

1 2019



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

[www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de)

# meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

Baustoff-Großhändler  
in der MEO-Region

## Kunden wünschen perfekten Service

Gastbeitrag Prof. Dr. Andreas Pinkwart  
Digitalstrategie NRW

Berufsfelderkundungen  
Chancen für junge Leute und Betriebe

Zum Jahresbeginn  
Das Verpackungsgesetz tritt in Kraft



# EIN NEUES ZUHAUSE FÜR JAGUAR LAND ROVER CLASSIC



- CLASSIC -



## JAGUAR LAND ROVER CLASSIC CENTRE

Die Geschichte von Jaguar und Land Rover hat viele Klassiker hervorgebracht. Sie als Enthusiasten helfen uns, diesen Legenden auch eine großartige Zukunft zu geben. Um Sie dabei zu begleiten, haben wir ein hochspezialisiertes Jaguar Land Rover Classic Centre in Essen errichtet. Damit ist ein neues und in Deutschland einmaliges Zuhause für unsere Classic Enthusiasten und ihre Fahrzeuge geschaffen worden.

In dieser neuen Heimstatt können Sie Besitzer eines unserer wunderschönen Klassiker werden, Ihren Wagen instand halten lassen oder ihm ein neues Zuhause geben.



### CLASSIC WORKS LEGENDS

- Angebot besonderer Fahrzeuge
- Beschaffung gesuchter Modelle
- Bewertung des Fahrzeugzustands
- Optimierung durch kompetente Techniker
- Health Checks mit Zertifikat & Serviceheft
- Servicebegleitung ein Leben lang



### CLASSIC CENTRE SERVICES

- Kostengünstiger Werkstatt-Service
- Ersatzteilversorgung
- Fahrzeug Health Checks & Wartung
- Restaurierung & Instandhaltung
- Motorinstandsetzung
- Hol-, Bring- und Einlagerungsservice



### HERSTELLERGARANTIE

Wer wäre wohl besser in der Lage Fahrzeuge und Services anzubieten als derjenige, der sie entwickelt hat? Wir stellen höchste Standards bei vernünftigen Preis sicher und unsere Kunden profitieren von einem umfassenden Garantiepaket, das wir ihnen beim Kauf von Fahrzeugen mitgeben.

Jaguar Land Rover Classic Centre Germany  
Ringstrasse 38 - 45219 Essen  
F: 02054-93987-0 E: [classic.germany@jaguarlandrover.com](mailto:classic.germany@jaguarlandrover.com)

[www.jaguarlandroverclassic.de](http://www.jaguarlandroverclassic.de)



## Neue Wege nehmen

Wann haben Sie sich zuletzt Gedanken über ihre Mobilität gemacht? Als Sie von dem Verwaltungsgerichtsurteil zu Fahrverboten in Essen gehört haben? Oder schon davor? Die Debatte über Luftqualität, die Einhaltung von NO<sub>2</sub>-Grenzwerten und die damit verbundenen möglichen Fahrverbote zwingen auch die Wirtschaft, sich zu fragen, wie sie ihre Mobilität neu organisieren und sicherstellen kann.

Mobilität und Wirtschaft sind untrennbar miteinander verbunden. Daher zählt eine leistungsfähige und gut ausgebaute Infrastruktur zu den Kernfaktoren für einen erfolgreichen Wirtschaftsstandort. Doch: Die Infrastruktur ist auch in der MEO-Region in die Jahre gekommen. Der Sanierungsstau hat sich bei allen Verkehrsträgern angehäuft. Die dann notwendigen Baumaßnahmen führen oftmals zu Verkehrsbehinderungen, verschlechterte Erreichbarkeit von Betrieben oder auch zeitintensive Umwege. Vor allem aber kosten sie Nerven.

Jeder ist nun aufgefordert, seinen Beitrag zu leisten. Sind emissionsarme Fahrzeuge für den Fuhrpark eine sinnvolle und wirtschaftliche Alternative? Können bestimmte Fahrten der Mitarbeiter von vornherein

vermieden werden bspw. bei Meetings durch Videokonferenzen oder den Weg zur Arbeit durch Heimarbeitsplätze? Mindert die Nutzung von ÖPNV oder die Bildung von Fahrgemeinschaften den Dauerstau auf der Straße? Es gibt viele Ansatzpunkte, die Unternehmen in Angriff nehmen können.

Die IHK unterstützt Sie dabei. Gemeinsam mit den Handwerksorganisationen und den Städten haben wir in Oberhausen und in Essen Partnerschaften für effiziente und umweltgerechte Mobilität ins Leben gerufen. Ziel ist es, Unternehmen zu gewinnen, die ihr Mobilitätsverhalten neu und umweltfreundlich ausrichten wollen. Damit zeigt die Wirtschaft, dass sie ihrer Verantwortung gerecht wird und mit guten Beispielen vorangeht.

Im November wurden beide Partnerschaften durch die Spitzen der beteiligten Organisationen feierlich in den Rathäusern von Essen und Oberhausen unterzeichnet. In den kommenden Monaten werden nun Infoveranstaltungen, Austauschforen und Workshops zu unterschiedlichen Fragen der Mobilität angeboten. Die Unternehmen können damit werben, Mitglied der Partnerschaft zu sein und einmal im Jahr ihre Erfolge darstellen. Die Wirtschaft leistet somit einen nachhaltigen Beitrag, um die Luftqualität in der Region zu verbessern. Erfreulich wäre es, wenn auch in Mülheim dieser Pfad eingeschlagen wird. Denn auch hier müssen sich Unternehmen fragen, wie sie ihre Mobilität ausrichten wollen.

Haben Sie Interesse mitzumachen? Dann sprechen Sie uns an. Im Netz finden Sie unter [www.essen.ihk24.de/mobilitaetspartnerschaft](http://www.essen.ihk24.de/mobilitaetspartnerschaft) weitere Infos und die Ansprechpartner. Lassen Sie uns gemeinsam neue Wege gehen.

Jutta Kruff-Lohrengel  
Präsidentin

Dr. Gerald Püchel  
Hauptgeschäftsführer

## Titelthema

### 6 Baustoff-Großhändler in der MEO-Region **Kunden wünschen perfekten Service**



Foto: LIGHTFIELD STUDIOS - Fotolia.com



Fotos: Miriam Diecks

### 36 IT-Sicherheitstag NRW 2018 **Fake-News und ausländische Nachrichtendienste**

#### 3 Editorial

---

#### 5 Impressum

---

#### Titelthema

### 6 Baustoff-Großhändler in der MEO-Region **Kunden wünschen perfekten Service**

---

#### 14 Region

---

#### Praxis

### 20 Verbraucherpreisindizes

### 24 Angebote für Existenzgründer und Jungunternehmer

### 38 Ruhr-IHKs stellen Handelsreport 2018 vor **Einzelhandel bleibt prägend für Städte und Ortsteilzentren**

### 25 Existenzgründer- und Nachfolgebörse

### 26 Neues aus Berlin und Brüssel

### 27 IHK-Aktuell

---

#### Thema

### 28 Digitalstrategie NRW von Prof. Dr. Andreas Pinkwart

### 30 Start-ups schätzen das Ruhrgebiet **Hohe Zufriedenheit mit dem Standort**

### 32 Berufsfelderkundungen **Chancen für junge Leute und Betriebe**

### 34 Das Verpackungsgesetz tritt in Kraft

### 36 IT-Sicherheitstag NRW 2018 **Fake-News und ausländische Nachrichtendienste**

### 38 Ruhr-IHKs stellen Handelsreport 2018 vor **Einzelhandel bleibt prägend für Städte und Ortsteilzentren**



Foto: georgerudy - Fotolia.com



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



Foto: iStock/wavebreakmedia

## 42 Wie Sie mit einer familienfreundlichen Unternehmenskultur Ihre Beschäftigten schützen

40 Designwettbewerbe:  
**Erfolgreich teilnehmen,  
effektiv kommunizieren**

42 **Wie Sie mit einer familienfreundlichen Unternehmenskultur Ihre Beschäftigten schützen**

44 Aktuelle Reichweitenstudie 2018 von Kantar TNS belegt:  
**IHK-Zeitschriften relevantes Medium für Mittelstandsentscheider**

**Verlagssonderveröffentlichung  
„Recht und Steuern“**

46 **Drum schütze, was Dir wert und wichtig ist!**

Zum Regierungsentwurf des neuen Geschäftsgeheimnisgesetzes

48 Steuerberatungskanzlei  
**Lebenschance oder Ladenhüter?**

**Verlagssonderveröffentlichung  
„Fuhrpark und Fuhrparkmanagement“**

50 CVO Fuhrpark-Barometer  
**Dieseldebatte zwingt Unternehmen zum Handeln**

52 Damit ein Unfall nicht dem Geschäft schadet  
**Externe Dienstleister übernehmen das Schadensmanagement**

53 Änderungen der Fahrzeug-Zulassungsverordnung  
**Fuhrparkverband fordert auch Lösung für gewerbliche Halter**

**55 Personalien/Bekanntmachungen**

**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](mailto: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](mailto:meo@essen.ihk.de)

### Verlag, Gestaltung und Druck

commedia GmbH • Olbrichstraße 2  
45138 Essen • Fon 0201 879 57 11

### 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](mailto:lupp@commedia.de)

### Erscheinungstermin

Jeweils zum Monatsbeginn

### Auflage

46.012 (Druckauflage 3. 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 Mitgliedschaft ohne besonderes Entgelt geliefert. MEO kann beim Verlag commedia auch kostenpflichtig bezogen werden. Nähere Informationen unter: Tel.: 0201 879 57 11 E-Mail: [lupp@commedia.de](mailto:lupp@commedia.de)



Baustoff-Großhändler  
in der MEO-Region

# Kunden wünschen perfekten Service

„Tut uns leid, vor Mitte März können wir nicht anfangen“ – wer umbauen oder neu bauen will, kann über eine solche Auskunft sogar noch froh sein. Denn oft dauert es viel länger, bis der Handwerker mal Zeit hat.

**D**avon kann auch die Öffentliche Hand ein Liedchen singen. Zwar ist bei Bund, Land und Kommunen Geld vorhanden, um lange aufgeschobene Projekte endlich realisieren zu können. Aber auf so manche Ausschreibung geht kein qualifiziertes Angebot ein, weil die Unternehmen ausgelastet sind oder ihnen das Vorhaben nicht profitabel genug erscheint. Auch die Tatsache, dass jahrelang kaum neue Wohnungen gebaut wurden, erweist sich nun als Bumerang. Vor allem in den großen Städten ist der Wohnungsmarkt leergefegt. Gute Zeiten also für die Baubranche. Sie boomt wie selten zuvor. Allein in den ersten acht Monaten des Jahres 2018 lag der Auftragseingang in NRW laut Bauindustrieverband bei 8,1 Milliarden Euro und damit um 5,6 Prozent über dem Vergleichswert des Vorjahres. Besonders profitieren davon Firmen, die sich auf den öffentlichen Hochbau spezialisiert haben. Hier verzeichnet NRW einen Zuwachs von 26,1 Prozent, weil es einen riesigen Sanierungsstau bei Brücken, Schulen und anderen Bauwerken gibt. Doch kommt der Aufschwung auch bei den Großhändlern an, die Baustoffe, Holz, Farben, Sanitäreinrichtung und anderes vorhalten? Wir haben uns umgeschaut.



Foto: djtaylor - Fotolia.com

### Sanierung der maroden Infrastruktur sorgt für volle Auftragsbücher

Einer der großen Gewinner des Booms ist zweifellos die Torkret GmbH, die zur Direktion Bauwerkserhaltung der Ed. Züblin AG gehört. Die Essener dürften auf Jahre mit der Sanierung der teilweise maroden Infrastruktur ausgelastet sein. „Ich bin seit 30 Jahren im Beruf, doch so etwas wie in den letzten drei oder vier Jahren habe ich bisher nicht erlebt“, sagt dazu Bereichsleiter Michael Rummel. Das gelte nicht nur für den öffentlichen Bereich, dem jetzt Mittel zur Verfügung stehen, um lange aufgeschobene Sanierungen anzugehen. „Viele Bauwerke sind in die Jahre gekommen oder werden – man nehme die Brücken als Beispiel – von viel mehr

Fahrzeugen frequentiert als die Planer damals vorausberechnen konnten“, erläutert der Diplom-Ingenieur. Zu den Projekten im Kammerbezirk, an denen die Spitzbetonspezialisten von Torkret arbeiten, gehören neben anderen die Instandsetzung der Stahlbeton-Rippendecke und die statische Ertüchtigung des Gebäudes des Regionalverbandes Ruhr (RVR) in Essen, aber auch die Sanierung der denkmalgeschützten Brückenbögen der ehemaligen Rheinischen Bahn-Trasse in der Mülheimer Stadtmitte. Auf Zollverein ist Torkret, das 1920 die Sanierung mit Hilfe von Spritzbeton eingeführt hat, ebenfalls aktiv. Und nur ein paar Kilometer weiter, in Bochum, ist ein weiteres Prestigeprojekt zu finden: Das Deutsche Bergbaumuseum, das ab Januar 2019 wieder für Besucher öffnet. Aber auch im privaten Bereich herrscht rege Bautätigkeit. Große Immobilienfonds suchen nach Anlagemöglichkeiten, die Konjunktur brummt. „Nach der Finanzkrise wird kräftig investiert“, konstatiert Michael Rummel. Der Auftragsbestand bei Torkret reiche schon jetzt bis Mitte 2019: „Und das ist gut so.“

Bereichsleiter Martin Rummel von der Torkret GmbH hat einen solchen Investitionsboom wie in den letzten drei vier Jahren in seiner langen Berufslaufbahn noch nicht erlebt.



Foto: Kerstin Bögeholz



### Wenig Begeisterung beim Maler-Einkauf Rhein-Ruhr eG

Keinen Grund zum Jubeln sieht dagegen Frank-A. Kühnel, der Vorstand der Maler-Einkauf Rhein-Ruhr eG (MEG) in Essen, die 1100 Mitglieder zählt und etwa 6000 Kunden mit allem versorgt, was für professionelle Handwerksarbeit benötigt wird. „Wir sind nicht unzufrieden, aber relativ desillusioniert“, beschreibt der MEG-Chef die derzeitige Befindlichkeit. Zwar seien die Auftragsbücher voll, die Kunden müssten bis zu neun Monate warten. Doch das liege nicht an einer lebhaften Konjunktur, sondern an den fehlenden Kapazitäten der Firmen, die händeringend nach Mitarbeitern und Auszubildenden suchten – und sie viel zu selten finden: „Es herrscht ein Run auf die besten Kräfte“. Zudem spüre man bei der MEG die Zurückhaltung vieler Kunden, zum Beispiel beim Wärmedämmverbundsystem für Fassaden, kurz WDVS genannt. „Der Privatsektor dämmt nicht mehr. Die Materialien dafür werden nicht mehr nachgefragt“, erklärt Kühnel und führt den Tatbestand auf das aus seiner Sicht unbegründete Misstrauen zurück, das viele Hausbesitzer seit der Brandkatastrophe von London entwickeln. „Dabei“, so der Vorstand, „entfallen von 50 000 Brandfällen nur drei auf WDVS“. Und wer regelmäßig und systematisch lüfte, habe hinter den gedämmten Fassaden ein gutes Raumklima. Aber auch in anderen Bereichen zeigt die Umsatzkurve laut Kühnel nach Süden, was daran liege, dass die

Renovierungszyklen immer länger und die verwendeten Farben immer besser würden. Der Verbrauch stagniert. Selbst Do-it-yourself sei kaum noch angesagt, auch wenn die Werbung ein anderes Bild vorgaukle: „Die Welle ist verebt. Und zwar drastisch.“

Wie er die Zukunft seiner Branche sehe, wollen wir wissen. Frank Kühnel gibt keine Prognose ab: „In Sachen Renovierung werden keine Daten erhoben, der Markt ist nebulös“. Und, leicht sarkastisch, zum vielzitierten Aufschwung: „Der kommt wohl nirgendwo an, außer in der Zementindustrie.“



Foto: stokkete - Fotolia.com

Volle Auftragsbücher beim Malerhandwerk lassen die Mitglieder der Maler-Einkauf Rhein-Ruhr eG nicht unbedingt jubeln, weiß Vorstand Frank-A. Kühnel. Es fehlen einfach die Mitarbeiter, die die Aufträge auch ausführen.



Foto: Kerstin Bögeholz

### Harter Wettbewerb im Holzhandel

Deutlich entspannter beurteilt dagegen Fabian Claas vom Essener Holzgroßhändler HolzLand von der Stein die Lage: „Wir verzeichnen einen steigenden Auftragseingang. Aber im Holzhandel herrscht ein starker Wettbewerb, dem wir uns täglich stellen müssen“. Die Kunden des Traditionsunternehmens, das seit 1890 auf dem Markt ist, kommen aus Handwerk, Gewerbe und Industrien und planen zumeist größere Renovierungsmaßnahmen. Tischler, Messe- und Ladenbauer bestellen hier Türen, Platten, Parkett- und Vinylböden, Gartenbaufirmen Hölzer für den Außenbereich. Oft empfehlen die Handwerker ihren Kunden den Besuch der Ausstellung an der Frillendorfer Straße. Den Boden oder die Türen in natura zu sehen, ist eben viel aufschlussreicher als ein Blick in den Katalog. Private Kunden – ihr Anteil liegt bei 20 Prozent – sind ebenfalls willkommen. Ihnen vermittelt von der Stein auf Wunsch Handwerker, die dann die Arbeiten ausführen. „Wir sind gut vernetzt, sowohl mit den Handwerksbetrieben als auch mit anderen Händlern, auf deren Läger wir zugreifen können. Als Gesellschafter der HolzLand-Kooperation, der größten Kooperation selbstständiger Holzhandelsunternehmen in Europa, profitieren wir von besten Einkaufskonditionen und können es auch als lokaler Platzhirsch mit den überregionalen Filialisten aufnehmen.“

Neben der Qualität der Produkte nennt Fabian Claas vor allem die Schnelligkeit, mit der geliefert werden kann: „Wir sind flexibler als die Großen und bieten mehr Service. 60 Stunden pro

Woche sind unsere Fachberater erreichbar – auch samstags. Mit unserem Express-Lieferservice bieten wir unseren Kunden ein Höchstmaß an Flexibilität“. Mit an Bord der firmeneigenen Lkw ist dabei stets ein Gabelstapler, mit dessen Hilfe die Türen, Platten und Bauhölzer vor Ort schnell abgeladen und in Position gebracht werden können. Claas: „Ein Service, der bei kleineren Handwerksbetrieben sehr gut ankommt“.

Die überlasteten Autobahnen im Revier und das teilweise langsame Internet erschweren natürlich auch Großhändlern wie HolzLand von der Stein den Alltag. Trotzdem blicken Fabian Claas und sein Vater Ulrich Claas optimistisch nach vorn: „Wenn sich die Rahmenbedingungen nicht verschlechtern, kommen wir gut zurecht.“



Foto: Andrey Popov - Fotolia.com



Fabian Claas und sein Vater Ulrich Claas vom Holzgroßhändler HolzLand von der Stein freuen sich über einen steigenden Auftragseingang. Das Traditionsunternehmen punktet bei den Kunden mit Service und Flexibilität.

Foto: Kerstin Bögeholz



Klaus Fischer, Geschäftsführer des Mülheimer Handel sieht seine Firma als Bindeglied zwischen Industrie und dem Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik-Handwerk. Sein Erfolgsgeheimnis: Engagierte Mitarbeiter, ein riesiges Sortiment und punktgenaue Lieferung.

### Mülheimer Handel bleibt auf stetigem Wachstumskurs

Die obligatorische Anspielung auf seinen berühmten Namensvetter nimmt der bekennende Schalke-Fan Klaus Fischer gelassen hin. Wichtiger sind für den Geschäftsführer des „Mülheimer Handel“, dass die Kunden zufrieden sind und die Abläufe reibungslos funktionieren. Schließlich hat der Mülheimer Handel seit Jahrzehnten Rang und Namen in der Ruhrstadt. Ob es um Heizung, Sanitär, Klimatechnik, Installation oder regenerative Energien geht – in allen Bereichen verfügt das Unternehmen über eine ausgefeilte, durchdachte Logistik. Sie erlaubt es dem Großhändler, der seit 2004 zur westfälischen Pietsch Gruppe gehört, ein riesiges Sortiment vorzuhalten und punktgenau zu liefern.

Schwächen darf sich der Mülheimer Handel dabei nicht erlauben. „Wir haben in NRW die größte Händlerdichte in Europa, die Konkurrenz schläft nicht“, stellt Klaus Fischer fest und definiert seine Firma als „Bindeglied zwischen Industrie und Handwerk“. Den Handwerksunternehmen kommt dabei eine Schlüsselrolle zu, denn die meisten Endkunden beziehen Badeinrichtungen oder Heizungsanlagen über den von ihnen beauftragten Betrieb. Eine wichtige Funktion erfüllt beim Mülheimer Handel die großzügige Badausstellung „badambiente“ an der Weseler Straße. Dort erahnen die Besucher relativ schnell, warum ein zeitgemäßes, exklusives Badezimmer ein höheres Budget benötigt. „Ein Bad ist einer der wichtigsten Räume im Haus oder in der Wohnung. Es verkörpert Lebensqualität, steht für Lifestyle. Und es ist ein langlebiges Gut, bleibt 25 Jahre und länger unverändert“, gibt Klaus Fischer zu bedenken.

Nachdem drei Jahre im laufenden Betrieb umgebaut wurde und nun 20.000 qm überbaute Lagerfläche zur Verfügung stehen, sieht der Manager weiterhin gute Bedingungen für ein stetiges Wachstum. Angebote wie ein Rund-um-die-Uhr-Service, Handwerker-Schulungen und Kundenveranstaltungen leisten dabei gute Dienste, stellen aber auch hohe Ansprüche an rund 180 Mitarbeiter im zentralen Ruhrgebiet und Düsseldorf „Alle ziehen mit“, freut sich Fischer und erzählt von weiteren Standortplänen. Der Expansionskurs geht also weiter.

Nachdem drei Jahre im laufenden Betrieb umgebaut wurde und nun 20.000 qm überbaute Lagerfläche zur Verfügung stehen, sieht der Manager weiterhin gute Bedingungen für ein stetiges Wachstum. Angebote wie ein Rund-um-die-Uhr-Service, Handwerker-Schulungen und Kundenveranstaltungen leisten dabei gute Dienste, stellen aber auch hohe Ansprüche an rund 180 Mitarbeiter im zentralen Ruhrgebiet und Düsseldorf „Alle ziehen mit“, freut sich Fischer und erzählt von weiteren Standortplänen. Der Expansionskurs geht also weiter.





Foto: Kerstin Bögeholz

Geschäftsleiter Florian Schultz vom Werkzeuggroßhändler Fritz Lochter legt großen Wert auf eine umfangreiche Kundenberatung und einen umfassenden Service. Wenn beides stimmt, sei der Preis nicht mehr unbedingt ausschlaggebend.

### Werkzeughandel: Kunden legen Wert auf umfassenden Service

Schweiß- und Schleiftechnik, Arbeitsschutz, technische Gase, Spezialwerkzeuge und vieles mehr bietet Großhändler Fritz Lochter in seinem Online-Shop oder direkt am Oberhausener Firmensitz an. Und trifft damit die Bedürfnislage seiner Kunden an, die vorwiegend aus der metallverarbeitenden Industrie oder dem Stahlbereich kommen. „Uns geht es sehr gut, weil wir uns bedingungslos an den Kundenbedürfnissen orientieren“, bekräftigt Geschäftsleiter Florian Schultz und macht zugleich deutlich, dass für den Erfolg eine Menge getan wird. Auch in diesem Bereich gilt: Ausschlaggebend ist nicht allein der Preis, auch ein umfassender Service wird verlangt. Hier sieht sich Florian Schultz mit seinen knapp 40 Mitarbeitern in der Oberhausener Zentrale und der Niederlassung in Essen,



Foto: Kadmy - Fotolia.com

von denen viele über jahrzehntelange Erfahrungen in der nicht unkomplizierten Branche verfügen, bestens gerüstet: „Größten Wert legen wir auf eine umfangreiche Beratung und eine präzise Logistik. Unsere Dienstleistung hört auch nicht mit der Lieferung auf. Wir bleiben dran, bis alles passt“. Wenn es für den Kunden dann auf Werke mit strengen Vorschriften geht, stellt der breit aufgestellte eigene Prüfservice bei Bedarf die notwendigen Dokumentationen zusammen. „Wir werden diesen Service noch weiter ausbauen“, kündigt Florian Schultz an. Auch wenn es der Gesamtwirtschaft mal schlechter geht, will man schließlich auf der sicheren Seite sein.



Vermisst den Aufschwung in einer hartumkämpften Branche: Frank Schneider, Geschäftsführer des Baustoff-Händlers „Der Baustoff-Mann“ mit seinen Töchtern Lisa und Christina. Das Unternehmen setzt auf geschultes Fachpersonal und eine umfangreiche Projektbetreuung.

Foto: Kerstin Bögeholz

### Baustoffmann: Auf Augenhöhe mit den Kunden

Rund um das Centro drehen sich die Baukräne, gleich mehrere Projekte im zweistelligen Millionenbereich stehen vor der Vollendung. Da müsste Frank Schneider, der Geschäftsführer des weit über die Oberhausener Stadtgrenzen hinaus bekannten Baustoff-Händlers „Der Baustoff-Mann“ eigentlich über das ganze Gesicht strahlen. Tut er aber nicht. „Die Bautätigkeit ist da. Aber wir partizipieren nicht davon, denn viele Baufirmen kommen von auswärts und beziehen von dort auch ihr Baumaterial“, stellt der Unternehmer klar. Und: „Unser Heimvorteil ist geringer geworden. Das liegt auch daran, dass viele große Bauunternehmen in Oberhausen und Umgebung, allen voran Heine, nicht mehr auf dem Markt sind“. Der gesamte Baustoffhandel ist laut Schneider in Bewegung, Konzerne machten den kleineren Händlern zu schaffen, der Margendruck sei hoch wie nie. Schneider: „In unserer Branche wird hart gekämpft. Vom Aufschwung merken wir nichts.“

Das klingt zunächst nicht gut, doch dann erklärt der Mann vom Baustoff-Mann, warum sein Unternehmen mit immerhin 100 Mitarbeitern trotz harter Konkurrenz floriert: „Wir sind ein Baustoff-Fachhandel und setzen auf unser geschultes, fachkundiges Personal, das auf Augenhöhe mit unseren Kunden, den Handwerkern, reden kann“. Dabei würden die Warenströme vielschichtiger, die

Taktung schneller. Doch es geht nicht nur darum, Steine, Sand, Dachpfannen, Fliesen, Betonmischer oder Schubkarren zu verkaufen: „Wir müssen Pläne lesen können, nehmen an Ausschreibungen teil. Viele Projekte begleiten wir bis zum Ende“. Ohne ein umfangreiches Servicepaket läuft auch in dieser Branche wenig. In den Baustoffhandel ist Frank Schneider quasi reingewachsen, denn sein Vater war einer der drei Gründer des Unternehmens. Gleiches gilt für Christina und Lisa, seine Töchter. Beide arbeiten auf der Führungsebene mit, sind Teilhaberinnen und behaupten sich gut in der kernigen Baustoff-Männerwelt. ■

Rolf Kiesendahl



Foto: a-nemmer - Fotolia.com



Phillip Mersmann, Geschäftsführer der Henley 360 Deutschland GmbH, Benjamin Kohl, Inhaber von Kohl Sport und Freizeitanlagen e. K., und Frank Lichtenheld, Geschäftsführer Oberhausener Wirtschafts- und Tourismusförderung GmbH (von links).

## Q231 wird fit: Neuer Mieter zieht ins Quartier

Auf das Areal der ehemaligen Babcock-Zentrale an der Duisburger Straße in Oberhausen - das neue Quartier 231- kommt Bewegung. Anfang März 2019 öffnet in der ehemaligen Fertigungshalle B1 ein neues Fitnesszentrum seine Türen. Benjamin Kohl, Inhaber von Kohl Sport und Freizeitanlagen e. K., hat nach einem neuen

Standort zur Expansion gesucht. „Das Quartier 231 ist dafür wie gemacht. Wir haben eine ausgefallene und einzigartige Halle mit echtem Industrieflair gefunden.“ Auf 1.600 Quadratmetern werden neben Trainingsmöglichkeiten, Kraftgeräten und einer Auswahl an Kursen auch Reha Sport und Yoga angeboten.

„Große Teile des Geländes sind bereits vermietet. Unser Ziel ist es, dass gewerbliche, kreative und handwerkliche Firmen und Dienstleistungsanbieter Seite an Seite arbeiten und sich gegenseitig, aber auch Oberhausen neue Impulse geben“, sagt Phillip Mersmann, Geschäftsführer und Projektverantwortlicher bei der Henley360 Germany GmbH.

! [www.quartier231.de](http://www.quartier231.de)

## Wechsel in der ZENIT-Geschäftsführung

Dr. Karsten W. Lemke, seit 1997 Berater bei der ZENIT GmbH und als Prokurist seit Frühjahr 2017 Mitglied der Geschäftsleitung, wurde vom Gesellschaftergremium zum neuen Geschäftsführer der ZENIT GmbH berufen. Er folgt damit Dr. Herbert Rath, der die Geschicke des Beratungsunternehmens seit 2013 gelenkt hatte.

Ein besonderes Augenmerk will Lemke auf das Netzwerk ZENIT e. V. als dem dritten Gesellschafter der GmbH legen. Seine Erfahrung als Technologie- und Innovationsberater will er nutzen, um die Vernetzung der Mitglieder untereinander zu stärken, diesen spezifischen Dienstleistungen zu bieten und Kooperationen zwischen Wirtschaft und Wissenschaft anzustoßen.

! [www.zenit.de](http://www.zenit.de)



## „Mein Essen – Mein Becher“ – Mehrwegbecher



Mit dem Titel Grüne Hauptstadt Europas - Essen 2017 hat die Europäische Kommission die Stadt Essen für ihre Umweltstandards ausgezeichnet. Um die gesteckten Ziele nachhaltig weiterzufolgen und sukzessive umzusetzen, wurde das neue Projekt

„Meine Stadt – mein Becher“ entwickelt. So heißt Essens städtischer Mehrwegbecher, der eine Alternative zum Einwegbecher für den Kaffee- oder Tee Genuss bietet, den hygienischen Standards entspricht und an möglichst vielen Stellen in der Stadt erhältlich und einsetzbar sein soll. „Wir möchten mit dem nachhaltigen Mehrwegbecher als Grüne Hauptstadt Europas einen weiteren Beitrag zur Müllvermeidung leisten. Wenn man durch die Stadt geht, sieht man zahlreiche Einwegbecher und somit Müll, der eingespart werden kann“, sagt Simone Raskob, Umwelt-, Bau- und Sportdezernentin und Projektleiterin der Grünen Hauptstadt Europas - Essen 2017. Die „Grüne Hauptstadt Agentur“, Nachfolgerin der „Grüne Hauptstadt Europas - Essen 2017“ sucht Partner (z. B. Unternehmen, Bäckereien, Cafés und weitere Gruppen oder Vereine aus Essen), die mit der Beteiligung an „Mein Essen – Mein Becher“ ein Zeichen für mehr Nachhaltigkeit setzen wollen. ! **Kontakt:** Grüne Hauptstadt Agentur, Margret Schulte, [margret.schulte@gha.essen.de](mailto:margret.schulte@gha.essen.de).

Von links: die Präsidentin der Deutschen Unesco-Kommission (DUK) Prof. Dr. Maria Böhmer, Kai Kolodziej von der Emschergenossenschaft und Staatssekretär Christian Luft vom Bundesministerium für Bildung und Forschung

## Emschergenossenschaft von Unesco für nachhaltige Entwicklung ausgezeichnet

Die Emschergenossenschaft wurde Ende November als Netzwerk „Das Neue Emscher-Tal“ für „herausragende Arbeit zur strukturellen Verankerung von Bildung für nachhaltige Entwicklung (BNE) in Deutschland“ ausgezeichnet. Die entsprechende Würdigung erfolgte in Bonn durch die Unesco und das Bundesministerium für Bildung und Forschung im Rahmen des Unesco-Weltaktionsprogramms.

„Uns freut diese Auszeichnung sehr, denn sie ist eine Bestätigung für unsere nachhaltige Arbeit und für die Vermittlung von Wissen, die wir bei der Emschergenossenschaft gemeinsam mit unseren zahlreichen Partnern durchführen“, sagt Kai Kolodziej von der Emschergenossenschaft, der die Auszeichnung in Bonn entgegennahm.

Eine Schule, die eine Regenwassernutzungsanlage einsetzt. Globale Lernpartnerschaften, in denen Be-



Foto: DUK/Thomas Müller

rufsschüler etwas über nachhaltiges Wirtschaften lernen. Eine Gemeinde, die sich für Bildung, Ressourcenschonung, Klimaschutz und Mobilität in ihrer Region stark macht – gute Bildungsbeispiele für nachhaltige Entwicklung in der Praxis sind zahlreich. Die Emschergenossenschaft wurde nun für ihre im Rahmen des Emscher-Umbaus initiierten Bildungsprojekte und das Engagement im Bereich des nachhaltigen Handelns prämiert.

Der starke partizipative Ansatz bei den Netzwerkpartnern und die aktive Einbindung der Bürgerschaft in die Planung der wasserwirtschaftlichen Maßnahmen hatte die Jury besonders beeindruckt.

**Licht in seiner effizientesten Form.**

Mit individuellen Lichtlösungen für Ihr Unternehmen.

**Ihre Vorteile:**

- ✓ Einsparung von bis zu 70% der Stromkosten für Beleuchtung
- ✓ Steigerung der Lichtqualität
- ✓ keine Investitionskosten
- ✓ ohne Bindung an feste Hersteller

Sie möchten mehr über unsere Lichtlösungen erfahren?

Wir beraten Sie gerne:  
0441 803-4294  
business-licht@ewe.de  
www.ewe.de/licht

Die Qualität unserer Lichtplanung ist zertifiziert.  
PZ-LTI-008, PZ-LTI-009, PZ-LTI-010, PZ-LTI-075

**EWE**

EWE business Licht. Die neue Lichtfreiheit.

Besuchen Sie uns auf der **E-WORLD VOM 5.-7. FEBRUAR**  
Halle 2 • Stand 410



Vorsitzender Robert Schlagböher und stv. IHK-Hauptgeschäftsführerin Veronika Lühl (Mitte) begrüßten die Mitglieder und Gäste zur Ausschusssitzung.

## Herbstsitzung des Ausschusses für Einzelhandel, Dienstleistungen und Tourismus

Der – nach dem Beschluss der Vollversammlung – umbenannte IHK-Ausschuss für Einzelhandel, Dienstleistungen und Tourismus tagte Ende November in der IHK zu Essen. Die Vollversammlung hatte zudem Robert Schlagböher, Geschäftsführender Gesellschafter der Reisebüro Gabriele Schlagböher GmbH,

Oberhausen, als Vorsitzenden und Peter Hermann Ricken, Inhaber der Apotheke Rathaus Galerie Peter Ricken e. K., Essen, als Stellvertreter berufen.

Im Rahmen der Sitzung berichtete Dieter Groppe, Geschäftsführer der EMG – Essen Marketing GmbH, über aktuelle Entwicklungen, Projekte und Planungen in der Essener Innenstadt. Peter Ricken gab einen detaillierten Einblick in die Aufgaben von und die aktuellen Herausforderungen für Apotheken. Die Mitglieder tauschten sich zudem über die wirtschaftliche Lage und künftige Aussichten in den einzelnen Branchen aus.

## Hülskemper zum „Händler des Monats“ gekürt

Das Oberhausener Einrichtungshaus von der Oberen Marktstraße wurde im Dezember von der Zeitschrift SCHÖNER WOHNEN mit der Auszeichnung „Händler des Monats“ geehrt. Europas größtes Wohnmagazin attestiert dem traditionsreichen Oberhausener Familienunternehmen damit im Jahr seines 85-jährigen

Bestehens eine exzellente Ausstellung in einem einzigartigen Ambiente sowie eine hervorragende Beratung und Planung im Bereich der Innenarchitektur.

„Unser gesamtes Team freut sich riesig über diese besondere Auszeichnung von SCHÖNER WOHNEN – prägt das Wohnmagazin doch seit Generationen viele Menschen beim Thema Wohnen und Einrichten. Ich freue mich besonders, dass mit dieser Ehrung auch die kreative Beratungsleistung unseres Innenarchitektur-Teams honoriert wird“, so Stephan Hülskemper

Als Einrichtungshaus in 3. Generation familiengeführt präsentiert Hülskemper deutsche und internationale Premiummarken in über 40 individuell eingerichteten Räumen in einem ehemaligen Mädchenwohnheim aus der Jahrhundertwende. Inhaber Stephan Hülskemper und sein Team mit Innenarchitekten und Architekten bietet einen Planungsservice mit Raumkonzeption an. Im Innenausbau werden Möbel individuell nach Maß gefertigt. Abgerundet wird das Angebot durch eine Boutique mit Wohnaccessoires und exklusiver Damenmode. | [www.huelskemper.de](http://www.huelskemper.de)



Foto: Kerstin Bögeholz

Freuen sich über die Auszeichnung:  
Stephan Hülskemper mit seinem Planungsteam.





Florian G. Schauenburg mit den Ausgezeichneten.

## Schauenburg-Stiftung Mülheimer IHK-Absolventen ausgezeichnet

Anfang Dezember wurden die diesjährigen Preisträger des Förderpreises der Schauenburg-Stiftung ausgezeichnet. Die Stiftung, die sich vor allem der Förderung des Technischen und wissenschaftlichen Nachwuchses annimmt, ehrt damit die zehn besten Absolvent/innen der Abschlussprüfungen vor der IHK zu Essen. In Anerkennung hervorragender Leistungen erhielt jeder Preisträger 500 Euro. Der Preis wird seit 1990 verliehen.

### Die Preisträger 2018

#### Elektroniker/-in für Maschinen und Antriebstechnik

Jens Kürbis, Siemens AG Energy Sector

#### Industriekaufmann

Etienne Rivière, MENERGA GmbH

#### Industriemechaniker

Felix Behling, Siemens AG Energy Sector  
Qualid Mameh, Vallourec Deutschland GmbH

#### Kaufmann für Büromanagement

Marvin Brandstetter, MENERGA GmbH

#### Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel

Marvin Sprenger, Baustoffzentrum Wilhelm Harbecke GmbH  
Britta Welz, FRAGOL AG

#### Technischer Produktdesigner

Sebastian Sentek, Siemens AG Energy Sector  
Felix Nöring, Siemens AG Energy Sector

#### Zerspanungsmechaniker

Dnis Kerath, Siemens AG Energy Sector



## Agentur marcellini German Design Award

Die Essener Design- und Kommunikationsagentur marcellini, bereits Gewinnerin des German Brand Award 2018, hat nun auch den German Design Award 2019 gewonnen.

Bereits seit 2003 setzt das Team um Nicole Marcellini seinen Fokus auf außergewöhnliches Design. Für den Ballspielverein Borussia 09 e. V. Dortmund setzte die Agentur 107 Jahre Fußballgeschichte in Schwarz und Gelb auf 224 Seiten im wahrsten Sinne des Wortes preiswert um. Ausgezeichnet mit dem German Brand Award 2018 und dem Red Dot Award: Communication Design 2017 ist das detailreich geschaffene Porträt „Die Magische 6 des BVB“ nun auch beim German Design Award 2019 auf das Siegertreppchen gelangt. | [www.marcellini.de](http://www.marcellini.de)

## E-world 2019

### Aktionscode für die Leitmesse der Energiewirtschaft einlösen!

Die E-world energy & water ist der Branchentreffpunkt der europäischen Energiewirtschaft. Als Informationsplattform für die Energiebranche versammelt die E-world jährlich internationale Entscheider in Essen. Knapp ein Fünftel der ausstellenden Unternehmen haben ihren Hauptsitz im Ausland. Die Mehrzahl der internationalen Aussteller kommt dabei aus Ländern der Europäischen Union. Die E-world 2019 findet vom 5. bis 7. Februar in der Messe Essen statt. Die Leser der meo können das Freikartenkontingent (1.000 Stück) nutzen, um dabei zu sein! Der Aktionscode ist ab sofort bis zur Messe gültig. Er lautet IHKNRW-EW19 und kann unter folgendem Link eingelöst werden:

<https://aktion.e-world-essen.com/de/aktion>

Dafür gibt es eine Freikarte, die jeweils für einen Messetag gültig ist. Wer die E-world an mehreren Tagen besuchen möchte, kann sich mit dem Aktionscode eine weitere Freikarte herunterladen (es muss pro Tag dann eine Freikarte heruntergeladen werden).

Infos zur Messe und dem Programm finden Sie unter [www.e-world-essen.com](http://www.e-world-essen.com)

## 2 Top-Azubis aus der MEO-Region

Anfang Dezember fand zum 13. Mal die vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) organisierte Nationale Bestenehrung in Berlin statt. Unter mehr als 300.000 Teilnehmern in den Prüfungen im Winter 2017/2018 und Sommer 2018 wurden 213 Auszubildende aus ganz Deutschland für ihre sehr guten Leistungen im Rahmen eines Festaktes gewürdigt. Darunter auch zwei Absolventen aus dem Bezirk der IHK zu Essen:

Jens Kürbis, Elektroniker für Maschinen und Antriebstechnik, Siemens AG Energy Sector, Mülheim an der Ruhr

Christoph Muhlack, Maurer, Implenla Tesch GmbH, Essen

„Ich freue mich sehr, Gast dieser besonderen Veranstaltung in Berlin zu sein. Es ist schön mitzuerleben, wie die jungen Menschen, die wahrlich beeindruckende Ergebnisse erzielt haben, und die dazugehörigen Betriebe gefeiert werden“, schwärmt IHK-Präsidentin Jutta Kruff-Lohrengel. „Nicht zu vergessen: Es zeigt auch, zu welchen Spitzenleistungen die betriebliche Ausbildung fähig ist.“ An der feierlichen



Eric Schweitzer, Präsident des Deutschen Industrie- und Handelskammertages, gratulierte Jens Kürbis zu seinem hervorragenden Abschluss.

Veranstaltung in Berlin nahmen ca. 1.000 Gäste teil – neben den Preisträgern auch Eltern, Unternehmensvertreter, zahlreiche Bundestagsabgeordnete sowie Vertreter der IHKs. Die live im Internet übertragene Bestenehrung startete mit der Begrüßung durch DIHK-Präsident Dr. Eric Schweitzer; Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier hielt die Festrede. Durch den Abend führte TV-Moderatorin Barbara Schöneberger.

## Roeser Medical feierte 100-jähriges Bestehen



V.l.n.r.: Winfried Book (EWG), Dr. Joachim Mohme (Roeser Medical) und Andre Boschem (EWG).

Das Essener Unternehmen Roeser Medical feierte im vergangenen Jahr seinen 100. Geburtstag am Firmensitz in Essen-Kray. Rund 400 Gäste folgten der Einladung des ältesten Unternehmens der Gesundheitswirtschaft in der Ruhrgebietsmetropole.

Im Jahr 1918 gegründet, ist das Unternehmen mittlerweile Deutschlands größtes herstellerübergreifendes Handels- und Dienstleistungsunternehmen für die

Einrichtung und Versorgung von Kliniken und klinischen Einrichtungen mit Medizinprodukten und Dienstleistungen. Roeser ist breit am Markt aufgestellt. Dazu trug auch die Fusion mit der „Sana Kliniken AG“ im Jahre 2017 bei.

Oberbürgermeister Thomas Kufen im Rahmen seiner Rede: „Die Familie Roeser hat über viele Generationen beste Unternehmenskunst in Essen geleistet. Mein Dank gilt aber auch allen 340 derzeit am Standort Essen tätigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Roeser steht für Innovation und Exzellenz sowie eine top-qualifizierte Belegschaft, ohne die der langjährige Unternehmenserfolg nicht möglich wäre.“

In den vergangenen 100 Jahren hat das Unternehmen eine der heute erfolgreichsten Branchen der Stadt mitinitiiert. Denn die Gesundheitswirtschaft gehört inzwischen zu den Leitbranchen in Essen. Mehr als 46.000 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte, Medizin und Forschung im Verbund, starke medizinische Leistungserbringer und Unternehmen, zweitgrößter Versorgungsanbieter in NRW und vieles mehr gehört dazu.

Geschäftsführer Dr. Joachim Mohme betonte: „Wir sind stolz auf unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Roeser zu dem gemacht haben, was es heute ist. Wir fühlen uns wohl in Essen und danken Stadt und Wirtschaftsförderung für ihre langjährige Partnerschaft.“



Der IHK Außenhandelsausschuss tagte bei Zenit.

## IHK-Außenhandelsausschuss

Die Herbst-Sitzung des IHK-Außenhandelsausschusses fand in den Räumen der Zenit GmbH in Mülheim an der Ruhr statt. Ein Beratungspunkt betraf die Abstimmung über den stv. Ausschussvorsitz: die Ausschussmitglieder sprachen sich einstimmig für Sven Knoll, Geschäftsführer der Bioni CS GmbH, Oberhausen, als zukünftigen stv. Vorsitzenden aus. Die offizielle Berufung steht in der März-Sitzung der Vollversammlung an. Themenschwerpunkt der Sitzung waren der Zustand und die Perspektiven der ungarisch-deutschen sowie der polnisch-deutschen Beziehungen in Wirtschaft und Politik. Mit Balázs Szegner, Generalkonsul Ungarns in Düsseldorf, sowie Michael Kern, geschäftsführendes Vorstandsmitglied der Deutsch-Polnischen Industrie- und Handelskammer (AHK Polen) in Warschau brachten sich ausgewiesene Länderexperten als Referenten und Diskussionspartner ein.

21.02.2019, ab 17:30 Uhr

### Informationsveranstaltung für IHK-Mitglieder

„IHKammer-Point“  
Netzwerken Sie jetzt!

Die Industrie- und Handelskammer zu Essen (IHK) lädt ihre neuen, wie auch bestehenden Mitglieder zur Willkommens-Veranstaltung „IHKammer-Point“ ein. Im Mittelpunkt stehen ausführliche Informationen rund um das Beratungs- und Dienstleistungsangebot der IHK.

In einem interaktiven „5x5 der IHK“ stellen Experten der jeweiligen Fachabteilungen ihren Service vor und beantworten individuelle Fragen.

Unter dem Slogan: „Netzwerken Sie jetzt!“ haben die Teilnehmer auf der anschließenden Visitenkartenparty Gelegenheit Kontakte zu knüpfen und ihr Netzwerk zu erweitern. Für das leibliche Wohl wird mit einem kleinen Imbiss gesorgt.

**Ansprechpartnerin: Davina Bartschat**

E-Mail: [davina.bartschat@essen.ihk.de](mailto:davina.bartschat@essen.ihk.de)

Tel.: 0201 1892-269

[www.essen.ihk24.de/IHKammer-Point](http://www.essen.ihk24.de/IHKammer-Point)



*Seit 1898*  
Küchen auf  
3 Etagen Das große Küchenhaus  
in Oberhausen-Sterkrade  
**Horstmann**  
KÜCHEN HORSTMANN | STEINBRINKSTR. 272 | 46145 OBERHAUSEN  
TEL.: 02 08 / 66 83 19 WEB: [WWW.KUECHEN-HORSTMANN.COM](http://WWW.KUECHEN-HORSTMANN.COM)

# AUSSENWIRTSCHAFT

## AUMA veröffentlicht Auslandsmesseprogramm 2019

Messetermine und Kontaktdaten für die Auslandsmessebeteiligungen des Bundes und der Länder enthält die Broschüre „Auslandsmesseprogramme der Bundesrepublik Deutschland und der Bundesländer 2019“, die der AUMA – Verband der deutschen Messewirtschaft jetzt herausgegeben hat. Der AUMA ist Mitveranstalter der Gemeinschaftsbeteiligungen des Bundes, auf denen sich deutsche Unternehmen zu günstigen Konditionen präsentieren können.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) plant dafür in Abstimmung mit der deutschen Wirtschaft 270 Beteiligungen, von denen 111 in Süd-, Ost- und Zentral-Asien stattfinden, darunter 51 in China inkl. Hongkong. 44 Beteiligungen sind in den europäischen Ländern außerhalb der EU geplant, davon 37 in Russland; innerhalb der EU sind drei Beteiligungen geplant. Es folgen der Nahe und Mittlere Osten (40), Nordamerika (26), Lateinamerika (22), Afrika (21) und Australien/Ozeanien (3).

Im Rahmen der Exportinitiative Energie beteiligt sich die Bundesregierung mit Sonderveranstaltungen an zehn Auslandsmessen im Jahr 2019.

## Kombinierte Nomenklatur 2019 veröffentlicht

Die Europäische Kommission hat die seit dem 1. Januar 2019 gültige aktuelle Version der Kombinierten Nomenklatur (KN) veröffentlicht. Sie ist Grundlage für die Warenerklärung bei der Ein- bzw. Ausfuhr und für statistische Zwecke innerhalb der EU. Die Einordnung der Waren bestimmt den anwendbaren Zollsatz und die Art und Weise der statistischen Behandlung. Die KN ist daher ein grundlegendes Arbeitsinstrument sowohl für die Wirtschaft als auch für die Verwaltungen der Mitgliedstaaten. Sie wird jährlich aktualisiert und als Durchführungsverordnung der Kommission im Amtsblatt der EU (Serie L) veröffentlicht; die aktuelle Version ist eingestellt unter [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de) (Dok.-Nr. 3537394).

## Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik 2019

Das am 1. Januar 2019 in Kraft getretene Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik (WA) 2019, ersetzt die Ausgabe 2018. Das WA dient der Klassifizierung der Waren für die Statistik des Warenverkehrs mit den Mitgliedstaaten der Europäischen Union (Intrahandel) und mit den Drittländern (Extrahandel). Das Statistische Bundesamt veröffentlicht jeweils zum Jahreswechsel eine überarbeitete Ausgabe und stellt u. a. eine Zusammenstellung der Veränderungen gegenüber dem Vorjahr bereit. Weitere Informationen unter [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de) (Dok.-Nr. 88623).

## Warenursprung und Präferenzen – Neue Matrix

Die Europäische Kommission hat eine aktualisierte Tabelle (Matrix) veröffentlicht, aus der ersichtlich ist, ab wann die zur Anwendung der diagonalen Ursprungskumulierung vereinbarten Ursprungsregeln anwendbar sind. Die neue Matrix zum Stand der Paneuropa-Mittelmeer-Kumulierung wurde im Amtsblatt EU Nr. C 325 vom 14.09.2018 veröffentlicht; sie ist unter [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de) (Dok.-Nr. 3328808) eingestellt.

## Verbraucherpreisindizes

### September 2018 bis November 2018\*

#### Verbraucherpreisindex

##### DEUTSCHLAND

2010 = 100	112,1	Sept. 2018
2010 = 100	112,3	Okt. 2018
2010 = 100	112,4	Nov. 2018

#### Verbraucherpreisindex

##### NORDRHEIN-WESTFALEN

2010 = 100	112,6	Sept. 2018
2010 = 100	112,7	Okt. 2018
2010 = 100	113,0	Nov. 2018

\* Mit dem Berichtsmontat 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

### Betriebliches Ausbildungsangebot legt kräftig zu

Die Bilanz der Ausbildungsmarktentwicklung 2018 hat – gemessen am Zeitraum der letzten zehn Jahre – viele Spitzenwerte hervorgebracht. So stieg das betriebliche Ausbildungsplatzangebot gegenüber dem Vorjahr um +17.800 beziehungsweise +3,2 Prozent an und war mit 574.200 so hoch wie noch nie seit 2009. Auf eine neue Höchstmarke stieg jedoch auch die Zahl der Ausbildungsplätze, die unbesetzt blieben. Mit 57.700 fiel diese mehr als dreimal so hoch aus wie 2009 und lag um +8.700 beziehungsweise +17,7 Prozent höher als 2017. Rein rechnerisch waren die Chancen der jungen Menschen auf einen Ausbildungsplatz so gut wie seit vielen Jahren nicht mehr: Auf 100 Ausbildungsplatznachfragende kamen 2018 rund 97 Angebote.

Die Bemühungen der Wirtschaft, angesichts der zunehmenden Besetzungsprobleme das Interesse junger Menschen nach einer dualen Berufsausbildung zu steigern, hatten bei jungen Männern Erfolg: 384.900 fragten einen Ausbildungsplatz nach – ebenfalls ein neuer Spitzenwert seit 2009. Völlig gegensätzlich verlief allerdings die Entwicklung bei den jungen Frauen: Lediglich 225.100 wurden gezählt, die eine duale Berufsausbildung nachfragten – ein historischer Tiefstand. Dieser Negativrekord dämpfte auch den Zuwachs bei der Zahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge, die mit 531.400 um +8.100 (+1,6 Prozent) höher ausfiel als im Vorjahr.

Quelle: BIBB

## UMWELT

### In Kraft

### Neues Verpackungsgesetz

Am 01.01.2019 ist das neue Verpackungsgesetz (VerpackG) in Kraft getreten. Es sieht zahlreiche neue Pflichten für Erst-inverkehrbringer von mit Ware befüllten Verpackungen (= definiert als Hersteller), Vertreiber, Sachverständige, duale Systeme etc. vor. Bei der neu geschaffenen Stiftung Zentrale Stelle Verpackungsregister (www.verpackungsregister.org) müssen Registrierungen erfolgen und Vollständigkeitserklärungen hinterlegt werden. Ausführliche Informationen sind abrufbar unter [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de), Dok.-Nr. 4049166 oder Dok.-Nr. 4049180.



#### Info

Heinz-Jürgen Hacks  
Fon 0201 1892 224  
[heinz-juergen.hacks@essen.ihk.de](mailto:heinz-juergen.hacks@essen.ihk.de)

## ENERGIE

### IHK NRW veröffentlicht Broschüre

„10 Fakten zu Energie und Klimaschutz in NRW“



IHK NRW hat die Broschüre „10 Fakten zu Energie und Klimaschutz in NRW“ neu veröffentlicht. Von Versorgungssicherheit über Energieeffizienz bis zur EEG-Umlage – es insgesamt zehn zentrale Aspekte der Energiewende beleuchtet. Die zehn Fakten sollen helfen, den Überblick in einer immer komplexer werdenden Debatte um den richtigen Weg bei der Energiewende zu behalten. Die Broschüre ist abrufbar unter [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de), Dok.-Nr. 4275186.

### Jetzt anmelden! Newsletter Innovation und Umwelt

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

Die Anmeldung zum kostenfreien Newsletter erfolgt über die IHK-Homepage [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de), Dok.-Nr. 25141.

#### IHK-Ansprechpartner



Jan Borkenstein  
Fon 0201 18 92-198  
[jan.borkenstein@essen.ihk.de](mailto:jan.borkenstein@essen.ihk.de)



**NIESING  
IMMOBILIEN**  
Immobilien im Ruhrgebiet

Mülheimer Str. 90  
46045 Oberhausen  
Tel.: 0208-99 86 16  
Fax: 0208-99 86 18  
[www.niesing-immobilien.de](http://www.niesing-immobilien.de)  
[niesing@aol.com](mailto:niesing@aol.com)

Seit 25 Jahren Ihre Makler für:

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



## TEPE SYSTEMHALLEN

**Satteldachhalle Typ SD10 (Breite: 10,00m, Länge: 21,00m)**

- Traufe 3,50m, Firsthöhe 4,00m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. Schiebetor 3,00m x 3,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik

Mehr Infos



Aktionspreis

€ 17.500,-

ab Werk Buldern, exd. MwSt.



Schneelastzone 2, a. auf Anfrage

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



DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN

Werbung in der meo!

Anruf genügt: 0201/879 57 11

INDUSTRIEBAU



WAS BEDEUTET  
KREATIVITÄT?

[www.buehrer-wehling.de](http://www.buehrer-wehling.de)



BÜHRER+WEHLING

Die Kraft einer starken Lösung

## STEUERN

### Veranstaltungsankündigung

#### Umsatzsteuer aktuell

#### Neues zur nationalen Umsetzung vom EU-Recht

Auf dem Weg zu einem endgültigen MwSt-System, mit dem das System gleichermaßen robuster, einheitlicher und effizienter werden soll, haben die Mitgliedstaaten ein Zwischenziel erreicht und sich auf sog. Kurzfristmaßnahmen („quick fixes“) geeinigt. Ziel dieser Maßnahmen ist es, das derzeitige Mehrwertsteuersystem zu verbessern, indem gegenwärtige praktische Probleme des geltenden Rechts behoben werden.

#### Themen

- Konsignationslager,
- Reihengeschäfte
- die Umsatzsteueridentifikationsnummer sowie
- Nachweise innergemeinschaftlicher Lieferungen.

Darüber hinaus gab es auch eine Einigung zu ermäßigten Mehrwertsteuersätzen bei elektronischen Veröffentlichungen.

Die kostenfreie Veranstaltung findet am **16.05.2019, 14.30 – 17.00 Uhr**, in der IHK statt. Anmeldungen sind ausschließlich im Internet unter [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de), **Dok.-Nr. 122120234** möglich.



#### Ansprechpartnerin:

**Stefanie Albus**

Tel.: 0201 18 92-146

E-Mail: [stefanie.albus@essen.ihk.de](mailto:stefanie.albus@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](http://www.it-sprechstunde.de)

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

Der nächste Termin findet statt  
am **10. Januar 2019**  
im CAMP.ESSEN

networker NRW e.V.  
Karolingerstr. 96 · 45141 Essen  
[www.networker.nrw](http://www.networker.nrw)

## RECHT

### Ein Service Ihrer IHK

#### Newsletter Recht und Steuern

Interessierte können den monatlich erscheinenden Newsletter „Recht und Steuern“ kostenfrei per E-Mail beziehen. Wir informieren Sie über Gerichtsentscheidungen, neue Gesetzesvorhaben sowie kostenfreie Veranstaltungen der IHK. Überdies werden Beiträge zu verschiedensten Rechtsgebieten mit unternehmerischem Bezug (z. B. Wettbewerbs-, Handels- und Steuerrecht) veröffentlicht. Die Anmeldung erfolgt über die Internetseite der IHK unter [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de), **Dok.-Nr. 25141**.

## Messen

IHK-Ansprechpartnerin: Andrea Henning · Fon 0201 1892 255 · [andrea.henning@essen.ihk.de](mailto:andrea.henning@essen.ihk.de)

### LivingKitchen

Das internationale Küchenevent

14.-20.1.2019 in Köln

1.350 Aussteller aus 51 Ländern, 148.100 Besucher

[www.livingkitchen-cologne.de](http://www.livingkitchen-cologne.de)

### imm cologne

Internationale Einrichtungsmesse

14.-20.1.2019 in Köln

1.250 Aussteller aus 55 Ländern, 126.700 Besucher

[www.imm-cologne.de](http://www.imm-cologne.de)

### Best of Events International

Int. Fachmesse für Erlebnismarketing

16.-17.1.2019 in Dortmund

570 Aussteller aus 13 Ländern, 10.400 Besucher

[www.boe-messe.de](http://www.boe-messe.de)

### boot Düsseldorf

Internationale Bootsausstellung

19.1.-27.1.2019 in Düsseldorf

1.900 Aussteller aus 68 Ländern, 247.000 Besucher

[www.boot.de](http://www.boot.de)

### IPM Essen

Die Weltleitmesse des Gartenbaus

22.-25.01.2019 in Essen

1.600 Aussteller aus 45 Ländern, 41.000 Besucher

[www.ipm-essen.de](http://www.ipm-essen.de)

### ISM

Weltweit größte Messe für Süßwaren und Snacks

27.-30.1.2019 in Köln

1.600 Aussteller aus 67 Ländern, 38.500 Besucher

[www.ism-cologne.de](http://www.ism-cologne.de)

# FÖRDERPROGRAMME

## Förderung der Ladeinfrastruktur

Mit dem dritten Aufruf des Bundesprogramms Ladeinfrastruktur fördert das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) die Errichtung von bis zu 10.000 Normal- und 3.000 Schnellladepunkten. Für diesen Förderaufruf stehen rund 70 Millionen Euro bereit. Ab sofort können bis zum 22.02.2019 erneut Förderanträge für öffentlich zugängliche Ladestationen gestellt werden. Weitere Informationen sind abrufbar unter [www.essen.ihk24.de/Dok.-Nr. 4258462](http://www.essen.ihk24.de/Dok.-Nr.4258462).

## Messeteilnahmen von Start-ups werden gefördert

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) unterstützt im Jahr 2019 wieder Start-ups bei ihrer Messebeteiligung. Die geförderten Firmen können sich auf 62 internationalen Messen in Deutschland an Gemeinschaftsständen beteiligen, die von den jeweiligen Messeveranstaltern organisiert werden. Das Messeprogramm für junge innovative Unternehmen richtet sich insbesondere an Start-ups aus Industrie, Handwerk und technologieorientierten Dienstleistungsbereichen. Das Förderprogramm wurde jetzt für weitere vier Jahre verlängert.

Die teilnehmenden Unternehmen bekommen bei den ersten zwei Messebeteiligungen 60 Prozent der Kosten für Standmiete und Standbau erstattet; bei der dritten Beteiligung reduziert sich die Erstattung auf 50 Prozent. Insgesamt können drei Teilnahmen an der gleichen Messe gefördert werden.

Eine Übersicht der Messen und die Förderbedingungen stehen auf der Website des AUMA bereit unter [www.auma.de](http://www.auma.de) und beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle: [www.bafa.de/Wirtschaftsfoerderung/Messeprogramm](http://www.bafa.de/Wirtschaftsfoerderung/Messeprogramm) für junge innovative Unternehmen. Antragsformulare sind beim BAFA erhältlich.

Der AUMA kennzeichnet die Messen mit Gemeinschaftsstand für junge innovative Unternehmen in der Online-Messedatenbank mit dem Zeichen „JIU“.



**STEMICK SYSTEMHALLEN**  
Wir haben Werte!

Maßgeschneiderte Gewerbehallen für Ihr Unternehmen!

STEMICK Systemhallen | [www.stemick-hallen.com](http://www.stemick-hallen.com) | 023 64/50 55 59

## WALTRAUD NUSSBAUM STEUERBERATERIN

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

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



**Auflage geprüft**  
Klare Basis für den Werbemarkt

IVW-geprüfte Auflagenzahlen bedeuten für Werbekunden

- regelmäßige, neutrale Auflagenprüfung
- nachweislich verlässliche Angaben
- Vergleichbarkeit dank transparenter Leistungskennziffern
- eine professionelle Planungsgrundlage

Die Verwendung des Zeichens ist nur IVW-Mitgliedern gestattet.  
[www.ivw.de/logo-info](http://www.ivw.de/logo-info)



Foto: AUMA

## INDUSTRIEBAU



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

[www.buehrer-wehling.de](http://www.buehrer-wehling.de)



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

# Angebote für Gründer 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 Gründer. 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 „Unternehmensgründung“

Einstiegs- und Erstberatung, Gruppenveranstaltung mit Vorträgen zu den Themen: Unternehmenskonzept, persönl. Qualifikationen, Rechtsform, Steuern

Nächster Termin: 07.02., 07.03.2019, 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  
20.02.2019, 16.15 bis 18.15 Uhr
- **Rentenversicherung: Tipps für Selbstständige**  
20.02.2019, 15.00 bis 16.00 Uhr
- **Kranken-/Sozialversicherung, Altersvorsorge**  
12.02.2019, 16.15 bis 17.45 Uhr
- **Betriebliche Versicherungen**  
12.02.2019, 14.30 bis 16.00 Uhr
- **Gründungs- und Festigungsfinanzierung**  
21.02.2019, 16.00 bis 18.00 Uhr
- **Buchführungs- und Steuertipps für Existenzgründer und Jungunternehmer**  
27.02.2019, 15.00 bis 18.00 Uhr
- **Vom richtigen Auftreten und Verkaufen seiner Idee**  
19.02.2019, 15.00 bis 17.00 Uhr
- **Auftreten im Rechtsverkehr**  
06.02.2019, 14.00 bis 15.30 Uhr
- **Rechtliche Tipps für Unternehmer/-innen**  
06.02.2019, 16.00 bis 18.00 Uhr
- **Marketing: „Erfolgreich werben oder wie die Kunden ganz automatisch zu Ihnen finden“**  
14.03.2019, 15.00 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  
Magdalena Ihlenfeld            Fon: 0201/1892-229

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

### Gründungs- und Nachfolgebörse

Gründer suchen Unternehmen, Unternehmer suchen Gründer über [www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org)

### Patent- und Markenberatung

Jeden 2. Donnerstag im Monat, nächste Termine: 10.01., 14.02.2019, 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: 28.02.2019, 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: 24.01.2019, Anmeldung erbeten!

### Gründerbetreuung und Coaching



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

## 3. STARTERCENTER NRW in Mülheim an der Ruhr

### Info-Nachmittag „Unternehmensgründung“

An folgenden Donnerstagen im Monat von 14.00 bis ca. 17.00 Uhr in

Oberhausen nächster Termin: 10.01.2019  
Mülheim nächster Termin: 14.02.2019

Anmeldung: STARTERCENTER NRW in Mülheim an der Ruhr  
Fon: 0208/4848-51

STARTERCENTER NRW in Oberhausen  
Fon: 0208/82055-15

### Workshop „Unternehmensgründung“

In dieser Veranstaltung stehen am ersten Tag die Erstellung des Unternehmenskonzeptes sowie die Unternehmerperson im Vordergrund. Die Planungsrechnung sowie Förderprogramme stehen am 2. Tag des Workshops im Mittelpunkt. Beide Teile sind separat buchbar und werden ausschließlich am Standort Mülheim angeboten.

### Kosten:

Workshop Tag 1 (ganztägig): 80,00 Euro inkl. MWSt  
Workshop Tag 2 (nachmittags): 30,00 Euro inkl. MWSt.

### Nächster Termin in Mülheim an der Ruhr:

Tag 1: Montag, 04.02.2019, 09.00 bis 16.30 Uhr  
Tag 2: Dienstag, 05.02.2019, 14.00 bis 17.00 Uhr

Anmeldung: STARTERCENTER Mülheim



## Unternehmensnachfolgebörse nexxt-change

Die „nexxt-change“ Unternehmensnachfolgebörse ist eine bundesweite kostenfreie Plattform zur Vermittlung von Unternehmensnachfolgen. Ziel ist es, nachfolgeinteressierte Unternehmer/Gründer und übergabebereite Unternehmen zusammenzubringen. Die IHK zu Essen koordiniert als zentrale Kontaktstelle die Unternehmensangebote und -nachfragen in der MEO-Region.

Der erste Kontakt erfolgt direkt zwischen den relevanten Personen in der Börse unter [www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org). Jeder Nutzer hat die Möglichkeit, im vorhandenen Datenbestand (bspw. unter Angabe der Chiffre-Nummer) zu recherchieren und auf eines der anonymisierten Inserate zu antworten. Die Inseratsangaben beruhen auf Eigenauskünften der Unternehmer/Gründer.

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

#### ANGEBOTE (Auszug):

Unternehmen im Bereich **Textilhandel** und **Textilveredelung/Druck** zu verkaufen · Textilhandel, Textildruck mit vielen Referenzen und Aufträgen. Schwerpunkt ist die Textilveredelung/Druck und der Textilhandel. Eigene Maschinen wie Plotter, Transferpresse und PCs vorhanden. Hauptkunden sind gewerbliche, aber auch Private und Schulen etc. Es liegen Top-Referenz von Großunternehmen vor! Deutschlandweite Klein- wie auch Großaufträge. →E 699 A

**Fachgeschäft für Sicherheitstechnik** mit langjährigen Onlinehandel zu verkaufen · Ladengeschäft (Sicherheitstechnik) im Ruhrgebiet mit Onlineshops aus Altersgründen zu verkaufen. Ich stehe bis zum 31.12.2019 zur Verfügung. Der Laden hat einen Warenbestand (ohne Einrichtung) EK-Wert i.H.v. 38.500 Euro netto, Stand Juli 2018. Das Ladenlokal ist angemietet. Es ist ein Vollzeitmitarbeiter (Administrator) und eine Packerin beschäftigt. Ich bin derzeit auch Vollzeit im Einsatz. Der eigentliche Betrieb mit Montagen im Bereich elektronischer und mechanischer Sicherheitstechnik besteht seit 1996. Der Onlinehandel mit 3 eBay-Shops (über 7.450 Bewertungen) und 2 OSC-Shops im Bereich elektronischer und mechanischer Sicherheitstechnik besteht seit 2006 und ist sehr bekannt und gut in der Branche eingeführt. ... →E 701 A

Familiengeführtes **Baby-/Kinderfachgeschäft** sucht Nachfolge · Wir bieten unser gut eingeführtes und familiäres Spielwarengeschäft in Essen am Stadtwaldplatz zum Verkauf an. Wir sind im Babybereich, sowie bei Spielwarenartikeln und Konfektion bis zum Grundschulalter, gut sortiert. Geschäftseröffnung war 2009 und nach und nach hat sich seitdem ein breitgefächertes Sortiment aufgebaut. ... →E 702 A

**Großhandel Glasbeschlagtechnik** sucht Nachfolger im Ruhrgebiet Das Unternehmen besteht seit 2006. Treuer Kundenkreis, europaweit tätig, Groß- und Internethandel, sehr gutes Ausbaupotential. →E 703 A

**Mikro-Kaffeerösterei, Shop und kleines Café** sucht Nachfolger/-in Kaffeerösterei mit Shop und Café sucht verantwortungsvollen und leidenschaftlichen Kaffeeliebhaber/-in als Nachfolger/-in. Verkauft wird neben der Geschäftsausstattung auch hochwertigster Rohkaffee. Eine liebevoll eingerichtete vier Jahre junge Kaffeerösterei in Essen mit Verkaufsshop für Kaffeezubehör, Delikatessen und Geschenkideen sowie einem gut einjährigen Café sucht Nachfolger/-in zur Übernahme der Stammkundschaft. ... →E 705 A

Beliebtes **Kindermode-Geschäft** im Süden des Ruhrgebiets abzugeben · Wegen Krankheit suchen wir eine Nachfolge, die unseren charmanten Laden mit neuem Schwung und Ideen noch erfolgreicher macht. Unsere Boutique liegt mitten in der kleinen Fußgängerzone eines hübschen, wohlhabenden, familiären Vororts im ländlichen Südens des Ruhrgebiets. Der Laden ist skandinavisch-rustikal mit weißem Holz eingerichtet, im Sortiment sind viele Marken aus Dänemark und Holland. Unser Angebot bietet einen geschmackvollen Kontrast zur Kaufhausware und kommt bei den Kundinnen sehr gut an. Die Preise liegen deutlich über Billigkette und deutlich unter Designerlabel. ... →E 706 A

**Nachhilfeeinstitut** sucht Nachfolger in Essen · Zur Übernahme unseres Standortes in Essen suchen wir einen freien Handelsvertreter der die Lernförderung vollumfänglich übernimmt. Sie betreuen

Ihren gesamten Standort. Dies umfasst die Suche und Aufnahme von Kindern, die gesamte Organisation der Lernförderung (keine Durchführung), die Einstellung und Entwicklung von Nachhilfelehrern, Die Betreuung von Familien, Behörden und Netzwerkpartner. Sie verfügen über einen akademischen Hintergrund (Fachrichtung ist nicht ausschlaggebend), verfügen über ein hohes Maß an Eigenverantwortung und Motivation sowie die Bereitschaft zur Selbständigkeit. Hierbei werden Sie von uns umfassend betreut und können von unseren bisherigen Erfahrungen profitieren. →E 708 A

**Salzgrotte** – Unternehmen im Ruhrgebiet sucht Nachfolger · Die hervorragende Wirkungsweise von Salzen ist seit Jahrhunderten bekannt und fordert das körperliche Wohlbefinden. Anwendung findet es in der Therapie und im Entspannungsalltag. Die Salzgrotte ist inhabergeführt und hat sich über 9 Jahre einen sehr guten Namen über die Region hinaus erarbeitet. ... →E 709 A

#### NACHFRAGEN (Auszug):

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

**Übernahmen, Unternehmensbeteiligung** gesucht · Dipl.-Betriebswirt sucht nach 13 Jahren Selbständigkeit im Groß- und Einzelhandel und 20 Jahren im IT-Vertrieb (bei der SAP AG) ein kleineres Unternehmen mit Schwerpunkt IT oder Richtung (technischem) Handel als Beteiligung und/oder späteren Übernahme als Nachfolgeregelung. ... →E 316 N

Suche **Maklerbüro** als Ganzes oder den Bestand zur Übernahme Ich bin seit 2010 erfolgreich in der Versicherungsbranche tätig und betreue mittlerweile weltweit mehrere DAX-Konzerne. Nun möchte ich den nächsten Schritt machen und als selbständiger Makler mein über Jahre erlerntes Know-how und Fachwissen für eigene Unternehmenszwecke einsetzen. ... →E 317 N

**Hausverwaltung** zur Übernahme / Nachfolge gesucht · Wir sind ein expandierendes Unternehmen auf der Suche nach Hausverwaltungen (WEG und/oder Mietverwaltungen) in der Metropolregion Rhein-Ruhr mit mehr als 1.000 Einheiten. Ein fließender Übergang mit Personalübernahme wird garantiert. Bereits heute gehören wir zu einem der führenden Immobilienverwalter im Rhein-Ruhr-Kreis. ... →E 318 N

**Ingenieurbüro für Baustatik / Tragwerksplanung** gesucht · Wir möchten gerne das Angebotsspektrum unseres Ingenieurbüros um den Bereich der Tragwerksplanung ergänzen. Unser seit über 20 Jahren bestehendes Ingenieurbüro hat seinen Schwerpunkt auf der Objektplanung. Wir bieten mit unseren mehr als 75 Beschäftigten erfolgreich alle Leistungsphasen nach HOAI an. Gerne möchten wir unser Angebotsspektrum um den Bereich der Tragwerksplanung ergänzen. Daher suchen wir zwecks Übernahme ein Ingenieurbüro, vorzugsweise – mit inhaltlichem Schwerpunkt auf der Tragwerksplanung/Konstruktion von wasserwirtschaftlichen Anlagen (u.a. Kläranlagen, Regenrückhaltebecken, Pumpwerke, Brücken, Baugrubenverbauten, Hochbau) - im Ruhrgebiet, wo wir unseren Unternehmenssitz haben, - mit ca. 5-10 motivierten Beschäftigten und mit einem branchenüblich guten Auftragsbestand und einer gesunden Umsatzrentabilität. →E 319 N

Foto: Getty Images



Händler in Deutschland müssen ihre Waren mit 19 Prozent Umsatzsteuer anbieten, die sich illegal agierende Konkurrenten sparen. Der Missbrauch vornehmlich durch asiatische Händler hat hier stark zugenommen.

ausgesprochen hat. „Es ist eine gute Nachricht für deutsche Händler, dass der Gesetzgeber dem Umsatzsteuerbetrug durch Online-Händler aus Ländern außerhalb der EU einen Riegel vorschiebt. Der Missbrauch vornehmlich durch asiatische Händler hat hier stark zugenommen,“ sagte Schweitzer.

Das geht nicht nur zulasten der Staatskasse, der so nach Schätzungen der Finanzverwaltung rund eine Milliarde Euro an Umsatzsteuer verloren gehen. Geschädigt werden durch die Wettbewerbsverzerrungen alle Händler in Deutschland: Sie müssen ihre Waren mit 19 Prozent Umsatzsteuer anbieten, die sich illegal agierende Konkurrenten sparen.

Schweitzer: „Beim Bescheinigungsverfahren sollte allerdings noch einmal nachgearbeitet werden. Denn der nun geplante Nachweis, den Online-Händler für ihre ‚steuerliche Zuverlässigkeit‘ brauchen, soll zunächst in Papierform erfolgen. Das ist in der digitalen Welt des Online-Handels ein Anachronismus. Hier sollte so schnell wie möglich ein einfaches, digitales Verfahren implementiert werden.“

## Dem Umsatzsteuerbetrug auf Online-Plattformen den Riegel vorschieben

Berlin. Die im Jahressteuergesetz 2018 enthaltenen Neuregelungen zur Umsatzsteuer im E-Commerce bewertet DIHK-Präsident Eric Schweitzer positiv, wirbt jedoch für ein einfaches, digitales Nachweisverfahren. Mit dem Gesetz wird eine wichtige Forderung des DIHK aufgegriffen, der sich wiederholt für eine konsequente Bekämpfung des Umsatzsteuerbetruges auf Plattformen

## DIHK setzt auf ein gutes Einwanderungsgesetz

Berlin. In der Debatte um ein Fachkräfteeinwanderungsgesetz plädiert DIHK-Vize-Chef Achim Dercks für klare Regelungen und unbürokratische Prozesse. Die Engpässe an qualifiziertem Personal seien „eine zentrale Herausforderung für Unternehmen in Deutschland“. Mit inländischen Beschäftigten allein könnten die Fachkräftebedarfe der Betriebe künftig nicht gedeckt werden.

„Ein gutes Fachkräfteeinwanderungsgesetz mit klaren, verständlichen Regelungen und zugleich unbürokratischen Prozessen ist daher dringend erforderlich“, sagte Dercks. „Die jetzt vom

Kabinetten beschlossenen Regelungen legen zu Recht einen Schwerpunkt auf die Berufliche Bildung.“ Wichtig sei vor allem, dass Menschen aus Drittstaaten leichter für eine Anpassungsqualifizierung nach Deutschland kommen könnten. Schließlich existiere in anderen Staaten in der Regel keine duale Ausbildung, die vollständig vergleichbar sei. „Anpassungsqualifizierungen sind deshalb ein richtiger Weg, um den Betrieben hier eine zusätzliche Möglichkeit der Fachkräftesicherung zu eröffnen“, betonte der stellvertretende DIHK-Hauptgeschäftsführer.

## Unternehmensnetzwerk „Erfolgsfaktor Familie“ begrüßt 7.000stes Mitglied

Berlin. Immer mehr Unternehmen in Deutschland wollen familienfreundliche Arbeitsbedingungen für ihre Beschäftigten verwirklichen. Dies zeigen auch die kontinuierlich steigenden Mitgliederzahlen im Unternehmensnetzwerk „Erfolgsfaktor Familie“.

Am 30. November 2018 hießen Staatssekretärin Carmen Marks und DIHK-Vize-Chef Dr. Achim Dercks das „Familotel Borchard's Rookhus“ aus Wesenberg als 7.000stes Mitglied im Unternehmensnetzwerk „Erfolgsfaktor Familie“ herzlich willkommen.

In Berlin hießen DIHK-Vize-Chef Achim Dercks und Staatssekretärin Carmen Marks den Rookhus-Geschäftsführer Alexander Borchard (M.) im Netzwerk „Erfolgsfaktor Familie“ willkommen.



Foto: DIHK/Jens Schicke

## Verleihung der Kammerehrenzeichen an langjährige Prüfer



Foto: IHK

IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohrengel und Hauptgeschäftsführer Dr. Gerald Püchel ehren Johannes Theyßen für 40 Jahre ehrenamtliche Prüfertätigkeit.

IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohrengel verlieh am 16.11.2018 die Kammerehrenzeichen für langjährige Prüferinnen und Prüfer. In ihrer Laudatio würdigte sie das große Engagement, dass die rd. 1.300 ehrenamtlichen Prüferinnen und Prüfer in den vielen Ausschüssen der Aus- und Weiterbildung an den Tag legen. Ohne dieses Engagement wären die Prüfungen in der IHK nicht in der derzeitigen Form durchführbar. Gerade die unmittelbare Nähe der Prüfer zur betrieblichen Praxis ist eine große Stärke und ein Alleinstellungsmerkmal der IHK-Prüfungen.

Gemeinsam mit Hauptgeschäftsführer Dr. Gerald Püchel überreichte die IHK-Präsidentin die Kammerehrenzeichen für 30jähriges Engagement an 12 Personen und für 25jähriges Engagement an 11 Personen. 7 Personen wurden für 20 Jahre Tätigkeit im Prüfungsausschuss und 15 Personen für 10 Jahre Engagement in einer Feierstunde im Plenarsaal der IHK geehrt. Eine besondere Ehrung gab es zum krönenden Abschluss. Johannes Theyßen wurde für 40 Jahre ehrenamtliches Engagement in den IHK-Prüfungsausschüssen geehrt.

## IHK-Steuerausschusssitzung

Auf Einladung von Thomas Gäng, stellv. Vorstandsmitglied der Stadtparkasse Oberhausen und Mitglied im Steuerausschuss, fand die letzte Steuerausschusssitzung in der Stadtparkasse statt.

„Zur Situation der deutschen Kreditwirtschaft“ referierte Gäng selbst, während das zweite Thema „Wie nachhaltig ist die schwarze Null? – Die Lage der öffentlichen Haushalte“ von der Präsidentin der Hauptverwaltung in NRW der Deutschen Bank, Margarete Müller, vorgetragen wurde.



Von links: Margarete Müller, Michael Simon, Thomas Gäng, Jutta Kruft-Lohrengel

Foto: IHK

# Digitalstrategie NRW

Im Rahmen der Novembersitzung der IHK-Vollversammlung stellte Prof. Dr. Andreas Pinkwart, NRW-Minister für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie, die Digitalisierungsstrategie der Landesregierung vor. Hier ein Auszug aus seiner Rede.

Die Bedeutung der Digitalisierung ist inzwischen hinreichend erkannt. Bei ihrer Gestaltung haben wir daher kein Erkenntnis-, sondern vor allem ein Umsetzungsproblem. Vieles dauert zu lange und Diskussionen drehen sich zu oft im Kreis. Im globalen Wettbewerb – das konnte ich unlängst bei meiner Asienreise eindrucksvoll selbst sehen – gehen andere viel entschlossener und schneller voran. Wollen wir in Nordrhein-Westfalen, Deutschland und Europa in der Spitze mitspielen, müssen wir die Digitalisierung mutiger und schneller gestalten.

Nordrhein-Westfalen hat beim Thema Digitalisierung noch Nachholbedarf. Das zeigt die von uns beauftragte Metastudie vom Frühjahr 2018, aber auch aktuell in den Medien diskutierte Untersuchungen. Die „Digitale Agenda“ der Bundesregierung, bis Ende 2018 alle Haushalte mit  $\geq 50$  Mbit/s zu versorgen, wird nicht erreicht. Zwar sind in NRW 86,5% der Haushalte mit 50 Mbit/s versorgt, aber vor allem im ländlichen Bereich besteht noch großer Aufholbedarf. Außerdem sind lediglich rund 10 % der Haushalte und 6 % der Gewerbegebiete mit Glasfaser (FFTH/FTTB) erschlossen. Das wollen wir ändern und haben uns deshalb ehrgeizige Ziele für die kommenden Jahre gesetzt: bis 2025 sollen flächendeckend konvergente Gigabitnetze existieren, bis spätestens 2022 sollen Schulen und Gewerbegebiete angeschlossen sein.

Auch in den anderen untersuchten Bereichen „Stärke der IKT-Branche“ und „Digitaler Arbeitsmarkt“ liegt Nordrhein-Westfalen im bundesweiten Vergleich im Mittelfeld. Gründungen (Start-ups) wirken wie ein Motor im Bereich der Digitalisierung. Und hier sind wir stark, denn bereits jetzt haben wir in Nordrhein-

Westfalen die meisten digitalen Start-ups im Vergleich zum Bundesgebiet. Das wollen wir in den kommenden Jahren nutzen: Mit landesweiten Netzwerken bringen wir hochinnovative Gründerinnen und Gründer mit Mittelstand, Industrie und Spitzenforschung zusammen. Das passiert nicht nur in Köln und Düsseldorf, sondern gerade auch in Ostwestfalen, im Ruhrgebiet und in Südwestfalen.

Wir haben die notwendige Aufholjagd bereits begonnen. Zum Beispiel beim Gigabitausbau oder elektronischen Serviceangeboten wie der digitalen Gewerbeanmeldung. Für uns ist ein Platz im Mittelfeld Ansporn und Anlass, eine umfassende Digitalstrategie des Landes zu entwickeln.

Wir stehen heute, inmitten der digitalen Revolution, vor großen Herausforderungen. Unsere Aufgabe ist es, die neuen Chancen, die die Digitalisierung bietet, zu erschließen und den Menschen zu vermitteln. Eine Auffassung von Politik, die stets den Menschen in den Mittelpunkt stellt und zum Maßstab nachhaltigen und verantwortungsvollen Handelns macht ist die beste Voraussetzung, um auch den digitalen Wandel erfolgreich zu nutzen. Darauf baut auch unser Ansatz für eine Strategie für das digitale Nordrhein-Westfalen.

Die Digitalisierung wollen wir nutzen, um unser Land zu modernisieren und den Menschen durch Teilhabe an diesem Prozess neue Möglichkeiten zu eröffnen:

- für flüssigere, schnellere und bequemere Mobilität, die zudem Klima und Umwelt schont.
- für einen zukunftsfähigen und sicheren Arbeitsplatz, der sich besser mit persönlichen Lebenszielen in Einklang bringen lässt. Etwa dadurch, dass Ort und Zeit der Arbeit weniger wichtig werden und eine bessere Work-Life-Balance ermöglichen.
- oder durch eine bessere medizinische Versorgung: Statt viele Kilometer im ländlichen Raum fahren zu müssen oder lange im Wartezimmer zu sitzen, erlaubt die Digitalisierung eine kurze Beratung mit dem Arzt per Video.

Aber auch die übergeordnete Perspektive zeigt uns die Chancen der Digitalisierung. Die Industrialisierung hat unser Land Nordrhein-Westfalen so stark verändert, wie kaum eine andere Region in Europa. Die Digitalisierung wird nun erneut Veränderungen, aber auch Chancen bringen. Wir können die Herausforderungen unserer Zeit, nämlich Ökonomie und Ökologie zu versöhnen, indem wirtschaftliche Entwicklung und klimafreundliches Verhalten in Einklang gebracht werden, mithilfe der Digitalisierung lösen. Wir werden dann von den Veränderungen profitieren, wenn wir Vorreiter sind.

Mein Ziel ist es, Nordrhein-Westfalen bis 2022 in die digitale Spitzengruppe zu bringen. Vorreiter bei der Digitalisierung zu werden, das wird auch unseren Weg zum innovativsten und umweltfreundlichsten Industriestandort weltweit ebnen. Wir wollen die Digitalisierung Deutschlands von Nordrhein-Westfalen aus prägen und vorantreiben.

Diese Zeit des Umbruchs, die wir erleben, ist eine Zeit der Chancen, die wir mit Mut und Tatkraft gestalten werden. Wenn ich „wir“ sage, dann bezieht sich das nicht ausschließlich auf die Landesregierung, sondern auf das ganze Land. Mit unserer Wirtschaft und Wissenschaft, aber auch Bürgerinnen und Bürger, Vereine und Verbände, Kunst und Kultur, sie alle sind eingeladen



Prof. Dr. Andreas Pinkwart

und werden gebraucht, damit unser Land durch die Digitalisierung gewinnt. Wie wir digitaler Vorreiter werden, das soll unsere Strategie für das digitale Nordrhein-Westfalen darlegen.

Wir haben Bürgerinnen und Bürger, Stakeholder und Experten eingeladen, sich auf unserer Internetplattform [www.digitalstrategie.nrw](http://www.digitalstrategie.nrw) an der Entwicklung der Strategie für das digitale Nordrhein-Westfalen zu beteiligen. Damit setzen wir auch einen Maßstab für Bürgerbeteiligung in der Digitalpolitik. Der Beteiligungsprozess ist auch eine Botschaft: Wir meinen es ernst mit dem Dialog, denn er wird zu einer besseren und erfolgreicherer Strategie führen, die wir nach Auswertung der Beteiligung im Frühjahr 2019 im Kabinett verabschieden wollen.

Seit wir unseren Strategieentwurf vorgelegt haben, haben wir unsere Themen auch weiterentwickelt, etwa im Bereich der Künstlichen Intelligenz (KI), wo nun ein neues und schlagkräftiges Kompetenznetzwerk gestartet ist. Wir wollen hier die internationale Sichtbarkeit weiter erhöhen und den Transfer der Forschungsleistungen in die Wirtschaft beschleunigen, damit wir die signifikanten Wachstumschancen von KI-Technologien für unseren Standort auch erfolgreich nutzen.

Das Thema Künstliche Intelligenz ist auch ein Beispiel für die hohe Dynamik vieler Digitalthemen. Wir sind uns deshalb sehr bewusst, dass unsere Digitalstrategie nicht statisch bleiben darf. Wir müssen sie umsetzen und sie soll uns Orientierung bei der Konzentration auf die wirklich wichtigen Handlungsfelder geben. Aber wir müssen auch offen bleiben für Anpassungen und neue Entwicklungen, die heute noch niemand genau kennen kann. Auch deshalb wollen wir den Dialog über die Strategie fortsetzen und sie perspektivisch fortschreiben.

Dazu auch mit der IHK zu Essen im Gespräch zu bleiben, darauf freue ich mich und dazu möchte ich Sie auch hier und jetzt schon einladen und ermuntern.



Start-ups schätzen das Ruhrgebiet

# Hohe Zufriedenheit mit dem Standort

Start-ups rechnen für 2018 mit einem Umsatzplus von zehn Prozent – damit stehen sie gemeinsam mit Berlin an der Spitze / Hohe Zufriedenheit mit dem Standort Ruhr / Der Fachkräftemangel zählt zu den Top-3-Herausforderungen / Kooperationen bevorzugt mit etablierten Unternehmen

**S**tart-ups im Ruhrgebiet sind derzeit auf Wachstumskurs. Für das Jahr 2018 rechnen sie mit einem Umsatzplus von zehn Prozent. Zusammen mit der Gründerhauptstadt Berlin zählt das Ruhrgebiet damit zu den Spitzenreitern in Deutschland – keine andere Region erwartet für 2018 zweistellige Zuwachsraten. Im Bundesdurchschnitt liegt dieser Wert lediglich bei acht Prozent. Auch in puncto Personal wollen die Start-ups im Ruhrgebiet kräftig wachsen: Sieben von zehn Start-ups planen, ihre Belegschaft in den kommenden zwölf Monaten aufzustocken, im Schnitt um zehn Prozent – mit diesen Werten steht das Ruhrgebiet ebenfalls deutschlandweit an der Spitze (Bundesdurchschnitt: acht Prozent). Das sind zentrale Ergebnisse der Studie „Start-up-Unternehmen in Deutschland 2018“ der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC, für die insgesamt 1.000 Start-ups, darunter 56 aus dem Ruhrgebiet, befragt wurden.

## Ruhrgebiet wird immer attraktiver für Start-ups

„Das Ruhrgebiet entwickelt sich immer stärker zu einem attraktiven Standort für Gründer“, sagt Lutz Granderath, PwC-Partner und Leiter des Standortes Essen. „Nach dem Ende des Bergbaus gibt es viele Initiativen, die den Strukturwandel vorantreiben, etwa die ‚Gründerallianz Ruhr‘. Davon profitieren die Unternehmen ebenso wie von den vielen Universitäten in der Metropolregion und der Nähe zu zahlreichen Industrieunternehmen. Um Start-ups im Ruhrgebiet dauerhaft anzusiedeln, dürfen Politik und Wirtschaft in ihren Anstrengungen aber keinesfalls nachlassen.“ Die Gründer wissen diese Rahmenbedingungen zu schätzen: Fast alle jungen Unternehmen, 98 Prozent, sind mit dem Gründerklima im Ruhrgebiet zufrieden. Ähnlich hohe Werte erreichen ansonsten nur klassische Gründermetropolen wie Berlin (100 Prozent), Hamburg (98 Prozent) und München (96 Prozent). Die Gründer im Ruhrgebiet schätzen insbesondere die digitale Infrastruktur, wie 96 Prozent bestätigen, die allgemeine Gründerszene (96 Prozent) und die Nähe zu Universitäten



(95 Prozent). Als Standortnachteile bezeichnen sie hingegen die Immobilienlandschaft und den Mangel an qualifizierten Mitarbeitern.

### Die Suche nach Mitarbeitern als eine der größten Herausforderungen

Die Suche nach Mitarbeitern bereitet den Unternehmen entsprechend Kopfzerbrechen, zumal 69 Prozent der Start-ups im Ruhrgebiet ihre Belegschaft aufstocken wollen: Die Personalplanung und -rekrutierung gehört zu den Top-3-Herausforderungen – nach steuerlichen und vor rechtlichen Fragen. Insgesamt 55 Prozent bezeichnen die Mitarbeitersuche als schwierig. Dieser Wert liegt allerdings unter dem Bundesdurchschnitt von 62 Prozent. Die Unternehmen scheitern bei ihrer Suche vor allem am allgemeinen Fachkräftemangel, wie 52 Prozent bestätigen. Sie müssen aber auch feststellen, dass die Bewerber sich eher für große und bekannte Unternehmen entscheiden (42 Prozent). Hinzu kommt, dass die Unternehmen gezielt nach Fachkräften aus dem MINT-Bereich suchen, etwa nach IT-Sicherheitsexperten, Vertriebsspezialisten und Programmierern, um die derzeit viele Unternehmen – auch aus attraktiven Gründermetropolen – werben.

### Venture-Capital-Finanzierung gewinnt an Bedeutung

Den Zugang zu finanziellen Mitteln im Ruhrgebiet bezeichnen 32 Prozent der befragten Unternehmer als „sehr gut“, 52 Prozent als „eher gut“. Bei der Gründung setzt die Mehrheit (75 Prozent) auf eine Mischfinanzierung aus Fremd- und Eigenkapital, wobei der klassische Kredit deutlich dominiert. Der Anteil an Venture Capital durch Unternehmen oder Private-Equity-Gesellschaften ist in dieser frühen Phase niedrig: Nur 16 Prozent der Befragten setzen darauf. „In der Wachstumsphase ändert sich das aber deutlich. Da wird Venture Capital immer wichtiger“, sagen Frank Tepper-Sawicki und Volker Wetzstein, Ansprechpartner der PwC-Start-up-Initiative NextLevel in Nordrhein-Westfalen. „Unserer Beobachtung nach erkennen immer mehr Investoren das große

Potenzial der Gründerszene im Ruhrgebiet und das ist gut so. Denn das Engagement von Unternehmen im Start-up-Bereich kann für beide Seiten eine sehr gute Ergänzung sein, die weit über eine finanzielle Unterstützung hinausgeht.“

### Zusammenarbeit am liebsten mit etablierten Unternehmen

Das scheinen Start-ups und Unternehmen ebenso zu sehen: Denn jenseits des Geldes gibt es zwischen ihnen im Ruhrgebiet bereits recht viele Kooperationen mit etablierten Unternehmen: 46 Prozent der Befragten haben hier bereits Erfahrungen gesammelt. Weitere Kooperationspartner sind wissenschaftliche Einrichtungen und die öffentliche Hand, mit denen im Ruhrgebiet deutlich häufiger zusammengearbeitet wird als im Bund: Bei den wissenschaftlichen Institutionen stehen 20 Prozent im Ruhrgebiet 13 Prozent im Bund gegenüber, bei der öffentlichen Hand sind es 18 Prozent versus neun Prozent. Die Gründe für den Kooperationswillen kennt Lutz Granderath: „Partnerschaften mit Unternehmen helfen zum Beispiel, neue Vertriebskanäle zu erschließen oder fehlendes Know-how zu ergänzen – die traditionellen Unternehmen wiederum lernen eine andere Unternehmenskultur kennen und können mithilfe der Start-ups ihre Digitalisierung beschleunigen. Der Schulterschluss mit der Wissenschaft resultiert im Ruhrgebiet aus der hohen Dichte von Forschungseinrichtungen und Universitäten, die junge Unternehmen oft mit Zugang zu Laboren und akademischer Beratung unterstützen. Dass auch die öffentliche Hand so oft als Kooperationspartner gesehen wird, zeigt, dass das Ruhrgebiet erkannt hat, dass junge Unternehmen für den Strukturwandel in der Region eine wichtige Rolle spielen können.“ ■



# Berufsfelderkundungen Chancen für junge Leute und Betriebe

Den richtigen Berufsnachwuchs zu finden, wird für Unternehmen eine immer größere Herausforderung. Zudem stellen die Betriebe immer häufiger fest, dass Schülerinnen und Schüler wenig über Berufe wissen oder dass ihre Vorstellungen stark von der Realität abweichen. Berufsfelderkundungen sind deshalb ein gutes Instrument, frühzeitig junge Menschen auf die eigene Branche, die entsprechenden Berufe sowie den eigenen Betrieb aufmerksam zu machen. Die Schülerinnen und Schüler haben so die Chance, Einblicke in die betriebliche Praxis zu bekommen und erhalten wertvolle Hilfe bei der Berufswahl.

## Wie laufen Berufsfelderkundungen ab?

Zeitlich sollen sie etwa einen Schultag umfassen. Ziel ist es, den Jugendlichen Einblick in mindestens drei Berufsfelder zu geben, also nicht nur in einen Beruf. Sie sollen praktische Einblicke in die berufliche Arbeitswelt bekommen, also aktiv beteiligt sein und durch praktische Übungen und Ausprobieren Erfahrungen sammeln können.

Berufsfelderkundungen finden in der 8. Jahrgangsstufe aller allgemeinbildender Schulen statt. Dabei ist es möglich, diese sowohl für einzelne Jugendliche als auch für Gruppen anzubieten.

## Wie profitiert Ihr Betrieb davon?

- Sie lernen motivierte Schülerinnen und Schüler frühzeitig kennen, die später für ein Schülerpraktikum oder evtl. sogar als Auszubildende in Frage kommen
- Sie werben für Ihr Unternehmen als Ausbildungsbetrieb
- Sie haben die Möglichkeit, Ihre Branche bekannter zu machen
- Sie können dem Fachkräftemangel vorbeugen

Weitere Informationen sowie Anmeldemöglichkeiten erhalten Sie unter [www.essen.ihk.de](http://www.essen.ihk.de), Dok.-Nr. 290207

## Berufsfelderkundung 2019

### Stadt Essen

Termine: 1. - 12. April 2019  
 Kontakt: Fachstelle Schule und Beruf /  
 Kommunale Koordinierungsstelle  
 „Kein Abschluss ohne Anschluss“ (KAoA)  
 Ansprechpartner: Frau Hugo, Tel.: 0201/8840171  
<http://www.stubotage.essen.de/>

### Stadt Mülheim an der Ruhr

Termin: 21. Mai 2019  
 Kontakt: Kommunale Koordinierung  
 Übergang Schule – Beruf  
 Ansprechpartner: Frau Jennifer Reichstein, Tel.: 0208/4554786  
<http://berufsfelderkundung.muelheim-ruhr.de/>

### Stadt Oberhausen

Termine: 11.02. - 13.02.2019, 18.03. - 20.03.2019,  
 02.07. - 04.07.2019  
 Kontakt: Koordinierungsstelle Übergang  
 Schule – Beruf der Stadt Oberhausen  
 Ansprechpartner: Gisela Wegner, Tel.: 0208/46839404  
<http://www.praktikumsboerse-oberhausen.de/>

**Es sind auch Angebote außerhalb  
der genannten Termine willkommen.**



Hartmut Buhren, Geschäftsführer des hagebaumarktes in Mülheim an der Ruhr, gab Schülerinnen und Schülern Gelegenheit, in den Berufsalltag zu schnuppern.



Foto: Kerstin Böggeholz

### Berufsfelderkundung im hagebaumarkt Mülheim an der Ruhr

Bereits zum zweiten Mal nahm der hagebaumarkt Mülheim an der Ruhr im vergangenen Jahr an der Berufsfelderkundung teil. 16 Schülerinnen und Schüler „stürmten“ am Vormittag das Gebäude des Baumarktes an der Weseler Straße und den Fachhandel auf der Xantener Straße. In Empfang genommen wurden sie von Geschäftsführer Hartmut Buhren, der ihnen an diesem Tag zur Seite stand.

Die Schülergruppe hatte die Möglichkeit, sich über diverse Ausbildungsberufe zu informieren. Insgesamt kann der hagebaumarkt in 5 unterschiedlichen Ausbildungsberufen ausbilden, darunter Kaufleute für Büromanagement, Kaufleute im Einzelhandel, Verkäufer, Fachlagerist und Fachkraft für Lagerlogistik. Da findet jeder etwas, was seinen Interessen und seiner Persönlichkeit entspricht.

„Wir hatten einen interessanten Tag mit den Schülerinnen und Schülern“, sagt Hartmut Buhren. „Nach den positiven Erlebnissen aus dem Vorjahr gingen unsere Mitarbeiterinnen und Mit-

arbeiter sehr motiviert in den Berufsfelderkundungstag und gaben den jungen Leuten gerne Einblicke in ihre praktische Arbeit.“ So waren sowohl Blicke hinter die Kulissen möglich, bei Bestellvorgängen und Wareneingangskontrollen, als auch beim direkten Kontakt mit dem Kunden. Die Schülerinnen und Schüler konnten mit Führungskräften sprechen, aber auch mit Auszubildenden. Sie konnten typische Arbeitsabläufe beobachten und – wo es passte – auch ein bißchen mithelfen.

„Wir freuen uns sehr, wenn wir junge Menschen für unsere Arbeit begeistern können. Im Idealfall lernt man sich frühzeitig kennen und die Schülerinnen und Schüler interessieren sich später für eine Ausbildung bei uns. Und wenn wir den jungen Leuten dadurch helfen können, sich eine bessere Vorstellung vom Berufsalltag zu machen, dann sehen wir das auch als gesellschaftliche Aufgabe“, so Buhren. ■

## Veranstaltungsankündigung

### Unternehmerfrühstück Azubimarketing – Junge Leute finden und begeistern

#### Neues IHK-Angebot „Ausbildungsbotschafter“

In Zeiten rückläufiger Schulabgängerzahlen verschärft sich der Wettbewerb um Auszubildende. Unternehmen, die sich als attraktiver Arbeitgeber präsentieren möchten, benötigen ein zielgruppengerechtes Marketing.

Im Rahmen eines Unternehmerfrühstücks möchten wir mit Ihnen über das Thema Azubimarketing diskutieren und Ihnen das Projekt „Ausbildungsbotschafter“ vorstellen. Wir laden Sie dazu herzlich ein

**am 5. Februar 2019, 09.00 Uhr**  
in die IHK zu Essen, Am Waldthausenpark 2, 45127 Essen, Plenarsaal.

#### Programm:

- 09:00 Uhr: Begrüßung, Jutta Kruft-Lohrengel, Präsidentin der IHK zu Essen
- 09:20 Uhr: Azubimarketing – warum es notwendig, aber kein Hexenwerk ist, Bruno Pusch, RKW Kompetenzzentrum, Eschborn
- 10:00 Uhr: Vorstellung Projekt Ausbildungsbotschafter, Jessica Hallmann, IHK zu Essen
- 10:20 Uhr: Get together

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung über unsere Homepage, Veranstaltungs-Nr. 122120328 oder per Mail an Jessica Hallmann ([jessica.hallmann@essen.ihk.de](mailto:jessica.hallmann@essen.ihk.de)).

# Das Verpackungsgesetz tritt in Kraft

Foto: iStock/ChrisSteer



Am 1. Januar 2019 tritt das Verpackungsgesetz (VerpackG) in Kraft. Erstinverkehrbringer von mit Ware befüllten Verkaufsverpackungen – das können Hersteller, Importeure oder Versandhändler sein – sind dann verpflichtet, sich im Verpackungsregister LUCID der Zentralen Stelle Verpackungsregister (ZSVR) mit ihren Stammdaten und Markennamen zu registrieren und Meldungen zu den in Verkehr gebrachten Verpackungsmengen abzugeben.

**D**iese beiden neuen Pflichten treten ergänzend neben die heute schon geltende Systembeteiligungspflicht. Aber: sie betreffen diejenigen, die auch heute schon nach der Verpackungsverordnung (VerpackV) verpflichtet sind.

Das Verpackungsregister LUCID ist öffentlich. Es zeigt diejenigen verpflichteten Unternehmen, die sich mit ihren Markennamen registriert haben. Damit zeigen diese Unternehmen, dass sie die finanzielle Produktverantwortung für die Sammlung und das Recycling ihrer Verpackungen übernommen haben. Das führt zu Transparenz bei der Produktverantwortung.

## Wer ist Hersteller im Sinne des Gesetzes?

Mit dem Herstellerbegriff im Gesetz sind sog. Erstinverkehrbringer von verpackten Waren gemeint. Im Sinne des VerpackG ist derjenige Erstinverkehrbringer, welcher eine mit Ware befüllte Verpackung gewerbsmäßig und erstmals abgibt und diese bei einem privaten Endverbraucher als Abfall anfällt.

## Wer ist privater Endverbraucher?

Zu den privaten Endverbrauchern gehören neben den Haushalten auch die sog. gleichgestellten Anfallstellen. Dies sind zum Beispiel alle Gaststätten, Kantinen, Hotels, Krankenhäuser, Bildungsein-

richtungen und Niederlassungen von Freiberuflern. Weiter gehören auch Handwerksbetriebe sowie landwirtschaftliche Betriebe dazu, wenn deren Kunststoff-, Metall- und Verbundverpackungen bzw. Papier/Pappe/Kartonagen in einem haushaltstypischen Rhythmus mit einem maximal 1,1 m<sup>3</sup> großen Sammelgefäß abgeholt werden können.

### Welche Verpackungen sind systembeteiligungspflichtig?

Grundsätzlich sind alle Verkaufs-, Um- und Versandverpackungen inklusive der gesamten Füllmaterialien sowie Serviceverpackungen, die typischerweise im Abfall der privaten Haushalte landen, systembeteiligungspflichtig.

Da viele Inverkehrbringer nicht wissen, wo die von ihnen befüllten Verpackungen typischerweise als Abfall anfallen, hat die ZSVR zur Einordnung eine Verwaltungsvorschrift erarbeitet: den Katalog systembeteiligungspflichtiger Verpackungen. Mit diesem Katalog – aktuell ist noch der Entwurf über die Website der ZSVR zu finden:

- » <https://www.verpackungsregister.org/stiftung-standards/konsultationsverfahren/katalog>

ist es für die Mehrheit der mit Ware befüllten Verpackungen möglich, die Pflicht zur Systembeteiligung zu ermitteln.

### Wie werden Importeure behandelt?

Ausländische Importeure, die ihre verpackte Ware nach Deutschland importieren, fallen genauso unter den Anwendungsbereich des VerpackG wie deutsche Unternehmen. Als Importeur ist grundsätzlich derjenige anzusehen, der zum Zeitpunkt des Grenzübertretts die rechtliche Verantwortung für die Ware trägt. Dies ist im Einzelfall zwischen den Vertragspartnern zu klären.

Wichtig ist, dass diese Klärung für beide Seiten rechtsverbindlich vor dem Inverkehrbringen der Ware in Deutschland durchgeführt und die Systembeteiligung (sowie Registrierung und Mengenmeldung) vorgenommen wurde.

Importeur ist auch ein Versandhändler mit Sitz im Ausland, wenn die Waren direkt an private Endverbraucher in Deutschland geliefert werden. Dies gilt sowohl für die Versandverpackung inklusive Füllmaterial als auch für die Verpackung der Produkte selbst, sofern diese typischerweise beim privaten Endverbraucher als Abfall anfallen.

### Gibt es Ausnahmen, zum Beispiel für gebrauchte Verpackungen?

Verpackungen, in denen Ware beim Versandhändler angeliefert wird, gelten als Transportverpackung, da sie zunächst bei einem Händler als Abfall anfallen. Sie sind also gerade nicht an einem System zu beteiligen. Ein Versandhändler handelt bei der Verwendung gebrauchter Verpackungen ökonomisch, denn er spart die Kosten für die Anschaffung einer neuen Kartonage, dies trägt zur Vermeidung bei und spart Geld.

Gleichzeitig wird diese Verpackung durch die neue Befüllung beim Versandhändler zur Verkaufsverpackung. Denn mit dieser Befüllung wird deutlich, dass sie nunmehr bei einem privaten Endverbraucher als Abfall anfallen wird. Sie ist an einem (dualen) System zu beteiligen. Es liegt auch keine Doppelzahlung vor.

Nur in dem Fall, in dem der Versandhändler einen konkreten Nachweis darüber hat, dass die von ihm genutzte Verpackung bereits an einem (dualen) System beteiligt wurde, entfällt die Pflicht einer erneuten Systembeteiligung für die von ihm genutzten Versandverpackungen.

### Was passiert, wenn ich meinen Pflichten nicht nachkomme?

Wenn der Verpflichtete sich nicht registriert oder keine Systembeteiligung vornimmt, drohen empfindliche Sanktionen. Die Verpackungen der vertriebenen Marken dürfen auf keiner Handelsstufe in Deutschland abgegeben werden. Es besteht dann ein automatisches „Vertriebsverbot“. Darüber hinaus droht ein Bußgeld von bis zu 100.000 Euro pro Fall. Die Nicht-Beteiligung an einem (dualen) System kann mit einem Bußgeld von bis zu 200.000 Euro geahndet werden. Ergänzend können Gewinnabschöpfungen für die eingesparten Kosten vorgenommen werden.

### Wofür ist die Zentrale Stelle Verpackungsregister (ZSVR) zuständig?

Die ZSVR wurde vom Gesetzgeber eingerichtet, um eine transparente und faire Verteilung der Entsorgungskosten im Markt zu etablieren. Eine sehr hohe Anzahl von Unternehmen haben die Pflichten der VerpackV ignoriert. Die Verpackungsmenge ist stetig gestiegen, die Anzahl der Trittbrettfahrer auch. Die rechtskonform arbeitenden Unternehmen haben für die anderen mitgezahlt – ein unhaltbarer Zustand. Um diesem Zustand abzuweichen, baut die ZSVR ein kartellrechtskonformes Verpackungsregister auf. Die ZSVR ist neben der Entgegennahme der Registrierung und der Datenmeldungen auch für die Prüfung der Mengenmeldungen der verpflichteten Unternehmen und der (dualen) Systeme zuständig. Gleichzeitig kontrolliert sie Recyclingquoten und etabliert einen Mindeststandard für die Bemessung des recyclinggerechten Designs von Verpackungen. ■

### Wo bekomme ich Unterstützung?

Telefon-Support der ZSVR zur Klärung technischer Fragen:

- » **Telefon +49 541 34310555**  
(Mo. – Fr. 09:00 – 17:00 Uhr)

Kontaktadresse zur Beantwortung von konkreten Rechtsfragen im Hinblick auf die Auslegung des Verpackungsgesetzes:

- » **E-Mail [anfrage@verpackungsregister.org](mailto:anfrage@verpackungsregister.org)**

Beratung und Fragen zu unternehmensinternen Sachverhalten: Bitte kontaktieren Sie die (dualen) Systeme oder qualifizierte Sachverständige. Sie finden die (dualen) Systeme unter

- » **<https://www.verpackungsregister.org/information-orientierung/hilfe-erklaerung/service>**

sowie die Sachverständigen im Verpackungsregister LUCID der ZSVR.

Informationen zur Registrierung bzw. zu den Pflichten FAQ:

- » **<https://www.verpackungsregister.org/information-orientierung/hilfe-erklaerung/faq>**

Angebotsvergleichsplattform für duale Systeme:

- » **[www.reasybid.de](http://www.reasybid.de)**



Fotos: Miriam Dierks

Innovation trifft Tradition: In der Historischen Stadthalle Wuppertal informierte sich der Mittelstand über Trends der IT-Sicherheit.

## IT-Sicherheitstag NRW 2018

# Fake-News und ausländische Nachrichtendienste

Zum sechsten Mal fand im vergangenen Monat der IT-Sicherheitstag NRW statt, den die IHK NRW für den Mittelstand durchführt. Über 350 Teilnehmer kamen in der Historischen Stadthalle Wuppertal zusammen, um sich über Trends und Maßnahmen gegen Cyberkriminalität zu informieren und konkrete Tipps und Hilfestellung zum Thema Daten-, Informations- und IT-Sicherheit zu erhalten.

**D**r. Ralf Mittelstädt, Hauptgeschäftsführer der IHK NRW, stellte fest: „Daten sind der neue und wertvolle Rohstoff der wissensbasierten Wirtschaft. Daher entwickeln Cyberkriminelle immer raffiniertere Methoden, um an diesen Schatz zu gelangen. Unternehmen benötigen eine kluge Strategie, wie sie sich hier aufstellen. Mit dem IT-Sicherheitstag unterstützen wir den Mittelstand, um praxisnahe und sichere Lösungen zu finden.“

Aktuelle Bedrohungsszenarien und die passenden Abwehrstrategien für die nordrhein-westfälische Wirtschaft standen im Mittelpunkt des Fachkongresses. „Die Digitalisierung ist der Wachstumstreiber in der Wirtschaft. Unverzichtbar dafür ist

ein hohes Niveau der IT-Sicherheit in den Unternehmen“, betont Michael Wenge, Hauptgeschäftsführer der gastgebenden IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid. „Bewusstsein schaffen, technische Maßnahmen ergreifen und wachsam bleiben – mit diesem Dreiklang können Unternehmen dafür sorgen, dass den Datendieben das Leben so schwer wie möglich gemacht wird.“

In den beiden Impulsvorträgen wurden zwei unterschiedliche Facetten beleuchtet. Burkhard Freier, Leiter des Verfassungsschutzes NRW, richtete den Blick auf die Angreifer. Demnach sei bereits jedes zweite Unternehmen ins Visier der Cyberkriminellen geraten. Die Tätergruppe zeigt sich dabei sehr unterschiedlich: Sie reiche vom verärgerten Mitarbeiter über professionell organisierte Kriminelle bis hin zu ausländischen Nachrichtendiensten. Den jährlichen wirtschaftlichen Schäden für NRW bezifferte er auf etwa 10-12 Milliarden Euro. Er rät Unternehmen, sich im Falle eines Vorfalls an die Behörden zu wenden. Dabei geht es zwar auch um die Ermittlung der Täter, aber vielmehr noch um Erkenntnisse über die Angriffsmethoden. Schließlich könnten so Abwehrmaßnahmen entwickelt und künftig eingesetzt werden.

Daniel Moßbrucker, Journalist und Referent bei Reporter ohne Grenzen, fragte im zweiten Impulsvortrag, wie sich Fake-News im Netz verbreiten und was man dagegen tun kann. Der Begriff Fake-News habe in den letzten Monaten enorm an Bedeutung in der Diskussion gewonnen. Untersuchungen hätten dagegen gezeigt, dass die Anzahl von bewusst gestreuten Falschmeldungen in Deutschland viel geringer ist als angenommen. Kritisch bewertet Moßbrucker den politischen Vorschlag, diese Meldungen verpflichtend zu löschen. Dies berge die Gefahr von Missbrauch und Einschränkung der Meinungsfreiheit. Seiner Ansicht nach müsse neben einer stärkeren Medienbildung auch ein neuer Regulierungsrahmen gefunden werden.

Der IT-Sicherheitstag NRW bot vor allem mittelständischen Unternehmen Lösungen an, um den Datenschutz im eigenen Betrieb zu verbessern. Neben zielgerichteten Vorträgen, die nicht nur Basiswissen, sondern auch Detailkenntnisse vermittelten, stand die aktive Mitarbeit auf dem Programm. In Seminaren wurden rechtliche und technische Aspekte behandelt. In der Hack-Academy konnten die Teilnehmer in die Rolle des Angreifers schlüpfen und lernen, wie ein Hacker zu denken. Ergänzt wurde der Kongress durch eine Fachausstellung mit 41 Unternehmen und Initiativen, die ihre Lösungen vorstellten und sich mit den Teilnehmern austauschten. ■



Burkhard Freier, Leiter des NRW-Verfassungsschutzes, skizziert die Bedrohungslage für die Wirtschaft durch Cyberangriffe.

Die IHK NRW ist der Zusammenschluss der 16 Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen. Sie vertritt die Gesamtheit der IHKs in NRW gegenüber der Landesregierung, dem Landtag sowie den für die IHK-Arbeit wichtigen Behörden und Organisationen.

**Der neue Ford Transit Custom!**  
**Im Job eine echte Größe!**

Gerhard Schreiner   Michael Rest   Kai Brinkmann

**FORD TRANSIT CUSTOM**  
KASTENWAGEN LKW BASIS

Doppelflügelhecktür und Schiebetür, Sitz-Paket 4:  
u. a. mit Fahrersitz, 4fach manuell u.v.m.

Monatliche Leasingrate nur  
**€ 189,-<sup>1</sup>** (netto)

Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.



**MOHAG**

www.mohag.de

**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

<sup>1</sup>gilt für einen Ford Transit Custom Kastenwagen 280 L 1, 2,0 TDCI, 77 kW (105 PS) Laufzeit: 48 Monate, Laufleistung p. a. 10.000 km, Überführung: 990,- €. Ein Leasingangebot der REGEDA GmbH, Willy-Brandt-Allee 50, 45891 Gelsenkirchen. Alle Preise zuzüglich Mehrwertsteuer.



## Ruhr-IHKs stellen Handelsreport Ruhr 2018 vor

# Einzelhandel bleibt prägend für Städte und Ortsteilzentren

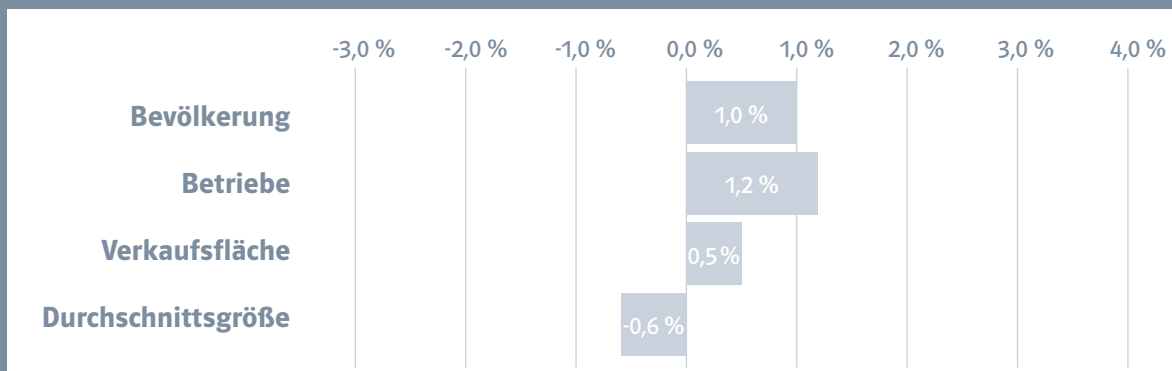
Der Einzelhandel war, ist und bleibt auch künftig für die Entwicklung der Innenstädte und Ortsteilzentren prägend. Er ist nach wie vor die Leitbranche und Hauptmagnet für die Besucher. Allerdings sei auch festzustellen, dass die bisher überragende Dominanz des Einzelhandels zurückgeht. Auch aus diesem Grund bekennen sich die Industrie- und Handelskammern (IHK) des Ruhrgebiets zu den Innenstädten und Stadtteilzentren. Sie sind nach wie vor ein wichtiger Standortfaktor für die gesamte Stadt.

Der wachsende Onlinehandel macht es aber nicht einfacher, die Balance zwischen den Expansionswünschen der großflächigen Handelsbetriebe und der Sicherung gewachsener Handelsstrukturen in den Zentren zu wahren. Aus diesem Grund halten die Ruhr-IHKs eine räumliche Steuerung des großflächigen Einzelhandels aus gesamtwirtschaftlichem Interesse für notwendig und gerechtfertigt. Sie fordern die Kommunen auf, kommunale und regionale Einzelhandels- und Zentrenkonzepte aufzustellen, zu aktualisieren und umzusetzen. Damit kann Investitions- und Planungssicherheit für alle Beteiligten geschaffen werden.

Jörg Lehnerdt, Leiter der BBE Handelsberatung GmbH Niederlassung in Köln, bestätigt, dass die hohen Wachstumsraten bei den Verkaufsflächen „650+“ der Vergangenheit angehören zu scheinen.

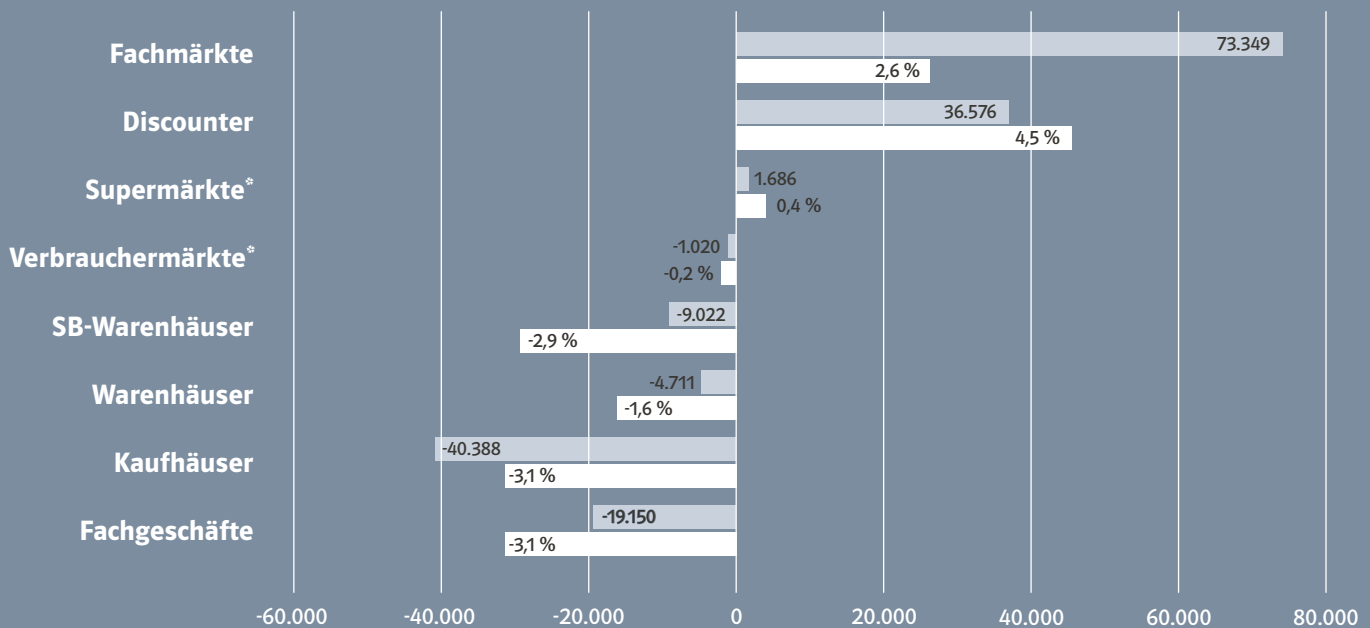
Mit 7,05 Millionen m<sup>2</sup> wird zwar ein Höchststand erreicht, gegenüber 2016 hat es allerdings nur wenig Veränderung ergeben. Ein wichtiges strategisches Thema bleiben die Expansionspläne von Möbelmärkten, in einem nicht mehr wachsenden Markt, der von Konzentrationsprozessen und Übernahmen geprägt ist.

### Einzelhandelsentwicklung „650+“ im Untersuchungsraum 2016 – 2018



→ BEVÖLKERUNG WÄCHST ERNEUT LEICHT, VERKAUFSFLÄCHE STABIL, GERINGERE DURCHSCHNITTSGRÖSSE

## Veränderung der Verkaufsfläche in m<sup>2</sup> und % gegenüber 2016 – nach Betriebsform



→ WACHSTUMSTREIBER BLEIBT DER STRUKTURWANDEL IN DER LEBENSMITTELBRANCHE; BEI KAUFHÄUSERN UND FACHGESCHÄFTEN ZEICHNET SICH OFFENBAR DER GERINGERE FLÄCHENBEDARF ALS FOLGE DES ONLINEHANDELS AB

\* Supermärkte (bis 1.500 m<sup>2</sup> VKF) und Verbrauchermärkte (1.500 bis 5.000 m<sup>2</sup> VKF) werden auch als "Vollsortimenter" bezeichnet.

Lehnerdt resümiert: „Neueröffnungen sind seltener geworden, finden aber immer noch häufiger statt als Schließungen. Zuletzt haben dabei Fachmärkte das Geschehen dominiert. Verlierer am Markt sind weiterhin Warenhäuser und Fachgeschäfte. Nach Jahren des Rückgangs wächst die Bevölkerung im Gebiet der Ruhr-IHKs wieder, dennoch hat die Einwohnerzahl mit 5,84 Mio. den Stand von 2009 (5,93 Mio. Ew.) noch nicht wieder erreicht. Mit 1,21 m<sup>2</sup> gibt es inzwischen mehr Verkaufsflächen je Einwohner als je zuvor. Auch die Flächen von Lebensmittelmärkten haben mit 0,30 m<sup>2</sup> je Einwohner einen neuen Höchststand erreicht. Die mittlerweile 1.815 Lebensmittelmärkte „650+“ haben im Durchschnitt 1.220 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche und sind damit seit 2009 stetig gewachsen. Viele kleinere Märkte wurden inzwischen aufgegeben oder umgenutzt.“

Die Zahl der in Einzelhandelskonzepten festgelegten Zentralen Versorgungsbereiche (ZVB) ist von ehemals 621 im Jahr 2013 auf nunmehr 471 zurückgegangen. Grund dafür sind die zu geringen Besitzstrukturen in kleineren ehemaligen Nahversorgungszentren. Lehnerdt hob hervor, dass sich die stärkeren Zentren im Ruhrgebiet im Wettbewerb zum Onlinehandel behaupteten, denn die Verkaufsflächen der strukturprägenden „650+“-Betriebe in den ZVB seien nicht weniger geworden: Mit 2,2 Mio. m<sup>2</sup> erreichen sie weiterhin einen Anteil von 31 Prozent an der Gesamtverkaufsfläche der größeren Betriebe. Als Folge des zunehmenden Onlinehandels zeigt sich allmählich aber ein Bedeutungsverlust der Haupt- und Nebenzentren bei wichtigen Innenstadtbranchen wie insbesondere Bekleidung, Unterhaltungselektronik und Sport. ■



Als Grundlage für den IHK-Handelsreport Ruhr wurde im Zeitraum Juni bis Juli 2018 zum achten

Mal seit 2009 eine Erhebung aller Einzelhandelsbetriebe mit einer Verkaufsfläche von mindestens 650 m<sup>2</sup> („650+“) in den sechs IHK-Bezirken des Ruhrgebiets durchgeführt.

Weitere aktuelle Kennzahlen und Fakten zu den Einzelhandelsstrukturen im Ruhrgebiet bietet der IHK-Handelsreport Ruhr 2018, der auf der Homepage der IHK zu Essen [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de) heruntergeladen werden kann.

# Designwettbewerbe: Erfolgreich teilnehmen, effektiv kommunizieren



Ehrung der German Design Award Newcomer 2018 auf der Preisverleihung in Frankfurt am Main.

## Kreatives Kräfteressen

Als Unternehmer bieten Sie innovativen, durchdachten und attraktiv gestalteten Produkten oder Dienstleistungen an? Dann könnte die Teilnahme an Designwettbewerben in Ihren Marketing- und Kommunikationsmix passen. Denn nur wenige Kommunikationskanäle entfalten eine so effiziente Multiplikationswirkung wie renommierte Designwettbewerbe. Und kaum ein anderes Medium läßt die Marke so wirkungsvoll auf wie das Urteil einer Fachjury, die dem Teilnehmer und seinem Produkt hohe Designqualität bestätigt.

Der Rat für Formgebung, vor 65 Jahren initiiert vom deutschen Bundestag und gestiftet von der deutschen Industrie, verfügt über viele Jahrzehnte Erfahrung als Auslober und Organisator von Design- und Markenwettbewerben. War die „Gute Form“ der frühen Jahre noch die seltene, fast exotische Ausnahme im Spektrum des Warenangebots, ist Design heute allgegenwärtiger und fast selbstverständlicher Bestandteil von Produktentwicklung und Vermarktung: Ein Erfolg, an dem die Arbeit des Rat für Formgebung zweifellos ihren Anteil hat.



## Wir informieren Sie

Für Akteure der Kreativwirtschaft gibt es eine Vielzahl an Wettbewerben die regional, deutschlandweit aber auch international durchgeführt werden. Über viele kostenfreie Wettbewerbe berichten wir z. B. in unserem neuen Newsletter Kultur- und Kreativwirtschaft. Melden Sie sich gerne hier an: [www.essen.ihk24.de/anmeldung](http://www.essen.ihk24.de/anmeldung)

Kompetenz und Renommee des Auslobers bedingen ihrerseits die qualitative Zusammensetzung von Teilnehmerfeld und Fachjürs, die für einen aussagekräftigen Wettbewerb entscheidend sind. Denn Designwettbewerb ist nicht gleich Designwettbewerb.

### Positive Effekte

Relevante Designwettbewerbe entfalten einen Nutzen, der über die Auszeichnung einzelner Designleistungen weit hinausgeht: Sie entwickeln Maßstäbe für Designqualität, motivieren Mitarbeiter und Bewerber im Sinne des „Employer Branding“, sie zahlen auf die Marke ein und beeinflussen die Unternehmenskultur positiv. Designwettbewerbe machen Trends spür- und erlebbar, sie stiften eine designorientierte Community mit gemeinsamen Interessen und geben ihr eine Plattform.

Aber worauf kommt es – neben dem Auslober – noch an, wenn die Teilnahme an Designwettbewerben geplant wird? Natürlich auf die Wahl des richtigen Wettbewerbs: Neben dem Flaggschiff des Rat für Formgebung, dem German Design Award mit seinen diversen Sparten aus den Bereichen Produktdesign und Kommunikationsdesign, gibt es eine ganze Reihe weiterer Wettbewerbe mit speziellerem Profil. Das Spektrum reicht von Branchen-Wettbewerben wie der Automotive Brand Contest über die architekturorientierten Iconic Awards oder den Nachwuchswettbewerb einundzwanzig bis zu den Wettbewerben German Brand Award und German Innovation Award. Damit sind alle Bereiche der drei eng miteinander verknüpften unternehmerischen Erfolgsfaktoren Design, Marke und Innovation abgedeckt.

### Wer teilnimmt, strebt nach einer Auszeichnung

Wichtig ist hier neben den objektiven Qualitäten des Beitrags und der passgenauen Auswahl von Wettbewerb und Wettbewerbssparte die Präsentation des Beitrags. In den Teilnahmebedingungen der Wettbewerbe sind die möglichen und gewünschten Formate – Bilder und Texte, Modelle, Original-Produkte – für die Jurierung genau beschrieben. Im Original überzeugt ein gut gestaltetes Produkt in der Regel am besten, aber auch die Investition in hochwertige Präsentationsmedien – Fotografien, Animationen etc. – lohnt.

### Kommunikativer Mehrwert der Auszeichnungen ist enorm

Gewinner in Designwettbewerben profitieren von der professionellen Kommunikationsarbeit von Auslobern wie dem Rat für Formgebung, die den gesamten Ablauf von der Jurysitzung bis zu Preisverleihung und Ausstellung der Siegerprodukte begleitet. Renommierete Designpreise wie der German Design Award finden ihren Widerhall in Tages- und Wirtschaftsmedien ebenso wie in Fachzeitschriften oder den Social Media wie Facebook, Twitter und Instagram. Für eine optimale Wirkung ist es entscheidend, die Kommunikationsleistungen des Auslobers mit eigenen Aktivitäten zu verzahnen: Eine Designauszeichnung stellt immer einen hervorragenden Kommunikationsanlass dar, ob lokal in Standortmedien, in digitalen Kanälen oder langfristig als Prädikat in den eigenen Produkt- und Marketingmedien. Die Chance auf mehr Sichtbarkeit durch Designauszeichnungen haben schon viele Unternehmen erfolgreich genutzt, und sie bietet sich mit jedem Wettbewerb aufs Neue. Versuchen Sie es und messen Sie sich mit den Besten! ■

*Lutz Dietzold, Geschäftsführer Rat für Formgebung*



### Aktueller Wettbewerb für Netzwerke im Rahmen der Kreativbranche ist CREATIVE.Spaces

Durch diese mit je 5.000 Euro dotierte Auszeichnung unterstützt CREATIVE.NRW Initiativen vor Ort ideell und finanziell und trägt dazu bei, das landesweite Netzwerk der Netzwerke noch größer zu spinnen. Die Anmeldung ist bis zum 31. Januar hier möglich: [www.creative.nrw.de/creativespaces](http://www.creative.nrw.de/creativespaces)



# Wie Sie mit einer familienfreundlichen Unternehmenskultur Ihre Beschäftigten unterstützen

Das Austarieren zwischen privaten Belangen der Mitarbeitenden mit unternehmerischen Zielen gelingt Unternehmen nur dann, wenn Unternehmensführung und Beschäftigte an einem Strang ziehen. Es steigt dann zwar der Abstimmungsaufwand an, aber die positiven Effekte insbesondere für die Fachkräftegewinnung und -sicherung sind inzwischen vielfach belegt.

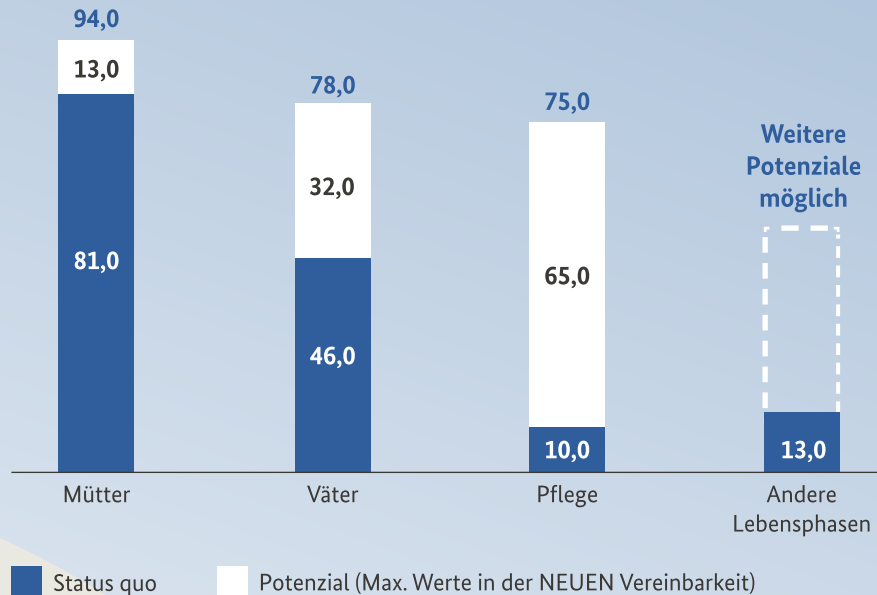
Das lässt sich unter anderem an Folgendem festmachen:

- die Zahl der Bewerbungen erhöht sich,
- Beschäftigte sind eher bereit, sich langfristig an das Unternehmen zu binden,
- Beschäftigte in Elternzeit erwerben neue Kompetenzen, die sich für das Unternehmen auszahlen.

## Unterschiedliche Wahrnehmung bei Unternehmen und Beschäftigten

In der Praxis zeigt sich im Hinblick auf die Wahrnehmung der Familienfreundlichkeit häufig ein sogenannter Kulturgap. Dabei schätzen Unternehmen das Maß der Familienfreundlichkeit, das sie ihren Angestellten bieten, besser ein als ebendiese Angestellten. So bezeichneten in der repräsentativen Studie „Familienfreundliche Unternehmenskultur“ des Bundesfamilienministeriums 44 Prozent der befragten Unter-

## Anteil Beschäftigte, die Vereinbarkeitsmaßnahmen wahrgenommen haben, sowie weiteres Potenzial [Anteil in %]



nehmen sich als sehr familienfreundlich, dies wurde aber nur von 24 Prozent der Beschäftigten genauso gesehen. Im Mittelfeld hingegen liegt der Blick von Unternehmen und Beschäftigten nahezu gleichauf: 40 Prozent der Unternehmen bezeichnen sich als eher familienfreundlich, 44 Prozent der Angestellten sehen dies genauso.

**Ausschlaggebend für die unterschiedliche Wahrnehmung sind drei verschiedene Gründe:**

- die familienfreundlichen Maßnahmen sind nicht bekannt,
- die Unternehmenskultur lässt eine Inanspruchnahme der Maßnahmen nicht zu,
- die familienfreundlichen Maßnahmen entsprechen nicht dem Bedarf der Beschäftigten.

### Stellschrauben für eine familienfreundliche Unternehmenskultur

Unternehmen können an mehreren Punkten ansetzen, wenn sie die Unternehmenskultur familienfreundlicher ausrichten wollen.

**Dazu sind vier Wege denkbar:**

- **Passgenauigkeit der Maßnahmen:** Die Maßnahmen sollten so ausgestaltet sein, dass sie alle Beschäftigten erreichen. Dabei sollten Unternehmen auf die individuellen Wünsche der Beschäftigten Rücksicht nehmen. Sie sollten ihren Beschäftigten lieber

eine begrenzte Zahl an Maßnahmen anbieten, die tatsächlich genutzt werden, als ein ganzes Maßnahmenpaket, das den Bedarf nicht trifft.

- **Rolle der Führungskräfte:** Geschäftsführung und Führungskräfte sind der zentrale Garant für die Umsetzung der familienfreundlichen Unternehmenskultur und die Nutzung entsprechender Angebote. Sie sollten sich die Frage stellen, an welchen Stellen sie Familienfreundlichkeit vorleben und wie sie die Angestellten dazu motivieren können, Vereinbarkeitsangebote wahrzunehmen.
- **Transparenz, Kommunikation und Kooperation:** Die Art, wie Unternehmensleitung und Beschäftigte miteinander kommunizieren, schlägt sich direkt in der Nutzung von Vereinbarkeitsangeboten nieder. Unternehmensführungen sollten deshalb in einen regelmäßigen Vereinbarkeitsdialog mit den Beschäftigten treten und Maßnahmen so ausgestalten, dass sie verschiedene Zielgruppen, neben Müttern also auch Väter und pflegende Angehörige, ansprechen.
- **Nachhaltige Verankerung durch Verbindlichkeit und Regeln:** Klare Regeln zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie, beispielsweise in Form eines Leitbildes, zeigen den Beschäftigten, dass Unternehmen es mit der Familienfreundlichkeit wirklich ernst meinen. Im Falle einer konkreten Vereinbarkeitssituation kennen sie so nicht nur die Angebote des Unternehmens, sondern können sich auch verbindlich darauf berufen. ■ Erik Bodenstern, DIHK Service GmbH



Die Reichweitenstudie bietet auch Einblicke in die Absichten des Mittelstandes: So planen 45 Prozent der Entscheider Investitionen in Finanzprodukte.

Aktuelle Reichweitenstudie 2018 von Kantar TNS belegt:

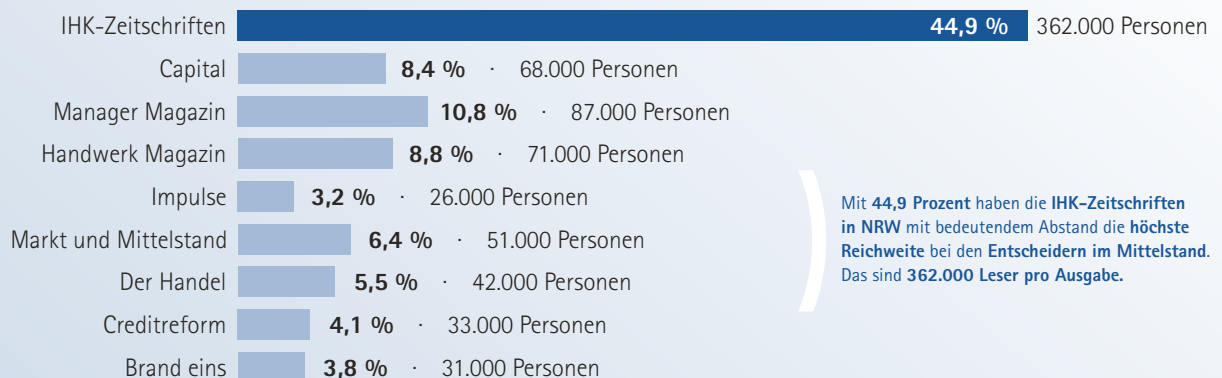
## IHK-Zeitschriften relevantestes Medium für Mittelstandsentscheider

Mit über 40 Prozent Reichweite sind die IHK-Zeitschriften erneut klare Nummer eins unter den Medien für den deutschen Mittelstand, so die soeben veröffentlichte Reichweitenstudie „Entscheider im Mittelstand 2018“. Als Werbepattformen setzen die IHK-Zeitschriften so wichtige Impulse für die Anschaffungspläne der mittelständischen Unternehmen.

Reichweitenstudie Entscheider im Mittelstand 2018

**Reichweitenergebnisse LpA** · (Basis: 808.000 Mio. Entscheider in NRW)

**Monatstitel**



Mit 44,9 Prozent haben die IHK-Zeitschriften in NRW mit bedeutendem Abstand die höchste Reichweite bei den Entscheidern im Mittelstand. Das sind 362.000 Leser pro Ausgabe.

• IHK-Kombi West • IHK-Zeitschriften eG 2018

Die Reichweitenstudie „Entscheider im Mittelstand 2018“ der IHK-Zeitschriften eG, der IHK Kombi West und der Industrie- und Handelskammern, vertreten durch den Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK), hat die Mediennutzung und die Anschaffungsplanung der wichtigen Zielgruppe Mittelstandsentscheider erneut unter die Lupe genommen.

Mittelständische Unternehmen erbringen demnach über die Hälfte der deutschen Wirtschaftsleistung, sorgen für 60 Prozent der Arbeitsplätze und investieren gewaltige Budgets in Betriebs- und Geschäftsausstattung, in Marketing und Vertrieb, in Personal und Mobilität, in Forschung und Entwicklung.

Wichtigste Erkenntnis der Studie: Der direkte Weg zu dieser werthaltigen Zielgruppe führt über die IHK-Zeitschriften – und das bereits seit Jahren. Mit einem Wert von 40,4 Prozent haben sie erneut die höchste Reichweite unter den Entscheidern des Mittelstandes und erreichen damit etwa 1.601.000 Leser pro Ausgabe. 78 Prozent der Entscheider bescheinigen den IHK-Zeitschriften zudem „Mittelstandsrelevanz“ – kein anderes untersuchtes Medium hat eine derart hohe Bedeutung in der Zielgruppe.

Vom direkten Zugang der IHK-Zeitschriften zu den Entscheidern profitieren Werbungtreibende unmittelbar. Das zeigt die Analyse der Anschaffungsplanungen in der Zielgruppe.

Demnach planen 41 Prozent der Mittelständler den Kauf neuer Desktop-Computer. 34 Prozent haben Laptops oder Netbooks auf dem Plan, 34 Prozent wollen sich neue Smartphones zulegen.

Auch im Bereich Automotive können Anbieter über die IHK-Zeitschriften wertvolle Impulse für positive Kaufentscheidungen setzen. Laut der aktuellen Studie planen Mittelständler in den nächsten 18 Monaten die Anschaffung von über 580.000 Fahrzeugen für den betrieblichen Fuhrpark.

Die privaten Wünsche der Entscheider noch nicht eingerechnet: Zusätzlich wollen sich die Mittelstandsentscheider demnächst 183.000 Autos kaufen, darunter eine hohe Zahl teurer SUVs, Vans und Großraumlimousinen. ■

## Die wesentlichen Erkenntnisse der Reichweitenstudie

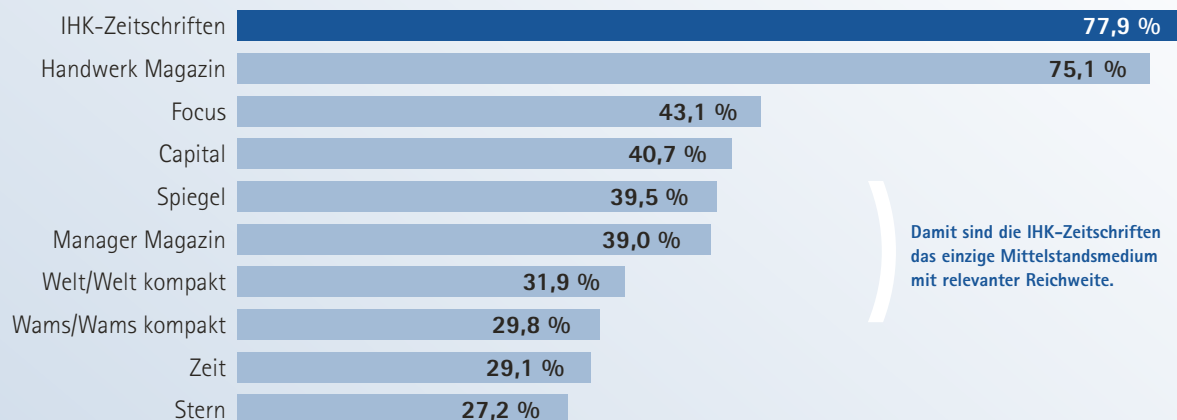
### „Entscheider im Mittelstand 2018“

- Die kleinen und mittleren Unternehmen haben in der Summe eine hohe wirtschaftliche Bedeutung und Kaufkraft. Sie investieren in Milliardenhöhe.
- Anschaffungsprozesse und Entscheidungswege sind kurz, mehr als 60 Prozent aller Entscheider sind Inhaber, Geschäftsführende Gesellschafter oder Geschäftsführer, also die höchste betriebliche Instanz. Das sind fast 500.000 Personen.
- Der Mittelstand als Absatzmarkt ist ein Massenmarkt. Zur relevanten und wirkungsvollen Marktpenetration emp sich daher der Einsatz von Massenmedien.
- Hierzu eignen sich die IHK-Zeitschriften vor allen anderen untersuchten Medien bezüglich Reichweite, Mittelstandsrelevanz und Kosten-Leistungs-Verhältnis.
- Kein anderes Medium erreicht den Mittelstand so streuverlustfrei sowie in dieser Breite und Qualität.
- Alle Ergebnisse der repräsentativen Studie wurden nach den strengen Richtlinien des Rahmenschemas für Medienuntersuchungen des ZAW, Zentralverband der deutschen Werbewirtschaft e.V., ermittelt.
- Auftraggeber der von TNS durchgeführten Studie waren der DIHK, stellvertretend für die 80 IHKs in Deutschland, die IHK-Zeitschriften eG, stellvertretend für 59 Verlage sowie die IHK-Kombi West, stellvertretend für 14 Verlage in NRW. Die Befragung ist die siebte dieser Art und wurde in der Vergangenheit im Schnitt alle 4 Jahre durchgeführt.

Reichweitenstudie Entscheider im Mittelstand 2018

### Mittelstandsrelevanz der 10 reichweitenstärksten Titel

Bestätigung: „... ist mittelstandsrelevant“



• IHK-Kombi West • IHK-Zeitschriften eG 2018

Die Verlagssonderveröffentlichung  
„Recht und Steuern“  
ist eine Veröffentlichung der  
commedia GmbH

Redaktion:  
commedia GmbH  
Fon 0201/879 57-0

Anzeigen:  
Eva Lupp  
Fon 0201/879 57 11



## Drum schütze, was Dir wert und wichtig ist!

Zum Regierungsentwurf des neuen  
Geschäftsgeheimnisgesetzes

Mit der EU-Geheimnisschutzrichtlinie (Richtlinie 2016/943/EU) hat die Europäische Union den Schutz von Geschäftsgeheimnissen auf neue Füße gestellt. Unternehmen müssen in Zukunft aktiv Schutzmaßnahmen ergreifen, um ihre Geschäftsgeheimnisse weiterhin zu schützen, getreu dem Motto: Wer etwas will, muss auch etwas dafür tun. Um den Schutz von Geschäftsgeheimnissen im deutschen Recht diesen Vorgaben anzupassen, hat die Bundesregierung nun den Regierungsentwurf eines Gesetzes zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen vorgelegt. Mit dem Inkrafttreten des Gesetzes ist Anfang 2019 zu rechnen. Inhaber von (potenziellen) Geschäftsgeheimnissen sollten die verbleibende Zeit nicht ungenutzt verstreichen lassen und die Auswirkungen der zentralen Neuerung des Gesetzesentwurfes für ihr Unternehmen analysieren. Nur so können sie beurteilen, ob zusätzliche Maßnahmen zum Schutz ihrer Geschäftsgeheimnisse erforderlich sind.

### Zentrale Neuerung: Neudefinition des Begriffs des Geschäftsgeheimnisses

Legt man den Regierungsentwurf zugrunde, wird es künftig schwieriger, vom Vorliegen eines Geschäftsgeheimnisses auszugehen. Anders als bisher setzt der Schutz von Geschäftsgeheimnissen nach dem Regierungsentwurf zusätzlich voraus, dass der Inhaber das Geheimnis durch angemessene Geheimhaltungsmaßnahmen schützt. Wurde der subjektive Geheimhaltungswille des Inhabers bislang vermutet, ist es zukünftig von entscheidender Bedeutung, welche Geheimhaltungsmaßnahmen der Inhaber getroffen und vor allem auch dokumentiert hat. Wer künftig in den Genuss des besonderen Geheimnisschutzes gelangen will, muss seine geheimhaltebedürftigen Informationen also – bildhaft gesprochen – in einen Tresor sperren. Denn das Gesetz verbietet künftig eben nicht allein die Nutzung fremden Know-Hows, sondern nur wenn dies geschieht, indem der Tresor aufgebrochen wird.

### Implementierung angemessener Schutzmassnahmen – Wie geht man vor?

Unternehmen ist daher zu empfehlen, bereits bislang ergriffene Schutzmaßnahmen zu identifizieren und zu dokumentieren sowie im Anschluss daran zu bewerten, inwieweit ggfls. weitere Schutzmaßnahmen erforderlich sind. Insgesamt ist das Konzept des Schutzes von Geschäftsgeheimnissen in ein betriebliches Compliance-Management-System zu integrieren.

Empfehlenswert ist ein Vorgehen in vier Schritten:

#### 1. Klare Zuständigkeiten festlegen!

Zunächst bedarf es klarer Regelungen zur Verantwortlichkeit für den Geheimnisschutz im Unternehmen. Dabei darf nicht verkannt werden, dass der Schutz von Geschäftsgeheimnissen gerade in großen Unternehmen eine Querschnittsmaterie darstellt, die an den vorhandenen organisatorischen Aufbau des Unternehmens angepasst werden muss. Daher gilt es im ersten Schritt, die Zusammenarbeit verschiedener Fachabteilungen sicherzustellen und die Mitarbeiter zu sensibilisieren.

#### 2. Relevante Geschäftsgeheimnisse identifizieren!

Gemeinsam mit diesen Verantwortlichen (und ggfls. der Compliance-Abteilung) erfolgt eine Bestandsaufnahme der zu schützenden Geheimnisse. Dabei sollten entlang des gesamten Wertschöpfungsprozesses, d. h. erforderlichenfalls von der Forschung und Entwicklung über die Fertigung, den Vertrieb, das Marketing bis zur Kundenbetreuung, alle Kenntnisse identifiziert werden, die für die Marktstellung des Unternehmens von Bedeutung sein können. Naturgemäß fällt dieser Prozess bei Unternehmen, die forschend tätig sind oder eine eigene Fertigung haben, anders aus als bei Unternehmen, die insbesondere im Marketing und der Kundenbetreuung aktiv sind und damit tendenziell über ein anders beschaffenes Know-How verfügen.

#### 3. Geschäftsgeheimnisse bewerten und kategorisieren!

In einem dritten Schritt sind die identifizierten Geschäftsgeheimnisse zu kategorisieren. Dabei sollten betriebsbezogene Tatsachen nicht undifferenziert als vertraulich eingeordnet werden, weil der Gesetzesentwurf ein abgestuftes Schutzkonzept fordert („den Umständen entsprechende“ angemessene Maßnahmen).

Häufig wird ein dreistufiges Modell genügen, welches unterscheidet zwischen

- auf einer unteren Stufe wettbewerbsrelevanten Geschäftsgeheimnissen (die untere Stufe wird zumeist den größten Anteil (geschätzt 80 Prozent) der Geschäftsgeheimnisse ausmachen),
- auf einer mittleren Stufe strategisch besonders wichtigen Geschäftsgeheimnissen (deren Verlust für das Unternehmen erheblich spürbar wäre, wie etwa zukünftige Technologiegenerationen, welche noch im Vorstadium einer Schutzrechtsanmeldung sind), und
- auf oberster Stufe Schlüssel-Geschäftsgeheimnissen, deren Verlust sich existenzgefährdend auswirken könnte (so wäre etwa der Anbieter eines weltbekannten Erfrischungsgetränks gut beraten, die Rezeptur der von ihm vertriebenen Limonade im „Tresor“ unter Verschluss zu halten).

#### 4. Konkrete Schutzmassnahmen festlegen!

Auf der Grundlage dieser Kategorisierung ist in einem letzten Schritt zu entscheiden, ob die bereits bestehenden Schutzmaßnahmen ausreichen oder weitere Schutzmaßnahmen erforderlich sind.

Dabei ist es nicht erforderlich, jede einzelne, als geheimhaltungsbedürftig identifizierte Information gesondert zu kennzeichnen und hierfür konkrete Schutzmaßnahmen vorzusehen. Vielmehr können allgemein Maßnahmen für bestimmte Kategorien von Informationen ergriffen werden und durch interne Richtlinien und Anweisungen oder auch in Arbeitsverträgen implementiert werden.

Grundsätzlich kommen als mögliche Schutzmaßnahmen neben physischen Zugangsbeschränkungen auch technische Maßnahmen (beispielsweise Vorkehrungen der IT-Sicherheit) oder rechtliche Maßnahmen in Betracht. Zu letzteren gehört der Abschluss von Vertraulichkeitsvereinbarungen und (arbeitsvertraglichen) Geheimhaltungsvereinbarungen. Im Verhältnis zu Geschäftspartnern sollte insbesondere an den vertraglichen oder tatsächlichen Ausschluss des sog. Reverse Engineering gedacht werden, da solches nach dem Regierungsentwurf andernfalls zulässig ist.

#### Fazit:

Der Entwurf des Geschäftsgeheimnisgesetzes knüpft den gesetzlichen Schutz von Geschäftsgeheimnissen künftig daran, dass der Inhaber eines Geschäftsgeheimnisses angemessene Maßnahmen zu dessen Schutz ergriffen hat. Zwar sollten die Anforderungen an die Angemessenheit der Schutzmaßnahmen nicht überspannt werden. Dennoch sollten Unternehmen bereits bestehende Schutzkonzepte kritisch auf den Prüfstand stellen und erforderlichenfalls ein angemessenes Schutzkonzept entwickeln bzw. in ein bereits bestehendes Compliance-Management-System integrieren. ■



**Dr. Martin Minkner**

ist Rechtsanwalt bei der Essener Kanzlei Schmidt, von der Osten und Huber. Seine Tätigkeitsbereiche im Bereich Gewerblicher Rechtsschutz liegen im Marken- und Wettbewerbsrecht, im Datenschutzrecht sowie im Online- und IT-Recht.

## Die Steuerberatungskanzlei

# Lebenschance oder Ladenhüter?

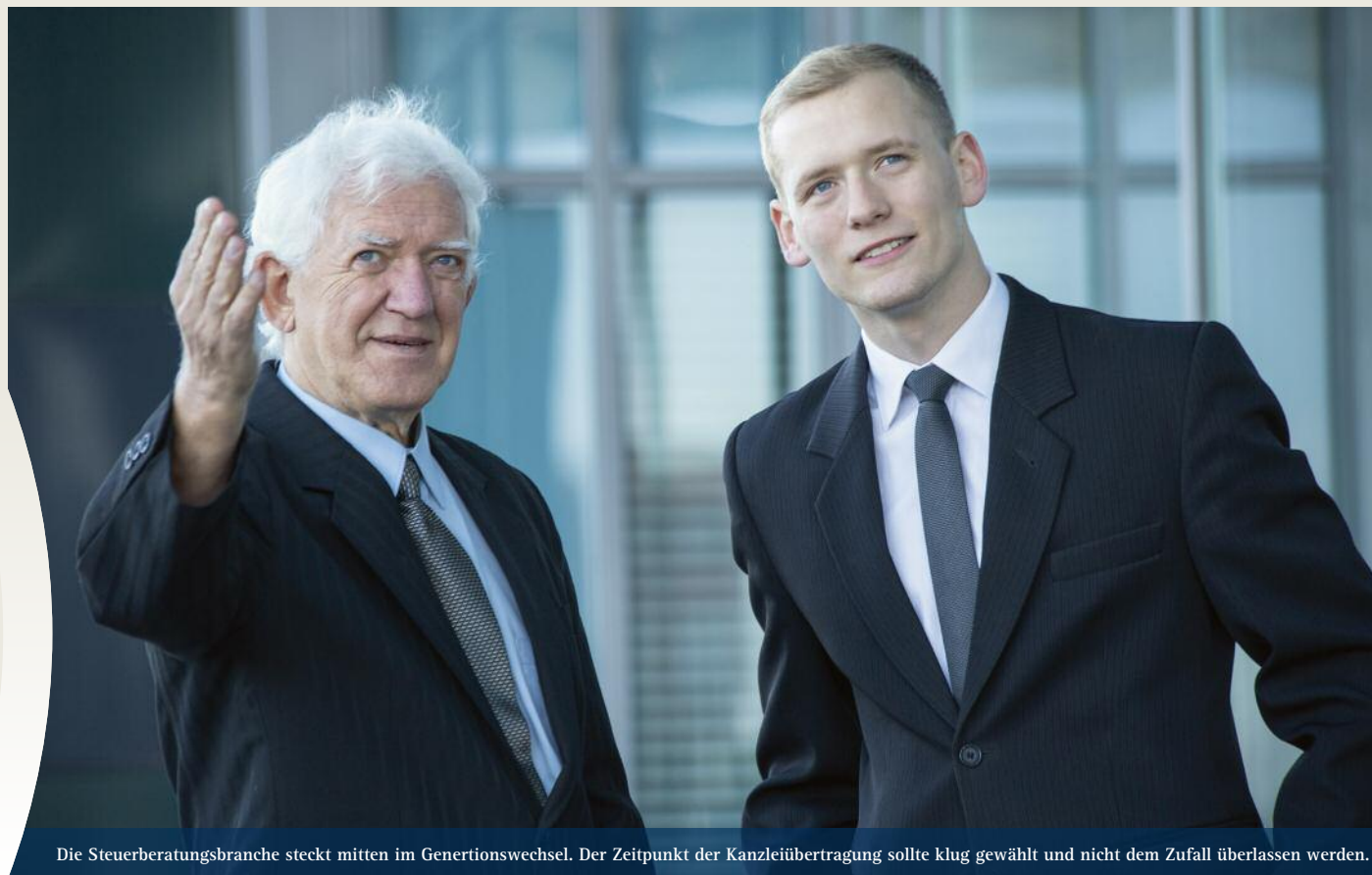


Foto: Photographree.eu – Fotolia.com

Die Steuerberatungsbranche steckt mitten im Generationswechsel. Der Zeitpunkt der Kanzleiübertragung sollte klug gewählt und nicht dem Zufall überlassen werden.

Das Alter ist ein ebenso schlichter wie zwingender Grund dafür, dass jährlich rund 1.500 Steuerberatungskanzleien den Eigentümer wechseln – Tendenz steigend. Dem gegenüber steht ein Mitgliederwachstum bei den Steuerberaterkammern, das auf den ersten Blick gut dazu passt: Zwischen 800 und 1.500 Neumitglieder zählt das zentrale berufsständische Organ jährlich. Diese Koinzidenz ist trügerisch, denn die Situation auf dem Kanzleimarkt kann sowohl Kanzleisenioren als auch Neueinsteigern bei näherer Betrachtung Kopfzerbrechen bereiten.

Die Selbstständigenquote in der Steuerberatungsbranche sinkt seit geraumer Zeit, 2016 blieb sie erstmals unverändert bei 69,8 Prozent. Die Gründe für den Rückgang sind vielschichtig: Es entstehen vermehrt Partnerschaften aus strategischen Erwägungen, dazu kommen Konzentrationstendenzen, weil einzelne Verbände mehr und mehr Kanzleien übernehmen. Aber auch eine gewisse Scheu der neu examinierten Berater davor, in die Selbstständigkeit zu gehen, ist spürbar.

### Junge Steuerberater: besser angestellt?

Die größte Hürde für einen Kanzleikauf ist sicherlich die in aller Regel erforderliche Fremdfinanzierung. Die echten Entrepreneur unter den frisch Examinieren wagen deshalb nicht selten eher den Schritt der Neugründung als den des Kanzleikaufs und minimieren so Kapitalbedarf und persönliche Verschuldung in den Anfangsjahren – obwohl es schwierig ist, eine florierende Kanzlei von der Pike auf neu zu entwickeln.

Theoretisch bietet die Kanzleinachfolge unschätzbare Vorteile, etwa die eines bestehenden Mandantenstamms mit dauerhaften Erträgen, eines eingearbeiteten Personals sowie den einer modernen IT-Infrastruktur. Doch genau diese Werte bröckeln derzeit und der Vorsprung der etablierten Kanzleien schwindet. Nicht



ohne Grund überzeugen die Vorteile der Unternehmensnachfolge Gründer immer seltener, während die Risiken sie von einem Kauf Abstand nehmen lassen.

### Etablierte Kanzleien: Werte bröckeln

Denn auf dem Markt befinden sich zahlreiche Kanzleien, die zwar eigentlich werthaltige Unternehmen sind, aber durch die mangelnde Anpassung an die sich verändernden Rahmenbedingungen gleichzeitig beständig an Zukunftsfähigkeit und damit an Wert verlieren. Die Inhaber sind sich dieses Faktums selten bewusst, obwohl die eigene Kanzlei häufig den wesentlichen Bestandteil ihrer Altersvorsorge markiert.

Die zentralen Herausforderungen, denen sich etablierte Kanzleien heute stellen müssen, sind bekanntermaßen der verschärfte Wettbewerb, erhöhter Kostendruck und die dynamische Entwicklung im technischen Umfeld. Insbesondere die Konkurrenz durch andere Berufsgruppen, die abnehmende Mandantenbindung und die gestiegenen Erwartungen an die Beratung bei gleichzeitiger Honorarsensibilität spüren Kanzleien aller Couleur heute deutlich.

Auf der anderen Seite verlangen neue technologische Möglichkeiten wie Cloud-Computing, die Digitalisierung und Automatisierung der Geschäftsprozesse, eGovernment und Globalisierung dem Steuerberater ein hohes Maß an Lernbereitschaft und die für den Know-how-Aufbau notwendigen Ressourcen ab. Wollen sie zukunftsfähig und damit werterhaltend agieren, müssen Steuerberater ihre Kanzleien heute einem Wandel unterziehen, den technologischen Fortschritt annehmen und sich einem neuen Führungsverständnis gegenüber öffnen. Alles Themen, zu denen unter anderem Dienstleister wie die Datev ein reichhaltiges Angebot an Weiterbildung und Unterstützung anbietet.

### Generation 60plus: Das wird eng

Die Steuerberatungsbranche steckt mitten im Generationswechsel: 2017 waren über 23.798 Mitglieder der Steuerberaterkammer älter als 60 Jahre (27,6 Prozent), weitere 20.170 waren über 50 Jahre alt. Insgesamt haben 51 Prozent die 50 überschritten. Entsprechend liegt das Durchschnittsalter des deutschen Beraters derzeit bei 52,1 Jahren (54,1 Jahre bei den Steuerberatern, 48,6 Jahre bei den Steuerberaterinnen). Auch wenn nun das bloße Alter grundsätzlich kein Hindernis für die Berufsausübung ist, und auch Ältere ihr Berufsleben immer weiter verlängern wollen oder müssen, ist eine Übergabe des Lebenswerks unausweichlich. Außerdem mag der ein oder andere ja auch mit dem Gedanken eines vorzeitigen Rückzugs aus dem Berufsleben spielen.

Der Zeitpunkt der Kanzleiübertragung sollte klug gewählt und weder der Not noch dem Zufall überlassen werden, wenn Fortbestand der Kanzlei und optimaler Erlös Ziele des Verkaufs sind. Die Nachfolgeplanung verdient als strategisches Projekt ersten Ranges den entsprechenden Stellenwert, doch häufig verhindern psychologische Gründe den rechtzeitigen und angemessenen Umgang mit dem Thema. Mit schwerwiegenden Konsequenzen, denn die wesentliche Voraussetzung für Handlungsoptionen ist genügend Zeit und die wird schnell knapp, wenn das Unausweichliche aufgeschoben wird. Dabei ist rechtzeitiges Handeln entscheidend, wenn eine Kanzlei für eine Veräußerung optimiert oder bewusst in Zeiten der Hochkonjunktur verkauft werden soll. Zehn Jahre Vorbereitung sind dafür fast zu kurz.

### In allen Lebenslagen: wertsteigernd führen

Der Wert einer Kanzlei spielt nicht erst dann eine Rolle, wenn sie verkauft wird und dadurch den Lebensstandard im Alter sichern soll. Vielmehr bringt eine Kanzlei mit höherem Wert zu jedem Zeitpunkt höhere Deckungsbeiträge ein, ist stets für die Zukunft gerüstet und zudem ein angenehmer Arbeitsort. Genügend Argumente, um sich über den Kanzleiwert Gedanken zu machen.

Schlicht unbezahlbar – das ist die eigene Kanzlei als Existenzgrundlage, als beruflicher Lebensinhalt und als Ort vielfältiger Beziehungen sicherlich für die meisten selbstständigen Steuerberater und Steuerberaterinnen. Leider trifft dies nicht gleichermaßen auf beliebige Dritte zu, die das Objekt zu gegebener Zeit gegen Entgelt übernehmen – potenzielle Käufer im Rahmen der Nachfolge. Denn der Kanzleiwert besteht im Gegenteil im Wesentlichen genau aus dem Über-Persönlichen, den übertragbaren Mandatsbeziehungen, den transparenten Strukturen und delegierbaren Prozessen.

Was ein bisschen banal klingen mag, ist vielen Steuerberatern in dieser Schärfe nicht bewusst. Sie werden häufig von einer „Herzblutkomponente“ geleitet und wollen ihr Lebenswerk monetär angemessen gewürdigt sehen. Ein potenzieller Käufer dagegen hat keine emotionale Beziehung zum Kaufobjekt. Nicht umsonst sagt ein geflügeltes Wort, dass nur bei Eigenheimen die Vorstellungen von Käufern und Verkäufern ähnlich weit auseinanderliegen wie bei Unternehmen.

### Lebenswerk: ganz nüchtern betrachten

Wie viel oder besser wie wenig eine Kanzlei tatsächlich wert ist, entscheidet sich im ungünstigsten Fall sehr schnell im Notfall – nämlich dann, wenn keinerlei Vorkehrungen dafür getroffen wurden, dass der Kanzleichef unerwartet ausfällt. Geht die Betreuung der Mandanten nicht weiter, werden diese die Kanzlei umgehend verlassen ebenso wie die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen. Am Ende verbleibt womöglich nur noch ein Substanzwert aus Inventar, Rechnern und Softwarelizenzen. Das Weiterbestehen der Kanzlei ist akut gefährdet und ihr Wert, auf den Verbliebene womöglich angewiesen sind, tendiert gegen Null.

### Status quo: richtig einschätzen (lassen)

Es ist also hilfreich, den aktuellen Wert der eigenen Kanzlei in einem Schnellbewertungsverfahren grob einzuschätzen oder einschätzen zu lassen. Im Zentrum der Bewertung einer Kanzlei steht die Mandanten- und Honorarstruktur. Denn der nachhaltige, erzielbare Umsatz ist die relevanteste Rechengröße für den Kanzleiwert und im Grunde das Wesentliche, das einen potenziellen Käufer interessiert. Wertmindernd wirken sich etwa Großmandate aus, da sie ein erhebliches Risikopotenzial bergen, bei Abwanderung unmittelbar eine große, schwer zu schließende Lücke im Umsatz zu hinterlassen. Im Sinne einer nachhaltigen Kanzleiführung empfiehlt es sich, darauf zu achten, dass kein Mandat allein mehr als 30 Prozent des Umsatzes ausmacht. Ähnlich problematisch ist eine homogene Altersstruktur der Mandanten. Beizeiten sollten auch jüngere Mandanten gewonnen werden. Neben dem Umsatz spielt selbstredend die Rendite die größte Rolle, sie beeinflusst den so genannten Multiplikator beträchtlich. Diese gestalten Kanzleichefs positiv, wenn sie eine Verbesserung ihrer Arbeitsabläufe unter dem Gebot der Wirtschaftlichkeit anstreben. ■

Foto: auremar - Fotolia.com



Rund jeder vierte Fuhrparkmanager gibt an, dass die Dieseldebatte bereits Auswirkungen auf den Fuhrpark hat.

## CVO Fuhrpark-Barometer

# Dieseldebatte zwingt Unternehmen zum Handeln

Die jährlich vom Full-Service-Leasing-Anbieter Arval herausgegebene Studie „CVO Fuhrpark-Barometer“ liefert seit über zehn Jahren Einblicke in die Zukunftsperspektiven der beruflichen Mobilität und zeigt auf, welche Trends und Themen die Flottenmanager beschäftigen. Neben wiederkehrenden Themen wie alternativen Antriebslösungen, Telematik, Flottenfinanzierung und Mobilitätsalternativen, veranschaulicht die jüngste Studie insbesondere den wachsenden Einfluss der aktuellen Dieseldebatte auf die Dienstwagenstrategie von Unternehmen. Die gesamte Studie kann kostenlos unter [www.arval.de/cvo](http://www.arval.de/cvo) angefordert werden.

Insgesamt 3.718 Flottenmanager aus Europa sowie der Türkei haben im Rahmen der Befragungen zum CVO Fuhrpark-Barometer 2018 ihre Einschätzung zu Status Quo und aktuellen Entwicklungen in der Fuhrparkbranche abgegeben. In Deutschland wurden dazu 302 Interviews geführt. Die Befragung berücksichtigte alle Unternehmens- und Flottengrößen von unter 10 Mitarbeitern bis zu über 1.000 Mitarbeitern bzw. von Flottengrößen weniger 10 Fahrzeugen, bis hin zu Flotten mit 50 Fahrzeugen und mehr. Dabei deckt die Studie alle relevanten Branchen vom Baugewerbe über Industrie, Dienstleistungen und Handel ab. „Das CVO Fuhrpark-Barometer hat sich als der Benchmark für aktuelle Stimmungen im Fuhrparkmanagement etabliert. Die Studie soll Flottenverantwortlichen gleichzeitig als Orientierung dienen, welche Trends und Entwicklungen jetzt und in Zukunft auf keinen Fall verschlafen werden dürfen“, sagt Katharina Schmidt, Head of Consulting & Corporate Vehicle Observatory bei Arval Deutschland

Das derzeit bestimmende Thema, speziell im Flottenmanagement, ist die aktuelle Dieseldebatte, welche immer weitere Kreise in Deutschland zieht. 23 Prozent der befragten deutschen Unternehmen gaben an, dass die Debatte bereits Einfluss auf ihre Car Policy genommen hat. Dieser Anteil wächst sogar auf 42 Prozent, nimmt man Unternehmen hinzu, die konkrete Auswirkungen erst innerhalb der nächsten drei Jahre erwarten. Unternehmen,

Die Verlagssonderveröffentlichung „Fuhrpark und Fuhrparkmanagement“ ist eine Veröffentlichung der commedia GmbH

Redaktion:  
commedia GmbH  
Fon 0201/879 57-0

Anzeigen:  
Eva Lupp  
Fon 0201/879 57 11

die die Auswirkungen der Dieseldebatte bereits spüren, bemerken dies in erster Linie in Form eines Wechsels zu alternativen Antrieben (65 Prozent), steigenden Flottenkosten (39 Prozent) sowie steigenden Verwertungsrisiken (29 Prozent) (Mehrfachnennungen waren hier möglich). Während einige Städte in Deutschland bereits konkrete Maßnahmen für die Einschränkung von Dieselfahrzeugen in Innenstädten eingeleitet haben, setzt die EU auf eine neue Verbrauchs- und Emissionsmessung. Das neue Testverfahren WLTP (Worldwide harmonized Light-Duty vehicles Test Procedure), welches die Herstellerangaben näher an reelle Fahrbedingungen bringen soll, wurde bereits im September 2017 eingeführt. Ab September 2018 müssen alle neuen Fahrzeuge eine Typgenehmigung bei der Erstzulassung nach dem neuen WLTP-Standard (EU-Norm 6c) aufweisen. Jedoch gehen nur 16 Prozent der deutschen Befragten davon aus, dass der neue Testzyklus innerhalb der nächsten drei Jahre Einfluss auf ihren Fuhrpark nimmt. Europaweit rechnen hingegen ganze 44 Prozent der Studienteilnehmer mit Auswirkungen durch das neue Messverfahren.


Der Einsatz von alternativen Technologien wie Hybridantrieben, Elektromobilität oder Gas- und Brennstoffzellentechnologien wird bei deutschen Fuhrparkmanagern auch dieses Jahr in Deutschland noch skeptischer betrachtet als in vielen anderen europäischen Ländern. Dennoch nimmt die Akzeptanz im internationalen Vergleich stark zu. Mit 38 Prozent der deutschen Unternehmen, die bereits mindestens eine neue Technologie implementiert haben, liegt Deutschland nur noch knapp hinter dem europäischen Durchschnitt (44 Prozent). Besonders der Einsatz von Elektroantrieben verzeichnet eine steigende Tendenz:

Hierzulande haben bereits 28 Prozent der befragten Unternehmen Elektroantriebe in ihren Fuhrpark implementiert oder planen einen zeitnahen Einsatz. Damit liegt Deutschland sogar vor dem Durchschnittswert aller befragten europäischen Länder von 26 Prozent. Allein die Vorreiter Niederlande, Großbritannien, Belgien und die Schweiz positionieren sich vor Deutschland. Gleichbleibend zum Vorjahr zeigt sich, dass die Attraktivität neuer Energien oder Technologien abhängig von der Unternehmensgröße ist: Je größer die Firma, umso eher wird bereits auf neue Technologien gesetzt. Während von den Unternehmen über 1.000 Mitarbeitern bereits 75 Prozent alternative Antriebe implementiert haben oder dies für die nächsten drei Jahre vorsehen, sind es bei Unternehmen unter 10 Mitarbeitern lediglich 23 Prozent. Diese Tendenz ist europaweit auffindbar und vor allem dem finanziellen Spielraum bei großen Firmen geschuldet.


Bei den Themen Telematik und Mobilitätsalternativen zeigt sich der deutsche Markt wie auch im Vorjahr von seiner konservativen Seite. Die Ergebnisse der Studie veranschaulichen, dass in Deutschland in Sachen Digitalisierung im Flottenmanagement noch Raum für Entwicklung ist: Während auf gesamteuropäischer Ebene 19 Prozent aller teilnehmenden Unternehmen bereits Telematik in ihrem Fuhrpark nutzen, sind es bei deutschen Unternehmen lediglich 8 Prozent, die die Vorteile der intelligenten Technologie zu schätzen wissen: Diese Unternehmen erhoffen sich davon eine Routenoptimierung (58 Prozent) der Flotte, die Reduzierung der Fuhrparkkosten (58 Prozent) sowie eine gesteigerte Sicherheit der Fahrer (29 Prozent) – auch gesamteuropäisch folgen die befragten Unternehmen den gleichen Gründen. ■

# PROFESSIONALITÄT HAT SECHS NAMEN.


Ihre Ansprechpartner zur professionellen Fuhrparkberatung




**Kevin Dausend**  
Verkaufsberater  
Neuwagen  
0201/8743-519  
kevin.dausend  
@skoda-zentrum-essen.de




**Nils Drengenburg**  
Verkaufsberater  
Neuwagen  
0201/8743-511  
nils.drengenburg  
@skoda-zentrum-essen.de




**Steffen Helmin**  
Verkaufsberater  
Neuwagen  
0201/8743-521  
steffen.helmin  
@skoda-zentrum-essen.de




**André Kock**  
Verkaufsberater  
Neuwagen  
0201/8743-513  
andre.kock  
@skoda-zentrum-essen.de



**Werner Kowald**  
Verkaufsberater  
Neuwagen  
0201/8743-512  
werner.kowald  
@skoda-zentrum-essen.de



**Patrick Wasniewski**  
Verkaufsberater  
Neuwagen  
0201/8743-518  
patrick.wasniewski  
@skoda-zentrum-essen.de



**ŠKODA**  
SIMPLY CLEVER

**ŠKODA ZENTRUM ESSEN**  
Gottfried Schultz Automobilhandels SE, ThyssenKrupp Allee 20, 45143 Essen, [www.skoda-zentrum-essen.de](http://www.skoda-zentrum-essen.de)



Ein Mitarbeiter, dessen Fahrzeug nicht einsatzbereit ist, kostet seinem Arbeitgeber Zeit und Geld.

Foto: Frida Ström / LeasePlan

Damit ein Unfall nicht dem Geschäft schadet

## Externe Dienstleister übernehmen das Schadensmanagement

Wintereinbruch, erster Schnee, Glatteis auf den Straßen – schon steigt die Zahl der Karambolagen. Bei einem Unfallschaden an einem Firmenwagen ist es essentiell, die Mobilität des Fahrers wiederherzustellen und den Schaden schnell und kostengünstig zu regulieren. In Zeiten von zunehmend automatisierten Fahrzeugen, wird die Schadenregulierung jedoch immer aufwändiger und somit teurer.

**R**ein rechnerisch passiert alle zwölf Sekunden ein Verkehrsunfall in Deutschland. Bundesweit registrierte die Polizei 2017 insgesamt 2,6 Millionen Unfälle. Damit stieg die Zahl auf den höchsten Stand seit 1991\*. Knapp 90 Prozent der Unfälle waren glücklicherweise nur Sachschäden. „Ein Mitarbeiter, dessen Firmenwagen nicht fahrbereit ist, kostet seinem Unternehmen Zeit und Geld“, weiß Dieter Jacobs, Geschäftsleitung Fuhrparkmanagement bei LeasePlan Deutschland, einem der großen Autoleasing-, Fuhrparkmanagement- und Car-as-a-Service-Anbieter.

Damit es nicht soweit kommt, lohnt sich das Outsourcing des Schadenmanagements an einen Dienstleister, der rund um die Uhr erreichbar ist, und über die Expertise und das entsprechende Netzwerk verfügt, im Falle eines Unfalls alles Nötige zu veranlassen:

vom Abschleppdienst zur nächsten Werkstatt bis zum Mietwagen für die Überbrückung der Reparatur. Kunden profitieren bei Reparaturen von besonders guten und günstigen Konditionen mit den Karosseriewerkstätten aus dem Partnernetz der Leasinggesellschaft. Die variablen Kosten wie beispielsweise Stundenverrechnungssätze liegen häufig unter dem durchschnittlichen Niveau.

Das anschließende Schadenmanagement entlastet Firmenwagenbetreiber von der administrativen Bearbeitung der Schadenfälle, der Kommunikation mit den Versicherern und der Regulierung des Schadens. Vor allem in Zeiten, in denen immer mehr Assistenzsysteme, Sensorik und Technik im Fahrzeug verbaut werden, wird die Schadenregulierung immer aufwändiger und teurer. Was früher nur ein Bagatellschaden war, ist heute womöglich ein Kostentreiber – ein kleiner Rempler an der Stoßstange beschädigt die Rückfahrkamera oder den Abstandswarner gleich mit.

Hinzu kommt die Klärung der Schuldfrage und somit die Frage nach der Haftung, welche sich häufig auf mehrere Parteien verteilt. Noch schwieriger wird es, die Frage im Falle eines Technikversagens zu beantworten. Dort, wo es erforderlich ist, werden vom Schadendienstleister spezialisierte Anwälte hinzugezogen, um die Ansprüche der Kunden möglichst umfassend durchzusetzen und die Unfallkosten zu minimieren.

Jacobs: „Die Bedeutung eines externen Schadenservices wird zunehmen, da es für Selbständige und Gewerbetreibende oder für Fuhrparkverantwortliche immer schwieriger wird, sich um derart komplexe Dinge selbst zu kümmern.“ ■

\*) Quelle: Statistisches Bundesamt, Juli 2018



Foto: ghazii - Fotolia.com

## Änderung der Fahrzeug-Zulassungsverordnung Fuhrparkverband fordert auch Lösung für gewerbliche Halter

Die Bundesregierung möchte das Verwaltungsverfahren für die Zulassung von Kraftfahrzeugen und deren Anhängern effizienter und weniger zeitaufwändig gestalten. Nun soll die dritte Stufe des Projekts i-Kfz angegangen werden.

Damit wird eine internetbasierte Umschreibung, Wiederezulassung sowie die erstmalige Zulassung eines Fahrzeuges möglich. Um neue digitalisierte Prozesse umzusetzen muss die Zulassungsverordnung und eine Reihe anderer straßenverkehrsrechtlicher Vorschriften angepasst werden. „Das es bei der Online-An- und Abmeldung von Fahrzeugen voran geht, ist sehr zu begrüßen. Allerdings kommen gewerbliche Fuhrparkbetreiber nach dem aktuellen Verordnungsentwurf nach wie vor nicht in den Genuss“, bedauert Axel Schäfer, Geschäftsführer des Bundesverbandes Fuhrparkmanagement (BVF). Da von den 3,44 Millionen Neuzulassungen im Jahr 2017 rund 65 Prozent gewerbliche Fahrzeuge sind, ist ein zusätzliches Einsparungspotenzial von 42 Millionen Euro möglich – wobei die Besitzumschreibungen dabei noch gar nicht berücksichtigt sind. Der Fuhrparkverband wünschen sich hier dringend eine Änderung, damit sowohl die Wirtschaft wie auch der Staat hier nicht unnötig viel Geld und Zeit verlieren.

Hintergrund ist ein Paragraph für „Gemeinsame Regelungen für die Zulassung und Änderungen“. Darin wird festgelegt, dass die Verfahren der internetbasierten Fahrzeugzulassung auch in i-Kfz-Stufe 3 weiterhin ausschließlich natürliche Personen nutzen können. Ein Grund ist, dass Vertretungsregelungen online bislang nicht abgebildet werden können und Vorgänge für juristische Personen daher nicht einbezogen werden. Es können also nur gewerbliche Halter an den Einsparungen partizipieren und auch den bürokratischen Aufwand reduzieren helfen, sofern sie natürliche Personen sind (Einzelkaufleute, Selbständige etc.). Hier wird bereits bei zunehmender Nutzung eine Entlastung dieser gewerblichen Gruppe von jährlich rund fünf Millionen Euro prognostiziert. Davon würden rund 1,5 Mio. Euro Entlastung auf Bürokratiekosten aus Informationspflichten entfallen. „Pro Fall werden 19 Euro Einsparungen errechnet, dass würde für ein Unternehmen, dass 100 Fahrzeuge im Jahr erstmals zulässt oder umschreiben muss bereits 1.900 Euro Ersparnis bedeuten“, rechnet Schäfer vor. Nicht gerechnet ist dabei weiterer entfallender interner Zeitaufwand für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, der noch einmal ein Vielfaches davon ausmachen kann.

Gerade in Großstädten sind Zulassungsstellen regelmäßig überfordert, Zulassungen zeitnah und reibungslos abzuwickeln. Ein elektronisches, internetbasiertes Verfahren wäre eine wirkliche Erleichterung und würde auf lange Sicht die Kosten für Unternehmen senken. Da die Statistik des Kraftfahrtbundesamtes für 2017 zeigt, dass 35,6 Prozent der 3,44 Millionen Neuzulassungen privat sind und 64,4 Prozent gewerblich, entgeht der deutschen Wirtschaft damit ein Einsparungspotenzial von 2,2 Millionen mal 19 Euro. Also über 40 Millionen Euro. ■



# PERSONALIEN

## Geburtstage im Januar

**70** JAHRE

**Rainer Nörthen**, Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Bauassistent/-in Hochbau/Tiefbau“, Dortmund

**65** JAHRE

**Detlef Dickmann**, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Technische/r Betriebswirt/-in“, Bochum

**Herbert Kaufmann**, Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Kaufmann/-frau im Einzelhandel; Verkäufer/-in“, Essen

**60** JAHRE

**Manfred Brinkmann**, Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Tankwart/-in“ und stellv. Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Fachkraft für Fahrzeugpflege“, Essen

**Thomas Ernst**, Vorsitzender und stellv. Vorsitzender verschiedener IHK-Prüfungsausschüsse, Bochum

**Klaus Kohlhaas**, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Bühnenmaler/-in und -plastiker/-in“, Brühl

Foto: Kerstin Bögnerholz



**Prof. Dr. Hans-Peter Noll**, Vorsitzender des Vorstandes der Stiftung Zollverein, Mitglied der Vollversammlung und des Industrieausschusses der IHK, Essen

**Josef Röttlingsberger**, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel“, Marl

**50** JAHRE

**Markus Kaczmarek**, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Kaufmann/-frau im Einzelhandel; Verkäufer/-in“, Haan

**Thomas Wiess-Micheel**, Mitglied des Ausschusses für Einzelhandel, Dienstleistungen und Tourismus der IHK, Oberhausen

**Susanne Zankl**, Vorsitzende des IHK-Prüfungsausschusses „Bankkaufmann/-frau“, Kempen

## Unternehmensjubiläen

**100** JAHRE

**ROESER Medical GmbH**  
Essen, im Dezember 2018

**25** JAHRE

**BITMARCK Holding GmbH**  
Essen, 26. Januar 2019

**Canan Katanalp**  
Oberhausen, 6. Januar 2019

**Johann Eduard Cichon**  
Mülheim an der Ruhr, 20. Januar 2019

**Knaust GmbH**  
Oberhausen, 1. Januar 2019

**Worring Leder GmbH**  
Mülheim an der Ruhr, 1. Januar 2019

## Handelsrichter

Der Präsident des Oberlandesgerichts Hamm hat

**Christiane Moos**,  
Gesellschafterin der Moos & Ricken GbR,  
Eiserne Hand 36, 45139 Essen,  
und

**Thed Brücher**,  
Geschäftsführer der GEB Schuh-  
Großeinkaufs-Bund GmbH & Co. KG,  
Schönleinstraße 46, 45131 Essen,  
zu Handelsrichtern beim Landgericht Essen  
wiederernannt.

Die Präsidentin des Oberlandesgerichts  
Düsseldorf hat

**Karl Schumacher**,  
Inhaber des Beerdigungsinstituts  
Karl Schumacher e. K.,  
Vestische Straße 146, 46117 Oberhausen,  
zum Handelsrichter beim Landgericht  
Duisburg wiederernannt.

# meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN  
FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN



# Werbung in der meo!

Anruf genügt:

Eva Lupp

**0201/879 57 11**

# BEKANNTMACHUNGEN

## SATZUNG

### für die Sachkundeprüfung im Bewachungsgewerbe

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer zu Essen hat am 13. November 2018 auf Grund von §§ 1 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), das zuletzt durch Artikel 93 des Gesetzes vom 29. März 2017 (BGBl. I S. 626) geändert worden ist, in Verbindung mit § 34a Gewerbeordnung (GewO) in der Fassung der Bekanntmachung vom 22. Februar 1999 (BGBl. I S. 202), zuletzt geändert durch Artikel 1 des Gesetzes vom 17. Oktober 2017 (BGBl. I S. 3562) und der §§ 5a ff der Bewachungsverordnung (BewachV) in der Fassung der Bekanntmachung vom 10. Juli 2003. (BGBl. I S. 1378), zuletzt geändert durch Artikel 1 der Verordnung vom 1. Dezember 2016 (BGBl. I S. 2692),

folgende Prüfungsordnung beschlossen:

#### § 1 Sachkundeprüfung

Der Nachweis der Sachkunde gem. § 34a GewO i.V.m. § 5a BewachV kann durch eine Prüfung nach Maßgabe der folgenden Bestimmungen erbracht werden. Zweck der Sachkundeprüfung ist der Nachweis, dass die in diesen Bereichen tätigen Personen Kenntnisse über für die Ausübung dieser Tätigkeiten notwendigen rechtlichen Vorschriften und fachspezifischen Pflichten und Befugnisse sowie deren praktische Anwendung in einem Umfang verfügen, die ihnen die eigenverantwortliche Wahrnehmung dieser Wachaufgaben ermöglichen.

#### § 2 Zuständigkeit

Die Abnahme der Sachkundeprüfung erfolgt durch die Industrie- und Handelskammern. Die Sachkundeprüfung kann bei jeder Industrie- und Handelskammer abgelegt werden, die diese Prüfung anbietet.

#### § 3 Errichtung, Zusammensetzung und Berufung von Prüfungsausschüssen

- (1) Die Industrie- und Handelskammer zu Essen, im Folgenden IHK genannt, errichtet einen oder mehrere Prüfungsausschüsse für die Sachkundeprüfung. Mehrere Industrie- und Handelskammern können einen gemeinsamen Prüfungsausschuss errichten.
- (2) Die IHK beruft die Mitglieder des Prüfungsausschusses, den Vorsitzenden und seinen Stellvertreter.
- (3) Die Mitglieder des Prüfungsausschusses müssen für die Prüfungsgebiete sachkundig und für die Mitwirkung im Prüfungswesen geeignet sein.
- (4) Der Prüfungsausschuss besteht aus mindestens drei Mitgliedern. Der Prüfungsausschuss ist beschlussfähig, wenn mindestens zwei Drittel der Mitglieder, wenigstens aber drei Mitglieder, mitwirken. Er beschließt mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen; bei Stimmengleichheit gibt die Stimme des Vorsitzenden den Ausschlag.
- (5) Die §§ 83, 84, 86 Verwaltungsverfahrensgesetz (VwVfG) und § 89 VwVfG finden entsprechende Anwendung. Bei der Sachkundeprüfung darf nicht mitwirken, wer Angehöriger des Prüfungsteilnehmers nach § 20 Abs. 5 VwVfG ist.
- (6) Die Mitglieder des Prüfungsausschusses sind ehrenamtlich tätig. Für bare Auslagen, Zeitversäumnis und sonstigen Aufwand wird - soweit eine Entschädigung nicht von anderer Seite gewährt wird - eine angemessene Entschädigung gezahlt, deren Höhe sich an dem Justizvergütungs- und -entschädigungsgesetz (JVEG) in der jeweilig geltenden Fassung orientiert.

#### § 4 Prüfungstermine und Anmeldung zur Prüfung

- (1) Die IHK bestimmt Ort und Zeitpunkt der Prüfung sowie die Zusammensetzung des Prüfungsausschusses, und gibt die Prüfungstermine und Anmeldefristen in geeigneter Form rechtzeitig bekannt.
- (2) Die Anmeldung zur Sachkundeprüfung soll schriftlich erfolgen.
- (3) Die Entscheidung über den Prüfungstag, den Prüfungsort, den Prüfungsablauf sind dem Prüfungsteilnehmer rechtzeitig mitzuteilen.

#### § 5 Nichtöffentlichkeit der Prüfung und Verschwiegenheit

- (1) Die Prüfung ist nicht öffentlich.
- (2) Im mündlichen Teil der Prüfung können jedoch anwesend sein:
  - a. beauftragte Vertreter der Aufsichtsbehörden,
  - b. Mitglieder eines anderen Prüfungsausschusses für die Sachkundeprüfung im Bewachungsgewerbe,
  - c. Vertreter der Industrie- und Handelskammern,
  - d. Personen, die beauftragt sind, die Qualität der Prüfung zu kontrollieren, oder
  - e. Personen, die in einen Prüfungsausschuss berufen werden sollen.

Diese Personen dürfen nicht in die laufende Prüfung eingreifen oder in die Beratung über das Prüfungsergebnis einbezogen werden.

- (3) Unbeschadet bestehender Informationspflichten, insbesondere gegenüber der IHK, haben die Mitglieder des Prüfungsausschusses und sonstige mit der Prüfung befasste Personen über alle Prüfungsvorgänge Verschwiegenheit gegenüber Dritten zu wahren.

#### § 6 Belehrung, Befangenheit

- (1) Die Prüfungsteilnehmer sind vor der Prüfung über den Prüfungsablauf, die zur Verfügung stehende Zeit, die in der schriftlichen und mündlichen Prüfung jeweils zu erreichende Gesamtpunkteanzahl, die Bedingungen über die Zulassung zur mündlichen Prüfung und die Folgen bei Täuschungshandlungen und Ordnungsverstößen zu belehren.
- (2) Zu Beginn des jeweiligen Prüfungsteils wird die Identität der Prüfungsteilnehmer festgestellt. Die Prüfungsteilnehmer sind nach Bekanntgabe der Prüfer zu befragen, ob sie von ihrem Recht zur Ablehnung eines Prüfers wegen Besorgnis der Befangenheit gemäß §§ 20 und 21 VwVfG Gebrauch machen wollen.
- (3) Für Mitglieder des Prüfungsausschusses gilt entsprechend § 20 Absatz 4 VwVfG.
- (4) Über einen Befangenheitsantrag entscheiden die Prüfer des Prüfungsausschusses ohne Mitwirkung des betroffenen Prüfers. Bei Stimmengleichheit gibt die Stimme des Vorsitzenden den Ausschlag. Richtet sich der Ablehnungsantrag gegen den Vorsitzenden, so ist Einstimmigkeit der besitzenden Prüfer erforderlich. Wird einem Befangenheitsantrag stattgegeben, so soll der Prüfungsteilnehmer zum nächsten Prüfungstermin eingeladen werden, sofern der ausgeschlossene Prüfer nicht sogleich durch einen anderen Prüfer ersetzt oder der Prüfungsteilnehmer einem anderen Prüfungsausschuss zugeteilt werden kann. Besteht die Besorgnis der Befangenheit bei allen Prüfungsausschussmitgliedern, so hat die IHK zu entscheiden.

#### § 7 Täuschungshandlungen und Ordnungsverstöße

- (1) Unternimmt es ein Prüfungsteilnehmer, das Prüfungsergebnis durch Täuschung oder Benutzung nicht zugelassener Hilfsmittel zu beeinflussen oder leistet er Beihilfe zu einer Täuschung oder einem Täuschungsversuch, liegt eine Täuschungshandlung vor.
- (2) Wird während der Prüfung festgestellt, dass ein Prüfungsteilnehmer eine Täuschungshandlung begeht oder einen entsprechenden Verdacht hervorruft, ist der Sachverhalt von der Aufsichtsführung festzustellen und zu protokollieren. Der Prüfungsteilnehmer setzt die Prüfung vorbehaltlich der Entscheidung des Prüfungsausschusses über die Täuschungshandlung fort.
- (3) Liegt eine Täuschungshandlung vor, wird die Prüfung für nicht bestanden erklärt.
- (4) Behindert ein Prüfungsteilnehmer durch sein Verhalten die Prüfung so, dass die Prüfung nicht ordnungsgemäß durchgeführt werden kann, ist er von der Teilnahme auszuschließen. Die Entscheidung hierüber kann von der Aufsicht getroffen werden. Die endgültige Entscheidung über die Folgen für den Prüfungsteilnehmer hat der Prüfungsausschuss unverzüglich zu treffen. Absatz 3 gilt entsprechend.
- (5) Vor Entscheidungen des Prüfungsausschusses nach den Absätzen 3 und 4 ist der Prüfungsteilnehmer zu hören.

#### § 8 Rücktritt, Nichtteilnahme

Tritt der Prüfungsbewerber nach der Anmeldung und vor Beginn der Prüfung durch schriftliche Erklärung zurück, gilt die Prüfung als nicht abgelegt. Tritt der Prüfungsteilnehmer nach Beginn der Prüfung zurück oder nimmt er an der Prüfung nicht teil, ohne dass ein wichtiger Grund vorliegt, so gilt die Prüfung als nicht bestanden. Über das Vorliegen eines wichtigen Grundes entscheidet die IHK.

#### § 9 Gliederung und Durchführung der Sachkundeprüfung

- (1) Die Prüfungssprache ist deutsch.
- (2) Die Sachkundeprüfung besteht gemäß § 5 c Abs. 1 BewachV aus einem schriftlichen und einem mündlichen Prüfungsteil.
- (3) Der schriftliche Prüfungsteil kann entweder auf Papier oder in elektronischer Form durchgeführt werden. Die IHK bestimmt das Verfahren.
- (4) Der schriftliche Prüfungsteil dauert 120 Minuten. Der mündliche Prüfungsteil soll pro Prüfungsteilnehmer etwa 15 Minuten dauern. In dem mündlichen Prüfungsteil können bis zu 5 Prüfungsteilnehmer gleichzeitig geprüft werden.
- (5) Die IHK regelt die Aufsichtsführung bei dem schriftlichen Prüfungsteil.
- (6) Gegenstand des schriftlichen Prüfungsteils sind die in § 4 BewachV festgelegten Prüfungsgebiete. Gegenstand des mündlichen Prüfungsteils sind die in § 5 a Abs. 3 i. V. m. § 4 BewachV aufgeführten Gebiete mit dem Schwerpunkt der in § 4 Satz 1 Nr. 1 und 5 BewachV genannten Gebiete. Die IHK ist gehalten, die überregional erstellten Prüfungsaufgaben zu übernehmen.
- (7) Zum mündlichen Prüfungsteil wird nur zugelassen, wer den schriftlichen Prüfungsteil bestanden hat und sich innerhalb von zwei Jahren, beginnend ab dem Bestehen des schriftlichen Prüfungsteils, zum mündlichen Prüfungsteil anmeldet und diesen ablegt. Der mündliche Prüfungsteil kann innerhalb dieser 2 Jahre beliebig oft wiederholt werden.
- (8) Bei der Durchführung der Prüfung sollen die besonderen Verhältnisse behinderter Menschen berücksichtigt werden. Dies gilt insbesondere für die Dauer der Prüfung, die Zulassung von Hilfsmitteln und die Inanspruchnahme von Hilfeleistungen Dritter wie Gebärdendolmetscher für hörbehinderte Menschen. Die Art der Behinderung ist mit der Anmeldung zur Prüfung nachzuweisen.



**§ 10 Gegenstand und Dauer der spezifischen Sachkundeprüfung**

- (1) Gegenstand der spezifischen Sachkundeprüfung sind die Sachgebiete gemäß § 4 BewachV, die aufgrund der Feststellung gemäß § 13c Abs. 2 GewO ergänzend zu prüfen sind.
- (2) Abweichend von § 9 Abs. 4 richtet sich in diesem Fall die Dauer des schriftlichen Prüfungsteils nach der Anzahl der Fragen in den Sachgebieten, die zu prüfen sind, im Verhältnis zu der Gesamtzahl der Prüfungsfragen nach Abs. 4 Satz.

**§ 11 Ergebnisbewertung**

- (1) Der schriftliche und der mündliche Prüfungsteil ist mit Punkten zu bewerten.
- (2) Der schriftliche Prüfungsteil ist bestanden, wenn der Prüfungsteilnehmer mindestens 50 Prozent der zu vergebenden Gesamtpunkte erzielt hat.
- (3) Der mündliche Prüfungsteil ist bestanden, wenn mindestens 50 Prozent der zu vergebenden Gesamtpunkte für die mündliche Prüfung erreicht werden.

**§ 12 Ergebnisbewertung der spezifischen Sachkundeprüfung**

- (1) Der schriftliche Prüfungsteil ist bestanden, wenn der Prüfungsteilnehmer in den geprüften Bereichen jeweils mindestens 50 Prozent der erreichbaren Punkte erzielt.
- (2) Der mündliche Prüfungsteil ist bestanden, wenn der Prüfungsteilnehmer mindestens 50 Prozent der erreichbaren Punkte erzielt hat.
- (3) Die Prüfung ist insgesamt bestanden, wenn der Prüfungsteilnehmer die aufgrund der Feststellung gem. § 13c Abs. 2 GewO zu ergänzenden Prüfungsteile bestanden hat.

**§ 13 Feststellung und Bekanntgabe des Prüfungsergebnisses**

- (1) Der Prüfungsausschuss entscheidet mehrheitlich jeweils über das Bestehen oder Nichtbestehen des schriftlichen und des mündlichen Prüfungsteils. Bei Stimmgleichheit entscheidet der Vorsitzende.
- (2) Das Ergebnis des schriftlichen Prüfungsteils ist dem Prüfungsteilnehmer nach Abschluss der Korrektur, das Ergebnis des mündlichen Prüfungsteils nach Abschluss der Beratungen über diese mitzuteilen.
- (3) Wurde der schriftliche oder der mündliche Prüfungsteil nicht bestanden, erhält der Prüfungsteilnehmer einen schriftlichen Bescheid der IHK. Der Bescheid enthält den Hinweis, dass die Prüfung nach Anmeldung wiederholt werden kann.
- (4) Prüfungsteilnehmern, die den schriftlichen und mündlichen Prüfungsteil bestanden haben, wird eine Bescheinigung nach Anlage 4 der BewachV ausgestellt.
- (5) Prüfungsteilnehmern, die die spezifische Sachkundeprüfung nach § 13c Abs. 2 GewO bestanden haben, wird hierüber eine Bescheinigung ausgestellt.

**§ 14 Prüfungswiederholung**

Die Prüfung kann beliebig oft wiederholt werden.

**§ 15 Niederschrift**

Über die Prüfung ist eine Niederschrift zu fertigen, aus der die einzelnen Prüfungsergebnisse, besondere Vorkommnisse oder sonst auffällige Feststellungen zu entnehmen sind. Sie ist von den Mitgliedern des Prüfungsausschusses zu unterzeichnen.

**§ 16 Aufbewahrungsfristen**

- (1) Nach Abschluss der Prüfung ist das Ergebnis der Prüfung fünfzig Jahre aufzubewahren. Die schriftlichen Prüfungsarbeiten sind ein Jahr, die Niederschriften gem. § 15 zehn Jahre aufzubewahren. Weitere Prüfungsunterlagen sind, soweit vorhanden, ein Jahr aufzubewahren.
- (2) Der Ablauf der vorgenannten Fristen wird durch das Einlegen eines Rechtsmittels gehemmt.
- (3) Die Aufbewahrung kann auch elektronisch erfolgen.

**§ 17 Rechtsbehelfsbelehrung**

Entscheidungen sind bei ihrer schriftlichen Bekanntgabe an den Prüfungsteilnehmer mit einer Rechtsbehelfsbelehrung zu versehen.

**§ 18 Inkrafttreten**

Diese Prüfungsordnung tritt am Tag der Veröffentlichung in Kraft.

Essen, 26.11.2018

Die Präsidentin

Der Hauptgeschäftsführer

gez. Jutta Kruff-Lohrengel

gez. Dr. Gerald Püchel

**Sachverständigenwesen**

Im November 2018 wurde durch die Geschäftsführung als Sachverständiger öffentlich bestellt und vereidigt:

**Herr Christian Kröhnke (B.Eng.),**  
c/o Dipl.-Ing. Volker Kröhnke,  
Westendhof 15, 45143 Essen,  
für Kraftfahrzeugschäden und -bewertung.

## Sichern Sie die Zukunft Ihres Unternehmens!

Sie haben Ihr Unternehmen erfolgreich auf den Weg gebracht. Jetzt geht es um die langfristige Sicherung: die Überprüfung des Businessplanes, die Umsatz- und Liquiditätsplanung, die Überprüfung des Finanzbedarfs, die Personalplanung, Gewinnung neuer Märkte.

Rund 50 ehrenamtliche Senior-Experten beraten, informieren und unterstützen Unternehmer. Sie sind die richtigen Experten für eine neutrale erfolgreiche Hilfe zur Selbsthilfe.



**SENIOR  
CONSULT  
RUHR**

BERATUNG AUS ERFAHRUNG

**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

## RuhrKultur.Card 2019

20 Museen, 11 Theater und 3 bedeutende Kulturfestivals in 16 Städten – die RuhrKultur.Card versammelt ein vielseitiges, städteübergreifendes Kulturangebot in der Metropole Ruhr. Die RuhrKunstMuseen, die RuhrBühnen sowie die Ruhrtriennale, die Internationalen Kurzfilmtage Oberhausen und die Ruhrfestspiele Recklinghausen sind Partner der neuen Kulturkarte, die mit freiem Eintritt und Ermäßigungen dazu einlädt, die Kulturlandschaft des Ruhrgebiets flächendeckend zu erkunden. Begleitet wird die RuhrKultur.Card von einem passenden Reiseführer, dem RuhrKultur.Guide.

Der Reiseführer bietet neben Informationen zu den teilnehmenden RuhrKunstMuseen, RuhrBühnen und Kulturfestivals für jede Stadt, in der RuhrKultur.Card-Partner angesiedelt sind, weitere Empfehlungen in den Kategorien „sehenswert“, „essen & trinken“, „übernachten“ und „auch schön“, die Kulturausflüge in der Metropole Ruhr abrunden.

Die RuhrKultur.Card richtet sich sowohl an Kulturinteressierte aus der Region als auch an Kultur- und Städtereisende. Sie bietet gemeinsam mit dem zugehörigen Kulturreiseführer Inspiration und Orientierung für Kulturreisen durch die Metropole Ruhr.

[www.ruhrkulturcard.de](http://www.ruhrkulturcard.de)



Foto: Frank Vinken

Die neue RuhrKulturCard wurde im Aalto-Theater und im Museum Folkwang der Öffentlichkeit vorgestellt.

## contemporary art ruhr (C.A.R.) 2019



Foto: Matthias Duschner

Nach 12 Jahren nennt sich die Frühjahrsausgabe der Kunstmesse C.A.R. PHOTO/ MEDIA ART FAIR und richtet sich mit Fotografie als Schwerpunkt neu aus.

Erstmals schon Anfang März, vom 8. bis 10. März 2019, bietet die C.A.R. mit der PHOTO/MEDIA ART FAIR der Fotografie und den neuesten Kunstströmungen auf Zollverein in vier Hallen eine außergewöhnliche Plattform: mit innovativen Galerien für zeitgenössische Kunst, renommierten Kunst-Projekten und ausgewählten Institutionen, Verlagen, Specials, dem C.A.R. Pop-up Market Place, Screenings, Performances, Talks, Workshops, Portfolioschauen, Sonderausstellungen und limitierten Förderflächen für ausgewählte C.A.R.-Talente.

Das Spektrum der PHOTO/MEDIA ART FAIR reicht vom Themen-Schwerpunkt Fotografie über Installation, Virtual Reality VR-Kunst, 3D Druck, Lichtkunst, Videokunst, Animation, Netzkunst, Experimentelle Musik, Kunst-Apps bis hin zur Skulptur. Damit wird die Frühjahrs-Kunstmesse für aktuelle Entwicklungen und neue Tendenzen in der Kunst geöffnet.

Wer teilnehmen möchte, kann sich noch bis zum 1.2.2019 bewerben. Ausschreibungsunterlagen: [www.contemporaryartruhr.de](http://www.contemporaryartruhr.de)

46.012  
Exemplare

Druckauflage  
3. Quartal 2018



# Verlagssonder- veröffentlichungen 2019

# meo

## DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN

FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

Heft	Monat	Branchenthemen
1	Januar	Recht und Steuern Fuhrpark und Fuhrparkmanagement
2	Februar	Seminare und Veranstaltungen Betriebliches Gesundheitsmanagement Energiewirtschaft/Umwelt
3	März	Dienstwagen/Leasing/Finanzierung Büro IT-Kommunikation
4	April	Wirtschaftsraum Mülheim Bauen und Erhalten
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 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 Februar-Ausgabe  
ist am 21. Januar 2019**

# meo

## MARKTPLATZ

Branchenverzeichnis für  
Angebote aus Industrie,  
Handel und Gewerbe

### Aus- und Fortbildung

**SCC Schulung**  
Sicherheits Certificat Contractoren

SGU Prüfung gem. Dok017/018

[www.simply-learn.de](http://www.simply-learn.de)

Inhouse - ab 7 Personen ☎(0208) 46777 27

**Simply Learn®**

### Filmproduktion

**DCCM Studio**  
Digital Creativ Cut Media

Imagefilm, Mitarbeitergewinnung, Event,  
Anleitung, Schulung, Produktpräsentation

[www.dccm.de](http://www.dccm.de) / [info@dccm.de](mailto:info@dccm.de)  
Tel.: 01578-7766760

### Datenschutz

**SD**  
STAUDE  
DATENSCHUTZ

Datenschutzbeauftragte  
46145 Oberhausen  
Brandenburger Straße 1  
Ruf: 0208 – 30 99 563 0  
Fax: 0208 – 30 99 563 9  
[Info@StauDe-Datenschutz.de](mailto:Info@StauDe-Datenschutz.de)

[www.StauDe-Datenschutz.de](http://www.StauDe-Datenschutz.de)

### Hilfsprojekte

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

### Raubegrünung

**Hydrokulturen  
Kunstpflanzen**

[www.hydro-studio.de](http://www.hydro-studio.de)

### 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](mailto:info@druckerei-daube.de)

### Steuerberatung

**Guido Bungart**  
Steuerberater

**Petra Mering**  
Steuerberaterin

Bredeneyer Str. 119 Fon 02 01 / 4 19 51  
45133 Essen-Bredeneyer Fon 02 01 / 4 19 54  
[office@bungart-mering.de](mailto:office@bungart-mering.de)

**Der Anzeigenschluss für  
den Marktplatz der  
Februar-Ausgabe ist  
der 21. Januar 2019**

## 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](mailto:lupp@commedia.de)

RANGE ROVER EVOQUE BLACK EDITION

# MEHR EVOQUE GEHT NICHT.



ABOVE & BEYOND



## JETZT AB MTL. 339,- € LEASEN.\* OHNE ANZAHLUNG.

Der Evoque begeistert erneut. Vom ersten Moment an sorgte er als erster seiner Art für Aufsehen. Kraftvoll und dennoch elegant. Wild und trotzdem immer stilvoll. Nun bekommt unsere Designikone einen noch aufregenderen Look. Schwarze Akzente geben dem klassischen Auftritt des Range Rover Evoque eine spannende Wendung, die alle Blicke auf sich zieht. Und das nicht nur in Schwarz.

**Entdecken Sie den Range Rover Evoque Black Edition.  
Jetzt bei uns.**

\*Leasingangebot für Gewerbekunden mit Kilometerabrechnung, vermittelt für die Land Rover Bank, Zweigniederlassung der FCA Bank Deutschland GmbH, Salzstr. 138, 74076 Heilbronn auf Basis aktuell gültiger Konditionen. Widerrufsrecht nach §495 BGB für Verbraucher. Alle Preise verstehen sich exkl. 19% Mehrwertsteuer.

Nicht kombinierbar mit weiteren Aktionen. Das Angebot ist gültig solange der Vorrat reicht.

Range Rover Evoque 2.0l TD4 Diesel Aut. 132 kW (180 PS): Kraftstoffverbrauch in l/100 km: 7,4 (innerorts); 5,6 (außerorts); 6,2 (komb.); CO<sub>2</sub>-Emissionen in g/km: 164 (komb.); CO<sub>2</sub>-Effizienzklasse: C. Abb. zeigt Sonderausstattung.

### LEASINGANGEBOT FÜR GEWERBEKUNDEN Range Rover Evoque 2.0l TD4 Diesel Aut. 132 kW (179 PS)

Monatliche Leasingrate	339,- €* /Monat
Leasingsonderzahlung	0,- €
Laufzeit	36 Monate
Gesamtfahrleistung	30.000 km
Bereitstellungskosten	941,- €

**STOPKA  Essen**

**STOPKA ESSEN GMBH & CO. KG**  
Pferdebahnstraße 70, 45141 Essen  
Tel.: 0201 560 507-0

auto-stopka.de

**BECKER & STOPKA **

**BECKER & STOPKA GMBH & CO. KG**  
Wilhelm-Lantermann-Straße 102-104, 46535 Dinslaken  
Tel.: 02064 4103-0

auto-stopka.de