

3 2018



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

www.essen.ihk24.de

men

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

Die Hochzeits- branche boomt

Azubi-Speed-Dating 2018

Vom Suchen und Finden
künftiger Fachkräfte

Verantwortung. Unternehmen!

Neue Initiative der IHK Essen





Ob Kongress, Event, Meeting oder Seminar, Weihnachtsfeier oder Bankett – das Tagungshotel

Grand La Strada in Kassel bietet Großes!

- zentral in Deutschland – bestens erreichbar
- 10 Minuten zum ICE-Bahnhof Kassel Wilhelmshöhe
- 5 Minuten zur Autobahn und Stadtmitte
- 850 Parkplätze
- zentrale und ruhige Lage nahe dem „Staatspark Karlssau“
- schickes Ambiente



Eines der größten privat geführten Tagungshotels ist zugleich Kassels vielseitigste Hotelwelt:

- 1.000 Betten in 484 modernen Zimmern, Suiten und Appartements (komplett renoviert in 2017)
- 40 Tagungsräume
- Exklusiver Kongress- und Event-Saal „Palazzo“ für bis zu 1.000 Personen mit neun Metern Deckenhöhe, geschwungenen Galerien und imposanten Freitreppen rechts und links der Bühne
- vier Restaurants und Bars
- täglich Livemusik in der Lobby
- Wellness-Spa mit Sauna, Pool und Fitness
- Bowlingcenter mit vier Bahnen und eigener Bowling-Bar



Wir freuen uns auf Sie! Ihr Team vom Grand La Strada

Raiffeisenstr. 10 · 34121 Kassel · Tel.: 05 61 / 2 09 00 · E-Mail: info@lastrada.de · www.lastrada.de



Es passt nicht mehr

Seit Jahren reißt die Diskussion um Ausbildungsplätze nicht ab. Waren es vor Jahren die fehlenden Ausbildungsplätze, sind nun die vielen unbesetzten Plätze Thema. So waren in Essen zum Ausbildungsstart 2017 ca. 350 Ausbildungsplätze mehr als im Vorjahr bei der Arbeitsagentur gemeldet – ein erfreuliches Zeichen des betrieblichen Engagements für die Ausbildung. Leider führten diese zusätzlichen Angebote nicht zu einem Anstieg an Ausbildungsverträgen: 300 Plätze mehr als im Vorjahr blieben unbesetzt.

Dies zeigt, dass die Schwierigkeiten am Ausbildungsmarkt sich durch zusätzliche Ausbildungsplätze allein nicht lösen lassen. Das Problem ist deutlich komplexer: Der ungebrochene Trend hin zu akademischen Abschlüssen, steigende Anforderungen an Auszubildende oder auch mangelnde räumliche Flexibilität der Schulabgänger – diese Liste der Einflussfaktoren auf den Ausbildungsmarkt ließe sich noch lange fortsetzen. Vereinfacht gesagt: Angebotene Ausbildungsstellen und Berufswünsche der jungen Menschen passen häufig nicht mehr überein.

Dieses Problem hat auch das Land NRW erkannt und schon vor vielen Jahren das Projekt „Start-helfendes Ausbildungsmanagement“ aus der Taufe gehoben. Im Rahmen dieses Projektes wird das gezielte „Matching“, also die passgenaue Vermittlung

von Bewerbern in unbesetzte oder zusätzlich akquirierte Ausbildungsplätze gefördert. Vor allem kleine und mittelständische Unternehmen nutzen diesen kostenlosen Service der IHK um ihre zukünftigen Azubis zu finden.

Zu dieser Projektmaßnahme gehört das Erstellen von Anforderungsprofilen an die zukünftigen Auszubildenden in Abstimmung mit den Betrieben. In Anlehnung an diese Profile suchen die Ausbildungsvermittlerinnen nach qualifizierten Jugendlichen.

Ausbildungsplatzsuchende, die über Schulen von den Vermittlerinnen rekrutiert wurden, oder sich direkt an die IHK gewandt haben, werden in einem persönlichen Gespräch zu den Chancen auf dem Ausbildungsmarkt und bei der Erstellung ihrer Bewerbungsunterlagen beraten. In diesen Gesprächen gleicht die Matcherin ab, ob die Jugendlichen zu den Anforderungsprofilen der Unternehmen passen. Bei entsprechender Eignung werden die Kandidaten in den IHK-Bewerberpool aufgenommen und auf ihrem Weg in die und während der Ausbildung betreut.

Und das mit Erfolg: In Mülheim, Essen und Oberhausen hat die Starthelferin der IHK allein im Jahr 2017 über 60 Ausbildungsverträge vermittelt, landesweit waren es ca. 1.600. Trotz dieses beeindruckenden Erfolgs hat das Arbeitsministerium die Einstellung dieses Programms zum Ende 2018 beschlossen.

Vor dem Hintergrund der geschilderten Probleme auf dem Ausbildungsmarkt eine Entscheidung, die nur schwer nachvollzogen werden kann.

Jutta Krufft-Lohrengel
Präsidentin

Dr. Gerald Püchel
Hauptgeschäftsführer

Titelthema

6 Die Hochzeitsbranche boomt



Foto: Prostock-studio - Fotolia.com



Foto: IHK Dortmund/Schütze

36 LogistiKids Logistik lernen leicht gemacht

3 Editorial

5 Impressum

Titelthema

6 Die Hochzeitsbranche boomt

16 Region

Praxis

24 Verbraucherpreisindizes

28 Angebote für Existenzgründer und Jungunternehmer

29 Existenzgründer- und Nachfolgebörse

Thema

30 Azubi-Speed-Dating 2018 Vom Suchen und Finden künftiger Fachkräfte

32 Aktueller Konjunkturbericht für die MEO-Region **Konjunkturmotor läuft auf hohen Touren – Industrie in Topform**

34 Neue Initiative der IHK Essen **Verantwortung. Unternehmen!**

36 LogistiKids **Logistik lernen leicht gemacht**

38 Flagge zeigen für Europa **Unternehmen brauchen Europa! Europa braucht Unternehmen!**

38 Flagge zeigen für Europa Unternehmen brauchen Europa! Europa braucht Unternehmen!



Foto: Grecaud Paul - Fotolia.com



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



40 Wirtschaftsjunioren Essen – Unterwegs in Bund, Land und Kreis

40 Wirtschaftsjunioren Essen –
Unterwegs in Bund, Land und Kreis

44 Cyber-Sicherheit ist Chefsache –
und die der Mitarbeiter

46 Additive Fertigungsverfahren
Am Anfang steht die Idee

Verlagssonderveröffentlichung
„Dienstwagen/Leasing/
Finanzierung“

48 Fuhrpark-Barometer 2017
Flottenmanager schauen auf
die Gesamtkosten

50 Altersteilzeit
Dienstwagen darf behalten werden

51 Nach der Kündigung
Schadensfreiheitsrabatt des
Dienstwagen retten

52 Digitales Fahrtenbuch
So spart der Mittelstand
Zeit und Geld

55 Smartphone am Steuer
Sicherheitsrisiko im Fuhrpark

57 Personalien

58 Kultur

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

commedia GmbH
Olbrichstraße 2 • 45138 Essen
Anzeigen: Eva Lupp (verant.)
Anzeigenberatung und -verkauf:
Fon 0201 879 57 18 (Eva Lupp)
Fon 0171 414 33 93 (Michael Werner)
Fax 0201 879 57 77
E-Mail: lupp@commedia.de

Erscheinungstermin

Jeweils zum Monatsbeginn

Auflage

47.239 (Druckauflage 4. Quartal 2017)



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

Titelfoto: KMNPhoto - Fotolia.com

Beilagenhinweis: Unitymedia GmbH
Wir bitten um freundliche Beachtung.



Foto: Prostock-studio - Fotolia.com

Die Hochzeitsbranche boomt

Heiraten kommt langsam wieder in Mode – auch in der MEO-Region: 4.092 Paare sagten 2017 „Ja“, bevorzugt von Mai bis September und besonders gerne auf Schloss Oberhausen, Schloss Borbeck, im Mülheimer Rathaus oder im Essener Gildehof. Kaum ein privates Event wird so lange und gründlich geplant wie die eigene Hochzeit. Ist die Gästeliste angefertigt, die Location gebucht und das Menü zusammengestellt, geht es an all die Details, die den Hochzeitstag einzigartig, unvergesslich und perfekt machen sollen. Dafür werden im Schnitt zwischen 15.000 und 20.000 Euro investiert – Kosten in Höhe eines Kleinwagens. Beflügelt durch die sozialen Medien, Internet-Blogs und einschlägige TV-Formate, gibt es Inspirationen in Hülle und Fülle. Gut beraten, wer sich bei der Vielzahl an Möglichkeiten und Aufgaben kompetente Hilfe sucht: Profis in Sachen Hochzeit sozusagen.



Träume in „weiß“

Für die optimale Robe sorgt das Team von Brautmoden Horn in der Essener Innenstadt. Auf zwei Etagen stehen rund 600 Brautkleider und 400 Anzüge zur Auswahl. Und kein Kleid gleicht dem anderen. Bis zu sechs Kilogramm schwere Stoff-Kunstwerke mit Schleppe, Strass-Steinchen, Spitzenverzierungen und gehäkelten Bordüren strahlen mit fluffig leichten Kleidern im Vintage-Stil um die Wette. 1.400 Euro lassen sich die Frauen ihr Traumkleid im Schnitt bei Brautmoden Horn kosten. Viel Geld für ein Kleid, das normalerweise nur einmal getragen wird. „Paare – insbesondere Frauen – geben wieder deutlich mehr Geld für ihre Bekleidung aus; diese Entwicklung beobachten wir seit knapp drei Jahren. Einige Kundinnen kommen später wieder zu uns und lassen ihr Kleid umnähen oder kürzen, so dass sie es zu anderen Anlässen erneut tragen können“, erklärt Inhaberin Iris Kleine-Möllhoff. Besonders gefragt sind schmale Kleider in Ivory oder cremefarben, im Vintage-Stil aus edlen Stoffen und mit viel Spitze. „Ganz in weiß“ – einst die Trendfarbe in der Brautmode – wird hingegen kaum noch gewünscht.

In den Monaten Januar bis März herrscht besonders viel emsiges Treiben: In keiner anderen Zeit werden so viele Brautkleider verkauft wie in diesen drei

Monaten. „Das liegt daran, dass die Mehrheit der Paare zwischen Mai und September heiratet und die Lieferzeit für ein Kleid, das wir nicht in der passenden Größe vorrätig lagern, zwischen drei bis sechs Monate beträgt. Daher beginnt die Suche nach einem Brautkleid Anfang des Jahres“, so Iris Kleine-Möllhoff. Doch auch danach wartet jede Menge Arbeit auf sie. Denn sobald die Kleider vor Ort sind, beginnt ab April die Änderungsphase. Ab Herbst steht die Teilnahme an Messen in Bochum und Düsseldorf und die Organisation der in Essen stattfindenden Hochzeitsmesse im Januar an. Viel Zeit zum Durchatmen bleibt also nicht. Dennoch: Die in anderen Fachgeschäften übliche Online-Terminbuchung zur Kleideranprobe hat sie nach schlechter Erfahrung wieder abgeschafft: „Bräute schauen sich ja meistens in mehreren Geschäften um, was auch völlig legitim ist. Leider kam es aber immer häufiger vor, dass vereinbarte Termine nicht eingehalten wurden, ohne sie zu stornieren. So entstehen dann an hoch frequentierten Tagen auch schon mal längere Wartezeiten. Aber wir nehmen uns für alle Kunden die angemessene Zeit, um individuell beraten zu können.“ Dafür stehen nicht nur die Fachkräfte zur Seite – viele Bräute kommen mit bis zu sechs Begleiterinnen. Das kann bedeuten: 7 Frauen = 7 Meinungen, was die Wahl mitunter nicht leichter macht. Wenn dann noch die Braut aus der Nachbarkabine mit demselben Kleid liebäugelt, bricht auch schon mal Nervosität aus. Die Brautmodenexperten nehmen es gelassen: „Unsere Arbeit

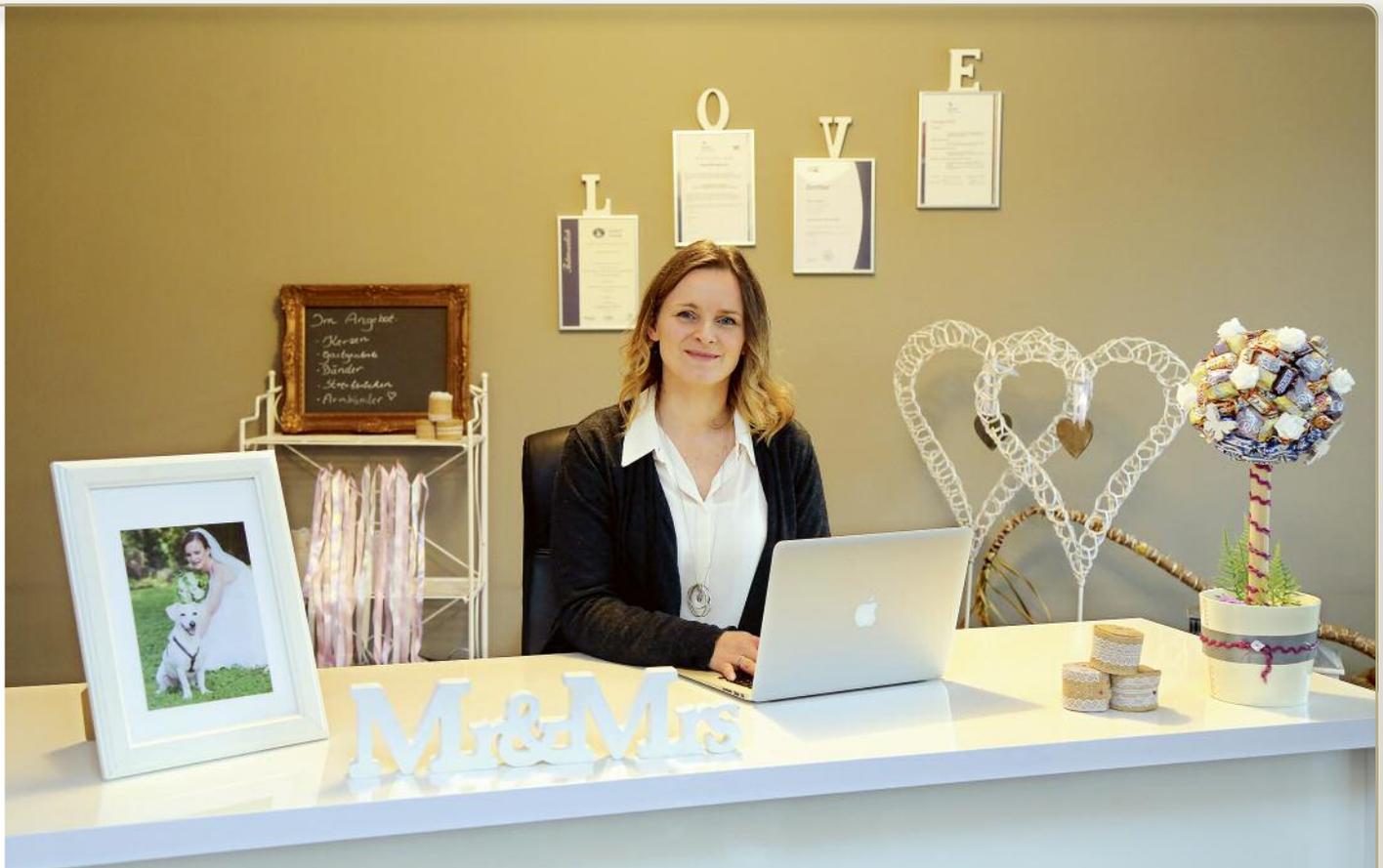


Illustrationen: anna42f - Fotolia.com

Rund 600 Traumkleider warten bei Brautmoden Horn auf den großen Auftritt. Iris Kleine-Möllhoff zeigt eine beliebte Vintage-Variante mit viel Spitze.



Fotos: Kerstin Bägeholz



Marina Ochwalds Tipp für die In-Hochzeit: Ultra Violet, die Trendfarbe 2018. Und Vintage bleibt weiterhin das große Hochzeitsmotto.

verlangt Fingerspitzengefühl – und das im wahrsten Sinne. So benutzen unsere Kundinnen und ihre Begleiterinnen Handschuhe, wenn sie sich die Kleider anschauen. Und manchmal braucht es mehrere Anläufe, bis eine enge Auswahl getroffen wurde. Doch der Anblick einer strahlenden Frau in ihrem Traumkleid ist so schön, das ist jede Mühe wert.“

Gut geplant ist halb verheiratet

„Vintage, immer wieder Vintage. Den Trend, der Modernes mit Nostalgie und Romantik verbindet, mit einem Hauch von Flohmarkt, wünschen sich 80 Prozent der Paare als Motto für ihre Hochzeit. Das spiegelt sich in Kleid, Location und Dekoration wider: Hauptsache Retro. Und das wird auch die nächsten Jahre so bleiben“, betont Weddingplanerin Marina Ochwald. „Ultra Violet ist die Farbe des Jahres 2018 – und ich bin sicher, dass sich einige Paare bei der Gestaltung daran orientieren werden.“ Die Frau muss es wissen: Hochzeiten sind schließlich ihr Geschäft.

Nach ihrem Studium des International Hospitality Management war sie im oberen Hotelmanagement tätig und konnte mehrere Jahre Berufserfahrung im In- und Ausland sammeln. „Allerdings blieb dort zu wenig Raum für Kreativität und berufliche Weiterentwicklung. Und da ich sowohl meine eigene Hochzeit als auch die von Freunden und Bekannten mit viel Herzblut organisiert hatte, kam eins zum anderen: Ich wagte den Schritt in die Selbstständigkeit als Hochzeitsplanerin“, erinnert sie sich. Seit 2014 ist sie u. a. zertifizierte IHK-Eventmanagerin für Hochzeiten und betreibt seit 2015 „Infinity Weddings“. „Ich liebe meine Arbeit und bin jedes Mal ein bisschen aufgeregt, wenn ich ein neues Paar treffe“, erklärt sie.

Denn bevor eine Zusammenarbeit zustande kommt, zählen der erste Eindruck und die Frage: Stimmt die Chemie? „Das Kennlerngespräch findet in der Regel in meinem Büro statt und ist kostenfrei. Mir ist wichtig, dass man sich sympathisch ist, da ich die Paare ein gutes halbes Jahr begleite.“ Mithilfe eines Fragebogens tastet sich die Hochzeitsplanerin an die Wünsche und Vorstellungen des Paares heran: Wie viele Gäste sind eingeladen? Wo findet die Trauung statt? Gibt es schon einen Ort für die Festlichkeiten? Und schließlich ist das Persönliche eine wichtige Hilfe für die spätere Organisation: Welche Musik hören sie gerne? Gibt es Lieblingsfarben oder ein Motto, das sich wiederfinden soll? Marina Ochwalds Aufgabe besteht darin, mittels dieser Angaben und ihrer persönlichen Einschätzung einen roten Faden zu entwerfen. „Ich nehme die Brautpaare an die Hand und begleite sie zum wichtigsten Tag ihres Lebens, um ihnen jeglichen Organisationsstress zu nehmen“, erklärt sie.

Auch für Paare, die mit Hund heiraten möchten, bietet sie besonderen Service und Tipps an. Sind die wichtigen Details geklärt, sucht sie aus ihrem umfangreichen Netzwerk passende Dienstleister heraus. So weiß sie z. B. sofort, welcher Fotograf für besonders ausgefallene, exotische Motive in Frage kommt. Oder welche Firma sie hinzuzieht





Gut behutet: Hutmacherin Ulrike Strelow (r.) zeigt an ihrer Auszubildenden Monique Strahl einen festlichen Hut für die Braut.

für besonders edle Gastgeschenke. „‘Gast-was?’ fragte mich damals meine Mutter, als ich ihr davon berichtete“, erinnert sich Marina Ochwald. „Ja, die gab es zu Zeiten unserer Eltern und Großeltern nicht, da war die Einladung zur Feier das Geschenk. Aber heute wird eben anders geheiratet.“

Um stets auf dem aktuellen Trend zu sein, ist sie häufig auf Hochzeitsmessen und anderen Veranstaltungen zu Gast, bewegt sich in Internetforen und führt selbst einen Blog. Anfang des Jahres war sie auf der kleinen Hochzeitsausstellung in Essen-Rüttenscheid „Individuelles & Schönes für Euren schönsten Tag im Leben“. Sie schwärmt: „Anders als in großen Messehallen war hier ein richtig schönes, familiäres Flair, mit kreativen Angeboten für eine besondere Hochzeit.“

Für jeden Kopf den richtigen „Deckel“

Vor Ort war auch Ulrike Strelow, Inhaberin der Hutmanufaktur, die, zusammen mit 15 weiteren Ateliers und Dienstleistern, ihre Waren in Rüttenscheid ausstellte. Insgesamt 600 Besucher nutzten die Gelegenheit, sich über selbstgeschneiderte Brautkleider, Törtchen als Kunstwerke, ausgefallene Einladungskarten oder das passende Make-up beraten zu lassen: Hauptsache individuell.

Bräute, die die erste Hürde genommen und ihr Traumkleid gefunden haben, finden bei Modisten-

meisterin Ulrike Strelow das i-Tüpfelchen: eine Kopfbedeckung. Wer denkt, kein Mützengesicht zu haben und nichts zu finden, wird hier eines Besseren belehrt. Mehr als 200 verschiedene Hüte, Mützen, Kappen, Kopfschmuckvariationen und Fascinator in allen Farben und Formen – mit Schleier, Blüten oder Federn – machen die Inneneinrichtung zu einem wahren Blickfang. Alles in Handarbeit entworfen von der Chefin und ihrer Auszubildenden Monique Stahl. Wer unter der bestehenden Kollektion nicht fündig wird, bekommt – je nach Material und Aufwand – innerhalb von zwei Wochen eine Maßanfertigung.

Im Hochzeitstrend liegen – wie sollte es anders sein – Vintage- oder Boho-Fascinator und -Kappen mit Blümchen und filigranen Verzierungen. Doch bevor eine Auswahl getroffen wird, steht die Frage nach dem Kleid im Raum. „Wenn das Kleid bereits vorhanden ist, fragen wir nach Stoff und Stil. Ist es eine schlichtgehaltene A-Linie oder ein Kleid mit Reifrock und Rüschen und viel Tüll?“ Dies sei wichtig, um Kopf und Körper nicht in Konkurrenz treten zu lassen, erklärt die Modistin. „Vor ein paar Jahren war der Winter unsere Hauptverkaufssaison. Aber das hat sich geändert; inzwischen kommen im Frühjahr und Sommer genauso viele Kunden. Besonders gefragt sind Hüte für festliche Anlässe in allen denkbaren Varianten. Und dann sagen uns viele

Kunden: Wenn Hut, dann extravagant.“ Den royalen Hochzeiten sei Dank, denn hier liegt für sie ein wichtiger Zusammenhang. „Ein Etuikleid mit Pumps ist im ersten Augenblick eine klassische Kombination für das Büro. Mit dem richtigen Accessoire auf dem Kopf wirkt sie im Handumdrehen festlich und elegant. So tragen es auch weibliche Mitglieder der Königsfamilien





Juwelierin Mechthild Lüttgen liegt viel daran, den Brautpaaren die Eigenschaften der verschiedenen Materialien zu erklären. Vorfreude trifft dann auf fundierte Beratung – so klappt es auch mit dem Ring für die Ewigkeit.

oder deren Hochzeitsgäste immer häufiger“, erklärt die Inhaberin, die sich im Jahr 2000 selbstständig gemacht hat. Seit einiger Zeit beobachten sie und ihre Auszubildende auch die Rückkehr eines bekannten Brauchs: Sich verloben. Und so sei es für sie nicht verwunderlich, dass viele Paare im Schnitt 1,5 Jahre vor dem Hochzeitstermin mit der Planung beginnen.

Das Glück ist eine runde Sache

Diesen Eindruck teilt auch Mechthild Lüttgen, Mitinhaberin von Juwelier Lüttgen: „Seit zwei, drei Jahren verkaufen wir wieder deutlich mehr Verlobungs- und Trauringe. Offenbar ziehen Paare es wieder vor, einen Ring als Symbol ihrer verbindlichen Beziehung zu tragen.“ Ob Gold, Silber, Titan, Platin oder Edelstahl, ob mit oder ohne Stein, ob zwei gleiche Ringe oder ein Paar-Set – die Auswahl an Trauringen ist groß in dem Familienunternehmen, das zwei Filialen in Mülheim an der Ruhr und eine in Hattingen betreibt.

„Beratungsgespräche über Trauringe machen mir besonders viel Freude“, so Mechthild Lüttgen. „Die Paare kommen mit großer Vorfreude zu uns, denn es steht ihnen etwas Schönes bevor. Und wenn wir dann die passenden Ringe gefunden haben, gehen sie mit einem Strahlen aus unserem Geschäft. Das ist bei anderen Kunden, die sich eine Halskette oder eine Uhr kaufen, natürlich auch so, denn man hat sich selbst ja etwas Gutes getan. Aber die Freude der Brautpaare übertrifft das einfach.“

Darüber hinaus kann die Juwelierin eingehend über die Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Materialien beraten – für sie ein wichtiger Bestandteil ihres Berufes und klarer Vorteil dem Online-Handel gegenüber. Was vielen dadurch erst bewusst wird:



Titan – ein sehr leichtes Material – und Edelstahl lösen z. B. keine Allergien aus und sind deutlich günstiger als Silber und Gold. Diese wiederum lassen sich verändern, sollte der Ring mal nicht mehr passen. Das funktioniert bei Titan und Edelstahl nur im minimalen Bereich um höchstens eine Ringgröße. „Einige Kunden haben noch gar keine Vorstellung über ihre Ringe und die lassen sich dann gerne über die unterschiedlichen Materialeigenschaften beraten.“ Wer Gold bevorzugt, muss tiefer in die Tasche greifen. „Früher wurden ausschließlich Eheringe aus Gold getragen, aber heute dominiert die Vielfalt. Und goldene Ringe sind nicht günstig – bei uns liegen die Kosten im Schnitt bei 1.500 Euro. Die Mehrheit unserer Kunden kauft allerdings Ringe aus Weißgold. Aufgrund der Zusammensetzung entsteht die gräuliche Farbe des Ringes, der im Anschluss mit Rhodium überzogen wird,“ erklärt die Juwelierin. „Täglich getragene Ringe sollten aus hochwertigem Material sein, damit diese lange schön bleiben und sich wenig abnutzen.“

DJ lässt die Funken sprühen

Brodelnde Tanzflächen, Fotos für die Ewigkeit und pompöse Feuerwerke: Dennis Weiler lässt es krachen. Und das im wahrsten Sinne. Der gelernte Bürokaufmann, ehemalige Vertriebsleiter, freiberufliche DJ und staatlich geprüfte Pyrotechniker machte sich Anfang



Dennis Weiler bringt als DJ nicht nur die Tanzfläche zum Brodeln. Mit seiner Full-Service-Hochzeitsagentur bietet er auch In- und Outdoor-F Feuerwerke, Fotoboxen und viele weitere Überraschungen.

2016 mit der Firma „Eventall“ in Mülheim selbstständig – von Beginn an mit dem Ziel, einen Hochzeits-Full-Service anzubieten. Unter dem Namen „STAR Wedding“ vermietet er moderne Licht- und Tontechnik, Catering-Zubehör, Fotoboxen, vermittelt Hochzeits-DJs und andere Musiker und entfacht Feuerwerke. Getreu seiner Philosophie „Nichts ist unmöglich“ sorgt er dafür, dass Hochzeiten zu einem echten Event werden – für Romantiker und Partylöwen gleichermaßen.

„In meinen ersten Jahren als DJ habe ich in Großraumdiskos vor bis zu 4.000 Gästen gespielt und war in ganz Deutschland unterwegs. Allein hier im Ruhrgebiet haben wir so viele Aufträge, dass ich das heute aus Zeitgründen kaum noch machen kann.“ So sind Buchungen ein Jahr im Voraus nicht nur ungewöhnlich, sondern inzwischen ratsam. „Es kommt natürlich auf das Gesamtpaket der Dienstleistungen an. Eine Fotobox, die innerhalb von wenigen Minuten auf- und abgebaut ist, können wir in der Regel kurzfristig bereitstellen.“ Sein Lager umfasst einen Warenbestand im Wert von 300.000 Euro. Dazu gehören Hussen, Bartische, Boxen, Scheinwerfer und Leinwände – eben alles für die perfekte Party. Und da in der Hochsaison mehrere Hochzeiten an einem Wochenende stattfinden, wurde das Equipment nach und nach in Modulbauweise perfektioniert und kann so innerhalb kürzester Zeit transportsicher zerlegt werden.



Die Hochzeits-DJs sind für dieses Jahr schon fast ausgebucht. Und auch der Terminkalender von Dennis Weiler ist für dieses Jahr so gut wie voll, denn neben der Geschäftsführung stellt er sich selbst gerne hinter das Mischpult. „Aber bevor ich – oder ein Kollege – auf einer Hochzeit Musik auflege, lerne ich das Paar ungefähr ein halbes Jahr vor dem Hochzeitstermin kennen. Der persönliche Kontakt ist mir sehr wichtig, denn nur so klären wir Details wie Musikwünsche“, so Dennis Weiler.

„Ein guter Hochzeits-DJ muss – anders als ein Club-DJ – den eigenen künstlerischen Anspruch zurückstellen und Musik auflegen, die den Gästen gefällt. Auch, wenn es mitunter nicht dem eigenen Geschmack entspricht“, erklärt er. „Scan die Leute“ lautet daher sein Tipp, wenn er neue Kollegen einarbeitet. „Die Gäste sind der Mittelpunkt, für sie spielen wir – wenn gewünscht – auch Heavy Metal oder albanische Folklore. Am beliebtesten ist eine gute Mischung aus Charts, RnB, 80ern und Schlagern – zum richtigen Zeitpunkt und in der richtigen Reihenfolge. Dann hält es niemanden mehr auf seinem Platz“, lacht der Geschäftsmann.

„Im Schnitt geben die Paare bei uns 900 Euro aus, da sie neben dem DJ noch eine Fotobox oder ein Feuerwerk buchen“, erklärt der Geschäftsmann mit Blick auf seine jüngsten Errungenschaften: ein Indoor-F Feuerwerk mit Titangranulat und eine Luxus-Limousine, die er zusammen mit Chauffeur für Hochzeitsfahrten vermietet.

Für jede Tour das richtige Gefährt

Noch mehr Platz für die Fahrt ins Glück gibt es bei Dirk Vierus. In Oberhausen betreibt er die Autovermietung „Florida Exklusiv Car“ mit 25 Stretch-Limousinen, Oldtimer-Klassikern, Partybussen und Exoten. „Jedes Fahrzeug ist anders, deshalb vermiete ich



nur mit Fahrer. Nur so kann ich für die Sicherheit der Gäste – und die meiner Autos – garantieren“, erklärt der Inhaber. Denn die werden nicht nur für Hochzeitsfahrten gebucht, sondern auch für Geburtstags- und Abi-Abschlussfeiern oder Junggesellenabschiede. Speziell dafür hat er ehemalige gelbe US-Schulbusse für 34 Fahrgäste umfunktioniert, inklusive Theken- und Musikanlagenbereich. „Die Gruppen werden dann zusätzlich von einer Servicekraft begleitet, die während der Fahrt für Getränke und Musik sorgt.“ Der Liebling unter den rollenden Diskos ist der pinke Partybus. Er bietet Platz für 16 Personen und ist mit einigen spielerischen Extras versehen, wie z. B. eine verspiegelte Innentür und ein Flachbildfernseher mit Multi-Media-Bereich als Heckscheibe – eben alles für die große Sause auf vier Rädern.

Dirk Vierus verfügt über alle erforderlichen Konzessionen und Genehmigungen und setzt sich gelegentlich auch selbst ans Steuer. Allerdings nur in der Nebensaison oder in Ausnahmen, wenn er für einen Fahrer einspringt. In der Hauptsaison von April bis September bleibt er in seinem Oberhausener Büro, um Buchungs- und Werkstatttermine zu koordinieren. „Im Moment ist es zwar noch ruhig, aber die Vermietung – speziell für Hochzeiten – läuft auf Hochtouren. In den Frühjahrs- und Sommermonaten haben wir in diesem Jahr nur noch wenige freie Kapazitäten für Fahreinsätze. Um besser planen zu können, bleiben wir in einem maximalen Radius von 100 Kilometern.“

Was 2002 als Hobby mit Limousinen-Vermietung im kleinen Rahmen begann, entwickelte sich schon kurze Zeit später zu einem Erfolgsmodell. „Bereits 2003, also ein Jahr nach der Firmengründung, war das Interesse so groß, dass ich mein Geschäft stetig ausgebaut habe: Hinzu kamen schließlich der Import und Verkauf von Limousinen sowie der Handel mit Ersatzteilen“, erinnert sich der Inhaber. „In 50 Prozent der Fälle vermiete ich meine Fahrzeuge – verziert mit Schleifenbändchen und Blumendekoration – für Hochzeiten. Das heißt, wir holen die Paare von zu Hause, dem Standesamt oder der Kirche ab und bringen sie zum Ort der Feier. Besonders begehrt ist der pinke Lincoln Town Car mit einer Gesamtlänge von 8,50 Meter und Platz für acht Personen – Glitzer und Glamour eben“, schmunzelt Dirk Vierus. Zu seinen Schätzen gehören auch die Excalibur Super-Stretch-Limousine aus den 1980ern – ein echtes Unikat unter den Riesen – und der 50 Jahre alte Citroën DS. Eine Legende, in dem sich bereits Charles de Gaulle durch Frankreich chauffieren ließ. Und da die Entwicklung in der elektronischen Mobilität nicht stillsteht, hat er sich vor kurzem ein Hybrid-Fahrzeug angeschafft – leise in Richtung Eehafen sozusagen.



In einer festlich geschmückten Stretch-Limousine zum Traualtar chauffieren lassen: Dirk Vierus macht es möglich.



Himmliches Hochzeitsvergnügen

Milena Gildensterns Element ist die Luft. Ob weiße Täubchen oder Helium-Ballons in Form von Herzen, Sternen oder Brautpaaren: die Inhaberin vom Hochzeitsservice „Sternschnuppe“ lässt alle fliegen. Aus Liebe zur Organisation von Feten und Partys, mit kreativen Ideen im Kopf und einem Businessplan in der Tasche, machte sie sich vor sieben Jahren als Hochzeitsplanerin selbstständig. „Aber es hat sich gezeigt, dass bestimmte Bereiche stärker nachgefragt waren: z. B. Sektempfänge vor dem Standesamt oder der Kirche, Hochzeits-tauben fliegen lassen und der Ballonservice. Dadurch fehlte die Zeit für



Gen Himmel geht es bei Milena Gildenstern, die weiße Tauben und Ballons fliegen lässt. Mit ihrer Agentur „Sternschnuppe“ bietet sie Brautpaaren zudem die Betreuung einzelner Programmpunkte an.

Hochzeitsorganisationen im vollen Umfang“, erklärt sie. Anders als anfangs geplant, begleitet sie Brautpaare also nicht mehr von A-Z, sondern springt immer dann ein, wenn bestimmte Programmpunkte ausgelagert werden sollen. Durch ihren Service können Familienmitglieder, die sich sonst um diese Aufgaben kümmern würden, an der Trauung teilnehmen. So sorgt sie für ausreichende Mengen Sekt und kümmert sich um die allgemeine Organisation, Aufräumarbeiten, Kühlung der Getränke sowie Bedienung und Bereitstellung von Stehtischen mit weißen Hussens. „Ich wollte meine Leistungen so gestalten, dass man diese Aufgaben für den Preis lieber durch einen Service durchführen lässt – und das kommt sehr gut an.“

Besonders beliebt sind ihre 30 Hochzeitstauben, die sie von drei Züchtern erhält – je nach dem in welcher Region die Hochzeit stattfindet. Der Zufall brachte sie auf die Idee: Noch im ersten Jahr ihrer Selbstständigkeit holte sie auf Wunsch eines Paares weiße Tauben beim Züchter ab, um sie zum richtigen Zeitpunkt aus dem Käfig in die Luft steigen zu lassen. Die Idee setzte sich fest, Hochzeitstauben in ihren Berufsalltag zu integrieren – zusammen mit einem selbst kreierten Herzkäfig. Schließlich wünschten sich immer mehr Paare diesen Teil einer romantischen Inszenierung: Als Symbol für Frieden, Treue und ewigwährende Liebe. Der Einsatz von Tauben ist nicht unumstritten, wie Gildenstern zugibt. Darum gibt es feste Prinzipien, über die sie die Brautpaare vorab aufklärt: Tauben-Saison ist von Mai bis September und geflogen wird nur, wenn es trocken ist und die Sonne scheint. Inzwischen ist die Nachfrage so groß, dass sie an den Wochenenden in ganz NRW unterwegs ist – je nach Entfernung und Umfang auf zwei bis drei Hochzeiten.

Als Alternative bei schlechtem Wetter kam ihr die Idee mit den Helium-Ballons: Eine große Auswahl zeigt sie in ihrem Laden in Oberhausen-Sterkrade, den sie seit ein paar Jahren betreibt. So schmückt sie damit nicht nur Hochzeiten, sondern auch Junggesellenpartys, Abiturfeiern oder Geburtstage. Sie ist überzeugt: „Wer sich heute traut, der traut sich auch was, denn müssen muss man ja nicht mehr. Wer heute heiratet, der will es wirklich! Ohne Druck und gesellschaftliche Erwartungen, sondern aus Glaube an die ewige Liebe.“





Rosen, Tulpen, Nelken ... Blumen gibt es viele. Aber DIE passende Blumendeko zu finden, dieser Aufgabe stellt sich Hochzeitsfloristin Tanja Gilles mit großer Leidenschaft und Blick für die neuen Trends.

Die Blumenflüsterin

Wenngleich viele neue Entwicklungen die Hochzeitswelt bestimmen, eines ist geblieben: als Symbol für die Liebe gehört die Rose in nahezu jeden Brautstrauß. Kombiniert mit Hortensie, dem wieder entdeckten Schleierkraut, Schmuckbändchen aus Spitze und Perlen, alles in rosa-weiß – „und fertig ist der beliebteste florale Brautbegleiter in 2017“, lächelt Floristin Tanja Gilles. „Hoch im Kurs liegen aber auch Wald-und-Wiesen-Sträuße, die wie selbst gepflückt aussehen – Hauptsache Vintage.“

Mit Blumen kennt sich die Unternehmerin sehr gut aus: Nach 20-jähriger Berufserfahrung und Geschäftsführung hat sie sich Anfang 2013 als Hochzeitsfloristin selbstständig gemacht. Seitdem entwirft sie Brautsträuße, Brautjungfernsträuße, Tischgedecke und dekoriert die komplette Hochzeitslocation. Dafür zahlen ihre Kunden im Schnitt 300 bis 400 Euro. „Es ist nicht leicht, sich in der Branche zu behaupten, denn die Konkurrenz durch Kunstblumen ist sehr groß. Viele sind nicht mehr bereit, Geld für etwas auszugeben, das nach ein paar Tagen entsorgt werden muss“, erklärt die Geschäftsfrau. Im Hochzeitstrend liegen Seidenblumen, die kein Verfallsdatum haben und zum Teil so gut gemacht sind, dass sie sich von ihren echten Artverwandten kaum unterscheiden. Tanja Gilles lässt sich davon nicht entmutigen. In ihrem Keller hat sie eine Werkstatt eingerichtet, in der sie sich unabhängig von Ladenöffnungszeiten kreativ ausleben kann. „Mir macht die Arbeit riesigen Spaß, ich liebe es, kreativ zu sein und Hochzeiten waren schon mein Tätigkeits-

schwerpunkt, als ich noch im Geschäft angestellt war. Umso schöner ist es, dass ich mich heute zu 100 Prozent darauf konzentrieren kann.“ Inzwischen hat sie auch ein dichtes Dienstleisternetzwerk aus 15 Personen, die sie alle persönlich kennt und weiterempfehlen kann. Ein sehr vertrauensvolles Verhältnis

pflügt sie auch zu ihrem Blumenhändler in den Niederlanden. „Wir kennen uns seit vielen Jahren und ich weiß genau, dass seine Lieferungen immer frisch sind und ich mich auf die Qualität seiner Ware verlassen kann.“ So bekommt sie, wenn gewünscht, auch gefärbte Blumen. „Dieses

Jahr werden Brautsträuße in Ultra Violet, Gold, Silber, Bronze und Mint gefragt sein. Da ist viel Kreativität gefragt“, freut sich Tanja Gilles. Brautsträuße werden in der Regel am Tag der Hochzeit abgeholt oder – wenn gewünscht – von ihr geliefert, maximal aber einen Tag vorher. Die Floristin erklärt genau, wie die Sträuße bis zum großen Moment frisch bleiben.

Im April beginnt wieder die arbeitsintensive Zeit, dann betreut sie am Wochenende ein bis zwei Hochzeiten. Eine Stunde braucht sie für den perfekten Brautstrauß, vier bis fünf für die Dekoration der Räumlichkeiten. Tanja Gilles freut sich darauf, denn: „Jede Hochzeit hat ihren eigenen Charme.“ ■

Anja Matthies





Podiumsdiskussion im Rahmen
der Auftaktveranstaltung

„Warum denn nicht? Talentmanagementstrategien für KMU“ Auftaktveranstaltung zum Cross-Mentoring Programm

Neben der Vorstellung des vom Kompetenzzentrums Frau und Beruf MEO geleiteten Programms stand die Auftaktveranstaltung in der Essener Kreuzeskirche ganz im Zeichen der Talenterkennung und Talentförderung.

Im Februar und März 2018 werden weibliche Nachwuchsführungskräfte im Rahmen von Speed-Datings in Mülheim, Essen und Oberhausen auf erfahrene weibliche Führungskräfte aus einem anderen Unternehmen treffen, um sich in den darauffolgenden Treffen auf dem Karriereweg begleiten zu lassen.

Simone Kaczinski, Projektleiterin beim Kompetenzzentrum, ermutigte die Unternehmen sich bewusst mit den Talenten in ihrem Team auseinanderzusetzen. Denn wenn alle Mitarbeiter/innen ihre Talente in der Arbeit bestmöglich ausleben können, führt dies unwei-

gerlich zu höherer Effizienz. Zur Förderung der Talente bietet ein Cross-Mentoring Programm eine gute Möglichkeit.

Unter dem Titel „Investitionen ins Talentmanagement lohnen sich, weil...“ diskutierten in einer Podiumsdiskussion Peter Renzel, Sozialdezernent der Stadt Essen, IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohregel, Mentorin Andrea Lawlor, Geschäftsführerin von 2care und erfahrene, Wölbart-Slawinski, stellv. Einrichtungsleitung der AWO Mülheim und Mentee, und Gerd Kleemeyer, Geschäftsführer der Gera Chemie in Mülheim an der Ruhr. Es wurde deutlich, dass es gerade in Zeiten des Fachkräftemangels insbesondere für KMU wichtig ist, einen Blick auf die eigenen Talente zu werfen, um ihre Fachkräfte zu binden. Darüber hinaus diskutierten die Gäste auch über die Frage nach wichtigen Eigenschaften einer guten Führungsperson. Die IHK-Präsidentin und Unternehmerin Jutta Kruft-Lohregel führte an, dass eine gute Führungskraft das Potenzial ihrer Mitarbeiterinnen erkenne ohne sie zu überfordern.

Info-Veranstaltung

Fördermöglichkeiten für die Beschäftigung und Ausbildung von Menschen mit Behinderung

Unternehmen, die Menschen mit einer Behinderung ausbilden oder einstellen möchten, erhalten zahlreiche Hilfen. Zur ausführlichen Erläuterung führt die IHK zu Essen eine kostenlose Informationsveranstaltung durch.

Wie kann ein Unternehmen die Ausgleichsabgabe reduzieren? Wer ist anerkannt schwerbehindert und was bedeutet eine Gleichstellung? Welche Zuschüsse gibt es für Ausbildung, Neueinstellung und Arbeitsplatzsicherung? Darüber hinaus erfahren die Teilnehmer Wissenswertes zum Kündigungsschutz und zum Betrieblichen Eingliederungsmanagement (BEM). Die Veranstaltung findet statt am

08.03.2018, ab 14:30 Uhr · IHK zu Essen, Raum 209, · Am Waldthausenpark 2, 45127 Essen

Weitere Informationen und Anmeldung unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 12275973



Foto: iStock Razvan Chisu

Sparkasse Essen Solides Wachstum

„Zufrieden“ blickte der Vorstand auf das vergangene Geschäftsjahr zurück. Gemeinsam mit seinen Kollegen Stefan Lukai und Oliver Bohnenkamp präsentierte der neue Vorstandsvorsitzende, Helmut Schiffer, die Zahlen und wesentlichen Entwicklungen des Geschäftsjahres 2017. Sein Fazit: Im Vordergrund stand bei der Sparkasse erneut „solides Wachstum“. So stieg die Bilanzsumme um 41 Mio. Euro auf knapp 8,2 Mrd. Euro an. Die Kundeneinlagen wuchsen um 56,3 Mio. Euro auf 6,2 Mrd. Euro und auch bei den Ausleihungen an Kunden bilanzierte die Sparkasse Essen ein Plus von 119,6 Mio. Euro auf fast 5,9 Mrd. Euro.

Die Privatkunden legten mit fast 4,8 Mrd. Euro 3,5 Prozent mehr auf die hohe Kante als im Vorjahr. Darin enthalten sind rund 402 Mio. Euro, die in Raten-sparverträge angelegt wurden und in der Regel langfristigen Sparzielen dienen. Rückläufig waren lediglich die Einlagen von Firmenkunden, institutionellen Anlegern und öffentlichen Haushalten, die mit 1,4 Mrd. Euro 6,7 Prozent weniger anlegten als im Jahr zuvor. Was private und institutionelle Anleger vereint: „Wenn die Zinsen niedrig sind, wird das Geld primär sicher und jederzeit verfügbar angelegt“, erläuterte Schiffer. Entsprechend beliebt waren Sichteinlagen auf dem Girokonto und Tagesgeldkonten.



Foto: Sparkasse Essen

Der neue Vorstandsvorsitzende der Sparkasse Essen Helmut Schiffer (Mitte) mit seinen Kollegen Stefan Lukai (li.) und Oliver Bohnenkamp.

Die neu vergebenen Kreditmittel überschritten mit 1.015,9 Mio. Euro wiederum die Milliarden-Euro-Grenze. Zu dem guten Ergebnis habe ein besonders reges gewerbliches Kreditgeschäft (494,5 Mio. Euro nach 454,3 Mio. Euro) beigetragen. Rückläufig hingegen waren die Darlehen für wohnwirtschaftliche Zwecke, die knapp unter 400 Mio. Euro blieben.

Weiter investieren wird das Geldinstitut in das Online-Angebot, da dieser Bereich stark wächst. So verzeichnet die Sparkasse bereits 154.000 Online-Banking-Teilnehmer – Tendenz steigend. So soll in diesem Jahr für die Kunden das kontaktlose Bezahlen an der Ladenkasse mit dem Smartphone möglich werden. Weitere Angebote werden ein elektronischer Safe sowie eine automatische Legitimation für Online-Einkäufe sein.

l www.sparkasse-essen.de

Mit Ihrem Briefdienstleister aus Rhein-Ruhr:

Porto sparen ab dem ersten Brief.

Jetzt Angebot einfordern:
02102 1039 394

Ein Wechsel, der sich auszahlt:
Vertrauen Sie dem erfolgreichen Brief-
dienstleister aus der Region Rhein-Ruhr.
www.postcon.de

postcon

Die Post für Profis.

Mintrops MM Hotels: Politiker als Praktikant



Foto: Mintrops MM Hotels

(v.l.n.r.) Sven Heinroth, Küchenchef in Mintrops Land Hotel, Christiane Behnke, DEHOGA-Ehrenvorsitzende der Kreisgruppe Essen, Moritz Mintrop, Geschäftsführer der Mintrops MM Hotels, DEHOGA-Vorsitzender und Hotelier Reinhard Schriever und „der „Kurzzeit-Praktikant““ Frank Müller, SPD-Mitglied des Landtags Nordrhein-Westfalen.

Im Rahmen der Initiative „Praktikant/-in gesucht“ lädt der DEHOGA (Arbeitgeber- und Wirtschaftsverband von Gastronomie und Hotellerie) Abgeordnete ein, ein Kurzzeitpraktikum zu absolvieren. Welche Aufgaben hinter dem Tresen und der Rezeption sowie in der Küche auf die Mitarbeiter zukommen, erfuhr Frank Müller, SPD-Abgeordneter im nordrhein-westfälischen Landtag, hautnah Ende Januar in Mintrops Land Hotel in Essen-Burgaltendorf.

Neben dem Arbeitsalltag in der Küche standen auch Themen wie Arbeitszeitgesetz und Flexibilität, Sinn oder Unsinn der Hygieneampel, Vereinbarkeit von Familie und Beruf, zunehmende Digitalisierung und Dokumentationspflichten, Arbeitsschutz und Mindestlohn auf der Agenda.

Christiane Behnke, Ehrenvorsitzende der DEHOGA-Kreisgruppe und ihr Nachfolger im Amt, Reinhard Schriever, nutzen die Gelegenheit, eine Lanze für ihre Profession zu brechen: „Wir müssen erreichen, dass bei allen Herausforderungen weiterhin eine „Gastronomie mit Herz“ und ein fairer Umgang zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern gelebt werden kann.“



Ernst-Schneider-Preis: Amazon, Bitcoin, Diesel

Automatisierung der Arbeit, Entlohnung von Pflegekräften, Bau und Scheitern von Großprojekten, Aufstieg von Kryptowährungen wie Bitcoin, Transparenz der Lieferketten, Grenzen der Globalisierung, Absprachen der Autoindustrie, Alltag von Migranten im Betrieb, Chinas Geoökonomie, Marktmacht von Amazon, bessere Konzepte der Entwicklungshilfe und nicht zuletzt der Einfluss der Instagramstars auf das Kaufverhalten sind Themen, die 2018 zum Ernst-Schneider-Preis der Industrie- und Handelskammern eingereicht wurden. 1.300 Artikel, Fernseh-, Radio- und Onlinebeiträge gingen ein, mehr als in den Vorjahren.

In der 47. Auflage des Ernst-Schneider-Preises tagen Vorjürs zwischen Weimar und Lüneburg. Über die Preise entscheiden unter anderem die Intendanten des HR und des Deutschlandfunks, Manfred Krupp und Stefan Raue, RTL-Chefredakteur Michael Wulf, die Chefredakteurin von Bild am Sonntag, Marion Horn, der CEO von Upday, Jan-Eric Peters, und der Chefredakteur der Wirtschaftswoche, Beat Balzli. Die Preisverleihung findet am 15. Oktober im Germanischen Nationalmuseum in Nürnberg statt.

Der traditionsreiche Ernst-Schneider-Preis zeichnet Autorinnen und Autoren aus, die wirtschaftliches Wissen vermitteln und Wirtschaftsthemen so aufbereiten, dass man Zusammenhänge versteht.



© Robert Kreschke - Fotolia.com

JobService Essen

Neue Kräfte. Viele Chancen.

Profitieren Sie als Arbeitgeber bei der Einstellung Langzeitarbeitsloser von Beschäftigungszuschüssen und Förderprämien aus dem Modellprojekt NRW.

Sprechen Sie mit Ihrem JobService.Pro. Er bringt interessierte Arbeitgeber und geeignete Bewerberinnen und Bewerber zusammen: **0201/88 56777**

JobService. Pro
JobCenter Stadt Essen
Ruhrallee 175
45136 Essen
www.essen.de/jse



JobCenter Essen

gefördert durch:

Ministerium für Arbeit,
Gesundheit und Soziales
des Landes Nordrhein-Westfalen



IHK-Netzwerkparty mit mehr als 50 Teilnehmern

„Was tut die IHK?“ fragten mehr als 50 Unternehmerinnen und Unternehmer aus Industrie, Handel und Dienstleistung auf der gleichnamigen Informationsveranstaltung Anfang Februar. Antworten gaben Andreas Zaubrecher, Geschäftsführer Recht, und Franz Roggemann Geschäftsführer Aus- und Weiterbildung, die sowohl die allgemeine Funktion der IHK, als auch ihre eigenen Tätigkeitsschwerpunkte vorstellten. Paragraphenschwungel, Selbstverwaltung, Fachkräftesicherung und Arbeitgebermarke waren dabei nur einige Schlagworte. Zudem stellte die stv. Hauptgeschäftsführerin Veronika Lühl das Gebiet rund um das Ehrenamt, die Vollversammlung der IHK, sowie die im letzten Oktober stattgefundenen Wahlen vor.

Erstmalig berichtete ein Unternehmer, Klaus Gräber, Geschäftsführer Immo2you GmbH, von seiner Gründungsphase und den Dienstleistungen/Hilfestellungen, die er während dieser Zeit von der IHK erhielt.

Im Anschluss fand die Netzwerkparty statt, bei der die Teilnehmer Unternehmenskontakte knüpfen konnten. Auch die Info-Stände der IHK-Abteilungen wurden intensiv genutzt, um sich über weitere Dienstleistungen wie z. B. die Beratung über Fördergelder oder Auslandstätigkeiten zu informieren.

Das Veranstaltungsformat „Was tut die IHK?“ findet seit 2009 einmal im Jahr statt. Es ist ein Projekt der IHK-Azubis; das heißt, Vorbereitung, Organisation und Moderation liegen voll und ganz bei den jungen Nachwuchskräften.



Foto: Fraunhofer UMSICHT/Ilika Dmowsek

Von links: Prof. Gorge Deerberg, stellv. Institutsleiter, Prof. Eckhard Weidner, Institutsleiter, Andreas Weber, Leitung Bereich Organisation, Dr. Manfred Renner, Leiter Bereich Produkte, Ministerin Pfeiffer-Poensgen und Minister Pinkwart.

Fraunhofer UMSICHT Zwei NRW-Minister zu Gast

Anfang Februar waren Isabel Pfeiffer-Poensgen, Ministerin für Kultur und Wissenschaft des Landes Nordrhein-Westfalen, und Prof. Andreas Pinkwart, Minister für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen, zu Gast bei Fraunhofer UMSICHT. Das Institut präsentierte die Forschungs- und Entwicklungsfelder, mit denen es die Prinzipien der Circular Economy weiterentwickeln will. Der Austausch darüber, wie die wissenschaftliche Roadmap des Instituts mit den politisch-strategischen Planungen der Landesregierung zu verbinden sei, stand im Fokus des Termins.

Thema waren unter anderem Innovationsprozesse für die Kunststoffwirtschaft, die eine Ausrichtung der gesamten Wertschöpfungskette gemäß der Prinzipien der Circular Economy bewirken können. Ein weiterer Fokus lag auf strategischen Verbundprojekten wie dem BMBF geförderten Projekt Carbon2Chem® und dem Fraunhofer-Leistungszentrum DYNAFLEX®. Carbon2Chem® ist ein Großforschungsvorhaben, an dem 17 Partner arbeiten. Ziel ist, bei der Stahlerzeugung anfallende Prozessgase (Hüttengase) zur Herstellung chemischer Produkte zu verwenden, um sie als Treibstoffe oder Grundstoffe für die chemische Industrie nutzbar zu machen.

Zum Abschluss des Termins machten Exponate die besprochenen Themen greifbar. Eine Gelegenheit, die beide Landesvertreter gerne annahmen.

Osteuropa boomt!

Ab Dortmund direkt zu mehr als 30 Zielen in Osteuropa.

>>> Neu: ab Ende März nach Charkiw, Lemberg und Posen und ab Juli nach Iasi! <<<

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

Dortmund Airport **21**

KÖTTER Unternehmensgruppe Wachstumskurs fortgesetzt

Die bundesweit tätige Dienstleistungsgruppe KÖTTER Services mit Stammsitz in Essen hat ihren Umsatz im vergangenen Jahr auf den neuen Rekordwert von 549 Millionen Euro gesteigert (+ 0,7 Prozent). Impulsgeber für das organische Wachstum seien die branchenspezifischen „Smart Service Solutions“ aus Security, Cleaning und Personal Service gewesen. Das Unternehmen beschäftigt zurzeit 18.600 Mitarbeiter.

„Das anhaltende Wachstum unterstreicht, dass wir in allen Geschäftsbereichen zukunftsfähig aufgestellt sind und sich unsere auf langfristigen Geschäftsbeziehungen und strikter Qualitätspolitik beruhende Unternehmensstrategie nachhaltig auszahlt“, so Friedrich P. Kötter, u. a. Verwaltungsrat der KÖTTER SE & Co. KG Security. „Diesen Weg werden wir konsequent fortsetzen.“

Erneute Zuwächse wurden in der Sparte Security erzielt, die aus Neuaufträgen und Auftragsverlängerungen resultierten. Rückenwind gaben die von Sicherheitsdiensten und -technik bis zum Risiko- und Gesundheitsmanagement reichenden „Smart Security Solutions“.



Foto: KÖTTER Services.

Die neue Notruf- und Serviceleitstelle (NSL) von KÖTTER Security in Essen.

Die positive Entwicklung in der Sparte Cleaning resultierte ebenfalls aus Neuaufträgen und Auftragsverlängerungen. Die Positionierung als Branchenspezialist und Qualitätsdienstleister z. B. für Logistikunternehmen, Kreditinstitute, die Industrie oder das Gesundheitswesen war von entscheidender Bedeutung.

Die Sparte Personal Service konnte sich ebenfalls am Markt behaupten. Dabei habe sich die Ausrichtung als Branchenspezialist für die Übernahme abgrenzbarer Geschäftsprozesse auf Basis von Werk- oder Dienstverträgen ausgezahlt. | www.koetter.de

Anzeige

Günstige Festpreise statt Portoerhöhung

Beim Thema Porto lassen sich für Unternehmen hohe Einsparungen erzielen. Attraktive Festpreise, keine Frankierung und die schnelle Zustellung der Tagespost bietet Deutschlands zweitgrößter Briefdienstleister Postcon beispielsweise mit seinem Produkt Postcon Business. Geschäftskunden profitieren von einfachen Prozessen und sind unabhängig von den gesenkten Teilleistungsrabatten und dem neuen Infrastrukturrabatt (ISR) seitens der Deutschen Post AG. Dessen Einführung hatte zuletzt für Aufruhr gesorgt, weil die Umstellung für Unternehmen im Einzelfall mit hohem Aufwand verbunden ist. Sogenannte teilleistungsfähige Sendungen müssen zukünftig mit einem neuen Frankier-Layout versehen und ihre Einlieferung elektronisch im AM-Portal der Deutschen Post AG angekündigt werden. Die Kunden schließen dazu vorab einen ISR-Vertrag mit der Deutschen Post AG. Nur soweit der Kunde alle Anforderungen dieses ISR-Vertrages erfüllt, kann er sich die

entsprechende Rabattierung sichern. Jeder Kunde muss für sich individuell bewerten, ob sich die Einführung des ISR für ihn lohnt und in welchem Umfang er die Absenkung des Teilleistungsrabattes kompensieren kann.

Zum Hintergrund: Bei der klassischen Konsolidierung sammeln Anbieter wie Postcon bei Geschäftskunden Briefe ein, sortieren sie nach Postleitzahlen vor und übergeben sie dann der Deutschen Post AG. Diese übernimmt die Zustellung. Für die „Konsolidierung“ der Versandmengen erhalten die Anbieter den sogenannten Teilleistungsrabatt. Wird dieser von der Deutschen Post AG reduziert, steigen in letzter Konsequenz die Preise für den Kunden.

„Gerade deshalb sollten Geschäftskunden jetzt vermehrt auf unsere Lösung Postcon Business setzen“, erklärt Postcon Chief Sales Officer Michael Mews. „Denn während der Kunde seine Geschäftspost

zuvor selbst frankieren musste, kann er seine Briefe nun unfrankiert von uns abholen lassen. Wir übernehmen dann sowohl die Frankierung als auch die Sortierung und übergeben anschließend die Sendungen an unsere nationalen Zustellpartner“, so Mews weiter.

Gut. Günstig. Postcon.

Weitere Informationen und individuelles Angebot unter 0800 3 533 533 oder www.postcon.de



Foto: Postcon

NRW.BANK

Mehr Geld für digitale Gründer

Die NRW.BANK hat die maximale Fördersumme je Vorhaben des Beteiligungsprogramms NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft erhöht. Digitale Start-ups erhalten ab sofort bis zu 100.000 Euro – als direkte Beteiligung oder als Wandeldarlehen. Voraussetzung ist ein Co-Investment eines Business Angels in gleicher Höhe.

„Wir haben im ersten Jahr unseres deutschlandweit einmaligen Programms NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft gesehen, dass dieses gut angenommen wird, der Kapitalbedarf teilweise aber höher ist, als die bislang seitens der NRW.BANK zur Verfügung stehenden 50.000 Euro je Vorhaben. Mit der Verdopplung tragen wir diesem Bedarf Rechnung“, sagt Michael Stöling, Mitglied des Vorstands der NRW.BANK.

Über das Programm NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft fördert die NRW.BANK in Kooperation mit Business Angels Gründer mit digitalen Geschäftsideen: beispielsweise die Entwicklung digitaler Infrastrukturen, Software und Medien sowie Produkte und Dienstleistungen, die nur durch die Digitalisierung möglich wurden. Antragsberechtigt sind Gründer bis zu 18 Monate nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit, die die Finanzierungszusage eines Business Angels vorweisen können. Bei Bedarf vermittelt die NRW.BANK einen Investor aus dem Netzwerk der win NRW.BANK Business Angels Initiative. Die Besonderheit ist, dass NRW.BANK und Business Angel beide zu gleichen Anteilen finanzieren – der Gründer selbst muss ebenfalls einen eigenen Anteil einbringen. Hierdurch steht die Finanzierung auf drei soliden Säulen.

! Weitere Informationen unter www.nrwbank.de/seedcapdw

Fachkräftepotenzial Flüchtlinge

In den letzten Jahren sind zahlreiche Menschen nach Deutschland gekommen, die nunmehr auf den Arbeits- und Ausbildungsmarkt kommen.

Die IHK zu Essen lädt gemeinsam mit dem Jobcenter Essen und weiteren Partnern interessierte Unternehmen zu einem Speed-Dating ein. Dort haben sie Gelegenheit, Kurzinterviews mit Bewerbern für ein Praktikum, eine Ausbildung oder eine Arbeitsstelle zu führen. Die Bewerber sind vorselektiert, sie verfügen über verhältnismäßig gute Deutschkenntnisse und einen geklärten Aufenthaltsstatus. Das Speed-Dating findet statt am

13.03.2018,
10.00 bis 13.00 Uhr
im Plenarsaal der IHK zu Essen,
Am Waldthausenpark 2, 45127 Essen.

Anmeldung per E-Mail:

elisabeth.piasecki@essen.ihk.de

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Bitte geben Sie bei der Anmeldung an, in welchen Bereichen bzw. Berufen Sie wie viele Ausbildungs-, Praktikums und Arbeitsplätze anbieten können.

Ansprechpartner:

Franz Roggemann, 0201 1892 250
franz.roggemann@essen.ihk.de



*Wenn Küche,
dann Horstmann!*

*Küchen auf
3 Etagen*

Seit 1898
Das große Küchenhaus
in Oberhausen-Sterkrade

Horstmann

KÜCHEN HORSTMANN | STEINBRINKSTR. 272 | 46145 OBERHAUSEN
TEL.: 02 08 / 66 83 19 WEB: WWW.KUECHEN-HORSTMANN.COM

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 Waldhauspark 2
45127 Essen
Telefon 0201.1892-288
www.senior-consult-ruhr.de

Sicherheitstag 2018



Foto: iStock bluebay2014

Am 17. April 2018 findet unter dem Motto „Sicherheit als Standortfaktor“ in der IHK zu Essen der Sicherheitstag 2018 statt. Im Fokus steht die Frage, wie am besten mit Sicherheitsrisiken und Gefahren umgegangen werden kann. Denn: Ein konkretes Sicherheitsmanagement ist notwendig, um potenzielle Gefahren zu erkennen und frühzeitig Gegenmaßnahmen einzuleiten.

Neben praktischen Erfahrungsberichten haben die Teilnehmer die Gelegenheit aus Erster Hand Information zur Lage und für Lösungsansätze zu bekommen. Darüber hinaus werden sich Experten aus Unternehmen, Behörden und Politik auf dem Podium einer Diskussion stellen. Wir laden Sie herzlich zu einem interessanten Thementag ein. | Weitere Informationen unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr.: 3977260



Bekannt aus Funk und Fernsehen!

Rumpellotte



Ihr starker Partner für Entrümpelungen im Herzen des Ruhrgebiets

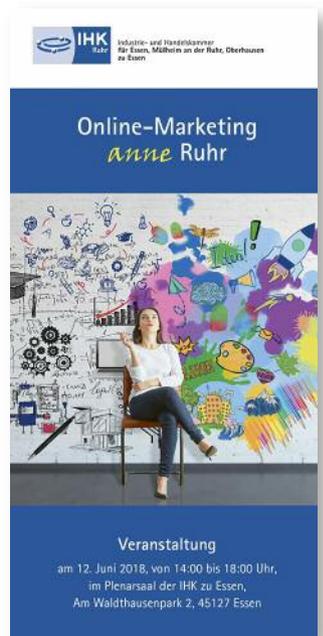
- Gebäuderäumungen
- Entrümpelungen
- Haushaltsauflösungen
- Firmenaufösungen
- Aktenvernichtung
- Messräumungen
- Müllentsorgung
- renovierte Übergabe

Wir übernehmen für Sie komplette oder teilweise Räumungen und fachgerechte Entsorgungen. Seriös, schnell und preiswert.

Sören Brüntgens | Wiescher Weg 5 | 45472 Mülheim an der Ruhr
Fon +49 208 45 15 36 4 | Mobil +49 172 26 29 00 5
E-Mail info@rumpellotte.de | www.rumpellotte.de

Bewerben Sie sich: Unternehmen für „Websitecheck“ gesucht

Am 12. Juni 2018 findet die Veranstaltung „Online-Marketing anne Ruhr“ in der IHK zu Essen statt. In einer Keynote und mehreren Impulsvorträgen gibt es Hinweise und Anregungen für kleine und mittlere Unternehmen, wie sie ihren Onlineauftritt verbessern können. Im Rahmen der Veranstaltung wird ein „Websitecheck“ durchgeführt. Die Experten werden eine Unternehmenswebseite unter die Lupe nehmen und Tipps für eine bessere Performance geben. Hierfür suchen wir ein Unternehmen, das seine Webseite diesem Fitnesscheck zu Themen wie Suchmaschinenoptimierung, Social Media-Einbindung, Onlinerecht und lokales Marketing unterzieht.



Bei Interesse wenden Sie sich bitte an **Sandra Schmitz** (Tel.: 0201 1892-154, Mail: sandra.schmitz@essen.ihk.de) oder **Jan Borkenstein** (Tel.: 0201-1892-198, Mail: jan.borkenstein@essen.ihk.de).

„Freiheit Emscher“: Neues Zentrum zwischen Essen und Bottrop



Stehen gemeinsam hinter dem neuen Stadtentwicklungsplan: Bernd Tischler, Oberbürgermeister der Stadt Bottrop; Markus Masuth, Vorsitzender der Geschäftsführung der RAG Montan Immobilien; und Thomas Kufen, Oberbürgermeister der Stadt Essen.

Die Spitzen der Städte Essen und Bottrop sowie der RAG Montan Immobilien GmbH – Thomas Kufen, Bernd Tischler und Markus Masuth – haben Anfang Februar auf Prosper II in Bottrop erste Module des Masterplans für das 1.700 Hektar große Gebiet nördlich und südlich des Rhein-Herne-Kanals und der Emscher vorgestellt. Unter dem Namen „Freiheit Emscher“ soll hier ein neues urbanes Zentrum mit Gewerbe und moderner Industrie, Wohnen, Grünflächen und Freizeitangeboten am Wasser entstehen. „Wir haben das gemeinsame Ziel, mitten im Ruhrgebiet eine neue Stadtlandschaft und attraktive Flächen für die Arbeitsplätze der Zukunft zu entwickeln“, so die Projektpartner.

Dreh- und Angelpunkt ist eine grundlegend neue infrastrukturelle Erschließung des Areals und die Entwicklung fünf ehemaliger Bergbauflächen von insgesamt 150 Hektar – einer der größten Flächenreserven des Ruhrgebiets in zentraler Lage. Dafür erarbeiten die drei Projektpartner seit Anfang 2017 mit Förderung des Landes einen Interkommunalen Entwicklungsplan im Rahmen der Machbarkeitsstudie IKEP_Mitte.

Arbeitsplätze in attraktiver Lage am Wasser, viel Raum für moderne, smarte Industrieanlagen, Gewerbe und Dienstleistungen, aber auch passende Ergänzung von Wohnangeboten und attraktiven Freizeitangeboten an der renaturierten Emscher – das soll in der „Freiheit Emscher“ möglich sein. „Zwei Kommunen, ein Wirtschaftspartner und viele weitere Akteure arbeiten zusammen, um eine gemeinsame Fläche zu entwickeln – das hat es noch nicht oft gegeben. Darüber hinaus sind auch die Bürgerinnen und Bürger gefragt, diesen neuen Lebensraum mit zu gestalten“, sagt Essens Oberbürgermeister Thomas Kufen.

Für das weitere Vorgehen haben die Planer drei Leitbilder erarbeitet. So sollen neben neuen Verkehrsachsen und -knotenpunkten verschiedene Attraktionskerne entstehen, um die herum die neuen Quartiere wachsen können. Ende 2018 soll die Machbarkeitsstudie abgeschlossen werden; danach soll der strategische Masterplan für die „Freiheit Emscher“ in die Umsetzungsphase gehen.

Der Bank- und Börsenplatz Essen

Dass die internationalen Geldströme über Frankfurt laufen, ist allseits bekannt. Weitaus weniger weiß man über die regionalen Finanzzentren in Deutschland. Dabei bieten sie viele Vorteile: persönliche Kenntnisse des Umfelds, unmittelbare Kontakte zu den Entscheidern vor Ort und allgemein ein besseres Verständnis für die Geschäftskultur und die Marktchancen in der Region. Patrick Bormann und Joachim Scholtyssek zeigen in ihrem Buch, wie sich der Bank- und Börsenplatz Essen seit Beginn des 19. Jahrhunderts von seinen lokalen Anfängen zu einem erstaunlich vielgestaltigen und facettenreichen Ort für Bankinstitute entwickelte, der für die Finanzierung des Ruhrgebiets eine kaum zu unterschätzende Bedeutung erlangte. Die Geschichte der Essener Börse, der regionalen Industriebanken, der zahlreichen örtlichen Privatbanken, der Sparkassen und anderer Institute von den Anfängen bis heute vermittelt das Bild einer bislang weitgehend unbekanntenen dynamischen regional und überregional wichtigen Banklandschaft.

Bauen mit System

Schnell, wirtschaftlich
und nachhaltig.

bilsteingroup
ENGINEERING

GOLDBECK West GmbH, Niederlassung Ruhr
Office 5107, Alte Wittener Straße 50, 44803 Bochum
Tel. +49 234 32418-0, ruhr-bochum@goldbeck.de

konzipieren bauen betreuen
www.goldbeck.de

 **GOLDBECK**

AUSSENWIRTSCHAFT

Algerien

Neue Einfuhrbestimmungen

Seit Anfang Januar 2018 gelten bei der Einfuhr von bestimmten Waren nach Algerien neue Bestimmungen. Neben einer neuen Einfuhrsteuer in Höhe von einem Prozent beinhalten die neuen Regelungen u. a.: eine Ausweitung der Verbrauchsteuerpflicht auf neue Produktgruppen, Einfuhrverbote und Einfuhrkontingente für bestimmte Warengruppen sowie die Vorlage von Freiverkäuflichkeitserklärungen zum Zweck der Bank-Domizilierung von Einfuhren.

Weitere Informationen zu den betroffenen Waren sowie zur Freiverkäuflichkeitserklärung unter www.essen.ihk24.de (Dok.-Nr. 3952290).



Foto: iStockphoto.com - Fotolia.com

WTO – Helpdesk für kleine und mittlere Unternehmen

Die WTO hat zusammen mit dem International Trade Centre (ITC) und United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) auf Drängen der IHK-Organisation einen Trade-Helpdesk gestartet. Der kostenlose One-Stop-Shop – er befindet sich derzeit noch in der Beta-Phase – soll insbesondere kleinen und mittelständischen Unternehmen einen schnelleren Durchblick im Dschungel internationaler Handelsregeln ermöglichen. Internationale tätige Unternehmen, die potenzielle Exportmärkte suchen, können gebündelt relevante Informationen abrufen zu den Themen: Zölle, Steuern, Gesundheits- und Sicherheitsstandards, Complianceverfahren, Details über Export- und Importverfahren wie Vorversand-Formalitäten, aktuelle Handelsströme und Freihandelsabkommen.

Weitere Informationen unter www.essen.ihk24.de (Dok.-Nr. 3942378).

Neue Datenbank zu nichttarifären Handelshemmnissen

Im Dezember 2017 stellten die Welthandelsorganisation (WTO) und die United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) den „NTH Hub“ vor. Diese internationale Datenbank zu nichttarifären Handelshemmnissen (NTMs) ist seitdem nutzbar. Hier können NTMs nach Sektor und Maßnahmengattung durchsucht sowie ihre statistische Verteilung und die länderspezifische Nutzung im Import- und Exportbereich untersucht werden. Zudem kann ein aggregierter Datensatz von 6-stelligen Tarifnummern heruntergeladen werden.

Weitere Informationen unter www.essen.ihk24.de (Dok.-Nr. 3942318).

INNOVATION

Bundespreis Ecodesign 2018

Zukunftsweisendes Design gesucht

Wie sich Produkte und Dienstleistungen auf die Umwelt auswirken, wird maßgeblich auch durch ihr Design bestimmt. Der Bundespreis Ecodesign zeichnet nachhaltige und herausragend gestaltete Produkte, Dienstleistungen und Konzepte aus. Gestalterische und ökologische Aspekte werden gleichwertig bewertet. Der Wettbewerb ist in vier Kategorien ausgeschrieben: Produkt, Service, Konzept und Nachwuchs. Die Gewinner erhalten eine Auszeichnung in der jeweiligen Kategorie sowie das Recht, damit zu werben. Nach der Preisverleihung werden die ausgezeichneten Beiträge öffentlichkeitswirksam in verschiedenen Medien, in einer Online-Ausstellung auf der Internetseite des Bundespreises sowie in einer Wanderausstellung präsentiert. Die Gewinner des Nachwuchspreises erhalten zusätzlich einen Geldpreis in Höhe von jeweils 1.000 Euro.

Bewerben können sich Unternehmen aller Größen und Branchen sowie Studierende (bis 3 Jahre nach Studienabschluss, Stichtag 15.01.2018). Bewerbungsschluss ist der 9. April 2018. Weitere Informationen unter www.bundespreis-ecodesign.de.



Bundespreis
ecodesign
2018

Verbraucherpreisindizes

November 2017 bis Januar 2018*

Verbraucherpreisindex

DEUTSCHLAND

2010 = 100	109,9	Nov. 2017
2010 = 100	109,6	Dez. 2017
2010 = 100	109,8	Jan. 2018

Verbraucherpreisindex

NORDRHEIN-WESTFALEN

2010 = 100	110,4	Nov. 2017
2010 = 100	111,0	Dez. 2017
2010 = 100	110,3	Jan. 2018

* 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.

Fit für Industrie 4.0?

Digital in NRW bietet Selbstcheck

Digital in NRW – das Kompetenzzentrum für den Mittelstand bietet Unternehmen den Selbstcheck im Bereich Industrie 4.0 an. Mit einem Zeitaufwand von etwa 30 Minuten erhalten Unternehmen einen Überblick über Stand, Potenzial und Handlungsbedarf der Digitalisierung in ihrem Unternehmen. Die Auswertung und Analyse der Antworten auf insgesamt 15 Fragen führt Digital in NRW gemeinsam mit den Unternehmen durch und stellt den derzeitigen Digitalisierungsgrad fest. Anschließend werden individuelle Handlungsempfehlungen gegeben. Weitere Informationen unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 3973798.

Neue Studie

D21-Digital-Index 2017/18

Der D21-Digital-Index ist eine Studie der Initiative D21 e. V. Seit 2013 liefert der Index ein umfassendes Lagebild zur Digitalen Gesellschaft in Deutschland. Erfasst wird die deutsche Wohnbevölkerung ab 14 Jahren. Der Index gibt den Digitalisierungsgrad auf einer Skala von 0 bis 100 Punkten wieder und fasst die Komponenten Zugang, Nutzung, Kompetenz und Offenheit zusammen. Die aktuelle Studie 2017/18 zeigt, dass mittlerweile vier von fünf Bürgern das Internet nutzen. Der Digitalisierungsgrad ist aktuell um zwei Punkte auf 53 von 100 Punkten gestiegen.

Weitere Informationen sind abrufbar unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 3973742 oder <http://initiated21.de/pm-d21-digital-index-2017-2018/>.

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 **8. März 2018**
im CAMP.ESSEN
networker NRW e.V.
Karolingerstr. 96 · 45141 Essen
www.networker.nrw





NIESING IMMOBILIEN
Immobilien im Ruhrgebiet

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

Seit 25 Jahren Ihre Makler für:

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



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

RECHT

Ein Service Ihrer IHK – Newsletter Recht und Steuern

Interessierte können den monatlich erscheinenden Newsletter „Recht und Steuern“ kostenfrei per E-Mail beziehen. Wir informieren Sie über Gerichtsentscheidungen, neue Gesetzesvorhaben sowie kostenfreie Veranstaltungen der IHK. Überdies werden Beiträge zu verschiedensten Rechtsgebieten mit unternehmerischem Bezug (z. B. Wettbewerbs-, Handels- und Steuerrecht) veröffentlicht.

Die Anmeldung erfolgt über die Internetseite der IHK unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 25141.

INDUSTRIEBAU



WAS BEDEUTET KOMPETENZ?

www.buehrer-wehling.de





BUHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung



FÖRDERPROGRAMME

Leitmarktwettbewerb

EnergieUmweltwirtschaft.NRW

Die Landesregierung unterstützt insbesondere kleine und mittlere Unternehmen (KMU) bei der Entwicklung innovativer Projekte und der Umsetzung von Potenzialen in der Energie- und Umweltwirtschaft. Für den „Leitmarktwettbewerb EnergieUmweltwirtschaft.NRW“ stehen insgesamt mindestens 40 Millionen Euro aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (ERDF) zur Verfügung. So soll der Transfer wissenschaftlichen Know-hows in die wirtschaftliche Nutzung, die Erschließung neuer Märkte, der Abbau von Innovationshemmnissen sowie das Schließen bestehender Lücken in den Wertschöpfungsketten befördert werden. Ob es um die Entwicklung neuartiger Materialien, um ressourcenschonende Industrieprozesse, um innovative Klimaschutz- oder Umwelttechnologien geht – der Leitmarktwettbewerb bietet Raum, diese Ideen zu entwickeln und zu erproben.

Unternehmen, Hochschulen und Forschungseinrichtungen aus Nordrhein-Westfalen sind aufgerufen, sich zu beteiligen. Der Wettbewerb wird in vier Einreichrunden durchgeführt. Die nächste und zugleich letzte Einreichungsfrist endet am 17. Mai 2018. Weitere Informationen unter www.leitmarktagentur.de.

STEUERN

Auswirkungen der Datenschutzgrundverordnung für das Besteuerungsverfahren

Das BMF hat am 12.01. d. J. (IV A 3 - S 0062/18/10001) zu den Auswirkungen der Datenschutzgrundverordnung für das Besteuerungsverfahren Stellung genommen. Diese wird zum 25.05. d.J. anwendbar. Die EU-Verordnung 2016/679 vom 27.04.2016 zum Schutz natürlicher Personen bei der Verarbeitung personenbezogener Daten, zum freien Datenverkehr und zur Aufhebung der Richtlinie 95/46/EG (Datenschutz-Grundverordnung), enthält Regelungen zur Verarbeitung personenbezogener Daten durch öffentliche Einrichtungen und privaten Unternehmen.

Diese entfalten ab dem 25.05.2018 unmittelbare Geltung in allen Mitgliedstaaten der EU. Ziel ist es, ein gleichwertiges Schutzniveau für natürliche Personen bei der Verarbeitung von Daten in allen Mitgliedstaaten zu implementieren. Die DSGVO enthält konkrete, an die Mitgliedstaaten gerichtete Regelungsaufträge sowie mehrere Öffnungsklauseln. Der deutsche Gesetzgeber hat durch das Datenschutz-Anpassungs- und -Umsetzungsgesetz-EU vom 30. Juni 2017 und durch das Gesetz zur Änderung des Bundesversorgungsgesetzes und anderer Vorschriften vom 17.07.2017 Umsetzungsmaßnahmen ergriffen und das Bundesdatenschutzgesetz (BDSG), das FVG und die AO an die DSGVO angepasst.

Das 34-seitige Einführungsschreiben des BMF wurde im Einvernehmen mit den obersten Finanzbehörden der Länder erlassen und kann unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 3970492, abgerufen werden.

DIHK-Newsletter

Die DIHK-Informationen aus den Bereichen

- Steuerrecht und Steuerpolitik
- Öffentliche Haushaltspolitik
- Mittelstand
- Bürokratieabbau
- Unternehmensfinanzierung.

können unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 3967, abgerufen werden.

Messen

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

Internationale Eisenwarenmesse

Werkzeuge, Befestigungstechnik, Baubedarf
4.-7.3.2018 in Köln
2.670 Aussteller aus 55 Ländern, 43.000 Besucher
www.eisenwarenmesse.de

SHK Essen

Sanitär, Heizung, Klima, Erneuerbare Energien
6.-9.3.2018 in Essen
520 Aussteller aus 18 Ländern, 38.600 Besucher
www.shkessen.de

ITB Berlin

The World's Leading Travel Trade Show
7.-11.3.2018 in Berlin
7.700 Aussteller aus 173 Ländern, 131.000 Besucher
www.itb-berlin.de

Light + Building

Weltleitmesse für Licht und Gebäudetechnik
18.-23.3.2018 in Frankfurt/Main
2.600 Aussteller, 217.000 Besucher
www.light-building.messefrankfurt.com

Anuga FoodTec

Zuliefermesse Lebensmittel-/Getränkeindustrie
20.-23.3.2018 in Köln
1.500 Aussteller aus 49 Ländern, 45.600 Besucher
www.anugafoodtec.de

Techno-Classica Essen

Oldtimer, Motorsport, Motorräder
21.3.-25.3.2018 in Essen
1.250 Aussteller, 201.000 Besucher
www.siha.de

VERANSTALTUNGSREIHE

„Wirtschaft Digital“

Termine 2018

Die Digitalisierung ist nicht mehr wegzudenken – so auch im Handel. Insbesondere junge Konsumenten unterscheiden vielfach nicht mehr zwischen online und offline; sie nutzen ganz selbstverständlich alle zur Verfügung stehenden Kanäle zum Einkauf.

In Zukunft muss der Handel versuchen, durch möglichst viele Schnittstellen zum Kunden einen Mehrwert zu schaffen. Als Händler müssen Sie ihre Kunden dort abholen, wo diese gerade einkaufen wollen: Egal ob beim Einkaufsbummel in der Stadt oder zu Hause beim Einkaufen im Internet. Für die Unternehmer stellen sich daher u. a. folgende Fragen:

- Wie kann der Kunde im „digitalen Zeitalter“ am besten erreicht werden?
- Wie kann es – trotz on- und offline Werbeflut tausender Marken – gelingen, die eigenen Markenwerte zu vermitteln und Begehrlichkeiten zu wecken?
- Wie kann der Einkauf im stationären Handel zum Erlebnis werden?
- Wie ist der Status Quo und was sind die Trends im Payment – sowohl online als auch stationär vor Ort?

Mit einzelnen Kompaktveranstaltungen setzt die IHK zu Essen ihre Veranstaltungsreihe „Wirtschaft Digital“ auch im Jahr 2018 fort. Im Mittelpunkt dieses Jahr stehen dabei Aspekte, die es auch für den (stationären) Einzelhandel im „Online-Zeitalter“ zu beachten gilt – denn die Digitalisierung hört nicht vor der Ladentür auf.

Termine:

Inszenierung ist alles! – Digitale Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen leichtgemacht

12. März 2018, 19:00 Uhr bis 20:30 Uhr
Wertstadt · Kohlenkamp 35 · 45468 Mülheim an der Ruhr

Visuelles Marketing – Laden- und Schaufenstergestaltung als Erfolgsfaktor in Zeiten des Onlinehandels

September 2018, 19:00 Uhr bis 20:30 Uhr
Oberhausen

Bargeldloses Bezahlen – Status quo und Trends im Payment

29. November 2018, 16:00 Uhr bis 17:30 Uhr
IHK zu Essen · Am Waldthausenpark 2 · 45127 Essen

Die Teilnahme an den Veranstaltungen ist kostenfrei, die Teilnehmerzahl begrenzt. Wir bitten daher um verbindliche Anmeldungen.

Weitere Informationen finden Sie unter www.essen.ihk24.de/wirtschaft-digital



IHK-Ansprechpartnerin:

Sandra Schmitz
Tel.: 0201 18 92-154
E-Mail: sandra.schmitz@essen.ihk.de

STEMICK SYSTEMHALLEN
Wir bauen Werte!

Maßgeschneiderte Gewerbehallen für Ihr Unternehmen!

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

TEPE SYSTEMHALLEN

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

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

Aktionspreis € 19.600,-
ab Werk Buldern; excl. MwSt. Schneelastzone 2, Windzone 2, a. auf Anfrage

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

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN
FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

Werbung in der meo – Anruf genügt!

Eva Lupp Michael Werner
0201/879 57 18 0171/41 43 393

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: 05.04., 03.05.2018, 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
25.04.2018, 16.15 bis 18.15 Uhr
- **Rentenversicherung: Tipps für Selbstständige**
25.04.2018, 15.00 bis 16.00 Uhr
- **Kranken-/Sozialversicherung, Altersvorsorge**
24.04.2018, 16.15 bis 17.45 Uhr
- **Betriebliche Versicherungen**
24.04.2018, 14.30 bis 16.00 Uhr
- **Gründungs- und Festigungsfinanzierung**
19.04.2018, 16.00 bis 18.00 Uhr
- **Buchführungs- und Steuertipps für Existenzgründer und Jungunternehmer**
09.05.2018, 15.00 bis 18.00 Uhr
- **Vom richtigen Auftreten und Verkaufen seiner Idee**
08.05.2018, 15.00 bis 17.00 Uhr
- **Auftreten im Rechtsverkehr**
30.05.2018, 14.00 bis 15.30 Uhr
- **Rechtliche Tipps für Unternehmer/-innen**
30.05.2018, 16.00 bis 18.00 Uhr
- **Online-Marketing (Strategien):**
Wie es geht, was geht und was man vermeiden sollte
16.03.2018, 16.00 bis 17.30 Uhr
- **Marketing Grundlagen (klassische Methoden):**
15.03.2018, 16.00 bis 17.30 Uhr

Anmeldung: STARTERCENTER NRW in Essen
Fon: 0201/1892-143 · E-Mail: startercenter@essen.ihk.de

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

Ansprechpartner im STARTERCENTER NRW in Essen:
Emel Cinar Fon: 0201/1892-293
Jutta Schmidt Fon: 0201/1892-121

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

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

Patent- und Markenberatung

Jeden 2. Donnerstag im Monat, nächste Termin: 08.03., 12.04.2018, 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: 14.06.2018, 9.00 bis 16.30 Uhr, Anmeldung erbeten!

Finanzierungssprechtag

In Zusammenarbeit mit der NRW. Bank bietet das STARTERCENTER Finanzierungssprechtag an, um wichtige Ratschläge für eine optimale Finanzierung zu geben und die Möglichkeiten einer öffentlichen Förderung zu erörtern. Voraussetzung für die Teilnahme ist ein ausgearbeitetes Unternehmenskonzept. Die nächste Beratung mit dem Experten der NRW. Bank findet statt, am: 19.04.2018, Anmeldung erbeten!



Gründerbetreuung und Coaching

SENIOR Consult Ruhr e. V. unterstützt durch berufserfahrene, ehrenamtlich tätige Senior-Experten Existenzgründer und Jungunternehmer bei der Bewältigung betrieblicher Fragen und Entwicklungsproblemen. Kontakt über Herrn Daniel Mund, Fon: 0201/1892-288.

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: 13.03.2018
Oberhausen nächster Termin: 19.04.2018

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: 05.03.2018, 09.00 bis 16.30 Uhr

Tag 2: 06.03.2018, 14.00 bis 17.00 Uhr

Anmeldung: STARTERCENTER Oberhausen

Nächster Termin in Mülheim an der Ruhr:

Tag 1: 09.04.2018, 09.00 bis 16.30 Uhr

Tag 2: 10.04.2018, 14.00 bis 17.00 Uhr

Anmeldung: STARTERCENTER Mülheim

Existenzgründer-/Nachfolgebörse

Mit ihrer Existenzgründer- und Nachfolgebörse hilft die Industrie- und Handelskammer zu Essen (IHK), motivierte Nachfolger und übergabebereite Unternehmer zusammenzubringen. Die IHK koordiniert als zentrale Kontaktstelle Unternehmensangebote und -nachfragen, gibt die Vermittlungswünsche in eine online geführte, bundesweite Börse ein und führt die Interessen zusammen. Die Inseratsangaben beruhen auf Eigenauskünften der Unternehmen und Existenzgründer. Die Börse im Internet: www.nexxt-change.org
Ansprechpartnerinnen: Jutta Schmidt, Fon: 0201 1892-121, E-Mail: jutta.schmidt@essen.ihk.de

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

ANGEBOTE (Auszug):

Sehr erfolgreicher **Onlinehandel für LED Beleuchtung**: 3 starke Eigenmarken, stabile und solide entwickelte Produkte, langjährige und zuverlässige Lieferanten. Investieren Sie in ein erfolgreiches, zukunftsorientiertes Handelsunternehmen! Das hier angebotene Unternehmen ist mit nunmehr 7 Jahren Erfahrung im E-Commerce solider, erfolgreicher Anbieter auf Amazon und eBay mit exzellentem Fachwissen über beide Marktplätze, einer guten Wachstumsstrategie, 3 erfolgreichen EU Eigenmarken und hieraus resultierenden stabilen Einnahmen ... →E 676 A

Gut etabliertes **Dienstleistungsunternehmen** seit über 20 Jahren im mittleren Ruhrgebiet erfolgreich tätig, aus Altersgründen zu verkaufen. Großer Stammkundenbestand vorhanden, Einbindung in ein bundesweites Dienstleistungs- und Marketingnetzwerk ist möglich. Das Unternehmen ist ausbaufähig und kann um weitere Dienstleistungen erweitert werden. Eine intensive Einarbeitung durch den Inhaber wird gewährleistet. →E 677 A

Wir sind ein **Fachhandels- und Dienstleistungsbetrieb im Bootsbereich** mit großer Werkstatt. Alteingesessene Firma mit umfangreichem Kundenstamm, auch im gewerblichen Bereich. Aus Altersgründen möchten wir den Betrieb verkaufen, eine Einarbeitungszeit ist selbstverständlich möglich. →E 680 A

Unternehmen aus gesundheitlichen Gründen zu verkaufen · Wir sind im **Bereich des Meerwassers tätig** und entwickeln Wassertests für Privataquarien, Zoos, Universitäten, Naturkundemuseen usw. und analysieren deren Wasser. →E 682 A

Industrie-Dienstleister im Bereich Reparatur – Wartung – Kalibrierung – Verkauf mechanischer sowie elektromechanischer und elektronischer Betriebsmittel – speziell Druckmesstechnik zu verkaufen. Gut etabliertes Dienstleistungsunternehmen, welches seit über 15 Jahren im Ruhrgebiet erfolgreich tätig ist, ist aus Altersgründen zu verkaufen. Ein Stammkundenbestand ist vorhanden. Das Unternehmen ist ausbaufähig und kann um weitere Dienstleistungen erweitert werden. Eine intensive Einarbeitung durch den Inhaber wird gewährleistet. Eine Einbindung in ein bundesweites Dienst- und Marketingnetzwerk ist möglich. →E 683 A

Breit aufgestelltes **eCommerce Unternehmen** zu verkaufen · Profitable und wachsende Internetfirma, welche in vier zukunftssicheren Geschäftsfelder tätig ist. Dank hoher Automatisierung geringer Personalaufwand und niedrige Fixkosten. Jahresumsatz: 769 T Euro. Die 2011 gegründete Kapitalgesellschaft vertreibt über das Internet erfolgreich Dienstleistungen und Waren. Mit vier zukunftssicheren Geschäftsfeldern ist das Unternehmen breit aufgestellt und kann von den daraus resultierenden Synergien optimal profitieren. Im Detail handelt es sich bei den Geschäftstätigkeiten um einen Shop für Übernachtungserlebnisse, einen Edelmetall-Shop, eine Plattform zur Partnervermittlung sowie eine Plattform für Ernährung und Fitness... →E 685 A

Nachpächter für etabliertes **Restaurant in Mülheim an der Ruhr** gesucht · Das sehr schöne Restaurant liegt zentral an einer stark befahrenen Hauptstraße und ist sehr gut an den ÖPNV angebunden. Das gemütliche Ambiente und die warmen Farben überzeugen. Aus Altersgründen suchen wir für unser Restaurant einen

Nachpächter. Das Restaurant, das sich aus einer ehemaligen Eckkneipe entwickelte, existiert nun bereits seit 10 Jahren und hat eine Kapazität von ca. 40 Personen. Dadurch ist es mit wenig Personaleinsatz betreibbar... →E 686 A

Zeitarbeitsfirma zu verkaufen – Personaldienstleister nach AÜG Die Firma ist eine GmbH und Inhaberin der unbefristeten Erlaubnis zur Arbeitnehmerüberlassung. Unbedenklichkeitsbescheinigungen des Finanzamtes (der VBG) und der Sozialversicherung liegen vor. Die Firma wird aus Altersgründen zum Verkauf angeboten. →E 687 A

NACHFRAGEN (Auszug):

Dipl.-Volkswirt (45) sucht solides Unternehmen, bevorzugt aufgrund von Altersnachfolge, im Raum Rheinland oder NRW (bis 10 Mitarbeiter). Das gesuchte Unternehmen im Bereich **Dienstleistung, Handel, Handwerk** (bis 10 Mitarbeiter, bis ca. 500 TEUR Kaufpreis, vorzugsweise Rheinland oder NRW) sollte durch eine Person mit solidem ökonomischem Hintergrund hat (BWL, VWL, Recht) zu führen sein, die sicher aber auch gerne in 1-2 Jahren in eine neue Thematik (z. B. Handwerk mit erforderlichem technischen Verständnis) einarbeitet. In dieser Phase wäre keine Vergütung erforderlich. Es kommen nur Unternehmen in Frage, die ein solides Geschäftsmodell besitzen und eine Vollexistenz bereits heute sichern. Eine Aufgabe, die es erfordert, ein dichtes Netzwerk an geschäftlichen und politischen Kontakten zu pflegen, wäre besonders interessant. →E 307 N

Erfahrener Abfall/Umwelt/Development Manager sucht **umweltorientierte Produktion/Dienstleistung** zur Fortführung. Interesse besteht an zukunftsfähigen Unternehmen im Radius einer Fahrstunde von Essen. Ich möchte gerne dies als Berufung sinnerfüllt mit Herz langfristig gestalten. Ich verfüge mit 49 Jahren über reichhaltig praktische Lebenserfahrung bis zum Coaching, Qualifikationen aus Unternehmen der Entsorgungswirtschaft, Umweltmanagement und EU-weitem Recycling von Nischenprodukten und Abfällen... →E 308 N

Ich bin auf der Suche nach einer **Tankstelle** in Altersnachfolge. Diese würde ich gerne übernehmen. Vorkenntnisse im Tankstellengewerbe und als Unternehmer sind langjährig vorhanden. Die Tankstelle sollte im Ruhrgebiet gelegen sein. →E 309 N

Immobilienverwaltung gesucht · Bestehende Hausverwaltung sucht zur Expansion weitere Verwaltungen / Firmen. Wir sind eine bestehende Immobilienverwaltung mit Firmensitz in Essen und suchen zwecks Expansion weitere Einheiten, oder bestehende Hausverwaltungsunternehmen rund um Essen und den angrenzenden Städten zum Kauf. Bestehende Strukturen können übernommen werden. Wir freuen uns über jedes Angebot. →E 310 N

Vertriebsexperte sucht im Raum Ruhrgebiet einen Betrieb mit dem Schwerpunkt Sicherheitstechnik zur Übernahme oder Beteiligung. Zur Verwirklichung eines Lebensstraumes suche ich ein möglichst etabliertes Unternehmen für den Fortbestand. Ich bin hoch motiviert und finde es sehr schade, dass es nicht genügend kompetente Nachfolger gibt. →E 311 N

Azubi-Speed-Dating 2018

Vom Suchen und Finden künftiger Fachkräfte



Fotos: Kerstin Böggeholz

Unternehmen und Jugendliche trafen beim Azubi-Speed-Dating in der Philharmonie Essen für erste Kennlerngespräche aufeinander.

Vier Stunden lang drehte sich am 15. Februar in der Philharmonie Essen alles um ein Thema: Kontakte knüpfen – rein beruflich natürlich. Bereits zum siebten Mal veranstaltete die IHK zu Essen ihr Azubi-Speed-Dating, um Jugendliche und Unternehmen an einen Tisch zu bringen.

Das Konzept ist einfach: Während die Sanduhr läuft, hatten die Bewerberinnen und Bewerber 10 Minuten Zeit, sich im Gespräch mit Unternehmern, Personalleitern oder Ausbildern interessant zu machen – und umgekehrt. Anschließend wurde zum nächsten Gesprächspartner gewechselt. 1.000 Jugendliche nutzten die Gelegenheit, sich auf einen Ausbildungsplatz zu bewerben oder unbekannte Firmen kennenzulernen. Sie trafen auf

100 Unternehmen aus Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen. Auf der Suche nach potenziellen Azubis hatten sie 700 offene Ausbildungsplätze in den Bereichen Büroberufe, Handel, Metall- und Elektroberufe, Hotel- und Gaststättengewerbe, IT und Medien – davon 20 in Verbindung mit einem Dualen Studium – im Gepäck.

Darunter auch Stephanie Hegendorf und Christina Symannek von der Elomech-Gruppe aus Mülheim an der Ruhr, die bereits zum dritten Mal dabei waren. „Der heutige Tag ist seit langem fest eingeplant. Denn hier haben wir die Möglichkeit, mit vielen jungen Menschen in relativ kurzer Zeit ins Gespräch zu kommen.“ Zurzeit bildet das Unternehmen mehr als 80 Auszubildende im kaufmännischen und gewerblichen Bereich aus, gesucht werden noch 30 weitere. Eine echte Herausforderung, wie Personalreferentin Stephanie Hegendorf bekennt – insbesondere bei den handwerklichen Berufen wie beispielsweise Elektroniker oder Technischer Systemplaner. „Wir sind allen, die

sich uns vorstellen, aufgeschlossen gegenüber und sehen auch über weniger gute Schulnoten hinweg, solange auf dem Zeugnis nicht ausschließlich ‚Fünfer‘ stehen. Voraussetzung sind zwar ein Hauptschulabschluss sowie Zuverlässigkeit, Engagement und technische Affinität. Aber in erster Linie sollte die Chemie stimmen, denn wir sind ein familienfreundliches Unternehmen und legen viel Wert auf ein nettes Miteinander“, ergänzt Ausbildungsbeauftragte Christina Symannek. Trotz der Besetzungsprobleme sind die beiden engagierten Frauen zuversichtlich, geeigneten Nachwuchs zu finden. Dafür nehmen sie auch an Jobmessen und anderen relevanten Veranstaltungen in der Region teil und besuchen Schulen, um auf sich aufmerksam zu machen. Auch neue Wege scheuen sie nicht: So findet am 13. März ein eigenes Elomech-Azubi-Speed-Dating auf dem Mülheimer Hauptverwaltungsgelände an der Mainstraße 21 statt, „denn von nichts, kommt auch nichts.“

Ähnlich lautet auch die Devise von Michael Spiering und seiner Frau Mechthild, die das Garten-Center Spiering in Oberhausen und Wesel betreiben: „Wenn der Prophet nicht zum Berg kommt, kommt der Berg eben zum Propheten.“ Für das Unternehmerpaar ist die Teilnahme eine Premiere und der erste Eindruck überzeugte: „Die Vielfalt der beteiligten Firmen motiviert uns total. Hier begegnen sich Unternehmen auf Augenhöhe und jeder hat dieselben Chancen: große, mittelständische, kleine, bekannte und weniger bekannte“, freut sich der Inhaber. „Wir sind auf der Suche nach vier Auszubildenden für den Verkauf. Dafür wünschen wir uns kommunikative, selbstbewusste und freundliche Persönlichkeiten, die mit Herz bei der Sache sind und Freude am Kontakt mit Menschen haben. Offen gesagt, Schulnoten sind absolut zweitrangig für uns.“ Den Vorteil an ihrem Beruf sehen sie in der naturverbundenen, abwechslungsreichen Tätigkeit rund um Haus und Garten – denn jede Jahreszeit biete andere Gestaltungsmöglichkeiten. Aber wie andere Betriebe hätten auch sie erkennen müssen, dass die Qualität der Bewerbungen abnehme. Daher setzen sie große Hoffnungen auf das Azubi-Speed-Dating, wo der persönliche Eindruck im Vordergrund steht. „Wenn uns die Bewerber sympathisch sind, laden wir sie zu weiteren Gesprächen und Probearbeiten ein. So bekommen wir einen besseren Eindruck, ob der- oder diejenige ins Team passt“, erklärt Mechthild Spiering.

Dem kann sich Susanne Poschmann aus der Personalabteilung von Hans Soldan nur anschließen. Seit 2012 ist das Essener Dienstleistungsunternehmen regelmäßig beim Azubi-Speed-Dating vertreten. „Wenn wir der Meinung sind, dass der Bewerber gut zu uns passen könnte, laden wir ihn zu einem ausführlicheren Gespräch zu uns ein. Das – und die Praxis – sind uns wichtiger als Einstellungstests, auch wenn wir nicht komplett auf sie verzichten können.“ Den 15. Februar hat Susanne Poschmann schon lange vorgemerkt, denn anders als bei der Online- oder Papierbewerbung gewinne sie hier direkt einen ersten Eindruck von den Bewerbern – und der zähle. „Alle Jugendlichen, die wir auf dem Azubi-Speed-Dating kennengelernt haben, waren sehr motiviert und vermittelten einen höchst interessierten Eindruck.“ Zusätzlich zu den derzeit acht beschäftigten Azubis sucht sie für August 2018 noch drei weitere als Kaufleute Dialogmarketing, Mediengestalter – und ganz neu: Kaufleute für E-Commerce. „Die Digitalisierung gewinnt immer mehr an Bedeutung. Durch die spezialisierte Ausbildung sichern wir unseren passgenauen Fachkräftenachwuchs nicht nur in der Mediengestaltung, sondern auch im Shop-Management“, erklärt Poschmann. Auch dieses



Auf der Suche nach technikbegeisterten Bewerbern: Christina Symannek (l.) und Stephanie Hegendorf von der Elomech-Gruppe.



Sind zum ersten Mal dabei – und begeistert von dem Format: Mechthild und Michael Spiering vom Garten-Center Spiering.



Susanne Poschmann (l.) von Hans Soldan freut sich über die Möglichkeit, viele motivierte Bewerber kennenzulernen.

Jahr habe sich die Teilnahme an der Veranstaltung sehr gelohnt. „Wir konnten viele interessante Gespräche führen und sind uns sicher, dass der ein oder andere potenzielle Azubi dabei war. Einen Gesprächstermin haben wir bereits vereinbart, ansonsten warten wir nun auf weitere Bewerbungen, die sich nach der Veranstaltung immer ergeben.“ In jedem Fall hat Soldan das Azubi-Speed-Dating 2019 wieder fest eingeplant. ■

Anja Matthies

Aktueller Konjunkturbericht
für die MEO-Region

Konjunkturmotor läuft auf hohen Touren – Industrie in Topform

Der Konjunkturmotor in der MEO-Region läuft weiter auf hohen Touren: 39 Prozent der befragten Unternehmen in den Städten Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen vergeben das Konjunkturprädikat „gut“. Damit geht der Anteil gegenüber der Herbstumfrage zwar um drei Prozentpunkte leicht zurück. Zuletzt wurde jedoch ein Spitzenwert erzielt, der nicht noch einmal getoppt wurde. Etwa jedes 13. Unternehmen berichtet von einer schlechten Lage. Mehr als jeder zweite Betrieb zeigt sich mit seiner wirtschaftlichen Lage zufrieden. Mit einem Saldo von 31 Punkten präsentiert sich die Konjunktur – auch mit Blick auf die vorausgegangenen Jahre – sehr erfreulich.

„Die Konjunktur in der MEO-Region läuft rund. Viele Unternehmen berichten von vollen Auftragsbüchern. Skeptisch sehen die Betriebe jedoch die langwierige Regierungsbildung auf Bundesebene. Das sorgt für Unsicherheiten. Es fehlt an Klarheit, wie der politische Kurs der nächsten Jahre aussehen wird“, erklärt Dr. Gerald Püchel, Hauptgeschäftsführer IHK zu Essen.

Dennoch: Aktuell wird die Zukunft von den Unternehmen günstig beurteilt. Knapp ein Viertel der Befragten rechnet mit einer nochmals verbesserten Entwicklung in den nächsten Monaten. Gleichzeitig sinkt der Anteil mit negativen Geschäftserwartungen um drei Prozentpunkte auf neun Prozent. Mehr als zwei Drittel der Betriebe rechnen mit einem gleichbleibenden Verlauf.

Der Konjunkturklimaindex der MEO-Region hält sich mit 123 Punkten auf einem hohen Niveau und bleibt verglichen mit der Herbstbefragung unverändert. Gemeinsam nehmen sie die höchsten Werte der letzten sieben Jahren ein. So lauten die Ergebnisse der jüngsten Konjunkturumfrage der IHK zu Essen. Sie sind auch in den 100. Ruhrlagebericht der fünf Ruhrgebiets-IHKs eingeflossen.

Die Unternehmen gehen von einer weiteren deutlichen Belebung des Exports aus. Mehr als jedes dritte Unternehmen rechnet mit höheren Ausfuhren in den nächsten Monaten. Das ist ein kräftiges Plus von neun Prozentpunkten im Vergleich zur Herbstbefragung. Gleichzeitig reduziert sich der Anteil der Betriebe, die von einem schlechteren Auslandsgeschäft ausgehen, um fünf Prozentpunkte. „Der Export ist ein starkes Standbein unserer Wirtschaftsregion. Die Unternehmen stehen jedoch auch vor offenen Fragen: Wie läuft die konkrete Ausgestaltung des Brexit? Wie entwickelt sich der schwelende Nordkorea-Konflikt? Welche Auswirkungen hat die protektionistische Agenda der Trump-Administration? Hier bleiben Unsicherheiten, die sich negativ auf den Wachstumsverlauf auswirken können“, skizziert der IHK-Hauptgeschäftsführer die Herausforderungen.

Die Industrie in der MEO-Region zeigt sich überwiegend in Topform. Fast jeder zweite Betrieb meldet eine gute Lage. Dagegen beurteilen nur sechs Prozent die aktuelle Situation als schlecht. Gegenüber der Herbstbefragung hat sich die wirtschaftliche Lage im produzierenden Gewerbe nochmals verbessert. Der Konjunkturklimaindex erreicht mit 132 Punkten den höchsten Wert der letzten zehn Jahre und macht verglichen mit der Herbstumfrage einen kräftigen Sprung nach oben.

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

	Industrie			Handel			Dienstleistungen			Insgesamt		
	A 2017	H 2017	A 2018	A 2017	H 2017	A 2018	A 2017	H 2017	A 2018	A 2017	H 2017	A 2018
1. Beurteilung der Geschäftslage												
gut	34,5	45,8	48,9	36,8	32,2	26,8	37,6	44,5	41,2	36,5	41,7	39,0
befriedigend	47,3	47,4	44,7	52,9	54,2	66,1	57,7	49,1	49,5	53,4	50,0	53,0
schlecht	18,2	6,8	6,4	10,3	13,6	7,1	4,7	6,4	9,3	10,1	8,3	8,0
2. Die Geschäftslage wird sich												
eher günstiger	24,1	20,6	26,1	26,5	28,8	28,1	24,7	24,5	20,8	25,1	24,6	24,1
eher gleichbleibend	61,1	68,3	69,6	67,6	66,1	61,4	60,0	60,0	69,8	62,8	63,8	67,4
eher ungünstiger entwickeln	14,8	11,1	4,3	5,9	5,1	10,5	15,3	15,5	9,4	12,1	11,6	8,5
3. Die Beschäftigtenzahl wird voraussichtlich												
zunehmen	16,7	19,0	23,9	14,9	20,7	17,5	19,8	24,5	18,9	17,4	22,1	19,7
etwa gleichbleiben	68,5	62,0	65,2	77,6	75,9	75,5	59,3	59,1	67,4	67,6	64,0	69,2
zurückgehen	14,8	19,0	10,9	7,5	3,4	7,0	20,9	16,4	13,7	15,0	13,9	11,1
4. Investitionsbereitschaft (Inland)												
höher	14,5	27,4	21,7	31,3	17,5	14,3	21,4	16,5	20,7	22,7	19,7	19,1
gleichbleibend	65,5	53,2	69,6	49,9	73,7	60,7	70,3	67,0	69,5	62,5	64,9	67,0
geringer	20,0	19,4	8,7	18,8	8,8	25,0	8,3	16,5	9,8	14,8	15,4	13,9

A = Anfang, H = Herbst

„Die Industrie ist stark auf breiter Basis. Wermutstropfen bleiben jedoch die schlechten Nachrichten einzelner Unternehmen, bei denen wertvolle Industriearbeitsplätze verloren gehen. Die Betriebe haben sich in den letzten Jahren fit für den Wettbewerb gemacht. Jetzt brauchen sie politische Flankierung durch die richtigen Rahmenbedingungen“, stellt Dr. Püchel heraus. Dazu zählen für die Industrieunternehmen eine leistungsfähige Infrastruktur und eine niedrige Abgabenquote.

In der Dienstleistungswirtschaft herrscht weiterhin eine gute Stimmung. Die Lagebewertung fällt zwar gegenüber dem Herbst etwas verhaltener aus. So verliert der Saldo sechs Punkte. Dennoch liegt er mit 32 Punkten weiter satt im positiven Bereich. 41 Prozent der Unternehmen beurteilen ihre wirtschaftliche Situation als gut (Herbst: 45 Prozent). Nur jeder elfte Betrieb meldet eine schlechte Lage (Herbst: 6 Prozent). Der Konjunkturklimaindex verringert sich um zwei Punkte gegenüber dem Herbst und liegt mit 121 Punkte wieder auf dem Vorjahresniveau.

Der Handel beurteilt seine aktuelle Geschäftslage positiv: 27 Prozent der Kaufleute berichten von einer guten Situation. Damit hat sich der Anteil zwar gegenüber dem Herbst um fünf Prozentpunkte reduziert. Gleichzeitig schrumpft aber auch der Anteil, der mit seiner Lage unzufrieden ist, um insgesamt sieben Prozentpunkte. Dadurch verbreitert sich die Basis derjenigen, die mit der derzeitigen Situation zufrieden sind auf 66 Prozent (Herbst: 54 Prozent). ■



Foto: IHK zu Dortmund/Oliver Schaper

Die Vertreter der fünf Industrie- und Handelskammern im Ruhrgebiet stellten Anfang Februar den 100sten gemeinsamen Ruhrlagebericht vor.

Die IHK zu Essen befragt gemeinsam mit den IHKs im Ruhrgebiet zweimal im Jahr die Unternehmen zu konjunkturellen und wirtschaftspolitischen Themen. Insgesamt fließen so die Rückmeldungen von rund 900 Unternehmen mit etwa 124.000 Beschäftigten in den Ruhrlagebericht ein. Der gesamte Konjunkturbericht „Ruhrlage“ sowie die regionale Auswertung sind unter www.essen.ihk24.de abrufbar.



Hallen mit System für Handel, Gewerbe und Industrie.



BOLL Systembau GmbH · Im Auwelt 45b · 47624 Kevelaer · Telefon (+49) 2832 9320-0
info@boll-systembau.de · www.boll-systembau.de





Neue Initiative der IHK zu Essen

Verantwortung. Unternehmen!

Durch eine nachhaltige Unternehmenskultur entsteht eine Win-Win-Situation, von der alle profitieren – Mitarbeiter, Unternehmer und Gesellschaft.



Nachhaltigkeit wird oftmals als das Modewort des 21. Jahrhunderts verpönt. In verschiedensten Kontexten willkürlich genutzt, geht die eigentliche Bedeutung oftmals verloren. Genau hier knüpft die IHK-Initiative „Verantwortung. Unternehmen!“ an. In Form von kompakten Veranstaltungen und Informationstransfer sollen praxisnahe Impulse gegeben, konkrete Erfahrungen genutzt, der regionale Austausch gefördert und aufgezeigt werden, wie auch der Mittelstand mit nachhaltigem Wirtschaften langfristige und geschäftliche Vorteile generieren kann.

Hintergrund & Motivation

Globalisierung, Digitalisierung, Ressourcenknappheit und demografischer Wandel – diese Megatrends prägen unsere Zeit und stellen Herausforderungen für Unternehmen jeder Größe und Branche dar. Politische Rahmenbedingungen, neue bzw. bevorstehende gesetzliche Regelungen etwa zu CSR-Berichtspflichten oder zur Einführung von Prozessen menschenrechtlicher Sorgfalt, zahlreiche Stakeholder und Kunden beeinflussen das wirtschaftliche Tun.

Als Teil der Gesellschaft tragen auch Unternehmen Verantwortung. Unternehmerische Verantwortung spielt bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) schon immer eine wichtige Rolle. Mit regionaler Anbindung leben sie ihr gesellschaftliches Engagement meist intuitiv – und das oft sehr erfolgreich: Sie respektieren die Interessen ihrer Mitarbeiter, investieren zum Beispiel in Weiterbildungsangebote, in eine ausgeglichene Work-Life-Balance oder soziale und kulturelle Projekte. Es entsteht eine Win-Win-Situation für Unternehmer und ihre Mitarbeiter.

Unternehmerisch verantwortliches Handeln – Pflicht oder Kür?

Verantwortliches Handeln im Sinne einer ganzheitlichen CSR-Strategie bedarf nicht zwingend umfassender personeller oder finanzieller Ressourcen. Entlang der eigenen Werte zu wirtschaften bedeutet, aus vielen





Corporate Social Responsibility (CSR)

bezeichnet die Verantwortung von Unternehmen für die Auswirkungen ihres Handelns auf die Gesellschaft. Dies umfasst nicht nur die soziale, sondern auch die ökologische und ökonomische Verantwortung.

Möglichkeiten die für sich individuell passenden CSR-Maßnahmen herauszugreifen, neu umzusetzen oder Bewährtes fortzuführen.

Mittels einer ganzheitlichen CSR-Strategie können Betriebskosten gesenkt oder einfacher Mittel am Kapitalmarkt beschafft werden. Bei der Entwicklung neuer oder der Weiterentwicklung bestehender Produkte können Unternehmen durch die Ausrichtung an Nachhaltigkeitsaspekten Wettbewerbsvorteile erzielen und Innovationen treiben. Denn in einer Zeit, die von Digitalisierung und Ressourcenknappheit geprägt ist, verkaufen Unternehmen nicht mehr nur Produkte – auch die Haltung spielt eine immer wichtigere Rolle.

terentwicklung bestehender Produkte können Unternehmen durch die Ausrichtung an Nachhaltigkeitsaspekten Wettbewerbsvorteile erzielen und Innovationen treiben. Denn in einer Zeit, die von Digitalisierung und Ressourcenknappheit geprägt ist, verkaufen Unternehmen nicht mehr nur Produkte – auch die Haltung spielt eine immer wichtigere Rolle.

Ausblick

Die Chancen sind vielfältig. Wer Verantwortung übernimmt, profitiert von einer höheren Produktivität. Denn: Motivierte Mitarbeiter leisten mehr. Auch können Kosten gesenkt werden, beispielsweise, weil wertorientierte Arbeitgeber eine niedrigere Fluktuationsrate haben. Zudem lässt sich der Absatz steigern: Denn unter welchen Bedingungen produziert wird, interessiert

verstärkt auch Investoren, Partner und Verbraucher. Gerade KMU können von diesem Ansatz profitieren, da sie mit ihrem Engagement – der Unternehmensverantwortung im Sinne des Ehrbaren Kaufmanns – bereits viele Effekte von CSR vorwegnehmen. Nutzen sie dieses Potenzial, können sie die Unternehmensleistung steigern und Mitbewerber überholen. Weitere Informationen unter: www.essen.ihk24.de, Dok.Nr.: 3974584



IHK-Veranstaltungsreihe Verantwortung. Unternehmen!

9. April 2018 um 15:30 Uhr in der IHK zu Essen

Der Business Case Nachhaltigkeit – Chancen und Innovationsperspektiven verantwortlichen Wirtschaftens

–

28. Juni 2018 um 15:30 Uhr in der IHK zu Essen

Thema: Lieferketten + Fair Trade

–

November 2018

Thema: Nationaler Aktionsplan Wirtschaft und Menschenrechte (NAP)



DIE NEUE MESSE ESSEN
FREUT SICH AUF SIE!



alle Fotos: IHK Dortmund/Schütze

LogistiKids Logistik lernen leicht gemacht

So sehen Sieger aus: Die Kinder der städtischen Tageseinrichtung „Abenteuerland“ belegten im NRW-Wettbewerb den 1. Platz.

Wir können alles kaufen – immer und an fast jedem Ort. Im Supermarkt ist das Obst immer frisch, und das per Mausclick bestellte Buch landet am nächsten Tag in unserem Briefkasten. All das ist für unsere Kinder selbstverständlich. Allerdings ist es für unseren Nachwuchs schwierig nachzuvollziehen, was alles dazugehört, damit Waren in den Handel oder direkt zu den Verbrauchern gelangen. Wie begeistert man also Kinder ab 5 Jahren für das Thema Logistik? Auf diese Frage geben das LogistikCluster und die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen eine kreative Antwort:

Spielerisch Logistik lernen! Im letzten Jahr beschäftigten sich zum vierten Mal 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 Feld auf den Tisch: Wie kommt das Brot in unseren Kindergarten?“ bzw. bei den Grundschulgruppen: „Wie kommt mein Lieblingsshirt in den Kleiderschrank?“ Bei der Beantwortung der Fragen wurden der Phantasie der Kinder keine Grenzen gesetzt: malen, basteln, filmen, bauen – alles war erlaubt! Die Gruppen sollten aus mindestens fünf Kindern bestehen. Die kreativsten und innovativsten Vorschläge wurden abschließend von einer Expertenjury aus Unternehmensvertretern ausgewählt und prämiert.

Herausgekommen sind Spiele, Bilder, Filme und viel Sehenswertes rund um die Logistik. Im Rahmen des Jahresauftaktes Logistik des LogistikCluster NRW wurden die sechs Siegergruppen von Staatssekretär Christoph Dammermann ausgezeichnet.

Den Mädchen und Jungen war vorher nicht bekannt, auf welchen Plätzen sie aus der Sicht der Fachjury gelandet waren – entsprechend gespannt waren sie dann auch. In einem kurzen Film wurde zunächst noch einmal auf die Themen und Wettbewerbsbeiträge zurückgeschaut. Eigentlich hätten alle der beteiligten Gruppen den Sieg verdient gehabt – aber in einem Wettbewerb muss es auch Verlierer geben.

Folgende Gruppen wurden aus dem MEO-Bezirk ausgezeichnet: Die Schülerinnen und Schüler der städtischen Tageseinrichtung für Kinder „Abenteuerland“ in Mülheim an der Ruhr haben sich intensiv mit der Logistikkette der Textilindustrie beschäftigt und so den ersten Platz in der Kategorie „Grundschulen“ belegt. Dabei



Mit ihrem Fotobuch überzeugten die Kinder des VKJ Familienzentrums die Jury: Platz 2.



Die Kinder der Schule am Siedlerweg gingen unter die Filmemacher und erreichten den 3. Platz.

wurde in einer Gruppenarbeit jede Station von dem Ernten der Baumwolle bis hin in den Laden besprochen. Die Kinder haben dazu spielerisch und mit selbst gebastelten Requisiten (u. a. eine Baumwollpflanze, ein Schiff, ein Container und einen Laden) ein Rollenspiel eingeübt. Dieses wurde dann aufgenommen und eingeschickt. Das Besondere an dem Beitrag ist, dass die Kinder die Logistik in den absoluten Mittelpunkt gestellt haben und sich so mit dem Thema sehr intensiv beschäftigt haben. Zum Abschluss des Projektes haben die Kinder ein „Logistikfrühstück“ organisiert, um das Gelernte noch einmal gemeinsam zu vertiefen.

Den dritten Platz derselben Kategorie haben die Kinder der städtischen Gemeinschaftsgrundschule „Am Siedlerweg“ in Ober-

hausen erreicht und einen Film über die Logistikkette des Lieblingsshirts gedreht. Die Transportwege wurden anhand einer selbst gebastelten Weltkarte erklärt.

In der Kategorie „Vorschulkinder“ hat die Gruppe des VKJ Familienzentrums in Essen mit ihrem Projekt den zweiten Platz belegt. Die Kinder haben in einem Fotobuch ihr Projekt zur Logistik des Brotes dokumentiert. Besonders kreativ war dabei die Idee, dass das Brot die Geschichte seiner Logistik selbst erzählt. Die Kinder konnten bei Besuchen von zwei Bäckereien selbst den Produktionsprozess sowie die Lieferung des Brotes an die Betriebe erlernen. ■

100% PLANUNGSSICHERHEIT. MOHAG FULL-SERVICE-LEASING.



Gerhard Schreiner



Kai Brinkmann



Michael Rest

Kosten im Griff? MOHAG!

Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

FORD TRANSIT CUSTOM CITY LIGHT L1H1

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

Monatliche Leasingrate nur

€ **239,-¹** (netto)

Laufzeit
Laufleistung p.a.
Anzahlung

36 Monate
20.000 km
0,- €



MOHAG

www.mohag.de

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



Besuchen
Sie uns auf
facebook!

Ein Angebot der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg.

Folgende Kosten werden separat in Rechnung gestellt: € 800,- Überführung, € 211,- Logistikpauschale, jeweils zuzüglich 19 % Mehrwertsteuer.

¹Leasingrate inkl. Technik Service Paket: Wartungs-, Inspektions- und Reparaturarbeiten inkl. Material. Angebot gilt für Transit Custom 270 L1H1 LKW, 77 kW (105 PS).

Flagge zeigen für Europa

Unternehmen brauchen Europa! Europa braucht Unternehmen!

Die Europäische Union und allen voran der europäische Binnenmarkt sind für den Wohlstand und die Wirtschaft in der MEO-Region von entscheidender Bedeutung.

„EU - wozu?“ – In einer Zeit, in der die europäische Idee vermehrt hinterfragt wird, sollten sich Unternehmer/innen aktiv in die Diskussionen einbringen: Es gilt, Flagge zu zeigen für Europa und die damit verbundenen Vorteile, Errungenschaften und Werte. Ohne Zweifel: Die EU steht vor großen Herausforderungen. Sie muss tiefgreifende Reformen auf den Weg bringen, sonst droht ein Scheitern. Umso mehr gilt es, die Zukunft Europas mitzugestalten. Denn es steht zu viel auf dem Spiel – auch für die Wirtschaft.

Wie wichtig der EU-Binnenmarkt für die Unternehmen in der MEO-Region als Zielmarkt ist, belegen die Zahlen: Rund 60 Prozent aller Ausfuhren aus der MEO-Region mit einem Warenwert von über 10 Milliarden Euro gehen zu unseren europäischen Nachbarn – geliefert von weit mehr als 2.200 Unternehmen aus Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen.

25 Jahre Europäische Union – von Feierstimmung weit entfernt

Am 1. November 2018 blickt die EU auf ihr 25-jähriges Bestehen zurück, doch von Euphorie bzw. Feierstimmung ist man in Europa derzeit weit entfernt. Noch schlimmer: Sorgen über einen Zerfall der EU sind keine Illusion mehr, wie unterschiedliche Krisen in den letzten Jahren gezeigt haben. Ein Auszug: Die Euro-Krise ist immer noch nicht ausgestanden, die Flüchtlingsfrage fragmentiert Europa – von Zusammenhalt keine Spur, mit Großbritannien verlässt voraussichtlich im kommenden Jahr erstmals ein Mitgliedstaat die EU und in fast allen EU-Staaten erhalten Nationalisten und Populisten weiterhin Zulauf.

Damit nicht genug: Zeitgleich haben die Europäische Union und ihre Institutionen ein historisches Akzeptanzproblem, denn für viele Menschen und Unternehmen steht die EU nur noch für Bürokratie und Bevormundung. Ein goldener Weg bei der Lösung dieses Problems ist aktuell nicht erkennbar, wie die Ambivalenz der Positionen zeigt: „Mehr Europa“ als Lösungsansatz trifft auf „weniger Europa“; Stärkung der Subsidiarität kontra Ausweitung der EU-Kompetenzen; Vertiefung des Euro-Raums vs. Schaffung eines (temporären) Austrittsmechanismus. Themen und Meinungen lassen sich beliebig fortsetzen.

„Projekt Europa“ steht für Frieden, Demokratie und Wohlstand

Bei allen (berechtigten?) tagespolitischen Dissonanzen beim Thema EU droht die Erfolgsstory „Projekt Europa“ fast in Vergessenheit zu geraten. Die Kernpunkte dieser Story: Frieden, Demokratie und Wohlstand. Wir blicken mittlerweile auf sieben

Jahrzehnte Frieden und Stabilität zurück. Was viele für vergangene Errungenschaften der Nachkriegszeit im „kleinen Europa von gestern“ halten, ist immer noch hoch aktuell.

Stichwort Frieden: Ein Atomabkommen mit dem Iran hätte ohne EU 2015 nicht entstehen können und würde heute nach Trumps destruktiver Intervention gegen das Abkommen nicht mehr fortbestehen. Beispiel Nordirland: Ein Wiederaufflammen des konfessionellen Konfliktes in Nordirland ist eine der befürchteten Folgen des „Brexit“; erst durch die EU konnte 1997 der jahrzehntelange Konflikt (vorläufig) beendet werden und brachte der Region Frieden und einen stetigen Wohlstandsgewinn.

Stichwort Demokratie: Erst die Beitrittsperspektive und spätere Mitgliedschaft in der EU hat in vielen der ehemaligen Ostblock-Diktaturen einen nachhaltigen Demokratisierungsprozess eingeleitet. Spekulativ, aber nicht unwahrscheinlich ist die Annahme, dass die aktuellen autokratischen Tendenzen in einzelnen EU-Mitgliedsstaaten ohne das „Korrektiv“ Europäische Union noch erheblich ausgeprägter wären.

Stichwort Wohlstand: Alle Länder und mit ihnen der Großteil ihrer Bevölkerungen sind als (Neu-)Mitglieder der Europäischen Union und des europäischen Binnenmarktes – trotz Finanz- und Eurokrise – erheblich wohlhabender als zuvor.

Ohne EU-Binnenmarkt: kaum vorstellbar

Wo stünden wir heute ohne EU-Binnenmarkt? Besonders dieser steht im Zentrum der Erfolgsgeschichte EU. Seine Funktionsfähigkeit gilt es zu erhalten und weiter auszubauen – Stichwort Dienstleistungsfreiheit. Seit seinem Beginn haben die Menschen – und auch Unternehmen – erheblich vom Binnenmarkt profitiert. Allein Deutschland hat sein jährliches Handelsvolumen mit den Staaten der EU seit 1993 von 400 Milliarden auf 1,3 Billionen Euro gesteigert. Die im Binnenmarkt von Unternehmen erbrachten Güter und Dienstleistungen, die geschaffenen Arbeitsplätze sowie die dadurch erzielten Einkommen sorgen damit für einen wesentlichen Teil des Wohlstands in Europa.

Diese Erkenntnis scheinen selbst EU-Gegner und regionale Separatisten zu teilen: Selbst für Großbritannien ist der weiterhin möglichst uneingeschränkte Zugang zum EU-Binnenmarkt ein zentrales Ziel in den Brexit-Verhandlungen; und auch bei den katalanischen Separatisten gehörten EU-Beitritt und Zugang zum Binnenmarkt zu den zentralen Versprechen an ihre Anhängerschaft.

Nur ein starkes Europa hat weltpolitisch Gewicht

Neben der Wirkung nach innen ist ein starkes Europa für Deutschland und unsere Region gerade in Zeiten der Globalisierung wichtiger denn je. Deutschland alleine hätte auf Dauer im Konzert der Weltmächte und aufstrebenden Regionalmächte nur noch eine marginale Bedeutung. Nur ein starkes Europa hat das Gewicht, globalem Protektionismus entgegenzutreten und handelspolitische Entscheidungen im Sinne offener Märkte für die europäische Wirtschaft zu beeinflussen. Das gilt auch für zahlreiche andere weltpolitische Themen wie Klimawandel, Lösung von Konflikten wie in Nordkorea usw.

Umso wichtiger ist es, dass sich auch Unternehmerinnen und Unternehmer aktiv in die Debatten für ein starkes Europa einbringen. Ein Rückfall in ein Europa der Grenzen und Zölle kann niemand ernsthaft zum Ziel haben, zu groß wären die negativen Auswirkungen. Die Europäische Union und ihre Errungenschaften als selbstverständlich hinzunehmen ist leichtsinnig: Wer hätte sich vor drei Jahren schon ernsthaft den Austritt eines Landes aus der EU vorstellen können... ■

Marc Meckle



„EU – wozu?“ – Roadshow in der IHK

Die Zukunft Europas und die damit verbundene Herausforderung, Europa für alle greifbarer zu machen, ist ein Themenschwerpunkt der IHK zu Essen in 2018. Anknüpfend an den Netzwerktag „Frauen im IHK-Ehrenamt“ 2017 in Brüssel greift die IHK die mit Vertretern des europäischen Parlaments diskutierten Überlegungen auf, Unternehmer/innen in den IHK-Bezirken verstärkt als Botschafter/innen der europäischen Idee zu gewinnen.

So findet am 20. April 2018 die „EU-Roadshow“ der IHK-Organisation in der IHK Essen statt. Unter dem Motto „Unternehmen brauchen Europa – Europa braucht Unternehmen“ ging die Tour im Oktober 2017 an den Start und macht bis Juni 2018 bei über 30 IHKs Station. Ziel ist es, den Dialog zwischen Wirtschaft und „Brüssel“ zu stärken. Koordiniert wird die bundesweite Roadshow vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK).

Die Dialogreihe bietet eine Plattform für den Austausch zwischen Unternehmen und Vertretern der Europäischen Union. Neben den Vorteilen der EU für Unternehmen liegt der Fokus insbesondere auch auf der Frage, wo aus unternehmerischer Sicht noch Verbesserungsbedarf in der EU besteht.

An welchen Stellen bringt die Brüsseler Gesetzgebung unnötige bürokratische Belastungen? Was kann die EU für die Unternehmen der Mitgliedstaaten tun und wie soll sie weltweiten Freihandel mitgestalten? Welchen Problemen steht der grenzüberschreitende Dienstleistungsverkehr gegenüber? Welche Auswirkungen hat der Brexit? Oder sollen Unternehmenskäufe ausländischer Investoren genauer geprüft werden?

Diese und viele weitere Fragen stehen im Mittelpunkt der Diskussion. Die Ergebnisse der Dialogreihe fließen ein in die „Europapolitischen Positionen“ der IHK-Organisation. Die Teilnahme für die Veranstaltung in Essen haben bereits fest zugesagt: die EU-Parlamentarier Jens Geier (SPD/Essen) und Dennis Radtke (CDU/Bochum) sowie die stellvertretende Generaldirektorin der EU-Kommission für Wirtschaft und Finanzen, Kerstin Jorna.

MEO-Unternehmen zeigen Flagge für Europa

Darüber hinaus zeigen Unternehmer und Unternehmerinnen aus der MEO-Region Flagge für Europa. In Interviews verdeutlichen sie, dass und warum Europa und der EU-Binnenmarkt für sie und ihr Unternehmen eine so große Bedeutung haben; es wird aufgezeigt, wo sie Verbesserungsbedarf bei der Europäischen Union sehen. Die Interviewserie startet in der April-Ausgabe von meo.

Wirtschaftsjunioren Essen – Unterwegs in Bund, Land und Kreis



Foto: Marvin Brockmann

Juliane Simon



Foto: WJ NRW

Jan Philipp Reinicke



Foto: WJD/Ralph Pache

Björn Fuchs

Im Jahr 2018 sind die Wirtschaftsjunioren Essen nicht nur in den Städten ihres Kreises – Mülheim an der Ruhr, Essen und Oberhausen – sondern auch im Vorstand der WJ Deutschland und der WJ Nordrhein-Westfalen vertreten. Björn Fuchs ist im Bund nunmehr zuständig für das Ressort „Training“, Jan-Philipp Reinicke baut auf Landesebene als „International Officer“ die internationale Zusammenarbeit weiter aus und Juliane Simon kümmert sich als neue Vorsitzende der WJ Essen insbesondere um die regionalen Belange. Eine außergewöhnliche Konstellation, die wir zum Anlass nehmen, Wünsche, Ziele und Aktivitäten mit den Dreien zu besprechen.

Stellt Euch doch bitte einmal vor!

Juliane: Mein Name ist Juliane Simon und ich bin 27 Jahre alt. Ich arbeite als Firmenkundenberaterin bei einem lokalen Finanzinstitut im Ruhrgebiet. Ich habe ganz klassisch die Ausbildung zur Bankkauffrau absolviert. Neben der Ausbildung habe ich dann auch direkt begonnen, begleitend an der FOM Essen zu studieren und ein Bachelor- und Masterstudium zu absolvieren. In meiner Freizeit mache ich zum Ausgleich viel Sport und reise gerne. Ich versuche mich außerdem sozial und gesellschaftlich zu engagieren.

Jan: Bereits seit 6 Jahren bin ich aktives Mitglied bei den Wirtschaftsjunioren. Gute 3 Jahre lang war ich auch Mitglied bei unserer Nachbarorganisation JCI Switzerland. Durch diesen Blick über die Landesgrenze hinweg wurde der Grundstein für mein starkes Interesse an der internationalen Zusammenarbeit gelegt. Nach meiner Rückkehr aus der Schweiz gehörte ich zuerst 2016 als stellv. Kreissprecher und 2017 als Kreissprecher dem Vorstand in Essen an. Beruflich bin ich an verantwortungsvoller Stelle in der Stahlsparte von thyssenkrupp beschäftigt. Ausgleich vom Beruf suche ich in den Bergen beim Skifahren oder Wandern, ich unternehme aber auch gern ausgedehnte Radtouren hier in der schönen Rhein-Ruhr Region.

Björn: Björn Fuchs, 36 Jahre alt, Diplom-Pädagoge, ich lebe und arbeite in Mülheim an der Ruhr. Mein Unternehmen (eSmoker-Shop Mülheim), einen Fachhandel für E-Zigaretten und Zubehör, habe ich aus Leidenschaft für das Produkt gegründet. Ich sehe mich im Umgang mit dem Endkunden zuerst als „Dampf-“Berater

und dann als Händler. Ähnlich verhält es sich mit meinem Engagement bei den Wirtschaftsunioren. Ich habe den Verein 2008 durch einen Geschäftspartner kennengelernt und war sofort begeistert, weil sich die Mitglieder hier auf Augenhöhe begegnen. Bevor ich in den Bundesvorstand gewählt wurde, war ich 8 Jahre aktiv im Kreisvorstand der Wirtschaftsunioren Essen, davon zwei Jahre als Kreissprecher.

Beschreibt uns einmal, welche Aufgaben die Wirtschaftsunioren Deutschland bzw. Nordrhein-Westfalen haben.

Björn: Der „Wirtschaftsunioren Deutschland e. V.“ ist unser Nationalverband. Er wird untergliedert in 11 Landes- und 210 regionale Kreise mit etwa 10.000 Mitgliedern unter 40 Jahren. Das Tagesgeschäft für den Verband organisiert der ehrenamtliche Bundesvorstand mit seinen Fachressorts und den Ländervertretern in Zusammenarbeit mit der hauptamtlichen Geschäftsstelle. Ich verantworte in diesem Jahr das Ressort „Training“ im Bundesvorstand.

Jan: Im Wesentlichen entsprechen die Aufgaben auf der Landesebene denen im Bund, sind aber nach dem Territorialprinzip auf NRW und seine 27 Juniorenkreise beschränkt. Aufgrund meiner Erfahrungen sehe ich als weitere Aufgabe die Unterstützung und Beratung der Kreise bei Aktivitäten und Initiativen in unserem Verband an. Da auf Landesebene das Abstraktionsniveau noch nicht so hoch ist, kann man unmittelbar mit den Kreisen zusammenarbeiten. Dafür finden im Jahr jeweils zwei Delegiertenversammlungen und sog. Kreissprechersummits statt. Außerdem organisieren wir u. a. jährlich den Know How Transfer mit dem Landtag, MeetUps und Dialoge mit führenden Unternehmern oder Politikern aus NRW.

Was reizt Euch an Eurer neuen Funktion besonders?

Björn: Als WJD-Trainingsdirektor bin ich für das Fort- und Weiterbildungsangebot unseres Verbandes verantwortlich. D. h. ich bin direkter Ansprechpartner der Kreise und Landesverantwortlichen zum Thema Training. Mich reizt dabei besonders die

Zusammenarbeit mit den vielen unterschiedlichen Unternehmer- und Führungspersönlichkeiten. Darüber hinaus trage ich mit meinem Engagement als WJD-Trainer aktiv zur persönlichen Weiterentwicklung der Mitglieder bei.

Jan: Die Internationalität! Ich tausche mich sehr gern mit Menschen aus anderen Kulturen und Ländern aus, um meinen eigenen Horizont zu erweitern. Für mich ist es eine Bereicherung, wenn ich die Gelegenheit bekomme, über den eigenen Tellerrand hinaus zu blicken und an den Erfahrungen anderer zu partizipieren. Oftmals stehen andere Junioren vor den gleichen Herausforderungen, haben aber aufgrund ihrer Kultur differenzierte Lösungsansätze. Weil die Wirtschaftsunioren dem weltweiten Netzwerk Junior Chamber International (JCI) angehören, habe ich immer wieder Gelegenheit, mich auf globaler Ebene mit Menschen mit gleichem Wertekanon und Zielen auszutauschen.

Juliane: Ich habe durch meine neue Funktion deutlich mehr Möglichkeiten mitzugestalten, sowohl bei der Vereinsarbeit vor Ort wie auch als Vertretung der WJ Essen auf Landes- und Bundesebene. Durch die Vielfalt unserer Mitglieder ist es immer eine besondere Herausforderung möglichst vielen Wünschen und Anforderungen gerecht zu werden.

Eure Wünsche und Ziele für Euer neues Amt? Was wollt Ihr erreichen?

Jan: Dass meine Begeisterung für das internationale Netzwerk auf einen Großteil der Mitglieder überspringt und die internationale Zusammenarbeit gelebt wird! Als Anhänger eines ‚Europas der Regionen‘ möchte ich dies durch einen Ausbau der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit Jaycees, so heißen die Mitglieder von JCI, in befreundeten Regionen des benachbarten Auslands fördern. Die Basis hierfür sollen Twinning bilden. Bei Twinning treffen sich die Vorstände und Mitglieder auf der Kreis-, Landes- bzw. auf National-Ebene mit ihren Partnern aus dem Ausland in einem regelmäßigen Turnus, um zum einen über relevante gesellschaftliche und wirtschaftliche Themen zu beraten und zum



BORCHERT INGENIEURE

Umwelt - Geotechnik - Baugrundlabor

Steeler Straße 529 - 45276 Essen

Fon: 0201/43555-0 Fax: 0201/43555-43
Mail: info@borchert-ing.de Internet: www.borchert-ing.de



Dipl.-Geol. Th. Kellner
Geschäftsführung



Dipl.-Ing. Chr. Borchert
Geschäftsführung

Die Borchert Ingenieure sind ein interdisziplinär arbeitendes Ingenieurbüro aus Bauingenieuren, Geologen und Baustoffprüfern, das Bauherren, Investoren und öffentliche Auftraggeber bei der Optimierung der Planung und der Ausführung ihrer Projekte unterstützt. Wir können Sie dabei vollumfänglich vom Rückbau, über die Sanierung/Entsorgung bis zur Gründungsberatung für das neue Objekt begleiten.

Auszug aus unserem Leistungsspektrum

- Schadstoffuntersuchungen (Gebäude, Boden, Wasser, Luft)
- Schadstoffsanierungen
- Rückbau- und Entsorgungskonzepte
- Baugrunderkundung und Gründungsberatung
- Feld- und Laborversuche
- Fremd- und Eigenüberwachungen
- Qualitätssicherung
- Sedimentuntersuchungen im Fließgewässer (Freeze-Core)



anderen im Rahmenprogramm Land und Leute sowie die Kultur noch näher kennenzulernen. Oft entstehen gerade bei Twinning nachhaltige Freundschaften über die Landesgrenzen hinweg.

Juliane: Die Bottom-up Struktur der Wirtschaftsjuvenen sorgt dafür, dass jeder Kreis die Freiheit hat, sich vollständig selbst zu organisieren und unabhängig von Landes- und Bundesvorstand zu agieren. Das haben wir in Essen in den letzten Jahren auch sehr stark für uns genutzt. Ich finde aber auch, dass durch die Ebenen des Landes und des Bundes tolle Angebote und Formate zur Verfügung gestellt werden. Ich wünsche mir deshalb einen möglichst großen Austausch zwischen unserem Kreis und dem Landes- und Bundesverband sowie anderen WJ-Kreisen. Dadurch sollen Inspirationen für neue Veranstaltungen und Projekte bei uns entstehen, die – im Optimalfall – direkt von den jeweiligen Mitgliedern umgesetzt werden. Dadurch entsteht Begeisterung für die Veranstaltung und für die WJ. Ich bin überzeugt, dass wir durch die aktuelle Konstellation mit einer Vertretung der WJ Essen in unserem Landes- und Bundesvorstand die beste Ausgangssituation dafür haben.

Björn: Als Mitglied des Bundesvorstands möchte ich meinen Teil zur Entwicklung unseres Verbandes beitragen. In diesem Jahr werden wir einige wegweisende Entscheidungen treffen müssen um den Verband „fit für die Zukunft“ zu machen, seine gesellschaftliche Relevanz zu steigern und den Mehrwert für unsere

Mitglieder zu erhöhen. Im Ressort Training werde ich bestehende Regelungen und Strukturen überprüfen und wenn nötig überarbeiten sowie die Trainingsangebote erweitern, um mehr Mitglieder für diesen Mehrwert zu begeistern. Außerdem möchte ich neue Kooperationspartner für unseren Verband gewinnen, die unsere WJD-Trainer bei ihrem Ehrenamt unterstützen.

Wie könnt Ihr Euch in Euer neuen Funktion für die WJ Essen einbringen?

Juliane: Meine Aufgabe im Kreis sehe ich vor allem darin, den Handlungsrahmen zu bieten, der es unseren Mitgliedern ermöglichen soll sich einzubringen, so dass wir gemeinschaftlich ein spannendes und vielfältiges Programm auf die Beine stellen können. Außerhalb von Essen kann ich mich an der Entwicklung unseres Verbandes auf Landes- und Bundesebene beteiligen, indem ich an den verschiedenen Delegiertenversammlungen und Kreissprechertreffen teilnehme.

Björn: Ich kann den Wirtschaftsjuvenen Essen helfen, eigene Trainings für die Mitglieder in der MEO-Region durchzuführen und sie bei Bedarf mit anderen WJ-Kreisen in der Umgebung vernetzen. Außerdem stehe ich den WJE weiterhin als Beiratsmitglied mit meiner langjährigen Erfahrung im Kreisvorstand als Ansprechpartner zur Seite.

Jan: Bislang haben die WJ Essen noch kein Twinning. Gern bringe ich mich für den Aufbau eines Twinning aktiv im Kreis ein. Weiter unterstütze ich gern die Aktivitäten des Arbeitskreises Internationales, damit möglichst viele Mitglieder an den Vorteilen unseres weltweiten Netzwerkes partizipieren können.

Wenn Ihr an jemanden denkt, der an den WJ interessiert ist: Was macht die Wirtschaftsjuvenen aus? Und warum ist es lohnenswert, sich bei den WJ zu engagieren?

Jan: Die Wirtschaftsjuvenen bieten einzigartige Möglichkeiten, die eigene Persönlichkeit zu entwickeln, sich für die soziale Marktwirtschaft und unsere Gesellschaft zu engagieren, best practices kennenzulernen und das eigene Netzwerk national und international zu erweitern. Wenn es sie nicht schon gäbe, müsste man sie erfinden!

Björn: Die Wirtschaftsjuvenen sind der größte Verband junger Unternehmer und Führungskräfte mit einem starken nationalen (WJD) und internationalen (JCI) Netzwerk. Der Verband bietet für jeden etwas: Branchenpartner, Möglichkeiten sich sozial und gesellschaftlich zu engagieren, Weiterbildung durch echte Praktiker und nicht zuletzt viele potentielle Geschäftskontakte auf Augenhöhe. Jedes Mitglied entscheidet selbst wie stark es sich einbringt und bekommt dadurch einen entsprechenden persönlichen Mehrwert. Ich kenne keinen anderen Unternehmerverband, der mir all diese Möglichkeiten bieten kann.

Juliane: Weil WJ die Möglichkeiten bietet sich genau da einzubringen, wo die eigenen Interessen liegen. Du möchtest gern netzwerken? Dann besuch unsere Veranstaltungen und komm in Kontakt! Du möchtest dich gern fortbilden? Dann melde dich zu unseren Trainings an! Du bist politisch interessiert? Dann komm zu unseren Kamingsgesprächen mit den Politikern oder nutze den Know-How-Transfer mit der Politik! WJ ist, was du daraus machst!

Vielen Dank. ■



WIRTSCHAFTSJUVENEN
ESSEN

NETZWERKEN ENGAGIEREN WEITERBILDEN BESICHTIGEN

OFFENER
BUSINESS-
STAMMTISCH

JEDEN ERSTEN
MITTWOCH

GESCHÄFTS-
ESSEN

JEDEN ERSTEN
DONNERSTAG

MITGLIEDER
LADEN EIN!

JEDEN VIERTEN
MITTWOCH

ALLE
VERANSTAL-
TUNGEN

WWW.WJE.DE

Der Zusammenschluss junger Unternehmer und Führungskräfte in Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen.

Die Zeit drängt: EU-Datenschutz-Grundverordnung in die betriebliche Praxis einführen



Die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) fordert Unternehmen und ihre Datenschutzbeauftragten gewaltig heraus. Weil sich vieles rechtlich ändert und weil Unternehmen die neuen Regelungen zum 25. Mai 2018 quasi über Nacht einführen müssen. Säumigen Unternehmen drohen drastische Bußgelder.

Verstöße werden mit bis zu 20 Millionen Euro geahndet, bei Konzernen sogar mit bis zu vier Prozent des weltweiten Umsatzes des Vorjahres. Auch deshalb sollten Unternehmen alle Prozesse, alle Verträge und alle Vereinbarungen im Hinblick auf das neue Datenschutzrecht überprüfen. „Handlungsbedarf besteht ab sofort“, sagt Datenschutzexpertin Melanie Braunschweig von der TÜV NORD Akademie. „Wie hoch der Aufwand für die Einführung der DSGVO ist, hängt vor allem davon ab, wie gut der Datenschutz im Betrieb bereits verankert ist.“

Checkliste:

6 Praxis-Tipps für das Umsetzen der neuen DSGVO im Unternehmen

→ **Projektteams bilden.** Neben den Mitarbeitern, die mit Datenschutz im Unternehmen zu tun haben, sollten auch Vertreter von IT, Recht, Revision und Compliance beteiligt sein.

→ **Konkrete Projektziele definieren.** Diese müssen vom Management abgesegnet werden.

→ **Ein angemessenes Budget einplanen.** Da die Einführung der DSGVO ein Projekt von erheblicher Tragweite ist, sollte es auch mit entsprechenden finanziellen Mitteln ausgestattet sein. Beim Kalkulieren sollten Unternehmen auch an die drohenden Bußgelder denken.

→ **Eine gründliche Risikoanalyse der Datenverarbeitung erstellen.** Risiken lassen sich nach ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und dem Ausmaß der negativen Folgen bewerten. Anschließend können die Möglichkeiten zur Risikovermeidung oder -verringerung geprüft werden.

→ **Den Ist-Zustand mit dem Soll-Zustand abgleichen.** Bei der Gap-Analyse folgen auf die Bestandsaufnahme Überlegungen zur Umsetzung des neuen Rechts. Dabei muss das Rad nicht neu erfunden werden: Unternehmen können auf bestehenden Strukturen aufbauen.

→ **Mitarbeiter schulen.** Die Belegschaft sollte auf das neue EU-Recht vorbereitet werden. Die DSGVO sieht ausdrücklich die „Sensibilisierung und Schulung der an den Verarbeitungsvorgängen beteiligten Mitarbeiter“ vor. Bildungsanbieter wie die TÜV NORD Akademie bieten entsprechende Seminare an.



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

Ihre Ansprechpartnerin bei der TÜV NORD Akademie:
Sabine Smieja
Tel. +49 201 31955 23, ssmieja@tuev-nord.de
www.tuev-nord.de/akademie-essen



TÜV NORD Akademie

ausgewählte Seminare in Essen

Unternehmensführung

Teamleiter (TÜV®)

16.04. – 19.04.2018 **1.594,60 €***

Datenschutz – Umstellung auf die EU-Grundverordnung (EU-DSGVO)

02.05.2018 **618,80 €***

Qualitätssicherung

Produktsicherheitsbeauftragter – automotive (TÜV®)

Teil 1: 24.04. – 25.04.2018

Teil 2: 26.04.2018 **1.689,80 €***

IATF 16949:2016 – Auditor (TÜV®)

02.05. – 04.05.2018 **1.416,10 €***

Qualitätsbeauftragter (TÜV®) – in Dienstleistungsunternehmen

Teil 1: 15.05. – 18.05.2018

Teil 2: 05.06. – 08.06.2018 **2.998,80 €***

Requalifizierung für Qualitätsbeauftragte gemäß ISO 9001:2015

07.06. – 08.06.2018 **1.154,30 €***

Technische Sicherheit

DIN EN 61511/VDI 2180 – Safety Integrity Level (SIL)

16.04. – 17.04.2018 **1.047,20 €***

Wechselwirkung zwischen DIN EN ISO 13849 u. Maschinenrichtlinie

23.04. – 24.04.2018 **1.368,50 €***

Befähigte Person zur Prüfung bei Explosionsgefährdungen

04.06. – 07.06.2018 **1.915,90 €***

Umweltschutz

Einflussfaktoren auf den Energieverbrauch nach ISO 50006 und ISO 50015

09.04. – 10.04.2018 **1.059,10 €***

Betriebsbeauftragter für Gewässerschutz nach § 64 WHG

15.05. – 17.05.2018 **1.344,70 €***

Arbeits- und Gesundheitsschutz

Betrieblicher Gesundheitsmanager (TÜV®)

09.04. – 12.04.2018 **1.594,60 €***

Gefahrstoffbeauftragter

15.05. – 17.05.2018 **1.297,10 €***

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

TÜV NORD Akademie
GmbH & Co. KG

II. Hagen 7
45127 Essen
Tel.: 0201 31955-28
akd-rr@tuev-nord.de



www.tuevnordakademie.de



Cyber-Sicherheit ist Chefsache – und die der Mitarbeiter

Foto: REDPIXEL - Fotolia.com

In der jüngst veröffentlichten Cyber-Sicherheits-Umfrage, die das BSI im Rahmen der Allianz für Cyber-Sicherheit durchgeführt hat, gaben 70 Prozent der befragten Unternehmen an, in den letzten zwei Jahren Opfer eines Cyber-Angriffs geworden zu sein. Die meisten Betriebe gehören dabei dem Segment der kleinen und mittleren Unternehmen an. Große Aufmerksamkeit erlangten Mitte 2017 die Cyber-Angriffe „WannaCry“ und „NotPetya“, die eindrucksvoll deutlich gemacht haben, wie anfällig viele Unternehmen für die Risiken der Digitalisierung sind und welche Auswirkungen es hat, wenn man die Cyber-Sicherheit nicht als unabdingbare Voraussetzung einer erfolgreichen Digitalisierung versteht.

Technologischer Fortschritt ebenso wie wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Wohlstand sind heute ohne Digitalisierung kaum denkbar. Die Digitalisierung erschließt betriebs- und volkswirtschaftliche Vorteile, beinhaltet aber auch, dass wir immer mehr sensible Daten und Prozesse vernetzten IT-Systemen überantworten. Diese Daten und Prozesse abzusichern ist daher notwendige Voraussetzung für den Geschäftserfolg des Unternehmens. Die Frage der Sicherheit der eingesetzten Informationstechnik stellt sich damit nicht mehr nur nebenbei. Sie stellt sich auch nicht länger nur einem eingeweihten Kreis von IT-Spezialisten. Vielmehr ist die Informationssicherheit eine wesentliche Vorbedingung für das Gelingen der Digitalisierung in den Unternehmen und damit zur Chefsache geworden.

Cyber-Sicherheit ist ein strategisches Thema, das auf Leitungsebene angegangen und umgesetzt werden

muss. Technische und organisatorische Maßnahmen gehören dazu, wie sie das BSI beispielsweise im modernisierten und praxisorientierten IT-Grundschutz vorschlägt. Ein weiterer wesentlicher Faktor beim Schutz vor Cyber-Attacken wird leider häufig übersehen: der Mensch. Beste technische Lösungen sind schnell machtlos, wenn der Mitarbeiter unbedacht Anhänge und Links aus den E-Mails unbekannter Absender anklickt oder sorglos mit USB-Sticks umgeht. Um das Risiko einer Infektion mit einer Schadsoftware zu minimieren, muss es daher das Ziel sein, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu sensibilisieren und durch Schulungen fit zu machen für einen sicheren Umgang mit Firmen-PC, Unternehmens-Netzwerk, Smartphone und Internet.

Als nationale Cyber-Sicherheitsbehörde unterstützt das BSI die Wirtschaft – und speziell KMU – auch im Bereich der Sensibilisierung. Neben umfangreichen Empfehlungen, die wir – trotz des Namens auch für KMU geeignet – unter www.bsi-fuer-buerger.de bereitstellen, bietet auch eine Mitgliedschaft in der Allianz für Cyber-Sicherheit (www.allianz-fuer-cybersicherheit.de) die

Möglichkeit, auf praxisnahe Handlungsempfehlungen und Informationen zuzugreifen. So stellen wir etwa eine Mediathek mit kostenlosen Videos zur Verfügung, die von IT-Sicherheitsverantwortlichen für Sensibilisierungsmaßnahmen genutzt und im Unternehmen an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verteilt werden können. Zudem bieten sowohl das BSI als auch die Partner der Allianz für Cyber-Sicherheit Schulungen und Informationsveranstaltungen an. Wie die IT-Sicherheit an sich, so ist auch die „IT Security Awareness“ kein einmaliges Projekt, sondern immer ein Prozess. In der schnelllebigen IT-Welt müssen Cyber-Risiken und richtiges Verhalten im Fall des Falles den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern immer wieder neu ins Bewusstsein gerufen werden.

Erfreulich ist, und auch das zeigen die Ergebnisse der eingangs erwähnten Cyber-Sicherheits-Umfrage, dass die umfangreichen Sensibilisierungsmaßnahmen des BSI Früchte tragen. Denn das Bewusstsein für die Gefahren, die den Betrieben aus dem Cyber-Raum drohen, ist hoch: Rund 92 Prozent der Befragten schätzen die Gefahren aus dem Cyber-Raum als kritisch für die Betriebsfähigkeit ihrer Institution ein. Entsprechend ihres Gefahrenbewusstseins haben viele Betriebe bereits Cyber-Sicherheitsmaßnahmen eingeleitet, auch im Bereich der Sensibilisierung. So führen mehr als die Hälfte der Unternehmen regelmäßige Schulungen ihrer Beschäftigten zu Fragen der Cyber-Sicherheit durch. Weitere knapp 20 Prozent der befragten Unternehmen planen entsprechende Maßnahmen.

Es ist die strategische Aufgabe der Unternehmensführung, IT-Sicherheit umfassend zu gewährleisten und die dafür erforderlichen Voraussetzungen zu schaffen, nicht zuletzt auch durch die entsprechende Ertüchtigung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das Unternehmen sollte auf potenzielle Cyber-Angriffe vorbereitet sein und ihnen effektiv begegnen können. Im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung ist dies eine kontinuierliche Aufgabe, von der jedoch nicht nur der einzelne Betrieb profitiert, sondern letztlich der gesamte Wirtschaftsstandort Deutschland. ■

Arne Schönbohm, Präsident des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI)



Veranstaltungshinweis

In diesen Jahr findet zum 14. Mal die **IT-Trends Sicherheit** statt. Zahlreiche IT-Sicherheits-Experten stehen für Fragen zur Verfügung und informieren über hochsensible IT-Sicherheits-Themen. Der Fachkongress mit Begleitausstellung bietet einen intensiven Austausch zwischen IT-Sicherheitsanbietern und kleinen sowie mittelständischen Unternehmen.

Er findet am **21. März 2018** von **09:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr** in der **Stadtwerke Bochum Lounge im Stadioncenter des VfL Bochum** statt.

Die Veranstaltung wendet sich an Geschäftsführer und IT-Verantwortliche kleiner und mittelständischer Unternehmen sowie die öffentliche Verwaltung. Die Teilnahmegebühr beträgt **80 €**, inklusive Mittagessen und Kaffeepausen.

Weitere Informationen unter www.it-trends-sicherheit.de.

HALLEN

GEWERBEBAU
INDUSTRIEBAU

Von der **Planung & Produktion** bis zur **schlüsselfertigen Halle!**



WOLF SYSTEM GMBH | Am Stadtwald 20 | 94486 Osterhofen
Tel. 09932/37-0 | gbi@wolfsystem.de | WWW.WOLFSYSTEM.DE



meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN

FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

Werbung in der meo – Anruf genügt!

Eva Lupp

0201/879 57 18

Michael Werner

0171/41 43 393



Zukunft gestalten.

Die GENO BANK kann das.

Das Geschäftliche lässt sich nicht immer vom Privaten trennen. Mit unserer genossenschaftlichen Beratung und einem Finanzkonzept, das zu Ihnen passt, profitieren Sie als Unternehmer und als Privatperson.

www.genobank.de

GENO BANK
IN ESSEN MEHR ERREICHEN



Foto: HRW

Additive Fertigungsverfahren

Am Anfang steht die Idee

Vorstellung des 3-D-Kompetenzzentrums auf der Cebit 2016

Eine bedeutende Produktionsmethode hält Einzug in technische Arbeitsabläufe: Der 3D-Druck bzw. additive Fertigungsverfahren lassen komplexe Geometrien aus unterschiedlichen Materialien entstehen. Die Einsatzgebiete kennen fast keine Grenzen. Unternehmen profitieren von dieser Zukunftstechnologie; sie können innovativer und flexibler agieren. In sog. FabLabs erforscht und testet die Wissenschaft vielfältige Einsatzgebiete.

Was ist ein FabLab?

Nach dem Motto „How to Make (Almost) Anything“ ist das erste FabLab (Fabrication Laboratory) am MIT (Massachusetts Institute of Technology) in Boston entstanden. Seitdem wächst die Bewegung der „Maker-Communities“, von manchen als nächste industrielle Revolution bezeichnet, rapide an.

Derzeit gibt es mehr als 1.200 FabLabs weltweit und über 50 davon in Deutschland. Seit Oktober 2013 ist auch die Hochschule Ruhr West (HRW) Mitglied in der International Fab Lab Association. Gegründet wurde das Lab am Campus Bottrop von Prof. Dr. Michael Schäfer, Professor für Technische Informatik an der Hochschule Ruhr West.

Es bietet u. a. Unternehmen den Einstieg und die Qualifizierung in Zukunftstechnologien an. So setzt die HRW mit Unternehmen Kooperationsprojekte und Auftragsforschung um oder führt individuelle Fortbildungsangebote mit dem Hintergrund der Digitalisierung 4.0 durch. Ein Instrument hierfür ist der Innovationsgutschein Digitalisierung des Landes NRW. Mit ihm können KMU in Kooperation mit einer Hochschule digitale Projekte umsetzen.

Am Anfang steht die Idee

Die kreative Ideenfindung durch fachübergreifendes Denken und die prototypische Umsetzung mit modernen Produktionstechnologien stehen am Anfang. Wer in

ein FabLab geht, kommt im besten Fall mit einer Produktidee: Der Produktentwicklungsprozess startet mit „Design Thinking“, einer hybriden Herangehensweise an die Problemstellung. Unterstützt wird dies durch Werkzeuge wie Designprogramme, 3D-Scanner oder auch handgeführte, 3D-Druck-Stifte, deren Funktion mit einer Heißklebepistole vergleichbar ist. Es folgen Entwicklungs- und Fertigungsschritte im Bereich der Mechanik (mit 3D-Drucker, Laser-Schneidemaschine, Tiefziehmaschine oder auch Nähmaschine) und der Elektronik (Sensorik, Aktorik, und Platinenentwicklung). Abhängig vom Produkt, das entstehen soll, folgt eventuell noch eine Programmierung, z. B. eine App für mobile Endgeräte.

Das HRW FabLab

Das HRW FabLab gewährt nicht nur Mitgliedern der Hochschule und externen Kooperationspartnern die Nutzung der Geräte und somit den Zugang zu modernen Produktionsverfahren. Der Grundgedanke des Konzeptes ist eine auch für Privatpersonen unkomplizierte Anfertigung von individualisierten Einzelstücken oder nicht mehr verfügbaren Ersatzteilen. Eine Qualifizierung entsteht dadurch ganz nebenbei durch eigenes Umsetzen. So organisieren

an der HRW jeden Mittwoch wissenschaftliche Mitarbeiter und studentische Hilfskräfte einen Offenen Nachmittag im FabLab, an denen externe Privatpersonen Techniken ausprobieren oder eigene Ideen umsetzen können.

Neben den Offenen Nachmittagen bieten FabLab Mitarbeiter auch Schüler*innen Kurse an. Nach den Kursen tüfteln sie an vorlesungsfreien Nachmittagen gemeinsam mit Studierenden, die ebenfalls an ihren eigenen Projekten arbeiten. „Auf diesem Wege können Schülerinnen und Schüler für technische Studiengänge begeistert werden. Sie werden in unkomplizierter Atmosphäre mit den Studieninhalten der Hochschule vertraut gemacht“, so Professor Schäfer. So entwickelte sich aus den lockeren Nachmittagen das studentische Innovationslabor „HRW CoLab, HRW Collaborationslabor“ rund um Initiator und Verantwortlicher Marcel Kellner. Er selbst studiert Wirtschaftsingenieurwesen – Energiesysteme und ist gleichzeitig technischer Mitarbeiter im FabLab.

3D-Kompetenzzentrum

2016 haben die Projektpartner, die HRW Bottrop, die Hochschule Kamp-Lintfort und die RWTH Aachen mit dem Aufbau des 3D-Kompetenzzentrums Niederrhein begonnen. Es dient als Knotenpunkt der bereits vorhandenen Initiativen und soll die Produktionsmöglichkeiten der beteiligten FabLabs nutzen und deren Kompetenzen vernetzen.

Eine zentrale Aufgabe des „3D-Kompetenzzentrum Niederrhein“ ist die curriculare Verankerung von Digital Manufacturing-Kompetenzen in unterschiedlichen Studiengängen der Hochschulpartner. Ein weiterer Schwerpunkt der Kooperation ist die Etablierung der Fab Academy. Als erste

Einrichtung in Deutschland ermöglicht das 3D-Kompetenzzentrum seit Januar 2017 die Teilnahme am dem internationalen Ausbildungsprogramm. Vorlesungen des MIT Professors Neil Gershenfeld werden live aus dem „MIT Center for Bits and Atoms“ in die FabLabs der Partner übertragen. Ein virtueller Campus verbindet die Teilnehmer aus über 30 Ländern weltweit. Die Projekte werden jeweils vor Ort unter persönlicher Betreuung geplant, realisiert und im globalen Netzwerk ausgetauscht und diskutiert.

In unterschiedlichen Veranstaltungsreihen für verschiedene Zielgruppen werden die Möglichkeiten digitaler Fertigungsverfahren vorgestellt, neue technologische Entwicklungen präsentiert und ihre ökonomische und gesellschaftliche Relevanz diskutiert. Diese Reihen reichen von Veranstaltungen zur betrieblichen Weiterbildung in Kooperation mit den IHKs, Handwerks-, Ärzte- und Architektenkammern bis zu überregional bedeutsamen Vorträgen von Experten aus dem internationalen FabLab-Netzwerk (Fab Talks). Mitarbeiter des 3D-Kompetenzzentrums knüpfen Kontakte zu Unternehmen und entwickeln Bildungsangebote für Industrie und Handwerk. Sie sind Ansprechpartner für Lehrer und Schulen und entwickeln Unterrichtsmaterialien und Fortbildungskonzepte.

Die Übertragbarkeit der Handlungsansätze, die im Rahmen des Projektes entwickelt werden, ist ein wesentlicher Bestandteil der Konzeption. Der ehemalige NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin betonte bei der Übergabe der Förderbescheide: „Die Projekte tragen dazu bei, den Wissensaustausch zwischen Forschung und Wirtschaft zu verbessern und damit auch die Innovationsfähigkeit der Unternehmen in der Region zu stärken.“ ■

Werden Sie selbst zum „Maker“

Einladung zur Informationsveranstaltung im FabLab Bottrop

Lernen Sie den aktuellen Stand der 3-D-Drucktechnik kennen und probieren Sie sie selber aus! Wir laden Sie ein am Mittwoch, 18. April 2018, 15:30 Uhr – 18:30 Uhr, in das FabLab der Hochschule Ruhr West am Campus Bottrop, Lützowstraße 5, 46236 Bottrop.

Prof. Dr. Michael Schäfer von der Hochschule Ruhr West wird in seinem Vortrag „Industrie 4.0 als Herausforderung für Industrie und Handwerk“ erläutern, wie mit digitalen Produktionsmethoden vielfältige kreative Produktideen verwirklicht werden können. Danach haben die Teilnehmer die Möglichkeit, selbst zum „Maker“ zu werden und im FabLab zu experimentieren.

Weitere Informationen und Anmeldeöglichkeiten unter www.essen.ihk24.de/FabLab (Dok.-Nr. 122107882). Kontakt: Heike Doll, heike.doll@essen.ihk.de, Tel. 0201/1892-193.

TOP-EVENT.^{NRW}

Equipment | Service | Konzeption



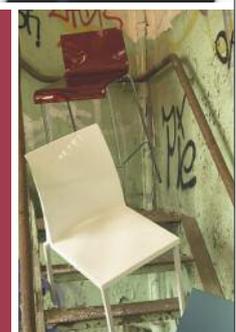
Verleih von geschultem Gastronomie- & Event-Personal:

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



Professionelle Vermietung von hochwertigem Event-Equipment:

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



Top Event

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



Benzin
 Plugin-Hybrid CNG LPG
 Diesel Elektro
 Super

Fuhrpark-Barometer 2017

Flottenmanager schauen auf die Gesamtkosten

Die öffentliche Diskussion um Fahrzeuge mit Dieselmotoren hat auch unter Flottenmanagern eine rege Debatte angestoßen. Die Kernfrage ist dabei, ob der Dieselantrieb noch eine Zukunft hat und welche alternativen Technologien an Bedeutung hinzugewinnen werden. Das CVO Fuhrpark-Barometer 2017, die jährlich erscheinende Studie von Arval zu Status Quo und Zukunftsperspektiven der Mobilität, bestätigt in diesem Zusammenhang eines deutlich: Nach wie vor achten Flottenmanager vor allem auf die Kosteneffizienz und geben zu einem großen Teil auch weiterhin dem Diesel den Vorzug bei der Fahrzeugauswahl.

So geben insgesamt 94 Prozent der befragten Fuhrparkverantwortlichen an, dass die öffentliche Debatte um diese Antriebsform keine oder nur geringe Auswirkungen auf ihre Dienstwagenpolitik hatte. Nichtsdestotrotz spielen alternative Antriebe zunehmend eine Rolle im Fuhrpark: 26 Prozent aller deutschen Unternehmen haben bereits mindestens eine alternative Technologie im Fuhrpark implementiert oder planen dies für die nächsten drei Jahre. Die gesamte Studie kann kostenlos unter www.arval.de angefordert werden.

Der richtige Antrieb für Flottenfahrzeuge will durchdacht sein – schließlich ist der Fuhrpark einer der maßgeblichen Faktoren für die laufenden Unterhaltskosten eines Unternehmens. Der Diesel ist seit langem die vorherr-

Die Verlagssonderveröffentlichung
 „Dienstwagen/Leasing/
 Finanzierung“
 ist eine Veröffentlichung der
 commedia GmbH

Redaktion:
 commedia GmbH
 Fon 0201/879 57-0

Anzeigen:
 Eva Lupp
 Fon 0201/897 57 18
 Michael Werner
 Mobil 0171/414 33 93

schende Antriebsform. Dies liegt an den Gesamtkosten (TCO, Total Cost of Ownership), die bis jetzt bei keiner alternativen Technologie ähnlich niedrig sind. Die aktuelle und zukünftige Rolle des Diesels in Unternehmensflotten wird allerdings im Zuge der öffentlichen Diskussion um die Abgaswerte des Diesels immer wieder thematisiert. Das aktuelle CVO Fuhrpark-Barometer zeichnet im Blick auf die derzeitige Stimmungslage deutscher und europäischer Flottenmanager bei diesem Thema ein klares Bild: Die Fuhrparkbranche ist von der bisweilen hitzig geführten Diskussion wenig beeindruckt und beurteilt den Einsatz von Dieselfahrzeugen weiterhin rational und pragmatisch.

Diesel weiterhin bevorzugte Antriebsform

Für das CVO Fuhrpark-Barometer wurden 2017 insgesamt 3.847 Unternehmen aus allen Branchen mit mindestens einem Firmenfahrzeug befragt, 300 davon aus Deutschland. 83 Prozent der Befragten in Deutschland gaben an, dass die öffentliche Diskussion um den Diesel keine Folgen für ihre Dienstwagenpolitik hinsichtlich Modellen und CO₂-Grenzwerten hatte, für 11 Prozent hatte sie „wenige Folgen“. Für 6 Prozent hatten die Ereignisse der Vergangenheit „viele Folgen“. Aus gesamt-europäischer Sicht reagieren Flottenverantwortliche sogar noch gelassener: Hier rechnen lediglich 3 Prozent mit „vielen Folgen“ und für 89 Prozent hat dieses Thema keinerlei Nachwirkungen.

„Der Diesel spielt nach wie vor eine zentrale Rolle in Firmenfuhrparks“, sagt Katharina Schmidt, Head of Consulting & Corporate Vehicle Observatory bei Arval. „Die Schlagzeilen der letzten Monate haben sich auf die Fahrzeugbestellungen eines Großteils der deutschen Unternehmen nicht ausgewirkt. Hier wird weiter nachvollziehbar nach wirtschaftlichen Kriterien entschieden, und der Diesel ist immer noch deutlich im Preisvorteil gegenüber Benzinern oder alternativen Antrieben. Er profitiert vor allem von den niedrigeren Treibstoffkosten.“

Flotten fit für die Zukunft machen

Unabhängig von der Diesel-Thematik richten viele deutsche Fuhrparkverantwortliche jedoch naturgemäß ihren Blick in die Zukunft: Über ein Viertel der Befragten (26 Prozent) hat bereits alternative Antriebe im Einsatz oder plant dies für die nächsten drei Jahre. Vor allem sehr große Unternehmen ab 1.000 Mitarbeitern neh-

men hier eine Vorreiterrolle ein: Von ihnen hat bereits fast die Hälfte (47 Prozent) alternative Technologien im Fuhrpark vorgesehen oder bereits implementiert. „Die Ergebnisse der Studie belegen: Je differenzierter eine Flotte hinsichtlich ihrer Anforderungsprofile angelegt ist, desto offener sind die Fuhrparkverantwortlichen für alternative Technologien. Dies ist vor allem bei großen Unternehmen mit vielen Firmenfahrzeugen der Fall“, sagt Katharina Schmidt.

Im Vergleich hinkt Deutschland dennoch etwas hinterher. Alternative Antriebe sind auf gesamteuropäischer Ebene bereits deutlich stärker in Fuhrparks vertreten. 40 Prozent der Befragten denken hier über die Einführung neuer Technologien nach, über die Hälfte von ihnen (21 Prozent) hat bereits mindestens eine implementiert. Während sich die Überlegungen in Deutschland vor allem auf Elektrofahrzeuge und Hybridantriebe konzentrieren, zieht aus gesamteuropäischer Sicht zudem jeder fünfte Fuhrparkverantwortliche auch den Plugin-Hybrid mit ins Kalkül. CNG-, LPG- sowie Brennstoffzellen-Antriebe spielen sowohl in Deutschland als auch im Rest Europas bislang untergeordnete Rollen.

Energiemix als Weg der Zukunft

Doch von welcher Technologie wird die Flotte der Zukunft nun angetrieben? Diese Frage stellt sich vor dem Hintergrund der aktuellen Studienergebnisse. „Der Weg der Zukunft ist ein Energiemix“, sagt Katharina Schmidt. „Fuhrparkmanager haben zwar zunehmend den Anspruch, eine umweltfreundliche Flotte zu betreiben. Doch vor allem auf Langstrecken ist der Diesel derzeit noch unverzichtbar – nicht nur aus Kostengründen. Elektrofahrzeuge erfüllen noch nicht alle Ansprüche der beruflichen und auch privaten Flexibilität. So wird es darauf hinauslaufen, dass Unternehmen die Antriebswahl zunehmend bedarfsgerecht und abhängig vom jeweiligen Zweck gestalten: Diesel für Langstrecken, neue Energien vor allem die elektrifizierten Antriebe in der Stadt – das ist ein typisches Zukunftsszenario, aus dem wir zudem einen klaren Trend ableiten: Flotten werden durch die aktuelle Thematik und Diskussion genauer analysiert und bewertet werden. In vielen Fällen wird es notwendig werden, ein sogenanntes ‘Firmenwagen Profiling’ durchzuführen, um das passgenaue Dienstfahrzeug zum jeweiligen Nutzungsprofil zu finden.“ ■



DER NISSAN NV300. FORDERT WENIG, LIEFERT VIEL.



NISSAN NV300 Kastenwagen L2H1, 88 kW (120 PS), EURO 6, Tageszulassung

- elektr. & beheizbare Außenspiegel
- Klimaanlage, elektr. Fensterheber
- Hecktüren mit 180° Öffnungswinkel, verblecht
- Schiebetür rechts, verblecht
- ESP mit Beladungserkennung und ASR
- INTELLIGENT KEY u.v.m.



**MTL. LEASINGRATE:
NUR € 199,-** (netto)**

Abb. zeigt Sonderausstattung. *5 Jahre Garantie bis 160.000 km für alle NISSAN Nutzfahrzeug-Modelle sowie für den NISSAN EVALIA. Ausgenommen ist der NISSAN e-NV200, für den 5 Jahre/100.000 km gelten, wobei sich die 5 Jahre Garantie aus 3 Jahren/100.000 km Herstellergarantie und kostenfreien 2 Jahren NISSAN 5★ Anschlussgarantie zusammensetzen. Der komplette Umfang und Inhalt der Anschlussgarantie kann den NISSAN 5★ Anschlussgarantiebedingungen entnommen werden, die der teilnehmende NISSAN Partner für Sie bereithält. Einzelheiten unter www.nissan.de. **Leasingbeispiel Gewerbeleasing Plus: Laufzeit von 60 Monaten bis 75.000 km, zzgl. € 715,- netto Überführung und Zulassung und zzgl. MwSt. Ein Kilometerleasingangebot der NISSAN LEASING, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A., Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss, für Geschäftskunden. Aktion nur gültig solange unser Vorrat reicht, maximal bis zum 31.03.2018.



BK Motors

BK Service- und Dienstleistungs GmbH & Co. KG

**Frohnhauser Straße 50
an der B224 • 45127 Essen
Tel.: 0201/83 405 510 (Hauptbetrieb)
Nebenbank 9
45472 Mülheim an der Ruhr
Tel.: 0208/941 323 00**

www.bk-motors.de

Verband der internationalen
Kraftfahrzeughersteller

Deutscher Pkw-Markt 2017 schließt mit plus 2,7 Prozent

Im Jahr 2017 wurden in Deutschland 3.441.262 Pkw neu zugelassen. Dies stellt das höchste Volumen des deutschen Pkw-Marktes seit acht Jahren dar und entspricht einem Plus von fast 90.000 Einheiten oder 2,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Dazu der Präsident des Verbandes der Internationalen Kraftfahrzeughersteller (VDIK) Reinhard Zirpel: „Das Wachstum des Marktes beruht auf der überdurchschnittlichen Steigerung der privaten Zulassungen und insbesondere im zweiten Halbjahr auf den sehr erfolgreichen Diesel-Eintauschprogrammen fast aller Marken.“

In 2017 wurden knapp zwei Millionen benzinangetriebene Fahrzeuge neu zugelassen, eine Steigerung um 14 Prozent. Die Zulassungen von Pkw mit Dieselmotor sanken um 13 Prozent und lagen zum Jahresende bei 1,34 Millionen Zulassungen. Ihr Anteil am Gesamtabsatz ging von 46 auf 39 Prozent zurück. Die alternativen Antriebe legten gegenüber dem Vorjahr um 80 Prozent zu und erreichten 2017 einen Anteil am Gesamtabsatz von 3,4 Prozent.

Die privaten Zulassungen wuchsen um 4,4 Prozent auf 1,225 Millionen Einheiten. Der Flottenmarkt erreichte in 2017 mit über 840.000 Einheiten wieder ein neues Rekordvolumen. Die VDIK-Mitgliedsunternehmen steigerten im Jahr 2017 ihre Verkäufe um 7,6 Prozent und setzten in Deutschland 1.313.725 Pkw ab. Sie erhöhten ihren Marktanteil insgesamt von 36,4 auf 38,2 Prozent und erzielten damit das beste Ergebnis seit Gründung des Verbandes, wenn man das Jahr der Umweltprämie außer Betracht lässt. ■



Foto: kulmiz - Fotolia.com

Altersteilzeit Dienstwagen darf behalten werden

In der Freistellungsphase der Altersteilzeit darf der Dienstwagen behalten werden, wenn man ihn während der regulären Beschäftigung auch privat nutzen durfte.

Angestellte, die einen Dienstwagen ausdrücklich auch privat nutzen dürfen, haben auch einen Anspruch auf das Fahrzeug, wenn sie sich in Altersteilzeit verabschieden. Zumindest, wenn es keine anderslautende vertragliche Vereinbarung gibt. Denn ein Dienstwagen gehört zum Gehalt eines Arbeitnehmers, bestätigen Experten der ARAG. Und das muss auch gezahlt werden, wenn die Teilzeitbeschäftigung beginnt. In einem konkreten Fall sollte ein Mitarbeiter, der 35 Jahre lang einen Firmenwagen auch privat nutzen durfte, in der Freistellungsphase der Altersteilzeit sein Dienstfahrzeug abgeben. Das tat er zwar, forderte dann aber vom Arbeitgeber eine Entschädigung für die entgangene private Nutzung von über 21.000 Euro, da der Dienstwagen mit rund 730 Euro monatlich immerhin ein Gehaltsbestandteil war. Die Firma musste zahlen – allerdings nur auf Grundlage von 1 Prozent des Listenpreises, was rund 340 Euro pro Monat entsprach. Den weiteren steuerlichen Zuschlag von 0,03 Prozent des Listenpreises pro Monat gestand ihm das Gericht nicht zu, weil er den Dienstwagen in der Freistellungsphase nicht für Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte benutzte (Landesarbeitsgericht Rheinland-Pfalz, Az.: 5 Sa 565/14). ■

„Sofortprogramm Saubere Luft“

Beitrag der Automobilhersteller gesichert



Der Anteil der Automobilhersteller am „Sofortprogramm Saubere Luft“ ist gesichert. Das ist das Ergebnis von Gesprächen zwischen dem geschäftsführenden Bundesverkehrsminister Christian Schmidt und den Vorstandsvorsitzenden der drei deutschen Autohersteller BMW, Daimler und VW. Minister Schmidt und die Unternehmen verständigten sich darauf, dass die deutschen Autobauer den Anteil in Höhe von 250 Millionen Euro komplett übernehmen.

Schmidt: „Bessere Luft in unseren Städten ist eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe. Ich freue mich, dass wir nach intensiven Verhandlungen gemeinsam erreicht haben, dass der Beitrag der Automobilhersteller am ‚Sofortprogramm Saubere Luft‘ nun endgültig und in voller Höhe gesichert ist. Die deut-

schen Hersteller werden den Anteil von 250 Millionen Euro komplett übernehmen. Diese Zusage geht deutlich über die bisherigen Ankündigungen hinaus. Das ist ein großer Erfolg und ein wichtiger, verantwortungsvoller Schritt, den ich ausdrücklich begrüße. Ich fordere auch die ausländischen Hersteller auf, sich an dieser wichtigen Aufgabe zu beteiligen.“

Der Beitrag der Automobilhersteller an der Finanzierung von Maßnahmen für bessere Luft in den Innenstädten wurde auf dem „Nationalen Forum Diesel“ im August 2017 verabredet.

Zum Engagement der ausländischen Automobilhersteller an Maßnahmen für bessere Luft bleibt das BMVI in engen Gesprächen mit den Unternehmen. ■

Nach der Kündigung Schadensfreiheitsrabatt des Dienstwagens retten



Wer jahrelang unfallfrei einen Dienstwagen fährt, sammelt die dafür anfallenden Schadensfreiheitsrabatte oft für seinen Arbeitgeber. Soll dann irgendwann wieder ein eigenes Auto versichert werden, müssen Autofahrer zu teuren Konditionen von vorne anfangen. Doch das muss nicht sein. Der gemeinnützige Verbraucher-Ratgeber Finanztip zeigt, wie sich Schadensfreiheitsrabatte von Dienstwagen retten lassen.

Rund 4,8 Millionen Firmenwagen fahren laut Kraftfahrt-Bundesamt aktuell auf Deutschlands Straßen. Doch die Nutzung eines Dienstwagens kann für den privaten Schadenfreiheitsrabatt ein Desaster sein. Denn dieser verfällt gewöhnlich nach einigen Jahren. „Wer seine Kfz-Versicherung kündigt, etwa weil er einen Dienstwagen von seinem Arbeitgeber bekommt, sollte sich seine Schadenfreiheits-Klasse unbedingt von der Versicherung bestätigen lassen“, rät Annika Krempel, Expertin für Versicherungen bei Finanztip. „Wird nach Jahren erneut ein Auto angemeldet, startet man dann meist in der früheren günstigeren Klasse.“

Noch mehr sparen kann, wer den Schadensfreiheitsrabatt seines Dienstwagens mitnimmt. Das muss allerdings vorab mit dem Arbeitgeber und der Versicherung vereinbart werden. „Idealerweise sollte der Arbeitnehmer die Mitnahme mit dem Chef vertraglich festhalten, damit es keinen Streit gibt, etwa bei einer Kündigung“, sagt Krempel. Eine solche Regelung ist auch möglich, wenn der Arbeitgeber mit der Versicherung einen Rahmenvertrag für die gesamte Flotte vereinbart hat. Allerdings müsste der Versicherer dann für jeden Fahrer individuelle Daten pflegen. Ebenfalls möglich ist, seinen privaten Schadenfreiheitsrabatt für den künftigen Dienstwagen zu nutzen und später wieder mitzunehmen. „Auch das müssen Arbeitnehmer vorab mit ihrem Chef vereinbaren“, so Krempel.

Doch auch wenn keine Vereinbarung getroffen wurde, ist der Schadensfreiheitsrabatt des Dienstwagens nicht notwendigerweise verloren. „Einige Versicherer sind kulant, wenn es um die Jahre mit einem Dienstwagen geht“, sagt Krempel. Allerdings müssen die Jahre der Unfallfreiheit oft nachgewiesen werden. „Manche Versicherer verlangen Belege, aus denen hervorgeht, dass der Dienstwagen eine gewisse Anzahl an Tagen im Jahr gefahren ist“, erklärt Krempel. Für Verbraucher kann es sich aber lohnen, bei der neuen Versicherung nachzufragen: „Wer vier Jahre unfallfreies Fahren nachweisen kann, zahlt durch die entsprechende Schadensfreiheitsklasse etwa 50 Prozent weniger als ein Fahranfänger“, so Krempel. ■

MIT STIL IN FÜHRUNG. DIE ALFA ROMEO GIULIA.

FLEXI BUSINESS LEASING
AB MTL. **299€** NETTO¹

| BIS ZUM 31. MÄRZ 2018 GÜLTIG
| OPTIONAL MIT FULL SERVICE²



Als leistungsstarke Sportlimousine mit preisgekröntem Design steht die Alfa Romeo Giulia bereit, um zum Erfolg Ihres Unternehmens beizutragen. Modernste Fahrwerks- und Sicherheitstechnologie, herausragende Effizienz, Komfort und Konnektivität machen sie zum perfekten Partner auf jeder Geschäftsreise.

Kraftstoffverbrauch (l/100 km) nach RL 80/1268/EWG für die Alfa Romeo Giulia Super 2.2 Diesel 132 kW (180 PS): innerorts 5,3; außerorts 3,5; kombiniert 4,2. CO₂-Emission (g/km): kombiniert 109.

¹ Ein unverbindliches Leasingbeispiel der FCA Bank Deutschland GmbH, Salzstraße 138, 74076 Heilbronn, für Gewerbetreibende, für die Alfa Romeo Giulia Super 2.2 D 132kW kW (180 PS) zzgl. Überführungskosten und MwSt., inkl. GAP-Versicherung; Monatsrate € 299,- (exkl. MwSt.), Gesamtleistung 50.000 km, ohne Leasingsonderzahlung, Laufzeit 48 Monate, jedoch mit vorzeitiger Rückgabemöglichkeit nach einer Laufzeit am Ende des 24. oder 36. Monats, sofern im Anschluss ein nicht bereits zugelassenes Neufahrzeug der Marke Jeep, Alfa Romeo, Abarth oder Fiat Pkw über die FCA Bank geleast oder finanziert wird. Ansonsten wird dem Leasingnehmer bei vorzeitiger Rückgabe nach einer Laufzeit am Ende des 24. oder 36. Monats für jeden Monat, den der Vertrag vorzeitig beendet wird, ein Betrag in Höhe von 0,2 % der ursprünglichen UPE ab Werk inklusive werkseitiger Optionen in Rechnung gestellt.

² 2 Jahre Fahrzeuggarantie und 2 Jahre gleichwertige Alfa Romeo Neuwagenanschlusssgarantie inkl. europaweiter Mobilitätsgarantie der Allianz Versicherungs-AG gemäß ihren Bedingungen.

³ Details erhalten Sie bei uns.

Angebot für gewerbliche Kunden, gültig für nicht bereits zugelassene Neufahrzeuge Alfa Romeo Giulia Super 2.2 D 132kW kW (180 PS) bis 31.03.2018. Nicht kombinierbar mit allen Aktionen. Sondermodelle sind ausgeschlossen. Abbildung zeigt Sonderausstattung.




FCA | FLEET & BUSINESS

Motor Village
DIE FCA NIEDERLASSUNGEN ESSEN



MOTOR VILLAGE ESSEN

Haedenkampstraße 71-73 · 45143 Essen · T 0201 319 50 0

FCA Motor Village Germany GmbH
Mainzer Landstraße 581, 65933 Frankfurt

www.motorvillage.de



Digitales Fahrtenbuch So spart der Mittelstand Zeit und Geld



Das gute alte Fahrtenbuch hat endlich ausgedient. Zumindest in seiner analogen Form. Jetzt wandert es in das Internet der Dinge und spart damit dem

Mittelstand Zeit und Geld. Davon profitieren die fast 40 Millionen im Mittelstand beschäftigten Bundesbürger. Denn der Einsatz ganzer Fahrzeugflotten ist oft zentraler Bestandteil des Geschäfts, das Führen der Fahrtenbücher dabei aufwendig und fehleranfällig. Mobilfunkanbieter bringen das Fahrtenbuch für Mittelstand und Kleinbetriebe jetzt ins Netz. Ganz einfach per Plug & Play-Lösung. „Vodafone Auto Tracking Business“ zum Beispiel rüstet jede Fahrzeugflotte innerhalb weniger Sekunden zum smarten Fuhrpark um. Dank einsehbarer Liverouten behalten Mittelständler und Kleinbetriebe ihre Fahrzeuge so auch europaweit im Blick.

„Fahrtenbücher, Liverouten und Fahrzeugdetails wandern ins Netz und machen Logistikprozesse effizienter“, so Alexander Saul, Firmenkunden-Chef Vodafone Deutschland. Einzige Voraussetzung, um einen PKW oder Kleintransporter ins Netz zu bringen, ist eine OBD2-Schnittstelle. Per Plug & Play sammelt ein kleiner IoT-Stick betriebsbezogene Fahrzeugdaten wie Geschwindigkeit oder Drehzahl und übermittelt diese kontinuierlich an die Firmenzentrale. Über eine Nutzeroberfläche können so stetig aktualisierte Standorte und Fahrzeugdetails der gesamten Einsatzflotte eingesehen werden. Auf Basis der Routenhistorie können Standardrouten der Fahrzeuge optimiert werden. Wartezeiten für die Endkunden werden so verringert, Fahrkosten und Fahrzeiten optimiert. Sämtliche Fahrzeuginformationen können mobil optimiert auch über das Smartphone abgerufen werden. Wird ein Fahrzeug für berufliche und private Zwecke genutzt, kann der Fahrer die Datenübermittlung in die Zentrale nach Feierabend per Knopf stoppen und am nächsten Tag wieder aktivieren. Das Fahrtenbuch schreibt sich ganz von alleine. ■

STADT, SCHLAMM, FLUSS!



5 JAHRE
GARANTIE-
MOBILITÄTS-
GARANTIE
BIS 150.000 KM

Abb. zeigt kostenpflichtige Sonderausstattungen

DER NEUE REXTON: EIN STARKER PARTNER AUF JEDEM TERRAIN.

Draufgänger, Abenteurer, eleganter Alltags-SUV – der neue Rexton passt sich perfekt an Ihr Leben an. Ob Stadt, Schlamm oder Fluss – das neue Flaggschiff von SsangYong macht alles mit. Einfach den optionalen Allradantrieb zuschalten, die modernen Fahrassistenzsysteme und Komfort-Features genießen und dank robuster Leiterraumkonstruktion jede Strecke spielend meistern.

Rexton Crystal, 2,2l 133 kW (181 PS), 4WD

29.990,- €²

DER NEUE REXTON – JETZT PROBE FAHREN!

Kraftstoffverbrauch Rexton in l/100 km: innerorts 9,8l; außerorts 6,6l; kombiniert 7,8l; CO₂-Emission kombiniert in g/km: 204 (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007). Effizienzklasse C

¹ Fünf Jahre Herstellergarantie und fünf Jahre Mobilitätsgarantie (jeweils bis max. 150.000 km). Es gelten die aktuellen Garantiebedingungen der SsangYong Motors Deutschland GmbH

² Inkl. 19 % MwSt. und inkl. Überführungskosten in Höhe von 945,- €.

BECKERfrance mobile
Lessingstraße 2a
46149 Oberhausen
Tel.: 0208-376376
info@bfm-ob.de



SSANGYONG
SUV-KOMPETENZ AUS KOREA

Leasingverträge

Arbeiterleichterung durch digitales Vertragsmanagement



Leasing oder Finanzierung – beide Modelle haben Vor- und Nachteile, die Unternehmen vor Vertragsschluss abwägen. Bisher besteht ein großer Vorteil des Leasings darin, dass Unternehmen wählen dürfen, ob sie Zahlungsverpflichtungen aus dem operativen Leasing (Operate Lease) in die Bilanz aufnehmen oder nicht. Leasing hat somit häufig – vergleichbar zu Mietvereinbarungen – Einfluss auf die GuV, nicht jedoch auf die Eigenkapitalquote der Bilanz (wie das bei einem Finanzierungskauf der Fall wäre). Der voraussichtlich zum 01.01.2019 gültige Standard IFRS 16 hat zum Ziel, dass Leasingaufwände ab einer bestimmten Höhe und Laufzeit als Aktiva in der Bilanz geführt werden. Für viele Unternehmen bedeutet dies zum einen, dass sich Bilanzkennzahlen ändern und zum anderen, dass bestehende Leasingverträge geprüft und Neubewertet werden müssen.

Die Finanzabteilungen der Unternehmen, die nach IFRS bilanzieren, müssen sich somit auf zusätzliche Arbeit bei der Verwaltung laufender und künftiger Verträge einstellen. Zwar gibt es Ausnahmeregelungen und viele Leasingverträge können weiterhin nach dem bestehenden Modell bewertet werden – das ändert jedoch nichts an der Tatsache, dass betroffene Unternehmen ihren gesamten Leasing-Vertragsbestand überprüfen müssen. Das Vertragsmanagement-System otris contract unterstützt die Mitarbeiter bei der Bewältigung der Zusatzarbeit: Das System zeigt an, welche Verträge nicht von Ausnahmeregelungen betroffen sind (Laufzeit > 12 Monate, Wert > 5.000 \$) und somit nach IFRS 16 bilanziert werden müssen. Ebenso wird vermerkt, welche Leasingverträge bereits aktiviert sind und welche Verträge

„umgestellt“ wurden. Altzustand und Veränderungen können über den gesamten Vertragszeitraum nachvollzogen werden. Über die Zahlungsreihen in der Software wird der Gesamtwert je Vertrag ausgege-

ben, der als Grundlage für die Bilanzierung dient. Den Gesamtüberblick darüber, welche Leasingverträge bilanzneutral bzw. -wirksam sind sowie über Laufzeiten, Zahlungszeitpunkte und -höhen, liefert ein Report als Excel- oder PDF-Dokument. ■

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

250 FUHRPARKMANAGER SIND BEGEISTERT. JETZT SIND SIE DRAN.

IMPRESS YOURSELF. DER PEUGEOT 308 SW.

Firmenauto
des Jahres
2016

FIRMENAUTO > DEKRA

LEASING Abb. enthält Sonderausstattung.

€ 169,- mtl.²

z. B. für den PEUGEOT 308 SW Active inkl. Business-Paket BlueHDi 130 STOP & START

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

BECKER

BECKERFRANCE MOBILE

46149 Oberhausen · Lessingstr. 2a
Tel.: 0208 / 376 376
www.beckerfrancemobile.de

¹Quelle: www.firmenauto.de/fadj-gewinner. Ausgezeichnet in der Kategorie: Kompaktklasse. ²Ein unverbindliches Leasingangebot der PSA Bank Deutschland GmbH, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, für Gewerbetreibende: Für den PEUGEOT 308 SW Active inkl. Business-Paket BlueHDi 130 STOP & START, zzgl. MwSt., Überführungs- und Zulassungskosten, 0,- € Anzahlung, Laufzeit 36 Monate, Laufleistung/Jahr 20.000 km. Das Angebot gilt bei Vertragsabschluss bis 30.04.2018. ³ Ausstattungsabhängig

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 4,2; außerorts 3,3; kombiniert 3,7; CO₂-Emission (kombiniert) in g/km: 96. CO₂-Effizienzklasse: A+. Nach vorgeschriebenen Messverfahren in der gegenwärtig geltenden Fassung.

Filmproduktion

DCCM Studio
Digital Creativ Cut Media
Imagefilm, Mitarbeitergewinnung, Event,
Anleitung, Schulung, Produktpräsentation
www.dccm.de / info@dccm.de
Tel.: 01578-7766760

Steuerberatung

Guido Bungart
Steuerberater | **Petra Mering**
Steuerberaterin
Bredeneyer Str. 119 | Fon 02 01 / 4 19 51
45133 Essen-Bredeney | Fon 02 01 / 4 19 54
office@bungart-mering.de

Raubegrünung

**Hydrokulturen
Kunstpflanzen**
www.hydro-studio.de

**WALTRAUD NUSSBAUM
STEUERBERATERIN**
45468 Mülheim an der Ruhr
Telefon (0208) 4 59 39 90
www.steuerberatung-nussbaum.de

Hilfsprojekte

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



Veranstaltungen

TOP-EVENT.^{NRW}
Equipment | Service | Konzeption
Top Event
Inh. Pruser 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

**Der Anzeigenschluss
für den Marktplatz der
April-Ausgabe ist der
20. März 2018**

Werbung in der meo!

Sie haben Fragen rund um Ihre Anzeige in der **meo**?
Wir beraten Sie gerne!



Eva Lupp
Verkaufsberatung
Fon 0201/879 57 18
lupp@commedia.de



Michael Werner
Verkaufsberatung
Mobil 0171/414 33 93
werner@commedia.de

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN

FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

Heft	Monat	Branchenthemen
1	Januar	Recht und Steuern Fuhrpark und Fuhrparkmanagement
2	Februar	Tagungen und Kongresse Betriebliches Gesundheitsmanagement Energiewirtschaft/Umwelt
3	März	Dienstwagen/Leasing/Finanzierung Büro-Kommunikation IT Dienstleistungen
4	April	Wirtschaftsraum Mülheim Gewerbeimmobilien
5	Mai	Wirtschaftsraum Oberhausen Sicherheit im Unternehmen Datenschutz
6	Juni	Wirtschaftsraum Essen Unternehmens-Beratung u. -Recht
7/8	Juli/August	Transport, Logistik, Verpackung Eventservice und Seminare
9	September	Nutzfahrzeuge (IAA) Industrie-Dienstleister
10	Oktober	Gewerbebau und Hallenbau Dienstwagen und Fuhrpark
11	November	Gebäudedienstleister Personal Ausbildung und Weiterbildung
12	Dezember	Unternehmensportraits Technische Gebäudeausrüster

**Anzeigenschluss für die April-Ausgabe
ist am 16. März 2018**

Smartphone am Steuer Sicherheitsrisiko im Fuhrpark

Eine Umfrage unter 400 leitenden Angestellten aus deutschen Unternehmen hat ergeben, dass 65 Prozent darüber besorgt sind, dass ihre Mitarbeiter das Smartphone während der Fahrt nutzen, um Text-Nachrichten zu schreiben oder im Internet zu surfen. Allerdings unternehmen nicht alle die nötigen Schritte, um ihre Mitarbeiter von der Smartphone-Nutzung während der Fahrt abzuhalten. Ganz im Gegenteil – viele kommunizieren mit ihren Mitarbeitern im Außeneinsatz über das Smartphone. 36 Prozent nutzen SMS, 52 Prozent E-Mails, und 57 Prozent mobile Applikationen, um mit ihren Mitarbeitern in Kontakt zu bleiben. Das motiviert diese eher zur Smartphone-Nutzung während der Fahrt, anstatt sie davon abzuhalten. Es besteht also Handlungsbedarf auf beiden Seiten: Mitarbeiter sollten das Smartphone während der Fahrt nicht in die Hand nehmen und, was noch wichtiger ist, ihre Vorgesetzten sollten Möglichkeiten schaffen, dass die Mitarbeiter dies nicht tun müssen.

Denn inzwischen gibt es viele neue Technologien, damit Fahrer nicht mehr darauf angewiesen sind, ihr Smartphone während der Fahrt in die Hand zu nehmen. Wie kann es also sein, dass viele Fahrer noch immer große Sicherheitsrisiken eingehen, um mit ihren Vorgesetzten zu kommunizieren? Mit jedem Mitarbeiter einzeln über das Smartphone zu kommunizieren bedeutet aber nicht nur ein Sicherheitsrisiko für den Fahrer, sondern auch viel Zeitaufwand für



Foto: ntd3000 - Fotolia.com

den Manager. Dieser muss meist mehrere mobile Mitarbeiter steuern und stets auf dem aktuellsten Stand bleiben – das schließt Sales-Mitarbeiter, Kurierfahrer, Altenpfleger, Handwerker oder viele andere Berufsgruppen ein, die geschäftlich mit dem Auto unterwegs sind. Eine zentralisierte Auftragsübersicht und zugehörige Kommunikation kann sowohl den Zeitaufwand verringern, als auch das Sicherheitsrisiko durch Ablenkung minimieren. Ein Beispiel hierfür ist „Webfleet“ von TomTom Telematics gepaart mit den TomTom PRO Driver Terminals, die auch zur Navigation dienen. Über die webbasierte Nutzeroberfläche können Aufträge einfach direkt auf das Driver Terminal des jeweiligen mobilen Mitarbeiters geschickt werden. Dieser erhält eine Benachrichtigung und bekommt den Auftrag mit genauer Beschreibung, Zieladresse und allen wichtigen Informationen direkt vorgelesen. So muss er die Augen nicht von der Straße nehmen und kann konzentriert weiterfahren. ■

Umfrageergebnis Konzerne meiden Elektroautos als Dienstwagen

Elektroautos spielen in den Dienstwagenflotten der großen deutschen Unternehmen nach wie vor so gut wie keine Rolle. Wie eine Umfrage des Wirtschaftsmagazins „Capital“ zu Jahresbeginn unter den 80 im Dax und im MDax vertretenen Konzernen ergab, beträgt der Anteil von reinen Elektroautos und Plug-in-Hybriden im Durchschnitt nur 3,6 Prozent. Viele Konzerne verfügten lediglich über ein einziges oder gar kein Fahrzeug mit Elektroantrieb. Als Grund werden oft Mängel bei der Infrastruktur und der Reichweite der Wagen genannt.

In der Umfrage wiesen viele Teilnehmer allerdings auf Pläne für einen Ausbau ihrer Elektroflotten hin. So heißt es beim Softwarekonzern SAP, man wolle den Anteil von Elektroautos in der Firmenwagenflotte von jetzt fünf Prozent auf 20 Prozent im Jahr 2020 steigern. Zudem rüstet eine Reihe von Unternehmen ihre Parkplätze mit Ladestationen aus. ■

**Das clevere
FuhrParkManagement**
für kleine/mittlere Unternehmen

- Analyse
- Optimierung
- Beschaffung
- Verwaltung
- Betreuung
- Vermarktung

Wir finden für Ihr Unternehmen die passende
Paketlösung zur effektiven Kostensenkung
und Effizienzsteigerung.

Arminstraße 18a • 46117 Oberhausen
Tel.: 0208 98 90 49 01
www.fpmkuehnemann.de
Mail: kuehnemann@fpm-kuehnemann.de

PERSONALIEN

Geburtstage im März

85 JAHRE



Foto: IHK

Marianne Kaimer, SANHA GmbH & Co. KG, Essen, seit November 2008 Ehrenmitglied der Vollversammlung, IHK-Vizepräsidentin und Mitglied der IHK-Vollversammlung

(bis Februar 2008). Zudem war sie langjähriges Mitglied des Großhandels- und des Außenhandelsausschusses und Vorsitzende des Haushalts- und Rechnungsprüfungsausschusses der IHK. Darüberhinaus ist Marianne Kaimer Handelsrichterin am Landgericht Essen.

65 JAHRE

Peter Giesbrecht, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Baustoffprüfer/-in“, Essen

Joachim Matt, stellv. Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Metall Umschüler“, Bottrop

Wilfried Schmidt, stellv. Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Industriemechaniker/-in“, Mülheim an der Ruhr

Frank Schürkes, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses Metall Umschüler“, Dinslaken

60 JAHRE



Foto: Bögeholz

Hartmut Buhren, Geschäftsführer der hagebaumarkt Mülheim an der Ruhr GmbH, Mitglied der Vollversammlung und Vizepräsident der IHK, Mülheim an der Ruhr

Udo Halacz, stellv. Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Industriemechaniker/-in“, Raesfeld

Klaus Winkler, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Baugeräteführer/-in“, Gladbeck

50 JAHRE



Foto: Proximicom

Reiner Angenendt, stellv. Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Informations- und Telekommunikationssystem-Elektroniker/-in“, Emmerich am Rhein

Nils Borghs, Geschäftsführer der Proximicom GmbH und Mitglied der IHK-Vollversammlung, Essen

Sandra Niestradt-Budde, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Geprüfte/r Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen“, Bochum

Firmenjubiläen

25 JAHRE

HWU Elektronik GmbH
Oberhausen, 29. März 2018

P. & S. Gastronomiegesellschaft mit beschränkter Haftung
Mülheim an der Ruhr, 16. März 2018

Verstorben



Foto: Matthias Duschner

Rüdiger Pickl, Taxiunternehmer, langjähriges Mitglied der IHK-Vollversammlung sowie im Verkehrsausschuss und Prüfungsausschuss „Straßenpersonenverkehr“ der IHK, verstarb im Januar 2018.

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN
FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSENWerbung
in der meo!

Anruf genügt:

Eva Lupp

0201/879 57 18

Michael Werner

0171/41 43 393



Meerwasser ft Amalie, 2017,
aus der Serie „Bärenmädchen“

Kunstmuseum Mülheim Fotografien von Ute Behrend

Ergänzend zur Ausstellung mit Kinderbildern der klassischen Moderne präsentiert die in Köln lebende Fotografin Ute Behrend noch bis zum 1. Juli 2018 eine Auswahl ihrer Porträts von Kindern und Jugendlichen. In ihren assoziativ zu Bildpaaren zusammengestellten Arbeiten kombiniert die Absolventin der Fachhochschule Dortmund jeweils ein Kinderbildnis mit einem Stillleben oder mit landschaftlichen Impressionen. Auf diese Weise entstehen rätselhaft poetische Bildwelten von großer Suggestivkraft, die sich einer

eindeutigen Interpretation entziehen. Sie animieren den Betrachter zu einem anregenden Spiel der Assoziationen, das immer auch persönliche Erfahrungen mit einbezieht.

Das Porträt ist ein zentrales Thema im fotografischen Schaffen von Ute Behrend. Regelmäßig sind ihre Werke auf Ausstellungen im In- und Ausland vertreten, zuletzt beispielsweise in der Überblicksschau „Mit anderen Augen – Das Portrait in der zeitgenössischen Fotografie“ im Kunstmuseum Bonn und am Kunsthaus Nürnberg sowie auf dem Singapore International Photography Festival. Ute Behrend wurde 2004 mit dem Toyota Fotokunstpreis ausgezeichnet. www.muelheim-ruhr.de

Peter Gorschlüter wird Direktor des Museum Folkwang



Foto: Axel Schneider

Peter Gorschlüter (*1974, Mainz) wird neuer Direktor des Museum Folkwang in Essen. Der Kurator und Kunsthistoriker ist seit 2010 stellvertretender Direktor des MMK Museum für Moderne Kunst in Frankfurt am Main und kommt zum 1. Juli 2018 nach Essen. Er tritt damit für die nächsten acht Jahre die Nachfolge von Dr. Tobia Bezzola an, der zu Beginn des Jahres als Direktor des Museo d'arte della Svizzera italiana nach Lugano wechselte. Das Kuratorium des Museum Folkwang folgte damit dem Vorschlag der Findungskommission und traf diese Entscheidung einstimmig.

Peter Gorschlüter: „Die Leitung des Museum Folkwang mit seiner herausragenden Geschichte und Sammlung in einer Zeit zu übernehmen, in der sich Museen international neu positionieren angesichts gesellschaftlicher, technologischer und künstlerischer Entwicklungen, ist eine spannende Aufgabe. Der Folkwang-Gedanke ist gerade für das Museum des 21. Jahrhunderts von zentraler Bedeutung und eine Herausforderung, auf die ich mich ebenso freue wie auf das Team des Museums und die Stadt Essen.“

www.museum-folkwang.de

Jetzt oder nie: UMSTEIGEN!



Umstiegsprämie¹

Nur noch bis
31. März



Abbildung zeigt Sonderausstattungen.

z.B. Crafter 30 Kasten 2.0 TDI EU6

75 kW (102 PS), 6-Gang, Kraftstoffverbrauch, l/100 km: innerorts 7,9; außerorts 6,7; kombiniert 7,2;
CO₂-Emissionen, kombiniert 187 g/km, Effizienzklasse B

Candy Weiß, Trennwand, elektr. Fensterheber, Berganfahrassistent, Zentralverriegelung mit Funkfernbedienung u.v.m.

UPE des Herstellers: 28.916,- €

Gewerbe-Leasing-Angebot:

Hauspreis zzgl. MwSt.

16.980,- €²

inkl. Umstiegsprämie¹

inkl. Überführung,
zzgl. Zulassung

Leasingrate zzgl. MwSt.

119,- €³

Laufzeit: 36 Monate
jährliche Fahrleistung:
15.000 km
Sonderzahlung: 0,- €

¹Die Volkswagen Nutzfahrzeuge Umstiegsprämie gilt für Einzelkunden und Sonderabnehmer beim Erwerb eines neuen Volkswagen Nutzfahrzeuges bei gleichzeitiger Verschrottung eines zugelassenen Diesel-Altfahrzeuges mit Abgas-Norm EURO 1 bis EURO 4 durch einen zertifizierten Verwerter. Das Diesel-Altfahrzeug muss in den letzten 6 Monaten auf Ihren Namen zugelassen gewesen sein. Die Verschrottung des Diesel-Altfahrzeuges muss spätestens 1 Monat nach Zulassung des Neufahrzeuges oder des jungen Gebrauchtwagens erfolgen. Die Volkswagen Nutzfahrzeuge Umstiegsprämie ist bis einschließlich 31.03.2018 (Datum Vertragsabschluss) gültig.

²Preisvorteil gegenüber der UPE des Herstellers für ein vergleichbar ausgestattetes Modell inkl. Umstiegsprämie.

³Umstiegsprämie ist im Hauspreis bereits berücksichtigt. ⁴Ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Str. 57, 38112 Braunschweig für gewerbliche Einzelabnehmer. Bonität vorausgesetzt.



Nutzfahrzeuge

GOTTFRIED SCHULTZ

Gottfried Schultz Automobilhandels SE

Volkswagen in Mülheim

Ruhrorter Str. 13, 45478 Mülheim an der Ruhr
Tel. 0208 59900-510, gottfried-schultz.de

ATTRAKTIVE LEASINGKONDITIONEN. OPTIONAL
MIT MINI SMILE VOLLKASKOVERSICHERUNG¹ UND
MINI SERVICE INCLUSIVE².



BEFÖRDERN SIE SICH SELBST.

DIE GEWERBLICHEN ANGEBOTE VON MINI.

Machen Sie Ihren Geschäftswagen zum Aushängeschild und profitieren Sie von den gewerblichen Sonderkonditionen bei MINI. Jetzt auf mini.de/gewerbekunden informieren und bei jedem Kundentermin ein urbanes Statement setzen.

**VIEL RAUM FÜR IHRE IDEEN.
JETZT BEI IHREM MINI PARTNER.**



¹ Vertragspartner und Risikoträger des optionalen Versicherungsangebotes für Kfz-Haftpflicht und Vollkasko ist die Allianz Versicherungs-AG, Königinstraße 28, 80802 München. Einzelheiten ergeben sich aus den allgemeinen Bedingungen für die Kfz-Versicherung der Allianz Versicherungs-AG sowie aus dem Versicherungsantrag. ² Optionale weitere Leasingvertragsleistung. Als zusätzliche Sonderausstattung ist das Fahrzeug mit einem Servicepaket ausgestattet. Einzelheiten ergeben sich aus der Zusatzvereinbarung „Servicepaket“.