

9 2019



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

www.essen.ihk24.de

men

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

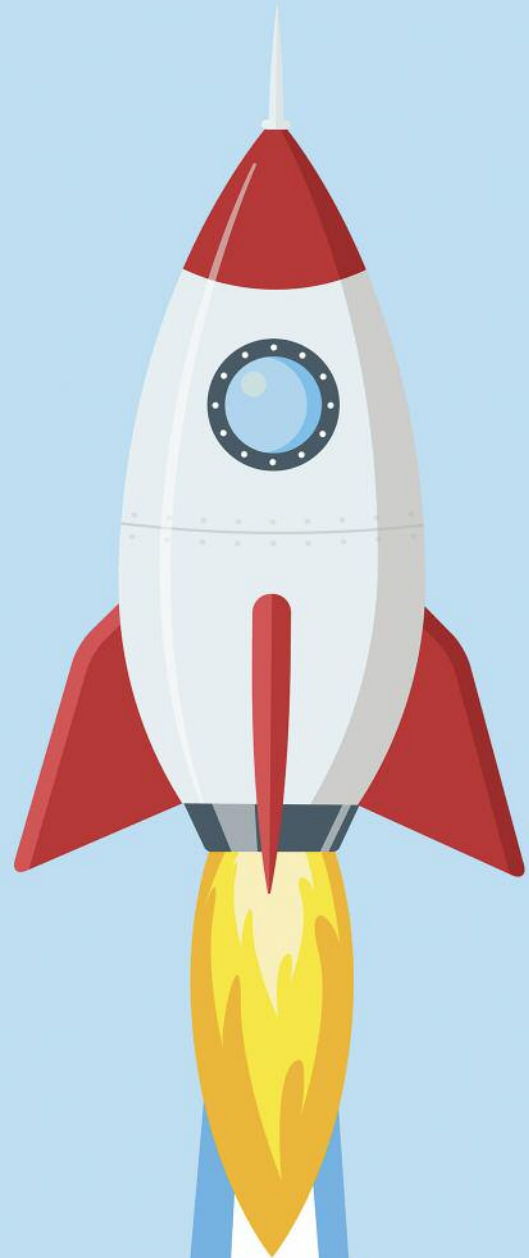
Start-up!

Gutes Klima für Gründer

Handlungsprogramm MEO 2030+
Aufbruch in die Zukunft – Wir bleiben dran!

Die MEO-Region bildet aus
Unternehmen und ihre neuen Azubis

RVR und Ruhr IHKs im Gespräch
Zukunftssicheres Ruhrgebiet gestalten



GROSSH@NDEL – Menschen. Mobilität. Zukunft.



Jag_cz - Fotolia.com



zapp2photo - Fotolia.com



Monkey Business - Fotolia.com

Der **2. Großhandelstag Ruhr** – eine gemeinsame Veranstaltung der IHKs im Ruhrgebiet und dem AGAD – Arbeitgeberverband Großhandel-Außenhandel-Dienstleistungen e.V. – findet am **24. September 2019** in der **Philharmonie Essen** statt. Im Fokus stehen die Themen Logistik, Digitalisierung und Fachkräfte.

Der Großhandelstag Ruhr bietet die Gelegenheit, mehr über Chancen und Potenziale des digitalen Fortschritts im B2B-Geschäft zu erfahren und einen Blick in die (digitale) Zukunft des Großhandels zu werfen.

Berater und Branchenvertreter – vom Start-up bis zum etablierten Konzern – werden ihre Wege in die digitale Zukunft vorstellen, Lösungsansätze präsentieren und diskutieren. Die Veranstaltung wird durch eine begleitende Ausstellung u. a. mit Anbietern von IT-Lösungen und Tools ergänzt.

Weitere Informationen – auch zur Anmeldung – sind im Internet zu finden: www.veranstaltung.ihk.ruhr/GHT2019



Kontakt: **Sandra Schmitz**
0201 1892-154
sandra.schmitz@essen.ihk.de



Christine Lohmann
0201 1892-221
christine.lohmann@essen.ihk.de





Wir müssen uns nicht verstecken

Das Deutsche Institut für Wirtschaft hat die Studie „REGIONALENTWICKLUNG: 19 Mal akuter Handlungsbedarf“ neu veröffentlicht. Schlusslicht bildet der Raum um Duisburg und Essen. Ja, die Studie zeigt aus unserer Sicht wichtige Handlungsfelder auf, in denen die Regionalpolitik aktiv werden muss. Dennoch: Unsere Region braucht sich nicht zu verstecken – sie ist attraktiv.

Und: Es ist für das Image der Region nicht hilfreich, wenn die Bildsprache zur Veröffentlichung der Studie in den Medien das Ruhrgebiet als Armenhaus Deutschlands zeigt. Das wird dem Standort nicht gerecht. Essen ist nicht nur Heimat vieler der umsatzstärksten deutschen Betriebe (darunter drei DAX-Unternehmen), verkehrlich hervorragend angebunden und Hochschulstandort – die Stadt war auch nicht umsonst 2018 Grüne Hauptstadt Europas.

Natürlich müssen wir die in der Studie aufgezeigten Schwächen angehen. In der MEO-Region herrscht ein Mangel an schnell verfügbaren Flächen, dazu brauchen wir eine aktive Gewerbeflächen- und Ansiedlungspolitik. Wir müssen für Unternehmen, die hier investieren oder sich erweitern wollten, ein attraktives Angebot vorhalten. Neben der Möglichkeit so Arbeits- und Ausbildungsplätze zu schaffen, freut sich die Stadtkasse über höhere Gewerbesteuerentnahmen.

Ein entscheidender Faktor für das negative Abschneiden unserer Region ist die kommunale Verschuldung. Wir beobachten diese Entwicklung ebenfalls mit Sorge, schließlich wird in der Folge beharrlich über Gewerbe- und Grundsteuererhöhungen diskutiert. Wir wünschen uns, dass die Städte nicht zu stark an dieser Schraube drehen. Die Hebesätze sollten Unternehmen nicht abschrecken, sondern müssen im regionalen Wettbewerb konkurrenzfähig bleiben.

Unsere Region hat viel zu bieten und Luft nach oben – dieses Potenzial müssen wir weiterentwickeln.

Jutta Kruff-Lohrengel
Präsidentin

Dr. Gerald Püchel
Hauptgeschäftsführer



31 **4. Interkultureller Wirtschaftstag
NRW-Minister Laumann zu Gast**

3 Editorial

5 Impressum

Titelthema

6 Start-up!
Gutes Klima für Gründer

16 Region

Praxis

24 Verbraucherpreisindizes

28 Angebote für
**Existenzgründer und
Jungunternehmer**

29 Existenzgründer- und
Nachfolgebörse

30 **IHK-Aktuell**

Thema

32 **„MEO 2030+ Aufbruch in die
Zukunft – Wir bleiben dran!“**
IHK stellt neues
Handlungsprogramm vor

34 Competentia MEO geht mit
Auftaktveranstaltung an den Start
**Maßnahmen für mehr weibliche
Fachkräfte in der MEO-Region**

36 IHK-Projekt Ausbildungsbotschafter
erfolgreich gestartet
**Erster Einsatz an
Mülheimer Gymnasium**

38 Ausbildungstour 2019
Unternehmen stellen sich vor

40 **Die MEO-Region bildet aus**

36 **IHK-Projekt
Ausbildungsbotschafter
erfolgreich gestartet
Erster Einsatz an
Mülheimer Gymnasium**





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



44 Messe-Flops vermeiden

44 Messe-Flops vermeiden

46 RVR und Ruhr IHKs im Gespräch über Flächenbedarf und das Potenzial alter Kraftwerksstandorte
Zukunftsicheres Ruhrgebiet gestalten

Verlagssonderveröffentlichung „Nutzfahrzeuge“

48 NUFAM vom 26. bis 29. September in Karlsruhe
Messe zeigt aktuelle Trends der Nutzfahrzeuge

50 Ein Fahrzeug für viele Fälle
Modulares Baukastensystem für elektrische Nutzfahrzeuge

51 AdBlue-Nachrüsttechnik für Handwerker- und Lieferfahrzeuge
Freie Fahrt auch bei Fahrverboten

51 Nutzfahrzeugmarkt
2019 könnte Rekordjahr werden

52 Alternative Antriebe
Unternehmen sind offen für den Umstieg

53 ADAC Reifennotdienst für Unternehmen und Lieferdienste
Pilotversuch für Leicht-Lkw in NRW gestartet

Verlagssonderveröffentlichung „Industriedienstleister“

54 Industriebranche legt weiter zu
Rekordwachstum dank Auflösung von Instandhaltungsrückständen

57 Personalien/Bekanntmachung

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

46.076 (Druckauflage 2. Quartal 2019)



Nachdruck in Wort und Bild ist nur mit Genehmigung der Redaktion gestattet. Alle Nachrichten werden nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr veröffentlicht. ME0 ist das öffentliche Organ der IHK zu Essen und wird den beitragspflichtigen IHK-Unternehmen im Rahmen ihrer Mitgliedschaft ohne besonderes Entgelt geliefert. ME0 kann beim Verlag commedia auch kostenpflichtig bezogen werden. Nähere Informationen unter: Tel.: 0201 879 57 11 E-Mail: lupp@commedia.de

Beilagenhinweis: Wortmann AG
Wir bitten um freundliche Beachtung.

Titelfoto: Stanislav - Fotolia.com



Start-up!

Gutes Klima für Gründer

Das Gründungsgeschehen spielt für die wirtschaftliche Entwicklung der MEO-Region eine große Rolle. Neugründungen sind Treiber der digitalen Transformation, schaffen Arbeitsplätze und sichern die Zukunftsfähigkeit der Wirtschaft. Die gute Konjunkturlage und der zunehmende Fachkräftemangel führen allerdings dazu, dass qualifizierte Fachkräfte ein Angestelltenverhältnis einer Selbstständigkeit vorziehen. Damit rückt das Motiv einer Gründung in den Hintergrund.

Das ist erstaunlich, denn nie zuvor waren die Rahmenbedingungen und Angebote für Gründer so gut wie heute: Individuelle Beratungen, Veranstaltungsformate wie das Gründungsforum der STARTERCENTER aus der MEO-Region sowie die größte regionale Start-up-Konferenz „RuhrSummit“, zahlreiche Förderprogramme und Stipendien bieten Möglichkeiten, Geschäftsideen zu entwickeln und voranzutreiben. Auch ist das Interesse von Mittelständlern und Konzernen an der Zusammenarbeit mit Start-ups in den vergangenen Jahren gestiegen. Zudem sorgen insbesondere Plattformen wie ruhr:HUB, Camp.Essen und STARBUZZ-Accelerator für Handel, E-Commerce und Logistik für ein florierendes Start-up-Ökosystem und einen Ankerpunkt für die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle in der Region.



NRW-Wirtschaftsminister Pinkwart (3. von links) und IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohrengel unterzeichneten mit Vertretern der weiteren regionalen Partner die gemeinsame Erklärung.

© MWIDE NRW/M. Sassenscheidt

„Auch wenn die Gründungszahlen in NRW in den letzten Jahren rückläufig sind, verdichten sich die Anzeichen einer Trendwende – denn das Interesse am Unternehmertum steigt“, bestätigt Eugenia Dottai, Leiterin des STARTERCENTERS NRW in der IHK Essen. Nach der landesweiten IHK-Studie „Projekt Unternehmertum“ haben sich 40 Prozent der Befragten mit dem Gedanken beschäftigt, sich selbstständig zu machen. Allerdings setzten die meisten den Schritt dann doch nicht um. Selbstverwirklichung, eigene Interessen und individuelle Fähigkeiten sind die wichtigsten Triebfedern für den Weg in die Selbstständigkeit. Die Angst vor dem Scheitern und dem finanziellen Risiko beeinflussen allerdings die Gründungsbereitschaft und die Umsetzung des Vorhabens erheblich. Zudem fehlen inspirierende Vorbilder, die nötig sind, um die gesellschaftliche Akzeptanz zu erhöhen und unternehmerischen Mut zu vermitteln. Trotzdem bescheinigt knapp die Hälfte der Gründer ein gutes Gründungsklima, fast 70 Prozent würden den Schritt in die Selbstständigkeit einem Freund empfehlen.

Damit die positive Entwicklung zu mehr tragfähigen Unternehmensgründungen führt, hat die NRW-Landesregierung die Initiative „Neue Gründerzeit NRW“ ins Leben gerufen und damit

eine neue Phase der Gründungsförderung und -unterstützung gestartet. Im Rahmen einer Pressekonferenz im NRW-Wirtschaftsministerium wurde eine gemeinsame Erklärung mit regionalen Partnern unterzeichnet. Partner sind neben der IHK NRW: Handwerk.NRW, unternehmer nrw, NRWalley – Bundesverband Deutsche Startups, Kommunale Wirtschaftsförderung NRW und Verband der Wirtschaftsförderungs- und Entwicklungsgesellschaften. Jutta Kruft-Lohrengel, Präsidentin der IHK zu Essen, vertrat die IHK NRW in ihrer Funktion als Vizepräsidentin.

Mit dem neuen Konzept richtet die Landesregierung das Umfeld für Gründer strategisch aus. Gemeinsames Ziel ist es, das Gründungsklima weiter zu verbessern und in den nächsten fünf Jahren bundesweit die meisten Start-ups hervorzubringen. Neue Akzente werden insbesondere gesetzt bei Themen wie: weibliches Unternehmertum stärken, attraktiver Standort für Wagniskapital, Hochschulausgründungen fördern, nachhaltige Gründungen, Sichtbarkeit erhöhen sowie Gründen vereinfachen. ■

Start-ups in der MEO-Region



Foto: Kerstin Bögeholz

Bart Gorynski, Thomas Müller und Dr. Alexander Gelsin (v. l.) wollen mit ihrem Start-up Kommunen und Städte lebenswerter machen.

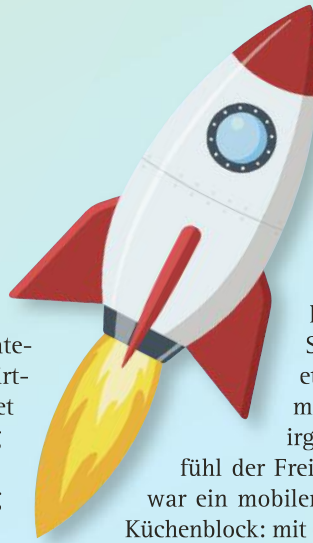
bee smart city: Guter Rat ist das A und O

Ein Start-up, das die Welt zukunftssicherer und nachhaltiger mitgestalten will, ist die bee smart city GmbH in Mülheim an der Ruhr. Dahinter steckt das Gründer- und Geschäftsführertrio Dr. Alexander Gelsin, Bart Gorynski und Thomas Müller. Die Entscheidung zur Gründung fiel im Jahr 2016 auf einem gemeinsamen Everest Trek im Himalaya Gebirge auf über 5.500 Metern Höhe, nachdem sie sich mehrere Jahre mit dem Smart City Markt auseinandergesetzt und entsprechend im Markt vernetzt haben.

Ihre Mission: Kommunen durch den weltweiten Austausch von Best Practice Lösungen, Expertisen und Erfahrungen bei der Entwicklung zu Smart Cities bzw. intelligenten Kommunen zu stärken. Dadurch

sollen Lebensqualität und Prosperität von Städten und Gemeinden unter Berücksichtigung der Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen vorangetrieben werden. Darüber hinaus begleitet bee smart city Regierungen, Kommunen, Versorger, Immobilienentwickler und weitere Unternehmen in Fragen der effizienten digitalen urbanen Transformation. „Das Thema Smart City beschäftigt derzeit alle Kommunen und wird sich auch in den kommenden Jahren noch deutlich verstärken“, ist sich Thomas Müller sicher.

Ihre Dienstleistungen: Als Herzstück wurde das Smart City Netzwerk entwickelt; es besteht aktuell aus rund 12.800 Mitgliedern aus 170 Ländern, die auf einer Online-Plattform Zugriff auf über 600 Smart City Lösungen haben. Diese wurden bereits in mehr als 1.000 Städten und Gemeinden erfolgreich umgesetzt. „Besonders stolz sind wir darauf, dass wir auch in der MEO-Region und im Ruhrgebiet aktiv Städte und Unternehmen begleiten.“



So haben wir unter anderem für die Stadt Essen die Antragstellung im Förderwettbewerb ‚Smart Cities Modellprojekte‘ des BMI vorbereiten dürfen“, ergänzt Dr. Alexander Gelsin. Außerdem unterstützt das Gründerteam die Stadt Gelsenkirchen in der Smart City Strategieentwicklung und in Oberhausen den Masterplan Wirtschaft in der Arbeitsgruppe „Smart City“. Zudem arbeitet es aktuell mit einem Wohnungsunternehmen in Duisburg im Themenfeld Smarte Quartiersentwicklung zusammen.

Insgesamt sind die Gründer mit der Entwicklung des Unternehmens sehr zufrieden; das Konzept komme sehr gut an. Unter Schirmherrschaft der Beauftragten für Digitalisierung der Bundesregierung und mit neun weiteren Publikationspartnern konnte bee smart City den Leitfaden „Smart City/Smart Region: Handlungsleitfaden für Praktiker*innen“ bundesweit veröffentlichen – mit positiver Resonanz bei Kommunen, Stadtwerken und Immobilienunternehmen. „Der Erfolg hat dazu geführt, dass wir den Handlungsleitfaden auch in anderen Ländern und Sprachen veröffentlichen konnten und noch werden“, so Bart Gorynski. Durch den globalen Ansatz und den damit zusammenhängenden Wissenserwerb ist das Unternehmen inzwischen auch weltweit auf internationalen Konferenzen und nationalen Veranstaltungen gefragt.

Ihre Ziele: Für die nahe und mittelfristige Zukunft sind es die Skalierung der Plattform und der Ausbau der Unterstützung von Kommunen und Immobilienunternehmen bei der Entwicklung und Umsetzung von Smart City Strategien sowie Smarter Quartiere. Derzeit ist auch eine Finanzierungsrunde in Vorbereitung, um mit Unterstützung von Investoren diese Ziele noch schneller und wirksamer voranzutreiben.

„Hilfe bei der Gründung und Unternehmensfinanzierung erhielten wir von der Wirtschaftsförderung in Mülheim an der Ruhr, der Business Metropole Ruhr, der IHK, dem ruhr:HUB, dem BAFA, der NRW.BANK und von vielen weiteren Institutionen. Wir können anderen Gründern nur empfehlen, die vielfältigen Angebote in Anspruch zu nehmen. Aber auch der Austausch mit anderen Start-ups, wie etwa im ruhr:HUB, ist sehr hilfreich, um voneinander zu lernen und ggf. Fehler anderer zu vermeiden“, erklärt Dr. Gelsin. „Fehler macht jedes Start-up. Daher würden wir anderen Gründerinnen und Gründern raten, sich gut zu informieren, konservativ zu planen und vor allem genug zeitlichen Puffer in die eigenen Planungen aufzunehmen: vieles dauert deutlich länger als geplant – von der Gründung angefangen, über Finanzierungsfragen/Investmentrunden bis hin zu den ersten größeren Kunden/Umsätzen“, sind sich die drei einig.

Ello Camping: Standortvorteil MEO-Region

Die langen Entscheidungswege bestätigt auch Pascal Schalapski, der aus einem Hobby eine clevere Geschäftsidee entwickelte: Campen und gekühlte Lebensmittel. Gemeinsam mit seiner Lebensgefährtin kaufte er sich vor ein paar Jahren einen Bulli zum Campen, den sie jedoch höchstens fünf bis sechs Wochen im Jahr nutzten. Den schönen Urlauben zum Trotz haben sie ihn schließlich wieder verkauft. „Wir hatten doch eh zwei Autos vor der Tür – also ab mit den Campingsachen ins Auto“, erinnert

sich Schalapski. „Doch das Ergebnis war alles andere als befriedigend: Eine Kühlbox, die nicht kühlt, wenn der Motor nicht läuft. Ständiges herumräumen, immer etwas vergessen, keinen Strom, wenn man ihn braucht. Kurzum: Es war irgendwie nicht das Gleiche. Das Gefühl der Freiheit fehlte!“

Was ihm vorschwebte war ein mobiler, aus dem Kofferraum bedienbarer Küchenblock: mit eigener Stromversorgung, leistungsstarker Kühlbox, ausziehbarer Arbeitsfläche und mindestens zwei Koch-Flammen zum Kochen. „Wir wollten weder Geschirr noch Gewürze vergessen und auch nicht den Korken irgendwie in die Weinflasche drücken müssen. Fließendes Wasser auf Knopfdruck zum Spülen und Duschen sollte es auch geben. Und ganz klar: Platz für Lebensmittel, Tische, Stühle, Zelte, Luftmatratzen und, und, und ...“, lacht Schalapski, dessen Vorstellungen von der mobilen Kühlbox immer konkreter wurden.

Als das Paar seiner Schwester von der Idee erzählte, meldete sie Bedarf für ihren Opel Corsa an und damit wurde klar: Das kann eigentlich jeder gebrauchen, der gerne mit seinem Auto campen geht. „Und so wurde aus unseren ganzen Wünschen unser Bulli-Kompensierungs-Phase eine Geschäftsidee.“ Die Umsetzung begann vor ca. 2 Jahren, seit April 2018 gibt es nun die Firma Ello Camping und seit Ende Januar 2019 sind die beiden mit der ElloBox am Markt. Und auf Reisen geht’s nur noch mit der ElloBox.

Vor kurzem hat das Paar seinen Firmenstandort von Hamminkeln nach Oberhausen verlegt – und verspricht sich viele Vorteile durch die zentrale Lage: „Die Gründerszene im Ruhrgebiet ist ohnehin städteübergreifend miteinander vernetzt, was für große Vielfalt sorgt.“ Wenn wir also von der Gründerszene in Oberhausen sprechen, denke ich an all die verschiedenen Gründer von Düsseldorf bis Dortmund, die man auf den Treffen kennenlernt“, erklärt der junge Geschäftsmann. Mit der Geschäftsentwicklung zeigt sich der studierte Betriebswirt sehr zufrieden.

Fünf Prototypen – die er mit Hilfe von Technikern erstellen ließ – waren notwendig, bis ihn das Ergebnis zufriedenstellte. Zudem überzeugte er die Jury des Gründungsnetzwerkes MEO – IHK ist Leadpartner – bei der Bewerbung um das Gründerstipendium.NRW. Mit dem Stipendium möchte das NRW-Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie die Gründerszene weiter fördern. Bestehende oder angehende Start-ups und Gründer werden in NRW mit 1.000 Euro monatlich für ein Jahr unterstützt. Darüber hinaus erhalten die Stipendiaten die Gelegenheit, sich in Gründernetzwerken auszutauschen und sich durch individuelles Coaching begleiten zu lassen.

Das Stipendium half einen Teil der laufenden Kosten zu decken, so Schalapski. Mehr noch: Das sehr gute Feedback der Jury bestätigte seine Idee von einer fahrzeugunabhängigen Ausrüstung. Sein Ziel für Anfang 2020: ElloBoxen in verschiedenen Geschäften Deutschlands und Europas zu erwerben. Dafür steht er bereits mit verschiedenen Händlern in Kontakt.

Für Schalapski steht fest: Ein Unternehmen zu führen erfordert immer wieder Entscheidungen. „Manche sind sehr weitreichend, andere so wichtig wie die Farbe der Socken in Stiefeln. Keine einzige Entscheidung triffst du richtig, wenn du nicht genau weißt, wo du hinwillst. Eine Vision, oder etwas konkreter, ein Ziel ist so etwas wie ein Wegweiser im Dickicht der unzähligen Fragen. Also mache dir das große Ziel immer klar.“ Und wer einen Rat sucht, sollte sich ohne Scheu an erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer wenden, die sich seit Jahren mit Recht so nennen dürfen. „Der Austausch mit anderen Gründern ist sehr hilfreich. Hier werden meist die wirklich kritischen und damit wichtigen Fragen gestellt. Besonders empfehlen kann ich Gründernetzwerke,

genauso wie die Beziehungspflege zu anderen Unternehmern. Hilfreich ist es auch, mit der IHK, der Wirtschaftsförderung oder anderen wichtigen Institutionen in den jeweiligen Bereichen Kontakt aufzunehmen.“

carriera recruiting: Potenziale der Digitalisierung nutzen

Neue Standards bei der Personalgewinnung setzen ist das Ziel von Martin Krubasik und Dr. Jörg Kruhl, Gründer von carriera recruiting in Essen. Mit einer digitalen, intelligenten Jobvermittlung unterstützen sie Unternehmen bei der Suche nach Fachkräften. Dabei werden mit der Software carriera sogenannte „Talentnetzwerke“ aufgebaut, in denen Bewerber mit ihren Fähigkeiten und Interessen gespeichert werden - natürlich nur, wenn sie Interesse an neuen beruflichen Chancen haben.

Die Künstliche Intelligenz der Software ermöglicht es, in Sekundenschnelle die passendsten aus Abertausenden von Kandidaten für eine Stellenausschreibung zu ermitteln. Anschließend kann der Recruiter mit dem intelligenten Auswahlprozess seine persönlichen Topkandidaten auswählen und einladen. Das Neue am carriera-Prinzip: „Wir suchen Kandidaten über die Talentnetzwerke vieler Unternehmen hinweg, z. B. innerhalb einer Region. Denn es ist häufig so, dass abgelehnte Bewerber eines

Camping ohne Campingwagen: Die mobile Kühlbox von Pascal Schalapski passt in jeden Kofferraum.



Foto: Elio Camping



Leiten eine digitale Jobvermittlung: Firmengründer Martin Krubasik (l.) und Dr. Jörg Kruhl.

Unternehmens für ein anderes interessant sind. Wir vermitteln dann. Wer einmal ‚Panini‘-Fußballbilder gesammelt hat, kennt das: ‚Ich habe dreimal Lewandowski – hast Du Götze?‘ Wir organisieren den ‚Transfermarkt‘ für Kandidaten“, erklärt Dr. Kruhl. Für die Weiterempfehlung eines Bewerbers erhält das Unternehmen dann eine kleine Provision. So profitieren alle Parteien: Unternehmen mit wenigen Bewerbern ebenso wie solche, die einen Überschuss an Bewerbungen haben. Und auch die Bewerber selbst erhalten schnell und einfach interessante Jobangebote.

Das Duo traf sich vor ca. 2 Jahren in Essen. „Wir haben davon profitiert, dass es im Ruhrgebiet nun immer mehr Orte gibt, an denen sich Gründer treffen und zusammenschließen können“, erinnern sich die beiden. Martin machte während seines IT-Studiums ein Praktikum im Camp.Essen und Jörg wollte die Idee einer Expertenplattform für Digitalisierung umsetzen.

In den nächsten Monaten wollen sie mit den ersten Kunden in den Markt gehen und suchen derzeit nach Unternehmen, die das Talentnetzwerk im Ruhrgebiet umsetzen möchten. Ziel ist es, in Deutschland viele solcher „Transfermärkte“ – sowohl in Regionen als auch für Branchen – zu erschließen. Die heutige Art, wie Unternehmen und Fachkräfte zusammenfinden, ist nicht mehr zeitgemäß, versichert das Team. „Hierfür die Technologie und Prozesse bereitzustellen, ist eine tolle Aufgabe.

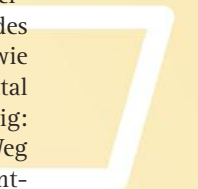
Wenn wir der Region helfen und dann noch unseren Lebensunterhalt finanzieren können, haben wir viel erreicht.“

Unterstützt wird das Start-up durch das Gründerstipendium.NRW. Für die bevorstehende Phase des Marktzugangs werden allerdings weitere Partner wie Business Angels, die bereit sind, etwas Risikokapital zu investieren, benötigt. Die beiden sind sich einig: Die größte Herausforderung ist es, den eigenen Weg zu finden. Es ergeben sich jeden Tag neue Erkenntnisse über den Markt und Kundenwünsche, positive wie negative. Da gilt es, sich nicht gleich beeindruckt zu lassen, sondern systematisch das Ziel zu verfolgen – und auch hin und wieder anzupassen.

Ihren Wohnsitz hatten die beiden Recruitingexperten zuletzt in München und Stuttgart, die Entscheidung im Ruhrgebiet zu gründen wurde ganz bewusst getroffen.

„Wir sehen hier viel Potenzial, wünschen uns aber auch, dass sich die Region neu erfindet, dass Unternehmen neue digitale Technologien als Geschäfts- und Investitionsmöglichkeit erkennen und so der Wandel beschleunigt wird.“ ■

Eugenia Dottai, Anja Matthies



Entwicklung der Start-up-Szene in der Region

Interview mit ruhr:HUB Geschäftsführer Oliver Weimann

Der ruhr:HUB der sechs Ruhrgebietsstädte mit Sitz im Deutschlandhaus in Essen nahm im Februar 2017 offiziell seine Arbeit auf – konzipiert als Drehscheibe für Kooperationen zwischen Start-ups, Mittelstand und Industrie. Diese werden mit neuartigen Formaten – wie bspw. Matching-Events – auf ganz neue Weise zusammengebracht. Ziel ist es, die Ruhrregion mit gebündelten Kräften zu einem Topstandort für digitale und wissensbasierte Gründungen mit überregionaler Strahlkraft zu positionieren.

Wie hat sich seit Gründung des ruhr:HUB die Start-up-Szene entwickelt?

Wenn man ein paar Jahre zurückblickt, dann ist die Start-up-Szene im Ruhrgebiet nicht mehr wiederzuerkennen. Rund um bundesweit beachtete Top-Events wie dem Ruhr-Summit und Beyond Conventions hat sich eine echte Szene entwickelt. Dem Ziel, eine regionale Start-up-Szene zu einer vitalen Community aufzubauen, sind wir – auch durch die tatkräftige Unterstützung vieler lokaler Partner – ein großes Stück nähergekommen. Getrieben durch die hohe Industrie- und Hochschuldichte, erleben wir einen fortlaufenden Strom neuer Teams und Ideen, jeweils gepaart mit großem Expertenwissen aus den Universitäten. Trotzdem benötigt der Unternehmergeist im Ruhrgebiet noch einen großen Push. Mit Programmen und Initiativen wie den Exzellenz Startup Centren (ESC) und dem Gründerstipendium.NRW soll dieser Mentalitätswechsel gefördert und sowohl Anzahl als auch Qualität der Start-ups gesteigert werden.

Siehst Du Unterschiede zwischen den Ruhrgebietsstädten?

Ich denke, Unterschied ist hier der falsche Begriff. Getrieben durch die Industrie und die Schwerpunkte der regionalen Universitäten haben sich in den Städten unterschiedliche Cluster entwickelt, welche sogar international anerkannt sind. Zu nennen sind in diesem Kontext der Bereich Cyber Security, getrieben durch die Standorte Bochum und Gelsenkirchen oder Logistik in Dortmund und Duisburg. In beiden Bereichen sehen wir eine



Fotos: ruhr:HUB

signifikante Anzahl ausgezeichneten Start-ups und es werden immer mehr. Wir brauchen allerdings noch immer deutlich mehr Gründer*innen, aber auch etablierte Unternehmen, die sich auf das Wagnis einer Kooperation mit einem Start-up einlassen.



Der RuhrSummit, der von Dir persönlich initiiert wurde, findet dieses Jahr zum vierten Mal statt und gilt mittlerweile als die größte Start-up-Konferenz in NRW. Ist die äußerst positive Resonanz ein Zeichen für eine florierende Start-up-Kultur im Ruhrgebiet?

Ich bin überzeugt davon, dass wir mit dem RuhrSummit und dem ruhr:HUB einen wichtigen Grundbaustein zu der Entwicklung der Start-up-Kultur im Ruhrgebiet gelegt haben. Beide Institutionen boten erstmals eine zentrale Anlaufstelle für Start-ups und Unternehmen aus der Region, um den gegenseitigen Austausch zu etablieren. Dadurch lässt sich meiner Meinung nach der schnelle Erfolg eines RuhrSummit erklären.

Was können wir von anderen Regionen lernen?

Regionen wie Berlin und München haben den großen Vorteil, dass die Start-up-Szene sich dort über viele Jahre etablieren konnte und den Gründerspirit in Deutschland maßgeblich geprägt hat. Mit der Zeit sind diese Großstädte somit die Hauptanlaufstelle für die internationale Start-up-Szene geworden und haben zudem ein ausgeprägtes Netzwerk an Venture Capital Investoren angelockt. Unser großes Ziel in den nächsten Jahren wird sein, die Aufmerksamkeit der großen Investoren auf das Ruhrgebiet als wertvollen Standort für Investments zu richten und unsere Kapitalinvestitionen in regionale Start-ups zu vervielfachen. Dafür benötigen wir aber mehr hervorragende Start-ups.

Kann die Investorenlandschaft im Ruhrgebiet mit der in Berlin mithalten?

Kurze Antwort: Eindeutig NEIN! Wir konnten in den letzten zwei, drei Jahren auch relevante Kapitalinvestitionen im Ruhrgebiet verzeichnen, gegenüber Berlin ist dies schlussendlich Kindergeburtstag. Quasi alle größeren Wachstumsfinanzierungen gehen nach Berlin. Wir schnappen uns jetzt aktiv die Start-ups von hier und fahren in die Metropolen, um Investoren von der Region und der Qualität der Start-ups zu überzeugen. Aber es gibt zu wenig Business Angel mit dem richtigen Mindset – hier muss definitiv noch etwas passieren.

Denken Gründer im Ruhrgebiet groß genug?

Nein und Ja. Ich bin davon überzeugt, dass wir mehr unternehmerischen Mut in unserer Region brauchen, um langfristig eine florierende Start-up-Kultur in der Region zu prägen. Auf der anderen Seite brauchen wir natürlich auch Business Angel und andere Investoren in frühen Phasen, die bei den Investitionsentscheidungen die Zukunft bewerten und den Cap Table nicht bei der ersten Runde schon kaputt machen. Außerdem: Start-ups brauchen uns als Mentoren, Investoren und Kunden, um ihr Geschäftsmodell schnell und vor allem erfolgreich skalieren zu können. Es sind also nicht nur die Gründer, die groß denken müssen, sondern auch die restlichen Akteure der Start-up-Szene, die von ihr profitieren.

Wie unterstützt der ruhr:HUB Start-ups konkret?

Zunächst agieren wir in vielen Situationen als Match-Maker zwischen Start-ups und Unternehmen. Die Start-ups profitieren durch den direkten Austausch mit Unternehmen, um zunächst einmal Feedback aus dem Markt zu ihren Lösungen zu bekommen. Viel wichtiger ist allerdings die konkrete Vereinbarung von Pilotprojekten und die Anpassung der Lösung an den Markt. Ein Start-up ist ja erst einmal nichts anderes als ein junges Unternehmen und dieses braucht Kunden. Aus diesem Grund haben wir ganz spezifische Formate entwickelt wie Beyond Conventions und den Corporate Challenge Pitch als Pre-Event des RuhrSummit. Durch unsere Initiative konnten wir bereits weit über 100 Pilotprojekte erfolgreich initiieren.

Welche Dienstleistungen bietet der ruhr:HUB dem Mittelstand an?

Unternehmen lernen im Austausch mit Start-ups agile Arbeitsweisen und profitieren von den sehr spezifischen Fachkompetenzen der Gründer. Teilweise ist dies die einzige Chance, an das Know-how der aktuell sehr stark nachgefragten Fachkräfte zu kommen. Und schließlich machen die Unternehmen ja nicht zum Spaß an Formaten wie Hackathons oder Challenge Pitches mit, sondern wollen individuelle Lösungen für ihre konkreten Herausforderungen.

Was fehlt, damit aus der Region eine Start-up-Hochburg mit überregionaler Strahlkraft wird?

Zeit! Dieses entwickelt sich nicht über Nacht! In Bochum hat es 10 Jahre gedauert bis aus dem Horst Görtz Institut erste Cyber Security Start-ups gekommen sind. Wir sind als Region auf dem Weg und müssen unsere Stärken und Expertise noch deutlich konsequenter ausnutzen, aber andere Themen einfach auch mal weglassen. Wir brauchen mehr unternehmerischen Mut bei den jungen Menschen, wir brauchen kürzere Investmententscheidungen und mehr Geld, wir brauchen kurze Entscheidungswege bei den etablierten Unternehmen als Kunden oder Kooperationspartner und schlussendlich einfach noch mehr Rollenvorbilder, die mit ihrer Story aufzeigen, dass es geht!

Welche Ziele/Zukunftspläne – oder weiteren Projekte – in Sachen Start-ups/Gründerszene hast Du und Dein Team?

Wir unterstützen Start-ups bei der Skalierung. Also sind unsere Ziele mehr Investitionen in die Start-ups, noch mehr aktive Kooperationen zwischen Start-ups und etablierten Unternehmen und schlussendlich eine wachsende Community durch mehr Teams und viele Mitarbeiter. Zu guter Letzt verstehen wir es als unsere Aufgabe, mehr Sichtbarkeit für die Region und deren Potenzial zu schaffen.

Wenn Du drei Wünsche frei hättest, was würdest Du Dir für unsere Region wünschen?

Mehr unternehmerischen Mut für Start-up-Gründer, etablierte Unternehmen und Mitarbeiter der hiesigen Konzerne. Ein finales Überwinden des unsäglichen Kirchturmdenkens, welches große Lösungen unfassbar schwierig macht. Und schließlich eine signifikant gesteigerte Offenheit in Bezug auf Innovation und Zukunft! ■



» startupweek:RUHR 2019

Bereits zum dritten Mal zeigen Unternehmen, Start-ups und Initiativen der Ruhr-Region Flagge bei der größten regionalen Veranstaltungsreihe zum Thema Gründen, Innovationen und Digitalisierung. Mit über 50 Partnern und 70 Events bietet die vom ruhr:HUB initiierte startupweek:RUHR vom 23. bis 27. September 2019 ein abwechslungsreiches und spannendes Wochenprogramm im gesamten Ruhrgebiet. Die Bandbreite reicht dabei von Einzelberatungen und Expertenworkshops über Best Practices und Erfahrungsberichte bis hin zu Fachkonferenzen und hochkarätig besetzten Abendveranstaltungen. Die Veranstaltungsreihe konnte bislang insgesamt über 4.200 Besucher in 11 Städten begeistern – darunter auch Sebastian Deutsch.



„Die Region ist super“

Interview mit Sebastian Deutsch

Als Mitgründer und Mitinhaber des erfolgreichen Start-ups „9elements“ – einer Bochumer Software-Agentur – nahm er an verschiedenen Veranstaltungen teil und war einer der Partner der letzten startupweek:RUHR.

Sebastian, wie bist Du auf die startupweek:RUHR aufmerksam geworden?

Über das Ruhrgruender.de Blog und soziale Medien.

Was hast Du Dir von der Teilnahme versprochen und wurden Deine Erwartungen erfüllt?

Man lernt spannende Gründer kennen und kann Erfahrungen im Bereich Gründung und Produktentwicklung austauschen. Ich finde das Format super, da man in kurzer Zeit viele neue tolle Impulse bekommt.

Besuchst Du regelmäßig Start-up-Veranstaltungen? Wenn ja, welche noch, außer der startupweek?

Empfehlenswert ist auf jeden Fall die FuckUp Night Ruhrgebiet (<https://fun-ruhr.de/>). Auch sehr hilfreich sind das neu eröffnete Centrum für Entrepreneurship, Innovation und Transformation (CEIT) an der Ruhr-Uni (<https://www.wiwi.ruhr-uni-bochum.de/ceit/index.html.de>) und die Summer School an der TU-Dortmund.



Foto: privat

Hat die Region/das Ruhrgebiet Deiner Meinung nach viel zu bieten für Start-ups oder könnte dahingehend noch mehr passieren?

Die Region ist super. Man hat viele tolle Universitäten mit top ausgebildeten Absolventen. Zudem gibt es eine Old Economy, die bei bestimmten Dienstleistungen auch direkt Kunde sein kann. Darüber hinaus sind die Mieten noch erschwinglich. Last but not least ist es hier sehr „livable“ (Bermuda3Eck in Bochum oder Rü in Essen).

Würden Du die startupweek:RUHR auch anderen Neugründern empfehlen?

Ja, hundertprozentig!

startupweek:RUHR 2019

Hier die Top-Events für
Gründer und Unternehmen

2. Großhandelstag Ruhr 24.09.2019

Chancen der Digitalisierung erkennen – sowohl für innovative Geschäftsmodelle als auch für neue Mobilitätskonzepte im Großhandel.

„Internal Innovation Labs“ 24.09.2019

The better way to the future of new work and transformation
Vorteile von interner Innovation und deren möglicherweise vorhandenen Nachteile.

Workshop „Internationalisierung“ 25.09.2019

Chancen der Internationalisierung nutzen. Expertenimpuls zu Erfolgsfaktoren und Herausforderungen der Internationalisierung mit anschließendem Erfahrungsaustausch.

Hoodie trifft Hemd – Lovestories zwischen Start-ups und Corporates

26.09.2019

Potenziale der Zusammenarbeit zwischen Start-ups und Corporates erkennen.

Patent- und Markenberatung 26.09. und 27.09.2019

Persönliche 1:1-Beratung zu Themen wie Gebrauchsmuster, Geschmacksmuster, Patent, Marke oder Design.

Transformation Ruhr II – Gesundheit in digitalen Zeiten 26.09.2019

Expertenimpulse mit Raum für Diskussionen. Im Anschluss werden Fachthemen in einer Podiumsdiskussion aus verschiedenen Standpunkten heraus beleuchtet und vertieft behandelt.

.....

Weitere Informationen zum Programm unter www.startupweek.ruhr

IHK-Angebot für Gründer

Von der Idee bis zur erfolgreichen Gründung

Mit ihrem STARTERCENTER NRW begleitet die IHK Gründer in der Gründungs-, Festigungs- und Wachstumsphase. Sie bietet kostenfreie Beratung bei Fragen rund um Gründung, Finanzierung und Fördermittel, Internationalisierung und Vernetzung. Hier ein Auszug aus dem Dienstleistungsangebot:

Orientierung und Vorbereitung

- Erstinformation und Hilfestellung
- Infonachmittag „Unternehmensgründung“
- Gründerworkshops
- Regelmäßige Meet-ups und Gründungstage für den Wissenstransfer und Austausch

Gründung und Wachstum

- Beratung zur Geschäftsidee, Businessplan und Förderprogrammen
- Beurteilung der Geschäftsidee
- Unterstützung bei der Rechtsformwahl
- Vorbereitung auf das Bankgespräch
- Beratung zu Schutzrechten
- Vernetzung von Start-ups mit Mittelstand und Konzernen
- Unterstützung bei der Erschließung von Auslandsmärkten

Weitere Informationen unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 90001

Kontakt

STARTERCENTER NRW
Tel.: 0201 1892-143
E-Mail: startercenter@essen.ihk.de



Eingespieltes Team im STARTERCENTER NRW (v. l.): Emel Cinar, Magdalena Ihlenfeld, Tobias Slomke, Leiterin Eugenia Dottai (nicht im Bild Jutta Schmidt)

Foto: Kerstin Bögeholz

Pictogramme: peacefully7 - Fotolia.com · Rakete: Stanislav - Fotolia.com



Gruppenfoto der Teilnehmerinnen am diesjährigen Netzwerktag „Frauen im IHK-Ehrenamt“ in Bremen

Foto: DIHK

Unternehmerinnen im IHK-Ehrenamt Essener Frauenpower beim Netzwerktag in Bremen

Der vom DIHK bereits zum fünften Mal organisierte Netzwerktag „Frauen im IHK-Ehrenamt“ fand in diesem Jahr in Bremen statt. Über 100 Vertreterinnen aus Präsidium und Vollversammlung der bundesdeutschen IHKs waren dabei und haben sich 2 Tage ausgetauscht unter dem Motto „DIGITAL EMPOWERMENT“.

Begrüßt wurden die Teilnehmerinnen durch Janina Marahrens-Hashagen, Präses der Handelskammer Bremen. Themen

wie „Unternehmen in der Digitalisierung“ oder „Digitale Kommunikation für Kammern und Ehrenamt“ standen im Mittelpunkt von Statements, Vorträgen und Workshops. Die IHK zu Essen war erneut stark vertreten – mit Präsidentin Jutta Kruft-Lohngel, Vizepräsidentin Corinna Spiess und weiteren 5 Vollversammlungsdamen.

ifm: Stabiler Wachstumskurs



Foto: ifm

Vorstand der ifm-Unternehmensgruppe:
Martin Buck, Benno Kathan, Christoph von Rosenberg,
Michael Marhofer und Dr. Thomas May (von links).

Mit einem Umsatzplus von 8,7 Prozent hat die ifm-Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Essen das Jahr 2018 wiederum sehr erfolgreich abgeschlossen. „Wir sind zu Beginn 2018 extrem gut in das Jahr gestartet. Im 2. Halbjahr hat sich das Wachstum dann auf einem etwas niedrigerem Niveau stabilisiert. Alles in allem sind wir mit dem abgelaufenen Geschäftsjahr sehr zufrieden“,

kommentiert Christoph von Rosenberg, Finanzvorstand der Unternehmensgruppe, die Geschäftszahlen.

Damit hat der Spezialist für innovative Automatisierungs- und Digitalisierungstechnik im neunten Jahr in Folge ein deutliches Wachstum realisieren können. Besonders erfreulich sei die Geschäftsentwicklung in den Märkten Nordwest- und Südwesteuropa sowie Nordamerika. Dabei verteilt sich das Wachstum auf alle Produktbereiche in ähnlichem Umfang, was zur nachhaltigen Stabilität beiträgt. Auch die Gesamtzahl der aktiven Kunden hat im vergangenen Jahr zugenommen und liegt mit über 164.000 kaufenden Kunden nun auf einem neuen Rekordstand.

Die positive Entwicklung der Geschäftszahlen spiegelt sich auch in der Belegschaft wider, die 2018 auf knapp 7.000 Beschäftigte weltweit angewachsen ist. Für das laufende Jahr erwartet ifm ein weiterhin stabiles Umsatzwachstum im hohen einstelligen Prozentbereich. Gegen Ende des Geschäftsjahres 2019 strebt die Unternehmensgruppe einen Gesamtumsatz von über 1 Milliarde Euro an.

www.ifm.com

MEHR GESCHÄFTSERFOLG DURCH DIGITALEN ZAHLUNGSVERKEHR

Die Lieferung einer Ladung Sojabohnen von Argentinien nach Malaysia läutete im Mai letzten Jahres eine neue Ära im Welthandel ein. Die gesamte Abwicklung und Bezahlung erfolgte über eine Blockchain-Plattform. Dadurch verringerte sich der Zeitaufwand für die Erstellung und Verarbeitung aller benötigten Dokumente auf weniger als 24 Stunden. Üblich wären fünf bis zehn Tage gewesen. Die Digitalisierung verleiht dem Welthandel ebenso wie dem regionalen und lokalen Einzelhandel zwar keine Flügel, aber neuen Schwung.

Vernetzte Geräte, intelligenter Service, individuelle Kundenwünsche, die Globalisierung des Wettbewerbes und die steigende Internetaffinität der Bevölkerung – nur einige Gründe für den digitalen Wandel. Diese digitalen Trends und disruptiven Technologien prägen auch den nationalen und internationalen Zahlungsverkehr. Der unkomplizierte und schnelle Geldtransfer kann für den Abschluss eines Geschäftes entscheidend sein.

Eine Welt ohne Bargeld? Die Zahlen sprechen für sich: Weltweit nimmt der bargeldlose Zahlungsverkehr zu. Auch Privatleute zahlen immer häufiger digital – mit Karte oder Payment-Lösungen wie paydirekt. Die Zahl der Kreditkartenbesitzer wächst ebenfalls. Im digitalen Zahlungsverkehr und den digitalen Bezahlsystemen schlummert exponentielles Wachstum.

VR-pay:Me – die erste App speziell für den deutschen Handel

Als Spezialist der Genossenschaftlichen Finanzgruppe für bargeldloses Bezahlen sorgt VR Payment mit innovativen Payment-Lösungen dafür, dass Ihre Marktplätze von morgen überall sein können. Vom Netzbetrieb über die Kartenakzeptanz bis hin zur Kartenausgabe stehen Ihnen die gesamte Bandbreite des bargeldlosen Bezahls sowie Omnikanal-Lösungen für den Zahlungsverkehr vom stationären Handel bis zum E-Commerce zur Verfügung – aus einer Hand.



Von Mittelstand zu Mittelstand

Die Webserie der Genossenschaftlichen Beratung

„Digitalisierung: besser werden, menschlich bleiben.“

Hermann Müller,
Geschäftsführer FPT Robotik GmbH & Co. KG
und Genossenschaftsmitglied

Mit VR-pay:Me hat VR Payment die erste App für Händler speziell für den deutschen Markt entwickelt. Erstmals können Händler und Dienstleister damit die 110 Millionen Girocards in Deutschland per Smartphone akzeptieren. Maestro und V Pay werden genauso unterstützt wie Kreditkarten und Smartphone-Dienste ebenso wie Apple Pay und Google Pay. Mit VR-pay:Me wird damit eine wichtige Lücke in der deutschen Payment-Landschaft geschlossen.

Einfacher und sicherer Zahlungsverkehr im In- und Ausland

Ein optimierter Zahlungsverkehr im In- und Ausland – das daraus resultierende Cash-Management mit der entsprechenden Liquiditätssicherung ist in der digitalen Unternehmenswelt ein wichtiger Effizienz- und Kostensenkungsfaktor.

Mit einem Geschäftskonto wickeln Sie den Zahlungsverkehr Ihres Unternehmens professionell und sicher ab: für Gehaltszahlungen, Überweisungen Ihrer Kunden oder Transaktionen vom und ins Ausland.

Profitieren Sie bei Ihrer Finanzbuchhaltung von virtuellen Konten, die die Zahlungseingänge auf Ihrem Geschäftskonto automatisch zuordnen und

das Geld unverzüglich gutschreiben. Sie sparen wertvolle Zeit, da die Bearbeitung fehlerhafter oder unvollständig ausgefüllter Überweisungen entfällt.

Mit einer BusinessCard können Sie und Ihre Mitarbeiter zudem weltweit bargeldlos bezahlen und Geld an Automaten abheben. Dank der Aufschlüsselung der Abrechnungen nach Mitarbeitern behalten Sie stets den Überblick, minimieren Ihren Verwaltungsaufwand durch den Wegfall von Bargeldvorschüssen und profitieren von einem Versicherungspaket speziell für Geschäftsreisende. Mit einem Zahlungsziel von bis zu 20 Arbeitstagen verbessern Sie zudem Ihre Liquidität.

Mehr Informationen zu unseren speziellen Angeboten für Firmenkunden erhalten Sie unter vr.de/firmenkunden oder bei einem unserer Firmenkundenberater vor Ort.



Competence Call Center mit dem NRW.Invest Award ausgezeichnet

Der österreichische Anbieter von Call Center-Dienstleistungen, der seine Deutschland-Geschäfte von Essen aus lenkt, wurde im Rahmen eines Festabends mit dem NRW.INVEST Award des Landes NRW ausgezeichnet. IHK-Präsidentin Jutta Krufft-Lohrengel würdigte in ihrer Laudatio die außergewöhnliche Entwicklung des Unternehmens, das sich seit der Eröffnung seines ersten Standortes in Nordrhein-Westfalen 2013 in Essen auf starkem Wachstumskurs befindet. Es ist inzwischen mit weiteren Büros in Dortmund, Duisburg und Aachen vertreten. In NRW beschäftigt Competence Call Center über 2.500 Mitarbeiter und bedient von hier aus internationale Marktführer mit seinen Call Center-Services.

Weitere Preisträger waren die estnische Softwareentwicklungs-Firma Nortal, das niederländische Startup PICNIC aus dem Bereich Lebensmittelhandel sowie der französische Kosmetikkonzern L'Oréal.

Von links nach rechts: Thomas Kufen, Oberbürgermeister der Stadt Essen, Christian Legat, Chief Executive Officer der Competence Call Center Holding GmbH, Petra Wassner, Geschäftsführerin NRW.INVEST, IHK-Präsidentin Jutta Krufft-Lohrengel und NRW-Wirtschaftsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart.



Foto: NRW.INVEST/Jürgen Markus

Oberhausen: Neues Ausbildungszentrum der Bauindustrie



Foto: Martin Leclaire

Von links: Bauindustriepäsident Dirk Grünewald, Martin Schlegel und Martin Karnein, Vorstandsmitglieder Bauindustrieverband NRW, Hauptgeschäftsführerin Prof. Beate Wiemann, Ina Scharrenbach, NRW-Ministerin für Heimat, Kommunales, Bauen und Gleichstellung, Daniel Schranz, Oberbürgermeister Stadt Oberhausen.

aus Bauunternehmen in der Aus-, Fort- und Weiterbildung praktisch und theoretisch geschult werden.

„Ich freue mich, dass Deutschlands innovativstes Ausbildungszentrum der Bauindustrie in NRW steht. Hier in Oberhausen werden zukünftig Fachkräfte für den Bau auf der deutschlandweit modernsten Simulationsanlage für Baumaschinen ausgebildet“, freute sich Ministerin Scharrenbach in ihrer Eröffnungsrede.

Insgesamt investierte die nordrhein-westfälische Bauindustrie, zusammen mit den Fördermitteln des Landes, rund 21 Millionen Euro in das neue Bildungszentrum. Es ist mit hochmodernen digitalen Hilfsmitteln und Werkzeugen wie beispielsweise Baumaschinensimulatoren, Abbruch-Roboter, digitale Vermessungsgeräte oder digitale Zuschneidemaschinen für Holz und Blech ausgestattet. Zudem werden die Azubis auch in der Nutzung von 3D-Druckern oder dem Einsatz von Drohnen ausgebildet.

„Wir stehen heute vor einem bedeutenden Schritt für die nordrhein-westfälische Bauindustrie und für die Stadt Oberhausen. Wir freuen uns sehr, dass NRW-Bauministerin Ina Scharrenbach und Oberbürgermeister Daniel Schranz gekommen sind, um unser neues hochmodernes, überbetriebliches Ausbildungszentrum feierlich zu eröffnen“, begrüßte Bauindustriepäsident Dirk Grünewald die anwesenden Unternehmer, Baubeteiligten und Nachbarn zum Sommerfest auf dem Gelände an der Vestischen Straße in Oberhausen-Osterfeld.

Mit dem Aus- und Umbau des seit den 1990er Jahren bestehenden Gebäudes „High Definition Oberhausen (HDO)“ in das neue „ABZ Oberhausen“ sei ein Kompetenzzentrum für die Berufsausbildung entstanden, das bestmögliche Bedingungen für die Auszubildenden und Unternehmen bietet, so Grünewald. In Oberhausen können zukünftig bis zu 350 junge Menschen



Ausschreibung Red Dot Award: Product Design 2020

reddot award
product design

Am 14. Oktober 2019 geht der Red Dot Award: Product Design in eine neue Runde: Ab diesem Tag haben Designer und Hersteller aus aller Welt die Möglichkeit, ihre besten Produkte zu dem Design-Wettbewerb anzumelden. Ihre industriell gefertigten Produkte können Teilnehmer in rund 50 Kategorien anmelden. Diese reichen von „Licht und Leuchten“ sowie „Tableware“ über „Urbanes Design“ bis hin zu „Fahrzeugzubehör“ und „Healthcare“. Die Registrierungsphase für Designer und Hersteller läuft bis einschließlich 14. Februar 2020.

Eine rund 40-köpfige Jury begutachtet alle Einreichungen individuell, um ihre gestalterische Qualität eingehend zu prüfen. Anhand festgelegter Bewertungskriterien, darunter Innovationsgrad, Funktionalität, formale Qualität und Ergonomie, testet und diskutiert sie jedes Produkt einzeln. Nur an Produkte, die durch ihre gute Gestaltungsqualität überzeugen, vergeben die Experten eine Auszeichnung.

Die prämierten Entwürfe dürfen anschließend das Siegerlabel auf Verpackungen, der Website sowie in Broschüren, Flyern oder Anzeigen verwenden.

Informationen und Anmeldung unter www.red-dot.de/pd.

MOHAG übernimmt Autohaus Reintges



Im Bild v.l.n.r.: Klaus-Peter Reintges, Senior-Chefin Ursula Reintges, Andreas Wellner und Klaus Burdenski.

Anfang August trafen sich die Geschäftsleitungen vom Autohaus Reintges und MOHAG mbH zur symbolischen Schlüsselübergabe im Betrieb Rellinghauser Straße. Die Reintges-Gesellschafter Klaus Peter Reintges und Musa Aktas verkaufen den Essener Ford und Kia Standort in der Rellinghauser Straße an das Autohaus MOHAG mit Hauptsitz in Gelsenkirchen. Die MOHAG-Gruppe ist ein familiengeführtes Unternehmen mit insgesamt 8 Filialen im Ruhrgebiet – davon 2 Standorte in Essen. 365 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – darunter 50 Auszubildende, arbeiten in dem Unternehmen.

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



Ausgabe 2019

Aushangpflichtige Gesetze

Kostengünstig als Online-
oder Printversion erhältlich
bereits **ab 7,95 EUR**

Von
Arbeitgebern
für Arbeitgeber

www.arbeitgeberbibliothek.de

GDA • Gesellschaft für Marketing und Service
der Deutschen Arbeitgeber mbH



vollmergruppe
dienstleistung

security parking cleaning services



GENAU MEIN DIENSTLEISTER

Schnelle Reaktionszeiten, einfache Abwicklung und optimale
Qualität bei Personalengpässen.

Wenn es mal personell eng wird, verlasse ich mich auf die Experten der Vollmergruppe. Sie stellen mir erfahrenes, qualifiziertes und zuverlässiges Fachpersonal – auch für spezifische Arbeitsplätze – zur Verfügung. Wann und wie lange, bestimme ich. So sorgt die Vollmergruppe dafür, dass alle Prozesse reibungslos weitergehen.

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

Neues Format „STARTPUNKT.Gründen in Oberhausen“

Mit dem neuen Format „STARTPUNKT.Gründen in Oberhausen“ ging am 3. Juli im Centro Oberhausen ein zusätzliches Angebot für Gründer an den Start. In lockerer und ungezwungener Atmosphäre standen Experten für alle Fragen rund um das Thema Unternehmensgründung zur Verfügung. Die IHK ist Mitveranstalter – ebenso wie das STARTERCENTER NRW in Oberhausen, die Handwerkskammer Düsseldorf, die Agentur für Arbeit und das JobCenter Oberhausen, das Weiterbildungsinstitut WbI und die OWT Oberhausener Wirtschafts- und Tourismusförderung GmbH.

Das Fragenspektrum reichte von Tipps zur Werbung für ein innovatives Bewegungs- und Entspannungsangebot für Kinder bis zur optimalen Gestaltung eines



Foto: OWT GmbH / Ulla Emig

Online-Shops für eine bereits eingeführte Produktpalette. Gemeinsames Ziel der Veranstalter – sie organisieren bereits seit 13 Jahren mit großem Zuspruch die Oberhausener Gründermesse in der Innenstadt – ist es, den Erstkontakt und Zugang zu Informationen für Gründer zu erleichtern.

Der nächste „STARTPUNKT.Gründen in Oberhausen“ findet am 9. Oktober (16:00 – 18:00 Uhr) im Centro – zwischen Mitteldom und P & C – statt.

IHK-Geschäftsführer Franz Roggemann (rechts) und Prof. Dr. Burkhard Hermeier, Rektor der FOM-Hochschule, (links) und die fünf IHK-FOM-Preisträger Christina Isabel Kurek, Hendrik Will, Julia-Katharina Iczek, Benjamin Wiehn und Joseph White.



Foto: FOM

IHK-FOM-Preis verliehen

Im Rahmen der feierlichen Verabschiedung der Bachelor- und Master-Absolventen der FOM Essen in der Philharmonie überreichte Franz Roggemann den IHK-FOM-Preis an die diesjährigen Preisträger. Insgesamt wurden fünf Preise verliehen, zwei an

Bachelorabsolventen, drei an Masterabsolventen. Mit dem IHK-FOM-Preis ehrt die IHK jedes Jahr die besten Absolventen der ausbildungs- bzw. berufsbegleitenden Studiengänge der FOM.



Foto: IHK

Jan Borkenstein (IHK) übergab die Jubiläumsurkunde der IHK an Georg Delker (links).

Delker GmbH & Co. KG Seit 50 Jahren erfolgreich

Das Familienunternehmen Delker mit Sitz im Gewerbegebiet Ernestine kann auf eine 50-jährige Firmengeschichte zurückblicken. Der Spezialist in Sachen Werkzeuge und Arbeitsschutz beliefert sämtliche Branchen aus Industrie und Handwerk. Schon frühzeitig hat das Traditionsunternehmen auf Zukunftsthemen wie bspw. eProcurement und Onlineshops im B2B-Bereich gesetzt. Mit Erfolg: Das Unternehmen konnte seine Position am Markt behaupten und ausbauen. Und so könnte es auch weitergehen: Die dritte Generation ist bereits im Unternehmen aktiv.

Wettbewerb

„Vorbildlich familienfreundliches Unternehmen“

Ihr Unternehmen hat sich bereits einiges einfallen lassen, um die Bereiche von Beruf, Arbeit und Familienbelangen besser überein zu bringen? Sie haben davon auch schon einiges auf den Weg gebracht und unterstützen Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit ganz konkreten Angeboten.

Dann lassen Sie sich doch für diese mitarbeiterorientierte Unternehmenskultur auszeichnen und machen Sie mit beim Wettbewerb „Vorbildlich familienfreundliches Unternehmen 2020 in Oberhausen“. Bewerben Sie sich. Dazu einfach den Fragebogen herunterladen und bis zum 15.10.2019 ausgefüllt an den Bereich Chancengleichheit der Stadt Oberhausen schicken.

Mit der Auszeichnung „Familienfreundliches Unternehmen“ erhalten Sie als Arbeitgeber Anerkennung für Ihre familienfreundliche und lebensphasenorientierte Personalpolitik und können damit werben. Mitmachen lohnt sich in jedem Fall.

Den Fragebogen und weitere Infos unter:
www.oberhausen.de/familienbuendnis

Ansprechpartnerin bei der Stadt Oberhausen

Bereich Chancengleichheit / Familie

Charlotte Simmes

Tel. 0208 / 825 - 9379

charlotte.simmes@oberhausen.de

Foto: Elke Brochhagen / Stadt Essen



Ulrich Meier erhielt Verdienstmedaille

Mitte August verlieh Oberbürgermeister Thomas Kufen die Verdienstmedaille des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland an Ulrich Meier. Er würdigte er sein langjähriges Engagement und Wirken im berufsständischen und sozialen Bereich.

Bis zu seinem Renteneintritt im Jahr 2015 war Ulrich Meier als Hauptgeschäftsführer in der Kreishandwerkerschaft Essen tätig und fungierte als zuverlässiger Ansprechpartner in berufsständischen und sozialen Fragen.

Er engagierte sich insbesondere für Jugendliche und Auszubildende und war Mitinitiator des Projekts „Essener Konsens“. Bis heute ist er ein zentraler Akteur dieser von öffentlichen und kirchlichen Geldgebern getragenen Initiative für Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen für Arbeitslose mit einem hohen Anteil an beruflichen Qualifizierungen.

Seit 2012 ist Meier Vorstandsvorsitzender der Sportgemeinschaft Essen Schönebeck 19/68 e.V., die auch durch seine erfolgreiche Frauenfußballmannschaft in der 1. Bundesliga weite Bekanntheit erlangt hat. Seit 2015 gehört Ulrich Meier ehrenamtlich in beratender Funktion dem Essener Sportbund (ESPO) sowie dem Sportausschuss der Stadt Essen an.

1969 | 2019

50
Jahre
GOLDBECK

Bauen mit System

Schnell, wirtschaftlich
und nachhaltig.

bilsteingroup
ENGINEERING

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

konzipieren bauen betreuen
goldbeck.de

GOLDBECK

Triple Z AG plant Großinvestition in das Gründerzentrum

Im Geschäftsjahr 2018 erwirtschaftete das Gründungs- und Unternehmenszentrum Triple Z in Essen-Katernberg einen Überschuss in Höhe von rund 38.000 €. Er soll zusammen mit einer Kapitalerhöhung für die weitere Entwicklung des Zentrums verwendet werden. „Die annähernd maximale Auslastung des Zentrums und die kontinuierlich hohe Nachfrage nach Räumen zeigen, dass das Betriebskonzept inhaltlich und wirtschaftlich weiterhin aufgeht. Der Ausbau der Infrastruktur ist eine logische und notwendige Konsequenz“, so Vorstandsvorsitzender Dirk Otto bei der Hauptversammlung.

So entstand an der Stadtgrenze zu Gelsenkirchen ein neuer Parkplatz mit 100 Stellplätzen. Auf der nördlichen Grundstücksfläche soll eine 1.600 m² große Halle mit Produktions-, Werkstattflächen und Büros entstehen. Parkplatz und Neubau haben ein Investitionsvolumen von rund 2 Mio. €.

BRÜNING REIN: Einweihung eines Großprojekts von Siemens Gamesa



Foto: Siemens

Die Essener ARCHITEKTEN BRÜNING REIN freuen sich über die Einweihung Ihres 2015 gestarteten Großprojektes im hohen Norden Deutschlands. Im Frühjahr 2019 hat Siemens Gamesa Renewable Energy die weltgrößte Fabrik für Offshore-Windturbinen in Cuxhaven offiziell eigeweiht. In der modernsten und größten Produktionsanlage dieser Art werden die neuesten Generationen von Offshore-Windkraftanlagen gefertigt und anschließend auf kürzestem Wege auf offener See installiert. Mit einer Gesamtinvestition von 200 Millionen Euro werden u. a. 850 Arbeitsplätze am neuen Standort geschaffen. Die Produktionshalle umfasst 55.000 qm und ist 32 m hoch. Der Standort selbst misst ca. 170.000 qm, somit ungefähr 24 Fußballfelder. Die Schwerlast-Fabrik steht dabei auf ca. 1.800, jeweils 30m langen, Pfählen im Elbsand an der Wasserkante.

Die in Essen ansässigen Architekten erbrachten die Generalplanung des Werkes - von den ersten Skizzen bis zur Inbetriebnahme. ARCHITEKTEN BRÜNING REIN planen seit 25 Jahren als Architekten und Generalplaner, sowohl für private, als auch für öffentliche Auftraggeber, unterschiedlichste Projekte aus den Bereichen Kultur, Büro, Industrie, Bildung, Wohnen und Denkmalpflege.



Foto: Carsten Deckert/ Triple Z AG

Mit 96,5 Prozent im Jahresdurchschnitt ist die Auslastung des Zentrums erneut gestiegen. Unternehmen, die sich im Triple Z positiv entwickelt haben, verlagern ihre Tätigkeiten in das Umfeld und machen so Platz für neue Gründerinnen und Gründer.

Deutsche Post in Essen investiert in Personal und Automatisierung

Die Deutsche Post erweitert ihren Maschinenpark im Briefzentrum Essen und schafft sechs neue Gangfolgesortiermaschinen an. Sechs neue Gangfolgesortiermaschinen im Briefzentrum und 260 zusätzliche Brief- und Paketzusteller sollen für höhere Zustellqualität sorgen.

Insgesamt siebenundzwanzig Sortiermaschinen ordnen rund 800.000 Briefe vom Kreis Recklinghausen über Gelsenkirchen, Essen bis Mülheim und Sprockhövel.

Zudem plant die Deutsche Post DHL Group in der Niederlassung Essen mehr als 260 neue dauerhafte Stellen für Brief- und Paketboten.

„Höchste Qualität unserer Dienstleistung ist entscheidend. Deshalb werden wir weiter intensiv an unserem Service und Kundenversprechen arbeiten“, sagt Karl-Heinz Behrens, Niederlassungsleiter Post & Paket in Essen. „Mit den Investitionen in Personal und Automatisierung bleiben wir in einem hart umkämpften Markt der Qualitätsführer und erste Wahl für unsere Kunden.“



Foto: Deutsche Post

Entwicklung neuer Umwelttechnologien „made“ in MEO: NRW-Umweltministerin nimmt Mobile Löschwasser-Behandlungsanlage in Betrieb



Foto: Claudia Anders/EWG

Inbetriebnahme der neuen „Mobilen Löschwasser-Behandlungsanlage“: (v.l.n.r.) Jochen Fricke, Geschäftsführer der EWG-Essener Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH, Martin Cornelsen, NRW-Ministerin Ursula Heinen-Esser, Rudolf Jelinek, 1. Bürgermeister der Stadt Essen, und Simone Raskob, Geschäftsbereichsvorstand Umwelt, Bauen und Sport der Stadt Essen.

ein weiteres gutes Beispiel für die Entwicklung neuer Umwelttechnologien und stärkt Nordrhein-Westfalen als Standort für moderne Umwelt“, so die Ministerin.

„Die mobile Anlage ist das Ergebnis jahrelanger Forschungs- und Entwicklungsarbeit“, betonte Martin Cornelsen, Geschäftsführender Gesellschafter des inhabergeführten mittelständischen Unternehmens. Geforscht wurde in Kooperation mit dem Fraunhofer-Institut Umsicht aus Oberhausen; das Land NRW hat die Entwicklung mit 170.000 € gefördert. Die Entwicklung der PerfluorAd-Technologie sei, so Cornelsen, ein gutes Beispiel für eine zielführende Kooperation zwischen Forschungsinstitutionen und KMU's aus der Metropole Ruhr sowie ein vorbildliches Beispiel für eine aktive Förderung der Umweltwirtschaft in NRW.

Mit der „Mobilen Löschwasser-Behandlungsanlage“ hat die Essener Cornelsen Umwelttechnologie GmbH ein Verfahren entwickelt, mit dem PFC-verunreinigte Feuerlöschwasser gereinigt werden können – und zwar direkt am Ort des Brandgeschehens. Bestimmte PFC-Stoffe gelten als potenziell krebserregend und sind nur mit viel Aufwand abbaubar. Die neue Anlage reinigt PFC-belastete Löschwässer mit Hilfe eines speziellen Verfahrens – der sogenannten PerfluorAd-Technologie.

Am 17. Juli 2019 hat NRW-Umweltministerin Ursula Heinen-Esser die Anlage vor rund 70 geladenen Gästen am Unternehmenssitz im Gewerbepark Graf Beust offiziell in Betrieb genommen. „Der Aufbau dieser Anlage ist

Schnell mal weg!

Wie wär's mit einem Städtetrip nach Krakau, London, Wien, München, Riga oder zu einem anderen der rund 40 Ziele ab Dortmund?

AUSSENWIRTSCHAFT

Neues Bürger- und Geschäftskundenportal der Zollverwaltung

Zum 01. Oktober 2019 geht das Bürger- und Geschäftskundenportal des Zolls (BuG) an den Start. Damit soll ein einfacher und effizienter Zugang zu den Dienstleistungen der Zollverwaltung geschaffen werden. Für Geschäftskunden stehen ab Freischaltung folgende Dienstleistungen online zur Verfügung: verbindliche Zolltarifauskunft (ab 01. Oktober ausschließlich über das Portal), EORI-Nummer-Verwaltung und gewerblicher Rechtsschutz. Das BuG bietet verschiedene Zugangsmöglichkeiten – mit E-Mail und Passwort oder mittels ELSTER. Ab 01. Oktober ist der sichere und nutzerfreundliche digitale Zugang zu den Dienstleistungen des Zolls unter www.zoll-portal.de erreichbar; vor dem Start sind über diesen Link aktuelle Informationen abrufbar.



Verbraucherpreisindizes

Mai 2019 bis Juli 2019*

Verbraucherpreisindex

DEUTSCHLAND

2015 = 100	105,4	Mai	2019
2015 = 100	105,7	Juni	2019
2015 = 100	106,2	Juli	2019

Verbraucherpreisindex

NORDRHEIN-WESTFALEN

2015 = 100	105,5	Mai	2019
2015 = 100	105,7	Juni	2019
2015 = 100	106,1	Juli	2019

* Mit dem Berichtsmonat Januar 2019 haben das Statistische Bundesamt und die Statistischen Landesämter den Verbraucherpreisindex auf das Basisjahr 2015 = 100 umgestellt und damit den Warenkorb an veränderte Verbrauchsgewohnheiten angepasst.

Alle Angaben ohne Gewähr.

MANAGEMENT

Das Projekt „Mäuse für Ältere“

Eine Rechtsanwaltskanzlei sucht eine Bürokraft für zwei Nachmittage – ein Café sucht eine Verkaufskraft – eine Spedition sucht einen Aushilfsfahrer – eine neue Stiftung sucht jemanden für 10 Stunden im Backoffice – aber wie finden sie kompetente Menschen für solche kleinen, flexiblen und oft befristeten Jobs? Dafür gibt es in Essen seit Anfang 2019 eine praktische Möglichkeit: Das Essener Modellprojekt „Mäuse für Ältere – Arbeit neben der Rente“.

Was bietet das Modellprojekt?

Das Projekt bietet – seit Oktober 2018 von der Stadt Essen gefördert – neben Information und Beratung auch die Vermittlung von Jobs und Stellen: Unter www.maeseufueraeltere.de, finden sich aktuelle Stellenangebote. Es sind Tätigkeiten wie FahrerIn, Kinderbetreuung, Büroarbeit, Aushilfe im Café oder Restaurant, Fahrer oder Frühstücksservice im Hotel. Fast immer sind es Teilzeitstellen oder sog. Minijobs, oft mit sehr flexiblen Arbeitszeiten.

Wie können Betriebe das Modellprojekt nutzen?

Der immer spürbarere Bedarf der Unternehmen nach Fachkräften lässt auch die Zielgruppe „ältere Menschen“ immer interessanter werden. Z. B. kann so das umfangreiche Erfahrungswissen von langjährigen Mitarbeitern im Unternehmen gehalten werden. Das Serviceangebot ist für Unternehmen kostenlos. Zusätzliche Personen rücken in den Fokus, die bisher bei der Rekrutierung nicht berücksichtigt wurden.

Weitere Infos und Kontaktdaten: www.maeseufueraeltere.de.

STEUERN

Vorsteuervergütung in der EU – Keine zweite Chance!

Viele Unternehmer wissen nicht, dass, wenn Ihre Mitarbeiter regelmäßig im Ausland unterwegs sind oder auf ausländischen Messen das Unternehmen präsentieren, die in den üblichen Betriebsausgaben enthaltene Umsatzsteuer vom Fiskus erstattet werden kann. Zuständig ist dafür das Bundessentralamt für Steuern (<http://www.bzst.de>).

Allerdings gilt für die Geltendmachung der Ansprüche innerhalb der EU eine Ausschlussfrist bis zum 30.09. eines jeden Jahres. Dies hat auch der EuGH mit Urteil vom 21.06.2012 (Az. C-249/11) deutlich gemacht: Bei Anträgen, die nicht bis zum Stichtag 30.09. gestellt sind, besteht danach kein Anspruch mehr auf Vorsteuervergütung. Diese Frist ist nicht verlängerbar.

Weitere Informationen zum Thema „Vorsteuervergütungsverfahren“ erhalten Sie unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 23431.

Grundsteuerreform: Bisheriges und Aktuelles



Informationen zur Grundsteuerreform und fortlaufend Aktuelles können Sie unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 4398876, abrufen.



Foto: Robert Kreschke - Fotolia.com

Kassen: Nichtaufgriffsregelung für tSE avisiert

Unternehmen mit elektronischen Registrierkassen bzw. Kassensystemen wurden mit dem sog. Kassengesetz verpflichtet, diese ab dem 1. Januar 2020 mit einer zertifizierten technischen Sicherheitseinrichtung (tSE) auszurüsten.

Da zurzeit jedoch noch keine zertifizierten Sicherheitslösungen am Markt erhältlich sind und voraussichtlich erst im Oktober 2019 die ersten – vorläufig zertifizierten – tSEs verfügbar sein werden, ist absehbar, dass eine flächendeckende Ausstattung aller geschätzt 2,1 Millionen Kassen in Deutschland bis zu diesem Stichtag 1. Januar 2020 nicht möglich ist.

Der DIHK hatte daher gemeinsam mit den Spitzenverbänden der Wirtschaft mehrfach gegenüber Politik, dem BMF und den Finanzverwaltungen der Länder eine rasche und sachgerechte Lösung für die betroffenen Unternehmen angemahnt.

Auf die jüngste Intervention des DIHK hin hat das BMF nunmehr signalisiert, dass mit Blick auf den Anwendungszeitpunkt 1. Januar 2020 eine Nichtaufgriffsregelung bis zum 30. September 2020 angestrebt werde. Ein entsprechendes BMF-Schreiben sei in Vorbereitung und könne nach Abstimmung mit den Ländern Ende September/Anfang Oktober 2019 im Bundesgesetzblatt veröffentlicht werden.

Hinweis: Mit einer derartigen Nichtbeanstandungsregelung kann dem Umstand Rechnung getragen werden, dass eine flächendeckende Ausstattung der Kassen nicht mehr fristgerecht möglich ist. Unternehmen bekämen nunmehr ausreichend Zeit, die für ihre Kassensysteme passenden Sicherheitseinrichtungen auszuwählen und zu implementieren.

Jedoch dürfen die Maßnahmen nicht auf die lange Bank geschoben werden. Vielmehr sollten die Betriebe rasch auf ihre Kassenhersteller zugehen, um gemeinsam passgenaue Sicherheitslösungen zu finden. Hierzu empfiehlt es sich, einen Zeitplan für die Umstellung zu erstellen und die vorgenommenen Maßnahmen zu dokumentieren.

Merkblätter Steuerrecht

Unter www.essen.ihk24.de halten wir folgende Merkblätter unter diesen Dok.-Nr. bereit:

25389	Einkünfte aus Gewerbebetrieb
25390	Einkommensteuer, Kirchensteuer, Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag
25392	Umsatzsteuer
25393	Außenprüfung bei Einzelunternehmern
25394	Verträge unter nahen Angehörigen
25396	Steuern für Existenzgründer
25325	Verbindliche Auskunft
282281	Gewerbsteuer
25398	Einnahmen-Überschussrechnung
293161	Kleinunternehmer



IHK-Ansprechpartnerin:

Stefanie Albus

Tel.: 0201 18 92-146

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

Fragen zu IT-Themen?

Kommen Sie zur kostenfreien IT-Sprechstunde

Wir helfen gerne weiter!

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

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

Der nächste Termin findet statt
am **12. September 2019**
im CAMP.ESSEN

networker NRW e.V.
Karolingerstr. 96 · 45141 Essen
www.networker.nrw

TEPE SYSTEMHALLEN

Pultdachhalle Typ PD4 (Breite: 15,00m, Länge: 8,00m)

- Höhe 4,00m, Dachneigung ca. 3°
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- Schiebetor 5,00m breit, 3,30m hoch
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik



Mehr Infos

Aktionspreis
€ 12.990,-

ab Werk Büldern; excl. MwSt.



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

Mit Flatrate ...

... haben Sie Ihre eigene Rechtsabteilung und Consulting jetzt im Hause.

Wir kennen aus mehr als 25-jähriger eigener betrieblicher Managementenerfahrung wirklich, was Unternehmen benötigen.



Frank Orwat
Rechtsanwalt & Diplom Ökonom

Arbeitsrecht
angewandtes Unternehmensrecht
Personalmanagement



Prof. Dr. Alfred Niski
Diplom-Kaufmann

Vertriebs- u. Umsatzoptimierung
Marketing
Unternehmensstrategieentwicklung

Huttropstraße 60 (Ruhrturm) · 45138 Essen
Tel.: 0201-319 377 063 · www.KanzleiOrwat.de

INDUSTRIEBAU



WAS BEDEUTET KOMPETENZ?

www.buehrer-wehling.de



BUHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

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 bis hin zum Steuerrecht. Die Anmeldung erfolgt über die Internetseite der IHK unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 85569.

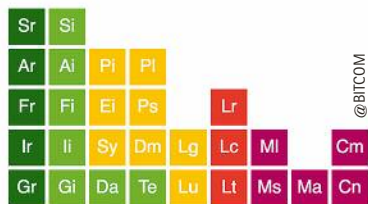
Online-Check:

Wie innovativ ist Ihr Unternehmen?

Häufig stellen KMU sich die Frage, wie innovativ das eigene Unternehmen eigentlich ist. Wo steht der Wettbewerber? Welche Trends werden künftig eingesetzt und das Unternehmen verändern? Die Zenit GmbH in Mülheim an der Ruhr hat ein kostenloses Online-Tool entwickelt, das in 20 Minuten eine erste Einschätzung zum Innovationsgrad des Unternehmens gibt. Zur Steigerung der Innovationsfähigkeit können anschließend Maßnahmen, z. B. Einsatz von Fördermitteln, Kooperationen mit Hochschulen etc., zielgerichtet eingesetzt werden. Das Online-Tool ist abrufbar unter <http://ik.zenit.de/innoaudit/>.

INNOVATION

Periodensystem erläutert Künstliche Intelligenz



Der Digitalverband Bitkom hat ein „Periodensystem der Künstlichen Intelligenz“ gestartet, das einen Überblick über verschiedene KI-Technologien und ihren praktischen Nutzen gibt. Insgesamt werden 28 Elemente vorgestellt – von Spracherkennung bis zum Relationship Learning. Für jedes Element gibt die Webseite eine Antwort darauf, was es leistet, wie es in Unternehmen eingesetzt werden kann, aber auch welche Hürden beim Einsatz der Technologie im Alltag auftreten können. Das Periodensystem der Künstlichen Intelligenz ist abrufbar unter www.periodensystem-ki.de. Weitere Informationen finden Sie unter www.bitkom.org.

Jetzt anmelden!

Newsletter Innovation und Umwelt

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

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



IHK-Ansprechpartner

Jan Borkenstein

Fon 0201 18 92-198

jan.borkenstein@essen.ihk.de

Messen

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

Mölo

Int. Fachmesse für Umzugsspedition und Neumöbellogistik
5.-6.9.2019 in Essen (neu in Essen)
50 Aussteller, 1.400 Besucher
www.moelo.de

Fair Friends

Nachhaltiger Lebensstil, fairer Handel, gesellschaftliche Verantwortung
5.-8.9.2019 in Dortmund
230 Aussteller aus 17 Ländern, 6.000 Besucher
www.fair-friends.de

IFA

Int. Leitmesse für Home Entertainment
6.-11.9.2019 in Berlin
1.800 Aussteller aus 51 Ländern, 246.300 Besucher
www.ifa-berlin.com

DMEXCO

Business- und Innovationsplattform der digitalen Wirtschaft
11.-12.9.2019 in Köln
930 Aussteller aus 40 Ländern, 41.000 Besucher
www.dmexco.de

REHACARE

Int. Fachmesse/Kongress Selbstbestimmt Leben
18.-21.9.2019 in Düsseldorf
970 Aussteller aus 42 Ländern, 50.600 Besucher
www.rehacare.de

expopharm

Int. Pharmazeutische Fachmesse
25.-28.9.2019 in Düsseldorf
500 Aussteller aus 25 Ländern, 27.000 Besucher
www.expopharm.de

TERMINE



Foto: iStock/your_photo

IHK-Themenforum „Lohnsteuer 2020“

Termine: Montag, 02.12.2019, 09:00 Uhr bis ca. 13:00 Uhr oder
Dienstag, 03.12.2019, 09:00 Uhr bis ca. 13:00 Uhr

Referent: Michael Seifert, Diplom-Finanzwirt/Steuerberater

Kosten: 90,00 Euro je Veranstaltung und Teilnehmer
(inkl. umfangreichem Arbeitsmaterial und Tagungsgetränken)

Anmeldungen unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 12249745 oder 12249746

Bitte beachten Sie, dass wir aufgrund datenschutzrechtlicher Bestimmungen ausschließlich Anmeldungen über unsere Veranstaltungsdatenbank entgegennehmen können.

IHK-Themenforum „Reisekosten 2020“

Termine: Montag, 02.12.2019, 14:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr oder
Dienstag, 03.12.2019, 14:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr

Referent: Michael Seifert, Diplom-Finanzwirt/Steuerberater

Kosten: 90,00 Euro je Veranstaltung und Teilnehmer
(inkl. umfangreichem Arbeitsmaterial und Tagungsgetränken)

Anmeldungen unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 12249741 oder 12249744

Bitte beachten Sie, dass wir aufgrund datenschutzrechtlicher Bestimmungen ausschließlich Anmeldungen über unsere Veranstaltungsdatenbank entgegennehmen können.

Info-Veranstaltung

Fördermöglichkeiten für die Beschäftigung und Ausbildung von Menschen mit Behinderung

Unternehmen, die Menschen mit einer Behinderung ausbilden oder einstellen möchten, erhalten zahlreiche Hilfen. Im Mittelpunkt der Informationsveranstaltung stehen u. a. folgende 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? Darüber hinaus erfahren die Teilnehmer Wissenswertes zum Kündigungsschutz und zum Betrieblichen Eingliederungs-Management (BEM).

Datum: 10.10.2019
Uhrzeit: ab 14:30 Uhr
Veranstaltungsort: IHK zu Essen
Am Waldthausenpark 2 · 45127 Essen
Raum 210

Referent: Dipl.-Ing. Guido Konrad
0201 1892 325 (Fax: 0201 1892 39 325)
Guido.Konrad@essen.ihk.de

Dok.-Nr.: 12275973

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

Wir formen Ihre Ideen!

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

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

meo
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN

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

INDUSTRIEBAU

KOMPETENZ BEDEUTET, DAS BAUEN DEN FACHLEUTEN ZU ÜBERLASSEN.

www.buehrer-wehling.de

BUEHRER+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: 05.09.19, 10.10.19: 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
11.09.2019, 13.11.2019 16.15 bis 18.15 Uhr
- **Rentenversicherung: Tipps für Selbstständige**
11.09.2019, 13.11.2019 15.00 bis 16.00 Uhr
- **Kranken-/Sozialversicherung, Altersvorsorge**
10.09.2019, 12.11.2019 16.15 bis 17.45 Uhr
- **Betriebliche Versicherungen**
10.09.2019, 12.11.2019 14.30 bis 16.00 Uhr
- **Gründungs- und Festigungsfinanzierung**
19.09.2019, 21.11.2019 16.00 bis 18.00 Uhr
- **Buchführungs- und Steuertipps für Existenzgründer und Jungunternehmer**
18.09.2019, 20.11.2019 15.00 bis 18.00 Uhr
- **Vom richtigen Auftreten und Verkaufen seiner Idee**
03.09.2019, 19.11.2019 15.00 bis 17.00 Uhr
- **Auftreten im Rechtsverkehr**
04.09.2019, 14.00 bis 15.30 Uhr
- **Rechtliche Tipps für Unternehmer/-innen**
04.09.2019, 16.00 bis 18.00 Uhr
- **Marketing: „Erfolgreich werben oder wie die Kunden ganz automatisch zu Ihnen finden“**
26.09.2019, 28.11.2019 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
Emel Cinar Fon: 0201/1892-293

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: 12.09., 10.10., 14.11.2019, 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: 02.12.2019, 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: 28.11.2019, Anmeldung erbeten!



Gründerbetreuung und Coaching

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

3. STARTERCENTER NRW in Oberhausen und Mülheim an der Ruhr

Info-Nachmittag „Unternehmensgründung“

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

Oberhausen nächster Termin: 10.10.2019
Mülheim nächster Termin: 12.09.2019

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

STARTERCENTER NRW in Oberhausen
Fon: 0208/82055-15

Gründerworkshops in Oberhausen auf Anfrage im STARTERCENTER NRW in Oberhausen.

Workshop „Unternehmensgründung“ in Mülheim an der Ruhr

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.

Kosten (Tage auch separat buchbar):

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, 02.12.2019, 09.00 bis 16.30 Uhr
Tag 2: Dienstag, 03.12.2019, 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):

Personalmanagement - Kleines, aber feines Unternehmen im Ruhrgebiet - mangels Nachfolge - abzugeben · Sie sind branchenkundig und wollen Ihre bestehende Unternehmung erweitern? Sie planen die Selbständigkeit und wollen nicht bei Null anfangen? Derzeit wird ausschließlich Fachpersonal beschäftigt. Eine unbefristete Erlaubnis ist vorhanden. Langjährig erarbeitete Kontaktdaten im Kundenbereich und sonstige ebenfalls. Eine entsprechende Übergabe wird gewährleistet. →E 720 A

Bootsverleih für Tretboote, Ruderboote, Elektroboote und Kanadier abzugeben · Gut gehender Freizeitanbieter in bester Lage im südwestlichen Ruhrgebiet mit großer Stammkundschaft sucht Nachfolger. Aus Gesundheitsgründen muss ich meinen schöngelegenen Bootsverleih abgeben. ... →E 721 A

Eventservice, Catering & Full Service im Ruhrgebiet · Veranstaltungs-Full-Service mit einem Standort (1000 qm) im Ruhrgebiet umstandshalber zu verkaufen. Das gut etablierte und namenhafte Unternehmen ist regional und in näherer Umgebung tätig. Zu den Serviceleistungen gehören: Eventagentur, Veranstaltungsplanung & -beratung, CAD-Planung, Business-Catering & Party-service, Vermietung von Eventequipment, Messeservice & -catering sowie Personaldienstleistungen. →E 722 A

Damenboutique im Essener Süden mit Starthilfe in die Selbständigkeit abzugeben · Wir suchen aus Gesundheitsgründen die Nachfolge für unsere Damenboutique, die seit Jahrzehnten am Ort etabliert ist und sich in einem kleinen Einkaufszentrum mit einem großen Einzugsgebiet befindet. Wir möchten unsere Boutique für DOB in engagierte Hände übergeben und suchen daher auf diesem Wege eine/n Nachfolger/in. ... →E 724 A

Kurierdienst aus privaten Gründen abzugeben · Gut gehender Kurierdienst mit loyalen und einsatzbereiten Mitarbeitern (m/w/d) und gutem Kundenstamm sowie festen Touren sucht einen Nachfolger zur Fortführung. Gute Ausbaumöglichkeiten. →E 726 A

Papeterie und Deko Einzelhandel mit besonderem Serviceangebot Veräußerung unseres etablierten „Papeterie und Deko“ Einzelhandel mit einem einzigartigen Verpackungsservice ... →E 727 A

Nachfolger/in für kleinen gutgehenden **Spezialreiseveranstalter** aus Altersgründen gesucht. Käufer/in kann aus der Reisebranche kommen, ist aber nicht unbedingt nötig... · Gutgehendes 40 Jahre bestehendes Unternehmen. Es gibt 3 Mitarbeiter. Eine intensive Einarbeitung und Kontaktbekanntmachung in Deutschland und im Ausland wird über 1 Jahr zugesagt. Es kann auch über einen Teilverkauf gesprochen werden. →E 728 A

Kanuverleih mit Station an Ruhr · Kanustation (Drachenboot + Floßbau) und Kanuverleih primär mit Kanadiern und Rafting sucht aufgrund Prioritätenveränderung Nachfolger. Die Kanustation inkl. Zelt und Lager mit der Möglichkeit BBQs anzubieten liegt gut erreichbar über die A40 und A52 in Essen. Die Kanutouren, das Rafting finden primär im Bereich Hattingen bis Essen statt. ... →E 729 A

NACHFRAGEN (Auszug):

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

Suche **Hausverwaltung, Immobilienbüro** im Ruhrgebiet - WEG Verwaltung - Mietverwaltung - Verkauf- Vermittlung · Sie suchen einen Nachfolger für Ihre Hausverwaltung? Ich suche ein Unternehmen, in dem persönlicher Kontakt und freundlicher Umgang kein Fremdwort ist. ... →E 322 N

V.l.n.r.: Professor Sascha Stowasser, Jan Borkenstein (IHK), Dr. Sören Kerner, Dr. Constanze Tschöpe, Professor Volker Gruhn, Heike Doll (IHK). Es fehlt: Dr. Jonas Albers.



Foto: IHK

Künstliche Intelligenz – Chancen und Nutzen im Überblick

Im Rahmen des 3. Essener Wissenschaftssommers fand in der IHK die Informationsveranstaltung „Künstliche Intelligenz – Chancen und Nutzen im Überblick“ statt. Im Mittelpunkt stand die Frage, wie Künstliche Intelligenz sich zukünftig in die Unternehmenspraxis integrieren lässt und welche Veränderungen sich daraus ergeben werden. In ihren Vorträgen zeigten die Referenten auf, welche Chancen durch KI in Unternehmen entstehen, welche Grundlagen für den Einsatz der neuen Technologie im betrieblichen Alltag geschaffen werden müssen, welche Auswirkungen auch in der Arbeitswelt zu erwarten

sind und gaben Einblicke in aktuelle Unternehmensprojekte. Es referierten: Dr. Constanze Tschöpe, Gruppenleiterin Materialprüfung und Datenanalyse am Fraunhofer Institut für keramische Technologien und Systeme IKTS, Dresden, Prof. Dr. Volker Gruhn, Lehrstuhlinhaber Software Engineering der Universität Duisburg Essen, Dr. Sören Kerner, Abteilungsleiter Automation und eingebettete Systeme vom Fraunhofer Institut für Materialfluss und Logistik in Dortmund, Dr. Jonas Albers, Innovation-Vorentwicklung des Oberhausener Unternehmen Lenord, Bauer & Co. GmbH, sowie Prof. Dr.-Ing. habil. Sascha Stowasser, Direktor ifaa-Institut für angewandte Arbeitswissenschaft e. V., Düsseldorf.

IHK-Workshop

„Unternehmensnachfolge im Mittelstand“

Die Übergabe des eigenen Unternehmens zählt zu den wichtigsten Entscheidungen und zu den größten Herausforderungen eines Unternehmers. Neben der Sicherung von Arbeitsplätzen und der Wirtschaftskraft geht es in vielen Fällen insbesondere auch um den Erhalt langjährig aufgebauter Familienunternehmen bzw. um die reibungslose Übergabe des Unternehmens auf externe Dritte. Wie eine erfolgreiche Unternehmensübergabe – sowohl aus rechtlicher als auch steuerlicher Sicht – gelingen kann, erläuterten die Referenten Rechtsanwalt Dr. Stephan Fahrig und Steuerberater Christopher Glaßmeyer in dem IHK-Workshop „Unternehmensnachfolge im Mittelstand“. Die Ausführungen und zahlreichen Tipps der Referenten kamen bei den Teilnehmern sehr gut an.

IHK begrüßt neue Auszubildende



Foto: IHK

Anfang August startete Lara Klingenhagen (2. von links) ihre Ausbildung zur Kauffrau für Bürokommunikation. Sie wurde begrüßt von Veronika Lühl (2. von rechts), stv. Hauptgeschäftsführerin, und ihren Ausbilderinnen Josephine Stachelhaus (1.) und Stefanie Kellmann. Insgesamt beschäftigt die IHK fünf Auszubildende.

4. Interkultureller Wirtschaftstag NRW-Minister Laumann zu Gast

„Interkulturelle Teams – Chance für Unternehmen“ lautete das Thema des 4. Interkulturellen Wirtschaftstages, den die IHK gemeinsam mit dem Verein Interkulturelle Unternehmer und Akademiker e. V. (IKUA) veranstaltete. Mehr als 100 Gäste nutzten die Gelegenheit zum Netzwerken und Erfahrungsaustausch.

Interkulturelle Teams sind nicht nur eine Chance für Unternehmen, sondern ein Gewinn. Und nicht zuletzt auch ein Gebot der wirtschaftlichen Notwendigkeit. Dies war die Quintessenz der zentralen Podiumsdiskussion mit Vertretern der lokalen Wirtschaft. Jens Prinssen, (Harke Chemicals GmbH aus Mülheim an der Ruhr), Annette Derksen (Access Europe GmbH aus Oberhausen) und Muzzi Kök (u. a. die Essener Gastronomiebetriebe Zucca und Zizou), berichteten von ihren persönlichen Erfahrungen mit interkulturellen Teams. Sie betonten, dass es sich heute kein Unternehmen mehr leisten kann – weder das lokal agierende noch das international ausgerichtete –, auf Mitarbeiter mit internationalen Wurzeln zu verzichten. In allen drei Firmen sind jeweils mehr als ein Dutzend Nationalitäten im Team vertreten.

In ihrer Begrüßung rief IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohregel Unternehmen ebenfalls dazu auf, das Thema noch stärker in den Fokus zu nehmen. „Die Wirtschaft wird immer bunter. Rund ein Viertel der Einwohner der MEO-Region weisen einen internationalen Hintergrund auf und laut unserer IHK-Studie ‚Ruhrwirtschaft International‘ sind ca. 6.500 IHK-zugehörige Unternehmen in unserer Region in ausländischer Hand bzw. von ausländischen Mitbürgern gegründet worden. Das führt automatisch zu mehr interkulturellen Teams. Firmen sollten diese Chance nicht verpassen“, so Kruft-Lohregel.



Betonen die Bedeutung von interkulturellen Teams (v. l.): IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohregel, NRW-Minister Karl-Josef Laumann und Erdal Osmancebioglu, Vorsitzender von IKUA e. V.

In seinem Grußwort betonte Karl-Josef Laumann, Minister für Arbeit, Gesundheit und Soziales NRW, die große Bedeutung von Menschen mit Migrationshintergrund für die Wirtschaft in NRW: „Nordrhein-Westfalen profitiert schon lange von Menschen unterschiedlicher Herkunft. Natürlich bieten interkulturelle Teams Vorteile für die Unternehmen, denn sie entwickeln oft kreativere Problemlösungen und ermöglichen den Unternehmen, schneller auf neue Marktbedingungen zu reagieren.“ Dies sei die Selbsteinschätzung der Wirtschaft.

In einer Umfrage gaben fast drei Viertel der Mittelständler an, dass sich die Vielfalt ihrer Belegschaft positiv auf die Produktivität ausgewirkt habe. „Und angesichts des aktuellen Fachkräftemangels können die Unternehmen ohnehin nicht mehr auf die vielfältigen Potenziale von Menschen mit Migrationshintergrund verzichten“, so Laumann.

Foto: Kerstin Bögeholz



**SENIOR
CONSULT
RUHR**

BERATUNG AUS ERFAHRUNG

Gestalten Sie die wirtschaftliche Zukunft Ihres Unternehmens

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



Das neue Handlungsprogramm der IHK ist abrufbar unter: www.meo2030plus.de



„MEO 2030+ Aufbruch in die Zukunft – Wir bleiben dran!“

IHK stellt neues Handlungsprogramm vor

Auf der diesjährigen Jahrespressekonferenz der Industrie- und Handelskammer zu Essen wurde das neue Handlungsprogramm „MEO 2030+ Aufbruch in die Zukunft – Wir bleiben dran!“ vorgestellt.

„Wir möchten Impulse geben und Diskussionen anstoßen“, so die IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohregel. Dafür wurden die Vollversammlungsmitglieder nach den wichtigsten Zukunftsthemen befragt, die in den Prozess eingeflossen sind. „In 12 Themenfeldern beschreibt das Papier jeweils die aktuelle Lage und zeigt, mit welchen konkreten Ansätzen den drängenden Herausforderungen begegnet werden sollte – und was wir als IHK beitragen“.

Ein wichtiges Thema des Handlungsprogramms ist die Fachkräftesicherung. Bei der IHK-Konjunkturumfrage zu Beginn des Jahres sah jedes zweite Mitgliedsunternehmen darin ein Risiko für seine wirtschaftliche Entwicklung – ein negativer Spitzenwert seit 2010. Das hat verschiedene Ursachen: Der Rückgang der Zahlen der Schulabgänger und -abgängerinnen und der Trend zu akademischen Qualifizierungswegen und Abschlüssen sind nur ein paar Gründe. „Insbesondere Letzteres muss gebremst werden. Hier ist die Zusammenarbeit aller Akteure – also Staat, Schulen, Wirtschaft und Medien – notwendig, damit die berufliche Bildung als gleichwertiger und attraktiver Bildungsweg wahrgenommen wird“, fordert Kruft-Lohregel. „Gefragt sind Kreativität und gezielte Aktionen. Lippenbekenntnisse bringen wenig, wenn keine konkreten Taten folgen.“

Die Lage am Ausbildungsmarkt ist stabil: Insgesamt wurden bis Ende Mai 1.553 Ausbildungsverträge bei der IHK neu geschlossen, das ist zurzeit rund 1 Prozent weniger als im Vorjahr. Insgesamt sind 7.248 Verträge eingetragen. Nichtsdestotrotz ist noch viel Bewegung auf dem Ausbildungsmarkt: „Derzeit ist erst gut die Hälfte der üblicherweise zum Ende des Ausbildungsjahres bei uns registrierten Verträge eingetragen, wir erwarten zum Stichtag am 30. September die Zahlen des Vorjahres wieder zu erreichen“, so die Präsidentin.

Der zunehmende Mangel an Industrie- und Gewerbeflächen ist und bleibt ein Dauerbrenner. Die MEO-Region ist hier in besonderer Weise betroffen: So steht hier in den kommenden 15 Jahren von den benötigten zusätzlichen Flächen in einer Größenordnung von rund 600 ha weniger als ein Drittel zur Verfügung. Dabei ist zu berücksichtigen, dass davon mehr als die Hälfte der Flächen Restriktionen, wie etwa fehlende und schlechte Verkehrsanbindung oder Altlasten, aufweist.

„Fakt ist: Von allen IHK-Bezirken des Ruhrgebietes ist die MEO-Region bei den Industrie- und Gewerbeflächen mit Abstand am schlechtesten aufgestellt. Dies macht sich bereits deutlich bei der Entwicklung der Beschäftigtenzahlen und der Wirtschaftsleistung bemerkbar“, stellt IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Gerald Püchel fest.

Kaum noch verfügbar seien Flächen für das Produzierende Gewerbe. Dies schlägt bereits unmittelbar auf die Beschäftigungssituation durch. „Flächenengpässe müssen schnellstmöglich





Foto: IHK

IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohrengel und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Gerald Püchel stellen das neue Handlungsprogramm vor.

behoben und zusätzliche Flächenpotenziale in der gesamten MEO-Region gefunden werden“, fordert Püchel. Dabei sollen auch Flächen beachtet werden, die aufgrund von Restriktionen für Gewerbe und Industrie zwar potenziell geeignet sind, jedoch einen sensiblen Umgang mit Natur und Landschaft erfordern. „Nur mit der Reaktivierung von Brachflächen allein sind die Anforderungen der Unternehmen nicht zu erfüllen“, fasst Püchel zusammen.

Die IHK begrüßt das Engagement von Verkehrsminister Wüst, die A52 wieder auf die politische Agenda zu setzen. Denn: Essen steht mit seiner hohen Pendlerverflechtung vor großen Herausforderungen. Die Autobahnen rund um die Stadt werden an den steigenden Bedarf angepasst. Nur die Projekte auf Essener Stadtgebiet wie der Lückenschluss der A52, der Ruhralleetunnel oder der Ausbau der A40 zwischen Frohnhausen und dem Dreieck Essen-Ost sind mit der Dringlichkeitsstufe „Weiterer Bedarf“ auf der Wartebank geparkt – trotz guter Nutzen-Kosten-Bewertung. „Wenn Abwarten und Aussitzen die politische Marschrichtung lautet, darf sich niemand beschweren, wenn in Essen die Staus zunehmen. Dann steigt auch die Chance, den Titel „Stadt des Stillstands“ zu erringen“, stellt Püchel fest.

Um auch die steigende Anzahl der Pendler zu erreichen, muss der ÖPNV deutlich attraktiver gestaltet werden. „Damit meinen wir kein kostenloses Kutschieren, sondern engere Taktung, mehr Komfort und natürlich eine bessere Verknüpfung mit anderen Verkehrsmitteln wie Rad oder Carsharing“, so der Hauptgeschäftsführer weiter.

Zur aktuellen Wirtschaftslage in der MEO-Region hat die IHK ihre Mitgliedsunternehmen befragt. „Die Lage ist weiterhin stabil: Laut unserer Umfrage beurteilen 53 Prozent unserer Mitgliedsunternehmen ihre wirtschaftliche Situation mit gut und 29 Prozent mit befriedigend. Damit liegen wir weiterhin auf einem sehr guten Niveau“, fasst Jutta Kruft-Lohrengel die Ergebnisse einer aktuellen Online-Umfrage unter den Unternehmen der MEO-Region zusammen. Die Wirtschaft zeigt sich weiterhin optimistisch, politischen Neustrukturierungen und Unsicherheiten auf den internationalen Märkten zum Trotz.

Auch beim Blick in die Zukunft schwingt Optimismus mit: Nahezu jedes 5. Unternehmen rechnet mit einer nochmals verbesserten Geschäftslage. Knapp zwei Drittel der Betriebe sehen eine stabile Entwicklung für sich voraus. Es zeigt sich, dass das Jahr 2019 bislang im Gesamtschnitt für die Unternehmen positiv verläuft. ■

Competentia MEO geht mit Auftaktveranstaltung an den Start

Maßnahmen für mehr weibliche Fachkräfte in der MEO-Region



Foto: Claudia Anders

Von links nach rechts: Ralf Güldenzipf, Dezernent für strategische Planung der Stadt Oberhausen, Sandra Spiegel, Jutta Kruff-Lohrengel, Peter Renzel, Geschäftsbereichsvorstand der Stadt Essen, Diane Jägers, Leiterin der Gleichstellungsabteilung im Ministerium für Heimat, Kommunales, Bau und Gleichstellung des Landes NRW, Oberbürgermeister Thomas Kufen, Brigitte Liesner, Gleichstellungsbeauftragte der Stadt Essen, André Boschem, Geschäftsführer der EWG – Essener Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH, Katja Schleicher, Expertin für erfolgreiche Kommunikation und Moderation Hella Sinnhuber.

Competentia MEO ist eines von 16 Kompetenzzentren Frau & Beruf in NRW. Das Projekt wird gefördert durch die Europäische Union und das Land NRW. Im Fokus der Arbeit steht die Fachkräftesicherung in kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) durch die Gewinnung, Bindung und Förderung von qualifizierten weiblichen Fachkräften.

Competentia ging im Juli 2019 mit der Auftaktveranstaltung im Essener Rathaus an den Start – unter dem Motto „Starke Unternehmen – Starke Frauen – Starke Region“. Hier tauschten sich rund 90 Unternehmensvertreter/innen, Multiplikatoren und Kooperationspartner über Maßnahmen aus, mit denen Fachkräftemangel in KMUs in der MEO-Region entgegenwirkt werden kann.

Die IHK zu Essen wird die Projektarbeit von Competentia in der MEO-Region unterstützen; je nach Themenschwerpunkt werden in Kooperation Veranstaltungen/Maßnahmen – aktuell die Unternehmensbefragung „Familienfreundliche Personalpolitik“ (siehe Kasten) – durchgeführt. So steht das Thema „Lebensphasen bzw. familienorientierte Personalpolitik“ oben auf der IHK-Agenda.

Thomas Kufen, Oberbürgermeister der Stadt Essen, betonte in seinem Grußwort die Bedeutung der Frauen für die Wirtschaft. „Durch den demografischen Wandel und den Fachkräftemangel ist ein Umdenken in der Personalpolitik erforderlich. Dabei geht es vor allem um die Qualifikationen und Kompetenzen weiblicher Fachkräfte als entscheidender Faktor und Wettbewerbsvorteil für Unternehmen und den Wirtschaftsstandort Ruhrgebiet.“

Jutta Kruft-Loehring, Präsidentin der IHK zu Essen, brachte in dem sich anschließende Podiumsgespräch vor allem auch ihre Erfahrungen als Unternehmerin ein. Zum Projektfokus von Competentia MEO hob sie eingangs hervor: „Der Name Competentia ist Programm: Kompetenz ist weiblich. Ich finde es klasse, wenn vermehrt Frauen ihre Leistungsfähigkeit ausschöpfen können.“ Am Beispiel eines Zitates von Simone de Beauvoir machte sie deutlich, welche Richtung dabei wegweisend sei: „Frauen, die nichts fordern, bekommen die passende Antwort: Nichts“. Wichtig seien entsprechende Angebote für weibliche Fach- und Führungskräfte, wie etwa Mentoring-Programme.

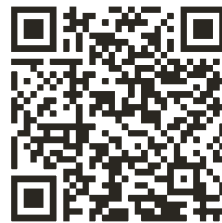
„Competentia MEO bietet KMUs Impulse und passende Lösungen an“, so Sandra Spiegel, Leiterin von Competentia MEO bei der Vorstellung des Projektes. „Dabei werden den Unternehmen keine Pauschallösungen übergestülpt. Vielmehr werden gemeinsam in Gesprächen und Workshops individuell passende Modelle rund um die drei Themenschwerpunkte ‚Gewinnen, Binden und Fördern‘ entwickelt.“ Sie appellierte an die Unternehmensvertreterinnen und -vertreter: „Talent und Qualifikation sind vorhanden – jetzt müssen sie genutzt werden.“

Im Rahmen der Projektarbeit von werden zahlreiche Workshops und Netzwerkveranstaltungen zum Thema „Fachkräftesicherung in der Region“ stattfinden. Im September startet ein Mentoring-Programm für KMU und im Oktober die Dialog-Reihe „Zukunftsfähige Personalstrategien für den Mittelstand“. ■

Mehr unter: www.competentia.nrw.de/Kompetenzzentren/Kompetenzzentrum_MEO/

Unternehmensbefragung „Familienfreundliche Personalpolitik in der MEO-Region“

Familienfreundliche Angebote haben einen großen Einfluss auf die Mitarbeiterbindung und die Gewinnung von Fachkräften. Mithilfe einer schriftlichen Befragung möchte Competentia MEO in Zusammenarbeit mit der IHK zu Essen sowie weiteren Partnern Erkenntnisse über die Ausprägung der Familienfreundlichkeit von Unternehmen der MEO-Region erlangen. Dabei ist es besonders interessant, inwieweit Unternehmen konkrete Maßnahmen für eine bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie bereits umsetzen und welche Themen in Zukunft relevant sind.



Sie gelangen zu der Befragung über den QR-Code oder über unsere Homepage:
www.essen.ihk24.de,
Dok.-Nr.: 4505272.

Der neue Ford Transit
Der Platz-Hirsch!

FORD TRANSIT KASTENWAGEN
LKW BASIS

Bordcomputer, Belfahrer-Doppelsitz, 4-fach verstellbarer Fahrersitz, Fensterheber elektrisch, Audiosystem 12 mit Bluetooth Schnittstelle

Monatliche Leasingrate nur
€ 222,-¹ (Netto)


Gerhard Schreiner


Alexander Stürmer


Kai Brinkmann


Michael Rest

Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.



MOHAG
Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH

www.mohag.de

MOHAG Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH
45881 Gelsenkirchen · Grothusstraße 18 · Herr Schreiner: Tel. 0209 36004-27
45134 Essen · Rellinghauser Straße 400 · Herr Stürmer: Tel. 0201 26601-151
45141 Essen · Herzogstraße 1 · Herr Brinkmann: Tel. 0201 361361-50
45659 Recklinghausen · Rottstraße 116 · Herr Rest: Tel. 02361 5804-176



¹gilt für einen Ford Transit Kastenwagen LKW Basis 350 L 2, 2.0 TDCI Ford EcoBlue, 77 kW (105 PS) Laufzeit: 48 Monate, Laufleistung p. a. 10.000 km, zzgl. Überführung: 1.000,- € (netto). Ein Leasingangebot der REGEDA GmbH, Willy-Brandt-Allee 50, 45891 Gelsenkirchen. Alle Preise zuzüglich Mehrwertsteuer. Bonität vorausgesetzt. Gilt nur für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z.B. Taxi, Fahrschulen, Behörden). Irrtümer vorbehalten.

IHK-Projekt Ausbildungsbotschafter erfolgreich gestartet: Erster Einsatz an Mülheimer Gymnasium



Von links: Jessica Hallmann, IHK zu Essen, Johannes Möhrer, NATIONAL-Bank Aktiengesellschaft, Filiz Karabulut, thyssenkrupp Business Services GmbH, Marius Schulz, MAN Energy Solutions SE.

Foto: IHK

Die Ausbildungsbotschafter hatten im Rahmen eines Infotags zur Studien- und Berufsorientierung ihren ersten Einsatz am Gymnasium Broich in Mülheim an der Ruhr. 19 Schülerinnen und Schüler der 11. Klasse nutzten das Angebot der IHK zu Essen und sprachen auf Augenhöhe mit Johannes Möhrer, NATIONAL-Bank Aktiengesellschaft, Filiz Karabulut, thyssenkrupp Business Services GmbH und Marius Schulz, MAN Energy Solutions SE, über persönliche Erfahrungen während der Ausbildung und Karrierechancen.

Wir stellen fest, dass die Unternehmen immer weniger Bewerbungen erhalten, und gleichzeitig bei den Schülerinnen und Schülern Orientierungslosigkeit im Berufsdschungel herrscht, so Jessica Hallmann von der IHK. Um diesem Trend entgegenzuwirken, hat die IHK das Projekt Ausbildungsbotschafter gestartet. Die Chance, authentische Einblicke in das wirkliche Arbeitsleben zu bekommen, baut bei Schülerinnen und Schülern Unsicherheiten ab und zeigt ihnen eine berufliche Perspektive auf. Die Ausbildungsbotschafter, die sich in einem ähnlichen Alter wie die Schülerinnen und Schüler befinden, präsentieren der Klasse ihre ganz persönlichen Erfahrungen mit der Ausbildung und schildern ihren Weg in den Beruf.

Wir freuen uns sehr über die positive Resonanz bei den Schulen und Unternehmen, so Hallmann. Seit Projektstart im März 2019 konnten bereits 62 Ausbildungsbotschafter benannt werden, die in 24 Einsätzen rund 570 Schülern die berufliche Ausbildung näher bringen konnten. ■

Weitere Informationen und Anmeldung:
IHK zu Essen

www.essen.ihk24.de/ausbildungsbotschafter

oder bei

Jessica Hallmann

Tel. 0201 1892-234

E-Mail: jessica.hallmann@essen.ihk.de

Digitale Transformation für alle: Professionelle Softwarelösungen zur Zeiterfassung und zur Produktionssteuerung für KMUs

Die Themen Digitalisierung und Industrie 4.0 sind allgegenwärtig. Allerdings schien der Weg in die Digitalisierung für KMUs bisher schwieriger, da sie – anders als große Unternehmen oder Konzerne – keine großen Budgets für neue IT-Projekte investieren können.



Fotos: GFOS mbH



Die Softwarelösungen der GFOS – der *gfos.SmartTimeManager* und der *gfos.SmartProductionManager* – bieten nun auch kleinen und mittelständischen Unternehmen die Möglichkeit, den Weg der digitalen Transformation zu gehen – und das zu erschwinglichen Konditionen. Die hohen und individuellen Ansprüche der Unternehmen an Praxis-tauglichkeit und Qualität lassen sich mit den beiden Neuentwicklungen optimal abdecken.

Der *gfos.SmartTimeManager* ist das neue smarte HR-Tool für KMUs. Die Erfassung der Arbeitszeit ist ein Thema, das jede Branche betrifft – spätestens seit dem EuGH-Urteil. Kleine und mittelständische Unternehmen führen hierzu bisher oftmals endlose Excel-Listen oder versinken im Tabellen-Chaos. Die GFOS präsentiert mit dem *gfos.SmartTimeManager* nun eine intuitive, cloudbasierte Lösung, die Übersichtlichkeit und Planbarkeit bietet – und das zu erschwinglichen Konditionen. Mit wenigen Klicks können Mitarbeiter im System angelegt werden, sodass umgehend Arbeits- und auch Projektzeiten erfasst und ausgewertet werden können. Das Softwaretool ermöglicht das Einreichen und Genehmigen von Online-Anträgen – z. B. für Urlaub oder Homeoffice – und bietet eine integrierte Personaleinsatzplanung sowie eine datenschutzkonforme Chat-Funktion. Mit

Lizenzen ab 10 Nutzern ist der *gfos.SmartTimeManager* ebenso ideal für Agenturen, die mit Freelancern arbeiten, wie für kleinere Betriebe im Handwerk, Vertrieb, Verlagswesen u. ä.

Der *gfos.SmartProductionManager* ist eine cloudbasierte MES-Lösung, die genau auf die Anforderungen des Mittelstandes ausgerichtet und dabei mit nur geringen Kosten verbunden ist. Damit stellt er für kleine und mittelständische Industriebetriebe den idealen Startpunkt in die Industrie 4.0 dar. Produzierende Unternehmen können je nach Bedarf zwischen verschiedenen Paketgrößen wählen und erhalten damit das optimale Bundle aus BDE, MDE, Rückmeldesystem, Auswertungen usw. Der *gfos.SmartProductionManager* ist als Plug & Play-Lösung konzipiert und kann schnell implementiert werden.

Neben der einfachen Handhabung ist das Daten-Hosting in der GFOS knownCloud ein entscheidender Faktor für den Nutzen und den Erfolg der neuen Smart Solutions von GFOS. Der Cloud-Service bietet höchsten Datenschutz – unter Berücksichtigung der DSGVO – und höchste Sicherheit durch Hosting in zwei deutschen Rechenzentren.

Profitieren Sie vom aktuellen „Heimvorteil“: Unternehmen aus der MEO-Region, die sich im letzten Quartal 2019 zur Nutzung einer der GFOS Smart Solutions entscheiden, erhalten bei Buchung 10% Rabatt auf die Nutzungsgebühren für das erste Jahr.



Indoor-Feuerwerk für die Gäste vom Ausbildungskonsens: Dennis Weiler (hinten Mitte), Geschäftsführer der Eventagentur Eventall, und Auszubildende Zoe Trahalkis (3. v. l.) berichteten über das Ausbildungskonzept und gaben Einblicke in ihren Unternehmensalltag.

Ausbildungstour 2019

Unternehmen stellen sich vor

Sommerzeit ist Zeit der Ausbildungstour – und Vorbilder sind inspirierend. So besuchte der regionale Ausbildungskonsens auch dieses Jahr vier Betriebe aus Industrie, Handel und Handwerk in der MEO-Region, die mit gutem Beispiel in punkto Ausbildung vorangehen. Im regionalen Ausbildungskonsens sind u. a. die Arbeitsagenturen, das Jobcenter, der DGB, die Unternehmerverbandsgruppe, die Kreishandwerkerschaften sowie die IHK, die gleichzeitig als Geschäftsstelle fungiert, vertreten.

Als erste Station stand die Eventall GmbH auf dem Programm. Die Fullservice Eventagentur in Mülheim an der Ruhr liefert Veranstaltungskonzepte für 10 bis 10.000 Personen aus einer Hand: von der Planung über die professionelle Durchführung bis hin zur Nachbereitung. „Wir bilden aus, da wir den Arbeitnehmermarkt in unserer Branche nachhaltig mit Fachkräften stärken wollen“, betont Geschäftsführer und Firmengründer Dennis Weiler. Er selbst hat eine kaufmännische Ausbildung und später ein Studium im Bereich Marketing und Vertrieb absolviert. Als DJ spielte er auf vielen Hochzeiten und anderen Veranstaltungen – daher lag der Entschluss nahe, sich mit einer eigenen Agentur in der Eventbranche selbstständig zu machen. Aktuell beschäftigt er elf Mitarbeiter und eine Auszubildende als Kauffrau für Büromanagement. Mit Zoe Trahalakis ist Weiler mehr als zufrieden. Und das beruht auf Gegenseitigkeit, wie die 18-Jährige versichert. Denn neben den typischen Aufgaben im Büro gehört die Teilnahme an Veranstaltungen ebenfalls zu ihrem Berufsalltag – viel Kommunikation und Abwechslung eben. Der Geschäftsführer zeigt sich stolz und betont: „Zoe ist nun im 2. Ausbildungsjahr und ich möchte sie gerne übernehmen. Es macht doch keinen Sinn, wenn ich mir die Leute ‚heranzüchte‘, um sie später dann doch herauszuwerfen.“



Zweite Station der Ausbildungstour: Gastgeber Gerhard Verhoven (5. v. l.), Ausbildungsleiter bei der Dana Spicer Gelenkwellenbau GmbH, begrüßte die Vertreterinnen und Vertreter des Ausbildungskonsenses.

Für Franz Roggemann, IHK-Geschäftsführer Aus- und Weiterbildung, ein wichtiger Aspekt: „Gerade für kleine und mittlere Unternehmen stellt die Suche nach geeignetem Nachwuchs eine besondere Herausforderung dar. Vorbildunternehmen wie die Eventall GmbH sind da umso wichtiger. Denn nichtsdestotrotz bleibt die betriebliche Ausbildung die beste Vorsorge für die Fachkräftesicherung im Unternehmen.“

Zweites Ziel der Ausbildungstour war die Dana Spicer Gelenkwellenbau GmbH in Essen. Deren Geschichte beginnt im Jahre 1946 mit der Instandsetzung gebrauchter Gelenkwellen – und entwickelte sich weiter über den Bau der größten Gelenkwelle bis hin zur Entwicklung der ersten wartungsfreien Gelenkwelle, die bis heute auch noch für LKWs in der ganzen Welt produziert wird. Heute ist Spicer GWB ein Teil der Dana Corporation. „Von Anfang an hat das Unternehmen viel Wert auf eine qualifizierte Ausbildung gelegt, um die nächste Generation unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu etablieren, eine langfristige Bindung zu kreieren und der sozialen Verantwortung kontinuierlich gerecht zu werden“, erklärt Ausbildungsleiter Gerhard Verhoven.

Das Unternehmen bildet in fünf Berufen aus, dazu zählen der Zerspanungsmechaniker, der Industriemechaniker, der Werkzeugmacher, eine Ingenieursausbildung und der Industriekaufmann bzw. -frau. 17 Azubis gehören derzeit zum Team – eine gute Ausgangssituation, um den eigenen Bedarf an Fachkräften zu decken.

Für dieses Jahr konnte Verhoven bereits im März sechs Lehrverträge vereinbaren, am 1. September geht es los. 120 Bewerbungen sind dafür eingegangen – eine komfortable Lage. Die gelebte Firmenkultur zeigt offenbar Wirkung, denn anders als in der Branche üblich, kann sich der Ausbildungsleiter über einen Mangel an Bewerbungen nicht beschweren. Werbung für die Ausbildungsplätze müsse er nicht machen, dafür aber an Essener Schulen präsent sein – und das klappt gut. „Viele Jugendliche, die bei uns ihre Ausbildung anfangen, kommen über Bekannte oder Verwandte zu uns. Unser guter Ruf spielt da sicher eine große Rolle“, so Verhoven. Außerdem legt er Wert auf eine gute Altersmischung, Jüngere erhalten genauso eine Chance wie Ältere, wie z. B. Studienaussteiger. Einen Einstellungstest müssen dann ohnehin alle machen. ■



Hallen mit System für Handel, Gewerbe und Industrie.



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

Die MEO-Region bildet aus

Auf diesen und den folgenden Seiten stellen wir Unternehmen aus der MEO-Region vor, die mit Beginn des neuen Ausbildungsjahrs am 1. August 2019 vielen jungen Menschen eine qualifizierte Ausbildung und damit einen guten Start in ein erfolgreiches Berufsleben ermöglichen.

Foto: Rüdiger Fessel



Lena Frerix (l.) wird an ihrem ersten Ausbildungstag zur Kauffrau für Büromanagement bei der DEICHMANN SE von ihrer Patin Kira Scholten aus dem 2. Ausbildungsjahr begrüßt.

DEICHMANN

1.000 junge Nachwuchskräfte

Am 1. August begannen bei Europas größtem Schuheinzelhändler DEICHMANN über 1.000 Auszubildende sowohl im Verkauf als auch in der Verwaltung und in der Logistik ihre Ausbildung. Um den neuen Kollegen und Kolleginnen den Einstieg zu erleichtern, wurde im Unternehmen erstmals ein Azubi-Patenprogramm eingeführt.

Bei diesem Programm bekommen alle Einsteiger einen erfahrenen Auszubildenden aus dem zweiten oder dritten Lehrjahr oder bereits ausgebildete Kräfte als Pate zugeeilt. Diese sollen neben dem Ausbilder Ansprechpartner auf Augenhöhe sein. Für sein Engagement erhält jeder Pate ein Zertifikat als Anerkennung.

Deutschlandweit beschäftigt das Unternehmen rund 3.000 Auszubildende. Alle erhalten neben der Ausbildung in der Berufsschule regelmäßige firmeninterne Schulungen durch ausgebildete Trainer. | www.deichmann.com

Rekordnachwuchs bei KNAPPMANN

Acht neue Auszubildende starteten zum neuen Ausbildungsjahr bei KNAPPMANN – so viele wie noch nie in der Geschichte des Landschaftsbauunternehmens aus Essen-Dellwig. Sieben Landschaftsgärtner/innen und eine Bauzeichnerin treten ihre Ausbildung in dem Familienunternehmen an. Der Ausbildungsberuf Bauzeichner/in wird erstmalig angeboten und soll die expandierende Abteilung Landschaftsbau noch weiter ausbauen.

„Wir möchten der beste Arbeitgeber im Landschaftsbau in unserer Region sein. Dazu verbessern wir stets unser Angebot und unsere Prozesse. In Zeiten des Fachkräftemangels ist aber vor allem auch die Ausbildung einer der wichtigsten Bausteine zur Gewinnung, Entwicklung und Bindung von Mitarbeitern“ so Geschäftsführerin Laura Knappmann.

| www.knappmann.de



Ausbilder Marius Wolf, Personalreferentin Manuela Stöter und Geschäftsführerin Laura Knappmann mit den neuen Auszubildenden.

Foto: Knappmann

Stauder: Sechs neue Auszubildende

Die Essener Privatbrauerei Jacob Stauder begrüßte zum Start des Lehrjahres sechs neue Azubis. Janina Latosi, Ben Rosenbaum und Lea Paterka absolvieren ab sofort ihre Ausbildung zum Industriekaufmann/-frau. Daniel Jung, Sebastian Berger und Gerrit Krause erlernen in den kommenden drei Jahren den Beruf Brauer und Mälzer. Die Brauereichefs Axel und Dr. Thomas Stauder hießen das Sextett persönlich willkommen.

„Fast alle Mitarbeiter, die bei uns arbeiten, haben auch ihre Ausbildung bei uns gemacht“, berichtet Dr. Thomas Stauder. Er richtete motivierende Worte an die neuen Azubis: „Für uns ist es selbstverständlich, dass wir Sie persönlich begrüßen. Auszubildende sind bei uns vom ersten Tag an wertvoller Bestandteil des Teams und wir freuen uns sehr auf die gemeinsamen Jahre mit Ihnen.“

Aktuell beschäftigt das Unternehmen 15 Auszubildende. Davon arbeiten neun im kaufmännischen Bereich und sechs Azubis erlernen den Beruf des Brauer und Mälzers. Die hohe Qualität der Ausbildung zeigte sich unlängst durch das Prüfungsergebnis von Felix Gabriel: Er schloss seine Ausbildung als Brauer und Mälzer als Bester in ganz NRW ab. | www.stauder.de



Ausbildungsstart bei Stauder (von links nach rechts): Dr. Thomas Stauder, Katharina Stückeradt (Ausbildungsleiterin bei Stauder), Janina Latosi, Ben Rosenbaum, Lea Paterka, Daniel Jung, Sebastian Berger, Gerrit Krause, Axel Stauder.

Foto: Stauder



BUCHEN SIE DIE TENNISHALLE IM ETUF

Aktuell die modernste Halle in Essen!

- 3 Plätze
- Einzelstunden oder Abos
- Privatperson oder Firmen
(bereits ab 16,-€ pro Platz)
- ganzjährig buchbar
(auch für Nicht-Mitglieder)

Jetzt reservieren unter:

0201 / 444144 oder etuf@etuf.de



Essener Turn- und Fechtclub e.V. | Freiherr-vom-Stein-Str. 204a | 45133 Essen | etuf@etuf.de | www.etuf.de

Junge Kräfte und erfahrene Mitarbeiter



Foto: Stauder

Agnetta Plätz begrüßte die neuen Auszubildenden und die Jubilare.

Auch in 2019 begrüßte das Oberhausener Autohaus Plätz den neuen Ausbildungsjahrgang, der in diesem Jahr aus fünf Auszubildenden aus dem technischen und drei Auszubildenden aus dem kaufmännischen Bereich besteht. Eine Besonderheit ist in diesem Jahr das Angebot eines Ausbildungsplatzes zum Verkäufer im Einzelhandel, der

erstmalig im Autohaus Plätz angeboten werden kann. Neben den neuen Team-Mitgliedern konnte auch drei Jubilaren gratuliert werden, die bereits bis zu 40 Jahre dem Unternehmen angehören. Auch die Jubilare hatten ihre Ausbildung im Autohaus gemacht. | www.plaetz.de



Foto: KÖTTER Services

Auszubildende u. a. aus Essen, Duisburg, Dortmund und anderen NRW-Standorten mit Kathrin Kerkmann (links außen), Personalentwicklung der KÖTTER GmbH & Co. KG Verwaltungsdienstleistungen, Essen.

KÖTTER Unternehmensgruppe Über 80 neue Auszubildende

Zum neuen Ausbildungsjahr starten bundesweit mehr als 80 Nachwuchskräfte in acht Berufen bei dem Familienunternehmen, davon rund 25 allein im Ruhrgebiet. Gleichzeitig steigt die Gesamt-Auszubildendenzahl damit auf über 230.

„Wir sind stolz auf die neue Rekordzahl an Auszubildenden und das damit verbundene Vertrauen, das die jungen Menschen uns schenken“, sagt Volker Hofmann, Prokurist und Leiter Personalwesen der KÖTTER GmbH & Co. KG Verwaltungsdienstleistungen. „Gleichzeitig sehen wir dies als Bestätigung für unsere vielfältigen Ausbildungsinvestitionen und anschließenden Karriereöglichkeiten an.“

Das gilt in gleichem Maße für Absolventen des klassischen Bildungsweges wie für Jugendliche mit ungewöhnlichen Bildungsbiographien. Denn gemeinsam mit der Initiative JOBLINGE versteht sich das Traditionsunternehmen auch als Changegeber für diejenigen, die nicht unmittelbar den Einstieg in den Beruf geschafft haben. So startet aktuell ein weiterer Jobling als Kauffrau für Büromanagement am Stammsitz in Essen.

| www.koetter.de

HARKE GROUP: Konsequente Nachwuchsförderung auch 2019

Sechs Jugendliche haben Anfang August 2019 ihre Ausbildung zum Kaufmann/zur Kauffrau im Groß- und Außenhandel bzw. zum Fachinformatiker für Systemintegration bei der Mülheimer HARKE GROUP begonnen. Zurzeit erlernen insgesamt zwölf Jugendliche bei dem international agierenden Distributor für die Bereiche Chemie und Kunststoffe sowie Pharma und Food. Zwei der Auszubildenden haben im vergangenen Jahr ihre Abschlussprüfung mit der Note 1 (sehr gut) bestanden und gehörten damit zu den besten Absolventen des Abschlussjahres 2018 IHK zu Essen.
www.harke.com

Foto: HARKE GROUP



Untere Reihe: Ausbildungsbeauftragter Karl Peter Meißler, Patricia Zimmer, Fee Helfrich, Victoria Vetitneva und Celina Mandl von der Personalentwicklung (von links);
 Mittlere Reihe: Ömer Uguz und Cedrik Kowitz; oben: Justin Weibel vor dem Portrait des Unternehmensgründers Eberhard Harke



REVIERKÖNIG

REGIONALE
 EVENTAGENTUR
 AUS ÜBERZEUGUNG



- Betriebsfeste
- Sommerfeste
- Teamevents/Teambuilding
- Betriebsausflüge
- Weihnachtsfeiern
- Tagungen/Konferenzen
- Tagungsrahmenprogramme
- Händler- und Kunden-Incentives
- Firmenjubiläum
- Marketing- und PR-Events
- Mitarbeiter-Incentives

REVIERKÖNIG GmbH

Lyrenstr. 13 · 44866 Bochum · Tel. 02327 399 00-93 · firmenkunden@revierkoenig.de · www.revierkoenig.de

))) Messe-Flops vermeiden

Lohnt es sich für uns im Internet-Zeitalter noch als Aussteller an Messen teilzunehmen? Das fragen sich immer mehr Unternehmen – unter anderem, weil mit jedem Messeauftritt für die ausstellenden Unternehmen hohe Kosten verbunden sind.



Bei immer mehr Unternehmen lautet die Antwort „nein“, wie zum Beispiel die Absage der diesjährigen CeBIT – nach 33 Erfolgsjahren – beweist. Und die Unternehmen, die sich trotz Bedenken dafür entscheiden beispielsweise auf der Hannover Messe (1. bis 5. April) als Aussteller dabei zu sein, stellen sich noch schärfer als in den Vorjahren die Frage: Wie können wir die Kosten-Nutzen-Relation unseres Messeauftritts verbessern?

Besonders dringlich stellt sich diese Frage seit eh und je den Herstellern erklärungsbedürftiger Industriegüter und Industriedienstleistern. Denn sie kämpfen beim Präsentieren ihrer meist technischen Produkte und Dienstleistungen auf Messen mit dem Problem, dass sie – anders als die Hersteller von Gebrauchsgütern – nicht selbstverständlich davon ausgehen können: Der Nutzen und Mehrwert unserer Produkte beziehungsweise Problemlösungen erschließt sich den Besuchern von selbst. Er muss ihnen in der Regel erklärt werden.

Problemfall: Komplexe, erklärungsbedürftige „Güter“

Ein weiteres Problem ist: Hersteller von erklärungsbedürftigen Gütern wie Computer- und Fertigungsanlagen können ihre Produkte auf Messen oft gar nicht präsentieren – zum Beispiel, weil

- diese zu groß sind oder
- es sich bei ihnen um maßgeschneiderte Problemlösungen handelt oder
- diese nur Komponenten komplexer Anlagen sind.

Ähnlich verhält es sich bei den meisten Industriedienstleistungen, da diese nicht vom Band gefertigt werden. Sie sind vielmehr in der Regel „costumized“ und werden häufig vor Ort beim Kunden und im Dialog mit diesem erbracht. Also können sie auch nicht auf Messeständen ausgestellt werden.

Standmitarbeiter müssen für die Produkte sprechen

Aus diesen Besonderheiten resultieren spezielle Anforderungen an das Standpersonal, denn: Wenn das Produkt nicht für sich spricht, dann müssen die Standmitarbeiter sozusagen für das Produkt sprechen. Sie müssen den Besuchern die Kompetenz ihres Unternehmens und den Nutzen seiner Produkte/Leistungen so bildhaft vor Augen zu führen, dass diese zur Überzeugung gelangen: „Diese Leistung/dieses Produkt könnte mir einen Nutzen bieten.“ Oder im Idealfall: „Diese Leistung/dieses Produkt muss ich haben.“ Das ist vielen Standmitarbeitern nicht bewusst.

Die Praxis zeigt: Selbst erfahrene Verkäufer agieren auf dem für sie ungewohnten Terrain Messe oft hilflos. Eine Ursache hierfür ist: Investitionsgüterverkäufer haben im Arbeitsalltag, wenn sie Kunden besuchen, meist einen Termin. Sie kennen zudem den Namen und die Funktion der Person, mit der sie ein Treffen vereinbart haben. Und in der Regel können sie auch den Bedarf ihres Gesprächspartners beziehungsweise seines Unternehmens zumindest grob einschätzen – beispielsweise aufgrund der Vorgeschichte des Kunden oder der Vorgespräche. Also können sie sich auf die Gespräche gezielt vorbereiten.

Herausforderung: Fremde Menschen kontaktieren

Anders ist dies auf Messen. Hier müssen die Verkäufer auf Fremde zugehen. Sie müssen sich nach dem Bedarf von Personen erkundigen, von denen sie oft nicht einmal wissen,

- warum sie den Messestand aufgesucht haben und
- ob sie überhaupt Interesse an einem Gespräch haben.

Deshalb kämpfen sogar erfahrene Vertriebsmitarbeiter auf Messen oft mit ähnlichen mentalen Barrieren wie bei der telefonischen Kalt-Akquise. Dies gilt insbesondere dann, wenn sie nicht wissen: Wie kann ich auf Messen, bei denen viele Gespräche – wie bei einem Stehempfang – „en passant“ geführt werden, Kunden ansprechen und mich nach ihrem Bedarf erkundigen, ohne aufdringlich zu wirken? Dieses Thema wird in Messetrainings oft nicht ausreichend erörtert.

Ziel: Viele Kontakte mit Neukunden knüpfen

Noch wichtiger ist aber, den Standmitarbeitern im Vorfeld zu vermitteln: Welche Ziele verfolgt das Unternehmen mit dem

Messeauftritt? Oft hat man als Messebesucher den Eindruck: Die Standmitarbeiter wissen überhaupt nicht,

- warum ihr Unternehmen auf der Messe ist und
- welche Teilziele im Marketing- und Vertriebsprozess es hiermit verfolgt.

Also ist ihnen auch nicht klar, was ihre Aufgabe und Funktion auf der Messe ist. Die Folge: Gerade die Verkauf-Profis unter ihnen sind nach ein, zwei Messtagen häufig frustriert. Denn sie gewinnen den Eindruck: „Das bringt nichts! Hier werden nur unverbindliche Gespräche mit irgendwelchen x-beliebigen Menschen geführt.“ Entsprechend unmotiviert stehen sie in der Ecke.

Eine Ursache hierfür ist: Den Verkäufern ist nicht ausreichend bewusst, dass es nicht die zentrale Funktion von Messen ist, irgendwelche (meist im Vorfeld ausgehandelten) Kontrakte unter Dach und Fach zu bringen. Das Ziel lautet vielmehr: mit potenziellen Neukunden in Kontakt kommen und mit ihnen erste zarte Bande knüpfen, die nach der Messe zu Kundenbeziehungen ausgebaut werden können.

Aus dem Messeziel konkrete Aufgaben ableiten

Diesen Punkt sollten Unternehmen ihren Mitarbeitern bei der Messevorbereitung stärker ins Bewusstsein rufen – gerade weil sich bei komplexen Industriegütern und -dienstleistungen der Verkaufsprozess oft über Monate, teils sogar Jahre erstreckt. Deshalb ist für die (Stand-)Mitarbeiter meist nicht erkennbar, welchen Beitrag sie mit ihrer Arbeit auf der Messe zum Gelingen des Gesamtprozesses leisten.

Weil ihnen dies nicht bewusst ist, ist den Standmitarbeitern auch nicht klar, was ihre zentralen Aufgaben auf Messen sind. Sie lauten:

- Kontakte mit möglichst vielen potenziellen (Neu-)Kunden anbahnen,
- ihr Interesse an den Produkten/Dienstleistungen des Unternehmens wecken und schüren,
- die relevanten Besucher-/Interessentendaten sammeln und
- diese Daten so dokumentieren, dass der Vertrieb aus den Interessenten nach der Messe mit einer hohen Wahrscheinlichkeit Kunden machen kann.

Den Mitarbeitern vermitteln: Auf euch kommt es an

Sind den Standmitarbeitern ihre Messeaufgaben nicht bewusst, zeigen sie oft ein Verhalten, das den Messezielen widerspricht. Entsprechend wichtig ist es, den Mitarbeitern im Vorfeld von Messen nachdrücklich den Zusammenhang zwischen ihrer Tätigkeit und den Messezielen zu erläutern. Denn nur wenn die als Standmitarbeiter eingesetzten Verkäufer wissen, welche Ziele ihr Unternehmen mit dem Messebesuch verfolgt, können sie auch die Bedeutung ihrer Aufgaben auf der Messe richtig einschätzen. Also agieren sie auch nur dann am Messestand zielgerichtet und motiviert.

Dies sollten Unternehmen, wenn sie sich für die Teilnahme an einer Messe entscheiden, bedenken und ihr Standpersonal im Vorfeld entsprechend schulen. Denn nur so können sie dafür sorgen, dass sich ihre Entscheidung für den Messebesuch sich im Rückblick nicht doch als Flop erweist. ■ *Harald Klein*

Verbessern Sie die Vernetzung Ihrer Logistik auf timocom.de

TIMOCOM
AUGMENTED LOGISTICS

RVR und Ruhr IHKs im Gespräch über Flächenbedarf
und das Potenzial alter Kraftwerksstandorte

Zukunftssicheres Ruhrgebiet gestalten

Foto: Niederrheinische IHK

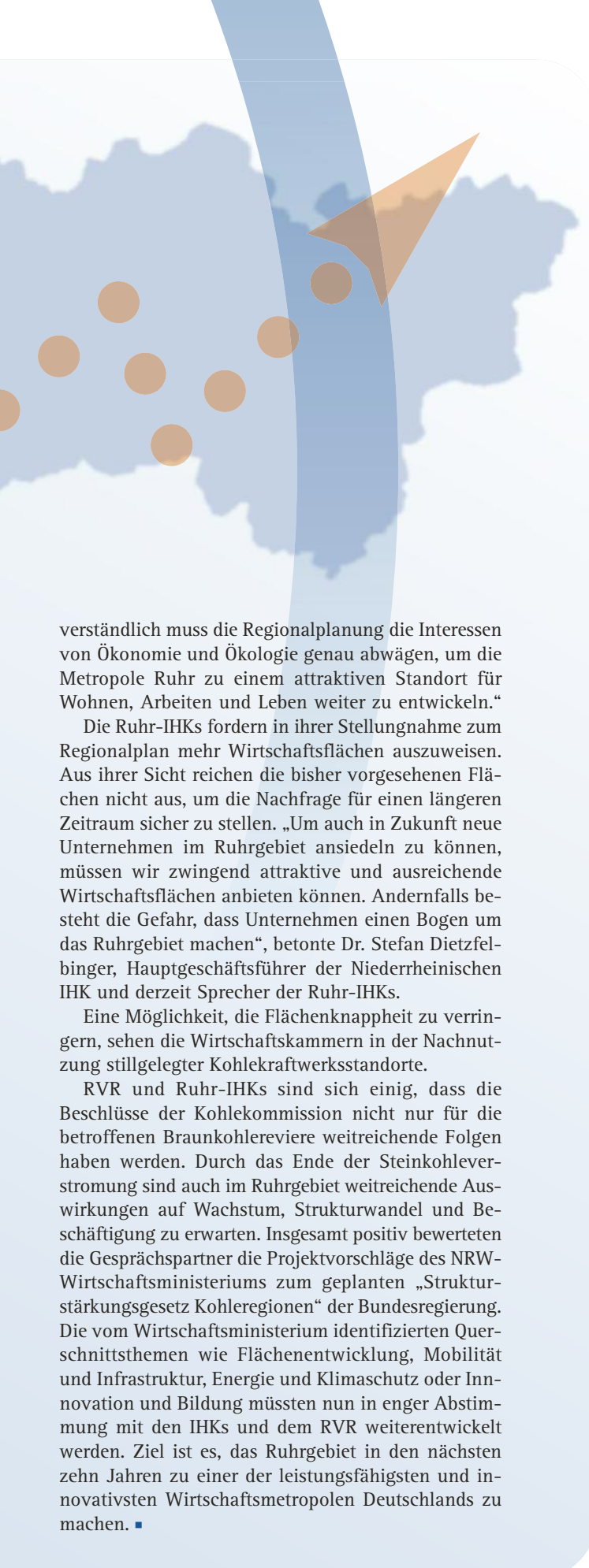


Die Hauptgeschäftsführer der Ruhr IHKs (v. l.) Dr. Gerald Püchel, IHK Essen; Stefan Postert, IHK Mittleres Ruhrgebiet; Dr. Ralf Geruschkat, Südwestfälische IHK; Dr. Stefan Dietzfelbinger, Niederrheinische IHK und Wulf-Christian Ehrich, IHK zu Dortmund trafen sich mit Karola Geiß-Netthöfel, Regional-Direktorin des RVR.

Wie kann das Ruhrgebiet weiter vorgebracht werden? Darüber tauschten sich der Regionalverband Ruhr (RVR) und die Industrie- und Handelskammern (IHKs) im Ruhrgebiet in einem Spitzengespräch aus. Damit sich neue Unternehmen ansiedeln können, muss der Regionalplan wirtschaftsfreundlicher gestaltet werden, so die Forderung der IHKs. Große Chancen bietet dabei die Nachnutzung von stillgelegten Kohlekraftwerksstandorten. Die Ruhr-IHKs und der RVR unterstützen beide auch die Forderung zur Entwicklung von Brachflächen.

„Wir wollen die Standortbedingungen im Ruhrgebiet weiter verbessern und den Wirtschaftsstandort zukunftssicher aufstellen. Die Regionalen Kooperationsstandorte sind im Entwurf zum neuen Regionalplan

Ruhr das Instrument der Zukunft, um künftig mehr Flächen für größere Gewerbe- und Industrieansiedlungen anzubieten,“ so RVR-Regionaldirektorin Karola Geiß-Netthöfel, die den Dialog mit den Vertretern der IHKs ausdrücklich begrüßt. „Selbst-



verständlich muss die Regionalplanung die Interessen von Ökonomie und Ökologie genau abwägen, um die Metropole Ruhr zu einem attraktiven Standort für Wohnen, Arbeiten und Leben weiter zu entwickeln.“

Die Ruhr-IHKs fordern in ihrer Stellungnahme zum Regionalplan mehr Wirtschaftsflächen auszuweisen. Aus ihrer Sicht reichen die bisher vorgesehenen Flächen nicht aus, um die Nachfrage für einen längeren Zeitraum sicher zu stellen. „Um auch in Zukunft neue Unternehmen im Ruhrgebiet ansiedeln zu können, müssen wir zwingend attraktive und ausreichende Wirtschaftsflächen anbieten können. Andernfalls besteht die Gefahr, dass Unternehmen einen Bogen um das Ruhrgebiet machen“, betonte Dr. Stefan Dietzfelbinger, Hauptgeschäftsführer der Niederrheinischen IHK und derzeit Sprecher der Ruhr-IHKs.

Eine Möglichkeit, die Flächenknappheit zu verringern, sehen die Wirtschaftskammern in der Nachnutzung stillgelegter Kohlekraftwerksstandorte.

RVR und Ruhr-IHKs sind sich einig, dass die Beschlüsse der Kohlekommission nicht nur für die betroffenen Braunkohlereviere weitreichende Folgen haben werden. Durch das Ende der Steinkohleverstromung sind auch im Ruhrgebiet weitreichende Auswirkungen auf Wachstum, Strukturwandel und Beschäftigung zu erwarten. Insgesamt positiv bewerteten die Gesprächspartner die Projektvorschläge des NRW-Wirtschaftsministeriums zum geplanten „Strukturstärkungsgesetz Kohleregionen“ der Bundesregierung. Die vom Wirtschaftsministerium identifizierten Querschnittsthemen wie Flächenentwicklung, Mobilität und Infrastruktur, Energie und Klimaschutz oder Innovation und Bildung müssten nun in enger Abstimmung mit den IHKs und dem RVR weiterentwickelt werden. Ziel ist es, das Ruhrgebiet in den nächsten zehn Jahren zu einer der leistungsfähigsten und innovativsten Wirtschaftsmetropolen Deutschlands zu machen. ■



Ihr Partner für Events im Ruhrgebiet

Tagung
Messe
Präsentation

Jubiläum
Gala
Show

Betriebsfest
Incentive
Teambuilding

 **commotion**

Die Manufaktur für Live Marketing

Max-Keith-Str. 46 | 45136 Essen

www.commotion.cc | info@commotion.cc



Im Themenbereich „Werkstatt, Teile, Zubehör“ in Halle 2 stellen Ausrüster und Teilezulieferer ihre Produkte aus.

NUFAM vom 26. bis 29. September in Karlsruhe

Messe zeigt aktuelle Trends der Nutzfahrzeugbranche

Mit über 25.000 erwarteten Besuchern und rund 400 Aussteller aus 13 Ländern wird die Nutzfahrzeugmesse in Karlsruhe zum diesjährigen Treffpunkt der Branche. Präsentiert wird das gesamte Leistungsspektrum: Fahrzeuge aller Gewichtsklassen, Aufbauten und Anhänger, Reifen, Teile, Zubehör, Werkstattausrüstung, Telematiklösungen sowie Dienstleistungen.

Zuwächse in allen Bereichen

Die Messe belegt in diesem Jahr eine Ausstellungsfläche von insgesamt 70.000 Quadratmetern, die alle vier Hallen sowie das angrenzende Freigelände umfasst. Vermeldet werden Zuwächse in allen Ausstellersegmenten. Insbesondere im Bereich der Aufbau- und Anhängerhersteller sowie der Fahrzeugbaukomponenten und der Werkstattausrüstung sind qualitative und quantitative Zuwächse zu verzeichnen. Erstmals stellen Fahrzeugwerk Bernard Krone, BENALU, Lamberet, Titgemeyer Group sowie WM SE in Karlsruhe aus. Die großen Herstellermarken sind ebenfalls vertreten, so zeigt beispielsweise die S&G Automobil AG, größter Mercedes-Benz Servicepartner der Daimler AG, mehr als 40 Nutzfahrzeuge.

Viele Aussteller präsentieren ihre neuesten Innovationen im Bereich der Digitalisierung und Automatisierung. So der Ladekranhersteller Palfinger, der einen VR-Kransimulator präsentiert sowie BPW Bergische Achsen, die digitale Produkte entlang der gesamten Transportkette vorstellten. Die Bandbreite reichte hierbei von digitalen Fahrwerken über Tracking für intelligente Ladungssicherung bis hin zu Frachtverfolgungssystemen.

Die zunehmende Digitalisierung der Branche zeigt sich auch im Rahmenprogramm. Der Einsatz von Abbiegeassistenten steht dabei besonders im

Die Verlagssonderveröffentlichung
„Nutzfahrzeuge“
ist eine Veröffentlichung der
commedia GmbH

Redaktion:
commedia GmbH
Fon 0201/879 57-12

Anzeigen:
Eva Lupp
Fon 0201/879 57 11



Die Messe bietet ein breites Angebot an Fahrzeugausrüstung zur individuellen Einrichtung des Nutzfahrzeugs.

Fokus. Für die Fahrer von schweren Nutzfahrzeugen ist es oft schwierig, die komplette Situation beim Abbiegen zu überblicken. Abbiegeassistenten sollen daher verpflichtend für Lastkraftwagen eingebaut werden. Ein Forschungsprojekt des Steinbeis Transferzentrum Mobilität und Logistik untersucht in einem Feldversuch wie Abbiegeassistenten sinnvoll eingesetzt werden können. Die ersten Ergebnisse werden im Rahmen der Veranstaltung „Rechtsabbiegeassistenten retten Leben“ im Demopark vorgestellt.

Gruppierete Themenbereiche in den Hallen ermöglichen den Fachbesuchern einen strukturierten Besuch der Messe. Im Bereich „Werkstatt, Teile, Zubehör“ in Halle 1 und 2 präsentiert sich eine große Anzahl an Werkstattausrüstern und Teilezulieferern. So zeigen beispielweise Winkler, Hofmeister & Meincke sowie Werbas ihre Produkte. Im Bereich „Reifen“ (Halle 3 und

dm-arena) sind mit Aeolus Tyres, Bridgestone und Falken Tire große Hersteller sowie mit Bohnenkamp, Pneuhage und Reiff Reifen wichtige Händler vertreten. Im Telematikbereich (Halle 3) zeigen unter anderem PTC Telematik, Yellow Fox und DAKO die neusten Telematiksysteme. Im angeschlossenen Telematikforum und in der „Telematics VIP-Lounge“ können Besucher zudem die neusten Telematiklösungen kennenlernen und sich durch Vorträge und Gesprächsrunden informieren.

Praxisnahe Information für Fachbesucher

Als Informationsplattform und Branchentreff für persönliches Netzwerken bietet die NUFAM Fachtage zu Telematik, Kommalfahrzeugen und Ladungssicherung sowie Vorträge und Diskussionsrunden zu aktuellen Branchenthemen. Das Themenspektrum der Fachvorträge und Diskussionsrunden im NUFAM-Messeforum reicht von Ladungssicherung, dem digitalen Tachographen bis hin zum Einsatz von Fahrerassistenzsystemen. Aktuelle Themen und Fragestellungen der Nutzfahrzeugbranche werden an den vier Messetagen kritisch und lösungsorientiert betrachtet. Die Zukunftsthemen Elektromobilität und autonomes Fahren stehen genauso im Fokus, wie die Dauerthemen Energieeffizienz, Zeitersparnis und Kostenreduktion sowie Fahrermangel. Dabei berücksichtigt das Fachprogramm technische und regulatorische Herausforderungen der Branche. Weitere Informationen: nufam.de

Die Aussteller präsentieren ein großes Angebot an konventionell und elektrisch betriebenen Staplern.



FIAT PROFESSIONAL DUCATO.

TRANSPORTER EINER NEUEN GENERATION

BUSINESS LEASING

AB MTL. **295€** NETTO¹

| BIS ZUM 30. SEPTEMBER 2019

| OPTIONAL MIT WARTUNG UND REPARATUR²



Mit dem Fiat Ducato sind Profis auf jeden Job bestens vorbereitet. Nicht nur mit seiner hohen Nutzlast von bis zu 2.115 kg und dem Ladevolumen von bis zu 17 m³ beweist er wahre Größe.

Kraftstoffverbrauch (l/100 km) nach RL 80/1268/ EWG für den Fiat Professional Ducato Serie 6 Großraumkastenwagen 33 L4H2 130 Multijet E6 Neuwagen 96 kW (131 PS): innerorts 6,9; außerorts 5,4; kombiniert 6,0. CO₂-Emission (g/km): kombiniert 159.

¹ Ein unverbindliches Leasingbeispiel der FCA Bank Deutschland GmbH, Salzstraße 138, 74076 Heilbronn, für Gewerbekunden, für den Fiat Professional Ducato Serie 6 Großraumkastenwagen 33 L4H2 130 Multijet E6 Neuwagen (Diesel) 96 kW (131 PS) zzgl. Überführungskosten und MwSt., inkl. GAP-Versicherung; Monatsrate € 295,- (exkl. MwSt.), Gesamtlaufleistung 60.000 km, Laufzeit 48 Monate, ohne Leasingsonderzahlung.

² Details erhalten Sie bei uns.

Angebot für gewerbliche Kunden, gültig für nicht bereits zugelassene Neufahrzeuge Fiat Professional Ducato Serie 6 Großraumkastenwagen 33 L4H2 130 Multijet E6 96 kW (131 PS) bis 30.09.2019. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen. **Beispielfoto zeigt Fahrzeug der Baureihe, die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeugs sind nicht Bestandteil des Angebotes.**



FCA | FLEET & BUSINESS

MOTOR VILLAGE ESSEN/DORTMUND

Haedenkampstr. 71-73 | 45143 Essen

Hagenerstr. 148 | 44225 Dortmund

www.motorvillage-dortmund-essen.de

Hauptsitz: FCA Motorvillage Germany GmbH
Mainzer Landstraße 581 • 65933 Frankfurt

Ein Fahrzeug für viele Fälle

Modulares Baukastensystem für elektrische Nutzfahrzeuge

Besonders in Ballungszentren wird die Forderung nach emissionsarmer Mobilität stärker. Um die Schadstoffbelastungen zu reduzieren, haben Städte bereits Umweltzonen eingerichtet. Vor allem kleine und mittlere Unternehmen, die ihre Kunden in den Innenstädten mit Dieselfahrzeugen beliefern, sind davon betroffen. E-Mobilität bietet Alternativen, jedoch sind elektrische Nutzfahrzeuge im Vergleich zum Diesel noch vergleichsweise teuer.

Das Fraunhofer-Institut für Produktionstechnologie IPT aus Aachen hat gemeinsam mit Partnern in einem Forschungsprojekt untersucht, wie sich leichte elektrische Nutzfahrzeuge modular zusammenbauen und dadurch kostengünstiger herstellen und vertreiben lassen.

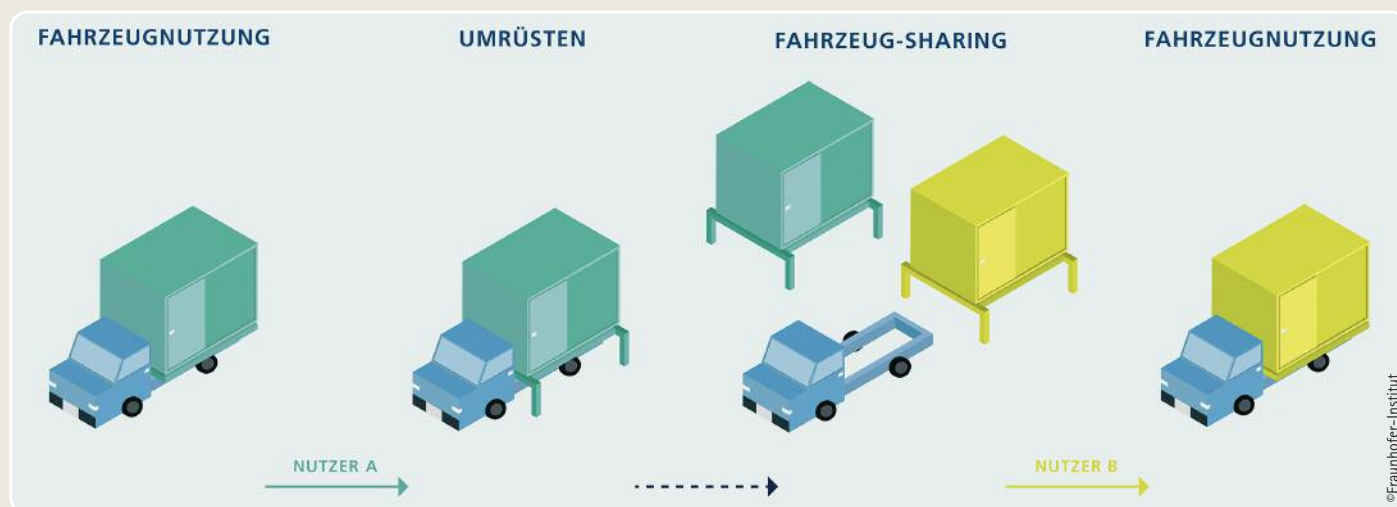
Das Fahrzeug, das die Partner im Projekt „Baukasten für Ladewagensysteme“ einsetzen, lässt sich je nach Transportaufgabe mit einem anderen Aufbau kombinieren: Ein geschlossener Kofferaufbau mit Kühlung und Luftfeuchtigkeitsmesser dient dazu, Lebensmittel zu transportieren. Ein Aufbau ohne Kühlung kann für den Transport von Werkzeugen eingesetzt werden; ein Pritschenaufbau für Baumaterialien. Da sich der Aufbau flexibel und schnell austauschen lässt, können Unternehmen sogar denselben Fahrzeugunterbau für unterschiedliche Transportaufgaben innerhalb eines Betriebs einsetzen: Fährt beispielsweise ein Schreiner zu einem Kunden, verwendet er den Aufbau mit einem Schubladen-Regalsystem für seine Werkzeuge; liefert er ein Möbel aus, braucht er eine größere Ladefläche und kann einen Pritschenwagen mit Spannsystemen nutzen.

Das Projektkonsortium geht noch einen Schritt weiter: Der modulare Baukasten bietet die Chance, dass sich mehrere Unternehmen eine Flotte im Sinne des Car-Sharing-Prinzips teilen können. So lassen sich hohe Investitionskosten für das einzelne Unternehmen deutlich senken, die Standzeiten der Fahrzeuge verringern sich und es wird insgesamt weniger Parkraum für das Abstellen nicht genutzter Fahrzeuge gebraucht.

Modulares System senkt Kosten und verbessert die Produktivität

Das modulare Konzept verringert die Anzahl der tatsächlich gebrauchten E-Fahrzeuge und senkt so die hohen Investitionskosten, die besonders bei der Anschaffung der leistungsfähigen Lithium-Ionen-Batterien entstehen. Durch die modulare Gestaltung des Bauraums, die auf die Bedürfnisse kleiner und mittlerer Unternehmen ausgerichtet ist, lassen sich bereits in der Produktion der Fahrzeuge auch bei anfänglich geringen Stückzahlen bereits Skaleneffekte erzielen.

Das Projektkonsortium hat verschiedene Nutzungsszenarien für elektrische leichte Nutzfahrzeuge berücksichtigt: von Handwerksbetrieben über Instandhaltungsbetriebe bis hin zum Lebensmittel- oder Medikamententransport. Gemeinsam mit Unternehmen haben die Forscher zunächst Anforderungen an die Fahrzeuge definiert wie Maße, Stromanschluss, Ladungssicherung, Kühlung, Aufbewahrungssystem. Um diese Anforderungen zu erfüllen, wurden sie in unterschiedlichen Kategorien wie eine leichte Reinigung oder einfaches Beladen gebündelt. In einem Lastenheft wurden alle Anforderungen der Anwender festgehalten. Im nächsten Schritt entwickelten die Partner das Modularisierungskonzept des Ladewagenbaukastens, planten die technische Umsetzung und die Produktstruktur, die dann in einer technischen Dokumentation für die Konstruktion festgehalten wurde. Nachdem die Projektpartner einen Prototypen des Baukastens bis auf Bauteilebene ausgelegt und konstruiert sowie das Produktionskonzept gestaltet hatten, wurde ein Prototyp des Ladewagens gefertigt und auf einem Testgelände hinsichtlich seiner Praxis-tauglichkeit geprüft. Zum Projektkonsortium unter Führung des Fraunhofer-Instituts für Produktionstechnologie IPT gehören noch drei weitere Unternehmen, darunter auch die StreetScooter GmbH, die bereits E-Lieferfahrzeuge für die Deutsche Post fertigt. ■



Alternative Antriebe für Lkw

Unternehmen sind offen für den Umstieg



Zur Zeit werden die schweren Lkw auf unseren Straßen noch zu 99 Prozent durch Dieselmotoren angetrieben.

Foto: am - Fotolia.com

abhängig, da Fahrzeugausfälle und Reparaturkosten hohe Verluste verursachen können. Hier gilt es, beispielsweise über Demonstrationsprojekte Transparenz und Vertrauen zu schaffen, sodass alternative Antriebe als zuverlässige und praktikable Alternativen zu konventionellen Antrieben wahrgenommen werden.

Durch den hohen Wettbewerbs- und Kostendruck in der Speditions- und Logistikbranche haben die Unternehmen wenig finanziellen Spielraum – insbesondere für die Umsetzung umweltfreundlicher Maßnahmen. Die Untersuchung des Fraunhofer ISI zeigt aber, dass vielen Befragten ökologische Aspekte wichtig sind: Unter anderem stimmten mehr als 50 Prozent der Aussage zu, dass alternative Antriebe aus Klimaschutzgründen von besonderem Interesse für die Unternehmen sind. Die Antworten in dieser Kategorie gingen jedoch im Vergleich zu den ökonomischen Anforderungen sehr weit auseinander, was auf einen derzeitigen Wandel der Meinungen hindeutet.

Bei der Frage nach der Bereitschaft, auf alternative Antriebe umzusteigen, stimmten 50 Prozent (eher) zu, während 27 Prozent noch unentschlossen sind. Vor allem größere Unternehmen zeigten sich umsteigebereit. Ein wichtiger Grund ist, dass sie eher über die finanziellen Mittel für die teure Anschaffung alternativer Antriebe verfügen. Durch die höheren durchschnittlichen Fahrleistungen und die niedrigeren Betriebskosten rentieren sich die Investitionen bei ihnen zudem schneller. Weiterhin führen größere Organisationen eher Leitlinien ein, in denen unternehmerische Sozialverantwortung und Umweltschutz verankert sind.

Ein weiterer Teil der Befragung zielte darauf ab, Informationen für die Gestaltung der zukünftigen Infrastruktur alternativer Antriebe zu erhalten. Für die Bereitschaft, Umwege zum Tanken oder Laden zu machen, ergab sich ein Mittelwert von 20 Kilometern. Die generell akzeptierte Tank- beziehungsweise Ladedauer liegt bei 15 Minuten, die durchschnittlich geforderte Mindestreichweite eines Lkw beträgt etwa 800 Kilometer. Diese ermittelten Ergebnisse zeigen die größte Herausforderung für den Umstieg: Die geforderte Mindestreichweite ist mit heutigen alternativen Antrieben nur begrenzt möglich, die Tankstelleninfrastruktur im Hinblick auf Umwegbereitschaft und Ladedauer noch nicht ausreichend. Da die Europäische Kommission fordert, dass bis 2030 die CO₂-Emissionen von Nutzfahrzeugen um 15 Prozent sinken sollen, müssen hier in der kommenden Dekade deutliche Fortschritte erzielt werden.

Philipp Kluschke, Hauptautor der Studie, betont: „Damit die Umstellung des schweren Straßengüterverkehrs auf CO₂-neutrale Antriebe gelingt, müssen deren Zuverlässigkeit und ihr Beitrag zur Reduktion der Total Cost of Ownership demonstriert sowie durch Förderprogramme und politische Maßnahmen sichergestellt werden. Entscheidend für die Verbreitung ist auch die Reduktion der Investitionen, etwa über staatliche Zuschüsse oder über die Förderung der Entwicklung und Produktion. Unverzichtbar sind direkte staatliche Eingriffe für den Aufbau der Infrastruktur, dies können die Unternehmen nicht allein leisten. Nicht zuletzt sollten das Wissen und die praktischen Erfahrungsmöglichkeiten erhöht werden, zum Beispiel durch Demonstrations- und Aufklärungsprojekte. Unsere Befragung hat gezeigt: Wer über alternative Antriebe Bescheid weiß, ist dem Umstieg gegenüber offener.“ ■

Laut einer Studie des Fraunhofer ISI können sich Fuhrunternehmen durchaus den Umstieg auf alternative Antriebe vorstellen. Um diese grundsätzliche Bereitschaft in den tatsächlichen Umstieg zu überführen, braucht es sowohl Entwicklungen in Technologie und Infrastruktur als auch politische Unterstützung.

Der Verkehr hat einen Anteil von etwa 20 Prozent an den gesamten CO₂-Emissionen Deutschlands. Da der zu 99 Prozent durch Diesel angetriebene schwere Güterfernverkehr zu den Hauptverursachern gehört, kann die Umstellung der Lkw-Antriebe auf CO₂-neutrale Technologien einen großen Beitrag zur Emissionsreduktion leisten. Die Anforderungen für den Umstieg auf alternative Antriebe hat das Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung ISI in einer quantitativen Studie ermittelt. An der Analyse nahmen 70 Personen aus Deutschland teil, vor allem Geschäftsführer von größtenteils mittelständischen Fuhrunternehmen. Obwohl diese Auswahl aufgrund der Größe des Transportsektors nicht repräsentativ ist, lassen die Ergebnisse Rückschlüsse auf die Gesamtheit zu. Untersucht wurde unter anderem, welche Anforderungen die Befragten an die Fahrzeuge haben und welche Bedingungen die zukünftige Infrastruktur erfüllen muss.

Im Hinblick auf die ökonomischen Anforderungen sind sich die Befragten weitgehend einig: Besonders wichtig sind die Gesamtkosten über den ganzen Lebenszyklus hinweg sowie die Zuverlässigkeit. Diese beiden Faktoren sind stark voneinander

ADAC Reifennotdienst für Unternehmen und Lieferdienste Pilotversuch für Leicht-Lkw in NRW gestartet

Der ADAC Truckservice hat sich ein neues Geschäftsfeld erschlossen. Seit diesem Sommer kommen die „gelben Lkw-Engel“ auch bei Reifenpannen an Leicht-Lkw zu Hilfe. Zielgruppe für den neuen Service sind Handwerksbetriebe und Lieferdienste, aber auch Fahrzeughersteller sowie Reifenhersteller und -händler.

„Reifenservice für die Sprinterklasse ist ab sofort kein weißer Fleck mehr auf der Pannenhilfe-Landkarte. Mit unserem Angebot schaffen wir eine zuverlässige Lösung, unter einer Nummer und nach einem Standard. Bei unseren Mobilitätskunden stößt der Service bereits auf großes Interesse“, sagt Dirk Fröhlich, Geschäftsführer des ADAC Truckservice.

Die Nachfrage ist seit Jahren groß, aber bis dato bietet kein Dienst einen flächendeckenden Reifenservice für diese Fahrzeugplattform an. Grund dafür ist die infolge der großen Bandbreite an Felgen- und Reifenmodellen äußerst aufwändige Logistik mit hohen Handlings- und Bevorratungskosten. Kuriere oder Handwerker, die mit einer Reifenpanne liegen bleiben, haben deshalb oft das Nachsehen und müssen abgeschleppt werden.

Der ADAC Truckservice geht beim Aufbau seines Angebots neue Wege: Pneu und Felge werden komplett getauscht. Nach der Pannemeldung wird der gewünschte Satz in der Werkstatt montiert und anschließend der Radwechsel am Pannort durchgeführt. Abgedeckt sind die Modelle Mercedes Sprinter und VW Crafter



Foto: ADAC Truck Service

Die „gelben LKW-Engel“ helfen in Nordrhein-Westfalen jetzt auch bei Reifenpannen an Leicht-LKW.

sowie MAN TGE, Iveco Daily, Fiat Ducato, Peugeot Boxer und Citroen Jumper. Die Reifenmarke ist wählbar und die Entsorgung des Altreifens inklusive. Der Service beinhaltet bundesweit die Pannenhilfe zum Pauschalpreis, hinzu kommen die Kosten für den Neureifen sowie eine Handlinggebühr für die Tauschfelge.

Um die Bevorratung des Sortiments für alle Fabrikate bei den ADAC Werkstattpartnern zu gewährleisten, wurde zunächst eine Logistikstruktur aufgebaut. Den Start machten die Pilotregionen in Bayern, Baden-Württemberg, Hessen, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz und Sachsen. Alle 185 ADAC Partnerwerkstätten werden so schnell wie möglich angebunden. ■

IHK-Magazine

Erneut Reichweitesieger!

TOP 1 von 26 untersuchten Titeln

• IHK-Magazine	44,9%
• Focus	19,6%
• Der Spiegel	18,9%
• Die Zeit	13,8%
• Stern	13,7%
• WamS/WamS kompakt	11,5%
• Manager Magazin	10,8%

...

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

Industriedienstleister

Die Verlagssonderveröffentlichung „Industriedienstleister“ ist eine Veröffentlichung der commedia GmbH

Redaktion:
commedia GmbH
Fon 0201/879 57-12

Anzeigen:
Eva Lupp
Fon 0201/879 57 11

Foto: Bilfinger SE



Bilfinger ist ein international führender Industriedienstleister. Zum elfte Mal in Folge belegt der Konzern Platz 1 im Ranking.

Industrieservicebranche legt weiter zu Rekordwachstum dank Auflösung von Instandhaltungsrückständen

Die führenden Industrieservice-Unternehmen, die unter anderem Produktionsanlagen instand halten, verzeichneten im Jahr 2018 mit 7,3 Prozent ein sehr starkes Wachstum. Gründe hierfür sind unter anderem die Auflösung von Instandhaltungsstaus und vermehrte Stillstände. Das Wachstum liegt noch oberhalb der im vergangenen Jahr abgegebenen Prognosen. Neben den geplanten Instandhaltungs-, Stillstands- und Umbaumaßnahmen trieben kurzfristige Aufträge die Marktentwicklung. Auch für das laufende Geschäftsjahr 2019 sowie für 2020 erwarten die Marktführer mit 9,8 beziehungsweise 11,8 Prozent ein deutlich anziehendes Geschäft.

Dies sind Ergebnisse der neuen Lünenonk®-Liste der führenden Industrieservice-Unternehmen sowie einer soeben veröffentlichten umfassenden Marktstudie, die das Marktforschungsunternehmen Lünenonk & Hossenfelder, Mindelheim, jährlich veröffentlicht.

Das Ranking im Überblick

Im elften Jahr in Folge belegt Bilfinger den Spitzenplatz des Rankings. Dem Umsatzrückgang von 2,5 Prozent auf nunmehr 970 Millionen Euro (2017: 995 Mio. Euro) steht ein Plus von 136 Millionen Euro im Ausland gegenüber. Damit zeigt der von Umsatzrückgängen begleitete Prozess der Neuaufstellung Erfolge. Bilfinger ist neben Kaefer das einzige im Ranking gelistete Unternehmen, das im Ausland mehr Umsatz generiert als im Heimatmarkt.

Die Wisag Industrie Service Holding, neben Facility Services und Aviation Services die dritte Sparte des von Claus Wisser gegründeten Dienstleistungsunternehmens, setzt mit einer Steigerung von 45 Millionen Euro auf nun 815 Millionen Euro (+5,8 %) die gute Umsatzentwicklung der letzten Jahre fort. Gegenüber dem Geschäftsjahr 2009 ist dies mehr als eine Verdoppelung der Jahresleistung. Mit über 14.000 Mitarbeitern ist die Wisag der größte Arbeitgeber unter den führenden Dienstleistern.

Auf Rang 3 folgt die Remondis Maintenance & Services mit 720 Millionen Euro Inlandsumsatz (2017: 685 Mio. Euro). Seit 2014 meldet das Unternehmen die konsolidierten Werte unter anderem der beiden Tochtergesellschaften Buchen Umweltservice und Xervon.

Weber steigt in Top 5 auf

Unverändert auf Rang 4 mit 373 Millionen Euro Umsatz liegt Leotec, die nach der Übernahme von Triton Partners umbenannte Voith Industrial Service. Nach dem Verkauf mehrerer Tochtergesellschaften wurde 2018 auch die Tochtergesellschaft Veltec, die Aktivitäten für die Prozessindustrie bündelte, an die Etabo (Rang 20 des Rankings) veräußert. Die Entwicklung zum Vorjahr ist bereits um diesen Sondereffekt bereinigt.

Die Weber Unternehmensgruppe mit Sitz in Pulheim steigerte den Jahresumsatz um 10,3 Prozent und erreicht nun mit 290 Millionen Euro den Block der fünf führenden Anbieter im Markt. Unter Berücksichtigung des Auslandsgeschäfts hat das Familienunternehmen die 300-Millionen-Euro-Schwelle bereits überschritten.

Kiel Industrial Services aus Wesseling erhöhte die Jahresleistung um rund 31 Millionen Euro (+16,5 %) und gehört zu den Unternehmen im Markt, die als Gesamtdienstleister wahrgenommen werden und über Kompetenzen im Engineering verfügen. Kiel verbessert sich um zwei Ränge auf Listenplatz 7. Unverändert auf Rang 8 ist Kaefer Isoliertechnik aus Bremen positioniert. Die Gesamtleistung des international tätigen Unternehmens liegt bei 1,7 Milliarden Euro.

Bei Hertel, seit 2015 eine Gesellschaft der französischen Altrad, reduzierte sich die Jahresleistung aufgrund des Auslaufens von Großaufträgen deutlich. Erstmals liegen aktuelle Zahlen des für das Ranking relevanten Geschäftsjahres vor. Hertel konnte die

Umsatzrückgänge von 2016 auf 2017 zu Teilen wieder kompensieren. Das Unternehmen schloss das Geschäftsjahr 2018, das unterjährig endete und in 2017 begann, mit 172,5 Millionen Euro ab.

InfraServ Knapsack firmiert um zu Yncoris

Die Top 10 des Rankings komplettiert Yncoris mit 131,6 Millionen Euro Dienstleistungsumsatz. Die vormalige InfraServ Knapsack unterstreicht mit der Neupositionierung seit Juni 2019 die große Bedeutung des Service-Geschäfts außerhalb des Industrieparks Knapsack in Hürth. Die Robur Industry Service Group akquirierte 2018 zahlreiche Gesellschaften und steigerte den Umsatz auch aufgrund des starken anorganischen Wachstums von 74,9 Millionen Euro auf 127,3 Millionen Euro. Mit einem Plus von 70 Prozent gegenüber dem Vorjahr ist Robur auch in 2018 das Unternehmen mit dem größten relativen Wachstum der Top 20.

Mit einem Umsatzplus von 25,2 Prozent folgt die Griesemann Gruppe, die organisch zulegte. Das Unternehmen bündelt mehrere Gesellschaften, darunter die John Brown Voest und die GMR. Bis zum Vorjahr war die Griesemann Gruppe noch als GMR in dem Ranking vertreten und folgt damit dem Trend, den Außenauftritt weiterzuentwickeln. Neben Yncoris und der Griesemann Gruppe gilt dies auch für Ebert Hera, die mit neuem Auftritt weniger deutlich auf die historisch übernommenen Gesellschaften hinweist.

Ebert Hera verliert aufgrund des weniger starken Wachstums gegenüber dem Wettbewerb sowie einer veränderten Berichtssystematik anderer Unternehmen zwei Ränge. Besonders in Belgien und den Niederlanden ist Ebert Hera gewachsen. Das Private-Equity-Unternehmen Odewald, bisher Mehrheitsgesellschafter, hat seine Anteile sowohl an die Inhaberfamilie als auch an die Unternehmensgruppe Theo Müller veräußert.

Etabo übernimmt Veltec

InfraServ Wiesbaden Technik und InfraServ Gendorf Technik setzen ihren Wachstumskurs fort und erreichen nun beide rund 53 Millionen Euro. Die Etabo mit Sitz in Bochum erzielt mit 33,8 Millionen Euro das Umsatzniveau des Vorjahres (34,0 Mio. Euro) und beschließt das Ranking. Im kommenden Jahr steht eine deutliche Verbesserung im Ranking an, wenn die Umsatzzahlen der von der Etabo-Tochtergesellschaft PSS (Plant System & Services) übernommenen Veltec enthalten sind.

Thomas Ball, Studienautor und Senior Consultant der Lünenonk & Hossenfelder GmbH, kommentiert die Marktentwicklung: „Aufgrund der guten Auftragslage haben viele Industrieunternehmen Instandhaltungsmaßnahmen und Stillstände aufgeschoben. In Zeiten von Umsatzrückgängen in der Chemieindustrie werden diese dringend notwendigen Maßnahmen nachgeholt. Angesichts des Fachkräftemangels ist dies eine riskante Strategie, da die Dienstleister an ihre Leistungsgrenze stoßen.“

Ball sieht Veränderungen in der Vergabepaxis von Industrieservices: „In einer jüngst durchgeführten Auftraggeberbefragung gab die Hälfte der Unternehmen an, bisher intern erbrachte Leistungen künftig fremd zu vergeben und extern eingekaufte Services stärker bei wenigen Anbietern zu bündeln. Es mehren sich die Anzeichen, dass die seit Jahren beabsichtigte Strategie, die Produktivität durch den Rückgriff auf externe Industrieservice-Unternehmen zu steigern, weiter fortgesetzt wird. Hierzu hat auch die steigende Schwierigkeit beigetragen, Fachkräfte zu gewinnen.“ ■

PERSONALIEN

Geburtstage im September

70 JAHRE

Volkmar Dohle, stellv. Vorsitzender der IHK-Prüfungsausschüsse „Bauzeichner/-in“, „Tiefbauarbeiter/-in“ und „Gleisbauer/-in“, Essen

Rudolf Rump, Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Kaufmann/Kauffrau für Büromanagement“, Bochum

60 JAHRE

Birgit Bühne, stellv. Vorsitzende des IHK-Prüfungsausschusses „Bankkaufmann/Bankkauffrau“, Oberhausen

Bernd Hansmann, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel“, Mülheim an der Ruhr

Bernd Wiegand, Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Zerspanungsmechaniker/-in“, Oberhausen

Unternehmensjubiläen

400 JAHRE

Einhorn-Apotheke
Inh. Birte Barleben e. K.
Essen, 2019

25 JAHRE

Andreas Voß
Essen, 1. September 2019

Daniel Fraenz
Essen, 21. September 2019

duelks gmbh
Essen, 22. September 2019

INTERNI Dekorations- und Einrichtungsbedarfsgesellschaft mbH
Essen, 1. September 2019

Klaus Hensel
Mülheim an der Ruhr, 1. September 2019

NanoFocus AG
Oberhausen, 20. September 2019

Susanne Bluoss
Essen, 10. September 2019

BEKANNTMACHUNG

Sachverständigenwesen

Im Juni 2019 wurde durch die Geschäftsführung als Sachverständige öffentlich bestellt und vereidigt:

Frau Dipl.-Ing. Denise Targowski,
c/o DEKRA Automobil GmbH,
Sulterkamp 101, 45356 Essen,
für Straßenverkehrsunfälle.



meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN
FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

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

DIHK Ausbildungsumfrage 2019

Mehr Betriebe konnten ihre Ausbildungsplätze besetzen



Den Unternehmen in Deutschland fällt es offenbar wieder etwas leichter, Ausbildungsplätze zu besetzen – aber noch immer bleiben viele Stellen offen. In einer Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) gaben 68 Prozent der Betriebe an, im vergangenen Jahr all ihre Ausbildungsplätze besetzt zu haben. 32 Prozent der Firmen gelang das nicht. An der Umfrage hatten sich rund 12.500 Unternehmen beteiligt.

Im Vorjahr hatten noch 34 Prozent der Betriebe angegeben, nicht alle Ausbildungsplätze besetzen zu können – und während diese Quote leicht sank, nahm die absolute Zahl der Ausbildungsverträge trotz rückläufiger Schülerzahlen zu. Für das laufende Jahr erwartet der DIHK, dass die Zahl der Verträge stabil bleibt.

→ **Insgesamt gebe es derzeit 1,3 Millionen Auszubildende.**

46.076
Exemplare

Druckauflage
2. Quartal 2019



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	Gewerbekauf und Hallenbau Dienstwagen und Fuhrpark
11	November	Gebäudedienstleister Personal Ausbildung und Weiterbildung
12	Dezember	Unternehmensportraits Technische Gebäudeausrüster

**Anzeigenschluss für die Oktober-Ausgabe
ist am 19. September 2019**

meo

MARKTPLATZ

Branchenverzeichnis für
Angebote aus Industrie,
Handel und Gewerbe

Raubegrünung

**Hydrokulturen
Kunstpflanzen**

www.hydro-studio.de

Druckerei

DAUBE DRUCK

Offset- und Digitaldruck
PrePress · Weiterverarbeitung

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

Steuerberatung

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

Hilfsprojekte

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



**Der Anzeigenschluss für
den Marktplatz der
Oktober-Ausgabe ist
der 19. September 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

IHK-Magazine

Erneut Reichweitensieger!

Werben Sie in den IHK-Magazinen und profitieren Sie von deren herausragender Reichweite bei den Entscheidern im Mittelstand!



www.ihk-kombi-west.de