

3 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

Energie

Heute die Weichen für morgen stellen

98. Ruhrlagebericht

Zufriedenheit und Optimismus

Azubi-Speed-Dating 2017

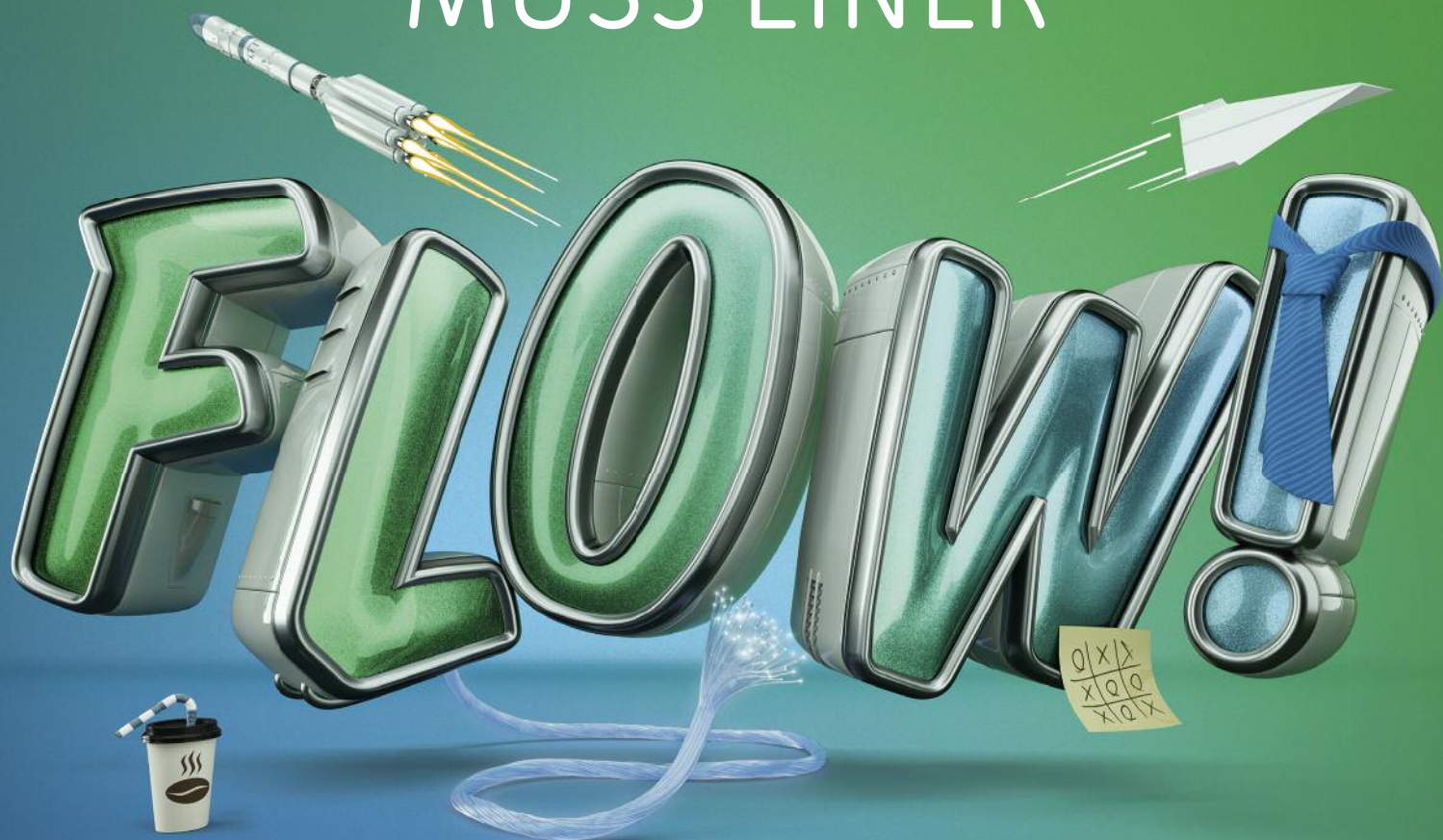
In 10 Minuten zur Ausbildung

Wirtschaftszahlen

Die MEO-Region im Vergleich



WENN ALLE WORK, MUSS EINER



MEHR BANDBREITE FÜR IHR BUSINESS. MIT GLASFASER BIS ZU 10 GBIT/S*.

JETZT ANRUFEN UND BERATEN LASSEN!

Business-Hotline für Selbstständige:

0800 000 99 79

Business-Hotline für Unternehmen:

0800 14 12 99 99

unitymediabusiness.de



WILLKOMMEN IM WAS? DAS GEHT? LAND!

unitymedia
business

*Auf Anfrage legen wir für Ihr Business von 50 Mbit/s bis zu 10 Gbit/s symmetrische Glasfaseranschlüsse. Weitere Infos unter unitymediabusiness.de



Unternehmen brauchen offene Märkte

Aus meo-Sicht unterstreicht die Zahl 60 in diesen Tagen gleich mehrfach die Bedeutung offener Auslandsmärkte für den wirtschaftlichen Erfolg unserer Region.

60 Prozent: 2016 zeigten sich die Unternehmen der MEO-Region international weiterhin erfreulich konkurrenzfähig. Im Gegensatz zu einem NRW-weiten Rückgang konnte der Auslandsumsatz in unserer Region leicht gesteigert werden. Die Exportquote im Verarbeitenden Gewerbe stieg auf ein Allzeithoch von fast 60 Prozent. Diese Leistung der MEO-Wirtschaft ist umso bemerkenswerter angesichts der seit Jahren stetig zunehmenden Hindernisse im internationalen Geschäft. Chapeau!

Die Fortsetzung des bisherigen Erfolges wird jedoch kein Selbstläufer, wie wir den Einschätzungen der Firmen in unserer aktuellen Konjunkturumfrage entnehmen können (siehe Seite 36). Ein kräftiges Anziehen des Auslandsgeschäfts ist laut der Unternehmen zumindest in den nächsten Monaten nicht zu erwarten: Die Optimisten und Pessimisten halten sich mit 21 bzw. 22 Prozent in etwa die Waage.

60 Prozent: Die Planung von Auslandsinvestitionen der MEO-Firmen ist in diesem Jahr von Zurückhaltung geprägt. Politische und wirtschaftliche Unsicherheiten erweisen sich derzeit als Bremsen im Wirtschaftsleben. Nicht nur bewaffnete Konflikte, politische Krisen und weiterhin fehlende Impulse für das weltweite Wirtschaftswachstum erschweren das internationale Geschäft. Unabsehbare Auswirkungen aktueller Ereignisse in wichtigen Märkten tun ihr Übriges – Stichwort harter Brexit und die Unberechenbarkeit des neuen US-Präsidenten. An dieser Stelle erweist sich die Eurozone als stabilisierendes Element: Rund 60 Prozent der investierenden Firmen konzentrieren hier ihre Aktivitäten – deutlich mehr als in allen anderen Regionen der Welt.

60 Jahre: Der europäische Binnenmarkt ist und bleibt der geschäftliche Anker für die international tätigen Firmen aus unserer Region. Fast schon traditionell sind die Hauptabnehmer von MEO-Produkten auch 2016 die benachbarten EU-Länder. Den Grundstein für diese heutige „Selbstverständlichkeit“ legten sechs europäische Staaten – darunter Deutschland – mit der Unterzeichnung der „Römischen Verträge“ im März vor 60 Jahren.

In seinem Gastbeitrag erinnert DIHK-Präsident Eric Schweitzer daran, dass dieses europäische Projekt trotz der aktuellen Dellen „die größte Errungenschaft der europäischen Integration“ aus Sicht der Wirtschaft darstellt (siehe S. 42). Angesichts der derzeit weit verbreiteten EU-Kritik ist es wichtig, sich zu vergegenwärtigen, dass das „Projekt Europa“ in Sachen Frieden und Wohlstand eine Erfolgsgeschichte bleibt, die ihresgleichen sucht. Seine und unsere Botschaft: „Unternehmen brauchen Europa, Europa braucht Unternehmen.“

Jutta Krufft-Lohrengel
Präsidentin

Dr. Gerald Püchel
Hauptgeschäftsführer

Titelthema

6 Der InnovationCity-Prozess

Heute die Weichen für morgen stellen



Foto: ammanahabed - Fotolia.com



Foto: WBT

34 WBT-Industrie GmbH Damit die Verbindung stimmt

3 Editorial

5 Impressum

Titelthema

6 Der InnovationCity-Prozess Heute die Weichen für morgen stellen

16 Region

Praxis

24 Verbraucherpreisindizes

28 Angebote für Existenzgründer und Jungunternehmer

29 Existenzgründer- und Nachfolgebörse

30 Wirtschaftszahlen

32 Neues aus Berlin und Brüssel

33 IHK-Aktuell

Innovationsbotschafter

34 WBT-Industrie GmbH Damit die Verbindung stimmt

Thema

36 98. Ruhrlagebericht Zufriedenheit und Optimismus

39 ruhr:HUB und Camp.Essen gestartet

40 Azubi-Speed-Dating 2017 In 10 Minuten zur Ausbildung

44 5 häufige Fehler im Social Media



Foto: Andrey Popov - Fotolia.com



Foto: Sergey Nivens - Fotolia.com

46 Die Bewertung allein reicht nicht aus Unternehmensbewertung – ein Blick in die Glaskugel?

- 42 60 Jahre Römische Verträge
**Unternehmen brauchen Europa,
Europa braucht Unternehmen**
- 44 **5 häufige Fehler im Social Media**
- 46 Die Bewertung allein reicht nicht aus
**Unternehmensbewertung –
ein Blick in die Glaskugel?**

Verlagssonderveröffentlichung „Dienstwagen“

- 48 Unfall mit dem Dienstwagen
Wer haftet für die Schäden
- 50 Mit dem Dienstwagen unterwegs
**Fahrtenbuch einfach
ordnungsgemäß führen**

Verlagssonderveröffentlichung „IT-Dienstleister/Datensicherung“

- 52 IT-Sicherheit kommt oft zu kurz
Auch die Daten brauchen Pflege
- 54 Cyber-Gangster
**Mittelstand rückt immer stärker
ins Visier**

57 Personalien/Bekanntmachungen

58 Kultur

Beilagenhinweis: Atelier Seidenfad (Teilaufgabe)
Easy Fairs Deutschland (Teilaufgabe)
Wir bitten um freundliche Beachtung.



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

Herausgeber

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

Haus- und Lieferanschrift

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

Redaktion

Dr. jur. Gerald Püchel (verant.)
Dipl.-Des. Gabriele Pelz
Fon 0201 1892-214
Anja Matthies M.A.
E-Mail: meo@essen.ihk.de

Verlag, Gestaltung und Druck

commedia GmbH • Olbrichstraße 2
45138 Essen • Fon 0201 879 57-0

Anzeigenservice

Aschendorff Verlag GmbH & Co.KG
Media Sales
An der Hansalinie 1 • 48163 Münster
Anzeigen: Herbert Eick (verant.)
Anzeigenberatung und -verkauf:
Fon 0251 690-4794
Fax 0251 690 804 801
E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de

Erscheinungstermin

Jeweils zum Monatsbeginn

Auflage

47.474 (Druckauflage 4. Quartal 2016)



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

Titelfoto: Sergey Nivens - Fotolia.com
Fotos Editorial und der IHK-Ansprechpartner:
Mike Henning



Wer heute sät, wird morgen ernten – dies gilt auch für den InnovationCity-Prozess. Häuser mit besserer Energieeffizienz tragen jetzt und in Zukunft dazu bei, den Ausstoß von Treibhausgasen zu verringern und so die Lebensqualität zu steigern.

Foto: ammanahabed - Fotolia.com

Der InnovationCity-Prozess

Heute die Weichen für morgen stellen



Vor einigen Monaten schaute die ganze Welt gebannt auf die Weltklimakonferenz in Marrakesch, auf der über die Umsetzung des Pariser Klimaabkommens beraten wurde. Bundesumweltministerin Dr. Barbara Hendricks stellte auf dem Gipfel den deutschen Klimaschutzplan vor: Deutschland will den Ausstoß von Treibhausgasen bis 2050 um 80 bis 95 Prozent reduzieren und strebt eine annähernd klimaneutrale Zukunft an. So sollen auf Basis des Jahres 1990 bis zum Etappenziel 2030 unter anderem die Emissionen der Energiewirtschaft um ca. 62 Prozent, die Emissionen der Industrie um rund 50 Prozent und der Treibhausgasausstoß aus Gebäuden um rund 67 Prozent gesenkt werden.



Foto: InnovationCity Ruhr

Im Frühjahr 2015 wurde das Projekt InnovationCity im Essener Eltingviertel offiziell vorgestellt. Zahlreiche Häuser konnten hier mit energetischen Baumaßnahmen fit für die Zukunft gemacht werden. Bei der Neugestaltung der Freiflächen haben die Anwohner ihre Ideen und Wünsche eingebracht.

Klimaschutz goes Ruhrgebiet – 2010 in der Modellstadt Bottrop gestartet hat InnovationCity (IC) inzwischen Kurs auf die Metropole Ruhr aufgenommen. Der InnovationCity roll out ist eines der größten Projekte des Strukturwandels. Insgesamt 20 Quartiere aus 17 Ruhrgebietsstädten werden aktuell analysiert und erhalten ganzheitliche Quartierskonzepte.

Ehrgeizige Ziele tatkräftig angehen

Die Ziele der Bundesregierung decken sich in weiten Teilen mit dem Vorgehen von InnovationCity: Energetische Modernisierungen und der Einsatz innovativer Technologien, wie Kraft-Wärme-Kopplung, Stromspeicher und erneuerbare Energien, steigern die Energieeffizienz einzelner Häuser. Eine Vernetzung dieser Gebäude mit Hilfe intelligenter Energiemanagementsysteme führt dazu, dass lokal erzeugter Strom und Wärme an umliegende Gebäude abgegeben werden kann. So werden Haushalte, die bislang nur Energieverbraucher waren, zu Energieerzeugern. Dieses Vorgehen steht sinnbildlich für den IC-Ansatz der „Energiewende von unten“. Dank dieser ganzheitlichen Betrachtung von Stadtquartieren kann Energie verstärkt dezentral und bestenfalls erneuerbar erzeugt, die Lebensqualität gesteigert sowie CO₂-Emissionen

im gesamten Quartier verringert werden. Die Stadt Bottrop, in der bis 2020 weltweit erstmals ein komplettes Stadtquartier mit 70.000 Einwohnern klimafreundlich saniert wird, setzt den klimagerechten Stadtumbau bereits heute um. Letztlich profitieren alle: Eigentümer, Mieter, Städte, Stadtwerke, Wohnungsunternehmen, Handwerker, Unternehmen – und nicht zuletzt das Klima.

Vorzeigeprojekt in der Grünen Hauptstadt Europas 2017

Ein – neben der Modellstadt Bottrop – herausragendes InnovationCity-Projekt ist das Essener Eltingviertel, das den ganzheitlichen Ansatz anschaulich vermittelt. In der ersten Phase des Projektes standen insbesondere die nördlichen Wohnkarrees von Vonovia im Fokus. Durch energetische Modernisierungen, die u. a. Dämmung der oberen Geschoss- und Kellerdecken, Einbau neuer Fenster, Umstellung von Nachtspeicherheizungen auf grüne Fernwärme etc. umfassten, wurde der energetische Standard der Häuser deutlich erhöht. Auch die Gestaltung der Freiflächen wurde überarbeitet, wobei die Anwohner ihre Ideen und Wünsche mit einbringen konnten. Denn nicht nur die energetische Optimierung steht im Fokus des Projektes, auch die allgemeine Aufwertung des Quartiers sowie die Steigerung der Lebens- und Wohngefühlqualität der Bewohner. Um eine positive Trendwende zu fördern, wurden zudem gezielt Künstlerateliers im Stadtteil angesiedelt. Während im Norden seit April 2015 bereits viel umgesetzt wurde, läuten die Stadt Essen, InnovationCity und Vonovia



Foto: Elke Brochhagen, Stadt Essen



Foto: Elke Brochhagen, Stadt Essen



Foto: Innovation City Management GmbH

Ministerpräsidentin Hannelore Kraft gab im Mai 2016 die für das Projekt in den Ruhrgebietsstädten ausgewählten Quartiere bekannt.

Klimagerechter Stadtumbau x 20

Der InnovationCity roll out ist ein gemeinschaftliches Projekt der Innovation City Management GmbH, der Wirtschaftsförderung metropol Ruhr GmbH, der WiN Emscher-Lippe Gesellschaft zur Strukturverbesserung GmbH und der Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie gGmbH. Es verfolgt das Ziel, die in der Modellstadt Bottrop gesammelten Erfahrungen und Erkenntnisse zum klimagerechten Stadtumbau in die Metropole Ruhr hineinzutragen. Mit dem Vorhaben, das durch den Projektaufruf „Regio.NRW – Starke Regionen, starkes Land“ im Rahmen des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) gefördert wird, sollen in 20 Quartieren im Ruhrgebiet integrierte Quartierskonzepte nach Bottroper Vorbild initiiert werden.

nun auch im südlichen Bereich die Konzeptphase ein. Perspektivisch soll das gesamte Areal, inklusive der Gewerbebereiche und der bestehenden Grünflächen, umfassend optimiert werden.

Die Metropole Ruhr energetisch fit für die Zukunft machen

Mit dem InnovationCity roll out, einem vom Land NRW aus Mitteln des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) geförderten Projektes, legt ICM zusammen mit den beteiligten Partnern einen bedeutenden Grundstein für einen klimagerechten Stadtumbau in Nordrhein-Westfalen. Im Mai 2016 gab Ministerpräsidentin Hannelore Kraft offiziell die ausgewählten Quartiere bekannt. Seitdem hat sich einiges getan: In den ersten acht Kommunen werden bereits die Weichen für weitere InnovationCities gestellt: Gladbeck, Hamm, Dorsten, Herne, Recklinghausen, Mülheim an der Ruhr, Herten und Lünen befinden sich aktuell in unterschiedlichen Etappen der auf rund sechs Monate angelegten Konzeptphase. Die nächsten acht Kommunen stehen bereits in den Startlöchern, weitere vier Städte werden die Konzeptionsphase in der ersten Jahreshälfte 2018 abschließen. Neben der Grundlagenermittlung stehen ein energetisches Sanierungskonzept und ein Energieversorgungskonzept im Zentrum der fachplanerischen Arbeit. Gleichzeitig werden Akteursaktivierungs- und Kommunikationskonzepte entwickelt, um optimale Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Umsetzung der angestrebten energetischen Modernisierungen zu schaffen.

Von Bottrop ins Ruhrgebiet – und darüber hinaus

Auf welche aktuellen und künftigen Anforderungen müssen sich die Städte mit Blick auf Klimaschutz oder soziale Veränderungen einstellen? Wie reagieren Politik und Wirtschaft auf die neuen Herausforderungen? Brandaktuelle Fragen, die uns alle betreffen. Neben zahlreichen bundesweiten Anfragen unterschiedlicher Kommunen und Unternehmen, hat sich das InnovationCity-Konzept auch international bereits herumgesprochen. Delegationsbesuche aus Russland, China oder Finnland gehören mittlerweile zum Alltag der Bottroper Energieexperten. „Unser Geschäftsmodell macht Städte zukunftsfähig und trifft den Nerv der Zeit. Denn dass wir in puncto CO₂-Ausstoß dringend die Notbremse ziehen müssen, haben weltweit mittlerweile alle erkannt. Nun gilt es, nicht nur zu planen, sondern auch umzusetzen“, resümiert Burkhard Drescher, Geschäftsführer der Innovation City Management GmbH. ■

*Rüdiger Schumann
Leiter Marketing & Kommunikation
Innovation City Management GmbH*



E-world energy & water

Digitale Lösungen für die Energiewende im Fokus

Mit neuen Bestwerten hat die E-world energy & water ihre Bedeutung als Europas Leitmesse der Energiewirtschaft hervorgehoben: Mit 710 Ausstellern (2016: 650) aus erstmals 30 Nationen zeigten so viele Unternehmen wie noch nie vom 7. bis 9. Februar in der Messe Essen ihre Lösungen für die Zukunft der Energiebranche. Von der Energieerzeugung über Handel, Transport und Speicherung bis hin zu Effizienz und Smart Energy reichte das Angebot. Rund 25.000 Fachbesucher, ein Plus von vier Prozent, aus 74 Nationen nutzten die E-world, um sich zu informieren, neue geschäftliche Kontakte zu knüpfen und zu networken.

Unternehmen zeigen neue Lösungen für Digitalisierung der Energiebranche

Neue Ideen für die Zukunft der Energiebranche konnten die Fachbesucher an zahlreichen Ständen entdecken. Premiere auf der Messe feierte eine E-Mobility-Kooperation zwischen Energiekonzern und Autovermietung, die ein Komplettpaket mit Elektrofahrzeug einschließlich Ladesäule, Wartungsservice und Ökostromtarif umfasst. Vorgestellt wurden da-

rüber hinaus eine Lösung für die Inspektion von Photovoltaik-Anlagen aus der Luft oder auch ein neuer Standard für die Kommunikation im intelligenten Stromnetz zwischen den Betreibern virtueller Kraftwerke und dezentralen technischen Einheiten wie z. B. Mikro-Blockheizkraftwerken.

Besonders zukunftsweisende digitale Lösungen prämierte zum zweiten Mal der Energy App Award. Die „ichargesmart App“ des niederländischen Start-



© MESSE ESSEN GmbH, 45001 Essen, Germany

Die Gewinner des Energy App Awards stehen fest. Der zum zweiten Mal ausgelobte Preis wurde während der E-world energy & water in der Messe Essen in drei Kategorien übergeben. In der Kategorie „Customer Benefit“ ging das niederländische Start-up Jedlix mit der „Ichargesmart App“ als Sieger hervor. Die Kategorie „Future Concept“ entschied der österreichische Energieversorger Kelag mit seiner „GreenApp“ für sich. Die Auszeichnung in der Jury-Kategorie ging an die Smarthome-Lösung Smappee aus Belgien.

ups Jedlix setzte sich in der Kategorie „Customer Benefit“ durch. Hiermit können Nutzer von Elektrofahrzeugen einen Zeitpunkt angeben, wann der Akku des Fahrzeugs wieder aufgeladen sein soll. Sieger in der Kategorie „Future Concept“ wurde der österreichische Energieversorger Kelag mit seiner GreenApp, die anzeigt, wie der seinen Energieverbrauch reduzieren werden kann. In der „Jury Category“ wurde die Smarthome-Lösung Smappee als Sieger gekürt. Dieses System macht den Energieverbrauch transparent, mithilfe zusätzlicher Zwischenstecker können die verschiedenen Geräte im Haus zentral per App gesteuert werden.

Gut besucht war erneut das fachliche Rahmenprogramm der E-world. Hochkarätige Experten aus Industrie, Politik und Wissenschaft informierten in 25 Konferenzen rund um internationale Marktentwicklungen, Vertrieb, Handel und Energierecht.

Beim 21. Fachkongress „Zukunftsentnergien“ der EnergieAgentur.NRW am ersten Messetag hob NRW Ministerpräsidentin Hannelore Kraft die Bedeutung der Energiewende und des Klimaschutzes als Fortschrittmotor für Deutschlands bevölkerungsreichstes Bundesland hervor. Im Anschluss widmete sich die Veranstaltung Themen wie Chancen und Risiken eines Wärmenetzausbaus, den Zukunftsperspektiven für die Windenergienutzung oder Photovoltaik als Schlüsseltechnologie für die Energieerzeugung im urbanen Raum.

An die zukünftige Generation der Energiebranche richtete sich das erste Start-up Speed-Dating. Die E-world und das Innovationsnetzwerk energieloft gaben Firmengründern die Möglichkeit, ihr Konzept vor potenziellen Kapitalgebern, Investoren oder Kooperationspartnern zu präsentieren. Gut angenommen wurde ebenfalls das Karriereforum am letzten Messetag, das Studenten und Absolventen mit den Personalleitern aus der Energiewirtschaft zusammenbrachte. ■

„Unser 21. Fachkongress Zukunftsentnergien war mit rund 800 deutschen und internationalen Teilnehmern sowie der Eröffnung durch NRW-Ministerpräsidentin Hannelore Kraft die gelungene Auftaktveranstaltung der 17. E-world energy & water 2017 in Essen. Thematische Schwerpunkte des Fachkongresses und der Expertenforen waren die sektorenübergreifende Transformation des Energiesystems, die Chancen und Risiken des Wärmenetzausbaus sowie die Zukunftsperspektiven für die Windenergie und die Photovoltaik in NRW. Besonderes Interesse galt den beiden letzteren, denn die Energiewende funktioniert nur mit der intensiven Nutzung der Sonnen- und Windenergie.“

Dr. Frank-Michael Baumann, Geschäftsführer,
EnergieAgentur.NRW



Im industriellen Bereich findet sich das größte ungenutzte Potenzial an Abwärme. Sie könnte per Fernwärme effizient genutzt werden.

Effizient die Abwärme nutzen

Dort, wo Energie transformiert wird, geht Wärme verloren. Die Abwärmequellen reichen dabei von raumlufttechnischen Anlagen in Gebäuden bis hin zu Abwärme, die bei Produktionsprozessen in Handwerks- und Industriebetrieben anfällt. Dabei kann sie entweder an bestimmte Wärmeträgermedien (Wasser, Luft) gebunden sein oder diffus über die Oberfläche abgegeben werden.

Die Abwärmenutzung bietet gute Möglichkeiten, Energie effizient zu verwenden und intelligent zu managen. Dennoch: Bevor diese Potenziale analysiert werden, sollte darüber nachgedacht werden, erst gar keine Abwärme entstehen zu lassen. Zum Beispiel könnte Abwärme ein unerwünschter Nebeneffekt sein, wenn das aktuell gewählte Temperatur- bzw. Intensitätsniveau zu hoch gewählt wurde, wenn der Prozess also auch bei niedrigeren Temperaturen gefahren werden kann. Abwärme fällt ebenfalls an, wenn die Anlage oder der Prozess nicht richtig gesteuert wird (Überkapazitäten oder falsche Dimensionierung des Prozesses) – oder wenn es unnötige Aufheiz- oder Abkühlphasen gibt.

Ist das Vermeidungspotenzial ausgeschöpft, gilt es, die unvermeidbaren Abwärmequellen zu identifizieren und zu sehen, wo und wie die Abwärme (Wärmesenke) nutzbar ist. Wichtigstes Kriterium: Abwärme und Abwärmenutzer, Wärmequelle und Wärmesenken, müssen zueinander passen. Die richtige Zuordnung unterliegt folgenden Kriterien (Kenngrößen):

- Temperaturniveau von Abwärmequelle und Abwärmenutzer
- verfügbare Wärmemenge/benötigte Wärmeleistung
- Harmonisierung von zeitlicher Verfügbarkeit und zeitlichem Bedarf
- Wärmeträger von Abwärmequelle und Abwärmenutzer
- Lage (örtliche Gegebenheiten, Distanz Abwärmequelle/-nutzer).

Eine maßgebliche Kenngröße der Abwärmenutzung ist das Temperaturniveau von Quelle und Nutzer. Grundsätzlich gilt: Die Temperatur der Quelle muss höher liegen als die des Nutzers. Und je höher die Temperaturdifferenz, desto geringer sind die anlagentechnischen Investitionskosten (Wärmetauscher). Und je niedriger das geforderte Temperaturniveau des Abwärmenutzers, desto mehr Abwärmequellen kommen in Frage.

Das Temperaturspektrum teilt sich auf in Niedertemperatur-Abwärme bis 150 Grad Celsius, Mitteltemperatur-Abwärme von 150 bis 500 Grad und Hochtemperatur-Abwärme über 500 Grad. Auf hohem Temperaturniveau entsteht sie besonders bei sehr energieintensiven Produktionsprozessen; das größte ungenutzte Potenzial lässt sich also im industriellen Bereich finden.



Foto: cybercomputers.de - Fotolia.com



Foto: Andrey Popov - Fotolia.com

Häufiger und in nahezu allen Industrie-, Handel,- und Gewerbebereichen zu finden, ist Abwärme auf einem niedrigen Temperaturniveau wie zum Beispiel aus der Abluft von Lüftungsanlagen oder bei Kälteanlagen. Es gilt zu prüfen, ob die Nutzung wirtschaftlich sein kann.

In den meisten Fällen kann anfallende Abwärme nicht am Entstehungsort genutzt werden. Für den Transport stehen verschiedene Medien wie Wasser, Luft oder Salzlösungen zur Verfügung. Oft ist Wasser das Mittel der Wahl, da es im Verhältnis zum Volumen eine hohe Energiedichte beim Transport ermöglicht. Mit Wasser lassen sich auch bei relativ geringen Verlusten große Distanzen überwinden, sogar über die Unternehmensgrenzen hinaus. Die Anzahl der Wärmetauscher sollte bei der Abwärmeverteilung möglichst gering gehalten werden, da mit jedem Wärmetauscher das Temperaturniveau reduziert wird. Daher ist durchaus auch Luft für den Wärmetransport geeignet. So kann beispielsweise der Transport von Wärme aus dem Abgasstrom zur Verbrennungsluftvorwärmung sehr einfach über Luft erfolgen.

Zuweilen laufen Prozesse so ab, dass Anfall und Nutzung der Abwärme nicht gleichzeitig stattfinden können. Bei kurzen diskontinuierlichen Prozessen können regenerative Wärmetauscher eingesetzt werden; bei längeren diskontinuierlichen Prozessen muss auf Wärmespeicher zurückgegriffen werden. Nicht immer ist in der eigenen Firma eine Wärmesenke vorhanden, aber vielleicht besteht im Nachbarunternehmen Wärmebedarf? Wenn kein öffentliches Gelände durchquert wird, kann eine Nah- bzw. Fernwärmeleitung oft recht unkompliziert verlegt werden. Liegt die Temperatur der Abwärme oberhalb von 500 Grad Celsius, kann über Dampf als Zwischenmedium direkt eine Turbine angetrieben und so Strom produziert werden. Aus Abwärme kann auch Kälte erzeugt werden. Hierfür werden auf dem Markt Absorptions- und Adsorptionskälteanlagen angeboten.

Viele Unternehmen aus NRW zeigen Interesse an einer Erschließung der Abwärmepotenziale oder unternehmensübergrei-

fenden Wärmeverbänden. Laut Wuppertal Institut wurden 2013 insgesamt 1.960 Petajoule (PJ) für die Erzeugung von Prozesswärme benötigt. (1 PJ = 2,778 x 108 GWh). Mit 1.701 PJ oder 87 Prozent entfällt der größte Anteil auf die industrielle Prozesswärme. Es wird geschätzt, dass ca. 500 PJ Abwärme pro Jahr deutschlandweit ungenutzt in die Umgebung abgegeben werden. Zur Veranschaulichung: Das entspricht einem Endenergieverbrauch (bei jährlich 20.000 kWh je Einfamilienhaus), der zur Beheizung von ca. 6,9 Millionen Einfamilienhäusern ausreichend wäre. Viele Unternehmen sind sich der Potenziale der Abwärme bewusst, meist fehlen aber technische Informationen oder Kenntnisse, wie diese genutzt werden können.

Da kann das Klimaprofit Center NRW helfen: Der neue Service der EnergieAgentur.NRW ist erreichbar über Telefon-Hotline (0211/8371914) und Internetseite (www.energieagentur.nrw/kpc). Das Klimaprofit Center NRW bietet vor allem kleinen und mittelständischen Unternehmen Unterstützung im Hinblick auf die Energieberatung, der Kontaktaufnahme zu bestehenden Firmennetzwerken der Energieeffizienz und versammelt Infos und Online-Tools, die beispielsweise eine erste Einschätzung des Stromverbrauchs möglich machen. ■

Förderprogramme zum Thema Abwärme

- KfW-Effizienzprogramm 294 – Abwärme (seit Mai 2016)
- Bafa: Querschnittstechnologien (Neufassung von 10.5.2016)
- NRW.BANK.Effizienz kredit
- Bafa: Förderung von Kälte- und Klimaanlagen
- Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz

Weitere Infos zu Fördermöglichkeiten gibt es im **Förder.Navi** der **EnergieAgentur.NRW**.



Foto: Doim Oakenhelm - Fotolia.com



Foto: Stockfotos-MG - Fotolia.com

Förderprogramme Energiekosten senken mit Fördermitteln vom Bund

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) hat mit dem Nationalen Aktionsplan Energieeffizienz (NAPE) eine Vielzahl attraktiver Förderprogramme zur Steigerung der Energieeffizienz in Unternehmen auf den Weg gebracht. Viele der Programme werden vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) in Eschborn verwaltet.

Unternehmen können beim BAFA einen Zuschuss für verschiedene Beratungsangebote wie die „Energieberatung im Mittelstand“ oder die „Contracting-Beratung“ als auch für Investitionen in Energieeffizienz oder für die Nutzung erneuerbarer Energien im Wärmebereich beantragen.

Ein wichtiges und erfolgreiches Programm zur Steigerung der Energieeffizienz in Unternehmen ist die Förderung hocheffizienter Querschnittstechnologien. Mehr als 36.000 gestellte Anträge und fast 200 Millionen Euro an bewilligten Fördermitteln zeigen dies eindrucksvoll.

Im Mai 2016 wurde das Förderprogramm neu aufgelegt und die Förderung von Investitionen in hocheffiziente Querschnittstechnologien wie Elektromotoren, Pumpen, Ventilatoren und Druckluftheizer um die Förderung von Investitionen in Maßnahmen zur Dämmung von industriellen Anlagen und Anlagenteilen erweitert. Der bisherige Fördergegenstand



Das Förderprogramm für Investitionen in hocheffiziente Querschnittstechnologien wie Elektromotoren und Pumpen wurde um Maßnahmen zur Wärmedämmung erweitert.

der Wärmerückgewinnung wurde auf weitere Wärmerückgewinnungs- und Abwärmenutzungsanlagen ausgedehnt. Eine wesentliche Änderung betrifft zudem die Antragsberechtigung: Jetzt können Unternehmen aller Größenklassen Anträge stellen. Zudem ist nicht mehr nur der Ersatz, sondern auch die Neuanschaffung von Querschnittstechnologien förderfähig.

Es kommen zwei Förderverfahren in diesem Programm in Betracht:

Im sogenannten Förderstrang Einzelmaßnahmen ist sowohl der Ersatz einzelner Anlagen bzw. einzelner Aggregate durch hocheffiziente Anlagen und Aggregate als auch deren Neuanschaffung mit einem Netto-Investitionsvolumen ab mindestens 2.000 Euro förderfähig. Einzelmaßnahmen werden nunmehr mit einem Zuschussbetrag von bis zu 30.000 Euro pro Vorhaben gefördert.

Im Rahmen der Optimierung technischer Systeme werden der Ersatz und die Erneuerung von Querschnittstechnologien ab einem Netto-Investitionsvolumen von 20.000 Euro gefördert. Im Gegensatz zu den Einzelmaßnahmen zählen hier auch Investitionen in Anlagen- und Anlagenteile, die die Energieeffizienz des technischen Systems verbessern, zu den zuwendungsfähigen Ausgaben. Somit erfolgt ein ganzheitlicher Ansatz, der von einem Energiesachverständigen begleitet werden muss. Hierzu wird ein Förderbetrag von bis zu 100.000 Euro gewährt. Beinhaltet der Antrag Maßnahmen zur Optimierung industrieller oder gewerblicher Pumpensysteme, so kann der maximale Förderbetrag sogar 150.000 Euro betragen.

Pumpen, die in Heizkreisen von Gebäuden zur Versorgung mit Heizwärme und Warmwasser genutzt werden, zählen hingegen nicht zu den Fördertatbeständen. Für solche Maßnahmen

kann das zum 01. August 2016 angelaufene Programm zur Förderung der Heizungsoptimierung durch hocheffiziente Pumpen und hydraulischen Abgleich genutzt werden, das ebenfalls im BAFA verwaltet wird.

Das Formular zur Antragstellung und weiterführende Hinweise sind auf der Webseite des BAFA unter www.bafa.de > Energie > Energieeffizienz > Querschnittstechnologien veröffentlicht.

Auch die Förderung der Einführung von Energiemanagementsystemen wird im Jahr 2017 vom BAFA fortgeführt. In diesem Programm werden neben der Erstzertifizierung eines Managementsystems nach der ISO 50001 auch die externe Beratung zur Einführung eines solchen, die Anschaffung einer Managementsoftware und entsprechender Messtechnik sowie die Schulung von Mitarbeitern zu Energiebeauftragten gefördert. Die Gesamtsumme des Zuschussbetrages liegt bei bis zu maximal 20.000 Euro pro Unternehmen. Antragsberechtigt sind alle Unternehmen mit Sitz oder Niederlassung in der Bundesrepublik Deutschland, sofern sie nicht bereits auf Grund anderer gesetzlicher Regelungen zur Einführung eines Energiemanagementsystems verpflichtet sind.

Ein Überblick zu weiteren Fördermöglichkeiten im Energieeffizienzbereich des Bundes findet sich auf der Homepage der Energieeffizienzkampagne des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie „Deutschland macht's effizient“:

www.deutschland-machts-effizient.de

GENO BANK

Ausbau des Kreditgeschäfts

„Die Geschäftsentwicklung des Jahres 2016 verlief für die Essener GENO BANK erfreulich“, so Vorstandsvorsitzender Heinz-Georg Anschott. Vor gut einem Jahr beschloss der Vorstand, liquide Mittel der Bank in Höhe von 100 Mio. Euro mangels interessanter Anlagealternativen in Sachanlagen zu investieren. Die Entscheidung fiel auf den Erwerb bzw. Bau von wohnwirtschaftlich genutzten Mietimmobilien. Sechs Neubauflächen in Essen und Mülheim hat das Kreditinstitut in den letzten Monaten gekauft. Von den rund 170 modernen Wohnungen werden die ersten bereits im Sommer 2017 bezugsfertig sein.

Ein Schwerpunkt des Kreditgeschäftes der Bank ist die Finanzierung des Mittelstandes. „Das Kreditgeschäft mit unseren Firmenkunden haben wir entsprechend unserer Geschäftsstrategie auch im Jahr 2016 um 7 Prozent weiter ausgebaut“, so Anschott. Da das stark umworbene Geschäft der privaten Baufinanzierung derzeit keinen ausreichenden Ertrag liefert, vermittelt das Kreditinstitut das Neugeschäft überwiegend an Hypothekenbanken in und außerhalb der genossenschaftlichen Finanz-Gruppe. Das Gesamtportfolio wuchs dennoch um 3 Prozent bzw. 14 Mio. Euro auf 431 Mio. Euro. Das Einlagengeschäft mit den Privat- und Firmenkunden ist um 4 Prozent auf



In Essen Burgaltendorf baut die GENO BANK zwei Häuser mit insgesamt 41 Wohnungen.

gut 580 Mio. Euro gestiegen. Institutionelle Kundeneinlagen wurden mangels entsprechender Anlagealternativen weiterhin gewollt zurückgeführt. Dadurch reduzierten sich die gesamten Einlagen per Saldo um 0,6 Prozent auf 669 Mio. Euro.

„Unser Ziel ist eine weitere Stärkung der Eigenmittel, um weiter zukunftsfähig zu sein. Nur so können wir das Kundenkreditgeschäft angemessen betreiben und die Kreditversorgung des Mittelstands sichern“, erklärt Anschott. Die Bank verfüge aktuell über Eigenmittel, die mit einer Kernkapitalquote von über 20 Prozent mehr als doppelt so hoch sind, wie es die regulatorischen Anforderungen vorsehen. Die Bank plant eine weitere Stärkung des Eigenkapitals in Höhe von 2,75 Mio. Euro.

Für das Jahr 2017 ist der Bankvorstand optimistisch, trotz der nach wie vor herausfordernden Rahmenbedingungen die anspruchsvollen Ziele zu erreichen und im Kreditgeschäft weiter zu wachsen. | www.genobank.de

KÖTTER Services

Rekordwerte bei Umsatz und Mitarbeiterzahl



Die KÖTTER Unternehmensgruppe konnte 800 neue Arbeitsplätze schaffen.

Die KÖTTER Unternehmensgruppe setzt ihren Wachstumskurs fort und verbuchte 2016 neue Rekordwerte. Der Umsatz stieg um 8,6 Prozent auf 545 Millionen Euro. Die Beschäftigtenzahl nahm um 4,4 Prozent auf 18.900 Mitarbeiter zu, womit das Unternehmen 800 neue Arbeitsplätze schaffen konnte. „Diese positive Entwicklung ist Bestätigung für unsere nachhaltige Strategie“, erklärt Friedrich P. Kötter. „Sie wird getragen von langfristigen Kundenbeziehungen, branchenbezogenen System- und Spezialdienstleistungen sowie der Dienstleistungserbringung mit eigenem Personal.“

Die Unternehmensgruppe ist mit den Sparten Security (Sicherheitsdienste und -technik, Geld- & Wertdienste), Cleaning (Unterhalts-, Glas-, Industriereinigung) und Personal Service (u. a. Zeitarbeit für gewerbliche und kaufmännische Berufe) am Markt präsent. Mit der Sparte Security ist das Unternehmen der größte familiengeführte Sicherheitsdienstleister in Deutschland und gehört zu den Top 10 der Facility-Service-Anbieter.

„Bei uns gilt: Wo KÖTTER draufsteht, ist auch KÖTTER drin“, betont Friedrich P. Kötter. Dies erfordert erhebliche Investitionen in die fortlaufende Qualifizierung der Mitarbeiter. Fast 900.000 Stunden Aus- und Weiterbildung kamen 2016 in der Unternehmensgruppe zusammen; davon fast zwei Drittel durch die eigene Akademie, die ihr Standortnetz weiter ausbaute. Parallel nahm die Zahl der Auszubildenden um rd. 14 Prozent auf 160 zu. Für das laufende Jahr peilt das Familienunternehmen ein moderates Wachstum an. | www.koetter.de

Abwarten wird
Durchstarten.
Energie wird innogy.



innogy

innogy.com



Gratulation zum Jubiläum (von links):
IHK-Geschäftsführer Heinz-Jürgen Hacks,
IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Gerald Püchel,
Dr. Thomas Stauder und Axel Stauder.

IHK gratuliert zu 150 Jahren Stauder

Die IHK zu Essen hat der Privatbrauerei Jacob Stauder zu ihrem 150. Geburtstag gratuliert. Hauptgeschäftsführer Dr. Gerald Püchel und Geschäftsführer Heinz-Jürgen Hacks überreichten den beiden Brauereichefs Axel und Thomas Stauder eine Urkunde und betonten dabei den hohen Wert von Stauder für die komplette

Region. „Wir sind sehr stolz darauf, ein so renommiertes Familienunternehmen mit dieser außergewöhnlichen Historie in unseren Reihen zu haben“, so Dr. Gerald Püchel.

„In den von uns betreuten Städten Essen, Mülheim und Oberhausen gibt es circa 53.000 Unternehmen“, betonte Heinz-Jürgen Hacks, „aber nur 40 davon sind 150 Jahre oder gar älter.“ Dazu trägt Stauder seit der Gründung in 1867 stets denselben Namen – auch das hat absoluten Seltenheitswert. „In vielen Fällen wechselt über so einen langen Zeitraum auch der Name des Unternehmens. Aber Stauder war und ist halt eben immer Stauder.“

Axel und Thomas Stauder: „Wir sind sehr gerne Teil dieser Region und freuen uns, auch zukünftig die unternehmerische Entwicklung des Ruhrgebiets ein klein wenig mitprägen zu dürfen.“

! www.stauder.de



Volker Behr, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Essen, mit seinen
Kollegen Stefan Lukai und Oliver Bohnenkamp.

Sparkasse Essen

Wachstum durch Sparer und Investoren

„Zufrieden“ blickte Volker Behr, Vorsitzender des Vorstandes der Sparkasse Essen, mit seinen Kollegen Stefan Lukai und Oliver Bohnenkamp auf das vergangene Geschäftsjahr zurück. Die Bilanzsumme stieg um 102,7 Mio. Euro auf über 8,1 Mrd. Euro an. Die Kundeneinlagen wuchsen um 169,6 Mio. Euro auf über 6,1 Mrd. Euro und auch bei den Ausleihungen an Kunden bilanzierte die Sparkasse Essen ein Plus von 92,6 Mio. Euro auf über 5,7 Mrd. Euro.

Der hohe Bestand auf den Sparbüchern sowie der der Einlagenzuwachs von 4,1 Prozent oder fast 183 Mio. € auf 4,6 Mrd. Euro dokumentiere den Spareifer der Essener Privatkunden. Aber die

Kunden wollen ihr Geld weiterhin flexibel und liquide anlegen, um auf die Zinswende vorbereitet zu sein oder sich eine günstige Investitionsmöglichkeit ergebe – z. B. der Kauf einer Immobilie“, sagte Behr. Auch Produkte der Altersvorsorge seien verstärkt nachgefragt worden – hier stieg der Bestand auf 76,2 Mio. Euro.

Ähnlich wie die privaten Kunden legten auch die Firmenkunden und institutionellen Anleger größeren Wert auf kürzere Laufzeiten und Flexibilität. Insgesamt erhöhten sich die Einlagen der Firmenkunden/institutionellen Anleger um 78,6 Mio. Euro auf fast 1,1 Mrd. Euro und zeigten damit ein Plus von 7,7 Prozent.

Im Kreditgeschäft stiegen neu vergebenen Mittel im Vergleich zum Vorjahr um 6,5 Prozent an und überschritten mit 1.052,6 Mio. Euro die Milliarden-Grenze deutlich. Zu dem guten Ergebnis trug insbesondere ein reges gewerbliches Kreditgeschäft (440,1 Mio. Euro nach 377,8 Mio. Euro) bei. Aber auch die Darlehen für wohnwirtschaftliche Zwecke bleiben mit 435,3 Mio. Euro eine wesentliche Säule.

„Zudem wurden 139 gewerbliche Vorhaben, davon 39 von Existenzgründern, mit öffentlichen Fördermitteln in Höhe von rund 43,9 Mio. Euro unterstützt“, sagte der Vorstand. Die Schwerpunkte der Neugründungen lagen im Bereich der Freiberufler und des Handwerks (jeweils 13), gefolgt von den Dienstleistern (9) und dem Handel (4). Insgesamt wurden nach Angaben der Kunden durch die Existenzgründungen 55 neue Arbeitsplätze in Essen geschaffen.

„Das Jahresergebnis nach Bewertung, Bildung von Vorsorgereserven und Steuern wird mit 12,2 Mio. Euro rd. 1,3 Mio. Euro unter dem Vorjahresniveau liegen. Vor dem Hintergrund der derzeitigen Herausforderungen ist das ein zufriedenstellendes Ergebnis“, betonte der Vorstand. ! www.sparkasse-essen.de

TAS: Zweistelliges Neukundengeschäft in 2016

Foto: TAS Emotional Marketing



TAS-Geschäftsführer
und Gründer Thomas
Siepmann

Die TAS Emotional Marketing GmbH, Agentur für Marken- und Erlebniskommunikation mit Sitz in Essen, konnte im vergangenen Jahr einen Umsatz von über 4 Mio. Euro erwirtschaften und somit eine Steigerung von 25 Prozent erzielen. „Rückblickend bescherte uns der Gewinn einer Vielzahl von neuen Kunden auf nationaler und internationaler Ebene ein sehr positives Geschäftsjahr. Wir freuen uns, 2017 an den Erfolg anknüpfen und unsere Position auf dem Markt weiter ausbauen zu können“, sagt TAS-Geschäftsführer und Gründer Thomas Siepmann.

Mit Allbau, Brenntag, congstar, Duisport, Grüne Hauptstadt Europas – Essen 2017, Hisense, Kliniken Essen Mitte, Schmitz Cargobull, Toyota und Under Armour konnten sowohl regionale als auch nationale Schwergewichte gewonnen werden, die das TAS-Kundenportfolio bereichern wie ergänzen.

Für 2017 zeichnen sich bereits weitere große Schritte in der Entwicklung der integrierten Agenturaufstellung ab. Es sind weitere Etat-Gewinne und Personalmeldungen zu erwarten. | www.tas-agentur.de

Foto: Mülheim & Business



Von links: Jürgen Schnitzmeier,
Vanessa Martens, Manuela Mahns,
Sabrina Stangonie und Paul
Reinhold Linn vom Verlag Linn.

Mülheimer Kosmetikerin als „Beauty Star“ ausgezeichnet

Das Kosmetik-Institut „entSPAnnt Kosmetik & Wellness-Spa“ von Manuela Mahns in Mülheim-Saarn darf sich seit kurzem „Fachinstitut für Dermakosmetik“ nennen. Den Titel dürfen nur kosmetische Anbieter führen, die ein schlüssiges Gesamtkonzept aus apparativer und Wirkstoff-Kosmetik zur nachhaltigen Verbesserung des Hautbildes nachweisen können. Wer zertifiziertes Fachinstitut für Dermakosmetik ist, erhält als besondere Auszeichnung das Gütesiegel „Derma Beauty Star“. Damit begrüßt Manuela Mahns ihre Kunden ab sofort schon beim Betreten ihres Geschäfts. Denn das Markenzeichen wurde in den Boden ihres Eingangsbereichs eingelassen.

„Wir arbeiten nicht nur auf der Haut, sondern an und in der Hautzelle. Ziel ist eine sofortige, sichtbare und nachhaltige Hautbildverbesserung“, erklärt Manuela Mahns ihren Ansatz.

Um diesen Qualitätsstandard anbieten zu können, hat die Mülheimer Unternehmerin in Schulungsmaßnahmen ihres Teams, einen hohen apparativen Standard und die Entwicklung eines dermakosmetischen Gesamtkonzepts investiert. „Die Auszeichnung bestätigt Frau Mahns und ihrem Team einen hohen Qualitätsstandard, den es im ganzen deutschsprachigen Raum nur 130 mal gibt – und nun eben auch in Mülheim an der Ruhr“, freute sich auch M&B-Geschäftsführer Jürgen Schnitzmeier.

| www.entspannt-kosmetik.de


GOLDBECK

www.goldbeck.de

Individualität trifft System

Zukunftsweisende Gebäude: schnell,
wirtschaftlich und nachhaltig.

konzipieren • bauen • betreuen

GOLDBECK West GmbH, Niederlassung Ruhr/Bochum
Lise-Meitner-Allee 2, 44801 Bochum
Fon +49 234 324 180 · ruhr-bochum@goldbeck.de





Der Fall des verschwundenen Detektivs Mr. Nobody ist eines der Teamspiele bei TeamEscape.

TeamEscape Essen Teambuilding-Events einmal anders

TeamEscape Essen ist ein Live Escape Game im Girardet Haus in Essen-Rüttenscheid. Bei einem solchen Spiel lässt sich eine Gruppe von zwei bis sechs Personen in einem Raum einschließen. Nun hat das Team eine Stunde Zeit, Gegenstände zu finden, Hinweise zu kombinieren und Rätsel zu lösen, um den Schlüssel zur Tür zu bekommen.

„Zu uns kommen ganz unterschiedliche Gruppen. Viele Firmen, die ihre Teamstrukturen stärken möchten, stellen bei uns ihren Spürsinn auf die Probe. Oft sind es internationale Teams, da wir das Spiel auch auf Englisch anbieten“, sagt Hannah Linnemann,

Filialeleiterin von TeamEscape Essen. Aber auch private Gruppen, wie Familien, Freunde und Junggesellenabschiede haben Spaß am Rätseln.

Vor Ort gibt es drei Räume, von denen zwei identisch aufgebaut sind. In diesen beiden Räumen ist „Mr. Nobodys erster Fall“ zu lösen. So können zwei Teams im Vergleich gegeneinander antreten. Im dritten Raum gilt es, der „Spur des Tüftlers“ zu folgen und eine Erfindung fertig zu stellen. Gleichzeitig können also bis zu 18 Personen spielen.

„Auch als Assessment Center eignet sich das Live Escape Game. Kameras und Mikrofone ermöglichen es dem Gamemaster während des Spiels, der Gruppe passende Tipps zu geben, falls diese nicht weiterkommt. Neben dem Gamemaster können aber auch Personalverantwortliche das Handeln der Gruppe verfolgen: Wie agieren die Bewerber im Team, wer übernimmt die Führung? Funktioniert die Kommunikation? Wie gehen sie mit Meinungsverschiedenheiten um? Wie arbeiten sie unter Druck? Sind sie kreativ in ihren Lösungsansätzen? All dies kann man im Escape Room herausfinden“, versichert Hannah Linnemann.
| www.teamescape.com

Schumacher Finanzen & Consulting GmbH: Seit 2016 in Oberhausen



Stefan Schumacher (ganz oben rechts) und sein Team

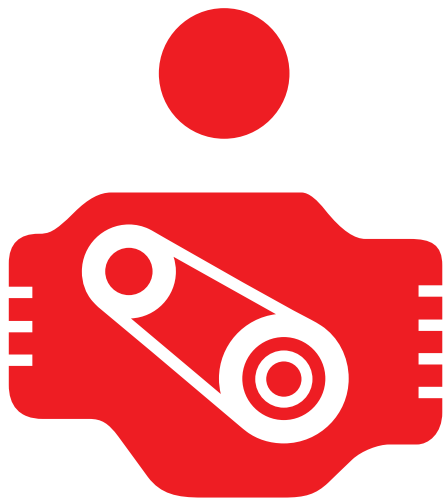
In der Oberhausener Grafenbusch-Siedlung hat sich die unabhängige Schumacher Finanzen & Consulting GmbH im vergangenen Jahr neu angesiedelt. Das Expertenteam berät seine Kunden in den Bereichen Vermögensverwaltung, Versicherungsberatung, Finanzierungen, Altersvorsorge sowie Anlagen und Immobilien.

Großen Wert legt die Kanzlei zudem auf die Ausbildung qualifizierter Nachwuchskräfte: Bereits zwei Auszubildende haben ihre Ausbildung im Unternehmen abgeschlossen und wurden nach dem erfolgreichen IHK-Abschluss übernommen. Ein weiterer Auszubildender befindet sich im 3. Lehrjahr und Anfang April wird eine junge Frau das Azubi-Team als „Kaufrau für Finanzen und Versicherungen“ verstärken. Auch die Berater, die schon länger Teil des Teams sind, haben im Laufe der Jahre Qualifikationen über die IHK abgeschlossen. So hat sich das Team z. B. um eine „Ausbilderin“, einen „Fachmann für Immobilierdarlehensvermittlung“ und einen „Fondsfachmann“ erweitert.

Mit dem Umzug nach Oberhausen hat sich der Geschäftsführer Stefan Schumacher einen Herzenswunsch erfüllt, denn Oberhausen ist nicht nur seine Heimatstadt, sondern bereits seit einigen Jahren auch ein großer Wirkungskreis seiner Arbeit in diversen Projekten nebst der Kanzleitätigkeit. So gehören Sponsorings diverser Sportvereine und Bauprojekte für seniorengerechtes Wohnen in Oberhausen dazu.
| www.sts-finanzen.de



Brummen ist einfach.



sparkasse.de

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

Mittelstandsfinanzierer Nr. 1*

*bezogen auf die Sparkassen-Finanzgruppe

 Finanzgruppe

EXCLUTECH: Sanierungen mit Silikat

Hermann Krug, Gründer und Inhaber der Essener Firma Exclutech, bietet Produkte und Dienstleistungen rund um Reinigung, Wartung und Sanierung von Gebäuden an. Algen, Moos und Flechten werden mit speziellen Mitteln entfernt und deren Neubildung verzögert. Mit Hilfe der Silikattechnik und einer Antischmutzversiegelung „sehen diese dann nicht nur wie neu aus, sondern bleiben auch langfristig erhalten“, so Krug. Das Unternehmen bietet diese Dienstleistung für Oberflächen vom Dach bis zum Gartenweg an.

„Eine Besonderheit bieten wir für Unternehmen, selbstständige Handwerker und die, die sich für Arbeiten rund um das Eigenheim interessieren: Bei einer Zwei-Tage-Schulung vermitteln wir Tipps und Tricks rund um das Sanieren von Altbauten“, so der Unternehmer. Nach bestandener Abschlussprüfung erhalten die Teilnehmer ein Zertifikat, das sie als Exclutech-Spezialisten ausweist. | www.exclutech.de

Die Seniorenresidenz „Haus Gloria“ in Mülheim ist ein Vorzeigebjekt des Unternehmens. Unter anderem wurden hier Treppe und Haupteingang restauriert und mit Silikat versehen.

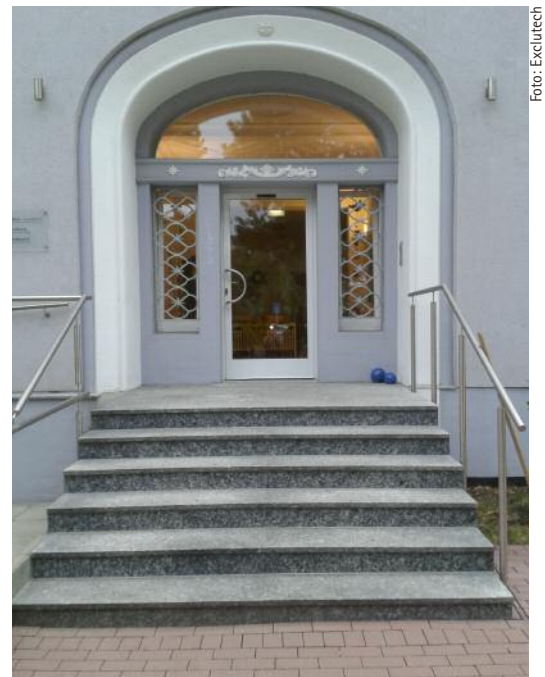


Foto: Exclutech

Stärken Sie Ihre Position im Wettbewerb!



SENIOR CONSULT RUHR
BERATUNG AUS ERFAHRUNG

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

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

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

Informieren Sie sich - völlig unverbindlich.

SENIOR CONSULT RUHR e.V.

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

Preisverleihung „familienfreundliches Unternehmen Oberhausen 2017“



Oberbürgermeister Daniel Schranz (5. v. r.) überreichte den stolzen Gewinnern die Urkunde.

Foto: Ulla Emig

Im Rahmen einer Feierstunde im Schloss Oberhausen überreichte Oberbürgermeister Daniel Schranz die Auszeichnung „familienfreundliches Unternehmen 2017“. In der Kategorie bis zu 50 Mitarbeiter erhielt die Veritas Steuerberatungsgesellschaft die Auszeichnung, bei den Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern konnte sich Elektro Koppen durchsetzen.

Bereits zum 11. Mal vergab die Stadt diese Auszeichnung. Damit sollen Zeichen gesetzt werden hin zu verbesserten Rahmenbedingungen für die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Die Ideen und Konzepte sollen andere Unternehmen zur Nachahmung motivieren.

Alle Unternehmen, die sich für die Auszeichnung beworben haben, insbesondere natürlich diejenigen, die den Preis bekommen haben, zeichnen sich durch eine bessere Balance von Familie und Arbeitswelt aus. Das kann z. B. die Unterstützung von Elternzeit für Väter sein, selbst gestaltete Arbeitszeiten für Eltern, die ihre Kinder betreuen, Home-Office oder die finanzielle Unterstützung von Gesundheitskursen.

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

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

Aschendorff
Media & Sales

Die Wirtschaftsjuvenen Essen besichtigen Werk der EUROPIPE GmbH



Foto: IHK

Die Wirtschaftsjuvenen Essen hatten die Möglichkeit, das Werk der EUROPIPE GmbH in Mülheim an der Ruhr zu besichtigen. Die EUROPIPE Gruppe ist einer der größten Hersteller von geschweißten Großrohren aus Stahl für die weltweite Öl- und Gasindustrie. Im Mülheimer Werk werden tonnenschwere Stahlbleche maschinell zu Rohren gebogen und anschließend verschweißt, wobei in einer Schicht über 200 dieser Rohre gefertigt werden. Während der Verformung herrscht ohrenbetäubender Lärm und der Boden der Werkshalle vibrierte unter den Füßen der Besucher. Derzeit werden im Werk die Rohre für die 1.200 km lange Nord Stream Pipeline von Russland nach Deutschland angefertigt. Dafür werden mehr als 65.000 Rohre benötigt.

Neues WJ Essen Mitglied Mehmet Tuntas



Foto: privat

Das neue Mitglied der Essener Wirtschaftsjuvenen heißt Mehmet Tuntas, ist 34 Jahre alt, verheiratet und gebürtiger Essener. Als Einzelunternehmer, Gesellschafter und Geschäftsführer war er für diverse Unternehmen tätig, schwerpunktmäßig in der Logistik- und Transportbranche. Heute berät er mit der „Services 4 Business GmbH“ Existenzgründer und etablierte Unternehmen. Zusätzlich übernimmt er auch die laufende Buchführung und Lohnabrechnung.

„Die Wirtschaftsjuvenen Essen bieten eine tolle Möglichkeit sich zu vernetzen und sich auszutauschen. Ich kann jedem Unternehmer eine Mitgliedschaft empfehlen – auch für mich wäre es schon früher interessant gewesen, den WJE beizutreten.“ Bei den Essener Wirtschaftsjuvenen will er insbesondere seine Unterstützung bei der Eingliederung von Geflüchteten in den Arbeitsmarkt beisteuern.



Vermietung von dekorierten,
künstlichen Weihnachtsbäumen

Die perfekte Lösung für Ihr
weihnachtliches Ambiente!

Bestellen Sie Ihren
Wunschbaum bis zum
31.03.2017 und sichern sich
damit die beste Auswahl an
Größen und Farbthemen!



www.easy-christmas.de



Wir machen es Ihnen einfach:

- kein Transport
- kein Auf- und Abbau
- kein zeitaufwendiges dekorieren
- kein Schmutz
- kein entsorgen / einlagern

info@easy-christmas.de

Mieten Sie sich Jahr für Jahr Ihr wechselndes Glanzlicht



Freiheit bieten.

Die GENO BANK kann das.

Mit unseren Online-Angeboten
an jedem Ort gut beraten.

www.genobank.de

GENO BANK
IN ESSEN MEHR ERREICHEN

AUSSENWIRTSCHAFT



Foto: iStock/Lightguard

Verbraucherpreisindizes

November 2016 bis
Januar 2017*

Verbraucherpreisindex

DEUTSCHLAND

2010 = 100	108,0	Nov. 2016
2010 = 100	108,8	Dez. 2016
2010 = 100	108,1	Jan. 2017

Verbraucherpreisindex

NORDRHEIN-WESTFALEN

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

Ecuador tritt Freihandelsabkommen mit der EU bei

Nach der Zustimmung des Europäischen Parlaments ist Ecuador am 01.01.2017 dem EU-Freihandelsabkommen mit Peru und Kolumbien aus dem Jahre 2012 beigetreten. Damit haben ecuadorianische Exporteure freien Zugang zum EU-Binnenmarkt. Allein der Wegfall von Zöllen wird europäischen Exporteuren Ersparnisse in Höhe von 106 Mio. Euro jährlich ermöglichen; ecuadorianische Unternehmen werden bis zu 248 Mio. Euro pro Jahr einsparen können.

WTO-Beitrittsverhandlungen mit Somalia und Timor-Leste

Die Welthandelsorganisation WTO hat am 07.12.2016 beschlossen, Beitrittsverhandlungen mit Somalia und Timor-Leste aufzunehmen. Beide Staaten erhalten hierfür den Beobachterstatus bei der WTO. Somalia und Timor-Leste gehören zur Ländergruppe der APS-Least Developed Countries (LDC) und erhoffen sich durch den WTO-Beitritt Wachstum und bessere Exportbedingungen für ihre Wirtschaft.

DIGITALISIERUNG

Workshop: Beschleunigung durch Cloud-Computing

Mit Cloud-Computing werden IT-Infrastrukturen oder auch Software über das Internet zur Verfügung gestellt. Damit müssen diese Dienste nicht auf dem jeweiligen Rechner vor Ort installiert sein. Die Nutzung im Betrieb erfolgt dann erst, wenn sie benötigt wird. Cloud-Computing löst mehr Probleme als mancher meint. Alexander Zinn von der Modern.Work GmbH aus Essen stellt im Workshop am 4. April 2017 vor, mit welchen Werkzeugen in der Cloud gearbeitet werden kann. Dies bietet verschiedene Vorteile für das Unternehmen. Die Stichworte lauten: hohe Verfügbarkeit, bessere Nutzbarkeit, stärkere Kostenoptimierung und mehr Sicherheit. Neben der technischen Neuerung kommt aber auch eine Änderung in der Unternehmenskultur ins Spiel: Mit Cloud-Computing kann der Anwender wieder in seiner eigenen Autonomie gestärkt werden. Weitere Informationen und die Anmeldung im Internet unter www.essen.ihk24.de/digitaler-dienstag



3 x 3: Chancen, Risiken und Tipps zur Digitalisierung Ihres Unternehmens



NEUE WORKSHOPREIHE

Jeden 1. Dienstag im Monat
von 16:00 bis 18:00 Uhr,
im CAMP ESSEN

Werbung in der meo!

Anruf genügt:

0251/690 46 74

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN

 **Aschendorff**
Media & Sales

FÖRDERPROGRAMME

Energieeffiziente und klimaschonende Produktionsprozesse: Förderung verlängert

Die Fördermaßnahme für energieeffiziente und klimaschonende Produktionsprozesse wurde bis Ende des Jahres 2017 verlängert. Ziel ist es, dass sich Unternehmen im Falle von Investitionen für möglichst energieeffiziente und damit umweltverträgliche Lösungen entscheiden. Die Mehrausgaben im Vergleich zu einer weniger umweltverträglichen Anlage werden dabei mit bis zu 20 Prozent erstattet. Grundvoraussetzungen für einen Antrag sind Investitionsmehrkosten von mindestens 50.000 Euro, eine spezifische Endenergieeinsparung von mindestens 5 Prozent und eine jährliche Kohlendioxid-Einsparung von mindestens 100 Kilogramm pro 100 Euro Investitionsmehrkosten. Weitere Informationen sind abrufbar unter www.essen.ihk24.de/ Dok. 2717958.

TEPE SYSTEMHALLEN

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

- Traufe 4,00m, Firsthöhe 6,60m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- Profil 22-214, Korrosionsschutzkl. 3
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik

Mehr Infos

Aktionspreis
€ 19.600,-

ab Werk Buldern; exd. MwSt.

Schneelastzone 2, Windzone 2, a. auf Anfrage

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

Willecke
Hebe- und Fördergeräte

Hubwagen
Hubtische
Kehrmaschinen
Gabelstapler

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

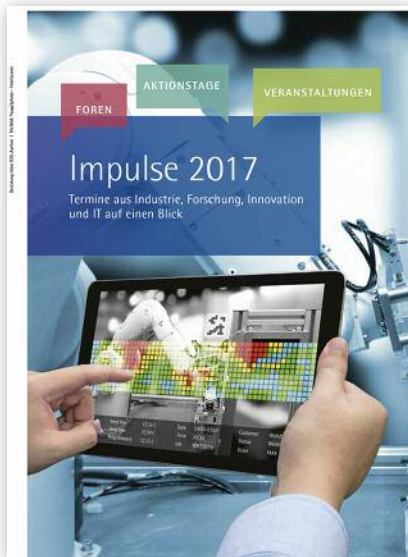
Ihr Spezialist für Hebe- und Fördergeräte sowie Wartung, UVV-Prüfungen u.v.m. Gabelstaplerfahrer-Ausbildung, auch bei Ihnen vor Ort!

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

INNOVATION

Veranstaltungsübersicht „Impulse 2017“

Die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen bieten mit der Programmübersicht „Impulse 2017“ eine kompakte Veranstaltungsübersicht zu den Schwerpunkten Industrie, Forschung, Innovation und IT. Themenschwerpunkte sind dabei Kooperationen von Wirtschaft und Wissenschaft, digitale Geschäftsmodelle, Online-Marketing, Innovationsmanagement, Fachkräftenachwuchs für den Maschinenbau sowie IT-Sicherheit für kleine und mittlere Unternehmen. Die Programmübersicht ist abrufbar unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 3161620.



Smit Systemhallen

www.smit-systemhallen.de

Postfach • 48691 Vreden • Tel. 02564 - 801 • Fax 34212

INDUSTRIEBAU

WAS BEDEUTET KOMPETENZ?

www.buehrer-wehling.de

BUHRER+WEHLING

Die Kraft einer starken Lösung

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

STEUERN



Foto: pictworks - Fotolia.com

Abgabenordnung: Sanierungserlass

Die im Sanierungserlass des BMF vorgesehene Steuerbegünstigung von Sanierungsgewinnen verstößt gegen den Grundsatz der Gesetzmäßigkeit der Verwaltung. Diese Entscheidung des Großen Senats des BFH vom 28.11. 2016 (GrS 1/15) ist von grundlegender Bedeutung für die Besteuerung insolvenzgefährdeter Unternehmen. Weitere Informationen auf der Internetseite des BFH unter www.bundesfinanzhof.de/entscheidungen/entscheidungen-online

Umsatzsteuer

Rückwirkung der Rechnungsberichtigung

Berichtigt der Unternehmer eine Rechnung für eine von ihm erbrachte Leistung, wirkt dies auf den Zeitpunkt der ursprünglichen Rechnungsausstellung zurück, wie der BFH mit Grundsatzurteil vom 20.10.2016 (Az V R 26/15) entgegen der bisherigen Verwaltungspraxis und unter Aufgabe seiner bisherigen Rechtsprechung entschieden hat. Weitere Informationen unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 3615664.

VERKEHR

Minister Duin ehrt die „LogistiKids“ 2016

Spielerisch Logistik lernen – auch im letzten Jahr beschäftigten sich wieder viele Kinder aus Kindergärten und Grundschulen im Wettbewerb LogistiKids mit viel Spaß und Engagement mit logistischen Themen. Die diesjährigen Fragen lauteten bei den Kindergärten und Vorschulgruppen: „Vom Baum in die Flasche: Wie kommt der Apfelsaft in unseren Kindergarten/in unsere Kita?“ bzw. bei den Grundschulgruppen: „Wie kommen Rosen in den Blumenladen?“ Herausgekommen sind Spiele, Bilder, Filme und viel Sehenswertes rund um die Logistik. Im Rahmen des Jahresauftaktes Logistik von LogistikCluster NRW und Ruhr IHKs wurden die sechs Siegergruppen durch NRW-Wirtschaftsminister Duin ausgezeichnet. Der Ideenwettbewerb „LogistiKids“ der Industrie- und Handelskammern im Ruhrgebiet und des LogistikCluster NRW fand bereits zum vierten Mal statt. Wie schon in den Vorjahren wurden den gut 120 Entscheidern der NRW-Logistikbranche sowie Minister Duin die von den Kindern erarbeiteten Ergebnisse vorgestellt. www.ihks-im-ruhrgebiet.de

RECHT

Newsletter Recht und Steuern

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

Messen

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

EuroShop

The World's No. 1 Retail Trade Fair
5.-9.3.2017 in Düsseldorf
2.220 Aussteller aus 56 Ländern, 110.000 Besucher
www.euroshop.de

Equitana

Weltmesse des Pferdesports
18.-26.3.2017 in Essen
850 Aussteller aus 23 Ländern, 169.100 Besucher
www.equitana.de

ProWein

Int. Fachmesse für Weine und Spirituosen
19.-21.3.2017 in Düsseldorf
6.200 Aussteller aus 59 Ländern, 55.700 Besucher
www.prowein.de

CeBIT 2017

Global Event for Digital Business
20.-24.3.2017 in Hannover
3.200 Aussteller aus 68 Ländern, 193.000 Besucher
www.cebit.de

Beauty Düsseldorf

Int. Leitmesse für Kosmetik, Nail, Wellness, Spa
31.3.-2.4.2017 in Düsseldorf
620 Aussteller, 67.200 Besucher
www.beauty.de

TOP HAIR International

Fachmesse für die intern. Friseurbranche
1.-2.4.2017 in Düsseldorf
165 Aussteller, 32.000 Besucher
www.top-hair-international.com

INNOVATION UND UMWELT

Versorgung mit Energierohstoffen entspannt

Die Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe (BGR) kommt in ihrem Energiebericht 2016 zum Ergebnis, dass bei einem weltweit ansteigenden Energieverbrauch fossile Energieträger trotz erneuerbarer Energien und Energieeffizienz noch lange die tragende Rolle für die Energieversorgungssicherheit einnehmen werden. Die Versorgungslage ist derzeit entspannt, nur bei Erdöl könnte es mittelfristig zu einem Unterangebot kommen.

Die globalen Vorräte an fossilen Energierohstoffen sind 2015 stabil geblieben, mit Ausnahme von konventionellem Rohöl. Eine hohe Versorgungssicherheit mit Energierohstoffen ist elementar für die deutsche Wirtschaft, da rund drei Viertel aller Energierohstoffe importiert werden müssen und die Importabhängigkeit etwa von Erdöl fast bei 100 Prozent liegt. 2015 wurden Energierohstoffe im Wert von 66 Milliarden Euro importiert.

In 2015 ist die Ölproduktion um 2,5 Prozent angestiegen, während die Reserven (aktuell technisch und wirtschaftlich förderbare Vorkommen) leicht zurückgingen. Erdgas bleibt global betrachtet nach Öl und Kohle der dritt wichtigste Energierohstoff. Aus rohstoffgeologischer Sicht kann die Erdgasversorgung der Welt auch bei einem steigenden Verbrauch noch über Jahrzehnte gewährleistet werden. Kohle verfügt mit einem Anteil von rund 55 Prozent an den Reserven und rund 89 Prozent an den Ressourcen über das größte Potenzial von allen nicht-erneuerbaren Energierohstoffen.



STEMICK
SYSTEMHALLEN

Wir bauen Werte!

Maßgeschneiderte
Gewerbehallen für
Ihr Unternehmen!

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

Fragen zu IT-Themen?

Kommen Sie zur kostenfreien IT-Sprechstunde

Wir helfen gerne weiter!

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

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

Der nächste Termin findet statt
am **11. März 2017**
in der Geschäftsstelle des
networker NRW e.V.
Karolingerstr. 96 · 45141 Essen
www.networker.nrw

TERMINE

Digitalisierung im Steuerrecht

Donnerstag, 30.03.2017, 9:30 Uhr bis 13.00 Uhr

1. Vortrag: Gesetzliche Anforderungen an Kassensysteme seit dem 01.01.2017

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

2. Vortrag: Elektronische Rechnungsarchivierung

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

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

INDUSTRIEBAU



KOMPETENZ BEDEUTET, DAS BAUEN DEN FACHLEUTEN ZU ÜBERLASSEN.

www.buehrer-wehling.de



BUHRER+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: 06.04.2017, 04.05.2017

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

Anmeldung: STARTERCENTER NRW in Essen

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

Die Gründer-Workshops (Zusatzmodule)

- **Finanzamt im Dialog**
Mitarbeiter des Finanzamts erläutern steuerliche Pflichten für Unternehmer
26.04.2017, 16.15 bis 18.15 Uhr
14.06.2017, 16.15 bis 18.15 Uhr
- **Rentenversicherung: Tipps für Selbstständige**
26.04.2017, 15.00 bis 16.00 Uhr
21.06.2017, 15.00 bis 16.00 Uhr
- **Kranken-/Sozialversicherung, Altersvorsorge**
25.04.2017, 16.15 bis 17.45 Uhr
13.06.2017, 16.15 bis 17.45 Uhr
- **Betriebliche Versicherungen**
25.04.2018, 14.30 bis 16.00 Uhr
13.06.2017, 14.30 bis 16.00 Uhr
- **Gründungs- und Festigungsfinanzierung**
27.04.2017, 16.00 bis 18.00 Uhr
- **Buchführungs- und Steuertipps für Existenzgründer und Jungunternehmer**
10.05.2017, 15.00 bis 18.00 Uhr
- **Vom richtigen Auftreten und Verkaufen seiner Idee**
16.05.2017, 15.00-17.00 Uhr
- **Auftreten im Rechtsverkehr**
17.05.2017, 14.00-15.30 Uhr
- **Rechtliche Tipps für Unternehmer/-innen**
17.05.2017, 16.00-18.00 Uhr
- **IT-Wissen für Existenzgründer**
18.05.2017, 14.15-15.45 Uhr
- **Online-Marketing (Strategien):**
Wie es geht, was geht und was man vermeiden sollte
16.03.2017, 16.00 bis 17.30 Uhr
- **Marketing Grundlagen (klassische Methoden):**
14.03.2017, 16.00 bis 17.30 Uhr

Anmeldung: STARTERCENTER NRW in Essen
Fon: 0201/1892-143 · E-Mail: startercenter@essen.ihk.de
Alle Veranstaltungen finden in der IHK zu Essen, Am Waldthausenpark 2, 45127 Essen (Stadtmitte), statt. Die Teilnahme ist kostenfrei.

Ansprechpartner im STARTERCENTER NRW in Essen:

Emel Cinar Fon: 0201/1892-293

Jutta Schmidt Fon: 0201/1892-121

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

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

Patent- und Markenberatung

Jeden 2. Donnerstag im Monat, nächste Termine: 09.03.2017, 13.04.2017, 16.30 bis 18.30 Uhr, IHK, Anmeldung erbeten!

Franchise-Gründerberatung

Die IHK bietet eine kostenlose Eingangsberatung für Personen an, die sich im Wege des Franchising selbstständig machen möchten. Die Beratung durch einen Experten findet an folgendem Termin statt: 07.03.2017, 9.00 bis 16.30 Uhr, Anmeldung erbeten.



Gründerbetreuung und Coaching

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

3. STARTERCENTER NRW in Oberhausen und Mülheim an der Ruhr

Info-Nachmittag „Existenzgründung“

Jeden 3. Donnerstag im Monat von 14.00 bis ca. 17.00 Uhr in Mülheim nächster Termin: 24.04.2017

Oberhausen nächster Termin: 23.03.2017

Anmeldung: STARTERCENTER NRW in Mülheim an der Ruhr

Fon: 0208/4848-51

STARTERCENTER NRW in Oberhausen

Fon: 0208/82055-15

Workshop „Existenzgründung“

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

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

Kosten:

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

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

Nächster Termin in Oberhausen:

Tag 1: 08.05.2017, 09:00 bis 16:30 Uhr

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

Anmeldung: STARTERCENTER Oberhausen

Nächster Termin in Mülheim an der Ruhr:

Tag 1: 13.03.2017, 09:00 bis 16:30 Uhr

Tag 2: 14.03.2017, 14:00 bis 17:00 Uhr

Anmeldung: STARTERCENTER Mülheim

Existenzgründer-/Nachfolgebörse

Mit ihrer Existenzgründer- und Nachfolgebörse hilft die Industrie- und Handelskammer zu Essen (IHK), motivierte Nachfolger und übergabebereite Unternehmer zusammenzubringen. Die IHK koordiniert als zentrale Kontaktstelle Unternehmensangebote und -nachfragen, gibt die Vermittlungswünsche in eine online geführte, bundesweite Börse ein und führt die Interessen zusammen. Die Inseratsangaben beruhen auf Eigenauskünften der Unternehmen und Existenzgründer. Die Börse im Internet: www.nexxt-change.org

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

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

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

ANGEBOTE (Auszug):

Onlinehandel und Wartungsverträge im Bereich Sicherheitstechnik zu verkaufen. Seriöser Teilhaber/Nachfolger für sehr gut laufenden Onlinehandel und Wartungsverträgen im Bereich Sicherheitstechnik gesucht. Der Onlinehandel mit 3 eBay-Shops (über 6.600 Bewertungen) und 2 OSC-Shops im Bereich elektronischer und mechanischer Sicherheitstechnik besteht seit 2006 und ist sehr bekannt und gut eingeführt in der Branche.

Jetzt suche ich aus Altersgründen einen aktiven Teilhaber/Nachfolger, der sofort (spätestens zum 01.01.2018) einsteigt und den Online-Handel und die Wartungen nach einer Einarbeitung komplett selbstständig übernimmt. Wegen der eBay-Shops und der besseren Abwicklung wurde dafür 2014 eine GmbH gegründet. Ein bestehender Installationszweig mit Wartungsverträgen, der seit 1996 besteht, gehört auch dazu. Es existiert ein Warenbestand in Höhe von ca. 50.000,-€ Einkaufswert, der immer auf Lager sein muss, um auch alle eBay-Käufe bedienen zu können. Der Onlinehandel hat alleine im Jahr 2015 einen Umsatz in Höhe von 338.000,-€ erreicht und ist weiter ausbaufähig. Alle Zahlen der letzten 15 Jahre stehen bei einem Steuerberater zur Einsicht. Der Interessent sollte über das nötige Eigenkapital mit Nachweis verfügen. Als Einstiegssumme sind 50 Tsd. Euro vorgesehen. Danach kann auch anteilmäßig ein 2. Geschäftsführer in der GmbH eingetragen werden.

Der Bewerber sollte ein Elektriker/Elektroniker sein, um auch die bestehenden Wartungsverträge im Bereich Alarmtechnik und Videoüberwachung einzuhalten. Ein Elektrobetrieb, welcher meine Nachfolge anträte, wäre auch geeignet. Somit könnte der Bewerber neue Tätigkeitsfelder bekommen und die Synergieeffekte, die schon durch die Wartungsverträge gegeben sind, wären nicht unerheblich und auch noch ausbaufähig.

Die Wartungsverträge bestehen u. a. bei drei großen bundesweit bekannten Unternehmen. Dort kenne ich die Geschäftsführung sehr gut und kann bestimmt einiges bewirken, um neue Umsätze zu generieren.

Ein junger und dynamischer Bewerber/Betrieb aus der Region Ruhrgebiet: DU, OB, MH, DIN, E, kann seine Zukunft mit diesem Geschäft sichern. Nach ca. 2 Jahren sollte der Teilhaber mich entsprechend abfinden und den Betrieb übernehmen. →E 648 A

Umzugsspedition mit Lagerung im Ruhrgebiet, Klientel ausschließlich anspruchsvolle und langjährig treue Privat- und Firmenkundschaft. Umsatz mit guter Rendite: Umzug netto knapp 1.000.000,00 €

Umzugsgut-/Aktienlager in Containern netto knapp 200.000,00 €. Der Lagerumsatz verteilt sich auf ca. 170 Kunden. Der Betrieb ist ausbaufähig und sowohl als Zweigniederlassung als auch für Existenzgründer (Hilfe des Althinhabers wird zugesichert) geeignet. Vorstellbar wäre auch für den Anfang eine Beteiligung bei Übernahme der Position des Geschäftsführers. →E 650 A

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

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

NACHFRAGEN (Auszug):

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

Gesucht wird ein gesundes Unternehmen, um es langfristig fortzuführen. Es sollte über funktionierende- und eingespielte Strukturen verfügen und kein Sanierungs- oder Problemfall darstellen. Ferner sollte eine gesunde Diversifikation des Kundenstamms übergeben werden. Wachstumspotential sollte realistisch abrufbar sein, um z. B. auch regelmäßige zyklische Rückgänge zu kompensieren, die wir verstärkt seit der Jahrtausendwende beobachten. Das Hauptaugenmerk liegt auf der Standort- und Mitarbeitersicherung. Daher liegt das gesuchte Umsatzvolumen jenseits der EUR 2,5 Millionen, welches mit mindestens 20 Mitarbeitern erwirtschaftet wird. Das Gesamtpaket aus Marktpreis, Einarbeitungszeit und sonstigen Vereinbarungen sollte für alle Beteiligten realistisch sein und nicht gegen gesunden Menschenverstand verstoßen. Das Unternehmen sollte sich innerhalb eines Radius von 100 km zu Essen befinden... →E 297 N

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

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

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

Suche **Eisenwarenhandel** zur Übernahme! Ich suche im Bereich Essen einen Eisenwarenhandel zur Übernahme. Vorkenntnisse sind vorhanden. Ich bin auf der Suche nach einen 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

	Essen					Mülheim an der Ruhr					Oberhausen					IHK Essen					Ruhrggebiet					Nordrhein-Westfalen					Bundesgebiet				
	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018
Fläche und Bevölkerung 2014/2015																																			
Fläche in qkm	210,34	210,34	210,34	210,34	210,34	91,28	91,28	91,28	91,28	91,28	77,10	77,10	77,10	77,10	77,10	378,72	378,72	378,72	378,72	378,72	3.867,75	3.868,60	3.868,60	3.868,60	3.868,60	34.110,40	34.112,52	34.112,52	34.112,52	34.112,52	357.385,71	357.385,71	357.385,71	357.385,71	357.385,71
Einwohner (**)	573.784	582.624	582.624	582.624	582.624	167.108	169.278	169.278	169.278	169.278	209.292	210.934	210.934	210.934	210.934	962.836	962.836	962.836	962.836	962.836	4.545,002	4.594,255	4.594,255	4.594,255	4.594,255	17.638,038	17.665,516	17.665,516	17.665,516	17.665,516	81.197.537	82.175.684	82.175.684	82.175.684	82.175.684
Bevölkerungswachstum	2,770	2,770	2,770	2,770	2,770	1,831	1,855	1,855	1,855	1,855	2,715	2,736	2,736	2,736	2,736	2,542	2,542	2,542	2,542	2,542	1,175	1,188	1,188	1,188	1,188	5,17	5,24	5,24	5,24	5,24	2,27	2,30	2,30	2,30	2,30
Wanderungsbilanz	8.797	-1.839	-1.839	-1.839	-1.839	753	-811	-811	-811	-811	-869	-1.064	-1.064	-1.064	-1.064	-3.521	-3.656	-3.656	-3.656	-3.656	-22.839	-22.839	-22.839	-22.839	-22.839	93.627	263.979	263.979	263.979	263.979	181,9	550.483	550.483	550.483	550.483
**Die Zahl der Zugewonnenen insgesamt von Essen ist aufgrund von fehlerhaften Datenlieferungen an ITNRW um etwa 3.200 Fälle überhöht. Diese kommt in der Wanderungsstatistik nicht mehr eingearbeitet werden, ist aber in der Bevölkerungsstatistik berücksichtigt.																																			
Bruttowertschöpfung 2013/2014																																			
Bruttowertschöpfung insgesamt in Mio EUR	22.464	22.922	22.922	22.922	22.922	4.883	5.194	5.194	5.194	5.194	5.154	5.220	5.220	5.220	5.220	33.336	33.336	33.336	33.336	33.336	124.406	128.445	128.445	128.445	128.445	549.607	569.347	569.347	569.347	569.347	2.536.860	2.623.090	2.623.090	2.623.090	2.623.090
davon:																																			
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei, produzierendes Gewerbe (Anteil an BMS in %)	28,0	25,7	25,7	25,7	25,7	27,6	28,8	28,8	28,8	28,8	32,1	30,1	30,1	30,1	30,1	26,8	26,8	26,8	26,8	26,8	28,0	27,2	27,2	27,2	27,2	28,8	28,1	28,1	28,1	28,1	31,1	31,0	31,0	31,0	31,0
Handel, Verkehr und Lagerei, Gastgewerbe, Information und Kommunikation	20,7	21,5	21,5	21,5	21,5	24,3	22,1	22,1	22,1	22,1	17,7	18,1	18,1	18,1	18,1	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	21,3	21,5	21,5	21,5	21,5	20,5	20,4	20,4	20,4	20,4
Finanz-, Versicherungs- und Unternehmensdienstleistungen, Grundstücks- und Wohnungswesen	29,7	31,1	31,1	31,1	31,1	29,9	30,9	30,9	30,9	30,9	28,1	28,8	28,8	28,8	28,8	30,7	30,7	30,7	30,7	30,7	27,1	27,6	27,6	27,6	27,6	27,3	27,6	27,6	27,6	27,6	26,2	26,3	26,3	26,3	26,3
Öffentliche und sonstige Dienstleistungen; Erziehung und Unterricht; Private Haushalte mit Haustier	21,6	21,7	21,7	21,7	21,7	18,2	18,2	18,2	18,2	18,2	22,2	23,0	23,0	23,0	23,0	21,4	21,4	21,4	21,4	21,4	24,9	25,2	25,2	25,2	25,2	22,7	22,8	22,8	22,8	22,8	22,2	22,3	22,3	22,3	22,3
BMS in Erwerbstätigen in EUR	69.570	70.508	70.508	70.508	70.508	59.463	63.419	63.419	63.419	63.419	55.005	55.829	55.829	55.829	55.829	66.605	66.605	66.605	66.605	66.605	58.245	59.943	59.943	59.943	59.943	60.689	62.438	62.438	62.438	62.438	59.933	61.426	61.426	61.426	61.426
BMS in Erwerbstätigen in % des Landesdurchschnitts**)	114,6	112,9	112,9	112,9	112,9	97,9	101,6	101,6	101,6	101,6	90,6	89,4	89,4	89,4	89,4	106,7	106,7	106,7	106,7	106,7	96,0	96,0	96,0	96,0	96,0	101,3	101,6	101,6	101,6	101,6	98,7	98,4	98,4	98,4	98,4
BMS in Erwerbstätigen in % des Bundesdurchschnitts***)	116,1	114,8	114,8	114,8	114,8	99,2	103,2	103,2	103,2	103,2	91,8	90,9	90,9	90,9	90,9	108,4	108,4	108,4	108,4	108,4	97,2	97,6	97,6	97,6	97,6	101,3	101,6	101,6	101,6	101,6	98,7	98,4	98,4	98,4	98,4
*) Zu Herstellungskosten **) Veränderungsrate in Prozentpunkten ***) Veränderungsrate in Prozentpunkten																																			
Unternehmen 2016/2017																																			
Eingetragene kammerzugehörige Firmen	10.565	10.687	10.687	10.687	10.687	3.224	3.222	3.222	3.222	3.222	2.795	2.766	2.766	2.766	2.766	16.885	16.885	16.885	16.885	16.885	65.301	66.345	66.345	66.345	66.345	2016	2017	2017	2017	2017	2016	2017	2017	2017	2017
davon:																																			
Kammernzugehörige Personengesellschaften	24	23	23	23	23	4	5	5	5	5	9	9	9	9	9	37	37	37	37	37	204	209	209	209	209	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	-	-	-	-	-
Im Handelsregister eingetragene Unternehmen	10.641	10.674	10.674	10.674	10.674	3.220	3.217	3.217	3.217	3.217	2.796	2.757	2.757	2.757	2.757	16.648	16.648	16.648	16.648	16.648	65.087	66.136	66.136	66.136	66.136	2016	2017	2017	2017	2017	2016	2017	2017	2017	2017
Betriebsstätten	1.260	1.308	1.308	1.308	1.308	314	342	342	342	342	489	487	487	487	487	2.137	2.137	2.137	2.137	2.137	7.462	7.462	7.462	7.462	7.462	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Stand: jeweils 01.01.																																			
Arbeitsmarkt 2015/2016																																			
Mülheim an der Ruhr	2015	2016	2016	2016	2016	2015	2016	2016	2016	2016	2015	2016	2016	2016	2016	2015	2016	2016	2016	2016	2015	2016	2016	2016	2016	2015	2016	2016	2016	2016	2015	2016	2016	2016	2016
Abt. in Mio. EUR	34.966	34.436	34.436	34.436	34.436	6.071	6.886	6.886	6.886	6.886	12.795	12.373	12.373	12.373	12.373	53.695	53.695	53.695	53.695	53.695	260.144	254.285	254.285	254.285	254.285	742.552	718.457	718.457	718.457	718.457	2.711.187	2.614.217	2.614.217	2.614.217	2.614.217
Abt. in % des BMS	13,1	12,8	12,8	12,8	12,8	12,1	9,0	9,0	9,0	9,0	12,9	12,4	12,4	12,4	12,4	12,1	12,1	12,1	12,1	12,1	11,7	11,7	11,7	11,7	11,7	8,7	8,4	8,4	8,4	8,4	6,9	6,6	6,6	6,6	6,6
Gemeinde Arbeitsstellen	4.039	3.983	3.983	3.983	3.983	955	1.212	1.212	1.212	1.212	1.038	1.354	1.354	1.354	1.354	6.649	6.649	6.649	6.649	6.649	30.485	34.072	34.072	34.072	34.072	117	117	117	117	117	16,6	16,6	16,6	16,6	16,6
Arbeitslose je Gemeindefortschritt	7,6	8,6	8,6	8,6	8,6	7,2	5,7	5,7	5,7	5,7	8,5	8,5	8,5	8,5	8,5	11,9	11,9	11,9	11,9	11,9	11,3	11,3	11,3	11,3	11,3	6,3	5,3	5,3	5,3	5,3	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7
Karrierericht	476	277	277	277	277	478	206	206	206	206	100	167	167	167	167	650	650	650	650	650	7.061	4.514	4.514	4.514	4.514	19.656	15.212	15.212	15.212	15.212	58.710	53.933	53.933	53.933	53.933
*) Stand jeweils Juni des Jahres **) nach der Abgrenzung der Regionaldirektion NRW der Bundesagentur für Arbeit																																			
Steuerverb. Umsatz (je Wirtschaft)																																			
Steuerverb. Umsatz der Wirtschaftsbereiche insgesamt in Mio. EUR	2013	2014	2014	2014	2014	2013	2014	2014	2014	2014	2013	2014	2014	2014	2014	2013	2014	2014	2014	2014	2013	2014	2014	2014	2014	2013	2014	2014	2014	2014	2013	2014	2014	2014	2014
Steuerverb. Umsatz in Mio. EUR	100.831	99.344	99.344	99.344	99.344	28.538	26.372	26.372	26.372	26.372	7.097	7.125	7.125	7.125	7.125	132.841	132.841	132.841	132.841	132.841	306.502	299.641	299.641	299.641	299.641	1.375.216	1.382.574	1.382.574	1.382.574	1.382.574	5.765.767	5.870.875	5.870.875	5.870.875	5.870.875
davon:																																			
Verarbeitendes Gewerbe in Mio EUR	31.371	31.571	31.571	31.571	31.571	1.822	1.658	1.658	1.658	1.658	2.051	2.013	2.013	2.013	2.013	35.244	35.244	35.244	35.244	35.244	71.011	69.299	69.299	69.299	69.299	395.328	396.197	396.197	396.197	396.197	2.008.827	2.050.920	2.050.920	2.050.920	2.050.920
Baugewerbe in Mio. EUR	2.850	2.684	2.684	2.684	2.684	594	512	512	512	512	448	434	434	434	434	3.802	3.802	3.802	3.802	3.802	11.189	11.259	11.259	11.259	11.259	45.570	46.801	46.801	46.801	46.801	2.253.079	2.617.730	2.617.730	2.617.730	2.617.730
Handel in Mio. EUR	19.094	19.592	19.592	19.592	19.592	23.726	21.716	21.716	21.716	21.716	2.081	2.210	2.210	2.210	2.210	43.518	43.518	43.518	43.518	43.518	11.941	11.373	11.373	11.373	11.373	493.600	498.941	498.941	498.941	498.941	1.884.836	1.884.219	1.884.219	1.884.219	1.884.219
sonstige Wirtschaftsbereiche in Mio. EUR	47.516	45.497	45.497	45.497	45.497	2.456	2.486	2.486	2.486	2.486	2.517	2.468	2.468	2.468	2.468	50.451	50.451	50.451	50.451	50.451	111.361	105.290	105.290	105.290	105.290	440.718	440.635	440.635	440.635	440.635	1.855.025	1.874.006	1.874.006	1.874.006	1.874.006
Die Besteuerung der Umsätze der Unternehmen erfolgt bei der für den Hauptsitz zuständigen Finanzamt. Den Städten, in denen Unternehmen mit Zweigfilialen, Filialen usw. ihren Hauptsitz haben, werden auch die Umsätze zugerechnet die in den Zweigfilialen usw. dieser Unternehmen erzielt werden. Die Umsätze einiger Städte sind daher überhöht und die anderer Städte zu niedrig. -) bezieht sich nur auf Lieferungen und Leistungen von mehr als 17.500 €																																			
Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte 2015/2016																																			
Land- und Forstwirtschaft***)	128	137	137	137	137	123	113	113	113	113	30	21	21	21	21	271	271	271	271	271	3.055	3.055	3.055	3.055	3.055	32.020	32.516	32.516	32.516	32.516	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
Energieerzeugung, Bergbau, Wasservers.**)	8.055	8.022	8.022	8.022	8.022	1.034	1.060	1.060	1.060	1.060	3.069	3.088	3.088	3.088	3.088	12.170	12.170	12.170	12.170	12.170	45.464	44.999	44.999	44.999	44.999	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0					

DIHK legt der Politik elf Vorschläge zur Integration vor

Berlin. Im Rahmen des „Flüchtlingsgipfels“ mit Bundeskanzlerin Angela Merkel wurde der DIHK gebeten, konkrete Integrationshemmnisse von Flüchtlingen zu identifizieren und Lösungsvorschläge zu formulieren. Der DIHK hat daraufhin unter Einbeziehung der IHKs elf praxistaugliche Vorschläge zur Integration erarbeitet und an die Politik übermittelt. Dazu zählt auch eine bundesweit einheitliche und praxistaugliche Anwendung der 3+2-Regelung. DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben hob das große Engagement der IHK-Organisation bei der Integration von Flüchtlingen auf dem Gipfel hervor. Dabei wies er auch auf praktische Hürden der Unternehmen bei der Einstellung von Flüchtlingen hin.

.....

Bundesrat stimmt Entschärfung der Mantelkaufregelung zu

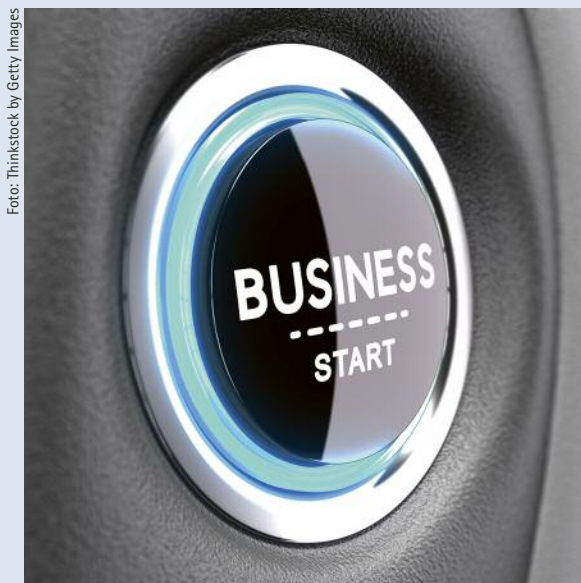


Foto: Thinkstock by Getty Images

Start-up-Unternehmen sind in der Regel auf eine zusätzliche Finanzierung ihres Wachstums von außen angewiesen.

Berlin. Beim Einstieg eines neuen Investors in ein Unternehmen können aufgelaufene steuerliche Verluste bisher häufig nicht mit zukünftigen Gewinnen des Unternehmens verrechnet werden und gehen damit verloren. Diese sogenannte Mantelkaufregelung trifft besonders junge Start-up-Unternehmen: Sie sind in der Regel auf eine zusätzliche Finanzierung ihres Wachstums von außen angewiesen. Dieser Missstand wurde jetzt gelindert und damit eine langjährige Forderung des DIHK aufgegriffen. Der Bundesrat hat im Dezember einer Neuregelung zugestimmt, nach der beim Gesellschafterwechsel der Verlustvortrag nicht mehr untergeht, wenn das Unternehmen wie gehabt fortgeführt wird. Auch wenn die Voraussetzungen für diese Verlustnutzung eng definiert sind, zielen die Änderungen in die richtige Richtung.

Auslandserfahrungen für junge Menschen weiter steigern



Foto: Thinkstock by Getty Images

Mehr deutsche Jugendliche sollen in beruflicher Erstausbildung Auslandserfahrung sammeln können.

Brüssel/Berlin. „In Zukunft sollte ERASMUS+ noch stärker an die Besonderheiten der beruflichen Bildung und die spezifischen Bedürfnisse von kleinen und mittleren Ausbildungsbetrieben angepasst werden,“ fordert Achim Dercks, stellvertretender DIHK-Hauptgeschäftsführer anlässlich des 30-jährigen Bestehens der Europäischen Bildungsprogramme „ERASMUS+“. Damit mehr deutsche Jugendliche in beruflicher Erstausbildung Auslandserfahrungen sammeln können, müssten die Antragsverfahren schlanker und einfacher werden. Außerdem sollte ERASMUS+ auch sprachliche und interkulturelle Vorbereitungsmaßnahmen mit systematischer Lernbegleitung für Azubis unterstützen, so das Plädoyer des DIHK. Wichtig für kleine und mittlere Ausbildungsbetriebe sind zudem unternehmensnahe und professionelle Beratungsstrukturen. Dieses Ziel verfolgt das gemeinsam vom BMWi, DIHK und ZDH getragene Netzwerk „Berufsbildung ohne Grenzen“. Im Jahr 2016 hat es bundesweit ca. 18.000 Beratungen – darunter knapp 6.000 bei Betrieben – zum Thema Auslandsaufenthalte in der Berufsbildung durchgeführt und rund 2.300 Auslandsaufenthalte von Auszubildenden, jungen Fachkräften und Berufsbildungspersonal international realisiert und begleitet.

.....

Steuerliche Entlastung nicht weiter aufschieben

Berlin. Angesichts der Investitionsschwäche in Deutschland fordert der DIHK eine steuerliche Entlastung für die Unternehmen noch vor der Bundestageswahl im September. „Die Steuerpolitik muss dringend investitionsfreundlicher werden“, sagte DIHK-Präsident Eric Schweitzer. Spielräume sind in den öffentlichen Haushalten vorhanden, denn der Staat erzielt von Jahr zu Jahr neue Rekorderlöse. So müsse die Grenze für die Sofortabschreibung bei den geringwertigen Wirtschaftsgütern „endlich an die Realität angepasst werden“. Auch sei die Diskrepanz zwischen hohen Zinssätzen im Steuerrecht – etwa bei den Pensionsrückstellungen – und den niedrigen Marktzinsen „kaum zu rechtfertigen“, kritisierte Schweitzer. Das System hinke außerdem derzeit „den wirtschaftlichen Realitäten hinterher“, betonte der DIHK-Präsident, „etwa bei der Förderung von Forschung und Entwicklung, bei zeitgemäßen Abschreibungsbedingungen sowie bei der hohen Gewerbesteuerbelastung“. Die aktuellen steuerlichen Rahmenbedingungen bilden vielfach Hürden für die Investitionsvorhaben der Unternehmen. Schweitzer: „Dauerhaft schaffen wir Wachstum und Beschäftigung nur, wenn wir in unsere Zukunft investieren – also in Breitband, Straßen und Schulen sowie moderne Maschinen und Anlagen.“

„Was tut die IHK?“ stark nachgefragt: Kerstin Gumpert, Mitglied der IHK-Vollversammlung, stellte das ehrenamtliche Engagement bei der IHK vor und erklärte, welche Vorteile es insbesondere jungen Existenzgründern bietet. Von links Katrin Mandt, Kerstin Gumpert und Andreas Zaunbrecher.



Foto: IHK

„Was tut die IHK?“ IHK-Netzwerkparty begeisterte über 80 Gäste

„Was tut die IHK?“ fragten mehr als 80 Unternehmerinnen und Unternehmer aus Industrie, Handel und Dienstleistung auf der gleichnamigen Informationsveranstaltung der Industrie- und Handelskammer zu Essen (IHK) am 9. Februar. Antworten gab es von Andreas Zaunbrecher, IHK-Geschäftsführer Recht, und Kathrin Mandt, stv. Geschäftsführerin Aus- und Weiterbildung, die sowohl die allgemeine Funktion der IHK, als auch ihre eigenen Tätigkeitsschwerpunkte vorstellten. Paragraphenschungel, Selbstverwaltung, Fachkräftesicherung und Arbeitgebermarke waren dabei nur einige Schlagworte.

Dipl. Image Consultant Kerstin Gumpert, Inhaberin „profil-schmieder – agentur für knigge und image“ in Mülheim an der Ruhr, klärte in ihrer Eigenschaft als Mitglied der Vollversammlung über das ehrenamtliche Engagement bei der IHK auf. Dabei legte sie insbesondere jungen Existenzgründern eine Mitgliedschaft bei den Wirtschaftsjunioren Essen nahe, da sich hier wichtige Geschäftsbeziehungen ergeben könnten.

Geschäftsbeziehungen knüpfen war auch das Motto der sich anschließende Netzwerkparty, auf der sich u. a. Mediengestalter mit Gesundheitsmanagern und Entwicklungsingenieure mit Vertretern der Immobilienbranche austauschten. Auch die IHK-Vertreter an den Info-Ständen der Abteilungen waren gut beschäftigt: Interessierte informierten sich über weitere Dienstleistungen wie z. B. die Beantragung von Fördergeldern oder die Beratung zu Auslandstätigkeiten.

Das Veranstaltungsformat „Was tut die IHK?“ findet seit 2009 einmal im Jahr statt. Es ist ein Projekt der IHK-Azubis: Das heißt, Koordination, Organisation und Moderation liegen voll und ganz bei den jungen Nachwuchskräften. Um optimal auf die Veranstaltung vorbereitet zu sein, trainierten die sieben IHK-Azubis im Vorfeld mit Kerstin Gumpert Körpersprache und Rhetorik.

Foto: IHK



Von links nach rechts: Dr. Markus Rohner, Michael Busch, Dr. Matthias Brockhaus

IHK-Rechtausschuss diskutierte über Haftung im Unternehmen

In der Sitzung des Rechtausschusses unter Vorsitz von Michael Busch, Justiziar und Bereichsleiter Recht der Sparkasse Essen, erläuterte Rechtsanwalt Dr. Markus Rohner, RST-Gruppe, Essen, die Grundzüge der Haftung im Unternehmen und gab einen Überblick über die Organhaftung im Gesellschafts-, Straf- und Insolvenzrecht. Rechtsanwalt Dr. Matthias Brockhaus, VBB Rechtsanwälte, Essen, der Prozessbeobachter bei dem Mittelhoff-Strafprozess in Essen war, schilderte u. a. seine Eindrücke aus dem Verfahren. Darüber hinaus gab er Einblick in aktuelle Entwicklungen bzgl. strafrechtlicher Ermittlungen von GmbH-Geschäftsführern und AG-Vorständen sowie anderen Organen, z. B. wegen des Verdachts der Untreue.

WBT-Industrie GmbH

Damit die Verbindung stimmt



Wolfgang B. Thörner entwickelt und fertigt in Essen innovative Steckverbinder für die Mess- und Regeltechnik sowie die Unterhaltungselektronik.

Gute Tontechnik und eine erstklassige Klangqualität begeisterten Wolfgang B. Thörner schon immer. 1985 beschloss er, seine Leidenschaft zum Geschäftsmodell zu machen. Er gründete sein Unternehmen WBT und begann mit der Entwicklung und Fertigung von Steckverbindungen, Steckern und Buchsen. Seitdem hat sich das Unternehmen als „hidden champion“, als Weltmarktführer im High-End-Bereich, etabliert.

Von Anfang an war Thörners Ziel, die besten Steckverbinder der Welt herzustellen, um eine optimale Klangqualität zu erzielen. „Während die technischen Geräte enorm weiterentwickelt wurden, änderte sich an den nötigen Steckverbindern nichts“, so der Firmenchef zu den Anfängen. Er nutzte bestehende Kontakte aus seiner damaligen Berufstätigkeit und begann die Zusammenarbeit mit Drehereien im Schwarzwald. Die ersten WBT-Steckverbinder bestanden komplett aus Messing. „Aus ehemals einfachen Steckverbindern sind präzise definierte Schnittstellen geworden: breitbandfähig, wirbelstrom- und massenspeicheroptimiert, vibrationsgedämpft und trotz dieser enormen Leistungssteigerung auch umweltbewusst“, ist Thörners ansteckende Technikbegeisterung deutlich spürbar. Nach ausgereifter Forschung und Entwick-

lung setzt er seit 2007 auf eine Technologie, welche die Produktleistung weiter steigert und gleichzeitig wertvolle Ressourcen einspart. Mit der modernen nextgen™-Konstruktion werden reines Kupfer oder Feinsilber als Signalleiter in einer Kunststoffummantelung eingesetzt. „Das ist eine hybride Konstruktion aus Funktionswerkstoffen. So sparen wir 90 Prozent der wertvollen Metallressourcen (Messing/Kupfer) ein und verbessern gleichzeitig die Kontaktleistung.“

Auch beim neuesten Innovationsvorhaben werden Produktqualität, Ressourceneffizienz, Umweltschonung und automatisierbare Fertigungstechnik kombiniert. Dies sichert auch die Arbeitsplätze im eigenen Land.

Aktuell konzentrieren sich Forschung und Entwicklung auf Steckverbindungen namens „WBT-nanoGen™“. Damit will WBT in Zukunft ein technologisch vollkommen neues Feld betreten. „Aufbauend auf der inzwischen bewährten nextgen™-Technik soll hierbei das Signalleitermaterial aus einem organischen Kristall, aus reinem Carbon gefertigt werden“, erläutert der Unternehmer seine neueste Entwicklung. „Das Endziel sind Steckverbinder aus Carbon mit einem Leiter aus Graphen. Allerdings ist es bis dahin noch ein langer Weg.“

Generell stehen bei neuen Entwicklungen für Thörner neben der herausragenden Produktqualität auch Effizienz, Ressourcenschonung sowie die Produktion in Deutschland an erster Stelle. Arbeitsplätze ins Ausland zu verlagern kommt für den Firmenchef nicht in Frage. Er produziert ausschließlich am Unternehmensstandort. „Das firmeninterne Know-how müssen wir somit nicht nach außen geben und die Produkte werden dort hergestellt, wo sie entwickelt werden“, sieht der Unternehmer Vorteile in seinem „Inhouse-Cluster“, wie er seine exzellente Produktionsstätte in Essen-Kettwig nennt.

Eine Grundvoraussetzung für Innovationen ist für den Firmenchef, Bestehendes in Frage zu stellen, fortlaufend zu überprüfen, ob Prozesse oder Produkte noch passend für den Markt sind. „Gerade in unserer Branche müssen wir schneller sein als andere. Wir entwickeln unsere Produkte immer weiter, auch damit wir nicht von anderen überholt werden.“ Damit richtet er auch den Blick auf Produktpiraten. Denn mit Plagiaten aus Niedriglohnländern hat das Unternehmen Probleme. „Es fehlen aber politische Rahmenbedingungen, um nachhaltig dagegen vorzugehen. Zeit, Aufwand, Kosten und letztlich der Erfolg sind entscheidende Faktoren. Um seinen Kunden mehr Sicherheit und eine klare Orientierung für das Originalprodukt zu geben, hat Thörner selbst ein fälschungssicheres WBT-Signet entwickelt, ein Echtheitszertifikat.

Innovationstreiber ist im Unternehmen vorrangig der Chef selbst. Diese Ideen setzt er dann mit seinem erfahrenen Team um. Die wissenschaftliche Komponente ist unerlässlich, da die Weiterentwicklung seiner Produkte viele physikalische oder chemische Komponenten und Prozesse beinhaltet. Hierbei bindet Thörner einen wissenschaftlichen Mitarbeiter ein, der langjährig das Unternehmen berät und unterstützt. Um Innovationen erfolgreich umzusetzen, wurden schon mehrmals Förderprogramme erfolgreich in Anspruch genommen. Zuletzt um den Online-Handel und die Social-Media-Präsenz deutlich auszubauen. Thörner rät anderen Unternehmen dazu, einen Berater hinzuzuziehen. „Ohne passenden Berater geht man als kleines Unternehmen im Bürokratiedschungel unter“, so sein Fazit.

Über WBT

Seit 1985 ist die WBT-Industrie GmbH den Freunden höchster Klangqualität weltweit ein Begriff. Doch nicht nur in der Unterhaltungselektronik, sondern auch in der Mess- und Regeltechnik ist der Name WBT ein Begriff. Experten wissen die technischen Innovationen und die Kompetenz in Sachen High-End-Steckverbinder des Essener Unternehmens zu schätzen. Für renommierte Elektronikhersteller sind WBT-Techniken heute Standard. Nicht nur in der Technik, auch bei der Produktion verpflichtet sich WBT der Nachhaltigkeit. Deshalb werden alle entwickelten Produkte in eigenen Produktionsanlagen in Essen vollautomatisch produziert und von hier aus in alle Welt exportiert. 100 % Made in Germany – 80 % Export. Zu seinen Kunden zählt das Unternehmen neben namhaften Herstellern, Fachhändlern und internationale Vertriebe.

www.wbt.de

Leidenschaft, Ehrgeiz und Durchhaltevermögen sind für Wolfgang B. Thörner entscheidende Faktoren für die Innovationskraft eines Unternehmens. „Nie aufgeben und ständig weiter entwickeln. Das, was wir heute neu in den Markt bringen, das kopieren die Produktpiraten bereits morgen. Und deshalb müssen wir morgen schon weiter sein“, lautet daher seine Innovationsbotschaft. ■

Heike Doll

Ministerium für Inneres und Kommunales
des Landes Nordrhein-Westfalen



» **Unsere Mitarbeiter machen mich stolz.**
Auch wenn sie für andere im Einsatz sind «

Claudia Holtkemper, Geschäftsführerin, CLAAS Selbstfahrende Erntemaschinen GmbH

FREIWILLIGE FEUERWEHR Für mich.
Für alle.



Jetzt mitmachen: freiwillige-feuerwehr.nrw





Stellen in Bochum den 98. Ruhrlagebericht vor: Eric Weik, Hauptgeschäftsführer IHK Mittleres Ruhrgebiet; Stefan Schreiber, Hauptgeschäftsführer IHK zu Dortmund; Jürgen Fiege, Präsident IHK Mittleres Ruhrgebiet; Karl-Friedrich Schulte-Uebbing, Hauptgeschäftsführer IHK Nord Westfalen (v. l.).

98. Ruhrlagebericht

Zufriedenheit und Optimismus

Ein freundliches Konsumklima, Zufriedenheit in allen Wirtschaftsbereichen, ein optimistischer Blick in die Zukunft: Zum Jahresanfang 2017 präsentiert sich die Wirtschaft an der Ruhr nicht nur in guter Verfassung, sondern sieht sogar Chancen für einen weiteren Aufschwung. Dies sind die zentralen Ergebnisse des 98. Ruhrlageberichts, den die Ruhr-IHKs Anfang Februar in Bochum der Öffentlichkeit vorgestellt haben.

Knapp 1.000 Unternehmen mit über 126.000 Beschäftigten nahmen an der Umfrage teil. Der Konjunkturklima-Index, der sich aus der aktuellen Geschäftslage und den Erwartungen zusammensetzt, ist seit der Umfrage im Herbst 2016 um fünf auf 122 Punkte gestiegen. Seit Anfang 2011 lag der Wert nie höher.

Neun von zehn Unternehmen bewerten ihre aktuelle wirtschaftliche Lage als „gut“ oder „befriedigend“ – ein Spitzenwert. Und trotz dieser sehr positiven Bewertung gehen sogar 27 Prozent der Unternehmen davon aus, dass sich ihre Lage in den nächsten Monaten weiter verbessert. Die Zahl der Pessimisten liegt dagegen bei nur elf Prozent.

Während der Handel und die Dienstleistungsbranche schon länger Zufriedenheit vermitteln, scheint nun auch die Industrie einen positiven Schub bekom-

Konjunkturklimaindex für das Ruhrgebiet



Quelle: Industrie- und Handelskammern im Ruhrgebiet

$$\text{Klimaindex} = \sqrt{[\text{Lage (gut)} - \text{Lage (schlecht)} + 100] \times [\text{Erwartungen (günstig)} - \text{Erwartungen (ungünstig)} + 100]}$$

men zu haben: Verzeichneten die Unternehmen zuletzt permanent sinkende Auftragseingänge, so ist dieser Trend inzwischen nicht nur gestoppt – die Industrie vermeldet endlich wieder eine deutlich gestiegene Nachfrage. Die Produktionskapazitäten sind unter dem Strich zu 83 Prozent ausgelastet. Besonders bemerkenswert ist, dass die Aufträge aus dem Ausland angezogen haben, was die Stimmung unter den Exporteuren anhebt.

Gleichzeitig verfällt niemand in Überschwang. Denn: Sowohl die Brexit-Verhandlungen als auch der sich abzeichnende neue wirtschaftspolitische Kurs der US-Regierung bringen Unsicherheiten, die sich derzeit nicht verlässlich abschätzen lassen. Aber

die Unternehmen reagieren nicht mit Pessimismus: Drei von vier Unternehmen, die Geschäftsbeziehungen zu den USA unterhalten, rechnen mit keinerlei negativen Auswirkungen durch die Präsidentenwahl in den nächsten Monaten.

Viel stärker sorgt die Unternehmen der sich mehr als nur abzeichnende Fachkräftemangel – fast jeder zweite Firmen-Chef hat bei diesem Thema Sorgenfalten auf der Stirn.

21 Prozent aller Unternehmen gehen davon aus, in diesem Jahr mehr Arbeitskräfte zu brauchen. Doch ob diese Pläne spürbar auf den Arbeitsmarkt in der Region durchschlagen, ist mit einem Fragezeichen zu versehen: Insbesondere dem Handel und der Dienstleistungsbranche setzt der zunehmende Mangel an qualifizierten Arbeitskräften zu. Ob der Bedarf gedeckt werden kann, ist deshalb fraglich.

Wie schon bei den letzten Umfragen hält das Dienstleistungsgewerbe in Sachen Zufriedenheit die Spitzenposition: Nur sechs Prozent der Unternehmen sprechen von einer schlechten Geschäftslage. Ein Viertel aller Firmen geht davon aus, dass sich die Lage in diesem Jahr sogar weiter verbessert. Das Dienstleistungsgewerbe konnte – wie auch der Handel – seine Umsätze steigern.

Die Tendenz der Unternehmen, im Ausland zu investieren, nimmt ab. Und wenn investiert werden soll, dann zum Ausbau und zur Sicherung des Vertriebs und des Kundendienstes. Investitionen aufgrund von Kostenvorteilen bei der Produktion im Ausland verlieren an Bedeutung.



Der gesamt
Ruhrlagebericht
ist unter
www.essen.ihk24.de
abrufbar.

Ergebnisse der Lageberichte im Bezirk der Industrie- und Handelskammer zu Essen (Angaben in %)

A = Anfang H = Herbst	Industrie			Handel			Dienstleistungen			Insgesamt		
	A 2016	H 2016	A 2017	A 2016	H 2016	A 2017	A 2016	H 2016	A 2017	A 2016	H 2016	A 2017
1. Beurteilung der Geschäftslage												
gut	22,2	33,3	34,5	31,7	30,0	36,8	32,5	42,4	37,6	29,1	36,6	36,5
befriedigend	57,4	61,4	47,3	53,7	56,7	52,9	58,4	50,5	57,7	56,9	55,1	53,4
schlecht	20,4	5,3	18,2	14,6	13,3	10,3	9,1	7,1	4,7	14,0	8,3	10,1
2. Die Geschäftslage wird sich												
eher günstiger	21,4	12,5	24,1	26,8	25,4	26,5	29,3	30,6	24,7	26,2	24,4	25,1
eher gleichbleibend	57,2	82,1	61,1	51,2	67,8	67,6	56,0	60,2	60,0	55,2	68,1	62,8
eher ungünstiger entwickeln	21,4	5,4	14,8	22,0	6,8	5,9	14,7	9,2	15,3	18,6	7,5	12,1
3. Die Beschäftigtenzahl wird voraussichtlich												
zunehmen	12,5	12,5	16,7	15,4	13,8	14,9	22,4	21,4	19,8	17,5	17,0	17,4
etwa gleichbleiben	57,1	64,3	68,5	69,2	74,1	77,6	67,1	68,4	59,3	64,4	68,8	67,6
zurückgehen	30,4	23,2	14,8	15,4	12,1	7,5	10,5	10,2	20,9	18,1	14,2	15,0
4. Investitionsbereitschaft (Inland)												
höher	17,9	16,1	14,5	35,9	24,1	31,3	24,3	27,1	21,4	24,9	23,3	22,7
gleichbleibend	67,8	67,8	65,5	53,8	56,9	49,9	63,5	58,3	70,3	62,7	60,5	62,5
geringer	14,3	16,1	20,0	10,3	19,0	18,8	12,2	14,6	8,3	12,4	16,2	14,8

Blick in die MEO Region

Die wirtschaftliche Lage im Bezirk der IHK zu Essen bleibt auf einem hohen Niveau. 37 Prozent der befragten Unternehmen aus den Städten Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen vergeben das Konjunkturprädikat „gut“. Nur jeder Zehnte zeigt sich unzufrieden. Ebenfalls positiv: Die künftige Entwicklung wird weitgehend optimistisch eingeschätzt. Ein Viertel der Betriebe erwartet in den nächsten Monaten eine weitere Verbesserung der Lage. Gleichzeitig nimmt aber auch der Anteil der Pessimisten im Vergleich zum Herbst um fünf Prozentpunkte zu. Als Konsequenz gibt der Konjunkturklimaindex zwar leicht um zwei Punkte nach und steht aktuell bei 120. Dieser Wert belegt aber immer noch den zweitbesten Platz mit Blick auf die letzten fünf Jahre.

„Die Wirtschaft in der MEO-Region hat gerade einen Lauf. Diese Entwicklung sollte durch die Politik flankiert werden. Wir hoffen, dass im Wahljahr 2017 die Signale auf wirtschaftliche Dynamik gestellt werden. Dazu zählen mehr Investitionen in Verkehrswege und den Breitbandausbau, aber auch eine moderate und einfache Steuer- und Abgabenpolitik“, erklärt IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Gerald Püchel. Die aktuelle konjunkturelle Lage basiert vor allem auf der starken Binnennachfrage und einem anhaltend niedrigen Zinsniveau.

Gerade der Handel befindet sich in einem Aufwärtstrend. Er profitiert durch die Konsumlust der Verbraucher. Der Anteil der Händler mit einer guten Geschäftslage kletterte vom Herbst 2016 um sieben Punkte auf nunmehr 37 Prozent. Und auch die nächsten Monate dürften gut aussehen: Mehr als jeder vierte Händler geht davon aus, dass sich die Lage nochmals verbessern wird. Dabei stellt das Wachstum des Onlinehandels gerade die Kaufleute

mit stationärem Geschäft vor Herausforderungen. „Unsere Innenstädte sollten noch stärker die Chancen des digitalen Zeitalters nutzen. Das heißt, eine klare Orientierung Richtung Smart City. Zudem müssen wir weiter an der Steigerung der Aufenthaltsqualität arbeiten. Das gilt für die Zentren, aber gerade auch für die Stadtteile. Wir müssen mehr Leben in die Straßen kriegen“, so Dr. Püchel.

Auch die Lage der Industrie stellt sich erfreulich dar: Mehr als ein Drittel der Betriebe berichtet über einen guten Geschäftsverlauf. Einziger Wermutstropfen: Der Anteil der Unternehmen mit einer schlechten Lage ist gegenüber dem Herbst auf 18 Prozent sprunghaft angestiegen (+15 Punkte). Gleichwohl liegt er damit noch unter dem Wert vom Jahresbeginn 2016. Die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen stellen für die Industriebetriebe den Risikofaktor Nr. 1 dar. So werden bspw. zunehmende Anforderungen durch Gesetze, Verordnungen oder Auflagen genannt. Diese stellen im internationalen Wettbewerb einen Nachteil dar.

Die Dienstleistungsbranche bewegt sich schon seit Jahren auf einem insgesamt hohen konjunkturellen Niveau. Bei 38 Prozent der Unternehmen herrscht weiterhin eine gute Situation. Nur jeder 20. Betrieb zeigt sich unzufrieden. Auch hier ist kein Ende in Sicht: Ein Viertel der Befragten geht von einer verbesserten Entwicklung in den nächsten Monaten aus; 15 Prozent sehen es dagegen skeptischer. ■

ruhr:HUB und Camp.Essen gestartet

Die Industrie- und Handelskammer zu Essen ist in den Aufbau des sogenannten ruhr:HUB und der ergänzenden Gründer-Camps in Essen und Mülheim an der Ruhr intensiv eingebunden.

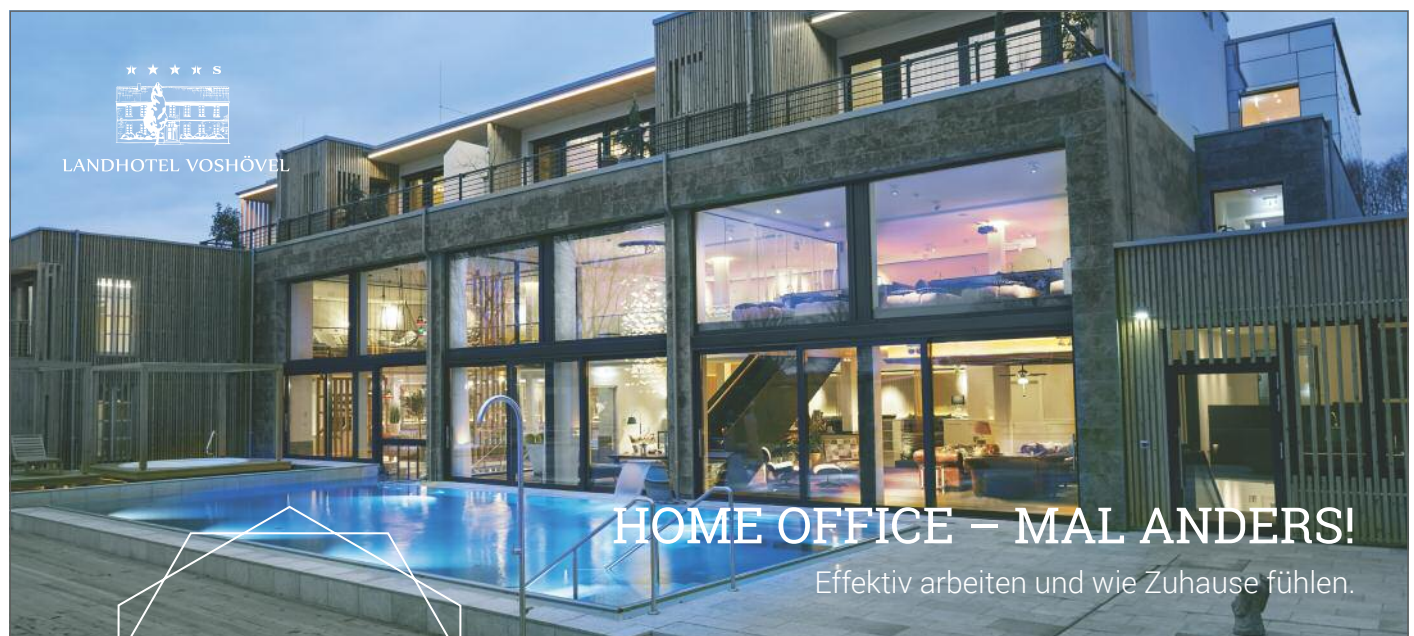
Die Zentrale des ruhr:HUB der sechs Ruhrgebietsstädte (Bochum, Dortmund, Essen, Duisburg, Gelsenkirchen und Mülheim an der Ruhr) konnte im Februar im Deutschlandhaus nach umfangreichen Umbaumaßnahmen seine Arbeit aufnehmen. Die IHK ist ein wichtiger Gesprächs- und Netzwerkpartner des ruhr:HUBs. So ist auch anlässlich des bundesweiten IHK-Aktionstages „ready-set-grow“ am 29. März 2017 eine erste gemeinsame Veranstaltung für innovative Start-ups mit dem ruhr:HUB geplant.


Der ruhr:HUB dient als Drehscheibe für Kooperationen mit Start-ups, Mittelstand und Industrie. Er wird um sog. Gründer-Camps ergänzt – u. a. in Essen und Mülheim an der Ruhr.

www.hub.ruhr

Ende Januar ging das Camp.Essen im ComIn-Kompetenzzentrum für Kommunikation und Information an den Start. Das Camp.Essen ist Anlaufstelle für innovative und digitale Gründungen. Darüber hinaus werden kleine und mittlere Unternehmen bei den Herausforderungen des digitalen Wandels unterstützt. Bereits jetzt kann das Camp.Essen mit einer Reihe konkreter Angebote aufwarten. So wird beispielsweise in Kooperation mit der IHK zu Essen seit Februar die Reihe „Digitaler Dienstag“ aufgelegt. Im monatlichen Rhythmus werden Firmen die Chancen, Risiken und Tipps bei der Digitalisierung von Geschäftsprozessen aufgezeigt. Zusätzlich bringt sich die IHK mit ihrem STARTERCENTER NRW und den entsprechenden Dienstleistungen aktiv ein: wie zum Beispiel mit einem Beratungstag für Gründer und Start-ups an jedem Mittwoch. Das Camp.Essen wird von der Stadt Essen, der EWG – Essener Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH, der IHK zu Essen und der Sparkasse Essen getragen.

www.camp-essen.de




 LANDHOTEL VOSHÖVEL

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



Fotos: Kerstin Böggeholz/IHK

Azubi-Speed-Dating 2017 In 10 Minuten zur Ausbildung

10 Minuten – die Sanduhr läuft – die Gespräche beginnen. Im Gegensatz zu den meisten anderen Unternehmen ist für Saskia Schmidt aus der Personalentwicklung der NATIONAL-BANK, Essen, die Teilnahme am Azubi-Speed-Dating eine Premiere. Ausschlaggebend war der Gedanke, neue Wege einzuschlagen, um junge Nachwuchskräfte für die Ausbildung als Bankkaufmann, -frau zu gewinnen. „Für uns ist es eine gute Gelegenheit, um frühzeitig mit potentiellen Nachwuchskräften in den Dialog zu kommen. Dies ist für die jungen Menschen ein Vorteil im Auswahlprozess gegenüber völlig unbekanntem Bewerbern. Wir sind ein Dienstleistungsunternehmen und suchen daher motivierte und talentierte junge Menschen und legen Wert auf ein gepflegtes Äußeres und angenehmes Auftreten“, erklärt Schmidt.

Von 11 bis 15 Uhr stand die Philharmonie Essen ganz im Zeichen des Azubi-Speed-Dating. Bereits zum 6. Mal führte die IHK am 16. Februar Unternehmen mit jungen Bewerberinnen und Bewerbern zusammen: Über 1.000 nutzten die Chance, sich auf einen Ausbildungsplatz zu bewerben und neue Firmen kennenzulernen. Mehr als 100 Unternehmen boten 550 offene Ausbildungsplätze in den Bereichen Allgemeine Büroberufe, Handel, Hotel- und Gaststättengewerbe, IT und Medien – davon 25 in Verbindung mit einem Dualen Studium – an. Darunter auch Marie Veltin und Henning Gude von der Gude GmbH mit Sitz in Oberhausen, die wie Saskia Schmidt das Format zum ersten Mal nutzten, um sich als Ausbildungsbetrieb bekannter zu machen. „Wir suchen in erster Linie nach Großhandelskauffleuten und Fachkräften für Lagerlogistik und hoffen, hier motivierte junge Kandidaten kennenzulernen. Wichtig ist uns, dass die Unterlagen vernünftig gestaltet sind und der erste Eindruck sympathisch ist“, erklärt Marie Veltin, die für die Ausbildung im Unternehmen verantwortlich ist.

Das Prinzip ist einfach: Unter dem Motto „Flirten bis der Gong ertönt“ haben die jungen Menschen 10 Minuten Zeit, sich im Gespräch mit Unternehmern, Personalleitern oder Ausbildern interessant zu machen – und umgekehrt. Nach Ablauf der Zeit wird zum nächsten Gesprächspartner gewechselt. Im Vordergrund steht dabei der persönliche Eindruck: „Jugendliche haben durch unser Azubi-Speed-Dating die Möglichkeit, schon von Beginn

Hier entscheiden weniger Zeugnisse als Sympathie und persönlicher Eindruck: 10 Minuten stehen Bewerbern und Unternehmen für ein erstes Gespräch zur Verfügung.

an bei den Unternehmen zu punkten. Und im besten Fall kann sich dadurch die Einladung zu einem Zweitgespräch mit anschließendem Praktikums- und Ausbildungsplatz ergeben“, weiß Franz Roggemann, IHK-Geschäftsführer Aus- und Weiterbildung.

Das kann Julia Göke aus der Personalentwicklung der KODi Diskontläden GmbH, Oberhausen, nur bestätigen. „Wir sind schon seit einigen Jahren auf dem Speed-Dating vertreten und haben positive Erfahrungen gemacht. Darum bin ich auch dieses Jahr guter Dinge, dass sich interessante Gespräche ergeben werden. Neben Lagerlogistik-Fachkräften suchen wir auch Kaufleute für Büromanagement und Kaufleute im Einzelhandel.“

Gute Gespräche sind auch für andere ein entscheidendes Kriterium: Nach 45 Minuten können sich Friedhelm Herkendell und seine Kollegin Venice Mückschitz von der Lebensmittelmärkte Heinz-Wilhelm Paschmann GmbH in Mülheim an der Ruhr bereits über drei Bewerbungen freuen. „Die Bewerberinnen und Bewerber hier sind sehr vielversprechend. Wir nehmen an verschiedenen Azubi-Speed-Datings in der Region teil. Hier in der Philharmonie sind wir das dritte Mal zu Gast und wir sind schon jetzt sehr zuversichtlich, potenzielle Auszubildende hier zu finden.“ Auch für sie spielen ein sympathisches und gepflegtes Auftreten eine wichtigere Rolle als ein Einser-Zeugnis. Denn im Verkauf komme es schließlich darauf an, Kunden freundlich zu beraten.



So geht auch die 17-jährige Marie aus Essen zufrieden nach Hause: „Ich habe drei Einladungen zu weiteren Gesprächen bekommen. Am Anfang war ich sehr nervös, aber das hat sich schnell gelegt. Es ist toll, mit unterschiedlichen Firmen in Kontakt zu kommen – das ist direkt sehr persönlich und man merkt sofort, ob die Chemie stimmt. Ich bin sehr glücklich und erleichtert.“ ■

Anja Matthies



HIER WERDEN IHRE IDEEN
BALD GRENZENLOS SEIN

COMING SOON: DIE NEUE MESSE ESSEN

www.messe-essen.de

MESSE
ESSEN

60 Jahre Römische Verträge

Unternehmen brauchen Europa, Europa braucht Unternehmen



Foto: Denys Rudyi - Fotolia.com

60 Jahre nach der Unterzeichnung der Römischen Verträge am 25. März 1957 durch Belgien, Deutschland, Frankreich, Italien, Luxemburg und die Niederlande steckt die Europäische Union in ihrer wohl schwersten Krise.

Der harte Brexit-Kurs von Premierministerin May erschüttert die Wertegemeinschaft im Innern. US-Präsident Trump schleudert Verbal-Angriffe in Richtung Europa und erteilt Freihandel und internationalen diplomatischen Gepflogenheiten eine klare Absage. Europa-Bashing gehört schon beinahe zum guten Ton. Und tatsächlich: Die EU hat deutlich an Attraktivität verloren. Dafür gibt es viele Gründe, einer scheint mir aber besonders wichtig: Die EU ist seit Jahren keine Erfolgsstory mehr. Das Investitionsniveau ist immer noch niedriger als vor der Krise und der grenzüberschreitende Handel wird durch bürokratische Hürden weiter in vielen Bereichen behindert. Die Wachstumsdynamik in der EU ist seit Jahren gering, andere Weltregionen boten und bieten mehr Potenzial. So richtig sexy ist die EU derzeit also nicht.

Was wäre allerdings, wenn es die Europäische Union nicht gäbe?

Für die Wirtschaft ist der gemeinsame Binnenmarkt die größte Errungenschaft der europäischen Integration. Der freie Verkehr von Waren, Kapital, Personen und Dienstleistungen ist eine grundlegende Voraussetzung für wirtschaftliche Prosperität. Die Unternehmen in Europa profitieren von einer gemeinsamen Währung ohne Wechselkursschwankungen und von gut ausgebildeten Mitarbeitern, die im Rahmen von Austauschprogrammen während der Ausbildung bereits Erfahrungen in anderen EU-Ländern gesammelt haben. Wenn es die Europäische Union nicht gäbe, gäbe es eventuell auch nicht den Frieden, in dem wir seit 60 Jahren leben. Ich denke, dass wir uns gerade diesen Punkt immer wieder vor Augen führen müssen.

Was wir tun können

Vielleicht sollten wir uns aber nicht immer nur fragen, was uns die EU gebracht hat, sondern vielmehr, was wir für ihren Erhalt tun können. Die Staats- und Regierungschefs der verbleibenden 27 Mitgliedstaaten

Dr. Eric Schweitzer,
Präsident DIHK



haben sich Ende letzten Jahres auf eine Prioritätenliste geeinigt, die aus dem Tal der Tränen führen soll. Ganz oben steht das Thema Migration, es folgt die innere und äußere Sicherheit sowie an dritter Stelle die wirtschaftliche und soziale Entwicklung. Aus meiner Sicht spricht zunächst nichts dagegen, dass die Politik die aktuell drängenden Fragen nach vorne stellt – zumal Unternehmen, Kammern und Verbände bei der Bewältigung der Migrationsströme nicht nur Zuschauer, sondern durch die Integration in Ausbildung und Beschäftigung auch konkrete Problemlöser sind.

In jedem Fall kommt die Wirtschaftsmacht EU aus diesem Tal nicht durch noch so niedrige Zinsen und auch nicht durch noch mehr Staatsschulden heraus. Auch wer auf die Sorgen der Bürger in den Mitgliedstaaten mit zusätzlichen sozialen Leistungen auf EU-Ebene reagieren will, setzt an der falschen Stelle an. Mir wäre es lieber, wir wären bei der Beschäftigung an der Spitze statt bei den Ausgaben für Nicht-Beschäftigte. Nach meiner festen Überzeugung brauchen wir dazu eine dynamische Unternehmenslandschaft, die sich – flankiert durch einen passenden politischen und rechtlichen Rahmen – im Wettbewerb entfalten kann. Dafür benötigen wir offene Märkte, einen funktionierenden und ausgebauten Binnenmarkt und weniger bürokratische Lasten. Neue Unternehmen beleben den Wettbewerb und sorgen für

Innovationen sowie für neue Jobs. Politik und Gesellschaft sollten das Unternehmertum als Treiber der wirtschaftlichen Entwicklung wiederentdecken und fördern.

Ich bin froh, dass die Mehrheiten in Kommission und Parlament sich bewusst sind, dass die EU nur durch einen funktionierenden Binnenmarkt eine prosperierende Wirtschaft fördert und dadurch an Zustimmung gewinnen kann. Wir alle tragen Verantwortung für die Europäische Union. Die deutschen Unternehmen haben 60 Jahre konstruktiv am europäischen Projekt mitgearbeitet, sie werden es auch in Zukunft tun. ■ *Dr. Eric Schweitzer, Präsident DIHK*

GROSSE AUSWAHL · UMBAU NACH MASS · SORTIMO UMBAUTEN

Die Nutzfahrzeuge der MOHAG:
Wir rocken Ihren Fuhrpark!



Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.



FORD TRANSIT CUSTOM CITY LIGHT LIH1

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

Bei uns schon für

€ 16.799,-¹ (Netto)



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



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

5 häufige Fehler im Social Media

Social Media Management ist in aller Munde – und in vielen Unternehmen wird der gar nicht mehr so neue Kanal der Unternehmenskommunikation genutzt. Doch nicht immer erfüllt der Einsatz von Social Media im Unternehmen die Erwartungen: Frust macht sich breit.

Dieser Frust muss nicht sein! Die Erfahrung hat gezeigt: Unternehmen machen immer wieder die gleichen 5 Fehler. Welche das sind und wie Sie diese verhindern?

1. Für Social Media braucht es keinen Plan

Sie starten kein neues Produkt ohne sich den Wettbewerb anzuschauen, eine Strategie zum Markteintritt und eine langfristige Verkaufsstrategie zu entwickeln. Warum sollte das für die Einführung der Social Media Kanäle anders sein? Starten Sie Ihr Social Media Management also nicht unüberlegt. Wer ist Ihre Zielgruppe und wo tummelt sie sich im Social Web? 12- bis 15-Jährige werden Sie vorrangig auf Instagram oder Snapchat finden – den erfolgreichen Angestellten des mittleren Managements aber eher auf Xing oder LinkedIn.

2. Social Media lässt sich nebenbei erledigen

Wer macht in ihrem Unternehmen die Social-Media-Arbeit? Der Bürokaufmann neben seinen eigentlichen Aufgaben aus der Stellenbeschreibung? Immer wechselnde (junge) Praktikantinnen,

weil die ja auch in ihrer Freizeit bei Facebook Partybilder posten? – Ja, das mag überspitzt sein, aber: Der häufigste Fehler in Unternehmen ist immer noch, dass Social Media eine „Fernlieferung“-Aufgabe ist. Irgendjemand macht sie nebenbei. Eine Corporate Identity im Social Web kann so nicht ausgeprägt werden. Telefonische Kundenanfrage macht in der Regel ja auch kein Mitarbeiter aus der Produktion nebenbei. Geben Sie auch diesen Teil der Unternehmenskommunikation in eine klare, kontinuierliche Verantwortung. Denken Sie dabei auch an die Vertretungsregelung bei Urlaub oder Krankheit.

3. Spontaner Content wird schon reichen

Die Folge fehlender Verantwortlichkeiten ist, dass Soziale Netzwerke willkürlich bespielt werden. Wenn gerade Zeit ist, wird gepostet. Wenn nicht, dann nicht. Von Regelmäßigkeit ist man oft weit entfernt. Aber gerade die Kontinuität ist eine der Währungen im Social Web: Kommunikation ist wie Atmen – unterlässt man sie, glaubt zum Beispiel Facebook, die Seite wäre „tot“. Einen Unterschied zu scheintot kennt die Plattform nicht – und bietet dessen Angebot auch Fans der Seite nicht mehr an. Professionelles Social Media Management sieht anders aus. Geben Sie den betrauten Mitarbeitern Zeit für die Entwicklung einer Social Media Strategie und den Aufbau der unternehmenseigenen Social Media Auftritte.



Foto: Andrey Popov - Fotolia.com

Veranstaltungshinweis

Von Anfang an richtig online unterwegs: Social Media als Marketing- und Kommunikationstool

16. März 2017 · 15:30 Uhr bis 17:30 Uhr

IHK zu Essen · Am Waldthausenpark 2 · 45127 Essen

Die Veranstaltung ist kostenfrei. Weitere Informationen, auch zur Anmeldung, finden Sie unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr.: 3469312.

4. Den Kunden muss man nicht einbeziehen

Fan- und Followerzahlen sind nicht alles in den Social Media. Vielmehr zählt der Beziehungsaufbau mit Ihren Fans und Followern. Social Media ist keine einseitige Kommunikation mehr, wie es die klassische Unternehmenskommunikation zum Beispiel in Form von Pressemitteilungen noch kennt.

Interagieren Sie mit ihren Fans. Stellen Sie Fragen, antworten Sie auf Lob wie auch Kritik. Social Media ist niemals ein reiner Werbekanal, in dem Sie nur ihre Marketing-Botschaft in die Welt hinausposaunen. Er lebt davon, dass Ihnen Ihre (potenziellen) Kunden antworten.

5. Digitale Kommunikation ist nur für die Fachabteilung wichtig

Ihre Mitarbeiter wissen nicht, dass es einen offiziellen Auftritt in den Sozialen Netzwerken gibt? Auch wenn Mitarbeiter nur privat in sozialen Netzwerken unterwegs sind, sind sie Botschafter Ihres Unternehmens. Machen Sie es Ihren Mitarbeitern leicht, gute Unternehmensbotschafter zu sein. Geben Sie Ihnen zum einen Social Media Guidelines an die Hand. Zum anderen ermöglichen Sie, dass sie selbst in den Kanälen des Unternehmens aktiv werden: Wer liest nicht gerne, dass die Nachbarin oder Familienangehörige tolle Dinge im Job auf die Beine stellen? Begleiten Sie ihren Azubi einen Tag lang, berichten Sie von Feiern oder Messeständen. Zeigen Sie Gesicht – mit Hilfe Ihrer Mitarbeiter. ■

Holger Rohde, Business Academy Ruhr

TOP-EVENT.^{NRW}

Equipment | Service | Konzeption



FÜR JEDEN ANLASS

Professionelle Vermietung von hochwertigem Eventequipment:

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



Verleih von geschul- tem Gastronomie- & Event-Personal:

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



Top Event

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

Die Bewertung allein reicht nicht aus Unternehmensbewertung – ein Blick in die Glaskugel?

Viele Nachfolgen scheitern, weil Verkäufer und Käufer extrem unterschiedliche Vorstellungen über den Kaufpreis haben. Laut DIHK sind bei einem Drittel aller Fälle die Preisvorstellungen der Verkäufer einfach zu hoch. Wobei auch die Binsenweisheit, dass ein Unternehmen so viel wert ist, wie ein Käufer zu zahlen bereit ist, sich hinterher durchaus als falsch herausstellen kann.

Es gibt kein einheitliches Verfahren, um den Wert eines Unternehmens zu ermitteln. Je nach Branche, Größe oder Unternehmensform bieten sich andere Methoden an. Beim einen gibt der Gewinn den Ausschlag, beim anderen die teuren Maschinen. Dabei gilt: Der ermittelte Wert ist immer nur eine Orientierungsgröße. Den tatsächlichen Kaufpreis regeln dann Angebot und Nachfrage.

Zunehmend haben sich in der Praxis die Ermittlung der nachhaltig erzielbaren Erträge nach dem Ertragswertverfahren sowie die Berechnung der realisierbaren Cash-Flows nach der Discounted Cash-Flow Methode

(DCF) durchgesetzt. Der Wert des Unternehmens wird bei diesen Verfahren daran bemessen, was ein Käufer in Zukunft mit dem Unternehmen verdienen kann. Die Erträge bzw. Zahlungsströme der letzten und die geschätzten Erträge/Zahlungsströme der kommenden Jahre werden mit einem Kapitalisierungszinssatz abgezinst, der sich aus dem Zins einer risikolosen Anlage und einer Prämie für das unternehmerische Risiko zusammensetzt.

Lässt sich Erfolg prognostizieren?

Problematisch bei diesem Verfahren ist allerdings den zukünftigen Erfolg zu prognostizieren. Auch der Kapitalisierungszinsfuß lässt sich nicht objektiv berechnen. Anders als bei Großunternehmen scheidet bei kleinen und mittleren Betrieben die Anwendung standardisierter, kapitalmarktbezogener Risikoprämien aus. Es muss in jedem Fall betriebsindividuell beurteilt werden. Betriebsspezifische Risikofaktoren und die Inhaberabhängigkeit, die auch nach dem Verkauf noch eine gewisse Zeit nachwirkt, müssen berücksichtigt werden. Typische Risikofaktoren kommen aus den Bereichen Produkt- und Leistungsangebot, Markt und Branche, Beziehungen, Mitarbeiter und Organisation. Somit kann beispielsweise die höhere Abhängigkeit vom Management im Vergleich zu börsennotierten Unternehmen oder die geringere Marktmacht mittelständischer Unternehmen in der Branche berücksichtigt werden. Je niedriger das Risiko anzusetzen ist, desto niedriger fällt der Zins aus.

Eine plausible Wertermittlung kann nicht durch die Verwendung allgemeiner Durchschnittsmultiplikatoren erfolgen. Eine



Den Wert eines Unternehmens zu ermitteln ist nicht einfach, weil sehr viele Faktoren berücksichtigt werden müssen.

transparente und plausible Ermittlung des Unternehmenswertes wird deshalb nur durch die vorherige Analyse des Unternehmens ermöglicht. Der gesamte Betrieb muss hinsichtlich seiner Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken eingehend beleuchtet werden. Diese detaillierte Analyse umfasst sowohl die Produkte, den Markt, die Kunden- und Lieferantenstruktur, die Organisation, das Management und die Beurteilung bisher getroffener Notfall- und Nachfolgeregelungen als auch die Analyse der Unternehmenszahlen.

Ermittlung des Unternehmenswertes reicht nicht aus

Für eine Aussage zur Finanzierbarkeit ist eine alleinige Unternehmensbewertung – und sei sie noch so valide erstellt – nicht ausreichend. Das Ertragswertverfahren geht davon aus, dass ein potenzieller Erwerber die Entscheidung über eine Anlage trifft, die er mit Eigenmitteln finanziert. Dementsprechend wird ein (risikoadäquater Eigenkapital-) Zins berücksichtigt, nicht aber die für einen Kapitaldienst ebenfalls erforderlichen Tilgungen und Aufwendungen. In der Realität werden Unternehmensverkäufe in aller Regel in hohem Umfang fremdfinanziert. Aus den Ertragsplanungen der nächsten Jahre müssen daher die jeweiligen ausschüttbaren Erträge errechnet und dem notwendigen Kapitaldienst des Übernehmers für jedes Jahr gegenübergestellt werden. Die private und steuerliche Situation eines Übernehmers muss dabei berücksichtigt werden, um den zukünftigen privaten Kapitaldienst zu ermitteln. Für die Ermittlung des Kapitaldienstes werden verschiedene Annahmen über die Finanzierungsstruktur,

Zinssätze und Tilgungszeitpunkte getroffen. Als Grundlage werden häufig Eckdaten einer öffentlichen Förderung durch die KfW Mittelstandsbank verwendet. Kann der Nachfolger den Kapitaldienst für die Kaufpreisfinanzierung nicht innerhalb eines vertretbaren Zeitraums aus den ausschüttbaren Erträgen bestreiten, dann sind der Unternehmenskaufpreis und damit auch der Unternehmenswert für diesen Verkauf nicht realistisch.

Die Person des „Unternehmerchefs“ spielt eine Rolle

Oftmals sind Verkäufer jedoch auch bereit, für den richtigen Nachfolger oder die richtige Nachfolgerin einen Abschlag auf den Kaufpreis hinzunehmen, um den Verkauf überhaupt zu realisieren. Dieser emotionale Discount wird z. B. beeinflusst durch die persönliche Nähe zum potenziellen Übernehmer, aber auch durch den Wunsch des Übergebers, den Mitarbeitern des Betriebes den Arbeitsplatz zu sichern oder den Namen des Unternehmens zu erhalten.

Eine valide Kaufpreisabschätzung sollte diese drei Elemente – den objektivierten Wert, die Kapitaldienstfähigkeit eines Erwerbers sowie die Gründe für einen möglichen emotionalen Discount – berücksichtigen. ■

Prof. Dr. Birgit Felden

Foto: benjaminmolte - Fotolia.com



Nur wenn der Arbeitnehmer vorsätzlich oder grob fahrlässig einen Unfall verschuldet hat, haftet er alleine.

Unfall mit dem Dienstwagen

Wer haftet für die Schäden?

Ein Dienstwagen ist ein attraktives Zusatzangebot für Angestellte: So bieten nach einer Umfrage des Staufenbiel Instituts 44 Prozent der Arbeitgeber Hochschulabsolventen einen Firmenwagen als Ergänzung zum Gehalt an. Der Wagen vom Chef entbindet den Arbeitnehmer aber nicht von der eigenen Verantwortung, beispielsweise bei einem Unfall. Wer Schäden wann bezahlen muss, weiß Michaela Rassat, Juristin der D.A.S. Rechtsschutz Leistungs-GmbH.

Ein Dienstwagen ist ein Pkw, der dem Arbeitgeber gehört oder von ihm geleast wird. Er stellt ihn seinem Arbeitnehmer für dienstliche und häufig auch für private Zwecke zur Verfügung. „Wenn der Angestellte den Wagen auch privat nutzen darf, ist das meist im Arbeitsvertrag geregelt“, erklärt Michaela Rassat. Kommt es während einer Privatfahrt zu einem Unfall, entscheiden die Gerichte nicht einheitlich: Das Landesarbeitsgericht Köln ging in einem älteren Urteil von einer vollen Haftung des Arbeitnehmers aus (Az. 13 Sa 367/98). Das Hessische Landesarbeitsgericht entschied jedoch, dass der Arbeitgeber sich stillschweigend zur Übernahme der privaten Unfallkosten verpflichtet, wenn er private Fahrten erlaubt und eine korrekte Versteuerung des geldwerten Vorteils dieser Nutzung stattfindet (Az. 8 Sa 1729/05). Geschieht der Unfall während einer Dienstfahrt, wenden die Gerichte Regeln an, die sie speziell für Schadensfälle im Arbeitsverhältnis entwickelt haben. Denn rein rechtlich fügt der Arbeitnehmer dem Arbeitgeber als Eigentümer des Fahrzeugs einen Schaden zu. Ob und in welcher Höhe er sich an dem Unfallschaden beteiligen muss, hängt vom Grad der Fahrlässigkeit ab, mit der der Fahrer den Unfall verursacht hat.

Die Verlags Sonderveröffentlichung
„Dienstwagen“
ist eine Veröffentlichung
der commedia GmbH

Redaktion:
commedia GmbH
Fon 0201/87957-0

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

Grob, mittel oder leicht fahrlässig?

Hat der Fahrer vorsätzlich oder grob fahrlässig gehandelt, ist also beispielsweise unter Alkoholeinfluss gefahren oder hat beim Fahren mit dem Handy telefoniert, ist die Schuldfrage schnell geklärt. „Für vorsätzlich und grob fahrlässig verursachte Schäden haftet der Arbeitnehmer in der Regel alleine“, so die Expertin. Ist der Fahrer aufgrund eines zu geringen Abstands auf seinen Vordermann aufgefahren, liegt eine mittlere Fahrlässigkeit vor. Dann muss sich der Fahrer an den Kosten beteiligen. Die meisten Firmenwagen sind zwar vollkaskoversichert, aber meist ergänzt durch eine Selbstbeteiligung. Bei einem Unfall durch mittlere Fahrlässigkeit ist die Haftung des Arbeitnehmers auf die Selbstbeteiligung beschränkt. Von einer leichten Fahrlässigkeit sprechen die Juristen bei Unachtsamkeiten: Wenn der Fahrer etwa bei Glatteis trotz vorsichtiger Fahrweise einen Unfall verursacht hat. In diesem Fall übernimmt der Arbeitgeber beziehungsweise die Versicherung den Schaden – selbst wenn sie eine Selbstbeteiligung vorsieht. Bei einem Unfall, den der Fahrer nicht selbst verschuldet hat, zahlt die Haftpflichtversicherung des Unfallgegners.

Schutz bei zu hohen Kosten

Kommt es bei einem Unfall durch grobe Fahrlässigkeit zu einer existenzbedrohenden finanziellen Belastung für den Unfallverursacher, muss er unter Umständen nur anteilig zahlen – so das Bundesarbeitsgericht (Az. 8 AZR 276/88). „Das ist der Fall, wenn ein Missverhältnis zwischen Schadensrisiko und Einkommen des Angestellten vorliegt“, erklärt Michaela Rassat. „Der Mitarbeiter soll durch die Haftung nicht ruiniert werden.“

Unfall mit Leasing-Dienstwagen

Viele Arbeitgeber leasen ihre Dienstwagen für Mitarbeiter anstatt sie zu kaufen. Bei einem Unfall liegt dann eine andere Haftungssituation vor: „Sowohl der Arbeitgeber als auch der fahrende Angestellte haften gegenüber dem Leasinggeber für Schäden“, erklärt Michaela Rassat. Das kann zu Schwierigkeiten führen, wenn beispielsweise das Unternehmen keine ausreichende Versicherung für das Dienstfahrzeug abgeschlossen hat und aufgrund einer Insolvenz zahlungsunfähig ist. Plötzlich muss der Mitarbeiter selbst für die Schäden haften. „Daher sollten sich Arbeitnehmer bei ihrem Vorgesetzten über den Versicherungsschutz des Firmenautos informieren“, rät die Juristin. ■



Gebaut, um zu beeindrucken.



Kia Sportage



The Power to Surprise

Abbildung zeigt kostenpflichtige Sonderausstattung.

Er ist markant, er ist beliebt, er ist von Grund auf überarbeitet: Der Kia Sportage zeigt mit temperamentvollem Design, üppiger Ausstattung und hochwertigem Interieur, was ein SUV heute können muss.

Ausstattungshighlights:

Leichtmetallfelgen • Berganfahrhilfe • Lederlenkrad • Lederschaltknäuf • Klimaanlage • USB- und AUX-Anschluss¹ • 7-Jahre-Kia-Herstellergarantie* • u. v. a.

Unser Full-Service-Leasingangebot für Gewerbetreibende: Kia Sportage 1.6 GDI ATTRACT, 97 kW (132 PS)

Nettodarlehensbetrag ²	€ 19.990,-
Sonderzahlung	€ 1.000,-
Monatliche Leasingrate	€ 249,-
Vertragslaufzeit	12 Monate
Laufleistung pro Jahr	10000 km
Gesamtbetrag	€ 21.500,-

€ 249,-³
mtl. zzgl. MwSt.

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 8,6; außerorts 5,6; kombiniert 6,7. CO₂-Emission: kombiniert 156 g/km. Energieeffizienzklasse: D.

Nach dem vorgeschriebenen Messverfahren (VO/EG/715/2007 in der aktuellen Fassung) ermittelt.

Gerne unterbreiten wir Ihnen Ihr ganz persönliches Angebot. Besuchen Sie uns und erleben Sie den Kia Sportage bei einer Probefahrt.

Autovertrieb G.E.C.A. GmbH • www.kia-geca-duisburg.de

*Max. 150.000 km. Gemäß den gültigen Garantiebedingungen. Einzelheiten erfahren Sie bei uns und unter www.kia.com/de/kaufen/7-jahre-kia-herstellergarantie

¹ Nur mit kompatiblen Geräten. Bitte wenden Sie sich für nähere Details an uns.

² Anschaffungspreis inkl. Überführungs- und zzgl. Zulassungskosten.

³ Ein Leasingangebot der Kia Leasing, ein Produkt der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 25529 Hamburg. Angebot zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer. Das Angebot ist freibleibend und richtet sich ausschließlich an gewerbliche Kunden (Unternehmer). Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen – Stand 2014. Das Angebot ist gültig bis 07.02.2017. Monatliche Full-Service-Leasingraten, inkl. Technik-Service (der Technik-Service deckt die Kosten für alle Wartungsarbeiten, Wartungskosten und Verschleißreparaturen gemäß AGB).



Vor Fahrtantritt kann das elektronische Fahrtenbuch bei vielen Anbietern einfach per App am Handy aktiviert werden.

Mit dem Dienstwagen unterwegs Fahrtenbuch einfach ordnungsgemäß führen

Lückenlos, zeitnah und manipulationssicher: Die Anforderungen des Finanzamtes an die Führung eines Fahrtenbuchs sind hoch. Wer die wichtigsten Punkte außer Acht lässt, riskiert Steuernachforderungen. Mit dem elektronischen Fahrtenbuch eines darauf spezialisierten Dienstleisters ist es ganz einfach.

Als Geschäftsführer seines Unternehmens ist Ralf Lenges seit mehr als 22 Jahren in Deutschland unterwegs. Um sich das Führen des Fahrtenbuchs zu erleichtern und Steuern zu sparen, nutzt er ein elektronisches Fahrtenbuch, wie es zum Beispiel von der PTC GPS-Services GmbH angeboten wird.

Ein elektronisches Fahrtenbuch vereinfacht die Dokumentation aller Fahrten (geschäftlich sowie privat) ungemein. Es muss jedoch zwingend die gleichen Anforderungen wie das handschriftlich geführte Fahrtenbuch erfüllen. Nachträgliche Änderungen und Ergänzungen sind zu protokollieren. Darum entschied der Bundesfinanzhof schon vor vielen Jahren, dass Excel-geführte Fahrtenbücher nicht den Ansprüchen des Finanzamtes genügen.

Manipulationssichere Dokumentation

Um die zurückgelegten Strecken und den Kilometerstand automatisch und lückenlos zu erfassen, wird das GPS-Ortungssystem des Dienstleisters mit dem elektronischen Fahrtenbuch im Auto verbunden. Das System überträgt die GPS-Daten des Fahrzeuges auf den firmeneigenen Server in einem gesicherten Rechenzentrum. So kann Ralf Lenges von unterwegs via App oder auch nachträglich im Online-Portal am Computer Reiseziel, Fahrtgrund,

Ansprechpartner und die Art der Nutzung (z. B. privat oder geschäftlich) angeben. Wichtig ist: Wenn er das Fahrtenbuch zu Hause um Angaben ergänzt wie z.B. den Fahrtgrund, ist dies für das Finanzamt eine Änderung und muss mit einem Zeitstempel kenntlich gemacht werden.

Vollständige Angaben

Ein ordnungsgemäßes Fahrtenbuch ist vollständig und richtig sowie zeitnah und in geschlossener Form zuführen (BFH-Beschluss V B 109/09 vom 13.10.2009). Bei geschäftlichen Fahrten sind folgende Angaben Pflicht: Datum, Kilometerstand bei Beginn und Ende der Fahrt, gefahrene Kilometer, Reiseziel, Ansprechpartner, Fahrtgrund, Umweg und Arbeitsweg zur Wohn- und Arbeitsstätte. Für Privatfahrten genügen die Kilometerangaben.

Sorgfalt rechnet sich

Ein handschriftlich geführtes Fahrtenbuch bedeutet Aufwand und verlangt Disziplin. Schnell wird vergessen, eine Fahrt einzutragen oder den letzten Kilometerstand aufzuschreiben. Mit einem elektronischen Fahrtenbuch werden die gefahrenen Kilometer automatisch erfasst. Im Fahrtenbuch kann Geschäftsführer Ralf Lenges Reiseziele mit zusätzlichen Angaben speichern, indem er Kundenadressen anlegt. Fährt er zum Kunden A, erkennt das GPS-System das Reiseziel. Dadurch übernimmt das Fahrtenbuch die dazu abgespeicherten Angaben automatisch. Noch einfacher geht es, wenn der optionale Terminkalender genutzt wird. Dadurch erspart sich der Geschäftsführer die nachträgliche Bearbeitung des Fahrtenbuchs und die Eintragungen erfolgen zeitnah.

Wie bald ist zeitnah

Zeitnah bedeutet gemäß dem Bundesministerium der Finanzen, dass der Fahrer den Fahrtenbucheintrag innerhalb von sieben Kalendertagen nach Abschluss der jeweiligen Fahrt zu vervollständigen hat (BMF-Schreiben IV C 5 – S 2334/10/10006 vom 07.12.2011). Ralf Lenges trägt darum alle seine Termine mit den dazugehörigen Adressen und Angaben in den Kalender ein. Da das System gewährleistet, dass alle Angaben im Moment seiner Ankunft bei dem jeweiligen Termin unmittelbar ins Fahrtenbuch eingetragen werden, führt er sein Fahrtenbuch ohne großen Zeitaufwand.

Häufige Fehlerquelle: Kilometerstand

Üblicherweise weicht der Kilometerstand des Tachometers von den Angaben des GPS-Ortungsgertes ab. Dafür gibt es verschiedene Gründe, wie die werkseitige Justierung des Tachometers und z. B. der Wechsel von Sommer- und Winterreifen. Um diese Abweichung zu vermeiden, kann der Kilometerstand des Fahrzeuges im elektronischen Fahrtenbuch von kalibriert bzw. korrigiert werden.

Die Finanzämter beschränken sich nicht auf Plausibilitätsprüfungen, sondern überprüfen anhand von Routenplanern, ob die Kilometerangaben im Fahrtenbuch korrekt sind. Deshalb muss Ralf Lenges Umwege kennzeichnen und begründen, etwa mit der Umfahrung eines Staus oder der Nutzung einer schnelleren Straßenverbindung (BFH-Urteil VI R 46/10 vom 16.11.2011). Kilometerangaben eines elektronischen Fahrtenbuchs können jedoch um 20 Prozent von der empfohlenen längsten Strecke eines Routenplaners abweichen (Finanzgericht Urteil 12 K 4479/07 E vom 07.11.2008).

Kostenstelle erstellen

Für sein Unternehmen ist Ralf Lenges durchschnittlich bei fünf Kunden pro Tag deutschlandweit im Einsatz. Als Dienstleister kann Ralf Lenges mithilfe der Kostenstelle des GPS-Fahrtenbuchs seinem jeweiligen Auftraggeber einfach und schnell Termine und gefahrene Kilometer zuordnen.

Fahrer-Erfassung im Schadensfall

Versicherungstechnisch ist ein Firmenwagen eine komplexe Angelegenheit. Schließlich ist das Unternehmen der Fahrzeughalter, am Steuer sitzt aber der Arbeitnehmer. Durch das GPS-System weiß das Unternehmen immer, wo sich welcher Firmenwagen befindet. In Kombination mit einer Fahrer-Erfassung wird darüber hinaus auch der Fahrerzeugführer dokumentiert. Diese Information kann z. B. bei der Zuordnung von Schadensfällen hilfreich sein.

Sichere Datenspeicherung

Elektronische Fahrtenbücher sind wie manuell geführte Fahrtenbücher zehn Jahre gemäß § 147 der Abgabenverordnung aufzubewahren. Durch die automatische Online-Datenarchivierung garantiert das elektronische Fahrtenbuch nicht nur weniger Schreibarbeit, sondern auch eine professionelle Datensicherung. Ob bei einem Systemabsturz, Festplattencrash oder Smartphone-Verlust: das elektronische Fahrtenbuch von bleibt erhalten, denn alle Daten werden auf die firmeneigenen Server des Fahrtenbuch-Dienstleisters gesendet und dort gespeichert.

Übrigens: Ein Wechsel von der Ein-Prozent-Regelung hin zum Führen eines Fahrtenbuchs darf nur zum 1. Januar eines Jahres oder bei unterjährigem Wechsel des Fahrzeuges erfolgen (BFH-Urteil VI R 35/12 vom 20.03.2014). ■



**Meine Freiheit:
Heute gemietet und
sofort losgefahren.**

→ Besuchen Sie uns vor Ort:
Alter Hellweg 106, 44379 Dortmund



Maximal einfach
www.maske.de

MASKE 
Auto-Langzeitmiete

Die Verlagssonderveröffentlichung „IT-Dienstleister/Datensicherung“ ist eine Veröffentlichung der commedia GmbH

Redaktion:
commedia GmbH
Fon 0201/87957-0

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



Foto: privat

Viele Probleme kann Andreas Götschel per Fernwartung lösen.

IT-Sicherheit kommt oft zu kurz

Auch die Daten brauchen Pflege

„Die meisten Schwachstellen in Sachen IT-Sicherheit liegen im Unternehmen selbst“, sagt Andreas Götschel. „Die wenigsten Unternehmen haben ein Bewusstsein für IT-Sicherheit“. Der IT-Experte ist als Franchisepartner der bundesweit tätigen PC-Feuerwehr in der MEO-Region unterwegs und hat dort schon so manchen kleineren und größeren Schaden behoben.

Es ist schnell passiert: Ein Mitarbeiter klickt auf die per Mail übersandte zip-Datei, in der sich ein Trojaner verbirgt. Ein solches Versehen kann weite Kreise ziehen, wie Andreas Götschel erst kürzlich wieder erlebt hat: „Durch den Trojaner waren auf einen Schlag sämtliche Daten im unternehmenseigenen Netz und in der Cloud verschlüsselt.“ Auch über private USB-Sticks, die am Arbeitsplatz benutzt werden, können unversehens Viren auf den Rechner gelangen. Bei Kunden, die der Essener Unternehmer regelmäßig per Wartungsvertrag betreut, passiert so etwas in der Regel nicht: Für diese leistet er präventiven Service. Dazu gehören zum Beispiel regelmäßige IT-Schulungen der Mitarbeiter sowie Updates und Backups, ein stets aktueller Virenschutz und eine professionelle Datensicherung – auf Wunsch mit Überwachung der Systeme rund um die Uhr.

Auch wenn der Name dies suggeriert, kommt die PC-Feuerwehr nicht erst, wenn es in Sachen IT brennt. „Wir sind IT-Dienstleister mit einem breit gefächerten Spektrum insbesondere für kleine bis mittelständische Unternehmen mit bis zu 50 Arbeitsplätzen.“ Götschel schätzt den direkten Kontakt auf Augenhöhe mit den Geschäftsführern. Einen IT-Beauftragten oder gar eine eigene IT-Abteilung haben seine Kunden meist nicht. „Wir beraten so, dass sie die für ihre Anforderungen günstigste IT-Lösung bekommen.“ Er schildert den Fall einer kleinen Zahnarztpraxis, die nur ein Computerprogramm

benutzte, aber mit einem 12.000 Euro teuren Server ausgestattet war. „Ein Server für ein Viertel des Preises hätte vollkommen genügt.“

Im Idealfall steht der IT-Experte schon bei der Unternehmensgründung beratend zur Seite, doch die Realität sieht oft anders aus: Der Erstkontakt kommt häufig durch ein akutes Problem zustande – bei Privatkunden meistens, weil die Festplatte kaputt ist, und bei Geschäftskunden, weil keine Mails empfangen und verschickt werden können, der Server nicht erreichbar ist oder das Internet nicht funktioniert. Dann setzt Andreas Götschel, der über eine Service-Hotline an sieben Tagen pro Woche erreichbar ist, sich so schnell wie möglich in Bewegung. Hat ein Stammkunde ein IT-Problem, so lässt sich dieses oft per Fernwartung lösen. Über das Internet kann der Computerexperte sich mit dem betroffenen Rechner oder Server verbinden und Abhilfe schaffen.

Online werden jedoch nicht nur Probleme gelöst, sondern auch Aufklärungsarbeit geleistet. Seine regelmäßigen Kunden warnt der „digitale Feuerwehrmann“ per E-Mail-Newsletter vor aktueller Schadsoftware und informiert über neue gesetzliche Regelungen bezüglich Datensicherheit und -sicherung. Seit Anfang des Jahres sind Unternehmen zum Beispiel zur „finanzamtskonformen E-Mail-Archivierung“ verpflichtet. Auch für diese Anforderung hat die PC-Feuerwehr ein den gesetzlichen Vorgaben entsprechendes zertifiziertes Archivierungssystem im Angebot. ■

Unternehmen verschlafen Datenschutzreform



Die neue Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) ersetzt künftig das Bundesdatenschutzgesetz und regelt EU-weit einheitlich, wie Unternehmen und öffentliche Stellen personenbezogene Daten verarbeiten dürfen. Viele deutsche Unternehmen sind laut einer Bitkom-Studie jedoch unzureichend auf die neue EU-DSGVO vorbereitet: Fast die Hälfte aller befragten Unternehmen geben an, dass die neue Datenschutzverordnung für sie aktuell noch kein Thema ist. Einige Vorgaben müssen aber bereits vor Ende der Übergangsfrist im Mai 2018 umgesetzt werden, außerdem muss der Übergang rechtzeitig vorbereitet werden. Deshalb besteht jetzt Handlungsbedarf.

Was ist NEU?

„Für Unternehmen bedeutet die Umstellung, dass sie ihren Kunden noch klarer darstellen müssen, welche Daten erhoben werden oder bereits vorhanden sind. Herkunft und Empfänger von Daten müssen beauftragt und auf Wunsch betroffenen Personen in einem portablen Format zur Verfügung gestellt werden. Es werden an alle datenverarbeitenden Systeme die neuen Anforderungen „Datenschutz by Design“ und „Datenschutz by Default“ gestellt. Deshalb ist es sinnvoll, die Umstellung bereits jetzt anzugehen“, erklärt Melanie Braunschweig, Produktmanagerin für Datenschutz bei der TÜV NORD Akademie. Außerdem muss zum Beispiel die bekannte Vorabkontrolle

durch die differenziertere Risiko- und Folgenabschätzung abgelöst werden. Es wird zudem straffere Vorgaben bei den Meldepflichten geben. Auf der anderen Seite können sich für Unternehmen auch neue Freiheiten ergeben, erklärt die Expertin, wenn zum Beispiel die Zweckbindung bei der Verarbeitung aufgeweicht wird. Durch die EU-DSGVO ändert sich auch die Situation für die nationalen Aufsichtsbehörden. Diese werden sich ebenfalls neu ausrichten. Je nachdem, welche Schwerpunkte die Aufsichtsbehörden für ihre künftige Tätigkeit setzen, kommen auf Unternehmen unterschiedliche Prioritäten zu.

Wie gelingt der Übergang bis Mai 2018?

Vielen Unternehmen drückt der Schuh insbesondere bei der Datenschutz-Folgenabschätzung, der Rechenschafts- und Nachweispflicht sowie dem Datenschutz-Management. Melanie Braunschweig empfiehlt Unternehmen: „Identifizieren Sie zunächst die Unterschiede zwischen Ihrer bestehenden Datenschutzorganisation, der Dokumentation, der Gestaltung von Einwilligungen und den Vorgaben der neuen EU-DSGVO. Prüfen Sie, welche Einwilligungen, Hinweise oder Vereinbarungen nach der EU-DSGVO nicht mehr rechtskonform sind. Bewerten Sie, wo die Umstellung einiger Bereiche bereits vor der Geltung der EU-DSGVO erforderlich ist.“



TÜV NORD Akademie

Seminare in Essen

Unternehmensführung

Datenschutz – Umstellung auf die EU-Grundverordnung (EU-DSGVO)
02.05.2017 **595,00 €***

Vom Mitarbeiter zur Führungskraft – Grundlagenseminar
04.05. – 05.05.2017 **1.082,90 €***

Information Security Officer – ISO (TÜV®)
29.05. – 01.06.2017 **2.879,80 €***

Sicher und effizient im Meeting
31.05. – 01.06.2017 **1.082,90 €***

Qualitätsmanagement

Qualitätsbeauftragter (TÜV®) in Industrieunternehmen
Teil 1: 03.04. – 06.04.2017 **1.499,40 €***
Teil 2: 24.04. – 27.04.2017 **1.499,40 €***

IATF 16949:2016 – Auditor (TÜV®)
25.04. – 27.04.2017 **1.368,50 €***

Qualitätsfachkraft (TÜV®)
02.05. – 05.05.2017 **1.547,00 €***

Reklamationsmanagement
04.05. – 05.05.2017 **1.082,90 €***

VDA 6.3 – Prozessauditor (TÜV®)
Teil 1: 08.05. – 09.05.2017 **975,80 €***
Teil 2: 10.05. – 11.05.2017 **975,80 €***

Technische Sicherheit

Kesselspeisewasser-Aufbereitung
30.05. – 31.05.2017 **868,70 €***

Brandschutz in der Lüftungs- und Klimatechnik
01.06.2017 **571,20 €***

Umweltschutz

Rechte und Pflichten des Immissionschutz- und Störfallbeauftragten – Fortbildung
03.05.2017 **571,20 €***

Arbeits- und Gesundheitsschutz

Betrieblicher Gesundheitsmanager (TÜV®)
04.04. – 07.04.2017 **1.547,00 €***

*Alle Preise verstehen sich inkl. USt. (TÜV®) Prüfung bitte gesondert anfragen

TÜV NORD Akademie
GmbH & Co. KG
Il. Hagen 7
45127 Essen
Tel.: 0201 31955-28
akd-rr@tuev-nord.de



Jetzt starten: Unsere Schulungen vermitteln das Handwerkszeug und wertvolle Tipps für die Umsetzung der EU-DSGVO. www.tuev-nord.de/ds-seminare

Ihre Ansprechpartnerin bei der TÜV NORD Akademie:
Jacqueline Schröder
Tel. 0201 31955-28, jaschroeder@tuev-nord.de
www.tuev-nord.de/akademie-essen

Cyber-Gangster Mittelstand rückt immer stärker ins Visier



Foto: sfscorenet - Fotolia.com

Der deutsche Mittelstand steht immer häufiger im Visier von Cyberattacken. Jedes fünfte privatwirtschaftliche Unternehmen wurde im vergangenen Jahr Opfer eines erfolgreichen Angriffs – 2015 war es nur jedes zehnte. Hauptangriffsziel war 2016 mit 66 Prozent die Systemverfügbarkeit (2015: 51 Prozent). Das sind einige Ergebnisse der Studie „Im Visier der Cyber-Gangster. So gefährdet ist die Informationssicherheit im deutschen Mittelstand“ der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC. Befragt wurden dafür bundesweit 400 mittelständische Unternehmen mit bis zu 1.000 Mitarbeitern.

Unternehmen halten sich bei Investitionen zurück

Trotz der verschärften Bedrohungslage reagieren die Firmen nur zögerlich. So sind die IT-Budgets der Befragten im Vergleich zur Vorjahresstudie sogar gesunken. Der Anteil der Unternehmen, die hohe Investitionen zwischen 100.000 bis zu 1 Mio. Euro tätigten, schrumpfte von 14 auf 8 Prozent. Ausgaben von über 1 Mio. Euro gingen auf zwei Prozent zurück. „Die Bedrohungslage und die Bewertung der eigenen Sicherheitssituation klaffen auseinander. Wir erkennen jedenfalls keinen ‚IT-Sicherheitsruck‘ bei mittelständischen Unternehmen. Damit gehen sie ein hohes Risiko ein“, warnt Dr. Peter Bartels, PwC-Vorstandsmitglied und Leiter des Bereichs Familienunternehmen und Mittelstand. „Viele von ihnen sind Weltmarktführer und Hidden Champions. Sie verfügen über modernste Technologien, hochspezialisiertes Fachwissen und einen beeindruckenden Kundenstamm. Diese Unternehmen und ihre Datenbestände sind deshalb besonders attraktiv für Cyber-Gangster.“ Immerhin: 51 Prozent der befragten Unternehmen erwarten in Zukunft eine steigende Ausgabenentwicklung bei der Sicherung ihrer IT-Strukturen.

IT-SiG führt bislang nicht zu einem Umbruch

Etwas investitionsfreudiger zeigen sich die Betreiber sogenannter Kritischer Infrastrukturen (KRITIS), die bis zum Sommer dieses Jahres die Anforderungen des IT-Sicherheits-Gesetzes (IT-SiG) umsetzen müssen. Zu ihnen gehören bisher Unternehmen aus den Sektoren Energie, Informationstechnik und Telekommunikation sowie Wasser und Ernährung. Von den 22 Prozent, die sich selbst als KRITIS-relevant einschätzen, wollen rund zwei Drittel (64 Prozent) ihre IT-Budgets erhöhen. Allerdings erfüllen erst die Hälfte der KRITIS-relevanten Unternehmen die Anforderungen des Gesetzes. Das ist alarmierend, meint Derk Fischer, Leiter Cyber Security bei PwC: „Das IT-SiG setzt Mindeststandards für Informationssicherheit, darunter die Benennung eines Informationssicherheitsbeauftragten, die Einführung eines Informationssicherheits-Management-Systems und die Einrichtung einer Meldestelle. Diese Vorgaben sind aus meiner Sicht ein Muss und zwar nicht nur für KRITIS-Unternehmen, sondern für alle mittelständischen Unternehmen.“

Druckpunkt: digitale Transformation

Neben regulatorischen Anforderungen wie dem IT-SiG ist die digitale Transformation ein weiterer Grund, mehr in Informationssicherheit zu investieren. Über 80 Prozent der Befragten gehen davon aus, ihre Wertschöpfungsketten bis 2020 zu digitalisieren. „Durch die voranschreitende inner- und überbetriebliche Vernetzung, Stichwort Industrie 4.0, entstehen neue Schnittstellen und Prozesse, aus denen sich neue Angriffspunkte entwickeln“, sagt Peter Bartels. „Unternehmen müssen nicht nur ihre eigenen Informationen und Systeme schützen, sondern umfassende, global organisierte Wertschöpfungsketten.“

Mensch ist größtes Sicherheitsrisiko

Wie bei der Vorjahresuntersuchung bleibt der Mensch das größte Sicherheitsrisiko. Als Ursache sehen 76 Prozent der Unternehmen die ungenügende Schulung und Ausbildung der Mitarbeiter. Knapp dahinter liegt der verstärkte Einsatz mobiler Endgeräte, der für 75 Prozent der mittelständischen Unternehmen ein Sicherheitsrisiko darstellt. Die Auslagerung von Sicherheitsaufgaben an externe Dienstleister ist für die Mehrheit der Unternehmen bisher keine Option – am häufigsten werden externe Dienstleister im Bereich Anti-Virus eingesetzt, allerdings auch nur von 38 Prozent der Befragten. „Dabei wird verkannt“, so Derk Fischer, „dass externe Expertise die eigene Sicherheitssituation effektiv verbessern kann. Gerade im Fall eines erfolgreichen Cyberangriffs können externe Spezialisten Personal häufig in kurzer Zeit bereitstellen und so den Schaden oft minimieren.“

Mittelstand braucht Informationssicherheits-Strategie

Das Fazit, das die Studienmacher aus den Ergebnissen ziehen, ist deshalb ernüchternd: Bestehende Aktivitäten sind vor allem auf äußere Druckpunkte wie das IT-SiG oder die Digitale Transformation zurückzuführen. Die Aufgabe von Familienunternehmen und Mittelstand müsse es jetzt sein, umzudenken und das Thema eigeninitiativ zu treiben, rät Peter Bartels: „Die Angreifer unterscheiden schon lange nicht mehr zwischen Großkonzernen und Mittelstand. Alle brauchen eine moderne Sicherheitsstrategie, mit der sie sich selbstbewusst und dauerhaft gegen Cyberangriffe wappnen.“ ■

Quelle:

Studie „Im Visier der Cyber-Gangster, Februar 2017“, Download unter: www.pwc.de/de/mittelstand/assets/it-sicherheit-im-mittelstand-neu.pdf

Reichweite:
Platz 1

Berufliche
Pflichtlektüre:
Platz 1

Mittelstands-
relevanz:
Platz 1



REM 2015 Die neue Reichweitenstudie Entscheider im Mittelstand

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



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

IHK-Zeitschriften eG



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



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

PERSONALIEN

Geburtstage im März

65 JAHRE

Gert Born, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Chemielaborant/-in“, Essen

Wilhelm Hartmann, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Bewachungsgewerbe“, Essen

60 JAHRE

Norbert Lehmann-Kalhoff, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Baugeräteführer/-in“, Dülmen

Ulrich Mohr, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Ausbildereignungsprüfung“, Düsseldorf

Hans-Werner Otte, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Geprüfte/r Kraftwerksmeister/-in“, Bochum

50 JAHRE

Burkhard Klauenberg, Mitglied des Verkehrsausschusses der IHK, Essen

Alf Kreienbring, stellv. Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Mechatroniker/-in“, Oberhausen

Thomas Kusch, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Elektroniker/-in für Betriebstechnik“, Gelsenkirchen

Matthias Tannhof, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Kraftwerksmeister/-in“, Velbert

Firmenjubiläen

150 JAHRE

Stadtwerke Essen Aktiengesellschaft
Essen, 2. März 2017

25 JAHRE

Werner Fiedler Einrichtungen GmbH
Essen, 23. März 2017

SOWI Fortbildungsinstitut GmbH
Essen, 11. März 2017

OMEGA Beteiligungs-GmbH
Mülheim an der Ruhr, 30. März 2017

BEKANNTMACHUNG

Öffentliche Zustellung einer Anhörung

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

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

kann eine Anhörung der Industrie- und Handelskammer zu Essen vom 06.01.2017 mit dem Aktenzeichen I/Dot-Lo nicht zugestellt werden, weil der derzeitige Aufenthalt unbekannt ist.

Die Anhörung kann eingesehen werden bei der
Industrie- und Handelskammer zu Essen,
Am Waldthausenpark 2, 45127 Essen.

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

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN
FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN



Werbung in der meo!

Anruf genügt:

0251/690 46 74

Aschendorff
Media & Sales

Essener Netzwerk Kreative Klasse in Köln ausgezeichnet

Mitte Februar 2017 hat das Kompetenzzentrum Kreativwirtschaft CREATIVE.NRW die mit insgesamt 25.000 Euro dotierten Auszeichnungen CREATIVE.Spaces an fünf Kreativnetzwerke aus Nordrhein-Westfalen verliehen. Im voll besetzten Kölner Startplatz gaben die Gewinner Kreative Klasse e. V. (Essen), artrmx e. V. (Köln), designmetropole aachen (Aachen), Paderborner Kreaturen e. V. (Paderborn) und Stiftung Künstlerdorf Schöppingen (Münsterland) einen Einblick in ihre Arbeit.

Der Kreative Klasse e. V. ist das Netzwerk für Kultur- und Kreativschaffende im Ruhrgebiet. Mit abwechslungsreichen Formaten wie dem Festival extraklasse!, der Roadshow klasse:vernetzt! oder ihrem Showroom klasse:Raum setzt sie neue Impulse für Vernetzung und Imagebildung und trägt erfolgreich zur Wertschöpfung bei ihren Mitgliedern bei. Den 2011 im Ruhrgebiet zur Weiterführung der Vernetzungsarbeit nach dem Kultur-Hauptstadtjahr gegründete Verein präsentierten fünf ehemalige und aktuelle Vorstandsmitglieder in Köln. Judith Haselroth und Michael Göke berichteten vom kreativen Engagement der Gründungsjahre. Oliver Koschmieder hob die Vorteile hervor, die sich aus den interdisziplinären Vernetzungsmöglichkeiten des Vereins ergeben, denn von Malerei über Fotografie, Literatur, Design, Medien etc. bietet die Kreative Klasse ein breites Spektrum für den kreativen



Foto: CREATIVE.NRW / Bozica Babic

Die Kreative Klasse nahm in Köln einen von fünf CREATIVE.SPACES Awards entgegen. (v.l.) Oliver Koschmieder, Emrich Welsing, Anja Distelrath, Judith Haselroth und Michael Göke.

Austausch. Die aktuelle Vereinsvorsitzende Anja Distelrath demonstrierte dies am Beispiel des Projektes klasse:vernetzt! und Co-Vorstand Emrich Welsing zeigte unterschiedliche Möglichkeiten auf, die sich zum Beispiel durch den klasse:Raum in der Essener Theaterpassage oder den Kreativ-Standort „planbar4“ ergeben. Der Kreative Klasse e. V. wird das Preisgeld von 5.000 Euro für den weiteren Ausbau der Vereinsangebote nutzen und dankt der Jury ganz herzlich für die Anerkennung der bisherigen Vereinsarbeit.

Mit der Auszeichnung CREATIVE.Spaces unterstützt CREATIVE.NRW Initiativen, die Akteure der Kultur- und Kreativwirtschaft in Nordrhein-Westfalen bereichsübergreifend vernetzen.

St. Antony-Hütte Bilder der Arbeitersiedlung Tongyuanju

Zwischen roten Backsteinhäusern herrscht geschäftiges Treiben, Einkäufer sind auf dem Weg zum Markt, Nachbarn treffen sich zum Plausch am „Büdchen“, Kinder spielen auf den Siedlungswegen. Solche Szenen könnten in einer der vielen Arbeitersiedlungen des Ruhrgebietes entstanden sein. Aufgenommen wurden sie jedoch rund 8.000 Kilometer entfernt in Tongyuanju in China.



Das „Büdchen“ – Nachbarschaftstreff und Nahversorgung

Das LVR-Industriemuseum zeigt ab dem 10. März 2017 in seiner St. Antony-Hütte in Oberhausen Fotografien des Düsseldorfer Fotografen Bernard Langerock, die Leben und Alltag der Bewohnerinnen und Bewohner der traditionellen Arbeitersiedlung Tongyuanju, einem Stadtteil der Riesenmetropole Chongqing am Jangtse, auf eindrucksvolle Weise dokumentieren. Die Arbeitersiedlung Tongyuanju, die dem aufstrebenden Chongqing im Weg stand, wurde dem Abriss preisgegeben.

Langerock hat im Rahmen eines Künftlerausstausches zwischen den Partnerstädten Düsseldorf und Chongqing die Arbeitersiedlung Tongyuanju im Zeitraum zwischen Dezember 2013 und Juli 2015 – ein Großteil der Bebauung war zu dieser Zeit bereits abgerissen – besucht und eine Fotoserie erstellt. Eine Auswahl von 40 Bildern widmet sich nun in der St. Antony-Hütte dem Niedergang dieses Ortes.



Blick in einen der Wohnhöfe

Verlagssonder-
veröffentlichung

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN
FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

47.474
Exemplare
Druckauflage
4. Quartal 2016



Mai 2017

Wirtschaftsraum Oberhausen



Foto: cevahir87 - Fotolia.com

Nutzfahrzeuge



Foto: th-photo - Fotolia.com

Anzeigenschluss ist am
18. April 2017

Wir informieren Sie gerne über die
Werbemöglichkeiten. Kontaktieren Sie uns!

Anzeigenservice meo

 **Aschendorff**
Media & Sales

Telefon (0251) 690 47 94
Telefax (0251) 690 804 801
E-Mail zeitschriften@aschendorff.de

meo
MARKTPLATZ

Branchenverzeichnis für
Angebote aus Industrie,
Handel und Gewerbe

Arbeitssicherheit

accedo[®] GmbH
Arbeitssicherheit - Arbeitsmedizin
Betriebliches Gesundheitsmanagement

Alles aus einer Hand!

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

Gartengestaltung

 Petra Irmischer
GartenDesign

Individuelle Gartenplanung
für Firmen und Privatkunden


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

Computerservice

 **PCFeuerwehr**
Hiiiiillfee

Ihr PCService
0800.2 112 112
Anruf kostenlos

Hilfsprojekte

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

Der Anzeigenschluss
für den Marktplatz der
April-Ausgabe ist der
17. März 2017

Ihre Anzeige
im Marktplatz?

Anruf genügt:
(0251) 690 47 94

Werbung in der meo!

Sie haben Fragen rund um Ihre
Anzeige in der meo?



Ich berate Sie gerne!
Barbara Gaertling
Verkaufsberatung

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



Speisen: aus den besten Zutaten.

Lohn: in den besten Händen.

Mit meinem Steuerberater.

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

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



Zukunft gestalten. Gemeinsam.