

men

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

Außenwirtschaft Ausmaß der Krise ist gewaltig

Patente

Innovationsvorsprung sichern

Energie-Scouts

Energiefressern auf der Spur

Neustart für den Tourismus in NRW

Treffen der NRW-Tourismusreferenten





Titelthema: Außenwirtschaft:

- 4 Internationales Geschäft im Zeichen von Corona
- 14 Weltmarktrührer: Digitaler Zwischenstopp 2020

4

3 Editorial

16 Region

20 Praxis

- 20 Verbraucherpreisindizes
- 22 Gründungs-/Nachfolgebörsen
- 24 Angebote für Gründer und Jungunternehmer

Patente

- 26 Schutzrechte sichern Wettbewerbsvorteile

Familienfreundliches Unternehmen

- 35 Werbeagentur gestaltig

Ausbildung

- 36 Sichere Durchführung von Abschlussprüfungen

Tourismus

- 37 Neustart für den Tourismus in NRW

Thema

- 38 Energie-Scouts
- 40 Innovationspreis NRW
- 42 Industriellen Kaffeesatz verwerten
- 44 Hochleistungsteam entwickeln

Firmenporträt

- 46 good-stuff deco

48 Personalien/Bekanntmachungen

Praktisch kreativ

- 50 Der Mathildenhof im Essener Südviertel

51 Impressum

IHK-Präsidentin
Jutta Krufft-Lohrengel (vorne links)
mit den Präsidiumsmitgliedern
Corinna Spiess, Hartmut Buhren,
Christian Schmitz, Frank Grone
und Dr. Thomas Stauder.

Foto: IHK



Wir danken

Bedauerlicherweise pflegen die Mitmenschen unseres Landes die negative Kultur, sich zu Wort zu melden, wenn es etwas zu kritisieren gibt.

Wenn hingegen eine Aufgabe gut erledigt wurde oder ein Vorhaben gelingt, wird dieser Umstand kommentarlos und mit großer Selbstverständlichkeit zur Kenntnis genommen.

Dieser Haltung wollen wir als Präsidiumsmitglieder der IHK entschieden widersprechen.

Sehr bald, nachdem die ersten wirtschaftlichen Auswirkungen durch die Corona-Krise und gegensteuernde Maßnahmen durch die Regierung publik wurden, hat sich unsere IHK an die ihr übertragenen Aufgaben gemacht – und dies, ohne zu lamentieren. Mit großem Einsatz wurde viel gute Arbeit für die regionale Wirtschaft geleistet.

Dies hat sich vor allem in drei Aufgabenbereichen gezeigt:

Bundesweit hatten die Gremien der IHKs die schriftlichen Abschlussprüfungen verschoben, um die Ausbreitung des Corona-Virus zu verlangsamen. Unsere IHK zu Essen hat von Ende Mai bis Anfang August fast 3.300 Prüfungen nachgeholt; aufgrund der strengen Hygieneauflagen war dies eine große organisatorische Herausforderung. Aus allen Geschäftsbe-

reichen sind IHK-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als Aufsichtspersonen „eingesprungen“, um für einen reibungslosen Ablauf zu sorgen.

Gleich zu Beginn der Pandemie hat die IHK eine „Corona-Hotline“ eingerichtet und über 7.000 Beratungsgespräche geführt. Die IHK-Mitarbeitenden haben allgemeine Fragen beantwortet, zur Kurzarbeit beraten und die Mitgliedsunternehmen bei der Antragstellung der Soforthilfe NRW unterstützt. Die Nachfrage war so groß, dass die IHK sich entschieden hat, die Hotline auch am Samstag zu schalten.

Durch die strengen Hygieneauflagen war das Haus der IHK für Publikum mehrere Wochen geschlossen – die Mitarbeiter waren aber trotzdem vor Ort und standen den Unternehmen als Ansprechpartner zur Verfügung. Nur wer zur Risikogruppe gehörte oder keine Kinderbetreuung fand, arbeitete von zu Hause aus.

Für das beherzte Angehen der vielschichtigen Aufgaben sprechen wir hier unseren großen Dank aus.

Im Namen des Präsidiums

Jutta Krufft-Lohrengel

Jutta Krufft-Lohrengel

Internationales Geschäft
im Zeichen von Corona

Ausmaß der Krise ist gewaltig



Die Corona-Krise hat das Wirtschaftsleben weltweit auf den Kopf gestellt und belastet die stark internationalisierte deutsche Wirtschaft in einem so bisher nie dagewesenen Ausmaß: Viele Zulieferer im In- und Ausland mussten schließen oder arbeiteten mit verringerten Kapazitäten, Passagierflüge – die häufig auch Luftfracht transportieren – wurden storniert, es fehlte an Containern, Grenzen wurden geschlossen mit der Folge langer LKW-Staus und zusätzliche Bürokratie führte zu gestörten Lieferketten. Dies sind nur einige wenige Beispiele, wie sehr die Corona-Krise den Welthandel eingeschränkt und nahezu alle Exportmärkte unter Druck gesetzt hat.



Laut Schätzungen der Welthandelsorganisation WTO wird der Welthandel in diesem Jahr um 13 bis 32 Prozent einbrechen – dies wäre der stärkste Rückgang seit der Weltwirtschaftskrise vor rund 90 Jahren.

Ein Blick in unsere Region vor Corona

Die wirtschaftliche Entwicklung in NRW hatte sich – trotz schwieriger Rahmenbedingungen – zu Jahresbeginn 2020 stabilisiert; die Konjunktur konnte gerade wieder einen Aufwärtstrend verzeichnen. Die Ausbreitung des Corona-Virus traf die NRW-Wirtschaft zu Beginn einer Erholung und damit in einer sensiblen Phase: Sie schloss das Jahr 2019 mit einem Exportvolumen von 193,7 Milliarden Euro (-1,2 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr); der Importwert lag mit einem Plus von 1,6 Prozentpunkten bei 245,5 Milliarden Euro.

Auch die international agierenden Unternehmen in der MEO-Region zeigten sich standfest. So lag der Auslandsumsatz 2019 mit rund 4,0 Milliarden Euro nur leicht unter dem Vorjahreswert. Ein beachtliches Ergebnis angesichts der zahlreichen ungelösten Problemstellungen – u. a. der Handelskonflikt zwischen den USA und China, der Brexit sowie der fortschreitende weltweite Aufbau von Handelsschranken.

Wie viel für die NRW-Wirtschaft insgesamt auf dem Spiel steht, lesen Sie im „Report Außenwirtschaft NRW 2019/2020“ der 16 IHKs in NRW, abrufbar unter [www.essen.ihk24.de/Dok.-Nr. 4839468](http://www.essen.ihk24.de/Dok.-Nr.4839468).

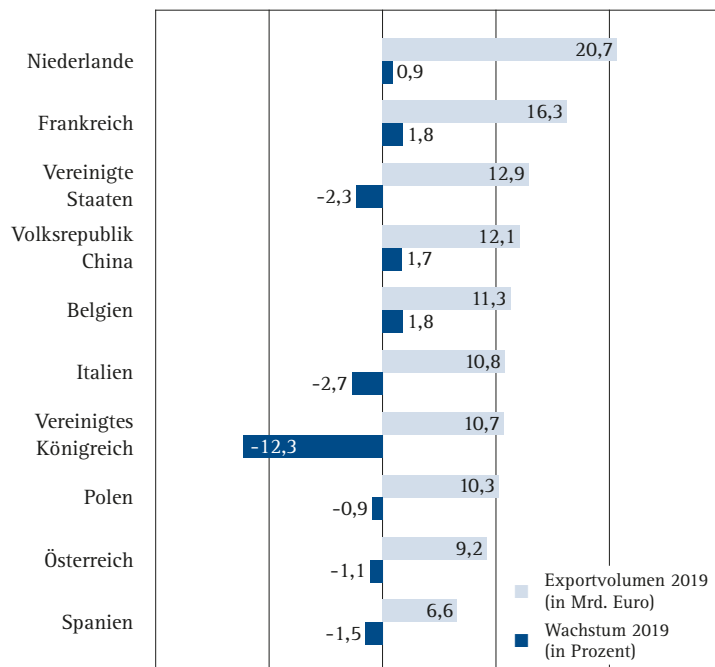
Wichtigste Exportländer für NRW: Von überragender Bedeutung wird für die NRW-Wirtschaft 2020 die Erholung in den EU-Ländern sein. Denn: Acht der zehn wichtigsten Handelspartner NRWs waren 2019 erneut Mitglieder der Europäischen Union. Die Volksrepublik China und die Vereinigten Staaten komplettieren die zehn wichtigsten Zielmärkte (siehe Grafik). Dieses Ergebnis unterstreicht einmal mehr die Wichtigkeit eines uneingeschränkt funktionierenden Binnenmarktes in der EU.

Nach Lockdown keine schnelle Erholung in Sicht

Trotz der Lockerungen von Corona-Beschränkungen nach dem Lockdown und der von der Politik angekündigten weiteren Unterstützungsmaßnahmen ist für die deutschen Unternehmen keine schnelle Erholung in Sicht. Das zeigt die aktuelle Ende Juni 2020 durchgeführte Konjunktur-Blitzumfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK). Daran nahmen bundesweit 8.500 Unternehmen aller Branchen und Regionen teil – darunter allein 1.500 Betriebe aus NRW.

NRW-weit erwarten 40 Prozent der Befragten, dass die Rückkehr zur „Normalität“ erst im nächsten Jahr gelingen kann. Nur 18 Prozent rechnen mit ei-

Top 10 Exportländer für NRW



Quelle: IT.NRW

ner Normalisierung schon in diesem Jahr. Mit anderen Worten: Der Weg zurück für die Wirtschaft wird lang und hart.

Fast jedes zweite NRW-Unternehmen (47 Prozent) bewertet seine Geschäftslage als schlecht, nur 14 Prozent melden „gute“ Geschäfte. Deutlich wird die Tiefe des wirtschaftlichen Einbruchs auch beim Blick auf die Umsatzentwicklung: Über 40 Prozent der Befragten rechnen für das Jahr 2020 mit einem Umsatzrückgang von mehr als 25 Prozent, fast jedes fünfte Unternehmen fürchtet sogar einen Umsatzrückgang von über 50 Prozent. Hinzu kommt, dass noch immer viele Branchen unter starken Einschränkungen leiden.

So bedeutend Überbrückungshilfen und Konjunkturpakete auch sind: Nichts ist für Unternehmen so wichtig wie die Chance, selbst wieder am Markt Umsatz machen zu können.

EU-Binnenmarkt muss wieder anspringen: Wegen der Corona-Einschränkungen im Welthandel rechnet der DIHK in diesem Jahr mit einem Rückgang der deutschen Exporte von 15 Prozent. Jeder zweite Arbeitsplatz in Deutschland hängt am Export; deshalb kann das nationale Konjunkturpaket nur einen Teil der Krise lösen.

Wichtig ist, dass sich Europa schnellstmöglich auf ein wirksames Re-Start-Paket verständigt, damit der Binnenmarkt anspringt. „Insgesamt sind offene Grenzen und ein freier Waren- und Personenverkehr unverzichtbar, damit es für unsere Wirtschaft wieder

bergauf geht“, erklärt Andreas Wasmuth, Geschäftsführer der AVIT-Hochdruck Rohrtechnik GmbH, Essen, in seiner Eigenschaft als Vorsitzender des IHK-Außenhandelsausschusses. Deshalb ist es auch aus wirtschaftlicher Hinsicht so wichtig, dass das Corona-Virus weltweit überwunden wird. Dies zeichnet sich aktuell allerdings nicht ab.

Ernüchternder Blick in die Welt

Die Ausmaße der Corona-Krise für die deutschen Unternehmen mit Auslandsgeschäft sind vielmehr enorm. Dies ist ein zentrales Ergebnis der Anfang Juli vom DIHK veröffentlichten Sonderumfrage „AHK World Business Outlook“ zur aktuellen Corona-Situation. Insgesamt beteiligten sich rund 3.300 deutsche Unternehmen mit Niederlassungen oder Tochtergesellschaften im Ausland.

Zum gewaltigen Ausmaß: 83 Prozent der Unternehmen erwarten demnach Umsatzeinbrüche, 15 Prozent sogar mindestens eine Halbierung ihres Umsatzes. Lediglich für 8 Prozent ändert sich nichts; nur 5 Prozent rechnen mit Zuwächsen. Dabei gibt es zwischen den Weltregionen kaum Unterschiede – die Betroffenheit ist gleichermaßen hoch.

Von den Reiseeinschränkungen sehen sich derzeit 63 Prozent der deutschen Unternehmen im Ausland betroffen – etwas weniger als in der Vorgängerumfrage von April (69 Prozent). Im Tourismus leiden naturgemäß überproportional viele

Anbieter (91 Prozent) unter den Reiseeinschränkungen, aber auch in der Industrie liegt die Quote der betroffenen Unternehmen mit 67 Prozent über dem Schnitt. Gleichzeitig wächst die Sorge um die Nachfrage: Hatten im April noch 57 Prozent rückläufiges Interesse an Produkten und Dienstleistungen beklagt, sind es im Juli 59 Prozent.

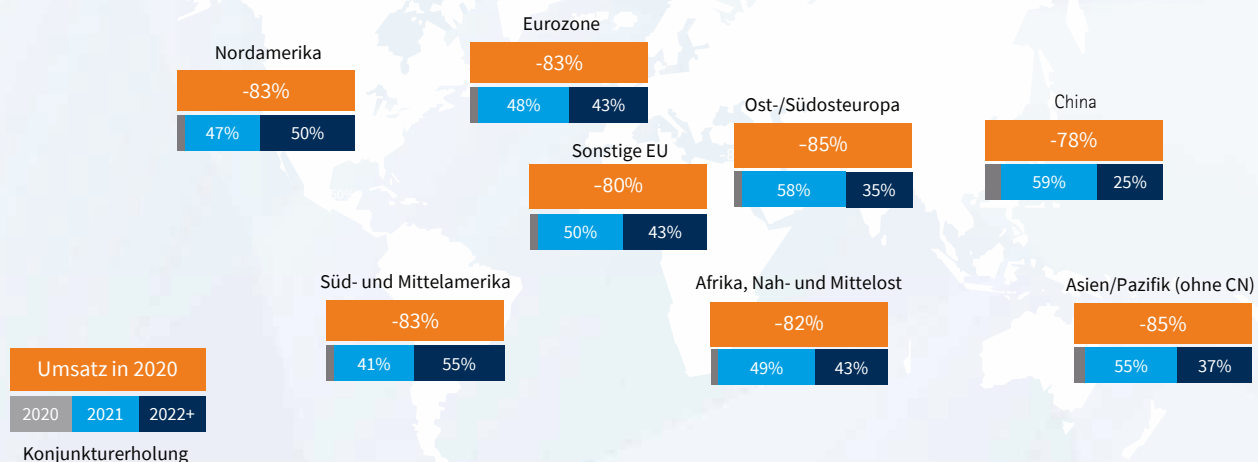
Insgesamt macht die DIHK-Sonderumfrage deutlich, dass die Krise die Unternehmen weltweit noch lange Zeit belasten wird: Mit einer konjunkturellen Erholung rechnen 93 Prozent der befragten Unternehmen erst im Jahr 2021 oder darüber hinaus – lediglich sieben Prozent erwarten eine Erholung noch in diesem Jahr.

Momentan besonders gebeutelt sind die süd- und mittelamerikanischen Länder. Dort rechnen 55 Prozent der deutschen Unternehmen erst ab 2022 oder sogar später mit einer Erholung der Wirtschaftslage. Schaut man nach China – wo die Konjunktur vergleichsweise optimistisch beurteilt wird – geht auch hier immerhin ein Viertel der deutschen Unternehmen davon aus, dass die Geschäfte erst nach 2021 wieder auf ein normales Niveau zurückkehren werden (siehe Grafik).

Mit solch einer anhaltenden Betroffenheit der Weltwirtschaft wird auch die Nachfrage nach deutschen Produkten und Dienstleistungen längerfristig leiden. Dennoch wird die internationale Arbeitsteilung nicht in Frage gestellt, aber auf den Prüfstand.

AHK World Business Outlook - Sonderumfrage zu den COVID-19 Auswirkungen

Unternehmen mit Umsatzrückgang (Anteil) und erwartete Konjunkturerholung



Deutliche Kursänderungen bei internationalen Geschäften

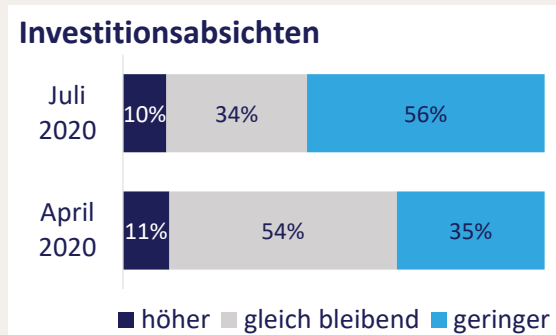
Die DIHK-Sonderumfrage macht zudem deutlich, wie stark die Krise die internationalen Geschäfte verändert.

Investitionen gehen zurück: Die Investitionsbereitschaft ist deutlich abgesackt. 56 Prozent der deutschen Unternehmen (Vorumfrage im April: 35 Prozent) beabsichtigen in der kommenden Zeit an ihren internationalen Standorten weniger zu investieren. Betroffen ist besonders Lateinamerika: In Mexiko streichen 76 Prozent, in Brasilien 74 Prozent ihre Investitionspläne zusammen.

Lediglich bei zehn Prozent der deutschen Unternehmen zeigen die Investitionsabsichten nach oben – zum Beispiel im Gastgewerbe, um Hygieneschutzmaßnahmen oder notwendige Geschäftsumstellungen vorzunehmen.

Die geringen Investitionen werden sich langfristig auf die Geschäftsentwicklung der Unternehmen auswirken und die konjunkturelle Erholung verlangsamen. Bereits vor der Krise war die Investitionsdynamik der Unternehmen gering. Neben der Unsicherheit, wo und in was investiert werden soll, kommen nun auch Finanzierungsschwierigkeiten hinzu.

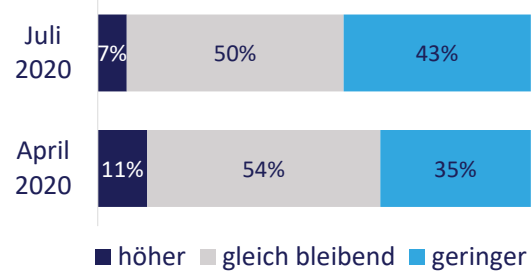
Um aber nachhaltig und gestärkt aus der Krise herauszukommen, wären oftmals mehr Investitionen unausweichlich.



Beschäftigung sinkt: Insgesamt führen die mit der Corona-Krise verbundenen Produktionsausfälle und Geschäftsschließungen weltweit nochmals zu einem deutlichen Rückgang der Beschäftigung. Inzwischen beabsichtigen 43 Prozent der deutschen Unternehmen im Ausland einen Personalabbau, im April waren es noch 35 Prozent. In Süd- und Mittelamerika sind es sogar mehr als die Hälfte der Betriebe. Lediglich sieben Prozent wollen mehr Mitarbeiter einstellen.

Staatliche Unterstützungsmaßnahmen zur Abfederung der wirtschaftlichen Auswirkungen – insbesondere Kurzarbeitergeld – fehlen in vielen Ländern und führen dort aller Voraussicht nach zu einer höheren Arbeitslosigkeit.

Beschäftigungsabsichten



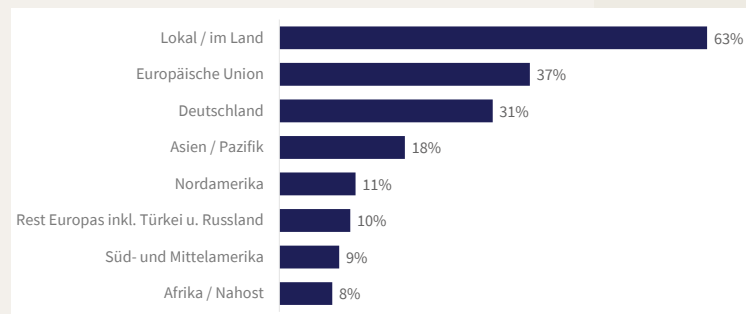
Neue Lieferanten gesucht: Da Produktionsausfälle und Lieferschwierigkeiten in fast allen Weltregionen zu verzeichnen sind oder waren, suchen 38 Prozent der deutschen Unternehmen im Ausland vermehrt nach neuen Lieferanten.

Bei 63 Prozent von diesen konzentriert sich die Suche vor allem auf lokale Zulieferer im jeweiligen Land. 31 beziehungsweise 37 Prozent halten allerdings auch in Deutschland und in der Europäischen Union nach geeigneten Lieferanten für ihr Geschäft Ausschau. Es sind vor allem kleinere Unternehmen, die sich vermehrt in Richtung Europa orientieren.

Insgesamt dürften Unternehmen verstärkt auf Ausfallrisiken schauen, um auch in Krisenzeiten beziehungsweise im Fall einer Pandemie ihre notwendigen Vorprodukte und Waren zu erhalten.

Im Branchenvergleich sind vor allem Unternehmen im Einzelhandel und Baugewerbe auf der Suche nach neuen Lieferanten – rund jeder zweite Betrieb. Auch in der Industrie ist der Bedarf entsprechend groß: 40 Prozent aller Industrieunternehmen planen Änderungen in der Lieferkette.

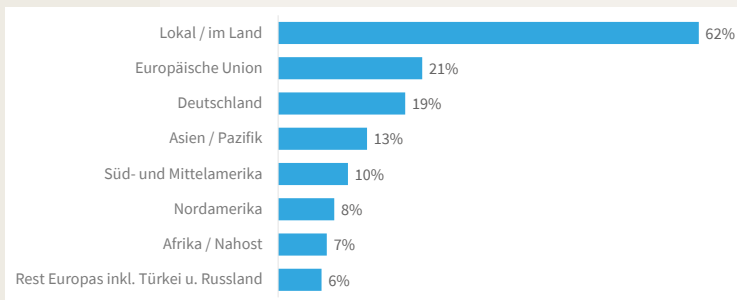
38 % der Unternehmen suchen vermehrt neue Lieferanten, davon in ...



Standortverlagerungen ein Thema: Für 22 Prozent der Unternehmen kommt aufgrund der aktuellen Krise auch eine Verlagerung von Standorten oder der Produktion in Betracht. Mehr als ein Drittel der Unternehmen im Einzelhandel erwägt Standortänderungen, in der Industrie sind es 21 Prozent.

Die Verlagerung geschieht in erster Linie innerhalb des jeweiligen Landes. An zweiter und dritter Stelle nennen die Unternehmen bei einem Standortwechsel – also einer Rückverlagerung von zuvor bereits ausgelagerten Aktivitäten – die Europäische Union (21 Prozent) sowie Deutschland (19 Prozent). Es folgen Asien und Süd- und Mittelamerika. Auch hier ist die Verfügbarkeit von Waren in Krisenfällen ein Grund für solche Überlegungen.

22 % der Unternehmen verlagern zunehmend ihre Standorte/Produktion, davon nach ...



Alle Ergebnisse der Sonderumfrage „AHK World Business Outbreak“ sind online abrufbar auf der Internetseite des DIHK: www.dihk.de im Bereich „Internationales“.

Internationaler Handel gerade zur Krisenbewältigung nötig

Natürlich kann zum jetzigen Zeitpunkt niemand eine Prognose abgeben, wie sich die Weltwirtschaft in der 2. Jahreshälfte entwickeln wird. Eines ist jedoch sicher: Auch wenn der Ruf nach einer größeren regionalen Ausrichtung bei Produkten (Buy Local) durch die Corona-Krise immer lauter wird, darf die Globalisierung nicht abnehmen, sondern muss vielmehr krisenfest werden.

Durchaus notwendig sind bei zukünftigen krisenbedingten Engpässen nationale Maßnahmen für ausreichende Reserven an bspw. medizinischen Produkten, Schutzausrüstungen oder bestimmten Lebensmitteln – dies ist Aufgabe des Staates und darf nicht zur Angelegenheit der Wirtschaft gemacht werden. Für ein dynamisches Wiederanlaufen des Welthandels ist – neben dem uneingeschränkt funktionierenden Binnenmarkt in der EU – der international regelbasierte Warenhandel wichtig. Lieferketten müssen jetzt dringend reibungslos funktionieren, damit international ausgerichtete Unternehmen diese Krise überstehen. Gerade aufgrund der Erfahrungen der letzten Monate werden sich zahlreiche Unternehmen noch stärker international ausrichten,

um bei zukünftigen Krisen flexibler handeln zu können.

Wir haben drei international tätige Unternehmen aus der MEO-Region befragt, wie sie u. a. die Krise bisher erlebt haben, vor welchen Herausforderungen sie standen und ob sich letztendlich vielleicht auch positive Erkenntnisse aus der Krise herausstellen. Die Interviews finden Sie auf den Seiten 10-12.

Breites IHK-Leistungsspektrum für die regionale Wirtschaft

Seit Ausbruch der Corona-Krise waren die Mitarbeitenden der Fachabteilungen für die Außenwirtschaft NRW-weit als Ansprechpartner und Berater für die international tätigen Unternehmen besonders stark gefragt. Dabei hat sich vor allem auch das Länderschwerpunktsystem der NRW-IHKs unter Beweis gestellt, um den Mitgliedsfirmen eine umfassende Expertise und Hilfestellungen zu der Corona-bedingten Situation in den jeweiligen Auslandsmärkten bieten zu können. Die IHK zu Essen ist bereits seit vielen Jahren NRW-Schwerpunktkammer für die lateinamerikanischen Länder im Mercosur-Raum.

Von besonderer Bedeutung ist hier auch das Zusammenspiel mit dem weltweiten Netzwerk der Deutschen Auslandshandelskammern (AHKs). Aus über 90 Ländern informieren Mitarbeitende der AHK-Büros aktuell über die Auswirkungen des Corona-Virus im jeweiligen Land. Auf der Internetseite der AHKs sind außerdem Angebote wie Webinare, Infoseiten und Dienstleistungen, die bei den Kollegen vor Ort im Rahmen der Corona-Maßnahmen angefragt werden können, zusammengefasst (<https://www.ahk.de/>).

Wie konkret die IHK zu Essen die außergewöhnliche Zeit im Zeichen des Virus erlebt hat und wo der Beratungsbedarf bei den Unternehmen in der MEO-Region am Größten war, lesen Sie auf Seite 13.

HARKE Group

Krise bislang gut gemeistert – internationale Diversifizierung als Erfolgsfaktor



Jens Prinssen, Geschäftsführer der HARKE Chemicals GmbH

Foto: Kerstin Böggeholz

Seit nunmehr 50 Jahren erschließt die HARKE GROUP aus Mülheim an der Ruhr industrielle Absatz- und Beschaffungsmärkte für ihre Kunden in Europa und der ganzen Welt. In dieser Zeit hat der internationale Chemiedistributor – mit den Bereichen Chemie, Kunststoffe, Pharma, Food, Kosmetik, Spezialverpackungen, Imaging und Lohnherstellung – einen großen Erfahrungsschatz im Umgang mit Krisen rund um den Globus erworben. Doch auch für das Familienunternehmen mit seinen mehr als 200 Mitarbeitenden und neun Tochterunternehmen in zehn Ländern Europas, der Türkei und Russland bedeutete die Corona-Pandemie Neuland.

Verhältnismäßig spät bekam die HARKE Group die globale Pandemie im Auslandsgeschäft, mit dem 50 Prozent des Jahresumsatzes erzielt wird, zu spüren. „Bis Ende Mai gab es nur geringere Beeinträchtigungen für unser Auslandsgeschäft, u.a. durch Werkschließungen und Kurzarbeit bei unseren Lieferanten und Kunden. Bei Importen aus Asien kam es teilweise zu Verzögerungen“, beschreibt Jens Prinssen, Geschäftsführer der HARKE Chemicals GmbH, Auswir-

kungen der Corona-Pandemie auf das internationale Geschäft der Unternehmensgruppe. Auf 50 Länder rund um den Globus erstrecken sich mittlerweile die Geschäftskontakte – mit dem Umsatzschwerpunkt in Europa.

Als entscheidende Erfolgsfaktoren, dass die Firma die Krise bislang gut gemeistert hat und Engpässe vermieden werden konnten, betrachtet Prinssen das breit aufgestellte internationale Beschaffungs-, Produktions- und Vertriebsnetzwerk sowie das branchenübergreifende Produktportfolio: Verluste und Einbrüche in einem Segment, wie z. B. der Automobil-Industrie, konnten durch steigende Umsätze in anderen Bereichen – wie bspw. in den Business Units Wasch- und Reinigungsmittel sowie Pharma- und Food – mehr als kompensiert werden. Drohende Engpässe konnten durch Netzwerkpartner ausgeglichen werden. „Die Tatsache, dass wir kurzfristig und sehr effizient auf organisatorische und wirtschaftliche Veränderungen reagieren können, stimmt uns eindeutig positiv für das, was noch kommen mag“, so Prinssen.

Doch auch sein Optimismus hat Grenzen. „Da müssen wir leider passen“, beantwortet er die Frage, ob es Regionen oder Länder gebe, die aus Sicht von HARKE aktuell Anlass zur Hoffnung geben. Im Gegenteil: „Kritisch sehen wir die wirtschaftliche Entwicklung bei unseren Nachbarn in Frankreich und in Italien“. HARKE und seine britischen Tochterunternehmen Chemlink Specialities und AddiTec stehen zudem in Großbritannien vor einer doppelten Herausforderung – der Corona-Krise und dem immer wahrscheinlicher werdenden harten Brexit. Als langfristige globale Auswirkungen der Corona-Krise erwartet Prinssen, dass Frachtpreise aufgrund verringerter Kapazitäten dauerhaft steigen, aber auch, dass einige Firmen ihre Beschaffungsmärkte, allen voran China, häufiger und kritischer hinterfragen werden. Vorsicht bleibt somit bei der HARKE Group das Gebot der Stunde: „Es ist sicherlich zu früh, um alle Auswirkungen der Krise richtig und nachhaltig einzuschätzen“, so Prinssen.

baldaja

Online-Event statt Boarding Pass

Als global agierende Travel Agency ist das Auslands-geschäft fester Bestandteil der DNA des baldaja-Teams. Mit 30 Mitarbeitenden ermöglicht das Unternehmen mit Sitz in Oberhausen seit über 20 Jahren seinen Kunden, Aufgaben wie Reisebuchungen und -abrechnungen vollständig auszulagern und somit bei allen Bausteinen des Travel Managements zu unterstützen. Ihre Kunden kommen hauptsächlich aus Deutschland, Österreich und der Schweiz – Leistungsträger wie z. B. Airlines und Hotels sind in allen Ländern der Welt vertreten.

Das Ausmaß der Corona-Krise erahnte das Unternehmen bereits an dem Tag, als die Flugverbindungen nach Asien und insbesondere Richtung China eingestellt wurden. Das Virus zerstörte das Geschäftsmodell von baldaja in kürzester Zeit nahezu gänzlich – mit weiterhin ungewissem Ausgang. Der Umsatz brach beinahe komplett ein – der Umsatzrückgang lag im April und Mai bei 95%. Seit Juni geht es minimal aufwärts und der Rückgang liegt bei „nur noch“ 85%. „Wir mussten unser Geschäftsmodell und unseren Slogan „connecting business“ überdenken und völlig neue Wege gehen, denn wer unternimmt in Zeiten von Covid-19 schon Geschäftsreisen?“, so Geschäftsführer Michael Holdkamp über die Auswirkungen auf sein Unternehmen.

Es entstand das Zusatzprodukt baldaja CONNECT: eine Meta – Event – Management – Plattform, die es ermöglicht, Offline-Events in echte digitale Erlebnisse zu transformieren. So können Kunden auch in Zeiten von Reisewarnungen und Flugverboten „an ihr Ziel“ gebracht werden. Das Unternehmen setzte hier schlichtweg alles auf eine Karte und die Mitarbeitenden übernahmen von heute auf morgen völlig neue Aufgabenbereiche. Das Statement als Geschäftsführer an seine Mitarbeiter war für Holdkamp ganz klar: „Da wir das alles gerade zum allerersten Mal machen, könnt ihr keine Fehler machen – aus jedem Fehltritt werden wir lernen und besser werden!“ Erfreulicherweise hat der Aufbau des 2. Standbeines in den letzten Wochen großen Zuspruch gefunden.

Wenn Michael Holdkamp in die Zukunft blickt, geht er von einschneidenden Veränderungen für die internationale Geschäftsreisebranche in den nächsten Jahren aus. Denn die Menschen und Unternehmen mussten in den letzten Monaten gezwungenermaßen lernen, auf anderen Wegen grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen zu führen: „Wir sind uns recht sicher, dass sich nicht mehr für jeden kleinen Grund in den Flieger gesetzt wird – lassen uns aber natürlich auch gern vom Gegenteil überzeugen!“.



Geschäftsführer Michael Holdkamp

Foto: Kerstin Bögeholz

Aufgrund der aktuellen Lockerungen der Reisebeschränkungen keimt die Hoffnung, dass in den Büroräumen von baldaja bald wieder eine gewisse Normalität einkehrt. Laut Holdkamps Einschätzung wird sich vor allem der EU-Binnenmarkt deutlich schneller als andere Regionen erholen.

Aus der Corona-Krise und aus dem Jahr 2020 nehmen Holdkamp und sein Team jetzt schon mit, dass es sich immer lohnt, das eigene Geschäftsmodell kritisch zu hinterfragen und mutig zu sein, auch neue Wege einzuschlagen: „Stillstand bedeutet Rückschritt – wir werden weiter neu denken, entwickeln und hinterfragen sowie gleichzeitig für die Anliegen unserer Kunden da sein. Denn das ist es, was wir am besten können – auch für die nächsten 20 Jahre!“.

S-International Rhein-Ruhr GmbH

Kunden profitieren von globalem Netzwerk

Die S-International Rhein-Ruhr GmbH mit Sitz in Essen hat einen sehr guten Blick über die Auswirkungen der Corona-Krise auf das Geschäft rund um den Globus. Bereits seit gut 15 Jahren begleiten die inzwischen 53 Mitarbeitenden die internationalen Geschäfte sowie das Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagement der vornehmlich mittelständischen Firmenkunden von 21 Sparkassen aus der Rhein-Ruhr-Region. Kerngeschäft ist das globale Business, wozu Dienstleistungen – wie bspw. die Unterstützung und Beratung zu Auslandszahlungen, Dokumenten & Garantien – sowie Außenhandelsfinanzierungen und Länderinformationen zählen.

Ein breites Netzwerk mit hoher Mittelstandsorientierung ermöglicht der Sparkassen-Finanzgruppe eine weltweite Präsenz. „Zu unserem Netzwerk in 150 Ländern gehören besonders internationale Kooperationsbanken. Unsere Partner sind meist landesweit und flächendeckend vertreten und auch außerhalb der großen Finanzzentren präsent“, erläutert Geschäftsführerin Ana Madrid-Beck. Dieses Netzwerk sei in der Pandemie wichtiger denn je. Es bildet die Basis, um tagesaktuell den weltweiten Puls der Virus-Entwicklungen messen und Probleme frühzeitig aufzeigen zu können.

Die gravierenden wirtschaftlichen Folgen für den Welthandel deuteten sich für Ana Madrid-Beck und ihr Team bereits frühzeitig an: „Die Auswirkungen der Corona-Pandemie waren schon im ersten Quartal deutlich spürbar. Das Dokumentengeschäft mit China war stark rückläufig, andere Länder mit Shutdown folgten“. Daher war zu Beginn der Krise dringlichstes Thema, die Kunden vor Zahlungsausfällen zu bewahren. Hier galt es, Sicherheit in die Forderungen und in die Abwicklung der Geschäfte zu bringen. So bietet der Bund durch Euler Hermes derzeit Absicherungen von Ländern, die deutlich über die normalen Deckungen hinausgehen.

Langfristig gesehen sei zudem nicht auszuschließen, dass es zu bedeutenden Verschiebungen der mo-



Geschäftsführerin Ana Madrid-Beck

Foto: Kerstin Bögeholz

mentanen Kernmärkte der Kunden kommt – vor Corona waren die Schwerpunktländer China, USA, Russland sowie die asiatischen und afrikanischen Märkte.

Die Geschäftspraxis der S-International hat sich in den letzten Monaten insoweit verändert, dass vor allem der Beratungs- und Absicherungsbedarf stark zugenommen hat. So geht das Team aktiv auf die Kunden zu – derzeit meist noch aus dem Homeoffice – und bespricht anstehende Geschäfte, individuelle Anliegen und Lösungswege.

Für die Zukunft richtet sich der Fokus der S-International Rhein-Ruhr vor allem auf technische Aspekte: Die Digitalisierung der Abläufe und die Blockchain-Technologie könnten nun schneller realisiert werden, auch wenn es noch keine konkreten Zeitpläne gibt. Systeme für Telefon- und Videokonferenzen werden sicher auch nach der Krise weiter zum Einsatz kommen. „Unser primärer Ansatz wird jedoch das persönliche und individuelle Gespräch mit unseren Kunden bleiben“, so Ana Madrid-Beck.

IHK-Bereich International

Corona bestimmt den Takt

Für den Bereich International der IHK zu Essen zeichnete sich bereits im Februar ab, dass Corona mehr als nur ein Randthema sein würde – ohne jedoch die enorme Wucht absehen zu können.

Hoher Beratungsbedarf bei ständig wechselnden Themen

„Der Corona-bedingte Beratungsbedarf der MEO-Firmen im internationalen Geschäft bleibt bis heute hoch und war über Monate von einem ständigen Wechsel der Schwerpunkte geprägt“, betont Veronika Lühl, stv. IHK-Hauptgeschäftsführerin und verantwortlich für den Bereich International.

Zunächst häuften sich Anfragen zu Themen wie Lieferkettenmanagement, Zollabwicklung und Reiseeinschränkungen in von Corona betroffenen Ländern. Zu Beginn auf das Asien-Geschäft beschränkt, betraf es ab März die Handelsbeziehungen der MEO-Unternehmen weltweit.

Mit dem wachsenden Bewusstsein, es mit einem langanhaltenden Problem zu tun zu haben, rückten Fragen zur finanziellen und vertraglichen Absicherung von Geschäften in den Fokus. Beratungen zum internationalen Handel von „Persönlicher Schutzausrüstung (PSA)“ und anderen medizinischen Produkten standen im April ganz oben auf der Agenda – sowohl beim Import als auch beim Export. Ab Mai mehrten sich wieder Anfragen zur Mitarbeiterentsendung – eine Art Vorbote einer allmählichen Beruhigung der akuten Krisenphase.

Da nach dem Lockdown lange Zeit keine Präsenzveranstaltungen stattfinden konnten und der Informationsbedarf der Unternehmen zu aktuellen Entwicklungen in der Welt hoch war, musste neu gedacht werden. Mit dem Ergebnis: Seit April bieten die IHKs in NRW und bundesweit in Zusammenarbeit mit dem Netzwerk der deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) Webinare zu den drängenden Fragen in den internationalen Zielmärkten an. Das Veranstaltungsformat fand bei den Unternehmen sehr großen Zuspruch. Grund genug, Webinare auch zukünftig als festen Bestandteil im IHK-Angebot zu verankern.

Neue (digitale) Wege im Dokumentengeschäft

Viel praktischer gelagert waren die Herausforderungen im Dokumentenservice der IHK. Hunderte MEO-Unternehmen waren und sind auf einen rei-

nungslosen Service zur Abwicklung ihrer Auslandsgeschäfte angewiesen – auch in Corona-Zeiten. Wie konnte dies über viele Wochen gewährleistet werden, obwohl nach dem Lockdown kein Besucherverkehr in der IHK mehr zugelassen war?

Mit hoher Einsatzbereitschaft, Flexibilität und dank einer digitalen Neuerung. So war und ist das Team im Dokumentenabteilung für seine Kunden jederzeit vollumfänglich erreichbar – in der Regel vor Ort in der IHK und nur zeitweise mobil zu Hause. Die Dokumentenabwicklung wurde kontaktlos organisiert. Wie wichtig dieser Kundenservice war, unterstreichen die Zahlen: So wurden von April bis Juni – trotz eines spürbaren Rückgangs – rund 4.400 Ursprungszeugnisse und sonstige Bescheinigungen ausgefertigt. Die uneingeschränkte Erreichbarkeit der IHK in der Krise wurde von den Unternehmen ausdrücklich gewürdigt.

Im Rückblick besonders hilfreich war die Einführung einer neuen Stufe der IHK-Webanwendung zur Ausstellung des elektronischen Ursprungszeugnisses (eUZ). Seit Jahresbeginn können die Firmen – erheblich vereinfacht in der Handhabung – quasi „auf Zuruf“ das neue elektronische Verfahren zur Ausstellung der benötigten Dokumente anwenden. Mit hoher und wachsender Nachfrage: Waren zu Beginn der Corona-Krise erst acht Firmen dabei, nutzen inzwischen über 70 Unternehmen das digitale Verfahren. Mittlerweile werden rund ein Drittel aller Dokumente elektronisch ausgestellt – Tendenz steigend.

Alle Infos zum eUZ-Verfahren unter www.essen.ihk24.de; Dok.-Nr. 4655056.

IHK-Engagement auf politischer Ebene gefragt

Ein regelbasierter Welthandel mit offenem Zugang zu Märkten – besonders in Europa – ist und bleibt ein wesentlicher Erfolgsfaktor im internationalen Geschäft. Durch Corona haben aktuell Protektionismus und nationale Alleingänge Hochkonjunktur. „Damit gewinnt unser IHK-Engagement für freie Märkte auf politischer Ebene – in NRW, im Bund und europaweit – in den kommenden Monaten erheblich an Bedeutung“, erklärt Veronika Lühl.

Die Corona-Krise wird das globale Fahrwasser für die international tätigen MEO-Firmen auf unabsehbare Zeit aufwühlen. Der IHK-Bereich International steht dafür, die Firmen um die Klippen zu lotsen.

WELTMARKTRÜHRER



11. IHK-Außenwirtschaftstag NRW – verschoben auf den 23. September 2021

„Digitaler Zwischenstopp 2020“ am 17. September

Der im Zweijahresrhythmus von den 16 IHKs in Nordrhein-Westfalen durchgeführte Außenwirtschaftstag gehört bereits seit vielen Jahren zu den größten Veranstaltungen ihrer Art in Deutschland – federführend von einer IHK organisiert.

Die IHK zu Essen hat sehr gern – nach 2008 bereits zum zweiten Mal – die koordinierende Rolle übernommen. Der ursprünglich für den 11. IHK-Außenwirtschaftstag NRW vorgesehene Termin war der 17. September 2020.

11. IHK-Außenwirtschaftstag NRW verschoben

Die IHKs NRW haben bereits frühzeitig entschieden, diese Konferenz um ein Jahr zu verschieben. Die durch das Corona-Virus ausgelösten Entwicklungen hatten bereits im März eine zuvor so nicht vorstellbare Dynamik angenommen – mit gravierenden Auswirkungen in vielen Bereichen der Wirtschaft. Zudem war und ist nicht absehbar, wann und wie sich die Wirtschaft in den nächsten Monaten erholen wird.

Neuer Termin für die größte Außenwirtschaftskonferenz in NRW ist der 23. September 2021 in der Philharmonie Essen; erwartet werden dazu rund 1000 Teilnehmende.

Digitaler Zwischenstopp 2020

Die IHKs möchten den Außenwirtschaftstag in diesem Jahr nicht gänzlich ausfallen lassen, sondern vielmehr die Zeit bis September 2021 überbrücken. Denn die IHKs sind überzeugt: Der Bedarf an Orientierung und Austausch ist für Unternehmen besonders in und nach Krisenzeiten wichtiger denn je.

Deshalb wird am 17. September 2020 ein digitaler Zwischenstopp eingelegt. Im Rahmen eines 4-stündigen kostenfreien Live-Streamings werden aktuelle Entwicklungen in der Weltwirtschaft aufgezeigt und Perspektiven für die NRW-Wirtschaft erörtert. Auf dem Programm stehen eine virtuelle Podiumsdiskussion sowie vier hintereinander folgende Fachforen.

Die Podiumsdiskussion wird von Jutta Krufft-Lohrengel, Präsidentin der IHK zu Essen, mit einem Grußwort eröffnet. Für die Gesprächsrunde konnten als Gäste gewonnen werden:

- Christoph Dammermann, Staatssekretär des Ministeriums für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen
- Stefanie Peters, Geschäftsführende Gesellschafterin der Neumann & Esser Group, Übach-Palenberg, und Vize-Präsidentin der IHK Aachen
- Prof. Christoph Schmidt, Präsident des RWI - Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung e.V.
- Bernhard Steinrücke, Weltsprecher des Netzwerkes der deutschen Auslandshandelskammern (AHKs)

Digitaler Zwischenstopp 2020

Zur Agenda

10:00 Uhr	Eröffnung und Podiumsdiskussion zum Thema „Wie Corona das internationale Geschäft aufmischt“
11:00 Uhr	Fachforum China
11:45 Uhr	Fachforum Compliance/Exportkontrolle
12:30 Uhr	Risikomanagement bei Auslandseinsätzen
13:15 Uhr	Fachforum USA
14:00 Uhr	Ende

Sie werden sich unter Moderation von Andreas Henkel, Geschäftsführer der IHK Lippe zu Detmold, zu folgenden Themen austauschen:

- Auswirkungen der Corona-Krise - wo steht die internationale NRW-Wirtschaft?
- Hotspots der Weltwirtschaft - was geht wo?
- Blick nach vorn - weiter wie früher oder anders?

Im Fokus der sich anschließenden Fachforen stehen USA, China, Risikomanagement bei Auslandseinsätzen sowie Compliance/Exportkontrolle.

Zum Konferenzlogo

Die bereits frühzeitig für den 11. IHK-Außenwirtschaftstag NRW ausgewählte Bildmarke hat nichts an Aktualität verloren. Im Gegenteil: Die Corona-Krise hat – bildlich gesprochen – die Weltwirtschaft stark aufgemischt. Für die NRW-Unternehmen heißt es jetzt, internationale Entwicklungen zu analysieren und Potenziale auszuloten. Es gilt in der kommenden Zeit – um im Bild zu bleiben – Rezepte zu finden, um auch zukünftig „als Weltmarktrührer global erfolgreich mitzumischen“.

Weitere Informationen zum digitalen Zwischenstopp und zur Anmeldung sind in Kürze unter www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de abrufbar.

Wir danken bereits an dieser Stelle folgenden Unternehmen und Institutionen, die – Corona hin oder her – den 11. IHK-Außenwirtschaftstag NRW unterstützen.

PLATINSPONSOREN




GOLDSPONSOREN



50 Jahre H. Zurhausen GmbH & Co. KG

In diesem Jahr kann die H. Zurhausen GmbH & Co. KG, Harkortstr. 61, in Oberhausen ihr 50-jähriges Bestehen feiern. Aus handwerklichen Anfängen hervorgegangen wurde das Unternehmen am 1. Juli 1970 von Hans Jörg Zurhausen gegründet, der auch heute noch der Geschäftsführer ist. Der erste Firmensitz befand sich an der Brücktorstr., Anfang Februar 1987 erfolgte der Umzug zum heutigen Standort.

Das Produktionsprogramm des Unternehmens umfasst den Bereich Erdbewegungsmaschinen. Hier werden insbesondere Komponenten und Ersatzteile gefertigt, die weltweit zum Einsatz kommen.

IHK-Geschäftsführer Heinz-Jürgen Hacks (links) überreichte die Jubiläumsurkunde an Hans Jörg Zurhausen, Geschäftsführer der H. Zurhausen GmbH & Co. KG.

Foto: IHK



Franky's übernimmt den dritten Bahnhof

Neben dem Wasserbahnhof City an der alten Schleuse in Mülheim an der Ruhr und der Eventlocation am Güterbahnhof hat im Frühjahr dieses Jahres ein weiterer Franky's-Bahnhof geöffnet: Der Mintarder Wasserbahnhof steht nun auch unter der Flagge des Franky's Teams Sandra und Tobias Volkmann sowie Richard Reichenbach.

Neben dem angebundenen Hotelbetrieb haben Gäste die Möglichkeit das Restaurant – bestehend aus einem Innenbereich, aber auch einem Biergarten – zu besuchen. Viele Zutaten stammen von den Höfen der umliegenden Bauern. So zählen kurz nach Eröffnung beispielsweise der Schweinebauch des Ruhrtaler Freilandschweines vom Bauern Im Brahm mit seinen Salzkartoffeln und den dicken Bohnen in Rahm oder als Speck mit Kartoffeln vom Niederrhein und Spiegelei vom Oefter Landei des Mühlenberghofs bereits zu den „Lieblingen“.

Neben dem à la carte Geschäft kann man im Mintarder Wasserbahnhof auch größere Events feiern: Hochzeiten, Geburtstage, Weihnachtsfeier oder Familienfeste sind schon für das kommende Jahr geplant.

www.frankys.tv



Aylin Terzi, Betriebsleitung, und Tobias Volkmann, Geschäftsführer, im Außenbereich des neueröffneten Wasserbahnhofs.

Bild: Kerstin Bøgeholz

Allbau-Gruppe: Erfolgreiche Zahlen zum Jubiläumsjahr

2019 konnte die Allbau-Gruppe, Essens größter Wohnungsanbieter, ihren 100. Geburtstag begehen. Allbau-Geschäftsführer Dirk Miklikowski zeigte sich bei der Gesellschafterversammlung über die positiven wirtschaftlichen Zahlen seines Unternehmens für das letzte Geschäftsjahr sehr zufrieden: „Im Jahre 2019 konnten wir unseren Anteilseignern eine erfreuliche Bilanz mit einem Jahresüberschuss von 16,95 Mio. Euro vorlegen.“

Die erzielten Umsatzerlöse aus der Hausbewirtschaftung lagen bei 117,0 Mio. Euro (Vorjahr: 115,9 Mio. Euro) – aus dem bewirtschafteten Bestand der 17.641 Wohnungen (von denen 24,8 Prozent öffentlich gefördert waren), 223 Gewerbeeinheiten sowie 5.454 Garagen/Einstellplätzen. Die Leerstandsquote lag zum Jahresende bei 1,13 Prozent; die Fluktuationsquote sank weiterhin auf nun 8,4 Prozent.

Miklikowski machte keinen Hehl daraus, dass dieser Erfolg in 2020 – bedingt durch die Corona-Krise – nur schwer zu erreichen sein wird.

www.allbau.de



„Banda Senderos“ spielten eines der „Wohnzimmer-/Gartenkonzerte“ in Essen-Holsterhausen, die BürgerInnen aus Essen im Rahmen der Allbau-Jubiläumsaktivitäten gewinnen konnten.

Foto: Allbau GmbH

Neues Immobilien-Auktionshaus in der MEO-Region

Die Auktionshaus Grundstücksbörse Rhein-Ruhr AG in Essen wurde kürzlich von mehreren Mitgliedern der Grundstücksbörse Ruhr e. V. – immopro.meo – gegründet, die seit 1966 im Haus der IHK zu Essen tagt. Dieser Zusammenschluss von Immobilienexperten mit eigenen Schwerpunkten bietet einen weiteren Vertriebsweg sowohl für Immobilien aus der MEO-Region als auch dem gesamten Bundesgebiet.

Die Auktionshaus Grundstücksbörse Rhein-Ruhr AG legt großen Wert auf eine professionelle und persönliche Betreuung. Das beginnt bei der Beratung des Verkäufers und der fachkundigen Bewertung der Immobilie bis hin zur umfassenden Information der Käufer und der Begleitung der gesamten Auktion durch ein namhaftes Notariat.



Die Gründungsmitglieder der Auktionshaus Grundstücksbörse Rhein-Ruhr AG.

Foto: Sabine Felderhoff, RECALL Essen

Rainer Post Gordon Brandt Marc Wierig Klaus Peter Großmann Sebastian Tolckmitt
Jens Hendrik Zerres Corinna Spiess Dirk Langensiepen Andreas Völker Michael Thomas

Die freiwillige Versteigerung von Immobilien bietet viele Pluspunkte. Besonders die zügige Abwicklung ohne langwierige Verhandlungen ist ein großer Vorteil. Zu jeder Immobilie werden ein Mindestgebot und umfassende Objektunterlagen kommuniziert sowie Besichtigungstermine angeboten. Auf dieser Basis können die Bieter ihr Gebot abgeben. Dabei besteht durch die notarielle Begleitung jederzeit Rechtssicherheit für Käufer und Verkäufer. Vom Beginn des Prozesses bis zum Stichtag der Auktion vergehen in der Regel nur wenige Wochen.

Eine Teilnahme an der Versteigerung ist auch von Zuhause aus möglich. Sie interessieren sich für eine Immobilie aus dem Katalog der Auktionshaus Grundstücksbörse Rhein-Ruhr AG? Oder möchten Sie selbst Ihre Immobilie versteigern?

www.agb-rr.de

Fragol AG: Abschied nach 40 Jahren

Nach genau 40 Jahren im Unternehmen schied Dr. Heiner Müske Ende April 2020 aus dem Vorstand der FRAGOL AG aus. Seine Tochter Iris Zerfaß, die seit 5 Jahren mit im Vorstand sitzt, wird das Familienunternehmen dann alleinverantwortlich führen. Dr. Müske bleibt Hauptaktionär und wird dem Unternehmen weiterhin für besondere Aufgaben zur Verfügung stehen. Peter Meyer, Vorsitzender des Aufsichtsrats, sagt: „Heiner Müske hat 40 Jahre lang großartige Arbeit geleistet. Er hat immer vorausschauend gehandelt und so das Unternehmen auf die sich ändernden Märkte angepasst.“

Iris Zerfaß ergänzt: „Mit seinem unternehmerischen Weitblick hat mein Vater exzellente Grundlagen für das weitere Wachstum unseres Unternehmens geschaffen. Ich danke ihm sehr, dass er mir ein so gesundes und gut aufgestelltes Unternehmen übergibt.“

Das Unternehmen entwickelte sich unter seiner Leitung zu einem Spezialisten für spezielle Schmierstoffe und Anbieter von Wärmeträgerflüssigkeiten weltweit.

www.fragol.de



Iris Zerfaß und Dr. Heiner Müske

Foto: Fragol AG

RWTÜV: Wechsel an der Führungsspitze:

Zum 1. Juli 2020 hat Dipl.-Kaufmann Thomas Biedermann Dr. Elmar Legge als Vorstandsvorsitzender des RWTÜV e.V. abgelöst, der Ende September in den Ruhestand gehen wird. Neben Biedermann gehört Rechtsanwalt Reinhold Rütter als stellvertretender Vorsitzender dem Vorstand an. Thomas Biedermann war zuvor 6 Jahre Mitglied des Vorstandes der TÜV Rheinland AG und zuletzt 2,5 Jahre Executive Director bei TÜV Austria in Wien.

Stifterverband fördert zum 100-jährigen Jubiläum zukunftsweisende Ideen

Bildung, Wissenschaft und Innovation gemeinsam neugestalten – darum geht es bei der Jubiläumsinitiative „Wirkung hoch 100“ des in Essen ansässigen Stifterverbandes. Mit bis zu zwei Millionen Euro sollen 100 bahnbrechende Ideen aus dem Themenspektrum gefunden und prämiert werden.

Wie lernen, lehren und forschen wir im Jahr 2030? Wie entwickeln wir uns als Gesellschaft weiter? Und wie können uns die aktuellen Erfahrungen aus der Corona-Krise dabei helfen, Transformationsprozesse anzustoßen und zu gestalten? Projekte, die Impulse und konkrete Lösungen für diese Fragen liefern, können sich über das Onlineportal des Stifterverbandes bewerben. Die Auswahl findet bis Ende Oktober statt.

Die 100 besten Ideen bekommen 10.000 Euro – zur Hälfte als direkte Auszahlung und zur anderen Hälfte als Coaching für die Projekte. Bewerben können sich Projekte von Sozialunternehmen, Bildungsträgern und privaten Einrichtungen sowie aus öffentlichen Institutionen – vorausgesetzt, sie sind gemeinnützig. Die Konzepte sollten sich einem der Bereiche Bildung, Wissenschaft oder Innovation zuordnen lassen. Für eine Förderung kommen insbesondere Projekte in früher Entwicklungsphase in Frage, die jedoch schon erste Belege für ihre Machbarkeit und Wirksamkeit vorlegen können.

Bewerbungsschluss ist der 14. September 2020.
www.stifterverband.org/wirkunghoch100

RWE und Evonik Gewinner gewinnen German Innovation Award in Gold

Mit dem German Innovation Award zeichnet der Rat für Formgebung zukunftsweisende Innovationen aus, die nachhaltig Wirkung zeigen und für den Nutzer einen Mehrwert bieten. Die Bewertungskriterien umfassten u. a. Themen wie Innovationshöhe, Anwendernutzen und Wirtschaftlichkeit. Auch Faktoren wie Standort- oder Beschäftigungspotenzial, Langlebigkeit, Marktreife, technische Qualität und Funktion, Materialität und Synergieeffekte spielten eine entscheidende Rolle im Jurierungsprozess.

Bei der diesjährigen Preisverleihung wurde die Essener RWE Supply & Trading GmbH in der Wettbewerbsklasse „Excellence in Business to Business“ im Bereich „Energy Solutions“ mit dem Award in Gold für das System Master+ ausgezeichnet, ein USV-Batterie-System (USV = Unterbrechungsfreie Stromversorgung). Das System ermöglicht Rechenzentren die Teilnahme am Energiemarkt. Die Mehrkapazität der USV-Batterie wird dabei für Netzdienstleistungen genutzt.

Die Begründung der Jury schloss ein, dass dezentrale Stromspeicher ein wichtiger Beitrag auf dem Weg zur Energiewende seien. „Mit diesem ganzheitlichen System wird die Mehrkapazität der USV-Batterie für Netzdienstleistungen genutzt, wovon der jeweilige Betreiber profitiert. Ein so cleveres wie innovatives System, das gerade deshalb so gut ist, weil es einfach einleuchtet“, so die Begründung der Jury.

Night of lights

Mit der größten Aktion dieser Art jemals haben sich Unternehmen der Veranstaltungswirtschaft zusammengeschlossen und ein strahlendes Zeichen für eine vom Aussterben bedrohte Branche gesetzt: Eventlocations, Spielstätten, Veranstaltungszentren und andere Bauwerke sind im Rahmen der „Night of Light“ zu rot leuchtenden Mahnmalen geworden. Durch das Medium des Lichts sollte der Wirtschaftszweig der Veranstaltungsbranche in seiner Gänze sichtbar gemacht werden – einer Branche, die über

150 Gewerke und Disziplinen umschließt und daher über keine einheitliche Lobby verfügt, obwohl sie in ihrer Gesamtheit hinsichtlich Beschäftigtenzahlen und Umsatz unter den Top 3 Branchen in Deutschland rangiert. Allein Konzerte, Volksfeste, Firmenfeiern und Messen ziehen in normalen Jahren in Deutschland knapp 500 Mio. Besucher an. Da diese gar nicht oder nur unter erheblichen Auflagen stattfinden können, drohen der Veranstaltungsbranche gravierende Folgen.



Auch das Steigerhaus in Oberhausen leuchtete wie Kulturgebäude bundesweit rot, um auf die bedrohliche Lage der Branche aufmerksam zu machen.

Foto: Night of Lights



Einsetzen der Motoren im Pumpwerk Oberhausen.

Foto: Rupert Oberhäuser/EGLV

Emschergenossenschaft: Motoren im Pumpwerk Oberhausen eingesetzt

Die Arbeiten der Emschergenossenschaft am Pumpwerk Oberhausen machen weiter Fortschritte. Zehn Motoren, die zukünftig die Pumpen antreiben werden, wurden die zehn Antriebseinheiten innerhalb von drei Tagen rund 40 Meter in die Tiefe gehoben und dort an dem für sie vorgesehenen Platz montiert.

Dabei handelt es sich um die größten und schwersten Einzelteile im gesamten Pumpwerk – sie sind etwa 2,0 Meter hoch, 2,0 Meter breit, 2,2 Meter tief und rund 7,1 Tonnen schwer. Zukünftig treiben sie die Pumpen an, die das Abwasser mit einer Leistung von 800 bis 1.200 Litern pro Sekunde aus der Tiefe heben werden. Die Gesamtförderleistung beträgt rund 16.000 Liter pro Sekunde.

Komplett fertiggestellt werden soll das Pumpwerk Mitte 2021. Ende 2021 soll es in Betrieb genommen werden und mit ihm dann das Gesamtsystem des bereits final verlegten Abwasserkanals Emscher (AKE) auf der kompletten Länge von 51 Kilometern zwischen Dortmund und Dinslaken, inkl. der beiden anderen bereits im Betrieb befindlichen Pumpwerke in Gelsenkirchen und Bottrop.

In den Bau des AKE und der drei Pumpwerke investiert die Emschergenossenschaft mehr als eine Milliarde Euro. www.eglv.de

Wirtschaftsjunioren

3 Fragen an Mateusz Kabala, Opernsänger am Aaltotheater in Essen und Unternehmer.

1. Wie kommst du als Sänger zu den Wirtschaftsjunioren?

Zu den WJ komme ich nicht als Sänger, sondern als Unternehmer. Meine Tätigkeit als Opernsänger ist meine Berufung und Leidenschaft. Das Unternehmertum ist für mich ebenso eine Kunstform, in der Strategie und Handeln in einem zwischenmenschlichen Rahmen zum Ausdruck gebracht werden können.

2. Warum engagierst du dich bei den WJ?

Die Menschen bei den WJ Essen haben mich von Anfang an fasziniert. Jeder von ihnen ist ein Passionat, was mich sehr berührt und zur Weiterentwicklung motiviert.



Mateusz Kabala

Foto: privat

3. Du leitest den Arbeitskreis Bildung und Kultur. Was macht dieser AK und warum engagierst du dich gerade in diesem AK?

Der AK Bildung und Kultur setzt sich für gezielte wirtschaftliche und kulturelle Entwicklung unter anderem für Menschen mit Migrationshintergrund ein. Durch Bewerbungscoachings, als auch Theater- und Museumsbesuche, fördern wir individuelle und soziale Kompetenzen. Uns und unseren Partnern bringt diese Aufgabe unheimlich viel Freude.

Verbraucherpreisindizes*)

Januar – Juni 2020
Verbraucherpreisindex Deutschland,
2015 = 100

Januar 2020	105,2
Februar 2020	105,6
März 2020	105,7
April 2020	106,1
Mai 2020	106,0
Juni 2020	106,6

Verbraucherpreisindex Nordrhein-Westfalen,
2015 = 100

Januar 2020	105,3
Februar 2020	105,8
März 2020	105,8
April 2020	106,1
Mai 2020	106,0
Juni 2020	106,6

*) 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.

INNOVATION

DIHK-Innovationsreport Innovationen voranbringen

Die Corona-Krise hat den Innovationsvorhaben der deutschen Wirtschaft fürs erste eine kalte Dusche verpasst. Viele Projekte liegen bei den Unternehmen auf Eis, weil Aufträge wegbrechen, Lieferketten reißen und die Eigenkapitaldecke abschmilzt. Dabei zeigten die Unternehmen zu Beginn der Pandemie erstmals seit zehn Jahren wieder mehr Innovationsbereitschaft. Das geht aus dem DIHK-Innovationsreport hervor, dem die Befragung von 1800 Industriebetrieben und industrienahen Dienstleistern zugrunde liegt. Der Innovationsreport ist abrufbar unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 4828116.

5G Campusnetze Aktueller Leitfaden des BMWi

Der neue Mobilfunkstandard 5G ist für Unternehmen besonders interessant, da sie mit so genannten 5G-Campusnetzen oder Non-Public-Networks erstmals eine betriebseigene Mobilfunk-Infrastruktur aufbauen können. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) bietet mit der Veröffentlichung des Leitfadens 5G-Campusnetze vor allem kleinen und mittelständischen Unternehmen eine wichtige Orientierungshilfe zur Frage eines eigenständigen Netzbetriebs. Der aktuelle Leitfaden zeigt das Vorgehen bei Aufbau und Betrieb von 5G-Campusnetzen, Anwendungsgebiete, Eigenschaften sowie Betreibermodelle auf. Weitere Informationen sind abrufbar unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 4809964.

Richtlinie für neues Förderprogramm „Digital jetzt“ veröffentlicht

„Digital jetzt“ ist ein neues Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft (BMWi), das Investitionen in digitale Technologien (Hard- und Software) sowie in die Qualifizierung der Mitarbeiter für KMU mit 3 bis zu 499 Mitarbeitern fördert. Als Projektträger wurde das DLR ausgewählt. Anträge können voraussichtlich ab August 2020 gestellt werden.

Das neue Investitionszuschussprogramm gliedert sich in zwei Module:

In Modul 1 werden Investitionen in konkrete digitale Technologien und damit verbundene Prozesse und Implementierungen gefördert. Hierzu gehören insbesondere Ausgaben für Hard- und Software, welche die interne und externe Vernetzung der Unternehmen unterstützen. Dabei sollen verschiedene Aspekte

wie beispielsweise datengetriebene Geschäftsmodelle, Künstliche Intelligenz, Cloud-Anwendungen, Big-Data, Einsatz von Hardware (beispielsweise Sensorik, 3D-Druck) sowie IT-Sicherheit und Datenschutz beachtet werden.

In Modul 2 stehen Investitionen in Qualifizierungsmaßnahmen für die Mitarbeiter des geförderten Unternehmens im Umgang mit digitalen Technologien im Fokus. Hierzu gehören insbesondere Qualifizierungen oder Weiterbildungsmaßnahmen zur Digitalen Transformationen, zur Digitalen Strategie, in digitalen Technologien, in IT-Sicherheit und Datenschutz, zum agilen Arbeiten oder in digitalen Basiskompetenzen.

Ziel des Programms ist es, die Digitalisierung der Geschäftsprozesse zu fördern, um den Unternehmen neue Geschäftsmodelle

zu ermöglichen. Darüber hinaus werden die Mitarbeitenden befähigt, die Chancen der Digitalisierung zu erkennen, zu bewerten und die Digitale Transformation im Unternehmen voranzubringen.

Die Zuschüsse werden in Form einer Anteilsfinanzierung gewährt. Die maximalen Förderquoten variieren nach Unternehmensgröße und Fördergegenstand. Unternehmen in strukturschwachen Gebieten – wozu der IHK-Bezirk gemäß der Anlage zur Richtlinie zählt – erhalten eine um 10 Prozentpunkte höhere Förderung. Auch Investitionen im Bereich IT-Sicherheit können einen Aufschlag bei der Förderquote erhalten.

Einen Link zur Richtlinie und weitere Infos finden Sie im Netz:

www.essen.ihk24.de/digital_jetzt

Termine für die Abschlussprüfungen Winter 2020/21

Gewerblich-technische Prüfungen:

Schriftliche Prüfungen: 1./2. Dezember 2020

Praktische Prüfungen und Fachgespräche: bis Ende Januar 2021

Kaufmännische Prüfungen:

Schriftliche Prüfungen: 24./25. November 2020

Mündliche Prüfungen: Januar 2021

Anmeldeschluss nach Aufforderung zur Anmeldung:

10. September 2020

(außer Prüfungen in den Metall-, Elektro- und Konstruktionsberufen: 3. Juli 2020)

Weitere Informationen unter www.essen.ihk24.de,
Dok.Nr. 26060.

Erneuerbare Energien schaffen 304.000 Arbeitsplätze in Deutschland

Im Jahr 2018 sicherten die erneuerbaren Energien 304.000 Arbeitsplätze in Deutschland. Davon rund 121.700 bei der Windkraft, 108.100 im Bereich Biomasse, 45.700 bei der Solarenergie, 23.400 in der Geothermie und 5.500 bei der Wasserkraft. In mehr als 4.700 Firmen in Nordrhein-Westfalen waren 2018 rund 46.000 Beschäftigte im Bereich der erneuerbaren Energien tätig.

Laut aktuellen Informationen vom Umweltbundesamt hat sich langfristig betrachtet die Anzahl der Beschäftigten im Bereich erneuerbarer Energien gegenüber 2000 ungefähr verdreifacht. Nach 2011 ging die Beschäftigung jedoch deutlich zurück. Im Bereich der Photovoltaik sank die Beschäftigung innerhalb von fünf Jahren um mehr als 111.000 Personen. Von 2015 auf 2016 entwickelte sich die Beschäftigung erstmals wieder positiv. In der Windenergiebranche lag die Beschäftigung mit 163.000 Personen zwischenzeitlich sogar höher als in der Solarwirtschaft in deren Spitzenjahr 2011. Zwischen 2016 auf 2018 kam es jedoch erneut zu einem Rückgang der Beschäftigung im Bereich erneuerbarer Energien. Am stärksten war der Rückgang in der Windenergiebranche auf aktuell 121.700 Beschäftigte. Die Bereiche Biomasse, Wasserkraft und Geothermie wiesen nur geringe Veränderungen der Beschäftigung auf.

ENERGIE

Förderwettbewerb

Energieeffizienz in der Wirtschaft

Beim Förderwettbewerb „Energieeffizienz in der Wirtschaft“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) können investive Maßnahmen zur energetischen Optimierung von Anlagen und Prozessen mit einem Zuschuss bis zu 50 Prozent gefördert werden. Das zentrale Kriterium für die Förderentscheidung im Wettbewerb ist die Fördereffizienz, d.h. die je Fördereuro erreichte jährliche CO₂-Einsparung. Weitere Informationen zu Fördervoraussetzungen und Einreichungsfristen finden Sie unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 4822938.

FÖRDERPROGRAMME

Neues Förderprogramm

Mittelstand Innovativ & Digital

Mit dem Programm Mittelstand Innovativ & Digital (MID) stärkt das Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie NRW kleine und mittlere Unternehmen darin, die Innovationskraft ihrer Betriebe zu digitalisieren, ihre Produkte, Dienstleistungen und Fertigungsverfahren digital weiterzuentwickeln. Das Programm gliedert sich in die Teilprogramme „Gutscheinförderung“ (mit den Bereichen MID-Digitalisierung, MID-Analyse und MID-Innovation) und „MID Assistent/in“. Weitere Informationen zur Antragstellung unter www.mittelstand-innovativ-digital.nrw.

Elektronische Rechnungsstellung

Sie möchten Ihre Rechnungen / Gutschriften* von der IHK zu Essen zukünftig per E-Mail bekommen? Wahlweise im Datei-Format pdf, XRechnung oder ZUGFeRD?



Gehen Sie auf unsere Website zu den Online-Services (Dokumentnummer: 4768598) und teilen Sie uns das gewünschte Dateiformat und die e-Mailadresse mit, wohin wir Rechnungen / Gutschriften schicken sollen.

* Derzeit auf Rechnungen und deren Gutschriften beschränkt.
Der Versand von Gebührenbescheiden ist noch nicht freigegeben.

GRÜNDUNGS-/NACHFOLGEBÖRSE

AUGUST 2020

Die „nexas-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 Anlaufstelle die Unternehmensangebote und -nachfragen in der MEO Region.

Der erste Kontakt erfolgt direkt zwischen den relevanten Personen in der Börse unter www.nexas-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 Eigenausskünften der Unternehmer/Gründer.

A – Angebote (Auszug)

E 738 A Hundefachgeschäft in Ruhrgebietsgroßstadt zu verkaufen

Gut gehendes Fachgeschäft in Fachmarktlage mit erfahrenem, dynamischem, kleinem Team und treuem Kundenstamm sucht einen Nachfolger....

E 739 A Werbeagentur aus Essen

Erfolgreiches Mittelstandsunternehmen aus Essen, 20 Jahre auf dem Markt, sucht neuen Besitzer. Vor 20 Jahre wurde die Essener Werbeagentur gegründet und zählt heute 10 Mitarbeiter. Die Agentur bedient mittlerweile zahlreiche Kunden aus dem In- und Ausland. Mehr erfahren in einem persönlichen Gespräch.

E 740 A Obst- und Gemüsefachgeschäft

Aus Altersgründen suchen wir für unser gut eingeführtes Obst- & Gemüsefachgeschäft in Mülheim a.d.R. für Ende 2020 einen Nachfolger. Unser Fachgeschäft für Obst, Gemüse, Fisch und Feinkost ist seit über 30 Jahren eingeführt. Der Standort bietet ein ausgewogenes Angebot diverser Einzelhandelsgeschäfte und wird sowohl von Stadtteilbewohnern als auch aufgrund der guten Verkehrsanbindung von Kunden aus dem weiteren Umfeld frequentiert. ...

E 741 A Modeboutique im Essener Süden sucht Nachfolger/-in

Zum Verkauf steht meine mit Liebe geführte 100 qm große Boutique zzgl. Kellerraum, Toilette und einem kleinen Büro in attraktiver Lage zu fairen Mietkonditionen. Das Geschäft liegt im Essener Süden und ist seit Jahren am Standort etabliert. Direkt vor dem Geschäft befindet sich ein Parkplatz. ...

E 742 A Familiengeführtes Baby-/Kinderfachgeschäft sucht Nachfolger

Wir bieten unser gut eingeführtes, erfolgreiches und familiäres Spielwarengeschäft in Essen am Stadtwaldplatz zum Verkauf an. Geschäftseröffnung war 2009 und nach und nach hat sich seitdem ein breitgefächertes Sortiment aufgebaut und wir sind im Babybereich, sowie bei Spielwarenartikel bis zum Grundschulalter, gut sortiert. Konfektion bieten wir zudem von Gr. 44 – Gr. 122 an. ...

E 743 A Bootsverleih in Mülheim an der Ruhr

Gut eingeführter Bootsverleih in Mülheim an der Ruhr zur verkaufen. Auf Grund persönlicher Veränderungen bieten wir unseren gut eingeführten Bootsverleih in Mülheim an der Ruhr zum Verkauf an. Verkauft werden alle Boote incl. dem notwendigen Zubehör. Der Pachtvertrag kann übernommen werden.

E 744 A Modefachgeschäft im Essener Nordwesten abzugeben

Interessantes Fachgeschäft in guter Lage im Nordwesten von Essen. Jahresumsatz: 400-500.000 Euro. Nachfolger aus Altersgründen für 85-jähriges Fachgeschäft gesucht. Verkaufsfläche 235 qm mit Lager- und Sozialräumen von 60 qm. Helle, freundliche Einrichtung, Beleuchtung auf LED umgerüstet. Eigene Einfahrt mit großem Hof, 200 qm. ...

E 745 A Umsatzstarker Imbiss zu verkaufen

Zum Verkauf steht ein sehr gut frequentierter Imbiss Anhänger mit einem wetterfesten Anbau mit 15 Sitzplätzen und einem Außenbereich mit bis zu 8 Sitz- und 8 Stehplätze. ...

- E 746 A** **Nachfolger für Herrenausstatter gesucht**
 Facheinzelhandel Herrenoberbekleidung, treue Stammkundschaft in guter Lage, Hilfe bei der Einarbeitung, Hilfe bei der Finanzierung guter bestehender Verträge. ...

N – NACHFOLGE (AUSZUG)

- E 324 N** **Ingenieurgesellschaft / Ingenieurbüro / Planungsbüro in NRW zum Kauf gesucht**
 Unternehmer sucht Ingenieurgesellschaft / Ingenieurbüro / Planungsbüro zum Kauf im Raum NRW mit dem / den Schwerpunkten Anlagebau, Maschinenbau, Stahlbau, Rohrleitungsbau, Verfahrenstechnik, Industriebau oder Architektur. Das Unternehmen soll seit mehreren Jahren am Markt etabliert sein, über eine solide Ertragslage verfügen sowie einen gut ausgebauten Kundenstamm haben. ...
- E 325 N** **Hausverwaltung (WEG-Verwaltung) zur Übernahme gesucht!**
 Ich suche eine WEG-Verwaltung zur Expansion meines Unternehmens. Seit 2017 bin ich selbstständig und biete auf dem Gebiet eine 3-jährige Erfahrung. ...
- E 326 N** **Hausverwaltung zur Übernahme gesucht!**
 Zur Vergrößerung meines bestehenden Betriebs suche ich eine Hausverwaltung, gleich ob Schwerpunkt WEG oder Mietverwaltung zur Übernahme. Seit 12 Jahren arbeite ich in der Immobilienbranche, sowohl in der Verwaltung als auch als Maklerin ... Die Übernahme kann sofort oder in den kommenden Jahren erfolgen, maximal jedoch in 3 Jahren. Ich suche im Bereich Mülheim, Oberhausen, Duisburg, evtl. auch Essen.

Wirtschaft Digital – Handel zukunftsfähig gestalten

Workshopreihe 2020

Digitalisierung bedeutet nicht nur Transformation von analoger Technik hin zu digitaler. Es ergeben sich völlig neue Geschäftsmodelle, Absatzmärkte und damit Chancen – auch für KMU.

Gemeinsam mit dem Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Handel gibt die IHK zu Essen Ideen und Anregungen rund um das Thema „Digitalisierung im Handel“.

Nutzen Sie das Workshopangebot, um sich mit Experten und anderen Händlern praxisnah auszutauschen:

20.08.2020

„Social Media als modernen Verkaufskanal für den Handel“

13.10.2020

„Erarbeitung kundenzentrierter Services im B2B“

03.11.2020

„Den Point of Sale digital gestalten“

Die Teilnahme an den Workshops ist kostenfrei. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, daher bitten wir um eine verbindliche Anmeldung. Weitere Informationen finden Sie unter:

www.essen.ihk24.de/Wirtschaft_Digital

Ansprechpartnerin

Sandra Schmitz

0201 1892 154

sandra.schmitz@essen.ihk.de

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 einzelne aufbereitete Gerichtsentscheidungen, neue Gesetzesvorhaben sowie kostenfreie Veranstaltungen der IHK; ergänzt wird dies durch erläuternde Veröffentlichungen und Informationen zu allen für den Unternehmer interessanten Rechtsgebieten von Arbeitsrecht, Wettbewerbsrecht, Handelsrecht hin bis zum Steuerrecht. Die Anmeldung erfolgt über die Internetseite der IHK unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 85569.

ANGEBOTE FÜR GRÜNDER UND JUNGUNTERNEHMER

1. 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: 03.09.2020, 01.10.2020,
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
09.09.2020, 16.15 bis 18.15 Uhr
- **Rentenversicherung: Tipps für Selbständige**
09.09.2020, 15.00 bis 16.00 Uhr
- **Kranken-/Sozialversicherung, Altersvorsorge**
08.09.2020, 16.15 bis 17.45 Uhr
- **Betriebliche Versicherungen**
08.09.2020, 14.30 bis 16.00 Uhr
- **Gründungs- und Festigungsfinanzierung**
17.09.2020, 16.00 bis 18.00 Uhr
- **Businessplan und Buchführung: Fragen, Fehler und Finanzamt**
16.09.2020 15.00 bis 18.00 Uhr
- **Rechtliche Tipps für Unternehmer/-innen**
23.09.2020 16.00 bis 18.00 Uhr

- **Vom richtigen Auftreten und Verkaufen seiner Idee**
01.09.2020, 15.00 bis 17.00 Uhr

- **Auftreten im Rechtsverkehr – Rechtsformen und der Schutz des Unternehmens als Marke**
23.09.2020, 14.00 bis 15.30 Uhr

Anmeldung:
STARTERCENTER NRW in Essen
Fon: 0201/1892-143
E-Mail: startercenter@essen.ihk.de

Alle Veranstaltungen finden in der IHK zu Essen, Am Waldthausenpark 2, 45127 Essen (Stadtmitte), statt. Die Teilnahme ist kostenfrei.

Ansprechpartner im STARTERCENTER NRW in Essen:

Emel Cinar, Fon: 0201/1892-293
Jutta Schmidt, Fon: 0201/1892-121

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: 10.09.2020, 08.10.2020
16.30 bis 18.30 Uhr, IHK, Anmeldung erbeten!

Franchise-Gründerberatung
Die IHK bietet eine kostenfreie Eingangsberatung für Personen an, die sich im Wege mit Franchising selbständig machen möchten. Die Beratung durch einen Experten findet an folgendem Termin statt: 08.09.2020, Anmeldung erbeten!

Finanzierungssprechtage
In Zusammenarbeit mit der NRW. Bank bietet das STARTERCENTER Finanzierungssprechtage 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: 20.08.2020, Anmeldung erbeten!

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

3. STARTERCENTER NRW in Oberhausen und Mülheim an der Ruhr

Info-Nachmittag „Unternehmensgründung“ in Oberhausen
Nächster Termin: 20.08.2020 von 14.00 bis ca. 17.00 Uhr

Anmeldung:

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 beider Tage

(Tage auch separat buchbar): 110,00 EUR inkl. MwSt.
Workshop Tag 1 (ganztägig): 80,00 EUR inkl. MwSt.
Workshop Tag 2 (nachmittags): 30,00 EUR inkl. MwSt.

Nächster Termin:

Tag 1: Montag, 09.11.2020, 09.00 bis 16.30 Uhr
Tag 2: Dienstag, 10.11.2020 14.00 bis 17.00 Uhr

Anmeldung:

STARTERCENTER NRW in Mülheim an der Ruhr
Fon: 0208/4848-45

Kostenfreie Info-Veranstaltung zu 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 stehen Fragen wie: 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 der Veranstaltung Wissenswertes zum Kündigungsschutz und zum Betrieblichen-Eingliederungs-Management (BEM).

Die Fachberatung für die Integration behinderter Menschen ist eine Kooperation der IHK zu Essen mit dem LVR-Inklusionsamt Köln.

Mittwoch 07.10.2020, ab 14:30 Uhr

IHK zu Essen
Am Waldthausenpark 2
45127 Essen
Raum 210

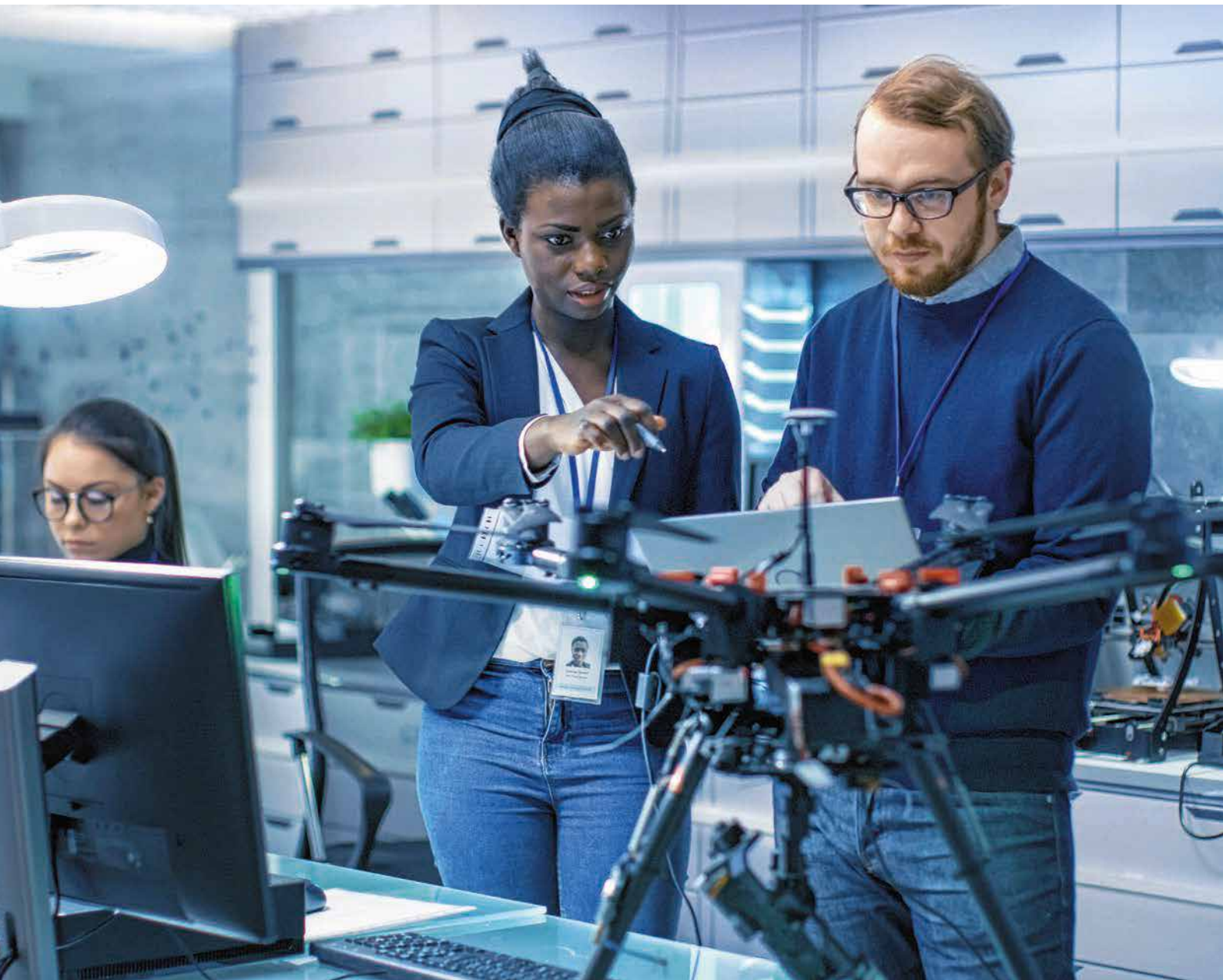
Bitte beachten Sie: Im Fall von coronabedingten Einschränkungen findet die Infoveranstaltung online mit Windows Teams statt.

Referent: Dipl.-Ing. Guido Konrad

Anmeldung

erforderlich unter:
www.essen.ihk24.de,
Dok.-Nr. 122134992





Schutzrechte sichern Wettbewerbsvorteile **Innovationsvorsprung nutzen**

Das Patent – wie auch die anderen Möglichkeiten, geistiges Eigentum zu schützen – ist für Unternehmen ein bedeutendes Fundament für anhaltenden wirtschaftlichen Erfolg. Neue Verfahrenstechniken und innovative Materialien oder Technologien exklusiv zu besitzen, ist ein klares Alleinstellungsmerkmal. Durch das Erschließen neuer Geschäftsfelder können entscheidende Wettbewerbsvorteile gesichert und die eigene Position am Markt dauerhaft gestärkt und ausgebaut werden. Konkret heißt das für Unternehmen: Ein starkes Schutzrechtsportfolio steigert den Unternehmenswert und schafft Arbeitsplätze. Deshalb ist es besonders wichtig, IP (Intellectual Property) nachhaltig zu sichern, um es letztendlich effektiv nutzen zu können.

Innovationspotenzial ausschöpfen

Der Worst Case tritt schließlich schnell ein, wenn Innovationen nicht gesichert sind: Eine mühsam entwickelte Technologie kann nicht genutzt werden, weil die Konkurrenz die Idee bereits kopiert und patentiert hat. Der Firmenname darf nicht verwendet werden, da ein Wettbewerber die Markenrechte besitzt und auch gegen Produktpiraterie sind Unternehmen machtlos, wenn kein Designschutz besteht. Gute Gründe also für eine Anmeldung beim Deutschen Patent- und Markenamt (DPMA): Über 46.000 Patente wurden 2018 aus dem Inland angemeldet. Nordrhein-Westfalen liegt dabei allerdings mit knapp 7.000 Anmeldungen deutlich hinter Bayern und Baden-Württemberg auf Platz drei¹. Bei den nicht-technischen Schutzrechten sieht es für NRW deutlich besser aus, mit über 70.000 Marken², mehr als 35.000 Designs³ und fast 9.000 Gebrauchsmustern⁴ belegt das Bundesland in den absoluten Anmeldezahlen jeweils Platz eins. Der Trend, Schutzrechte zu sichern ist damit zwar ungebrochen, aber ausbaufähig.

Alle Mühe wert: Ideen durch Schutzrechte sichern

Der Schutzrechtsprozess ist allerdings komplex, arbeitsintensiv und nicht ohne Fallstricke. Eine Anmeldung beim DPMA muss solide vorbereitet sein, damit keine Fehler passieren und Verwertungseinnahmen entgehen. Denn Intellectual Property zu nutzen, heißt im Idealfall auch, es zu „verwerten“, also ein Patent oder ein anderes Schutzrecht in seinem Potential zu erkennen und sinnvoll einzusetzen. Gleichwohl ist eine erfolgreiche Verwertung zuweilen ein Kraftakt und IP-Dienstleister sind eine wertvolle Unterstützung. Sie begleiten den gesamten IP-Prozess von der Patentierung bis hin zur erfolgreichen Verwertung, denn dieser beginnt oft früher als gedacht. Bereits in der Erfindungsphase sollten Unternehmen die Erfolgsaussichten ihrer Forschungs- und Entwicklungsvorhaben eruieren lassen.

Marktchancen vorab analysieren

Im Kern muss die Überlegung stehen, ob die Idee eine Chance am Markt hat: Ist die Erfindung neu oder gibt es ähnliche Erfindungen, deren Schutzrechtsinhaber die Nutzung verbieten dürfte? Kann die Erfindung klar zu anderen Innovationen abgegrenzt werden? Wie werden die zukünftigen Anwendungsgebiete beurteilt? Und lässt sich die Idee monetarisieren? All das sind Fragen, die im Vorfeld geklärt sein sollten. Auch ein Blick auf die Konkurrenz ist unerlässlich: Wer sind die Key Player im Marktsegment? Muss der Fokus der Marktausrichtung noch verschoben werden, um weiße Flecken auf der IP-Landkarte zu besetzen? Recherchemöglichkeiten wie eine IP-Analyse loten diese Fragen

- 1 NRW verzeichnet 6.856 Patentanmeldungen, Bayern 14.852 Patentanmeldungen, Baden-Württemberg 14.608 Patentanmeldungen. DPMA. (2019). Anzahl der Patentanmeldungen in Deutschland nach Bundesländern im Jahr 2018. Statista GmbH. Zugriff: 18. November 2019. <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/158337/umfrage/anzahl-der-patentanmeldungen-nach-bundeslaendern/>
- 2 DPMA. (2019). Jahresbericht 2018. S. 23. <https://www.dpma.de/docs/dpma/veroeffentlichungen/jahresberichte/jahresbericht2018.pdf>
- 3 DPMA. (2019). Jahresbericht 2018. S. 33. <https://www.dpma.de/docs/dpma/veroeffentlichungen/jahresberichte/jahresbericht2018.pdf>
- 4 DPMA. (2019). Jahresbericht 2018. S. 17. <https://www.dpma.de/docs/dpma/veroeffentlichungen/jahresberichte/jahresbericht2018.pdf>

als Vorbereitung aus und geben einen Überblick über Zusammenhänge zwischen Technologieneuheiten und relevanten Markttrends. Sie erlauben eine ausgewogene Einschätzung und vermeiden kostspielige Fehlentscheidungen.

Transfer als Zukunftschance

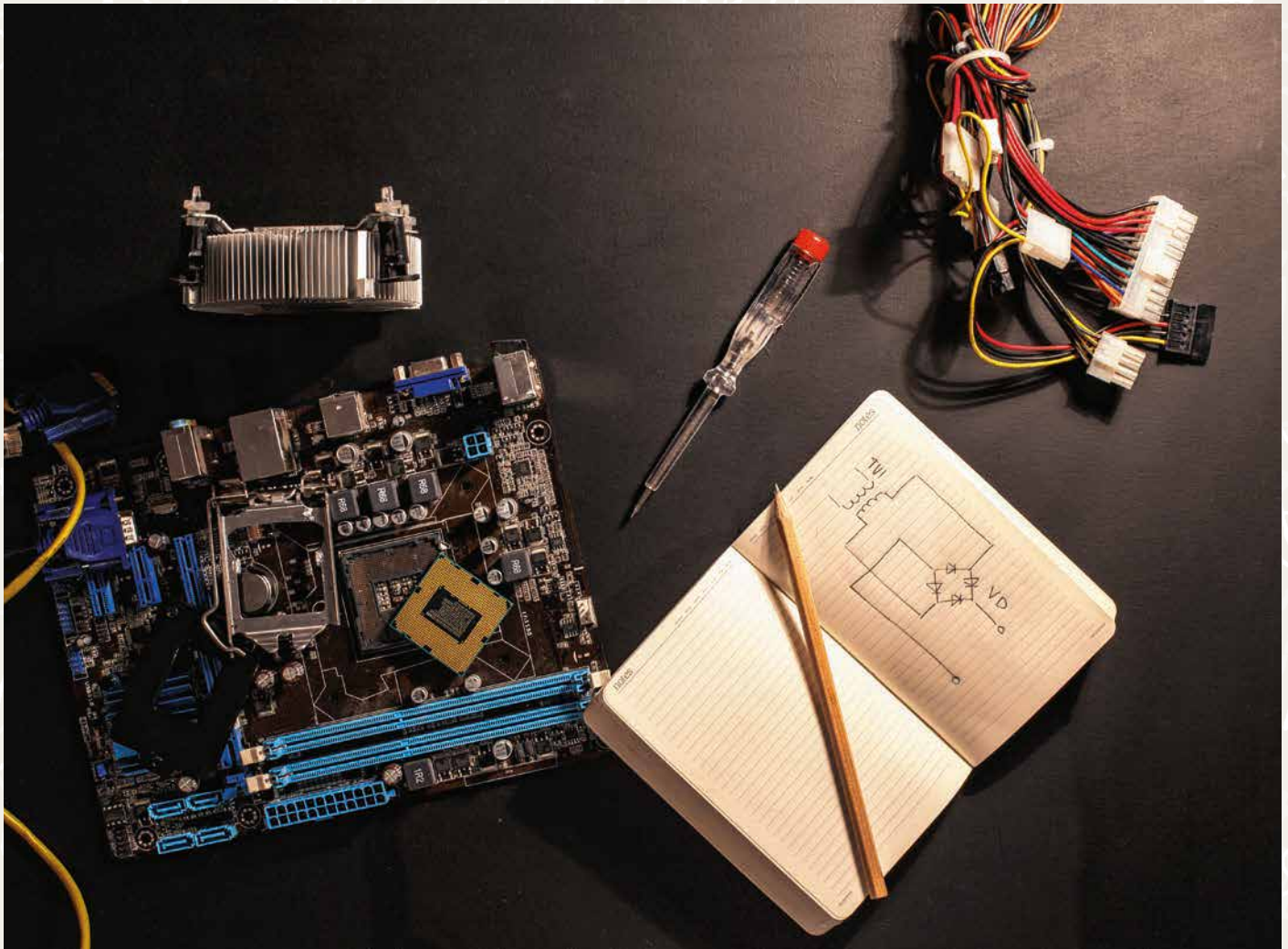
Gerade KMU, die keine Inhouse-Abteilungen für Forschung und Entwicklung besitzen, können durch Transfer ihre Innovationskraft stärken und die Zukunft ihres Unternehmens sichern. Der Transfer – also der Prozess, Ergebnisse aus der Forschung in die Gesellschaft zu bringen – ist dabei die Basis für Innovationsdynamik: Hochschulen bringen ihre Forschungsergebnisse durch Kooperationen mit KMU oder Start-ups in die praktische Anwendung. Start-ups bauen auf der Basis einer IP-Position ihren Unternehmenswert auf und aus; etablierte Unternehmen erweitern durch Kauf oder Lizenzierung ihr Portfolio. Unternehmen kommt also eine bedeutende Rolle zu, sie fungieren als Schnittstelle im erfolgreichen Transfer von Erfindungen in die Gesellschaft.

IP steigert Unternehmenswert

So auch die Firma TEDIMA aus Krefeld. Das mittelständische Unternehmen hat sich auf die Fertigung von technischen Dichtungen für Maschinen und Anlagen spezialisiert und griff bewusst auf externes Know-how zurück, um sich noch stärker am Markt zu platzieren: Sie erwarben die Lizenz für ein patentiertes Verfahren zur Fertigung von Dichtungsringen der Fachhochschule Münster. Dabei war auch TEDIMA auf ein externes Bindeglied angewiesen, um die innovative Technologie für ihre Geschäftsentwicklung zu finden und zu sichern. Die PROvendis aus Mülheim an der Ruhr begleitete die Forscher der Fachhochschule von der Erfindungsmeldung über die Patentierung bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss mit der TEDIMA. Ein Lizenzvertrag für die exklusive Nutzung des Patentes wurde geschlossen. In einer Kooperation im Rahmen eines geförderten ZIM-Projektes entwickeln die Partner den Dichtungsring zur Marktreife weiter – die Technologie findet gerade ihren Weg in die Gesellschaft.

Dr. Andreas Voigt, Vera Spitz, PROvendis GmbH





Patente, Marken & Co. im Kurzporträt

Patente machen technische Erfindungen wertvoller

Das Patent ist ein bedeutendes gewerbliches Schutzrecht, das seinem Inhaber für einen Zeitraum von bis zu 20 Jahren das ausschließliche Recht gibt, über seine Erfindung zu verfügen. Kein anderer darf ohne seine Zustimmung von der patentierten Erfindung Gebrauch machen. Niemand darf patentgeschützte Produkte ohne Lizenz herstellen, anbieten, in den Verkehr bringen, importieren oder patentierte Verfahren anwenden.

Patente können für Erfindungen und Verfahren aus allen Bereichen der Technik erteilt werden. Vor allem diese drei Kriterien müssen dabei erfüllt sein:

- Neuheit
- Beruhen auf einer erfinderischen Tätigkeit
- gewerbliche Anwendbarkeit

Dagegen ist ein Patentschutz nicht möglich unter anderem für:

- bloße Entdeckungen (also Auffindung von etwas bereits Vorhandenem, z.B. Magnetismus, Röntgen-Strahlen)
 - wissenschaftliche Theorien oder mathematische Methoden
 - Pläne, Regeln und Verfahren für gedankliche Tätigkeiten
 - Spiele
 - ästhetische Formschöpfungen (hier käme Designschutz in Frage)
 - geschäftliche Tätigkeiten, zum Beispiel Organisationsmodelle
- Die Anmeldung einer Erfindung zum Patent beim Deutschen Patent- und Markenamt muss eine umfassende Beschreibung der Erfindung enthalten, die einen Fachmann in die Lage versetzt, sie nachzuvollziehen und auszuführen. Auf Patentfähigkeit wird geprüft, wenn ein gebührenpflichtiger Prüfungsantrag beim Deutschen DPMA gestellt ist.

Gebrauchsmuster: Erfindungsschutz einfach, preiswert und schnell

Technische Erfindungen, die neu und gewerblich anwendbar sind, können auch als Gebrauchsmuster geschützt werden, wenn sie auf einem erfinderischen Schritt beruhen. Das Gebrauchsmuster ist für alle Bereiche der Technik offen, für die auch Patentschutz möglich ist, mit Ausnahme von Verfahren (beispielsweise Herstellungsverfahren oder Verwendungen). Das Gebrauchsmuster gibt seinem Inhaber für bis zu 10 Jahre das Recht, andere von der unberechtigten Nutzung seiner Erfindung auszuschließen.

Gebrauchsmusteranmeldungen müssen schriftlich mit einer Beschreibung der Erfindung beim Deutschen Patent- und Markenamt eingereicht werden. Da hier - anders als beim Patent - nicht geprüft wird, ob der Gegenstand der Anmeldung neu und erfinderisch ist, kann der Anmelder bereits nach zwei bis drei Monaten gegen eine geringe Gebühr sein eingetragenes Gebrauchsmuster erhalten.

Eine eingehende umfassende Prüfung findet nur dann statt, wenn ein Dritter sich mit einem Löschantrag gegen das Gebrauchsmuster wendet. Wenn vorab die Rechtsbeständigkeit des Gebrauchsmusters abgeschätzt werden soll, können in einem Rechercheverfahren die relevanten Veröffentlichungen durch das DPMA ermittelt werden.

Marken: Bewährte Herkunfts-, Qualitäts- und Werbekennzeichen

Marken sind Kennzeichen für Waren und Dienstleistungen. Sie dienen dazu, Waren und Dienstleistungen eines Unternehmens von denen anderer Unternehmen zu unterscheiden. Als Marken können unter anderem Wort- und Bildzeichen, Hörzeichen, dreidimensionale Gestaltungen, Farben oder sonstige Zeichen im Register eingetragen werden, soweit sie grafisch darstellbar sind. Die Schutzdauer einer Marke beträgt zehn Jahre und ist beliebig oft verlängerbar.

Eine Marke wird eingetragen, wenn keine absoluten Schutzhindernisse entgegenstehen. Nicht eintragbar sind insbesondere Zeichen oder Angaben, die die angemeldeten Waren oder Dienstleistungen lediglich nach ihrer Art, Beschaffenheit oder sonstigen Eigenschaften und Merkmalen beschreiben.

Mit der Eintragung erhält der Inhaber der Marke ein ausschließliches Recht: Er kann Dritten untersagen, ein mit der Marke identisches oder verwechselbar ähnliches Zeichen für identi-

sche oder ähnliche Waren oder Dienstleistungen zu benutzen und gegebenenfalls Schadensersatz verlangen. Die beschreibende Benutzung eines Zeichens als Angabe über Merkmale oder Eigenschaften von Waren oder Dienstleistungen kann jedoch grundsätzlich nicht untersagt werden.

Nach der Veröffentlichung der Eintragung einer Marke können noch innerhalb von drei Monaten Inhaber prioritätsälterer Marken Widerspruch erheben. Ein erfolgreicher Widerspruch führt zur Löschung der jüngeren Marke.

Designs: Schutz für Form- und Farbgestaltungen

Eingetragene Designs schützen die äußere Gestaltung von zwei- oder dreidimensionalen Erzeugnissen (beispielsweise Stoffe oder Möbel). Schutzzähig sind die Form und/oder die Farbgebung von Gegenständen.

Ist das Design eingetragen, hat die Anmelderin oder der Anmelder das ausschließliche Recht, das eingetragene Design zu benutzen. Sie können Dritten verbieten, es ohne ihre Zustimmung zu verwenden. Niemand außer ihnen darf ein Erzeugnis, in dem das eingetragene Design aufgenommen oder bei dem es verwendet wird, herstellen, anbieten, in Verkehr bringen, ein- und ausführen sowie gebrauchen.

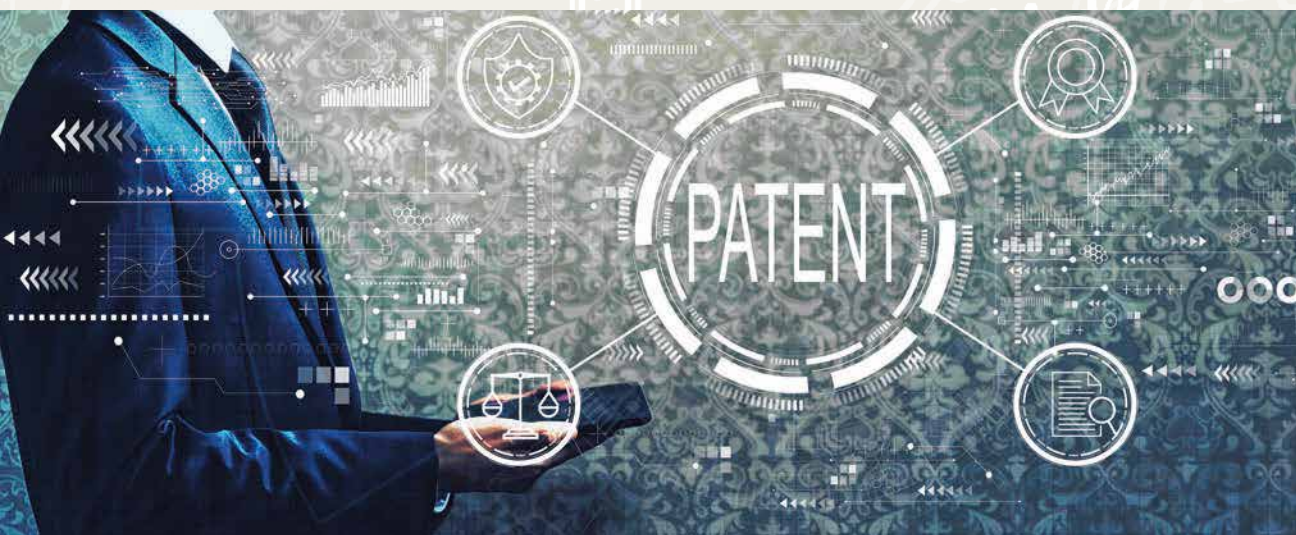
Die Anmeldung muss das Design wiedergeben (fotografische oder sonstige grafische Darstellung). In einer Anmeldung können bis zu 100 Designs zusammengefasst werden, auch wenn sie unterschiedlichen Warenklassen angehören.

Designschutz entsteht nur, wenn das Muster zum Zeitpunkt der Anmeldung Neuheit und Eigenart aufweist. Neuheit und Eigenart werden aber bei der Eintragung des Designs in das Designregister nicht geprüft. Diese Schutzvoraussetzungen werden erst im Nichtigkeitsverfahren vor dem DPMA oder in einem Verletzungsverfahren vor Gericht geprüft.

Der Designschutz entsteht mit dem Tag der Eintragung des Musters in das Designregister. Er kann bis zu 25 Jahre nach dem Anmeldetag aufrechterhalten werden
www.dpma.de

Weiterführende Informationen

Diese Informationen stammen vom Internetauftritt des Deutschen Patent- und Markenamtes (DPMA). Dort finden Sie zu den jeweiligen Schutzrechten weiterführende Informationen.





Zur Patentstrategie:

Häufige gestellte Fragen rund um den Patentschutz

Der gewerbliche Rechtsschutz umfasst spezielle Rechtsgebiete, unter anderem das Patentrecht, andere (Register-)Schutzrechte wie Marken und Designs, aber auch den Sortenschutz, Halbleiterschutz, sowie Wettbewerbsrecht und angrenzende Gebiete wie Geheimnisschutz sowie Namens- und Domainrecht.

Indem in der globalen Informationsgesellschaft die Ergebnisse geistigen Schaffens schneller und umfassender recherchierbar und somit auch nachahmbar sind, werden Fragen rund um das Gebiet des gewerblichen Rechtsschutzes für Unternehmen aller Größenordnungen, insbesondere betreffend die eigene Patentschutz-Strategie, zunehmend relevant. Dieser Trend dürfte anhalten. Diejenigen Unternehmer, die sich nicht oder kaum in proaktiver Weise mit den Angelegenheiten des gewerblichen Rechtsschutzes befassen, fallen oft dann ins „kalte Wasser“, wenn sich ein oder mehrere Wettbewerber melden und versuchen, Rechte durchzusetzen. Das kann für den unbedarften Unterneh-

mer teuer und ärgerlich werden, insbesondere wenn damit ein Imageschaden für ihn einhergeht.

Im Folgenden werden einige der am häufigsten gestellten Fragen rund um Angelegenheiten des Patentschutzes aufgegriffen und hier knapp beantwortet.

1. Muss ich ein Patent anmelden?

Es steht jedem frei, für eine technische Idee, um ein oder mehrere technische Schutzrechte, insbesondere Patente und/oder Gebrauchsmuster, bei der jeweiligen Behörde zu ersuchen. Wichtig für Ihre Unternehmensstrategie ist: Ein Patent ist keine Ausübungsvoraussetzung; ein Patent ist auch keine Ausübungsfreiheitsgarantie. Was heißt das? Wer für seine Innovation ein Patent hat, kann diesbezüglich ein Verbotungsrecht gegenüber Dritten geltend machen. Es kann jedoch vorkommen, dass Dritte eine mit der eigenen Innovation verwandte Technologie patentiert haben, so dass in schutzrechtlicher Hinsicht eine Abhängigkeit von besagten Dritten entstehen könnte. Beispiel: Unternehmer U hat eine im Handel verfügbare (Küchen-)Maschine durch zusätzliche Komponenten digitalisiert, so dass die Maschine Sprache versteht und selbst sprechen kann. Wettbewerber W hält ein Patent für die im Handel verfügbare Maschine. Erhält U nun ein

Patent für seine (neue und innovative) Maschine, so ist er dennoch von seinem Mitbewerber W und dessen Patent abhängig.

2. Ich möchte ein Patent, aber meine Idee soll nicht veröffentlicht werden. Geht das?

Nein. Eine technische Schutzrechtsanmeldung wird veröffentlicht, nachdem sie bei der jeweiligen Behörde eingereicht wurde. Beim Gebrauchsmuster ist das nach höchstens 15 Monaten der Fall, bei der Patentanmeldung in der Regel nach 18 Monaten. Der Balance-Akt zwischen den Unternehmenszielen ‚Schutzrecht‘ einerseits und ‚Nichtveröffentlichung‘ der Innovationsdetails andererseits resultiert oft in einer vage formulierten Schutzrechtsanmeldung, die sich so wenig wie möglich vom Stand der Technik abgrenzen soll. Diese Herangehensweise kann sich u. A. im Patenterteilungsverfahren, wo die Schutzfähigkeit im Hinblick auf das Vorliegen einer erfinderischen Tätigkeit geprüft wird, oder später bei einer etwaigen Patentedurchsetzung als schwierig erweisen.

3. Wann ist eine Patentanmeldung zweckmäßig?

Zunächst sollte der Stand der Technik definiert werden, von dem sich die eigene Innovation abgrenzt. Dies gelingt oft mit einer Recherche, beispielsweise in den Datenbanken der Patentämter oder in speziellen Datenbanken für (internationale) Schutzrechtsveröffentlichungen. Zu berücksichtigen wäre auch die Nicht-Patentliteratur, also Vorträge, Zeitschriften, Webseiten-Inhalte, bestimmte Messe-Aktivitäten, etc.. Oft ist es so, dass als Urheber relevanter Veröffentlichungen die ohnehin bekannten Wettbewerber in Frage kommen. Dann sollte gezielt nach Veröffentlichungen dieser Wettbewerber recherchiert werden.

Im Lichte der Auswertung der Rechercheergebnisse kann die Zweckmäßigkeit einer Patentanmeldung bewertet werden. Wenn die Innovation im Stand der Technik nicht beschrieben ist, und wenn sie sich aus dem Stand der Technik nicht ohne weiteres ableiten lässt, könnte eine technische Schutzrechtsanmeldung zweckmäßig sein.

Eine Schutzrechtsanmeldung kann auch dann zweckmäßig sein, wenn gezielt ein oder mehrere Wettbewerber mit eigenen Schutzrechtsanmeldungen konfrontiert werden sollen, beispielsweise zwecks Werbung/Berühmung oder als wettbewerbliche Hürde. Zu beachten ist dabei, dass der Wettbewerber die Schutzfähigkeit eines technischen Schutzrechts überprüfen kann bzw. die Schutzrechtsanmeldung beeinflussen oder behindern kann. Die dafür vorgesehenen Verfahren heißen: Gebrauchsmusterlöschungsantrag, Prüfungsantrag durch einen Dritten, Einwendungen durch einen Dritten, Einspruch gegen die Patenterteilung, Nichtigkeitsklage. Diese Gegenmaßnahmen des Wettbewerbers können für den Schutzrechtsinhaber Kosten verursachen, und sie können sich über Jahre hinziehen, sofern der Inhaber des angegriffenen Schutzrechts nicht auf sein Schutzrecht verzichtet.

Der Frage nach der Zweckmäßigkeit einer Schutzrechtsanmeldung ist oft mit dem Rechtsschutzziel verknüpft: Was will der Unternehmer in rechtlicher Hinsicht mit seinem Schutzrecht erreichen? Für einen Unternehmer, dessen Produkte in einer technischen Nische angesiedelt sind, können technische Schutzrechte existentiell sein, denn andernfalls würde er früher oder später aus seiner Nische verdrängt. Für einen Unternehmer, dessen Produkte das Ergebnis eines ausgeklügelten Herstellungsverfahrens

sind, können technische Schutzrechte letztlich einen Nachteil bedeuten, wenn durch die Veröffentlichung des Schutzrechts die Details seines Verfahrens öffentlich bekannt werden. Es ist daher im Lichte der Unternehmensstrategie und des Unternehmensumfelds, im Lichte der wettbewerblichen Situation und im Lichte der finanziellen Lage zu entscheiden, wann und ob technische Schutzrechte zweckmäßig sind.

4. Was ist eine Defensivpublikation?

Um zu verhindern, dass Dritte die eigene Technologie zum Gegenstand einer Schutzrechtsanmeldung machen, was die eigene wettbewerbliche Situation ungünstig verändern könnte, kann die eigene Idee defensiv veröffentlicht werden, etwa in speziell dafür vorgesehenen Datenbanken. Damit wird der Technologie die für ein durchsetzungsfähiges Schutzrecht erforderliche Neuheit genommen. Eine Defensivpublikation kann dann zweckmäßig sein, wenn Streitigkeiten mit und um Schutzrechte in einem sensiblen betrieblichen bzw. wettbewerblichen Umfeld vermieden werden sollen.

5. In welchen Ländern melde ich ein technisches Schutzrecht an?

Oft ist gewünscht, dort Verbotensrechte zu haben, wo das eigene Unternehmen sitzt, wo der wichtigste Markt für das Unternehmen ist, und wo die wichtigsten Wettbewerber tätig sind. ‚Weltweiter‘ Schutz ist nur in Ausnahmefällen wirtschaftlich zweckmäßig. Empfohlen wird oft ein stufenweises Vorgehen: Die Innovation wird im Zuge einer Erstanmeldung im Inland geschützt. Innerhalb von 12 Monaten kann die schutzrechtliche Absicherung unter Wahrung des Zeitrangs der Erstanmeldung mittels nationaler und/oder internationaler Nachanmeldungen fortgeführt werden. Diese Vorgehensweise hat den Vorteil, dass die aktuelle merkantile Verwertung der Innovation bei der schutzrechtlichen Absicherung mitberücksichtigt, ggf. angepasst werden kann. So kann beispielsweise am Ende eines Europäischen Patenterteilungsverfahrens entschieden werden, in welchen Ländern das Europäische Patent validiert werden soll. Bei einer Hinterlegung einer internationalen Anmeldung (PCT) kann nach Ablauf von 30 bzw. 31 Monaten entschieden werden, in welchen Ländern/Regionen eine schutzrechtliche Absicherung weiterverfolgt werden soll. Ergibt die Strategie, dass besonders rasch ein durchsetzungsfähiges Schutzrecht erlangt werden soll, kann über einen Gebrauchsmusterabzweig nachgedacht werden, oder über die Möglichkeit einer Teilanmeldung mit speziellem bzw. vermindertem Schutzzumfang.

6. Welche Auswirkungen hat der bevorstehende „Brexit“?

In patentrechtlicher Hinsicht so gut wie keine unmittelbaren: Großbritannien verbleibt auch nach einem „Brexit“ in den internationalen Patentabkommen, so dass sich für den Patentanmelder zunächst kaum etwas ändern dürfte.

7. Wie setze ich meine Rechte durch oder wie verteidige ich mich?

Ein gerichtliches Patentverletzungsverfahren wird in der BRD vor einem ordentlichen Landgericht durch Einreichen einer Verletzungsklage begonnen. Ein erstinstanzliches Urteil kann vor

einem Oberlandesgericht mit entsprechender Patent-Streitkammer überprüft werden. Das dem Verletzungsstreit zugrunde liegende Schutzrecht wird von dem vermeintlichen Verletzer regelmäßig angegriffen, etwa durch eine Nichtigkeitsklage vor dem Bundespatentgericht, einem deutschen Spezialgericht vom Rang eines Oberlandesgerichts. Die Entscheidung des Bundespatentgerichts kann in zweiter Instanz vor dem BGH überprüft werden. Im Ausland gelten für Verletzungsverfahren die jeweiligen nationalen Bestimmungen.

Bei Eilbedürfnis, etwa während einer Messeveranstaltung, kann in der BRD einstweiliger Rechtsschutz beantragt werden. Die richterlichen Entscheidungen in einstweiligen Rechtschutzverfahren beruhen auf einer summarischen Prüfung der Tatumstände und werden meist in daran anschließenden Hauptsacheverfahren ausführlicher diskutiert.

8. Was kostet ein Patentstreit?

Patentstreitigkeiten sind für die begleitenden Berater und Anwälte zeitaufwändige und komplexe Verfahren, wodurch regelmäßig ein nicht unbeträchtliches Streit-Kostenrisiko für die Parteien gegeben ist. Die erstattungsfähigen Kosten lassen sich in der BRD nach dem Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG) ermitteln. Beispiel: Bei einem Streitwert von EUR 300.000,- können sich die erstattungsfähigen Kosten für die beiden Instanzen im Verletzungsverfahren und die beiden Instanzen im Nichtigkeitsverfahren, d. h. für insgesamt „4“ Instanzen, auf knapp

EUR 100.000,- belaufen. Das Kostenrisiko im Ausland kann deutlich höher ausfallen. Die tatsächlichen anfallenden Kosten sind im In- und Ausland insgesamt meist spürbar höher, beispielsweise wenn flankierend recherchiert wird, oder wenn Beweise erst beschafft und bewertet werden müssen, oder wenn Anwälte und Übersetzungen für das Ausland berücksichtigt werden müssen. Für junge Unternehmen empfiehlt sich daher, bei hoher Streitwahrscheinlichkeit eine Rücklage aufzubauen oder rechtzeitig einen Investor zu akquirieren.

Autoren: Patentanwalt Dr. Joachim Knauer, BSc Physics, PhD Physics (Cantab) und Patentanwalt Dr. rer. nat. Oliver Heinz, Dipl.-Phys., beide Partner der Patent- und Rechtsanwaltskanzlei GSKH Essen, www.gskh.eu. Dr. Knauer und Dr. Heinz sind seit vielen Jahren regelmäßig Mitwirkende bei der Erfinderberatung der IHK zu Essen

Kostenfreie Patent- und Markenberatung

Einmal im Monat bietet die IHK in Zusammenarbeit mit der örtlichen Patentanwaltschaft ab 16:30 Uhr eine kostenlose Eingangsberatung zu Themen wie Gebrauchsmuster, Geschmacksmuster, Patent, Marke oder Design an. Eine Anmeldung bzw. Terminabsprache ist erforderlich. Weitere Informationen und die Termine gibt es unter www.essen.ihk24.de (Dok. 10432)

)) Schutz für Digitalerfindungen

Nehmen wir an, in Essen gibt es ein innovatives mittelständisches Unternehmen, das ein Erdbebenfrühwarnsystem entwickelt hat. Bei dem Frühwarnsystem registriert ein Breitbandseismometer Wellen, die dann zu Echtzeitdaten digitalisiert werden. Ein Künstliches Neuronales Netzwerk eines Rechensystems wertet diese Echtzeitdaten aus.

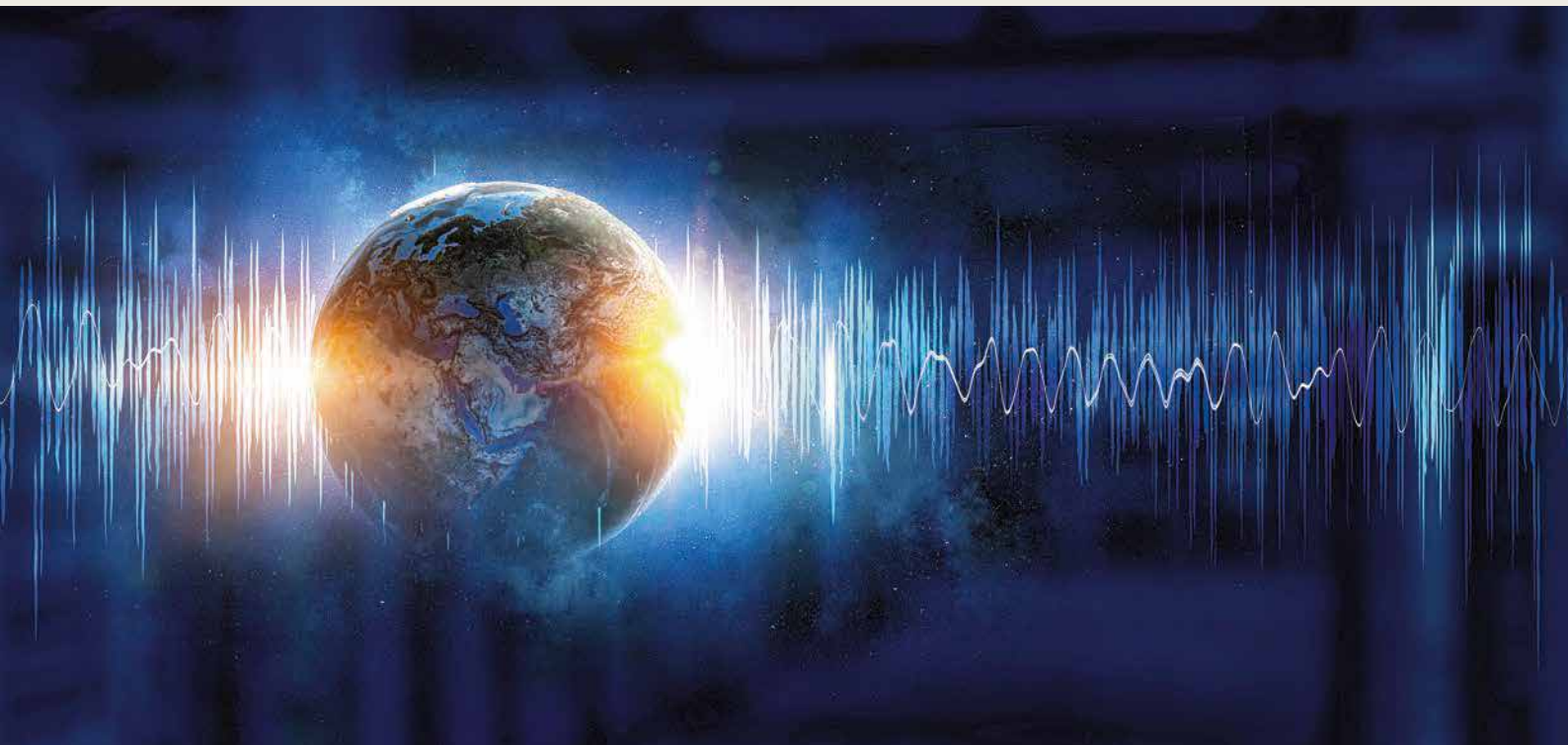
Das Netzwerk wurde mit Big Data aus tausenden erdbebenrelevanten Daten angelernt und operiert als Gepulstes Neuronales Netzwerk, international bekannt als „Spiking Neural Network“. Ein Spiking Neural Network ahmt natürliche neuronale Netze nach. Das Besondere dabei ist, dass seine Neuronen nicht permanent Daten verarbeiten, sondern erst wenn ein vordefinierter Schwellwert als Antriebspotential überschritten wird. Im vor-

liegenden Erdbebenfrühwarnsystem prüft das Spiking Neural Network die Echtzeitdaten und filtert irrelevante seismische Wellen mit zu geringem Antriebspotential heraus. Für das Essener Unternehmen hat sich das System in geheimen Feldversuchen gegenüber konventionellen Erdbebenfrühwarnsystemen als überdurchschnittlich zuverlässig und energieeffizient erwiesen.

Das Unternehmen fragt sich nun, ob und wie es das Erdbebenfrühwarnsystem für sich monopolisieren kann. Grundsätzlich eignet sich Patentschutz für eine Monopolisierung. Der Kern des entwickelten Erdbebensystems liegt in der Datenverarbeitung. In § 1 des Patentgesetzes ist jedoch geregelt, dass Computerprogramme für Datenverarbeitungsanlagen nicht als patentfähige Erfindungen angesehen werden.

Diese Formulierung im Patentgesetz führt schnell zu Missverständnissen und ist nicht so zu verstehen, dass sämtliche Computerprogramm-Innovationen unmittelbar vom Patentschutz ausgeschlossen sind, bei denen Daten verarbeitet werden.

Grundsätzlich ist richtig, dass sowohl nach deutschem als auch nach europäischem Patentrecht ein bloßes Spiking Neural Network allein als Computerprogramm nicht patentierbar ist. Solchen Programmen fehlt aus patentrechtlicher Sicht die soge-



nannte Technizität. Bereits in § 2 des Urheberrechtsgesetzes ist unmissverständlich geregelt, dass Computerprogramme zu den geschützten Werken der Wissenschaft gehören. Nichtsdestotrotz können viele neu entwickelte technische Verfahren, z. B. Fertigungsverfahren, durch Anwendung unterschiedlicher Quellcodes durchgeführt werden. Somit besteht ein Bedürfnis, technische Verfahren, die Computerprogramme verwenden, basierend auf dem erfinderischen Gedanken zu schützen und zu monopolisieren. Entwicklungen von Computerprogrammen müssen konkrete Kriterien erfüllen, um als computerimplementierte Erfindungen patentfähig zu sein.

Es müssen bei der Computerprogrammentwicklung technische Überlegungen angestellt worden sein, die über die alleinige Anwendung eines Algorithmus hinausgehen und eine beliebige technische Wirkung erzeugen. Eine solche technische Wirkung kann eine konventionelle sein, wie es bei einem Herstellungsverfahren üblich ist. Bei computerimplementierten Erfindungen bilden allerdings auch reduzierte Erfordernisse an die Speicherkapazität oder die Rechenleistung eines Rechensystems einen notwendigen technischen Effekt. Als Leitsatz darf man sich merken, dass die technische Wirkung über ein übliches Steuern der Computerkomponenten durch das Computerprogramm hinausgehen muss.

Der technische Charakter ist Computerprogrammen somit nicht inert, kann ihnen jedoch durch eine korrekte Formulierung im Rahmen von Patentanmeldungen verliehen werden. So können weitere Merkmale, etwa ein technischer Zweck oder technische Mittel ein technischen Problems lösen. Sobald dies erfüllt ist, kann eine computerimplementierte Erfindung patentrechtlich als System, Verfahren, Signalfolge, Computerprogramm oder auch Datenträger geschützt werden. Dies betrifft auch das vorgenannte Erdbebenfrühwarnsystem.

Während über weite Bereiche noch das Vorurteil aufzuklären ist, dass computerimplementierte Entwicklungen nicht patentfähig seien, haben Non-Practising-Entities, eher bekannt als Patenttrolle, die breite Schutzmöglichkeit von Digitalerfindun-

gen erkannt und nutzen diese im Rahmen von Patentverletzungsverfahren als primäre Einnahmequellen. So nutzt der Patenttroll Patentrechte mit umfassendem Schutzbereich und belangt Unternehmen als Patentverletzer, die in ihrem bisherigen Oligopol keine Patentstreitigkeiten zu fürchten brauchten. Beispielsweise kann ein einziges Patent für ein digitalisiertes Verfahren zur energieeffizienten Zustandsüberwachung sowohl gegen Unternehmen aus der Mineralölindustrie als auch gegen Unternehmen aus der Telekommunikationsindustrie durchgesetzt werden. Während klassischerweise ein Mineralölunternehmen nicht gegen ein Telekommunikationsunternehmen vorgegangen wäre, gehen Patenttrolle im Rahmen ihres Geschäftsmodells gegen jeden möglichen Patentverletzer vor. Schutz hiervoor bieten eigene, frühzeitige Patentanmeldungen, die eigene Entwicklungen gerichtsfest dokumentieren. Diese können auch ausschließlich auf die eigene Branche ausgerichtet sein.

Das innovative Essener Unternehmen sollte das Erdbebenfrühwarnsystem somit zeitnah zum Patent anmelden. Das Erdbebenfrühwarnsystem hat Technizität und ist damit dem Patentschutz zugänglich: Einerseits besteht Technizität durch das Breitbandseismometer und das Rechensystem. Andererseits funktioniert das Erdbebenfrühwarnsystem durch das Spiking Neural Network gegenüber konventionellen Erdbebenfrühwarnsystemen überdurchschnittlich energieeffizient, sodass auch hierin eine technische Wirkung liegt.

Im Ergebnis sind Erfindungen, in denen Computerprogramme zur technischen Weiterentwicklung beitragen, grundsätzlich patentfähig. Dabei kann berücksichtigt werden, dass digitale Erfindungen aufgrund vieler möglicher Anwendungsbereiche eine breite Basis für umfassende Patentschutzrechte bieten können. Somit sollten Unternehmen bei einer Patentanmeldung überlegen, in welchen anderen technischen Bereichen sie einen Erfindungsgedanken für sich monopolisieren möchten.

*Wasilis Koukounis, Michalski Hüttermann & Partner
Patentanwälte mbB*



Melanie Schmitz-Brackmann

Patente Lösung gesucht und gefunden

Wie muss man sich nun eine/n Erfinder/in oder Patentanmelder/in vorstellen? Oft besteht immer noch die Vorstellung einer leicht verschrobene Gestalt, die im stillen Kämmerlein vor sich hin werkelt, um irgendwann die Lösung für ein selbst gestelltes Problem zu finden.

Doch meist sind es ganz konkrete Fragestellungen, die zu einer Erfindung und Patentanmeldung führen. Die Oberhausenerin Melanie Schmitz-Brackmann ist das beste Beispiel dafür: Seit 1997 betreibt die gestandene Geschäftsfrau das Wäsche- und Bademodenfachgeschäft „Hautnah Dessous“ mit inzwischen 12 Mitarbeiterinnen. Der große Erfolg ihres Fachgeschäfts, das alle Größen aber auch Maßenfertigungen und Reparaturen anbietet, brachte sie auf die Idee, ergänzend einen eigenen Onlineshop zu eröffnen.

Einziger Hinderungsgrund: Wie gelingt es, dass Retouren hygienisch einwandfrei zurückkommen? Durch einige Kenntnisse

in Biochemie erinnerte sie sich eines Tages an das gute alte Lackmuspapier. Zusammen mit einem Unternehmen aus Aachen entwickelte sie ein Indikatorpapier, das, sobald es mit nackter Haut in Berührung kommt, die Farbe ändert.

Ihre Erfindung ist ein auf der Unterseite foliertes Papier, mit Indikatoreigenschaften und kann problemlos auf diversen Textilien an neuralgischen Transpirationszonen angebracht werden. Sobald das Papier mit Schweiß oder anderen Körperflüssigkeiten in Berührung kommt, zeigt es dies irreversibel an. Damit liegt der Nachweis vor, dass das Kleidungsstück nicht nur anprobiert, sondern getragen wurde und die Retoure kann abgelehnt werden.

Schmitz-Brackmann: „Der gängige Missbrauch, getragene Artikel zurückzusenden, kann so unterbunden werden. Das heißt auch, dass weniger Artikel auf dem Müll landen, denn bisher werden diese Retouren vernichtet.“

Inzwischen hält sie für ihre Entwicklung den Gebrauchsmusterschutz für Deutschland und Europa und sieht die Einsatzmöglichkeiten in der gesamten Bekleidungsindustrie – sozusagen von Hut bis Schuh. Erste Verhandlungen mit bekannten Herstellern haben bereits stattgefunden und die Patentschriften sind in Zuteilung.



Praktische Erfahrungen aus dem beruflichen Alltag regten Melanie Schmitz-Brackmann zu ihrer Erfindung an.

Foto: privat



Pascal Flock legt Wert auf eine gute work-life-balance für sich und sein Team.

Foto: gestaltig

Werbeagentur gestaltig

Kreativität entsteht nicht auf Knopfdruck

Etwas abgehetzt kommt Pascal Flock zu unserem Termin in seine Agentur in Essen-Kettwig. Der Familienvater musste seine zwei Söhne noch schnell in der Kita absetzen – eben die kleinen, alltäglichen Herausforderungen, die viele berufstätige Eltern zu bewältigen haben. Pascal Flock macht das sehr gern.

Er ist der Kopf hinter der im November 2007 in Düsseldorf gegründeten Werbeagentur gestaltig. Anfang des Jahres ist der Geschäftsführer mit seiner Agentur von Düsseldorf nach Essen gezogen – dies hatte vor allem persönliche Gründe: „Durch die lange Fahrt ins Büro war die Zeit unter der Woche mit meiner Familie begrenzt und private Interessen standen eher im Hintergrund. Daher habe ich mich entschlossen, auch mit meiner Agentur nach Essen zu ziehen.“, so Flock. In der Freizeit sorgen seine zwei Söhne dafür, von den großen konzeptionellen Ideen auf die kleinen alltäglichen (Neu-)Entdeckungen des Lebens „zurückgeworfen“ zu werden.

Dem Team von gestaltig gehören zwei Mitarbeitende an; Unterstützung kommt durch freie Mitarbeitende je nach Fachbereich und Anforderung. Das 3-köpfige Kernteam arbeitet in einer 4-Tage-Woche, auch teils mit Home-Office-Tagen. Dann werden

Meetings ganz einfach digital durchgeführt. Dem Geschäftsführer ist es wichtig, dass seine Mitarbeitenden berufliche und private Termine gut miteinander vereinbaren können: „Ich fühle mich meinem Team verpflichtet und lebe eine gute work-life-balance vor.“ Dazu zählen auch möglichst wenig Überstunden: „Wir geben immer Vollgas, aber in den normalen Arbeitszeiten“, so Flock. Auch die Kunden der Agentur bekommen die gelebte Familienfreundlichkeit zu spüren: Kinder sind bei Meetings immer herzlich Willkommen. So durfte zuletzt das Kleinkind eines Kunden den im Workshop entwickelten Ideen lauschen.

Über gestaltig:

Die Werbeagentur gestaltig entwickelt gemeinsam mit ihren Kunden Markenstrategien, klärt Potenzial und Chancen der Marke und sichern mit einer ganzheitlichen Markencreation eine starke Nische am Markt. Zum Portfolio der Agentur zählen u. a. Brandbuilding, Namens- und Logoentwicklung, Webdesign, Packaging, Print, Social Media Marketing und E-Learning. Das Team der Agentur setzte mehr als 1465 Projekte erfolgreich um und wurden 2017 mit dem „German Design Award 2017“ und dem „German Brand Award 2017“ ausgezeichnet. Mehr unter: <https://www.gestaltig.de/>.

Sichere Durchführung von rund 3.300 Abschlussprüfungen während der Corona-Pandemie

Im Juni konnte die IHK zu Essen für rund 3.300 Auszubildende die, aufgrund der Pandemie aus dem Frühjahr bundesweit einheitlich verlegten, schriftlichen Abschlussprüfungen durchführen. Tausende von Prüfungen mussten daher neu organisiert werden. In vielen Fällen wurde dabei die Reihenfolge von mündlichen/praktischen und schriftlichen Prüfungsteilen geändert. Geprüft wurde an 96 Prüferten, darunter auch an Ausbildungsbetrieben und Ausbildungszentren, die vor allem in den gewerblich-technischen Ausbildungsberufen ihre Räumlichkeiten für praktische Prüfungen zur Verfügung stellen. Für die schriftlichen Abschlussprüfungen erhöhte sich mit den besonderen Sicherheits- und Hygienekonzepten der Bedarf an geeigneten Prüfungsräumen und entsprechend auch die Anzahl der benötigten Aufsichten.

Trotz der Sommerferien wurde die IHK umfangreich von den ehrenamtlichen Prüferinnen und Prüfern im Rahmen der schrift-

lichen, mündlichen oder praktischen Prüfungen unterstützt. Die Prüferinnen und Prüfer engagieren sich ehrenamtlich, neben ihrer eigentlichen Berufstätigkeit, in den Prüfungsausschüssen. Nur durch das spezielle Praxiswissen können aktuelle wirtschafts- und praxisnahe Prüfungen sichergestellt werden.

Ein wichtiger Partner in der Berufsbildung sind die Berufsschulen in der Region. Obwohl eine Menge zusätzlicher Aufgaben, wie die Erstellung umfangreicher Konzepte zu Abstandsregelungen und Hygiene, an allen Prüferten zu bewältigen waren, haben die Berufsschulen ihre Rolle als dualer Partner in vorbildlicher Weise erfüllt und standen der IHK bei der Prüfungsdurchführung zur Seite.

Die Ergebnisbekanntgabe erfolgte überwiegend im Laufe des Monats Juli. In den gewerblich-technischen Ausbildungsberufen und in einigen wenigen kaufmännischen, wurde die

Bekanntgabe wie üblich persönlich durch den jeweiligen Prüfungsausschuss durchgeführt. Die Prüflinge erhielten dazu automatisch eine Einladung von der IHK. In den überwiegenden kaufmännischen Berufen gab es in diesem Prüfungsdurchlauf einen einheitlichen Bekanntgabetermin. Am 24.07.2020 wurden über die IHK-Homepage unter „Prüfungsergebnisse Online“ keine vorläufigen, sondern die endgültigen Ergebnisse der meisten kaufmännischen und einiger gewerblicher Abschlussprüfungen bekanntgegeben. Die Prüfungszeugnisse oder die entsprechenden Bescheide im Falle des Nichtbestehens wurden per Post versendet. Mit der Bekanntgabe der Ergebnisse, persönlich oder online, endet für die Auszubildenden bei erfolgreicher Teilnahme an der Abschlussprüfung die Ausbildungszeit. Aktuelle Informationen zu den Prüfungen sind über die Homepage der IHK zu Essen unter www.essen.ihk24.de, Dok.Nr. 4718238 abrufbar.

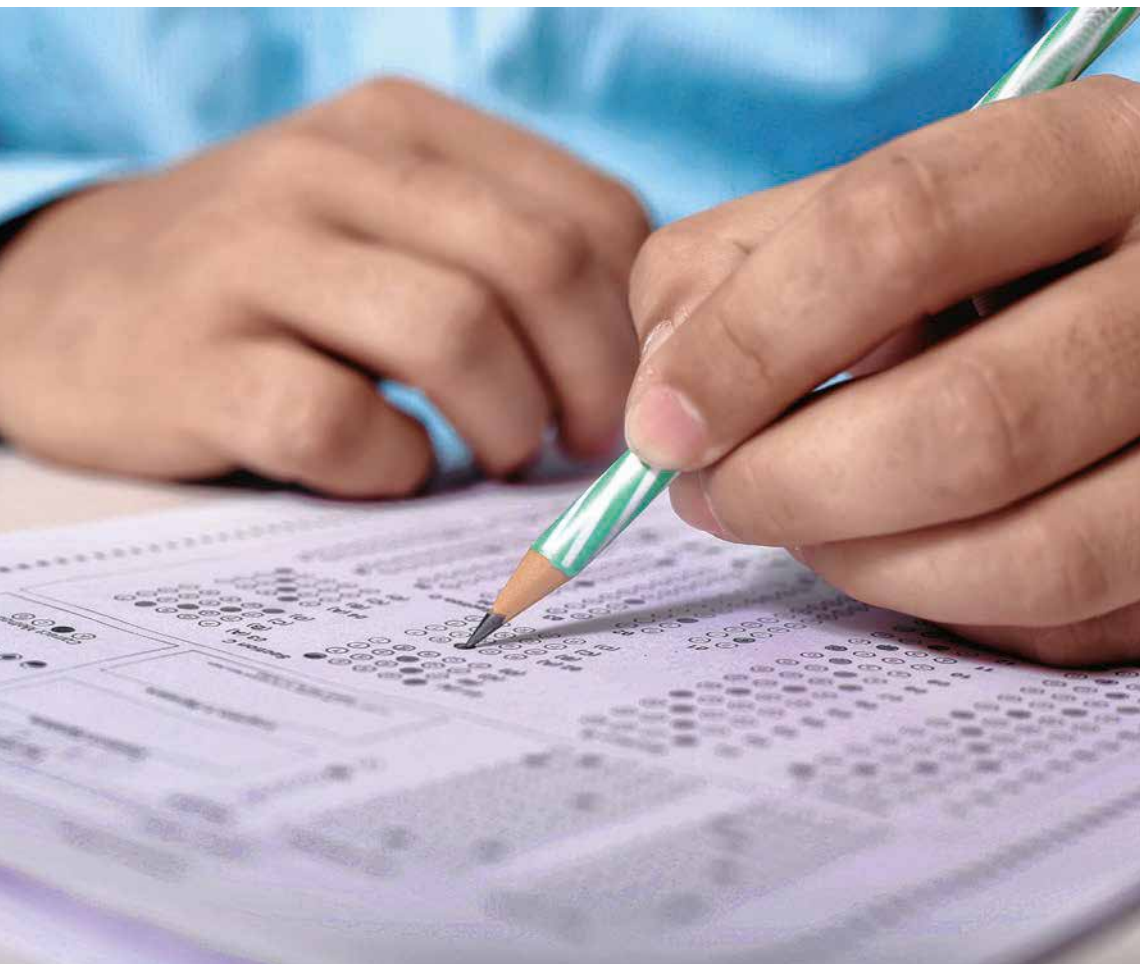


Foto: pixabay.com

IHK-Tourismusreferenten nahmen die aktuelle Lage der Branche unter die Lupe

Neustart für den Tourismus in NRW

Kein Zweifel: Die Corona-Krise hat den Blick auf die Erholungsmöglichkeiten in der Heimat gelenkt. Das Interesse an Urlaub im eigenen Land ist enorm. Mit der Kampagne „rauszeitlust – Mach mal NRW“ wirbt das Land derzeit um Gäste aus anderen Bundes- und Nachbarländern. Christian Stühning und Markus Delcuve (Tourismus NRW e. V.) stellten die Eckpunkte während einer Tagung der nordrhein-westfälischen IHK-Tourismusreferenten bei der IHK Siegen vor und gaben Einblicke in die Landestourismusstrategie.

Corona hat den heimischen Tourismus hart getroffen: Allein für NRW, wo geschätzt 650.000 Menschen vom Tourismus leben, prognostizieren die Experten einen Umsatzausfall von rd. 20 Mrd. Euro im laufenden Jahr und von rd. 30 Mrd. Euro bis 2022. Im April sind die Übernachtungen landesweit um 85 Prozent eingebrochen. Die Rückgänge betreffen alle Beherbergungsformen. Die Kampagne soll die Lust der Reisenden auf heimatnahen Urlaub verstärken und dem Tourismus helfen, wieder auf die Beine zu kommen. „Gleichwohl werden die erforderlichen Corona-Schutzmaßnahmen noch lange für Beeinträchtigungen sorgen und eine Auslastung vieler touristischer Betriebe und Angebote verhindern“, so Guido Zakrzewski, Fachpolitischer Sprecher Tourismus der IHK NRW im Hause der IHK zu Essen.

Anne-Kathrin Tögel vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK e. V.) hob hervor, dass digitale Ansätze hierbei helfen können. Ausgeklügelte Systeme könnten die Besucherlenkung unterstützen oder zu hohem Andrang durch Online-Echtzeitinformationen und digitale Warteschlangen vermeiden helfen. Auch Frank Butenhoff sieht große Potenziale in der Digitalisierung. Der zuständige Referatsleiter im NRW-Wirtschaftsministerium kündigte weitere Förderansätze für die Digitalisierung des Tourismus an, die das Land plane.

Wie digitale Instrumente im Marketing für eine touristische Destination erfolgreich eingesetzt werden können, zeigte Monika Dombrowsky, Geschäftsführerin des Touristikverbandes Sie-



IHK-Tourismusreferenten aus Nordrhein-Westfalen

Foto: IHK Siegen

gerland-Wittgenstein e.V., auf. Dazu gehört die Bereitstellung eines digitalen Bilderpools, der öffentlich zugänglich ist, aber auch die Kooperation mit der Outdoor-Plattform „Outdooractive“, die es erlaube, mit vergleichbar geringem Mitteleinsatz eine extreme Sichtbarkeit zu erzeugen. Unter dem Motto „Auf ins Waldreich“ wirbt der Verband für Urlaub im Siegerland und in Wittgenstein.

Im Vorfeld der Tagung hatten sich die Tourismusreferenten bei einer Exkursion über die Tradition des Siegerländer Haubergs und des Köhlerhandwerks sowie die gelungene Renaturierung der Siegquelle informiert. Stephan Rübsamen vom Romantik Landhotel Doerr in Bad Laasphe erläuterte den Besuchern detailliert, wie er mit den Auswirkungen der Krise umgeht und sich die Gäste trotz Schutzmaßnahmen im Hotel wohlfühlen. Der Betrieb hat flexibel auf die Situation reagiert und nutzt nun die Chance, neue Angebote zu vermarkten und weitere Zielgruppen zu erschließen. In Bad Berleburg veranschaulichte Bürgermeister Bernd Fuhrmann, zugleich Vorsitzender des Naturparks Sauerland-Rothaargebirge, wie sich das neue Naturpark-Infozentrum durch eine intelligente Verknüpfung mit anderen Institutionen in die strategische Entwicklung des Stadtzentrums einbettet. Bei einem Besuch der Wisent-Wildnis am Rothaarsteig wurde deutlich, wie ein europaweit viel beachtetes Artenschutzprojekt auch große touristische Mehrwerte bieten kann.

Energie-Scouts

Energiefressern und Ressourcenverschwendern auf der Spur

Die Elektrifizierung des Fuhrparks, die Optimierung von Beleuchtungssystemen, die Erneuerung einer Pumpe oder Einsparungen beim Papierverbrauch im Büro – das alles waren Themen in der ersten Runde des IHK-Wettbewerbs „Energie-Scouts“ der MEO-Region. 21 Auszubildende aus acht Unternehmen haben dabei in ihren Ausbildungsbetrieben nach energetischen Schwachstellen geforscht und Verbesserungsmaßnahmen angestoßen. Jetzt steht der regionale Sieger fest.

Das Gewinnerteam kommt vom Ruhrverband in Essen. Das Projekt zum Umbau des Pumpwerks in Schwerte-Geisecke zeichnete die Jury mit dem 1. Platz aus. „Während unserer Betriebspraktika ist uns aufgefallen, dass Pumpwerke teilweise noch sehr veraltet sind“, berichtet Inken Korte über den Anfang ihrer Idee für ein Energie-Scouts-Projekt. „Durch interne Gespräche sind wir auf das Pumpwerk Schwerte-Geisecke gekommen“, ergänzt Jan Lukas Koch. Die angehende Konstruktionsmechanikerin

und der Elektroniker im 3. Lehrjahr analysierten daraufhin die Ausgangssituation: Sie fanden eine in die Jahre gekommene Pumpe, zu lang bemessene Saugleitungen oder zum Teil korrodierte Rohre vor. Nach einem Pumpenlehrgang waren die Azubis selbst tatkräftig beim Umbau im Einsatz: Vor dem eigentlichen Umbau musste zunächst ein Pumpenprovisorium aufgebaut werden, da das Pumpwerk nicht vollständig außer Betrieb genommen werden konnte. Anschließend optimierten sie mit fachlicher

Begleitung den neuen Pumpenstandort. Dabei setzten sie sich neben der Berechnung von Pump- und Motorenleistung auch mit dem Energiezulieferer in Verbindung, um für ihre Berechnungen genaue Informationen zur Herstellung des Stroms – wie viel CO₂ wird pro kWh erzeugt wird – zu erhalten.

Durch die Pumpenoptimierung können so nach ihren Einschätzungen rund 9.500 kWh und knapp 3,5 Tonnen CO₂ pro Jahr eingespart werden.

Die Umsetzung des Projekts nähert sich dem Ende. „Zum jetzigen Zeitpunkt sind die neuen Pumpen mit ihren Motoren und die Saug- und Druckrohrleitung fertig montiert“, berichtet Jan Lukas Koch sichtbar stolz. „Es fehlt nur noch die Elektrotechnik, um das Pumpwerk wieder unabhängig in Betrieb nehmen zu können.“

Von Oktober bis Dezember 2019 wurden die teilnehmenden Auszubildenden in drei ganztägigen Workshops durch die Projektpartner EnergieAgentur.NRW und Effizienz-Agentur NRW auf die Umsetzung im Unternehmen vorbereitet. Grundlagen der Energie- und Ressourceneffizienz, praktische Messübungen sowie Wirtschaftlichkeitsberechnungen oder Abläufe im Projektmanagement standen dabei im Mittelpunkt.

Mit diesem Wissen ausgestattet haben auch die Auszubildenden der MEDION AG aus Essen in ihrem Ausbildungsbetrieb ein eigenes Effizienz-



Max Dönnebrink (links) und Klaus Trenner (rechts), die bei MEDION zusammen mit Nick Reinhardt ein eigenes Effizienzprojekt entwickelt haben.

Foto: MEDION AG



Das Gewinnerteam des Ruhrverbands: Lukas Koch und Inken Korte. Foto: Ruhrverband



Team Menerga mit Moritz Fries, Fabian Härtel und Vitalij Wiens (von links).

Foto: Menerga

enzprojekt entwickelt. Ihr Konzept zur „Effizienten Beleuchtung des MEDION Campus“ kam auf den zweiten Platz. In Essen-Kray ist das Unternehmen mit Gebäuden, Parkplätzen und Wegenetz angesiedelt. „Das gesamte Gelände wurde durch 149 unterschiedliche Leuchtmittel erhellt“, sagt Max Dönnebrink zum Ausgangspunkt ihres Projekts. Für den angehenden Kaufmann im Einzelhandel und seine Team-Kollegen Nick Reinhardt, Azubi Fachinformatiker/Systemintegration und Klaus Trenner, angehende Kaufmann im Groß- und Außenhandel, war schnell klar, dass hierbei Energieeinsparungspotenziale zu finden sein müssen. Sie nahmen neben dem Energieverbrauch auch die Optik und Helligkeit der einzelnen Lampen unter die Lupe. Zudem betrachteten sie Abläufe wie Montage, Wartung und Nachbestellung der unterschiedlichen Lampen. Insbesondere für die manuelle und nur ganzheitliche Steuerung der Beleuchtungsbereiche suchten sie Lösungen.

So konzipierten sie ein neues, einheitliches Beleuchtungssystem. „Durch die neuen einheitlichen LED-Lampen wird eine deutliche Energieersparnis erreicht. Unser bisheriger Energie-Verbrauch wird sich nach unseren Berechnungen um mehr als die Hälfte reduzieren“, freut sich Klaus Trenner. Zudem wird mit einer Wireless-Dimming-Funktion eine direkte Kontrolle der einzelnen Bereiche auf dem Unternehmensgelände über ein sog. Mesh Netzwerk möglich sein. „So können mit Hilfe einer Software einzelne Lampen und Bereiche jederzeit von nur einem Arbeitsplatz gesteuert werden“, erklärt Nick Reinhardt die Erleichterung für das Beleuchtungskonzept des gesamten Geländes.

Der dritte Platz ging an das Team der Menerga GmbH aus Mülheim an der Ruhr. Bei ihrem Projekt „lokal CO₂-neutraler Fuhrpark bis 2025“ wollen die Azubis Fabian Härtel, angehende Kaufmann für Büromanagement, Moritz Fries, zukünftiger Industriekaufmann, und Vitalij Wiens, Azubi zum Mechatroniker für Kälte- und Klimatechnik, den Fuhrpark langfristig umstellen. Nach Einschätzung der Energie-Scouts soll durch die stufenweise Umrüstung auf Elektrofahrzeuge rund 95 Tonnen CO₂ oder fast 5.000 Liter Kraftstoff eingespart werden können. „Wir haben schnell das Potenzial eines umweltbewussten Fuhrparkmanagements erkannt“, sagt Moritz Fries. „Wir wollten dabei eine größtmögliche Minimierung von CO₂-Emissionen erzielen, uns auf Ressourceneinsparungen und langfristig auf den Aufbau einer Ladeinfrastruktur konzentrieren“, ergänzt Vitalij Wiens.

Das Ergebnis ihrer Bestandsaufnahmen zum Projektstart: Die aktuell über 100 eingesetzten Fahrzeuge laufen mit herkömmlichen Verbrennungsmotoren, Abläufe rund um das Fuhrparkmanagement werden häufig analog abgewickelt. So fällt eine Menge Papier an, das zudem archiviert werden muss.

Ihre ersten Lösungsansätze konzentrieren sich auf eine Fuhrpark-Software, um Dokumentationen wie z. B. zum Kilometerstand oder zu Tankabrechnungen zu vereinfachen, Kennzahlen generieren zu können und vor allem weniger Papier einzusetzen. „Wir rechnen damit, mindestens 19 Kg Papier pro Jahr einsparen zu können“, sagt Fabian Härtel. Die stufenweise Umrüstung des Fuhrparks wird langfristig erfolgen. Begleitend dazu soll u. a. eine Ladeinfrastruktur auf dem Firmengelände errichtet werden.

Weitere Teams, die tolle Projekte in ihren Unternehmen angestoßen haben, kamen von der Gerresheimer Essen GmbH, Essen; der Küttner GmbH & Co. KG, Essen; dem Regionalverband Ruhr, Essen; der Varia-Bau GmbH & Co. KG, Mülheim an der Ruhr und der Verallia Deutschland AG, Essen.

„Mit den Energie-Scouts wollen wir die jungen Leute für Ressourceneffizienz und Energieeinsparung sensibilisieren“, so Heinz-Jürgen Hacks, IHK-Geschäftsführer für den Bereich Industrie-Raumordnung-Verkehr. „Die guten Ideen und Ergebnisse zeigen, dass alle Teams ihre Projekte engagiert erarbeitet haben“. Den Corona-Beschränkungen geschuldet konnte eine große Abschlussveranstaltung, auf der die Teams ihr Projekt präsentieren, nicht stattfinden. Die Jury - Vertreter der EnergieAgentur.NRW, der Effizienz-Agentur NRW und der IHK zu Essen - beurteilte somit die Projektunterlagen auf Kriterien wie u. a. Idee, Herangehensweise oder Umsetzbarkeit und Effizienz.

Die IHK zu Essen setzt das Energie-Scouts-Projekt fort und plant neue Qualifizierungsworkshops, die voraussichtlich im Herbst 2020 stattfinden. Auszubildende aller Ausbildungsberufe, max. drei Auszubildende je Unternehmen, können kostenfrei teilnehmen. Interessierte Unternehmen können sich bereits jetzt anmelden. Weitere Informationen sind abrufbar unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 4305892. Kontakt: Heike Doll, heike.doll@essen.ihk.de, Tel. 0201 - 1892 -193

Die Energie-Scouts sind ein Projekt der Mittelstandsinitiative Energiewende und Klimaschutz, in der Bundesministerien, der Zentralverband des Deutschen Handwerks und der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) zusammenarbeiten. Die Industrie- und Handelskammern sind dabei Projektpartner.

Innovationspreis NRW

10 x Ehre für die Begeisterungskraft neuer Ideen

von NRW-Wirtschaftsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart

Dass das Jubiläum der Preisverleihung zum Innovationspreis NRW in das Jahr der schwersten Wirtschaftskrise der Nachkriegszeit fallen wird, das konnte niemand ahnen. Die Corona-Pandemie hat uns alle so unerwartet wie heftig getroffen, viele Unternehmen in existenzieller Weise.



Aber unpassend ist diese Preisverleihung damit nicht geworden – im Gegenteil. Innovationsthemen werden in Krisenzeiten nicht weniger wichtig, sondern müssen erst recht Beachtung finden. In herausfordernden Zeiten werden Kreativität, Mut und entschlossenes Handeln zu entscheidenden Faktoren. So wie aus der gemeinsamen Kraftanstrengung zur Bewältigung der Corona-Pandemie bereits neuer Schwung für die danach kommende Zeit gewonnen werden kann, so kann der wirtschaftliche und gesellschaftliche Erfolg der Zukunft von den heute an den Start gebrachten Ideen geprägt werden.

Für die Zukunft des Innovationslandes Nordrhein-Westfalen haben wir uns ambitionierte Ziele gesetzt: Wir wollen unser Land zur modernsten, klima- und umweltfreundlichsten Wirtschaftsregion entwickeln. Getragen wird diese Entwicklung von kreativen Ideen und denjenigen, die Herausforderungen mit innovativen Ansätzen begegnen. Innovation braucht Begeisterungsfähigkeit, Offenheit für Neues und Unternehmerteil. Mit der Verleihung des Innovationspreises rückt die Landesregierung seit 2008 Persönlichkeiten in den Mittelpunkt, die dies in besonderer Weise verkörpern und die durch ihre Forschungs- und Entwicklungsarbeit in herausragender Weise dazu beitragen, dass Ideen Wirklichkeit werden. Die Preisträgerinnen und Preisträger sind auch Innovations-Botschafterinnen und -Botschafter, die das enorme Innovationspotenzial unseres Landes sichtbar machen. Die drei Preisträgerinnen des letzten Jahres zeigen, wie wichtig der Beitrag von Frauen für Innovationsthemen und Gründungsgeschehen ist.

Basierend auf der Erkenntnis, dass alle Phasen eines Innovationsprozesses – von der Fragestellung über die Lösung bis zur Anwendung – von gleicher Relevanz sind, zeichnet der Preis sowohl Arbeiten im Bereich Grundlagenforschung als auch Projekte mit großem Potential für die praktische Umsetzung in unternehmensbezogene Anwendungen aus. Gerade dieser Praxisbezug kann und sollte die Unternehmen in unserem Land ermutigen, sich weiterhin und verstärkt mit F&E-Themen zu beschäftigen. Das Tüfteln von heute kann das Geschäftsmodell der Zukunft und die Idee der Gegenwart die Lösung gesellschaftlicher Probleme von Morgen sein. In diesem Sinne wird, da bin ich sicher, auch von den diesjährigen Bewerbungen und natürlich den Preisträgerinnen und Preisträgern ein beeindruckendes, inspirierendes und zur Nachahmung motivierendes Signal für die Begeisterungskraft neuer Ideen ausgehen. Wir brauchen diesen Enthusiasmus für Neues – in der Krise mehr denn je.



Prof. Dr. Andreas Pinkwart

Foto: ©MWIDE NRW/E. Lichtenscheid

Innovationspreis NRW

Der Innovationspreis wird in drei Kategorien vergeben:

- eine besondere Innovationsleistung von Unternehmen, Hochschulen oder Forschungseinrichtungen (Preisgeld 100.000 Euro),
- eine herausragende Innovationsleistung von Nachwuchsforscherinnen und Nachwuchsforschern oder herausragende forschungsbasierte Unternehmensgründungen/Gründungsvorhaben (Preisgeld 50.000 Euro) und
- an Persönlichkeiten, die herausragende Beiträge für nachhaltige Veränderungen in Wissenschaft, Wirtschaft oder Gesellschaft geleistet und damit entscheidend zur Entwicklung von Innovationen beigetragen haben (Ehrenpreis).

Die Preisträgerinnen und Preisträger wählt eine hochkarätige Jury unter dem Vorsitz des Präsidenten der Deutschen Akademie der Technikwissenschaften aus.

Nach dem Zukunftspreis des Bundespräsidenten ist der Innovationspreis des Landes Nordrhein-Westfalen die höchstdotierte Auszeichnung dieser Art in Deutschland.

Alle Informationen zum Innovationspreis NRW und der Bewerbung für 2021 finden Sie hier:

www.innovationspreis.nrw.de

Fraunhofer UMSICHT

Industriellen Kaffeesatz verwerten

Im Haushalt ist die Sache einfach: Kaffeesatz landet im Kompost oder kommt als Gesichtspeeling zum Einsatz. In Industrie und Gastronomie sieht das anders aus: Wenn Kaffeebohnen zu Extraktkaffee verarbeitet werden, fällt ein feuchter Reststoff an. Dieser wird bislang als Brennstoff zur Energieerzeugung genutzt oder entsorgt. Am Oberhausener Fraunhofer UMSICHT ist man neuen Verwertungsmöglichkeiten für diesen Kaffeesatz auf der Spur – zum Beispiel in der Kunststoff- und Papierindustrie.



Foto: Fraunhofer UMSICHT

Ziel: Wenig verfügbare Rohstoffe ersetzen

Im Projekt „inKa – Intermediate aus industriellem Kaffeesatz“ arbeiten Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler an einem industrienahen Ansatz, um aus kommerziell anfallendem Kaffeesatz hochwertige Zwischenprodukte herzustellen. Sie sollen andere, wenig verfügbare Rohstoffe ersetzen und zu Eigenschaftsverbesserungen der jeweiligen Endprodukte beitragen.

Ergebnis: Aus Kaffeesatz werden Produkte für die Kunststoff- und Papierindustrie

Kaffeesatz lässt sich in Kaffeeöl und entölten Kaffeesatz trennen. Das Öl ist nicht zum Verzehr geeignet, kann aber in chemische Zwischenprodukte umgewandelt werden. Die Forschenden untersuchen, ob sich die Zwischenprodukte zur Optimierung von Polymeren eignen. Diese polymeren Additive können als Weichmacher oder Modifikationen der Schlagzähigkeit von biobasierten Kunststoffen dienen.

Der entölte Kaffeesatz gilt als alternativer Rohstoff für die Papier- und Kartonindustrie. Nach ausreichender Zerkleinerung kann er beispielsweise in Faserstoffe eingebracht werden. Aus Kaffeesatz können zudem weitere sekundäre Wertstoffe gewonnen werden – darunter Glycerin, Polysaccharide, Aromastoffe und diverse Mineralien wie Kalium. Als Nebenprodukt mit bekannter industrieller Anwendung finden sich kurzkettige Fettsäuren – insbesondere Alkylpalmitat. Es kommt zum Beispiel als Biokraftstoff, Rohstoff für Tenside oder in der chemischen Industrie zum Einsatz.

Umfeld, Methoden: Primärraffination über zwei Routen

Kernthema des Projektes ist die Primärraffination – also die Frage, wie ein effizientes Verfahren zur Separation von Wertfraktionen aus dem Kaffeesatz aussehen kann. Dabei untersuchen die Forschenden zwei Routen. Bei „Route A“ entsteht über Extraktion entölter Kaffeesatz als erstes Zwischenprodukt. Das Kaffeeöl wird mit einem Alkohol umgeestert und anschließend separiert. Als Ergebnis werden eine Fraktion weitgehend gesättigte Fettsäurealkylester und eine Fraktion mit hohem C 18:2 Alkylesteranteil gewonnen. Letztere wird katalytisch zu einem Intermediat modifiziert, welches als Monomer weiterverarbeitet wird.

„Route B“ sieht einen prozessintensivierten Verfahrensschritt vor. Das heißt: Die triglyceridischen Bestandteile werden bereits im Kaffeesatz direkt zu Alkylestern drivatisiert. Anschließend werden in einer mehrstufigen Separation die bereits bei „Route A“ genannten Intermediate und sekundären Wertstoffe gewonnen.

Die sich an die Primärraffination anschließende Sekundärraffination soll im Projektrahmen durch orientierende Laborversuche abgebildet werden. Zielsetzung: die technische Anwendung der erzeugten Intermediate zur Optimierung von Polymeren vorzubereiten und die Umsetzbarkeit zu validieren. Mit Blick auf den entölten Kaffeesatz soll in der Sekundärraffination die Aufarbeitung entölten Kaffeesatzes als alternativer Rohstoff für die Papier- und Kartonindustrie untersucht und validiert werden. Durch das Entölen wird der Kaffeesatz bereits für die in wässrigen Medien ablaufende Papierherstellung vorbereitet.



Foto: skeeze auf Pixabay

Kundennutzen: Vom Abfallprodukt zum Wertstoff

Die Nutzung industriell anfallenden Kaffeesatzes beschränkt sich in Deutschland derzeit auf die Verwertung in energetischen Verfahren. Eine Kompostierung ist mit speziellen technischen Anforderungen sowie der Freisetzung von Restkomponenten verbunden. Sie ist kaum als adäquate Nutzung eines in großen Mengen anfallenden, stofflich verwertbaren Reststoffstroms anzusehen. Auch Ansätze für hochwertige Verwertungskonzepte wie die Extraktion bioaktiver Substanzen für Nahrungsmittel, Kosmetika und Pharmazeutika konnten industriell noch nicht umgesetzt werden.

Die Ausarbeitung eines industrienahen, technologisch hochwertigen Ansatzes zur Nutzung kommerziell anfallenden Kaffeesatzes – wie im Projekt „inKa“ angestrebt – bietet Industrie und Gastronomie dagegen die Chance, ein vermeintliches Abfallprodukt als Wertstoff für die Kunststoff- und Papierindustrie zu definieren.

Stefanie Bergel

Kaffee gilt nach Erdöl als die zweitwichtigste Handelsware der Welt. Mit seiner wachsenden kommerziellen Bedeutung steigt allerdings auch der in Industrie und Gastronomie anfallende Abfall: Weltweit fallen pro Jahr sechs Millionen Tonnen Kaffeesatz an, in der EU ist es eine Million. Im Rahmen des Projektes „inKa“ entsteht ein hochwertiges Verwertungskonzept, bei dem aus Abfall ein Wertstoff wird.



Foto: Alexas_Fotos/pixabay.com



Hochleistungsteams entwickeln

In den meisten Unternehmen ist die Teamarbeit heute gängige Praxis. Das wirkt sich auf das Design ihrer Teamentwicklungsmaßnahmen aus. Sie zielen heute meist darauf ab, aus Teams Hochleistungsteams zu entwickeln.

Die Projekt- und Teamarbeit ist in den meisten Unternehmen heute gängige Praxis. Dies wirkt sich auf die Ziele und das Design ihrer Teamentwicklungsmaßnahmen aus. Eher selten erhalten Trainingsanbieter heute noch den Auftrag: Aus Einzelkämpfern soll ein Team gebildet werden. Stattdessen lautet der Auftrag: Die Leistung eines bestehenden Teams soll gesteigert werden.

Die Teams, die an Trainingsmaßnahmen teilnehmen, haben also meist bereits – geht man von den vier Stufen der Teamentwicklung „Forming“, „Storming“, „Norming“, „Performing“ aus – die ersten zwei, drei Entwicklungsstufen durchlaufen. Es klemmt aber noch beim Performing. Die gemeinsame Leistung stimmt also noch nicht. Das Team entfaltet nicht die gewünschte Wirkung.

Ziel: Wirksamkeit erhöhen

Die Ursachen hierfür können vielfältig sein. Zum Beispiel, dass das Team beim „Norming“ – als es die Regeln für die Zusammenarbeit definierte – gewisse

Dinge vergaß. Oder dass die Arbeitsanforderungen sich so stark geändert haben, dass Vereinbarungen obsolet wurden. Oder dass ein, zwei Neue ins Team kamen, die andere Werte und Vorstellungen haben – was zu Reibungen, sprich Effizienzverlusten, führt.

In all diesen Fällen geht es nicht um ein klassisches „Team-building“, also das Neuformieren eines Teams. Vielmehr soll die Zusammenarbeit verbessert und die Wirksamkeit erhöht werden – und zwar ausgehend von den realen Herausforderungen, vor denen das Team beziehungsweise Unternehmen steht.

Das spiegelt sich im Design der Maßnahmen wider. Als Teambildungs- und -entwicklungsmaßnahmen eher „out“ sind heute solche Survivaltrainings, wie sie zur Jahrtausendwende Mode waren, bei denen die Teilnehmer zum Beispiel in einem Schlauchboot gemeinsam einen reißenden Fluss hinab fuhren. Sie kommen, wenn überhaupt, nur noch im Vertrieb zum Einsatz. Und dort haben sie meist auch eine Incentive-Funktion.

Neue Designs und Methoden

Auch der High-Ropes-Anlagen-Boom ist abgeebbt. Eher selten besuchen Teams heute noch Hochseilgärten. Das heißt nicht, dass diese Anlagen nicht mehr genutzt werden: Sie werden anders genutzt. Großer Beliebtheit erfreuen sie sich noch, wenn es um das Entwickeln eines „Teamspirits“ geht. So schicken Unternehmen zum Beispiel nicht selten die Teilnehmer frisch gestarteter Trainee-programme gemeinsam auf einen solchen Parcours – auch damit zwischen den neuen Mitarbeitern persönliche Bande entstehen.

Wenn es aber um das (Weiter-)Entwickeln von Teams geht, setzen die Unternehmen auf andere Instrumente – zum Beispiel Teamseminare, bei denen die Teilnehmer gemeinsam kochen oder ein großformatiges Bild malen. Das Ziel hierbei: Aus den Verhaltensmustern, die die Teilnehmer beim Lösen der Teamaufgabe zeigen, sollen in der „Reflektionsphase“ zunächst Rück-

schlüsse auf ihr Verhalten im Arbeitsalltag gezogen werden. Und in der anschließenden „Transferphase“? In ihr sollen Vereinbarungen getroffen werden, um die Zusammenarbeit und Performance zu verbessern.

Mitarbeiter sind offener und selbstkritischer

Als Begründung für diesen „Umweg“ wurde in der Vergangenheit oft genannt: Wenn die Teilnehmer zunächst ihr Verhalten zum Beispiel beim gemeinsamen Bauen eines Lenkdrachens reflektieren, dann nehmen sie, wenn „Knackpunkte“ angesprochen werden, nicht sogleich eine Verteidigungshaltung ein – anders ist dies, wenn unmittelbar ihr Verhalten am Arbeitsplatz thematisiert wird.

Heute erachten die Unternehmen solche „Umwege“ zunehmend als überflüssig – auch weil die (jungen) Mitarbeiter von heute, verallgemeinert formuliert, andere Typen als die Mitarbeiter vor 15 oder 20 Jahren sind. Sie sind nicht solche „Betonköpfe“, wie dies die Mitarbeiter früher zum Teil waren. Sie fragen sich, wenn sie eine neue Aufgabe erhalten, nicht mehr sogleich: Ist das mit meiner Stellenbeschreibung vereinbar? Die jungen Leute heute – speziell die gut qualifizierten – sind deutlich teamfähiger und offener für neue Aufgaben, als dies die Mitarbeiter früher waren. Außerdem sind sie selbstkritischer und flexibler in ihrem Verhalten.

Für die Unternehmen bedeutet dies: Sie müssen weniger Überzeugungsarbeit leisten, wenn Verhaltensänderungen nötig

sind. Auch weil die meisten Mitarbeiter heute verinnerlicht haben: Letztlich werden wir – als Einzelperson und Team – an dem Beitrag gemessen, den wir zum Erreichen der Unternehmensziele leisten. Bewusst ist dies heute eigentlich allen Mitarbeitern. Unklar ist ihnen aber häufig noch: Was bedeutet dies für unsere Alltagsarbeit? Und wie müssen wir uns verhalten und kooperieren, um die gewünschten Resultate zu erzielen?

Im Fokus stehen reale Herausforderungen

An diesem Punkt setzen fast alle modernen Teamentwicklungsmaßnahmen an. In ihnen wird, zumindest bei den Teilnehmern, die bereits Teamerfahrung haben, meist darauf verzichtet, beispielsweise durch ein gemeinsames Floß-Bauen ein „künstliches Referenzerlebnis“ zu schaffen. Stattdessen bearbeiten die Teilnehmer gemeinsam eine Aufgabe oder Herausforderung, vor der sie im Arbeitsalltag tatsächlich stehen. Und danach wird unter Anleitung eines Trainers reflektiert: Wie gingen wir vor? Welche Verhaltensweisen haben wir gezeigt und inwiefern waren diese zielführend? Und hieraus werden dann Schlüsse für die künftige Zusammenarbeit gezogen.

Hans-Peter Machwüth

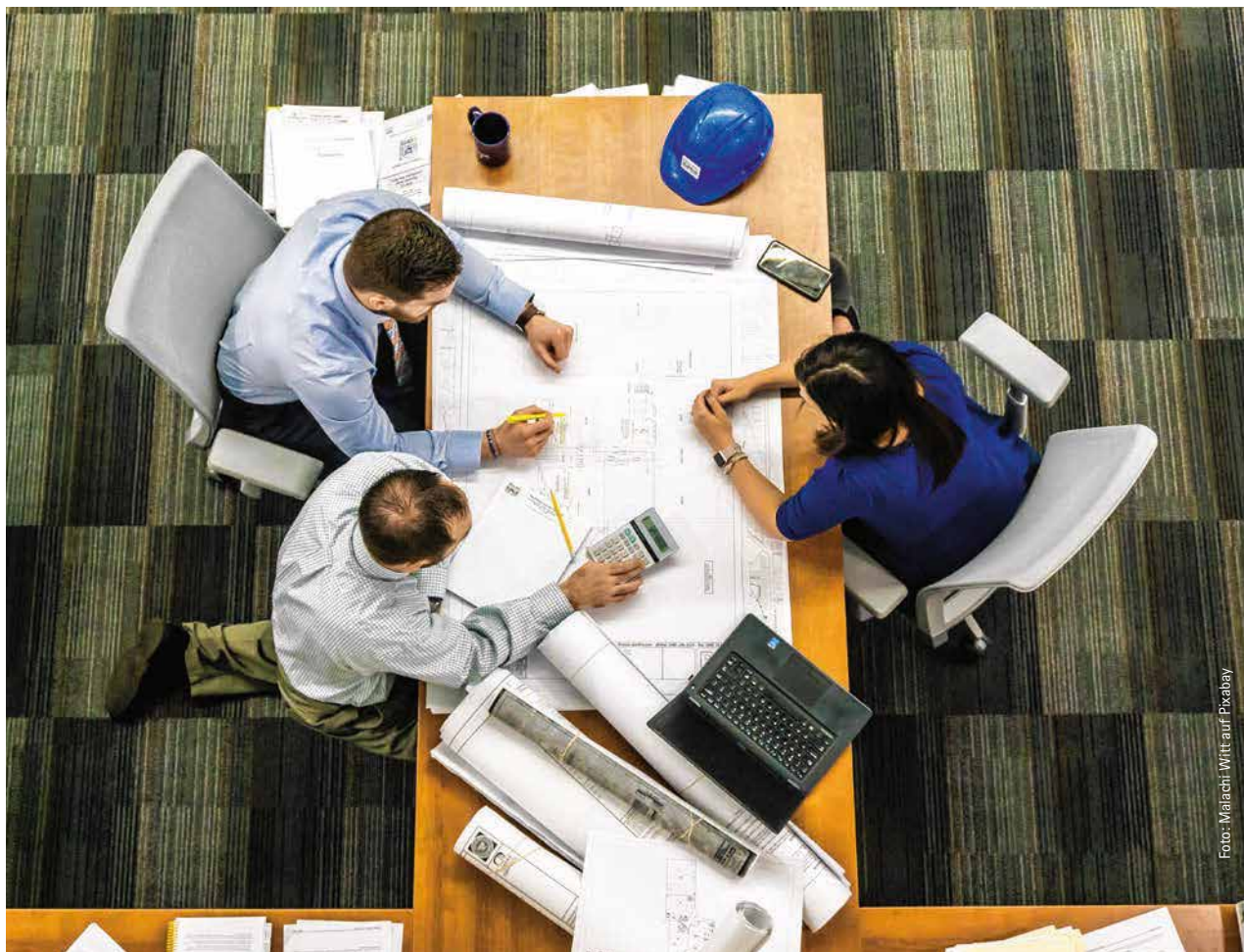


Foto: Malachi Witt auf Pixabay



Martin Lehnert stattet seit 40 Jahren neben Schaufenstern auch Veranstaltungsformate aus.

Fotos: Kerstin Böggeholz

Die Firma good-stuff deco in Essen

Der Mann fürs Schöne

Martin Lehnert hat sich mit seiner Firma good-stuff deco vor 40 Jahren den Traum von der Selbstständigkeit erfüllt. Der umtriebige Dekorateur stattet Veranstaltungen, Feste, Schaufenster und Einkaufszentren in ganz Deutschland aus.



Am Schreibtisch sitzen und in Gedanken die Welt seiner Kunden verschönern, das macht der Essener Dekorateur bei der Planung am liebsten. Erst nachdem das Grobkonzept steht, streift er durch die Räume seiner Schatzhöhle, eines alten Industriekomplexes am ehemaligen Standort von Coca-Cola. Wenn er dann die ersten Teile für die anstehende Deko kombiniert und ausprobiert, entstehen immer wieder neue, spannende und inspirierende Kreationen. „Man muss die Sachen anfassen und auf sich wirken lassen.“ Darum nimmt Lehnert seine Ideen und Materialien auch mit, wenn er zur Präsentation fährt. „Wenn der Kunde die Dinge sehen und anfassen kann, ist es viel einfacher ihn zu gewinnen. Er weiß was er bekommt und auch ob es seinem Stil und Geschmack entspricht. „Wie letztlich die finale Dekoration aussieht, ergibt sich später beim Aufbau, da lege ich mich auch nicht fest. Aber die Kunden vertrauen mir und in 99 % aller Fälle klappt es so sehr gut.“ Und das schon seit mehr als 40 Jahren.

Egal, ob Schaufenster im Friseur- oder Kosmetikbereich, Modenschau oder Einkaufszentrum, jedes Projekt wird individuell vorbereitet und umgesetzt. Bei großen und aufwändigen Dekorationen holt er sich ein erprobtes Team dazu. Dann wird gemeinsam am „round table“ über Prototypen, Farben, Höhenmeter und Montagemöglichkeiten diskutiert. „Auf meine Leute kann ich mich einfach verlassen. Wir arbeiten schon seit Jahren zusammen. Alle sind vom Fach und wissen was sie tun.“

Eine Kinderbaustelle in der Rathaus-Galerie war auch so ein anspruchsvolles Projekt. Eine Hausfassade bauen, Gerüst aufstellen, viel Sand, Minibagger, Kran, Handschuhe und Helme für die kleinen Bauarbeiter. Beim Kinderevent gab es nicht nur leuchtende Kinderaugen, auch der Centermanager und seine Crew waren so begeistert, dass das Sommerprojekt

noch zweimal in die Wiederholung ging. Erfolgsrezepte, die ihn freuen. Überhaupt, wenn eine Idee sich umsetzen lässt und den Kunden begeistert, ist auch Martin Lehnert zufrieden.

Seine Ideen kommen ihm überall. Ob im Urlaub, beim Stöbern in Fachzeitschriften oder auf den vielen großen Deko-Trendmessen, wie der Christmas World, Tendence, Ambiente in Frankfurt oder einfach in seinem Lager. Jeden Monat müssen neue Produkte hinzugekauft werden, um Trends umzusetzen. „Wenn ich einen neuen Auftrag habe, dann arbeitet es sofort in mir. Kreativität lässt sich nicht stoppen oder terminieren“, lacht Martin Lehnert, während er für die nächste Schaufensterdeko verschiedene Materialien ausprobiert.

1998 kam das Centro in Oberhausen auf ihn zu. Und danach waren es so einige weitere Center, die anklopften. Noch heute



betreut er verschiedene Einkaufszentren in NRW und sogar von Frankfurt bis Flensburg. „Ich freue mich immer schon drauf, wieder in den Norden zu fahren. Eine tolle Ecke, die wir nach getaner Arbeit auch zu genießen wissen“. Normalerweise würde er jetzt schon in den Centren das Weihnachtsmaterial sichten, Kugeln putzen und LEDs kontrollieren. Aber dieses Jahr ist durch Corona alles anders. Alle Center warten die weitere Entwicklung ab. „Ich bin wirklich gespannt ob und wann es wieder losgeht“. Er ist auf jeden Fall bereit.

Überhaupt ist er ein umtriebiger Mensch. Als der Einzelhandel während der Corona-Krise brach lag, hat er motivierende Flyer drucken lassen, seine Kunden angerufen und abgeklappert. „Ich habe für die, die sich schnell wieder aufstellen wollten, Plexigläser für Trennwände besorgt, und geschaut, wie ich sonst noch unterstützen kann.“ Denn so einer ist er auch. Er fühlt sich verantwortlich für seine Kunden und auch für den Einzelhandel in seiner Heimatstadt.

Sein Metier als Schauwerbegestalter lernte er bei Wertheim. Das am Essener Kennedyplatz gelegene Kaufhaus wurde 1986 abgerissen. Der Niedergang des Einzelhandels bereitet ihm Sorge. „Mit dem Einzelhandel verschwinden auch die Dekorateur. Ich bin einer der letzten ‚Schmücker‘ hier in Essen.“ Dabei sieht er durchaus wachsenden Bedarf. „Gerade in und nach Corona muss der Einzelhandel sich wertig und ansprechend präsentieren“. Daher hat er auch schon eine neue Idee: Beratungen für den Handel, nicht nur in Bezug auf Deko. „Ich sehe Vieles im Laden, das der Eigentümer gar nicht mehr wahrnimmt und Kunden kostet, die sich nicht wohlfühlen. Oder der Laden spricht in seiner Außendarstellung die falsche Zielgruppe an, oder Interior und Deko sind nicht stimmig. Da kann man mit Kleinigkeiten schon enorm viel verbessern und dem Kunden mehr Wohlgefühl geben. Das beginnt mit der akkuraten Hängung von ansprechenden Bildern, über den passenden Radiosender, hin zum Entsorgen des überfüllten Schirmständers mit Fundstücken der letzten Jahre. Wenn der Kaffee nicht schmeckt und mein Gegenüber nach der letzten Zigarette riecht, dann verliert man einfach Kunden.“ Martin Lehnert mag es gerne stimmig. Dafür steht er ein, frei nach seinem Motto: wir machen die Welt täglich etwas schöner!

Simone Stachelhaus
www.goodstuff-deco.de

PERSONALIEN + BEKANNTMACHUNGEN

Geburtstage im April

70 JAHRE



Klaus-Peter Großmann, Mitglied der Vollversammlung und des Steuerausschusses der IHK, Essen

Wolfgang Meyer, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Fachinformatiker/-in Fachrichtung: Anwendungsentwicklung, Systemintegration, Informations- und Telekommunikations-System-Elektroniker/-in“, Mülheim an der Ruhr

65 JAHRE



Axel Krein, Mitglied der Vollversammlung und des Verkehrsausschusses, Oberhausen

60 JAHRE

Michael Reinirkens, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Berufskraftfahrer“, Essen

50 JAHRE

Uwe Dörrenhaus, stellvertretender Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel“, Essen



Tilmann Klug, Mitglied der Vollversammlung und des Steuerausschusses der IHK, Essen

Volker Stratenschulte, Mitglied der IHK-Prüfungsausschüsse „Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/Verkäuferin“, Rheurdt

Unternehmensjubiläen im April

150 JAHRE

Friedrich Schöning GmbH & Co. KG, Essen, 30. April 2020

75 JAHRE

Graf Leitungs- und Netztechnik GmbH, Mülheim an der Ruhr, 27. April 2020

25 JAHRE

Thomas Cimati, Essen, 1. April 2020

Guisepe Guariniello, Essen, 3. April 2020

50 JAHRE

Faude Optik GmbH, Essen, 1. April 2020

Angelika Gleich, Oberhausen, 11. April 2020

Geneveva Meier, Essen, 28. April 2020

Geburtstage im Mai

70 JAHRE

Christiane Behnke-Brandenberg, Mitglied des Ausschusses für Einzelhandel, Dienstleistungen und Tourismus, Essen

Gerd Schulze, Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Kaufmann/Kauffrau für Büromanagement“ und Mitglied des Prüfungsausschusses „Kaufmann/Kauffrau im Gesundheitswesen“, Mülheim an der Ruhr

65 JAHRE

Angelika Feldhaus, stellvertretende Vorsitzende des IHK-Prüfungsausschusses „Mediengestalter/-in Digital und Print“, Heiligenhaus

Klaus Krüßmann, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Berufskraftfahrer/-in“, Oberhausen

60 JAHRE

Frank Dahlmann, Vorsitzender der IHK-Prüfungsausschüsse „Geprüfte/-r Wirtschaftsfachwirt/-in“ und „Geprüfte/-r Fachwirt/-in im Gesundheits- und Sozialwesen“ sowie als stellv. Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Fachwirt für Prävention und Gesundheitsförderung“, Köln

Lutz Huwald, stellvertretender Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Industriekaufmann/Industriekauffrau“, Mülheim an der Ruhr

Michael von Parzotka-Lipinski, Mitglied der IHK-Prüfungsausschüsse „Gießereimechaniker/Gießereimechanikerin“ und „Technische/-r Modellbauer/-in“, Rheinberg



Helmut Schiffer, Mitglied des Präsidiums und der Vollversammlung, Essen

50 JAHRE

Klaus Mikeska, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Koch/Köchin“, Oberhausen

Unternehmensjubiläen im Mai

25 JAHRE

FERMET Rohstoffhandel GmbH, Mülheim an der Ruhr, 18. Mai 2020

Karl-Josef Friedhelm Pinger und Werner aus der Fünten, Oberhausen, 29. Mai 2020

Lucian Gilka, Essen, 15. Mai 2020

Mechthild Brune GmbH, Essen, 26. Mai 2020

OVERHAUS DATENTECHNIK GmbH, Essen, 20. Mai 2020

Geburtstage im Juni

70 JAHRE

Reinhard Frericks, stellv. Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Werkstoffprüfer/-in Fachrichtung: Systemtechnik“ und Mitglied im Ausschuss „Werkstoffprüfer/-in Fachrichtung: Metalltechnik“, Oberhausen

Ulrich Krug, Mitglied des Industrieausschusses, Essen

Manfred Kruppke, Mitglied im Prüfungsausschuss für Bewachungsgewerbe der IHK, Essen

Ralf Trelenkamp, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Geprüfte/-r Handelsfachwirt/-in“, Oberhausen

Jürgen Schaumann, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Fachinformatiker/-in Fachrichtung: Anwendungsentwicklung“, Witten

60 JAHRE

Marcus Bol, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Geprüfte/-r Kraftwerker/-in“, Bremen

50 JAHRE

Lars Martin Klieve, Mitglied des Industrieausschusses, Essen

Michael Pesch, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Geprüfter/-r Netzmeister/-in“, Hürth

65 JAHRE

Dr. Andreas Hausner, Mitglied des Großhandelsausschusses, Essen

Unternehmensjubiläen im Juni

50 JAHRE

Campinggesellschaft am Entenfangsee mbh, Mülheim an der Ruhr, 1. Juni 2020

25 JAHRE

Hans Jörg Beining, Essen, 1. Juni 2020

Pelikan Vital Apotheke Patrick Witte e. K., Mülheim an der Ruhr, 28. Juni 2020

Ringelstein und Partner Vermögensbetreuung GmbH, Essen, 22. Juni 2020

Bekanntmachung Sachverständigenwesen

Im Mai 2020 wurde durch die Geschäftsführung als Sachverständiger öffentlich bestellt und vereidigt:

Herr Dr.-Ing. Thorsten Schlacht, c/o DEKRA Automobil GmbH, Im Lipperfeld 20, 46047 Oberhausen für Kraftfahrzeugschäden und -bewertung.

Der Mathildenhof im Essener Südviertel

Arbeiten und sich zuhause fühlen

Aus einem Zufall, einer Idee, kann manchmal Großartiges entstehen. So war 2012 viel Glück im Spiel, als Arno Sousa auf einer wenig bekannten Internetseite ein über Jahrzehnte leerstehendes Gebäude im Essener Süden fand. Bis zur Eröffnung des Mathildenhofes sollten zwar noch vier Jahre vergehen, aber das heute liebevoll sanierte Hinterhof-Kleinod war jede Minute wert.

Wenn man im großen Atrium steht und sich umschaute, sieht man: viel Licht. Der ganze Mathildenhof ist hell und freundlich. Das hier früher eine bekannte Wurstfabrik war, ist nicht mehr zu erahnen. Statt laut und hektisch ist die Atmosphäre dank ausgesuchter Naturmaterialien ruhig und entspannt. Holz und Stein erdet. „Ich arbeite auch mal 14 Stunden am Tag. Da war es mir wichtig, dass meine Arbeitsatmosphäre sich wie ein Zuhause anfühlt.“ erklärt Arno Sousa, der Eigentümer und gleichzeitig Mieter mit seiner ASP Eventrealisation GmbH ist. Die insgesamt 815 qm Fläche teilt er sich mit 16 weiteren Unternehmen, insgesamt beher-

bergt der Mathildenhof 35 Personen. Als Besonderheit hat jedes der 10 Büros eine eigene Terrasse.

„Der Mathildenhof ist zum einen ein Ort, an dem Menschen schlichtweg ihrer Arbeit nachgehen, aber er ist zum anderen auch ein Ort, an dem kreative Köpfe ihre Ideen entwickeln können. Dazu bedarf es eines inspirierenden Umfelds, die Bedingungen müssen einfach stimmen.“, sagt Sousa.

Eine der ersten Mieterinnen war Kulturmanager Sabina Stücker. Sie ist heute noch froh, diesen Schritt 2016 gemacht zu haben. „Gerade als Einzelunternehmerin, die vorher von zuhause aus gearbeitet

hat, profitiere ich massiv von der Infrastruktur im Hause. Die Besprechungsräume brauche ich nicht jeden Tag, aber wenn ich Besuch bekomme, nutze ich sie gerne. Auch der Austausch mit den anderen hier im Hause passiert zwanglos bei einem Getränk oder halt beim Kochen in der gemeinsamen Küche“.

Man kann im Mathildenhof ein ganzes Büro mieten oder aber auch nur einen Arbeitsplatz. Diese heißen hier nicht Co-Working-Space, sondern Work-Together. Der Begriff soll klar machen, es geht hier nicht darum, als mobiler Nomade ein paar Stunden oder Tage im Mathildenhof zu verbringen, sondern dass das

Konzept Langfristigkeit vorsieht. Mindestens 6 Monate soll das gemeinsame Arbeiten schon dauern. Denn Netzwerken und Austausch leben zwar von Impulsen, aber eben auch von Beständigkeit. Vertrauen und Respekt sind die Schlüsselbegriffe, die das gemeinsame Arbeiten unter einem Dach vereinen sollen.

Partys und Incentives sucht man hier vergeblich. Auch versteht sich der Vermieter nicht als Bespaßer. Alle Events - im Sommer grillen, im Winter Feuerzangenbowle trinken - organisieren Mieter. Jeder kann einmal im Monat ab 18 Uhr das 150 Quadratmeter große Atrium mit seiner acht Meter hohen Decke nutzen. Der Raum ist universell einsetzbar und macht als Messepräsentation ebenso eine



Die 3D-Abbildung gibt einen Einblick, wie die neuen Büros im Vorderhaus aussehen könnten.

Foto: Arno Sousa



Phillip Meyer (links) und Arno Sousa – hier in einem Besprechungszimmer – wollen sich bei der Arbeit wohlfühlen.

Foto: Kerstin Bögeholz

gute Figur wie für Lesungen, Vorträge oder Kunstausstellungen.

Mit KIM (Kunst im Mathildenhof) haben letztere auch schon einen eigenen Namen. „Viele Kunst- und Kulturschaffende kommen auf uns zu,“ so Arno Sousa. Gerade die hohen Decken und das natürliche Licht sprechen viele Galeristen und Künstler an. „Aber das Ganze bewegt sich im Hobbybereich, wir verdienen damit kein Geld. Die Balance muss stimmen, denn jedes Event ist mit viel Arbeit verbunden.“

Mit dem Veranstaltungskaufmann Philipp Mayer hat sich Arno Sousa weitere Unterstützung ins Haus geholt. „Zurzeit gibt es aber auch viele Nachfragen, den Raum für Filmaufnahmen zu nutzen. Z. B. Für Youtubevideos von Fitness- oder Yoga-Studios, die in ihren Räumen zur Zeit nicht so viele Teilnehmer aufnehmen dürfen“, erzählt Mayer. Neben dem Atrium kann man auch kostenpflichtig die Seminar- und Konferenzräume mieten. „Wir möchten mit unserem Netzwerk auf den Mathildenhof aufmerksam machen. Gerade in Zeiten von Corona, mit all den nationalen und internationalen Beschränkungen, suchen wir aktiv die weitere Vernetzung im eigenen Viertel, dem Stadtteil Rütenscheid und der Region Rhein-Ruhr. Die Kraft kommt oft aus dem engen

Kreis, die Lösung für ein Problem wohnt manchmal um die Ecke. Wir sind beispielsweise in Gesprächen mit der Regionalagentur MEO und tauschen Ideen aus, wie man die Region beleben kann – wirtschaftlich wie kulturell. Hier sind viel Dynamik und Bewegung drin und das ist auch gut so.“

Nachdem Essens ältester China-Imbiss vor Kurzem aus dem Erdgeschoss des Vorderhauses ausgezogen ist, werden die Räume wieder mithilfe von Architekt Thomas Hanne mann saniert. Ähnlich wie im Mathildenhof selber bleibt ein Teil der alten Struktur erhalten, zum Beispiel in Form von freigelegtem Mauerwerk, Säulen oder anderen überraschenden Kleinigkeiten. Hier stehen nach Fertigstellung 130 Quadratmeter Bürofläche zur Verfügung. Sousa ist gespannt, wer sich davon angesprochen fühlen wird. Vielleicht wird es wieder eine Bereicherung für den Mathildenhof geben, vielleicht bleibt der neue Mieter aber auch für sich. Hier ist eben alles möglich.

www.mathildenhof.net

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

Redaktion

Dipl. Wi. Jur. Yvonne Schumann
(FH), verantw.
Dipl.-Des. Gabriele Pelz
Josephine Stachelhaus
E-Mail: meo@essen.ihk.de

Gestaltung, Druck und Verlag

Bonifatius GmbH,
Druck · Buch · Verlag, Paderborn

Erscheinungstermin

Anfang August 2020

Auflage

45.815 (Druckauflage 2. Quartal 2020)

Nachdruck in Wort und Bild ist nur mit Genehmigung der Redaktion gestattet. Alle Nachrichten werden nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr veröffentlicht. MEO ist das öffentliche Organ der IHK zu Essen und wird den beitragspflichtigen IHK-Unternehmen im Rahmen ihrer Mitgliedschaft ohne besonderes Entgelt geliefert.

Hinweis: Eine Reihe der Fotos wurde bereits vor der Maskenpflicht aufgenommen.

Titelfoto:
iStock

IHK-Magazin Start-Ups Essen
Unternehmen Unternehmensgründung
Beratung Ausbildung Konjunktur
Oberhausen Verkehr Fachkräfte Tipps Workshops
Diensteleistungen
Industrie Mülheim an der Ruhr
Weiterbildung
Stimme der Wirtschaft Unterstützung
Veranstaltungen Handel
Mittelstand Außenwirtschaft
Recht
Azubimarketing