

men

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

Ausbildungsmarketing

Kreativität ist Trumpf

Frühjahrssitzung der Vollversammlung
IHK-Handlungsprogramm 2030+ vorgestellt

Fachkräfte online rekrutieren
Gesucht - gefunden!

Industrie- und Energiepolitik
Die Bundesregierung beim Wort nehmen

In Kassel, mitten in Deutschland

LA STRADA

25 Jahre

Eines der größten privat geführten
Tagungshotels ist zugleich
Kassels vielseitige Hotelwelt
jetzt im neuen Glanz

Erleben Sie das Flair eines großen Hauses:

- 1000 Betten in 484 modernen Zimmern, luxuriösen Suiten und Apartments
- 40 Tagungsräume für 6 bis 1000 Personen
- Exklusiver Kongress- und Eventsaal „Palazzo“ für bis zu 1200 Personen
- Vier Restaurants und Bars mit Livemusik
- Wellness, SPA und Sauna, Pool und Fitness
- Bowlingcenter mit vier Bahnen und eigener Bowling - BAR



Fordern Sie unseren 100 seitigen Jubiläumskatalog an. Wir freuen uns auf Sie.
Raiffeisenstraße 10 - 34121 Kassel - Tel.: 0561 / 20 900 - info@lastrada.de - www.lastrada.de



Keine Zeit verlieren!

Wir begrüßen das Angebot von NRW-Verkehrsminister Henrik Wüst, einen breit angelegten Beteiligungsprozess zum Lückenschluss der A52 auf Essener Gebiet zu initiieren. Es ist gut, dass durch diese Initiative wieder Bewegung in das Projekt kommt.

Der Essener Abschnitt der A52 ist im Bundesverkehrswegeplan im Weiteren Bedarf mit Planungsrecht eingestuft. Jetzt darf keine Zeit verloren werden, da sich der Ausbau von Bundesautobahnen rund um Essen im Vordringlichen Bedarf befinden. Nach deren Fertigstellung könnte sich die Situation auf den Essener Straßen erheblich verschärfen. Denn im Essener Norden geht zu Stoßzeiten schon heute nichts mehr. Große Infrastrukturprojekte haben einen langen Vorlauf. Eine frühzeitige Beteiligung aller relevanten Akteure ist daher sinnvoll, um das Wissen und die Interessen vor Ort aufzunehmen und in die Planung einfließen zu lassen.

Durch die neuen Ansätze kann mehr Akzeptanz für das Projekt erzielt werden und so eine Umsetzung endlich in greifbare Nähe rücken. Der Wirtschaftsstandort braucht dringend eine Entlastung durch eine leistungsfähige Nord-Süd-Verbindung. Eine Realisierung des Lückenschlusses wird wichtige Impulse für die Stadtentwicklung geben. So kann für das geplante Gebiet „Freiheit Emscher“ ein leistungsfähiger Anschluss geschaffen werden. Durch die Bündelung des bisherigen Verkehrs im Essener Norden auf einem neuen Autobahnabschnitt können die heute stark betroffenen Stadtteile entlastet werden.

Wir sehen hier die große Chance, der Stadtteilentwicklung im Essener Norden einen neuen Schub zu verleihen. Durch die Entlastung entsteht beispielsweise Platz für neue und attraktive Radwege. Mit weiteren Projekten könnte die Aufenthaltsqualität gesteigert werden. Wir brauchen kreative Ideen; durch den neuen Prozess kann das jetzt gelingen.

Jutta Kruff-Lohregel
Präsidentin

Dr. Gerald Püchel
Hauptgeschäftsführer

Titelthema

6 Ausbildungsmarketing **Kreativität ist Trumpf**



34 Digitalisierung **Digitale Unterstützung für reibungsfreie Abläufe**

3 Editorial

5 Impressum

Titelthema

6 Ausbildungsmarketing **Kreativität ist Trumpf**

16 Region

Praxis

24 Verbraucherpreisindizes

28 Angebote für Existenzgründer und Jungunternehmer

29 Existenzgründer- und Nachfolgebörse

30 Neues aus Berlin und Brüssel

31 IHK-Aktuell

Thema

32 Frühjahrssitzung der IHK-Vollversammlung

34 Digitalisierung **Digitale Unterstützung für reibungsfreie Abläufe**

36 Knigge, Könige und Unternehmensalltag

38 Fachkräfte online rekrutieren **Gesucht – gefunden!**

36 Knigge, Könige und Unternehmensalltag




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


Foto: Herbert Schaar - commedia

40 Flagge zeigen für Europa! Stark nach außen, liberal nach innen!

40 Flagge zeigen für Europa!
Stark nach außen,
liberal nach innen!

41 Förderprogramm E-Mobilität
NRW elektrisiert

44 Parlamentarischer Abend von
IHK NRW zur Industrie- und
Energiepolitik
Die Bundesregierung
beim Wort nehmen

46 Unternehmensnachfolge
Mittelstand:
Viele Chefessel im Angebot

Verlagssonderveröffentlichung „Wirtschaftsraum Mülheim“

48 Projektidee Pop Up Shop
Wertstadt wird zum
Einzelhandelslabor

Beilagenhinweis: Schultz GmbH & Co. KG
REWE Zentral
EASYFAIRS (Teilaufgabe)
Wir bitten um freundliche Beachtung.

51 Mülheims größter sozialer
Arbeitgeber feiert Jubiläum
175 Jahre
Theodor Fliedner Stiftung

Verlagssonderveröffentlichung „Bauen und Erhalten“

52 Umsätze steigen um 11 Prozent
Bauindustrie zieht positive
Jahresbilanz 2018

54 Internet der Dinge
Auch in der Baubranche schreitet
die Entwicklung voran

57 Personalien

58 Schlussakkord

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

Titel: Kerstin Bögeholz




Jessica Hallmann ist
Leiterin des IHK-Projektes
Ausbildungsbotschafter.

Foto: Kerstin Böggeholz

Ausbildungsmarketing

Kreativität ist Trumpf



Azubis werben für die Ausbildung: Der erste Einsatz der Ausbildungsbotschafter fand in einer 9. Klasse einer Mülheimer Realschule statt – und war ein voller Erfolg. Dennis Kunski von der Debeka (l.) und Patrick Nett von 020-EPOS (r.) berichteten über ihren schulischen Werdegang, ihren Berufsalltag und beantworteten die interessierten Fragen der Schülerinnen und Schüler.

Als attraktiver Ausbildungsbetrieb zu überzeugen, fällt insbesondere kleinen und mittelständischen Unternehmen zum Teil noch schwer. Konnten sie noch vor 10 Jahren aus einer Vielzahl an qualifizierten jungen Menschen auswählen, müssen sie heute um die Besten buhlen. Ausbildungsinteressierte können zwischen vielen Angeboten das für sie attraktivste aussuchen. Nicht mehr junge Menschen müssen sich bewerben, sondern die Betriebe.

Schuld hat u. a. die Statistik: Die Zahl der Schulabsolventen sinkt mit jedem Jahr. 2017 waren es bundesweit 197.000 und damit 26.000 weniger als noch 2008. Gleichzeitig steigt die Zahl der Studierenden: 2017 waren es ungefähr 57 Prozent, 2007 noch 37 Prozent. Das heißt: Es gibt deutlich weniger Schulabgängerinnen und Schulabgänger, die sich für eine berufliche Ausbildung entscheiden und so dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen. So steigt die Zahl der unbesetzten Ausbildungsplätze kontinuierlich an. Laut einer Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertags betraf es zuletzt in 2017 34 Prozent der Betriebe deutschlandweit.

Neues Projekt: IHK-Ausbildungsbotschafterinnen und -botschafter

Wie gelingt es dennoch, junge Nachwuchskräfte für sein Unternehmen zu begeistern? Eine vielversprechende Möglichkeit sind Ausbildungsbotschafterinnen und -botschafter: also Auszubildende des zweiten oder dritten Lehrjahres aus allen Berufsbranchen, die Schülerinnen und Schülern einen authentischen Einblick in ihren Berufsalltag geben. Sie berichten über ihren persönlichen

Weg in die Ausbildung, ihren Beruf und seine Möglichkeiten und geben Tipps zu Bewerbungsverfahren. Auf diese Weise präsentieren sie ihre Unternehmen als attraktive Ausbildungsbetriebe, bauen Unsicherheiten ab und öffnen bestenfalls die Tür in die Betriebe. Denn wer könnte glaubwürdiger um neue Schulabgängerinnen und Schulabgänger werben, als zufriedene Azubis, die über ihr Unternehmen und ihre Ausbildung berichten? Und: Manche Fragen lassen sich einfacher mit Gleichaltrigen besprechen als mit Lehrkräften oder dem Ausbildungsleiter.

Die IHK zu Essen übernimmt die Akquise der Auszubildenden als Botschafter und Botschafterinnen. Des Weiteren plant und steuert sie in Abstimmung mit den Schulen und den Betrieben die Schuleinsätze der Ausbildungsbotschafter. Diese dauern ca. 90 Minuten und erfolgen im Optimalfall zu zweit aus möglichst unterschiedlichen Berufsgruppen. Die Einsätze – im Idealfall zweimal im Jahr – werden zeitlich mit den Betrieben und Schulen abgestimmt.



Vorteile für

Unternehmen

- handeln zukunftsorientiert durch frühzeitigen Kontakt zu potenziellem Nachwuchs
- fördern den direkten Weg der Schülerinnen und Schüler in die Berufsbildung
- sichern sich ihre Fachkräfte
- geben ihren aktuellen Auszubildenden eine zusätzliche Förderung und Qualifikation durch den Einsatz als Ausbildungsbotschafter

Auszubildende

- stärken ihre persönlichen Kompetenzen
- stellen ihre fachliche Kompetenz unter Beweis
- erhalten eine Schulung (mit Teilnahmebescheinigung) sowie eine Urkunde

Schülerinnen und Schüler

- bekommen authentische Einblicke in die Ausbildungsberufe
- erweitern ihre Berufsorientierung
- eröffnen sich neue Perspektiven nach dem Schulabschluss.

Das Werben um den Fachkräftenachwuchs macht kreativ. Doch müssen es tatsächlich Handy, Tablet am Arbeitsplatz oder sogar ein Dienstwagen sein? Solche Anreize sind für Jugendliche zwar verlockend, im Vergleich zu einer qualifizierten Ausbildung aber doch vergänglich. Umfragen verdeutlichen: Junge Leute wertschätzen das Vertrauen, das ihnen entgegengebracht wird und erweisen sich als loyale Mitarbeiter, wenn ihnen früh in der Zusammenarbeit berufliche Weiterbildungsmöglichkeiten aufgezeigt werden. Daneben spielen die frühe Einbindung ins Team und eine angemessene Vergütung eine wichtige Rolle. Drei Ausbildungsbetriebe aus der MEO-Region berichten über ihre Erfahrungen, Azubis zu finden und warum sich eine Ausbildung bei ihnen lohnt.



Teamwork und freundschaftliche Arbeitsatmosphäre

Einer davon ist die opta data Gruppe. Der Spezialist für Abrechnung und Software im Gesundheitswesen besteht bundesweit aus über 20 Unternehmen und bildet in acht verschiedenen Berufen aus. Am Essener Hauptsitz sind knapp 1.500 Mitarbeiter beschäftigt – davon 88 Auszubildende. „Um geeignete Kandidaten zu finden, schalten wir klassische Anzeigen in Printmedien, auf Online-Stellenportalen und sind seit kurzem auch auf Facebook aktiv“, erklärt Mona Schamp aus der Unternehmenskommunikation. „Darüber hinaus besuchen wir Schulen und nehmen an Azubi-Messen, Girl’s Days, Speed-Datings und Stuzubi-Tagen teil.“ Bei dieser Form der Berufsorientierung für Schülerinnen und Schüler, ähnlich wie bei den IHK-Ausbildungsbotschaftern, berichten ein bis zwei Azubis über ihren Arbeitsalltag und stehen im Anschluss – zusammen mit einem der Ausbilder – in kleinen Gesprächsrunden für Fragen zur Verfügung. Der Vorteil: Gleichaltrige berichten über ihren aktuellen Arbeits- und Ausbildungsalltag und können so Interesse wecken, ohne belehrend zu wirken. „Es ist sehr wichtig, dort Präsenz zu zeigen, wo potenzielle Nachwuchskräfte sind. Wir wollen schließlich ausbilden und zeigen, dass wir ein vielseitiges und spannendes Arbeitsumfeld zu bieten haben. Darum sind wir viel außer Haus unterwegs“, ergänzt Ausbilderin Lena Ziebeck.

Für die kaufmännischen Berufe – vor allem im Gesundheitswesen und Büromanagement – bekommen sie viele und gute Bewerbungen. „Da können wir uns wirklich nicht beschweren. Noch offene Stellen haben wir hingegen bei den IT-Berufen und im Dialogmarketing, hier suchen wir auch noch für dieses Jahr“, erklärt sie. „Beim Dialogmarketing wird viel telefoniert, das gehört einfach dazu. Viele denken, es gehe dabei ähnlich hektisch zu wie im Call-Center. Und das schreckt leider ab. Aber wir bieten eine qualifizierte Ausbildung, die neben dem Telefonieren u. a. das Controlling, Sekretariat und Verantworten eigener Kampagnen beinhaltet; inklusive Einarbeitung und Schulungen. Hier gehen eigenverantwortliches Handeln und Teamwork Hand in Hand. Außerdem gibt es Schnupperarbeitstage, bevor die Ausbildung tatsächlich beginnt. So fällt die Entscheidung für beide Seiten leichter.“

Haben Spaß bei der Arbeit (v.l.):
Ausbilderin Lena Ziebeck, Mona Schamp,
Unternehmenskommunikation, Rebecka
Inosençio Afonso, ehemalige Auszubildende,
und Angelina Vogt, kaufmännische Auszubildende für Büromanagement



Eine spezielle Ausbildung mit viel Praxisbezug erhalten künftige IT-Azubis: In einer eigenen Lernwerkstatt erhalten die Azubis im ersten Lehrjahr verschiedene Schulungen und werden sowohl für ihre zukünftigen Tätigkeiten in den IT-Teams sowie auf die Berufsschule vorbereitet. So sind alle auf einem Stand. Wer einen kaufmännischen Beruf erlernt, nimmt automatisch an einem Umlauf durch alle Abteilungen teil und hat die Möglichkeit, sich im Anschluss der Ausbildung für eine Abteilung zu entscheiden. Gelernt wird hier nicht allein vom Zugucken, sondern vom Mitmachen – und das vom ersten Tag an. Wenn mal der Schuh drückt oder inhaltliche Unklarheiten auftauchen, stehen insgesamt 60 Ausbildungsbeauftragte aus den unterschiedlichen Geschäftsbereichen mit Rat und Tat zur Seite. Außerdem gibt es regelmäßige Sprechtag, ein umfangreiches Fortbildungsprogramm und Ausflüge nur für Azubis. Die komplette Organisation in Eigenregie, versteht sich. Zum Ausbildungsbeginn findet eine Einführungswoche statt, in der sich die Neulinge kennenlernen können. Um Hemmungen abzubauen und das Zusammengehörigkeitsgefühl zu stärken, sind alle per „Du“. Für Andreas Fischer und Mark Steinbach, beide Geschäftsführer des Familienunternehmens, ist die hohe Investition in eine qualifizierte und abwechslungsreiche Ausbildung der Schlüssel zum Erfolg: „Es ist nicht leicht, gut qualifizierte Fachkräfte für unsere Branche zu finden. Indem wir ausbilden, bereiten wir gezielt auf die Aufgaben bei uns vor und sichern so die Produktivität unseres Unternehmens. Außerdem setzen junge Leute neue Impulse und haben andere, kreative Ansätze – davon profitieren wir natürlich.“ Und wer sich gut entwickelt und bleiben möchte, hat eine gute Chance auf Übernahme, verspricht Lena Ziebeck.



Mit Empfehlungsmarketing zu Nachwuchsfachkräften

Übernahmechance erhalten Azubis auch bei Franken Apparatebau. Zusammen mit seinen Eltern Gabriele und Wilhelm leitet Sebastian Franken das 1963 gegründete Familienunternehmen in Oberhausen. Ausbildung wurde hier von Beginn an großgeschrieben – doch in den letzten 10 bis 15 Jahren sind die Quantität und Qualität der Bewerbungen spürbar zurückgegangen. „Wir sind ein Industrieanlagenanbieter und bilden neben den Industriekaufleuten und Kaufleuten für Büromanagement vor allem im technischen Bereich aus – also Produktdesigner und Konstruktionsmechaniker. Gerade hier haben wir einen deutlichen Bewerberrückgang. So hatten wir zuletzt für vier Ausbildungsplätze in diesem Bereich lediglich fünf Bewerbungen“, erklärt der Maschinenbauingenieur. Letztlich hat man sich für zwei Bewerber entschieden, darunter auch ein afghanischer Flüchtling, der sich prima entwickelt. „Das war ein echter Glücksgriff, der Junge ist voll bei der Sache. Wir haben dafür gekämpft, dass er einen Deutschkurs machen und ganz normal zur Berufsschule gehen kann. Jetzt hoffen wir natürlich, dass er auch hierbleiben darf“, ergänzt Wilhelm Franken. „Die Herkunft der Bewerber spielt für uns keine Rolle. Und Schulnoten sind nicht alles. Wir heißen jeden willkommen, der motiviert, aufgeschlossen und neugierig auf das Arbeiten bei uns ist. Wir bieten eine fundierte und qualifizierte Ausbildung als Grundlage für sehr gute Aufstiegs- und Karrierechancen – bei uns im Haus und generell. Aber in erster Linie bilden wir für den Eigenbedarf aus.“ Die Auszubildenden werden früh ins Team integriert, lernen gemeinsam und werden, wie alle anderen Angestellten, bei der Prämienausschüttung berücksichtigt. Für gute Zeugnisse gibt es extra Belohnungen. Die Arbeitszeiten sind fest geregelt, Überstunden

gibt es für Azubis nicht. Eine kleine Lehrwerkstatt unterstützt Azubis im technischen Bereich bei praktischen Übungen – oder zur Vorbereitung für den Wettbewerb „Die Jugend schweißt“, an dem das Unternehmen bereits erfolgreich teilgenommen hat.

„In unserem Unternehmen herrscht ein direkter und herzlich familiärer Umgangston; es kann mal hektisch und lauter zugehen. Nichtsdestotrotz legen wir Wert auf ein wertschätzendes Miteinander. Das gilt auch für das Produkt, das wir produzieren und verkaufen. Unser Aufgabenschwerpunkt liegt im Engineering, der Fertigung und Montage von Apparaten und Rohrleitungen – alle Produkte sind Einzel- bzw. Sonderanfertigungen. Wenn da was schiefgeht, kann der gesamte Auftrag kippen. Darum ist die gründliche Einarbeitung durch unsere erfahrenen Ausbilder das A und O“, betont der Senior. Die Neulinge werden von Anfang an in den Produktionsablauf eingebun-

Foto: Kerstin Bögeholz



den, das stärkt ihr Selbstbewusstsein, wenn sie zum Ergebnis beitragen können, sind Vater und Sohn überzeugt. In den ersten Monaten wird der Umgang mit den verschiedenen Materialien vermittelt und eine fundierte Metallschulung durchgeführt.

Viele der Bewerber sind schon älter, weil sie bereits ein Studium angefangen oder eine erste Ausbildung absolviert haben. Kein Problem für die Chefs, im Gegenteil: Ältere Kandidaten sind gereifter und wissen in der Regel genau, wohin ihr Weg gehen soll. Einige Azubis kommen sogar aus den eigenen Reihen: Im letzten Jahr waren vier von neun Bewerbern die Söhne von Mitarbeitern. „Das passiert immer häufiger, dass sich Freunde, Verwandte oder Bekannte von Angestellten bei uns bewerben. Das macht uns stolz und gibt uns das Gefühl, als Arbeitgeber vieles richtig zu

machen“, freut sich Gabriele Franken. Empfehlungsmarketing als Strategie, um Nachwuchskräfte zu gewinnen. Ein Weg, der sich für das Familienunternehmen bewährt hat. Künftig will man noch mehr tun, z. B. an Azubi-Messen teilnehmen und die sozialen Netzwerke nutzen. Mit einem Banner an der Werkstatt suchen sie aktuell nach Fachkräften – mit zunehmendem Erfolg. Warum so ein Werbeplakat also nicht auch für die Suche nach Azubis verwenden?

Der persönliche Kontakt ist wichtig

Thomas Lenk, Inhaber von Rewe Lenk, hat das Kaufmannsgen in die Wiege gelegt bekommen: schon seine Eltern waren Einzelhändler. Seit 25 Jahren bildet er aus und setzt, trotz der Herausforderung, neue Azubis zu finden, auch in Zukunft auf Ausbildung. Für ihn bedeutet es, gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen: „Ich helfe gerne jungen Leuten, bei denen es nicht



Früh übt sich... Die Konstruktionsmechaniker-Azubis Nico Joachim (außen links) und Nasir Ahmad (2. v. l.) unterstützen ihre Chefs Wilhelm Franken (außen rechts) und Sebastian Franken bei der Endkontrolle eines Absorptionsbehälters.





auf Antrieb mit einer Lehrstelle geklappt hat oder die Probleme haben, ihren Weg zu finden“, sagt der Handelsbetriebsfachwirt, der je eine Filiale in Mülheim-Saarn und Kettwig betreibt. Deshalb gibt es unter seinen Lehrlingen zu Einzelhandelskaufleuten immer wieder Quereinsteiger und Jugendliche vom zweiten Arbeitsmarkt. Dafür nimmt er gezielt Kontakt zu Verantwortlichen auf, denn seine Erfahrungen mit Menschen, die durch ihn eine zweite berufliche Chance bekommen, sind sehr positiv. Für ihn zudem auch eine tolle Möglichkeit, neue Fachkräfte auszubilden, denn für ihn ist klar: „Ich bilde aus, um zu übernehmen.“

Das klassische Bewerbungsverfahren mit Eingangsbestätigung, Auswahl und Einladung zu Vorstellungsgesprächen dauert ihm allerdings zu lange. Sobald ihn eine Bewerbung erreicht hat, greift er zum Hörer und lädt zu einem Kennlerngespräch ein – der persönliche Kontakt hinterlässt sowieso den besten Eindruck. Ein großer Vorteil im Wettbewerb um Azubis, wie er findet. „Ich brauche Menschen, nicht das Papier“, betont er. Und diese

Einstellung gilt auch während der Ausbildung: Thomas Lenk lebt flache Hierarchien und bevorzugt die direkte Kommunikation. Das Wohlbefinden seiner Schützlinge – und auch von allen anderen im Team – liegt ihm am Herzen. Um die Vermittlung des praktischen Know-hows kümmern sich seine Abteilungsleiter. In regelmäßigen Verkaufsaktionen, die von den Azubis organisiert und durchgeführt werden, werden Selbstbewusstsein und ein freundlicher Umgang mit Kunden trainiert. Dafür werden vielseitige Weiterbildungen angeboten, die auch die eigenen Karrieremöglichkeiten verbessern. Im Sommer und Winter – und manchmal auch zwischendurch – gibt es Betriebsfeiern, um das Teamgefühl zu stärken.

Aktuell bildet er acht Einzelhandelskaufleute aus, drei davon in Mülheim. Nach zwei Jahren sind die Azubis Verkäufer und können entscheiden, ob sie

Freundlichkeit und eine schnelle Hand an der Kasse sind für die Auszubildende Patricia Klos kein Problem. Das freut Chef Thomas Lenk und die Kundin gleichermaßen.



um ein weiteres Jahr verlängern und ihr Wissen mit dem Schwerpunkt Betriebswirtschaft vertiefen. „Der Großteil meiner Azubis macht das dritte Jahr und ist dann Einzelhandelskaufmann oder -frau, aber das ist typabhängig und entscheiden wir gemeinsam von Fall zu Fall. Übernahmechancen habe bei uns alle, die wollen“, so der Geschäftsmann. Für ihn ist die Stimmung untereinander wichtig, denn mit den Kollegen verbringt man in der Regel doch mehr Zeit als mit der Familie. Auch geringe Deutschkenntnisse sind für ihn kein Hindernis: So hat er einen syrischen Azubi, der sich mit viel Fleiß und Motivation ein neues berufliches Standbein aufbaut. Für Thomas Lenk Grund, stolz zu sein. Wenn Chemie, Wille und Einsatzbereitschaft stimmen, freut er sich über jeden Kandidaten und bietet eine qualifizierte Ausbildung mit Zukunftspotenzial. ■

Anja Matthies

Zahlreiche Informationen zum Azubimarketing und interessante Videos mit weiteren Best-Practice-Beispielen finden Sie unter www.essen.ihk24.de/azubifinden



Foto: Kerstin Böggeholz

10 praktische Tipps

Was Sie tun können, um Azubis zu finden

1. Ist-Analyse: Finden Sie heraus, was Sie als Ausbildungsbetrieb interessant macht
2. Wissen: Wie ticken Jugendliche heutzutage?
3. Gut auffindbare Karriereseite in Ihre Homepage einbinden
4. Frühzeitig Kontakt zur Zielgruppe aufnehmen
 - Teilnahme an Berufsfelderkundung
 - Praktika anbieten
 - Tage der offenen Tür anbieten
 - etc.
5. Kontakte zu Schulen knüpfen, Schul-Kontakt-Management
 - Bewerbungstrainings anbieten
 - Berufsinformationen weitergeben
 - Entsendung von Ausbildungsbotschaftern
6. Perspektiven anbieten und bewerben
 - Weiterbildung
 - Karrieremöglichkeiten
7. Teilnahme an
 - Azubi-Messen
 - Speed-Datings
 - Girls' Day/Boys' Day
8. Stellenanzeigen auf relevanten Kanälen schalten
 - Agentur für Arbeit
 - IHK-Lehrstellenbörse
 - Zeitung
 - soziale Medien
 - etc.
9. Social-Media-Marketing
 - Facebook
 - YouTube
 - Instagram
 - möglich: Ergänzung um Recruiting-Videos
10. Betreiben Sie selbst aktive Kandidatensuche (interessante Profile bei Berufsnetzwerken anschreiben)





Azubi-Speed-Dating

Via Speed-Dating zum Ausbildungsplatz

Der 14. Februar war prädestiniert für diese Veranstaltung – wenn nicht am Valentinstag, wann sonst sollte man zu einem Speed-Dating gehen. Beim Speed-Dating der IHK zu Essen ging es zwar auch um die hoffentlich große Liebe, jedoch rein beruflich.

Zehn Minuten hatten sowohl die Bewerber als auch die Unternehmen Zeit, sich interessant zu machen. Zu Zeiten, in denen Unternehmen ihren Fachkräftenachwuchs teilweise nicht mehr decken können, begegnen sich Bewerber und Arbeitgeber mittlerweile auf Augenhöhe. Während die Sanduhr lief, tauschten sie sich aus und nutzten die Gelegenheit, sich kennenzulernen.

100 Unternehmen waren auf der Suche nach potenziellen Azubis für die Bereiche Büro, Handel, Hotel- und Gaststättengewerbe, Metall und Elektro, IT und Medien sowie Transport und Logistik. Insgesamt wurden 550 Ausbildungsplätze angeboten, einige davon können auch mit einem Dualen Studium verknüpft werden.

Bereits zum achten Mal veranstaltete die IHK zu Essen das Azubi-Speed-Dating. Das Konzept hat sich bewährt und ist mittlerweile sehr beliebt bei den Unternehmen. Die meisten nehmen immer wieder teil. Bei dieser Art des Bewerbungsgesprächs entsteht eine gewisse Leichtigkeit im Umgang miteinander. Man hat einfach eine weniger steife Atmosphäre und kann dem sonst sehr ernsten Thema in einer gewissen spielerischen Art begegnen. ■



Stefanie Jansen, Collin KG

„Wir haben uns richtig auf diesen Tag gefreut!“

Auch Stefanie Jansen und Barbara Papke von der Collin KG sind auf der Suche nach sechs Auszubildenden im kaufmännischen Bereich. Sie nehmen zum zweiten Mal teil. „Beim ersten Mal waren wir total skeptisch“, sagt Jansen. Sie wurde letztes Jahr von ihrem Gesellschafter zur Teilnahme motiviert, sagt sie mit einem Grinsen. Allerdings war es für sie ein voller Erfolg: mit einem neuen Azubi im Gepäck kam sie nach Hause bzw. ins Büro. Deswegen war klar, dass sie auch dieses Jahr teilnehmen würden. „Und diesmal habe ich mich richtig auf den heutigen Tag gefreut“, sagt Jansen. Die Firma Collin KG ist ein familiengeführter Großhändler für Haustechnik. Die Ausbildungsquote zeigt, dass das Thema Ausbildung einen hohen Stellenwert im Unternehmen hat – von den 110 Mitarbeitern sind 10 Azubis.



Marcus Husemann und Frank Schulz, Tchibo GmbH:

„Wir sind sicher, unsere Azubi-Stellen zu besetzen!“

Fünf Kaufleute im Einzelhandel suchte die Tchibo GmbH. Marcus Husemann und Frank Schulz nahmen zum ersten Mal am Azubi-Speed-Dating der IHK zu Essen teil. Für sie sei es ein tolles Instrument, um potenzielle Kandidaten für eine Ausbildung zu finden, „weil man innerhalb eines Tages mit ganz vielen jungen Menschen ins Gespräch kommen kann“, so Husemann. Und der Plan ist aufgegangen. Ob es an den bunten Kaffeebechern als Eyecatcher oder an dem Reiz des Kaffee-Konzerns selber lag? – Jedenfalls standen die Kandidaten Schlange. „Wir haben viele interessante Gespräche geführt und sind sicher, dass wir unsere Azubi-Stellen besetzen werden“, so Herr Marcus Husemann.

Alle Unternehmen, die das Speed-Dating verpasst haben, unterstützt die IHK bei der Besetzung ihrer Ausbildungsplätze. Melden Sie uns Ihr Bewerberprofil oder Ihre freien Ausbildungsplätze.

Die AZUBI-MACHER vermitteln zwischen Angebot und Nachfrage.

Telefon:
0201/1892-120

E-Mail:
AzubiMacher@essen.ihk.de



Annika van Geldern (r.), Univar

„Wir legen viel Wert auf Teamwork!“

„Wir als Arbeitgeber können uns gleich ein Bild von der Persönlichkeit der Interessenten machen. Es ist immer schwierig, sich nur anhand der Bewerbungsunterlagen zu orientieren und den hoffentlich passenden Kandidaten für ein Gespräch herauszusuchen“, so Annika van Geldern von der Firma Univar. Oftmals sind es eben nicht die objektiven Kriterien wie z. B. Schulnoten, die einen Schulabgänger oder eine Schulabgängerin zu einem geeigneten Auszubildenden machen. „Wir legen viel Wert auf Teamwork und eine gute Arbeitsatmosphäre. Alle duzen sich – von der Chefetage bis zum Azubi. Daher zählt für uns auch viel mehr, dass jemand ins Team passt“, ergänzt sie.

Univar ist weltweit tätig im Vertrieb von Chemikalien und verwandten Produkten und Dienstleistungen. Zurzeit bildet das Unternehmen vier Auszubildende im kaufmännischen Bereich aus, zwei weitere werden zum Ausbildungsbeginn dieses Jahres gesucht.

Foto: DEICHMANN SE/Rüdiger Fes-



DEICHMANN investiert auch weiterhin in moderne Ladenlokale.

DEICHMANN-Gruppe Wachstum gegen den Branchentrend

Der Schuheinzelhändler DEICHMANN mit Hauptsitz in Essen ist 2018 trotz schwieriger Rahmenbedingungen weiter gewachsen. Die Gruppe erzielte in 25 europäischen Ländern und in den USA im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Bruttoumsatz von 5,8 Mrd. Euro (netto 5 Mrd. Euro). Das währungsbereinigte Umsatzplus liegt damit bei zwei Prozent. Verkauft wurden 2018 weltweit 178 Millionen Paar Schuhe in den Filialen und über die eigenen Onlineshops – knapp ein Prozent mehr als im Vorjahr. Flächenbereinigt blieb der Umsatz mit einem leichten Plus von 0,1 Prozent stabil. 60 Prozent ihres Umsatzes erwirtschaftet die DEICHMANN-Gruppe im Ausland. Zum 31.12.2018 betrieb die Gruppe 4.053 Filialen (2017: 3.989) sowie 40 Onlineshops (2017: 36) und beschäftigte 40.698 Mitarbeiter (2017: 39.564).

„Das Jahr 2018 war für den Modehandel in Europa sehr schwierig. Vor allem das anhaltend warme Wetter hat die Entwicklung negativ beeinflusst“, sagt Heinrich Deichmann, Vorsitzender des Verwaltungsrates der DEICHMANN SE. Zudem sah sich das Unternehmen auch einem verschärften Wettbewerb durch reine Onlineanbieter und Modeunternehmen mit Schuhsortimenten gegenüber. „Unter diesen Rahmenbedingungen haben wir die Unternehmensgruppe erfolgreich stabil gehalten und entgegen dem Branchentrend ein Wachstum erzielt“, so Deichmann.

Für 2019 sind Investitionen in Höhe von 285 Mrd. Euro geplant. Davon entfallen 102 Millionen Euro auf Deutschland. Weltweit sollen 229 neue Geschäfte eröffnet werden, 256 werden umgebaut. Im wichtigen deutschen Markt wird der vorhandene Onlineshop technisch und optisch komplett neu gestaltet. Zurzeit verkauft die Unternehmensgruppe ihre Produkte über 40 eigene Onlineshops und vier Online-Marktplätze. Die Wachstumsraten in diesem Bereich liegen weiterhin deutlich im zweistelligen Bereich.

16.271 Mitarbeiter waren Ende 2018 in der DEICHMANN-Gruppe in Deutschland beschäftigt (2017: 15.977), darunter rund 3.000 Auszubildende. Für 2019 sind rund 400 Neueinstellungen geplant. 2018 haben in der Unternehmensgruppe in Deutschland 1.253 junge Leute eine Ausbildung begonnen.

! www.deichmann.com

Zum 50. Jubiläum: Die „Freien Brauer“ zu Gast bei Stauder

Foto: Stauder



Rund um die offiziellen Feierlichkeiten zum 50. Jubiläum der „Freien Brauer“ auf Zollverein begrüßte das Essener Familienunternehmen eine größere Delegation der Festteilnehmer zur Brauereiführung in Essen-Altenessen. Die „Freien Brauer“ sind ein Verbund führender, unabhängiger Familienbrauereien. Stauder war damit in doppelter Funktion eingebunden, denn der Diplom-Brauingenieur ist aktuell auch Präsident der „Freien Brauer“.

Neben dem eigentlichen Festakt ist das Jubiläum der „Freien Brauer“ auch ein bestens besetzter Branchentreff. „Im Fokus stand einmal mehr der Austausch in Sachen Rohstoffe und technische Produkte. Innerhalb der „Freien Brauer“ tauschen wir gerne unser Knowhow aus, um uns gegenseitig zu stärken“, berichtet Stauder.

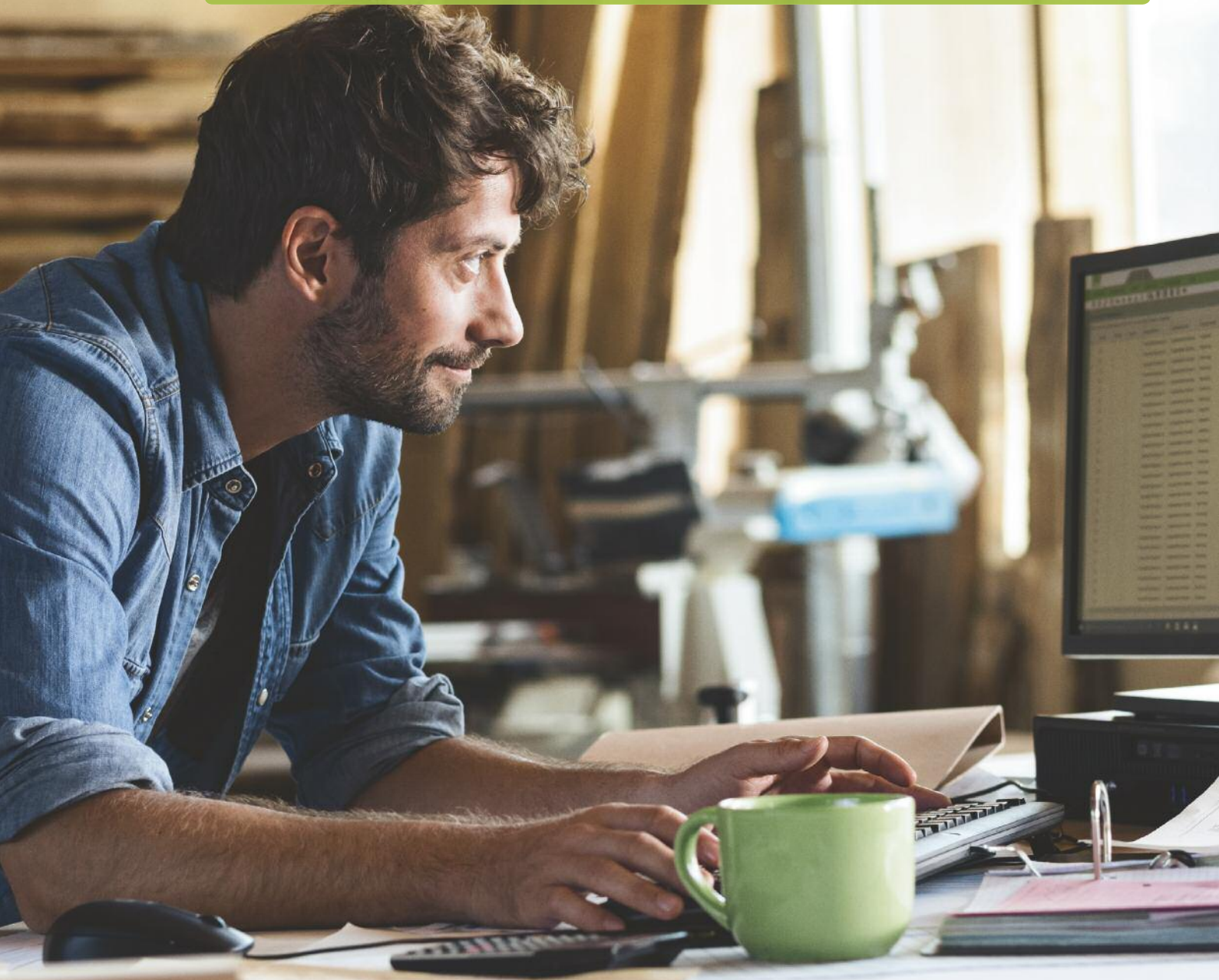
! www.stauder.de

Axel und Thomas Stauder mit dem Jubiläumsbesuch der „Freien Brauer“.

Dank digitaler Vernetzung mit Kunden,

Behörden und meinem Steuerberater werden viele

Geschäftsabläufe einfacher.



Die digitalen DATEV-Lösungen vernetzen alle Geschäftspartner mit Ihrem Unternehmen – Kunden und Lieferanten ebenso wie Finanzamt, Krankenkasse und andere Institutionen. So schaffen Sie durchgängig digitale Prozesse und vereinfachen die Abläufe in Ihrem Unternehmen. Informieren Sie sich im Internet oder bei Ihrem Steuerberater.



Zukunft gestalten. Gemeinsam.

[Digital-schafft-Perspektive.de](https://www.digital-schafft-perspektive.de)

Tacklen 2019

257ers sind „Köpfe des Jahres“ beim Marketing Club Ruhr



Von links: Markus Plieβnig (GF Marketing Club Ruhr), Richard Röhrhoff (Vorstand Tacklen Marketing Club Ruhr), Michael „Mike“ Rohleder (257ers), Daniel „Shneezin“ Schneider (257ers).

Bereits zum achten Mal zeichnet der Marketing Club Ruhr Unternehmen, Agenturen und Start-ups mit den Marketingpreisen Tacklen aus. Wie in den Jahren zuvor, wird auch 2019 wieder ein „Kopf des Jahres“ benannt. Dieser Sonderpreis richtet sich an Menschen, die sich in besonderer Weise für das Ruhrgebiet stark machen und ihm ein Gesicht verleihen. In diesem Jahr wird dieser an das Hip-Hop Duo 257ers verliehen. Es besteht aus den Rappern Daniel „Shneezin“ Schneider und Michael „Mike“ Rohleder, ist weit über die Grenzen der Stadt Essen hinaus bekannt und trägt so maßgeblich zu einer positiven Außenwirkung bei. Der Preis wird am 16. Mai im Rahmen der Tacklen-Preisverleihungen in der Philharmonie Essen überreicht.

Die 257ers lieferten mit „Holland“ und „Holz“ von ihrem Album „Mikrokosmos“ zwei Mega-Hits und brachten es zu Gold und Platin-Status. Auf Youtube erreichten die Clips zu den Songs zusammen rund 55 Millionen Klicks. „Die 257ers präsentieren sehr erfolgreich die selbstbewusste, junge und kreative Seite der Region weit über die Ruhrgebietsgrenzen hinaus“, sagt Tacklen-Vorstand Richard Röhrhoff. „Der Marketing Club Ruhr zeichnet die 257ers als Köpfe des Jahres aus, weil sie kulturelle Aushängeschilder des Standortes sind und dabei vor allem junge Menschen ansprechen. Der Club würdigt auch, dass sie immer ruhrgebietstypisch geblieben sind – kreativ, unangepasst und sympathisch. Die beiden stürmen die Charts und pusteln das mitunter noch immer angestaubte Image der Region einfach weg.“

„Früher wurden wir belächelt, weil wir im Keller abhingen und dort unsere Musik gemacht haben“, sagt Michael „Mike“ Rohleder von den 257ers. „Jetzt zeichnet uns der Marketing Club Ruhr als ‚Köpfe des Jahres‘ für unsere Leistung für das ganze Ruhrgebiet aus – das ist wirklich besonders für uns.“ Und Daniel „Shneezin“ Schneider ergänzt: „Sogar mein Opa wäre stolz jetzt auf mich.“

Hotel Essener Hof: Neue Leitung

Emre Sinanoglu ist seit Jahresbeginn neuer Geschäftsführender Direktor im TOP CCL Hotel Essener Hof in Essen. Der gebürtige Kölner hat die letzten 6 Jahre das Dorint Kongresshotel Düsseldorf/Neuss erfolgreich geleitet.

„Wir freuen uns sehr, Emre Sinanoglu im Essener Hof zu begrüßen“, so Vorstandsvorsitzender Egon Galinnis. „Wir sind überzeugt, dass er sehr gut zu uns passt und die Tradition und Moderne hervorragend vereinen wird.“

„Ich sehe der Zukunft und Zusammenarbeit gespannt entgegen. Das langjährige und professionelle Team hat mich sehr herzlich aufgenommen, ich freue mich auf die Zusammenarbeit“ berichtet Emre Sinanoglu.

Das Hotel Essener Hof wurde über 135 Jahre von der Familie Bosse geführt. „Wir danken Herrn Bosse von ganzem Herzen für sein Engagement und die erfolgreichen Jahre. Wir freuen uns, dass er uns in seinem Ruhestand für die nächsten 12 Monate beratend mit seinem gesamten Wissen zur Verfügung steht.“ sagt Vorstandsvorsitzender Egon Galinnis.

l www.essener-hof.com



Immobilien Tirier 50 Jahre



IHK-Geschäftsführer Heinz-Jürgen Hacks überreichte die Jubiläumsurkunde anlässlich des 50-jährigen Unternehmensjubiläums der Immobilien Tirier in Essen-Bredeney an die Inhaberin Gerda Tirier.

Das Unternehmen befasst sich mit dem Verkauf, der Vermietung und Verwaltung von Immobilien aller Art. Die Leistungen umfassen dabei alles, was zur Immobilienvermarktung und -verwaltung gehört. l www.immobiliens-tirier.de

Brunel: 2018 Rekordjahr in Essen

Mit 45 umgesetzten Projekten und 42 Einstellungen erzielte die Essener Niederlassung der Brunel GmbH 2018 einen neuen Projekt- und Einstellungshöchststand.

Um dem weiterhin hohen Bedarf der regionalen Unternehmen vor allem an Software-Entwicklern sowie an Ingenieuren für die Bereiche Automatisierung und Bauwesen auch 2019 nachzukommen, hat Jochen Hölzer konkrete Ziele: „Wir planen, im laufenden Jahr in diesen und weiteren Bereichen mindestens 57 neue Spezialisten einzustellen.“

Seit über 20 Jahren unterstützt Brunel Unternehmen unterschiedlichster Branchen mit ganzheitlichen Projektlösungen in allen Bereichen des modernen Engineerings. Der Ingenieurdienstleister ist an über 40 Standorten mit einem Netzwerk von 3.200 Mitarbeitern tätig. Dabei lösen die Ingenieure, Informatiker, Techniker und Manager komplexe Aufgaben entlang der gesamten Prozesskette: von der Entwicklung über Konstruktion, Verifikation, Prototyping und Testing bis hin zum Management Support.

Brunel verfügt zusätzlich über Entwicklungszentren mit Kompetenzen in den Bereichen Engineering, Prüfstandbau, Hard- und Softwareentwicklung sowie Prüfungen für die Fahrzeug- und Verkehrstechnik.

www.brunel.de

09.05.2019, ab 17:30 Uhr

Informationsveranstaltung für IHK-Mitglieder

„5x5 der IHK: Netzwerktreffen für junge Unternehmen“

Die Industrie- und Handelskammer zu Essen (IHK) lädt ihre neuen, wie auch bestehenden Mitglieder zur Willkommens-Veranstaltung „5x5 der IHK: Netzwerktreffen für junge Unternehmen“ 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. Außerdem hält Marvin Brockmann, Geschäftsführer der Aviate Werbeagentur, einen Vortrag zum Thema: „Social Media in der Gründungsphase“. 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: Laura Ollesch

Fax: 0201 1892-218

E-Mail: laura.ollesch@essen.ihk.de

Fördern Sie junge Talente.

Mit dem Deutschlandstipendium.



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung

Elizaveta Fediukova studiert an der Hochschule für Musik der Johannes Gutenberg-Universität Mainz. Der Rotary Club, vertreten durch **Prof. Dr. Paul-Georg Knapstein**, unterstützt sie als Förderer. Beide sind Teil eines wachsenden Netzwerkes, das Bund, Hochschulen und private Förderer gemeinsam etabliert haben.

www.deutschlandstipendium.de

Deutschland
STIPENDIUM



Foto: Lenord + Bauer

Die Geschäftsleitung: Paul Markus Bresser und Dr. Matthias Lenord.

Zweistelliges Wachstum bei Lenord + Bauer

Das Oberhausener Unternehmen Lenord + Bauer kann auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurückblicken. Der Umsatz des Spezialisten für Bewegungssensorik und integrierte Antriebstechnik hat sich in 2018 um ca. 15 Prozent auf über 39 Mio. Euro gesteigert. Vor allem im Fertigungsbereich und der Entwicklung wurden neue Stellen geschaffen.

Die Geschäfte haben sich im vergangenen Jahr insbesondere in Deutschland und Asien überproportional positiv entwickelt. Einfluss hatte hierbei auch das neue Geschäftsfeld Elektromobilität, in das Lenord + Bauer als Serienlieferant eingestiegen ist. „Die Branche hat erkannt, dass wir auf langlebige, robuste Sensoren rund um Elektroantriebe spezialisiert sind“, so Paul Markus Bresser, Vorsitzender der Geschäftsführung.

Weitere Umsatztreiber sind die Einbaugeräte, die weltweit in Werkzeugmaschinen eingesetzt werden. Hier ist das Unternehmen nach eigenen Angaben Marktführer. „Es ist ein Trend hin zu interaktiven und autonomen Systemen erkennbar. Derzeit arbeiten wir daran, Intelligenz in unsere Sensoren zu integrieren. Damit ermöglichen wir den Kunden ein umfassendes Condition Monitoring und mehr“, sagt der geschäftsführende Gesellschafter Dr. Matthias Lenord. | www.lenord.com



reddot award
product design

Red Dot Award: Brands & Communication Design 2019 startet

Bis zum 28. Juni sind Designer, Agenturen, Unternehmen und Markenmacher zur Teilnahme eingeladen – in den Sparten „Brands“ und „Communication Design“. Unter dem Motto „In search of good design and creativity“ verleiht die Jury überzeugenden Marken und Kommunikationsarbeiten das Red Dot-Qualitätssiegel.

Erstmals sind Brands ausdrücklich zur Teilnahme aufgerufen, die über verschiedene Kanäle hinweg ein konsistentes Bild ihrer Marke zeichnen – beispielsweise mithilfe von Logos, Werbespots, Verpackungen und Websites. Die Einreichung in der Sparte „Brands“ erfolgt in verschiedenen Branchen, die von „Automotive“, „Furniture“ sowie „Watches“ bis hin zu „Electronics“, „Financial Services“ und „Retail“ reichen.

Die Preisträger des Red Dot Award: Brands & Communication Design 2019 werden am 1. November während der Red Dot Gala und Designers' Night in Berlin offiziell gewürdigt. Sie profitieren von der Nutzung des international begehrten Red Dot-Siegels und der Präsentation der siegreichen Marken und Projekte im Jahrbuch, online sowie in internationalen Ausstellungen. | Weitere Informationen und Anmeldung: www.red-dot.de/cd

Mittelstand und Start-ups: Kooperationen lohnen!

13. Private Equity-Konferenz NRW



Sie möchten neue Märkte für Ihr Unternehmen erschließen? Sie planen, in neue Technologien zu investieren oder sind auf der Suche nach neuen Produkt- und Dienstleistungsideen?

Dann könnte für Sie als Mittelständler eine Kooperation mit einem Jungunternehmen der entscheidende Türöffner sein. Agile Arbeitsweisen, Technikkompetenz und frisches Denken – die Zusammenarbeit mit einem Start-up schärft den Blick für neue Innovations- und Geschäftschancen.

Wie Mittelständler ihre langjährige Markterfahrung am besten mit der Schubkraft von Start-ups in eine Waagschale werfen, das ist das Thema der 13. Private Equity-Konferenz, zu der die NRW.BANK am 13. Mai in die Rheinterrasse nach Düsseldorf einlädt. Schirmherr der Veranstaltung ist Prof. Dr. Andreas Pinkwart, Wirtschafts- und Digitalminister des Landes NRW.

Auf der Konferenz tauschen sich Unternehmer, Gründer, Investoren und Finanzexperten über die Chancen und Herausforderungen der verschiedenen Kooperationsmodelle aus und erörtern die Frage, wie sich die Innovationsaktivitäten finanzieren lassen.

Kooperationspartner der Veranstaltung sind der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. und das Private Equity Forum NRW e.V. Mehr Infos unter <https://www.nrwbank.de/pekonferenz>

13. Private Equity-Konferenz NRW
„Aus Kooperation wird Innovation – Was Start-ups
und Mittelstand voneinander lernen können“
13. Mai 2019, Beginn: 13:00 Uhr
Rheinterrasse, Düsseldorf



Petra Pigerl-Radtke, IHK-Geschäftsführerin des Bereichs Berufliche Bildung und Fachkräftesicherung, begrüßte die Inklusionsberater der Kammern aus NRW.

Foto: IHK Mittlerer Niederrhein

Treffen der Inklusionsberater auf NRW-Ebene

Im März fand ein Treffen der Inklusionsberater der Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern und der Landwirtschaftskammer NRW in der Hauptgeschäftsstelle der IHK Mittlerer Niederrhein in Mönchengladbach statt.

Thematisiert wurden u. a. barrierefreie Leittechnik, Inklusion durch digitale Medien in der beruflichen

Bildung sowie die Teilhabe am Arbeitsmarkt §16i SGB II.

Diese Treffen finden zweimal jährlich bei den verschiedenen Kammern in NRW statt und behandeln aktuelle Themen, die die Inklusion von Menschen mit Behinderung ausführlich betreffen.

Zollverein: KulturInvest!-Kongress 2019 in Essen

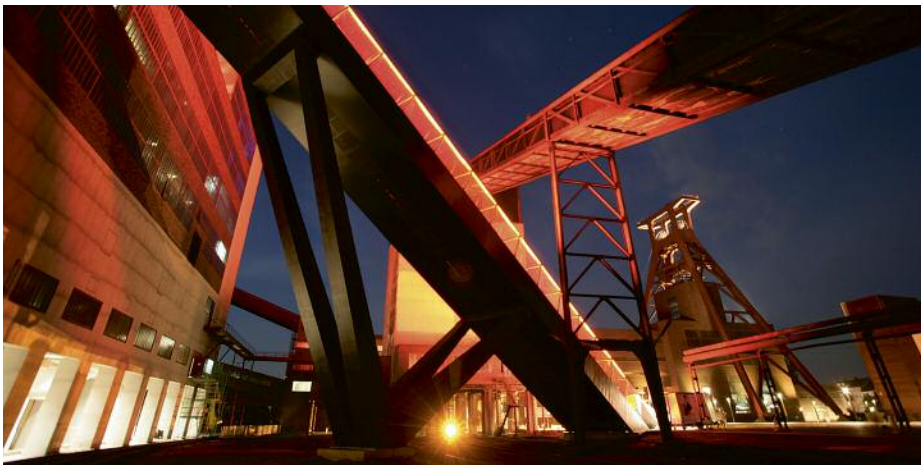


Foto: Thomas Willemssen

„Aufbruch nach Europa! Transform the Culture“ ist das Motto des 11. KulturInvest!-Kongresses Anfang November 2019 auf dem UNESCO-Welterbe Zollverein. Der Stiftung Zollverein ist es gelungen, Europas größten Kulturkongress mit der Preisverleihung des Europäischen Kulturmarken-Awards nach Essen zu holen. 100 namhafte Impulsgeber aus Politik, Wirtschaft, Kultur und Medien zeigen in zwölf Themenforen die neusten Trends im europäischen Kulturmarkt auf und entwickeln mit 750 erwarteten Teilnehmern aus ganz Europa Zukunftsvisionen für Kulturmarken.

Seit 2009 bringt der KulturInvest!-Kongress jährlich erfolgreich Persönlichkeiten aus Kultur, Wirtschaft und Politik aus ganz Europa zusammen. Die innovative Denkfabrik präsentiert künstlerische Exzellenzprojekte, diskutiert innovative, insbesondere

Europas größter Kulturkongress findet gegen Ende des Jahres mit seiner Preisverleihung auf Zollverein statt.

europäische Themen des Kulturmanagements, -marketings, -investments und setzt durch den international beachteten, zweitägigen Austausch von Kultur, Wirtschaft, Medien und öffentlicher Hand Impulse für Kulturinstitutionen und Kulturinvestments in Europa.

Der KulturInvest!-Kongress 2019 wird vom Land Nordrhein-Westfalen gefördert. Darüber hinaus fördern 50 weitere Partner das einmalige Kongressformat.

! Weitere Informationen und Anmelde-möglichkeiten: www.kulturmarken.de



FACHMESSE
UND KONGRESS
FÜR
BETRIEBLICHES
GESUNDHEITS-
MANAGEMENT

**6. - 7. Mai
2019
XPOST
Köln**

TICKET
GÜNSTIG
ONLINE BUCHEN
[www.bgmpro.de/
tickets](http://www.bgmpro.de/tickets)

So spannend
kann Betriebliches
Gesundheits-
management sein:

**Fachkongress
Fachmesse
Hotspots
Foren
Workshops**



EINE VERANSTALTUNG
DER LEIPZIGER MESSE

Ruhr IHKs diskutierten über Innenstadtentwicklung

Unsere Innenstädte und Stadtteilzentren verändern ihr Gesicht und verlieren zunehmend ihre Funktion für die Versorgung. Wie Händler und Dienstleister, Werbegemeinschaften und Städte dieser Entwicklung mit neuen Ideen – aber auch mit vertrauten Angeboten – begegnen können, darüber diskutierten Experten aus Praxis und Wissenschaft Mitte März beim Handelsforum Ruhr der Industrie- und Handelskammern im Ruhrgebiet. Die Niederrheinische IHK hatte dazu ins Lehbruck Museum nach Duisburg eingeladen.

Boris Roskothen, Inhaber des gleichnamigen Geschäfts und Vizepräsident der Niederrheinischen IHK, begrüßte die Gäste. Sein Familiengeschäft in der Duisburger Innenstadt litt wie das viele anderer Einzelhändler unter dem veränderten Verhalten vieler Kunden, die ihre Einkäufe beim



Foto: Niederrheinische IHK

Discounter oder schnell im Internet erledigen. Eine Fokussierung auf das Thema Gesellschaftsspiele brachte den Umschwung.

Fazit der sich anschließenden Vorträge und der Podiumsdiskussion: Neben der individuellen Ausrichtung von Geschäften, Cafés und Dienstleistungsangeboten, ist es zunehmend wichtig, die Innenstädte und Stadtteilzentren in Orte zu verwandeln, an denen sich Menschen gerne aufhalten, wo es gesellig ist und verschiedene Angebote zum Bleiben einladen. Es gibt keine Patentrezepte. Man muss sich im Klaren darüber sein, dass Innenstädte in Zukunft vielleicht kleiner, dafür aber hochwertiger und spezialisierter sind.

Evonik-Standort Essen bekommt neuen Standortleiter

Foto: Evonik



Patrick Muhlack ist seit April 2019 neuer Standortleiter des Evonik-Werks an der Goldschmidtstraße.

Seit 1. April ist Patrick Muhlack neuer Leiter des Evonik-Standorts Essen Goldschmidtstraße. In seiner Position als Standortleiter folgt er auf Dr. Georg Feldmann-Krane, der in den Ruhestand geht. Er übernimmt diese Position zusätzlich zur Leitung des Technischen Service an den Standorten Essen und Krefeld.

Der gebürtige Niederbayer hat in Braunschweig Maschinenbau und Verfahrenstechnik studiert und arbeitete als Ingenieur für verschiedene Bereiche in Produktion und Technik, Tochtergesellschaften und Standorte von Evonik. Seit 2017 leitet Muhlack den Technischen Service Essen/Krefeld. | www.evonik.de



Startschuss für die „LogistiKids 2019“

Der Startschuss zum Ideenwettbewerb „LogistiKids 2019“ – einem Gemeinschaftsprojekt der nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern und dem Kompetenznetz Logistik.NRW unter der Schirmherrschaft von NRW-Wirtschaftsminister, Prof. Dr. Andreas Pinkwart – ist gefallen.

Kinder im Vorschul- und Grundschulalter sollen im landesweit ausgerufenen Wettbewerb auf unterhaltsame und spielerische Weise die Welt der Logistik kennenlernen. Malen, basteln, bauen, filmen, experimentieren – alles ist erlaubt. Bei den zu beantwortenden Fragen wird hierbei zwischen Vorschulkindern und Grundschulkindern unterschieden – für beide Teilnehmergruppen gibt es Geldpreise zu gewinnen.

„Vom Feld auf den Teller – wie kommen die Pommes auf den Tisch?“ (Kindergärten) und „Was passiert mit Müll und Wertstoffen?“ (Grundschulen) lauten die diesjährigen Fragestellungen. Knifflige Fragen, die noch nicht einmal jeder Erwachsene so einfach beantworten kann. Ab sofort können sich Einrichtungen für den Wettbewerb anmelden und dann bis zum 1. November die „Aufgaben“ bearbeiten.

Wohnungsgenossenschaft Essen-Nord eG: Richtfest an der Fulerumer Straße

Zum Richtfest hatten Ende März die Wohnungsgenossenschaft Essen-Nord eG und die Baufirma Grenzland-Bau GmbH an die Fulerumer Straße 142/146 geladen. Im Beisein von Thomas Rotter, Vorsitzender des Ausschusses für Stadtentwicklung und Stadtplanung und mehr als 100 weiterer Gäste, feierte die Genossenschaft die größte zusammenhängende Baumaßnahme ihrer Geschichte.

Mit einer Gesamtwohnfläche von 4.280 qm entstehen direkt an der Fulerumer Straße zwei Gebäude und ein weiteres Haus in zweiter Reihe. Die Größen der insgesamt 56 Wohnungen variieren zwischen 60, 70, 90 und 120 qm. Alle Wohneinheiten sind barrierearm, über Aufzüge zu erreichen und verfügen über Balkone bzw. Terrassen. Thomas Rotter: „Genau solch ein Projekt haben wir in Haarzopf gebraucht. Endlich Mietwohnungen, wo sonst nur Eigentumswohnungen gebaut wurden.“ Circa 87 Prozent der Wohnungen sind bereits vermietet. Bezugfertig werden die drei Gebäude voraussichtlich Ende 2019/Anfang 2020.



Foto: Koehring Fotografie

Von links: Andreas Dargegen, Vorstand Essen-Nord, Thomas Rotter, Ausschuss für Stadtentwicklung und Stadtplanung (Vorsitzender), Ludger Körkemeyer, GF Grenzland-Bau GmbH, Juan-Carlos Pulido, Vorstandsvorsitzender Essen-Nord, Maskottchen Enno, Marco Körkemeyer, GF Grenzland-Bau GmbH, Michael Malik, Vorstand Essen-Nord.



Foto: WJE

Hannelore Kraft mit den Wirtschaftsjuristen Fabian Grün, Dr. André Bienek, Tim Iffarth und Markus van Marwyk (v. l.).

Kamingespräch mit Ministerpräsidentin a. D. Hannelore Kraft

Anfang Februar begrüßten die Essener Wirtschaftsjuristen die ehemalige NRW-Ministerpräsidentin Hannelore Kraft zum Kamingespräch auf Schloss Hugenpoet.

Die einstige Landesmutter gab dabei Einblicke in ihre aktuellen landtagspezifischen bzw. die MEO-Region betreffenden Aufgabenschwerpunkte. Thematisiert wurde unter anderem auch die Frage, welchen Beitrag die Wirtschaftsjuristen als junge Unternehmer und Führungskräfte leisten können, um den Standort zu stärken.

Die Kamingespräche, die die WJE in regelmäßigen Abständen führen, sind ein festes Format in der ehrenamtlichen Bildungsarbeit der Wirtschaftsjuristen in NRW und sollen einen kontinuierlichen Dialog zwischen dem lokalen Unternehmertum und zentralen Akteuren aus der Kommunal- und Landespolitik ermöglichen.

meo
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN

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

vollmergruppe
dienstleistung
security parking cleaning services

GENAU MEIN DIENSTLEISTER
Ein Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen, das mich bundesweit unterstützt.

Sicherheit ist für mich wichtig – sowohl im privaten als auch im gewerblichen oder öffentlichen Bereich. Bei den Fachleuten der Vollmergruppe fühle ich mich sicher und vertraue ihnen gerne den Schutz meines Eigentums an. Das Familienunternehmen mit Tradition bietet mir hohe Qualitätsstandards und professionelle Sicherheit auf Höhe der Zeit.
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

AUSSENWIRTSCHAFT

Ursprungszeugnis

Neue Formulare ab 1. Mai 2019

Aufgrund des neuen Zollkodex der Europäischen Union (UZK) mussten auch die Vordrucke für Ursprungszeugnisse (UZ) angepasst werden. Die Aufbrauchfrist 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 1. 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 IHK-Geschäftsbereiches „International“ gern zur Verfügung. **Ansprechpartner: Michael Möller, Tel.: 0201 1892-212**



Foto: Aleksandar Mijatovic – Fotolia.com

EU-Singapur Abkommen zugestimmt

Das Europaparlament hat am 13. Februar 2019 dem EU-Singapur Freihandelsabkommen sowie dem EU-Singapur Investitionsschutzabkommen zugestimmt. Mit dem Freihandelsabkommen werden fast alle gegenseitigen Zölle sowie viele nichttarifäre Handelshemmnisse schrittweise aufgehoben. Beobachter rechnen mit dem Inkrafttreten des Handelsabkommens am 1. September 2019. Das Investitionsschutzabkommen muss zunächst von allen Nationalparlamenten der EU-Mitgliedsstaaten ratifiziert werden, bevor es in Kraft treten kann.

A1-Bescheinigung auch bei kurzfristigen Dienstreisen in EU/EWR – elektronisches Antragsverfahren

Für beruflich veranlasste Aufenthalte im EWR (= EU sowie Island, Liechtenstein, Norwegen) und der Schweiz benötigen Arbeitnehmer und Selbstständige bereits seit 2010 eine sog. A1-Bescheinigung, die bei den gesetzlichen Krankenkassen, bei der Deutschen Rentenversicherung Bund (für privat Versicherte) oder bei der Arbeitsgemeinschaft berufsständischer Versorgungseinrichtungen (für von der Rentenversicherungspflicht Befreite, die Mitglied in einem Versorgungswerk sind) zu beantragen ist.

Hintergrund: Sozialversicherungsbeiträge müssen – vereinfacht gesagt – eigentlich in dem Staat abgeführt werden, in dem ein Arbeitnehmer oder Selbstständiger seine Tätigkeit ausübt (Beschäftigungsort). Dies gilt aber nicht bei zeitlich befristeten Beschäftigungen innerhalb des EWR oder der Schweiz; in diesen Fällen besteht Sozialversicherungspflicht weiterhin ausschließlich im Heimatland. Voraussetzung ist eine vorübergehende Tätigkeit in einem anderen Mitgliedstaat, der Einsatz darf nicht länger als 24 Monate dauern.

Die A1-Bescheinigung dient zum Nachweis, dass in Deutschland tatsächlich Sozialversicherungsbeiträge abgeführt werden und damit zur Vermeidung einer doppelten Versicherungspflicht. Sie muss immer, auch bei ganz kurzfristigen Einsätzen, wie Geschäftsreisen von nur einigen Stunden und sogar Aufhalten zum Tanken, vorgelegt werden können. Eine zeitliche Bagatellgrenze gibt es nicht! Es ist mit Kontrollen zu rechnen. Kann die Bescheinigung nicht vorgelegt werden, können finanzielle Sanktionen in beträchtlicher Höhe drohen. Auch der Zutritt zu Firmen- oder Messegeländen könnte verhindert werden. Die Bescheinigung sollte möglichst frühzeitig beantragt werden.

Dies ist seit dem 1.1.2019 für Anträge für Arbeitnehmer nur noch elektronisch möglich. Nur in begründeten Einzelfällen sind bis zum 30.6.2019 noch Papieranträge möglich. Empfohlen wird die Einbindung in ein elektronisches Entgeltabrechnungssystem. Ansonsten kann der Antrag mit Hilfe maschineller Ausfüllhilfen z. B. über sv.net gestellt werden. Selbstständige müssen den Antrag derzeit noch schriftlich stellen.

Verbraucherpreisindizes

November 2018 bis Januar 2019*

Verbraucherpreisindex

DEUTSCHLAND

2015 = 100	104,2	Nov. 2018
2015 = 100	104,2	Dez. 2018
2015 = 100	103,4	Jan. 2019

Verbraucherpreisindex

NORDRHEIN-WESTFALEN

2015 = 100	104,1	Nov. 2018
2015 = 100	104,1	Dez. 2018
2015 = 100	103,4	Jan. 2019

* Mit dem Berichtsmonat Januar 2019 haben das Statistische Bundesamt und die Statistischen Landesämter den Verbraucherpreisindex auf das Basisjahr 2015 umgestellt und damit den Warenkorb an veränderte Verbrauchsgewohnheiten angepasst.

Alle Angaben ohne Gewähr.



IHK-Ansprechpartner:

Marc Meckle

Tel.: 0201 18 92-240

E-Mail: meckle@essen.ihk.de

FÖRDERPROGRAMME

NRW-Landesprogramm: Ressource.NRW

Im Rahmen des Wettbewerbs „Ressource.NRW“ fördert das Land NRW Maßnahmen zur Steigerung der Material- und Energieeffizienz, um den Ausstoß von Treibhausgasen zu reduzieren. Dies gilt für innovative Maßnahmen zur Gestaltung von ressourceneffizienten Produktionsverfahren im Sinne des produktionsintegrierten Umweltschutzes (PIUS) zur Gestaltung neuer, energieeffizienter Herstellverfahren, um bestehende Produkte durch innovative und ökologisch vorteilhafte Produkte zu ersetzen. Je nach Unternehmensgröße wird ein Zuschuss zwischen 40 und 60 Prozent der zuwendungsfähigen Ausgaben gewährt. Förderanträge sind in dem einstufigen Verfahren bis zum 12. Juni 2019 an das Landesamt für Natur, Umwelt und Verbraucherschutz NRW zu richten. Weitere Informationen sind abrufbar unter www.efre.nrw.de.

Neues BMWi-Programm: Energieeffizienz und Prozesswärme aus erneuerbaren Energien

Das neue Förderprogramm „Energieeffizienz und Prozesswärme aus erneuerbaren Energien in der Wirtschaft – Zuschuss und Kredit“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BWi) ist technologieoffen und branchenübergreifend in den vier Modulen Querschnittstechnologien, Erneuerbare Energie zur Prozesswärmebereitstellung, Mess-Steuer- und Regelungstechnik sowie technologieoffene Förderung von Investitionen, die Strom oder Wärmeeffizienz steigern. Weitere Informationen zu Förderhöhe und Antragstellung sind abrufbar unter www.deutschland-machts-effizient.de.

ENERGIE

Strompreisrechner - IHK-Tool aktualisiert



Seit vielen Jahren bieten die Industrie- und Handelskammern online ein kostenfreies Excel-Tool an, das die möglichen Erstattungsansprüche nach den §§ 51 bis 55 Energiesteuer-gesetz bzw. nach §§ 9 bis 10 Stromsteuergesetz für Unternehmen des produzierenden Gewerbes berechnet. Im aktualisierten Berechnungstool stehen ab sofort die Tabellenblätter für die Antragsjahre 2018/2019 zur Verfügung und sind abrufbar unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 2103828.

RECHT

Newsletter Recht und Steuern

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

STEMICK SYSTEMHALLEN
Wir haben Werte!

Maßgeschneiderte Gewerbehallen für Ihr Unternehmen!

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

TEPE SYSTEMHALLEN

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

- Traufe 4,00m, Firsthöhe 6,60m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. Schiebetor 4,00m x 4,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik

Aktionspreis € 27.900,-
ab Werk Buldern, exd. MwSt. Schneelastzone 2, Windzone 2, a. auf Anfrage

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

Smit Systemhallen

www.smit-systemhallen.de
Postfach • 48691 Vreden • Tel. 02564 - 801 • Fax 34212

INDUSTRIEBAU

WAS BEDEUTET KONZENTRATION?

www.buehrer-wehling.de

BUHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

Fragen zu IT-Themen?

Kommen Sie zur kostenfreien IT-Sprechstunde

Wir helfen gerne weiter!

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

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

Der nächste Termin findet statt
am **11. April 2019**
im CAMP.ESSEN
networker NRW e.V.
Karolingerstr. 96 · 45141 Essen
www.networker.nrw



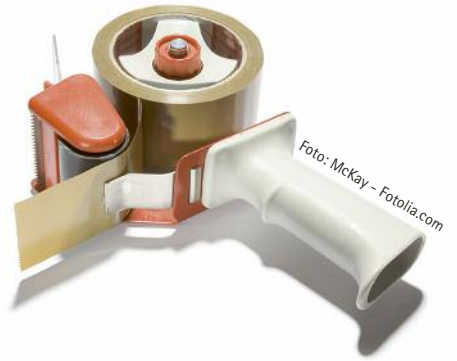
UMWELT

ElektroG: „Passive Geräte“ neu im Anwendungsbereich

Ab dem 1.5.2019 sollen laut Stiftung ear sogenannte „passive“ Geräte, also Elektro- und Elektronikgeräte, die Ströme lediglich durchleiten, in den Anwendungsbereich des ElektroG fallen. Betroffen von der neuen Regelung sind allerdings nur Endgeräte, die für den Betrieb mit Wechselspannung von höchstens 1.000 Volt oder Gleichspannung von höchstens 1.500 Volt ausgelegt sind wie beispielsweise fertig konfektionierte Verlängerungskabel, Lichtschalter, Steckdosen, Stromschienen für Beleuchtung usw. Hersteller solcher „passiver“ Geräte sollten rechtzeitig vor dem 1. Mai 2019 einen entsprechenden Registrierungsantrag stellen.

Weitere Informationen zum ElektroG sind abrufbar unter www.essen.ihk24.de, Dok. 4352756, sowie ein Überblick über passive Geräte auf der Webseite der Stiftung ear unter www.stiftung-ear.de

Verpackungsgesetz Abmahnungen wegen nicht erfüllter Pflichten



Am 1.1.2019 ist das Verpackungsgesetz in Kraft getreten, das die bis dahin geltende Verpackungsverordnung ablöst. Das Verpackungsgesetz richtet sich u. a. an alle Unternehmen, die mit Ware befüllte Verkaufs- oder Umverpackungen, die beim privaten Endverbraucher anfallen, erstmals gewerbsmäßig in Verkehr bringen. Dazu zählen auch Händler von verpackten Waren, soweit die Verpackungen erstmalig in Verkehr gebracht werden, wie beispielsweise Online-Händler. Zu Verpackungen zählt das Gesetz auch Verpackungsmaterial wie z. B. Klebeband und Luftpolsterfolien oder Umschläge zum Warentransport.

Verstöße gegen die Regelungen des Verpackungsgesetz können nicht nur mit Bußgeldern geahndet werden. Wettbewerber oder hierzu berechnete Verbände können auch Abmahnungen aussprechen, was in ersten Fällen schon passiert ist. Daher ist betroffenen Unternehmen dringend zu raten, sich über die bestehenden Pflichten zu informieren und diese einzuhalten.

Unter www.essen.ihk24.de, Dok.-NR. 4049166, finden Sie ausführliche Informationen zum Verpackungsgesetz.



Info

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

Messen

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

Hannovermesse

Weltleitmesse der Industrie
1.-5.4.2019 in Hannover
6.500 Aussteller aus 73 Ländern, 223.000 Besucher
www.hannovermesse.com

Musikmesse

Intern. Messe für Musikinstrumente,
Noten und Musikproduktion
2.-5.4.2019 in Frankfurt/M.
900 Aussteller aus 50 Ländern, 47.600 Besucher
www.musikmesse.com

FIBO

Int. Leitmesse für Fitness, Wellness und Gesundheit
4.-7.4.2019 in Köln
1.040 Aussteller aus 49 Ländern, 151.000 Besucher
www.fibo.de

bauma

Weltleitmesse für Baumaschinen, -fahrzeuge, -geräte
8.-14.4.2019 in München
3.400 Aussteller aus 58 Ländern, 584.000 Besucher
www.bauma.de

Techno-Classica

Weltmesse für Oldtimer, Classic-/Prestige-Automobile,
Restaurierung
10.-14.4.2019 in Essen
1.250 Aussteller aus 30 Ländern, 188.000 Besucher
www.technoclassica.de

Art Cologne

Internationaler Kunstmarkt
11.-14.4.2019 in Köln
240 Aussteller aus 30 Ländern, 55.000 Besucher
www.artcologne.de

TERMINE

Informationsveranstaltung für Unternehmer: Beschäftigung von Menschen mit Behinderung

Sie möchten Menschen mit Behinderung einstellen? Wir möchten Sie über Zuschüsse, Prämien und weitere Hilfen für Arbeitgeber informieren:

- Technische Unterstützungen bei der Gestaltung oder Anpassung eines behindertengerechten Arbeitsplatzes,
- Zuschüsse zu den Lohnkosten,
- Prämien für die Neueinstellung und Ausbildung,
- Zuschüsse zu den Ausbildungskosten

Dazu laden wir Sie gerne ein am:

**Dienstag, 21. Mai 2019, ab 14:30 im Raum 209
der IHK zu Essen, Am Waldthausenpark 2, 45127 Essen.**

Beantwortet werden u. a. folgenden Fragen:

- Wie kann ein Unternehmen die Ausgleichsabgabe reduzieren?
- Wer ist anerkannt schwerbehindert und was bedeutet eine Gleichstellung?
- Welche Zuschüsse gibt es für Ausbildung, Neueinstellung und Arbeitsplatzsicherung?
- Was ist bei einer Kündigung zu beachten?

Die Veranstaltung ist kostenfrei und dauert ca. 1,5 Stunden. Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung auf www.essen.ihk24.de, **Veranstaltungs-Nr. 12275973** (Suchbegriff oder Nr. im Suchfeld).

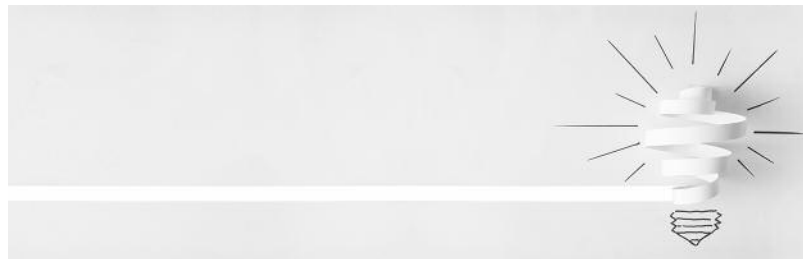


Foto: iStock/your_photo

Kostenfreier Service auch in 2019!

IHK-STEUERBERATERSPRECHTAGE

Sie wollen sich selbstständig machen oder sind es bereits und haben gezielte Fragen zu bestimmten Unternehmenssteuern? Sie möchten sich gerne mit einem Experten über ausgewählte Sachverhalte austauschen und sich über Ihr individuelles Steueranliegen unterhalten?

Die IHK zu Essen bietet einen „IHK-Steuerberater-Sprechtag“ als Einstiegs- und Erstberatung an. In einem vertraulichen Einzelgespräch von bis zu einer halben Stunde haben potenzielle und bestehende Mitgliedsunternehmen aus dem IHK-Bezirk die Möglichkeit, steuerliche Fragen mit einem Steuerberater zu klären. Das Angebot ist kostenfrei und unverbindlich, ersetzt aber keinesfalls die reguläre Begleitung der selbstständigen Tätigkeit durch einen Steuerberater.

Termine für das Jahr 2019 (jeweils Raum 001, Servicecenter, Erdgeschoss):

- Donnerstag, 23. Mai
- Donnerstag, 19. September
- Donnerstag, 21. November

Verbindliche Anmeldungen mit einem Fragebogen und weitere Informationen können Sie unter www.essen.ihk24.de, **Dok.-Nr. 287672**, abrufen.

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.

Sie betreffen:

- 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 online unter: www.essen.ihk24.de, **Dok.-Nr. 122120234**

INDUSTRIEBAU



**KONZENTRATION
BEDEUTET, SEINE
EIGENEN ZIELE ZU
KENNEN.**

www.buehrer-wehling.de



BÜHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung



Angebote für Gründer und Jungunternehmer

1. STARTERCENTER NRW in Essen

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

Info-Nachmittag „Unternehmensgründung“

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

Nächste Termine: 09.05., 06.06.2019 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
10.04.2019, 16.15 bis 18.15 Uhr
- **Rentenversicherung: Tipps für Selbstständige**
10.04.2019, 15.00 bis 16.00 Uhr
- **Kranken-/Sozialversicherung, Altersvorsorge**
09.04.2019, 16.15 bis 17.45 Uhr
- **Betriebliche Versicherungen**
09.04.2019, 14.30 bis 16.00 Uhr
- **Gründungs- und Festigungsfinanzierung**
11.04.2019, 16.00 bis 18.00 Uhr
- **Buchführungs- und Steuertipps für Existenzgründer und Jungunternehmer**
08.05.2019, 15.00 bis 18.00 Uhr
- **Vom richtigen Auftreten und Verkaufen seiner Idee**
07.05.2019, 15.00 bis 17.00 Uhr
- **Auftreten im Rechtsverkehr**
22.05.2019, 14.00 bis 15.30 Uhr
- **Rechtliche Tipps für Unternehmer/-innen**
22.05.2019, 16.00 bis 18.00 Uhr
- **Marketing: „Erfolgreich werben oder wie die Kunden ganz automatisch zu Ihnen finden“**
16.05.2019, 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.

Ansprechpartnerinnen 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: 11.04., 09.05.2019, 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: 17.06.2019, 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 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: 16.05.2019

Mülheim nächster Termin: 11.04.2019

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):

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 fördert 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

Unternehmensnachfolge – **Versicherungsagentur**, Geschäftsstelle der Provinzial in Essen – Nachfolger als Geschäftsstellenleiter →E 711 A

Einzelhandels-**Fachgeschäft für Wohnaccessoires**, Interieur & Geschenke – Unser 100 qm großes Geschäft liegt im beliebten Essener Stadtteil Rüttenscheid. Wir führen Wohnaccessoires, Möbel und Geschenkartikel mit dem Schwerpunkt auf geradlinigem skandinavischem Design. Unser inhabergeführtes Geschäft ist in Essen-Rüttenscheid ansässig. Die über die Stadtgrenzen hinaus bekannte Rüttenscheider Straße ist mit ihren zahlreichen Geschäften, Einkaufsmöglichkeiten, Cafés, Bars und Restaurants DIE FLANIERMEILE des Stadtteils. Unser Geschäft ist hier seit mehr als vier Jahren ansässig und erfreut sich einer treuen Stammkundschaft, lebt aber auch von den zahlreichen Kunden, die uns beim Bummeln durch Rüttenscheid täglich entdecken. ... →E 712 A

Nachfolger für **Postfiliale** gesucht · Kurzfristig Nachfolger für Postfiliale mit Bürobedarf gesucht. Da unsere Räumlichkeiten langsam zu klein werden, steht in Kürze ein Umzug an bei dem wir unsere Postfiliale leider nicht mitnehmen können. Wir suchen daher einen Nachfolger der diese inkl. Inventar und Warenbestand übernimmt. Die Miete ist sehr günstig. Das Büro kann, muss aber nicht zwingend mit gemietet werden. Die Übernahme der Möbel und des Warenbestandes ist mit keinen hohen Kosten verbunden. →E 713 A

Langjähriger **Traditionsimbiss** sucht Nachfolger · Wir bieten unseren gut etablierten, familiär geführten Imbiss im Herzen von Essen, auf dem Schonnebecker Markt, nahe des Weltkulturerbes Zollverein zur Übernahme als Vollexistenz an. Das Geschäft wird derzeit vom Inhaber und sechs Mitarbeitern betrieben. Es handelt sich um einen voll ausgestatteten Imbiss inklusive aller modernen Gerätschaften und alles, was Sie zum Betreiben benötigen. Das

Unternehmen existiert seit 1973 und zog 1989 in einen neu erbauten Geschäftskomplex mit größeren Räumlichkeiten auf dem Schonnebecker Markt. ... →E 714 A

NACHFRAGEN (Auszug):

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 Objektsplanung. 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

Unternehmen in **Produktion, IT oder Automotive** gesucht · Wir suchen ein Unternehmen mit rentablem Geschäftsmodell und Wachstumsmöglichkeiten international. Wir bieten ein attraktives Management-Beteiligungsmodell mit fairen Konditionen. Unser Ziel ist der langfristige Erhalt solventer Unternehmen und wir unterscheiden uns hier von anderen Private Equity Investoren durch eine solide Evergreen Struktur. Gemeinsam mit unserem Investor suchen wir Unternehmen, in welche wir unsere operative Investment- und Management-Erfahrung und flexible Finanzierungskraft einbringen können (mehr als EUR 200 Millionen Kapitalfonds). M & A Erfahrungen seit mehr als 20 Jahren. Gerne beteiligen wir uns auch an Bieterverfahren. →E 320 N

Nachfolge oder Übernahme Ihres Unternehmens · Zwei erfahrene Führungskräfte aus den Bereichen Vertrieb und Produktion suchen ein kleines bis mittleres Unternehmen aus dem Bereich Handel und/oder Produktion. Wir sind zwei erfahrene Führungskräfte mit mehr als 25 Jahren Berufserfahrung in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Produktion. Wir sind gelernte Industriemechaniker und haben uns durch interne und externe Weiterbildungen, wie durch den Industriemeister und techn. Betriebswirt, Wissen angeeignet, dass sowohl uns, als auch unseren bisherigen und derzeitigen Arbeitsgerbern zunutze ist. Zu unserer intern. Vertriebsstärke als derzeitige Geschäftsführer in je einem anderen Unternehmen, addiert sich auch unser sehr gutes technisches Verständnis in den Bereichen Elektronik, Metallverarbeitung, alle gängigen Druckmethoden, Logistik, Konfektion, aber insbesondere der Bereich Textiltechnik. ...→E 321 N



Foto: Getty Images

Jedes Jahr müssen 15 Milliarden Euro für den Ausbau und die Sanierung der Bundesverkehrswege verbaut werden, um die Vorgaben bis 2030 zu erfüllen.

Wirtschaft benötigt funktionstüchtige Straßen und Autobahnen

Berlin. Das Gesetz zur Beschleunigung von Planungs- und Genehmigungsverfahren im Verkehrsbereich, das vor Weihnachten in Kraft getreten ist, hat nach Einschätzung von DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben in der Praxis nur „kosmetische Verbesserungen“ bewirkt. Grundsätzlich sei es aber gut, dass die Bundesregierung den Ausbau der Infrastruktur vorantreiben wolle. „Denn Unternehmen brauchen leistungsfähige Straßen, Schienen und andere Verkehrswege, um Produkte just in time zu erhalten und schnell ausliefern zu können“, so Wansleben. Jedes Jahr müssen 15 Milliarden Euro für den Ausbau und die Sanierung der Bundesverkehrswege verbaut werden, um die Vorgaben bis 2030 zu erfüllen. „Mit dem derzeitigen Planungsrecht ist das kaum zu schaffen“, betont Wansleben. Die verfügbaren Mittel müssten aber dringend sinnvoll in Straße, Schiene und Wasserstraße investiert werden. Sonst bliebe das Geld liegen und alle stünden weiter im Stau. Wansleben weiter: „Wir brauchen deshalb viel weitreichendere Maßnahmen im Verfahrens- und Umweltrecht. Wir müssen Planungsstufen zusammenlegen, eindeutige Standards im nationalen Umweltrecht schaffen und bei größeren Projekten den Verfahrensweg bei den Gerichten entscheidend verkürzen. Dazu braucht es einen gesetzgeberischen Kraftakt. Damit würde die Bundesregierung zeigen, dass sie der Planungsbeschleunigung jetzt endlich mehr Priorität einräumt.“

Steuerliche Anreize für Weiterbildung anbieten

Berlin. Die Wirtschaft befürwortet eine steuerliche Weiterbildungsförderung. „Gerade für kleinere und mittlere Unternehmen wäre dies ein interessanter Anreiz, am Bedarf des Betriebs orientiert in die digitalen Kompetenzen ihrer Mitarbeiter zu investieren“, sagte DIHK-Vize-Chef Achim Dercks. Die digitalisierte Wirtschaft benötigt Fachkräfte, die über digitale Kompetenzen wie z. B. Medienkompetenz, IT-Sicherheit sowie Datenauswertung und -analyse verfügen. „Finanzielle Anreize über eine steuerliche Förderung, über Gutscheinmodelle oder ein Digitalisierungs-Bafög ermöglichen bei richtiger Ausgestaltung Betrieben und Beschäftigten die Flexibilität, tatsächlich benötigte Weiterbildungen auszuwählen. Damit dies gut gelingt, ist parallel eine weitere Verbesserung der Weiterbildungsberatung sinnvoll“, rät Dercks.



Foto: Getty Images

Die digitalisierte Wirtschaft benötigt Fachkräfte, die über digitale Kompetenzen verfügen.

Unternehmen bilden immer mehr Geflüchtete aus



Foto: Getty Images

Nach Auffassung von DIHK-Präsident Eric Schweitzer engagieren sich Unternehmen, die Geflüchtete ausbilden, „weit über das übliche Maß hinaus“.

Berlin. Die deutsche Wirtschaft engagiert sich immer stärker bei der Ausbildung von Geflüchteten. Das geht aus einer aktuellen Erhebung hervor, für die das „NETZWERK Unternehmen integrieren Flüchtlinge“ bundesweit rund 500 Unternehmen befragt hat. Diese Betriebe beschäftigen aktuell insgesamt 5.122 Geflüchtete. Knapp die Hälfte der befragten Unternehmen bildet aktuell Menschen mit Fluchthintergrund aus, bei der Vorläufer-Umfrage

aus dem Jahr 2016 war es noch jedes dritte Unternehmen. Auch die Zahl der Fach- und Führungskräfte mit Fluchthintergrund hat sich in den vergangenen zwei Jahren auf 22 Prozent verdoppelt. Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier lobte den Einsatz der Unternehmen im Netzwerk (www.unternehmen-integrieren-fluechtlinge.de), das sein Ministerium vor drei Jahren auf Beschluss des Bundestages gemeinsam mit dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) ins Leben gerufen hatte: „Ich freue mich, dass die vielen im Netzwerk engagierten Unternehmen auch weiterhin einen so wertvollen Beitrag zur Integration leisten wollen.“ Ihr Engagement zahle sich auch für die Unternehmen selbst aus, betonte der Minister. „In vielen Branchen herrscht Fachkräftemangel – Unternehmen suchen teilweise händeringend nach Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Von der Integration von Geflüchteten in Unternehmen profitieren beide Seiten, eine klassische Win-win-Situation!“ Nach Auffassung von DIHK-Präsident Eric Schweitzer engagieren sich Unternehmen, die Geflüchtete ausbilden, „weit über das übliche Maß hinaus“. Er appellierte zugleich an die Politik: „Damit sich die Investition in Fachkräfte von morgen lohnt, brauchen die Unternehmen klare Regeln und Planungssicherheit – und das möglichst unbürokratisch und schnell.“

IHK-Ausschuss zu Gast bei der MEDION AG



Foto: IHK

Die Sitzung des IHK-Ausschusses für Einzelhandel, Dienstleistungen und Tourismus fand in den Ausstellungsräumen der MEDION AG in Essen statt.

Die Frühjahrssitzung des IHK-Ausschusses für Einzelhandel, Dienstleistungen und Tourismus fand auf Einladung von Peter Staab, Director Corporate Affairs & Investor Relations in den Räumlichkeiten der MEDION AG in Essen statt. Die MEDION AG ist Anbieter von moderner Unterhaltungselektronik und liefert innovative digitale Dienstleistungen für Kunden und Handelspartner.

Auf der Agenda der Ausschusssitzung stand das Thema „Stadt und Handel im digitalen Zeitalter: Innenstädte im Spiegel der Besucher – Vitale Innenstädte 2018“. Referent war Dr. Markus Preißner, Wissenschaftlicher Leiter, Institut für Handelsforschung (IFH) Köln GmbH. Er gab zunächst einen detaillierten Einblick in die Entwicklung des innerstädtischen Handels und ging u. a. auf den Online-Offline-Wettbewerb ein. Im zweiten Teil seines Vortrags stellte Dr. Preißner die Ergebnisse der IFH-Studie „Vitale Innenstädte 2018“ vor.

Update Fernabsatzrecht

Ein Update im Fernabsatzrecht erhielten die Teilnehmer einer Veranstaltung, zu der die IHK ihre Mitglieder eingeladen hatte. Referent Martin Rätze, wissenschaftlicher Mitarbeiter bei Rechtsanwälte Wienke & Becker, Köln, begann mit einer ausführlichen Darstellung der rechtlichen Grundlagen, die Onlinehändler beachten müssen. Es folgten Ausführungen zur Geoblocking-Verordnung, die seit dem 03.12.2018 gilt, sowie zum Verpackungsgesetz. Auch das Thema Datenschutzrecht für Online-Händler kam nicht zu kurz. Abgerundet wurde die Veranstaltung mit einer Zusammenfassung neuerer Rechtsprechung.

Referent Martin Rätze und Heidrun Raven (IHK)



Foto: IHK



IHK-Präsidentin Jutta Kruff-Lohrengel begrüßte die Parlamentarier zur Frühjahrssitzung der Vollversammlung.

Frühjahrssitzung der IHK-Vollversammlung

Am 26. März fand die Frühjahrssitzung der IHK-Vollversammlung im Plenarsaal der IHK zu Essen statt. Präsidentin Jutta Kruff-Lohrengel begrüßte zu Beginn Philip Erbers als Gastreferenten.

Neu in der Vollversammlung

Als neues Mitglied der Vollversammlung hieß sie Manfred Sieger, Sprecher der Niederlassung Essen der Siemens Aktiengesellschaft, Essen, herzlich willkommen. Er ist am 20. Dezember 2018 für Dr. Martin Iffert in der Wahlgruppe II, Industrie, Essen, nachgerückt.

Wahl eines Vizepräsidenten

Auf Vorschlag des Präsidiums wurde Frank Grone, Prokurist der innogy SE, Wahlgruppe I, Energiewirtschaft, Essen, von den Parlamentariern einstimmig zum Vizepräsidenten gewählt.

Aktuelle Stunde

In ihrer Grundsatzrede ging die Präsidentin u. a. auf die neue Entwicklung in Sachen Lückenschluss der A52 (s. auch das Editorial in dieser Ausgabe) und die für Essen verhängten Fahrverbote ein. Das Land hat gegen das Urteil Berufung eingelegt. Diese hat aufschiebende Wirkung. Das bedeutet, dass keine Fahrverbote umgesetzt werden, bis das Oberverwaltungsgericht (OVG) entschieden hat. Da ein Verhandlungstermin noch nicht feststeht, wird der für Juli vorgesehene Einföhrungstermin für erste Fahrverbote in Essen voraussichtlich nicht greifen.

Zudem griff die Präsidentin die vom 23. bis 26. Mai 2019 anstehenden Wahlen zum Europaparlament auf. Viele Stimmen sprechen von einer Schicksalswahl, denn der Stimmenanteil der europakritischen Parteien wird nach heutigem Stand weiter zunehmen.

Die Zukunft Europas ist bereits seit 2018 ein Themenschwerpunkt in der IHK-Arbeit. Ziel ist: Unternehmerinnen und Unternehmer über verschiedene Formate aktiv in die Diskussionen um die Zukunft Europas einzubinden. Im Vorfeld der Europawahl werden die Aktivitäten der IHK-Organisation von einem Aktionsplan des DIHK unter dem Hashtag **#GemeinsamEuropaGestalten** flankiert. Die IHK veröffentlicht in Kürze Artikel und Beiträge zur Europawahl auf ihrer Internetseite www.essen.ihk24.de unter **Dok.-Nr. 4386456**.

IHK-Handlungsprogramm 2030+

Die Vollversammlungsmitglieder hatten in der konstituierenden Parlamentssitzung im März 2018 den Vorschlag begrüßt, auf Basis des zuletzt 2012 verabschiedeten Strategiepapiers ein Handlungsprogramm für die neue Legislaturperiode zu erarbeiten.

Ein Arbeitskreis aus Mitgliedern der Vollversammlung (Birgit Unger, Gerd Kleemeyer und Michael Simon) und der IHK-Geschäftsführung hat das Konzept und die Inhalte des Handlungsprogramms erarbeitet – als Diskussionsgrundlage für die Einbindung aller Vollversammlungsmitglieder.

Birgit Unger erläuterte als Mitglied des Arbeitskreises den Entwurf zum IHK-Handlungsprogramm 2030+ mit dem Titel „Aufbruch in die Zukunft – wir bleiben dran!“, dabei ging sie insbesondere auf die Inhalte, den Aufbau und die Gestaltung des Programms näher ein.



Birgit Unger erläuterte als Mitglied des Arbeitskreises „IHK-Handlungsprogramm 2030+“ den Parlamentariern den Entwurf.



Philip Erbers stellte den Konzeptentwurf der Rhein-Ruhr City GmbH für eine Ausrichtung der Olympischen Spiele 2032 in NRW vor.

Der Entwurf war den Parlamentariern bereits im Vorfeld der Sitzung übermittelt und damit die Diskussionsrunde eingeleitet worden. Der Entwurf fand insgesamt sehr gute Resonanz.

Präsidentin Krufft-Lohrengel dankte Frau Unger und den Herren Kleemeyer und Simon sehr herzlich für ihre intensive Mitwirkung an dem Handlungsprogramm.

Zum weiteren Procedere: Die Parlamentarier haben bis Mitte April Gelegenheit, Änderungswünsche, Anregungen, Kommentare und Vorschläge einzubringen. Die finale Fassung wird von den Parlamentariern vor Drucklegung im schriftlichen Umlaufverfahren im Mai 2019 beschlossen. Neben einer Printversion wird es auch eine Onlineversion geben, um das Programm stetig fortzuschreiben.

Flughafen Essen-Mülheim

Jan Borkenstein, stv. Leiter des IHK-Geschäftsbereichs Industrie - Raumordnung - Verkehr, berichtete über den aktuellen Sachstand der Weiterentwicklung des Flughafenareals. Im Jahr 2010 haben die Räte der betroffenen Städte beschlossen, den Flugbetrieb einzustellen. Ab Mitte 2017 haben drei sog. Werkstattgespräche unter Beteiligung der IHK stattgefunden, bei denen unterschiedliche Szenarien zur Nachnutzung des Areals geprüft wurden. Allerdings stehen die Ergebnisse mehrerer Gutachten zur Entwicklung des Geländes noch aus, sodass der erwartete Masterplan noch nicht erstellt wurde. Wie die Flughafenfläche genutzt werden soll, wird in den Städten kontrovers diskutiert – die Meinungen reichen von der Beibehaltung des Flugbetriebs bis hin zur Flächenentwicklung.

Zeitgleich liegt der Entwurf des Regionalplans Ruhr vor. Demnach ist das Gelände als allgemeiner Siedlungsbereich ausgewiesen, jedoch nicht mehr als Fläche für den Luftverkehr. Die IHK hat dazu eine Stellungnahme abgegeben. Darin spricht sie sich dafür aus, das Gebiet weiterhin für den Luftverkehr auszuweisen. Sollte dies nicht erfolgen, so fordert die IHK eine ausreichende Berücksichtigung von Gewerbe- bzw. Industrieflächen.

Es schloss sich eine intensive Diskussion der Vollversammlungsmitglieder über die weitere Positionierung der IHK zum Flughafen an. Zwischenfazit: Man kam überein, die bisherige IHK-Position aktuell nicht abzuändern, sondern abzuwarten, bis die Ergebnisse der Gutachten vorliegen und mehr Klarheit über die Ausrichtungsmöglichkeit besteht.

Regionalplan Ruhr

Heinz-Jürgen Hacks, Leiter des IHK-Geschäftsbereichs Industrie - Raumordnung - Verkehr, erläuterte die gemeinsam mit den Handwerkskammern gestarteten Aktivitäten der Ruhr-IHKs zum Entwurf des Regionalplans Ruhr. Die IHKs haben in ihrer Stellungnahme zum Entwurf vor allem kritisiert, dass die Belange der Wirtschaft zu kurz kommen. So stehen danach rund 2.000 ha Gewerbe- und Industrieflächen zu Verfügung. Benötigt werden in den kommenden Jahren aber mehr als 2.800 ha. Die MEO-Region ist besonders betroffen; hier steht nur rund ein Drittel des notwendigen gewerblichen Flächenbedarfs zur Verfügung. Ebenso fordern die IHKs und HWKs eine gleichrangige Behandlung aller Verkehrsträger, die auch den Neu- und Ausbau von Verkehrsweegen einschließt.

Beschlüsse

Im Rahmen der Tagesordnung wurden zudem die Mitglieder verschiedener Fachausschüsse berufen und den Neufassungen der IHK-Satzung sowie der Satzung für die Sachkenntnisprüfung im Einzelhandel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln zugestimmt. Desweiteren wurde die Änderung der Gebührenordnung in den Bereichen Sachverständigenwesen, Bewachungsgewerbe und Beitreibung beschlossen.

Bewerbung für Olympische Spiele

Abschließend stellte Philip Erbers, Geschäftsführer der Rhein-Ruhr City GmbH, die Initiative für eine mögliche Bewerbung Nordrhein-Westfalens für Olympische und Paralympische Spiele im Jahr 2032 vor. Die Rhein-Ruhr City GmbH hat der Landespolitik das Planungspapier der Initiative übergeben. Dabei handelt es sich um einen Konzeptentwurf, wie eine Ausrichtung der Olympischen Spiele aussehen könnte.

Die Vollversammlung hatte sich bereits in der Märzsession 2018 grundsätzlich positiv zu einer Olympiabewerbung 2032 geäußert. Sie wird sich bei Vorlage der offiziellen Bewerbungsunterlagen für das Nationale Olympische Komitee nochmals abschließend positionieren. ■



Digitalisierung

Digitale Unterstützung für reibungsfreie Abläufe

Immer mehr Yoga-Studios, Fitness-Center, Kampfsport-arenen, Tanzschulen oder Beauty-Salons setzen auf digitale Lösungen. Sie minimieren Routine-Arbeiten, erschließen neue Kundengruppen und stärken deren Bindung zum Unternehmen. Neben dem Wellness-Bereich profitiert auch die Gesundheitsbranche von den Digitalisierungsmöglichkeiten.

Gerrit und Lars Hüls gründeten im April 2018 gemeinsam mit Michel Fragemann die CrossFit Pottbox. Sie bieten ihren Kunden ein Fitness-Programm mit Elementen aus den Bereichen Kraft, Ausdauer, Gymnastik und Mobility. Von Anfang wollten die drei sehr kundenzentriert vorgehen und Digitalisierungsmöglichkeiten nutzen. So kommen heute Apps und Programme zum Einsatz, die einerseits als Management-Tools das Back-Office strukturieren und entlasten, andererseits aber auch den Trainierenden Orientierung, Motivation und ein Community-Erlebnis bieten.

Beratung von Anfang an

Nachdem die Gründer ihre Vision formuliert hatten, wandten sie sich vor weiteren Umsetzungsschritten an die Essener Design- und Kommunikationsagentur „erfüllbar“. Deren Inhaber Marcel Schubert arbeitete mit ihnen in einem Workshop zunächst noch weiter den Markenkern der Unternehmung heraus und skizzierte Personas. Dies sind Prototypen verschiedener Nutzergruppen, die als Kunden infrage kommen, aber auch sehr spezifisch angesprochen werden müssen. Parallel hatten Gründer und Agenturchef stets auch die technischen Umsetzungsmöglichkeiten hinsichtlich Web und Social Media sowie die Integration diverser Apps im Blick.



Lars und Gerrit Hüls sowie Michel Fragemann (v. l. n. r.) inmitten ihrer CrossFit Pottbox

Intensive Nutzung von Social Media

Die Gründer nutzen Facebook, noch viel stärker aber Instagram. Dort spielen sie über die Story-Funktion kurze Trainings-Videos ein, die nur 24 Stunden lang online verfügbar sind. So sind Kunden eher bereit, einen kurzen Film von sich drehen und veröffentlichen zu lassen. „Diese Filme geben einen guten Einblick in den Ablauf der Trainings“, berichtet Gerrit Hüls. „Wie bei einem Marketing-Funnel (zu Deutsch etwa: „Verkaufstrichter“) können wir mit ihnen gut erkennen, wer zunächst die normalen Beiträge mag, im nächsten Schritt die Filme guckt und dann auf unsere Webseite geht. Irgendwann kommen diese Menschen uns dann vor Ort besuchen. Wenn's gefällt, steht ein Probetraining an.“ Viele Unternehmen setzen heute darauf, diesen Customer Journey, also den Weg des Kunden zum Produkt, genau zu kennen. An ihm lässt sich gut ablesen, welche Marketing-Aktivitäten erfolgreich sind und wo werbliche Investitionen eingespart werden können.

Recherche nach den richtigen Digitalisierungs-Tools hat sich gelohnt

Die Betreiber der CrossFit Pottbox nutzen eine verbreitete Branchensoftware, die als Cloud-basierte Business-Management-Software für die Wellness-Branche entwickelt wurde. „Zwar ist die Software hochpreisig, aber sie bietet viele Facetten, die wir noch brauchen werden“, so Hüls. Die Trainierenden können sich mittels einer Software-Schnittstelle über die Website in den gewünschten Kurs einbuchen. Neben diesem Front-end, das die Nutzer sehen, existiert auch ein Back-end, mit dem den Gründern weitere Funktionen zur Verfügung stehen. „Die Riesenvorteile der Software sind das bargeldlose Agieren, die Online-Kurspromotion und die gesamte Management-Verwaltung bis hin zur Gehaltsabrechnung“, freut sich Hüls. Zudem lassen sich auch unterschiedliche Formen von Monatsverträgen problemlos abbilden, womit die Software auch für Flexibilität in Preisgestaltung und Kursauslastung sorgt.

App unterstützt Trainer in der Kommunikation und Kundenbindung

Jeden Tag erstellt Michel Fragemann ein Workout of the Day und stellt es mittels einer speziellen App mit dem Foto eines Kunden online. „Damit motivieren wir unsere Kunden, verbessern das Coaching und garantieren eine hohe Abwechslung“, so der erfahrene Trainer. Auch die Community wird gestärkt, denn Trainierende zollen sich für ein gelungenes Workout per App gegenseitig Respekt (ähnlich wie ein Like auf Facebook) – die Wertschätzung steigt. Auch lassen sich die eigenen Trainingsergebnisse analysieren und Leistungsverbesserungen darstellen. Daneben können die Trainer mittels der App auch untereinander kommunizieren und sich gegenseitig Hinweise geben.

Gemeinsame Strategieentwicklung und Umsetzung in der Praxis

„Insgesamt haben wir uns siebenmal getroffen, zweimal davon zu einem Workshop“, erinnert sich Marcel Schubert. „Anfangs haben die drei Gründer einfach irgendetwas in den sozialen Medien gepostet, um das nicht ganz zu vernachlässigen. Aber mit der Strategieentwicklung haben wir jetzt auch einen richtigen Kommunikationsfahrplan. Nun weiß jeder, was wann zu tun ist.“ In Kürze startet eine Google-AdWords-Kampagne, zudem ist gerade ein YouTube-Channel mit Work Outs und Tutorials für zu Hause online gegangen.

Die CrossFit Pottbox-Story ist eine von vielen Erfolgsgeschichten über realisierte Digitalisierungsprojekte aus dem lokalen DigitalPott. Sie möchten mehr DigitalePott-Erfolgsgeschichten oder konkret Experten der lokalen Digitalwirtschaft kennenlernen?

Wir laden Sie ein zu unserer kostenfreien Veranstaltung

„Ein Jahr Digitaler Pott – Digitalisierung live erleben“

am **16. Mai 2019** von 16 bis 19 Uhr ins Essener ComIn.
Anmeldung über: <http://bit.ly/DigitalerPott2019>

Zusammenarbeit mit digitalem Unternehmen hat sich gelohnt

Die Slogans der CrossFit Pottbox lauten übrigens: „Wir erreichen deine Ziele, wir machen dich stark, wir sind an deiner Seite.“ In gewisser Weise ist das auch ein gutes Motto für gelungene Kooperationen von kleinen und mittleren Unternehmen mit digitalen Spezialisten. „Wir haben durchaus Erfahrung im Marketing und im Handling von Social Media“, sagt Hüls, „aber Marcel Schubert hat uns immer wieder strukturiert und auf Linie gebracht.“ ■

*Kirsten Pieper/Michael Houben
www.digitalerpott.de*



CONNECTIONS SIND ALLES.

Mit MINI Connected haben Sie auch unterwegs Ihre Termine stets im Griff. Erreichen Sie dank Real Time Traffic Information, Connected Navigation Plus, 8,8"-Touchscreen, Sportsitzen, Klimaautomatik u.v.m. entspannt Ihre Ziele. Profitieren Sie dabei von den gewerblichen Sonderkonditionen und attraktiven Leasingraten bei Ihrem MINI Partner und informieren Sie sich über unsere vorteilhaften Versicherungsangebote.

Leasingbeispiel* von der BMW Bank GmbH:
MINI One Countryman mit Ausstattungspaketen Chili und Connectivity.

Anschaffungspreis netto	24.236,05 EUR
Leasingsonderzahlung	0,00 EUR
Laufleistung p. a.	10.000 km
Laufzeit	36 Monate
Sollzinssatz p.a.**	0,99 %
Effektiver Jahreszins	0,99 %
Gesamtbetrag netto	8.964,00 EUR
Monatliche Gesamtraten à netto	249,00 EUR

DIE GEWERBLICHEN ANGEBOTE VON MINI.



*Ein unverbindliches Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH, Heidemannstr. 164, 80939 München; alle Preise exkl. 19% MwSt; erhältlich bei allen Niederlassungen der BMW AG. Weitere attraktive Angebote erhalten Sie bei Ihrem MINI Vertragshändler. Die Kosten für Zulassung, Transport und Überführung erfahren Sie von Ihrem MINI Partner. Stand 03/2019. Angebot gültig für Gewerbetreibende und juristische Personen. Nach den Leasingbedingungen besteht die Verpflichtung, für das Fahrzeug eine Vollkaskoversicherung abzuschließen. **Gebunden für die gesamte Vertragslaufzeit. Offizieller Kraftstoffverbrauch innerorts: 7,2 l/100 km, außerorts: 5,1 l/100 km, kombiniert: 5,9 l/100 km. Offizielle CO₂-Emissionen kombiniert: 134 g/km. Effizienzklasse: B. Die Angaben zu Kraftstoffverbrauch und CO₂-Emissionen wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren VO (EU) 715/2007 in der jeweils geltenden Fassung ermittelt. Die Angaben sind bereits auf Basis des neuen WLTP-Testzyklus ermittelt und zur Vergleichbarkeit auf NEFZ zurückgerechnet. Bei diesem Fahrzeug können für die Bemessung von Steuern und anderen fahrzeugbezogenen Abgaben, die (auch) auf den CO₂-Ausstoß abstellen, andere als die hier angegebenen Werte gelten.



Gute Manieren machen das Miteinander Im Arbeitsalltag um einiges leichter.

Knigge, Könige und Unternehmensalltag

Lebensfern, nicht zeitgemäß, steif und künstlich lauten die Adjektive, die den meisten Menschen bei der Frage nach „Knigge“ zuerst in den Sinn kommen. Umso erstaunlicher, dass dieselben Menschen nach Orientierung für Alltagsfragen suchen und eben bei jenen Knigge-Regeln fündig werden, die in Form von Büchern, Zeitungsartikeln und selbstverständlich auch digital verfügbar sind.

Der „Kleine Sauna-Knigge“, der „Weihnachtsmarkt-Knigge“, der „Knigge für Katzenbesitzer“ und der „Business-Knigge“, um nur einige der beliebten Listen und Ratgeber zu nennen, geben für jede Lebenslage Anleitung und Hilfestellung, die richtige Entscheidung für ein harmonisches Miteinander zu treffen. Moderner Knigge ist jedoch viel mehr als nur eine Entscheidungshilfe für Unentschlossene in Alltagsfragen.

Zunächst gibt es tatsächlich den großen, skeptisch betrachteten Bereich der „Etikette“. Hierbei handelt es sich um Regeln, die sich eine bestimmte Gruppe der Gesellschaft selbst gibt, um sich von anderen Menschen abzuheben. Das, was in der Geschichte fleißige Beamte an Fürsten- und Königshäusern erdachten, um den Auftritt bei Hofe zu einem Event zu machen, nutzen wir heute, um uns aus der Masse hervorzuheben und unsere besonderen Kompetenzen in Sachen Disziplin und Kunstfertigkeit im Alltag zu demonstrieren, eine Art Abstandsmarketing zur Aufwertung des eigenen Images.

Für alle, die nur einfach nett rüberkommen wollen, genügen gute Manieren. Diese bezeichnet man auch als das Handwerkszeug des gut erzogenen Menschen. Zuvorkommende Gesten wie das Aufhalten der Tür gehören dazu, ebenso wie die Hilfe beim An- oder Ablegen des Mantels. Die Einhaltung der Hierarchie bei der Begrüßung und Vorstellung von Menschen im Berufsleben wie im Privatleben oder

schlichte Höflichkeitsbekundungen wie Danke, Bitte und Guten Tag, runden den höflichen Umgang miteinander ab. So wie die Etikette ein Bestandteil des Hofzeremoniells ist, sind Manieren das moderne Pendant im Unternehmensalltag.

Der Chef ist König und legt die Regeln fest. Aber wer regiert, trägt auch die Verantwortung und hat damit im kniggischen Sinn das Privileg für Wertschätzung, Respekt und Toleranz im Umgang zu sorgen. Mit gutem Beispiel voranzugehen, ist hierbei der ebenso offensichtliche wie richtige Weg, wenn auch nicht immer der einfachste.

Eine kniggekonforme Lebensweise zeichnet sich nicht alleine durch die Einhaltung von Regeln und die Erhebung über andere durch ausgefallenes Handeln aus, sondern durch die aus tiefster Überzeugung kommende Entscheidung für ein harmonisches Miteinander, bei dem man auch einmal zurücksteckt und dem anderen Freiraum für die eigene Entfaltung lässt.

Sich selbst in einer Ellenbogengesellschaft einmal nicht so wichtig zu nehmen, erfordert Mut und zeugt von einer Klasse, die ganz automatisch nur noch mit Respekt und Anerkennung beantwortet werden kann. Vertrauen Sie in das Gute im Menschen und bleiben Sie immer höflich und aufmerksam. ■

Linda Kaiser

Stil- und Imageberaterin, www.lindakaiser.de



Copyright: Linda Kaiser · Urheber: Giulio Coscia Fotografie

Linda Kaiser
Stil- und Imageberaterin

Im Rahmen der Reihe „Kreativ trifft ...“ fand am 14. März im KaBü in Essen die Veranstaltung „Moderner Business Knigge“ statt. Linda Kaiser referierte und stand den Teilnehmenden für Fragen zur Verfügung.

Die nächste Veranstaltung „Kreativ trifft ...“ wird die DSGVO - ein Jahr danach, thematisieren. Weitere Infos und die Anmeldung sind unter www.essen.ihk24.de/kreative möglich.

Ford Transit Gewerbewochen

Freie Fahrt für Ihr Business.

FORD TRANSIT CUSTOM
LKW City Light

Audiosystem 2 „MyConnection-Radio“, Klimaanlage vorn, Geschwindigkeitsregelanlage

Günstig mit
47 monatl. Finanzierungsraten von

€ 149,-^{1,2}

Unser Kaufpreis inkl.	21.907,31 € brutto
Überführungskosten	(18.409,50 € netto)
Laufzeit	48 Monate
Gesamtlaufleistung	40.000 km
Sollzinssatz p.a. (fest)	0,00 %
Effektiver Jahreszins	0,00 %
Anzahlung	3.560,87 €
Nettodarlehensbetrag	18.346,43 €
Gesamtdarlehensbetrag	18.346,43 €
Monatliche Raten zu je	149,00 €
Restrate	11.343,44 €

Gerhard Schreiner

Michael Rest

Kai Brinkmann

Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

MOHAG
Wir bewegen die Region

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

Besuchen Sie uns auf facebook!

¹Ford Auswahl-Finanzierung, ein Angebot der Ford Bank GmbH, Josef-Lammerting-Allee 24–34, 50933 Köln. Angebot gilt für noch nicht zugelassene, für das jeweilige Zinsangebot berechnete neue Ford Nutzfahrzeuge bei verbindlicher Kundenbestellung und Abschluss eines Darlehensvertrages und nur für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z.B. Taxi, Fahrschulen, Behörden). Bitte sprechen Sie uns für weitere Details an. Das Angebot stellt das repräsentative Beispiel nach § 6a Preisangabenverordnung dar. ²Gilt für einen Ford Transit Custom Kastenwagen LKW City Light 280 L1 2,0l TDCi 77 kW (105 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe.



Fachkräfte online rekrutieren

Gesucht – gefunden!

Mehr als jedes zweite Unternehmen sieht im Fachkräftemangel ein Risiko für die eigene Geschäftsentwicklung. Das ist eines der Ergebnisse der aktuellen Konjunkturbefragung der IHK. Je nach Branche mögen sich Unterschiede zeigen – so ist der Bedarf an IT-Kräften, Berufskraftfahrern oder Pflegepersonal schon seit Langem bekannt. Doch auch andere Bereiche spüren zunehmend die Schwierigkeit, neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu gewinnen. Offene Stellen bleiben länger unbesetzt. Daher müssen sich Betriebe fragen: Wie sichere ich meinen Fachkräftebedarf?

Unternehmen sind gut beraten, neue Wege zu gehen, um ihre offenen Stellen zu besetzen. Die Möglichkeiten sind mittlerweile breit gefächert: Speed-Datings, Onlinebörsen, Empfehlungsmarketing, Karrieremessen oder auch die klassische Stellenanzeige

in Fachpublikationen. Dabei gilt: Den einen, für alle Unternehmen richtigen Weg gibt es nicht. Jeder Betrieb muss sich eine eigene, passende Strategie erarbeiten.

Klar ist: Auf der Suche nach einem neuen Job ist das Internet für Bewerberinnen und Bewerber derzeit die erste Adresse. Jobsuchende nutzen Stellenportale, schauen sich Internetseiten potenzieller Arbeitgeber an oder laden auch eigene Vorstellungsvideos hoch. Unternehmen müssen daher im Netz präsent sein. Ein Großteil hat darauf schon seit Längerem reagiert: Nach Angaben des Portals Statista nutzten knapp neun von zehn Unternehmen die eigene Webseite, um eigene Stellenangebote zu veröffentlichen. Rund 70 Prozent präsentierten ihr Angebot über Onlinestellenbörsen. Onlinerekrutierung gehört mittlerweile zum Standard. Daher ist es sinnvoll, zielgerichtet zu handeln. Denn letztendlich steht jedes Unternehmen damit im weltweiten Netz im Wettbewerb mit anderen Arbeitgebern und muss sich daher optimal präsentieren und Bewerberinnen und Bewerber von seiner Qualität überzeugen.

Worauf ist zu achten?

Das Internet bietet viele Möglichkeiten. Nicht nur die eigene Webseite muss genutzt werden. Wichtig ist jedoch, dass auf allen Kanälen die gleichen Informationen und Daten verwendet werden. Unprofessionell wirkt es, wenn unterschiedliche oder sogar sich widersprechende Anforderungen, Termine oder gar Benefits aufgeführt werden. Die Veröffentlichungen müssen gut koordiniert und gesteuert werden. Dabei kommt es auch darauf an, den richtigen Kanal zu wählen. So sollte im Vorfeld analysiert werden,

wo man als Betrieb seine Zielgruppe am besten erreicht. Ist eine Social Media Kampagne zielführend? Und wenn ja, welches Netzwerk sollte man dafür wählen?

Auch wenn es online viele Möglichkeiten gibt, die Stellenanzeigen optisch ansprechend zu gestalten: Bleiben Sie in allem, was Sie veröffentlichen authentisch. Mit dem, was Sie schreiben und zeigen, wecken Sie eine Erwartungshaltung der Bewerberinnen und Bewerber. Diese sollte nicht unmittelbar nach Arbeitsbeginn durch Unternehmensalltag enttäuscht werden.

Wenn Sie Bewerbungen online annehmen, befassen Sie sich mit der Frage nach den datenschutzrechtlichen Anforderungen. Naturgemäß enthält jede Bewerbung personenbezogene Daten. Hier bestehen besondere Anforderungen, wie diese geschützt und verarbeitet werden. Den Bewerberinnen und Bewerbern müssen Informationen darüber zur Verfügung gestellt werden, wie mit den Daten umgegangen wird und eine entsprechende Einwilligung eingeholt werden.

Neue Möglichkeiten

Eine besondere Chance im Onlinerecruiting ist es, über die eigentliche Anzeige oder den Karrierebereich des Unternehmens hinaus weitere Informationen anzubieten. So können bspw. Videos eingestellt werden, in denen Beschäftigte aus dem Unternehmensalltag berichten oder Einblicke in einzelne Prozesse ermöglicht werden. Es können Statements veröffentlicht werden, die Vorteile aus Sicht der Beschäftigten herausstellen. Der Kreativität sind da nur wenig Grenzen gesetzt.

Auf Karrieremessen bietet sich die Virtual-Reality-Technologie an, um Interessenten neugierig auf den Beruf zu machen. Zum einen kann die Aufmerksamkeit des eigenen Messeauftritts gegenüber dem Wettbewerber erhöht werden. Zum anderen werden potenziellen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern direkte Erlebnisse geboten werden, die auch in Erinnerung bleiben. Denkbar ist bspw. die Interessierten mit auf eine Tour durch die Produktion zu nehmen. Dabei können Hintergrundinformationen geboten werden, was das Besondere an dem Unternehmen ist.

Mehr zu dem Thema gibt es am **21. Mai 2019** bei der Veranstaltung „**Online-Marketing an der Ruhr**“ in der IHK zu Essen. In drei Impulsvorträgen werden Hinweise und Anregungen für kleine und mittlere Unternehmen präsentiert, wie sie ihren Fachkräftebedarf sichern können. Im Fokus stehen die Themen Webseitenpräsenz, Social Media und der Einsatz von Virtual-Reality-Anwendungen.

Die Veranstaltung ist kostenpflichtig: Bis zum 30. April 2019 gilt der Frühbucherrabatt von 39 Euro; im Anschluss beträgt der reguläre Preis 69 Euro. Weitere Informationen und die Anmeldemöglichkeit finden Sie im Internet unter www.essen.ihk24.de/OMR

Erfolg messen

Nachdem der Einstellungsprozess abgeschlossen ist, sollten die Maßnahmen bewertet werden. Dazu zählt zu überprüfen, über welches Medium die Bewerberinnen und Bewerber auf die Stelle aufmerksam geworden sind. Ist eine Anzeige online geschaltet worden, gibt die Zahl der Aufrufe einen Hinweis auf die Reichweite. Ggfs. lässt sich auch eine Aussage über geeignete Recruitingkanäle treffen, wenn erfasst werden kann, wie viele Bewerbungen über welchen Weg eingegangen sind und wie die Profile mit den Anforderungen übereingestimmt haben.

Neues Personal zu finden wird zu einer immer größeren Herausforderung. Gleichzeitig steigen aber auch die Möglichkeiten von kleinen und mittleren Unternehmen, sich neu und innovativ zu präsentieren und sich kreativ gegenüber größeren Betrieben zu behaupten. Dabei muss jedes Unternehmen die individuellen für sich passenden Optionen identifizieren und umsetzen. Die Möglichkeiten sind vielfältig – hier ist als Anregung nur ein kleiner Ausschnitt aufgeführt. ■

Der nächste Sommer kommt bestimmt ...

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



Flagge zeigen für Europa! Stark nach außen, liberal nach innen!

Eigentlich dürfte Martin Cornelsen an diesem Tag nicht so entspannt sein. Schließlich gehört zur Cornelsen Umwelttechnologie GmbH, deren Geschäftsführer und Inhaber er ist, ein Tochterunternehmen im englischen Bristol. Und jetzt, Ende März, gibt es in den Medien nur ein Thema: Brexit. Ob weich, ob hart, ob überhaupt.

„Natürlich habe ich mit meinen 20 Mitarbeitern in England schon vor längerer Zeit offen und ehrlich über die Situation gesprochen und ihnen auch klipp und klar gesagt, dass sich für sie nichts ändern wird. Egal wie die ganze Sache ausgeht.“ Als segensreich erweist sich, dass die britische Tochter des Essener Umweltspezialisten in Sachen Wasser nicht auf Im- und Exporte durch die Mutter angewiesen ist. „Zum Glück gibt es keine Lieferketten, die durch den Zoll unterbrochen werden könnten, denn alle Produkte, die benötigt werden, können auf dem britischen Markt eingekauft werden. So bin ich, was mein Unternehmen und den Brexit angeht, wirklich sehr entspannt.“

Ein Ausscheiden Großbritanniens aus der Gemeinschaft sieht er nicht nur aus dem ökonomischen Blickwinkel als Verlust an: „Ich habe die Briten als ehrliche und faire Menschen kennengelernt und nach einem Brexit die Befürchtung, dass auch der kulturelle Austausch zwischen unseren Ländern darunter leiden wird. Ich denke dabei an die ganzen Schüler- und Studentenaustauschprogramme – aber auch die Zusammenarbeit auf wissenschaftlicher Basis wird dann sicher schwieriger.“ Seine ganz persönliche Hoffnung ist, dass es vielleicht ja gar nicht so schlimm wird, wie von den vielen vermeintlichen Experten behauptet. „Aber da ist vielleicht auch der Wunsch der Vater des Gedanken“, so Cornelsen.

Als zertifiziertes Unternehmen arbeitet die Cornelsen Umwelttechnologie GmbH für Trinkwasserversorger, zweites Standbein ist die Grundwassersanierung. „Wichtigste Absatzmärkte für mein Unternehmen sind Deutschland und einige Länder in Westeuropa. Es gibt wichtige Projekte in Benelux, Österreich, Frankreich und der Schweiz.“ Aber auch außerhalb Europas ist der „Generalist



Foto: Herbert Schar, commedia

Martin Cornelsen in einem von seinem Unternehmen entwickelten mobilen „Mini-Wasserwerk“. Es ist in einem handelsüblichen Seecontainer untergebracht und kann so schnell und sicher an den Einsatzort verbracht werden.

rund ums Wasser“ aktiv und hat dabei erkennen können, welche Vorteile offene Märkte und offene Grenzen haben. „Wer einmal versucht hat, Wasserproben aus Indien durch den Zoll zu bekommen, weiß die Vorteile einer Zollunion erst so richtig zu schätzen.“ Aber, so Martin Cornelsen, heute mache sich eben kaum noch einer Gedanken über den länderübergreifenden Warenverkehr, weil alles dank EU so unkompliziert geworden sei. Komplizierter ist für ihn da schon sein Verhältnis zur EU, wenn es um den Außenauftritt der Gemeinschaft geht: „Ich meine, die EU sollte sich nach außen als starker und einheitlicher Verbund präsentieren und nach innen Wege finden, um den einzelnen Ländern ihre nationalen, regionalen und kulturellen Eigenständigkeiten zu lassen. Wenn die EU von vielen Menschen nicht mehr nur als überregulierender Dominator angesehen wird, kann es in Zukunft vielleicht wieder gelingen, größere Teile der Bevölkerung doch vom gemeinsamen europäischen Gedanken zu überzeugen.“ Die Beteiligung der Bevölkerung an den Europawahlen Ende Mai wird für ihn ein wichtiger Indikator sein, der anzeigt, wie das Standing der EU in den einzelnen Mitgliedsländern ist. Der überzeugte Europäer Martin Cornelsen wird dabei auch über die Grenzen nach Frankreich schauen. Denn hier lauert für ihn in drei Jahren eine weit größere Gefahr für die Stabilität der Union als jetzt der Brexit: „Wenn bei den nächsten Präsidentschaftswahlen in Frankreich die EU-Gegner ans Ruder kommen“, so Martin Cornelsen, „habe ich die allergrößten Befürchtungen, was die Zukunft der Gemeinschaft angeht.“ ■

Zum Unternehmen

Im Oktober 2001 ging die Cornelsen Umwelttechnologie GmbH mit 15 Mitarbeitern an den Start, heute sind es 25 am Standort Essen und weitere 20 in der 2004 eröffneten Filiale in Bristol/England. Als Dienstleister für große Trinkwasserversorger optimiert, wartet und baut das Unternehmen Wasserwerksanlagen. Zweiter Geschäftsbereich ist die Grundwassersanierung. Hier entwickelt das Unternehmen Verfahren, um Abwässer aufzubereiten, die sonst nicht in kommunale Anlagen eingeleitet werden dürfen. Wenn bereits Schadstoffe durch Altlasten oder Umweltkatastrophen ins Grundwasser gelangt sind, werden diese entfernt.

Förderprogramm E-Mobilität NRW elektrisiert



Das Land Nordrhein-Westfalen hat sein Elektromobilitäts-Förderpaket für Unternehmen stark ausgebaut: Bis zu 8.000 Euro gibt das Land für die Anschaffung von Elektrofahrzeugen dazu – zusätzlich zum Umweltbonus des Bundes. Der Umstieg auf E-Antriebe ist damit so attraktiv wie nie.

Das Gesamtpaket, das NRW-Wirtschaftsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart Ende Januar in Düsseldorf vorgestellt hat, ist einzigartig: Unternehmen, die ihren Fuhrpark auf elektrisch betriebene Fahrzeuge umstellen möchten, können für die Anschaffung eines E-Pkw bis 2,3 Tonnen 4.000 Euro und für die Anschaffung eines E-Nutzfahrzeugs bis 7,5 Tonnen 8.000 Euro Zuschuss vom Land beantragen. Zusätzlich zu dem Umweltbonus des Bundes in Höhe von 4.000 Euro. Bei leichten Nutzfahrzeugen bis 4,25 Tonnen sind damit sogar 12.000 Euro an finanzieller Unterstützung möglich. „Durch die Erweiterung unseres Förderprogramms ‚Emissionsarme Mobilität‘ wird

der Umstieg auf E-Antriebe noch attraktiver. Ob Car-Sharing-Anbieter, Liefer- oder Pflegedienst oder größerer Flottenbetreiber: Alle Unternehmen können das Angebot nutzen und künftig emissionsarm mobil sein“, sagt Minister Pinkwart.

Neben den Kaufprämien bietet Nordrhein-Westfalen weitere Unterstützung für einen Umstieg: Gewerbliche Unternehmen, Freiberufler, öffentliche Einrichtungen sowie Gründerinnen und Gründer können den nach Abzug der Landes- und Bundesförderung verbleibenden Kaufpreis bei guter Bonität zinslos von der NRW.BANK finanzieren lassen. Darüber hinaus gibt es Fördergelder für den Aufbau von Lademöglichkeiten, für die Anschaffung von E-Lastenrädern und Beratungen, die beim Umstieg auf die Elektromobilität helfen.

Die Nachfrage zu den gerade erst gestarteten Fahrzeugförderungen ist hoch: „Allein am ersten Tag gingen bei uns über 100 Anträge ein“, sagt Burkhard von Reis von der Bezirksregierung Arnsberg, der landesweit für die Prüfung der Anträge verantwortlich ist. „Wichtig ist es darauf zu achten, bei der Antragstellung eine genaue Reihenfolge einzuhalten: Erst muss ein Angebot für ein bestimmtes Fahrzeug eingeholt werden ohne es direkt zu bestellen. Dann wird der Antrag bei uns eingereicht und erst nach dem Erhalt des Zuwendungsbescheids kann das Fahrzeug

gekauft oder verbindlich bestellt werden. Mit Vorlage eines Zahlungsbelegs können wir dann den Förderbetrag auszahlen.“ Der Antrag kann online ausgefüllt und benötigte Dokumente direkt hochgeladen werden.

Ziel der finanziellen Unterstützung ist, dass für weitere Unternehmen der Umstieg auf Elektroantriebe zu einer echten Alternative wird. Elektromobilität hat



Foto: Petair - Fotolia.com

einige Vorteile: Unternehmen brauchen sich beispielsweise keine Sorgen über drohende Einfahrverbote für Innenstädte zu machen. Zudem werden E-Mobile durch geringen Verbrauch, weniger Wartungskosten sowie eine zehnjährige Steuerbefreiung auch abseits der Kaufprämien finanziell immer attraktiver.

Beispiele für Unternehmen, die den Schritt in die elektrische Mobilität gewagt haben, gibt es daher immer mehr. Eines von Ihnen ist der Sanitärfachbetrieb Woydowski aus Bergisch Gladbach, der nicht nur seinen gesamten Fuhrpark umstellt, sondern auf seinem Betriebsgelände auch gleich die nötige Ladeinfrastruktur installiert. Den Strom für den unternehmenseigenen Ladepark liefert in Teilen eine angeschlossene Photovoltaikanlage. Damit der Sonnenstrom auch nachts in die E-Fahrzeuge fließen kann, hat Firmenchef Ron Woydowski Batteriespeicher installieren lassen. „Für die Strecken, die wir täglich in der Region unterwegs sind, sind die Elektrofahrzeuge absolut ideal. In der Regel kommen wir mit der Batteriekapazität gut aus. Dass wir unterwegs nachladen müssen, kommt eher selten vor. Wenn es doch einmal notwendig ist, geht aber auch das ohne Probleme.“

Wer sich für die umfassenden Förderungen des Landes Nordrhein-Westfalen interessiert, findet alle notwendigen Informationen dazu unter www.elektromobilitaet.nrw.de ■

3 Fragen an Minister Pinkwart



Herr Minister Pinkwart, Sie haben ein sehr umfassendes Elektromobilitäts-Förderprogramm für Unternehmen vorgestellt. Warum dieser Geldsegen?

Die Landesregierung hat sich zum Ziel gesetzt, Nordrhein-Westfalen zum Elektromobilitätsland Nummer 1 zu machen. Dabei sind wir auf einem guten Weg, etwa was den Ausbau der Ladeinfrastruktur oder die Anzahl der Neuzulassungen betrifft. Bei der tatsächlichen Anzahl der E-Fahrzeuge auf unseren Straßen bleiben wir noch hinter unseren Zielen zurück. Darum wollen wir mit den Unternehmen als Speerspitze der E-Mobilität den entscheidenden Impuls geben, weiter im Markt Fuß zu fassen. Die Unternehmen sind uns auch deshalb besonders wichtig, weil viele von ihnen verstärkt in den Innenstädten unterwegs sind. Mit einem Umstieg auf elektrische Antriebe können sie dazu beitragen, die Schadstoffbelastung dort zu senken.

Reichen dafür denn die bereitgestellten Fördermittel überhaupt aus?

Wir haben die Fördermittel für das Jahr 2019 immerhin von 20 auf 40 Millionen Euro verdoppelt. Damit lassen sich einige Tausend Fahrzeuge zusätzlich auf die Straße bringen. Gleichzeitig wissen wir, dass viele Hersteller da-

bei sind, auf elektrische Antriebe umzuschwenken und in absehbarer Zeit eine Reihe von Elektrofahrzeugen zu üblichen Anschaffungspreisen auf den Markt bringen werden. Die wachsende Palette an erschwinglichen Modellen kann in den kommenden Jahren einen E-Fahrzeug-Boom auslösen. Jetzt geht es in erster Linie darum, einen starken Impuls in der Unternehmenslandschaft zu setzen.

Mit dem Förderprogramm sprechen Sie die Unternehmen aber auch als Arbeitgeber an?

Ja, wir fördern jetzt auch ausdrücklich Unternehmen, die die Parkplätze für ihre Mitarbeiter mit Ladepunkten ausrüsten. Bis zur Hälfte der Kosten können erstattet werden. Damit schaffen wir eine Win-win-Situation: Unternehmen werden als Arbeitgeber attraktiver und für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer steigt der Anreiz, sich für das Pendeln ein E-Auto anzuschaffen. Gleich mehrere Parkplätze mit E-Ladepunkten auszurüsten, ist allerdings nicht immer trivial. Daher möchte ich den Unternehmen ein weiteres Angebot des Landes ans Herz legen: Wir fördern auch die Inanspruchnahme von Beratungen, wenn es darum geht, mehrere Ladepunkte auf dem Betriebsgelände zu installieren oder die Flotte ganz oder teilweise umzurüsten.

Oberhausener Mobilitätspartnerschaft nimmt Fahrt auf

Die Oberhausener Mobilitätspartnerschaft zwischen Wirtschaft und Stadt ist mit einer gut besuchten Auftaktveranstaltung im FRAUNHOFER Umsicht-Institut erfolgreich gestartet. Im Rahmen des Programms nutzen rund 75 Betriebe und Unternehmen die Möglichkeit, Elektrofahrzeuge zu besichtigen, offene Fragen mit den entsprechenden Fachexperten zu diskutieren und Fachvorträgen zuzuhören. Dabei wurden insbesondere die Themen betriebliches Mobilitätsmanagement und Förderung von Elektrofahrzeugen ausführlich behandelt. Ziel der Mobilitätspartnerschaft ist die Reduzierung der innerstädtischen Luftbelastung mit Stickstoffdioxid durch die Etablierung eines Netzwerks. Dort können sich Unternehmen austauschen, regelmäßig Zugang zu Fachinformationen erhalten und über freiwillige Maßnahmen einen eigenen Beitrag zur Mobilitätswende in Oberhausen leisten. Die Mitgliedschaft ist kostenfrei.

Foto: ©HWK Düsseldorf



Von links: Prof. Dr. Eckhard Weidner, Institutsleiter des Fraunhofer UMSICHT, Jörg Bischoff, Kreishandwerksmeister, Gabriele Poth, Leiterin des Zentrums für Umwelt und Energie der HWK Düsseldorf, Sabine Lauxen, Umweltdezernentin der Stadt Oberhausen, Heinz-Jürgen Hacks, Geschäftsführer der IHK zu Essen und Andreas Ehlert, Präsident der Handwerkskammer Düsseldorf.

Anzeige

Postcon: Geschäftspost transportieren jetzt auch Elektroautos

Deutschlands zweitgrößter Briefdienstleister erweitert seine Fahrzeugflotte jetzt um klimaneutrale Elektro-Autos. Unter dem Motto „Sie sparen Porto. Wir sparen Energie.“ sind die Öko-Flitzer ab sofort im Essener Stadtgebiet unterwegs. Weitere Fahrzeuge werden folgen.

Für Postcon ist Elektromobilität DAS Zukunftsthema in den urbanen Ballungsräumen. „Schon heute sind wir in der eigenen Zustellung zu 85 Prozent CO₂-neutral unterwegs; bis zum Jahr 2021 haben wir uns die 100 Prozent als Ziel gesetzt, indem wir sukzessive auf fossile Brennstoffe verzichten“, so Olaf Rekkittke, Chief Distribution Officer bei Postcon. Mit der Investition in die neuen Elektroautos machen die Postprofis nun den nächsten Schritt.

Klimafreundlich und lautlos überwinden die batteriebetriebenen Renault E-Kangoos vor allem längere Strecken in der Zustellung von Geschäftspost oder transportieren höhere Sendungsmengen. Bei einer Zuladung von bis zu 4,63 Kubikmeter schafft jedes E-Mobil dank der neuen Z.E. 33 Batterie eine Reichweite von bis zu 270 Kilometern. „Aufgetankt“ wird an Ladesäulen mit einer Leistung von 22 oder 43 Kilowattstunden, pro Ladezyklus für etwa neun Stunden. Die Höchstgeschwindigkeit liegt bei 130 Stundenkilometern. Je nach Zustellgebiet und -aufgabe entscheidet der Spezialist für Geschäftspost, welches Betriebsmittel aus dem Postcon Fuhrpark-Mix das jeweils Beste ist – ein klimaneutrales Elektro-Gefährt oder ein ebenfalls umweltfreundliches konventionelles Fahrrad bzw. ein klassischer Handwagen.



Foto: ©Postcon

Weitere Informationen:
www.postcon.de



Parlamentarischer Abend von IHK NRW zur Industrie- und Energiepolitik

Die Bundesregierung beim Wort nehmen

Umsetzung Energiewende

Welche Folgen hat der von der Bundesregierung für das Jahr 2038 geplante Ausstieg aus der Kohleverstromung für die Industrie in Nordrhein-Westfalen? Das war das Thema des ersten Parlamentarischen Abends von IHK NRW in Berlin. Für Nordrhein-Westfalen ist die Frage der Energiewende von existenzieller Bedeutung, ist das Land doch mit Abstand der größte Energieerzeuger und -verbraucher in Deutschland. Um die Konsequenzen dieses Umbruchs zu diskutieren, waren mehr als 200 Vertreter von Politik und Unternehmen in die nordrhein-westfälische Landesvertretung gekommen.

„Die große Zahl der Besucher zeigt, in welcher Sorge unser Land und seine Unternehmer um die Wettbewerbsfähigkeit des Standortes sind“, sagte Thomas Meyer, der Präsident von IHK NRW in seiner Begrüßung. Den nun gefundenen Kompromiss hielten Verbände und Unternehmen für richtig, so Meyer. „Für den Erfolg in der Umsetzung wird es auf ein funktionierendes Monitoring ankommen. Ein Fortgang des Ausstiegs darf nur dann erfolgen, wenn die Auswirkungen beherrschbar sind.“

Prof. Dr. Andreas Pinkwart, Minister für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes NRW betonte, wie wichtig es sei, gerade bei der Energiewende die Genehmigungsverfahren zu beschleunigen. „Wenn wir bei jedem Groß-

vorhaben jahrelange Plan- und Genehmigungsverfahren haben, brauchen wir uns über mangelnde Fortschritte und Investitionen nicht zu wundern“, so der Minister. Zudem setze das Land auf die 1:1-Umsetzung des Berichts der Kommission für Wachstum, Struktur und Beschäftigung. Dazu gehören auch die Strukturmittel des Bundes: „Um Strukturbrüche zu vermeiden und die Energieversorgung der Zukunft für die Industrie verlässlich sicherzustellen, braucht es erheblicher Investitionen in Infrastruktur, moderne Speichertechnologien und neue hochwertige Arbeitsplätze.“

Speichertechnologien

Wettbewerbsfähigkeit Wachstum Energieversorgung

Oliver Wittke, Parlamentarischer Staatssekretär im Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, versprach, dass der Bund zu seinen Zusagen stehen werde. Damit eröffnen sich für das rheinische Revier und die Steinkohlekraftwerkstandorte Entwicklungsperspektiven, die der Bund mit Milliardenbeträgen unterstützen wird.

Wie groß die Skepsis der betroffenen Unternehmer noch ist, zeigte der erste Teil der folgenden Panel-Diskussion. Andreas Steidle, Leiter Energiemanagement der Evonik Technology & Infrastructure GmbH in Essen, drückte seine Sorge um die langfristige Wettbewerbsfähigkeit Nordrhein-Westfalens folgendermaßen aus: „Wir sind zwar durchaus optimistisch, aber Asien und die USA betreiben eine klare Industriensiedlungspolitik, darauf müssen wir reagieren.“

Auch bei dem zweiten Panel zum Thema „Infrastruktur – Netze – Neue Energie“ waren Vorbehalte spürbar. Dr. Frank Weigand, Vorstandsvorsitzender der RWE Power AG, hält einen weiterhin engen Schulterschluss zwischen Industrie- und Energiewirtschaft für wichtig. RWE setze zudem schon jetzt auf erneuerbare Energien, durch die Transaktion mit E.ON werde sein Unternehmen zum drittgrößten Anbieter in ganz Europa. Reiner Priggen, der Vorstandsvorsitzende des Landesverbandes der Erneuerbaren Energie NRW, sagte, dass es auf keinen Fall zu einem Blackout wegen des Ausstiegs aus der Kohle kommen werde. Er forderte, den Ausbau der erneuerbaren Energien nicht durch zu hohe regulatorische Hürden wie etwa die Vorschrift eines Mindestabstandes für Windkraftanlagen von 1.500 Metern zu Gebäuden zu behindern – „geben Sie der Windkraft eine Chance“. Und er mahnte: „Wir müssen aufpassen, dass der Bund auch wirklich das zahlt, was er jetzt verspricht.“

Wirtschaftsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart mahnte in seinem Diskussionsbeitrag an, dass erst 23 Prozent der notwendigen neuen Strom-Übertragungsnetze in der Länge von 7.700 Kilometern genehmigt und 14 Prozent in Betrieb seien – „das zeigt wieder, dass wir ein Umsetzungs- und kein Erkenntnisproblem haben.“

Ministerpräsident Armin Laschet betonte in seinem Schlusswort, dass die Wende „anspruchsvoll, aber machbar“ sei. Er versprach, dass alle von der Kommission vorgesehenen Überprüfungspunkte des Kohleausstiegs eingehalten würden und die Energiewende damit immer wieder überprüfbar sei. Daher sei es wichtig, nun die Anforderungen des Industrie- und Wirtschaftsstandorts Nordrhein-Westfalen bei den anstehenden Entscheidungen zu fixieren.

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



**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



MARCUS ... so bewegt man Maschinen
Wuppertal

Maschinentransporte

Betriebsumzüge

Hallenmobilkrane 12–60 t

Gabelstaplermietflotte 1–27 t

Gabelstaplerservice



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

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

**Stärken Sie
Ihre Position
im Wettbewerb!**



**SENIOR
CONSULT
RUHR**

BERATUNG AUS ERFAHRUNG

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

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

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

**Informieren Sie sich -
völlig unverbindlich.**

SENIOR CONSULT RUHR e.V.

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

Unternehmensnachfolge

Mittelstand: Viele Chefsessel im Angebot

Allein bis Ende kommenden Jahres brauchen 227.000 kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland einen Nachfolger. Zwar ist das Bewusstsein über die Herausforderungen eines Generationswechsels in den Führungsetagen deutlich gestiegen – doch es gibt auch Tausende Betriebe, bei denen die geordnete Übergabe wohl nicht mehr rechtzeitig klappen wird.

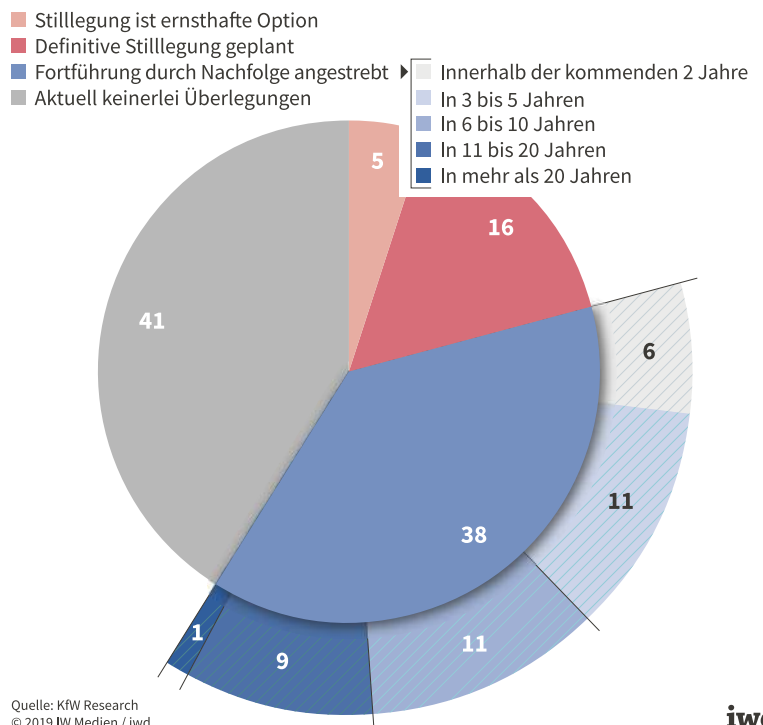
Man kann es gar nicht oft genug sagen: 99,95 Prozent aller deutschen Unternehmen sind kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Per Definition der KfW Bankengruppe erzielen diese Betriebe einen jährlichen Umsatz von weniger als 500 Millionen Euro. Die meisten der 3,76 Millionen Unternehmer und Selbstständigen führen jedoch Firmen von deutlich kleinerem Kaliber: 87 Prozent haben einen Jahresumsatz von weniger als 1 Million Euro und 81 Prozent weniger als fünf Beschäftigte. In der Summe aber ist der Mittelstand ganz groß:

Die kleinen und mittleren Unternehmen beschäftigen mehr als 31 Millionen Menschen – das sind gut 70 Prozent aller Beschäftigten in Deutschland. Schon diese Zahlen zeigen, wie wichtig der Mittelstand mit seinen vielen Familienunternehmen für die deutsche Volkswirtschaft ist. Zwar geht es den KMU derzeit hervorragend – die Beschäftigung ist auf Rekordniveau und die Umsätze sind zuletzt so stark wie lange nicht mehr gestiegen (siehe: „Mittelstand obenauf“). Doch ein Problem – ein doppeltes sogar – hat das Herz der deutschen Wirtschaft: Zum einen ist bereits mehr als jeder fünfte Firmeninhaber älter als 60 Jahre

und zum anderen gibt es in Deutschland immer weniger Menschen, die sich selbstständig machen wollen. Mit anderen Worten: Dem Mittelstand fehlt der Nachwuchs an Chefs und Chefinnen. Wie dringend diese gesucht werden, hat die Research-Abteilung der KfW Bankengruppe vor Kurzem durch eine Unternehmensbefragung herausgefunden.

Unternehmensnachfolge: Der Stand der Dinge

So viel Prozent der mittelständischen Unternehmen in Deutschland waren im Jahr 2018 bei ihrer Nachfolgeplanung auf folgendem Stand



Von den gut 1,4 Millionen KMU, die sich schon Gedanken über ihren Fortbestand per Nachfolge gemacht haben, planen 227.000 ihre Übergabe bereits bis Ende 2020.

Zwar zeigt die KfW-Befragung auch, dass das Bewusstsein für die Herausforderungen des Generationswechsels bei den Inhabern inzwischen deutlich gewachsen ist: Noch nie haben sich so viele Firmilenker mit der Nachfolgefrage beschäftigt; und fast zwei Drittel der Firmen – rund 141.000 –, die bis Ende 2020 eine Übergabe anstreben, haben bereits einen konkreten (Verhandlungen abgeschlossen) oder potenziellen (Verhandlungen laufen noch) Nachfolger gefunden.

Etwa 36.000 mittelständische Betriebe, die bis 2020 eine Übergabe anstreben, haben bislang nur Informationen gesammelt oder sich noch gar nicht um das Thema gekümmert.

Knapp ein weiteres Viertel – gut 52.000 Mittelständler – sind zumindest aktiv auf der Suche nach einem Nachfolger. Umgekehrt stehen aber auch 16 Prozent der Firmen mit (fast) leeren Händen da:

„Etwa 36.000 Betriebe, die bis 2020 eine Übergabe anstreben, haben bislang nur Informationen gesammelt oder sich noch gar nicht um das Thema gekümmert.“

Diese Unternehmen werden wahrscheinlich kaum noch rechtzeitig einen Nachfolger finden. Denn die Übergabe eines Betriebs ist derart komplex, dass der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) eine Vorbereitungszeit von mindestens drei Jahren empfiehlt.

Mehr Schließungen geplant

Eine weitere schlechte Nachricht: Im vergangenen Jahr gingen bereits 16 Prozent aller KMU – das sind 600.000 Betriebe – davon aus, dass ihr Unternehmen mit dem Ruhestand des Chefs oder der Chefin geschlossen wird – im Jahr 2017 waren es nur 14 Prozent. Dies könnte ein Hinweis auf die zunehmenden Schwierigkeiten sein, angesichts der dünner besetzten jüngeren Generationen und der guten Alternativen auf dem Arbeitsmarkt einen geeigneten Nachfolger zu finden.

Möglich ist aber auch, dass sich in den Führungsetagen mittlerweile eine realistischere Sicht auf die Nachfolgeoptionen eingestellt hat. Rund acht von zehn Unternehmern, die sich altersbedingt mit der Nachfolgefrage auseinandersetzen müssen, führen einen Kleinstbetrieb mit maximal vier Beschäftigten – und je kleiner eine Firma ist, desto weniger sinnvoll erscheint offenbar eine Geschäftsübergabe, wie die KfW-Befragung zeigt:

41 Prozent der Eigentümer von Kleinunternehmen wollen mit ihrem Ruhestand das Geschäft aufgeben – von den KMU mit 10 bis 49 Beschäftigten sagen das lediglich 7 Prozent.

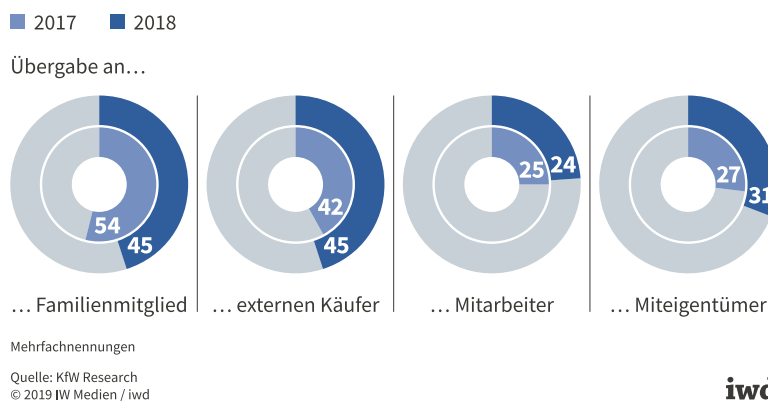
Für die Chefs von KMU ab 50 Beschäftigten ist die Stilllegung kaum eine Option – nur 2 Prozent ziehen das in Erwägung. Aufgrund der hohen Zahl an betroffenen Mitarbeitern wären diese Fälle aber volkswirtschaftlich besonders schmerzhaft.

Nachfolge ist seltener Familiensache

All die Inhaber, die sich für eine Fortführung ihres Unternehmens entschieden haben, müssen vor allem die Frage beantworten, an wen sie das Geschäft übergeben wollen. Das schöne deutsche Wort „Familienunternehmen“ lässt ahnen: Traditionell sind die meisten Nachfolgelösungen ein Generationswechsel innerhalb der Familie. Im vergangenen Jahr zeigte sich jedoch in der KfW-Befragung eine deutliche Verschiebung

Unternehmensnachfolge: Wer soll übernehmen?

So viel Prozent der mittelständischen Unternehmen in Deutschland, die Überlegungen zu möglichen Nachfolgern anstellten, zogen zum Zeitpunkt der Umfrage folgende Regelung in Betracht



Wollten 2017 noch 54 Prozent der Senior-Chefs ihr Unternehmen an ein Familienmitglied übergeben, waren es 2018 nur noch 45 Prozent. Damit konnte die Option „Übergabe an externen Käufer“, die ebenfalls auf 45 Prozent kam, erstmals mit dem Generationswechsel innerhalb der Familien gleichziehen. Sofern der neue Chef oder die neue Chefin von außen kommt, kann sich die Übergabe besonders schwierig gestalten, da der oder die Neue logischerweise nicht das gleiche Vorwissen und die Kontakte mitbringt wie ein Familienmitglied. Kostenlose Nachfolgebörsen versuchen nicht nur, Verkäufer und Käufer zusammenzubringen, sondern auch, die Informationsasymmetrien zwischen den Partnern zu verringern.

Die größte Nachfolgebörse in Deutschland ist next-change, zu den Betreibern der Plattform gehören unter anderem das Bundeswirtschaftsministerium, die KfW Bankengruppe, der DIHK und der Zentralverband des Deutschen Handwerks. ■ Quelle: iwd

Die Verlagssonderveröffentlichung
„Wirtschaftsraum Mülheim“
ist eine Veröffentlichung der
commedia GmbH

Redaktion:
commedia GmbH
Fon 0201/879 57-12

Anzeigen:
Eva Lupp
Fon 0201/879 57 11

Projektidee Pop Up Shop

Wertstadt wird zum Einzelhandelslabor



Alle Fotos: Andreas Köhring

Seit Anfang Februar ist die Wertstadt auch eine Experimentierfläche für Mülheimer Einzelhändler und Gründer. Rund 50 Quadratmeter der Ladenfläche im Löhberg 35/Kohlenkamp 34 stehen seit dieser Zeit als Pop Up-Shop für jeweils 90 Tage mietfrei zur Verfügung, um den Standort Innenstadt zu testen. Die Idee stammt von der Citymanagerin Gesa Delija, die das Projekt auch intensiv betreut. Neben der Wirtschaftsförderung ebenfalls mit im Boot: die Stadt Mülheim und die Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen (IHK).

„Pop-up-Stores und Ladenflächen zum ausprobieren ermöglichen Einzelhändlern und Gründern aus Handel und Gastronomie mit individuellen Angeboten auf niedrigem Kostenniveau zu starten und sich bei Erfolg dann langfristig in der Innenstadt anzusiedeln“, erläutert M & B Citymanagerin Gesa Delija die Projektidee. „Angesprochen wurden sowohl gründende Jungunternehmer, als auch Ladenbetreiber, die entweder über die Verlagerung ihres bestehenden Geschäfts in die Innenstadt oder über ein zweites Standbein nachdenken“, ergänzt M&B Geschäftsführer Jürgen Schnitzmeier.



Eröffnung des Pop Up Shops. Als Erster startet Jörn Gedig mit „4330 Mülheim“. Im Fokus seines Konzepts steht der Handel mit bedruckten und unbedruckten Textilien und textilen Accessoires. Von links Shop-Betreiber Jörn Gedig, Oberbürgermeister Ulrich Scholten, Jürgen Schnitzmeier, Mülheim & Business GmbH, Dominik Schreyer, Diakoniewerk Arbeit & Kultur gGmbH, Gesa Delija, Mülheim & Business GmbH, Guido Zakrzewski, IHK, Peter Vermeulen, Planungs- und Baudezernent.

Eine Jury, bestehend aus der IHK, der Wirtschaftsförderung und der Stadt haben inzwischen drei Geschäftsideen aus den Bewerbungen ausgewählt. Über mangelndes Interesse konnten sich die Juroren trotz des knappen Bewerbungszeitfensters nicht beschweren. Anfang Januar wurde das Projekt ausgeschrieben und nur knapp zwei Wochen lang hatten die Bewerberinnen und Bewerber Zeit, ihre Ideen einzureichen. Außer Gastronomie- und reinen Dienstleistungskonzepten, die strikt ausgenommen waren, war unter den eingehenden Bewerbungen fast alles dabei: von Brautmodenideen bis zur nachhaltigen Naturkosmetik. „Wir waren bei der Jurysitzung doch ziemlich positiv überrascht über die Breite und Vielfalt. Ich hatte nämlich befürchtet, dass da wenig oder nichts wirklich Geeignetes einginge“, so Planungs- und Baudezernent Peter Vermeulen. „Die Zwischennutzung für Pop-up-Stores und Austesten von Einzelhandelskonzepten ist eine gute Möglichkeit, die Zeit bis zur Umsetzung der Fortschreibung des Integrierten Innenstadtentwicklungskonzeptes sinnvoll zu nutzen“, so Vermeulen weiter. „Bestenfalls entscheidet sich der eine oder andere Shop-Teilnehmer für eine Fortführung seines Konzepts in einem anderen vakanten Laden in der Innenstadt. So wird eine Win-win-Situation für alle Beteiligten aus dem Projekt.“

M & B Geschäftsführer Jürgen Schnitzmeier glaubt fest an den Erfolg des Projektes: „Ich drücke allen Pop Up Shops die Daumen und hoffe, dass der eine oder andere Shop-Teilnehmer sein Konzept in einem anderen Innenstadtladal versteigen wird. Wir werden im Laufe des Jahres auch prüfen, ob wir das Einzelhandelslabor 2020 fortsetzen werden oder sogar jetzt schon parallel mit privaten Eigentümern ‚auf die Straße‘ bringen können.“ Guido Zakrzewski von der IHK ist davon



STADTHALLE
Mülheim an der Ruhr



© Walker Flacht

Top-Location in der Metropole Ruhr

Theodor-Heuss-Platz 1 | 45479 Mülheim an der Ruhr
Telefon: 0208 / 940 960 | stadthalle@mst-mh.de
stadthalle-muelheim.de



überzeugt, dass das Konzept Zeichen setzen wird: „Dieses schöne, innovative Testfeld kann als ein Signal des Neuaufbruchs der Mülheimer City angesehen werden. Der Pop Up Shop ist vielleicht ein kleiner, aber wichtiger Impuls für den Neustart der Innenstadt in diesem Jahr.“

Zum Start des Pop Up Shop-Projektes wurde von der Jury die Geschäftsidee „4330 Mülheim“ von Jörn Gedig ausgewählt. Er betreibt inzwischen seit gut zwei Monaten den Pop Up Shop in der Wertstadt. Dort verkauft er noch bis Anfang Mai bedruckte und unbedruckte Textilien und textile Accessoires mit einem

lokalpatriotischen Mülheimer „Touch“. Darüber hinaus nutzt er die Ladenfläche als Showroom für Werbetextilkunden aus dem B-to-B-Bereich. Vom 10. Mai bis 3. August folgt dann die Umsetzung eines City-Store-Konzeptes, bevor vom 10. August bis 2. November ein Concept-Store einzieht. Dazu gibt es einen Dauerprojektteilnehmer: Dominik Schreyer vom Diakoniewerk wird den Pop Up Shop für alle Teilnehmenden flexibel aus dem Sonderbar-Sortiment (Kaiserstraße 9) mit retroschicken bis up-gecycelten Patchwork-Möbeln einrichten, die selbstverständlich ebenfalls zum Verkauf bereitstehen. ■

Kurz nach der Halbzeit des Projektes sprachen wir mit dem 47-jährigen Gründer Jörn Gedig über seine Erfahrungen als Shop-Betreiber:

Wie sieht denn Ihre Zwischenbilanz nach sechs Wochen aus?

Wir haben wirklich einen fulminanten Start hingelegt. Die Starthilfe seitens der Stadt, der Wirtschaftsförderung und der IHK gab uns einen enormen Rückenwind und entsprechend voll war es auch an den ersten Tagen. Aber es gibt natürlich auch schwache Tage, an denen zehn Personen vorbeischaun und nur zwei T-Shirt verkauft werden.

Gibt es schon Pläne für die Zeit nach dem Pop-Up-Shop?

Ja, wir wollen uns alle Optionen offenhalten. Viele Kunden kaufen unsere 4330 T-Shirts und fragen bereits, wie es denn nach den 90 Tagen im Einzelhandelslabor im Mai weiter geht. Wir sind davon überzeugt, dass wir in den nächsten Wochen die Grundlagen schaffen können, ein Ladenlokal ohne die Hilfe der Wirtschaftsförderung bespielen zu können. Wir sind dabei, uns verschiedene Mietobjekte zusammen mit der Citymanagerin Gesa Delija gründlich anzusehen.

Was ist Ihr Ansatz für schlechte Verkaufstage?

Wir brauchen natürlich kontinuierliche Einnahmen. Wir verkaufen also nicht nur unsere 4330 Mülheim-Artikel, sondern auch befreundete Fremdlabors wie Bergmannsampel, PottPeople oder Farbtier. Mit der Duisburger Bergmannsampel haben wir eine tolle Kooperation, denn wir produzieren für das Merchandising alle Textilien und Schirme. Das wollen wir mit anderen lokalen Unternehmen noch weiter ausbauen. Was auch gerade gut anläuft, ist die individuelle Gestaltung von T-Shirts für Privatpersonen, aber auch Vereinen etc.

Es gibt wohl Überlegungen, einen Showroom zu eröffnen.

Stimmt, diese Idee nimmt immer mehr Gestalt an. Diese Überlegung ist Bestandteil eines Businessplans, denn ich versuche, so viele fixe Einnahmen wie möglich zu haben. Ich habe nämlich festgestellt, dass viele meiner Lieferanten und Marken, die ich im Programm führen möchte, hier in Deutschland sehr schlecht aufgestellt sind, was Präsentationsflächen, Schauräume oder Repräsentanten angeht. Und da ich diese Branche kenne,



biete ich jetzt die Möglichkeit an, in meinem zukünftigen Ladenlokal verschiedene große Präsentationsflächen monatlich zu mieten.

Sie arbeiten aber auch an einem Angebot, das sich gezielt an Unternehmen richtet, die Funktionskleidung und andere Textilien benötigen.

Im Bereich ‚Cooperate Fashion‘ wollen wir die Einkäufer von Mülheimer Firmen intensiv beraten. D.h. wir bieten Schulungen an und zwar zu den Themen Qualität und Nachhaltigkeit. Ich erkläre, welche Veredelungstechniken für welche Bereiche sinnvoll oder notwendig sind. Ich berate auch, wie die Beschaffung funktionieren kann, denn bei Mitarbeiterausstattung ist eine große Lagerhaltung nicht mehr zeitgemäß und zu teuer. Es gibt mittlerweile Shop-Systeme, mit denen man On-Demand-Artikel für einzelne Mitarbeiter innerhalb von wenigen Tagen produzieren kann. Ich berate und betreue mit und für das Unternehmen ganze Projekte.

Ab Juli beabsichtigen Sie auch bundesweit Online-Kurse anzubieten.

Ja, da sind wir dran. Wir möchten von Mülheim aus über ein Online-Trainingskonzept kleine und mittelständische Werbetextildruckereien und -Strickereien im deutschsprachigen Raum dahingehend beraten, wie sie sich in den nächsten fünf Jahren professionell aufstellen können. Ich kenne rund 5000 Firmen, von denen wohl gut die Hälfte einen Beratungsbedarf hat. Wir entwickeln ein ganzheitliches Schulungsprogramm, das in verschiedene Module (Führung, Einkauf, Marketing, Vertrieb, Prozessoptimierung, Geschäftsfelderweiterung, Online-Handel) eingeteilt ist. Diese Expertise geben wir durch Webinare und E-Learning-Seminare weiter.

Pfarrer Theodor Fliedner legte mit seinem Werk den Grundstein für die heutige Theodor Fliedner Stiftung.

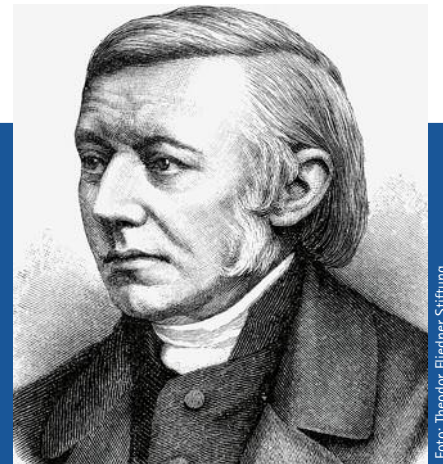


Foto: Theodor Fliedner Stiftung

Mülheims größter sozialer Arbeitgeber feiert Jubiläum

175 Jahre Theodor Fliedner Stiftung

Alles begann mit Pfarrer Theodor Fliedner im Jahr 1844. Er sah die Nöte der Menschen und wollte nicht nur die unmittelbare Situation ändern, sondern Hilfeleistungen in eine nachhaltige Form bringen – bereits vor 175 Jahren dachte Theodor Fliedner immer einen Schritt weiter. Die Stiftung führt den Gedanken fort, alle schaffen gemeinsam eine Perspektive. Ob es die Suche nach Fachkräften ist, gesetzliche Veränderungen in der Pflegeversicherung oder der Eingliederungshilfe – selten war die gesamtsoziale Situation für Träger herausfordernder.

Die Theodor Fliedner Stiftung ist mit 2.600 Mitarbeitenden Mülheims größter sozialer Arbeitgeber und an über 30 Standorten bundesweit aktiv. Die Palette ist groß mit dem Fliedner-Dorf für Senioren und Menschen mit Behinderungen, einer Pflegeschule, Einrichtungen der Suchthilfe, den Fliedner Werkstätten, mobilen und ambulanten Angeboten. Die Fliedner-Landkarte reicht von Mülheim und dem Ruhrgebiet über das Oberbergische bis nach Stuttgart, von Berlin über Brandenburg nach Sachsen. Überall geben die Angebote Perspektiven für betreute Menschen und nicht zuletzt die Mitarbeitenden. Menschen, die sich der Stiftung anvertrauen, sind nicht nur bloße Leistungsempfänger, es ist die Begegnung auf Augenhöhe, die die Qualität der Arbeit ausmacht. „Wir pflegen nicht nur Menschen. Wir pflegen auch Beziehungen.“ heißt daher eine der Botschaften im Jubiläumsjahr. Eine extra zum Jubiläum gestaltete Internetseite www.175jahre.fliedner.de sammelt alle Ereignisse des Jahres, wirft in zwei Perspektiven einen Blick nach vorn auf kommende Veranstaltungen, aber auch zurück in einem Ticker, der von einzelnen Meilensteinen erzählt. So wird es am 31. August 2019 in Mülheim ein großes Sommerfest geben, zu dem auch die Öffentlichkeit eingeladen ist. Außerdem nimmt die Stiftung am Kirchentag in Dortmund teil und im Oktober wird ein Festakt mit geladenen Gästen stattfinden. Weitere Veranstaltungen an den unterschiedlichen Standorten betten sich zudem ins Jubiläumsjahr ein. ■

Von der Pastoralgehilfenanstalt zur Theodor Fliedner Stiftung

Die Not der Menschen in seiner Gemeinde bewegte Theodor Fliedner als er 1822 das Amt des Pfarrers in Kaiserswerth antrat. Arbeitslosigkeit, Armut, schlechte Bildungsverhältnisse für Kinder und Jugendliche, kaum Zugänge zur Gesundheitsversorgung. Theodor Fliedners Motivation und innere Einstellung lässt sich dabei gut in seinem von Biografen übermittelten Wahlpruch ablesen: „Sollte die Wahl des Pfarrers auf mich fallen, werde ich der Gemeinde ein guter Pastor sein. Und mit meiner Rede Inhalt wohl wissend füge ich hinzu: Mein Leben – für das Leben!“

Theodor Fliedner hielt Wort – sammelte Spenden in wohlhabenderen Nachbargemeinden und reiste sogar bis nach England oder in die Niederlande, um Kirchen-, Schul- und Armenfonds in seiner Gemeinde aufzubauen. Neben der direkten Unterstützung seiner Gemeindemitglieder engagierte sich Theodor Fliedner mit seiner ersten Frau Friederike für die Verbesserung der Lebensumstände in Gefängnissen, errichtete eine Strickschule, eine Kleinkinderschule, ein Kleinkinder-Lehrerinnenseminar sowie eine Bildungsanstalt für evangelische Pflegerinnen. Hinzukamen ein Seminar für Lehrerinnen und ein Waisenstift für Mädchen. Theodor und Friederike Fliedner bekamen elf Kinder, von denen allerdings acht noch im Kindesalter verstarben. Auch Friederike Fliedner starb früh im Jahr 1842, bis zu ihrem Tod im Wochenbett leitete sie die Diakonissenanstalt sowie das Mutterhaus in Kaiserswerth. 1843 heiratete Theodor Fliedner erneut. Caroline Bertheau setzte sich an seiner Seite ebenfalls stark für die Gemeinde ein. Mit ihr bekam Theodor Fliedner acht Kinder und sie gründeten gemeinsam 1844 die „Pastoralgehilfen- und Diakonenanstalt“. Aus ihr ging die heutige Theodor Fliedner Stiftung hervor.

WALTRAUD NUSSBAUM STEUERBERATERIN

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

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



Foto: Calado - Fotolia.com

Umsätze stiegen um 11 Prozent

Bauindustrie zieht positive Jahresbilanz 2018

„2018 hat unsere Erwartungen weit übertroffen. Die Bauunternehmen haben zum Jahresende – auch dank einer vergleichsweise guten Witterung – die Drehzahl noch einmal merklich erhöht und die Umsätze weiter gesteigert.“

Mit diesen Worten kommentierte der Hauptgeschäftsführer des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie, Dieter Babel, die jüngst veröffentlichten Konjunkturindikatoren für die Bauwirtschaft. Demnach hätten die Betriebe des Bauhauptgewerbes 2018 einen baugewerblichen Umsatz von 127 Mrd. Euro erwirtschaftet, das seien 11,3 Prozent mehr als 2017. Der HDB hatte ursprünglich ein nominales Plus von 6 Prozent prognostiziert. Trotz der 2018 stärker gestiegenen Preise, zu denen Kostensteigerungen bei Bauprodukten und die deutliche Tariflohnerhöhung maßgeblich beigetragen hätten, wäre immer noch ein Zuwachs von real 5,4 Prozent geblieben. „Um die zusätzliche Produktion zu stemmen, haben die Baubetriebe ihren Personalbestand um 25.000 auf 837.000 Beschäftigte im Jahresdurchschnitt 2018 aufgestockt. Damit hat die Branche seit dem Tiefpunkt im Jahr 2009 mehr als 130.000 neue Stellen geschaffen“, beschrieb Babel die Arbeitssituation am Bau.

Die Verlagssonderveröffentlichung
„Bauen und Erhalten“
ist eine Veröffentlichung der
commedia GmbH

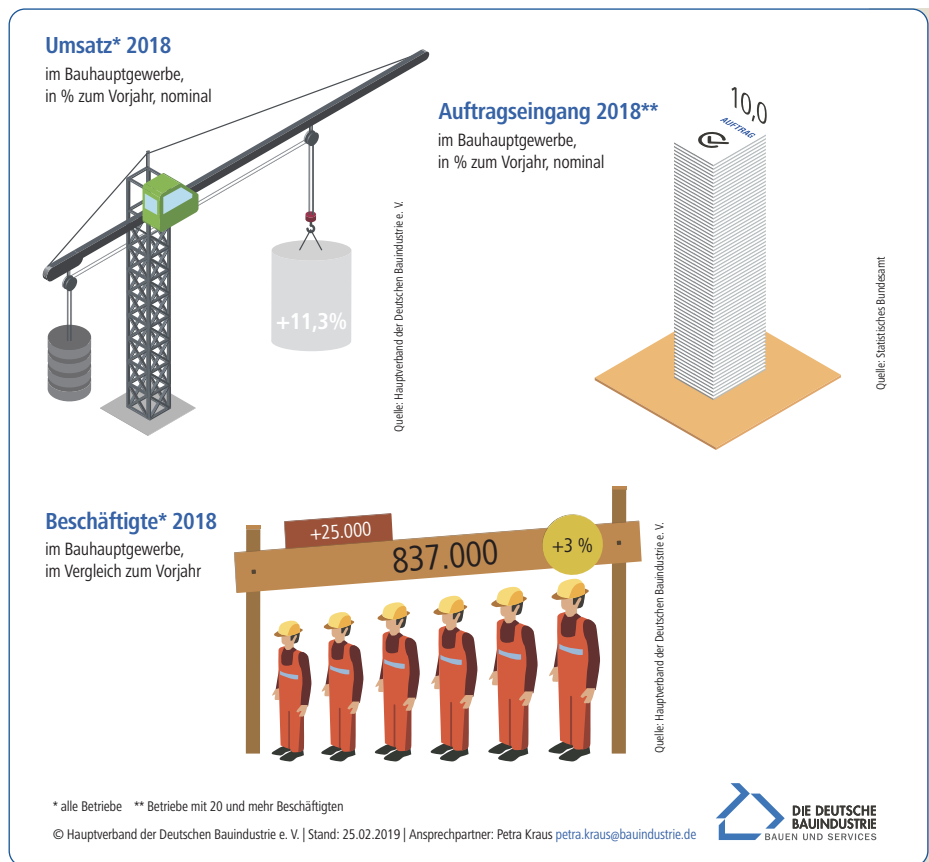
Redaktion:
commedia GmbH
Fon 0201/879 57-12

Anzeigen:
Eva Lupp
Fon 0201/879 57 11

Die Branche boomt – und dementsprechend optimistisch sehen die Bauunternehmen in die Zukunft: 92 Prozent der befragten Unternehmen erwarten eine bessere oder zumindest gleichwertige Geschäftslage in diesem Jahr.

Babel: „Auch für das laufende Jahr sind die Aussichten vielversprechend – immerhin hat der Auftragseingang bei Baubetrieben mit 20 und mehr Beschäftigten im Vorjahr um 10,0 Prozent zugelegt. Für Dezember haben die Baubetriebe (im Vergleich zum Vorjahresmonat) ein weiteres Plus von 10,2 Prozent gemeldet – und das obwohl ihnen zwei Arbeitstage weniger zur Verfügung standen als im Dezember 2017.“ Auch im Vergleich zum Vormonat seien die Aufträge nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes (arbeitstäglich-, saison- und preisbereinigt) deutlich gestiegen (+ 13,2 Prozent). Dieser starke Anstieg sei maßgeblich auf Großaufträge – insbesondere im Tiefbau – zurückzuführen.

Die Bauunternehmen seien somit nach wie vor ausgesprochen optimistisch: Für das laufende Jahr würden 92 Prozent der vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) im Januar befragten Bauunternehmen mit einer besseren (16 Prozent) bzw. gleichbleibenden (76 Prozent) Geschäftslage rechnen, der Anteil der Pessimisten sei auf nur noch 8 Prozent gesunken. „Das für dieses Jahr prognostizierte nominale Umsatzwachstum von



6 Prozent, real von 1 Prozent, lassen wir daher trotz des hohen Vorjahreswachstums unangetastet“, führte Babel weiter aus. Um die Aufträge auch in Zukunft zeitnah abarbeiten zu können, planten die Unternehmen, in den kommenden 12 Monaten zusätzliches Personal einzustellen und ihre Investitionen weiter zu erhöhen: In der

Umfrage des DIHK hätte dies jedes fünfte bzw. vierte Unternehmen angegeben. „Wir erwarten daher für 2019 im Jahresdurchschnitt einen weiteren Personalaufbau von 18.000 auf 855.000 Beschäftigte.“ ■

Quellen: Statistisches Bundesamt, Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e. V.

Energieeffizienz von Gebäuden steigern

287 Förderprogramme in einer Broschüre

Eine neue Broschüre zu Fördermitteln für Klimaschutz, Energieeffizienz und erneuerbare Energien kann ab sofort kostenlos auf www.co2online.de/bestellen bestellt werden. Veröffentlicht hat die Übersicht die gemeinnützige Beratungsgesellschaft co2online, die die Broschüre im Auftrag des Bundesumweltministeriums im Rahmen der Kampagne „Mein Klimaschutz“ veröffentlicht hat.

Die 100-seitige Fördergeld-Broschüre richtet sich an Unternehmen, Kommunen und Haushalte, die Gebäude modernisieren oder auf erneuerbare Energien umsteigen wollen.

In der Broschüre werden 47 Förderprogramme des Bundes ausführlich beschrieben. Außerdem sind 240 regionale Angebote aufgelistet. Ein Schnelleinstieg hilft beim Finden passender Förderprogramme. Die komplett aktualisierte Übersicht ist bereits zum vierten Mal erschienen und wird jährlich aktualisiert.

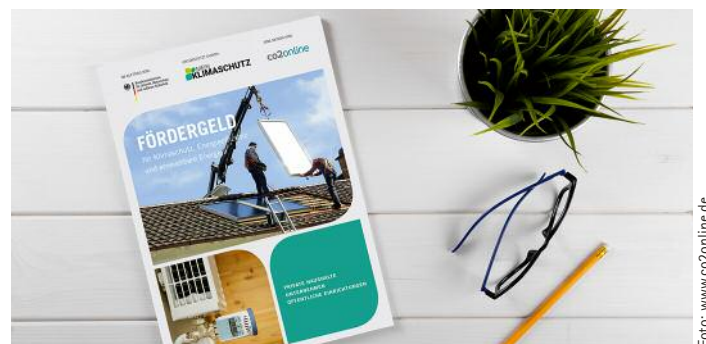


Foto: www.co2online.de

Fördermittel online finden

Wer Fördermittel für das Modernisieren von Gebäuden sucht, wird auch online fündig. Alle Förderprogramme aus der Broschüre sind mit einem interaktiven Ratgeber auf www.co2online.de/foerdermittel abrufbar. Nach der Eingabe von Daten zum Gebäude und den geplanten Maßnahmen werden passende Förderprogramme aufgelistet. Der Online-Ratgeber wird laufend aktualisiert.

Internet der Dinge

Auch in der Baubranche schreitet die Entwicklung voran

Das Internet der Dinge ist in aller Munde, auch in der Baubranche. Dass es sich dabei nicht bloß um trendige Lippenbekenntnisse handelt, zeigt eine Befragung unter Herstellern von Bau- und Installationsmaterial. Vor allem Anwendungen der vernetzten Vorfertigung, Produktion aus dem 3D-Drucker und BIM gehören für zahlreiche Unternehmen bereits zum Alltag.

Es gibt aber auch nicht wenige Hersteller, die für die vernetzte Industrielwelt von morgen absolut nichts übrighaben. In einer Trendstudie des Düsseldorfer Marktforschungsinstitutes BauInfoConsult wurden Entscheider bei Herstellern von Bau- und Installationsmaterial online dazu befragt, inwiefern das Internet der Dinge in ihren Unternehmen bereits gelebt wird.

Natürlich ist der Begriff „Internet der Dinge“ ein weites Feld. Damit können die unterschiedlichsten technischen Anwendungen gemeint sein – von der intelligenten Vernetzung von Maschinen bei Wartung und Austausch bis hin zum komplett automatisierten Energiesparmanagement. In der Untersuchung wurde daher genau nachgefragt, welche Anwendungen des Internets der Dinge in den Unternehmen in die Tat umgesetzt werden und in welchem Zeithorizont sich die Entwicklungen abspielen. Viel Potenzial für die Zukunft dürfte zum Beispiel die Vorfertigung von Produkten bieten – mehr als jeder dritte Hersteller nutzt vernetzte Vorfertigungsprozesse bereits heute oder plant solche Prozesse innerhalb der nächsten zwei bis fünf Jahre komplett im eigenen Unternehmen zu implementieren. Auch Anwendungen aus dem 3D-Druck – landläufig meist als Spinnerei abgetan – hat jedes fünfte befragte Unternehmen bereits eingeführt. Von jeder sechsten befragten Firma wird es für die nahe Zukunft geplant. Zum vollständigen Bild gehört aber auch: Jeweils ein Drittel der Unternehmen ignoriert beides weitgehend – die vernetzte Vorfertigung wie den 3D-Druck.

Auch Internet-Anwendungen, die mit dem Bauprozess selbst verknüpft sind, haben viele Hersteller auf dem Schirm. Dazu gehört bekanntlich das vernetz-

te Planen und Bauen über Building Information Modeling (BIM). Auf das Bauen mit BIM vorbereitet sind jetzt schon knapp zwei Drittel der Hersteller, die BIM entweder schon implementiert haben oder diesen Vorgang innerhalb der nächsten zwei bis fünf Jahre abschließen möchten. Immerhin jeder dritte Hersteller berichtet auch davon, dass der Einsatz von virtueller Realität (VR) bzw. „Augmented Reality“ (AR) in den nächsten Jahren implementiert werden soll bzw. schon heute in Gebrauch ist (bei 8 Prozent der befragten Hersteller). Ein weiteres Drittel der Befragten tut sich dagegen schwer damit, AR-Anwendungen für ihr Unternehmen in Betracht zu ziehen.

Überwiegend ablehnend steht die Baustoffindustrie auch konkreten Konzepten wie Fernüberwachung, dem Tracken von Arbeitsgeräten, dem ferngesteuerten Betrieb von Produktionsstätten oder der Entwicklung selbst lernender Produkte gegenüber. Sicher bietet sich in der Bauwirtschaft nicht für jede Innovation eine sinnvolle Anwendungsmöglichkeit: Ein selbst lernender Mauerziegel wäre für die Baupraxis wohl doch eher unnützlich. Allerdings könnte so manche Entwicklungsabteilung, die das Internet der Dinge als vermeintlichen Hype links liegen lässt, sich damit einen Bärendienst erweisen. Auf keinen Fall sollte man das Entwicklungstempo der „vernetzten Industrierevolution“ unterschätzen: Vor wenigen Jahren hat schließlich auch noch kaum jemand damit gerechnet, dass vermeintliche Kopfgeburten wie der 3D-Druck oder BIM so bald in der Praxis ankommen würden. ■

Über die Studie

Die Erfahrungen und Einschätzungen der Bauzulieferer zum Thema Internet der Dinge sind Ergebnisse der Jahresanalyse 2018/2019, der jährlichen Baustudie von BauInfoConsult. Auf Basis von über 600 Interviews unter Architekten, Bauunternehmern, Maler/Trockenbauern, SHK-Installateuren und Herstellern behandelt die Studie unter anderem Themen wie:

- Baukonjunktur und zentrale Kennzahlen
- Regionale Bauprognosen 2019 und 2020
- Spontane Markenbekanntheit nach Produktsegmenten
- Internet der Dinge, Bauen 4.0/BIM
- Bautrends und Entwicklungen
- Barrierefreies Bauen in Deutschland
- DMU und Einkaufsverhalten in der Baubranche
- Marketing- und Budgettrends

Weitere Infos zur Studie unter: www.bauinfoconsult.de

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 Mai-Ausgabe
ist am 18. April 2019**

meo

MARKTPLATZ

Branchenverzeichnis für
Angebote aus Industrie,
Handel und Gewerbe

Büroeinrichtungen



**Bitte beachten Sie unsere
Beilage in dieser Ausgabe**

Schultz GmbH & Co. KG
Rommerzer Straße 42
36119 Neuhoof
www.schultz.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

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



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

Raubegrünung

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

Steuerberatung

Guido Bungart
Steuerberater

Petra Mering
Steuerberaterin

Bredeneyer Str. 119 Fon 02 01 / 4 19 51
45133 Essen-Bredeney Fon 02 01 / 4 19 54
office@bungart-mering.de

**Der Anzeigenschluss für
den Marktplatz der
Mai-Ausgabe ist
der 18. April 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

PERSONALIEN

Geburtstage im April

65 JAHRE

Michael Breil, Mitglied des Verkehrsausschusses der IHK, Essen

50 JAHRE

Stephanie Polberg, Vorsitzende des IHK-Prüfungsausschusses „Buchhändler/-in“, Essen

Thomas Rahm, stellv. Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Industriekaufmann/-frau“, Essen



Jörg Thon, Inhaber des Restaurants Bürgergarten/Restaurant Ratskeller sowie Mitglied der Vollversammlung der IHK, Mülheim an der Ruhr

Unternehmensjubiläen

125 JAHRE

Glückauf-Apotheke Stefan Becker e. K.
Essen, 17. April 2019

50 JAHRE

Datenerfassung Trappmann GmbH
Essen, 25. April 2019

Ingo Vogeler
Essen, 1. April 2019

KOOB Agentur für Public Relations GmbH
Mülheim an der Ruhr, 1. April 2019

25 JAHRE

Bad und Wohnen Haustechnik GmbH
Oberhausen, 28. April 2019

EUROPAHAUS Essen Betriebs GmbH
Essen, 21. April 2019

Klaus Celesnik
Oberhausen, 1. April 2019

Pro-Ma Sport & Media GmbH
Essen, 21. April 2019

revierlabor Chemische Laboratorien für Industrie und Umwelt GmbH
Essen, 1. April 2019

Richard John Logan RiLog Consulting
Mülheim an der Ruhr, 1. April 2019

Roswitha Knop
Essen, 6. April 2019

Sigrid Korbmacher
Essen, 30. April 2019

WSS GmbH
Mülheim an der Ruhr, 29. April 2019

BEKANNTMACHUNGEN

SACHVERSTÄNDIGENWESEN

Im März 2019 wurde durch die Geschäftsführung als Sachverständiger öffentlich bestellt und vereidigt:

Dr. Dirk Renschen,
c/o DMT GmbH & Co. KG,
Am Technologiepark 1, 45307 Essen,
für die Überprüfung von Verdunstungskühlanlagen und Nassabscheidern.

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN
FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

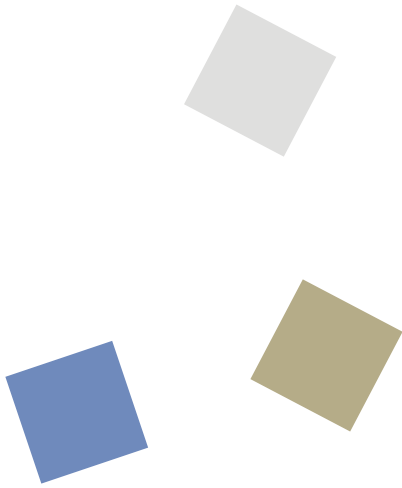


Werbung in der meo!

Anruf genügt:

Eva Lupp

0201/879 57 11

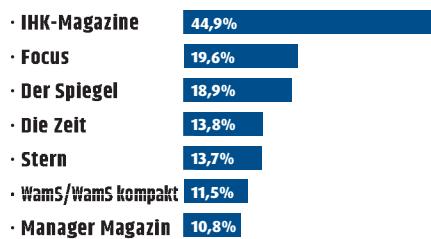


Die Erfolgsserie der
Metropole Ruhr geht
weiter: 2018 arbeiteten
hier so viele Menschen in
einem Job wie seit Jahr-
zehnten nicht mehr. Rund
1,75 Millionen Personen
waren 2018 in der Metro-
pole Ruhr sozialversiche-
rungspflichtig beschäftigt
– dies ist der höchste
Wert seit 38 Jahren!

IHK-Magazine

Erneut Reichweitensieger!

TOP 1 von 26
untersuchten Titeln



Quelle: Ranking Leser pro Ausgabe in NRW lt. Reichweitenstudie „Entscheider im Mittelstand 2018“ KANTAR TNS, i. A. des DIHK u.a.

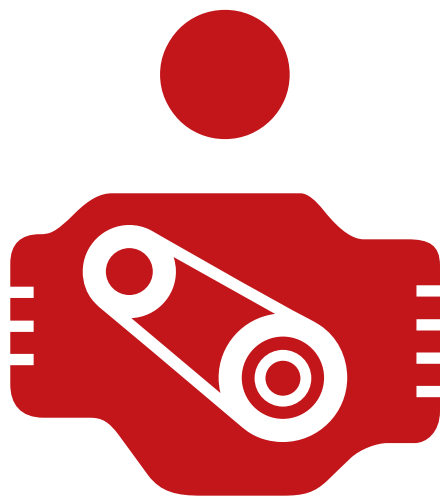
Entscheider lesen die IHK-Magazine



www.ihk-kombi-west.de



Brummen ist einfach.



sparkasse.de

**Weil wir den Motor der
Wirtschaft am Laufen halten.
In Deutschland und an
64 Standorten weltweit.**

Deutsche Leasing 

Die Landesbanken

Wenn's um Geld geht

