaltung zugeschnittene Speisen vom Fingerfood im Flying Service über rustikale rheinische Buffets bis zum kreativen 5-Gang-Menü.

Mit MS RheinEnergie verfügt die KD über das größte und führende Eventschiff in Europa. Zugelassen für bis zu 1.650 Gäste finden hier jedes Jahr Veranstaltungen statt. Mit einer Gesamtlänge von 90 m bei einer Breite von 19 m ist dieser Kataran inzwischen zur gefragtesten Location für große Veranstaltungen auf dem Rhein avanciert. Das Schiff verfügt über insgesamt zwei Decks plus großzügiges Freideck. Mittelpunkt im Inneren ist eine ca. 40 qm große Bühne, die alle Voraussetzungen für professionelles Entertainment erfüllt. Eine ausgereifte Licht- und Soundtechnik ist ebenso installiert wie verschiedene moderne Präsentationstechniken.

Neben dem Topschiff können auch alle übrigen elf Schiffe der KD als schwimmende und außergewöhnliche Veranstaltungsorte gebucht werden. ■

Alles aus einer Hand für Ihre Events!



Für Ihre Veranstaltung bieten wir Ihnen Fullservice:

- Beratung
- Konzeption/Planung
- Organisation
- Vermarktung
- PR-Arbeit
- Dokumentation
- Durchführung
- Künstlervermittlung



Bei der erfolgreichen Vermarktung Ihres Unternehmens und Ihrer Produkte oder Dienstleistungen sind wir der richtige Partner:

- Grafik und Design
- Kommunikationsstrategien
- Werbemittel
- Mailingaktionen
- Werbekonzeptionen
- Verkaufsförderung
- Print/Hörfunk/TV/Neue Medien



Für jeden Anlass bieten wir Ihnen bundesweit das richtige Personal:

- Messehostessen/-mitarbeiter
- Promoter/-innen
- Barkeeper/-innen
- Moderator/-innen
- Übersetzungshelfer/-innen
- Fahrer/-innen
- Semiprofessionelle Models
- Servicekräfte

Caroline Rienäcker GmbH
Agentur für Eventmanagement und Marketing

Pelmanstraße 55 · 45131 Essen · Tel.: 0201/720980 · Fax: 0201/7209820 · info@rienaecker.de · www.rienaecker.de

RIENÄCKER!
Eventmanagement und Marketing

Verlagssonder-
veröffentlichung

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN
FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

47.268
Exemplare
Druckauflage
1. Quartal 2017



Oktober 2017

Hallenbau · Gewerbebau · Architektur
Intralogistik



Foto: Björn Wylezich - Fotolia.com

Dienstwagen · Fuhrpark



Foto: Drobot Dean - Fotolia.com

Anzeigenschluss ist am
18. September 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

Computerservice

PCFeuerwehr

Hiiiiillfee

Ihr PCService
0800.2.112.112
Anruf kostenlos

Gartengestaltung



Petra Irmscher

GartenDesign

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

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

Hilfsprojekte

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

Der Anzeigenschluss
für den Marktplatz der
September-Ausgabe
ist der 21. August 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 Klumpe
Verkaufsberatung

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

PERSONALIEN

Geburtstage im Juli und August

65 JAHRE

Ulrich Gipmans, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Geprüfte/r Industriemeister/-in; Fachrichtung Metall“, Oberhausen

Dietmar Hennig, stellv. Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Koch/Köchin“ sowie Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Fachpraktiker Koch/Köchin“, Lünen

Detlef Immecke, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Geprüfte/r Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen“, Bochum

Prof. Dr. Martin Müller, Mitglied im Rechtsausschuss der IHK, Essen

Nico-Ferdinand Sehmisch, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Bewachungsgewerbe“, Kaarst

Reinhold Schuh, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Geprüfte/r Kraftwerksmeister/-in“, Murten- Schweiz

Horst-Dieter Schulz, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Elektroniker/-in für Betriebstechnik“, Essen

60 JAHRE



Foto: Matthias Duschmer

Michael Lübbert, Wein & LebensArt Michael Lübbert & Torsten Görke GbR und Mitglied der IHK-Vollversammlung, Essen

Jürgen Peter, stellv. Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Industriekaufmann/-frau“, Duisburg

Dr. Herbert Rath, Mitglied im Industrie- und Außenhandelsausschuss der IHK, Mülheim an der Ruhr

Waldemar Wiensgol, Mitglied des Berufsbildungsausschusses der IHK, Duisburg

50 JAHRE

Sabine Brans, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Geprüfte/r Energiefachwirt/-in“, Mülheim an der Ruhr



Foto: Matthias Duschmer

René Dreske, Geschäftsführer der Hans Soldan GmbH, Mitglied der IHK-Vollversammlung sowie Vorsitzender des Großhandelsausschusses der IHK, Essen

Jörg Eichholz, Mitglied im Steuerausschuss der IHK, Essen

Klaus Koch, stellv. Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Tiefbaufacharbeiter/-in, Straßenbauer/-in; Kanalbauer/-in“, Moers

Raimund Niedballa, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Fachkraft für Lagerlogistik; Fachlagerist/-in“, Bergkamen

Michael Rogall, stellv. Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Elektroniker/-in für Betriebstechnik“, Mülheim an der Ruhr

Firmenjubiläen

25 JAHRE

Alfons Schüngel Verbindungstechnik GmbH
Mülheim an der Ruhr, 1. August 2017

Enderling Vermietung KG
Essen, 15. Juli 2017

Golfsport Selbeck GmbH & Co. Golfanlagen KG
Mülheim an der Ruhr, 21. August 2017

„MEBILD G & U Geo- und Umweltinformationen GmbH“
Mülheim an der Ruhr, 31. Juli 2017

ROCO Baustoffe GmbH
Oberhausen, 1. Juli 2017

Otto Zippel Elektro- u. Anlagenbau GmbH
Oberhausen, 12. August 2017

Ulrich Leisengang Steuerberatungsgesellschaft mit beschränkter Haftung
Essen, 20. August 2017

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN
FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN



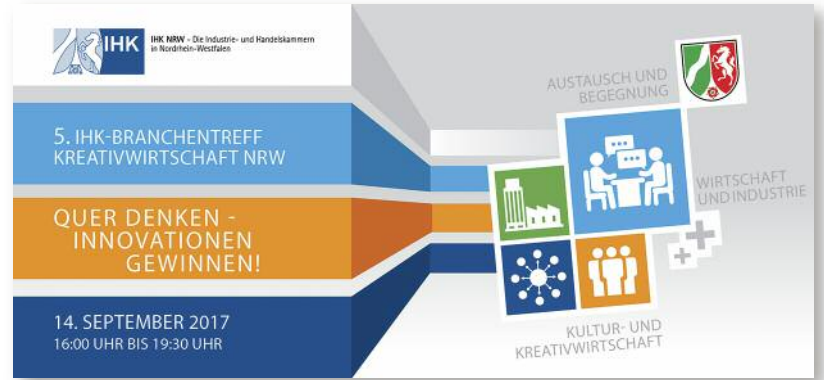
Werbung in der meo!

Anruf genügt:

0251/690 46 74

Aschendorff
Media & Sales

5. IHK-Branchentreff Kreativwirtschaft NRW: Quer denken – Innovationen gewinnen!



Die IHKs in NRW laden in diesem Jahr nach Essen, ins Haus der Technik in der Hollestraße 1, 45127 Essen, ein. Start ist am 14. September um 16:00 Uhr. Um 16:30 Uhr begrüßt Veronika Lühl, stellv. Hauptgeschäftsführerin der IHK zu Essen, die Gäste. Insgesamt gibt es diesmal vier zeitgleich stattfindende Sessions:

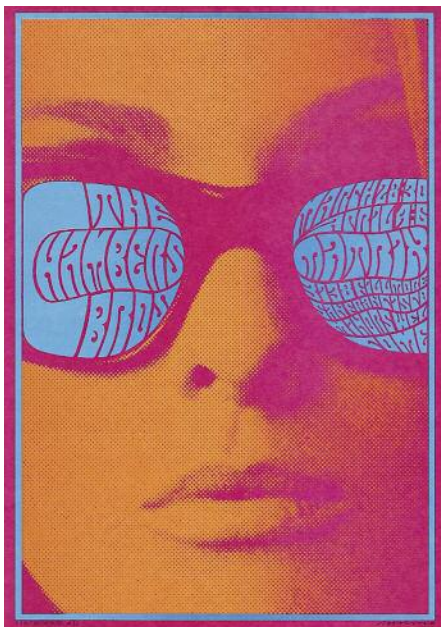
- 1) Innovative Ideen – Sparringspartner gesucht
- 2) Kreative + Wirtschaft – voneinander profitieren
- 3) Von der Innovation zum Markt
- 4) Design Thinking – weniger reden, mehr machen

Der Fokus liegt wie immer auf der praktischen Ausrichtung. Die Akteure der Sessions berichten von guten und weniger guten Erfahrungen und stehen für Fragen, Tipps und Anregungen zur Verfügung.

Fragen zur Veranstaltung beantwortet Simone Stachelhaus unter 0201 1892-184 oder per E-Mail simone.stachelhaus@essen.ihk.de. Anmeldungen können an Frau Stachelhaus mit Nennung der gewünschten Session gerichtet werden. Idealerweise melden Sie sich direkt online zur Veranstaltung unter: bit.ly/IHK-Kreativwirtschaft an.

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.essen.ihk24.de/kreativwirtschaft
Dokumenten-Nr.: 3724804

Museum Folkwang: 50 Jahre Summer of Love



Victor Moscoso, The Chamber Brothers „Glasses“, San Francisco, 1967, 51 x 36 cm, Sammlungen Lutz Hieber und Gisela Theising

Die Hippie-Bewegung fand mit dem Summer of Love 1967 in San Francisco ihren Höhepunkt. Zum 50. Jubiläum widmet das Museum Folkwang der Hippiekultur im Sommer 2017 eine umfangreiche Ausstellung. Rund 250 psychedelische Plakate – ergänzt durch Fotografien, Schallplattencover und Konzertkarten – ermöglichen einen umfassenden Einblick in diese wichtige Umbruchphase.

Vor dem Hintergrund schwerer Rassenunruhen, dem Vietnamkrieg und einer konsumorientierten Gesellschaft, entwickelte sich in San Francisco der 1960er Jahre eine Gegenkultur, die nach neuen Wegen im Zusammenleben von Menschen und Staaten suchte. Neben dem Dresscode war es vor allem die Musik, die der Bewegung Ausdruck verlieh. Geworben wurde vor allem mit Plakaten. Dem psychedelischen Plakat – der richtungsweisenden visuellen Hinterlassenschaft jener Jahre um 1967 – widmet sich diese Ausstellung noch bis zum 3.9.2017.

Den Künstlern ist es in kürzester Zeit gelungen, einen völlig neuen Stil zu kreieren: Europa diente unter anderem mit Elementen des Jugendstils und der Wiener Sezession als Inspirationsquelle. Auch die zeitgenössische amerikanische Kunst und neue Strömungen wie etwa die Pop Art griffen namhafte Plakatkünstler und Designer auf. Die Plakate belegen, dass die Hippiekultur – jenseits aller verkürzenden Klischees – sich in vielen unterschiedlichen gesellschaftlichen Bereichen engagierte. Sie dokumentieren in ihren Formen, Farben und Themen eine ungewöhnliche Zeit voller Ideale.

www.museum-folkwang.de



WIR SIND WIEDER DA: JAGUAR UND LAND ROVER IN ESSEN!

WENN DANN JETZT: UNSERE ERÖFFNUNGS-ANGEBOTE.

Seit ein paar Tagen haben wir die Pforten unserer Interimslösung in Essen geöffnet, bevor wir dann gegen Ende 2018 in unseren, nach neuesten Hersteller-Vorgaben erstellten Neubau, einziehen werden. Wir freuen uns sehr, in Essen endlich wieder die britischen Traditionsmarken Jaguar und Land Rover anbieten zu können. Beide Marken gehören seit Jahren in Deutschland zu den großen Gewinnern. Getragen von einzigartiger Emotion und Tradition werden wir diesen Erfolg, gepaart mit faszinierenden Modellen, die sportlichen Design mit modernster Technologie vereinen, in Essen nun fortführen.

Zum Start in Essen bieten wir Ihnen direkt ein paar spannende Eröffnungsangebote an – da ist bestimmt auch etwas für Sie dabei. Besuchen Sie uns auf der Pferdebahnstraße und lernen Sie das komplette Programm von Jaguar und Land Rover kennen.

Wir freuen uns auf Sie. Ihr Team von STOPKA Essen.

DER JAGUAR XE 20D R-SPORT AUTOMATIK AB 249,- € MONATLICH

ohne Anzahlung, inkl. Wartung (Jaguar Care)*

RANGE ROVER EVOQUE TD4 AUTOMATIK, SE AB 289,- € MONATLICH

ohne Anzahlung**



STOPKA ESSEN GMBH & CO. KG

Pferdebahnstraße 70, 45141 Essen

Tel.: 0201 560 507-0, E-Mail: sales@stopka-essen.de

www.stopka-essen.de

* Jaguar XE 20d R-Sport Automatik, 132 kW (180 PS), Neufahrzeug, Laufzeit: 36 Monate, Gesamtlauflistung: 30.000 km, Leasingsonderzahlung: 0,- €, zzgl. gesetzliche Mehrwertsteuer, inkl. Überführungs- und Zulassungskosten.

** Range Rover Evoque TD4 Automatik, SE, 110 kW (150 PS), Neufahrzeug, Laufzeit: 36 Monate, Gesamtlauflistung: 30.000 km, Leasingsonderzahlung: 0,- €, zzgl. gesetzliche Mehrwertsteuer, inkl. Überführungs- und Zulassungskosten.

Die Angebote gelten nur auf aktuelle Lager-Bestandsgüter und nur solange der Vorrat reicht. Änderungen vorbehalten. Abbildungen zeigen Sonderausstattung. Ein Angebot der Jaguar Land Rover Bank, Zweigniederlassung der FCA Bank Deutschland GmbH, Salzstraße 138, 74076 Heilbronn, auf Basis aktuell gültiger Konditionen. In den Monatsraten ist eine GAP-Plus+-Versicherung (Differenzkaskoversicherung) der AXA enthalten. Diese unterliegt nicht der MwSt. Die Vermittlung erfolgt unabhängig. Widerrufsrecht nach § 495 BGB für Verbraucher.

Jaguar XE 20d R-Sport Automatik/Range Rover Evoque TD4 Automatik SE: Kraftstoffverbrauch in l/100 km 5,0/6,1 (innerorts); 3,7/4,5 (außerorts); 4,2/5,1 (komb.); CO₂-Emissionen in g/km: 111/134 (komb.); CO₂-Effizienzklasse: A+/A. RL 80/1268/EWG. Abbildung zeigt Sonderausstattung.

Wir fördern das Gute in NRW.



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