

men



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

www.essen.ihk24.de

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN



NRW-Außenhandel

Exportwirtschaft läuft und läuft

IHK-Gipfel

Sechs Kammern mit einer Stimme

Metall- und Elektro-Industrie

Mehr Frauen für MINT

Lkw-Maut 2018/2019

52.000 km mautpflichtige Straßen



Wir fördern das Gute in NRW.



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

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

www.nrwbank.de/staerke



Neue Zeiten am Ausbildungsmarkt

Zum 01.08.2018 beginnt ein neues Ausbildungsjahr. Auch in diesem Jahr beginnen über 3.500 junge Menschen in der MEO-Region eine Ausbildung in einem IHK-Betrieb. 3.500 Chancen für einen guten Start ins Berufsleben und 3.500 Chancen auf zukünftige Fachkräfte.

Der Blick auf diese beeindruckende Zahl verschleiert, dass am Ausbildungsmarkt ein Umbruch eingesetzt hat, den Unternehmen immer stärker zu spüren bekommen. Früher reichte die Meldung eines Ausbildungsplatzes bei der Agentur für Arbeit und ein Unternehmen konnte aus einer Vielzahl qualifizierter junger Menschen die geeigneten Azubis auswählen. Heute müssen sich Unternehmen um die guten Schulabsolventen bewerben und nicht mehr anders herum. Qualifizierte junge Menschen haben heute

die Qual der Wahl. Unzählige Studiengänge an staatlichen und privaten Hochschulen, verschiedene attraktive Ausbildungsberufe bei guten Ausbildungsbetrieben – die Auswahl ist groß. Für Betriebe wird es gleichzeitig immer schwieriger, diese guten Absolventinnen und Absolventen zu finden und an sich zu binden.

Der demografische Wandel macht auch vor der MEO-Region nicht Halt. Seit einiger Zeit gehen auch hier die Zahl der Schulabgänger zurück. Und das gerade in den Schulformen, deren Abgänger typischerweise eine betriebliche Ausbildung anstreben. Der weitaus größte Teil der jungen Menschen – in etwa die Hälfte – kommt inzwischen vom Gymnasium und strebt häufig eine akademische Ausbildung an. Dies lässt den Anteil derjenigen, die sich überhaupt für eine Ausbildung interessieren, zusätzlich schrumpfen.

Diese Entwicklung kann man bedauern. Das allein hilft aber nicht weiter. Die Unternehmen müssen sich vielmehr der Situation stellen und Maßnahmen ergreifen, um junge Leute für sich zu begeistern. So können sie auch zukünftig durch betriebliche Ausbildung den eigenen Fachkräftenachwuchs sichern.

Jutta Kruff-Lohrengel
Präsidentin

Dr. Gerald Püchel
Hauptgeschäftsführer

Titelthema

6 **NRW-Exportwirtschaft
läuft und läuft**



Foto: THATREE - Fotolia.com



Fotos: IHK zu Essen

24 **100 Jahre Piano Schmitz
Eine Welt in schwarz-weiß**

3 Editorial

5 Impressum

Titelthema

6 **NRW-Exportwirtschaft
läuft und läuft**

16 Region

Menschen und Orte

24 **100 Jahre Piano Schmitz
Eine Welt in schwarz-weiß**

Praxis

26 Verbraucherpreisindizes

30 Angebote für
Existenzgründer und
Jungunternehmer

31 Existenzgründer- und
Nachfolgebörsen

32 Neues aus Berlin und Brüssel

33 IHK-Aktuell

Thema

34 IHK-Gipfel
Sechs Kammern mit einer Stimme

38 Kasse, Kasse, Kassen-Nachschau!

39 Azubis on MEO-Tour



42 **Flagge zeigen für Europa
Mehr Gemeinsamkeit und
weniger Bürokratie**



Foto: Kerstin Bägeholz



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



Foto: Goratenkoff - Fotolia.com

44 Personalwechsel Perfekte Wissensübergabe

40 Familienfreundlichkeit
**Die neue Vereinbarkeit macht
Ihr Unternehmen stark**

42 Flagge zeigen für Europa
**Mehr Gemeinsamkeit und
weniger Bürokratie**

43 Unterstützung kleinerer und mittlerer
Unternehmen bei der Digitalisierung
Der Digitale Pott

44 Personalwechsel
Perfekte Wissensübergabe

46 Metall- und Elektro-Industrie
Mehr Frauen für MINT

Verlagssonderveröffentlichung „Transport, Logistik, Verpackung“

48 Neuer digitaler Fahrtenschreiber
ab 2019
Wird damit alles besser?

50 Lkw-Maut 2018/2019
**Jetzt 52.000 Kilometer
mautpflichtiges Streckennetz**

Verlagssonderveröffentlichung „Eventservice und Seminare“

52 Edles Schwarz oder stilvolles Weiß
**Loungemöbel sorgen für das
gewisse Etwas**

54 Sicherheit bei Sommer-Events
**Veranstalter ist in der
Verantwortung**

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 11 (Eva Lupp)
Fax 0201 879 57 77
E-Mail: lupp@commedia.de

Erscheinungstermin

Jeweils zum Monatsbeginn

Auflage

46.895 (Druckauflage 1. Quartal 2018)



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

Titel: Globus: 1xpert - Fotolia.com

Pictogramme: davooda - Fotolia.com

Beilagenhinweis: Wortmann AG
Wir bitten um freundliche Beachtung.



NRW-Exportwirtschaft läuft und läuft



Export – starkes Standbein in der MEO-Region

Die Exportwirtschaft in NRW geht – auch in turbulenten Zeiten des Welthandels – bislang unbeeindruckt ihren Weg. Im Ausland Brexit, America first, Russland-Sanktionen und Türkei-Krise; im Inland monatelange Regierungsverhandlungen. Als sei nichts geschehen: Der NRW-Exportmotor läuft und läuft. Der Auslandsumsatz stieg 2017 auf 191,4 Milliarden Euro – ein kräftiges Plus von 6,9 Prozent. In der MEO-Region ging der Umsatz zwar um 12 Prozent zurück, allerdings ist die Exportquote mit 53 Prozent weiterhin höher als im NRW-Landesdurchschnitt (46 Prozent). Zudem zeichnet sich für 2018 eine deutliche Belebung des Exports ab.

NRW konnte 2017 sogar mit einem höheren Exportwachstum aufwarten als der Rest von Deutschland (plus 6,3 Prozent). Erstmals wurde wieder etwas Boden gutgemacht, nachdem NRW über viele Jahre Marktanteile an andere Bundesländer verloren hatte, deren Exporte vergleichsweise schneller gewachsen waren. Ob dies die Trendwende bedeutet, bleibt abzuwarten.

Die wesentlichen außenwirtschaftlichen Entwicklungen werden jährlich im Report Außenwirtschaft der 16 IHKs in NRW komprimiert dargestellt. Der neue Report 2017/2018 wurde im Mai 2018 veröffentlicht. Darin haben sich die IHKs auch klar für Freihandel und gegen Protektionismus positioniert.

Hier einige Entwicklungen/Eckdaten im Überblick

Exportserwartungen: glänzende Stimmung

Die auslandsaktiven Unternehmen in NRW sind zuversichtlich in das Jahr 2018 gestartet. Bei der Anfang 2018 durchgeführten bundesweiten Befragung „Going International“ der IHK-Organisation lag der Saldo zwischen den Firmen, die auf höhere Exportumsätze setzen, und denjenigen, die von rückläufigen Umsätzen ausgehen, bei beachtlichen 28 Punkten. Das ist der mit Abstand höchste Wert seit Herbst 2012.

Vor dem Hintergrund der weltpolitischen Verwerfungen überrascht diese zuversichtliche Stimmung auf den ersten Blick. Sicher wäre die Stimmung etwas weniger gut ausgefallen, wären beim Zeitpunkt der

Umfrage schon die Zollpläne von US-Präsident Donald Trump und sein Ausstieg aus dem Atomabkommen mit dem Iran bekannt gewesen.

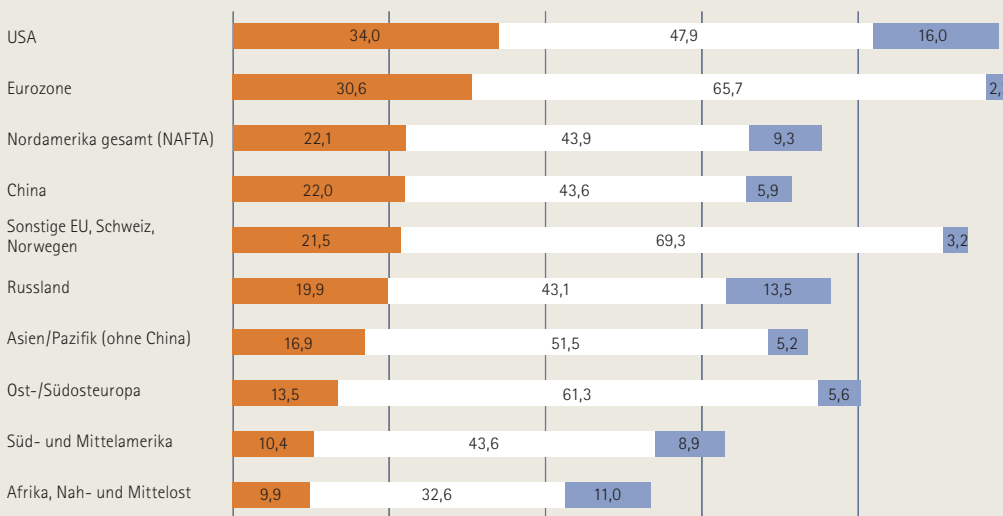
Doch andererseits ist festzustellen, dass die Geschäftschancen in vielen Märkten der deutschen Exportwirtschaft sehr positiv bewertet werden. Dies gilt vor allem für die Europäische Union, für Asien (insbesondere China), aber eben auch für die USA.

Runtergebrochen auf die MEO-Region: Auch hier ist die Stimmung glänzend. Die Ergebnisse der im Februar vorgestellten 100. Konjunkturumfrage machten der Jubiläumsausgabe alle Ehre: Mehr als jedes dritte Unternehmen rechnete mit höheren Ausfuhren in den nächsten Monaten, gleichzeitig reduzierten sich die pessimistischen Stimmen auf 10 Prozent. Damit kletterte der positive Saldo auf 25 Punkte. „Der Export ist ein starkes Standbein unserer Wirtschaftsregion“, unterstreicht Veronika Lühl, stv. IHK-Hauptgeschäftsführerin und zuständig für den Bereich „International“. Dies komme auch in den Statements der drei Unternehmen zum Ausdruck, die sich stellvertretend für die MEO-Unternehmen zur Lage auf den internationalen Märkten äußern.

Weltweite Geschäftschancen 2018

USA: Der Anteil der Firmen, die ihre Geschäftsperspektiven positiv einstufen, ist mit 34 Prozent besonders hoch. Den Ausschlag dürfte dabei besonders die dortige gute Wirtschaftslage gegeben haben. Allerdings ist die Meinung zu den USA geteilt: denn der

Weltweite Geschäftschancen 2018



„Wie beurteilen Sie die aktuellen Geschäftsperspektiven für das Jahr 2018 in folgenden Zielregionen?“

■ besser
■ gleichbleibend
■ schlechter

(Angaben in Prozent)

*Daten addieren sich nicht auf 100, Differenz bedeutet „nicht betroffen“, die befragten Unternehmen exportieren nicht in die jeweilige Region

Quelle: DIHK, Going International 2017/2018



Pictogramme: davooda - Fotolia.com

Anteil der Firmen, die eine Verschlechterung der Geschäftschancen befürchten, ist mit 16 Prozent ebenfalls recht groß. Zudem auch an dieser Stelle der o. g. Hinweis auf den Zeitpunkt der Umfrage vor den neuen weitreichenden Entscheidungen des US-Präsidenten.

Favorit Eurozone: Nach den USA ist die Eurozone der zweite Favorit der NRW-Wirtschaft. Fast 31 Prozent erwarten hier für das laufende Jahr bessere Geschäfte, nur gut 2 Prozent sehen eine Abschwächung. Dafür spricht: Die Eurozone ist im vergangenen Jahr mit 2,5 Prozent so stark gewachsen wie zuletzt 2007; dieser Trend dürfte auch 2018 anhalten. Auch kann die positive Entwicklung im Euroraum anders als im Rest der Welt nicht durch Wechselkursschwankungen und protektionistische Maßnahmen konterkariert werden.

Für China sehen 22 Prozent bessere Geschäftschancen – nicht mehr ganz so viele wie im Vorjahr. Knapp dahinter liegt die Ländergruppe „sonstige EU, Schweiz und Norwegen“.

Für Russland erwartet mit 13,5 Prozent ein relativ hoher Anteil der Befragten schwächere Geschäfte. Eine stagnierende Wirtschaft sowie politische Spannungen trüben hier die Aussichten. Wenig zuversichtlich sind auch die Perspektiven für Afrika sowie den Nahen und Mittleren Osten; lediglich knapp 10 Prozent gehen hier von besseren, 11 Prozent von schlechteren und ein Drittel von gleichbleibenden Geschäftschancen aus. 46 Prozent antworten mit „nicht betroffen“ – so viele wie für keine andere Region der Welt.

Wichtigste Exportländer für NRW

Europa bleibt wichtig: Europa bleibt der bedeutendste Exportraum für die NRW-Wirtschaft. Allein acht der zehn wichtigsten Exportländer befinden sich innerhalb der Europäischen Union, dazu kommen die Vereinigten Staaten von Amerika und China (s. Abb. Seite 10). Traditionell wichtigster Handelspartner mit gebührendem Abstand vor Frankreich sind die Niederlande. Die Ausfuhren ins westliche Nachbarland von NRW stiegen 2017 um beachtliche 8,5 Prozent auf 20 Milliarden Euro. Nach einem Rückgang im Vorjahr fiel das Wachstum der Ausfuhren nach Großbritannien mit gerade 1,6 Prozent 2017 relativ schwach aus. Gründe dafür dürften im verhaltenen Wirtschaftswachstum (+1,8 Prozent in 2017) sowie in den Unsicherheiten rund um den Brexit zu suchen sein.

China gewinnt an Bedeutung: Am kräftigsten legten die Ausfuhren nach China mit stolzen 14 Prozent zu. Auch hier hatte es im Jahr davor einen Rückgang gegeben (-4,4 Prozent). Unverändert auf Platz vier der Exportstatistik liegen die USA. Allerdings bleibt abzuwarten, wie sich diese Position im laufenden Jahr angesichts drohender Handelssanktionen entwickeln wird.

Medical Econet Gelebte Globalisierung



Mario Angerstein

Seit 1997 vertreibt Medical Econet GmbH mit Sitz in Oberhausen medizinische Geräte u.a. für den medizinischen Fachhandel und Krankenhäuser. Das globale Geschäft steht mittlerweile für einen Umsatzanteil von über 60 Prozent. Mit 23 Mitarbeitern und über 800 Vertriebspartnern werden Kunden in derzeit 83 Ländern bedient.

„Unsere Kernmärkte sind neben der Europäischen Union Länder wie die Türkei, China oder Iran“, so Geschäftsführer

Mario Angerstein. Gerade im letztgenannten Markt spürt die Firma hautnah die Auswirkungen der Weltpolitik. „Aufgrund der amerikanischen Iran-Politik geraten wir gemeinsam mit unseren iranischen Kunden aktuell in große logistische Schwierigkeiten“, führt Angerstein aus.

Der weltweit steigende Protektionismus ist für Medical Econet generell eine Herausforderung. „Diese Entwicklung ist für uns wirtschaftlich sehr unangenehm. In vielen Regionen werden bürokratische Hürden geschaffen, es wird zu wenig differenziert“, erläutert Angerstein. „Mit unseren medizinischen Geräten stoßen wir z. B. auf Beschränkungen, die eigentlich Rüstungsgüter betreffen und unsere Geräte oder Dienstleistungen gar nicht berühren sollten.“ Internationale (Handels-) Politik erleichtert an anderer Stelle das Geschäft: Die Firma profitiert stark vom Handelsabkommen der EU mit Südkorea, woher ein großer Teil der Lieferanten stammt.

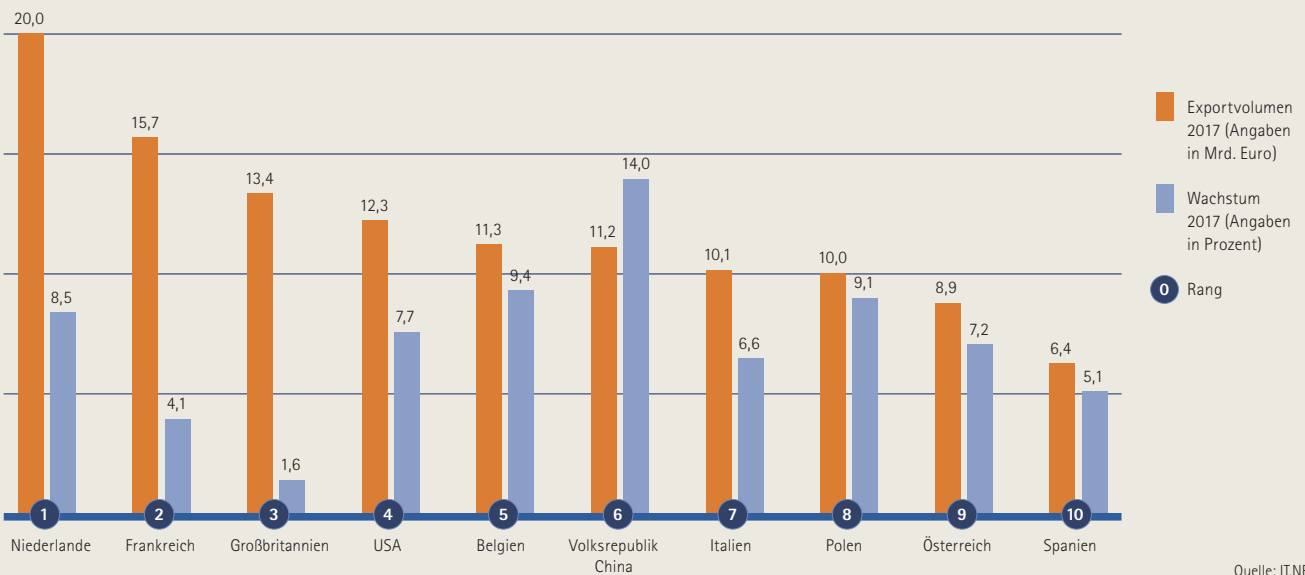
Den Optimismus verliert das Unternehmen trotz der Herausforderungen nicht. „Denn deutsche Produkte und Dienstleistungen sind in den Exportmärkten noch immer sehr gefragt. Wir reagieren flexibel auf die weltweite Nachfrage von Kunden und investieren weiter in unsere internationale Expansion“, so Angerstein. Primäre Wachstumsmärkte hat Medical Econet für sich aktuell im mittleren Osten sowie Asien identifiziert.

Protektionismus weiter auf dem Vormarsch

Die erfreuliche Entwicklung der Exportumsätze darf nicht den Blick verstellen für die weltweit um sich greifenden Handelshemmnisse – ein nicht zu unterschätzendes Bedrohungsszenario für den Welthandel. So spürten bereits 2017 40 Prozent der Befragten NRW-Unternehmen eine Zunahme von Barrieren im internationalen Geschäft – 13 Prozentpunkte mehr als noch im Jahr 2016. Eine deutliche Verschlechterung, die – auch hier der Hinweis – bereits vor den jüngsten Androhungen und Entscheidungen aus den USA erfolgte.



Wichtigste Exportländer für NRW



Firmen stoßen auf verschiedene Arten von Handelshemmnissen: Besonders verbreitet sind lokale Zertifizierungs- und Sicherheitsvorschriften – davon waren bereits 55,5 bzw. 45,5 Prozent der Unternehmen betroffen. Zudem: Beide Werte liegen noch einmal 10 Prozentpunkte über dem Vorjahr. Der Zwang zu Local Content ist für 29 Prozent der Unternehmen ein Thema; direkte Zölle stellen eine nach wie vor vergleichsweise niedrige Hürde dar (22 Prozent).



Augenmaß gefragt: Angesichts des zunehmenden weltweiten Protektionismus gilt es, dass die Bundesregierung und die Europäische Union klar, aber mit Augenmaß im Sinne der Wirtschaft reagieren – am besten mit einem multilateralen Ansatz. „Denn gerade unsere hochinternationalisierte regionale Wirtschaft ist auf offene Märkte und ein funktionierendes Welt-handelssystem angewiesen. So wird auch bei uns in der MEO-Region immer noch mehr als jeder zweite Euro im Verarbeitenden Gewerbe mit Auslandsgeschäften verdient“, betont Veronika Lühl.

Foto: Dr. med. Christine Schrammek Kosmetik GmbH & Co. KG



Dr. med. Christine Schrammek-Drusio

Dr. Schrammek: Protektionismus als Wettbewerbsvorteil

Pflegende Kosmetik und kosmetische Pflegepräparate für den professionellen Gebrauch sind die Welt der Dr. med. Christine Schrammek Kosmetik GmbH & Co. KG aus Essen. Und immer mehr sind diese Produkte weltweit gefragt. Über die Hälfte des Umsatzes wird im Ausland – mit den Kernmärkten Europa und Asien – in aktuell 55 Ländern über Vertriebspartnerschaften erwirtschaftet.

Doch es dürfen gern mehr werden: „Alle weißen Flecken auf der Landkarte, in denen Dr. Schrammek noch nicht oder nicht ausreichend vertrieben wird, sind grundsätzlich interessant für uns. Voraussetzung sind ein professioneller Beautymarkt und großer Bedarf an Hautpflege“, so Geschäftsführerin Dr. med. Christine Schrammek-Drusio.

Der globale Trend hin zu Protektionismus und Marktabschottung hält das Unternehmen nicht davon ab, neue Märkte zu erschließen: „Als Kosmetikerhersteller sind wir schon seit über zehn Jahren zunehmenden protektionistischen Maßnahmen – wie etwa Registrierungszwängen und anderen Handelshürden – ausgesetzt“, erläutert Dr. med. Schrammek-Drusio. Aus der Not wurde kurzerhand eine Tugend: „Der Aufbau eines auf internationale bürokratische Auflagen spezialisierten Teams hat uns mittlerweile sogar einen Wettbewerbsvorteil verschafft“, erklärt sie. „So können wir z. B. den chinesischen Markt – trotz seiner hohen bürokratischen Komplexität – aufgrund seines hohen Potenzials verstärkt in den Fokus nehmen.“

Dennoch bevorzugt das Unternehmen freien Handel und begrüßt den Abschluss weiterer Handelsabkommen der EU. Jede Handelserleichterung ist willkommen, denn Auslandsgeschäft ist herausfordernd. „Weit entfernte Märkte – geographisch wie kulturell – sind am aufwändigsten für uns zu managen. Geduld und extreme Sorgfalt bei der Vertriebspartnerwahl sind dabei essentiell für den Erfolg im Markt“, so Dr. med. Schrammek-Drusio.



RODECA

Jeder Markt ist eine kleine Welt



Dariusz Nocon

Die 1971 gegründete Mülheimer RODECA GmbH ist in der Kunststoffverarbeitung tätig. Der Spezialist für lichtdurchlässige Produkte für Fassaden und Dächer beschäftigt mehr als 100 Mitarbeiter in Deutschland und hat zu mehr als 60 Ländern auf fast allen Kontinenten geschäftliche Beziehungen. Neben Deutschland gibt es Produktionsstätten in Italien und Brasilien sowie Niederlassungen im europäischen Ausland.

„Des Weiteren arbeiten wir mit Partnerunternehmen in

diversen Ländern zusammen und machen auch reine Import- und Exportgeschäfte mit Kunden. Kurzum: Das Auslandsgeschäft ist mit 45 Prozent des Gesamtumsatzes sehr wichtig für uns; dabei ist ganz Europa ein Kernmarkt“, bekräftigt Dariusz Nocon, Prokurist und Verkaufsleiter Ausland der RODECA GmbH. Hier sieht das Unternehmen auch Wachstumspotenzial: Der EU-Binnenmarkt mit der räumlichen Nähe ist für RODECA Hauptwachstumsmarkt.

„Aktuell planen wir eine Ausweitung auf Asien. In den dortigen Märkten ist das Marktpotenzial noch relativ gut.“ Im Gegensatz zum südeuropäischen Raum, der sich laut Prokurist Nocon von der Finanzkrise 2008 noch nicht vollständig erholt hat. Sorgen bereiten die politischen Entwicklungen im außereuropäischen Ausland – allen voran in Russland. „Unsere Planungen für den russischen Markt sind besonders betroffen, denn dort hat das Embargo die Geschäftsentwicklung spürbar erschwert. Es ist schwierig abzuschätzen, ob die Aussichten mittelfristig besser werden“, erklärt Dariusz Nocon.

Sein Tipp für erfolgreiche Auslandsgeschäfte: „Jeder Markt ist eine kleine Welt. Das Wichtigste ist, diese Welt genau zu kennen und auf die Bedürfnisse eingestellt und vorbereitet zu sein.“

IHK-Service gefragt

Die 16 IHKs in NRW unterstützen mit ihren Fachabteilungen die Mitgliedsunternehmen bei ihrem erfolgreichen Engagement im Auslandsgeschäft. Zur Bandbreite des Serviceangebotes gehören u.a.: die Ausstellung von Außenwirtschaftsdokumenten, die individuelle Beratung zu Ländern und Märkten sowie zum Zoll- und Außenwirtschaftsrecht und die Organisation einer Vielzahl von Veranstaltungen und Unternehmerreisen.

Hier einige Kennzahlen aus 2017 im Überblick:

- ausgestellt: 333.640 Ursprungszeugnisse
- ausgestellt: 103.006 Bescheinigungen für den Außenwirtschaftsverkehr
- beraten: 105.676 individuelle Beratungen zu Ländern und Märkten sowie Zoll- und Außenwirtschaftsrecht
- durchgeführt: 575 Veranstaltungen zu Länderschwerpunkten, Zoll- und Fachthemen mit über 17.300 Teilnehmern
- durchgeführt: 13 Unternehmerreisen mit über 200 Teilnehmern

Apropos Veranstaltungen: In diesem Jahr findet der **10. IHK-Außenwirtschaftstag NRW** am **20. September** in Aachen statt. Auf der größten Fachkonferenz zum Thema Auslandsgeschäft in NRW und darüber hinaus werden wieder über 800 Teilnehmer erwartet. Mehr dazu auf Seite 12.

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

So ist die IHK zu Essen bereits seit vielen Jahren Schwerpunktkammer für die lateinamerikanischen Märkte im Mercosur-Raum. 2018 steht insbesondere Argentinien auf der Agenda: u. a. mit einer Unternehmerreise nach Buenos Aires vom **24. – 28. September 2018** als ein Projekt von **NRW.International**. Kooperationspartner sind die EnergieAgentur.NRW, der

Lateinamerika Verein e. V. und das Cluster ProduktionNRW. Der Branchenfokus der Reise liegt auf Gebäudetechnik, Recycling, Energieeffizienz und Elektromobilität.

Nähere Informationen zur Reise finden Sie auf unserer Internetseite (www.essen.ihk24.de, **Dok.-Nr. 4073136**).

Ebenfalls auf unserer Internetseite – unter **Dok.-Nr. 12527** – bieten wir Ihnen einen Überblick über unser breites Aufgabenspektrum im internationalen Bereich. Der komplette Report Außenwirtschaft NRW 2017/2018 steht unter **Dok.-Nr. 4087090** zum Download bereit. ■



welthandel im Weltwandel

10. IHK-Außenwirtschaftstag NRW
20. September 2018 im Eurogress Aachen

„Welthandel im Weltwandel“: Angesichts der aktuellen Geschehnisse rund um den Globus hätte man für den 10. „IHK-Außenwirtschaftstag NRW“ am 20. September im Aachener Eurogress wohl kaum ein treffenderes Motto wählen können. Gemeinsam mit Experten für den internationalen Handel werden dort zahlreiche auf den Weltmärkten aktive Unternehmer über die derzeitige Wirtschaftslage und neue Strategien diskutieren. Zur größten Veranstaltung rund um das Thema „Auslandsgeschäft“ in NRW – eine der größten dieser Art in Deutschland – werden 800 bis 1.000 Teilnehmer erwartet.

„So turbulent wie seit einigen Monaten ging es im Welthandel lange nicht zu: Großbritannien verlässt die EU, die USA stellen die bisherige globale Handelsordnung auf den Kopf – und Themen wie ‚Digitalisierung‘ oder ‚Datensicherheit‘ stellen die Unternehmen vor grundsätzliche Herausforderungen“, erklärt Veronika Lühl, stv. Hauptgeschäftsführerin der IHK zu Essen und Leiterin des Bereichs International. Konsequenterweise stehen viele der damit verbundenen Fragen im Zentrum der Außenwirtschaftskonferenz: Welche Risiken bergen die aktuellen Handelskonflikte für deutsche Unternehmen? Wie gelingt trotz des zunehmenden Protektionismus die Erschließung neuer Märkte? Welche Chancen bietet die Digitalisierung international agierenden Betrieben?

Lokales Programm mit globaler Perspektive

Nach der Begrüßung durch den nordrhein-westfälischen Wirtschafts- und Digitalminister Professor Dr. Andreas Pinkwart führt TV-Moderatorin Kay-Sölve Richter durch das facettenreiche Programm. Dass auf den Weltmärkten oftmals mit harten Bandagen gekämpft wird, weiß auch die ehemalige Boxweltmeisterin Regina Halmich; die heute erfolgreiche Unternehmerin wird dies in einer „Key Note Speech“ zum Besten geben. Außerdem wollen renommierte Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen bei einer Podiumsdiskussion ihre weltweit gemachten Erfahrungen teilen. Zudem stehen Repräsentanten der deutschen Auslandshandels-

kammern (AHKs) aus 60 Ländern ganztätig in persönlichen Beratungsgesprächen Rede und Antwort. Zur Abrundung: Etwa 40 Dienstleister präsentieren während einer parallel laufenden Fachmesse verschiedene Service-Angebote rund um das internationale Geschäft.

Workshops von „B“ wie „Brexit“ bis „Z“ wie „Zoll“

Einen besonderen Programmpunkt bilden insgesamt neun Workshops, die in drei Blöcken unterschiedliche Schwerpunkte der Außenwirtschaft von „B“ wie „Brexit“ bis „Z“ wie „Zoll“ beleuchten. Der Workshop „Quo vadis, China-Geschäft?“ soll zeigen, inwiefern sich deutsche Betriebe vor dem Export-Weltmeister aus Asien in Acht nehmen müssen, der sich längst vom günstigen Produktionsstandort zum ernstzunehmenden Wettbewerber entwickelt hat.

Weitere Workshops widmen sich etwa den gesetzlichen Bestimmungen für Mitarbeiterentsendungen in die „Benelux“-Staaten und nach Frankreich, der Datensicherheit im internationalen Geschäft oder dem „Compliance Management“ mit ständigen Änderungen der gesetzlichen Vorschriften. Die Teilnehmer des Workshops „E-Commerce International“ beschäftigen sich mit den wachsenden Herausforderungen des grenzüberschreitenden Online-Handels. Die Gruppe „Von Frau Antje zum ‚Digital Dutchman‘“ nimmt die Wirtschafts-Trends aus dem Nachbarland in den Blick.

Über den Umgang mit dem britischen Markt nach dem EU-Austritt des Vereinigten Königreichs diskutieren die Teilnehmer im Workshop „Brexit: Der Countdown läuft“, da Zölle bald wieder eine entscheidende Rolle spielen könnten. Höchste Zeit also, dass elektronische Prozesse den Unternehmern das Leben erleichtern. Wie das funktioniert, erfahren alle Interessenten beim Workshop „Zoll 4.0 – Digitalisierung in der Außenwirtschaft“. Und weil gute Geschäftsbeziehungen immer noch ein entscheidendes Kriterium unternehmerischen Erfolgs bilden, stellt sich in der neunten Gruppe die Frage: „Wie gelingt eigentlich internationaler Vertrieb?“ ■

Weitere Informationen rund um den 10. „IHK-Außenwirtschaftstag NRW“ in Aachen und die Möglichkeit zur Anmeldung gibt es im Internet: www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de.





Weltweite Chancen per Mausklick

Internationaler E-Commerce im Höhenflug

Die Zahlen machen deutlich: Am Thema E-Commerce kommt kein international tätiges Unternehmen mehr vorbei. Der Umsatz – so Prognosen – soll weltweit von 2,3 Billionen US-Dollar in 2017 auf rund 4,9 Billionen bis 2021 ansteigen. Für Firmen aus NRW besonders interessant: Fast ein Fünftel davon – rund eine Billion Dollar – wird auf den Cross-Border E-Commerce entfallen.

Darauf verweist Achim Haug, Senior Manager Asien/Pazifik bei Germany Trade & Invest – der Gesellschaft der Bundesrepublik Deutschland für Außenwirtschaft und Standortmarketing, kurz GTAI. „Das Wachstum ist abhängig von der Weltregion teilweise beträchtlich und verbunden mit steigenden Geschäftschancen für NRW-Unternehmen. Selbst die USA liegen mit einem Anteil des E-Commerce am Einzelhandel von etwa neun Prozent noch unter dem weltweiten Schnitt von 10,2 Prozent“, so Haug. Der Anteil in vielen Schwellen- und Entwicklungsländern liegt noch deutlich niedriger und birgt seiner Meinung nach – ob in Indien oder Südostasien – hohes Potenzial.

An der Spitze der weltweiten E-Commerce-Märkte steht unangefochten China. „Die Volksrepublik ist im Konsumzeitalter angekommen. Seine 750 Millionen Online-User sind im Shopping-Fieber“, so der GTAI-Fachmann. Davon profitieren auch immer mehr deutsche Unternehmen. Laut einer Analyse der Alibaba-Plattform Tmall über die Herkunft ausländischer Produkte im E-Commerce für das Jahr 2016 steht Deutschland auf Position Nummer vier. Der Einstieg über die Plattformen der drei Branchenriesen Alibaba, Tencent und Baidu liegt damit nahe.

Azuka Ede, Geschäftsführer der Edeco Internet GmbH aus Düsseldorf, hat dazu eine geteilte Meinung: „Die ‚große‘ Plattform kann in vielen Ländern der einfachste Weg zum Markteinstieg sein – frisst jedoch automatisch erheblich an der Marge und hat einen ganz großen Nachteil: Die Kundenerfahrung gehört der Plattform und nicht dem Anbieter. Erschwerend kommt hinzu, dass dort meist nur der erfolgreich ist, der nachgefragte Nischenprodukte oder den billigsten Preis anbietet. Letzteren bieten selten wir Deutschen“, so Ede. Er sieht eine eigene Internetpräsenz mit Shop-Lösung und ziellandgerechtem Marketing langfristig im Vorteil.

Im täglichen Geschäft mit seinen Kunden erlebt er die weltweite Dynamik des internationalen E-Commerce an „vorderster

Front“. Er stellt fest, dass immer mehr Industrieunternehmen ihre Internationalisierung über E-Commerce in Angriff nehmen: „Diese Klientel hat aber andere Bedarfe als der klassische Online-Händler im B2C-Geschäft. Webseiten, Internetschops, ja selbst Plattformlösungen sehen im B2B-Geschäft anders aus.“

Die IHKs in NRW sind angesichts der dynamischen Entwicklung beim Thema „E-Commerce International“ verstärkt gefragt. Sie kommen meist bei Problemen in der Geschäftsabwicklung ins Spiel. „Durch den Mausklick im Online-Geschäft ist es noch nie so einfach gewesen, weltweit zu verkaufen“, so Marc Meckle, stv. Leiter des Bereichs International der IHK zu Essen und Ansprechpartner für internationalen E-Commerce. Doch würden viele Firmen die zahlreichen Fallstricke im internationalen Geschäft unterschätzen – oft in Bezug auf Fragen zum Zoll oder der Produktzulassung aber auch beim Thema Besteuerung oder dem Aufbau einer rechtskonformen Internetseite.

Um den Firmen einen Leitfaden an die Hand zu geben, hat die IHK zu Essen – auf ihrer Internetseite abrufbar – ein spezielles Informationsangebot zum Thema „E-Commerce International“ entwickelt. Da Online-Geschäft nach Österreich nicht gleich Online-Geschäft nach China ist, veröffentlicht die IHK zu Essen auf ihrer Internetseite zudem seit Herbst 2017 sukzessive – in Zusammenarbeit mit dem Netzwerk der deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) erstellte – Länderbooklets zu ausgewählten Märkten mit dem Titel „Online verkaufen in...“. In den Booklets werden grundlegende Fragen für einen erfolgreichen Einstieg in den jeweiligen (Online-) Markt beantwortet.

„Die positive Nachricht ist: So herausfordernd die Markterschließung im Detail ist – jeder internationale Online-Markt kann erfolgreich erschlossen werden, sofern die Strategie klar ist und das Produkt zum Markt passt, denn die Grundprinzipien im Online-Handel sind weltweit gleich“, so Azuka Ede. Der Spezialist für Digital Marketing muss es wissen. Für seine Kunden – kleine Unternehmen bis Global Player – hat er bereits weltweit erfolgreiche Online-Markterschließungen durchgeführt. ■

„E-Commerce international“ lautet der Titel eines Panels beim 10. IHK-Außenwirtschaftstag NRW am 20. September 2018 in Aachen. „Weltweite Geschäftsperspektiven, länderspezifische Herausforderungen und innerbetriebliche Hürden bei der Internationalisierung im Online-Geschäft werden im Fokus stehen“, so Moderator Marc Meckle, stv. Geschäftsführer International der IHK zu Essen. Seine Diskussionspartner sind Azuka Ede, Geschäftsführer der Edeco Internet GmbH (Düsseldorf), Achim Haug, Senior Manager Asien/Pazifik bei Germany Trade & Invest (Bonn) und Thomas Moracki, Inhaber von Visitmedia (Essen).



Die deutschen Auslandshandelskammern: #PartnerForSuccess

Die deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) sind zentraler Partner und sozusagen der „verlängerte Arm“ der IHKs im Auslandsgeschäft. Ihre Rolle ist es, der deutschen Wirtschaft den Zugang zu internationalen Märkten zu ermöglichen und gleichzeitig ausländischen Firmen ein starker Brückenkopf nach Deutschland und in die EU zu sein. Daran arbeiten an 140 Standorten in 92 Ländern weltweit mehr als 2.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der AHKs. Dieses Netzwerk ist einmalig und wird auch von unseren internationalen Partnern bewundert: So beschreibt das renommierte Wall Street Journal die AHKs beispielsweise als „Germany's Secret Economic Weapon“.

Was macht das Netzwerk der AHKs so einzigartig?

Neben seiner Größe und einem umfangreichen Erfahrungsschatz – im Jahr 2019 feiert das AHK-Netz sein 125-jähriges Bestehen – sind dies insbesondere drei hervorsteckende Merkmale:

Mitgliederverband: Als Mitgliederverband repräsentiert eine AHK die Stimme der Wirtschaft. Sie ist eine starke Plattform, auf der die Erfahrungen unzähliger Mitgliedsfirmen gebündelt werden (weltweit über 50.000 Mitgliedschaften). Die AHK greift aktuelle Trends frühzeitig auf, kann die Bedürfnisse der Wirtschaft vor Ort erkennen und artikulieren. Sie ist eine Plattform, auf der nicht nur deutsche und lokalen Firmen des jeweiligen Landes, sondern auch „Old“ und „New Economy“ zusammenkommen. Sie alle bilden mit Hilfe der AHK lokal einen starken Verbund und auf globaler Ebene eine umspannende Community.

Dienstleister: Als Dienstleister stellt sich die AHK den Herausforderungen sich ständig wandelnder Märkte. Sie entwickelt neue, attraktive Services in den Bereichen Markterschließung, Marktpräsenz und Marktausbau. Neben den traditionellen Dienstleistungen – Geschäftspartnersuche, Delegationsreisen, Messebetreuung, Gründungsberatung etc. – sind in den letzten Jahren eine Reihe neuer Angebote hinzugekommen: in den Bereichen Recruitment, Startups, Anerkennungsberatung oder Unterstützung bei M&A.

Außenwirtschaftsförderung: Als zentraler Bestandteil der staatlichen deutschen Außenwirtschaftsförderung ist die AHK mit einem klaren politischen Auftrag der Neutralität und Interessensabwägung ausgestattet. Sie steht für freien Welthandel sowie unternehmerische Eigenverantwortung und vertritt erfolgreich die Interessen der deutschen und lokalen Unternehmerschaft vor Ort gegenüber Politik und Verwaltung.

Die Erfolge der Arbeit der AHKs in all diesen Bereichen können sich sehen lassen. So wurden z. B. im Jahr 2017

- 275.000 Anfragen zu verschiedenen Themen rund um bilaterale Wirtschaftsbeziehungen beantwortet: zu 75 Prozent von kleinen und mittelständischen Firmen an die AHKs herangetragen,
- über 600 Delegationsreisen zur Markterschließung und konkreter Geschäftspartnervermittlung durchgeführt und damit rund 8.000 Teilnehmer betreut,
- rund 5.300 Veranstaltungen weltweit mit insgesamt 2,2 Millionen Teilnehmern durchgeführt,
- mehr als 7.000 Rückmeldungen von deutschen Unternehmen im Ausland zu deren Einschätzung konjunktureller Entwicklung, Chancen und Herausforderungen eingeholt und ausgewertet und
- in enger Zusammenarbeit mit Germany Trade and Invest (GTAI) knapp 600 Investorenleads an die Wirtschaftsförderer der Bundesländer übergeben.

Darüber hinaus wird das Netz der AHK-Büros ständig erweitert und den Bedürfnissen der international ausgerichteten Unternehmen angepasst: Alleine in den Jahren 2012 - 2017 wurden in



Serbien und in der Ukraine AHK-Gründungen vorgenommen und in Aserbaidschan, Kenia, Mosambik, Myanmar, auf den Philippinen und in Sambia neue AHK-Büros eröffnet. Im Jahr 2018 kamen Delegationen auf Kuba, Sri Lanka und in San Francisco hinzu. Damit wurde das Beratungsangebot für deutsche Firmen nochmals deutlich ausgeweitet.

Grund genug also, sich bequem zurückzulehnen? Nicht wirklich.

AHKs – auf dem Weg in die Welt von morgen

Die Welt hat sich in den letzten Jahren so stark verändert, dass viele Geschäftsmodelle und Instrumente der Wirtschaftsförderung auf dem Prüfstand stehen – somit auch die der AHKs. Die gewaltigen Entwicklungen im digitalen Zeitalter eröffnen aber ebenso große Chancen: Das AHK-Netzwerk kann seit über 100 Jahren mit Informationen, Kontakten, Vertrauen, internationaler Erfahrung und maßgeschneiderten Antworten auf unternehmerische Fragen punkten. Es gilt, auch zukünftig dem Anspruch gerecht zu werden, #PartnerForSuccess zu sein.

Die AHKs sind auf Zukunftskurs. Digitalisierung und die „neue Macht der Daten“ spielen hierbei eine zentrale Rolle: Auf der Weltkonferenz der AHKs im Mai 2018 in Berlin wurden Beispiele vorgestellt, die zeigen, dass die AHKs mit eigenen neuen Projekten und Initiativen auf dem Weg in die Welt von morgen sind:

Strategie AHK 2025: Eine kritische Selbstreflexion und Umfrage unter allen AHK-Büros weltweit zum „Markenkern“ der Organisation hat Stärken und Schwächen des Netzwerks offengelegt – diese wiederum dienen nun als belastbare Grundlage für die strategische Neuausrichtung der nächsten Zeit. Dabei sollen Maßnahmen z. B. in den Bereichen Personalförderung, Dienstleistungsentwicklung, Mitgliederbindung, Kompetenzbündelung und Digitalisierung angestoßen werden. Konkrete Schritte hierzu wurden gemeinsam von allen AHKs entwickelt und werden in den nächsten zwei Jahren umgesetzt.

Startup-Initiative: Bereits Ende 2016 hatten eine Gruppe interessierter AHKs und IHKs – dazu gehört die IHK zu Essen – die „AG Startup“ mit dem Ziel gegründet, eine Plattform zu bilden, auf der sich Vertreter der „Old“ und „New Economy“ aus Deutschland und den Gastländern der AHKs treffen. Das Netzwerk der IHKs und AHKs hat seitdem sein Portfolio angepasst und sich mit den jeweiligen Startup Ökosystemen eng vernetzt.

140 Standorte

51.000 Mitgliedschaften weltweit

92 Länder

275.000 Anfragen jährlich

2.100 Mitarbeiter/innen

Die einzigartige Stärke des IHK/AHK-Verbundes zeigte sich im Oktober 2017: 15 AHKs nahmen gemeinsam mit insgesamt 40 jungen Tech-Unternehmen an der – maßgeblich von der IHK zu Essen und anderen IHKs im Ruhrgebiet organisierten – Roadshow „Start.Up! Germany“ teil – u. a. mit Stationen in Essen und Mülheim an der Ruhr. Anknüpfend an den großen Erfolg aus dem Vorjahr gibt es im Herbst 2018 eine Neuauflage der Tour – wieder mit Schwerpunkt „Ruhrgebiet und Stationen in der MEO-Region“ mit maßgeblicher IHK-Beteiligung.

Durch die Begegnung mit jungen Firmen profitieren beide Seiten: AHKs lernen den Umgang mit der „New Economy“, und die Startups nutzen das Netzwerk der AHKs/IHKs für ihr eigenes Wachstum. Die AG Startup hat mittlerweile über 40 Mitglieder.

Social Media Präsenz: In den vergangenen Jahren hat sich der Auftritt der AHKs in den sozialen Medien deutlich verstärkt und auch professionalisiert. Mittlerweile bespielen AHKs insgesamt rund 270 Kanäle, allen voran Facebook und LinkedIn. Dabei kommen neben Bildern und Texten vermehrt auch aufwendigere Formate wie Videos, Grafiken oder Podcasts zum Einsatz, um so vor allem auch die digital affine Zielgruppe noch besser erreichen zu können.

Soviel steht fest: Ihre Rolle als Dienstleister, Mitgliederverbund und wirtschaftspolitischer Interessenvertreter wird sich in den nächsten Jahren im Wege der Digitalisierung deutlich wandeln. Über die Hälfte der AHK-Vertreter sehen grundlegende Veränderungen in den kommenden zehn Jahren auf sich zukommen, wie eine Spontanumfrage bei der AHK-Weltkonferenz gezeigt hat. Diesen Prozess gehen die AHKs aktiv an. Das Ziel? Weiterhin – vielleicht noch einmal 125 Jahre – eine „economic weapon“ sowie ein wertvoller Anlaufpunkt und Partner für deutsche Firmen im Ausland und Auslandsgeschäft zu sein. ■

Dr. Michael Blank/DIHK

1. Treffen der Vollversammlungs-Damen in der neuen Amtszeit



Foto: IHK

Seit 2009 treffen sich die Damen der Vollversammlung ein bis zwei Mal im Jahr zu einer informellen Gesprächsrunde, die von der IHK koordiniert wird.

Das 1. Treffen in der neuen Amtszeit fand Mitte Juni auf Einladung von Susanne Kötter in ihrem Unternehmen „Café Kötter“ auf der Rüttenscheider Straße in Essen statt. Neben interessanten Gesprächen wurde die Gelegenheit intensiv genutzt, sich persönlich kennen zu lernen. Ein Themenschwerpunkt betraf Fragestellungen, die im Rahmen des IHK-Forums „Chefsache Führungskultur“ behandelt werden könnten. Das neue Veranstaltungsformat der IHK ging am 18. Juni unter Beteiligung von NRW-Ministerin Ina Scharrenbach, Ministerin für Heimat, Kommunales, Bau und Gleichstellung, an den Start – zum Thema „Gefragt: paritätisch besetzte Management-Teams“.

Gruppenbild vor dem Café Kötter. Da zeitgleich der 8. Essener Firmenlauf stattfand, wurden wenige Minuten später die mitlaufenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der IHK auf der Rüttenscheider Straße kräftig angefeuert.

Oberhausen

Erfolgsgeschichte Sterkrader Venn

26 Unternehmen haben sich im Gewerbegebiet „Sterkrader Venn“ im Norden Oberhausens angesiedelt. Mehr als 90 Prozent davon sind aus den umliegenden Ruhrgebietsstädten nach Oberhausen gekommen und haben an diesem Standort den passenden Raum für ihre Zukunftspläne gefunden.

Nach nur 18 Monaten ist die gesamte Fläche mit ihren mehr als 80.000 Quadratmetern voll vermarktet. Rüdiger Stolz, Geschäftsführer der MAN GHH Immobilien GmbH, die Eigentümerin der Fläche war, hatte ursprünglich mit einem Vermarktungszeitraum von drei Jahren gerechnet.

Besonders gesucht waren Einheiten von 2.000 bis 5.000 Quadratmeter. Die MAN GHH Immobilien ist mit der Erschließung der Fläche in Vorleistung gegangen. Das Oberhausener Bau- und Planungsunternehmen Plassmeier hat – und wird noch – viele der dort neu errichteten Firmengebäude realisieren. Unterstützung bekam Rüdiger Stolz sowohl von Detlef Schledorn, Immobilien Schledorn, der mit der Vermarktung betraut war, als auch von der Oberhausener Wirtschafts- und Tourismusförderung, die den Prozess begleitet und interessierte Unternehmen auf diesen Standort aufmerksam gemacht hat.

Zu den Unternehmen, die ihren neuen Standort im Sterkrader Venn gefunden haben gehört u. a. die Celler Grundbau GmbH.

Der Geschäftsführende Gesellschafter Dipl.-Ingenieur Alexander Benning hat sich für genau diesen Standort entschieden, weil er 1. sehr zentral liegt und gut erreichbar ist, 2. Platz, bietet um Neues und Inno-



Foto: OWT

Von links: Detlef Schledorn, Immobilien Schledorn GbR; Rüdiger Stolz, MAN GHH Immobilien GmbH; Dipl.-Ingenieur Alexander Benning, Celler Grundbau GmbH; Angela Hardt, MAN GHH Immobilien GmbH; Frank Lichtenheld, Oberhausener Wirtschafts- und Tourismusförderung GmbH, und Jürgen Kaczmarek, Signpartner Kaczmarek GbR.

vatives zu entwickeln und 3. rundum viel Grün und Arbeitsqualität für die Mitarbeiter hat. Das Unternehmen ist mit seinen 30 Mitarbeitern aus Essen nach Oberhausen gekommen und Spezialist für Baugrubensicherung, Bodenverbesserungen, Gründungen und Unterfangungen.

Das Oberhausener Unternehmen Signpartner, das derzeit in der Mülheimer Straße seinen Sitz hat, möchte wachsen und braucht mehr Platz. Geschäftsführer Jürgen Kaczmarek ist selbst Oberhausener und Profi, wenn es um Gestaltung, Beschriftung, Lichtgestaltung, Digitaldruck und um Außenwerbung geht. Derzeit hat Signpartner 12 Mitarbeiter.

Allbau

Richtfest für die Cranachhöfe

Rund ein Jahr nach dem Spatenstich konnte Ende Mai das Richtfest für die Cranachhöfe in Essen-Holsterhausen gefeiert werden. Die Cranachhöfe sind mit 54 Mio. Euro Investitionssumme das zweitgrößte Neubauprojekt in der fast 100-jährigen Geschichte der Allbau GmbH und sollen Mitte 2019 fertiggestellt sein.

Auf dem 12.500 qm großen Grundstück des ehemaligen Berufskollegs Holsterhausen entstehen 29 barrierefreie Stadtwohnungen für unterschiedliche Zielgruppen wie Familien, Paare, Singles und Senioren. An der Rubensstraße wird das Wohnungsangebot durch 42 öffentlich geförderte 1-3 Raumwohnungen ergänzt. Auch eine 5-zügige Kindertagesstätte für 99 Kinder wird in diesem Teil des Quartiers errichtet und von der AWO Essen betrieben. Am neuen Holsterhauser Platz (Ecke Rubensstraße/Holsterhauser Straße) sind im Erdgeschoss Einzelhandels- bzw. Gastronomieanlagen vorgesehen.

„Das Richtfest für die Cranachhöfe ist ein weiteres wichtiges Signal für Holsterhausen. Das Grundstück, auf dem früher das Berufskolleg Holsterhausen stand, lag viele Jahre lang brach. Ich freue mich sehr, dass



Foto: Allbau GmbH

nun mit der Allbau GmbH die Chance genutzt wird, mit einem attraktiven Nutzungsmix den gesamten Stadtteil aufzuwerten“, so Oberbürgermeister Thomas Kufen.

Auch Allbau-Geschäftsführer Dirk Miklikowski ist vom Standort überzeugt: „Die Cranachhöfe werden Holsterhausen nicht nur städtebaulich und funktional stärken, sondern auch neue Arbeitsplätze ansiedeln – und Holsterhausen attraktiver machen.“

l www.allbau.de

NRW schreibt Gründerpreis 2018 aus

Junge Gründerinnen und Gründer aus Nordrhein-Westfalen können sich bis zum **14. September 2018** für den **GRÜNDERPREIS NRW 2018** bewerben. Mit dem hoch dotierten Preis zeichnen das NRW-Wirtschaftsministerium und die NRW.BANK innovative Geschäftsideen, neuartige Produkte und herausragende Unternehmerpersönlichkeiten aus. Die Preisverleihung findet am 19. November 2018 in Düsseldorf statt.

Der mit insgesamt 60.000 Euro dotierte GRÜNDERPREIS NRW richtet sich an junge Unternehmen sowie Freiberufler aus den Bereichen Industrie, Dienstleistung und Handwerk, die zwischen 2013 und 2016 an den Start gingen und ihren Hauptsitz in NRW haben.

Aus allen Einreichungen wählt eine Fachjury drei Gewinnerteams. Bei der Bewertung werden alle Facetten unternehmerischen Handelns berücksichtigt. Das Hauptaugenmerk liegt auf dem wirtschaftlichen Erfolg und der Kreativität der Geschäftsidee. Weitere Kriterien sind gesellschaftliches Engagement, Umweltschutz, Nachhaltigkeit und Familienfreundlichkeit. Der Aufruf richtet sich auch an Personen, die eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge, eine Gründung aus der Arbeitslosigkeit oder den beruflichen Wiedereinstieg – sowohl in Form einer Nebenerwerbs- als auch einer Vollzeitgründung – gemeistert haben. Insbesondere Gründerinnen sind aufgerufen, sich zu bewerben.

Weitere Informationen und Bewerbungen unter gruenderpreis.startercenter.nrw

Ministerium des Innern
des Landes Nordrhein-Westfalen



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

FREIWILLIGE FEUERWEHR Für mich.
Für alle.



Jetzt mitmachen: freiwillige-feuerwehr.nrw



VERBAND DER
FEUERWEHREN
IN NRW

TeichmannGruppe übernimmt Kranbauer KRAFOTEC

Die TeichmannGruppe mit Sitz in Essen hat die KRAFOTEC Pannier GmbH mit allen Mitarbeitern und Fertigungsstandorten übernommen. Das Unternehmen blickt auf eine über 130-jährige Tradition als Hersteller von Portalkranen, Brückenkränen sowie Containerkränen zurück und war in der ehemaligen DDR größter Kran-Hersteller mit insgesamt rund 150 gefertigten Containerkränen und mehr als 500 gefertigten Portalcränen.

Die inhabergeführte, mittelständische TeichmannGruppe besteht sowohl aus Kranbau-, als auch Kran-serviceunternehmen. Die Unternehmensgruppe beschäftigt mehr als 400 Mitarbeiter an 10 Standorten in Deutschland und der Schweiz. KRAFOTEC ergänzt das Produktportfolio der TeichmannGruppe perfekt.

„Mit der KRAFOTEC haben wir ein Traditionsunternehmen gewonnen, dass mit seiner Tradition und Erfahrung eine wertvolle Ergänzung darstellt. Mit dem neu gewonnenen Standort werden wir das vorhandene Know-how in Konstruktion, Fertigung und Service nutzen und weiter ausbauen, bleiben jedoch als Mittelständler maximal flexibel. Unseren Kunden der KRAFOTEC bieten wir auch zukünftig das Kran-



Geschäftsführer Ralf Teichmann und Dirk Pannier besiegeln die Übernahme.

Komplettpaket – von der Kranauslieferung bis zum Ersatzteil-service. Die Synergieeffekte der TeichmannGruppe im Bereich der Service- und Wartungsaktivitäten mit Standorten in Berlin, Eisenhüttenstadt, Rostock, Erfurt, Wittenberg, Essen, Duisburg, Augsburg und Basel ermöglichen uns darüber hinaus hervorragende Reaktionszeiten für unsere Kunden“, kommentiert Ralf Teichmann, Geschäftsführender Gesellschafter, die Übernahme. | www.teichmann-krane.de

Gründerfonds Ruhr: 2,6 Mio. Euro für Medizintechnik-Unternehmen Fasciotens

Der gemeinsam von NRW.BANK und Initiativkreis Ruhr initiierte Gründerfonds Ruhr hat sein erstes Investment getätigt. Im Rahmen einer Serie-A-Finanzierung hat er gemeinsam mit dem VC-Investor coparion rund 2,6 Mio. Euro in die Fasciotens GmbH investiert. Das Essener Medizintechnik-Unternehmen hat eine innovative Therapie bei offenen Abdomen entwickelt.

„Fasciotens ist das erste Investment des Gründerfonds Ruhr und ein perfektes Beispiel für junge und innovative Geschäftsideen aus der Medizintechnik, die im Ruhrgebiet gedeihen können“, sagt Dr. Aristotelis Nastos, einer der beiden Geschäftsführer des Gründerfonds Ruhr.

Entwickelt wurde die neue Therapie „Fasciotens Abdomen“ von den Gründern und Geschäftsführern der Fasciotens GmbH, den Chirurgen Dr. Gereon Lill und Dr. Frank Beyer. Sie haben eine Vorrichtung entwickelt, die extern auf der Bauchdecke angebracht wird und die Bauchwandfaszien in einem Spannungszustand hält. Damit bieten sie eine Lösung für das chirurgische Problem des Bauchverschlusses nach einem offenen Abdomen. Neben einer besseren Patientenversorgung führt die Anwendung dieser neuartigen Therapie dazu, dass die Behandlungskosten deutlich sinken.

Die neue Therapie kommt auch in der Praxis gut an. Prof. Dr. Krieglstein, Chefarzt der chirurgischen Klinik des St. Elisabeth Krankenhauses Köln-Hohen-



Von links: Dr. Sebastian Pünzler (coparion), Dr. Gereon Lill und Dr. Frank Beyer (beide Fasciotens), Dr. Aristotelis Nastos (Gründerfonds Ruhr).

lind, erläutert: „Die Idee stammt aus der chirurgischen Praxis und überzeugt durch ihre Einfachheit. Auf Grund der Erkrankungsschwere der Betroffenen trifft die Behandlungsform auf einen immensen medizinischen Bedarf.“

| www.gruenderfonds-ruhr.com

RUHRWERT: Büro- und Logistikfläche an COLLOSEUM vermittelt



Foto: RUHRWERT

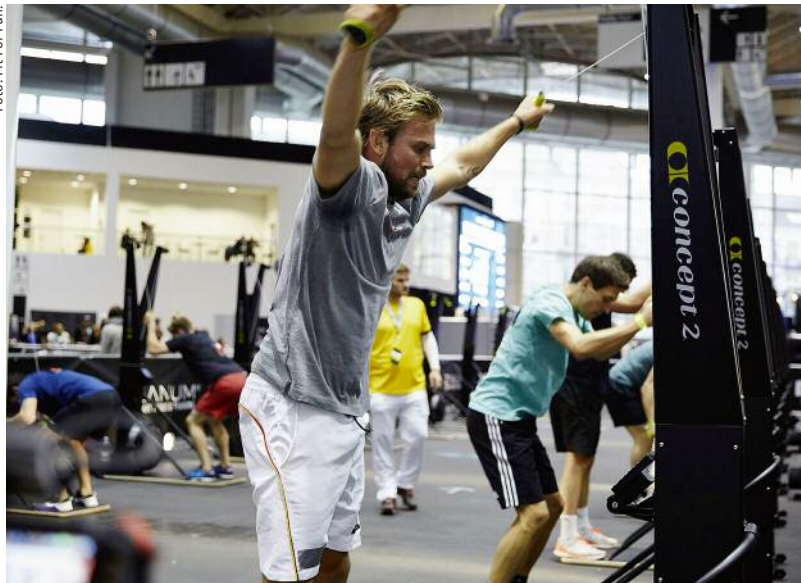
Die FIRST RETAIL AG bezieht eine rund 4.600 qm neue Büro- und Logistikfläche in Oberhausen. Das Unternehmen vertreibt unter der Marke COLLOSEUM europaweit Mode und hat kürzlich den 200. Store im CentrO eröffnet.

Die Liegenschaft mit insgesamt über ca. 9.600 Quadratmetern Büro- und Logistikfläche befindet sich im Oberhausener Gewerbegebiet „Im Lipperfeld“ und wurde in den Jahren 1993 und 2001 errichtet.

„Wir freuen uns sehr darüber, dass wir ein Unternehmen dieser Größenordnung für die Immobilie begeistern konnten. Die Vermittlung zeigt, dass der Standort Oberhausen nach wie vor an Attraktivität gewinnt“, so Sven Haferkamp von RUHRWERT.

„Durch die neuen Räumlichkeiten und die zusätzliche Logistikfläche sind wir in der Lage, unseren strategischen Wachstumszielen gerecht zu werden. Mit dem Standort Oberhausen fühlen wir uns nicht nur historisch, sondern auch durch unseren innovativen Flagship-Store im CentrO verbunden. Wir freuen uns, dass wir die Entwicklung der Stadt aktiv mitbegleiten und mit der Schaffung neuer Arbeitsplätze unterstützen können“, erklärt Markus Mannkopf, Vorstand der FIRST RETAIL AG.

Foto: Fit For Fun.



Messe Essen gewinnt neue Fitness-Veranstaltung

Am 10. November kommt der Fitness-Wettkampf HYROX ins Ruhrgebiet. Nordrhein-Westfalen ist mit 1.902 Fitness-Anlagen Spitzenreiter im Ländervergleich. In keinem anderen deutschen Bundesland gibt es so viele Möglichkeiten zu trainieren und sich fit zu halten. Gute Bedingungen für HYROX, einen neuen Fitness-Wettkampf in deutschen Großstädten, der am 10. November in der Messe Essen Halt macht. HYROX kombiniert als erste Sportart Krafttraining, Intervalltraining und klassischen Ausdauersport.

Die Teilnehmer starten einzeln oder zu zweit und absolvieren auf einem eigens angelegten Parcours acht Mal eine Laufstrecke von einem Kilometer. Nach jeder Laufstrecke erwartet sie im Innenraum der Laufbahn jeweils eine Fitness-Station. Am Ende des gesamten Parcours erhält jeder Teilnehmer seine individuelle Finisher-Zeit, die über die Sieger in den einzelnen Altersklassen entscheidet. | Weitere Informationen unter www.hyrox.com



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

ALDI SÜD punktet gleich fünf Mal



Ina Schmidt, Nevenka Veltrup und Anna Cop (von links) nahmen beim diesjährigen German Brand Award für ALDI SÜD fünf Auszeichnungen entgegen.

Beim diesjährigen German Brand Award hat ALDI SÜD gleich fünf Auszeichnungen geholt. Die höchste Auszeichnung „Gold“ gab es für das Bistro Pop-up-Konzept sowie die Marke ALDI SÜD. Drei weitere Auszeichnungen in der Kategorie „Winner“ erhielt der Discounter für das Gesamtkonzept „Meine Weinwelt“, die Aktion „Krumme Dinger“ und die Employer Branding-Kampagne „IT-Jobs ohne Bugs“. An der Verleihung nahmen in Berlin 600 geladene Gäste teil.

„Wir sind sehr stolz auf die Auszeichnungen. Auch wenn die Preise jeweils unterschiedliche Bereiche honorieren, so teilen sie eine wichtige Gemeinsamkeit: Sie alle stehen für ein modernes ALDI SÜD, das auf unterschiedliche Art und Weise an die Kunden herantritt“, erklärt Kirsten Geß, Leiterin Kommunikation beim Mülheimer Unternehmen.

Der German Brand Award wird seit 2016 vergeben. Mit dem Award zeichnen der Rat für Formgebung und das German Brand Institute erfolgreiche Marken, konsequente Markenführung und nachhaltige Markenkommunikation aus.

l www.aldi-sued.de



Foto: Mülheimer & Business GmbH

Heinz Lison verstorben

Am 20. Mai 2018 verstarb überraschend der Mülheimer Unternehmer Heinz Lison. Lison engagierte sich in vielfältigen Ämtern und Institutionen für die regionale Wirtschaft, insbesondere auch in den Gremien der IHK. So setzte er als Mitglied der IHK-Vollversammlung von 1997 bis 2008 und als Zweiter Stellvertretenden Präsident von 1998 bis 2008 entscheidende Akzente.

Sein unternehmerisches Wissen brachte er auch in den IHK-Verkehrsausschuss ein, dem er von 2001 bis 2008 angehörte und in seiner Amtszeit als Vorsitzender von 2007 an wesentliche Impulse gab.

Sein ehrenamtliches Engagement für die Region und insbesondere für Mülheim an der Ruhr wurde durch die Verleihung des Bundesverdienstkreuzes am Bande und die Verleihung des Ehrenrings der Stadt Mülheim an der Ruhr gewürdigt.

Er war eine außergewöhnliche Persönlichkeit, die alle wichtigen wirtschafts-, struktur- und arbeitsmarktpolitischen Weichenstellungen in der Region und vor allem in Mülheim an der Ruhr mitgestaltet und bedeutende Projekte für seine Stadt angeschoben hat.



**SENIOR
CONSULT
RUHR**

BERATUNG AUS ERFAHRUNG

Stärken Sie Ihre Position im Wettbewerb!

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

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

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

**Informieren Sie sich -
völlig unverbindlich.**

SENIOR CONSULT RUHR e.V.

Im Hause der IHK zu Essen
Am Waldthausenpark 2
45127 Essen

Telefon 0201.1892-288

www.senior-consult-ruhr.de

Kuratorium der Stiftung Zollverein neu aufgestellt

Das Kuratorium der Stiftung Zollverein hat sich Ende Mai neu konstituiert. In einer gemeinsamen Sitzung von Kuratorium und Stiftungsrat sind folgende Neubesetzungen beschlossen worden: Die NRW-Ministerin für Heimat, Kommunales, Bauen und Gleichstellung Ina Scharrenbach wurde zur Vorsitzenden des Kuratoriums gewählt und wird Nachfolgerin von Dr. Werner Müller. Als ihren Stellvertreter wählte das Gremium den Essens Oberbürgermeister Thomas Kufen. Für Ulrich Weber rückt Ronald Pofalla nach, Vorstandsmitglied bei der Deutschen Bahn.

Dem Kuratorium gehören 20 Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft und Kultur an. Es hat eine beratende Funktion, die Beschlüsse haben für den Stiftungsrat empfehlenden Charakter. Vorsitzender des 5-köpfigen Stiftungsrates ist Bernd Tönjes, der in der Nachfolge von Herrn Dr. Werner Müller bereits im April dieses Amt übernommen hat.



Foto: Jochen Tack, Stiftung Zollverein

Impact Hub Ruhr: Neue Workshop- und Veranstaltungsräume



Foto: Carsten Deckert

Der Impact Hub Ruhr in Essen vergrößert sich. Als Coworking Space, Event-Veranstalter und Berater vernetzt er Freelancer, Kreative, Social Entrepreneure, Start-ups und Unternehmen in

der Region. Am Heinrich-Reisner-Platz in Essen können – neben den flexiblen Arbeitsplätzen – künftig auch Workshops mit bis zu 35 Personen oder Firmenevents bis zu 70 Personen gebucht werden. „Im Oktober werden wir mit der 150 qm großen Säulenhalle im Haus der Technik eine weitere Fläche für Veranstaltungen eröffnen. Auf der zweiten Ebene entsteht auf einer Galerie ein 50 qm großer Workshop-Raum,“ erklärt Ulrike Trenz, verantwortlich für den Ausbau der Räume. Dafür hat das Haus der Technik den Teil des Hauses mit der ehemaligen Börsenkneipe aufwendig saniert und sogar die alte Kegelbahn erhalten. Hier sollen in Zukunft Start-ups Ideen pitchten oder Firmenfeiern ausgerichtet werden.

„Wir bauen hier nicht einfach nur einen Coworking Space. Wir haben den Lieblingsort der Kreativ- und Start-up-Szene vor Augen, einen Begegnungsort für Unternehmen und lokale Macher, aber auch einen Prototyp für die Arbeit von morgen“, so Janna Prager, Mitgründerin des Impact Hub Ruhr.

l ruhr.impacthub.net/impacthub-events/

JobService Essen

Neue Kräfte. Viele Chancen.

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

Speaken 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



Amprion: Essener entdecken Umspannanlage Eiberg

Vor Kurzem hatten die Essener Gelegenheit, die Umspannanlage Eiberg zu entdecken. Übertragungsnetzbetreiber Amprion lud zu einem Tag der offenen Tür in der Anlage im Essener Osten ein. Rund 650 Besucher ließen sich die technische Anlage erklären. Sie erfuhren, welche Bedeutung Eiberg für die Sicherheit der Stromversorgung in der Region hat.

Das Unternehmen betreibt 11.000 Kilometer Hochspannungsleitungen und fast 170 Anlagen wie Eiberg in sieben westdeutschen Bundesländern. Geschäftsführer Dr. Hans-Jürgen Brick sagte gegenüber der Presse: „Wir haben derzeit rund 200 Leitungs- und Anlagenbauprojekte alleine in Nordrhein-Westfalen. Bis 2027 werden wir in NRW rund drei Milliarden Euro investieren.“



Foto: Amprion/Achim Blazy

Amprion-Mitarbeiter erklären bei der Führung die Aufgabe der Umspannanlage Eiberg.

Ludger Meier, Prokurist bei der Amprion erläuterte: „Die Umspannanlage Eiberg wurde in den vergangenen dreieinhalb Jahren technisch modernisiert und für die künftigen Aufgaben der Energieübertragung ausgelegt. Sie bringt den Windstrom zu den Bürgern und dient der Versorgungssicherheit in der Region Essen, Mülheim, Bochum und Gelsenkirchen.“

Gebr. Hilgenberg: Besonderes Jubiläum



Foto: Gebr. Hilgenberg

Ein ganz besonderes Jubiläum konnte ein Mitarbeiter der Essener Firma Hilgenberg kürzlich feiern: Lothar Feldhaus gehört bereits seit 60 Jahren zum Unternehmen. 1958 hatte er sich als kaufmännischer Lehrling beworben und arbeitete nach Ende der Ausbildung zuerst als Sachbearbeiter in der Abteilung Schrauben, deren Leitung er 1966 übernahm. 1999 folgte dann die Ernennung zum Prokuristen. Obwohl er das Rentenalter bereits erreicht hat, steht er dem Unternehmen immer noch tatkräftig zur Verfügung.

Die lange berufliche Laufbahn von Lothar Feldhaus (Mitte) ehrte Geschäftsführer Dr. Andreas Hausner (2. von links) in einer firmeninternen Feier.

EABG

Ulrich Lorch in den Ruhestand verabschiedet

Ulrich Lorch, der langjährige Vorstand der Essener Arbeit und Beschäftigungsgesellschaft (EABG) ist Ende Juni in den Ruhestand gegangen. Er hat die EABG über 20 Jahre geführt – erst als Geschäftsführer, später als deren Vorstand. Er wurde offiziell von Oberbürgermeister Thomas Kufen nach insgesamt 50-jähriger Tätigkeit für die Stadtverwaltung verabschiedet.

Die EABG bietet Arbeitslosen und von Arbeitslosigkeit bedrohten Menschen die Möglichkeit, sich für den Arbeitsmarkt zu qualifizieren. Lorch hat unter anderem die Zahl der Mitarbeiter und der Angebote ausgebaut, mit denen die Mitarbeiter auf spätere Jobs in der freien Wirtschaft vorbereitet werden.



Foto: EABG

Foto: OWT



Der schöne Schein: Die limitierte Auflage der Gasometer-Banknote ist ab Montag auch in den beiden touristischen Informationsstellen in Oberhausen erhältlich.

Der schöne Schein

Erste Banknote mit Oberhausen-Motiv

„Die Null-Euro-Scheine mit Gasometer sehen nicht nur echt aus, sie sind auch echt. Allerdings im Nennwert von Nullkommanull“, so Rainer Suhr, Spartenleiter Tourismus und Marketing der OWT. Null-Euro-Banknoten sind als Souvenir und Sammlerstück mittlerweile an vielen Orten Europas gleichermaßen beliebt. Sie weisen alle Sicherheitsmerkmale eines herkömmlichen Geldscheins auf: Gestaltung, Material, Wasserzeichen, Kupferstreifen, Hologramm und transparentes Fenster sowie die UV-Fluoreszenz zur Erkennung von Falschgeld. Null-Euro-Scheine werden mit Genehmigung der Europäischen Zentralbank herausgegeben, „um das Bewusstsein für die europäische Kultur und Geschichte zu schärfen“. Gedruckt werden sie von der französischen Oberthur Fiduciaire SAS, die auch ganz normale Euroscheine und fälschungssichere Dokumente herstellt.

Der Oberhausener Gasometer-Schein ist in den beiden lokalen Tourist-Informationen am Hauptbahnhof und am Mitteldom im Centro erhältlich. Kurzfristig wird es ihn außerdem am Gasometer-Shop als Mitbringsel nach dem Besuch der aktuellen Erfolgsausstellung „Der Berg ruft“ geben.

Tourismus-Chef Rainer Suhr ist vom Erfolg des Scheins überzeugt: „Unser Gasometer ist für Oberhausen und für die örtliche Tourismuswerbung einfach unbezahlbar“, so Suhr. „Das können wir nun auch mit einem ganz besonderen Souvenir zum Ausdruck bringen.“

NRW fördert Startups aus Hochschulen mit bis zu 240.000 Euro

Der Förderwettbewerb „START-UP-Hochschul-Ausgründungen“ geht in die siebte Runde: Bis zum 31. August 2018 können Gründerinnen und Gründer Anträge auf eine finanzielle Unterstützung des Landes Nordrhein-Westfalen stellen. Jedes Gründungsvorhaben kann bis zu 240.000 Euro aus Mitteln des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) und des Landes Nordrhein-Westfalen erhalten.

Zahlreiche Gründerinnen und Gründer haben bereits erfolgreich ihr Unternehmen gestartet. Seit Frühjahr 2015 hat eine unabhängige Jury 39 Geschäftsideen zur Förderung empfohlen. Davon stammen 23 Vorhaben aus Universitäten und 16 aus Fachhochschulen. Bisherige Schwerpunkte waren Gründungen aus der Informations- und Kommunikationstechnik, den Life Sciences und den Ingenieurwissenschaften.

! Antragsunterlagen, Termine und weitere Informationen unter www.ptj.de/hochschulausgruendung.

WIR SIND DIE SHOW.

Faszinierende Shows, traumhaftes Ambiente, exzellente Küche und herzliche Gastgeber – das alles steht für ein unvergessliches Erlebnis, das Sie im GOP Variété-Theater Essen erwartet.



GOP.
variété-theater
ESSEN

Rottstraße 30 · 45127 Essen

Tickets und Gutscheine: (02 01) 247 93 93 und variete.de
GOP Ticketpoint im RRZ Mülheim (EG Karstadt): 10–20 Uhr

Von Mittelstand zu Mittelstand
Die Webserie der Genossenschaftlichen Beratung

„Geschwindigkeit, Skalierbarkeit, Kundenzufriedenheit.“

Alexander Hoffmann,
Geschäftsführer Screwwerk GmbH
und Genossenschaftsmitglied

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Unsere **Genossenschaftliche Beratung** ist die Finanzberatung, die erst zuhört und dann berät. Ehrlich, kompetent und glaubwürdig. Mehr Informationen auf vr.de/mittelstand

Volksbank

100 Jahre Piano Schmitz Eine Welt in schwarz-weiß



Heinz-Dieter Schmitz spielt auf einem Bechstein-Flügel. Kunden von Piano Schmitz haben stets die Möglichkeit, ihr Wunschobjekt in Ruhe zu testen.

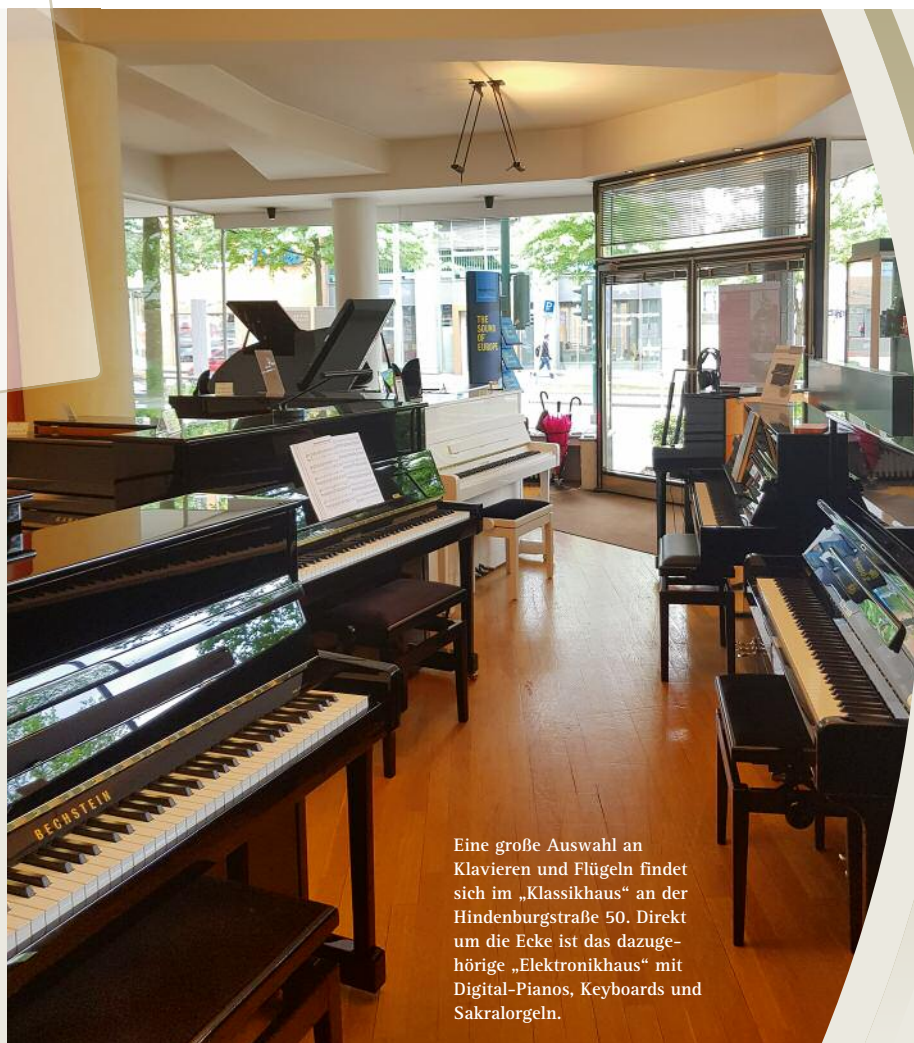
Fotos: IHK zu Essen

Wenn Heinz-Dieter Schmitz Klavier spielt, kann man kaum glauben, dass er das nicht hauptberuflich macht. Ein Laie jedenfalls nicht. „Nein“, lacht er, „ich bin Klavierbaumeister und Händler. Das heißt, ich muss wissen, wie ein Klavier funktioniert, wenn ich es verkaufen oder reparieren will.“ Was ihn und seine Kunden verbindet ist zwar die Liebe zu dem Instrument. „Aber wir sind keine Musiker, sondern Handwerker – und das mit Leib und Seele.“ Das glaubt man dem Inhaber von Piano Schmitz aufs Wort, scheint die Familie doch das Klavierbauer-Gen in sich zu tragen. Eigentlich ist er schon seit 12 Jahren in Rente, aber der Beruf sei einfach zu schön, um damit aufzuhören. Darum teilt er sich die Leitung des Fachgeschäfts für Klaviere, Pianos und Flügel mit angeschlossener Werkstatt mit seinen Söhnen Arndt-Christian und Jan Cornelius. Damit führt die Familie Schmitz das Unternehmen bereits in fünfter Generation.

„Das Besondere dabei ist, dass keiner unserer Vorfäter je von seinem Sohn verlangt oder erwartet hat, ebenfalls Klavierbauer zu werden. Auch zu Zeiten meines Großvaters oder Vaters nicht, in denen die Übernahme des Familienbetriebs mit der Geburt quasi vorausgesetzt wurde. Wir haben uns alle aus freien Stücken für das Handwerk und die Weiterführung des Familienbetriebs entschieden“, erklärt der Senior stolz. Die Begeisterung für den Beruf sozusagen in die Wiege gelegt zu bekommen, ist möglicherweise das Erfolgsrezept für die Essener, die es nunmehr seit 100 Jahren am Markt gibt. Zu verdanken ist das auch Bernhard Schmitz: Als Erster der Familie erlernte er in den 1870er Jahren das Klavierbauerhandwerk und war später in der „Pianofortefabrik Knake“ in Münster angestellt. Dort machte er sich Ende des 19. Jahrhunderts auch selbstständig.

Den Grundstein für das Unternehmen am Essener Standort legte sein Sohn Heinrich, der, ebenfalls gelernter Klavierbauer, 1918 den Zwei-Mann-Betrieb „Heinrich Schmitz. Pianobau und -handlung“ eröffnete – damals noch am Beiseweg. 1944 wurde das Geschäft durch einen Bombenangriff vollständig zerstört, mehr als 60 Klaviere und Flügel fielen dem Feuer zum Opfer. Überzeugt von den Prinzipien des ehrbaren Kaufmanns, bezahlte Heinrich Schmitz – ohne ein einziges Instrument – seine Angestellten vom Ersparnen. In einer kleinen Wohnung in Essen-Rüttenscheid wagte er den Neuanfang.

Heinz-Dieter Schmitz, damals noch im Kleinkindalter, erinnert sich gut an die Zeit der (Nach)Kriegswirren in Rüttenscheid: „Wir haben unter Klavieren geschlafen, so eng war es. Und dennoch waren mein Großvater und Urgroßvater stets vom Gelingen ihres Vorhabens überzeugt.“ 1948 kehrte sein Vater Bernhard



Eine große Auswahl an Klavieren und Flügeln findet sich im „Klassikhaus“ an der Hindenburgstraße 50. Direkt um die Ecke ist das dazugehörige „Elektronikhaus“ mit Digital-Pianos, Keyboards und Sakralorgeln.

aus russischer Kriegsgefangenschaft – wo er aufgrund seiner Fachkenntnisse als Betriebsleiter der Klavierfabrik „Roter Oktober“ tätig war – nach Hause zurück und stieg wieder in das Fachgeschäft ein. Seit 1966 ist er im Unternehmen tätig und wie schon seine Vorfahren setzte er sich als Vorstandsmitglied in fachrelevanten Gremien, als Innungsmeister und IHK-Sachverständiger für Klaviere und Flügel für die Belange der Musikhandwerkbranche ein. Klaviere selbst baut das Unternehmen allerdings nicht mehr, der Fokus liegt auf dem Verkauf. Kunden von Piano Schmitz kommen auch nicht mehr nur aus der Rhein-Ruhr-Region, sondern aus der ganzen Welt – der auf dem aktuellen Stand gehaltene Online-Shop macht es möglich. Hier – und in den heutigen Verkaufsräumen an der Hindenburgstraße und am Waldthausenpark – findet sich eine große Auswahl an Klavieren, Flügeln, Keyboards, Digital-Pianos, Synthesizern, Orgeln und passendem Zubehör.

„In den 1970er und 80er Jahren erlebten klassische Instrumente eine neue

Hochblüte – vor allem Klavierspielen lag im Trend. Zu der Zeit gab es deutschlandweit 17 verschiedene Klavierfabriken, heute sind es nur noch eine gute Handvoll. Das liegt an der Konkurrenz aus dem Ausland und der Erfindung elektronischer Instrumente, die sich seit Jahren wachsender Beliebtheit erfreuen“, erklärt der Fachmann. Dennoch, so ist er überzeugt, erlebt Klavierspielen wieder eine Renaissance. Das zeigt sich auch im Umsatz, so war 2017 ein Rekordjahr für das Unternehmen – für den Senior-Inhaber liegen die Gründe nicht nur an der neu entfachten Liebe zum Klavier. „Wir verfügen über ein gut aufgestelltes Produktsortiment, eine Werkstatt, in der wir gebrauchte Instrumente reparieren und restaurieren können und vor allem das Know-how. Wir sind alle ausgebildete Klavierbauer oder gar -meister mit einer Schreiner-Zusatzausbildung. Das heißt, wir wissen, wo wir schrauben müssen, wenn es hakt. Und unsere Fachkräfte sind täglich bei den Kunden, um Reparaturen auch vor Ort vorzunehmen.“ ■ *Anja Matthies*

AUSSENWIRTSCHAFT

Verbesserte Exportkreditgarantien – für Afrika-Exporte sowie „small tickets“

Die Bundesregierung weitet die Absicherungsmöglichkeiten für deutsche Exporteure aus. Im Fokus der verbesserten Exportkreditgarantien stehen Exporte nach Afrika sowie kleinvolumige Geschäfte weltweit. Für viele afrikanische Länder sind die Deckungsmöglichkeiten der Exportkreditgarantien (Hermesdeckungen) bei Geschäften mit öffentlichen Bestellern eingeschränkt; insbesondere muss der Exporteur oder die finanzierende Bank 10 Prozent (statt regulär 5) Selbstbehalt bei aktuellen Schadensfällen übernehmen. Ab sofort wird dieser Selbstbehalt in denjenigen Ländern abgesenkt, die im Rahmen der G20-Initiative „Compact with Africa“ die Rahmenbedingungen für private Investitionen verbessert haben. Das betrifft uneingeschränkt die Cote d'Ivoire und Senegal sowie – mit gewissen Einschränkungen – Äthiopien, Ghana und Ruanda.

Die Finanzierung von kleinvolumigen Exportgeschäften „small Tickets“ durch Banken ist aufgrund regulatorischer Anforderungen oft verhältnismäßig aufwändig. Als wesentlicher erster Schritt steht seit 1. Juli 2018 das Kernstück der Hermesdeckungen, die



Foto: Flamingo Images

sog. Lieferantenkreditdeckung, in einer vereinfachten, standardisierten und digitalen Version zur Verfügung. Geschäfte mit Auftragswerten bis zu 5 Mio. Euro und Kreditlaufzeiten bis zu 5 Jahren können in Zukunft voll digital beantragt werden.

Katar – Carnet A.T.A

Ab 1. August 2018 wird das Carnet A.T.A. System in Katar eingeführt. Das Abkommen richtet sich nach der Istanbul Convention. Der sachliche Geltungsbereich erstreckt sich zurzeit nur auf Waren für Messen, Ausstellungen, Meetings etc. Die Qatar Chamber of Commerce and Industry wird die Garantieorganisation; Katar ist damit das 78. Mitgliedsland in der internationalen A.T.A. Garantiekette der ICC WCF.

Verbraucherpreisindizes

März 2018 bis
Mai 2018*

Verbraucherpreisindex

DEUTSCHLAND

2010 = 100	110,7	März 2018
2010 = 100	110,7	April 2018
2010 = 100	111,2	Mai 2018

Verbraucherpreisindex

NORDRHEIN-WESTFALEN

2010 = 100	111,2	März 2018
2010 = 100	111,2	April 2018
2010 = 100	111,7	mai 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.

BILDUNG

Nicht jede Vertragslösung ist ein Abbruch

„Jeder vierte Azubi schmeißt hin“ – mit solchen oder ähnlichen Aussagen kommentierten einige die kürzlich vom Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) veröffentlichte Zahlen von gelösten Ausbildungsverträgen im vergangenen Jahr. Bei unbedachter Lesart könnten die Zahlen tatsächlich zu diesem Schluss verleiten. Laut Datenreport zum Berufsbildungsbericht 2018 werden 25,8 Prozent der Ausbildungsverträge vorzeitig gelöst.

Um diese Zahl richtig zu interpretieren bedarf es aber eines zweiten Blickes. Das BIBB zählt nämlich nicht die „Ausbildungsabbrüche“, sondern nur die „vorzeitig gelösten Ausbildungsverträge“. Einige Beispiele verdeutlichen die Unterschiede.

- Ein Azubi unterschreibt einen Ausbildungsvertrag, kündigt diesen jedoch noch vor Ausbildungsbeginn, weil er einen zweiten Vertrag unterzeichnet hat, der ihm mehr zusagt. Der erste Vertrag wird auf Grund der Kündigung gelöst.
- Ein Azubi tritt seine Ausbildung ohne Angabe von Gründen nicht an. Der Vertrag wird gelöst.
- Ein Betrieb wird von einem anderen Betrieb übernommen, die Verträge mit dem ersten Betrieb werden gelöst, Verträge mit dem neuen Betrieb neu eingetragen.
- Ein Azubi wechselt innerhalb eines Betriebes den Ausbildungsberuf. Auch hier wird der Vertrag gelöst.

Die Reihe an Beispielen ließe sich noch lange fortsetzen und macht deutlich, dass nicht jeder „vorzeitig gelöste Vertrag“ ein „Ausbildungsabbruch“ ist.

Selbstverständlich sind unter den 25 Prozent Vertragslösungen auch echte Abbrüche dabei. Es gibt Azubis, die kündigen, weil ihnen der Beruf, der Ausbildungsbetrieb oder anderes nicht gefällt. Ebenso werden Azubis vom Betrieb gekündigt, z. B. weil sich in der Probezeit herausstellt, dass der Azubi nicht geeignet ist oder nicht in den Betrieb passt. Genau erfassen lässt sich die Zahl dieser echten Abbrüche nicht. Expertenschätzungen gehen von 10 Prozent der Ausbildungsverträge aus.

Ausbilden im Verbund Chancen für Betriebe und Auszubildende

Viele kleine und mittlere Betriebe wollen ausbilden, können aber aufgrund ihrer Spezialisierung oder ihrer Betriebsgröße nicht alle vorgeschriebenen Ausbildungsinhalte vermitteln. Sie sollten sich trotzdem den benötigten Fachkräftenachwuchs im eigenen Betrieb sichern.

Eine Möglichkeit ist die Kooperation mit einem weiteren Betrieb oder einem Bildungsträger. Der Kooperationspartner übernimmt dabei die Ausbildungsinhalte, die der eigene Betrieb nicht abdecken kann.

Hier hilft die vom Land NRW mit ESF-Mitteln geförderte Verbundausbildung. Der Betrieb erhält einen einmaligen Zuschuss zu den Ausbildungskosten in Höhe von bis zu 4.500.-Euro pro Ausbildungsplatz.

Beratung und Unterstützung in der Antragstellung gibt die Regionalagentur MEO in enger Abstimmung mit den Ausbildungsberaterinnen und Ausbildungsberatern der IHKs.

Ansprechpartner in der Regionalagentur MEO:
Carsten Kupzick · Tel.: 0201 1892 183
carsten.kupzick@essen.ihk.de

<https://www.regionalagentur-meo.de/ausbildung-im-verbund>

FÖRDERMITTEL

unternehmensWert: Mensch plus Einstieg in die digitale Transformation

Die Digitalisierung gilt als wichtigster Treiber im Wandel der Arbeitswelt. Sie betrifft Unternehmen in fast allen Branchen und treibt hierbei auch Innovationen voran.

Das ESF-Bundesprogramm „unternehmensWert:Mensch plus“ unterstützt kleine und mittlere Unternehmen (KMU) mit bis zu 249 Beschäftigten dabei, die digitale Transformation im eigenen Betrieb innovativ zu gestalten.




Die Fragestellungen hierbei sind vielseitig: Ergeben sich neue Geschäftsfelder? Welche Technologien kommen in Frage? Lassen sich Assistenzsysteme nutzen? Welche Entwicklungsmöglichkeiten bestehen für die Beschäftigten? Wie sehen die Arbeitsplätze künftig aus? Wie entwickle ich meine Organisation?

Eine professionelle Prozessberatung und ein beteiligungsorientiertes Verfahren geben die Möglichkeit, das Unternehmen fit für die Digitalisierung zu machen. Betriebliche Lern- und Experimentierräume ermöglichen es, die Chancen und Gestaltungsmöglichkeiten der digitalen Transformation für den eigenen Betrieb zu erproben. Das Zusammenspiel von Technologie, Beschäftigten und Organisation steht hierbei im Vordergrund.

Über einen Beratungsscheck werden für bis zu 12 Beratungstage 80 Prozent der Kosten einer externen Unternehmensberatung getragen.

Der Zugang zum Programm erfolgt über die kostenfreie Beratung in einer Erstberatungsstelle. Ihr Ansprechpartner:
Carsten Kupzick · 0201 1892 183 · carsten.kupzick@essen.ihk.de.

Weitere Informationen: www.unternehmens-wert-mensch.de/uwm-plus



**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





... so bewegt man Maschinen

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




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

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



DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN

Werbung in der meo!
Anruf genügt:
0201/879 57 11

INDUSTRIEBAU



**WAS BEDEUTET
KREATIVITÄT?**

www.buehrer-wehling.de



BUEHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

STEUERN

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.

IHK-Prüfer aufgepasst!

Ehrenamt: Steuererklärung auf Papier bleibt möglich

Gem. § 3 Nr. 26 EStG sind Einnahmen aus nebenberuflichen Tätigkeiten als Übungsleiter, Ausbilder (...) aus nebenberuflichen (...) Tätigkeiten (...) im Auftrag einer juristischen Person des öffentlichen Rechts (...) bis zur Höhe von insgesamt 2.400 Euro im Jahr steuerfrei.

Rund 1.400 ehrenamtliche Prüferinnen und Prüfer waren bei der IHK zu Essen in den Prüfungsausschüssen im Aus- und Weiterbildungsbereich in 2017 tätig. Diese können in vielen Fällen weiterhin ihre Steuererklärung auf Papier abgeben.

Noch zu Jahresbeginn bestand Unsicherheit darüber, ob Ehrenamtler ihre Einkommensteuererklärungen elektronisch und authentifiziert an das Finanzamt schicken müssen. Hintergrund war eine Änderung in dem ELSTER-Online-Portal der Finanzverwaltung. Diese Unsicherheit besteht nun nicht mehr: Auf Bund-Länder-Ebene wurde für die Nutzung und elektronische Übermittlung der Anlage EÜR ab dem Veranlagungszeitraum 2017 u. a. diese Ausnahmeregelung getroffen:

Ehrenamtlich Tätige müssen für ihre nebenberuflichen Gewinneinkünfte eine Anlage EÜR nur dann elektronisch übermitteln, wenn diese nicht insgesamt steuerfrei sind und eine Pflicht zur Abgabe der Einkommensteuererklärung besteht oder eine Veranlagung beantragt wird.

Dies bedeutet, dass Arbeitnehmer und Senioren, die nicht zur Abgabe einer elektronischen Steuererklärung verpflichtet sind und für ihre ehrenamtliche Prüfertätigkeit jährlich maximal 2.400 Euro als Übungsleiter erhalten, weiterhin die Papierformulare für die Steuererklärung nutzen dürfen. Wird hier eine Steuererklärung eingereicht, genügt es, die Einnahmen aus dem Ehrenamt formlos anzugeben, etwa in einem einfachen Schreiben. Übersteigen die Einnahmen aus dem Ehrenamt diesen Freibetrag und liegt eine Pflicht zur Abgabe der Einkommensteuererklärung vor, muss die Anlage EUR ausgefüllt und elektronisch-authentifiziert an das Finanzamt geschickt werden. Dazu ist eine einmalige Registrierung unter www.elster.de erforderlich.

Hinweis: Die Prüfung, Entscheidung und Verantwortung, ob und in welcher Form die Steuererklärung abzugeben ist, obliegt dem ehrenamtlich Tätigen selbst. Dieser muss entsprechend bei den Finanzbehörden oder/und bei seinem Steuerberater Erkundigungen einholen.

Lohnsteuer – Arbeitgeber aufgepasst!

Die Finanzverwaltung veröffentlicht jährlich ein Lohnsteuer-Handbuch. Es beinhaltet Vorschriften des EStG, der EStDV, der LStDV und der LStR.

Zudem enthält das Lohnsteuer-Handbuch Hinweise, die den Rechtsanwender auf höchstrichterliche Rechtsprechung, BMF-Schreiben und Rechtsquellen außerhalb des Einkommensteuerrechts, die in das Einkommensteuerrecht hineinwirken, aufmerksam machen. Ebenfalls sind ausgewählte BMF-Schreiben im Anhang abgedruckt.

Das Handbuch kann unter <https://www.bmf-lsth.de/lsth/2018/home.html> abgerufen werden.

Messen

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

Eurobike

Die globale Leitmesse der Fahrradindustrie
8.-10.7.2018 in Friedrichshafen
1.400 Aussteller aus 50 Ländern, 64.700 Besucher
www.eurobike-show.de

Interforst

Int. Leitmesse für Forstwirtschaft/Forsttechnik
18.-22.7.2018 in München
450 Aussteller aus 27 Ländern, 48.900 Besucher
www.interforst.com

gamescom

Weltweit größte Messe für interaktive Spiele und Unterhaltung
21.-25.8.2018 in Köln
920 Aussteller aus 54 Ländern, 350.000 Besucher
www.gamescom.de

Caravan Salon Düsseldorf

Weltgrößte Messe für Reisemobile und Caravans
24.8.-2.9.2018 in Düsseldorf
600 Aussteller aus 33 Ländern, 243.000 Besucher
www.caravan-salon.de

IFA

Int. Leitmesse für Home Entertainment
31.8.-5.9.2018 in Berlin
1.800 Aussteller aus 49 Ländern, 232.000 Besucher
www.ifa-berlin.com

UMWELT

Erweiterte Registrierungspflicht Änderungen im ElektroG

Das Elektro- und Elektronikgerätegesetz (ElektroG) befasst sich mit den Anforderungen an das Inverkehrbringen, der Entsorgung sowie der Rücknahme von Elektro- und Elektronikgeräten. Zum 15. August 2018 treten Änderungen im ElektroG in Kraft, durch die die europäische WEEE-Richtlinie („waste on electric and electronic equipment“) umgesetzt wird. Damit werden im sog. Offenen Anwendungsbereich z. B. Möbel oder Bekleidung mit elektrischen Funktionen registrierungspflichtig. Weitere Informationen sind abrufbar unter www.essen.ihk24.de, Dok.-NR. 4058960.



Info

Heinz-Jürgen Hacks
Fon 0201 1892 224
heinz-juergen.hacks@essen.ihk.de

STEMICK SYSTEMHALLEN
Wir haben Werte!

Maßgeschneiderte
Gewerbehallen für
Ihr Unternehmen!

STEMICK Systemhallen | www.stemick-hallen.com | 023 64/50 55 59

TEPE SYSTEMHALLEN

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

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

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

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

Jetzt anmelden!

Newsletter Innovation und Umwelt

Der IHK-Newsletter „Innovation/Umwelt“ bietet monatlich aktuelle Informationen zu Themen wie z. B. Digitalisierung, Industrie 4.0, Transfer Wirtschaft-Wissenschaft, Umwelt-themen 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

Fragen zu IT-Themen? Wir helfen gerne weiter!

Kommen Sie zur kostenfreien IT-Sprechstunde

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

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

Der nächste Termin findet statt
am **12. Juli 2018**
im CAMP.ESSEN
networker NRW e.V.
Karolingerstr. 96 · 45141 Essen
www.networker.nrw

TERMINE

Essener Steuerforum 2018 am 25.09.2018, 10.00 – 15.00 Uhr, im Hause der IHK

- Kassennachschauf
- Praxiskonsequenzen/Erfahrungen mit der Erbschaftsteuerreform unter Einbezug der Ländererlasse
- Digitalisierung von steuerlichen Unterlagen
- Umsatzsteuer - Risiko Rechnung und Vorsteuerabzug

Informationen und verbindliche Anmeldungen zur kostenfreien Tagesveranstaltung unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 12260487.

INDUSTRIEBAU

KREATIVITÄT BEDEUTET, UNGEWÖHNLICHE LÖSUNGEN ZU FORDERN.

www.buehrer-wehling.de

BÜHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

Angebote für Existenzgründer und Jungunternehmer

1. STARTERCENTER NRW in Essen

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

Info-Nachmittag „Existenzgründung“

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

Jeden 1. Donnerstag im Monat

Nächste Termine: 02.08., 06.09.2018, 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
12.09.2018, 16.15 bis 18.15 Uhr
- **Rentenversicherung: Tipps für Selbstständige**
12.09.2018, 15.00 bis 16.00 Uhr
- **Kranken-/Sozialversicherung, Altersvorsorge**
11.09.2018, 16.15 bis 17.45 Uhr
- **Betriebliche Versicherungen**
11.09.2018, 14.30 bis 16.00 Uhr
- **Gründungs- und Festigungsfinanzierung**
20.09.2018, 16.00 bis 18.00 Uhr
- **Buchführungs- und Steuertipps für Existenzgründer und Jungunternehmer**
19.09.2018, 15.00 bis 18.00 Uhr
- **Vom richtigen Auftreten und Verkaufen seiner Idee**
04.09.2018, 15.00 bis 17.00 Uhr
- **Auftreten im Rechtsverkehr**
25.07., 05.09.2018, 14.00 bis 15.30 Uhr
- **Rechtliche Tipps für Unternehmer/-innen**
25.07., 05.09.2018, 16.00 bis 18.00 Uhr
- **Online-Marketing (Strategien):**
Wie es geht, was geht und was man vermeiden sollte
30.08.2018, 14.00 bis 15.30 Uhr
- **Marketing Grundlagen (klassische Methoden):**
21.08.2018, 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:
Jutta Schmidt Fon: 0201/1892-121
Tobias Slomke Fon: 0201/1892-245

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

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

Patent- und Markenberatung

Jeden 2. Donnerstag im Monat, nächste Termine: 12.07., 09.08.2018, 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: 03.09.2018, 9.00 bis 14.00 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: 30.08.2018, 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 Geschäftsführer 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: 12.07.2018

Oberhausen nächster Termin: 13.09.2018

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: 05.11.2018, 09.00 bis 16.30 Uhr

Tag 2: 06.11.2018, 14.00 bis 17.00 Uhr

Anmeldung: STARTERCENTER Oberhausen

Nächster Termin in Mülheim an der Ruhr:

Tag 1: 08.10.2018, 09.00 bis 16.30 Uhr

Tag 2: 09.10.2018, 14.00 bis 17.00 Uhr

Anmeldung: STARTERCENTER Mülheim

Existenzgründer-/Nachfolgebörse

Mit ihrer Existenzgründer- und Nachfolgebörse hilft die IHK zu Essen, motivierte Nachfolger und übergabebereite Unternehmer zusammenzubringen. Sie 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

Ansprechpartnerin: 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):

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

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

Salz & Sole Oase · Wer möchte gut geführte und gepflegte Salzgrotte mit sämtlichen Inventar günstig übernehmen? Unsere Grotte hat seit 2008 ihren festen Sitz in Essen. Sie ist ca. 30 qm groß (13-14 Liegen). Es stehen insgesamt 158 qm zur Verfügung und es besteht die Möglichkeit zusätzliche Räume für Kosmetik, Massagen, Gesundheit etc. zu schaffen. Unser Vertrag läuft zum 1.6.2019 aus. Wir möchten uns aus Altersgründen zurückziehen und wünschen uns, auch im Namen unserer Kunden, dass es weitergeht. →E 689 A

Unternehmen in der **Grundstücks- und Wohnungswirtschaft** mit Grundstück, Gebäude und Lager-/Produktionshalle, Freifläche, zu verkaufen. Nahe Autobahnen im aufstrebenden Gewerbegebiet.

Neben den 5 Büroräumen gibt es einen großzügigen Eingangsbereich mit Verkaufsraum. Verkauf aus gesundheitlichen Gründen. Keine Mitarbeiterübernahme! ... →E 690 A

NACHFRAGEN (Auszug):

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

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 Lebensraumes 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

Erfahrener Unternehmer sucht im Ruhrgebiet profitables Unternehmen als Nachfolge · Als erfolgreicher Unternehmer suche ich ein solides Unternehmen als Nachfolger. Ich habe nun das Wissen und den Wunsch mit etwas Neuem zu starten. Seit 1996 bin ich mit meiner Verkaufsagentur für Bekleidung, Sport- und Lifestyleartikel erfolgreich tätig. Ich suche nun eine neue Herausforderung und sehe mich in der Lage, mich in nahezu jeder Branche, mit der nötigen Unterstützung des Eigentümers, einzuarbeiten. Als verhandlungssicherer Mensch mit guter sozialer Kompetenz und Führungsqualität kann ich Menschen von meinem Unternehmen und mir überzeugen. Ich bin auf der Suche nach einem konservativen Geschäftsmodell, was mir eine Existenz ermöglicht und vor meiner Hausbank mit Zahlen bestehen kann. →E 313 N

Vorstandserfahrene Unternehmerpersönlichkeit sucht **MBI/Nachfolge-Möglichkeit!** Unternehmensvorstand, verheiratet, 1 Kind, 40 Jahre, international erfahren in IT/Software/eCommerce, Diplom-Kaufmann/MBA, Führungsverantwortung über bis zu 400 Mitarbeitern und auf drei Kontinenten. Nach vielen Jahren der angestellten geschäftsführenden Tätigkeit wird nun ein Unternehmen zur Übernahme gesucht, welches durch eine strategische Neuorientierung oder eine Vertriebsoffensive Wachstum/neue Märkte erreichen kann. Vorrangig kein Start-up und nicht unter 5 Mitarbeitern. →E 314 N

Ich bin auf der Suche nach einem **Baubeschlaghandel** in Altersnachfolge im Ruhrgebiet. Branchenkenntnisse sind vorhanden. Unternehmerische Fähigkeiten sind durch langjährige Selbständigkeit vorhanden. Auch bestehen bereits Kontakte zu den Herstellern. →E 315 N

Steuerentlastungen in Aussicht gestellt

Berlin. „Wenn nicht jetzt, wann dann?“, forderte DIHK-Präsident Eric Schweitzer Anfang Mai Steuerentlastungen für Bürger und Unternehmen. Hintergrund war die neue Steuerschätzung, wonach Bund, Länder und Kommunen bis zum Jahr 2022 mit bis zu 63 Milliarden Euro an zusätzlichen Steuereinnahmen rechnen können. Man finde es zwar richtig, wenn beim Staat vorsichtig gerechnet werde, so Schweitzer. „Aber ich habe kein Verständnis dafür, wenn überfällige Entlastungen auf den Sankt-Nimmerleins-Tag verschoben werden, obwohl wir seit vielen Jahren von Steuerrekord zu Steuerrekord eilen“, sagte der DIHK-Präsident.

Dieser Ruf nach Steuerentlastungen wurde nun erhört – und zwar von Bundesfinanzminister Olaf Scholz persönlich. Bei der Vorstellung der neuen Steuerschätzung stellte Scholz in Aussicht, die Abgaben auf kleine und mittlere Einkommen zu senken und die sogenannte „kalte Progression“ abzumildern. Dieser Effekt entsteht, wenn Bürger bei Lohn erhöhungen in einen höheren Steuertarif rutschen und wegen der Inflation am Ende nicht mehr Geld in der Tasche haben als vorher. Allein der Bund habe bis 2022 einen zusätzlichen Spielraum von 10,8 Milliarden Euro, „über den wir uns Gedanken machen können“, so Scholz. Zusätzlich zur geplanten Steuerentlastung will Scholz außerdem die Digitalisierung von Schulen und den Breitbandausbau voranbringen – auch dies sind seit langem DIHK-Forderungen.

.....

Hochleistungs-Internet ambitionierter ausbauen



Foto: Getty Images/Stockphoto

Berlin. Einen Masterplan für den Ausbau von Gigabit-Netzen in Deutschland fordert der DIHK gemeinsam mit dem Deutschen Bauernverband, dem Landkreistag und dem Zentralverband des Deutschen Handwerks von der Bundesregierung. In ländlichen Gebieten seien alle potenziellen Nutzungen von hochleistungsfähigem Internet – mobil und im Festnetz – in vielfacher Hinsicht von höherer Bedeutung als in Ballungsräumen, heißt es in einer gemeinsamen Erklärung. Besonders Land- und Forstwirtschaft-, Handwerks- und Gewerbebetriebe im ländlichen Raum müssten die Möglichkeit haben, die digitalen Chancen zu nutzen. Der im Koalitionsvertrag angekündigte „flächendeckende Ausbau mit Gigabit-Netzen“ müsse bis 2025 konsequent und rasch umgesetzt werden, fordern die Verbände.

Weg frei für ein praktikables E-Rechnungsformat

Berlin. Bis zum November dieses Jahres will der Bund in der Lage sein, elektronische Rechnungen von Unternehmen anzunehmen und verarbeiten zu können – dies schreibt die entsprechende EU-Richtlinie vor. 2020 folgen dann Länder und Kommunen. Der DIHK hat sich für ein einheitliches und in der Wirtschaft gebräuchliches Datenformat statt eines föderalen Flickenteppichs eingesetzt. Es stand länger auf der Kippe, ob dies erreichbar wäre. Denn Bund und Länder versteiften sich auf die alleinige Akzeptanz des Formats „X-Rechnung“, das bisher von mittelständischen Unternehmen kaum verwendet wird. Der Bund ist im letzten Jahr umgeschwenkt und will auch andere, EU-konforme Datenformate, akzeptieren, darunter das gebräuchliche Format ZUGFeRD. Seit nun auch Nordrhein-Westfalen in seinem E-Governmentgesetz eine Akzeptanz unterschiedlicher Datenformate vorsieht, scheint der Weg zumindest geebnet zu sein für ein bundesweit einheitliches Vorgehen.

.....

EU-Kommission verdoppelt Mittel für ERASMUS+

Brüssel. Die EU-Kommission hat Anfang Mai vorgeschlagen, die Mittel für das EU-Bildungsprogramm ERASMUS+ auf 30 Milliarden Euro zu verdoppeln. Sie kommt damit der Forderung des DIHK nach, mehr in die europäische Bildungszusammenarbeit und in die Förderung von Lern- und Arbeitserfahrung im EU-Ausland insbesondere für Schüler, Auszubildende und Studenten zu investieren. Der DIHK fordert allerdings innerhalb des Programms eine Stärkung des Bereichs Berufliche Bildung. Auch Verwaltungsvereinfachungen für Betriebe, die ihre Auszubildenden über ERASMUS+ ins Ausland entsenden wollen, sind dringend notwendig. Der DIHK wird seine Positionierung zur Zukunft von ERASMUS+ in den kommenden Wochen in Brüssel in die Diskussionen im EU-Parlament und in den Mitgliedstaaten einbringen.

Foto: IHK



Gruppenbild in der Deutschen Bank AG: Heinz-Dieter Kalbertodt (Mitte), Gastgeber Jürgen Maiwald (hinten links) und stv. IHK-Hauptgeschäftsführerin Veronika Lühl (vorne links) mit den Sitzungsteilnehmern.

Frühjahrssitzung des Arbeitskreises „Auslandsfinanzierungen“ Langjähriger Vorsitzender verabschiedet

Die Frühjahrssitzung des Arbeitskreises „Auslandsfinanzierungen“ fand in der Deutschen Bank AG in Essen statt. „Compliance: Anforderungen der Banken zu Exportkontrolle und Sanktionen“ war der Themenschwerpunkt des Meinungs- und Erfahrungsaustausches. Mit Martin Vogt, Direktor der Deutschen Bank,

stand ein Experte als Referent und Diskussionspartner zur Verfügung. Zum Schluss der Sitzung wurde Heinz-Dieter Kalbertodt als langjähriger Vorsitzender des Arbeitskreises (seit 5. September 2000) verabschiedet; er wird im Sommer aus dem aktiven Dienst ausscheiden. Neuer Vorsitzender des Arbeitskreises wird Christoph Holzem, Geschäftsführer der S-International Rhein-Ruhr GmbH.

Foto: IHK



V.l.n.r.: Marc Ballay (FDP), Eduard Schreyer (FDP), Petra Hermann (FDP), Corinna Spiess (IHK-Vizepräsidentin), Peter Urselmann (IHK-Vizepräsident), Ralf Witzig, MdL (FDP), Ralph Bombis, MdL (FDP), Jutta Krufft-Lohregel (IHK-Präsidentin), Dr. Gerald Püchel (IHK), Dr. Karlgeorg Krüger (FDP), Hartmut Buhren (IHK-Vizepräsident), Markus Schreyer (FDP), Markus Robusch (FDP) und Rüdiger König (FDP).

FDP-Delegation besucht IHK

Zu einer Dialogveranstaltung über aktuelle politische Fragestellungen in den Bereichen Wirtschaft, Mittelstand und Industrie kamen Vertreter des IHK-Ehrenamtes mit dem wirtschaftspolitischen Sprecher der FDP-Landtagsfraktion Ralph Bombis, dem stv. FDP-Fraktionsvorsitzenden im Landtag, Ralf Witzel, und weiteren Essener FDP-Vertretern zusammen. Themen waren unter anderem die Wirtschaftspolitik des Landes Nordrhein-Westfalen, insbesondere die Regelungen zur Ladenöffnung und verkaufsoffenen Sonntagen, sowie die Förderung von Existenzgründern und das Vorhaben zur Entbürokratisierung.

Foto: IHK



IHK-Team mit den Referenten

IHK-Veranstaltung mit wertvollen Tipps

Die von der IHK zu Essen federführend für die IHKs im Ruhrgebiet durchgeführte Veranstaltung „Mitarbeiterentsendung und Geschäftsreisen in Krisen- und Konfliktgebiete“ fand bei den Teilnehmern sehr gute Resonanz. Im Mittelpunkt der Vorträge standen –

neben allgemeinen Informationen über weltweite Krisengebiete – Fragen zum Arbeits- und Sozialversicherungsrecht bei Entsendungen, zum Travel-Risk-Management sowie zu Compliance und Datensicherheit im Ausland.



Ende Mai trafen sich die IHK Präsidenten und Geschäftsführer zum Gipfeltreffen bei der WAZ in Essen.

IHK-Gipfel

Sechs Kammern mit einer Stimme

Trotz gewaltiger Produktionsrückgänge im Bergbau und zahlreicher Zechenschließungen liegt die Arbeitslosigkeit im Ruhrgebiet bei 2,8 Prozent und in Nordrhein-Westfalen sogar bei 0,8 Prozent. Die aufziehende Montankrise alarmiert die Industrie- und Handelskammern im Revier. Am 1. August 1968 legen sie deshalb den ersten gemeinsamen Ruhrlagebericht vor. 50 Jahre und 99 Berichte weiter lädt die WAZ die Präsidenten der sechs Kammern zum ersten IHK-Gipfel in die Essener Zentralredaktion ein, um über die aktuelle Lage zu diskutieren.



Foto: Kai Kletschenberg/FunkFoto Services

„Der Mangel an Gewerbeflächen scheint in der Politik noch nicht mit der notwendigen Dringlichkeit als Thema erkannt worden zu sein.“

Jutta Krufft-Lohrengel, IHK-Präsidentin Essen

(Duisburg) nüchtern die Lage. Seine Schlussfolgerung: „Wir fordern deshalb seit langem einen Stresstest für die Straßen im Ruhrgebiet.“ Dass Planung und Neubau der maroden A-40-Brücke in Duisburg zehn Jahre dauern soll, ist dem IHK-Präsidenten zu lang.

Als eine Ursache für lange Staus hat Stefan Schreiber (Dortmund) ein fehlendes Baustellen-Management für das gesamte Ruhrgebiet ausgemacht. „Wenn auf der A1 eine Ausfahrt gesperrt wird, werden die betroffenen Unternehmen nicht rechtzeitig informiert. Bäume auf der Durchgangsstraße werden gefällt und niemand sagt vorher Bescheid“, kritisiert er. Gerald Püchel (Essen) übt scharfe Kritik an der Politik: „Nach 30 Jahren der politischen Kraftlosigkeit gibt es noch immer nicht den Lückenschluss auf der A 52 zwischen Marl und Essen.“

Gewerbeflächen

Auch die Gewerbeflächennot plagt nahezu jede Stadt. „Doch dieses Problem scheint in der Politik noch nicht mit der notwendigen Dringlichkeit erkannt worden zu sein. Die Städte müssen selbst entscheiden, ob sie zusätzliche Flächen ausweisen. Dazu brauchen sie aber politischen Mut. Im Hinblick auf zu erwartende Bürgerproteste sind die Wahlzyklen viel zu kurz“, kritisiert Jutta Krufft-Lohrengel (Essen). Sollten die Städte keine zusätzlichen Flächen ausweisen, sei rechnerisch in 11,4 Jahren Schluss mit den Reserven. Vom neuen Regionalplan, den der Regionalverband Ruhr verabschieden will, erhoffe sie sich „die Wirtschaftsfreundlichkeit, die die Region dringend braucht“.

„Im Ennepe-Ruhr-Kreis liegt die Zahl noch freier Industrieflächen schon heute bei null“, unterstreicht Ralf Geruschkat (Hagen). Für ihn bedeutet der Mangel nicht nur, dass Politik reagieren müsse, sondern dass bei der Ansiedlung und Expansion von Unternehmen „Regionen übergreifend“ gedacht werden müsse.

Heinz-Herbert Dustmann setzt darauf, das Image der Industrie aufzupolieren. „Viele Menschen haben keine gute Meinung von der Industrie, gerade im Ruhrgebiet nicht. Wir müssen für eine positive Sichtweise sorgen und den Menschen klar machen, dass es nicht etwa darum geht, was stört, sondern um die Frage, wo die nächsten Arbeitsplätze entstehen“, fordert der Dortmunder IHK-Präsident.

Im vergangenen Jahr war die Arbeitslosigkeit im Ruhrgebiet zwar zeitweise unter die Zehn-Prozent-Marke gerutscht. Der Rückzug der Montanindustrie hinterlässt bis heute seine Spuren, wenngleich die Kammern im 100. Ruhrlagebericht betonen, dass sich die hiesige Wirtschaft „in Topform“ befinde. Heute klagen sie über Gewerbeflächennot, Staus, hohe Steuern und marode Brücken und Straßen. Eines hat sich freilich in den 50 Jahren nicht geändert: An den Zusammenschluss zu einer gemeinsamen IHK Ruhr denken die sechs Kammern nicht. Heinz-Herbert Dustmann, Präsident der IHK Dortmund, betont, dass die Kammern der „wirtschaftlichen Vielfältigkeit“ Rechnung tragen sollten. „Das schließt aber Kooperationen nicht aus“, sagt Dustmann. Benedikt Hüffer, Präsident der IHK Nord Westfalen, geht noch einen Schritt weiter: „Man kann das Ruhrgebiet nicht mehr isoliert sehen. Die Vernetzung mit angrenzenden Regionen wie dem Niederrhein oder dem Münsterland wird in Zukunft immer wichtiger.“

Verkehr

Ein großes Thema bewegt alle Kammerbezirke: der immer weiter zunehmende Verkehr im Ruhrgebiet und eine Infrastruktur, die den Anforderungen nicht mehr gewachsen ist. „Alle wissen, dass viele Brücken baulich auf der Kippe stehen. Aber niemand ist so richtig vorbereitet“, beschreibt Burkhard Landers

Gewerbesteuer

Auf den Nägeln brennt den Kammern auch die Gewerbesteuer, die in Ruhrgebietsstädten weitaus höher ist als in Düsseldorf oder Monheim, wohin etwa der Oberhausener Chemiekonzern Oxea seine Zentrale verlegt hat. „Unsere Ruhrgebietskommunen mit Sparhaushalten werden von der zuständigen Kommunalaufsicht angehalten, Steuern und Abgaben für ihre Bürger und Unternehmen heraufzusetzen“, kritisiert Eric Weik (Bochum) den Automatismus.

Stefan Dietzfelbinger setzt auf Hilfe von außen: „Duisburg hat vier Milliarden Euro Schulden angehäuft. Die Stadt wird es niemals allein schaffen, sich zu entschulden“, sagt der Duisburger IHK-Manager. Er hat aber Zweifel, dass es dazu einen bundesweiten Konsens gebe. „Ich sehe aber die Solidarität zwischen den Kommunen bundesweit nicht. Wer gut gewirtschaftet hat, will natürlich nicht benachteiligt werden.“

Fritz Jaeckel (Nord Westfalen) verweist auf wirtschaftlich starke Städte in Bayern und Baden-Württemberg, die mit niedrigen Gewerbesteuersätzen punkten könnten. Ruhrgebietskommunen litten stattdessen darunter, dass „Bund und Land in der Vergangenheit immer mehr Aufgaben auf die Kommunen übertragen haben, ohne ihnen ausreichend Mittel dafür zu geben“.

Ruhrkonferenz

Hohe Erwartungen knüpfen die Kammern an die Ruhrkonferenz, die die Landesregierung im Herbst starten will. „Uns gefällt, dass es nicht nur eine einzige Konferenz, sondern einen zeitlich nicht limitierten Prozess geben wird“, lobt Jutta Kruff-Lohrengel (Essen) das Format der Ruhrkonferenz und die Einladung an die Wirtschaft, in den geplanten Arbeitskreisen mitzuarbeiten. Die Kammern haben eine klare Vorstellung davon, wie mögliche Resultate der Ruhrkonferenz aussehen sollen: „Investitionen sind für das Ruhrgebiet entscheidend. Sie dürfen aber nicht nach dem Gießkannenprinzip getätigt werden“, sagt Stefan Schreiber

408.000 Mitgliedsunternehmen sind in den sechs Industrie- und Handelskammern des Ruhrgebiets insgesamt organisiert.

(Dortmund). „Wir müssen dafür sorgen, dass die Stärken der Region gefördert werden, müssen aber aufpassen, dass wir uns nicht in Einzelmaßnahmen zerfasern.“

Stefan Dietzfelbinger (Duisburg) formuliert klare Forderungen: „Die Landesregierung muss sich dafür einsetzen, dass zusätzliche Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen ins Ruhrgebiet kommen. Wir fordern auch, dass sich hier ein Bundesunternehmen ansiedelt“, so der Hauptgeschäftsführer. Er hat dabei die von den Kammern in Auftrag gegebene Machbarkeitsstudie eines autonom fahrenden Binnenschiffes auf den Kanälen des Ruhrgebiets im Blick. Dietzfelbinger wünscht sich, dass Forschungseinrichtungen die Studie begleiten.

Gerald Püchel (Essen) plädiert dafür, die Innovationen der Region in einem Pool zusammenzufügen. „Es wäre ein fatales Zeichen, wenn wir darauf setzten, dass nur genug Geld von außen kommen muss“, so der Essener Hauptgeschäftsführer.

Fachkräftemangel

Obwohl sich die Ruhrwirtschaft aktuell in guter Verfassung fühlt, plagen die meisten Unternehmen Nachwuchssorgen. „Vor allem bekommen wir ein Problem bei betrieblich ausgebildeten Fachkräften. 2030 werden allein im Ruhrgebiet 240 000 Fachkräfte fehlen, 90 Prozent davon werden aus dem nicht-akademischen Bereich sein“, gibt Benedikt Hüffer (Nord Westfalen) zu bedenken. Winfried Neuhaus-Galladé (Bochum) nennt den Schlüssel zum Erfolg: „Wir müssen verdeutlichen, dass ein Studium nicht der einzige Weg zur beruflichen Karriere ist.“ Für Ralf Gerschkat ist es dabei aber auch unerlässlich, dass junge Leute Opfer auf sich nehmen müssen: „Auszubildende müssen mobiler werden, um auch weiter entfernte Stellen annehmen zu können“, fordert er. Das scheidet aber oft auch an der Infrastruktur.

Existenzgründungen

Und die Zukunft liegt nach Einschätzung der Kammern natürlich auch in den Händen junger Unternehmen. „Das Ruhrgebiet ist ein attraktiver Gründerstandort, weil wir im Gegensatz zu anderen Ballungsräumen noch bezahlbare Büroflächen haben. Fast jede dritte Unternehmensgründung findet im Revier statt“, sagt Ralf Gerschkat (Hagen). Richtig sei aber auch: „Die Gründerzahlen gehen zurück, was auch mit der guten Konjunktur zu tun hat.“ Potenzielle Gründer gingen heute eher ins sichere Angestelltenverhältnis. Gerschkat: „Wir müssen stärker für eine Kultur des Unternehmertums werben.“ ■

Quelle: WAZ, Frank Meßing und Michael Kohlstadt

200 Millionen Menschen leben in einem Umkreis von 500 Kilometern rund um das Ruhrgebiet. Auch deshalb entwickelt sich das Ruhrgebiet immer mehr zur Drehscheibe für Logistikunternehmen. Die Zentralität der Region mitten in Europa ist aus Sicht der IHK-Spitzen der neue Rohstoff der Region.

» Die Kammern im Überblick »



Foto: IHK Nord Westfalen

Die **IHK Nord Westfalen** mit Hauptsitz in Münster deckt den Norden des Landes NRW ab. Zu ihrem Bezirk gehören auch die Ruhrgebietsstädte Gelsenkirchen und Bottrop sowie der

Kreis Recklinghausen. Die Kammer vertritt 160 000 Unternehmen. Als Präsident steht Benedikt Hüffer seit 2010 an der Spitze der IHK Nord Westfalen. Der 52-Jährige ist Geschäftsführender Gesellschafter der Unternehmensgruppe Aschendorff – das führende Medienunternehmen in Münster und dem Münsterland. Dazu gehören auch die Westfälischen Nachrichten. Für die Unternehmensgruppe Aschendorff arbeiten 740 Menschen. IHK-Hauptgeschäftsführer ist Fritz Jaeckel.



Foto: Helmut Oppenberg

In der **IHK zu Dortmund** sind rund 56 000 Betriebe in Dortmund, Hamm und im Kreis Unna organisiert. Rund ein Drittel der Unternehmen sind im Bereich Handel und Kfz-Gewerbe tätig,

ein weiteres Drittel stammt aus dem Dienstleistungssektor. Etwa 5300 der Mitgliedsunternehmen sind Industriebetriebe. IHK-Präsident ist seit 2016 der Dortmunder Unternehmer Heinz-Herbert Dustmann. Der 65-Jährige ist Geschäftsführender Gesellschafter der Dula-Werke Dustmann & Co GmbH. Die Dula-Gruppe zählt zu den weltweit führenden Ladeneinrichtern. Zu den Kunden gehören Apple, BMW und Zara. Dula beschäftigt mehr als 1000 Mitarbeiter. Neben der Zentrale in Dortmund-Hombruch gibt es Produktionsstätten unter anderem in Spanien, Russland, den USA und Dubai. IHK-Hauptgeschäftsführer ist Stefan Schreiber.



Foto: SIHK zu Hagen

Rund 46 000 Betriebe aus Hagen, dem Märkischen Kreis und dem Ennepe-Ruhr-Kreis (ohne Witten und Hattingen) sind Mitglied der **Südwestfälischen Industrie- und Handels-**

kammer (SIHK) zu Hagen. Kammerpräsident ist Ralf Stoffels, Geschäftsführer der BIW Isolierstoffe GmbH in Ennepetal. Das 1971 gegründete Unternehmen produziert unter anderem Silicon-Druckschläuche und Dichtungen und hat weitere Standorte unter anderem in China. BIW beschäftigt insgesamt rund 500 Mitarbeiter. IHK-Hauptgeschäftsführer ist Ralf Geruschkat.

Die **IHK Mittleres Ruhrgebiet** mit Sitz in Bochum vertritt knapp 28 000 Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung in Bochum, Herne, Witten und Hattingen. Kammerpräsident ist seit 2017 der Wittener Unternehmer Wilfried Neuhaus-

Galladé (61), Geschäftsführender Gesellschafter des Kran- und Hebezeug-Herstellers J.D. Neuhaus. Der 1745 gegründete Betrieb zählt zu den ältesten familiengeführten Unternehmen in Deutschland und gilt bei einem Exportanteil von 80 Prozent als weltweiter Technologieführer bei pneumatischen und hydraulischen Hebezeugen. J.D. Neuhaus beschäftigt insgesamt 215 Mitarbeiter, davon 160 am Stammsitz in Witten-Heven. IHK-Hauptgeschäftsführer ist Eric Weik.



Foto: Voker Wircio

Einzugsgebiet der **IHK zu Essen** ist die MEO-Region – Mülheim, Essen, Oberhausen. In der Kammer sind 52 555 Unternehmen Mitglied. Seit 2013 steht Jutta Kruft-Lohrengel an der Spitze der IHK zu Essen. Sie ist eine der wenigen IHK-Präsidentinnen bundesweit. Die 61-Jährige ist Geschäftsführende Gesellschafterin der Autohaus Kruft GmbH in Oberhausen. Der familiengeführte BMW-Händler entstand 1958 als Tankstelle, die Kruft-Lohrengels Eltern betrieben. Heute arbeiten 68 Mitarbeiter bei der Kruft GmbH. IHK-Hauptgeschäftsführer ist Gerald Püchel.



Foto: IHK zu Essen

Die **Niederrheinische IHK** hat ihren Sitz in Duisburg, ist aber auch für die Kreise Wesel und Kleve zuständig. Insgesamt vertritt die Kammer die Interessen von rund 65 000 Mitgliedsunternehmen. IHK-Präsident ist Burkhard Landers. Der 62-Jährige führt als alleiniger Gesellschafter die Landers-Unternehmens-

gruppe in Wesel. Die 150 Mitarbeiter kümmern sich um Werkslogistik, Lagerwirtschaft sowie Ver- und Entsorgung. Das Familienunternehmen wurde 1935 gegründet. Burkhard Landers führt es in der dritten Generation. IHK-Hauptgeschäftsführer ist Stefan Dietzfelbinger. ■



Foto: Niederrheinische IHK

Abgabenordnung

Kasse, Kasse, Kassen-Nachschau!



Foto: iStock - Fotolia.com

Das BMF hat mit Schreiben vom 29. Mai 2018 den Anwendungserlass zur Abgabenordnung ergänzt und Präzisierungen zur Kassen-Nachschau gem. § 146b AO aufgenommen.

Mit dem sog. „Gesetz zum Schutz vor Manipulationen an digitalen Grundaufzeichnungen“ (Kassengesetz) vom 22. Dezember 2016 wurde die Verpflichtung eingeführt, ab 1. Januar 2020 alle elektronischen bzw. PC-gestützten Registrierkassen mit einer zertifizierten, technischen Sicherheitseinrichtung (Sicherheitsmodul, Speichermedium und digitale Schnittstelle) auszurüsten. Hierdurch soll verhindert werden, dass zuvor eingegebene Kassendaten nachträglich verändert werden.

Zudem wurde – als flankierende Maßnahme – die sog. „Kassen-Nachschau“ in § 146b AO eingeführt: Diese berechtigt die Finanzverwaltung, ab dem 1. Januar 2018 die Kassensysteme in den Geschäftsräumen des Betriebsinhabers ohne vorherige Ankündigung zu überprüfen.

Das BMF hat nunmehr entsprechende Erläuterungen im Anwendungserlass zur Abgabenordnung (AEAO) aufgenommen. Wir möchten auf folgende Punkte hinweisen:

- Der Kassennachschaue unterliegen nicht nur elektronische und PC-gestützte Registrierkassen, sondern – neben Taxametern, Wegstreckenzählern, Waagen mit Registrierkassenfunktion, Geldspielgeräten – auch offene Ladenkassen.
- Die Entscheidung, ob während der Kassen-Nachschaue ein Kassensurzug durchgeführt wird, liegt im Ermessen des Amtsträgers.
- Die Kassen-Nachschaue darf während der üblichen Geschäftszeiten, aber auch außerhalb dieser Zeiten vorgenommen werden, sofern im Unternehmen noch/schon gearbeitet wird (Arbeitszeiten).
- Der Prüfer kann inkognito die öffentlich zugänglichen Geschäftsräume betreten, die dortigen Vorgänge beobachten und

Testkäufe vornehmen. Die eigentliche Kassen-Nachschaue muss nicht am selben Tag wie die Beobachtung der Kassenaufzeichnungen beginnen. Der Prüfer hat sich erst dann auszuweisen, wenn er die nicht der Öffentlichkeit zugänglichen Geschäftsräume betreten möchte oder Einsicht in das elektronische Aufzeichnungssystem verlangt.

- Bei Abwesenheit des Steuerpflichtigen oder seines gesetzlichen Vertreters (z. B. Geschäftsführer einer GmbH, § 35 GmbHG) sind alle Mitarbeiter zur Mitwirkung verpflichtet, soweit diese hierzu tatsächlich in der Lage sind und rechtlich vom Geschäftsinhaber befugt wurden.
- Neben der Einsichtnahme in kassenrelevante Aufzeichnungen, Bücher und sonstige Organisationsunterlagen und dem Datenzugriff kann der Prüfer Unterlagen und Belege scannen bzw. fotografieren.
- Die Kassen-Nachschaue stellt keine Außenprüfung nach § 193 AO dar. Sofern Anlass zu Beanstandungen der Kassenaufzeichnungen bzw. -buchungen oder (ab 1. Januar 2020) der technischen Sicherheitseinrichtung besteht, kann ohne vorherige Prüfungsanordnung zu einer Außenprüfung übergegangen werden. Dieses ist schriftlich bekannt zu geben.
- Da die Kassen-Nachschaue keine Außenprüfung darstellt, ist kein Prüfungsbericht anzufertigen. Werden jedoch auf Grundlage der Kassen-Nachschaue die Besteuerungsgrundlagen geändert, ist dem Steuerpflichtigen zuvor rechtliches Gehör zu gewähren. Gegen die Änderungen im Steuerbescheid kann Einspruch eingelegt werden.

Hinweis:

Nach dem BMF-Schreiben zu § 146b AO wird voraussichtlich in Kürze ein weiteres Schreiben zur Einzelaufzeichnungspflicht (§ 146 Abs. 1 AO) veröffentlicht werden. Zudem werden voraussichtlich Ende Juni 2018 die beiden technischen Richtlinien des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnologie (BSI) erwartet. ■ *RA Guido Vogt, DIHK Berlin, Stand 5.6.2018*

IHK zu Essen: Das BMF-Schreiben vom 29.05.2018 kann unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 4085646 abgerufen werden.

Aktuell

Das BIS hat nach § 5 der Verordnung zur Bestimmung der technischen Anforderungen an elektronische Aufzeichnungs- und Sicherungssysteme im Geschäftsverkehr (Kassensicherungsverordnung - KassenSichV) im Benehmen mit dem Bundesministerium der Finanzen in Technischen Richtlinien die technischen Anforderungen an das Sicherheitsmodul, das Speichermedium und die einheitliche digitale Schnittstelle des elektronischen Aufzeichnungssystems festgelegt.

Dieses BMF-Schreiben vom 12.06.2018 kann unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 4103096 abgerufen werden.



IHK-Ansprechpartnerin

Stefanie Albus

Tel.: 0201 18 92-146

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

Azubis on MEO-Tour

Viele Deutsche genießen zum Feierabend gerne ein „kühles Blondes“. Doch wie wird es eigentlich hergestellt? Und wie entstehen unsere Zeitungen, die morgens pünktlich im Briefkasten liegen? Diese und weitere Fragen stellten sich die Azubis der IHK zu Essen – Antworten lieferte ein Besuch bei zwei Betrieben aus der MEO-Region: Für sie eine gute Möglichkeit, jungen Menschen das gesamte Spektrum ihres Arbeitsalltags zu zeigen.

Das erste Ziel war die Druckerei der WAZ. Edmund Weidenbach, langjähriger WAZ-Mitarbeiter, führte durch das Gebäude und machte deutlich, welchen Einfluss die digitale Entwicklung auf das Zeitungsgeschäft habe – besonders im Lager: Hier wurde vor einigen Jahren noch Papier für 1,2 Mio. Zeitungen pro Tag aufbewahrt, heute „nur“ noch für etwa 600.000. Viele Leser bevorzugen inzwischen die digitalen Nachrichten, wie z. B. die WAZ-App. Die Vergangenheit sei zwar out, dennoch sollte sie nicht in Vergessenheit geraten, betonte Weidenbach. „Denn, auch wenn es nur eine Frage der Zeit ist, bis die Zeitung in gedruckter Form nicht mehr existiert, bleibt eins bestehen: das Schreiben.“ An der nächsten Station wurde deutlich, dass noch immer eine Menge Papier zusammenkommt, auch wenn die Auflagen der Zeitungen zurückgehen. 110.000 Tonnen Papier, welches aneinander gelegt eine Länge von etwa 700.000 km erreicht, werden pro Jahr benötigt – das entspricht etwa einer Entfernung von der Erde bis zum Mond und wieder zurück. Die Unterschiede in der Arbeitsweise von früher und heute wurden an den Druckmaschinen deutlich: Um kontinuierlich Farbe nachzufüllen, standen sie unmittelbar an den Druckmaschinen, die eine Lautstärke von bis zu 105 Dezibel erreichen können. Daher kam es nicht selten vor, dass die Arbeiter an Hörstärke verloren. Heute werden die Maschinen per Tanks mit Farbe befüllt und stehen abgetrennt durch einen Schallschutz von den Bedienungspulpen. Ein Hoch auf die Arbeitssicherheit.

Foto: IHK zu Essen



IHK-Azubis auf ihrer 1. Station in der WAZ (v. l.): Davina Bartschat, Felix Fennen, Marc Kohlmann, Shanice Wendschoff, Marvin Sassenbach

Im zweiten Teil des Ausflugs drehte sich alles um ein Lieblingsgetränk der Deutschen: das Bier. In der Privatbrauerei Jacob Stauder berichtete Wolfram Spans über die Unternehmensgeschichte und -entwicklung: Gegründet wurde die Brauerei 1867 von Jacob Stauder in Essen und ist seitdem in Familienhand. Inzwischen teilen sich Dr. Thomas Stauder und Dipl.-Ing. Axel Stauder die Geschäftsführung. Nach einem Besuch im Brauereimuseum folgte das Sudhaus, ein wichtiger Bestandteil der Brauerei: Denn hier beginnt die Produktion des Bieres. Nach sechs bis sieben Tagen wird aus den Zutaten in den Sudpfannen das sogenannte Jungbier, welches zwar trinkbar wäre, aber geschmacklich nichts mit dem Bier im Laden zu tun hat – das entsteht erst nach weiteren Wochen. Je länger der Reifungsprozess dauert, desto besser und intensiver wird das Bier, so Spans. Vorbei an der Maischepresse und den Tanks, in denen das Jungbier zum Bier reift, wartete die Abfüllhalle. Pro Stunde können hier 40.000 Flaschen abgefüllt und pro Jahr etwa 0,23 Mio. Liter Bier produziert werden. „Das hört sich zwar viel an, ist aber im Vergleich zu anderen Brauereien, die mindestens 3 Mio. Liter Bier pro Jahr produzieren, eher wenig“, erklärte Spans. Im letzten Schritt kommen die Flaschen in die Bierkästen und werden an die Verkaufsstellen ausgeliefert – nachdem sie maschinell gereinigt, befüllt, verschlossen und etikettiert wurden.

„O'zapft is“ hieß es zum Abschluss in einem der Bewirtschaftungsräume: Mit einem frisch gezapften Stauder-Bier ging der Ausflug in die Region zu Ende. Zeit, den Tag Revue passieren zu lassen. IHK-Azubi Shanice Wendschoff hofft, dass der Tag im nächsten Jahr wiederholt wird: „Die Führungen durch die WAZ und Stauder-Brauerei haben nicht nur das Teamgefühl untereinander gestärkt. Es war auch sehr spannend und lehrreich, Hintergründe zu unterschiedlichen Arbeitsprozessen kennenzulernen und so Produkte bewusster wahrzunehmen. Wenn ich heute ein Bier trinke oder Zeitung lese, weiß ich, welcher Weg bis dahin zurückgelegt wurde.“ ■

Azubi Davina Bartschat



Familienfreundlichkeit

Die neue Vereinbarkeit macht Ihr Unternehmen stark

Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf zahlt sich aus.

Eine familienfreundliche Personalpolitik ist ein entscheidender Faktor, sich als attraktiver Arbeitgeber und damit zukunftssicher aufzustellen.

Viele Faktoren beeinflussen die Familienfreundlichkeit eines Arbeitgebers. Besonders entscheidend ist die Unternehmenskultur, damit die Vereinbarkeit von Familie und Beruf von allen Beschäftigten gelebt wird. Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer wünschen sich zunehmend individuelle Vereinbarkeitslösungen. Gerade kleine Unternehmen zeigen hier eine große Flexibilität, wenn es darum geht, maßgeschneiderte Angebote zu gestalten.

Vereinbarkeit zahlt sich aus

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Beruf und Familie gut vereinbaren können, sind loyaler, motivierter und produktiver. Sie kehren nach Familienzeiten schneller in den Beruf zurück und empfehlen ihren Arbeitgeber weiter. In Zeiten steigenden Fachkräftebedarfs ein wichtiger Faktor.

Erfolgsfaktor Partnerschaftlichkeit

Die Wünsche und Ansprüche von berufstätigen Müttern und Vätern haben sich von einem traditionellen Rollenverständnis hin zu einem partnerschaftlichen

Denken in den letzten Jahren verändert. Vor allem Väter wollen nicht mehr nur abends ihren Kindern einen Gutenachtkuss geben, sondern mehr Zeit mit ihren Familien verbringen. 69 Prozent der Väter zwischen 18 und 29 Jahren wünschen sich, die Arbeitszeit zugunsten der Familie zu reduzieren.

Vereinbarkeit als Innovationstreiber

Familienfreundliche Angebote und personalpolitische Rahmenbedingungen für mehr Flexibilität und Partnerschaftlichkeit sind mittlerweile anerkannte Instrumente zur Fachkräftesicherung. Für Kirsten Frohnert, Projektleiterin im Netzwerkbüro „Erfolgsfaktor Familie“, steht fest: „Es sind neue (Lebens-)Arbeitszeit- und Karrierekonzepte in den Unternehmen gefragt, um für die zukünftigen Arbeitnehmergenerationen attraktiv zu sein. Dazu zählt beispielsweise, zeit- und ortsunabhängige Arbeitsformen wie Homeoffice bzw. mobiles Arbeiten auszubauen und die Chancen der Digitalisierung zu nutzen.“ Die Erfahrungen im Unternehmensnetzwerk „Erfolgsfaktor Familie“ zeigen, dass Vereinbarkeitslösungen wichtige Innovationsimpulse für die Arbeitsorganisation, die Kommunikation oder die Kultur im Unternehmen geben können.

Entscheidend sei dabei die Vorbildfunktion von Führungskräften. „Wo männliche Führungskräfte selbst in Elternzeit gehen oder mobile Arbeitsformen anbieten und nutzen, wird der Anteil der (männlichen) Beschäftigten, die das auch anfragen, sofort höher“, erklärt Frohnert. „Wer also im Wettbewerb um Fachkräfte punkten will, muss seine Arbeitgeberattraktivität steigern und die Weichen für die neue Vereinbarkeit stellen. Es geht darum, die Wünsche der Beschäftigten und die betrieblichen Erfordernisse klug auszubalancieren.“

Längst vorbei sind schließlich die Zeiten, in denen die Vereinbarkeit als frauenpolitische Frage diskutiert wurde. Heute geht es um die Vereinbarkeit 4.0, also die partnerschaftlich gelebte Vereinbarkeit von Beruf, Familie und Pflege für Mann und Frau. Wo sind in Unternehmen nach wie vor die „blinden Flecken“ oder Kreuzungen, an denen Mütter, Väter oder Pflegenden auf ihrem (Karriere-)Weg anders als gewünscht doch abbiegen müssen? Die Bedeutung des Themas wird aus Sicht des Netzbüros „Erfolgsfaktor Familie“ vor dem Hintergrund der Diskussion um Digitalisierung/Arbeiten 4.0 noch weiter zunehmen. Es wird darum gehen, die Arbeitskultur zu modernisieren und Beschäftigten mehr Optionen bei der Arbeits- und Lebensgestaltung zu eröffnen.

Vielfältige Lösungen im Unternehmensnetzwerk „Erfolgsfaktor Familie“

Im Unternehmensnetzwerk „Erfolgsfaktor Familie“ kommen Unternehmen zusammen, um genau solche zukunftsorientierten Vereinbarkeitslösungen vorzustellen, zu reflektieren und weiterzuentwickeln. Mitgliedsunternehmen und ihre aktuellen sowie zukünftigen Beschäftigten profitieren davon. ■

*Kirsten Frohnert,
Projektleiterin Netzbüro
„Erfolgsfaktor Familie“*

„Wir müssen unseren Blick in den Betrieben auch darauf richten, Beschäftigte zu befähigen, mit neuen Gestaltungsspielräumen umzugehen, miteinander über Team- und Abteilungsgrenzen hinweg zu kommunizieren oder Arbeitsprozesse im Team auszuhandeln,“ sagt Kirsten Frohnert, Projektleiterin Netzbüro „Erfolgsfaktor Familie“.

Das Unternehmensnetzwerk „Erfolgsfaktor Familie“ wurde 2007 vom Bundesfamilienministerium und dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag als zentrale Plattform für familienfreundliche Unternehmen gegründet. Seither wächst es kontinuierlich und umfasst mittlerweile über 6.850 Mitglieder, vom Kleinstbetrieb bis zum DAX-Unternehmen. Das Netzbüro unterstützt mit seinen Angeboten vor allem kleine und mittlere Betriebe bei der praktischen Umsetzung einer familienfreundlichen Personalpolitik. Auf der Website von „Erfolgsfaktor Familie“ können sich interessierte und engagierte Unternehmen informieren (www.erfolgsfaktor-familie.de).

Ford Transit
Lädt viel, braucht wenig!

FORD TRANSIT KASTENWAGEN LKW BASIS

Bordcomputer, Beifahrer-Doppelsitz, 4-fach verstellbarer Fahrersitz, Fensterheber elektrisch

Bei uns schon für
€ 19.990,-¹ (Netto)

Gerhard Schreiner Michael Rest Kai Brinkmann

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

Ford

Besuchen Sie uns auf facebook!

¹Ford Transit Kastenwagen LKW Basis 290 L2 Frontantrieb 2,0 l TDCI Ford EcoBlue 77 kW (105 PS), zuzüglich 19% MwSt und zuzüglich 900,-€ Überführungskosten zuzüglich 19% MwSt.



Flagge zeigen für Europa! Mehr Gemeinsamkeit und weniger Bürokratie

In Robbie Schlagböhmers Brust schlagen zwei Herzen: ein deutsches und ein britisches. Gemeinsam schlagen sie für Europa. Denn der Oberhausener Reisebüro-Inhaber mit schottischer Mutter und Vater aus dem Ruhrgebiet ist genau in der Zeit aufgewachsen, in der auch das vereinte Europa groß und stark geworden ist.

„Mich persönlich verbindet außerordentlich viel mit Europa, weil ich schon als junger Mensch viel gereist bin und dabei zuschauen konnte, wie die Länder der Union immer weiter zusammengewachsen sind,“ erinnert sich Schlagböhrer. „Wer wie ich in der Zeit des kalten Krieges und des NATO-Doppelbeschlusses aufgewachsen ist, schätzt die darauf folgenden Jahre der Stabilität, des Friedens und des Wohlstandes umso mehr. Auch heute noch freue ich mich beim Reisen in Europa, dass ich dank des Schengen-Raums keinen Reisepass oder Personalausweis mehr zücken muss, wenn ich von einem Land in das andere fahre.“

Besonders begeistert ihn als Unternehmer die gemeinsame Währung. „Der Euro hat das Reisen viel leichter, bequemer und vor allem preiswerter gemacht“, stellt er fest. „Deshalb verreisen heute auch viel mehr Menschen als in den 90er Jahren des vorigen Jahrhunderts – davon profitiere ich natürlich dank gesteigerter Umsätze.“ Auch die Zahlungsabwicklung mit den Hotels innerhalb der Währungsunion hat der Euro wesentlich vereinfacht: Heute überweisen seine Mitarbeiter das Geld von heute auf morgen online an einen Hotelier beispielsweise in Portugal; das Ausfüllen der Überweisung geht schnell und die Transaktion kostet so gut wie nichts. „Vor zwanzig Jahren kostete eine Auslandsüberweisung noch 15 Mark und das Geld war eine Woche unterwegs,“ erinnert er sich.

Also alles gut in „Euroland“? Nicht alles, stellt Robbie Schlagböhrer fest. Allein in diesem Jahr muss er in seinem Unternehmen drei EU-Richtlinien umset-



Foto: Kerstin Bögerholz

Der Oberhausener Kreuzfahrt-Spezialist Robbie Schlagböhrer engagiert sich seit vielen Jahren im Einzelhandelsausschuss der IHK.

zen: die Versicherungsvermittler-Richtlinie, weil er seine Kunden auch über die zu den gebuchten Reisen passenden Versicherungen beraten möchte. Dann noch die Datenschutzgrundverordnung und die zum 1. Juli in Kraft getretene Pauschalreise-Richtlinie. Eigentlich könnte er sich über diesen Richtlinien-Overkill freuen, weil er vermutet, dass etliche Reisebüros an der Umsetzung der Richtlinien scheitern werden und deshalb den Markt verlassen müssen. „Aber natürlich frage ich mich dann auch: Wann kommt die nächste Richtlinie, und werde ich die mit meinem Unternehmen auch wieder schaffen?“

Als jemand, der allein schon aus beruflichen Gründen viel unterwegs ist, Länder und Leute kennt, treibt ihn eine weitere Sorge besonders um: die große Jugendarbeitslosigkeit in den südeuropäischen Ländern. „Hier schaut die EU tatenlos zu, wie eine ganze Generation in der Arbeitslosigkeit versinkt. Allein in Italien sind fast 50 Prozent der jungen Menschen ohne Job“, berichtet Robbie Schlagböhrer. „Kein Wunder, dass diese Unzufriedenheit den rechtspopulistischen Europa-Gegnern dort in die Karten spielt.“ Der früher so wichtige Gemeinschaftsgedanke tritt durch die Einzelinteressen der einzelnen Länder immer mehr in den Hintergrund, findet der Unternehmer. Da fehlt dann auch die Kraft, sich gemeinsam den Internetgiganten entgegenzustellen, die, so Schlagböhrer „meinen, sie bewegen sich bei uns in einem rechtsfreien Raum.“ Europa muss wieder an einem Strang ziehen, so sein Wunsch. „Denn sonst werden wir nicht gegen Länder wie China, Russland und jetzt auch die USA bestehen können, die brutal die eigenen wirtschaftlichen Interessen durchboxen.“ ■

Zum Unternehmen

Das Reisebüro G. Schlagböhrer GmbH mit Standorten in der Fußgängerzone von Oberhausen-Sterkrade und im Mülheimer Rhein-Ruhr-Zentrum ist seit über 20 Jahren am Markt. Robbie Schlagböhrer und seine neun MitarbeiterInnen sind spezialisiert auf Kreuzfahrten und andere anspruchsvolle Reisen. Weitere Infos unter www.kreuzfahrt-kenner.de



Foto: Andreas Kaminski/Camp.Essen

Unterstützung kleiner und mittlerer Unternehmen bei der Digitalisierung

Der Digitale Pott

Viele Unternehmen haben bereits wichtige Schritte in Richtung Digitalisierung unternommen, doch die Zahl der kleinen und mittleren Betriebe, die noch abwarten, ist groß. Mal liegt es daran, dass Unsicherheiten bestehen, wie Digitalisierungsprozesse bestmöglich in Gang gebracht werden können, mal ist noch unklar, wo die Digitalisierungsmöglichkeiten im eigenen Unternehmen liegen und welche davon die eigenen Wertschöpfungspotenziale am besten ausschöpfen. Manchmal fehlen auch schlicht die richtigen Ansprechpartner.

Hier setzt Projektleiterin Kirsten Pieper mit dem Digitalen Pott an: Er vernetzt Unternehmen mit (neuen) Akteuren der Digitalwirtschaft und bietet Antworten auf die vielfältigen Fragen zur Digitalisierung. Dabei unterstützen die Experten des Digitalen Potts diejenigen, die schon genau wissen, was sie wollen, ebenso wie jene, die noch am Anfang stehen.

Gute Beispiele für die erfolgreiche Umsetzung von Digitalisierungsprozessen

Der Digitale Pott baut die Entwicklung einer Essener Community rund um die Themen der Digitalisierung und Digitalen Transformation konsequent aus.

Auf der Website finden sich immer mehr inspirierende Beispiele, wie die erfolgreiche Umsetzung von Digitalisierungsprojekten partnerschaftlich gelingen kann.

Der Digitale Pott geht online (v. l. n. r.): Jochen Fricke, stv. Geschäftsführer der EWG, Kirsten Pieper, Projektleiterin Digitaler Pott, Axel Koschany und Frank Grone, beide IEW – Interessengemeinschaft Essener Wirtschaft e. V., beim gelungenen Start Ende April 2018.

Wer Fragen zur Digitalisierung hat, bekommt Antworten von Experten

Unternehmer können dem Digitalen Pott kostenlos und unverbindlich Fragen zu digitalen Themen stellen. Experten antworten innerhalb von 48 Stunden, so dass das Digitalisierungsprojekt schnell weiter voranschreiten kann.

Lokaler Ansatz bietet überzeugende Vorteile

In Essen gibt es viele Unternehmen, die bei der Digitalisierung begleiten. Lokale Kontakte bieten hohe Transparenz und ein besseres Wissen voneinander. Kurze Wege senken Kosten und ermöglichen einfachere Absprachen. So schafft der Digitale Pott eine gute Basis für eine nachhaltige Geschäftsbeziehung.

Das Projekt wird von der IEW - Interessengemeinschaft Essener Wirtschaft e. V. gefördert. Projektträger ist die EWG - Essener Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH. ■

Mit seinen drei Bausteinen unterstützt der Digitale Pott Unternehmen in ihren Digitalisierungsprozessen sehr direkt:

- Essener Erfolgsgeschichten zeigen, wie Digitalisierung konkret umgesetzt werden kann und bieten anderen Unternehmen damit Inspiration, eigene Umsetzungsmöglichkeiten weiterzuentwickeln
- Lernen Sie das Angebot der Essener Digitalwirtschaft kennen und nutzen Sie die Möglichkeit, Experten vor Ort direkt zu kontaktieren
- Unternehmen können ihre Frage zur Digitalisierung an den Digitalen Pott stellen – der passende Experte wird für sie ermittelt

Michael Houben · digitalerpott.de



Personalwechsel

Perfekte Wissensübergabe

Der Transfer von Wissen ist bei der Übergabe von Schlüsselpositionen im Unternehmen eminent wichtig.

Wissen ist ein zentraler Wettbewerbsfaktor in der Industrie und eine wichtige Ressource. Verlässt ein Experte das Unternehmen oder die Abteilung, droht Knowhow-Verlust. Für diese Situation gibt es mit der Wissensstaffette eine neue, effiziente Methode, die Wissen und Erfahrung verlässlich an Nachfolger transferiert.

Die Demographie macht das Thema dringlich

Allein die Hälfte aller Ingenieure geht in den kommenden 15 Jahren in den Ruhestand. Auch in anderen technikgetriebenen Berufsfeldern werden bald mehr Wissensträger die Unternehmen verlassen, als Nachwuchskräfte parat stehen. Die Sorge, dass beim Verlust eines langjährigen Experten (zum Beispiel einem Ingenieur, Produktentwickler, Industriemeister oder Instandhaltungs-Spezialisten) Knowhow verloren geht, ist groß. Viele Führungskräfte beschäftigt die Frage, ob das Wissen in ihrem Bereich tatsächlich systematisch gepflegt wird und auf dem neuesten Stand ist.

Dabei wird das Kind oft mit dem Bade ausgeschüttet. Die meisten Wissenssysteme, die hierfür extra angelegt werden, sind sehr komplex. Sie bieten dem Einzelnen wenig Nutzen und werden eher unmotiviert mit Knowhow gefüttert. Sie verkommen zu „Bleiwüsten“, die den aktuellen Wissensstand kaum wider-

spiegeln. Vernachlässigt wird zudem der Faktor Erfahrungswissen, der meist gar nicht erfasst wird, der aber für eine neue Fach- und Führungskraft genauso wichtig ist wie das Fachwissen.

Welches Wissen ist für den Nachfolger entscheidend?

Ein Industriemeister in der Produktion, ein Ingenieur in der Entwicklung, ein Logistikexperte oder Key-Account-Spezialist, der seinen Verantwortungsbereich seit Jahren im Griff hat und alle Kommunikationswege kennt, weiß oft gar nicht, welches Wissen für seinen Nachfolger entscheidend ist. Welche Details er vermitteln soll und auf welche verzichten. Besonders, wenn es eine Fülle an Alltags-Wissen gibt, ist es für die Beteiligten schwierig, dieses Wissen zu strukturieren. Das gilt auch für flüchtiges, aktuelles Wissen (z. B. die Sonderregelung während der Krankheit eines Kollegen), das eine kurze Halbwertszeit hat. Auch diese Kenntnisse braucht ein Nachfolger, um schnell und erfolgreich seine Aufgabe aufnehmen und unnötige, ggf. teure Fehler vermeiden zu können.

Der Nachfolger erhält oft ein Buch ohne Inhaltsverzeichnis

Selbst wenn der Vorgänger Gelegenheit hat, seinen Nachfolger einzuarbeiten, werden oft die falschen Fragen gestellt oder nicht alle Informationen weitergeben. Oder der Vorgänger schüttet seinen Nachfolger so mit Wissen zu, dass dieser kapituliert. Außerdem ist das Wissen selten in Lernfelder („Kapitel“) unterteilt und wird eher aus der Situation heraus übermittelt. Für den Nachfolger bedeutet das: Er erhält ein Buch ohne Inhaltsverzeichnis. Oftmals wissen Nachfolger mit den Informationen deshalb gar nichts anzufangen und signalisieren Desinteresse, was den Vorgänger wiederum verprellt. Viele Stellenwechsel scheitern auch deshalb, weil die Erwartungshaltungen an den jeweils anderen Part nicht erfüllt werden.

Dieses Wissen sollten Sie beim Personalwechsel sichern

Dabei gibt es viele Erfahrungen, die für einen Nachfolger wichtig sind und die meist nirgendwo nachzulesen sind. Zum Beispiel:

- Was funktionierte in den letzten Jahren besonders erfolgreich?
- Was hat man aus vergangenen Pannen gelernt?
- Was ist in der Abstimmung mit anderen Bereichen zu beachten?
- Welche kulturellen Fallstricke sollte man umgehen?
- Welche Ausnahmesituationen hat es gegeben und wie sind sie behandelt worden?
- Do's and dont's bei Kunden, Lieferanten, Kollegen, Mitarbeitern, Betriebsrat, Vorgesetzten...
- Implizites Wissen über Abläufe und Kommunikationswege
- „Politics“ im Unternehmen
- Zusammenarbeit in Gremien und Führungskreisen
- getroffene und noch relevante Entscheidungen
- positive und negative Erfahrungen, in genau diesem Team, in diesem Umfeld
- aktuelles Wissen, zur Fehlervermeidung und Orientierung in den ersten Wochen

„Jeder muss seine eigenen Erfahrungen machen“, diese weit verbreitete Meinung verhindert, dass Nachfolger intensiv eingewiesen werden und sich von Anfang an auf die wichtigen Dinge konzentrieren. Besonders bei Führungskräften gilt es als selbstverständlich, dass sie sich ohne Hilfestellung zurechtfinden.

Machen Sie den Wissenstransfer zu Ihrem Thema

Unternehmen können einiges tun, um die Übergabe von Schlüsselpositionen reibungslos zu gestalten und das Wissen im Unternehmen zu halten. Wichtig sind folgende Punkte:

- Identifizieren Sie die Schlüsselfunktionen in Ihrer Abteilung/im Bereich/im Unternehmen.
- Planen Sie Überlappungs- und Einarbeitungszeiten mit Sorgfalt.
- Schaffen Sie einen verbindlichen Rahmen für die Übergabe und den Austausch.

- Vergeben Sie Standardthemen und Checklisten und benennen ggf. einen Experten, der den Übergabeprozess im Auge behält.
- Berücksichtigen Sie neben fachlichem Wissen auch kulturelle Themen.
- Planen Sie Zeit für den Personalwechsel ein.
- Nutzen Sie Methoden wie die Wissens-Stafette als einfache, effiziente Werkzeuge zur Knowhow-Übergabe.

Die Wissensstafette erfasst das erfolgskritische Wissen

Die Wissensstafette ist eine systematische, extern begleitete, persönliche Befragung von Vorgänger und Nachfolger. Sie macht speziell das implizite Wissen, das im Unternehmen bleiben soll, zugänglich und übertragbar. Die Befragung:

- erfasst das Erfahrungswissen von Fach- und Führungskräften,
- intensiviert und strukturiert den Übergabeprozess,
- moderiert den Wissenstransfer durch Einzelinterviews von Vorgänger und Nachfolger sowie einer gemeinsamen Wissens- und Erfahrungsübergabe,
- hilft Vorgängern ihr Wissen systematisch und lückenlos zu übergeben,
- teilt das zu übertragende Wissen in Lernpakete,
- führt Nachfolger in ihre Aufgabe effektiv ein,
- gibt den Beteiligten das gute Gefühl, nichts Wichtiges vergessen zu haben,
- bedarf von Seiten der Beteiligten keiner Vorbereitung.

Das Entscheidende bei jedem Wissenstransfer ist, die wichtigen Dinge zu erwischen. Eine persönliche und dennoch systematische Befragung kann dies gut leisten, weil das Wissen in einem neutralen Umfeld, ohne Erwartungshaltung Stück für Stück zu Tage kommt. Es hat sich gezeigt, dass die Scheu der Beteiligten durch die externe Begleitung deutlich abnimmt. Der Vorgänger kann die Verantwortung, sein Wissen systematisch und lückenlos übergeben zu müssen, abgeben und sich durch die Befragung leiten lassen. Nachfolger wiederum trauen sich in dieser offenen Atmosphäre alle Fragen zu stellen, die für sie persönlich wichtig und damit letztlich für ihren erfolgreichen Start relevant sind. ■

Ralph Lange

Wir entsorgen . transportieren . reinigen .



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

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

e3e
Entsorgungsbetriebe
Essen GmbH



Metall- und Elektro-Industrie

Mehr Frauen für MINT

MINT = Mathematik, Informatik, Natur- und Ingenieurwissenschaft und Technik



Foto: iStock/simonkr

Die Mitarbeiter in der M+E-Industrie sind überwiegend männlich – das ist kein Geheimnis. Verbände und Unternehmen wollen das ändern, vor allem in den MINT-Berufen. Der Arbeitgeberverband Gesamtmetall hat daher analysieren lassen, was junge Frauen bei ihrer Berufswahl maßgeblich beeinflusst.

Ingenieurwesen, Mathematik, Informatik – auch heute sind die klassischen MINT-Berufe noch sehr stark von Männern dominiert. Frauen dagegen arbeiten deutlich häufiger in sozialen Berufen. Die Unternehmen der Metall- und Elektro-Industrie haben ein großes Interesse daran, mehr Frauen für ihre Branche zu gewinnen. In der Vergangenheit konnten zumindest kleine Erfolge verbucht werden: Der Anteil der weiblichen MINT-Akademiker in der M+E-Industrie erhöhte sich von 2011 bis 2014 von knapp 8 auf fast 10 Prozent.

Trotz dieser Entwicklung sind Frauen weiterhin stark unterrepräsentiert. Der Arbeitgeberverband Gesamtmetall hat daher eine Studie bei der TU München in Auftrag gegeben. Die Forscher sollten herausfinden, was junge Frauen bei der Berufswahl

beeinflusst und wie man mehr von ihnen für MINT-Berufe begeistern kann.

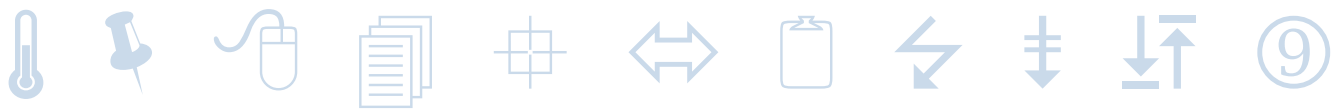
Die Ergebnisse haben die Autoren der Studie nach lernortübergreifenden Einflussfaktoren und nach den Lernorten Schule, Hochschule und Unternehmen geordnet.

An welchen lernortübergreifenden Einflussfaktoren anzusetzen ist

Die Berufswahl wird von vielen Faktoren beeinflusst. So spielt das Image von Berufen genauso eine Rolle wie Zukunftschancen oder mediale Vorbilder. Durch eine bessere öffentliche Kommunikation können MINT-Berufe attraktiver für junge Frauen werden.

Die positiven Aspekte – nämlich die gestaltenden Möglichkeiten für Gesellschaft, Mensch und Umwelt – sollten dabei stärker hervorgehoben werden.

Den größten Einfluss auf die Berufswahl haben aber die Eltern. Sie beraten ihre Kinder nicht nur, sondern prägen sie durch die eigene berufliche und geschlechterbezogene Lebensvorstellung. Daher empfehlen die Forscher, dass Eltern aktiv in die Technikbildung ihrer Töchter und in den Berufs- und Studienorientierungsprozess eingebunden werden.



Die Schule legt den Grundstein

Mädchen und Jungen haben in MINT-Fächern die gleiche fachliche Leistungsstärke. Dennoch zeigen sie in der späten Kindheit deutlich unterschiedliche MINT-Interessen. Zum einen können Lehrer durch das Aufbrechen von Geschlechterstereotypen und gezieltes Fördern darauf einwirken, dass Mädchen die Begeisterung für Naturwissenschaft und Technik nicht verlieren. Zum anderen bieten sich für Unternehmen Chancen: Durch InfoTrucks, den Girls' Day und Schnuppertage in den Betrieben können Arbeitgeber dem Nachwuchs die Vorzüge der unterschiedlichen Berufe direkt vermitteln.

Aufgabe der Hochschulen: MINT-Studiengänge besser an die Frau bringen

Die häufig bessere schulische Qualifikation junger Frauen spiegelt sich in den MINT-Studienfächern noch nicht wider. Beim Blick auf die Studienanfänger in Deutschland lässt sich aber doch ein Aufwärtstrend erkennen: Der Frauenanteil an den Studienanfängern in MINT-Fächern lag im Wintersemester 2016/17 bei 32 Prozent. Drei Jahre zuvor waren es gut 30 Prozent.

Die Hochschulen versuchen durch Schnuppertage, Sommer- oder Herbsthochschulen sowie durch Kurse und Workshops potenzielle Studieninteressierte anzusprechen. Einige Projekte zielen darauf ab, Mädchen bereits früh in der Schule für MINT zu begeistern. Das Programm CyberMentor der Universität Regensburg zum Beispiel ist ein wissenschaftsbasiertes Online-Mentoring-Programm für Mädchen ab der 5. Klasse, bei dem jeder interessierten Schülerin eine passende Mentorin zugeteilt wird.

Kooperationen mit Unternehmen sind für die Hochschulen ebenfalls eine Möglichkeit, jungen Frauen einen Zugang zu MINT-Berufen zu verschaffen. Eine

Kombination von Schnupperstudium und Unternehmenspraktika bietet den jungen Frauen intensive Einblicke. Mit Erfolg: Die meisten der Teilnehmerinnen entscheiden sich im Anschluss für ein Studium eines MINT-Fachs.

Unternehmen sollten für ihre Berufe werben – und interne Stereotype hinterfragen

Junge Frauen wählen trotz durchschnittlich besserer Schulabschlüsse häufig Studien und Ausbildungsberufe in „typisch weiblichen“ Berufsfeldern. Um das zu ändern, schlagen die Forscher eine zweigleisige Strategie vor. Auf der einen Seite sollen Unternehmen auf Top-down-Strategien setzen: Die Unternehmensleitung analysiert alle genderrelevanten Aspekte, dazu gehören die Verteilung von Männern und Frauen auf Arbeitsbereiche, Positionen und Gehaltsgruppen. Als zweiten Schritt werden Bottom-up-Maßnahmen empfohlen: Themen wie Vereinbarkeit von Beruf und Familie, gemischtgeschlechtliche Zusammenarbeit und der Austausch mit Auszubildenden fallen in diesen Bereich.

Für die Unternehmen der M+E-Industrie lassen sich aus der Studie mehrere Erkenntnisse ziehen: Sie müssen ihre eigenen Abläufe überprüfen und mögliche geschlechterspezifische Stereotype abbauen. Wichtig ist, dass sich sowohl die Führung des Betriebs als auch die Mitarbeiter – speziell die Ausbilder – kritisch hinterfragen und gegebenenfalls Veränderungen herbeiführen.

Darüber hinaus sollten die Unternehmen umfangreich für ihre Berufe werben und deren Attraktivität herausstellen. Kooperationen mit Schulen sind dafür genauso von Bedeutung wie die Zusammenarbeit mit Hochschulen. Sinnvoll ist auch eine Qualitätskontrolle, zum Beispiel durch wissenschaftliche Analysen der Maßnahmen und ihres Nutzens.

Ein weiteres Ziel sollte sein, die Eltern stärker in den Informations- und Anwerbungsprozess einzubinden, denn sie haben einen großen Einfluss auf die berufliche Ausbildung ihrer Töchter. Ein besseres Verständnis der Eltern für die Anforderungen der MINT-Berufe kann den Rückhalt junger Frauen für eine MINT-Karriere stärken. ■

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Haben Sie Ihre Region fest im Blick

Regionalwirtschaftliche Profile NRW 2018 ab sofort verfügbar



Wo wächst der Wohlstand? Wo entstehen Arbeitsplätze? Und wie entwickeln sich einzelne Branchen? Mit den „Regionalwirtschaftlichen Profilen Nordrhein-Westfalen 2018“ veröffentlicht die NRW.BANK neue Zahlen zur wirtschaftlichen Dynamik und gibt damit einen strukturierten Überblick über die insgesamt neun Wirtschaftsregionen im Land.

Die Publikationen geben Aufschluss über die Besonderheiten in der Wirtschaftsstruktur einer bestimmten Region – von der Demografie über den Arbeitsmarkt bis hin zur Innovationskraft. Entscheidungsträger in den Regionen erhalten damit hilfreiche Informationen, mit denen sie ihre Wirtschafts- und Strukturpolitik weiterentwickeln können.

Insgesamt gibt es neun regionale Einzelprofile: Aachen, Köln/Bonn, Düsseldorf, die Region Niederrhein, das Bergische Städtedreieck, die Metropole Ruhr, Südwestfalen, das Münsterland und Ostwestfalen-Lippe. Neben den Einzelprofilen stellt die NRW.BANK auch ein kombiniertes Profil zur Verfügung, das einen direkten Vergleich der neun Wirtschaftsregionen ermöglicht.

Die Regionalwirtschaftlichen Profile werden jährlich aktualisiert. Die Profile für 2018 stehen ab sofort auf der Internetseite der NRW.BANK (www.nrwbank.de) zum kostenfreien Download zur Verfügung.



Foto: benjaminmolte - Fotolia.com

Der neue Smart-Tachograph kann nicht nur vor Ort von den Kontrollbehörden ausgelesen werden, sondern ermöglicht auch einen temporären Zugriff auf bestimmte Daten während das Fahrzeug in Bewegung ist.

Neuer digitaler Fahrtenschreiber ab 2019

Wird damit alles besser?

Der Digitaltachograph wird intelligent. Nicht nur deshalb wird 2019 ein spannendes Jahr für die Nutzer von Digitaltachographen und die Serviceorganisationen, die sich mit diesem Thema beschäftigen (müssen).

Erstmals seit Einführung des digitalen Kontrollgerätes in 2006 (früher häufig auch als „EG-Kontrollgerät“ bezeichnet) treten dann substantielle Neuerungen in Kraft, deren Tragweite heute noch nicht allen Marktteilnehmern klar ist. Bereits seit dem 01.05.2006 müssen Fahrzeuge, für die die Einbaupflicht besteht und die erstmals ab diesem Zeitpunkt zum Verkehr zugelassen wurden, die Pflicht, mittels digitaler Fahrtenschreiber und personengebundener Fahrerkarte die Len- und Ruhezeiten aufzuzeichnen. Aus digital soll in Zukunft auch intelligent werden. Ist das in der Praxis auch so?

Ab dem 15. Juni 2019 ist bei Erstzulassung der Einbau der neuen Tachographen-Generation Pflicht. Eine Nachrüstpflicht besteht für ältere Fahrzeuge ab 15.06.2034, sofern diese im grenzüberschreitenden Verkehr oder Kabotageverkehr eingesetzt werden. Für „Altfahrzeuge“, die ausschließlich im innerstaatlichen Verkehr eingesetzt werden, besteht keine Nachrüstpflicht.

Die Verlags Sonderveröffentlichung
„Transport, Logistik, Verpackung“
ist eine Veröffentlichung der
commedia GmbH

Redaktion:
commedia GmbH
Fon 0201/879 57-0

Anzeigen:
Eva Lupp
Fon 0201/897 57 11

„Früherkennung im Vorbeifahren. Fluch oder Segen?“

Der neue Smart-Tachograph wird den Behörden per Fernkommunikation einen temporären Zugriff auf Geschwindigkeits-, Wegstrecken- sowie Start/Ziel-Daten erlauben, während das Fahrzeug in Bewegung ist. Dafür sorgt die DSRC-Schnittstelle. Diese ermöglicht Kontrollbeamten, bestimmte Daten aus dem Tachographen per Remote Control-Download auszulesen.

Was genau heißt das für die Datentransparenz?

Es geht in erster Linie um die Verhinderung von Manipulationen am Gerät und für mehr Transparenz im eigenen operativen Betrieb. Wer sich nun sorgt, dass Kontrolleure künftig im Vorbeifahren alle Fahrerdaten erhalten und bei etwaigen Verstößen sofort ein Bußgeld ausstellen, kann erstmal beruhigt werden. Flottenbetreiber, die sich gesetzeskonform verhalten, vermeiden zeit- und kostenintensive Kontrollen.

Blick in die Zukunft

Ob es allerdings sofort nach Einführung des smarten Tachographen zu spürbaren Verbesserungen im Alltag kommt, wird sich noch herausstellen müssen. Der flächendeckende Einsatz der drahtlosen Kontrollen wird seine Zeit brauchen. Das ganze System wird sich einspielen müssen. Mit der neuen Fahrtenschreiber-Generation wird der nächste große Schritt in Richtung digitale Welt gegangen. Das Thema lässt sich aufschieben, aber nicht aufheben. In Bezug auf Neuzulassungen ist durchaus denkbar, dass hier ein messbarer Anstieg vor dem Stichtag erkennbar sein könnte.

Die IHK informiert in einer Informationsveranstaltung am 07.09.2018 u. a. zu diesem Thema (siehe Kasten auf Seite 51). ■

Roland Hölker, Kienzle Automotive GmbH, Mülheim an der Ruhr

Anzeige

SENATOR INTERNATIONAL

Individuelle Verpackungs- und Versandlogistik vom Spezialisten

Fotos: SENATOR INTERNATIONAL



Michael Nöll, Geschäftsführer der SENATOR INTERNATIONAL Verpackungs GmbH. Der Verpackungs- und Logistik-Spezialist mit Outlets in Witten und Augsburg versendet die Ware seiner Kunden in alle Welt.

Sie sitzen in Witten und Augsburg und realisieren dank modernster Fertigungstechniken und fachkundiger Mitarbeiter individuelle Verpackungs- und Transportlösungen für den Versand von Waren in alle Welt. Ob per Lkw, Zug, Schiff oder – wenn es einmal ganz schnell gehen soll – auch per Flugzeug. Für den Geschäftsführer der SENATOR INTERNATIONAL Verpackungs GmbH, Michael Nöll, steht neben der perfekten Ausführung aller angebotenen Dienstleistungen der „Alles aus einer Hand“-Service im Mittelpunkt: „Wir bieten unseren Kunden ein für sie individuell ausgearbeitetes Rundum-sorglos-Paket, damit sie sich nach Auftragserteilung wirklich um nichts mehr kümmern müssen, sondern sich voll und ganz auf ihr eigenes Kerngeschäft konzentrieren können.“

Neben dem eigentlichen Kerngeschäft, also der Konzeption, der Herstellung und dem globalen Versand von Gütern in individuellen Industrieverpackungen aus Holz, bietet das Unternehmen auch Beratungs- und Consultingleistungen sowie regelmäßige Schulungen an. Zielgruppe sind dabei mittelständische Unternehmen, die ihre

Güter noch selbst verpacken, um sie danach zu versenden. In den Seminaren stehen dann Themen wie der Versand von Gefahrgut, Luftfracht und natürlich die Ladungssicherheit auf der Tagesordnung.

65 flexible und kompetente Mitarbeiter an den beiden Standorten sorgen mit Engagement und ihrem Fachwissen dafür, dass die Waren der Kunden, die unter anderem aus den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau, der Automobilbranche und der Luft- und Raumfahrt kommen, immer bestens verpackt auf ihre kurze oder manchmal wochenlange Reise gehen.

Momentan ist man bei SENATOR INTERNATIONAL dabei, die Weichen in Richtung Industrie 4.0 zu stellen. Stolz ist man auf die eigene Software-Lösung, die bereits heute alle Schritte von der Angebotserstellung bis zum Versand an den Bestimmungsort vernetzt. „Es war schon immer unser Bestreben, unsere Angebote und Service-Dienstleistungen zügig weiterzuentwickeln“, erklärt Michael Nöll. „So können wir unseren Wettbewerbern auch in Zukunft voraus sein.“ ■

Lkw-Maut 2018/2019

Jetzt 52.000 Kilometer mautpflichtiges Streckennetz

Zum 01.07.2018 wurde die Lkw-Maut auf alle Bundesstraßen ausgeweitet. Rund 30.000 Unternehmen sind erstmalig von der Maut betroffen. Auch Fahrzeugkombinationen (also Fahrzeuge inklusive Anhänger oder Auflieger) ab 7,5 Tonnen zulässiger Gesamtmasse (zGM) sind mautpflichtig. Voraussichtlich zum 01.01.2019 werden die Mauthöhe und die Tarifstruktur angepasst. Betroffene Unternehmen sollten sich auf die Änderungen vorbereiten.

Durch die Ausdehnung der Maut auf alle Bundesstraßen wuchs das mautpflichtige Streckennetz von 15.000 auf rund 52.000 Straßenkilometer. Nach Schätzungen von Toll Collect sind rund 30.000 Unternehmen mit 140.000 Fahrzeugen erstmalig von der Maut betroffen. Mautpflichtig sind nicht nur Lkw, sondern auch Fahrzeugkombinationen ab 7,5 Tonnen zGM.

Vorbehaltlich der parlamentarischen Zustimmung werden die Mautgebühren auf der Basis eines neuen Wegekostengutachtens zum 01.01.2019 neu festgesetzt. Dann steigen die Mauteinnahmen des Bundes gegenüber 2017 enorm: Von 4,7 Mrd. Euro auf prognostizierte 7,2 Mrd. Euro für 2019. Die erst 2015 unter dem Schlagwort „Mautspreizung“ eingeführten neuen Achsklassen werden wieder abgeschafft. Neu hingegen sind Gewichtsklassen, die die Fahrer schon heute in die Mautbox eingeben können. Auf die korrekte Eingabe sollten die Fahrer künftig unbedingt achten. Denn die Mauttarife variieren ab dem kommenden Jahr um bis zu 100 Prozent – je nachdem, ob man mit oder ohne Anhänger/Auflieger unterwegs ist. Lkw-Fahrer haben bereits jetzt die Möglichkeit, sich über die Displayanzeige an die Eingabe der korrekten Gewichts- und Achseinstellungen zu gewöhnen.

Für die Mauterhebung empfiehlt sich grundsätzlich der Einbau einer Mautbox (OBU). Natürlich ist es auch möglich, die Maut im Internet, per App oder an Buchungsautomaten zu buchen. Aber das ist umständlich und fehleranfällig und schon kleinste Fahrtabweichungen von der gebuchten Strecke können dazu führen, dass man zum „Mautpreller“ wird. Dann muss man mit Bußgeld- und Nacherhebungsverfahren rechnen. Daher ist die Mautbox meist die beste Wahl: Sie wird von Toll Collect kostenlos zur Verfügung gestellt, lediglich die Ein- und Ausbaurkosten trägt das Unternehmen. Abrechnungspartner unterstützen ihre Kunden zudem auch fachlich und helfen häufig auch, Fördergelder abzurufen.

zGM	voraussichtlicher Mauttarif ab 01.01.2019			derzeitiger Mauttarif (seit 1.10.2015)				
	7,5 - 11,99 t	12 - 18 t	> 18 t	2	3	4	ab 5	
Achsen	alle	alle	bis 3	ab 4				
Euro 6	9,3	12,8	17,3	18,7	8,1	11,3	11,7	13,5
EEV/ Euro 5	10,4	13,9	18,4	19,8	10,2	13,4	13,8	15,6
Euro 4 ²⁾	11,4	14,9	19,4	20,8	11,3	14,5	14,9	16,7
Euro 3 ¹⁾	14,6	18,1	22,6	24,0	14,4	17,6	18,0	19,8
Euro 2	15,6	19,1	23,6	25,0	15,4	18,6	19,0	20,8
Euro 0 / 1	16,7	20,2	24,7	26,1	16,4	19,6	20,0	21,8

zGM = Zulässige Gesamtmasse.
Mautsätze in Cent pro km. Stand:
05.06.2018. Änderungen vorbehalten.
Die Tandemachse zählt als zwei Achsen,
die Tridemachse als drei Achsen.
Lift- und Hubachsen werden stets
berücksichtigt.

¹⁾ sowie Fahrzeuge mit Euro 2
inkl. Partikelminderungsklasse 1
oder höher

²⁾ sowie Fahrzeuge mit Euro 3
inkl. Partikelminderungsklasse 2
oder höher



DER NISSAN NV400. GROSS, ROBUST UND STARK.



NISSAN NV400 Pritschenwagen L2H1, 96 kW (130 PS), EURO 6

- Anhängerkupplung, Alwetterreifen
- Klimaanlage, Radio-CD mit DAB+ und Bluetooth®-Freisprecheinrichtung
- Handschuhfach gekühlt
- elektr. Fensterheber, Berganfahr-Assistent
- ESP mit Beladungserkennung uv.m.



**MTL. LEASINGRATE:
NUR € 249,-** (netto)**

fen: So gibt es beispielsweise derzeit über das Programm „De-minimis“ jährlich 2.000 EUR pro Lkw ab 7,5 Tonnen zGM, maximal 33.000 EUR pro Unternehmen.

Wer dagegen auf Elektro-Lkw setzt, wird nach den Regierungsplänen ab dem 01.01.2019 komplett von der Lkw-Maut befreit. Zudem will man die Anschaffung von Lkw und Sattelzugmaschinen mit Erdgas- (CNG), Flüssiggas- (LNG) oder Elektroantrieb über ein neu aufgelegtes Förderprogramm mit 8.000 bis 40.000 EUR bezuschussen (siehe: <http://www.bag.bund.de>). Das Programm ist mit jährlich 10 Mio. EUR ausgestattet und wird voraussichtlich im Juli 2018 gestartet. Es tut sich also etwas im Bereich der alternativen Antriebssysteme. Ratsam ist es aber auch hier, Vor- und Nachteile individuell abzuwägen. Denn den Fördergeldern stehen meist deutlich höhere Anschaffungskosten des Fahrzeugs, ein höheres Gewicht oder weniger Laderaum gegenüber. ■

Von Dipl.-Betriebsw. (FH) Alexander Wagner,
SVG Straßenverkehrsgenossenschaft Nordrhein eG, Düsseldorf

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 50.000 km. Ein Kilometerleasingangebot der NISSAN LEASING, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A., Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss, für Geschäftskunden, zzgl. MwSt. Aktion nur gültig für Kaufverträge bis zum 31.07.2018.



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

IHK-Veranstaltung zum Thema „Maut + Fahrtenschreiber 2019“

Die IHK zu Essen führt am **Freitag, 07.09.2018, 9:30 Uhr bis 12:30 Uhr** eine unentgeltliche Veranstaltung zu den Themen durch:

- Mautänderungen in 2018/2019
- Förderung der Anschaffung von Lkw und Sattelzugmaschinen mit Erdgas- (CNG), Flüssiggas- (LNG) oder Elektroantrieb
- Einführung der sog. „intelligenten Fahrtenschreiber“ in Neufahrzeuge ab Juni 2019 und damit verbundene Änderungen.

Die IHK möchte ihren Mitgliedsunternehmen mit dieser Veranstaltung Informationen sowie Entscheidungshilfen für künftige Nutzfahrzeugkäufe sowie für Preisverhandlungen liefern.

Einen Informationsflyer sowie das Anmeldeformular zur Veranstaltung finden Sie auf der Homepage der IHK zu Essen <http://www.essen.ihk24.de> unter Eingabe der **Dokumenten-Nr. 4096556** im Feld „Suchbegriff oder Nr.“



IHK-Ansprechpartner
Thorsten Jessen
Fon 0201 1892-233
Thorsten.Jessen@essen.ihk.de

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

Redaktion:
commedia GmbH
Fon 0201/879 57-0

Anzeigen:
Eva Lupp
Fon 0201/897 57 11



Helle Sitzmöbel schaffen eine luftige, leichte und stilvolle Atmosphäre auch in größeren Räumen und Hallen. Für Messen ist diese Farbe bestens geeignet.

Foto: denismagilov - Fotolia.com

Edles Schwarz oder stilvolles Weiß

Loungemöbel sorgen für das gewisse Etwas

Wenn man eine größere geschäftliche Veranstaltung plant – egal ob drinnen oder draußen – dann stellt sich irgendwann zwangsläufig die „Möbelfrage“. Wer hier nach einer einfachen, schnellen und modernen Lösung sucht, kommt dabei fast ebenso unausweichlich darauf, Loungemöbel zu mieten. Kein Wunder: Sie sind wetterbeständig, edel und bequem und setzen in schwarz oder weiß besondere Akzente.

Wohlfühlatmosphäre und beeindruckte Gäste

Die Planung eines großen Events stellt die Organisatoren vor einige Herausforderungen. Da muss eine passende Örtlichkeit her sowie überlegt werden, was auf die Speisekarte kommt, wer alles eingeladen wird und wie das Rahmenprogramm gestaltet werden soll. Schließlich soll die Feier besonders gut und lange in Erinnerung bleiben. Auf geschäftlicher Ebene geht's dabei um zufriedene Kunden – und beeindrucken möchte man seine Gäste vielleicht auch ein wenig.

Loungemöbel auf Mietbasis erfreuen sich in diesen Situationen immer größerer Beliebtheit. Sie vereinen zahlreiche Vorteile in sich, die dem Veranstalter zahlreiche Sorgen abnehmen: Die Möbel bestehen aus Modulen, so dass sie den Gegebenheiten vor Ort ganz leicht angepasst werden können. Ihnen macht Feuchtigkeit, Sonne und Wind nichts aus und sie sind äußerst pflegeleicht – so dass die Unbeständigkeit des Wetters oder ein verschüttetes Getränk kein Problem darstellen. Es gibt zahlreiche Möbel-Variationen – ob bequeme Sessel, lässige Hocker, praktische Stehtische, ob rund, quadratisch oder rechteckig. Die Mietmöbel werden angeliefert, aufgebaut und wieder abgeholt, diesbezüglich müssen sich die Organisatoren also um nichts kümmern. Und wer besonderen Wert auf das gewisse Etwas für sein Event legt, setzt am besten auf Black or White.

Black steht für edel, unaufdringlich und distinguiert

Schwarze Loungemöbel verleihen dem Veranstaltungsraum einen privaten Charakter. Denn Schwarz als Einrichtungsfarbe tritt immer ein wenig in den Hintergrund und ist unaufdringlich im besten Sinne. Es ermöglicht Rückzugsräume und strahlt Ruhe aus. So wird der Schwerpunkt auf die Gäste gelegt und auf den Grund, aus dem sie zusammengekommen sind. Das macht die Veranstaltung zu einer hervorragenden Möglichkeit, Kontakte zu knüpfen und in Ruhe Gespräche zu führen. Außerdem können andere Details der Einrichtung stärker hervorgehoben werden.

Edles Schwarz wirkt modern und distinguiert und passt deshalb gut zu einer Firmenveranstaltung. Gleichzeitig kann es hervorragend mit anderen Farbtönen kombiniert werden – beispielsweise mit farbigen Tischen, weißen Sitzwürfeln oder mit beleuchteten LED-Möbeln.

Freundliches, sauberes und stilvolles Weiß

Weiß ist nie aufdringlich, es ist freundlich und sauber – es wirkt einfach immer gut. Mit weißen Lounge-Mietmöbeln ist für eine stilvolle Ausstattung der Feierlichkeit gesorgt. Mit der passenden Deko dazu wird die Veranstaltung zu einem echten „Traum in Weiß“. Aber auch für Messen ist diese neutrale Farbe hervorragend geeignet – schließlich soll das Auge des Betrachters auf die Ausstellungsstücke gelenkt und dabei von nichts gestört werden.

Auch bei weißen Partymöbeln soll natürlich keine Langeweile aufkommen. Hier liefern farbige Akzente, beleuchtete Möbel und zahlreiche miteinander kombinierbare Formen entsprechende Hingucker. So bringen im Halbkreis platzierte Sitzmöbel eine

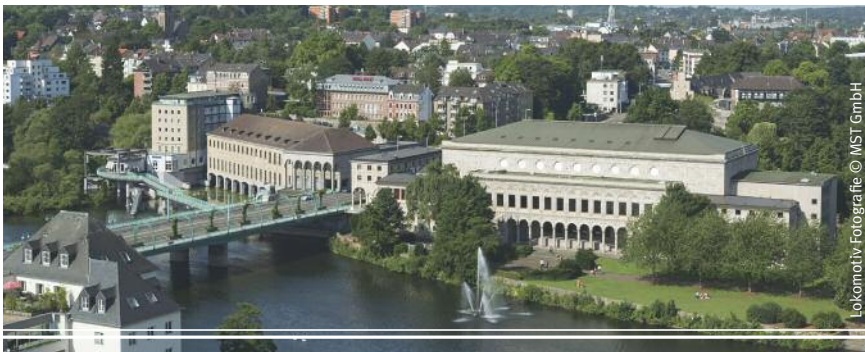


Foto: chuck - Fotolia.com

Schwarze Möbel wirken modern und unaufdringlich. Sie sind perfekt für kleinere Veranstaltungen mit eher privatem Charakter geeignet.

vertraute Atmosphäre ins Spiel, schicke Drehsessel aus weißem Kunstleder schaffen einen Rundum-Blick und bequeme Lounge-sofas sorgen für eine Kombination von klassischen Elementen mit modernem Loungedesign.

Das auf Lounge- & Mietmöbel spezialisierte Fachportal www.lounge-mietmoebel.de gibt hierzu umfangreiche Inspirationen und hilft bei der Konfiguration des eigenen „perfekten Lounge-Events“. Ebenfalls bietet das Portal ein umfangreiches Angebot an modernen Lounge-Mietmöbeln – fehlt nur noch die Entscheidung, ob Schwarz oder Weiß. ■



Lokomotiv-Fotografie © MST GmbH



Yannik Willing © MST GmbH

Kultur | Kongress | Zentrum
STADTHALLE
Mülheim an der Ruhr

www.stadthalle-muelheim.de

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

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

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

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



Jenny Baran © MST GmbH



Sicherheit bei Sommer-Events Veranstalter ist in der Verantwortung

Konzerte, Sportveranstaltungen oder Public-Viewing-Events sind Publikumsmagneten und sorgen gerade jetzt im Sommer für hohe Besucherzahlen. Neben dem Unterhaltungsfaktor steht die Sicherheit der Besucher an erster Stelle. Nicht nur das Lenken der Besucherströme, sondern auch die temporären Bauten wie Tribünen, Video-Walls, Zelte oder Bühnen erfordern besondere Beachtung.

Generell gilt: Der Veranstalter ist in der Verantwortung und muss die erforderlichen Genehmigungen einholen. „Welche Genehmigungen erforderlich sind, hängt von der Größe der Tribüne oder des Zelts ab“, sagt Achim Hüsich, Experte für Fliegende Bauten bei TÜV Rheinland.

Ein Beispiel: Für Zelte mit einer Grundfläche von mehr als 75 Quadratmetern und Bühnen von mehr als 100 Quadratmetern benötigt der Veranstalter eine gültige Ausführungsgenehmigung, die zeitlich befristet ist. Die baurechtlichen Bestimmungen der jeweiligen Bundesländer regeln die einzelnen Genehmigungen, die von den Ländern gegenseitig anerkannt werden. Wichtig: Vor jedem Aufbau muss der Veranstalter frühzeitig mit der zuständigen lokalen Baubehörde eine Gebrauchsabnahme vereinbaren.

Alles aus einer Hand für Ihre Events!



Für Ihre Veranstaltung bieten wir Ihnen Fullservice:

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



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

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



Für jeden Anlass bieten wir Ihnen bundesweit das richtige Personal:

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

Caroline Rienäcker GmbH
Agentur für Eventmanagement und Marketing

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

RIENÄCKER!
Eventmanagement und Marketing

Verhaltenshinweise zwingend beachten

„Das Sicherheitsniveau von beispielsweise Festzelten und Tribünen in Deutschland ist sehr hoch“, sagt Achim Hüsich. Kommt es dennoch zu Unfällen, liegt das mitunter am Fehlverhalten einzelner Veranstaltungsbesucher. „Es gilt, ganz einfache Regeln zu beachten“ so Hüsich. „Beispielsweise, dass abgesperrte Veranstaltungsbereiche nicht unbefugt betreten werden und Notausgänge immer frei bleiben“ so der Experte. Außerdem sei es verboten, sich auf Geländer oder Absperrgitter zu setzen. Wichtig ist es, die Besucher zu überzeugen, dass in jedem Fall den Anweisungen des Ordnungspersonals Folge zu leisten ist.

Jetzt im Sommer an Schutz vor Gewitter denken

Mit sommerlichen Temperaturen beginnt jedes Jahr auch die Gewittersaison in Deutschland. Für Veranstalter und Besucher von Festivals, Sportevents und Public-Viewing-Veranstaltungen beginnt dann häufig das große Zittern. Denn Starkregen, Hagel und Sturmböen können schnell dafür sorgen, dass die Veranstaltung sprichwörtlich ins Wasser fällt. Insbesondere Gewitter bedürfen besonderer Beachtung, denn häufig müssen Events auf der grünen Wiese abgebrochen oder gar im Vorfeld abgesagt werden. Ein sicherer Ausweichplatz ist das Auto. „Ein Auto wirkt wie ein Faraday'scher Käfig und bietet deshalb sicheren Unterschlupf“, so der Experte. „Deshalb ist es eine gute Strategie, die Fahrzeuge der Besucher um den Festplatz herum zu platzieren.“

Mobile Blitzableiter bieten Schutz

Was aber kann der Festveranstalter tun, um seine Gäste während der Veranstaltung zu schützen? „Eine Blitzschutzfachkraft sollte zunächst auf Basis der Art und Nutzung des Geländes ein Blitzschutzkonzept bzw. eine Gefährdungsbeurteilung für die Veranstaltung erstellen“ so Hüsich. Sind feste Gebäude mit Blitzschutz für die Besucher nicht erreichbar, können als Alternative größere Festflächen ohne Umbauung mit Hilfe von so genannten Fangstangen als mobile, temporäre Blitzableiter abgesichert wer-



Überzeugte Teilnehmer Ihrer Veranstaltungen durch:
Exzellente Sprachverständlichkeit
Beeindruckende Video-Projektionen
Individuelle Betreuung, engagiert und erfahren

Brenzel Beschallungsservice

Wir vermieten Veranstaltungstechnik: www.brenzel.audio
Telefon: Mo.-Sa. 10:30 - 22 Uhr: 02 08 / 74 103 703

den. Wer dabei als verantwortungsbewusster Veranstalter alles richtig machen will, sollte sich unbedingt beraten lassen. Ausgebildete Blitzschutzexperten, beispielsweise in Elektrofachbetrieben, stellen diese mobilen Blitzableiter in geeigneter Menge und Dimension zur Verfügung. Ausleihmodelle helfen, die Kosten zu reduzieren.

Gewitter bei der Grillparty

Doch was empfiehlt sich bei der unternehmensinternen Grillparty oder beim gemeinsamen Fußballgucken auf dem Firmengelände, wenn ein plötzliches Gewitter aufzieht? Um sich, seine Gäste und die firmeneigenen Elektrogeräte zu schützen, sollten einige Punkte beachtet werden. „Sofern möglich, sollten alle Gäste Schutz im Gebäude suchen. Sämtliche Geräte, etwa Musikanlage oder Elektrogrill, die möglicherweise im Freien bleiben, sollten vom Strom getrennt und mit Plastikplanen abgedeckt werden“, rät der TÜV. „Es empfiehlt sich, auch bei Fernsehgeräten im Gebäude den Stecker zu ziehen und die Antennenleitung vom Netz zu trennen.“ Letzteres ist auch bei fachgerechten Blitzschutzsystemen am und im Gebäude die sicherste Lösung. Diese Systeme minimieren das Risiko von Bränden und Schäden an Geräten zwar erheblich, aufgrund der unvorhersehbaren Stärke eines Blitzes ist ein hundertprozentiger Schutz aber nicht möglich. ■



Landhotel Voshövel

Eine Location, die Ihre Tagung zum Erfolg werden lässt

- in der Nähe zum Ruhrgebiet und doch im Grünen
- 10 moderne Tagungsräume für 2 bis 200 Teilnehmer
- professionelle Ausstattung und Tagungstechnik
- kompetente Tagungsbetreuung für Trainer und Teilnehmer
- abwechslungsreiche Kulinarik und spannende Rahmenprogramme
- neue Hotelbar mit zentraler Kaffeepausenzone
- 80 Hotelzimmer zum Wohlfühlen
- 2.500 m² Livingroom SPA zwei Schwimmbädern, Saunen, Aktiv-Center und weitläufigen Ruhewelten



Lassen Sie sich jetzt unverbindlich beraten.
02856 91400

www.landhotel.de

PERSONALIEN

Geburtstage im Juli und August

70 JAHRE

Horst Mester, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Handelsfachwirt“, Selk

65 JAHRE

Heinz-Peter Louis, Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Baustoffprüfer/-in“, Dinslaken

60 JAHRE

Karl-Heinz Behrens, Mitglied des Verkehrsausschusses der IHK, Essen

Ralf Hörstgen, stellv. Vorsitzender der IHK-Prüfungsausschüsse „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“, „Verkäufer/-in“ und „Groß- und Außenhandelskaufmann/-frau“, Duisburg

Robert Drüke, Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Bankkaufmann/-frau“, Essen

Rolf Schruhl, stellv. Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Medientechnologe/-in / Druck“, Essen

Ralph Szepanek, Vorsitzender der IHK-Prüfungsausschüsse „Hochbaufacharbeiter/-in“ und „Maurer/-in“, Essen

50 JAHRE

Dr. Thomas Franke, Mitglied des Rechtsausschusses der IHK, Essen

Frank Mitterbauer, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Industriekaufmann/-frau“, Oberhausen

Rosemarie Spindler, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Geprüfte/r Personalfachkaufmann/-frau“, Essen

Firmenjubiläen

50 JAHRE

Heinz Zölzer GmbH
Essen, 1. Juli 2018

25 JAHRE

Deutsche Magnetbahn Initiative Gesellschaft
Essen, 3. Juni 2018

Elite Consulting Car & Bike Division GmbH
Essen, 6. Juli 2018

INBECU – Handelsgesellschaft mbH
Essen, 10. August 2018

VG Systems GmbH Computersysteme
Mülheim an der Ruhr, 13. Juli 2018

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN
FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN



Werbung in der meo!

Anruf genügt:

Eva Lupp

0201/879 57 11

Deutschlandpremiere in Oberhausen: BAT OUT OF HELL



Foto: Stage Entertainment

Jim Steinmans BAT OUT OF HELL – Das Musical mit den Welthits von Meat Loaf ist die nächste Produktion im Stage Metronom Theater am CentrO Oberhausen. Die Deutschlandpremiere des Rock-Spektakels ist im November 2018.

Musik, Texte und das Buch von BAT OUT OF HELL stammen aus der Feder von Rocklegende Jim Steinman, der neben der Musik zum Musical Tanz der Vampire auch einen Großteil der Songs von Weltstar Meat Loaf geschrieben hat. Zu seinen größten Erfolgen zählen Meat Loafs Hits „Bat Out of Hell“, „I'd Do Anything for Love (But I Won't Do That)“

und „You Took the Words Right Out of My Mouth (Hot Summer Night)“.

In London wurde die Show mit dem heiß begehrten London Evening Standard Award als Bestes Musical ausgezeichnet.

Das Musical greift viele traditionelle Theater- und Liebesgeschichten auf und vereint sie zu einer Story in einer Stadt namens Obsidian im Jahr 2030. Die Rocksongs und Balladen bilden den Rahmen für die Liebesgeschichte zwischen Strat, dem unsterblichen Anführer einer jungen Rebellen-Gruppe und Raven, der schönen Tochter des tyrannischen Herrschers Falco.

www.musicals.de

Kunstspur Essen. Offene Ateliers



Foto: iStock/lundrey

Bereits zum 20. Mal in Folge öffnen in diesem Herbst Künstler und Künstlerinnen ihre Ateliers, um sich einem breiten Publikum vorzustellen. Wie ein roter Faden zieht sich die Route der beteiligten Ateliers durch alle Stadtteile. Von Jahr zu Jahr begeben sich immer mehr Besucher auf die Spur der geöffneten Ateliers, um spannende Einblicke in kreative Entstehungsprozesse und einen Überblick über die Essener Künstlerszene zu gewinnen.

Genauso unterschiedlich wie die Arbeiten der einzelnen Kreativen sind auch die Entstehungsorte. Die „Kunstspur“, die vom Kulturbüro der Stadt Essen organisiert wird, führt in städtische Atelierhäuser, Kulturwerkstätten und auch in Privathäuser, die sonst nicht öffentlich zugänglich sind.

Die Ateliers öffnen am 22./23. September und am 29./30. September jeweils von 15 – 19 Uhr. Weitere Informationen unter www.essen.de, Stichwort „Kunstspur“

46.895
Exemplare

Druckauflage
1. Quartal 2018



Verlagssonder- veröffentlichungen 2018

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 September-Ausgabe
ist am 20. August 2018**

meo

MARKTPLATZ

Branchenverzeichnis für
Angebote aus Industrie,
Handel und Gewerbe

Akquise

Telefonische Kunden-Akquise

Kundenkontaktpflege und Neukundengewinnung übernimmt für Sie – gerne auch im Home Office – erfahrene Medienberaterin mit sympathischer Telefonstimme auf 450-Euro-Basis.

Telefon: 0171/7427408

Druckerei

DAUBE DRUCK

Offset- und Digitaldruck
PrePress - Weiterverarbeitung

Daube Druck Rainer Heger e.K.
Girardetstraße 76 · 45131 Essen
Fon 02 01 - 8 77 37 70 · Fax 02 01 - 72 13 72
info@druckerei-daube.de

Filmproduktion

DCCM Studio

Digital Creativ Cut Media

Imagefilm, Mitarbeitergewinnung, Event,
Anleitung, Schulung, Produktpräsentation
www.dccm.de / info@dccm.de
Tel.: 01578-7766760

Hilfsprojekte

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

Raubegrünung

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

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

WALTRAUD NUSSBAUM
STEUERBERATERIN

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

**Der Anzeigenschluss für
den Marktplatz der
September-Ausgabe ist
der 20. August 2018**

Werbung in der meo!

Sie haben Fragen rund um Ihre Anzeige in der **meo**?



Ich berate Sie gerne!

Eva Lupp
Verkaufsberatung

Fon 0201/879 57 11
lupp@commedia.de

First Class Service



Flexibel, kompetent und immer auf dem neuesten Stand der Technik – die SENATOR INTERNATIONAL Verpackungs GmbH bietet als modernes, mittelständisches Unternehmen die ganze Bandbreite maßgeschneiderter Verpackungslösungen und durchdachter Logistikleistungen.

An zwei Standorten in Witten und Augsburg garantieren rund 65 Mitarbeiter mit Engagement und Fachwissen dafür, dass die Transportgüter immer in bester Verfassung sind, bevor sie auf ihre Reise gehen. Dafür werden beim Verpacken modernste Fertigungstechniken mit bester handwerklicher Tradition kombiniert, um immer ein optimales Ergebnis zu erzielen.

Getreu der Unternehmens-Philosophie „Alles aus einer Hand“ erfolgt bereits die Konstruktion der Verpackungen im eigenen Haus.

First Class Packaging

- ▶ Individuelle Transportverpackungen
- ▶ Transportlogistik
- ▶ Globaler Versand per LKW, Flugzeug oder Schiff
- ▶ Verpackung und Transport für Schwer- und Gefahrgut



SENATOR
INTERNATIONAL
VERPACKUNGS – GMBH

SENATOR INTERNATIONAL
Verpackungs GmbH

Westfalenstraße 4
58455 Witten

Telefon: 0 23 02 - 95 62 00 - 0
Telefax: 0 23 02 - 95 62 00 - 20

office@senatorverpackung.de
www.senatorverpackung.de