

2 2019



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

www.essen.ihk24.de

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN



Kaffee-Kultur heute: Jedem seine Tasse

Wirtschaftszahlen

Die MEO-Region im Vergleich

Dieselfahrverbote in Essen

Ein Urteil, viele offene Fragen

Unternehmensnachfolge

Neue Rekorde – kein Grund zum Jubeln



Grand Hall
ZOLLVEREIN

GRAND HALL ZOLLVEREIN

DIE „ONE STOP EVENTLOCATION“ AUF DEM UNESCO WELTERBE



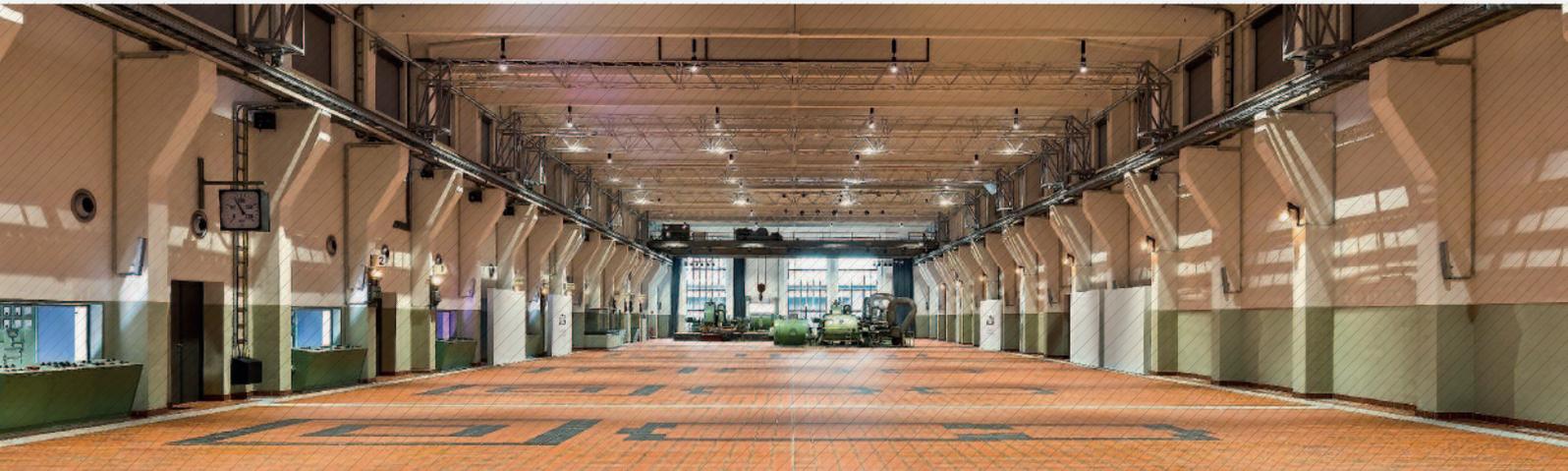
m² 40 BIS 4.000 QM
EVENTFLÄCHE

BIS 2.500 PAX
KAPAZITÄT

360° FULL SERVICE
VERANSTALTUNGSDIENSTLEISTUNGEN

ÜBER 1.000 PARKPLÄTZE
AUF ZOLLVEREIN

Grand Hall Zollverein GmbH · Kokereiallee 9 – 11 · 45141 Essen · Telefon: +49 (0) 201 27 89 66-0 · info@grand-hall.de · www.grand-hall.de





Alles ist anders

Das waren noch Zeiten: Quasi von selbst kamen motivierte junge Menschen zu Betrieben, die eine Lehrstelle anboten. Ein Schild in der Tür oder die Meldung bei der Agentur für Arbeit reichten aus. Unternehmen konnten aus vielen Bewerberinnen und Bewerbern die für sie am besten geeigneten jungen Menschen wählen.

Diese Zeiten sind vorbei! „Leider“ mag so manch Personalverantwortlicher seufzen, wenn wieder nur wenige Bewerbungen eintrudeln oder sogar erneut ein Ausbildungsplatz nicht besetzt werden kann. Die Zeiten haben sich geändert. Heute können junge Menschen aus einer Vielzahl an Ausbildungs- und Qualifizierungsangeboten auswählen. Deutlich mehr als die Hälfte der Schulabgänger verfügen über Hochschulzugangsberechtigungen. Das macht die Suche für Betriebe noch anspruchsvoller, da nicht nur verschiedene Ausbildungsberufe und -betriebe um junge Menschen buhlen, sondern diese auch alternativ aus einer Vielzahl an akademischen Bildungsangeboten wählen können.

Dabei nützt es wenig, die heutigen Verhältnisse zu beklagen oder das alte Klagelied über die „Jugend von heute“ anzustimmen. Unternehmen müssen sich auf die neuen Verhältnisse am Ausbildungsmarkt einstellen und ihre oft sehr guten Bildungsangebote mit tollen Karrierechancen viel besser vermarkten.

Bei dieser Vermarktung möchten wir gerne helfen und ändern den Schwerpunkt unseres IHK-Aktionsplans Ausbildung. Stand in den vergangenen zwei Jahren noch die Suche nach Ausbildungsbetrieben im Mittelpunkt, setzen wir nunmehr auf das Thema Ausbildungsmarketing bei der Neuauflage unseres Aktionsplans 2019. Dabei fließen auch die Erfahrungen aus den letzten beiden Jahren ein. Mit dem Einsatz von Ausbildungsbotschaftern möchten wir Ausbildungsbetrieben ein Mittel an die Hand geben, die Ausbildung mit dem sich anschließenden Karriereweg gezielt zu vermarkten. Ausbildungsbotschafter sind Azubis höherer Lehrjahre, die an Schulen im Unterricht Werbung für ihre Ausbildungsberufe machen. Wir laden die Ausbildungsbetriebe in der Region herzlich ein, sich an dieser Aktion zu beteiligen.

Jutta Kruff-Lohrengel
Präsidentin

Dr. Gerald Püchel
Hauptgeschäftsführer

Titelthema

6 Kaffee-Kultur heute: **Jedem seine Tasse**



Foto: Rawpixel.com - Fotolia.com



Foto: mrmohock - Fotolia.com

40 Effizienzpotenziale im Unternehmen nutzen **Azubis als Energie-Scouts auf Spurensuche**

3 Editorial

5 Impressum

Titelthema

6 Kaffee-Kultur heute: **Jedem seine Tasse**

18 Region

Praxis

26 Verbraucherpreisindizes

30 Angebote für Existenzgründer und Jungunternehmer

31 Existenzgründer- und Nachfolgebörse

32 Wirtschaftszahlen

34 Neues aus Berlin und Brüssel

35 IHK-Aktuell

Thema

36 Unternehmensnachfolge 2018 **Neue Rekorde, doch kein Grund zum Jubeln**

38 Dieselfahrverbote in Essen **Ein Urteil, viele offene Fragen**

40 Effizienzpotenziale im Unternehmen nutzen **Azubis als Energie-Scouts auf Spurensuche**

42 Gewichts- und Achsklassen auf der On-Board Unit einstellen

44 Einsatzmöglichkeiten für Unternehmen **NFC: Immer da, immer nah**



Foto: pressmaster - Fotolia.com



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



Foto: tanaante - Fotolia.com

48 Brexit Die wichtigsten Szenarien

44 Einsatzmöglichkeiten
für Unternehmen
NFC: Immer da, immer nah

46 Brexit
Die wichtigsten Szenarien

**Verlagssonderveröffentlichung
„Energiewirtschaft und Umwelt“**

48 Windenergie
**Strategische Partnerschaft
zwischen innogy und Nordex
trägt Früchte**

50 Energieeffizienz in der Wirtschaft
**Neues Förderprogramm
für Unternehmen**

51 Studie zeigt die Herausforderung
für den Außenhandel
**Klimawandel im Ausland trifft
auch die deutsche Wirtschaft**

**Verlagssonderveröffentlichung
„Seminare und Veranstaltungen“**

52 Simulator-Training gegen Flugangst
**Auch vielfliegende Manager
leiden häufig**

54 Qualitätsmanagementsysteme
**Risiko- und prozessorientiertes
Auditsystem**

57 Personalien

58 Kultur

Herausgeber

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

Haus- und Lieferanschrift

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

Redaktion

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

Verlag, Gestaltung und Druck

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

Erscheinungstermin

Jeweils zum Monatsbeginn

Auflage

46.059 (Druckauflage 4. Quartal 2018)



Nachdruck in Wort und Bild ist nur mit
Genehmigung der Redaktion gestattet.
Alle Nachrichten werden nach bestem
Wissen, jedoch ohne Gewähr veröffentlicht.
MEO ist das öffentliche Organ der IHK zu
Essen und wird den beitragspflichtigen
IHK-Unternehmen im Rahmen ihrer Mitglied-
schaft ohne besonderes Entgelt geliefert.
MEO kann beim Verlag commedia auch
kostenpflichtig bezogen werden.
Nähere Informationen unter: Tel.: 0201 879 57 11
E-Mail: lupp@commedia.de

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

Titel: Rawpixel.com - Fotolia.com



Foto: Rawpixel.com - Fotolia.com

Einzelne Kaffeebohnen Foto: Anusorn - Fotolia.com

Kaffee-Kultur heute: Jedem seine Tasse



There is no life before coffee: Den Tag mit einer frischen Tasse Kaffee zu beginnen, gehört für viele zum morgendlichen Ritual. Das Lieblingsgetränk der Deutschen ist gefragt wie nie – und nach Erdöl zweitwichtigste Rohhandelsware. Über sechs Kilogramm Kaffee verbraucht der Deutsche im Schnitt pro Jahr und belegt damit Platz 7. Italien – das Mutterland des Espresso – schafft es nur auf Platz 10, abgeschlagen von den Finnen, die 12 Kilogramm pro Kopf jährlich verzehren. Experten sprechen heute von der „Third Wave“ der Kaffee-Bewegung, die auch hierzulande Einzug erhält und die Kaffee-Kultur neu interpretiert. Kaffee ist nicht mehr länger nur Massenprodukt, schon gar nicht irgendein Getränk, sondern ein hochwertiges Genussmittel, für das man sich gerne Zeit nimmt. Die Ansprüche der Konsumenten haben sich geändert: Klasse statt Masse, Vielfalt statt Einheitsbrei. Dabei dreht sich alles um die Bohne und deren Zubereitung. So rösten immer mehr Café-Besitzer in der MEO-Region ihren Kaffee selbst und bieten Barista-Lehrgänge für Freunde des braunen Golds an.



Eine Frage der Bohne

Einer von ihnen ist Mario Grube, Inhaber von Lime:Line, einem Full Service Catering in Oberhausen, und Experte auf dem Gebiet. Zusammen mit seinem Team ist er viel auf Messen und Großveranstaltungen unterwegs und serviert u. a. Cocktails, Fingerfood und Kaffee. Seit 2014 betreibt der international zerti-fizierte Barista zusätzlich die Röstmanufaktur Mahl-grad, um seine Kunden vor Ort mit selbst geröstetem Kaffee zu versorgen – ein Trend, den Großstädte wie

Berlin oder Hamburg längst erreicht hat. So kommen neben Gastronomie, Hotellerie und Gaststätten auch Endverbraucher voll auf den Kaffeegeschmack. Und mit seiner Akademie zeigt er Interessenten den Umgang mit unterschiedlichen Maschinen und Zubereitungsmethoden – alles für den privaten Genuss.

Doch was macht Kaffee eigentlich zu gutem Kaffee? „Das ist natürlich Geschmackssache, aber dennoch gibt's bei der Zu-bereitung eine Menge Fehlerquellen, die den Kaffee regelrecht versauen können“, erklärt der Chef. Alles beginnt mit der Qualität der Bohne. Deshalb kommt bei Mario Grube auch nur Direct-



Trade-zertifizierter Kaffee in die Tüte. Das heißt, die Ware wird ohne Zwischenhändler bei einzelnen Kaffeebauern oder Kooperationen gekauft. „Das garantiert uns gleichbleibende Qualität und den Bauern gerechte Entlohnung.“ Dabei steht jedes Land für seine eigene, individuelle Kaffeernote. Während die Bohne aus Indien eher mild schmeckt, ist die aus Kolumbien fruchtig und die aus Guatemala eher kräftig. Die Bohne aus Brasilien ist hingegen sehr neutral und daher in Deutschland weit verbreitet – laut Grube der VW unter den Kaffeesorten. „Für guten Kaffee ist aber natürlich auch die Röstung verantwortlich; Temperatur

und Dauer müssen genau aufeinander abgestimmt werden.“ Darum werden die Bohnen bei Mahlgrad per Hand in einem Trommelröster geröstet, für 20 Minuten bei 200 Grad. „Wir produzieren zwar weniger, aber dafür schonender und entziehen der Bohne Bitterstoffe und Säure“, erklärt der Firmenchef.

Last but not least nimmt das Mahlen der Bohnen eine zentrale Rolle ein. Je nach dem wie fein oder grob das Pulver ist, schmeckt der Kaffee entweder zu stark oder zu schwach – weil der Kontakt des Wassers mit dem Kaffee zu lang oder zu kurz war. „Das heißt, je nach Zubereitungsart muss demzufolge der Mahlgrad des Kaffees angepasst werden – nur so entfaltet sich das feine Aroma“, begründet der Fachmann die Namensgebung. Und dank seiner jahrelangen Berufstätigkeit bei Red Bull, wo er viel über das Thema Marken gelernt hat, tragen seine Kaffeesorten bezeichnende Namen wie „Herzmassage“, „Schlaflos“ oder „Meisterstück“ – letzteres erfreut sich besonderer Beliebtheit. Zu seinem festen Sortiment gehören jeweils zwei Kaffee- und Espressosorten sowie ein Experiment. Ob mild, stark oder fruchtig-nussig, hier ist für jeden Geschmack etwas dabei. „Vielleicht kann man in unserer Region noch nicht unbedingt von ‚Kaffeenszene‘ sprechen, aber es tut sich was. Viele zeigen sich experimentierfreudig und probieren was Neues aus.“ Und weil das auch auf Grube und sein Team zutrifft, landete aus Versuchszwecken eines Tages statt Kaffeebohnen Mais in der Röstmaschine. Herausgekommen ist PottKorn, handgemachtes Popcorn in allen denkbaren Geschmacksrichtungen und mittlerweile ein zweites Standbein.



Foto: Kerstin Bögeholz

Foto: Peter Hennes Furlan - Fotolia.com

Mario Grube hat alle Hände voll zu tun: Noch sind die Kaffeebohnen grün, doch die Röstmaschine – in Kürze dann auch eine größere – wartet schon auf ihren Einsatz.



Neustart in Saarn

Experimentieren und Neues ausprobieren trifft auch auf Oliver und Martina Kraus zu. Seit August 2016 betreiben sie das Café pottschwarz in Mülheim an der Ruhr; inzwischen gehören auch eine eigene Rösterei und Kaffee-Akademie dazu. Mitten in Saarn haben sie sich nach langjähriger Berufstätigkeit bei der Lufthansa einen echten Lebenstraum erfüllt – und sind vollends glücklich. Auch zwei ihrer drei Kinder sind mit an Bord. „Alles fing mit einer Handkaffeemühle an. Ein guter Freund zeigte uns den Unterschied zu konventionellen Kaffeemaschinen – und brachte uns damit auf den Geschmack. So festigte sich nach und nach der Gedanke mit dem eigenen Café“, erklären die Inhaber. Mit dem Ziel: das Kaffeehandwerk und die verschiedenen Bohnen mit all ihren Nuancen kennenzulernen – und so ein Café der anderen Art anzubieten.

Zahlreiche „Cuppings“, also professionelle Kaffeeverkostungen, Messebesuche und Inspirationsreisen in deutsche Großstädte später, stand dem Projekt Quereinstieg nichts mehr im Weg. Eine Barista-Ausbildung in Bonn rundete das Vorhaben ab. „Bei der Lufthansa brauchte man stets Plan A bis D. Aber hier gab es nur noch Plan A für uns. Nach kurzer Suche stießen wir auf unseren Standort – es war, als hätte er auf uns gewartet. 74 Quadratmeter, große Fensterfront und ein kleiner Außenbereich für die warme Jahreszeit“, erinnern sich die beiden. Kurzum: Beste Voraussetzungen für ein gemütliches Café zum Verweilen, Kuchen essen und natürlich Kaffee trinken.

Vor der Eröffnung mussten zunächst Familie und Freunde zu Testzwecken ran und Kaffeetrinken was das Zeug hielt. „Als Neulinge in der Branche waren wir anfangs noch unsicher, ob das auch schmeckt, was wir zubereiten“, so Kraus. Doch der Erfolg ließ nicht lange auf sich warten: Heute gehen um die 500 Tassen Kaffee täglich über den Tresen, pottschwarz wird auf der „Wo gibt es guten Kaffee?“-Karte gelistet und Österreichs Kaffee-Experten Goran Huber – undercover in Mülheim unterwegs – schmeckt's auch. „Das macht uns natürlich stolz und bestätigt uns in unserer Entscheidung“, freut sich Martina Kraus. Inzwischen bedienen sie und ihr 12-köpfiges Team bis zu 95 Prozent Stammkunden. Man kennt sich, es geht familiär und vertraut zu. Zum Angebot gehören vier Standardkaffees, selbstgebackener Kuchen, Tee, verschiedene Softgetränke, Frühstück und saisonale Spezialitäten – Weihnachtskaffee im Dezember und kalter Kaffee im Sommer. „Kaffee ist nicht gleich Kaffee und wir wollen das Maximum herausholen. Das gelingt uns auch damit“, lacht der Chef und verweist auf eine handgefertigte Espressomaschine aus Amerika: sein ganzer Stolz und Herzstück des Raums.



Foto: Kerstin Bögenholz

Sein neuester Clou ist ein Espresso mit Johannisbeeraroma – ein Geschmack, der besonders bei Jüngeren gut ankommt. „Wir rösten dunkel und kräftig, aber nicht schwarz. Hauptsache es ist Leben in der Tasse. Unseren Hauskaffee bekommen wir auf direktem Weg von einem Händler aus El Salvador – hier läuft alles transparent und fair ab. Natürlich macht sich das im Einkaufspreis bemerkbar, aber dafür haben wir eine sehr gute Qualität der Bohnen und entlohnen die harte Arbeit auf den Plantagen.“





Plan A als Erfolgsrezept: Mit ihrem gemütlichen Café haben Martina und Oliver Kraus voll ins Schwarze getroffen.

Anfang 2018 richtete das Paar auch eine Rösterei und Akademie ein – in unmittelbarer Nähe zum Café. Neben dem Rösten haben sie hier die Möglichkeit, 70 Kilogramm Rohkaffee-Säcke zu lagern und Kurse über Siebträgermaschinen, Milchaufschäumen und Filterkaffee anzubieten. Und in Kürze steht mit der Übernahme des Nachbarlokals die Vergrößerung des Cafés bevor: Dann können die Gäste auf 120 Quadratmetern la Dolce Vita genießen.



Foto: stockphoto-graf - Fotolia.com

Am laufenden Band

Laut Deutschem Kaffeeverband lag der Pro-Kopf-Verbrauch von Kaffee 2017 bei durchschnittlich 162 Litern pro Bundesbürger. Für den nötigen Nachschub sorgt auch ALDI SÜD. Der Discounter betreibt als einer der größten Kaffeeproduzenten in Deutschland seit mehr als sechs Jahrzehnten eigene Röstereien in Ketsch und Mülheim an der Ruhr. Seit 2017 firmieren sie unter dem Namen NewCoffee, um den internationalen Markt besser bedienen zu können. Ein Blick

hinter Mülheims Kulissen zeigt, dass hier nichts dem Zufall überlassen wird. Zwischen der Lieferung des Rohkaffees bis hin zum fertigen Produkt – bereit zur Auslieferung an die 7.000 ALDI-SÜD-Filialen im In- und Ausland – liegen bis zu vier Stunden dauernde, per Software gesteuerte Prozesse. Und wenn's mal hakt, sind die Mitarbeiter an Ort und Stelle. Auf einer Gesamtfläche von 10.000 Quadratmetern, dank eines Hochregalsystems sind es 17.000 Quadratmeter Nutzfläche, sorgen fein aufeinander abgestimmte Röstmaschinen, Förderbänder, Etikettier- und Verpackungsanlagen für einen reibungslosen und einheitlichen



Ablauf. „Das ist besonders wichtig, denn wir legen großen Wert darauf, dass unsere Produkte eine gleichbleibende geschmackliche Qualität aufweisen und nicht jeden Tag anders schmecken“, erklärt Geschäftsführer Michael Körnig. Mehr als 1.000 Tonnen Kaffee pro Monat kommen am Mülheimer Heifeskamp an, geliefert wird zwei- bis dreimal täglich. „Qualitätskontrollen sind bei uns das A und O. Schon eine einzige Bohne kann dafür sorgen, dass eine Charge unbrauchbar ist. Entweder verrät sie der Geruch oder sie ist defekt aufgrund von beispielsweise Insektenfraß. Das heißt, zunächst stehen



Proberösten, Mahlen und Cupping auf dem Programm“, ergänzt Werkleiter Klaus Kramer. Erst wenn die Experten ihr Ok geben, kann abgeladen werden.

Im rohen Zustand sind die Bohnen noch grün und ihr Geruch erinnert eher an frisches Heu als an frisch zubereiteten Cappuccino. Über einen Schlauch gelangen sie in einen Speicherturm, wo sie auf ihre nächste Station warten: eine Röstmaschine mit 600 Kilogramm Kapazität, die in 12 Minuten bei einer Produkttemperatur von etwa 220 Grad für die perfekte Bräunung sorgt. In dieser Zeit vergrößern die Bohnen ihr Volumen auf fast das Doppelte und entfalten ihre charakteristischen Aromen – bis zu 1.000 insgesamt. Anschließend werden die Bohnen wenige Minuten auf Zimmertemperatur heruntergekühlt und entweder gemahlen oder im Ganzen luftdicht und unter Schutzatmosphäre verpackt. „In den 1960er Jahren wurden die gerösteten Kaffeebohnen in Pergamentpapier eingewickelt und waren so bis zu acht Wochen haltbar. Dank der heutigen Technik, neuer Verpackungs- und Verschlussmodelle mit Ventilen hat sich die Haltbarkeit auf 24 Monate erhöht. Aber sobald der Kaffee gemahlen ist, verliert er an Aroma – dafür sorgt der Sauerstoff“, so Körnig und empfiehlt: „Damit das Pulver also auch zu Hause lange frisch hält, sollte es vor Hitze, Luft, Feuchtigkeit und fremden Gerüchen geschützt werden.“ Bis zu 50 verschiedene Artikel entstehen in den Produktionshallen täglich – Kaffee in allen Verarbeitungsvariationen: als ganze Bohnen, Pulver oder in Pad-Form, bereit für die Präsentation in den Verkaufsregalen. ALDI SÜD war auch der Erste, der seine Pads in speziell dafür angefertigten Rundverpackungen – wiederverschließbar und platzsparend – verkauft hat. Gute Ideen braucht es, um am Ball zu bleiben. Denn Körnig weiß, dass anders als noch Mitte des 20. Jahrhunderts, der Kunde heute mehr Abwechslung in der Tasse wünscht.

Foto: Kerstin Bögerholz

Foto: phive2015 – Fotolia.com

Zu Besuch in der ALDI-SÜD-Rösterei am Heifeskamp: Stolz präsentieren Michael Körnig (r.) und Klaus Kramer einen der Kundenlieblinge – die Sorte Extra-Kaffee der Eigenmarke Amaroy.

Geballte Familienpower: Wolfgang Nobel (l.), Tochter Lena-Sophie und Patensohn Alexander Strasdat sind für die Geschicke des Essener Traditionsunternehmens verantwortlich.



Foto: bmf-foto.de - Fotolia.com

Kaffeegenuss auf Knopfdruck

Was tun, wenn ein Konzern 3.000 Gäste zum Empfang einlädt und neben Appetizern und Aperitifs auch Kaffee anbieten will? Frisch zubereitet natürlich. Literweise Kaffee vorkochen und auf Abruf aufwärmen? „Eine wortwörtlich geschmacklose Vorstellung, da haben wir bessere Lösungen“, lacht Michael Nobel, Geschäftsführer des 1902 gegründeten Essener Familienunternehmens Nobel Kaffee. Die fünfte Generation gehört mit Tochter Lena-Sophie und Patensohn Alexander Strasdat ebenfalls schon zur Leitungsebene. „Wer in dieser Branche so lange am Markt ist wie wir, kann mit Recht behaupten: Wir leben Kaffee“, betont der Chef, seit 1985 im Unternehmen tätig. Das beweist auch ein Blick auf die bewegte Geschichte des Unternehmens, das als Kolonialwarenhandlung mit eigener Rösterei begann und zu einem erfolgreichen Kaffeedienstleister in NRW avancierte.

Ab 1925 gaben die Nobel-Vorväter den Warenhandel auf, fokussierten sich auf die Rösterei und versorgten den regionalen Markt mit Kaffeespezialitäten. Um sich auch nach dem Zweiten Weltkrieg, der einen Großteil der Gebäude zerstörte und wirtschaftliche Einbußen nach sich zog, am Markt zu behaupten, wurde das Portfolio um Kaffeemaschinenteknik in Verbindung mit dem Dagma Mocomat-Kaffee-System, dem heutigen Cafitesse-System, erweitert. Eine gute Entscheidung, zwangen Emissionsauflagen das Unternehmen doch, die Rösterei in der Essener Innenstadt 1978 einzustellen und sich weiter auszurichten. Seitdem wird das Eigenprodukt

Foto: Kerstin Böggeholz



von einer Spezialitätenrösterei nach Unternehmensvorgaben bis heute produziert. „Mit dem Erwerb der neuen Vertriebsrechte vor 60 Jahren standen uns neue Wege offen: Seither vertreten wir nicht nur unsere eigenen Produkte wie die europaweit geschützte Nobel-Kaffee Eigenmarke. Sondern als zertifizierter Großhandelspartner für die Region Rhein-Ruhr auch die von Douwe Egberts, das seit 2015 mit dem Zusatz Jacobs zu Jacobs Douwe Egberts DE firmiert und zweitgrößter Kaffeeröster der Welt ist. Heute stehen wir für Kaffee, Technik, technischen Service und natürlich den eigenen Lieferservice aus einer Hand.“ 80 Prozent des Umsatzvolumens macht der Verkauf von Kaffee aus, der Rest erstreckt sich auf Service und Maschinen. „Mit unseren



Konzept- und Systemlösungen können wir auf unterschiedliche Ansprüche und Bedürfnisse reagieren und überall dort, wo Menschen über einen längeren Zeitraum gleichzeitig Kaffee trinken wollen, frischen Kaffeegenuss á la Minute servieren. Gerade mit unserer Cafitesse-Reihe ist es kein Problem, große Mengen Kaffee in frischer Qualität tassenweise zu portionieren“, erklärt der Senior, der neben Vertriebsfachkräften vor allem Mitarbeiter mit umfangreichem Produkt-Know-how beschäftigt.

Sein Kundenstamm umfasst einen großen Radius im Rhein-Ruhr-Gebiet: vom Büro um die Ecke bis hin zu DAX-Konzernen, Medienhäusern, Krankenhäusern, Altenheimen, Gastronomie und Hotellerie. Und das ausschließlich out of Home: das heißt, dass

die Versorgung mit Heißgetränken in Zusammenhang mit Maschinen und deren Service, sowie Lieferdienst ausschließlich gewerblich erfolgt, kein Privatkundengeschäft oder Lebensmitteleinzelhandel. „Für jeden Kunden findet eine Beratung bzw. Bedarfsanalyse vor Ort statt – und die fällt je nach Größenordnung sehr unterschiedlich aus. Bei uns im Hause geht es dann in den beiden Showrooms mit der Vorführung und Verkostung weiter“, beschreibt Nobel, der persönlich am liebsten eine gute, frisch gebrühte Tasse Filterkaffee trinkt. Der Trend zurück zum Filterkaffee ist seiner Meinung nach längst unübersehbar.



Klein und fein

Diese Einschätzung teilt auch Patrick Schiller: gelernter Restaurantfachmann, ehemaliger Betriebsleiter namhafter Restaurants im gehobenen Segment und seit nunmehr zehn Jahren Besitzer der Coffee Pirates auf der Rütterscheider Straße in Essen. „Aufgrund meiner Berufstätigkeit bin ich viel zwischen Düsseldorf, Essen, Berlin und München gependelt; außerdem habe ich mehrere Jahre in einem Luxushotel auf Sylt gearbeitet. Kurzum: ich war immer viel unterwegs, eben wie Piraten – daher auch der Name“, erklärt

Schiller. 2009 eröffnet als Patisserie, gab es bei den Coffee Pirates zu Beginn vor allem selbstgemachtes, süßes Feingebäck, das damals noch mit dem „Törtchen-Taxi“ auch bis vor die Haustür geliefert wurde. Allerdings traten manchmal Koordinationsprobleme auf: Denn noch während der Kuchen am Telefon bestellt wurde, ging genau von dieser Sorte das letzte Stück über die Ladentheke – heute also Törtchen ohne Taxi. „Es brauchte eine Weile, bis wir hier angekommen sind, aber das macht die Arbeit auch spannend. Wenn du eine Chance haben willst, muss du dich ständig weiterentwickeln und lernen, dich anzupassen – vor allem, wenn du dich an dem Ende einer Einkaufs-



straße niederlässt, das nicht so hoch frequentiert ist wie der Rest“, so der Inhaber. Heute bietet er vornehmlich frisch zubereitete Bagels, wechselnde Kaffeevariationen und natürlich selbstgebackenen Kuchen an. Seit 2012 gehört auch eine eigene Rösterei mit kleinem Warenlager dazu, denn Schiller war es leid, schlechten Kaffee zu trinken. Da Trinken und Rösten allerdings zwei Paar Schuhe sind, gehörten ab sofort Theorie und Praxis – wie das Cuppen und Proberösten – zu seinen täglichen Begleitern. „Das Rösten habe ich bei einem befreundeten Fachmann gelernt, ansonsten habe ich mir sehr viel Wissen angelesen und viel experimentiert, welche Nuancen zusammenpassen.“ Seitdem wird

zweimal in der Woche geröstet, schonend bei maximal 215 Grad für 20 Minuten – so bekommt man auch nach mehreren Tassen keine Magenschmerzen.

Da die Nachfrage so gestiegen ist, dass er mit seiner anfänglichen 5-Kilo-Maschine nicht mehr hinterherkam, besitzt er inzwischen einen Trommelröster mit 12 Kilogramm Kapazität. Gemahlen wird auch, allerdings nicht vorrätig, sondern auf Kundenwunsch. Heute beliefern die Coffee Pirates rund 20 Gastronomiebetriebe in Essen und Düsseldorf sowie Großunternehmen aus der Region – viele Kontakte kamen über sein Café oder ehemalige Projekte zustande. Viel Wert legt er auf den persönlichen Umgang, denn die Arbeit findet nicht nur im Laden statt. Man muss rausgehen, um neue Kunden zu gewinnen und Trends mitzubekommen. Zwei- bis dreimal im Monat bietet er zudem Barista-Kurse an und informiert über Zubereitungsmethoden mit der Siebträgermaschine, French Press oder mit der Chemex – die Nachfrage ist immens, bis April sind alle Plätze ausgebucht. „Ich könnte noch viel mehr Kurse anbieten oder Rösten. Das ist auch mein Plan für die Zukunft: 400 Kilo am Tag und zwei Tonnen in der Woche. Dazu fehlt mir aber leider noch das Personal. Neben vier Festangestellten arbeitet auch meine Frau im Café, sie hat die Leitung inne. Im Moment in Teilzeit, da wir zum zweiten Mal Eltern geworden sind.“

Einmal pro Woche bekommt er 600 Kilo Rohkaffee geliefert, der vor der Weiterverarbeitung per Hand gereinigt werden muss. Ein zeitintensiver und aufwändiger Vorgang, umso wichtiger, dass er seinen Importeuren voll und ganz vertrauen kann, wie der Gastronom betont. Noch nie hatte er eine schlechte Lieferung, denn er weiß genau, woher sein Kaffee kommt. Transparenz und Qualität gehören für ihn zusammen, außerdem unterstützt er auf diese Weise verschiedene soziale Projekte in Afrika und Südamerika. Abseits des Hypes um das braune Gold steht für Schiller fest: „Kaffee ist Lifestyle, keine Wissenschaft. Man sollte das nicht verkomplizieren, sondern als das sehen, was es ist: ein leckeres Genussmittel.“ ■

Anja Matthies

„Guter Kaffee braucht seine Zeit“, weiß Gastronomie-Experte und Café-Inhaber Patrick Schiller, der in Zukunft 400 Kilo Kaffee am Tag rösten will.



Foto: Ruslan Semichnev - Fotolia.com

Foto: Kerstin Bögeholz



Ehrenring der Stadt Oberhausen für Dirk Grünewald

„Jeder Mensch sollte mit seinem Leben die Welt ein ganz klein wenig besser machen!“ Dieses Zitat aus dem Film „Der kleine Lord“ stellte Schranz an den Anfang seiner Laudatio, um fünf Oberhausener mit der Ehrennadel und Dirk Grünewald sogar mit dem Ehrenring der Stadt auszuzeichnen. „Sie alle machen mit Ihrem engagierten Wirken die Welt in Oberhausen ein ganz klein wenig besser, oft sogar mehr als das“, so Schranz.

Mitte Dezember 2018 verlieh Oberbürgermeister Daniel Schranz an Dirk Grünewald den Ehrenring der Stadt.

Der Oberhausener Unternehmer Dirk Grünewald engagiert sich seit mehr als 35 Jahren ehrenamtlich für die IHK zu Essen. Bereits mit 27 Jahren gehörte er dem IHK-Parlament an und wurde 1998 mit 42 Jahren zum jüngsten Präsidenten in der Essener IHK-Geschichte bestellt. 2014 wählte ihn die IHK-Vollversammlung zum Ehrenpräsidenten.

Als Präsident des Bauindustrieverbands NRW war er maßgeblich daran beteiligt, das nie in Betrieb genommene Filmtrickstudio HDO in Osterfeld zum NRW-Bildungszentrum für Auszubildende und erwachsene Fachkräfte der Branche umzubauen. Ein Millionenprojekt, mit dem pro Ausbildungsjahr bis zu 250 Berufsanfänger nach Oberhausen geholt werden. Eröffnung soll 2019 sein.

Neben seinem weiteren ehrenamtlichen Wirken im gesellschaftlichen Leben der Stadt und der Region hat er als Gründungsvorsitzender des Förderkreises Burg Vondern e. V. und als geschäftsführender Gesellschafter der Bauunternehmung Heinrich Grünewald GmbH & Co. KG zudem den Grundstein für die heutige Nutzung der Burganlage Vondern gelegt.

SCHRADER Industriefahrzeuge: Spatenstich auf Zeche Bonifacius



Die Essener SCHRADER Industriefahrzeuge GmbH & Co. KG wird ihren bisherigen Standort in Essen-Frillendorf aufgeben und in einen Neubau auf dem Areal der ehemaligen Zeche Bonifacius ziehen. Das Unternehmen mietet die Immobilie von der Engler Immobilien Gruppe, die als Bauherr rund zehn Mio. Euro in den Neubau investiert. Die Fertigstellung der Immobilie ist für Ende 2019 vorgesehen. Auf dem rund 20.000 qm großen Grundstück bezieht das Unternehmen zukünftig einen Neubau mit rund 2.000 qm Büro- und rund 6.000 qm Hallenfläche. SCHRADER beschäftigt in Essen rund 100 Mitarbeiter – Tendenz steigend.

Symbolischer Baustart (v.l.n.r.): Thomas Sandmann (EWG - Essener Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH), Matthias Vorbeck (SCHRADER Industriefahrzeuge GmbH & Co. KG), Gernot Engler (Engler Immobilien Gruppe), Hans-Jürgen Best (Stadtdirektor der Stadt Essen), Norbert Ottawa (OMC Generalbau GmbH) und Alexander Reising (Linde Material Handling GmbH) führen den ersten Spatenstich durch.

„Wir sind froh, dass wir nach langer Suche ein geeignetes Grundstück in Essen gefunden haben und wir die Tradition unseres Unternehmens am Standort Essen, wo wir seit über 50 Jahren ansässig sind, fortführen können. Das Grundstück ist optimal auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten und ermöglicht es uns, unsere Wachstumsstrategie sukzessive umzusetzen“, so Matthias Vorbeck, Geschäftsführer der SCHRADER Industriefahrzeuge GmbH & Co. KG.

Für Gernot Engler, Geschäftsführer der Engler Immobilien Gruppe, ist SCHRADER ein Gewinn für das ehemalige Zechenareal: „Wir freuen uns, die Geschichte des Industriestandortes Zeche Bonifacius fortsetzen zu können. Nachdem bereits im vergangenen Jahr das THW den Anfang machte, setzt SCHRADER diese Entwicklung fort.“

FAKT.AG erwirbt die ehemalige Vonovia-Zentrale

Die FAKT.AG in Essen hat das ehemalige Vonovia Headquarter in Bochum gekauft. Das Objekt hat eine Größe von ca. 27.000 qm Grundstück und ca. 32.000 qm Bürofläche und Parkhaus und wird zum Juli dieses Jahres übernommen.

FAKT.AG Vorstandschef Prof. em. Hubert Schulte-Kemper: „Wir werdennach den gleichen Prinzipien, wie wir die anderen Gebäude bewirtschaften, nicht nur auf einen Ankermieter setzen, sondern eine vielschichtige Komposition mit Konferenzzentrum, möblierten und unmöblierten Kleinbüros und eine ganze Reihe von unterschiedlichen Ideen von Co-Working bis Open-Space-Office präsentieren, die für viele Mieter eine neue Büroheimat bringen werden.“

Insgesamt hat das Essener Unternehmen rund 220.000 qm Bürofläche in der Entwicklung und wird seine Mitarbeiterzahl zum Jahresende 2019 weiter aufstocken. | www.fakt-ag.com

EDEKA-Nierhaus baut um



Foto: EDEKA-Nierhaus

Freut sich auf die Wiedereröffnung: Hartmut Nierhaus vor seinem EDEKA-Markt in der Rolandstraße.

Beim EDEKA-Markt an der Rolandstraße in Oberhausen ging es zum Jahresbeginn rund. Innerhalb von zwölf Tagen wurde der Markt von Inhaber Hartmut Nierhaus komplett modernisiert. Seit 52 Jahren versorgt er mit seinen Märkten die Bevölkerung im „alten“ Oberhausen mit Lebensmitteln.

„Unser Ziel ist es“, so Nierhaus, „den Kunden mehr Übersicht und damit ein noch komfortableres Einkaufserlebnis zu bieten. Das wird ein völlig neuer Laden! Der Umbau zu einem modernen Supermarkt soll dazu beitragen, die Nahversorgung der Oberhausener Bevölkerung langfristig sicherzustellen.“ Eine hellere Optik und eine neue Aufteilung sollen für mehr Übersicht auf den rund 1.700 qm sorgen. Zudem wurde flächendeckend ressourcenschonendes LED-Licht installiert. An der neu gebauten „Heißen Theke“ werden Spezialitäten für den kleinen und großen Hunger angeboten. Neben mehr Bio und veganen Produkten gibt es demnächst eine ganze Reihe regionaler und lokaler Spezialitäten, zum Beispiel aus Kirchhellen, Mülheim und Essen.

„Azubi-Recruiting-Trends“ Umfrage für Ausbilder und Azubis

Die u-form Testsysteme GmbH und Co KG startet zum 10. Mal ihre Studie „Azubi-Recruiting-Trends“ zum Azubi-Marketing. Die Studie ist doppelerspektivisch angelegt. Befragt werden sowohl Ausbildungsverantwortliche als auch Auszubildende.

Ausbildungsverantwortliche können unter www.testsysteme.de/studie,
Auszubildenden und Schüler unter www.ausbildungsstudie.de an der Umfrage teilnehmen.

Die Umfrage läuft bis Ende März 2019.



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





vollmergruppe

dienstleistung

security parking cleaning services



GENAU MEIN DIENSTLEISTER

Das Leistungsspektrum eines Konzerns und die persönliche Betreuung eines Familienunternehmens.

Alle Leistungen aus einer Hand – für mich das perfekte Angebot. Die Profis der Vollmergruppe schützen, bewahren und sichern meine Werte. Sie sorgen für Ordnung und Sauberkeit, betreiben mein Parkflächenmanagement und helfen mir, personelle Engpässe zu überbrücken. Dienstleistung ist für mich persönliche Betreuung, Transparenz, Leistung und partnerschaftliche Zusammenarbeit. **Die Vollmergruppe – genau mein Dienstleister!**

[24/7] 0208 588 577

Offen für Ihre Aufgaben

Neckarstraße 22-24 · 45478 Mülheim an der Ruhr

www.vollmergruppe.de

100 Jahre Starke Söhne GmbH & Co. KG



Foto: IHK zu Essen

Das Familienunternehmen Starke Söhne GmbH & Co. KG in Essen-Altendorf konnte im Dezember 2018 sein 100-jähriges Bestehen feiern. IHK-Geschäftsführer Heinz-Jürgen Hacks (links im Bild) überreichte die Jubiläumsurkunde an Thomas Starke, den langjährigen Geschäftsführer des Unternehmens. Der Betrieb wurde 1918 am Essener Hauptbahnhof gegründet und startete nach Kriegsschäden in Rüttenscheid neu. Seit 1970 produziert das Unternehmen am jetzigen Standort, der Haedenkampstraße 18. Gefertigt werden Decken, Kissen, Hemden und Kleider für Beerdigungen. Für die Anbringung besonderer Verzierungen kann heute noch auf die Schnitte von Großmutter Martha Starke zurückgegriffen werden, die auf einer selten gewordenen Kurbelstickmaschine umgesetzt werden.

Darüber hinaus wird ein umfangreiches Angebot an Urnen und Särgen sowie Bestattungsaccessoires bereitgehalten. Das Unternehmen hat heute rund ein Dutzend Mitarbeiter und ist damit einer von nur noch rund 10 vergleichbaren Betrieben in Deutschland.

Atlas Copco übernimmt IPV

Der schwedische Industriekonzern Atlas Copco hat im Januar die deutsche Industrie-Pumpen Vertriebs GmbH (IPV) mit Sitz in Dresden übernommen. Das Unternehmen ist spezialisiert auf Zahnrad-, Kreisel-, Kolben- und Schlauchpumpen für industrielle Anwender, die schwerpunktmäßig aus der chemischen Industrie kommen. IPV erwirtschaftete 2017 mit etwa 20 Beschäftigten einen Umsatz von rund 5 Millionen Euro.

Das akquirierte Unternehmen wird in die Atlas-Copco-Division Power and Flow im Konzernbereich Energietechnik integriert und rechtlich eine Tochter der deutschen Atlas Copco Holding GmbH sein.

IPV vertreibt Industripumpen der Marken Varisco, Saxmag, Pompe Cucchi, Hermag, Salvatore Robuschi und Ragazzini. 2015 hatte Atlas Copco den italienischen Pumpenhersteller Varisco übernommen. „Mit dieser Akquisition bauen wir unser Pumpengeschäft weiter aus und stärken unsere Präsenz in Westeuropa, insbesondere für die chemische Industrie“, sagt Andrew Walker, Präsident des Konzernbereichs Energietechnik von Atlas Copco.



Foto: Atlas Copco Holding

Atlas Copco hat einen Industripumpen-Anbieter in Dresden übernommen. Im Bild von links: Massimo Scapolo, General Manager des Customer-Centers Varisco; IPV-Inhaber Maik Graumüller; Adrian Ridge, Präsident der Atlas-Copco-Division Power and Flow; Wim Moors, Leiter Marketing im Geschäftsbereich „Flow“ (Förderung flüssiger Medien) von Atlas Copco.



Foto: bdesign

B DESIGN – Auf in eine neue Ära

Die Geschichte des Unternehmens begann 1989 mit der Idee, immer etwas

Firmeninhaber Lothar Büsse

mehr zu bieten als die anderen und so entwickelte der junge Industrie-Designer Lothar Büsse nicht nur Möbelkonzepte, sondern auch gleich die passenden Vermarktungsstrategien. Die grafischen Bestandteile dieser Strategien setzte er in Form von Broschüren, Anzeigen etc. um. Eine Kombination aus Messe- und Ladenbau war schließlich das Erfolgsrezept und bescherte dem jungen Designbüro namhafte Kunden wie adidas und Festina. Aus dem Büro ist heute eine Agentur mit aktuell 10 Mitarbeitern geworden.

Längst sind digitale Projekte Bestandteil des Unternehmens. Apps, digitale Marktplätze, Online-Shops, aber auch Augmented und Virtual Reality sind die Konzepte, die B DESIGN im Zeitalter der Digitalisierung ihren Kunden neben der klassischen Werbung anbietet. „Jedes Unternehmen braucht langfristig eine digitale Strategie, um in der neuen Ära zu überleben. Wir haben es schon immer als unsere Aufgabe angesehen, unsere Kunden auf neue und wichtige Entwicklungen vorzubereiten“, so Lothar Büsse.

www.bdesign.de

50 Jahre

VBHV Versicherungsmakler GmbH

IHK-Geschäftsführer Franz Roggemann überreichte die Jubiläumsurkunde anlässlich des 50-jährigen Firmenjubiläums der VBHV Versicherungsmakler GmbH, Essen, an den Geschäftsführer Gerhard Franz Embser. Das Unternehmen ist als unabhängiger Versicherungsmakler bundesweit tätig. Neben dem Essener Standort gibt es Büros in Stuttgart und Berlin.



Foto: IHK

Marketingpreis Tackten 2019

Auch in diesem Jahr heißt es wieder „And the winner is...“. Der Marketing Club Ruhr zeichnet 2019 bereits zum achten Mal Unternehmen, Agenturen und Gründer mit den begehrten Marketingpreisen Tackten aus. Auch die IHK zu Essen ist erneut Partner des „Tackten“ und möchte diese Auszeichnung als Gütesiegel für hervorragende Marketing- und Kommunikationsleistungen weiter in der Region etablieren. Verliehen werden die Preise am 16. Mai 2019 im Rahmen einer festlichen Gala in der Philharmonie Essen – mit zahlreichen Gästen aus Wirtschaft, Politik und Kultur.

Bewerben können sich kleine, mittelständische und große Unternehmen, Gründer sowie Agenturen aus der Region Mülheim an der Ruhr, Essen, Oberhausen, Bottrop, Gladbeck und Gelsenkirchen in den folgenden Kategorien:

- **Unternehmens-Tackten** für die beste Marketing-Leistung von kleinen, mittelständischen und großen Unternehmen – präsentiert von der IHK zu Essen.
- **Agentur-Tackten** für die beste Leistung einer Agentur aus der Region – präsentiert vom Marketing Club Ruhr.

- **Gründer-Tackten** für das beste Marketing-Konzept eines Gründers der Region – präsentiert von Funke Medien NRW.

Nach wie vor steht der Tackten für das gewisse „Etwas“, wodurch sich Marketing- und Kommunikationsleistungen von den Produkten der Wettbewerber abheben. Entscheidend ist vor allem die Kreativität und Innovation sowie eine professionelle Umsetzung und ein messbarer Erfolg. Die Tackten-Jury – bestehend aus Geschäftsführung und Vorstandsmitgliedern des Marketing Club Ruhr, Vertretern der FOM Hochschule für Oekonomie & Management, der FUNKE Medien NRW, der Universität Duisburg-Essen sowie der IHK zu Essen – freut sich auch in diesem Jahr auf zahlreiche Bewerber, die die Potenziale des Ruhrgebietes als erfolgreiche Marketingregion widerspiegeln.

Genau das erreichten die Gewinner 2018: Die Mülheim & Business GmbH (Unternehmen), die giw mbH (Agentur) und LOOKABE (Gründer).

Weitere Informationen rund um den „Tackten 2019“ sowie das Bewerbungsformular finden Sie hier: <http://tackten.marketingclub.ruhr/>

Der nächste Sommer kommt bestimmt ...

Warum so lange warten? Jetzt ab nur 19,95 € von Dortmund nach Mallorca, Malaga, Varna, Tirana und Thessaloniki.

Competentia MEO: Neue Projektphase – neues Team



Freuen sich auf die neue Projektphase: Anna Frohn, Petra Borrmann, Sandra Spiegel und Karla Merschhemke (v.l.n.r.).

Im Fokus der neuen Projektphase steht die Fachkräftesicherung in kleinen und mittelständischen Unternehmen. Themenschwerpunkte sind die Gewinnung, Bindung und Entwicklung von qualifizierten, weiblichen Fachkräften. Die Interessen und Bedürfnisse der Unternehmen sind Sandra Spiegel besonders wichtig: „Wir setzen Impulse und bieten den Unternehmen wirkungsvolle Projekte für eine zukunftsorientierte und erfolgreiche Personalentwicklung an. Dabei bilden die Qualifikationen und Kompetenzen der weiblichen Fachkräfte den entscheidenden Wirtschaftsfaktor und Wettbewerbsvorteil. Wenn Unternehmen dieses Potential für sich gewinnen, profitieren beide Seiten.“ Das Competentia Team entwickelt Konzepte, liefert Ideen, organisiert Veranstaltungen, Netzwerktreffen und Workshops. Es bringt die Unternehmen der Region miteinander ins Gespräch und fördert einen lebendigen Austausch.

Competentia MEO ist eines von 16 Kompetenzzentren Frau und Beruf in NRW. Es wird gefördert durch die Europäische Union und das Ministerium für Heimat, Kommunales, Bau und Gleichstellung des Landes NRW. | www.competentia.nrw.de/meo

Das Kompetenzzentrum Frau & Beruf, Competentia MEO, ist frisch in die dritte Projektphase gestartet – mit spannenden Themen und neuen Gesichtern. Sandra Spiegel übernimmt die Leitung. Unterstützt wird sie durch die Projektreferentinnen Anna Frohn, Karla Merschhemke und Annette Heep. Petra Borrmann bleibt dem Team als Projektassistentin erhalten.

Schwarzer Precision: Erweiterung des Unternehmenssitzes

Auf dem letzten rund 3.000 Quadratmeter großen Grundstück des M1 Gewerbeparks im Essener Norden errichtet das Unternehmen Schwarzer Precision einen Anbau an seinen Firmensitz. Voraussichtlich Anfang 2020 soll die neue Immobilie fertig gestellt sein. In dem fünfgeschossigen Anbau entstehen auf ca. 3.000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche (BGF) Räume für Lager, Produktion und Verwaltung des Unternehmens Schwarzer Precision.

Die im Jahr 1970 gegründete Firma Schwarzer Precision zählt heute zu den Marktführern im Sektor der Miniaturpumpen. So stammen die kleinsten Flügelzellenpumpen und Membranpumpen der Welt aus Essen. Vor allem in der Medizintechnik sind die Pumpen weltweit gefragt. Aber auch in der Labor-, Umwelt- und Analysetechnik sowie in verschiedensten industriellen Anwendungen finden die Powerzweige rund um den Globus ihren Einsatz.

Vorrangiges Ziel dieser Investition ist es, Platz zu schaffen für ein weiteres kontinuierliches Wachstum. Das Gebäudekonzept ist auf ein Höchstmaß an Effizienz sämtlicher Prozesse und insbesondere auf absolute Reinheit in der Pumpenmontage ausgelegt.

Projektentwickler ist erneut, wie schon beim Bau des Hauptgebäudes vor acht Jahren, das Essener Unternehmen Koschany + Zimmer Projektentwicklung KZP. Prokuristin Isabel Brinkmann erklärt: „Wir freuen uns, auch bei der Erweiterung wieder als Generalübernehmer und Bauherrnvertreter tätig sein zu dürfen. Das bedeutet, dass die KZP die gesamte Planung, die Koordinierung und die Bautätigkeit für Schwarzer Precision übernimmt.“

| www.schwarzer.com





FUNKE MEDIENGRUPPE bezieht neue Unternehmenszentrale

Ein schwarzer, glänzender Gebäudekomplex mit einem separaten, silbernen Medienturm an der Spitze: Das ist das neue FUNKE Medienhaus mitten im Herzen des Ruhrgebiets. Die FUNKE MEDIENGRUPPE hat im Januar ihre neue Unternehmenszentrale am nach ihrem Mitgründer benannten Jakob-Funke-Platz bezogen.

„Mit unserem FUNKE Medienhaus haben wir eine unübersehbare Landmarke hier in der Stadt Essen gesetzt. Für uns ist es aber nicht einfach ein neues Haus, es ist ein Zeichen des Neuanfangs für unser gesamtes Unternehmen“, sagt Julia Becker, Verlegerin der Mediengruppe.

Das neue Gebäude bietet einen der modernsten, digitalen Newsrooms bundesweit sowie offene, kommunikative Büroflächen in allen Bereichen und Abteilungen. Im schwarzen Hauptgebäude gibt es mit der Medialounge und der Dachterrasse an der Spitze exklusive Eventflächen für besondere Anlässe. Die Newswall am Turm, auf der Nachrichten und Werbeanimationen zu sehen sind sowie eine ebenfalls mit Content bespielbare Medientreppe im Eingangsbereich des Hauptgebäudes sind besondere optische Highlights der neuen Zentrale.

„Wer ein solches Haus baut, der will bleiben – am Markt genauso wie in dieser Stadt“, sagt Michael Wüller, FUNKE-Geschäftsführer.

Im neuen Medienhaus gibt es außerdem eine eigene Kindertagesstätte, ein Fitnessstudio, ein Mitarbeiterrestaurant mit Außenbereich, sowie zahlreiche großzügige Besprechungs- und Konferenzzonen. | www.funkemedien.de

Lidl-Azubis leiten Filialen in Mülheim und Oberhausen

Für drei Wochen übernahmen 41 Nachwuchskräfte Ende Januar gemeinsam alle anfallenden Aufgaben je einer Filiale in Oberhausen und in Mülheim – von der Warenbestellung über die Frischekontrolle bis hin zur Personalplanung oder Kassenabrechnung. Durch das Azubiprojekt lernen die jungen Leute, eigenverantwortlich Herausforderungen zu meistern und Verantwortung zu tragen.

Auch das Unternehmen profitiert von den Erfahrungen der Azubis, die sie während des Projektes sammeln. „Wir wollen unsere Nachwuchskräfte fit für ihren zukünftigen Job machen und ihnen eventuelle Perspektiven mit Führungsverantwortung aufzeigen“, erklärt Dennis Karsten, Verkaufsleiter der Lidl-Regionalgesellschaft Kamp-Lintfort.

| www.lidl.de



Foto: Lidl

Vogelsang
3D-TECHNOLOGY

Wir formen Ihre Ideen !

Vom Prototypen bis zur Kleinserie mit 3D-Druck max. 1 Meter im Quadrat

Dipl.-Ing. Dr. E. Vogelsang
GmbH & Co. KG
KUNSTSTOFF- UND KORROSIONSSCHUTZWERK
www.vogelsang-3d.com

meo
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN

Werbung in der meo!

Anruf genügt:
0201/879 57 11

BANK IM BISTUM ESSEN: Stabiles Plus

Die BANK IM BISTUM ESSEN eG (BIB) hat im vergangenen Jahr mit internationalen und bundesweiten Finanzierungen erneut ein gutes Betriebsergebnis erreicht. Damit sieht sich das Kreditinstitut in seinem werteorientierten FAIR BANKING bestätigt.

Mit einem Plus gegenüber dem Vorjahr von 3,8 Prozent stieg die Bilanz auf über 5 Milliarden Euro. Ein Zinsüberschuss von plus 15,5 Prozent stärkt die Eigenkapitalquote der Genossenschaftsbank und ermöglicht eine solide Rücklagenbildung für die Investitionsvorhaben der Kunden.

Dr. Peter Güllmann, Vorstandssprecher der BIB, sieht einen wesentlichen Erfolgsfaktor im wachsenden Kreditgeschäft: „Unsere Forderungen an Kunden sind im vergangenen Jahr um erfreuliche 6,3 Prozent gestiegen. Hier hat uns vor allem die Investitionsbereitschaft unserer Kernzielgruppe im kirchlichen Kundensegment, insbesondere im Gesundheitswesen, wieder ein gutes Stück nach vorn gebracht.“

Die BIB ist Finanzdienstleister für kirchliche Einrichtungen, Unternehmen aus der Sozialwirtschaft, Stiftungen, Hilfswerke aber auch institutionelle und privaten Kunden. „Unsere Nachhaltigkeitsprojekte zeigen, dass sich Rendite und Verantwortung nicht ausschließen müssen,“ sagt Dr. Güllmann. Dabei reicht das Engagement der BIB von der Finanzierung von bezahlbarem Wohnraum in Ballungsgebieten bis hin zum Umweltschutz.

! www.bibessen.de



Foto: BIB

Vorstandssprecher Dr. Peter Güllmann

Förderprogramm

„NRW-Patent-Validierung“ gestartet

Um die Lücke zwischen Patentanmeldung und Nutzung durch Wirtschaft und Gesellschaft zu schließen, startet das Wirtschaftsministerium eine neue Runde des landesweiten Förderprogramms „NRW-Patent-Validierung“. Mit dem Aufruf werden Hochschulen dabei unterstützt, Erfindungen schnell zur Marktreife zu entwickeln und umzusetzen. Bewerbungen können bis 31. März 2019 eingereicht werden.

Wirtschafts- und Digitalminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart sagt: „Exzellente Forschung in Nordrhein-Westfalen findet ihren Niederschlag in vielen Patentanmeldungen. Darauf können wir stolz sein. Entscheidend für den Wohlstand unserer Gesellschaft ist, dass wir diese PS auch auf die Straße bringen und neue Ideen umsetzen. Das schafft Wachstum und stärkt den Standort für die Herausforderungen der Zukunft. Ich freue mich über den Start der vierten Runde und bin gespannt auf die Projekte, die durch unsere Förderung weiterentwickelt werden können.“

Ziel des Programms ist, die Anwendungsreife von Hochschulerfindungen zu steigern. Das kann einerseits durch FuE-Projekte zur Prototypenentwicklung erreicht werden. Andererseits durch proof-of-concept und deren anwendungsorientierte Validierung, was die Verwertungschancen durch Lizenzierung, Verkauf oder durch eine Ausgründung aus der Hochschule verbessert.

Gefördert werden Projekte mit großem Marktpotenzial, um die bereits zum Patent angemeldeten Hochschulentwicklungen schnellstmöglich voranzutreiben. Dafür stehen jeweils bis zu 200.000 Euro zur Verfügung, die aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) und Landesmitteln stammen.

! www.ptj.de/patentvalidierung

Erneut zweistelliges Wachstum bei Turck

Die Turck-Gruppe erwartet für das Geschäftsjahr 2018 erneut ein zweistelliges Umsatzwachstum. Wie Geschäftsführer Christian Wolf anlässlich der Jahrespressekonferenz in der Unternehmenszentrale in Mülheim an der Ruhr mitteilte, gehe man davon aus, dass der konsolidierte Gruppenumsatz im Geschäftsjahr 2018 die Marke von 660 Millionen Euro übertreffen werde. Nach 600 Millionen Euro im Vorjahr entspräche das einer Wachstumsrate von 10 Prozent. Im Berichtszeitraum ist die Zahl der Mitarbeiter an allen Turck-Standorten weltweit von 4.500 auf über 4.800 gestiegen. An den vier deutschen Standorten in Mülheim an der Ruhr, Halver, Beierfeld und Detmold beschäftigt Turck heute rund 2.150 Mitarbeiter, 100 mehr als im Vorjahr.

„Nachdem die Turck-Gruppe bereits 2017 das erfolgreichste Geschäftsjahr der Unternehmensgeschichte verzeichnen konnte, verläuft dieses Geschäftsjahr ebenfalls sehr erfreulich“, sagte Wolf. „Erneut konnten wir fast überall zweistellig wachsen, mit nahezu 20 Prozent vor allem in der Asia-Pacific-Region, aber auch in Europe/Middle East mit rund 15 Prozent. Mit den USA hat erfreulicherweise auch unser größter Markt den Wachstumsschub des Vorjahrs beibehalten können.“

Nachdem Turck mit seinem strategischen Partner Banner Engineering 2017 das erste Joint-Venture im ASEAN-Raum gründete, haben beide Unternehmen ihr Internationalisierungs-Engagement in diesem Jahr fortgesetzt – mit je einer Vertriebsgesellschaft in Malaysia und in Thailand. „Vor allem in Asien sehen wir ein enormes Potenzial zur direkten Einführung von Industrie-4.0- und IoT-Anwendungen. Wir sprechen schon jetzt mit zahlreichen Kunden in der Region, wie wir diese Nachfrage mit unseren Turck Cloud Solutions bedienen können“, so Wolf den ASEAN-Fokus.

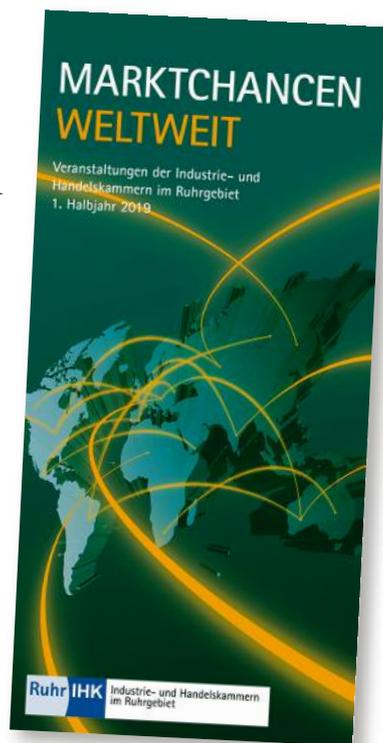
IHKs Ruhr

Veranstaltungsprogramm 1. Halbjahr 2019

Die IHKs im Ruhrgebiet bieten auch im ersten Halbjahr 2019 im Bereich Außenwirtschaft in Kooperation wieder eine Vielzahl von Veranstaltungen, Workshops und Unternehmerreisen zu ausgewählten Märkten an. Der neue Info-Flyer „Marktchancen Weltweit“ gibt einen Überblick über das gemeinsame Veranstaltungsprogramm im ersten Halbjahr 2019; er ist bei der IHK Essen erhältlich bzw. unter www.essen.ihk24.de abrufbar.

Ansprechpartner:

Tobias Slomke, Fon 0201 1892 244,
E-Mail: tobias.slomke@essen.ihk.de



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

Tel.: 0201 1892-269

www.essen.ihk24.de/IHKammer-Point

Innovation Call 2019: Greentech-Ideen gesucht



Foto: metropol Ruhr

Der Innovation Call der Business Metropole Ruhr GmbH (BMR) konzentriert sich in diesem Jahr auf innovative Lösungen aus den Bereichen Architektur, Software/Gameentwicklung oder Design für effizientes und nachhaltiges Wirtschaften. Der Aufruf richtet sich an kreative Startups, Studierende und Unternehmen, die innovative und spannende Ideen zu den Themen Material- und Energieeffizienz und Ressourceneinsparung haben. Dazu zählen zum Beispiel Green Buildings, Smart Factory, Künstliche Intelligenz, ressourcenschonendes Produktdesign, Modulares Bauen, Circular Economy, Energieeinsparung, Ressourcenschonung.

Der Innovation Call ermöglicht direkt Kontakte in die Wirtschaft. Unternehmen wie Innogy und Vaillant haben ihre Beteiligung als Mentoren bereits zugesagt. Die Finalisten erhalten die Chance, ihren neuartigen Ansatz mit Experten aus Unternehmen zu durchdenken, bestenfalls zur Marktreife zu entwickeln und am 21. Mai 2019 beim Innovation Day zu präsentieren.

Die Bewerbung ist bis zum 21. Februar – auch online – möglich.

! Mehr zur Bewerbung und zum Ablauf unter: www.innovationsraum.ruhr

HALLEN

INDUSTRIEBAU & GEWERBEBAU

PLANUNG - PRODUKTION - MONTAGE

WOLF SYSTEM GMBH
 94486 Osterhofen
 Tel. 09932 37-0
gbi@wolfsystem.de
WWW.WOLFSYSTEM.DE

AUSSENWIRTSCHAFT

Verbraucherpreisindizes

Oktober 2018 bis Dezember 2018*

Verbraucherpreisindex

DEUTSCHLAND

2010 = 100	112,3	Okt.	2018
2010 = 100	112,4	Nov.	2018
2010 = 100	112,5	Dez.	2018

Verbraucherpreisindex

NORDRHEIN-WESTFALEN

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

* Mit dem Berichtsmonat Januar 2013 haben das Statistische Bundesamt und die Statistischen Landesämter den Verbraucherpreisindex auf das Basisjahr 2010 umgestellt und damit den Warenkorb an veränderte Verbrauchsgewohnheiten angepasst.

Alle Angaben ohne Gewähr.

Ursprungszeugnis – Neue Formulare ab 01. Mai 2019

Aufgrund des neuen Zollkodex der Europäischen Union (UZK) mussten auch die Vordrucke für Ursprungszeugnisse (UZ) angepasst werden. Die Ablauffrist der alten UZ-Formulare (mit der Bezeichnung „Europäische Gemeinschaft“) läuft am 30. April 2019 ab. Die Verwendung neuer UZ-Formulare (mit der Bezeichnung „Europäische Union“) wird ab 01. Mai 2019 zwingend erforderlich – Verbunden mit dem Hinweis:

Ein Mixen neuer EU-Formulare mit alten EG-Formularen ist nicht zulässig! Bei Fragen zum Ursprungszeugnis steht das Dokumentenservice-Team des Geschäftsbereiches „International“ gern zur Verfügung.

Lieferantenerklärungen – Anführung neuer Abkommen

Die Anführung neuer Abkommen in einer Lieferantenerklärung (LE) setzt voraus, dass das Abkommen zum Zeitpunkt der Ausfertigung der LE zumindest im Amtsblatt der EU veröffentlicht ist, selbst wenn darin die Anwendbarkeit erst ab einem späteren Zeitpunkt normiert ist. Erst ab der Veröffentlichung können die rechtlich verbindlichen Ursprungsregeln geprüft und deren Einhaltung dokumentiert werden.

Neuaufgabe der Praktischen Arbeitshilfe Export/Import

Im Dezember 2018 ist die 19. überarbeitete Auflage der Praktischen Arbeitshilfe Export/Import (Prakta) erschienen. Schritt für Schritt erklärt das bewährte Standardwerk anhand von Musterformularen, wie die wichtigsten Außenhandelspapiere ausgefüllt werden. Die Abwicklung von Ex- und Importgeschäften wird durch die systematische Darstellung und Erläuterung der Formulare erleichtert. Besonders praktisch: Die Formulare können direkt am PC ausgefüllt werden. Weitere Informationen unter www.essen.ihk24.de (Dok.-Nr. 3404682).

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

INNOVATION



KI-Strategie auf den Weg gebracht

Künstliche Intelligenz (KI) muss dem Menschen dienen, nicht umgekehrt. Das ist der Kerngedanke der deutschen KI-Strategie, deren Eckpunkte die Bundesregierung kürzlich beschlossen hat. Bis 2025 stellt sie rund drei Milliarden Euro zur Verfügung, um die Entwicklung anzukurbeln und Deutschland zum führenden Standort im Bereich KI zu machen. Die Strategie umfasst insgesamt zwölf Handlungsfelder mit dem Fokus u. a. auf den Themen Forschung in Deutschland und Europa stärken, Transfer von Forschungsergebnissen in die Wirtschaft beschleunigen, Verfügbarkeit von Fachkräften und Experten fördern und Strukturwandel in Unternehmen und am Arbeitsmarkt gestalten. Weitere Informationen zur KI-Strategie der Bundesregierung finden Sie hier: <https://www.ki-strategie-deutschland.de>.

IT-Sicherheit in der Wirtschaft: Neue Transferstelle für KMU

Das Bundeswirtschaftsministerium und die Initiative „IT-Sicherheit in der Wirtschaft“ unterstützen Unternehmen darin, ihre IT-Sicherheit zu verbessern. Die Mittel für die Förderung der IT-Sicherheit von kleinen und mittleren Unternehmen, z. B. durch Webseitenchecks, Handlungsleitfäden, Schulungs- und Lehrmaterialien, wurde aktuell aufgestockt. Damit richtet das BMWi neu eine bundesweite Transferstelle „IT-Sicherheit in der Wirtschaft“ ein. Aufgabe der Transferstelle ist es, Unterstützungsleistungen für Unternehmen zu bündeln, Informationen und Handlungsempfehlungen aufzubereiten und das Auffinden von Angeboten für KMU zu erleichtern. Weitere Informationen sind abrufbar unter www.it-sicherheit-in-der-Wirtschaft.de.

Jetzt anmelden! Newsletter Innovation und Umwelt

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

Die Anmeldung zum kostenfreien Newsletter erfolgt über die IHK-Homepage www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 3284062.

IHK-Ansprechpartner



Jan Borkenstein
Fon 0201 18 92-198
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
niesing@aol.com

Seit 25 Jahren Ihre Makler für:

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



TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD12 (Breite: 12,00m, Länge: 21,00m)

- Traufe 3,35m, Firsthöhe 4,00m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. Schiebetor 3,00m x 3,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik

Aktionspreis
€ 19.900,-

ab Werk Buldern; exkl. MwSt.



Mehr Infos  www.tepe-systemhallen.de

schnellastzone 2, Windzone 2, a. auf Anfrage

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

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN

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

INDUSTRIEBAU



WAS BEDEUTET KOMPETENZ?

www.buehrer-wehling.de





BUHRER+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, Dok.-Nr. 122120234 möglich.



Ansprechpartnerin:

Stefanie Albus

Tel.: 0201 18 92-146

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

Fragen zu IT-Themen?

Kommen Sie zur kostenfreien IT-Sprechstunde



Wir helfen gerne weiter!

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

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

Der nächste Termin findet statt
am **14. Februar 2019**
im CAMP.ESSEN
networker NRW e.V.
Karolingerstr. 96 · 45141 Essen
www.networker.nrw

Umsatzsteuer

Bescheinigungen nach der Neuregelung zur Vermeidung von Umsatzsteuerausfällen beim Onlinehandel ab 01.01.2019

Mit Schreiben vom 17.12.2018 hat das BMF die notwendigen Bescheinigungen über die Erfassung als Steuerpflichtiger/Unternehmer zum Zwecke des Nachweises im Rahmen der Betreibung eines elektronischen Marktplatzes bekannt gegeben.

Bis zur Einrichtung eines elektronischen Datenabrufverfahrens wird die Bescheinigung übergangsweise in Papierform ausgestellt. Das Schreiben kann unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 4292434, abgerufen werden.

Abgabenordnung: Verzinsung nach § 233 AO

Aussetzung der Vollziehung wegen ernstlicher Zweifel an der Verfassungsmäßigkeit der Höhe der Verzinsung nach § 233 AO in Verbindung mit § 238 Absatz 1 Satz 1 AO für Verzinsungszeiträume ab dem 1. April 2012.

Das BMF hat hierzu ein Schreiben veröffentlicht, das unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 4289408, abgerufen werden kann.

Messen

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

Spielwarenmesse®

Spielwaren, Bücher, Modellbau, Freizeit, Multimedia
30.1.-3.2.2019 in Nürnberg
2.900 Aussteller aus 67 Ländern, 70.300 Besucher
www.spielwarenmesse.de

E-world energy & water

Energie, Wasser, Abwasseraufbereitung
5.-7.2.2019 in Essen
750 Aussteller aus 26 Ländern, 25.000 Besucher
www.e-world-essen.com

Fruit Logistica

Int. Messe f. Früchte- und Gemüsemarketing
6.-8.2.2019 in Berlin
3.200 Aussteller aus 84 Ländern, 78.100 Besucher
www.fruitlogistica.de

EuroCIS

E-Business, E-Commerce, Ladenbedarf
19.-21.2.2019 in Düsseldorf
470 Aussteller aus 29 Ländern, 12.000 Besucher
www.eurocis.com

didacta

Bildungsmesse
19.-23.2.2019 in Köln
840 Aussteller, 73.200 Besucher
www.didacta-koeln.de

Reise + Camping

Int. Messe – Reise.Campen.Radfahren
20.-24.2.2019 in Essen
980 Aussteller aus 20 Ländern, 94.600 Besucher
www.reise-camping.de

BILDUNG

Girls'Day 2019 läuft

Am 28. März 2019 ist wieder Girls'Day – Unternehmen und Organisationen, die Schülerinnen Berufsalternativen jenseits der klassischen Rollenverteilung aufzeigen möchten, können diese ab sofort unter www.girls-day.de online stellen.

Der Mädchen-Zukunftstag ist eine Erfolgsgeschichte. Seit seinem Start im Jahr 2001 erkundeten auf diesem Weg rund



1,9 Millionen Schülerinnen die vermeintlich „männliche“ Berufswelt. Jährlich beteiligen sich Unternehmen und Organisationen

mit etwa 10.000 Veranstaltungen. Der Erfolg gibt ihnen recht: 40 Prozent der Teilnehmerinnen möchten in dem am Girls'Day kennengelernten Beruf ein Praktikum absolvieren oder eine Ausbildung beginnen. Rund ein Drittel der Unternehmen, die mehrfach beim Girls'Day aktiv waren, hat mittlerweile Bewerbungen von ihren „Ehemaligen“ erhalten.

Parallel zum Girls'Day findet auch im kommenden Jahr wieder der Boys'Day statt.

RECHT

Ein Service Ihrer IHK Newsletter Recht und Steuern

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

UMWELT

Arbeits- und Umweltschutzrecht Übersicht von Betriebsbeauftragten

Einzelne Gesetze schreiben die Bestellung von besonderen beauftragten Personen vor, die auf eine Vermeidung oder Verminderung der betrieblichen Umweltauswirkungen sowie der Risiko- und Gefahrenquellen hinwirken sollen. Die IHK Hochrhein-Bodensee hat einen Leitfaden erstellt, der über Betriebsbeauftragte informiert, mit Hinweis auf Rechtsgrundlagen, die Aufgaben, Rechte und Pflichten sowie die geforderten Qualifikationen. Der Leitfaden ist abrufbar unter www.essen.ihk24.de/Dok.-Nr. 4299838.



Info

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

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: 07.03.2019, 04.04.2019, 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
09.04.2019, 16.15 bis 17.45 Uhr
- **Betriebliche Versicherungen**
12.02.2019, 14.30 bis 16.00 Uhr
09.04.2019, 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
22.05.2019, 14.00 bis 15.30 Uhr
- **Rechtliche Tipps für Unternehmer/-innen**
06.02.2019, 16.00 bis 18.00 Uhr
22.05.2019, 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

Patent- und Markenberatung

Jeden 2. Donnerstag im Monat, nächste Termine: 14.02.2019, 14.03.2019, 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: 11.04.2019, 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: 14.03.2019

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, 06.05.2019, 09.00 bis 16.30 Uhr

Tag 2: Dienstag, 07.05.2019, 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. 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, Tranferpresse 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 Verkaufshop 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

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

Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe ¹⁾	Essen				Mülheim an der Ruhr				Oberhausen				IHK Essen				Ruhrggebiet				Nordrhein-Westfalen				Bundesgebiet								
	Veränd.		Veränd.		Veränd.		Veränd.		Veränd.		Veränd.		Veränd.		Veränd.		Veränd.		Veränd.		Veränd.		Veränd.		Veränd.		Veränd.						
	in %	in Mio EUR	in %	in Mio EUR	in %	in Mio EUR	in %	in Mio EUR	in %	in Mio EUR	in %	in Mio EUR	in %	in Mio EUR	in %	in Mio EUR	in %	in Mio EUR	in %	in Mio EUR	in %	in Mio EUR	in %	in Mio EUR	in %	in Mio EUR	in %	in Mio EUR					
Betriebe *) am 30.09.	160	161	0,6	70	74	5,7	301	305	1,6	1.659	1.643	-1,0	10.116	10.144	0,3	45.876	46.395	1,1	6.188,016	6.275,245	1,4	1.015,293	1.014,4	-0,1	12.532	13.151	4,9	74.223	74.959	1,0			
Tätige Personen am 30.09.	15.877	15.732	-0,9	11.993	11.988	-0,0	8.599	8.589	-0,1	20.417	19.604	-3,9	200.417	196.014	-2,2	1.215,293	1.228,302	1,1	57.689	59.260	2,7	295,094	305,620	3,6	1.168,016	1.228,302	5,2	781.000	817.415	4,7			
Engelste in Mio. EUR	826	841	1,8	663	675	1,8	493	444	-9,9	1.982	1.960	-1,1	9.979	9.985	0,1	57.689	59.260	2,7	295,094	305,620	3,6	47,843	48,704	1,8	47,843	48,704	1,8	47,843	48,704	1,8			
Entgelte je Beschäftigten in EUR	52.018	53.467	2,8	55.248	56.327	2,0	57.317	58.821	2,6	54.330	55.584	2,3	48.793	50.938	4,5	47.843	48,704	1,8	1.799,872	1.902,825	5,5	1.799,872	1.902,825	5,5	1.799,872	1.902,825	5,5	1.799,872	1.902,825	5,5			
Gesamtumsatz in Mio EUR	4.793	3.977	-0,9	2.806	3.277	16,8	2.510	1.852	-26,2	9.328	9.106	-2,4	56.266	58.905	4,7	331,932	350,506	5,5	858,190	881,008	2,7	146,222	155,098	6,4	1.462	1.507,5	3,1	146,222	155,098	6,4			
Exportanteil am Gesamtumsatz in Mio EUR	1.793	1.755	-2,1	1.819	1.632	-10,3	1.463	1.008	-31,1	5.075	4.395	-13,4	22,563	24,247	7,5	146,222	155,098	6,4	858,190	881,008	2,7	146,222	155,098	6,4	146,222	155,098	6,4	146,222	155,098	6,4			
Exportanteil am Gesamtumsatz in %	44,7	44,1	-0,6	64,8	49,8	-15,0	58,3	54,4	-3,9	54,4	48,3	-6,1	40,1	41,2	0,3	40,1	41,2	0,3	40,1	41,2	0,3	40,1	41,2	0,3	40,1	41,2	0,3	40,1	41,2	0,3	40,1	41,2	0,3
Von den tätigen Personen entfallen auf die Wirtschaftszweige in % (**):																																	
Herstellung v. Nahrungs- und Futtermitteln	4,6	5,0	5,8	3,5	-	-	5,7	6,3	-3,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Herstellung v. Glas und Glaswaren, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	6,4	6,6	2,4	0,8	-	-	4,4	5,1	2,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Herstellung von Metallerezeugnissen	11,6	10,8	-7,5	6,2	5,7	-8,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Herstellung von Metallerezeugnissen, elektronischen und optischen Ausrüstungen	1,4	1,4	-3,6	2,8	2,4	7,7	2,1	2,5	-20,6	2,2	4,1	3,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Herstellung von elektrischen Ausrüstungen	5,8	5,9	0,9	2,4	2,7	10,4	2,1	2,5	-7,9	3,8	4,1	3,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Reparatur und Installation von Maschinen und Ausrüstungen	13,1	13,0	-1,5	2,9	-	-	22,8	25,2	-3,1	12,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Herstellung v. chemischen Erzeugnissen	11,2	11,1	-1,7	2,4	21,6	-	19,2	12,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Metallerzeugung und -bearbeitung	14,9	15,1	0,2	48,0	47,9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Maschinenbau	10,3	10,7	2,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenanteilen	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Mit im allgemeinen 20 und mehr tätigen Personen	459,393	466,993	1,7	136,199	178,642	31,2	212,174	231,136	8,9	807,768	876,771	8,5	3.721,302	3.931,890	5,7	16.511,033	17.659,076	7,0	109,454,700	115,500,000	5,5	16,511,033	17,659,076	7,0	109,454,700	115,500,000	5,5	16,511,033	17,659,076	7,0			
*) WZ 2008 **) Mit im allgemeinen 20 und mehr tätigen Personen																																	
Bauhauptgewerbe																																	
Ausbildungsverhältnisse																																	
2016/2017																																	
Betriebe, Ende Juni	267	295	10,5	103	104	1,0	141	150	6,4	511	549	7,4	2.408	2.569	6,7	12.532	13.151	4,9	74.223	74.959	1,0	12.532	13.151	4,9	74.223	74.959	1,0	74.223	74.959	1,0			
Beschäftigte, Ende Juni	3.210	3.468	8,0	1.741	2.380	36,7	2.016	2.480	23,0	6.967	8.328	19,5	30.576	33.175	8,5	132.697	140.893	6,2	781.000	817.415	4,7	132.697	140.893	6,2	781.000	817.415	4,7	781.000	817.415	4,7			
Arbeitsstunden im Juni in 1.000	353	357	1,1	183	177	-3,3	228	275	20,6	764	809	5,9	3.388	3.499	3,3	15.136	15.088	-0,3	89.603	89.373	-0,3	15.136	15.088	-0,3	89.603	89.373	-0,3	89.603	89.373	-0,3			
Löhne u. Gehälter im Juni in 1.000 EUR	9.674	10.739	11,0	5.372	5.298	-1,4	5.757	7.165	24,5	20.803	23.202	11,5	88.405	95.708	8,3	365.019	393.179	7,7	2.050,500	2.205,600	7,6	365.019	393.179	7,7	2.050,500	2.205,600	7,6	2.050,500	2.205,600	7,6			
Jahresumsatz in 1.000 EUR	459,393	466,993	1,7	136,199	178,642	31,2	212,174	231,136	8,9	807,768	876,771	8,5	3.721,302	3.931,890	5,7	16.511,033	17.659,076	7,0	109,454,700	115,500,000	5,5	16,511,033	17,659,076	7,0	109,454,700	115,500,000	5,5	109,454,700	115,500,000	5,5			
2016/2017																																	
Betriebe, Ende Juni	1.655	1.650	-0,3	707	678	-4,1	449	417	-7,1	2.811	2.745	-2,3	11.448	11.273	-1,5	62.417	62.797	0,6	297.247	300.005	0,9	62.417	62.797	0,6	297.247	300.005	0,9	297.247	300.005	0,9			
davon: Bergbau	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
davon: Industrie	548	544	-0,7	423	394	-6,9	201	173	-13,9	1.172	1.111	-5,2	5.392	5.132	-4,8	30.728	30.404	-1,1	157.352	157.241	-0,1	30.728	30.404	-1,1	157.352	157.241	-0,1	157.352	157.241	-0,1			
Metalltechnik	616	606	-1,6	191	185	-3,1	106	131	23,0	913	901	-1,3	3.231	3.332	3,1	16.379	16.783	2,5	73.020	75.203	3,0	16.379	16.783	2,5	73.020	75.203	3,0	73.020	75.203	3,0			
Elektrotechnik	98	100	2,0	10	15	50,0	13	19	46,2	121	134	10,7	736	786	6,7	2.738	2.979	8,8	14.247	15.106	6,0	2.738	2.979	8,8	14.247	15.106	6,0	14.247	15.106	6,0			
Bau, Steine, Erden	150	147	-2,0	56	53	-5,4	93	87	-6,5	299	287	-4,0	1.066	1.013	-5,0	6.389	6.455	1,0	25.020	24.983	-0,1	6.389	6.455	1,0	25.020	24.983	-0,1	25.020	24.983	-0,1			
Chemie, Physik, Biologie	32	36	12,5	1	2	100,0	4	2	-50,0	37	40	8,1	134	143	6,7	896	906	1,1	3.272	3.350	2,4	896	906	1,1	3.272	3.350	2,4	3.272	3.350	2,4			
Holz	141	144	2,1	20	19	-5,0	27	22	-18,5	188	185	-1,6	535	525	-1,9	3.490	3.532	1,2	14.390	14.347	-0,3	3.490	3.532	1,2	14.390	14.347	-0,3	14.390	14.347	-0,3			
Papier, Druck	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
Leifer, Textil, Bekleidung	25	23	-8,0	5	8	60,0	1	4	-100,0	5	8	60,0	1	4	8	60,0	1	4	-100,0	5	8	60,0	1	4	8	60,0	1	4	8	60,0	1		
Nahrung und Genuß	16	21	31,3	3	8	160,0	1	1	-100,0	16	21	31,3	3	8	160,0	1	1	1	-100,0	16	21	31,3	3	8	160,0	1	1	1	1	1	1		
Glas, Keramik u.ä.	21	31,3	50,0	3	8	160,0	1	1	-100,0	21	31,3	50,0	3	8	160,0	1	1	1	-100,0	21	31,3	50,0	3	8	160,0	1	1	1	1	1	1		
Sonderberufe, z. B. Fachkraft für Fahrzeugpflege	29	27	-6,9	-	-	-	-	-	-	29	27	-6,9	77	62	-19,5	389	361	-7,2	2.401	2.287	-4,7	389	361	-7,2	2.401	2.287	-4,7	2.401	2.287	-4,7			
Kaufmännische insgesamt	4.641	4.406	-5,1	971	951	-2,1	1.072	1.035	-3,5	6.694	6.392	-4,4	26.929	26.238	-2,6	115.098	113.085	-1,7	483.572	474.273	-1,9	115.098	113.085	-1,7	483.572	474.273	-1,9	483.572	474.273	-1,9			
davon: Industrie	359	345	-3,9	83	75	-9,6	63	50	-20,3	505	477	-5,5	1.961	1.936	-1,3	13.220	13.115	-0,8	49.212	48.926	-0,6	13.220	13.115	-0,8	49.212	48.926	-0,6	49.212					



Diffusen Ängsten ein positives Zukunftsbild entgegensetzen

Berlin. Mit der Resolution „Deutsche Wirtschaft für Welt-offenheit und gegen Ausländerfeindlichkeit“ ist der Deutsche Industrie- und Handelskammertag ins neue Jahr gestartet. Der Aufruf war zuvor von der DIHK-Vollversammlung von allen Präsidentinnen und Präsidenten der 79 deutschen Industrie- und Handelskammern einstimmig beschlossen worden.

In der Resolution beschreibt die IHK-Organisation Welt-offenheit, Toleranz und grenzüberschreitenden Austausch als zentrale Werte des deutschen Wirtschafts- und Gesellschaftsmodells. DIHK-Präsident Eric Schweitzer sagte anlässlich der Veröffentlichung zum Jahreswechsel, die deutsche Wirtschaft sei international so stark vernetzt wie kaum eine andere. Allein in der Industrie hänge jeder zweite Arbeitsplatz vom Export ab. „Unser Wohlstand wäre ohne die europäische Einigung und den Wegfall nationaler Barrieren für Waren und Dienstleistungen, aber auch für Menschen innerhalb Europas nicht auf diesem Niveau möglich“, sagte Schweitzer. Er plädierte: „Dafür müssen wir mehr werben und wirtschaftliche Zusammenhänge besser erklären. Dabei wollen wir auch zuhören und verstärkt ins Gespräch kommen: Es ist wichtig, die bisweilen auch diffusen Ängste vor Veränderung ernst zu nehmen und ihnen ein positives Zukunftsbild gegenüberzustellen.“

Dabei verwies der DIHK-Präsident auf sehr viele positive Erfahrungen aus der betrieblichen Praxis. „Wenn Menschen miteinander arbeiten und gemeinsam Probleme lösen, integrieren sie in den Betrieben in der Regel erfolgreich kulturelle Unterschiede. Wir werden diesen Zusammenhalt gegen Versuche verteidigen, einen Keil in unsere immer internationaleren und vielfältigeren Belegschaften zu treiben. Inzwischen werden vier von zehn neuen Unternehmen hierzulande von Menschen mit Migrationshintergrund gegründet. Sie tragen damit erheblich zum Wohlstand des Landes und dem Zusammenhalt seiner Gesellschaft bei.“

Europäischer Stabilitätsmechanismus wird weiterentwickelt

Brüssel. Die EU-Staats- und Regierungschefs haben sich darauf verständigt, den Europäischen Stabilitätsmechanismus (ESM) weiterzuentwickeln. Sie kommen damit einer Forderung des DIHK nach. Der DIHK hatte dies unter anderem in einem Vorstandspapier zur Zukunft Europas aus dem November 2017 sowie in den am 22. November 2018 beschlossenen Europapolitischen Positionen der IHK-Organisation vorgeschlagen. Zu der Weiterentwicklung gehört auch ein neuer Mechanismus zur Wiederherstellung der Tragfähigkeit von Staatsschulden in den Mitgliedsstaaten. Danach soll der ESM zukünftig auf Antrag des Mitgliedstaates, die Verhandlungen zur Schuldenrestrukturierung zwischen dem Staat und Privatinvestoren moderieren. Dieser Prozess soll dadurch vereinfacht werden, dass der Staat nicht mehr eine Einigung mit allen Investoren erzielen muss, sondern nur noch mit einer Mehrheit der Gläubiger.

Alternative zu Fahrverboten



Für viele Unternehmen ist das Vermeiden von Fahrverboten sehr wichtig, denn drei Viertel der gewerblichen Fahrzeuge fahren mit Diesel.

Berlin. In der aktuellen Diskussion um Fahrverbote hat der DIHK darauf hingewiesen, dass wichtige Fakten zu wenig berücksichtigt würden. So habe sich die Konzentration von Stickstoffdioxid an verkehrsnahen Messstationen nach den Daten der Landesumweltämter im Vergleich zum Vorjahr um durchschnittlich vier Prozent verringert. Damit sind die Werte in vielen Städten bereits besser als in den örtlichen Luftreinhalteplänen prognostiziert. „Wenn nun die Maßnahmen aus dem Sofortprogramm „Saubere Luft“ hinzukommen, wird sich dieser Effekt noch beschleunigen. Die Industrie- und Handelskammern vor Ort sehen deshalb eine klare Alternative zu Fahrverboten“, sagte DIHK-Präsident Eric Schweitzer.

Für viele Unternehmen ist das Vermeiden von Fahrverboten sehr wichtig: Denn drei Viertel der gewerblichen Fahrzeuge fahren mit Diesel. Neben den vielen Lieferfahrzeugen gibt es gerade auch Betriebe auf dem Land, die regelmäßig mit ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in die Ballungszentren ein- und auspendeln müssen. „Diese Unternehmen brauchen Rechtssicherheit, zumal sie im Liefer- und Schwerlastverkehr zumeist noch nicht über echte Alternativen zum Dieselfahrzeug verfügen“, betonte der DIHK-Präsident.

„Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht 2019“ IHK-Veranstaltung stark nachgefragt



Foto: IHK

Mit rund 210 Teilnehmern fanden die IHK-Informationsveranstaltungen „Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht“ zu Jahresbeginn wieder sehr gute Resonanz. Referent Stefan Schuchardt, Contradius Export- und Zollberatung, erläuterte praxisorientiert alle wesentlichen Änderungen/Anpassungen und Neuerungen. Angesprochen wurden u. a. die Themenblöcke Außenhandelsstatistik, Zollrecht, Außenwirtschaftsrecht, Warenursprung und Präferenzen sowie die weitere Umsetzung der Übergangsvorschriften zum Unionszollkodex (UZK). Darüber hinaus war die deutliche Ablehnung des ausgehandelten Brexit-Abkommens mit der EU durch das britische Parlament und die damit verbundenen Auswirkungen ein zentrales Thema.

Stefan Schuchardt mit Michael Möller (IHK)

Digitaler Dienstag

So werden Sie besser gefunden: Lokales Suchmaschinenmarketing



Foto: Sebastian Campos/Camp.Essen

Cosima Schütte informierte die Teilnehmer über effektives Suchmaschinenmarketing.

Laut einer aktuellen IHK-Umfrage nutzen immer noch 59 Prozent der befragten Unternehmen aus der MEO-Region bislang gar keinen digitalen Vertriebskanal. Dabei ist für viele das Internet als Absatzkanal mittlerweile eine Selbstverständlichkeit geworden. Und wenn er genutzt wird, wie wird man als Unternehmen gefunden? Die Konkurrenz ist groß.

Für SEO-Einsteiger hat daher Cosima Schütte von der Flocke Kommunikation GmbH aus Essen im Rahmen der regelmäßigen Workshopreihe „Digitaler Dienstag“ Faktoren vorgestellt, die zu einem besseren Ranking bei Suchmaschinen führen.

Einer der wichtigsten Aspekte: die Ladezeit der eigenen Internetseite. Je schneller sie geladen wird, umso besser bewertet sie die Suchmaschine. Sicherheitszertifikate haben erheblich an Bedeutung gewonnen. Eine HTTPS-Adresse ist daher ein Muss. Neben technischen Fragen steht natürlich auch der Inhalt ganz oben. Und hier haben es die Unternehmen selbst in der Hand. Wie relevant ist der Content der eigenen Seite? Dazu wird gemessen, wie lange Besucher auf der Seite verbleiben, wie hoch die Absprungrate ist oder auch wie häufig die Website empfohlen wird. Daneben wurden weitere Faktoren vorgestellt, die im Unternehmen selbst bearbeitet werden können, wie z. B. die Strukturierung des Inhaltes oder der Google-My-Business-Eintrag.

Als Hilfestellung informierte Cosima Schütte über zum Teil frei verfügbare Onlinetools wie bspw. Google Keyword Planner oder Pagespeed Insights, die bei der Suchmaschinenoptimierung unterstützen. Klar ist: Auf einer einmal erreichten Rankingposition kann man sich nicht ausruhen. Immer wieder ändern sich die Bewertungsparameter. Daher gilt: Nach der Optimierung ist vor der Optimierung. | Weitere Termine der Workshopreihe und die kommenden Themen finden Sie unter: www.essen.ihk24.de/digitaler-dienstag

Unternehmensnachfolge 2018

Neue Rekorde, doch kein Grund zum Jubeln



So viele Unternehmer wie nie zuvor haben Probleme, einen Nachfolger zu finden. Das sind die Erfahrungen der Industrie- und Handelskammern (IHKs), die der DIHK in seinem Report zur Unternehmensnachfolge 2018 zusammengefasst hat. Dringende Hausaufgabe für die Politik: Wirksame Entlastungen bei Steuern und Bürokratie!

47 Prozent der im Jahr 2017 von den IHKs beratenen Senior-Unternehmer hatten noch keinen passenden Nachfolger in Sicht. Von den potenziellen Nachfolgern hatten sogar 70 Prozent noch nicht den passenden Chefsessel gefunden. Das sind Rekorde in der seit 2007 geführten IHK-Statistik.

Demographie und Fachkräftemangel verschärfen die Situation

Hauptgrund für die zunehmenden Engpässe ist die Demographie. Immer mehr Unternehmer erreichen das Ruhestandsalter. Gleichzeitig erschwert zunehmender Fachkräftemangel die Unternehmensnachfolge. Denn: Qualifizierte Personen mit Führungstalent haben gute Chancen auf gut dotierte Beschäftigungsverhältnisse in leitenden Positionen.

Beharrlichkeit, Emotionen, Digitalisierung – ein schwieriger Trade-Off

Wie bei kaum einer anderen unternehmerischen Herausforderung spielen Emotionen bei der Unternehmensnachfolge eine Rolle. 36 Prozent der Senior-Unternehmer haben den IHKs zufolge Schwierigkeiten, von ihrem Lebenswerk „loszulassen“. 42 Prozent fordern einen überhöhten Kaufpreis – oft rechnen sie die über lange Jahre geleisteten auch persönlichen Mühen mit ein. Und: 76 Prozent kümmern sich zu spät um die Nachfolge, das komplexe Thema landet gerade bei guter Auftragslage und dichtem Tagesgeschäft viel zu oft auf der „langen Bank“. Zudem stellt die Digitalisierung die Unternehmen vor große Herausforderungen. Gerade in Zeiten steigenden Innovations- und Wettbewerbsdrucks droht der Wert des Unternehmens in der nüchternen Betrachtung von

Viele Unternehmer kümmern sich immer noch zu spät um ihre Nachfolge. Zum Glück zeigt der DIHK-Report, dass das Interesse an Unternehmensgründung und -nachfolge wieder steigt.

DIHK-Report Unternehmensnachfolge 2018

Faktenbox

- 6.674 Senior-Unternehmer wandten sich im Jahr 2017 an ihre IHK, um sich bei der Nachfolge begleiten zu lassen – Rekord in der seit 2007 geführten IHK-Statistik.
- Parallel hat die Zahl derer abgenommen, die sich eine Zukunft als Unternehmer vorstellen können. 2007 hatten sich noch 6.400 Menschen an ihre IHK gewandt, weil sie ein Unternehmen übernehmen wollten, 2009 waren es sogar 8.417. Im Vergleich dazu hat sich die Zahl bis 2017 halbiert – auf 4.231.
- Lichtblick: Das Interesse an Themen der Unternehmensgründung und -nachfolge steigt. Deutliche 14 Prozent mehr Senior-Unternehmer und Nachfolgeinteressenten nahmen im Jahr 2017 an IHK-Nachfolgetagen, -Seminaren und Beratungen teil, insgesamt 23.501. Damit wirkt sich auch die engagierte und kontinuierliche Arbeit der IHKs aus, für die Herausforderungen und Chancen der Unternehmensnachfolge zu sensibilisieren.
- Frauen stellten im Jahr 2017 ein Viertel aller Interessenten an der Übernahme eines Unternehmens, ebenfalls ein – diesmal erfreulicher – Rekordwert.

#GemeinsamNachfolgeGestalten

Nachfolgern und Märkten zu sinken, wenn wegen der Unternehmensnachfolge Investitionen zurückgestellt oder aktuelle Trends nicht genug beachtet werden.

Politik in der Pflicht

Vor diesem Hintergrund sollte die Politik alles tun, Betriebe zu entlasten. Dringender Handlungsbedarf besteht in punkto Erbschaftsteuer. Mittlerweile berichten 25 Prozent der potenziellen Nachfolger den IHKs, dass die Unsicherheit bei der Anwendung des neuen Erbschaftsteuerrechts die familieninterne Nachfolge erschwert – auch das ist ein Rekord. Viele Unternehmen müssen mit Mehrbelastungen rechnen. Doch es ist derzeit kaum möglich, betriebswirtschaftlich sichere Szenarien auszuarbeiten. Jetzt liegt ein Richtlinienentwurf auf dem Tisch. Politik und Behörden müssen nun mit Hochdruck an einer mittelstandsfreundlichen Umsetzung arbeiten. Zwei Jahre nach der gesetzlichen Neuregelung brauchen die Unternehmen endlich eine praktikable und mittelstandsfreundliche Anwendung.

Ohnehin hat Unternehmertum derzeit in Deutschland keinen leichten Stand. 18 Prozent der von den IHKs beratenen Senior-Unternehmer, rund 1.000, würden sich heutzutage nicht mehr selbstständig machen. Vor allem Fachkräftemangel und zunehmende Bürokratie führen zu dieser negativen Stimmung. Die

Belastungen durch Bürokratie haben aus Sicht des Mittelstandes überhandgenommen. Es ist dringend spürbarer Abbau erforderlich. Die Politik sollte deshalb endlich ein seit langem angekündigtes wirksames drittes Bürokratieentlastungsgesetz umsetzen. ■

Marc Evers, DIHK



Foto: eyewave - Fotolia.com

Dieselfahrverbote in Essen

Ein Urteil, viele offene Fragen

Das Verwaltungsgericht Gelsenkirchen hat am 15. November 2018 entschieden, dass der Luftreinhalteplan für die Stadt Essen bis zum 1. April 2019 durch die Bezirksregierung Düsseldorf zu überarbeiten sei. Ziel ist es, dadurch die Grenzwerte für Stickoxide auf dem Stadtgebiet schnellstmöglich einzuhalten. Der Luftreinhalteplan muss daher Maßnahmen enthalten, um die Luftqualität signifikant zu verbessern.



Das Gericht hat gefordert, ein zonales Fahrverbot in den Luftreinhalteplan aufzunehmen. Dieses soll mindestens 18 Essener Stadtteile umfassen und auch für die durch diese Stadtteile führende Abschnitte der A40 gelten.

Nach einer Übergangsfrist sollen ab dem

1. Juli 2019:

Fahrzeuge mit der Schadstoffklasse Euro 4/IV und älter bei Dieselfahrzeugen,
Fahrzeuge mit der Schadstoffklasse Euro 2/II und älter bei Ottomotoren und ab dem

1. September 2019:

zusätzlich Dieselfahrzeuge der Abgasnorm Euro 5/V nicht mehr in die Fahrverbotszone einfahren dürfen.

Gibt es Ausnahmeregelungen für das Gewerbe?

Im Urteil verweist das Gericht darauf, dass die Bezirksregierung Ausnahmeregelungen für bestimmte Gruppen wie bspw. das Gewerbe aufstellen kann. Ebenfalls könnten vom Land NRW landesweit einheitliche Regelungen geschaffen werden. Wie diese konkret und rechtssicher aussehen und welche Übergangsfristen aufgestellt werden, kann zu diesem Zeitpunkt nicht beantwortet werden. Zusätzlich ist davon auszugehen, dass die Ausnahmen

nicht zu weit gefasst werden. Das Gericht hatte betont, dass die Regelungen nicht die Zielsetzung der Luftreinhaltung in Frage stellen dürfen.

Wann steht fest, wie die Ausnahmen gestaltet werden?

Gegen das Urteil des Verwaltungsgerichts Gelsenkirchen wurde Berufung eingelegt. Diese hat aufschiebende Wirkung, d.h. solange darüber nicht entschieden wurde, wird es auch keine Fahrverbote geben. Wann über die Berufung entschieden wird, steht bislang nicht fest. Denkbar ist sogar, dass die vom Gericht festgesetzten Fristen im Juli bzw. September 2019 zunächst nicht zum Tragen kommen. Gleichzeitig ist auch offen, wie viel Zeit vom Berufungsurteil bis zu einer möglichen Umsetzung von Fahrverboten mit entsprechenden Ausnahmeregelungen eingeräumt wird.

Wenn es Ausnahmen gibt, kann ich mir dann jetzt noch einen Diesel mit Abgasnorm Euro 5/N anschaffen?

Auch wenn es Ausnahmeregelungen für die Wirtschaft geben wird, zielen diese vor allem darauf ab, bestehende wirtschaftliche Härten abzufedern. Es ist davon auszugehen, dass eine Stichtagsregelung aufgenommen wird. Fahrzeuge, die nach Veröffentlichung der schriftlichen Begründung des Urteils beschafft wurden, könnten dann ggfs. nicht mehr unter die Ausnahmeregelungen fallen.

Wie sieht die Lage für Dieselfahrzeuge mit Euro 6/VI aus?

Das Gelsenkirchener Gerichtsurteil sieht keine weitergehenden Restriktionen für Dieselfahrzeuge mit Schadstoffklasse Euro 6/VI

vor. Lässt man die Entwicklung der vergangenen Monate Revue passieren, scheint es jedoch keine Garantie zu geben, dass dies auch so bleibt. Entscheidend wird sein, dass über die verschiedenen initiierten Maßnahmen der NO_2 -Wert sinkt und es so keine Basis für weitere Klagen gibt.

Gibt es Fördermaßnahmen zur Anschaffung neuer Fahrzeuge?

Seitens der öffentlichen Hand gibt es mittlerweile sehr unterschiedliche Fördermöglichkeiten für Gewerbetreibende, um den Fuhrpark zu erneuern. Einige Beispiele seien hier aufgeführt: Das können finanzielle Zuschüsse bei der Anschaffung von Elektrofahrzeugen und Ladesäulen sein. Zusätzlich stehen auch zinsvergünstigte Kredite bereit, mit denen emissionsarme (einschließlich Euro 6) leichte Nutzfahrzeuge angeschafft werden können. Ebenfalls wurde ein Programm zur Nachrüstung von Diesel-Nutzfahrzeugen aufgelegt.

Was bietet die IHK mir?

Neben den allgemeinen Informationen und der Erstberatung haben wir gemeinsam mit der Handwerksorganisation und den Städten Essen sowie Oberhausen jeweils eine Partnerschaft für effiziente und umweltgerechte Mobilität ins Leben gerufen. Damit wollen wir Betriebe unterstützen, ihre Mobilität neu auszurichten, sich untereinander auszutauschen und ggfs. innovative Modelle wie ein Mobilitätsmanagement einzurichten. Damit wollen wir dazu beitragen, den Grenzwert schnell einzuhalten, sodass weitere Verschärfungen überflüssig werden. ■

)) Weitere Infos unter:
www.essen.ihk24.de/mobilitaetspartnerschaft

Anzeige

Postcon – Spezialist für Geschäftspost ganz in der Nähe

Schon gewusst? Der zweitgrößte Briefdienstleister Deutschlands sitzt ganz in Ihrer Nähe. Postcon mit Sitz in Ratingen ist Spezialist für Geschäftspost und bietet seinen Kunden hohe Einsparpotentiale dank niedriger Portopreise. Für Essener Unternehmen lohnt es sich zu vergleichen. Schon das Basis-Porto ist günstig. Je nach Sendungsart und -volumen sowie Zustellzeitraum lassen sich attraktive Extra-Einsparungen erzielen: Postcon Kunden berichten von zehn Prozent und mehr. Das rechnet sich schnell und dauerhaft.

Ob Geschäftsbriefe, Rechnungen oder Mailings, die Abholung kann organisiert werden. Gerne übernimmt Postcon ebenfalls die Frankierung, auf Wunsch mit eigenem Firmenklischee.

Vorallem für kleine und mittelständische Unternehmen bedeutet das neben der Portoersparnis auch weniger internen Aufwand, da möglicherweise das Frankieren und der Weg eines Mitarbeiters zum Briefkasten entfällt.

Zuverlässig zugestellt wird an bundesweit jeden Haushalt – in NRW durch eigene Postcon Zusteller oder darüber hinaus über Dritte, wahlweise auch klimaneutral. Mehr als eine Milliarde zugestellter Sendungen pro Jahr beweisen, dass der marktführende alternative Briefdienstleister sein Handwerk versteht.

Gut. Günstig. Postcon.

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



Foto©Postcon



Effizienzpotenziale im Unternehmen nutzen Azubis als Energie-Scouts auf Spurensuche

Steigende Strompreise und die von der Bundesregierung beschlossenen Klimaschutzziele haben die Themen Energieeffizienz und Einsparpotenziale erneut in den Fokus vieler Unternehmen gerückt. Deutschlandweit bieten IHKs im Rahmen der Mittelstandsinitiative Energiewende und Klimaschutz das Qualifizierungsprogramm Energie-Scouts für Auszubildende an, um in Unternehmen Einsparungsmöglichkeiten erfolgreich zu erkennen und zu nutzen.

Ressourcen effektiv einsetzen, Treibhausgase reduzieren und Kosten für das eigene Unternehmen sparen – das steht auf der Agenda angehender Energie-Scouts. Die Azubis bilden sich weiter und tragen dazu bei, in ihren Unternehmen Einsparpotenziale zu entdecken und Verbesserungen anzuregen. Neben den Vorteilen, die eine energetische Optimierung den Ausbildungsbetrieben bietet, erhöht die Qualifizierung in Zeiten knapper Ausbildungsplatzbewerber die Attraktivität des Ausbildungsunternehmens. Neben der persönlichen sowie fachlichen Entwicklung der Energie-Scouts werden so Energie und Ressourcen für die Unternehmen eingespart. Gleichzeitig bedeutet die Einsparung von Energie auch die Einsparung von CO₂-Emissionen und damit einen aktiven Beitrag zum Klimaschutz. Energie-Scouts lohnen sich also 3-fach: für die Unternehmen, für die Auszubildenden und für die Umwelt. Bisher beteiligten sich über 1.500 Unternehmen an dem Projekt. Insgesamt sind bereits mehr als 6.750 Azubis erfolgreich im Einsatz.

Die Anwendungsfelder decken unterschiedlichste Bereiche ab. Die meisten Projekte finden sich in der Optimierung von Beleuchtungs- und Druckluftsystemen sowie der Entwicklung von Sensibilisierungsstrategien für die Mitarbeiter/-innen. Beispielsweise beinhalteten Projekte zur Beleuchtung die Prüfung der bisherigen Beleuchtungssituation, das Erarbeiten von alternativen Beleuchtungskonzepten und die abschließende Optimierung durch den zielgerichteten Einsatz energiesparender LED-Leuchtmittel. In der zweitgrößten Projektgruppe zur Druckluft erfolgte meist die Überprüfung und Behebung von Druckluftleckagen. Bei der Entwicklung von Sensibilisierungsstrategien war das Ziel, die Mitarbeiter/-innen auf Energie- oder Rohstoffeinsparungen aufmerksam zu machen. Instrumente wie Poster, Warnschilder, Videomaterial oder Quizfragen sollten motivieren, den Energiekonsum zu hinterfragen und zu reduzieren. Die Größen der Energie-Scout-Unternehmen reichen von unter 10 bis über 10.000 Mitarbeiter/-innen. Bei der



Foto: mmmohock - Fotolia.com



Illustration: strichfiguren.de - Fotolia.com

Das Projekt Energie-Scouts lohnt sich dreifach: für die Unternehmen, für die Auszubildenden und für die Umwelt.

Branchenverteilung ist der größte Anteil der teilnehmenden Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe, wie z. B. Maschinenbau, die metallverarbeitende Industrie, Automobilzulieferer oder die Elektrotechnik. Aber auch Logistikunternehmen, Einzel- und Großhandel wie auch Banken oder Unternehmen des Wohnungswesens sind unter den Teilnehmern zu finden.

Energie-Scouts sind sowohl kaufmännische als auch gewerblich-technische Auszubildende, die sich bei der IHK zu den Themen Energie- und Ressourceneffizienz sowie Klimaschutz weiterbilden. In einem Workshop wird praxisorientiertes Basiswissen zum Thema Energie- und Ressourceneffizienz vermittelt. In den weiteren Workshops liegt der Fokus auf der Projektplanung und dem Zeitmanagement. Abschließend erlernen die Azubis den praktischen Umgang mit Messinstrumenten sowie die Grundlagen der Wirtschaftlichkeitsberechnung. Mit dem erworbenen Wissen sind die Energie-Scouts in der Lage, Energieeinsparungspotenziale in ihren Betrieben zu erkennen und in einem Projekt umzusetzen.

Die Energie-Scouts sind ein Projekt der Mittelstandsinitiative Energiewende und Klimaschutz. Die Initiative fördert Unternehmen bei der Umsetzung der Energiewende. Sie wurde 2013 vom Bundesumweltministerium, Bundeswirtschaftsministerium, Deutschen Industrie- und Handelskammertag sowie Zentralverband des Deutschen Handwerks gegründet. Energieeinsparpotenziale zeigen sich in Unternehmen an den verschiedensten Stellen. Neben den Energie-

Scouts bietet die Mittelstandsinitiative zahlreiche Angebote, um diese Potenziale zu finden und erfolgreich zu nutzen. Interessante Zahlen und wissenswerte Fakten sowie Best Practice zu den Energie-Scouts sind abrufbar unter www.mittelstand-energiewende.de. ■

Auszubildende werden Energie-Scouts in der MEO-Region

Die IHK zu Essen wird ab Herbst 2019 diese Zusatzqualifizierung für Azubis erstmalig anbieten. Geplant ist eine Informationsveranstaltung im September mit drei anschließenden Workshops im Oktober, November und Dezember des Jahres. Von Januar bis März 2020 haben die Azubis Gelegenheit, das erlernte Wissen im eigenen Betrieb in einem Projekt umzusetzen. Bei einer Abschlussveranstaltung (voraussichtlich Ende März), bei der die Auszubildenden ihr Projekt einer Jury präsentieren werden, werden die besten drei Teams des IHK-Bezirks ermittelt. Die jeweils besten Energie-Scouts Deutschlands werden einmal jährlich zum bundesweiten Wettbewerb nach Berlin eingeladen. Teilnehmen können Auszubildende aller Ausbildungsberufe im zweiten und dritten Lehrjahr der in der MEO-Region eingetragenen Ausbildungsunternehmen. Die Teilnahme ist kostenfrei.

Sie haben Interesse?

Weitere Informationen zu den Energie-Scouts erhalten Sie bei Heike Doll, Geschäftsbereich Industrie - Raumordnung - Verkehr, E-Mail: heike.doll@essen.ihk.de, Tel. 0201 / 1892-193.



Foto: ehrenberg-bilder - Fotolia.com

Gewichts- und Achsklassen auf der On-Board Unit einstellen

Seit dem 1. Januar 2019 gelten in Deutschland neue Tarife für die Lkw-Maut. Dabei ist unter anderem die Gewichtsklasse ein Parameter für die Berechnung der Lkw-Maut. Das Gesetz zur Änderung des Bundesfernstraßenmautgesetzes (BFStrMG) und zur Änderung weiterer straßenverkehrsrechtlicher Vorschriften vom 4. Dezember 2018 (BGBl. I S. 2251) ist in Kraft getreten.

Um die Mautgebühr ordnungsgemäß zu zahlen, müssen Fahrer und Unternehmer darauf achten, dass sämtliche für die Höhe der Maut relevanten Parameter an der On-Board Unit (OBU) richtig eingegeben werden. Die aktuellen Mautkontrollen des Bundesamtes für Güterverkehr zeigen, dass vor allem die Gewichtsklasse nicht immer korrekt eingestellt wird.

Überwiegend auffällig werden Fahrzeuge, die mit einem zulässigen Gesamtgewicht (zGG) von 18 Tonnen registriert sind. Fahrzeuge, die mit 18 Tonnen (zGG) registriert sind, haben genau diesen Wert auf der OBU gespeichert. Fährt der Lkw dann mit einem Hänger, muss die Ge-

wichtseinstellung auf der OBU angepasst werden. Anzeigt wird „>18 t“. Anschließend ist die Zahl der Achsen auf der OBU anzugeben; auswählen kann man bis 3 sowie 4 und mehr Achsen.

Das Gewicht ist in folgende Gewichtsklassen einzuordnen: größer/gleich 7,5 – 11,99 Tonnen zGG, größer/gleich 12 Tonnen bis 18 Tonnen zGG und größer 18 Tonnen zGG. Das zulässige Gesamtgewicht wird in Auswahlritten von 1,5 Tonnen eingestellt. Ab einem zGG größer 18 Tonnen ist zusätzlich die Anzahl der Achsen anzugeben. Die Anzahl der Achsen kann auch für Gewichte darunter eingegeben werden. Die Gewichts- und Achseinstellungen sind nach der Eingabe zu bestätigen, damit die OBU diese Werte auch übernimmt. Dies gilt auch für solche Fahrzeuge, deren OBU bisher auf den höchsten Mautsatz eingestellt waren.

Das in den Fahrzeugpapieren angegebene zulässige Gesamtgewicht ist das maßgebliche Gewicht für die Einstellung auf der OBU. Dies errechnet sich bei Fahrzeugkombinationen seit dem 1. Januar 2019 durch einfache Addition der zulässigen Gesamtgewichte von Motorfahrzeug und

Anhänger bzw. Auflieger. Stütz-, Sattel- und Aufliege-lasten werden abweichend von der Straßenverkehrs-Zulassungs-Ordnung nicht mehr berücksichtigt.

Wer vorsätzlich oder fahrlässig Maut nicht ordnungsgemäß entrichtet, begeht eine Ordnungswidrigkeit, die mit einer empfindlichen Geldbuße geahndet werden kann (§ 10 Absatz 1 Nummer 1 BFStrMG).

Der Mautsatz je Kilometer setzt sich aus drei Mautteilsätzen zusammen: Aus den Infrastrukturkosten entsprechend der Gewichtsklasse des mautpflichtigen Fahrzeugs oder der Fahrzeugkombination, den

verursachten Luftverschmutzungskosten abhängig von der Schadstoffklasse und den Kosten für die Lärmbelastung in Höhe von 0,002 Euro je Kilometer.

Die differenzierte Staffelung der Mautsätze zusätzlich nach Gewichtsklassen erhöht die Verursachergerechtigkeit. Damit werden zwei Entschuldigungsanträge des Deutschen Bundestages aus der 18. Legislaturperiode umgesetzt. Die Mautsätze sind, wie auch bisher schon, für Autobahnen und Bundesstraßen identisch. Erstmals werden als externe Kosten auch solche der Lärmbelastung einbezogen. ■



DER NISSAN NV400. GROSS, ROBUST UND STARK.



NISSAN NV400 Kastenwagen PRO
L1H1, 81 kW (110 PS), EURO 6

- Cool & Sound-Paket: Klimaanlage, Radio-CD mit DAB+ und Bluetooth®-Freisprecheinrichtung und inkl. Lenkradfernbedienung
- Handschuhfach gekühlt
- elektr. Fensterheber, Berganfahr-Assistent
- ESP mit Beladungserkennung u.v.m.



MTL. LEASINGRATE:
NUR € 236,- (netto)**

Abb. zeigt Sonderausstattung. *5 Jahre Garantie bis 160.000 km für alle NISSAN Nutzfahrzeug-Modelle sowie für den NISSAN EVALIA. Ausgenommen ist der NISSAN e-NV200, für den 5 Jahre/100.000 km gelten, wobei sich die 5 Jahre Garantie aus 3 Jahren/100.000 km Herstellergarantie und kostenfreien 2 Jahren NISSAN 5★ Anschlussgarantie zusammensetzen. Der komplette Umfang und Inhalt der Anschlussgarantie kann den NISSAN 5★ Anschlussgarantiebedingungen entnommen werden, die der teilnehmende NISSAN Partner für Sie bereithält. Einzelheiten unter www.nissan.de. **Leasingbeispiel Gewerbeleasing Plus: Laufzeit von 60 Monaten bis 50.000 km. Ein Kilometerleasingangebot der NISSAN LEASING, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A., Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss, für Geschäftskunden, zzgl. MwSt. Aktion nur gültig für Kaufverträge bis zum 31.03.2019.



BK Motors

BK Service- und Dienstleistungs GmbH & Co. KG

Frohnhauser Straße 50
an der B224 • 45127 Essen

Tel.: 0201/83 405 510 (Hauptbetrieb)

Nebenbank 9
45472 Mülheim an der Ruhr

Tel.: 0208/941 323 00

www.bk-motors.de

Neue Mautsätze ab dem 1. Januar 2019

Mautsätze nach dem Gesetz zur Änderung des Bundesfernstraßenmautgesetzes und zur Änderung weiterer straßenverkehrsrechtlicher Vorschriften vom 4. Dezember 2018 (BGBl. I S. 2251)

Emissionsklasse		Mautkategorien
Euro VI		Kategorie A 7,5 t bis < 12 t: 9,3 Cent/km 12 t bis 18 t: 12,8 Cent/km > 18 t mit bis zu 3 Achsen: 17,3 Cent/km > 18 t mit 4 und mehr Achsen: 18,7 Cent/km
Euro V / EEV		Kategorie B 7,5 t bis < 12 t: 10,4 Cent/km 12 t bis 18 t: 13,9 Cent/km > 18 t mit bis zu 3 Achsen: 18,4 Cent/km > 18 t mit 4 und mehr Achsen: 19,8 Cent/km
Euro IV	Euro III mit Filter PMK* 2 oder höher	Kategorie C 7,5 t bis < 12 t: 11,4 Cent/km 12 t bis 18 t: 14,9 Cent/km > 18 t mit bis zu 3 Achsen: 19,4 Cent/km > 18 t mit 4 und mehr Achsen: 20,8 Cent/km
Euro III	Euro II mit Filter PMK* 1 oder höher	Kategorie D 7,5 t bis < 12 t: 14,6 Cent/km 12 t bis 18 t: 18,1 Cent/km > 18 t mit bis zu 3 Achsen: 22,6 Cent/km > 18 t mit 4 und mehr Achsen: 24,0 Cent/km
Euro II		Kategorie E 7,5 t bis < 12 t: 15,6 Cent/km 12 t bis 18 t: 19,1 Cent/km > 18 t mit bis zu 3 Achsen: 23,6 Cent/km > 18 t mit 4 und mehr Achsen: 25,0 Cent/km
Euro I / Euro 0		Kategorie F 7,5 t bis < 12 t: 16,7 Cent/km 12 t bis 18 t: 20,2 Cent/km > 18 t mit bis zu 3 Achsen: 24,7 Cent/km > 18 t mit 4 und mehr Achsen: 26,1 Cent/km

* PMK – Partikelminderungsklassen sind Nachrüstungsstandards zur Senkung des Partikelausstoßes. Für Kategorie D wird die PMK 1 oder höher, für Kategorie C die PMK 2 oder höher benötigt.



Foto: pressmaster - Fotolia.com

Einsatzmöglichkeiten für Unternehmen

NFC: Immer da, immer nah

Immer mehr Bezahldienste bieten Apps an, mit denen per Smartphone im Geschäft bezahlt werden kann. Dazu wird das mit dem entsprechenden Programm versehene Gerät nah an ein Bezahlterminal gehalten. Kleinere Beträge können sogar ganz ohne Eingabe eines Pins abgewickelt werden.

Grundlage für dieses Verfahren ist die Technologie Near Field Communication oder kurz: NFC. Hier werden Daten per Funk über eine kurze Distanz von bis zu 10 cm versendet. Notwendig dafür ist entweder ein mit einem entsprechenden NFC-Modul ausgestattetes Gerät wie z.B. ein Smartphone oder ein passiver NFC-Chip z.B. integriert in einer Karte. Wird dieses in die Nähe eines NFC-Lesegeräts gebracht, übertragen sich die Daten automatisch.

Höhere Sicherheit durch kurze Distanzen

Ganz neu ist diese Technik nicht. Sie wurde im Jahr 2002 vorgestellt; später gründete sich ein NFC-Forum, um die Nutzung in Smartphones zu standardisieren. Heute sind die Chips bereits vielfach in Girokarten oder auch in den ÖPNV-Monatskarten enthalten. So kann im Supermarkt der Bezahlvorgang beschleunigt oder im Bus die Gültigkeit der Fahrkarte schnell und zuverlässig überprüft werden.

Ein Vorteil ist kurze Reichweite der Datenübertragung. Mit maximal 10 cm liegt sie deutlich unter den Distanzen, die mittels Bluetooth oder RFID erreicht werden. So können die Daten durch

Unbefugte nicht so einfach abgefangen und ausgelesen werden. Große Datenmengen werden in der Regel nicht über dieses Verfahren übermittelt. Dazu ist die mögliche Übertragungsrate von 424 kBit pro Sekunde nicht groß genug.

Mehr als nur Bezahlen

NFC bietet jedoch mehr als nur die Bezahlfunktion. Eine Möglichkeit ist es, sog. NFC-Tags zu erstellen. Das sind kleine Datenträger, die in Visitenkarten, Chips oder Plakaten untergebracht werden können. Diese Datenträger können dann mit weiteren Informationen beschrieben und von NFC-fähigen Endgeräten empfangen werden. Für die herstellerübergreifende Funktionalität wird durch entsprechende Standards gesorgt.

Denkbar ist so bspw. über die Visitenkarte eine Verlinkung zur Unternehmenshomepage anzubieten. Dadurch wird die manuelle Eingabe überflüssig und die Kontaktdaten könnten in der Folge zusätzlich elektronisch erfasst werden.

In Geschäften könnten NFC-Tags ergänzende Informationen zu Produkten vermitteln. So könnten Entwicklungs- oder Anwendungsfälle gezeigt und der Kaufprozess unterstützt werden.

Aber auch als Tool, um Zugangsberechtigungen zu organisieren, kann NFC eingesetzt werden. So können mit dem Smartphone Türen oder Schranken geöffnet werden, ohne dass ein bestimmter Code auswendig gelernt und eingetippt werden muss.

Chancen durch NFC erkennen

Für Unternehmen bestehen vielfältige Einsatzmöglichkeiten: Neben den Bezahlssystemen können Projekte im Marketing, aber auch in der Digitalisierung einzelner Geschäftsprozesse initiiert werden. Ein Großteil der Smartphones ist bereits heute NFC-fähig, so dass eine Anwendung grundsätzlich gut umzusetzen ist. Doch auch ohne Smartphone können entsprechend mit NFC ausgerüstete Schlüsselanhänger oder Armbänder für den Einsatz genutzt werden. Für Unternehmen bleibt dann die Aufgabe, die Einsatzmöglichkeiten und potenziellen Chancen zu prüfen und zu bewerten. ■

Welche Möglichkeiten NFC bietet, ist Thema des **IHK-Workshops am 5. März 2019** von 16 bis 18 Uhr im Rahmen der Reihe „Digitaler Dienstag“. Marco Simonis und Werner Gaulke von der NFC 21 GmbH aus Mülheim an der Ruhr geben dabei erste Informationen über den Einsatz der Technologie und wie diese in Unternehmen umgesetzt werden kann. Weitere Infos und die Anmeldung über: www.ihk24.essen.de/nfc

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,-¹ (netto)

Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.



MOHAG Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH · www.mohag.de
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



¹gilt 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.

Brexit

Die wichtigsten Szenarien

Nachdem das Austrittsabkommen der britischen Regierung mit der EU im Parlament keine Mehrheit gefunden hat, diskutieren die Briten und Brüssel verschiedene Brexit-Lösungen. Ein Überblick über die wichtigsten Szenarien.

WTTO-Lösung: Beide Partner würden nach den Regeln der Welthandelsorganisation WTO miteinander handeln. Zwar gäbe es Zölle und Grenzkontrollen wie bei einem harten Brexit, allerdings könnte das Vereinigte Königreich eigene Freihandelsabkommen abschließen. Dafür hätte London keinen Zugang zum freien Warenverkehr, müsste aber auch keine Zugeständnisse bei bestimmten herstellungsbezogenen Vorschriften machen – zum Beispiel beim Umweltschutz. Zudem müsste das Königreich weder Freizügigkeit für EU-Arbeitnehmer gewähren noch EU-Beiträge zahlen.

Eine engere Anbindung wäre mit einem Freihandelsabkommen möglich. Bei dieser Lösung würden die Vertragsparteien weitgehend auf Zölle verzichten. Allerdings gäbe es keinen gemeinsamen Außenzolltarif, deshalb wären Grenzkontrollen nötig, beispielsweise um zu prüfen, ob Waren aus den Wirtschaftsgebieten der Vertragsparteien stammen.

	Zölle	Grenzkontrollen von EU-Produktvorschriften	Eigenständige Handelspolitik, aber Zollkontrollen	Freier Warenverkehr	Freizügigkeit für EU-Arbeitnehmer	Beitrag zum EU-Haushalt
WTO-Status	ja	ja	ja	nein	nein	nein
Freihandelsabkommen	nein mit Ausnahmen	ja	ja	nein	nein	nein
Zollunion	nein mit Ausnahmen	ja	nein	nein	nein	nein
Abkommen mit Schweiz	nein mit Ausnahmen	für einen Teil der Produkte	ja	für einen Teil der Produkte	ja	gering
EWR-Norwegen	nein mit Ausnahmen	nein	ja	ja	ja	moderat
Norwegen-plus	nein	nein	nein	ja	ja	moderat
Chequers-Vorschlag	nein	nein	ja	ja	nein	gering (u.a. EU-Forschung)
Backstop-Lösung	nein	rudimentär in Irischer See	nein	nein	nein	nein

In einer Zollunion vereinbaren beide Seiten ebenfalls weitgehend Zollfreiheit. Allerdings nutzen sie gemeinsame Außenzölle. Grenzkontrollen bei Importen in die EU wären aber trotzdem nötig, vor allem um zu überprüfen, ob EU-Produktvorschriften eingehalten werden. Großbritannien könnte bei einer Zollunion keine eigenständige Außenhandelspolitik betreiben, weil es keine Hoheit über die eigenen Zolltarife hätte. Das stößt bei Hardline-Brexitern auf starken Widerstand.

Das Modell Schweiz umfasst ein Freihandelsabkommen mit weitgehender Zollfreiheit, aber keine Zollunion. Daher sind Grenzkontrollen aus Zollgründen nötig. London könnte eigenständig Freihandelsabkommen abschließen. Die Schweiz hat zudem bei vielen Produktgruppen ihre Regeln an EU-Vorschriften angeglichen, deshalb ist hier ein weitestgehend freier Warenverkehr ohne Grenzkontrollen möglich. Allerdings gilt das nicht für alle Produkte. Die Schweiz muss EU-Arbeitnehmern Freizügigkeit gewähren und zahlt geringe EU-Beiträge.

London könnte auch ähnlich wie Norwegen Teil des Europäischen Wirtschaftsraums werden. Dann wären neben dem freien Warenhandel auch der freie Personen-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehr möglich. Den freien Personenverkehr lehnen allerdings viele Hardline-Brexiters ab. Zudem müsste das Vereinigte Königreich viele Vorschriften an die der EU

angleichen und moderate Beiträge zahlen. Es gäbe keine Zollunion mit einem gemeinsamen Außenzolltarif, sodass London zwar eine eigenständige Handelspolitik betreiben könnte, allerdings Grenzkontrollen einrichten müsste. Im Norwegen-Plus-Modell würde das verhindert, das Konzept würde zusätzlich eine Zollunion mit der EU umfassen.

Der Chequers-Vorschlag soll ebenfalls Grenzkontrollen für Waren überflüssig machen. Dazu würde London neben der Zollfreiheit auch eine Pseudo-Zollunion vereinbaren, bei der eigene Zolltarife und damit Freihandelsabkommen fällig würden. Zudem müsste Großbritannien an seiner Außengrenze für Produkte, die für die EU bestimmt sind, EU-Zölle erheben – darauf lässt sich Brüssel allerdings nicht ein. Die britische Regierung bietet an, relevante Vorschriften für Produkte und Herstellungsverfahren anzugleichen, um Grenzkontrollen zu verhindern.

Die sogenannte Backstop-Lösung dient dazu, Grenzkontrollen in Irland auch für den Fall zu verhindern, dass nach dem Ende der im Austrittsabkommen vorgesehenen Übergangsperiode kein Abkommen in Kraft tritt, das eine harte Grenze verhindert. Dazu würde Nordirland im Binnenmarkt bleiben und das gesamte Königreich wäre in einer rudimentären Zollunion. Damit wären keine Freihandelsabkommen möglich, weshalb viele Hardline-Brexiters den Backstop entschieden ablehnen. ■

Quelle: IW

Die Verlagssonderveröffentlichung
„Energiewirtschaft und Umwelt“
ist eine Veröffentlichung der
commedia GmbH

Redaktion:
commedia GmbH
Fon 0201/879 57-0

Anzeigen:
Eva Lupp
Fon 0201/879 57 11

Windenergie

Strategische Partnerschaft zwischen innogy und Nordex trägt erste Früchte

Im Oktober 2018 haben innogy und die Nordex Group eine strategische Partnerschaft vereinbart, um auch zukünftig mit Onshore-Windprojekten bestmöglich in einem starken Wettbewerbsumfeld wachsen zu können. Diese Partnerschaft zahlt sich heute für beide Unternehmen aus: So schloss beide Unternehmen Ende 2018 in den USA einen Vertrag über die Lieferung von sechs Turbinen im Rahmen einer sogenannten „Safe-Harbor“-Vereinbarung.



Foto: sidorovstock - Fotolia.com

In den nächsten Jahren werden innogy und Nordex im Rahmen ihrer strategischen Partnerschaft Projekte in den USA und Europa realisieren.

Safe Harbor bezeichnet auf dem US-Markt die Möglichkeit, die bundesstaatliche Förderung über Steuererleichterungen (Production Tax Credits) zu den aktuellen Konditionen – in diesem Fall von 2018 – durch den frühzeitigen Erwerb eines Teils der insgesamt benötigten Komponenten abzusichern. Außerdem plant innogy vorbehaltlich der Investitionsentscheidung ihre US-Onshore-Entwicklungsprojekte im Staate New York, vorwiegend mit Nordex-Anlagen umzusetzen. Zudem waren beide Unternehmen gemeinsam bei der ersten Onshore-Auktion in Polen mit einem Projekt erfolgreich. Die Investitionsentscheidung hierzu will innogy in Kürze treffen. Den Auftragseingang für dieses Projekt erwartet die Nordex Group in der zweiten Jahreshälfte 2019.

Im Rahmen der strategischen Partnerschaft werden beide Unternehmen zwischen 2019 und 2022 gemeinsam ihre gemeinsamen Projekte in Europa und den USA optimieren und nach erfolgter Investitionsentscheidung die Windenergieanlagen exklusiv von Nordex beziehen. Beide Unternehmen planen an Projekten mit einer Gesamtkapazität von 1,7 Gigawatt zu arbeiten.

Hans Bünting, Vorstand für Erneuerbare Energien der innogy SE: „Dank der strategischen Partnerschaft mit konnten wir unsere Einkaufsstrategie für Onshore-Windenergieanlagen optimieren. So haben wir uns für Europa und insbesondere auch die USA Windkraftanlagen- und Servicepreise für die nächsten Jahre gesichert, um auch weiterhin wettbewerbsfähig und optimal für kommende Auktionen aufgestellt zu sein. Die Nordex Group hat sich in einem Ausschreibungsverfahren aufgrund des besten kommerziellen Angebots sowie der zugesagten Transparenz bei der Projektoptimierung durchgesetzt.“

José Luis Blanco, CEO der Nordex Group: „Mit dieser Partnerschaft haben wir einen wichtigen Meilenstein erreicht. Diese neuartige, ganzheitliche Zusammenarbeit erstreckt sich auf die

gesamte Wertschöpfungskette aller Onshore-Projekte von innogy. Gemeinsames Ziel ist dabei eine Senkung der Stromgestehungskosten über den gesamten Lebenszyklus der Turbinen, um den weiteren Ausbau der Windenergie voran zu treiben“.

Die Nordex-Gruppe hat mehr als 23 GW Windenergieleistung in über 25 Märkten installiert und erzielte im Jahr 2017 einen Umsatz von knapp 3,1 Mrd. EUR. Das Unternehmen beschäftigt derzeit über 5.000 Mitarbeiter. Zum Fertigungsverbund gehören Werke in Deutschland, Spanien, Brasilien, den USA und in Indien. Das Produktprogramm konzentriert sich auf Onshore-Turbinen der 1,5- bis 4,8-MW-Klasse, die auf die Marktanforderungen von Ländern mit begrenzten Ausbaufächen und Regionen mit begrenzten Netzkapazitäten ausgelegt sind. innogy ist bei der Offshore-Windkraft mit einer installierten Kapazität von über 900 Megawatt und bei Onshore-Wind mit mehr als 1900 Megawatt einer der großen Betreiber in Europa. Das Essener Unternehmen plant, errichtet und betreibt Anlagen für die Stromerzeugung und Energiegewinnung aus regenerativen Quellen. Ziel ist der zügige weitere Ausbau der erneuerbaren Energien, sowohl aus eigener Kraft als auch mit Partnern. Besonders stark ist innogy im Heimatmarkt Deutschland vertreten, gefolgt von Großbritannien, Spanien, den Niederlanden und Polen. Derzeit konzentrieren sich die Essener darauf, die Aktivitäten im Bereich On- und Offshore-Wind weiter auszubauen. Zudem ist der Einstieg in neue Regionen wie die USA und neue Technologien, etwa die Errichtung großer Freiflächen-Solarkraftwerke geplant. ■

Energieeffizienz in der Wirtschaft

Neues Förderprogramm für Unternehmen

Ziel der Bundesregierung ist es, den Primärenergieverbrauch gegenüber 2008 bis 2050 um 50 Prozent zu senken. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) richtet daher seine Förderprogramme für Energieeffizienz von Prozessen und Anlagen in Unternehmen neu aus.

„Wir setzen mit dem neuen Förderprogramm ein einfacheres und anwenderfreundliches Fördermodell um. Dadurch werden beispielsweise Investitionen in eine verstärkte Nutzung von industrieller Abwärme sowie die Verbesserung der Energieeffizienz von Produktionsprozessen wirksamer gefördert“, so Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier.

Das neue Programm ist ein weiterer Schritt bei der Umsetzung der Förderstrategie Energieeffizienz, die gemeinsam mit der Wirtschaft entwickelt wurde. Zudem werden bisher im sogenannten Marktanreizprogramm enthaltene Maßnahmen zur Wärmebereitstellung aus erneuerbaren Energien integriert. So konnte das Ministerium im Bereich der Abwärmenutzung bereits wichtige Impulse zur Steigerung der Energieeffizienz in Industrie und Gewerbe setzen.

Das BMWi bündelt in dem neuen technologieoffenen und branchenübergreifenden Förderpaket sechs bisherige Förderprogramme in zwei Richtlinien. Die Richtlinie „Energieeffizienz und Prozesswärme aus erneuerbaren Energien in der Wirtschaft – Kredit und Zuschuss“ starteten am 1.1.2019 mit Fördersätzen bis zu 55 Prozent. Die Richtlinie „Energieeffizienz und Prozesswärme aus erneuerbaren Energien in der Wirtschaft – Wettbewerb“ wird das ehemalige Programm „STEP Up!“ mit neuen Konditionen ab Frühjahr diesen Jahres ersetzen. Der genaue Starttermin wird noch bekanntgegeben.

Das Förderpaket richtet sich an Unternehmen aller Branchen und Größen, Stadtwerke und Energiedienstleister. Darüber hinaus sind alle Fördermodule akteurs-, sektor- und technologieoffen ausgestaltet. Maßnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz sind unternehmensspezifisch unterschiedlich und können von der Nutzung hocheffizienter Standardtechnologien bis hin zu passgenauen Systemlösungen und -optimierungen reichen. ■

Das Programm im Überblick:

Förderung in vier Modulen:

- Querschnittstechnologien (Pumpen, Motoren, Ventilatoren, usw.) für schnelle Effizienzgewinne,
- Erneuerbare Energien zur Prozesswärmebereitstellung,
- Mess-, Steuer- und Regelungstechnik sowie Energiemanagementsoftware zur Unterstützung der Digitalisierung,
- Technologieoffene Förderung von Investitionen, die Strom- oder Wärmeeffizienz steigern.

Fördersätze:

- bei Effizienzmaßnahmen 40 Prozent der förderfähigen Investitionskosten für kleine und mittlere Unternehmen (große Unternehmen 30 Prozent),
- bei Prozesswärmetechnologien, die erneuerbare Energien nutzen, 55 Prozent für kleine und mittlere Unternehmen (große Unternehmen 45 Prozent),
- Max. Förderung: 10 Mio. Euro pro Antragsteller oder Projekt.

Beantragung:

- direkter Investitionszuschuss beim BAFA oder
- Kredit mit Teilschulderlass (Tilgungszuschuss) bei der KfW (über Hausbanken).

)) Weitere Informationen finden Sie unter www.deutschland-machts-effizient.de.

Studie zeigt die Herausforderungen für den Außenhandel

Klimawandel im Ausland trifft auch die deutsche Wirtschaft

Eine UBA-Studie hat erstmals Klimarisiken für den deutschen Außenhandel untersucht



Foto: Leon Forado / Fotolia

Deutschland hat eine starke Rolle im internationalen Handel. Dadurch ist unsere Wirtschaft anfällig gegenüber Klimafolgen in anderen Weltregionen. Das Umweltbundesamt (UBA) hat nun erstmals Klimarisiken im Rahmen der internationalen Handelsverflechtungen untersucht. Demnach werden die Risiken aus Klimafolgen im Ausland für die deutsche Wirtschaft mindestens so groß sein wie aus jenen im Inland.

Maria Krautzberger, Präsidentin des UBA: „Wir wissen inzwischen recht gut, welche Folgen des Klimawandels wir in Deutschland erwarten können. Dazu zählen Dürren und Hitzeperioden ebenso wie Extremwetterereignisse. Doch der Klimawandel und seine Folgen kennen keine Ländergrenzen. Auswirkungen in anderen Weltregionen können auch bei uns mit erheblichen wirtschaftlichen Schäden durchschlagen – zum Beispiel wenn extreme Wetterereignisse Infrastrukturen und Handelswege beschädigen, die landwirtschaftliche Produktion beeinträchtigen oder gar ganze Ernten vernichten.“

Deutsche Unternehmen tätigen jährlich Ein- und Ausfuhren in der Größenordnung von einer Billion Euro. Der Bericht zeigt, welcher Anteil unseres Handels von den Folgen des Klimawandels im Ausland betroffen sein könnte. Allein sechs Prozent (55 Mrd. Euro) der deutschen Importe und vier Prozent (knapp 50 Mrd. Euro) der Exporte verteilen sich auf zwölf Länder oder Regionen, die als besonders vulnerabel (verwundbar) gegenüber dem Klimawandel gelten.

Bei den Importen überwiegen die Risiken der Folgen des Klimawandels:

- Extreme Wetterereignisse können Gebäude, Produktionsanlagen und Warenlager im Ausland beschädigen.
- Andauernde Hitzeperioden, Starkregenereignisse oder schwere Stürme können die landwirtschaftliche Produktion massiv beeinträchtigen und ggf. auch ganze Ernten vernichten.
- Häufigere Extremwetterereignisse und der Meeresspiegelanstieg werden Hafenanlagen und Containerterminals weltweit zu schaffen machen.

Bei den Exporten ergibt sich ein gemischtes Bild:

Wenn Länder mehr Geld zur Bewältigung von Schäden ausgeben, sinkt die Kaufkraft und damit auch die Nachfrage nach deutschen Exportprodukten. Allerdings bestehen auch Chancen durch die wachsende globale Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen zu Klimaanpassung und Klimaschutz.

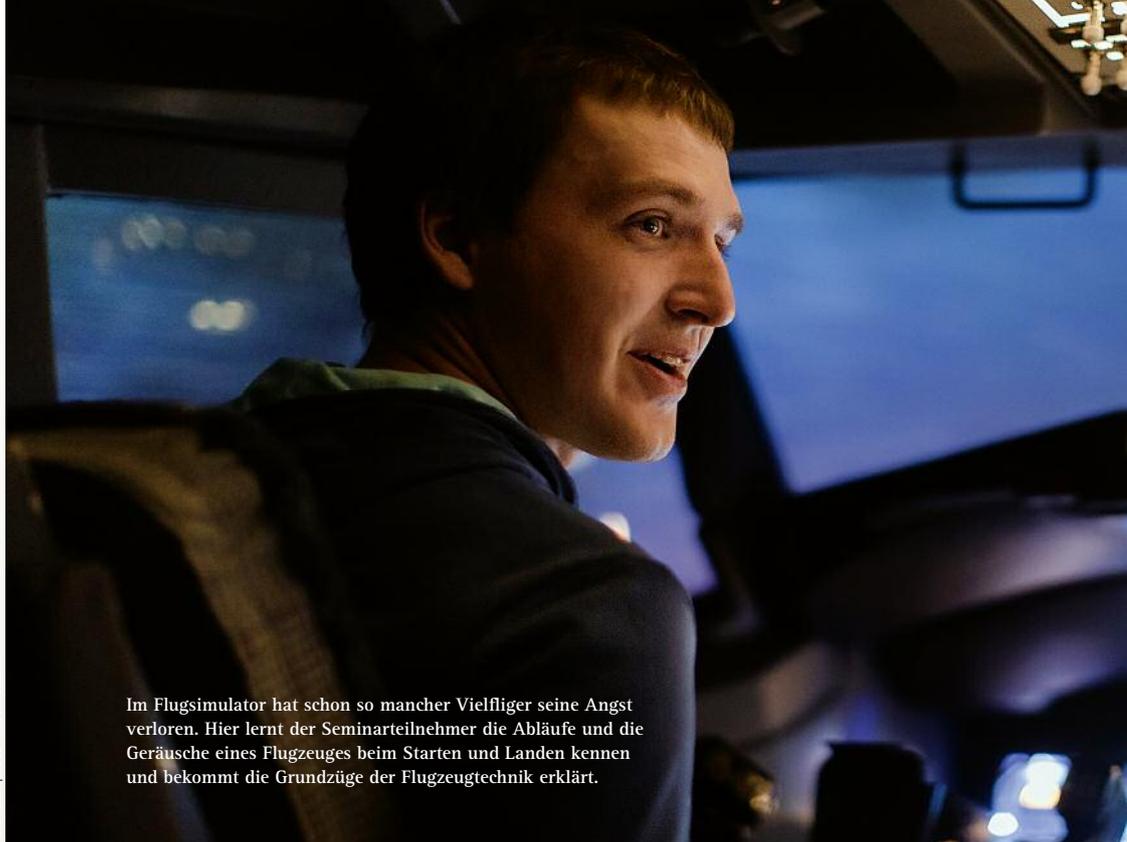
Doch um diese Chancen zu nutzen, ist sowohl vorausschauendes Handeln der deutschen Unternehmen als auch eine ambitionierte Klimapolitik gefragt. Entscheidungsträger in der Wirtschaft wie in der Verwaltung sollten Risiken, die sich durch den Klimawandel weltweit ergeben, kennen. Maria Krautzberger: „Bei Investitionen, beispielsweise in Infrastrukturen, sollte es selbstverständlich werden, die Klimarisiken zu kennen, zu bewerten und klimaangepasst zu bauen.“ Banken und Versicherungen fragen diese Informationen bereits zunehmend nach.

Mit Blick auf die Klimaverhandlungen in Katowice sagt Maria Krautzberger: „Selbst wenn wir in diesem Moment alle Treibhausgasemissionen auf null reduzieren, würde sich das Klima für hunderte Jahre weiter ändern. Aber wir können und müssen versuchen, den Temperaturanstieg zu begrenzen.“

Die Fachbroschüre „Wie der Klimawandel den deutschen Außenhandel trifft“ zeigt mögliche Chancen und Risiken für die deutsche Wirtschaft auf. Die Broschüre ist Teil des bis 2020 laufenden UBA-Projekts Impact-CHAIN, das infras im Auftrag des UBA durchführt. Das Projektteam untersucht im weiteren Verlauf auch, wie die deutsche Ökonomie diese Risiken bewältigen und mögliche Chancen nutzen kann, wie hoch der Handlungsbedarf ausfällt und in welchen Bereichen eher private oder staatliche Maßnahmen gefragt sind.

Die Deutsche Anpassungsstrategie des Bundes bildet den Rahmen zur Anpassung an die Folgen des Klimawandels in Deutschland. Die Strategie unter der Federführung des Bundesumweltministeriums legt den Grundstein für einen mittelfristigen Prozess, in dem die entsprechenden Ziele definiert sowie mögliche Anpassungsmaßnahmen entwickelt und umgesetzt werden sollen. Dazu gehört auch, die Resilienz gegenüber Klimafolgen im Ausland zu stärken. ■

Foto: demphoto - Fotolia.com



Im Flugsimulator hat schon so mancher Vielflieger seine Angst verloren. Hier lernt der Seminarteilnehmer die Abläufe und die Geräusche eines Flugzeuges beim Starten und Landen kennen und bekommt die Grundzüge der Flugzeugtechnik erklärt.

Simulator-Training gegen Flugangst

Auch vielfliegende Manager leiden häufig

„Wer beruflich viel fliegen muss, hat doch keine Flugangst“ – so lautet eine weit verbreitete Meinung. Doch schauen Sie sich einmal in der Kabine um, wenn das Flugzeug auf der Runway steht, die Triebwerke dann lauter werden und die Maschine zum Start beschleunigt.

Rund 60 Prozent aller Passagiere sitzen, meist starr geradeaus blickend, beide Hände an den Lehnen, leicht bis stark verspannt in ihren Sitzen. Auch in der Business Class, denn Flugangst ist auch bei Vielfliegern keine Seltenheit. Gerade bei Menschen, die es gewohnt sind, die Kontrolle zu behalten, tritt die Angst, in der Flugzeugkabine dem Geschehen ohne Flucht- oder Einflussmöglichkeit ausgesetzt zu sein, recht oft auf. Angst entsteht meistens vor dem Unbekannten. Angst ist ein diffuses Gefühl, ohne dass ein objektiver Anlass dafür besteht. Das Flugzeug ist für einen Außenstehenden ein mystisches Stück Technik, denn nur die wenigsten Menschen wissen, wie ein Flugzeug und seine Technik genau funktioniert – und die Arbeit hinter der heute immer verschlossenen Cockpit-Tür ist den Passagieren ein Rätsel. Diese Unkenntnis führt dazu, dass viele Passagiere kein echtes Vertrauen in Pilot und Maschine aufbauen können.

Um der Flugangst entgegen zu wirken, werden eine Reihe von Seminaren angeboten. Viele nähern sich diesem Thema rein psychologisch-theoretisch, was manchen Menschen auch hilft. Vor allem, wenn Platzangst oder das

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

Redaktion:
commedia GmbH
Fon 0201/879 57-0

Anzeigen:
Eva Lupp
Fon 0201/879 57 11



professionellen Airline-Flugsimulators Starts und Landungen und erlebt dabei alle Abläufe und Geräusche aus erster Hand. Dabei fliegt der Teilnehmer das Flugzeug selbst und löst all die Vorgänge aus, die einem in der Kabine als Passagier manchmal unerklärlich erscheinen.

Ziel des mehrstündigen Seminars ist es, in Zukunft wissen als Passagier genau zu wissen, „Wann-Was-Warum“ in einem Flugzeug abläuft und dass alles, was in der Kabine zu fühlen und hören ist, einen Sinn und Zweck hat.

„Manche Teilnehmer berichteten mir nach dem Simulator-Training“, so erzählt Thomas Fengler, „dass sie sich auf ihren Flügen jetzt vorstellen, dass sie das Flugzeug zur Not auch selbst wieder „runter bekommen“ würden, wenn die Piloten vorne mal ausfallen. Das gäbe ihnen ein unheimlich sicheres Gefühl.“ ■

www.imcockpit-privat.de.

Flugangst-Seminare in der Umgebung Viele Wege führen zum Ziel

Der **Flughafen Dortmund** bietet jeden Monat unter dem Motto „Entspanntes Fliegen“ Gruppenseminare gegen die Angst über den Wolken an. Im Anschluss findet eine Flugzeugbegehung und eine Flughafenbesichtigung statt (www.dortmund-airport.de).

Einen anderen Weg, die Flugangst zu überwinden, geht **Birgit Friedrich** in Meerbusch bei Düsseldorf. Sie behandelt mit einer medizinischen Heilhypnose durch die Präsentation eines Fluges durch einen erfahrenen Flugkapitän (www.flugangst-nrw.de).

Ebenfalls auf Flüge im Flugsimulator, aber auch auf begleitete Flüge vom Flughafen Köln/Bonn aus, setzt das Team von **Flugvertrauen**. An einem Wochenende finden zunächst in maximal Vierergruppen zwei Beobachtungsflüge im Simulator statt, während es am nächsten Tag – begleitet von Flugprofis – in zwei realen Flügen in die Luft geht (www.flugvertrauen.de).

Gefühl der Enge der Hauptauslöser für ihre Flugangst sind. Fluggäste mit der Angst vor Kontrollverlust berichten jedoch häufig, dass dieser Ansatz ihr Problem nicht löst. Es fehlt ihnen das Gefühl, die Situationen in der Flugzeugkabine wirklich einordnen, erfassen oder beeinflussen zu können. Sie möchten gern eine Vorstellung davon haben, was die Besatzung vorne im Cockpit macht, ob sie die komplexe Technik eines Flugzeuges auch wirklich beherrscht und was die Technik zu leisten vermag und wie sicher sie wirklich ist.

Genau da setzen Entscheider-Coachings an, wie sie zum Beispiel von Thomas Fengler angeboten werden. Darin wird vermittelt, wie ein großes Flugzeug funktioniert und zu fliegen ist. Wer sich zur Teilnahme entschlossen hat, lernt im Cockpit eines

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

★★★★★
LANDHOTEL VOSHÖVEL



Foto: Kadmy - Fotolia.com



Qualitätsmanagementsysteme

Risiko- und prozessorientiertes Auditsystem

Steigende System-Anforderungen, komplexe Prozesse und Strukturen innerhalb von Managementsystemen und vielseitige Kundenanforderungen – das Qualitätsmanagement (QM) wird zunehmend anspruchsvoller und komplexer.

Besonders für Hersteller und deren Zulieferer ist ein funktionierendes QM-System unabdingbar. Dennoch werden branchen- und kundenspezifische Risiken viel zu wenig in das System mit einbezogen. Manuel Cordas dos Santos, Experte für Qualitäts- und Risikomanagement, und Silke Liehr, QM-Expertin der TÜV NORD Akademie, erläutern die aktuelle Situation und welche Möglichkeiten Unternehmen haben.

„Sowohl die Qualitätssicherung als auch das Qualitätsmanagement sind zu einem zentralen Punkt auf der Agenda des Top-Managements geworden“, so Liehr. „Hoher Wettbewerbsdruck, eine gestiegene Anzahl von Softwarekomponenten, komplexere Wertschöpfungsketten, verkürzte Einführungszeiten von Produkten – Unternehmen stehen immer mehr Herausforderungen im Qualitätsmanagement gegenüber.“

Prozesse und Risiken neu auditiert

Um all diesen Komponenten gerecht zu werden und gleichzeitig alle erforderlichen Qualitätsstandards zu gewährleisten, ist es notwendig, sowohl das Qualitätsmanagement-System (QM-System) als auch die Risiken eines Unternehmens zu berücksichtigen. Zu den möglichen Risiken gehören unter anderem eine fehlende Steuerung und fehlendes Monitoring von Lieferantenrisiken. Speziell im Bereich der Fertigungstechnik zählen dazu auch vakante Ressourcen für die Wartung und Instandsetzung, nicht-robuste Prozesse oder aber eine mangelhafte Analyse und Bewertung kundenspezifischer Forderungen. Genau hier setzt das risiko- und prozessorientierte Auditsystem (RPAS) an. Damit lassen sich die verschiedenen Risiken, denen ein Unternehmen ausgesetzt ist, im Kontext zum QM-System analysieren.

„Bei herkömmlichen Systemaudits spricht man von Haupt- und Nebenabweichungen oder sogenannten Erfüllungsgraden. Mit der RPAS-Methodik werden darüber hinaus auch die spezifischen Risiken eines Unternehmens sowie die branchen- und

Ein gut funktionierendes Qualitätsmanagement wird für Unternehmen immer wichtiger.
Ein neu konzipiertes Seminar erläutert die aktuelle Situation und zeigt neue Möglichkeiten auf.



und vertragliche Vereinbarungen. So sind Unternehmen beispielsweise nicht nur für die interne Einhaltung der einzelnen Normen verantwortlich, sondern auch für die Durchführung und Qualifizierung auf Lieferantenseite. Zusätzlich gibt es durch die an die IATF 16949 angelehnten „Customer Specific Requirements“ (CSR) zusätzliche Mehranforderungen an Unternehmen, die in die internen Prozesse implementiert werden müssen. In vielen – vor allem kleineren – Zulieferbetrieben hat die Firmenleitung andere Prioritäten, als kundenspezifische Forderungen im Qualitätsmanagement-System umzusetzen. Ursache ist dabei meist, dass die notwendigen Informationen und relevanten Risiken dem Management nicht verständlich dargestellt werden. „Nach unserer Erfahrung liegt hier das größte Problempotenzial“, ergänzt Santos. Um diese Risiken aufzudecken, gibt es innerhalb des RPAS die sogenannte CSR-Systematik, mit der kundenspezifische Forderungen analysiert und den Prozessen zugeordnet werden.“ Entwickelt wurde das Prozedere von Santos selbst: „Wir sind weltweit das einzige Unternehmen, das diese praxisnahe und erprobte Lösung bietet. Bislang konnten wir das Audit bereits 150 Mal durchführen.“ Das Wissen, das er dabei sammeln konnte, gibt Santos nun in Schulungen zu diesem Thema weiter. In von ihm konzipierten Seminaren lernen Interessierte die RPAS-Methode selbst anzuwenden. ■

kundenspezifischen Prozesse und Risiken innerhalb eines Audits berücksichtigt“, erläutert Liehr. Das bringt einige Vorteile mit sich: Operative Risiken im QM können direkt identifiziert, das QM selbst zielgerichtet verbessert und damit letztendlich sowohl die Kundenzufriedenheit wie auch der Unternehmenserfolg gesteigert werden. Zusätzlich zu diesen betriebswirtschaftlichen Aspekten lohnt sich ein solches Risikoidentifizierungs-, -bewertungs- und -reduzierungssystem aber auch im Hinblick auf interne Qualitätskriterien. Eine frühzeitige Analyse mit der RPAS-Methode ist es möglich, potenzielle Risiken und Chancen innerhalb des Unternehmens schneller zu erkennen.

Die meisten Unternehmen agieren entsprechend einer definierten Philosophie und Strategie, die das Management als gewinnbringend einstuft. Ein Aspekt, der ebenfalls die diversen Risikofaktoren beeinflusst. Klassische System- und Prozessaudits berücksichtigen jedoch oftmals nicht, inwieweit die gewählte Strategie auch tatsächlich zum Erfolg führt und durch die Prozesse des QMs unterstützt wird. Eine wertanalytische und risikoorientierte Betrachtung der installierten Systeme und Prozesse fehlt gänzlich. Ein RPAS schließt all diese Aspekte mit ein. „In zuvor definierten Risikokategorien wird das Ergebnis der ganzheitlichen Analyse zusammengefasst und übersichtlich dargestellt, beispielsweise in Form einer grafisch aufbereiteten Risk Map. So erhält der Nutzer oder die Nutzerin einen schnellen und umfassenden Überblick, wo Optimierungspotenziale liegen und wie Ressourcen entsprechend effizienter eingesetzt werden können“, so Santos.

Fokus auf kundenspezifische Anforderungen

Besonders prozess- und systemspezifischen Anforderungen werden zahlreiche Unternehmen nicht gerecht. Denn: Hier geht es nicht um Entwicklungsthemen, sondern um Managementfragen

HEBEN. STAPELN. LAGERN.

Ihr Partner für Lagertechnik – www.proteus-lift.de



PROTEUS LIFT GmbH
Küferstraße 17, 59067 Hamm
Tel. 02381/544700, info@proteus-lift.de
www.proteus-lift.de

PROTEUS
LIFT

PERSONALIEN

Geburtstage im Februar

75 JAHRE

Jürgen Schäfer, Mitglied im Steuerausschuss der IHK, Essen

70 JAHRE

Wolfgang Beverungen, Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Kraftwerker/-in“, Gelsenkirchen

Johannes Daldrup, Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Tiefbaufacharbeiter/-in Kanalbauer/-in“ sowie Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Tiefbaufacharbeiter/-in Straßenbauer/-in“, Haltern am See

Dr. Friedhelm Meister, Mitglied im Industrieausschuss der IHK, Mülheim an der Ruhr

Dr. Karl Maria Mühlsiepen, Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel“, Ratingen

65 JAHRE

Christoph Heinrich Andreas Borchert, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Baustoffprüfer/-in“, Mülheim an der Ruhr

Dr. Peter Lauter, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Geprüfte/r Kraftwerksmeister/-in“, Moers

Michael Lumer, Mitglied der IHK-Prüfungsausschüsse „Gießereimechaniker/-in“ und „Technische/Modellbauer/-in“, Ratingen

60 JAHRE

Michael Busch, Vorsitzender und Mitglied im Rechtsausschuss der IHK, Essen

50 JAHRE

Arndt Paykowski, Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Geprüfte/r Fachwirt/-in für Büro- und Projektorganisation“, Essen

Michael Reichenbach, Vorsitzender verschiedener IHK-Prüfungsausschüsse, Essen

Unternehmensjubiläen

25 JAHRE

Angelo Puglisi
Essen, 10. Februar 2019

Automaten Service Maurer GmbH
Essen, 1. Januar 2019

Edeltraud Hermes
Mülheim an der Ruhr, 1. Januar 2019

KLEMAFOL-FOLIEN GmbH
Mülheim an der Ruhr, 18. Februar 2019

**Mitfahr- und Mitwohnbüro
TurboLift GmbH**
Essen, 25. Februar 2019

NHG Naturstein Handels Gesellschaft mbH
Essen, 9. Februar 2019

Parkhaus Akazienallee – Essener Werbegemeinschaft GmbH & Co. KG
Essen, 8. Februar 2019

**PROCURA Ambulante Pflege
Gesellschaft mit beschränkter Haftung**
Essen, 1. Februar 2019

RBM Metallvertriebs GmbH
Essen, 17. Februar 2019

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN
FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN



Werbung in der meo!

Anruf genügt:

Eva Lupp

0201/879 57 11

Museum Folkwang Bauhaus-Reihe startet mit Lyonel Feininger

Das Museum Folkwang gibt im Bauhaus-Jubiläumsjahr 2019 mit der Ausstellungreihe Bauhaus am Folkwang Einblicke in seine vielfältigen Bestände. Drei Kabinettausstellungen zeichnen den Weg der Schule von ihren expressionistischen Anfängen bis hin zur programmatischen Neuausrichtung nach dem Motto „Kunst und Technik – eine neue Einheit“ nach. Den Auftakt bildet eine Präsentation von 33 Werken Lyonel Feiningers (18. Januar – 14. April 2019).

Lyonel Feininger (1871–1956) wird 1919 zum ersten Mal im Museum Folkwang in Hagen ausgestellt und kurz danach als erster Meister ans Bauhaus berufen. Mit rund sechzig Arbeiten auf Papier, einer Spielzeugstadt und vier Gemälden verfügt das Museum Folkwang über einen bedeutenden Bestand an Werken des Künstlers. Die Kabinettausstellung zeigt eine Auswahl von 34 Arbeiten aus den Bereichen Grafik, Malerei, Fotografie und Kleinplastik der Zeit zwischen 1910/11 und 1929. Sie verdeutlicht, wie Feininger sein Werk von karikaturesken Stadtszenen über expressiv-kristalline Kompositionen am Bauhaus zu konstruktivistisch-beeinflussten Architekturdarstellungen wie dem Ölgemälde Gelmeroda IX (1926) entwickelt. Es ist eine von nur zwei Leinwänden der berühmten Serie in deutschem Besitz.



Lyonel Feininger
Gelmeroda IX, 1926

© VG Bild-Kunst, Bonn 2018

Während Feininger den klassischen Bildmedien verpflichtet ist, widmen sich die beiden anschließenden Präsentationen neuen Ausdrucksformen am Bauhaus: In Bühnenwelten (28. April – 8. September 2019) vermittelt sich ein Eindruck von der performativen Kultur der Schule, während sich am Beispiel von László Moholy-Nagy (20. September – Dezember 2019) die mediale Wende hin zu Fotografie und Film nachvollziehen lässt.

Grugapark im Lichterausch



Foto: world of lights

Der Grugapark ist seit Anfang Februar wieder jeden Abend phantasievoll in Licht getaucht. Zahlreiche Scheinwerfer, Projektionen und Lichtobjekte machen den Park fünf Wochen lang zu einer Flaniermeile entlang des Lichtes. Das „Parkleuchten“ ist wieder da!

Licht-Strichmännchen laufen und springen ins Wasser. Ein unsichtbarer Riese hinterlässt hörbar und durch eine Projektion sichtbar Fußtritte unter einer Brücke. Optische Täuschung ist der Clou eines mannshohen hinterleuchteten Schlüsselochs. Zudem wird der Park selbst mit seinen Bäumen, Sträuchern und Wegen eindrucksvoll in Szene gesetzt – allein 500 modernste LED-Scheinwerfer werden hierfür überall auf dem Gelände positioniert.

Geschaffen wird der gesamte Lichtkomplex von Wolfgang Flammersfeld und Reinhard Hartleif mit ihrer Crew von world of lights. Sie bauen über den Sommer die Lichtobjekte, die im Winter gezeigt werden. An den Samstagen der Veranstaltung, die bis zum 10. März läuft, kommen verschiedene Kleinkunstaktionen als Wochenend-Extra hinzu. www.world-of-lights.eu

46.059
Exemplare

Druckauflage
4. 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 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 18. Februar 2019**

meo

MARKTPLATZ

Branchenverzeichnis für
Angebote aus Industrie,
Handel und Gewerbe

Datenschutz



Datenschutzbeauftragte
46145 Oberhausen
Brandenburger Straße 1
Ruf: 0208 – 30 99 563 0
Fax: 0208 – 30 99 563 9
Info@StauDe-Datenschutz.de
www.StauDe-Datenschutz.de

Hilfsprojekte



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

Raubegrünung

**Hydrokulturen
Kunstpflanzen**
.....
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

Steuerberatung

<p>Guido Bungart Steuerberater</p>	<p>Petra Mering Steuerberaterin</p>
<p>Bredeneyer Str. 119 Fon 02 01 / 4 19 51 45133 Essen-Bredeneuy Fon 02 01 / 4 19 54 office@bungart-mering.de</p>	

**Der Anzeigenschluss für
den Marktplatz der
März-Ausgabe ist
der 18. Februar 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

AZUBI MACHER



Foto: Alexander Pfahls - Fotolia.com

Sie suchen einen Azubi?

Die Industrie- und Handelskammer unterstützt Sie bei ihrer Suche nach geeigneten Azubis.



Nutzen für Ihr Unternehmen

- Wir beraten Sie zum Thema Bewerbersuche
- Wir erstellen gemeinsam ein Anforderungsprofil mit Ihnen
- Wir suchen für Sie potenzielle Auszubildende
- Wir vermitteln ausschließlich Bewerber, mit denen wir ein persönliches Auswahlgespräch geführt haben
- Wir unterbreiten Ihnen passgenaue Vorschläge
- Sie entscheiden, welche KandidatInnen für Sie in Frage kommen
- Sparen Sie Zeit und Kosten bei der Besetzung der Ausbildungsstellen, verringern das Risiko eines Ausbildungsabbruches und sichern sich somit Ihren zukünftigen Bedarf an Fachkräften in Ihrem Betrieb!

Nehmen Sie jetzt Kontakt auf zu unseren AZUBI-MACHERn



Sabine Keller
Tel: 0201 1892-179
sabine.keller@essen.ihk.de



Stefanie Richter
Tel: 0201 1892-207
stefanie.richter@essen.ihk.de



Eva Wilmsmann
Tel: 0201 1892-318
eva.wilmsmann@essen.ihk.de

**PASSGENAUE
BESETZUNG**

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Europäische
Union

**Zusammen.
Zukunft.
Gestalten.**