

IHK MAGAZIN meo

MÜLHEIM
ESSEN
OBERHAUSEN



AUSGABE 0121



FAMILIENUNTERNEHMEN

Moderner Großhandel mit Akademie und Online-Shop

IHK AKTUELL

Frühjahrsitzung der
IHK-Vollversammlung

AUSBILDUNG

Nachwuchs
finden und binden

IHK AKTUELL

MEO-Wirtschaft klettert
mühsam aus dem Coronatief



Digital genial: Besuchen Sie das meo Magazin auch online



WWW.MEOMAGAZIN.DE

*Immer aktuell:
Dank tagesaktueller Pflege*

*meo Community:
Tauschen Sie sich auf unseren
Social Media Kanälen aus*

*Tablet, Laptop oder Smartphone?:
meo mobiloptimiert überall lesen*

Alles neu macht der April

Lieber Leserinnen und Leser,

manchmal ist es Zeit für eine Veränderung: Nach über zehn Jahren erscheint die meo ab dieser Ausgabe im neuen Look und Layout, mit neuen Rubriken, mehr Unternehmen und in einer zusätzlichen Online-Variante.



Jutta Kruff-Lohrengel
Präsidentin

Die meo kommt jetzt multimedialer daher – wir verzahnen unser Print-Magazin stärker mit www.meo-magazin.de, aber auch mit unseren Social-Media-Kanälen auf Facebook, Instagram, LinkedIn und Twitter. In unserem Online-Magazin berichten wir nicht nur umfangreicher, sondern ergänzen die Beiträge auch um Bildergalerien, Videos und bald auch Podcasts.

Wir werden in Zukunft also noch crossmedialer arbeiten und die Inhalte für jede unserer Plattformen aufbereiten. Nicht alles wird zuerst oder überhaupt in gedruckter Form veröffentlicht, aber wir setzen auch weiterhin auf Print. Die meo erscheint viermal im Jahr, jeweils zum Quartalsbeginn und enthält viele Informationen und Neuigkeiten aus dem regionalen Wirtschaftsgeschehen. Besonders wichtig ist es uns, noch mehr über die Unternehmerinnen und Unternehmer aus unserer Region zu berichten und Sie mit Ihren Geschäftsideen, Hintergründen und den täglichen Herausforderungen vorzustellen.



Dr. Gerald Püchel
Hauptgeschäftsführer

Bringen Sie sich ein – wir sind gespannt auf die Geschichten aus Ihrem Unternehmen!

20



BRANCHENSCHWERPUNKT:
SPIELWAREN

Mit Kind und Kegel

SEITE 20

14



EHRENAMT

Engagiert aus Überzeugung

SEITE 14

UNTERNEHMENSPORTRAITS

Familienunternehmen

Kampmann Co. GmbH:
Moderner Großhandel mit Akademie und Online-Shop 6

Honey & Pearls GmbH:
Gelée Royal für die Gesundheit 10

Schmitz Brennstoffhandels-gesellschaft mbH:
Jede Generation bringt sich ein 12

Ehrenamt

GERA Chemie GmbH:
Engagiert aus Überzeugung 14

TECHNO-PARTS GmbH:
Die Mischung macht's 16

Guyenz Immobilien:
Mit Emotionen punkten 18

Branchenschwerpunkt: Spielwaren

Mit Kind und Kegel 20

Ausbildung

gsell & gsell Gesellschaft für Schädlingsbekämpfung mbH:
Kammerjäger war gestern 28

Medion AG:
Junge Menschen für die Region begeistern 30

Open Grid Europe GmbH:
Nachwuchs finden und binden 32

REGION

ALDI SÜD eröffnet in Mülheim an der Ruhr die größte Filiale weltweit 34

2020 Winner Gold: Dachgewächshaus in Oberhausen ausgezeichnet 35

Projektentwickler Koschany + Zimmer: Umzug, Expansion und neue Gesellschafterstruktur 36

HHLA erwirbt Mehrheitsbeteiligung an der iSAM AG 37

Kötter GmbH & Co. KG: Umsatz bleibt trotz schwierigem Geschäftsjahr stabil 38

Vom Landesbesten zum Bundesbesten: Der beste Brauer-Azubi kommt von Stauder 39

Mit Digitalisierung nachhaltig(er) Wirtschaften – Projekt „reWIR“ sucht Partnerunternehmen 40

3 Fragen an Tim Iffarth 41

Unternehmensjubiläen 42

50 Jahre Energieversorgung Oberhausen AG – 120 Jahre Teil der Stadt 44

IHK AKTUELL

Änderung des Statuts für die Ausstellung von Ursprungszeugnissen 46

Normungsroadmap KI veröffentlicht KI – Made in Germany 46

IHK Steuerberater-Sprechtag 47

Innenstädte nur gemeinsam zu retten: IHK-Handelsforum Ruhr online mit über 120 Experten 48

Vorstandswahl IHK NRW 49

Frühjahrssitzung der IHK-Vollversammlung: Kerstin Groß zur neuen Hauptgeschäftsführerin bestellt 50

MEO-Wirtschaft klettert mühsam aus dem Coronatief 52

Wirtschaftszahlen 54

Gebührenordnung der Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen 58

Gründer-/Nachfolgebörse 61

Angebote für Gründer und Jungunternehmer 62

Personalien 64

28

AUSBILDUNG

Kammerjäger war gestern

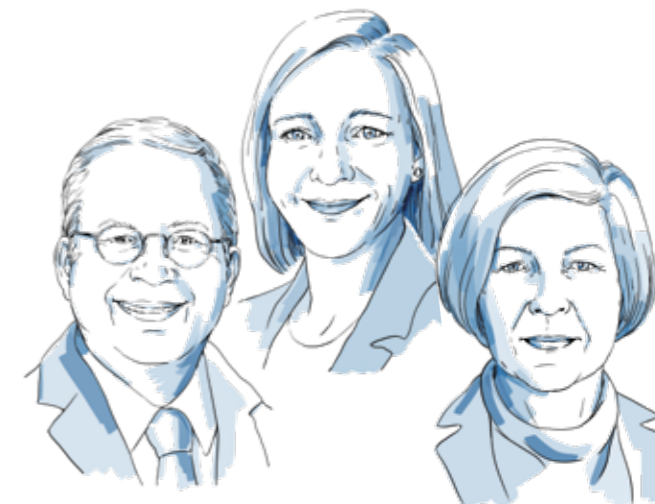
SEITE 28

50

IHK AKTUELL

Frühjahrssitzung der IHK-Vollversammlung: Kerstin Groß zur neuen Hauptgeschäftsführerin bestellt

SEITE 50





FAMILIENUNTERNEHMEN

Moderner Großhandel mit Akademie und Online-Shop

Kampmann Co. GmbH

In vierter Generation wird das Unternehmen Kampmann Co. GmbH nun geführt. Der Großvater des jetzigen Geschäftsführers Robin Bartling war Besitzer einer Gaststätte in Essen und kam auf die Idee, mit Bier zu handeln. Für den Unternehmer kam die Übernahme 2003 überraschender als gedacht.

Aus einem Jahr wurden siebzehn Jahre

„Mein Vater hat bis dato zwar noch im Unternehmen gearbeitet, war auch Geschäftsführer, aber das Tagesgeschäft an sich hat der damalige Vertriebsleiter koordiniert. Dieser fiel kurzfristig aus und dann kam der entscheidende Anruf: Mein Vater bat mich, ins Unternehmen einzusteigen. Ich wusste in dem Moment nicht, was ich machen sollte. Auf der einen Seite war ich glücklich in dem Job, den ich zuvor hatte. Auf der anderen Seite wollte ich nicht, dass der Familienbetrieb in fremde Hände gegeben wird. Ich habe dann für mich entschieden:

Ein Jahr gebe ich dem Ganzen eine Chance und bewerte dann neu. Und was soll ich nun sagen? Aus einem Jahr sind 17 geworden.“ Der Geschäftsführer erzählt, dass er bei der Übernahme nicht nur Ängste hatte, sondern sogar schlaflose Nächte: „Drei Monate bevor ich als Geschäftsführer eingestiegen bin, lief der Vertrag mit der Brauerei ‚Budweiser‘ aus – ein Drittel des Firmenumsatzes haben wir mit dem Bier eingeholt. ▶



Das hat Kündigungen einiger Mitarbeiter nach sich gezogen und ich musste mir weitere Sparmaßnahmen überlegen. Aber der Weg war das Ziel und diesen sind wir erfolgreich gegangen.“

2010 hat der Unternehmer beschlossen, Wein und Spirituosen ins Sortiment aufzunehmen: Als der Trend dahin ging, dem Kunden alles ‚aus einer Hand‘ zu verkaufen, entschied sich das Team dazu, weitere Getränkearten anzubieten. Was nicht immer einfach war: „Nur weil wir Bier verkauft haben, hieß das nicht, dass wir das auch mit Wein können.“

Es ist ein sehr spezielles Produkt, das viel Fachwissen erfordert. Also haben wir uns Experten ins Haus geholt: Unsere Weinsommeliers.“

Durch die Pandemie gehören aber nicht nur Gastronomen zu den Kunden des Unternehmens. Aus der Not heraus, hat sich das Team für einen Online-Shop entschieden. Privatpersonen können sich, aus einem vorab ausgewählten Sortiment, Produkte auswählen und dann wird das Paket verschickt. Auch der monatlich stattfindende Lagerverkauf ist der Krise geschuldet: „Die Gastronomen haben seit Längerem geschlossen. Also können wir unsere Ware nicht verkaufen. Doch was passiert nun damit? Die ganzen Getränke wegzuschmeißen fanden wir viel zu schade. Also haben wir unseren Lagerverkauf ins Leben gerufen. Alles unter Einhaltung der aktuellen Hygienemaßnahmen.“



»Meine Söhne stehen schon in den Startlöchern – aber es muss aus dem Herzen kommen.«

ROBIN BARTLING
Geschäftsführer

Es gibt dafür aber keine bestimmten Termine – wie z. B. den ersten Samstag im Monat. Je nach aktueller Lage entscheiden wir und veröffentlichen die Infos auf unseren Social-Media-Kanälen“, so Robin Bartling. Neben dem Handel mit Getränken setzt das Unternehmen auf die Beratung seiner Kunden: Seit einiger Zeit gibt es die Kampmann-Akademie. Gastronomen können ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schulen lassen. Dies übernehmen dann die Wein- und Bier-sommeliers und erklären den Beschäftigten der Gastronomen, welches Getränk zu welchem Gericht passt. „Wir haben gemerkt, dass es einen großen Bedarf gibt und setzen es – wenn es wieder möglich ist – weiter fort“, erklärt der Familienvater.

Besonders stolz ist der Unternehmer, wenn er sieht, was die Zukunft für das Unternehmen bringt: „Bis jetzt sieht es so aus, als wenn die Kampmann Co. GmbH ein Familienunternehmen bleibt. Meine Söhne stehen schon in den Startlöchern - aber es muss aus dem Herzen kommen. Dennoch bin ich sehr gespannt und freue mich auf die Zukunft.“



Autorin:
JOSEPHINE STACHELHAUS



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.kampmann-essen.de

»Meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollen sich wohl fühlen – immerhin verbringen wir mindestens ein Drittel unseres Tages gemeinsam.«

Robin Bartling führt nun in vierter Generation das Familienunternehmen.





FAMILIENUNTERNEHMEN

Gelée Royal für die Gesundheit

Honey & Pearls GmbH

Die Firma „Honey and Pearls“ ist ein Start-up, welches Nahrungsergänzungsmittel nach eigenen Familienrezepturen produziert. Gegründet wurde die GmbH 2017 von Dr. Volkher Zähres und seiner Tochter Carina Weihgold.

100 Jahre Tradition

Die Idee für „Honey and Pearls“ entstand aus dem Praxisalltag des Allgemeinmediziners und der Diplom Ökotrophologin. Viele Patientinnen und Patienten kamen mit Nahrungsergänzungsmitteln in die Praxis und fragten, was bei ihrem speziellen Problem helfen könne. „Darauf gab es aber keine gute Antwort. Eigentlich sollte man unterschiedlichste Wirkstoffe kombinieren, um einen bestimmten Effekt erzielen zu können und nicht das Gefühl zu haben, zig Pillen

zu schlucken. Also haben wir angefangen eigene Rezepturen zu schreiben, bis wir die, für uns, beste Lösung für unterschiedliche Bedürfnisse hatten“, erinnert sich Carina Weihgold.

Ganzheitliche Heilkunde ist seit über 100 Jahren Gegenstand des Familienunternehmens. „Mein Großvater war Heilpraktiker in Kettwig. Neben dem rund 80 Betten zählenden Sanatorium gründete Wilhelm Zähres die Firma Kattwiga, der lateinische Name für Kettwig. Das war die erste homöopathische Arzneimittelfirma für Komplexhomöopathika. Neben der Tuchfabrik Scheidt war das Unternehmen der größte Arbeitgeber in Kettwig.“

Aus der Idee sind mittlerweile 15 Nahrungsergänzungsmittel entstanden, die auf unterschiedliche Bedürfnisse, zum Beispiel die Unterstützung des Stoffwechsels oder die Entlastung der Schilddrüse, abgestimmt sind. Nach dem Prinzip der Synergone

„Papa und ich ergänzen uns gut, weil jeder seine Aufgabe hat.“

werden die verschiedenen Wirkstoffe kombiniert und als freiverkäufliche Nahrungsergänzungsmittel vertrieben.

„Wir sind bei der Unternehmensgründung völlig ins kalte Wasser gesprungen“, erinnert sich Carina Weihgold. „Und ganz ehrlich: hätten wir vorher gewusst, was alles dazu gehört und was dahintersteckt, hätten wir es uns zweimal überlegt.“ Neben den Rezepturen gab es noch weitere Hürden: Zunächst musste ein Name gefunden und angemeldet werden. In vielen Produkten von „Honey & Pearls“ wird Gelée Royal verwendet, mit dem die jungen Bienen ihre Königin füttern. „Das ist ein echtes Superfood und wirkt antiallergisch und antiseptisch“, erzählt Carina Weihgold. „Für ‚Pearls‘ haben wir uns entschieden, weil unsere Produkte genau das sind – echte Perlen.“

„Im Sommer des letzten Jahres haben wir unseren Onlineshop relaunched und sind sowohl bei Facebook als auch bei Instagram aktiv“. Und auch Apotheken listen die Produkte der Beiden mittlerweile.

„Der Markt ist riesig und die Konkurrenz groß, aber durch unseren medizinischen Hintergrund bekommen wir oft einen Vertrauensvorschuss“, stellt Carina Weihgold fest, die zusätzlich noch eine Weiterbildung zur Orthomolekular-Therapeutin gemacht hat.



Dr. Volkher Zähres und seine Tochter Carina Weihgold sind ein gutes Team.

Darüber hinaus ist sie für das Marketing und den Shop zuständig. Dr. Zähres arbeitet an neuen Produkten und Verbesserungen der Rezepturen. „Papa und ich ergänzen uns gut, weil jeder seine Aufgabe hat.“

Und wie soll es in Zukunft mit dem Familienunternehmen weitergehen? „Im Moment arbeiten wir daran unsere Nahrungsergänzungsmittel auf den Markt zu bringen und mit den dazu passenden Tees zu verstärken. Wir haben aber noch viele Ideen für zusätzliche Präparate; sei es für Neurodermitis, für die Wechseljahre oder für chronische Darmentzündungen“, berichtet die Unternehmerin. „Wir sind dankbar, dass wir so weit gekommen sind und freuen uns riesig auf die weitere Reise.“



Autorin:
YVONNE SCHUMANN



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.honeyandpearls.de

FAMILIENUNTERNEHMEN

Jede Generation bringt sich mit ein

Schmitz Brennstoffhandelsgesellschaft mbH

Als vor gut 120 Jahren die Firma gegründet wurde, war Wilhelm Bals noch nicht klar, dass heute Mineralöl bei den Kunden angeliefert wird und Kranfahrzeuge Teil der LKW-Flotte des Unternehmens sein werden.

Christian Schmitz und sein Vater Franz-Josef Schmitz führen im Unternehmen gemeinsam die Geschäfte.



Vom Vater gelernt

„Die ersten Unterlagen, die ich gefunden habe, sind exakt von 1900 – also genau 121 Jahre alt. Damals hat mein Urgroßvater ein Unternehmen für Kohlen und Transporte gegründet. Geliefert wurde mit Pferdefuhrwerken - so hat das Unternehmen beide Weltkriege überstanden“, erklärt Christian Schmitz, geschäftsführender Gesellschafter in vierter Generation.

Nachdem 1950 sein Großvater die Firma Josef Schmitz ebenfalls in Essen gegründet hat, nahm die zweite Generation der Familie auch Einfluss auf das Unternehmensgeschehen. „Mein Vater hat sich 1963 entschieden, ins Unternehmen einzusteigen. Und ich persönlich, also die vierte Generation, bin 2005 dazugestoßen. Seitdem arbeiten wir gemeinsam für den Erfolg der Firma“, erzählt der gelernte Speditionskaufmann.

Das Unternehmen hat mittlerweile zwei Schwerpunkte: Zum einen beliefern die Mit-

arbeiter Heizöl und Diesel an Privat- und Geschäftskunden. Auf der anderen Seite setzt das Unternehmen Kranfahrzeuge fest in einem Betonsteinwerk ein.

Die erste berufliche Station hat Christian Schmitz, seit 2015 alleiniger Gesellschafter der Firma, nicht im Familienbetrieb durchlaufen: „Mir war sehr wichtig, dass ich meine Ausbildung in einem anderen Unternehmen absolviere, um auch mal über den Tellerand hinaus zu schauen. Wie andere Firmen arbeiten muss nicht immer besser oder schlechter sein und es ist sicherlich von Vorteil, wenn man nicht den ‚Junior-Bonus‘ hat“, so der gelernte Speditionskaufmann.

Der Standort Essen hat nicht nur für Christian Schmitz eine besondere Bedeutung, sondern für das gesamte Unternehmen: „Seit 1900 gibt es unsere Firma in Essen. Wir haben über Generationen ein großes Netzwerk aufgebaut. Wir legen großen Wert darauf, die Verbindung zum Kunden zu pflegen“, erklärt der gebürtige Essener.

Neben der Lage des Unternehmens ist der Geschäftsführer besonders stolz auf seine Mitarbeiter. Die Firma Schmitz Brennstoffhandelsgesellschaft mbH beschäftigt zurzeit drei Mitarbeiter im Büro, darunter auch Vater und Sohn Schmitz. Zum Team zählen noch sechs Berufskraftfahrer, die dafür Sorge tragen, dass die Ware immer pünktlich beim Kunden ankommen.

„Unsere Fluktuation ist – Gott sei Dank – sehr gering. Wir haben zum Beispiel einen Mitarbeiter, der seit über 40 Jahren bei uns ist. Er hat klassisch noch mit dem Schultornister auf dem Rücken bei meinem Vater angefangen, jetzt darf ich ihn übernächsten Monat in die Rente verabschieden. Es ist für uns sehr

wichtig, einen Personalstamm zu haben, auf den wir uns seit vielen Jahre verlassen können. So entsteht ein gewisses Vertrauensverhältnis und unsere Mitarbeiter sind nun mal unsere Aushängeschilder.“ Genau das macht aber die Akquise von neuen Mitarbeitern nicht immer einfach.

„Unsere Mitarbeiter sind unsere Aushängeschilder.“

Trotz der täglichen Herausforderungen am Markt macht dem gelernten Speditionskaufmann sein Beruf viel Spaß und Freude. An eine Situation erinnert er sich besonders gerne zurück: „Ich kann mich noch daran erinnern, dass wir – jetzt komme ich wieder auf die Vorteile eines kleinen Familienunternehmens zurück – vor ein paar Jahren an Heiligabend einen Anruf einer Kirche erhalten haben. Die Heizung fiel aus, weil sie kein Heizöl mehr hatten. Wir haben schnell reagiert und es noch so hinbekommen, dass die Besucher der Christmette am Abend nicht frieren mussten. Auch wenn das bedeutet hat, dass unser Heiligabend erst später beginnen konnte. Es war schön, geholfen zu haben.“



Autorin:
JOSEPHINE STACHELHAUS



Weitere Informationen
finden Sie auf:
www.firma-schmitz-gmbh.de





EHRENAMT

Engagiert aus Überzeugung

GERA Chemie GmbH

„Als Jutta Kruft-Lohrengel mir vorschlug, für das Präsidium zu kandidieren, habe ich spontan entschieden: Natürlich und sehr gerne“, erinnert sich Gerd Kleemeyer, Geschäftsführer der GERA Chemie GmbH.

Intellektueller Input

Neben dem Mandat in der Vollversammlung und im Präsidium gibt der Terminkalender des Geschäftsführers noch weitere ehrenamtliche Tätigkeiten her: Mitglied im Regionalbeirat der AOK Ruhrgebiet, Vorstandsmitglied bei ZENIT e. V. und Ehrenamtlicher Richter am Landesarbeitsgericht Düsseldorf. Es macht ihm Spaß, sich ehrenamtlich zu engagieren: „Es gibt mir intellektuellen Input, lässt mich mit gesellschaftlichen Themen auseinandersetzen, die uns alle irgendwie betreffen. In der Rolle als ehrenamtlicher Richter bin ich natürlich dann immer glücklich, wenn sich beide Parteien zukunftsorientiert einigen können. Das gibt mir immer

wieder das Gefühl, dass es wichtig ist, sich – auch in der Wirtschaft – ehrenamtlich einzubringen. Da hoffe ich sehr, dass das auch die nächsten Generationen weiterhin gern machen werden“, erzählt der vierfache Vater.

In seinem hauptamtlichen Beruf kümmert sich Gerd Kleemeyer um die Geschäftsführung der GERA Chemie GmbH. Das Unternehmen ist Hersteller und Anbieter von Produkten im Bereich des Fußboden-Aufbaus. „Nachdem ich das Unternehmen übernommen und weiter ausgebaut habe, entschied ich mich dazu, eine weitere Firma zu suchen. Mir hat der Prozess der Übernahme gut gefallen und habe mich umgehört. Dann kam ein Lieferant auf mich zu und sagte ‚Mensch, da gibt es zwei ältere Herren, die ihr Unternehmen verkaufen wollen.‘ Einige Gespräche später übernahm ich die mir schon namensähnliche Klemafol GmbH“, schmunzelt Kleemeyer. Das Tochterunternehmen stellt ebenfalls Produkte für den Fußbodenbereich her, aber der Unterschied zur GERA Chemie GmbH ist folgender: Die Klemafol GmbH stellt keine Produkte für den Estrichbereich, sondern für Doppelboden-Systeme her. Der Geschäftsführer erklärt: „Es gibt in

Weitere Informationen finden Sie unter: www.gera-chemie.de



Gewerbebauten sehr viele Hohlraum- oder Doppelraumböden. Diese Art von Böden bieten dem Inhaber des Gebäudes eine hohe Flexibilität für die verschiedenen Nutzer im Leben seines Gebäudes. Als Beispiel: Ein Architekt als Mieter benötigt enorme Datenmengen an seinem Schreibtisch. Ein ihm nachfolgender Friseur dagegen braucht Anschlüsse für Wasser und Abwasser an den einzelnen Arbeitsplätzen. Der Vermieter möchte nicht bei jedem Aus- oder Einzug den Estrich dafür aufpicken; das wäre zu kostspielig. Durch die genannten Systeme kann er Bodenplatten einfach anheben, darunter nur das Nötigste verlegen und sich so dem aktuellen Bedarf kostengünstig anpassen.“

Zu den Kunden des Unternehmens gehören Baustofffachhändler, die die Produkte wiederum weiterverkaufen: „Diese Fachhändler bedienen die Handwerker-Profis. Wir verkaufen aber auch an Hersteller von Fußbodenheizungssystemen oder an Straßenbauunternehmen. Unsere Produkte liefern wir zeitgerecht europaweit, teilweise auch weltweit aus“, erzählt Kleemeyer.

Der Geschäftsführer zog kurz vor der Übernahme der GERA Chemie GmbH privat nach Mülheim. Er erzählt, warum der Umzug des Unternehmens in dieselbe Stadt eher ein glücklicher Zufall war: „Der Gründer der Firma hatte das Firmengebäude im privaten Eigentum. Dadurch waren wir in Oberhausen ‚nur‘ Mieter. Das war aber nicht das richtige Modell für mich: Ich wollte in meine eigenen vier Wände mit dem Unternehmen ziehen.“ Ein passendes Grundstück zu finden, war aber alles andere als leicht: „Wir verarbeiten eben auch Heißbitumen. Das wirft bei Stadtplanern und genehmigenden Behörden im Vorfeld immer ein großes Fragezeichen auf,

ob das nicht eventuell die Nachbarn stören könnte. Damit hatten wir aber noch nie Probleme. Das Gelände in Mülheim hat all die notwendigen Auflagen erfüllt und das gesamte Team beider Unternehmen ist glücklich den Standort gefunden zu haben.“



Die Produktion der GERA Chemie GmbH

„Wir haben alle eine wertschätzende Art miteinander umzugehen. Das ist mir einfach wichtig, weil wir den größten Teil unserer täglichen Zeit miteinander verbringen.“



Autorin:
JOSEPHINE STACHELHAUS



EHRENAMT 16

V-Ringe werden seit Jahren in vielen Bereichen des Maschinen- und Apparatebaus als flexible Lagerschutzdichtung eingesetzt. Sie schützen Welle und Lager vor einem Schmiermittelverlust und verhindern, daß Fremdstoffe wie Wasser und Staub von außen eindringen.

V-rings have proven their worth over the years in many fields of mechanical engineering and machine building as flexible protective bearing seals. They protect shafts and bearings from grease loss and prevent foreign matter such as water and dust from penetrating from the outside.

Laufwerkabdichtungen stellen eine spezielle Bauform der Gleitringdichtungen dar und eignen sich besonders für extrem verschleißintensive Bedingungen. Sie schützen z.B. an Baumaschinen oder Baggern die Lagerstellen an den Laufrollen des Kettenantriebs vor Sand und Staub.

Mechanical face seals are a special type of rotating mechanical seal, ideal for challenging ultra high-wear conditions. For example, they protect bearings at the wheels of chain drives in construction machinery or excavators against foreign particles such as sand and dirt.



EHRENAMT

Die Mischung macht's



Autorin:
JOSEPHINE STACHELHAUS

Theorie und Praxis kombinieren

Das Unternehmen stellt Dichtungslösungen für die Bereiche Hydraulik, Pneumatik, Chemie- und Anlagenbau her. „Einen Teil der Produkte fertigen wir in unserer eigenen Produktion an. Darüber hinaus haben wir feste Partner, die für uns produzieren. Aber alles nach unserem Plan: Wir entwickeln und erstellen die Konstruktionen und geben diese weiter. Dies bietet uns eine gewisse Flexibilität und hat den Vorteil, dass Konstruktion und Wissen im eigenen Haus bleiben“, erklärt der Geschäftsführer.



TECHNO-PARTS GmbH

Dietmar Woyciniuk, Geschäftsführer der TECHNO-PARTS GmbH, ist seit November 2020 Mitglied in der Vollversammlung der IHK: „Ich finde es spannend die Region ein wenig mitzugestalten und freue mich über die Möglichkeit, an verschiedenen regionalen Projekten mitzuwirken und diese voranzubringen.“

Nachdem sein Vater 1981 das Unternehmen gründete, war für Woyciniuk schnell klar, dass er mit ins Familienunternehmen einsteigt: „Mein Vater hat die Firma recht spät gegründet und sich daher schnell die Frage gestellt ‚Ist mein Sohn als Nachfolger geeignet?‘.“ Der Ingenieur erinnert sich noch gut an seine Anfänge im Unternehmen: „Ich habe zwei Ingenieur-Studiengänge erfolgreich abgeschlossen. Nach der Uni oder am Wochenende war ich oft in der Firma. Ich habe an den Maschinen geübt und studien-

„Ich freue mich an verschiedenen regionalen Projekten mitzuarbeiten und sie voranzubringen.“

begleitend in der Produktion gearbeitet. So konnte ich alles von der Pike auf lernen und bin zum gegebenen Zeitpunkt eingestiegen um dann die Geschäftsführung zu übernehmen.“ Sein Vater hat ihm aber durchaus mehr mit auf dem Weg gegeben als ‚nur‘ das technische Knowhow: „Ich glaube, das A und O eines jeden Generationswechsel ist es, dem Nachfolger eine Chance zu geben, in das Unternehmen hineinzuwachsen. Man darf nicht von heute auf morgen den Hebel umlegen. Es ist ja nicht nur das unternehmerische Wissen, was man haben muss. Beispielsweise lernt man in der Uni nicht, wie man Mitarbeiter richtig führt. Dank der permanenten Unterstützung meines Vaters ist uns das – so glaube ich – sehr gut gelungen. Und der nächste Schritt steht mittlerweile auch langsam an“, freut sich Woyciniuk. Beide Kinder arbeiten seit einigen Jahren in der Firma: „Meine Tochter kümmert sich um die Bereiche Finanzen und Personalwesen. Mein Sohn ist schwerpunktmäßig für den technischen Part im Unternehmen zuständig. Es ist schön, wenn man die Gewissheit hat, das Unternehmen ist auf langer Sicht in guten Händen.“

Dem gelernten Ingenieur ist in seinem Betrieb eines besonders wichtig: Die Mitarbeiterbindung. „Aufgrund der Betriebsstruktur haben wir eine sehr enge Mitarbeiterbindung. Ich tausche mich oft und gerne mit meinem Team aus. Dadurch entsteht ein sehr familiäres Unternehmensklima. Es ist meiner Meinung nach menschlicher als in einem großen Konzern“, so der Geschäftsführer.



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.techno-parts.de



Bei TECHNO-PARTS gibt es Dichtungen in jeder Form und Größe.

EHRENAMT 17

EHRENAMT

Mit Emotionen punkten

Guyenz Immobilien

Corinna Guyenz ist seit 2018 Mitglied in der Vollversammlung der IHK. In ihrem Unternehmen unterstützt sie Privatleute beim Immobilienkauf oder -verkauf.

Plattform für aktuelle Themen

„Eine Bekannte, die bereits Mitglied im Gremium war, hat mich gefragt, ob ich Interesse habe, mitzuwirken. Daraufhin habe ich mich zur Wahl aufstellen lassen und bin ins Gremium gewählt worden. Durch die ehrenamtliche Tätigkeit erhalte ich als Unternehmerin zahlreiche Informationen: Was ereignet sich überhaupt in unserer Stadt? Wie steht es um die Entwicklung? Oder wohin verlagern sich die Schwerpunkte? Diese Themen sind gerade für mich als Immobilienmaklerin interessant. Ich muss wissen, was sich in den einzelnen Stadtteilen bewegt.“



Weitere Informationen finden Sie unter: www.guyenz-immobilien.de



Corinna Guyenz setzt auf Genauigkeit bei ihren Exposés.

Die Unternehmerin berät seit 2010 Kunden, die entweder Immobilien kaufen oder verkaufen möchten. „Ich habe zunächst in der Immobiliengesellschaft einer Bank gearbeitet. Für mich war allerdings nach sieben Jahren klar, dass ich den Schritt in die Selbstständigkeit wagen möchte. Natürlich hatte ich dabei anfangs das Gefühl, einen schweren Rucksack zu tragen. Es gab so viele ungeklärte Fragen wie ‚Wo lasse ich mich nieder?‘ oder ‚Welches Equipment benötige ich?‘. Als ich von Tag zu Tag immer mehr Themen gelöst hatte und ich so immer mehr Gewicht aus dem Rucksack verlor, war ich erleichtert und froh darüber, diesen Schritt gegangen zu sein.“, erzählt die Immobilienmaklerin.

Corinna Guyenz ist eines besonders wichtig: Die Beziehung zum Kunden. „Für mich ist die Vermittlung mehr als nur ein Geschäft. Ich möchte die Menschen unterstützen, ihnen den Verkauf bzw. Kauf erleichtern. Gerade der Verkauf einer Immobilie ist nicht immer einfach. Manchmal ist jemand verstorben oder die Ehe ist in die Brüche gegangen – beides sensible Themen,“ so die Geschäftsfrau. „Immer, wenn ich mit meinen Kunden beim Notar war und alles erfolgreich abgewickelt wurde, merkt man wie dankbar und glücklich die Menschen sind. Dies ist für mich ein ganz wichtiger Faktor. Am Ende des Tages soll nicht nur Geld auf meinem Konto landen, sondern meine Kunden auch zufrieden sein. Natürlich ist es auch ein schöner Moment, wenn ich einen Auftrag zugeschrieben bekomme“, erzählt sie zwinkernd. Die Kunden und Projekte der Unternehmerin sind im Ruhrgebiet breit gestreut. Von einem Grundstück in Soest bis hin zu einem



Autorin:
JOSEPHINE STACHELHAUS

Mehrfamilienhaus in Dortmund – Corinna Guyenz vermittelt unterschiedliche Projekte in verschiedenen Städten. „Viele Kunden kommen durch Weiterempfehlungen auf mich zu. Daher gibt es kein spezielles Einzugsgebiet. Ich habe aber auch Kunden, die über mich schonmal ein Objekt gekauft oder verkauft haben.“

Ein Trend zeichnet sich in der Branche laut der Immobilienmaklerin klar ab: „Ich glaube tatsächlich, dass die aufgrund der aktuellen Rechtslage eingeführte Provisionsteilung im Einfamilienhaus- und Eigentumsbereich die Branche transparenter macht. Viele digitalen Anbieter können jetzt nicht mehr umsonst für den Kunden arbeiten. Ich finde es auch nur fair, die Maklerprovision zu teilen, da

man ja im gesamten Prozess für beide Seiten arbeitet.“

Die Unternehmerin blickt positiv in die Zukunft: „Grundsätzlich könnte es für mich auch attraktiv sein, wenn mein Unternehmen weiterwachsen würde. Dies setzt allerdings voraus, dass ich Mitarbeiter finde, die zu mir passen und die Branche so gut kennen wie ich. Daher ist mein Plan so erfolgreich wie bisher zu bleiben.“

„Für mich ist die Vermittlung mehr als nur ein Geschäft. Ich möchte die Leute unterstützen, ihnen den Verkauf bzw. Kauf erleichtern.“

BRANCHENSCHWERPUNKT: SPIELWAREN

Mit Kind und Kegel

Die Spielwarenindustrie ist in den letzten Jahren zu einem immer wichtigeren Wirtschaftszweig geworden: Im Jahr 2019 lag der Umsatz auf dem weltweiten Spielzeugmarkt bei über 90 Milliarden US-Dollar. Auch in Deutschland steigen die Umsatzzahlen in der Branche:

2019 wurden 3,4 Milliarden Euro für Spielzeug ausgegeben, Prognose steigend. Am beliebtesten bei den Kunden sind dabei Bausätze, Spiele und Puzzles, gefolgt von Spielwaren für Klein- und Vorschulkinder.

Die Deutschen kaufen ihre Spielwaren sowohl im Internet als auch im Fachhandel: Rund 3.000 Einzelhandelsunternehmen für Spielwaren gibt es bundesweit. Auch wenn die Anzahl der Unternehmen im Einzelhandel in den letzten 15 Jahren stetig zurückgegangen ist, sind die Umsätze der Händler im gleichen Zeitraum tendenziell gestiegen und liegen – seit etwa 2012 relativ konstant – bei rund 2 Milliarden Euro pro Jahr. In der MEO-Region sind aktuell 19 Unternehmen im Bereich „Einzelhandel mit Spielwaren“ eingetragen – dazu kommen 96 Kleingewerbetreibende.

Nina Redeker und Karin Schmitz sind ein eingespieltes Team.



Kinderparadies

Angefangen hat alles mit der Vertretung im Babygeschäft ihrer Freundin: Nina Redeker hat zunächst den Online-Shop nur in Urlaubszeiten übernommen, dann irgendwann komplett. Nach einiger Zeit wurde dann ein Ladenlokal direkt am Stadtwaldplatz frei. „Für meinen Mann und mich ein Zeichen. Bislang haben wir hauptsächlich Autositze für Kinder und Babys verkauft. Jetzt wollten wir ein richtiges Fachgeschäft aufmachen.“ Das Sortiment umfasst Spielwaren für Kinder bis ins Grundschulalter. „Wir haben zwar nach wie vor viele Baby- und Kleinkindartikel, setzen da aber auf das Besondere, z. B. individuell bestickte Kissen als Geburtsgeschenk oder die erste Puppe mit einem Halstuch mit Namen darauf.“ Jedes Stück im Kinderparadies ist selbst ausgesucht. Unterstützt wird die Chefin von ihrer Schwiegermutter Karin Schmitz, die mit Herz und Seele im Laden hilft und verkauft.

Jeder Kunde wird persönlich begrüßt, oft sogar direkt mit Namen angesprochen. Häufig weiß sie schon, für welches Alter die Oma oder der Papa etwas suchen und berät bei der Auswahl. „Meine Schwiegermutter ist die gute Seele des Geschäfts“, bestätigt die Inhaberin. Ihr fällt es auch besonders schwer, dass Redeker einen Nachfolger sucht. „Mir hat die Zeit hier sehr gut gefallen, besonders der Kontakt zu den Kundinnen und Kunden und insbesondere natürlich zu den Kindern. Jetzt würde ich aber gerne wieder mehr in meinem alten Beruf als Hebamme arbeiten und die Verkaufszeiten im Einzelhandel passen nicht zu Schichtdienst mit zwei Kindern und Hund.“ Eilig hat sie es nicht und an jeden verkaufen würde sie auch nicht. „Ich betreue jetzt schon einige Mütter nach der Geburt und werde das erst wieder ausbauen, wenn wir das Kinderparadies in gute Hände gegeben haben und vielleicht sogar jemanden finden, der meine Schwiegermutter stundenweise beschäftigen würde.“ Ihr ist es wichtig, dass die Stadtwälder im Laden auch weiterhin die Ware kaufen können, die sie und ihre Familie seit zehn Jahren selbst aussuchen. „Es macht uns Freude, es ist so ein bisschen menschlich, dieses Miteinander. Wir haben viele Stammkunden und die brin-

„Es ist nicht selbstverständlich, dass unsere Stammkundschaft uns treu bleibt und nicht online kauft.“



Weitere Informationen finden Sie unter: www.kinderparadies-essen.com

gen schon einmal Pralinen mit oder die Kinder kommen an Weihnachten mit selbst gebackenen Plätzchen zu uns.“

Der Unternehmensalltag in der Pandemie hat sich für Nina Redeker verändert: Verkauft wird jetzt an der Haustür und nur auf Bestellung, telefonisch und über WhatsApp. Beide sind den Stadtwäldern und ihren Stammkunden, die zum Teil auch von weit herkommen, für ihre Treue sehr dankbar. „Wir freuen uns wirklich über jeden, der hier einkauft und wenn es nur ein Schlittenseil ist.“ Auch die Verkaufsschlager haben sich in der Corona-Zeit verändert: „Ich habe mich gewundert, Weihnachten war vorbei und dann haben wir hier jede Woche ganz viele Roller verkauft. Das fand ich erstaunlich, gerade im Winter. Aber im Moment kann man den Kindern nichts bieten und da wird wieder mehr auf der Straße gespielt“, erzählt



die über 70jährige. „Wir bieten Roller für jedes Alter an, für die Kleinen ab einem Jahr noch mit einem zusätzlichen Sattel, dann die Flitzer für die Kinder und sogar auch für Erwachsene. Viele fahren mittlerweile als Familie Roller und genießen es, draußen zu sein“, ergänzt Nina Redeker. Überhaupt können beide der Pandemie auch etwas Positives abgewinnen: „Wir sind ganz gerührt, dass unsere Telefonberatung so gut angenommen wird. Es ist ja nicht selbstverständlich, dass unsere Stammkundschaft uns treu bleibt und nicht online kauft.“

Spielwaren Lausberg

„Angefangen habe ich mit Stricken und Strickkursen“, erzählt Ursula Lausberg. Sie erinnert sich noch, dass sie in den 80er Jahren von zu Hause aus, auf einer Fläche von 10 qm ihre ersten Teile gestrickt und verkauft hat. Sie ist gelernte Apothekenhelferin, sehnte sich aber nach einer beruflichen Veränderung. Auf die Idee, sich selbstständig zu machen, brachte sie ihre Familie aus Süddeutschland, die dort einen Handarbeitsladen führte. „Ich habe schon immer gerne gestrickt und es gab damals einen richtigen Strick-Boom. Also habe ich für meine Cousine und meinen Cousin gearbeitet und bin alle 14 Tage nach Süddeutschland gefahren, um meine fertigen Teile abzuliefern“, erzählt die Inhaberin. So machte sie in Oberhausen nach drei Monaten mehr Umsätze für die Verwandtschaft als diese vor Ort. Nach ihrem ersten Messebesuch erweiterte sie auf Kunden nachfrage ihr Sortiment um Naturwäsche und Holzspielzeug und gründete Spielwaren ▶

Mit ihrem Hobby „Stricken“ fing für Ursula Lausberg alles an.



„Unsere Kunden kommen aus dem ganzen Ruhrgebiet und teilweise auch aus den Niederlanden und Belgien.“



Christoph Lausberg unterstützt seine Mutter im traditionellen Spielwarengeschäft.

Lausberg in Oberhausen. Ihren ersten großen Laden hatte sie im Jahr 1989 und verkaufte Plüschtiere, Holzspielzeug, mechanisches Spielzeug und Erzgebirgsartikeln und bot einen Puppenreparatur-Service an. Seitdem hat sie sich mehrfach vergrößert aber auch wieder verkleinert, wenn die Nachfrage es so hergegeben hat. Seit vier Jahren ist sie heute mit einem kleineren Geschäft an der Langemarkstraße in Oberhausen vertreten. Ängste begleiteten Ursula Lausberg auf dem Weg zur Selbstständig nicht. „Als ich ins erste Ladenlokal zog, war das für mich ein Abenteuer. Ich hatte keine Angst, weil ich ein bisschen gespart hatte und nur das verdiente Geld neu investierte, um einfach zu wachsen. Wenn man mit Angst an eine Sache ran geht, hat man verloren.“

Die Oberhausenerin ist stolz auf ihren Standort: „Ich habe viele Angebote bekommen, aber ich habe meine Wurzeln hier in Oberhausen. Die Menschen hier sind speziell und haben ihr eigenes Strickmuster. Die sind sehr offen und direkt, das gefällt mir.“ Der Kundenkreis von Spielwaren Lausberg

ist weitläufig: „Unsere Kunden kommen aus dem ganzen Ruhrgebiet und teilweise auch aus den Niederlanden und Belgien. Die kommen ganz gezielt hier her und wissen meistens auch schon, was sie kaufen möchten.“ Die Inhaberin legt viel Wert auf Kommunikation. „Wir sprechen viel mit unseren Kunden“, erzählt sie. „Wir haben einen Fragenkatalog für unsere Kunden, womit sie entscheiden können, welche Artikel sie aktuell gut oder eher schlecht finden. Letztendlich empfehlen wir dann aber, was gut für die Kinder ist. Das sagen wir den Eltern oder Großeltern dann aber auch ganz offen und ehrlich“, erklärt Ursula Lausberg. Die Pandemie ist sicherlich die aktuell größte Herausforderung: Als der zweite Lockdown mitten im Weihnachtsgeschäft anfang, standen noch alle reservierten Artikel von den Kunden im Geschäft. „Ich wusste nicht was ich tun sollte, ob ich wirklich alles verkaufen darf oder nicht“, erklärt sie.



Weitere Informationen finden Sie unter:

www.spielspassnatuerlich.de

Ursula Lausberg fand allerdings eine Alternative: „Ich verkaufe gezwungenermaßen jetzt bei eBay Kleinanzeigen. Ich muss ehrlich sagen: Das rettet mich.“ Fragt man Ursula Lausberg nach ihrem schönsten Erlebnis im Spielwarengeschäft, ist klar: „Da gibt es etliche. Im Prinzip ist jedes Erlebnis mit jedem Kunden etwas Schönes, etwas ganz Besonderes.“ Dennoch gibt es auch ein besonderes Ereignis, das sie nicht vergessen wird.

„Die Eltern eines neugeborenen Mädchens kauften ihr eine schöne, aber auch teure Puppe zur Geburt. Wir haben das Mädchen wachsen sehen und sie hat das Püppchen geliebt ohne Ende. Nach ungefähr 20 Jahren kam sie dann mit der kaputten Puppe zu uns und fragte mich, ob wir sie reparieren können. Das habe ich dann auch gemacht.“

Frechdachs Spielwaren

„Eigentlich wollte ich im Vertrieb bei einer Essener Zeitung anfangen und hatte auch schon ein tolles Jobangebot“, erzählt Sandra Baeck, Inhaberin von Frechdachs.

„Durch den Familienbetrieb meines Mannes kannten wir uns in der Spielwarenbranche gut aus und so sind wir auf die Suche nach einem passenden Standort in Essen für ein eigenes Geschäft gegangen“, berichtet die Unternehmerin. Durch Zufall sind die beiden durch Kettwig spaziert und haben

gesehen, dass in der malerischen Altstadt ein ehemaliges Antiquitätengeschäft einen Nachmieter sucht. „Wir haben uns dann die Bevölkerungsentwicklung angesehen und festgestellt, dass in Kettwig mehrere Neubaugebiete für junge Familien geplant waren – perfekt für ein Spielwarengeschäft!“ Auch haben die Beiden sich spontan in die Räumlichkeiten verliebt: ein Ladenlokal in einem anonymen Neubau wäre für Sandra Baeck nicht in Frage gekommen. ▶

Sandra Baeck verkauft Spielwaren und berät i-Dötzchen bei der Schulranzenauswahl.





Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.frechdachs.de

Einen besonderen Schwerpunkt legt das Ehepaar auf die Beratung und individuelle Ansprache der Kunden. „Bei uns kann man auch einfach mal fragen, worüber sich ein Vierjähriger freuen würde und bekommt dann einen Tipp, der zum Budget passt“, erklärt Baeck. Ein Alleinstellungsmerkmal von Frechdachs ist der Verkauf und die Beratung beim Schulranzenkauf. Es können Einzeltermine, auch außerhalb der regulären Öffnungszeiten, vereinbart werden und dass fast das ganze Jahr über. „Wir haben auch schon eine Woche vor Schulbeginn noch einen Schulranzen verkauft“, lacht die Inhaberin. „Überhaupt sollte man nicht zu früh auf die Suche nach dem richtigen Tornister gehen. Zum einen wachsen Kinder in dem Alter noch sehr schnell und zum anderen kann sich der Geschmack bis zum ersten Schultag auch noch ändern.“ Es gibt aber auch „Schulranzen-Beratungstage“, wo dann alle Mitarbeiter vor Ort sind und sich Zeit für die zukünftigen iDötzchen nehmen können. Kommuniziert werden diese Aktionen über den Facebook- und Instagram-Kanal von Frechdachs. Das ganze Jahr über fährt Baeck auf Messen und Ausstellungen und stellt das Sortiment von Frechdachs individuell zusammen. „Wir machen nicht alles mit, was in der Werbung läuft oder Disney gerade herausbringt.“



Arbeitskreis Richtiges Spielzeug (ARS)

Der ARS ist ein Zusammenschluss von rund 80 Spielwarenhändlern hauptsächlich aus Deutschland. Es gibt aber auch Mitglieder aus Sardinien, der Schweiz, Österreich und Luxemburg. Über eine WhatsApp-Gruppe tauschen die Mitglieder sich aus und geben sich gegenseitig viele Anregungen neben der Spielwaren-Messen.

„Wir machen nicht alles mit, was in der Werbung läuft. Es muss uns eben gefallen.“

Das hängt davon ab, ob es uns gefällt, ob es in unser Portfolio passt und ob auch das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt“, erklärt die Unternehmerin.

Wichtig ist es dem Unternehmerehepaar auch, sich ehrenamtlich zu engagieren. Baeck hat zum Beispiel den Verein „Kettwig für Kinder“ mitgegründet und sammelt Spenden für Kinder, die in Not sind. Auch das bekannte Zirkusprojekt „Kettino“ an der Meisenburgstraße läuft über den Verein.

Für die Unternehmerin ist es ein großes Plus des Fachhandels vor Ort, soziale Projekte zu unterstützen. „Fragen Sie doch mal bei einem der Online-Riesen, ob die den Preis für den Malwettbewerb an Ihrer Schule sponsern...“

Ein klassischer Online-Shop kam für das Ehepaar nicht infrage. „Der Online-Handel ist ein riesiges Haifischbecken. Da geht es nicht um Beratung, eine ansprechende Deko oder die freundliche Verkäuferin - nur der Preis entscheidet. Das entspricht nicht meiner Mentalität und würde mir keinen Spaß machen.“ Bei Click & Collect wird ein ausgewählter Teil des Sortiments online präsentiert, dann aber vom Kunden vor Ort abgeholt. „Natürlich gibt es da Ausnahmen. Wenn die Kinder krank sind, können die Kunden uns anrufen und fragen, ob wir z. B. diese drei ausgewählten Produkte vorbeibringen können. Ich kann zwar nicht anbieten für jeden Tonie quer durch die Stadt zu fahren, mit ein paar Bedingungen sollte es die Möglichkeit aber auf jeden Fall geben.“

Kinderkram und Kinkerlitz

Auf hochwertigen Holzspielzeugen, zum Teil aus der Montessori- und Waldorfpädagogik, liegt der Schwerpunkt des Sortiments von Kinderkram und Kinkerlitz in Essen-Kupferdreh. „Was aber nicht ausschließt, dass wir auch mal so richtigen Quatsch im Laden haben, der einfach nur Spaß macht“, schmunzelt die Inhaberin Ulla Brinkmann. Sie ist seit 30 Jahren Geschäftsführerin des Familienunternehmens und Mitglied im ARS dem „Arbeitskreis richtiges Spielzeug“. Dort tauschen sich die Mitglieder über Trends und neue Produktideen aus: „Von uns dürfen Sie das Besondere erwarten. Statt Massenware und Lizenzartikeln legen wir Wert auf Individualität. Bei uns gibt es Spielzeug, das die Fantasie anregt und den Kindern die Freiheit lässt, eigene Welten zu erleben.“

Angefangen hat alles schon in der Kindheit. „Meine Eltern hatten einen Spielwaren-Großhandel, den ich dann auch kurze Zeit geführt habe. Mir hat der Plastikkram aber nie gut gefallen und so bin ich nach und nach umgestiegen und habe den Einzelhandel lieber mit hochwertigen Artikeln, in erster Linie aus Holz, aber auch Puppen aus Frankreich beliefert“, erinnert sie sich. Jahre später kam dann ihre Tochter auf die Idee, einen eigenen Spielwarenladen mit Dingen, die sie selbst schön finden, zu eröffnen. In Kupferdreh fanden sie ein kleines Ladenlokal und gründeten den „Kinderkram“.

„Es gibt einfach so viele schöne Dinge, die man präsentieren kann“, schwärmt die Chefin. Dass sie Spaß an ihrer Arbeit und insbesondere an ihren ausgewählten Spielsachen hat, merkt man sofort. Das Ladenlokal ist sehr geräumig und übersichtlich sortiert.



Ulla Brinkmann legt viel Wert auf Individualität.

Es gibt ein Zimmer nur für Babyspielsachen und ein paar ausgesuchte Kleidungsstücke, einen Raum mit Brio, Lego und Duplo, Regale nur für Puppen und Puppen-Kleidung, Verkleidungen, Detektiv- und Entdeckerspielsachen, Ostheimer Krippen und Geburtstagsringe von Grimm's. Besonders viel Wert legt Ulla Brinkmann auf ihre Bücherecke: Jedes Buch ist einzeln ausgesucht und nach dem Alter der Leser sortiert – vom Kleinkind, über Leseanfänger bis hin zu den großen Lesefans. Auch für Erwachsene gibt es etwas im Sortiment: ein eigenes Regal mit Mystery-Spielen und Knobelaufgaben. Die Fenster sind liebevoll dekoriert und werden häufig umgestaltet. Die Chefin kennt jedes Teil, jede Firma und kann eine Geschichte dazu erzählen. „Gerade bei den Kuscheltieren ist es uns wichtig, dass es guter Plüsch ist, der nicht gleich lichterloh brennt, sondern aus schwer entflammaren Stoffen besteht. Auch auf Nachhaltigkeit legen wir viel Wert und natürlich darauf, dass die Spielsachen ungiftig sind.“ Aber auch wenn es ihr Ziel ist, Gutes zu verkaufen, schließt die Inhaberin nicht aus, mal etwas quietschbuntes aus Stretch im Laden zu haben: „Das ist natürlich nur ein relativ kleiner Bereich und den akzeptiert auch jeder, der sehr umweltbewusst ist.“ Und es gibt die Grenzbereiche: „Mit einigen Artikeln bin ich jahrelang schwanger gegangen, ob ich sie ins Sortiment aufnehme. Schleichtiere oder Spritzguss-Autos zum Beispiel. Klar, die Sachen sind nicht aus Holz, aber sie sind einfach wunderbar gemacht und ein Siebenjähriger spielt eben nicht mehr so viel mit einem Holzauto. Ein bisschen muss man mitgehen und nicht in Schönheit sterben.“



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.kinderkram-essen.de



Autorin:
YVONNE SCHUMANN

AUSBILDUNG Kammerjäger war gestern



Autorin:
LAURA OLLESCH

Detektivarbeit bei der Schädlingsbekämpfung

Dominik Gsell, Leiter des operativen Bereiches der gsell & gsell Gesellschaft für Schädlingsbekämpfung mbH, erklärt: „Unsere Azubis lernen, wie Menschen, Tiere und Gebäude vor Schädlingen geschützt werden. Auch Vorsorgemaßnahmen, wie z. B. das Spannen von Netzen gegen einen Taubenanflug, gehören zu unserem Alltag. Es gibt kaum einen abwechslungsreicheren Beruf, bei dem man außerdem viel ‚Detektivarbeit‘ leisten muss.“

gsell & gsell Gesellschaft für Schädlingsbekämpfung mbH

Jeder kennt Ausbildungsberufe wie den Bankkaufmann oder die Veranstaltungskauffrau. Aber wie sieht die Ausbildung zum Schädlingsbekämpfer oder zur Schädlingsbekämpferin aus?

Das Unternehmen wurde 1983 durch den Vater Rainer Gsell gegründet und bildet nun schon seit 19 Jahren aus. Insgesamt beschäftigt Dominik Gsell – gemeinsam mit seinem Bruder Thorsten, der als Geschäftsführer das Unternehmen leitet – über 50 Mitarbeiter an sechs Standorten. „Unsere Techniker bilden wir ausschließlich selbst aus und finden mittlerweile relativ leicht interessierte Azubis und Umschüler. Das Klischee des ‚Kammerjägers‘ von früher verschwindet mehr und

mehr. Die Schädlingsbekämpfung ist ein professioneller und abwechslungsreicher Beruf.“ Zu sehr ekeln sollte ein Schädlingsbekämpfer sich trotzdem nicht: „Auch wenn ich vor Tieren – egal ob tot oder lebendig – keine Scheu habe, kenne auch ich das Gefühl des Unwohlseins aus unserem Alltag, z. B. beim Betreten einer Messie-Wohnung. Das ist definitiv der unschöne Teil unseres Jobs.“

Ein gewöhnlicher Arbeitstag eines Schädlingsbekämpfers besteht aus der Bekämpfung von Wespen, Ratten, Bettwanzen, Schaben und Co. Allerdings hat in den letzten zehn Jahren die Schädlingsprophylaxe in Lebensmittel-, Verpackungs- und Logistikunternehmen enorm an Bedeutung gewonnen. „Bei uns im Unternehmen liegt der Schwerpunkt auf der regelmäßigen prophylaktischen Betreuung von Betrieben aller Art, insbesondere aber aus der Lebensmittelbranche“, so der geprüfte Schädlingsbekämpfer. Neben der Entwicklung des Berufes, verändern sich aber auch die Anforderungen in der Branche: „Durch die unterschiedlichen Qualitätsmanagementsysteme haben unsere Kunden mittlerweile nicht nur hohe Erwartungen an die Arbeit, sondern auch an die Dokumentation“, fasst Gsell zusammen.

Außerdem hat das Unternehmen eine eigene Abteilung für Taubenabwehr sowie Holz- und Bautenschutz. „Bei der Taubenabwehr kümmern sich unsere Mitarbeiter um individuelle Abwehrmaßnahmen, um den Anflug zu verhindern“, erklärt Gsell. Die Maßnahmen werden selbstverständlich gemäß den tierschutzrechtlichen Bestimmungen



Auch Insektennester werden vom Unternehmen entfernt.

„Unsere Azubis lernen, wie Menschen, Tiere und Gebäude vor Schädlingen geschützt werden.“

durchgeführt. „Außerdem reinigen und desinfizieren wir betroffene Bereiche wie z. B. Dachböden, Reklametafeln, Parkhäuser oder Kirchtürme.“ Neben dem Alltagsgeschäft gibt es aber auch immer mal wieder besondere Ereignisse. „Ich erinnere mich an einen Großeinsatz in einer Schule. Diese war komplett – außen wie innen und auf allen Etagen – von einer invasiven Ameisenart befallen.“ Und wie soll es weiter gehen? Bei gsell & gsell wird gutes Betriebsklima großgeschrieben. Den Brüdern ist der persönliche Umgang mit den Mitarbeitern sehr wichtig. „Wir sind hier ein eingespieltes Team und kennen uns gut. Daher haben wir uns für die Zukunft selbst eine Grenze hinsichtlich des Wachstums gesetzt. Darüber hinaus wäre das persönliche Miteinander nicht mehr so möglich, wie wir es gerne haben“, stellt Dominik Gsell fest.



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.gsell.de

Junge Menschen für die Region begeistern

MEDION AG

Bei der MEDION AG wird das Thema Ausbildung großgeschrieben: „Wir bilden seit über 30 Jahren in verschiedenen Berufen aus. Neben der Ausbildung können junge Menschen bei uns auch ein duales Studium absolvieren – das kommt immer auf unseren Bedarf, aber auch auf die Interessen der jungen Leute an“, so Ausbildungsleiterin Sabine Gonschior.

Corona verändert den Alltag

Zurzeit sind 28 Auszubildende im Unternehmen beschäftigt, z. B. der Kaufmann im E-Commerce, Kauffrau im Groß- und Außenhandelsmanagement oder als Fachinformatiker in der Fachrichtung Systemintegration. Das Unternehmen hat ein klares Ziel vor Augen, wenn es um die eigenen Azubis geht: „Wir bilden zum einen für den eigenen Bedarf aus; aber haben auch eine Verpflichtung gegenüber unserer Region: Wir möchten den jungen Menschen zeigen, wie schön und vielfältig das Ruhrgebiet ist. Die Fachkräfte müssen nicht in große Metropolen ziehen, um Karriere zu machen. Das gelingt hier genauso gut wie beispielsweise in Berlin“, so Gonschior.



Autorin:
JOSEPHINE STACHELHAUS

Seit März 2020 hat sich auch bei der MEDION AG einiges im Alltag der Auszubildenden geändert: Der IT-Betrieb hat schon zu Anfang des ersten Lockdowns schnell auf das Programm ‚Teams‘ umgestellt. Azubis, Ausbildungsbeauftragte und Mitarbeiter können abwechselnd mobil arbeiten. Das Ansteckungsrisiko wird minimiert, aber der betriebliche Alltag geht weiter. „Nach anfänglichen Schwierigkeiten und der Phase des Eingewöhnens, funktioniert das Modell ziemlich gut. Alle zwei Wochen wechseln wir, d. h. Azubis, die zu Hause arbeiten kommen ins Unternehmen und Auszubildende, die vor Ort sind, gehen ins mobile Arbeiten. In den unternehmerischen Räumlichkeiten haben wir alles so umstrukturiert, dass Abstände eingehalten werden können und der Alltag corona-konform abläuft. Risikopatienten dürfen von Beginn an zu Hause bleiben. Das Risiko der Ansteckung, z. B. im ÖPNV, ist uns einfach zu hoch“, erklärt Sabine Gonschior. Der mobile Arbeitsalltag der Auszubildenden variiert von Abteilung zu Abteilung. „Manche Kolleginnen und Kollegen halten einen täglichen ‚Good-Morning-Call‘. Anfallende Aufgaben werden besprochen, Herausforderungen thematisiert und Probleme gelöst. Man ist den ganzen Tag im Austausch. Es ist im Prinzip nicht anderes, als wenn alle im Unternehmen wären.“

Dies bestätigt auch Cansel Girgin, die im August 2020 ihre Ausbildung zur Fachinformatikerin im Bereich Systemintegration bei der MEDION AG begonnen hat: „Wir passen uns den jeweiligen Gegebenheiten an. Natürlich sieht ein Arbeitstag vor Ort anders aus als im mobilen Arbeiten. Im Betrieb bekommen wir von unseren Kolleginnen und

„Wir möchten den jungen Menschen zeigen, wie schön und vielfältig das Ruhrgebiet ist.“

Kollegen Probleme geschildert, die wir an deren Arbeitsplätzen lösen. Zuhause ist es nicht anders, nur dass wir eben nicht zu den Kollegen ins Büro gehen, sondern die Probleme über verschiedene Anwendungen am PC klären.“

Die Studienabbrecherin hat es nicht bereut durch die Ausbildung den neuen Weg gegangen zu sein. Ihr gefällt vor allem der familiäre Umgang und die Teamarbeit: „Gerade als Azubi im ersten Ausbildungsjahr ist es schön, immer einen Ansprechpartner an der Seite zu haben. Genauso schön ist es aber auch eine Aufgabe selbstständig zu lösen. Dem Kollegen ist geholfen und ich bin an der Herausforderung gewachsen.“



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.medion.com



Sabine Gonschior ist Ausbildungsleiterin bei der MEDION AG.



AUSBILDUNG

Nachwuchs finden und binden

Open Grid
1939 fing bei der
Open Grid Europe GmbH
alles mit zwei
Betriebsschlosser-
Azubis an.

Nachwuchs selbst ausbilden

„Wir sind sehr stolz darauf, schon so lange unseren Nachwuchs selbst auszubilden. Die Konzepte haben sich seit Beginn immer weiterentwickelt. Neue Berufe und Standorte kamen hinzu, sodass wir mittlerweile deutschlandweit an acht Standorten ausbilden“, berichtet Rainer Postulka, Leiter der technischen Ausbildung und seit über 25 Jahren Prüfer bei der IHK.

Im Schnitt beschäftigt das Unternehmen rund 75 Auszubildende deutschlandweit. Auch die Verträge für den Start im Sommer sind schon fast alle unterschrieben: „Im August beginnen weitere 27 junge Menschen ihre Ausbildung bei uns. Ein bis zwei Stellen in unseren ländlicheren Regionen haben wir noch zu besetzen, aber da bin ich sehr zuversichtlich“, so der Ausbildungsleiter. Das Unternehmen hat sich schon weit vor Beginn der Pandemie mit dem Thema Digitalisierung auseinandergesetzt. Seit knapp drei Jahren werden die technischen Azubis mit Tablets ausgestattet. Auch für die kaufmännischen Nachwuchskräfte gehört ein eigener Laptop mit Beginn der Ausbildung zur Grundausstattung:

„Die Ausbilder und Ausbildungsbeauftragten stehen dank digitaler Kommunikationstools im ständigen Austausch mit den Azubis. Lehrinhalte und Aufgaben können daher ähnlich gut aus dem Homeoffice vermittelt und bearbeitet werden, wie im Unternehmen vor Ort“, erklärt Kim Reimann, Leiterin der kaufmännischen Ausbildung.

Bis heute fällt es dem Unternehmen nicht schwer, junge Nachwuchskräfte zu finden: „Der Konkurrenzdruck im Bewerbungsprozess steigt, aber wir können uns wirklich noch nicht beklagen. Wir plakatieren an den Betriebsstellen, suchen in entsprechenden Job- und Ausbildungsportalen, sind auch in Social-Media aktiv und nutzen die IHK-Lehrstellenbörse. Wir haben sogar mal in Bayern einen kleinen Werbespot gedreht, der im regionalen Kino gezeigt wurde“, so die Ausbildungsleiterin.

So ist auch Auszubildende Katja Vadder auf das Unternehmen aufmerksam geworden. „Ich habe über eine Online-Plattform von der freien Ausbildungsstelle erfahren. Neben dem familiären Umgang im Betrieb habe ich viele neue Freundschaften mit den anderen Azubis schließen können. Das Paten-



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.oge.net



*Nach der Theorie geht es
in die Lehrwerkstatt.*



„Es ist immer schön zu sehen, wie Jugendliche und junge Erwachsene zu Fachkräften heranwachsen und wir dazu beigetragen haben.“

programm zwischen den neuen und alten Azubis oder die traditionelle Segelwoche am Anfang meiner Ausbildung haben mir dabei sehr geholfen“, erzählt die angehende Industriekauffrau.

Seit zwei Jahren gibt es im Unternehmen die ‚Ideenfabrik‘, das ist ein interdisziplinäres Projekt, an dem technische und kaufmännische Auszubildende gemeinsam an einer Fragestellung arbeiten. Ziel ist es, möglichst früh Erfahrungen in der Projektarbeit zu sammeln und die Zusammenarbeit von kaufmännischen und technischen Auszubildenden zu unterstützen. In diesem Jahr befassen sich die Auszubildenden mit dem Thema ‚Nachhaltigkeit‘. Anschließend stellen die Azubis ihre Ergebnisse der Personal- und Bereichsabteilung vor. Die Lockdown-Zeiten machen zudem erfinderisch: So wurde beispielsweise eine virtuelle Mathe-Nachhilfe ins Leben gerufen, um Kolleginnen und Kollegen zu entlasten, die im Homeoffice zusätzlich ihre Kinder beim Homeschooling unterstützen.

Den beiden Ausbildungsleitern ist eines besonders wichtig: der familiäre Umgang untereinander. „Es ist immer schön zu sehen,

wie Jugendliche und junge Erwachsene zu Fachkräften heranwachsen und wir dazu beigetragen haben“, sind sich Kim Reimann und Rainer Postulka einig. Eine Situation bleibt dem Ausbildungsleiter aber besonders in Erinnerung: „Wir bilden seit über 80 Jahren aus. Alle zehn Jahre wird das dann groß gefeiert. Ich habe zu unserer 70-Jahr-Feier vor 12 Jahren die ersten unserer Azubis eingeladen. Die Beiden haben sich mit dem Rollator die Werkstatt angeschaut und gestaunt, was sich alles verändert hat. Und für uns war es spannend zu hören, was sie von früher erzählt haben.“



Autorin:
**JOSEPHINE
STACHELHAUS**



Interesse an der Arbeit als Prüferin oder Prüfer?

Schauen Sie gern auf unsere Homepage. Zurzeit werden dringend in folgenden Berufen Prüferinnen und Prüfer gesucht:

- Elektroniker/-in für Geräte und Systeme
- Elektroniker/-in für Informations- und Systemtechnik
- Elektroniker/-in für Maschinen und Antriebstechnik
- Fachinformatiker/-in – Anwendungsentwicklung und Systemintegration



REGION

ALDI SÜD eröffnet in Mülheim an der Ruhr die größte Filiale weltweit

Doppelte Fläche

Anfangs – 1993 – hatte ALDI SÜD in Mülheim an der Ruhr noch 1.661 Quadratmeter Verkaufsfläche zur Verfügung. Nach der Neueröffnung Ende Oktober 2020 konnte die Filiale in der Mannesmannallee 32, durch die Schließung des benachbarten Geschäfts, knapp 300 Quadratmeter Verkaufsraum dazu gewinnen. Jetzt hat sie doppelt so viel Fläche, wie andere Filialen des Unternehmens. Das Sortiment bleibt dasselbe, aber die Gänge sind breiter und länger gestaltet. Besonderen Wert wird dabei auf frische Lebensmittel gelegt: So gibt es direkt am Eingang eine große Auswahl an frischem und teils gekühltem Obst und Gemüse sowie Fleisch und Fisch. Außerdem gehören zum Sortiment ein Kräuter-Kleingarten und eine Backwaren-Abteilung.



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.aldi-sued.de

© ALDI SÜD

REGION

2020 Winner Gold: Dachgewächshaus in Oberhausen ausgezeichnet

Der Fritz-Hoeger-Preis 2020 in Gold in der Kategorie Energieeffizienz ging kürzlich an das Gebäude des Oberhausener Jobcenters, das mit dem Projekt „Gebäudeintegriertes Dachgewächshaus und Verwaltungsgebäude“ ausgezeichnet wurde.



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.fritz-hoeger-preis.com

Ganz besonderes Gesamtkonzept

Im Statement der Jury wurde eine gelungene Begegnung zweier Typologien herausgestellt: „Verwaltung und Landschaft in einem: Das Verwaltungsgebäude mitten in Oberhausen zeigt repräsentativ, wie man energieeffiziente Kreislaufwirtschaft und die Gestaltung öffentlicher Räume heute zusammendenken kann. Das ‚Warehouse‘ – die markante Backsteinfassade – und ein raffiniertes energietechnisches Konzept rahmen die drei Teile Verwaltungsgebäude, Gewächshaus und Garten zu einem ganz besonderen Gesamtkonzept, das zwei bekannte Typologien städtebaulich und architektonisch neu interpretiert.“

© OWT GmbH – Jobcenter mit integrierten Dachgewächshaus am Altmart in Oberhausen



REGION

Projektentwickler Koschany + Zimmer: Umzug, Expansion und neue Gesellschafterstruktur

Gleichberechtigte Partner

Viel Neues gibt es bei Koschany + Zimmer Projektentwicklung (KZP) im Jubiläumsjahr: So haben Isabel Brinkmann und Achim Bassa, bisher Prokuristin und Geschäftsführer der KZP, schon im Frühjahr 2020 die Unternehmensanteile des früheren Gesellschafters Wolfgang Zimmer übernommen, der nach zehn Jahren aus dem Unternehmen ausgeschieden ist. Sie sind nun gemeinsam mit Axel Koschany gleichberechtigte Partner. Die Projektentwickler waren zuvor bereits

aus dem Rückkontor herausgewachsen und in eigene Büroräume in die Veronikastraße 34 in Essen-Rüttenscheid umgezogen. Seit 2010 entwickelt KZP Immobilienprojekte für Unternehmen und Investoren. Ein Fokus liegt dabei auf Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen und der Drittverwendungsfähigkeit der Immobilien. KZP ist überwiegend im Raum Rhein-Ruhr aktiv.



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.k-z-p.de

*Achim Bassa und Isabel Brinkmann
sind nun gleichberechtigte Partner
im Unternehmen.*



© Patricia Schmitz



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.isam-ag.de



© HHLA / Thies Rätzke

REGION

HHLA erwirbt Mehrheitsbeteiligung an der iSAM AG

*Die Hamburger Hafen und Logistik AG (HHLA) hat mit 80 Prozent
mehrheitlich Anteile an der iSAM AG, Mülheim an der Ruhr, erworben.*

Weltweit tätiger Spezialist

Die verbleibenden Anteile werden weiterhin von den Gesellschaftern Dr. Jürgen Hellmich, Bernd Mann und Bernd Jotzo gehalten. Das Mülheimer Unternehmen ist weltweit tätiger Spezialist für Automatisierungstechnik mit Tochtergesellschaften in den Kernmärkten USA, Australien, Asien und Kanada.

Bernd Mann, Gesellschafter und CEO der iSAM AG, zum Kauf durch HHLA: „Wir kennen das Unternehmen seit über 20 Jahren und haben gemeinsam mit Unternehmen der HHLA Gruppe die weltweit ersten autonomen Großgeräte auf Basis von GPS und 3D Lidar entwickelt. Die HHLA bieten unserem Unternehmen, Kunden und Mitarbeitern eine langfristige Perspektive über die Gründergeneration hinaus.“

Die iSAM AG wurde 1983 auf Initiative von Dr. Jürgen Hellmich von einer Gruppe Studenten gegründet. Im Zuge des Generationenwechsels wird Dr. Jürgen Hellmich seine Aufgaben als Vorstandsvorsitzender an Entwicklungsvorstand Bernd Mann übergeben, selbst weiterhin die Geschäfte in Nord- und Südamerika verantworten. Bernd Jotzo wechselt vom Vorstand in den Aufsichtsrat und übergibt den Bereich Finanzen an Bernd Mann. Christian Hacks übernimmt zu seiner bisherigen Funktion als Vorstand Produktion zusätzlich die Verantwortung für den Bereich Personal.

Schließungen von Museen, Absagen von Messen und Veranstaltungen und rapide gesunkene Fluggastzahlen sind nur einige Faktoren, die im Zuge der Corona-Krise die Entwicklung der Facility-Services-Branche massiv beeinflussen und damit auch die KÖTTER Unternehmensgruppe vor nie gekannte Herausforderungen stellen.

REGION

Kötter GmbH & Co. KG: Umsatz bleibt trotz schwierigem Geschäftsjahr stabil

Enge Partnerschaften

Dennoch konnte das Familienunternehmen den Gruppenumsatz im zurückliegenden Geschäftsjahr mit 571 Millionen Euro stabil halten.

„Ich bin stolz und dankbar zugleich, dass unser Familienunternehmen in der schwersten Wirtschaftskrise seit Bestehen der Bundesrepublik Kurs halten konnte“, erklärte Friedrich P. Kötter. Ein wichtiger Faktor sei hierfür die enge Partnerschaft mit Kunden und Beschäftigten.

Speziell die Sparte Security konnte sich in der Corona-Krise behaupten: Sie unterstützte ihre Auftraggeber bei der Pandemiebewältigung u. a. mit temporären Services wie Temperaturmessungen an Pforten und Empfängen von Unternehmen oder Zutrittskontrollen zu Supermärkten und Filialen von Kreditinstituten.

Die KÖTTER Unternehmensgruppe mit Stammsitz in Essen ist seit ihrer Gründung im Jahr 1934 in Familienbesitz. Als Facility-Services Anbieter steht die Unternehmensgruppe für maßgeschneiderte Systemlösungen aus einer Hand.



Weitere Informationen finden Sie unter: www.koetter.de



REGION

Vom Landesbesten zum Bundesbesten: der beste Brauer-Azubi kommt von Stauder

Der beste Brauer-Azubi aus ganz Deutschland arbeitet bei der Privatbrauerei Jacob Stauder. Im Frühsommer hatte Marc Tintel bei den IHK-Abschlussprüfungen mit einem Notendurchschnitt von 1,0 den Titel als bester Azubi von ganz NRW abgeräumt.



Weitere Informationen finden Sie unter: www.stauder.de

Bundesbester 2020

Jetzt steht fest: An dem 32jährigen führt auch bundesweit kein Weg vorbei. Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag ehrte den Stauder-Azubi offiziell als Bundesbesten 2020. „Damit habe ich beim besten Willen nicht gerechnet“, freut sich Marc Tintel. „Aber es macht mich natürlich unfassbar stolz.“ Corona-bedingt musste der große Festakt beim DIHK in Berlin zwar ausfallen, eine kleine Feier gab es in der eigenen Brauerei aber

trotzdem: Die beiden Brauereichefs Axel und Dr. Thomas Stauder gratulierten dem gebürtigen Schonnebecker persönlich zu dieser außergewöhnlichen Ehrung. „Den NRW-Titel haben unsere Azubis schon mehrfach gewonnen“, berichtet Axel Stauder. „Aber der Sieg auf Bundesebene ist auch für uns eine absolute Premiere. Aber es ist ein weiterer Beleg für die hohe Qualität der Ausbildung in unserem Unternehmen.“





Unternehmen gesucht

Das Projekt „reWIR“ sucht Unternehmen aus dem Ruhrgebiet, die Projekte entwickeln und umsetzen möchten, in denen Digitalisierung für nachhaltiges Wirtschaften, genauer gesagt Zirkuläre Wertschöpfung (engl. Circular Economy), genutzt wird.

REGION

Mit Digitalisierung nachhaltig(er) Wirtschaften – Projekt „reWIR“ sucht Partnerunternehmen

Nachhaltiger Strukturwandel

Im Projekt „reWIR“ entwickeln die Hochschule Ruhr West, der Impact Hub Ruhr und ein breites Bündnis von derzeit etwa 50 Organisationen aus Forschung, Gesellschaft und Wirtschaft ein Konzept für den nachhaltigen Strukturwandel im Ruhrgebiet. Indem sie die Megatrends Digitalisierung und Zirkuläre Wertschöpfung (engl. Circular Economy) verknüpfen, möchten sie das Ruhrgebiet zur Leitregion für „Digitale Zirkuläre Wertschöpfung“ entwickeln. Mit Hilfe der Digitalisierung sollen Ressourcenkreisläufe geschlossen und Materialien klüger und länger genutzt werden.

Dies erzeugt Innovationen, fördert eine zukunftsfähige Wirtschaftsentwicklung, reduziert Abhängigkeiten von verletzlichen internationalen Lieferketten, schafft neue Arbeitsplätze und schont gleichzeitig knappe Ressourcen und die Umwelt. Das Projekt wird vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) gefördert. Unternehmen aller Branchen und Größen mit einem Standort im Ruhrgebiet sind herzlich dazu eingeladen, sich an der Entwicklung und Umsetzung von Projektideen zu beteiligen. Wenn auch Sie Interesse am Thema haben oder sich aktiv einbringen möchten, können Sie sich hier beim reWIR-Team melden:

*Paul Szabo-Müller
(Hochschule Ruhr West, Projektleiter reWIR),
paul.szabo-mueller@hs-ruhrwest.de.*



© Wirtschaftsjuvenoren Essen e. V.

REGION

3 Fragen an Tim Iffarth

Der neue Vorstandsvorsitzende der Wirtschaftsjuvenoren Essen e. V. wurde im Dezember 2020 einstimmig gewählt.

Ihn begeistert besonders das regionale Netzwerken.

Warum engagierst Du Dich bei den Wirtschaftsjuvenoren Essen?

Zum einen ist es das lokale und überregionale Netzwerk, das mich allein schon beruflich neugierig gemacht hat. Zum anderen ist es die Möglichkeit, sich als Familienvater und Bürger der Stadt auch lokal einbringen und engagieren zu können. Bei den WJ habe ich die Möglichkeit mich gleichermaßen beruflich und privat zu engagieren, uns betreffende Themen zu adressieren und spannende Projekte anzustoßen.

Was sind Deine Ziele als Kreis-sprecher – auch unter Berücksichtigung von Corona?

Generell möchte ich die erfolgreiche Arbeit unserer Arbeitskreise auch trotz Corona weiter vorantreiben, z.B. unsere Berufsorientierungs- & Digitalisierungs-offensiven und die in Corona-Zeiten besonders wichtige Start-Up-Förderung. Wichtig ist mir auch der Bereich der Integrationsangebote und Bewerbungs-coachings und der interkulturelle und internationalen Austausch mit unseren Twinning-Partnern im Ausland. Unser Arbeitskreis Politik hat mit seiner ins Leben gerufenen Reihe „Politische Kamingespräche auf Schloss Hugenpoet“ in den vergangenen Jahren immer wieder namhafte Gäste zum Dialog mit der jungen Wirtschaft eingeladen und wurde für dieses überregional erfolgreiche Format gerade mit dem Bundespreis ausgezeichnet.

Welche Vorteile bieten die WJE jungen Unternehmern und (angehenden) Führungskräften?

Ein wichtiger Vorteil ist sicherlich unser vielseitiges Netzwerk, das vor Kreisgrenzen nicht Halt macht und neben seinen aktiven Mitgliedern ebenso durch sein prominentes Alumninetzwerk besticht. Beruflich ist der Verein eine große Hilfe, egal ob bei der Gründung des eigenen Unternehmens, dem digitalen Wandel oder der Suche nach einem neuen Job. Zusätzlich lernt man interessante Persönlichkeiten kennen, mit den man auch privat etwas unternehmen kann.

REGION

Unternehmensjubiläen

Unternehmensjubiläen
im Januar

100
Jahre **Alfred Michels**
Elektrospezialleitungen GmbH
1. Januar 2021, Mülheim an der Ruhr

75
Jahre **Heinrich Beher GmbH**
1. Januar 2021, Mülheim an der Ruhr

50
Jahre **Energieversorgung Oberhausen**
Aktiengesellschaft
13. Januar 2021, Oberhausen
„IMOG“ Industrie-Montagen
GmbH & Co. KG
13. Januar 2021, Oberhausen

25
Jahre **ANCON Computer Gesellschaft mit**
beschränkter Haftung
24. Januar 2021, Essen

B & H Elektro-Anlagenbau GmbH
31. Januar 2021, Essen

Caner Eskicioglu
1. Januar 2021, Oberhausen

Jens-Peter Coers
1. Januar 2021, Mülheim an der Ruhr

Jörg Florath
2. Januar 2021, Oberhausen

Käferschmiede Essen e.K.
1. Januar 2021, Essen

Löchen, Hollmann,
Forchhammer GmbH
1. Januar 2021, Essen

Michael Terschüren
5. Januar 2021, Oberhausen

Müller & Flötgen GbR
1. Januar 2021, Essen

Reinhard Richard Buscher
1. Januar 2021, Essen

Unternehmensjubiläen
im Februar

100
Jahre **National-Bank Aktiengesellschaft**
24. Februar 2021, Essen

75
Jahre **Garant-Farben Weber GmbH & Co. KG**
1. Februar 2021, Essen

HOGAS-Gaswarngeräte Ing. Hubert
Holtrichter GmbH & Co
6. Februar 2021, Essen

Rheinisch-Westfälische Verlagsgesell-
schaft mit beschränkter Haftung
21. Februar 2021, Essen

25
Jahre **Carsten Berndt**
1. Februar 2021, Essen

Carsten Hallmann
1. Februar 2021, Essen

exigo Gesellschaft für
Forderungseinzug mbH
23. Februar 2021, Essen

Gabriela Rixen
1. Februar 2021, Essen

Osterland
Immobilienmanagement GmbH
2. Februar 2021, Essen

Unternehmensjubiläen
im März

100
Jahre **Gummi-Spezialhaus Aloys**
Schulden GmbH & Co. KG
1. März 2021, Essen

50
Jahre **PLANCO Consulting-GmbH**
5. März 2021, Essen

25
Jahre **Marx Werbeagentur GmbH**
1. März 2021, Essen
Schmalkowski GmbH
21. März 2021, Essen

Uwe Sadrozinski
1. März 2021, Essen



© iStock.com / Mykyra Dolmatov

REGION

50 Jahre Energieversorgung Oberhausen AG – 120 Jahre Teil der Stadt

Die Energieversorgung Oberhausen AG konnte Anfang des Jahres ihr 50-jähriges Bestehen feiern. Doch die Anfänge des Unternehmens liegen heute tatsächlich bereits 120 Jahre zurück.

Es wurde Licht in Oberhausen

Der Startschuss für die Elektrifizierung der Stadt und der erste Schritt in eine moderne Welt nach heutigen Vorstellungen fand im Jahr 1901 mit der elektrischen Beleuchtung des Hauptbahnhofs in Alt-Oberhausen statt. Zur Gewährleistung der Stromversorgung wird am heutigen evo-Standort Danziger Straße, damals noch Zechenstraße, unter Einsatz von 906.000 Deutsche Mark das mittlerweile historische „Elektrizitätswerk“ errichtet. Begonnen hat damals alles mit einer eher improvisierten Anlage. Schnell zeigt sich, dass die Leistung der eigentlich geplanten 400-Kilowatt-Dynamomaschine nicht ausreichen wird, um die benötigten 550 Volt Gleichstrom für die Straßenbahn und weitere 220 Volt für die elektrische Beleuchtung bereitzustellen. Zur Inbetriebnahme des E-Werks, als Starthilfe sozusagen für den zu-

künftigen Netzausbau, werden direkt zwei Dynamogeneratoren von je 500 Kilowatt Leistung installiert. Mit der Elektrifizierung des Hauptbahnhofs setzen zugleich Überlegungen ein, im Stadtgebiet auch die privaten Häuser und Wohnungen zu beleuchten. Anfangs allerdings nicht ganz ohne menschliche oder technische Widerstände. Zu Beginn, im Mai 1901, nehmen dieses Angebot gerade einmal 109 Privathaushalte wahr, von denen auch nur 84 ihren Hausanschluss überhaupt nutzen.

Gründung der evo

Doch nicht nur die früheste Geburtsstunde vor 120 Jahren kann die evo in diesem Jahr begießen. Vor 50 Jahren, nach zahlreichen Umbenennungen und organisatorischen Umstrukturierungen wird die Energieversorgung Oberhausen schließlich gegründet

und 1971 ins Handelsregister eingetragen. Somit begeht die evo zusätzlich zum 120. Geburtstag der Stromversorgung in Oberhausen auch noch den 50. Unternehmensgeburtstag.

Von Gegenwart und Zukunft

Nicht nur die Vergangenheit der evo ist spannend. Auch Gegenwart und Zukunft sind aufregend wie interessant.

Zu den aktuellen Projekten, die auf die Versorgungssicherheit Oberhausens einzahlen, gehören zum Beispiel die Inbetriebnahme der neuen Gasturbine MGT8000 am Standort Sterkrade, ein gemeinsames und innovatives Referenzprojekt mit der MAN Energy Solutions SE, und der Bau des neuen Gasmotoren-Blockheizkraftwerks am Standort Alt-Oberhausen, der zügig voranschreitet.

Die Nutzung moderner Verfahren der Energiegewinnung, auch auf der Basis von Biomasse als Brennstoff, die Wärmeauskopplung aus der Müllverbrennung und Einbindung industrieller Abwärme zum Schutz von Umwelt und Klima, schreibt die evo groß.

Ein Schritt in Richtung Energiewende stellt nicht zuletzt die energetische Sanierung der Hauptverwaltung der evo an der Danziger Straße dar. Die umfassenden Fassadenarbeiten bieten nämlich viel mehr als „nur“ ein ansprechendes „Eingangstor“ in die Stadtmitte zu sein, bei der Sanierung wurde der Schwerpunkt auch darauf gelegt, das Gebäude möglichst energieeffizient zu gestalten und den Wärmeverlust beispielsweise zu minimieren.

Einen Beitrag zur örtlichen Klimaverbesserung leistet die evo außerdem mit der Begrünung ihrer Dachflächen am Standort Alt-Oberhausen. Der Startschuss zur Bepflanzung der Dächer des HKW 1 und weiterer Flächen wie der hauseigenen Feuerlöschstation ist bereits erfolgt, im Frühjahr wird mit der Begrünung der neuen Fassade fortgefahren. So wird der Abfluss von Regenwasser in die Mischwasserkanalisation reduziert und das Mikroklima verbessert. Zudem bieten die Grünflächen Lebensraum für zahlreiche Insekten.



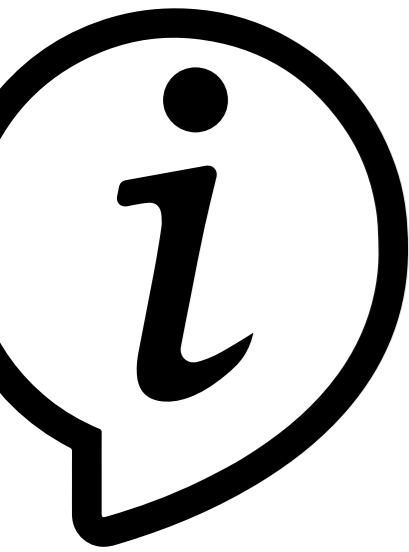
Autor:
HEINZ-JÜRGEN HACKS

Hartmut Gieske, kaufmännischer Vorstand, und Christian Basler, technischer Vorstand der Energieversorgung Oberhausen AG, nahmen die Jubiläumsurkunde der IHK entgegen.

© Energieversorgung Oberhausen AG



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.evo-energie.de



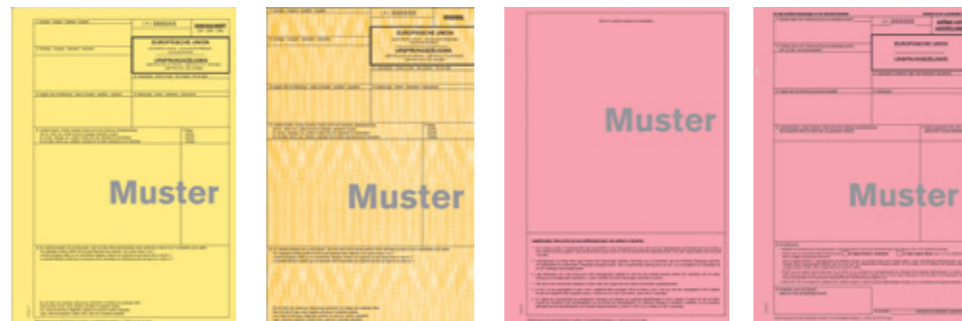
IHK AKTUELL

Änderung des Statuts für die Ausstellung von Ursprungszeugnissen

Neue Anlage „Vordruck Antrag Ursprungszeugnis, Vordruck Ursprungszeugnis (Original, Durchschrift)

Die Vollversammlung hat in ihrer Sitzung am 17. November 2020 die Anlage „Vordruck Antrag Ursprungszeugnis, Vordruck Ursprungszeugnis (Original, Durchschrift)“ im „Statut für die Ausstellung von Ursprungszeugnissen und anderen dem Außenwirtschaftsverkehr dienenden Bescheinigungen“ geändert. Das neue Formular können Sie auf unserer Internetseite herunterladen.

Weitere Informationen zu Ursprungszeugnissen finden Sie unter: www.essen.ihk24.de/ursprungszeugnisse



KI – Made in Germany

Das Deutsche Institut für Normung e.V. (DIN), die Deutsche Kommission Elektrotechnik Elektronik Informationstechnik in DIN und VDE (DKE) und das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) haben die Normungsroadmap KI vorgestellt. Diese zeigt auf, welche Normen und Standards rund um die Künstliche Intelligenz bereits existieren und in welchen Bereichen noch Handlungsbedarf besteht.

Normungsroadmap KI veröffentlicht

Weitere Informationen sind abrufbar unter www.essen.ihk24.de/normung



IHK AKTUELL

IHK Steuerberater-Sprechstage



Kostenfreier Service auch in 2021

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

Die IHK zu Essen bietet einen „IHK-Steuerberater-Sprechtag“ als Einstiegs- und Erstberatung an. In einem vertraulichen Einzelgespräch von bis zu einer halben Stunde haben potenzielle und bestehende Mitgliedsunternehmen aus dem Bezirk der IHK zu Essen die Möglichkeit, steuerliche Fragen mit einem Steuerberater zu klären.

Das Angebot ist kostenfrei und unverbindlich, ersetzt aber keinesfalls die reguläre Begleitung der selbstständigen Tätigkeit durch einen Steuerberater.

Geplante Präsenz-Termine in 2021:

- Donnerstag, 27. Mai
- Donnerstag, 9. September
- Donnerstag, 18. November

Verbindliche Anmeldungen mit einem Fragebogen und weitere Informationen können Sie online abrufen.



Weitere Informationen sind abrufbar unter www.essen.ihk24.de/steuersprechstage



IHK AKTUELL

Innenstädte nur gemeinsam zu retten: IHK-Handelsforum Ruhr online mit über 120 Experten

Ein Jahr nach dem ersten Lockdown wird immer deutlicher, wie sich die Innenstädte im Ruhrgebiet verändern. Was nicht auf den ersten Blick im Stadtbild zu sehen ist, zeigt der neue IHK-Handelsreport Ruhr der sechs Ruhr-IHKs und liefert reichlich Stoff für die Diskussion über die Zukunft der Innenstädte, die über 120 Handlungsexperten und Stadtplaner beim IHK-Handelsforum Ruhr online führten.

Multifunktional aufgestellt

Jörg Lehnerdt, BBE Handelsberatung GmbH, präsentierte die Ergebnisse des Reports: „Noch prägen die großen Fashionanbieter die Innenstädte und Shoppingcenter des Ruhrgebiets, allerdings hat der Rückzug aus der Fläche als Folge des boomenden Onlinehandels bereits begonnen. Corona wird diesen Trend beschleunigen.“ Dr. Jan Heinisch, Staatssekretär im Ministerium für Heimat, Kommunales, Bau und Gleichstellung des Landes NRW, warnte vor den weitergehenden Konsequenzen der Entwicklung: „Der Lockdown bedroht zunächst Handel und Dienstleistungen im Stadtzentrum. Wenn dadurch Insolvenzen drohen, könnte die Vitalität der Innenstädte insgesamt zum Erliegen kommen.“

Die Experten waren sich deshalb einig, dass die Innenstädte und Ortszentren der Zukunft multifunktional aufgestellt sein müssen. „Stadt ist nicht nur Handel – Stadt ist

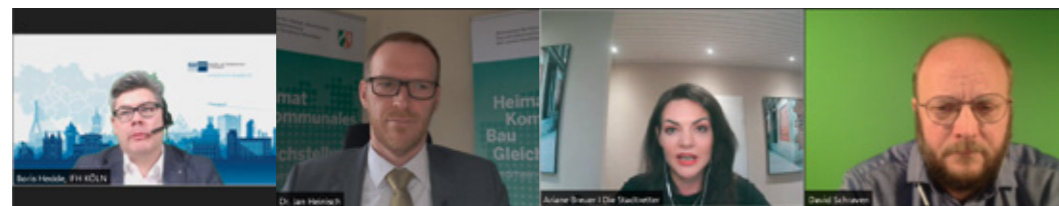
Leben! Auch Wohnen, Kultur und Mobilität müssen mitgedacht werden. Vor allem benötigen wir aber eine Stadt als Erlebnisort, als Begegnungsstätte. Die Menschen müssen wieder gerne in die Stadt kommen und dort verweilen“, ist sich Ariane Breuer, Sprecherin der „Stadtretter“-Initiative, sicher. Dem stimmte auch David Schraven zu. Der Mitbegründer der Marktviertel-Initiative aus Bottrop ist überzeugt davon, dass die Zukunft der Zentren von den Kundinnen und Kunden und ihrem Engagement vor Ort abhängt. „Wir brauchen mehr davon in den Innenstädten.“

Den Handlungsdruck verdeutlichte auch das Ergebnis der abschließenden Umfrage unter den Teilnehmenden der Veranstaltung. 77 Prozent „machen sich Sorgen“, wenn sie an die Zukunft ihrer Innenstadt denken, nur 15 Prozent sagen, dass sie „gut aufgestellt“ ist.



Internettipp:

Der IHK-Handelsreport Ruhr und später auch eine Aufzeichnung des IHK-Handelsforums Ruhr wird im Internet veröffentlicht unter der Adresse: www.ihkhandelsreport.ruhr



„Leerstand abschaffen“ – Unter Moderation von Boris Hedde diskutierten: NRW-Staatssekretär Dr. Jan Heinisch, Ariane Breuer, Mit-Initiatorin „Die Stadtretter“ und David Schraven, Mitbegründer der Marktviertel-Initiative Bottrop (vlnr).



IHK AKTUELL

Vorstandswahl IHK NRW

Im Mittelpunkt der IHK NRW Mitgliederversammlung standen Vorstandswahlen: Wiedergewählt und als Vizepräsidentin bestätigt wurde IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohrengel. Neu in den Vorstand gewählt wurden Heinz-Herbert Dustmann, Präsident der IHK zu Dortmund, Dr. Nicole Grünewald, Präsidentin der IHK zu Köln, Stefan Hagen Präsident der IHK Bonn/Rhein-Sieg und Ralf Stoffels, Präsident der Südwestfälischen IHK zu Hagen. Der derzeitige Präsident Thomas Meyer wird von Ralf Stoffels abgelöst und so für die vier kommenden Jahren zum Präsidenten der IHK NRW gewählt.



IHK AKTUELL

Frühjahrssitzung der IHK-Vollversammlung: Kerstin Groß zur neuen Hauptgeschäftsführerin bestellt

IHK-Präsidentin Jutta Krufft-Lohrengel begrüßte aus dem Plenarsaal die Mitglieder der Vollversammlung zur erneut virtuell durchgeführten Frühjahrssitzung.

Aktuelle Stunde

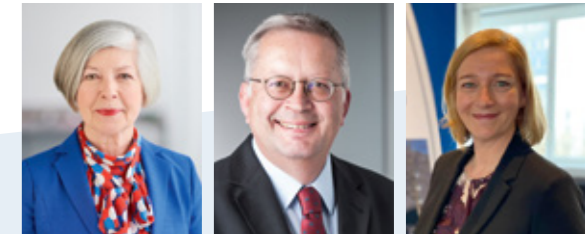
In ihrer Grundsatzrede ging die Präsidentin zunächst auf den Ausbildungsmarkt näher ein. Hier hat Corona deutliche Spuren hinterlassen: Zum Jahresende 2020 waren 2.933 Ausbildungsverträge neu registriert, dies ist ein deutlicher Rückgang um 13,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Sie appellierte an die Mitglieder der Vollversammlung, die Ausbildungsaktivitäten aufrecht zu erhalten oder – wenn möglich – sogar zu erhöhen.

Sie hob zudem hervor, dass trotz Corona die Abschlussprüfungen im Winter und zu Jahresbeginn durchgeführt werden konnten. Damit wurde ca. 1.800 jungen Menschen der Weg in eine erfolgreiche berufliche Karriere geebnet. Sie dankte allen Prüferinnen und Prüfern in Prüfungsausschüssen und den vielen Unternehmen, die die Ausschussarbeit ermöglichen. Ohne ihren großen Einsatz wäre die reibungslose Durchführung der IHK-Prüfungen nicht möglich gewesen.

Des Weiteren sprach sie u. a. folgende Themen an: 11. IHK-Außenwirtschaftstag NRW: Die Corona-bedingt auf den 23. September verschobene Konferenz wird digital – federführend organisiert von der IHK zu Essen. Erfreulicherweise bleiben zahlreiche der zuvor gewonnenen Sponsoren digital am Ball – darunter vier Unternehmen aus der Vollversammlung, und zwar die Sparkassen-Gruppe sowie die Firmen GFOS, iSAM und Turck. Fortschreibung IHK-Handlungsprogramm:

Die Online-Fassung des im Sommer 2019 vom Parlament beschlossenen Handlungsprogramms „MEO 2030+“ wurde durch Updates in fast allen Kapiteln ergänzt – abrufbar unter www.meo2030plus.de

IHK-Jahresbericht 2020: Er wurde erstmals als reine Onlinevariante erstellt – abrufbar unter www.essen.ihk24.de/jahresbericht2020.de



Bestellung der neuen Hauptgeschäftsführerin

Im Mittelpunkt der Beschlussfassung durch das Parlament stand die Nachfolge von Dr. Gerald Püchel als Hauptgeschäftsführer der IHK zu Essen. Die Mitglieder der Vollversammlung bestellten einstimmig Kerstin Groß zur neuen Hauptgeschäftsführerin. Sie wird Anfang Oktober Dr. Püchel ablösen, der nach 32 Jahren IHK-Zugehörigkeit und 13 Jahren als Hauptgeschäftsführer altersbedingt aus dem aktiven Dienst ausscheidet.

Eine Findungskommission aus Mitgliedern des IHK-Präsidiums und der Vollversammlung hatte die Kandidatin mit Hilfe einer bundesweit tätigen Personalberatung zuvor ausgesucht und mit einstimmigem Votum des Präsidiums der Vollversammlung vorgeschlagen.

Kerstin Groß hat jahrelange Erfahrung im Führungs- und Managementbereich. Sie ist derzeit stellvertretende Hauptgeschäftsführerin der IHK Mittleres Ruhrgebiet in Bochum und im Kompetenzfeld „Menschen stärken“ u. a. für die Themen Ausbildung, Weiterbildung, Personal und Organisation verantwortlich. Als Mitglied im Bochumer IHK-Führungsteam ist sie seit 2017 zudem mitverantwortlich für die Bereiche Strategie, Finanzen und Gremien. Die gebürtige Essenerin hat in Dortmund Raumplanung studiert, ist 44 Jahre alt, verheiratet und hat eine Tochter.

Weitere Abstimmung

Das Parlament stimmte zudem Berufungen von Mitgliedern in verschiedene IHK-Ausschüsse, den Änderungen von Gebühren- und Beitragsordnung sowie der Übernahme eines Gesellschaftsanteils der IHK DIGITAL GmbH zu. Des Weiteren wurden als Positionspapiere der IHK-Organisation in NRW verabschiedet: „(Berufliche) Bildung 2021-2025“ und „MEHR MUT ZUM UNTERNEHMERTUM – GRÜNDUNG UND NACHFOLGE FÖRDERN“.



Autorin:
VERONIKA LÜHL

IHK AKTUELL

MEO-Wirtschaft klettert mühsam aus dem Coronatief

Die Wirtschaft in der MEO-Region klettert mühsam aus dem Coronatief. Dabei verläuft die Entwicklung sehr unterschiedlich: Sie wird im Kern davon beeinflusst, wie stark die Betriebe von den Corona-Restriktionen betroffen sind oder ob das Geschäftsmodell digital ausgerichtet ist.

Besserung in Sicht

Insgesamt melden 29 Prozent der befragten Unternehmen im Bezirk der IHK eine gute Geschäftslage. Das sind immerhin drei Prozentpunkte mehr als noch im Herbst 2020. Der Anteil der Betriebe mit einer schlechten Geschäftslage überwiegt mit 30 Prozent sogar noch etwas. Gleichwohl reduzierte sich dieser Anteil seit Herbst um vier Prozentpunkte. Der Blick auf die kommenden Monate bleibt ohne klare Tendenz: 26 Prozent der Unternehmen erwarten eine Verbesserung der Situation; ein ebenso großer Anteil befürchtet eine Verschlechterung. Der Konjunkturklimaindex steigt im Vergleich zum Herbst 2020 um drei Punkte und liegt aktuell bei 100 Punkten.

„Die Corona-Pandemie hat einen Großteil der Unternehmen noch fest im Griff. Die fehlende Planungssicherheit belastet die Aussichten auf die kommenden Monate. Dazu kommen verzögerte Auszahlungen und komplizierte Regelungen bei den ange-

kündigten Wirtschaftshilfen. Inwieweit sich die leichte Entspannung vom Herbst fortsetzen kann, bleibt derzeit offen“, erläutert IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Gerald Püchel das Umfrageergebnis.

Bei den Risiken für die wirtschaftliche Entwicklung dominiert vor allem die Furcht vor einer weiter nachlassenden Inlandsnachfrage. Mehr als jedes zweite Unternehmen berichtet von Umsatzrückgängen. Angeordnete Schließungen und hohe Auflagen drücken das Konsumklima. „Der harte Lockdown mitten im Weihnachtsgeschäft war für viele Unternehmen ein Schlag ins Kontor. Die nun begonnenen Impfungen bieten zwar Anlass zur Hoffnung, die Pandemie künftig besser kontrollieren zu können. Allerdings müssen wir davon ausgehen, dass viele Betriebe ihre Verluste nicht wettmachen können und auch die Insolvenzen noch zunehmen werden“, fürchtet Dr. Püchel.

Doch nicht nur Corona treibt die Betriebe um. 42 Prozent der befragten Unternehmen sehen im Fachkräftemangel ein Risiko für die eigene Entwicklung. Daher stehen trotz schwieriger Lage die Zeichen in vielen Betrieben auf „Halten“: In der Krise planen zwei Drittel der Unternehmen mit gleichbleibenden Belegschaften. Ebenfalls melden die Befragten Risiken aufgrund der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen. Hier dominieren bei den Nennungen die coronabedingten Auswirkungen. Darüber hinaus bewegen die Höhe von Steuern und Abgaben, Zölle und nicht-tarifäre Handelshemmnisse oder der jüngst vollzogene Brexit die Wirtschaft in der MEO-Region.

In den einzelnen Wirtschaftszweigen sieht es wie folgt aus:

Die Industrie hat sich nach der Befragung im Herbst auf den Erholungspfad begeben.

Viele der Corona-Restriktionen treffen die Produktion nicht unmittelbar. Ein Drittel der Industriebetriebe vergibt daher das Konjunkturprädikat gut. Im Herbst waren es noch zehn Prozentpunkte weniger. Auch die Aussichten stimmen eher positiv. So geht ein Drittel der Befragten davon aus, dass sich die Lage in den kommenden Monaten verbessern wird. Ein knappes Viertel befürchtet eine Verschlechterung. Insgesamt macht der Konjunkturklimaindex in der Industrie einen Sprung um acht auf nun 111 Punkte nach oben.

Im Handel zeigen sich Lage und Aussichten sehr unterschiedlich. So meldet der Großhandel, aber auch Teile des Einzelhandels durchaus eine gute Lage. Allerdings betrifft das vor allem die Bereiche, die trotz Corona-Schutzverordnung geöffnet bleiben oder ihr Geschäftsmodell digital ausrichten konnten. Bei allen anderen sieht es düster aus. „Weite Teile des stationären Handels stehen unter Druck. Die Kaufkraft ist am Boden. Zusätzlich besteht die Gefahr, dass ein Teil der Kundschaft dauerhaft zu den großen Onlineanbietern abwandert“, zeigt sich der IHK-Hauptgeschäftsführer besorgt. Die Aussichten sind zwar tendenziell optimistisch. Das kann jedoch auch daher rühren, dass es aus Sicht der Kaufleute viel schlechter kaum mehr werden kann.

Die Dienstleistungswirtschaft war in den vergangenen Jahren häufig die Stütze der konjunkturellen Entwicklung. Davon kann aktuell keine Rede sein. Die Branche ist in der Breite hart getroffen: Gastronomie, Reise- und Veranstaltungswirtschaft oder personen-nahe Dienstleister leiden stark unter den Einschränkungen. „Gerade diese Branchen stehen vor der Herausforderung, dass der

nachholende Effekt gering ausfallen wird. Die Konsumenten werden in der Breite nicht vermehrt essen gehen oder häufiger in den Urlaub fahren. Für viele Unternehmen war 2020 ein verlorenes Jahr. Alle Hoffnung ruht auf 2021 – gleichwohl sprechen wir hier nicht von überbordendem Optimismus“, erklärt der IHK-Hauptgeschäftsführer. Doch es gibt durchaus positive Entwicklungen. So hat die Corona-Pandemie zu einem Digitalisierungsschub geführt. Viele IT-Dienstleister konnten sich über zusätzliches Geschäft freuen.

Der Dienstleistungs-Klimaindex gibt verglichen mit Herbst um sechs Punkte nach und steht bei 90 Punkten.

Die IHK zu Essen befragt gemeinsam mit den IHKs im Ruhrgebiet zweimal im Jahr die Unternehmen zu konjunkturellen und wirtschaftspolitischen Themen. Insgesamt fließen so die Rückmeldungen von über 1.000 Unternehmen mit mehr als 140.000 Beschäftigten in den Ruhrlagebericht ein.



Autor:
JAN BORKENSTEIN

Der gesamte Konjunkturbericht „Ruhrlage“ finden Sie auf: essen.ihk24.de



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

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen (IHK) hat am 16. März 2021 gemäß den §§ 3 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) vom 18.12.1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 19 des Gesetzes zur Fortentwicklung des Sanierungs- und Insolvenzrechts (SanIns-FoG, vom 22. Dezember 2020 (BGBl. I S. 3256)), folgende Änderung der Gebührenordnung, zuletzt geändert am 26. März 2019, beschlossen. Das Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen hat die Änderung am 30.03.2021 unter den Az. IX.6/2020-0008252 und Az. IX.6/2020-0008253 erteilt.

§ 5 Fälligkeit wird in § 5 Gebührenfestsetzung, Fälligkeit geändert.
§ 5 (1) wird wie folgt geändert:

(1) Die Gebühren werden schriftlich oder elektronisch festgesetzt. Gebühren und Auslagen werden mit ihrer Bekanntgabe an den Gebührenschuldner fällig.

§ 10 Gebührentarif wird wie folgt geändert:

I. Außenhandelsdokumente, Zweitschriften, Beglaubigungen wird geändert in:

1 AUSSENWIRTSCHAFTLICHE BESCHEINIGUNGEN

In Ziffer 1 (neu) entfällt 1. Ausstellung von Ursprungszeugnissen, Beglaubigungen und wird durch

1. Ausstellung von Ursprungszeugnissen und anderen dem Außenwirtschaftsverkehr dienenden Bescheinigungen

ersetzt.

Danach wird folgender Unterpunkt eingefügt:

1.1	Ausstellung von Ursprungszeugnis oder Bescheinigung	13,00 €
-----	---	---------

Unterpunkt 3. „Ausstellung von Zweitschriften“ entfällt. Nach Ziffer 1 2. wird Ziffer 2 eingefügt:

2 ZWEITSCHRIFTEN

In Ziffer 2 wird folgender Unterpunkt eingefügt:

2.1	Ausstellung der Zweitschrift	30,00 €
-----	------------------------------	---------

Nach 2 1. werden die bisherigen Ziffern II. bis X. aufgehoben und durch:

3 ÖFFENTLICHE BESTELLUNG UND VEREIDIGUNG

3.1 Sachverständige und Versteigerer

3.1.1	Öffentliche Bestellung und Vereidigung von Sachverständigen und Versteigern	1.070,00 €
3.1.2	Tenorerweiterung, je zusätzlichem Sachgebiet	762,00 €
3.1.3	Wiederholung Fachgespräch	499,00 €

3.2 Handelshilfspersonen (Schiffseichaufnehmer, Probenehmer, Handelsmakler und sonstige Handelshilfspersonen)

3.2.1	Öffentliche Bestellung und Vereidigung von Handelshilfspersonen	584,00 €
3.2.2	Tenorerweiterung, je zusätzlichem Sachgebiet	395,00 €
3.2.3	Wiederholung Fachgespräch	302,00 €

3.3 Wiederbestellung von Sachverständigen, Versteigern und Handelshilfspersonen

3.3	Wiederbestellung von Sachverständigen, Versteigern und Handelshilfspersonen	431,00 €
-----	---	----------

4 BERUFSBILDUNG

4.1 Gesamtgebühr für Ausbildungs- und Umschulungsverhältnisse

4.1.1	Kaufmännische und Dienstleistungsberufe ohne praktische Prüfung mit Zwischenprüfung oder gestreckter Abschlussprüfung	240,00 €
4.1.2	Kaufmännische und Dienstleistungsberufe mit praktischer Prüfung mit Zwischenprüfung oder gestreckter Abschlussprüfung	287,00 €
4.1.3	Industriell-technische Berufe mit Zwischenprüfung oder gestreckter Abschlussprüfung	410,00 €
4.1.4	Reduzierung der Gebühren nach Ziff. 4.1.1 bis 4.1.3 in Berufen ohne gestreckte Abschlussprüfung, wenn Zwischenprüfung nicht vorgeschrieben ist und nicht teilgenommen wird	Reduzierung der Gebühren nach 4.1.1 bis 4.1.3 um 30 %

4.2 Externe Prüfungsteilnehmer und Prüflinge anderer zuständiger Stellen

4.2.1	Kaufmännische und Dienstleistungsberufe ohne praktische Prüfung mit oder ohne gestreckte Abschlussprüfung	208,00 €
4.2.2	Kaufmännische und Dienstleistungsberufe mit praktischer Prüfung mit oder ohne gestreckte Abschlussprüfung	251,00 €
4.2.3	Industriell-technische Berufe mit oder ohne gestreckte Abschlussprüfung	374,00 €

4.3 Teilgebühren

4.3.1	Teilnahme an der Zwischenprüfung	30% der jeweils fälligen Gebühr nach 4.1 oder 4.2
4.3.2	Teilnahme an der Abschlussprüfung (bei Berufen ohne gestreckte Abschlussprüfung und wenn keine Zwischenprüfung vorgeschrieben ist)	70% der jeweils fälligen Gebühr nach 4.1 oder 4.2
4.3.3	Teilnahme nur an einem Teil der gestreckten Abschlussprüfung	50% der jeweils fälligen Gebühr nach 4.1 oder 4.2

4.4 Wiederholung

4.4.1	Wiederholung der ganzen Prüfung	volle Gebühr
4.4.2	Teilwiederholung	50% der jeweils fälligen Gebühr nach 4.1, 4.2 oder 4.3

4.5 Prüfung von Zusatzqualifikationen

4.5.1	je Zusatzqualifikation	200,00 €
4.5.2	Wiederholung der ganzen Prüfung	volle Gebühr
4.5.3	Teilwiederholung	halbe Gebühr

4.6 Fortbildungsprüfungen

4.6.1	Meister/in	717,00 €
4.6.2	Sonstige gewerbliche Fortbildung	537,00 €
4.6.3	Kaufmännische Fortbildung	637,00 €
4.6.4	Betriebswirt und Technischer Betriebswirt	841,00 €
4.6.5	IT Operative Professionals	1.124,00 €

4.6.6	Teilprüfungen	Die Gebühren werden in Höhe des Umfangs der Stufen-/Teilprüfung an der Gesamtprüfung erhoben.
-------	---------------	---

4.7 Ausbildereignungsprüfung

4.7.1	Ausbildereignungsprüfung gemäß AEVO	231,00 €
-------	-------------------------------------	----------

4.8 Prüfungswiederholung und Rücktritt

4.8.1	Volle Wiederholung einer Prüfung	volle Gebühr
4.8.2	Teilwiederholung	50% der jeweils fälligen Gebühr
4.8.3	Stornogebühren zu 4.6 und 4.7	Bei Rücktritt von der Prüfung nach Anmeldung wird eine Stornogebühr von 50% der jeweils fälligen Gebühr erhoben.

4.9 Ablehnende Widerspruchsbescheide

4.9	Ablehnende Widerspruchsbescheide	50,00 €
-----	----------------------------------	---------

5 SACH- UND FACHKUNDEPRÜFUNGEN, UNTERRICHTUNGSVERFAHREN, ERLAUBNISVERFAHREN UND REGISTER

5.1 Sachkundeprüfungen Handel

5.1.1	Sonstige Sachkundeprüfungen (z.B. freiverk. Arzneimittel)	53,00 €
-------	---	---------

5.2 Fachkundeprüfungen Verkehr

5.2.1	Fachkundeprüfungen nach dem Güterkraftverkehrsgesetz oder dem Personenbeförderungsgesetz	
-------	--	--

5.2.1.1	Fachkundeprüfung für den Verkehr mit Taxen und Mietwagen	216,00 €
---------	--	----------

5.2.1.2	Fachkundeprüfung für den Straßenpersonenverkehr – ausgenommen Taxen und Mietwagenverkehr	244,00 €
---------	--	----------

5.2.1.3	Fachkundeprüfung für den Güterkraftverkehr	287,00 €
---------	--	----------

5.2.2 Ausstellung einer Fachkundebescheinigung

5.2.2.1	Anerkennung der Fachkunde aufgrund leitender Tätigkeit	254,00 €
---------	--	----------

5.2.2.2	Ausstellung einer Fachkundebescheinigung aufgrund gleichwertiger Abschlussprüfung	29,00 €
---------	---	---------

Prüfungen gemäß Berufskraftfahrerqualifikationsgesetz

5.2.3 Grundqualifikation

5.2.3.1	Gesamtprüfung	1.420,00 €
5.2.3.2	Gesamtprüfung Quereinsteiger	1.365,00 €
5.2.3.3	Gesamtprüfung Umsteiger	960,00 €

5.2.4 Wiederholungs-/Teilprüfung Grundqualifikation

5.2.4.1	Theoretische Prüfung	270,00 €
5.2.4.2	Theoretische Prüfung (Quereinsteiger)	215,00 €
5.2.4.3	Theoretische Prüfung (Umsteiger)	130,00 €
5.2.4.4	Praktische Prüfung	1.150,00 €
5.2.4.5	Praktische Prüfung (Quereinsteiger)	1.150,00 €
5.2.4.6	Praktische Prüfung (Umsteiger)	830,00 €

5.2.5 Beschleunigte Grundqualifikation

5.2.5.1	Theoretische Prüfung	137,00 €
5.2.5.2	Theoretische Prüfung (Quereinsteiger)	120,00 €
5.2.5.3	Theoretische Prüfung (Umsteiger)	114,00 €

5.3 Führung des Registers nach § 11 a Gewerbeordnung (Vermittlerregister)

5.3.1	Registereintragung (Gewerbetreibende)	45,00 €
5.3.2	Registereintragung (Angestellte)	10,00 €
5.3.3	Änderung der Registerdaten (außerhalb der Gewerbeanzeige)	20,00 €
5.3.4	Schriftliche Auskunft nach § 11 a Abs. 2 GewO	15,00 €
5.3.5	Registrierung von Tätigkeiten in EU/EWR-Staaten nach § 11 Abs. 4 und 6 GewO (pro Staat)	17,00 €

5.4 Versicherungsvermittlung und -beratung gemäß § 34 d GewO sowie VersVermV

5.4.1	Erlaubnisverfahren	
5.4.1.1	Erlaubnisverfahren nach § 34 d Abs. 1 und 2 GewO	210,00 €
5.4.1.2	Erlaubnisbefreiungsverfahren nach § 34 d Abs. 6 GewO	135,00 €
5.4.1.3	Sonstige Verwaltungshandlungen nach Erteilung einer Erlaubnis gemäß § 34 d GewO	25,00 € bis 100,00 €

5.5 Finanzanlagenvermittlung und Honorar-Finanzanlagenberatung gemäß §§ 34 f und h GewO sowie FinVermV

5.5.1 Erlaubnisverfahren

5.5.1.1 Erlaubnisverfahren nach § 34 f Abs. 1, 2 GewO oder § 34 h Abs. 1 GewO

5.5.1.1.1	Erlaubnisverfahren im Umfang einer Kategorie	260,00 €
5.5.1.1.2	Erlaubnisverfahren im Umfang von zwei oder drei Kategorien	265,00 €

5.5.1.2 Erweiterung der Kategorie(n) nach Erteilung einer Erlaubnis nach § 34 f Abs. 1 GewO oder § 34 h Abs. 1 GewO

5.5.1.2.1	Erweiterung der Kategorie(n) innerhalb von sechs Monaten	48,00 €
5.5.1.2.2	Erweiterung der Kategorie(n) nach mehr als sechs Monaten	63,00 €

5.5.1.3 Erlaubnisverfahren nach § 34 h Abs. 1 GewO bei Vorlage einer Erlaubnis nach § 34 f Abs. 1 GewO

5.5.1.3	Sonstige Verwaltungshandlungen nach Erteilung einer Erlaubnis gemäß § 34 f Abs. 1 GewO oder § 34 h Abs. 1 GewO	25,00 € bis 100,00 €
---------	--	----------------------

5.6 Immobiliendarlehensvermittlung und Honorar-Immobilienberatung gemäß § 34 i GewO sowie ImmVermV

5.6.1 Erlaubnisverfahren

5.6.1.1	Erlaubnisverfahren nach § 34 i Abs. 1, Abs. 5 GewO	240,00 €
5.6.1.2	Sonstige Verwaltungshandlungen nach Erteilung einer Erlaubnis nach § 34 i GewO	25,00 € bis 100,00 €

5.7 Unterrichtung nach dem Gaststättengesetz gemäß § 4 GastG

5.7.1	Unterrichtung nach dem Gaststättengesetz	70,00 €
-------	--	---------

5.8 Unterrichtsverfahren und Sachkundeprüfung für das Bewachungsgewerbe gemäß § 34 a GewO sowie BewachV

5.8.1	Unterrichtung / Ergänzende Unterrichtung (§ 13 c GewO) für das Bewachungspersonal (inklusive Datenbereitstellung gemäß § 11 b Abs. 4 GewO)	342,00 €
-------	--	----------

5.8.2 Sachkundeprüfung / Spezifische Sachkundeprüfung (§ 13 c GewO) im Bewachungsgewerbe

5.8.2.1	Sachkundeprüfung / Spezifische Sachkundeprüfung im Bewachungsgewerbe (inklusive Datenbereitstellung gemäß § 11 b Abs. 4 GewO)	145,00 €
5.8.2.2	Wiederholung der Sachkundeprüfung	93,00 €
5.8.2.3	Teilwiederholung der Sachkundeprüfung (nur mündlicher Teil)	68,00 €

5.9	Stornogebühren zu 5.1, 5.2, 5.7 und 5.8	Bei Rücktritt von der Prüfung nach Anmeldung wird eine Stornogebühr von 60% der jeweils fälligen Gebühr erhoben.
-----	---	--

6 GEFÄHRGUT

6.1 Schulung und Prüfung von Gefahrgutfahrern

6.1.1	Anerkennung zur Durchführung von Schulungen	
6.1.1.1	1. Kurs	733,00 €
6.1.1.2	je weiterer Kurs	159,00 €
6.1.2	Zustimmungsbedürftige Änderungen nach Anerkennung eines Lehrgangs	
6.1.2.1	für einen weiteren Schulungsraum, bzw. für Änderungen des Schulungsraumes	105,00 €
6.1.2.2	für einen weiteren Referenten, für den bereits eine Zustimmung durch die IHK vorliegt	81,00 €
6.1.2.3	für einen weiteren Referenten für den noch keine Zustimmung durch die IHK vorliegt	393,00 €
6.1.2.4	für andere Änderungen	100,00 € bis 200,00 €
6.1.3	Wiedererteilung der Anerkennung zur Durchführung von Schulungen	
6.1.3.1	1. Kurs	154,00 €
6.1.3.2	je weiterer Kurs	61,00 €
6.1.4	Durchführung von Prüfungen und Ausstellung der ADR-Schulungsbescheinigung	
6.1.4.1	Prüfung „Basiskurs“ und „Auffrischung“	61,00 €
6.1.4.2	Jede Prüfung nach einem Aufbaukurs	46,00 €
6.1.4.3	Wiederholungsprüfung	47,00 €
6.2	Schulungen und Prüfungen von Gefahrgutbeauftragten	
6.2.1	Anerkennung zur Durchführung von Schulungen	
6.2.1.1	1. Teil	555,00 €
6.2.1.2	je weiterer Teil	135,00 €
6.2.2	Zustimmungsbedürftige Änderungen nach Anerkennung eines Lehrgangs jeweils	
6.2.2.1	für einen weiteren Schulungsraum bzw. Änderungen des Schulungsraumes	105,00 €
6.2.2.2	für einen weiteren Referenten, für den bereits die Zustimmung durch die IHK vorliegt	85,00 €
6.2.2.3	für einen weiteren Referenten für den noch keine Zustimmung durch die IHK vorliegt	393,00 €
6.2.2.4	für andere Änderungen	100,00 bis 200,00 €
6.2.3	Wiedererteilung der Anerkennung zur Durchführung von Schulungen	
6.2.3.1	1. Teil	154,00 €
6.2.3.2	je weiterer Teil	61,00 €
6.2.4	Durchführung von Prüfungen und Ausstellung des Schulungsnachweises	
6.2.4.1	Grundprüfung	134,00 €
6.2.4.2	Ergänzungsprüfung	105,00 €
6.2.4.3	Verlängerungsprüfung	105,00 €
6.2.5	Umschreibung von Schulungsnachweisen gem. § 7 Abs. 3 GbV	53,00 €
6.3	Stornogebühren zu 6.2.4.1. bis 6.2.4.3	Bei Rücktritt von der Prüfung nach Anmeldung wird eine Stornogebühr von 40% der jeweils fälligen Gebühr erhoben.



© iStock.com / Irina_Strainikova

7 BEITREIBUNG UND MAHNUNG

7.1	Beitreibungsgebühr je Beitreibungsfall	49,00 €
-----	--	---------

8 GEBÜHREN FÜR AUSKÜNFTENACH DEM GESETZ ÜBER DIE FREIHEIT DES ZUGANGS ZU INFORMATIONEN FÜR DAS LAND NORDRHEIN-WESTFALEN (INFORMATIONSFREIHEITSGESETZ NORDRHEIN-WESTFALEN - IFG NRW)

8.1 Übermittlung von Informationen

8.1.1	Erteilung einer mündlichen oder einfachen Auskunft	gebührenfrei
8.1.2	Erteilung einer umfassenden schriftlichen Auskunft mit erheblichem Vorbereitungsaufwand	10,00 € bis 500,00 €

8.1.3 Ermöglichung der Einsichtnahme in Akten und sonstige Informationsträger

8.1.3.1	in einfachen Fällen	gebührenfrei
8.1.3.2	bei umfangreichem Verwaltungsaufwand	10,00 € bis 500,00 €
8.1.3.3	bei außergewöhnlichem Verwaltungsaufwand, insbesondere wenn Daten abgetrennt oder geschwärzt werden müssen zum Schutz privater Interessen (§ 10 Abs. 2 IFG)	10,00 € bis 500,00 €

8.2 Auslagen

8.2.1	Anfertigung von Kopien und Ausdrucken	
8.2.1.1	je DIN A 4 - Kopie von Papiervorlagen	0,10 €
8.2.1.2	je DIN A 3 - Kopie von Papiervorlagen	0,15 €
8.2.1.3	je Computerausdruck	0,25 €
8.2.2	Auslagen für besondere Verpackung und /oder besondere Beförderung	in tatsächlich entstandener Höhe

ersetzt.

Ausgefertigt, Essen, 31. März 2021

Die Präsidentin
gez. Jutta Kruff-LohregelDer Hauptgeschäftsführer
gez. Dr. Gerald Püchel

A – Angebote (Auszug)

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. ...

E 746 A

LEBENDIGE, KREATIVE, ERFOLGREICHE BUCHHANDLUNG, ZUR TEILHABE ODER ÜBERNAHME

Erfolgreiche Buchhandlung, „Marke“ am attraktiven Standort, sehr aktiv mit Veranstaltungen, große Stammkundschaft, eingespieltes Team, digital up to date, sucht Nachfolge für Teilhabe bzw. Übernahme. Für eine gut eingeführte Buchhandlung an einem attraktiven Standort im westlichen Ruhrgebiet wird die Nachfolge einer Teilhaberschaft (von zweien) und/oder für eine vollständige Übernahme gesucht. ...

E 751 A

E-SCOOTER-HANDEL IM RUHRGEBIET ZU VERKAUFEN (ODER TÄTIGE BETEILIGUNG)

E-Scooterhandel (Groß- und Einzelhandel) zu verkaufen. Wir sind seit 3 Jahren im E-Scooterhandel etabliert, mit ständig wachsenden Umsätzen und Top-Produkten. Aus Altersgründen wollen wir unser Top-etabliertes Geschäft und Geschäftsmodell abgeben (einzigartig in Deutschland). Bitte nur ernstgemeinte Angebote bei entsprechender Liquidität bzw. Bonität. Wer jetzt in die E-Mobilität und unser Vermarktungskonzept einsteigt, kann sich langfristig riesige Wachstumsraten bei entsprechendem Engagement sichern. ...

E 752 A

NACHFOLGER FÜR YACHTSCHULE AM BALDENEYSEE GESUCHT

Wir suchen einen engagierten Nachfolger für unsere seit über 40 Jahren bestehende DSV anerkannte Yachtschule im Essener Süden. Die Übergabe ist zum Saisonstart April 2021 geplant. Wir bilden zu den amtlichen Sportbootführerschein für Segel- und Motorboote aus und stellen Sprechfunkzeugnisse aus. Es gibt einen Schulungsraum, 4 Segelboote, ein Motorboot, eine sehr gut positionierte Internetseite und sehr umfangreiches Schulungsmaterial für den Theorieunterricht. ...

E 753 A

TAXIUNTERNEHMEN MIT VIER KONZESSIONEN ZU VERKAUFEN

Gesamtes Taxiunternehmen mit allen Konzessionen und Autos abzugeben. Das Unternehmen besteht aus vier Taxen und zehn Mitarbeitern. ...

E 754 A

SOLIDE KLEINE COMPUTERFIRMA ZU VERKAUFEN, AUCH IDEAL FÜR EXISTENZGRÜNDER

95 % über Fernwartung mit festem Kundenstamm. Aus Altersgründen verkaufe ich meine Computerfirma. Diese besteht seit 1991 und verfügt über einen festen Kundenstamm, auch mit Wartungsverträgen. ...

E 756 A

FACHGESCHÄFT FÜR E-ZIGARETTEN & ZUBEHÖR BESTEHEND SEIT 3 JAHREN

Abzugeben ist ein E-Zigaretten Fachgeschäft in Oberhausen auf einer gut befahrenen Hauptstraße. Leider aufgrund der Corona Situation abzugeben. Ladenlokal ist 60 qm groß inkl. Büro und Küche. ...

Gründer-/ Nachfolgebörse

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

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



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.

N – Nachfolge (Auszug)

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 327 N

HAUSVERWALTUNG ZUR ÜBERNAHME GESUCHT

Wir, zwei erfahrene Kaufleute mit langjähriger Führungserfahrung in kleineren und mittelständischen Betrieben, suchen im Raum Ruhrgebiet nach einer Hausverwaltung. Es bestehen sehr gute berufliche Referenzen. Eine sichere und professionelle Unternehmensführung wird gewährleistet. ...

E 329 N

IT-SYSTEMHÄUSER GESUCHT

Wir suchen IT-Systemhäuser mit mind. 20 Mitarbeiter in ganz Deutschland zur Übernahme, die sich unserer Gruppe anschließen wollen und gemeinsam mit uns was aufbauen wollen. ...

Angebote für Gründer und Jungunternehmer

1. Startercenter NRW in Essen

Das STARTERCENTER NRW in der Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen ist eine zentrale Anlaufstelle für Gründer. Gründungswillige erhalten dort Informationen, Schulung und Beratung aus einer Hand. Die Angebote sollen helfen, das notwendige Basis-Know-how für den Unternehmensaufbau zu erwerben. Die Beratung der angehenden Nachwuchsunternehmer im STARTER-CENTER 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:
08.04, 6.05., 10.06.2021,
14.00 bis ca. 17.00 Uhr
Die Teilnahme ist kostenfrei.

Alle Veranstaltungen finden voraussichtlich 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

Daniel Mund
Fon: 0201/1892-229

Jutta Schmidt
Fon: 0201/1892-121

- ▶ Anmeldung:
STARTERCENTER NRW in Essen
Fon: 0201 / 18 92 – 143
E-Mail: startercenter@essen.ihk.de

Die Gründer-Workshops (Zusatzmodule)

FINANZAMT IM DIALOG

Mitarbeiter des Finanzamts erläutern steuerliche Pflichten für Unternehmer

- ▶ 14.04., 23.06.2021,
16.15 bis 18.15 Uhr

RENTENVERSICHERUNG: TIPPS FÜR SELBSTÄNDIGE

- ▶ 23.06.2021,
15.00 bis 16.00 Uhr

KRANKEN-/SOZIALVERSICHERUNG, ALTERSVORSORGE

- ▶ 13.04., 06.07.2021,
16.15 bis 17.45 Uhr

BETRIEBLICHE VERSICHERUNGEN

- ▶ 13.04., 08.06.2021,
14.30 bis 16.00 Uhr

GRÜNDUNGS- UND FESTIGUNGSFINANZIERUNG

- ▶ 22.04.2021,
16.00 bis 18.00 Uhr

BUSINESSPLAN UND BUCH- FÜHRUNG: FRAGEN, FEHLER UND FINANZAMT

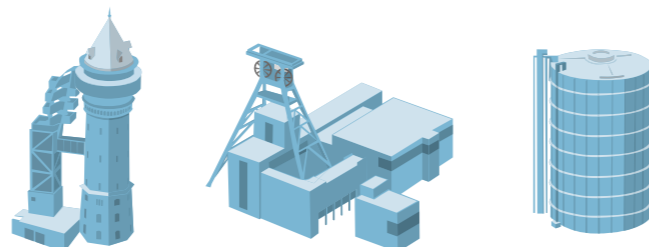
- ▶ 19.05.2021,
15.00 bis 18.00 Uhr

RECHTLICHE TIPPS FÜR UNTERNEHMER-/INNEN

- ▶ 05.05.2021,
16.00 bis 18.00 Uhr

AUFTRETEN IM RECHTSVERKEHR: RECHTSFORMEN UND DER SCHUTZ DES UNTERNEHMENS ALS MARKE

- ▶ 05.05.2021,
14.00 bis 15.30 Uhr



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

GRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE www.nexxt-change.org

Gründer suchen Unternehmen,
Unternehmer suchen Gründer

PATENT- UND MARKENBERATUNG

Jeden 2. Donnerstag im Monat,
nächste Termine:

- ▶ 15.04., 20.05., 17.06.2021
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:

- ▶ 22.06.2021,
Anmeldung erbeten!

FINANZIERUNGSSPRECHTAGE

In Zusammenarbeit mit der NRW.
Bank und Bürgschaftsbank NRW
bietet das STARTERCENTER
Finanzierungssprechstage 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 Unterneh-
menskonzept. Die nächste
Beratung mit dem Experten der
NRW. Bank findet statt am:

- ▶ 29.04.2021,
Anmeldung erbeten!

GRÜNDERBETREUUNG UND COACHING

SENIOR Consult Ruhr e. V. unter-
stützt durch berufserfahrene,
ehrenamtlich tätige Senior-Experten
Existenzgründer und Jung-
unternehmen bei der Bewältigung
betrieblicher Fragen und Entwick-
lungsproblemen.

- ▶ Kontakt über Herrn Daniel Mund,
Fon: 0201 / 18 92 – 288

3. Startercenter NRW in Oberhausen und Mülheim an der Ruhr

INFO-NACHMITTAG „UNTERNEHMENSGRÜNDUNG“ IN OBERHAUSEN

- ▶ Nächster Termin:
29.04.2021,
14.00 bis ca. 17.00 Uhr

- ▶ Anmeldung:
Startercenter NRW in Oberhausen
Fon: 0208 / 8 20 55 – 15

Gründerworkshops in Oberhausen
auf Anfrage im Startercenter NRW
in Oberhausen.

WORKSHOP „UNTERNEHMENS- GRÜNDUNG“ IN MÜLHEIM AN DER RUHR

In dieser Veranstaltung stehen
am ersten Tag die Erstellung des
Unternehmenskonzeptes sowie die
Unternehmerperson im Vorder-
grund. 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, 20.09.2021,
09.00 bis 16.30 Uhr
- ▶ Tag 2: Dienstag, 21.09.2021,
14.00 bis 17.00 Uhr
- ▶ Anmeldung:
Startercenter NRW in Mülheim
an der Ruhr
Fon: 0208 / 48 48 – 49



Alle Termine auf aktuellstem
Stand finden Sie auf
unserer Website.

Personalien

Handelsrichter

Der Präsident des Oberlandesgerichts Düsseldorf hat

Karsten Lohregel,

Geschäftsführer der Arcus Betriebs-GmbH, Oberhausen

zum Handelsrichter beim Landgericht Duisburg wiederernannt.

Sachverständigenwesen

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

Dipl.-Ing. Robert Aloys Werth,

c/o Werth-Consult, Talstr. 22, 45289 Essen,

für Baupreisermittlung und Abrechnung im Hoch- und Ingenieurbau, FIDIC-Bedingungen

Ende Dezember 2020 ist die öffentliche Bestellung und Vereidigung von folgendem Sachverständigen erloschen:

Georg Bergerfurth,

für Orientteppiche

Im März 2021 ist die öffentliche Bestellung und Vereidigung von folgendem Sachverständigen erloschen:

Dipl.-Ing., Dipl.-Wirtschaftsing.

Hans-Jörg Kaldenberg,

für Schäden an Gebäuden.

Geburtstage im Januar

70
Jahre

Norbert Truch, stellvertretender Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Kraftwerker/-in“ und Mitglied des Prüfungsausschusses „Kraftwerkmeister/Kraftwerkmeisterin“, Haltern am See

Werner Wiegand, stellvertretender Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Fachinformatiker/-in Fachrichtung: Systemintegration“ und Vorsitzender in zahlreichen IHK-Prüfungsausschüssen, Essen

65
Jahre

Wilfried Klüners, Mitglied des Prüfungsausschusses „Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen“, Heiligenhaus

60
Jahre

Joachim Budde, Mitglied des Prüfungsausschusses „Industriekaufmann/Industriekauffrau“, Meinerzhagen

50
Jahre

Marcus Christophulos, Vorsitzender der Prüfungsausschüsse „Geprüfte/-r Netzmeister/-in“ und Mitglied des Prüfungsausschusses „Geprüfte/-r Wassermeister/-in“, Oberhausen



Tobias Volkmann, Mitglied der IHK-Vollversammlung, des Ausschusses für Einzelhandel, Dienstleistungen und Tourismus, sowie Vorsitzender der Prüfungsausschüsse „Restaurantfachmann/-fachfrau“ und „Fachkraft im Gastgewerbe“, Mülheim an der Ruhr

Geburtstage im Februar

70
Jahre

Bernd Jonas, Mitglied des Steuerausschusses der IHK, Essen

65
Jahre

Jörg Pfeffermann, Vorsitzender in den Prüfungsausschüssen „Fachinformatiker/-in Fachrichtung: Systemintegration“, „Fachinformatiker/-in Fachrichtung: Anwendungsentwicklung Umschüler“ und „Informations- und Telekommunikationssystem-Elektroniker/-in Umschüler“, Essen

60
Jahre

Achim Schubert, stellvertretender Vorsitzender der Prüfungsausschüsse „Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/Verkäuferin“, Dinslaken

Thomas Schulz, Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Fachinformatiker/-in Fachrichtung: Systemintegration“, Dinslaken

50
Jahre

Michael aus dem Siepen, Mitglied des Prüfungsausschusses „Bestattungsfachkraft“, Mülheim an der Ruhr

Nebojsa Babic, Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Zerspanungsmechaniker/-in“, Wuppertal

Geburtstage im März

65
Jahre

Josef Lednik, Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Industriemechaniker/-in“, Moers

Ralf Olschewski, Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Industriekaufmann/Industriekauffrau“, Lüdinghausen

60
Jahre

Jürgen F. Ephan, Mitglied des Industrieausschusses der IHK, Lünen

Marc Bücker, Mitglied der Prüfungsausschüsse „Geprüfte/-r Netzmeister/-in“ und „Geprüfte/-r Wassermeister/-in“, Oberhausen

Peter Wollenberg, stellvertretender Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Tankwart/-in“ und Mitglied des Prüfungsausschusses „Fachkraft für Fahrzeugpflege“, Essen

50
Jahre

Hüseyin Memis, stellvertretender Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Elektroniker/-in für Betriebstechnik Oberhausen“, Essen





© iStock.com / tudmeak

3.190 registrierte
Ausbilder

IMPRESSUM

Herausgeber

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

Haus- und Lieferanschrift

Am Waldthausenpark 2, 45127 Essen
0201 - 18 92 - 0
www.essen.ihk24.de
ihkessen@essen.ihk.de

Erscheinungstermin

20. April 2021

Redaktion

Dipl.-Wi. Jur. Yvonne Schumann (FH), verant.
Josephine Stachelhaus
hallo@meomagazin.de

Quellenangaben verwendeter Bilder:

IHK, Kerstin Bögeholz, iStock.com
Titelfoto: IHK / Kerstin Bögeholz
Hinweis: Eine Reihe der Fotos wurde
bereits vor der Maskenpflicht
aufgenommen.

Konzept und Layout

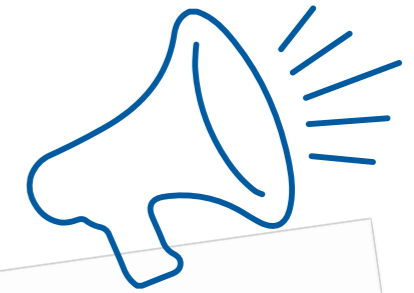
gestaltig Kreativbüro
Ringstraße 48, 45219 Essen
Illustration „Köpfe“: gestaltig / Elena Kniss
info@gestaltig.de

Verlag und Druck

Print Media Group GmbH & Co. KG
Sankt-Reginen-Platz 5, 59069 Hamm

Auflage

46.119 (Druckauflage 2. Quartal 2021)
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.



1

Kontaktaufnahme

Schreiben Sie uns eine E-Mail und
stellen Ihr Unternehmen kurz vor.

2

Wir besuchen Sie zum Interview

Die Texte schreibt unsere
Redakteurin – für Sie entsteht kein
weiterer Aufwand.

3

Veröffentlichung

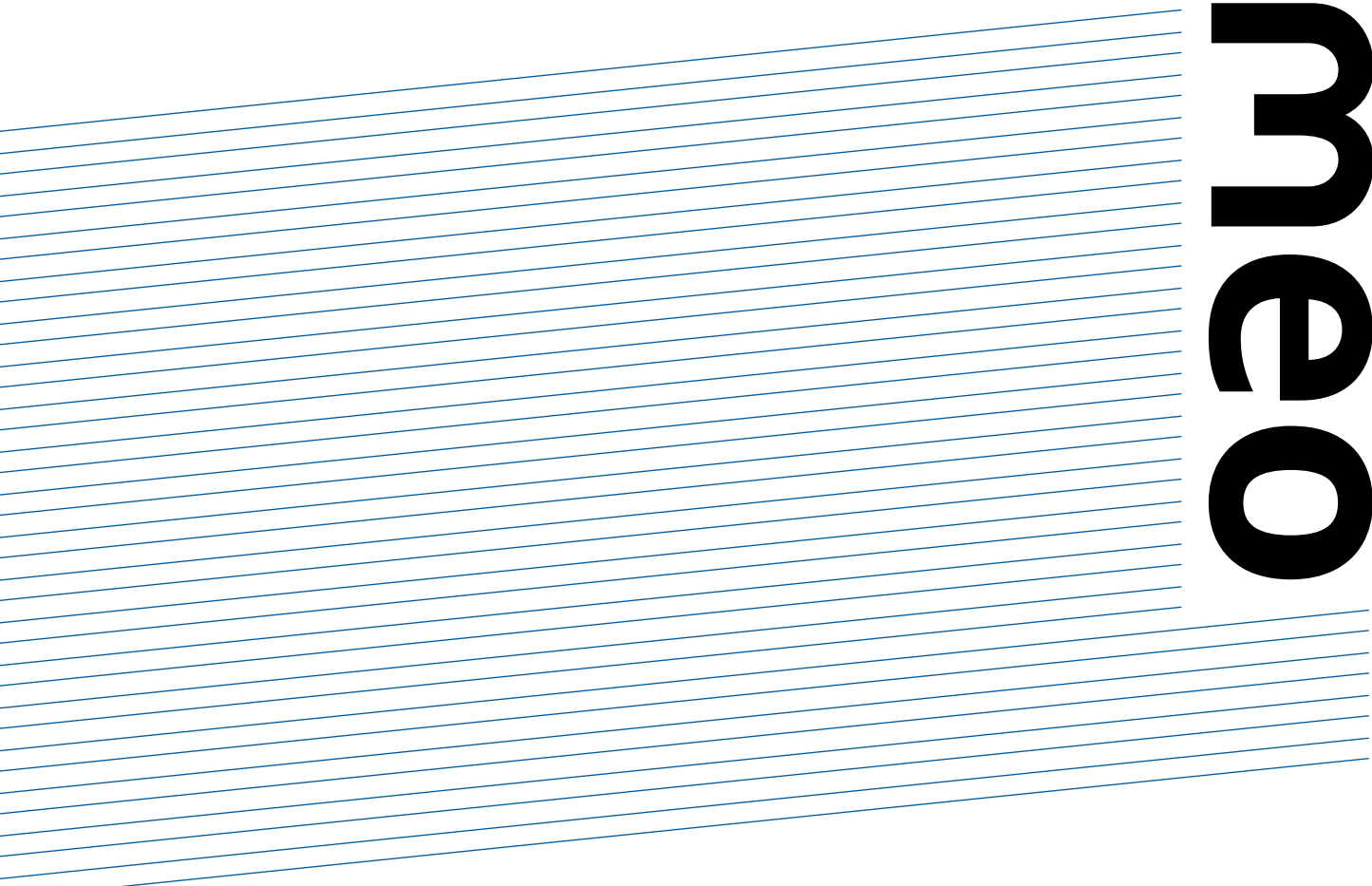
Der Artikel wird in eine der nächsten
Print-Ausgaben und unserem Online-
Magazin veröffentlicht.

So einfach kommt
Ihr Unternehmen
in die meo!

Schreiben Sie uns und wir besprechen
gemeinsam, wie Ihr Unternehmen in der
meo veröffentlicht werden kann – ob
als Teil eines Branchenschwerpunkts,
Unternehmensportraits oder Beitrags in
der Region. Die Publikation ist für Sie
kostenfrei; das von unserer Fotografin
aufgenommene Bildmaterial stellen
wir Ihnen gern zur Verfügung.

0201 - 18 92 - 214
hallo@meomagazin.de

01
21

A decorative graphic consisting of numerous thin, parallel blue lines that fan out from the left side of the page towards the right, creating a sense of motion and depth. The lines are more densely packed on the left and become more sparse towards the right.

neo

Am Waldhausenpark 2
45127 Essen

info@essen.ihk.de
www.essen.ihk24.de

Öffnungs- und Bürozeiten:
Mo. – Fr. 8:00 – 16:30 Uhr

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