

IHK MAGAZIN meo

MÜLHEIM
ESSEN
OBERHAUSEN



AUSGABE 0221



ÖKOPROFIT

Wasser- aufbereitung - nachhaltig und umweltschonend

IHK AKTUELL

Mobilitätspartnerschaft:
Gemeinsam stark

BRANCHENSCHWERPUNKT

Druck - Vielfalt
in Serie

IHK AKTUELL

11. Außenwirtschaftstag NRW
23. September 2021



Digital genial: Besuchen Sie das meo Magazin auch online



WWW.MEOMAGAZIN.DE

Immer aktuell:
Dank tagesaktueller Pfl eg

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

Tablet, Laptop oder Smartphone?:
meo mobiloptimiert überall lesen

Ausbildung trotz(t) Corona

Liebe Leserinnen und Leser,

die Coronapandemie hinterlässt in allen Bereichen der Wirtschaft deutliche Spuren. Auch die betriebliche Ausbildung bleibt davon nicht verschont. Mit Blick auf die wirtschaftlichen Folgen ist das zunächst nicht verwunderlich: Lockdown, Betriebsschließungen und Rezession sind nur einige Schlagworte, die einem einfallen. Einzelne Branchen sind fast dauerhaft von massiven Einschränkungen betroffen, wie zum Beispiel das Hotel- und Gaststättengewerbe und insbesondere die Veranstaltungsbranche. Kein Wunder also, dass die Zahlen der neu registrierten Ausbildungsverträge in der MEO-Region weiter sinken: Ende Mai waren 1.149 Ausbildungsverträge neu eingetragen, das ist ein Rückgang von 12 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.



Jutta Kruff-Lohrengel

Jutta Kruff-Lohrengel
Präsidentin

Ganz so einfach zu erklären ist die Situation aber nicht, denn die coronabedingten Probleme in vielen Branchen erklären den Rückgang nur zum Teil. Das Interesse an betrieblicher Ausbildung bei jungen Menschen hat leider weiter nachgelassen – ein Effekt, der durch die Pandemie nochmals verstärkt wurde. Corona scheint den Trend hin zu längerem Schulbesuch und zu akademischen Bildungsangeboten weiter zu verstärken. Offenbar gelingt es immer weniger, die Chancen der beruflichen Bildung bei jungen Menschen zu platzieren.



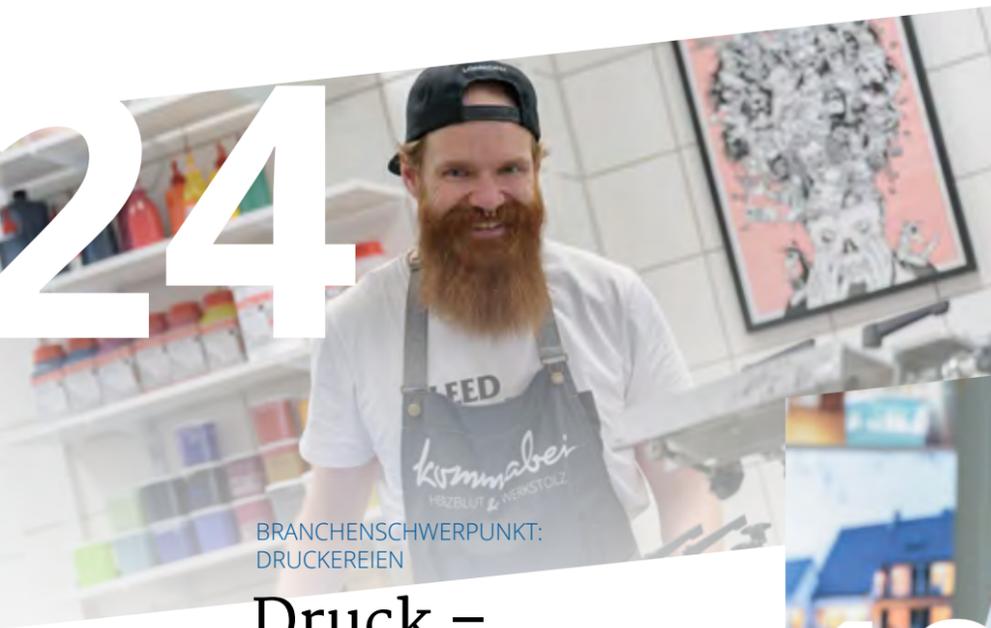
Dr. Gerald Püchel

Dr. Gerald Püchel
Hauptgeschäftsführer

Erschwerend kommt die öffentliche Wahrnehmung hinzu, aufgrund der Pandemie besser keine Ausbildung zu beginnen. Häufig hören wir in Gesprächen mit jungen Menschen: „Man kriege eh keinen Platz“ und „es sei sehr unsicher, ob man die Ausbildung auch tatsächlich erfolgreich absolvieren kann“. Diese Wahrnehmung ist für die Unternehmen, die händeringend junge Nachwuchskräfte suchen, fatal – und zudem falsch. Das belegen indrucksvoll die Zahlen der Bundesagentur für Arbeit. In NRW gibt es derzeit noch mehr unbesetzte Ausbildungsplätze als junge Menschen, die noch eine Stelle suchen. 39.500 noch unversorgte Bewerberinnen und Bewerber können aus über 45.000 unbesetzten Ausbildungsstellen auswählen. Auch in der MEO-Region suchen noch zahlreiche Betriebe interessierte jungen Menschen: Fast 2.400 Ausbildungsstellen sind noch frei.

Die Ausbildungsbetriebe wollen!
Jetzt müssen nur noch die zukünftigen Azubis kommen!

24



BRANCHENSCHWERPUNKT:
DRUCKEREIEN

Druck – Vielfalt in Serie

SEITE 24



10

ÖKOPROFIT

Auf grünen Strom bauen

SEITE 10

UNTERNEHMENSPORTRAITS

Ökoprofi

BEIERLORZER GMBH:
Wasseraufbereitung – nachhaltig und umweltschonend **6**

SPRENKER & GRAVIUS:
Auf grünen Strom bauen **10**

Neu in meo

PROBIERHELDEN:
Geschmack in einer Box verpackt **12**

SIGRID WINTER:
Es ist nie zu spät, etwas Neues zu lernen **14**

Ausbildung

Ausbildungsmarkt im Wandel **16**

BENK:
Hoch hinaus **18**

KODI:
Über den Tellerrand hinaus **20**

ESG GMBH:
Die Fachkräfte von morgen **22**

Branchenschwerpunkt: Druckereien

Druck – Vielfalt in Serie **24**

Inhabergeführt

UNGEHOBELT:
Hereinspaziert & mitgemacht **34**

ALLGAMES4YOU:
Das Leben ist ein Spiel **36**

PAPIERWANDLER:
Papierpoesie **38**

DR.MED. CHRISTINA SCHRAMMEK KOSMETIK GMBH & CO. KG:
Pflege und Schönheit weltweit **40**

ELOREC:
Urban Mining ist angesagt **42**

REGION

Aus Kraftwerksschule e. V. wird
KWS Energy Knowledge eG **44**

Tackern 2021: Die Nominierten stehen fest **45**

WBT-Industrie Elektromechanische Produkte
GmbH für den Deutschen Innovationspreis
nominiert **46**

Mülheimer Wirtschaftsförderung ist umgezogen **47**

Red Dot Award: Product Design 2021 **48**

Bohnenkartell eröffnet Kaffeebar auf der **49**

IHK AKTUELL

Unternehmensjubiläen **50**

75 Jahre Vollmergruppe Dienstleistung **52**

Außenhandel in turbulenten Zeiten **54**

Mobilitätspartnerschaften
– gemeinsam stark für eine umweltgerechte Mobilität **60**

Online-Webinar: In vier Schritten zu mehr Marktwirkung **62**

VdK NRW sucht herausragende Beispiele
für die Inklusion im Arbeitsleben! **63**

Personalien **64**

Energiefressern auf der Spur **66**

Angebote für Gründer und Jungunternehmer **68**

Gründer- / Nachfolgebörse **70**

Beitragsordnung der Industrie- und Handelskammer für
Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen **71**

Neue Fortbildungsprüfung ab Herbst 2023:
Geprüfte Meisterin und Meister für Veranstaltungstechnik -
Bachelor Professional für Veranstaltungstechnik **71**

Veranstaltungsankündigung **72**

„meo-Netzwerk Wirtschaftsschutz“ erstmals offiziell getagt **72**

Exportkontrolle – Neue EU-Dual-Use-Verordnung
ab Sommer 2021 **73**

Elektronische Genehmigungserteilung im Bereich
des Außenwirtschaftsrechts **73**



18

AUSBILDUNG

Hoch hinaus

SEITE 18



56

IHK AKTUELL

11. Außenwirtschaftstag NRW 23. September 2021

Interview mit Keynote Speaker
Ex-Außenminister Sigmar Gabriel

SEITE 56

ÖKOPROFIT

Wasseraufbereitung - nachhaltig und umweltschonend

BEIERLORZER GmbH

Was hat das Programm ÖKOPROFIT mit einem Unternehmen für Wasserdesinfektion zu tun? Eine ganze Menge!

„Eine Bekannte von mir, die Unternehmensberaterin ist, hat mich auf das Programm aufmerksam gemacht. Einige Infos später, war ich fest entschlossen, an ÖKOPROFIT teilzunehmen und bin sehr stolz auf die Zertifizierung.“



ÖKOPROFIT ist ein Programm zur Verbesserung des betrieblichen Umweltschutzes, wobei die teilnehmenden Unternehmen durch gezielten Umweltschutz nachhaltig wirtschaften, d. h. ökonomisch effizient ökologisch effektiv und sozial gerecht

Ein besseres Aushängeschild gibt es nicht

„Wir arbeiten mit Chemikalien, die nicht immer gut in der Öffentlichkeit ankommen. Und jetzt sind wir als umweltfreundliches Unternehmen ausgezeichnet – ein besseres Aushängeschild gibt es doch da nicht“, erzählt Susanne Beierlorzer, Geschäftsführerin der BEIERLORZER GmbH.

Der Schwerpunkt des Unternehmens liegt in Wartungen von Wasseranlagen. Dabei stehen nicht nur Anlagen von öffentlichen

Schwimmbädern oder großen Wasserversorgern auf dem Tagesplan der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter: „Beispielsweise müssen auch Brauereien Wasser weiterverarbeiten. Hier muss anders aufbereitet und desinfiziert werden als in Schwimmbädern.“ Der gelernten Juristin war aber nicht immer klar, dass sie mal die Geschäftsführung des Unternehmens übernehmen wird: Zunächst hat ein langjähriger Mitarbeiter das Geschäft geführt, als ihr Schwiegervater ausstieg. ▶



Autorin:
**JOSEPHINE
STACHELHAUS**



Montageleiter Timo Brückers sorgt für die richtige Wasseraufbereitung beim Kunden.

„Unser Betrieb ist ein Familienunternehmen. Verschiedene Umstände haben dann dazu geführt, dass ich die Leitung übernommen habe. Und was soll ich sagen? Natürlich hatte ich gewisse Ängste, aber ich konnte mich voll und ganz auf das alteingesessene Team verlassen,“ so die zweifache Familienmama. „Meine positive Einstellung hat mir sehr dabei geholfen. Ich bin ein sehr optimistisch denkender Mensch und das möchte ich mir auch weiterhin bewahren – beruflich wie privat.“

Seit einigen Jahren führt die Geschäftsführerin in jedem zweiten Sommer eine eigene Hausmesse durch. Durch die Idee ihres Ehemannes ist ein Konzept entstanden, wie Lieferanten und Kunden zusammengeführt werden können: Es gibt nicht nur Ausstellungen über die neusten Geräte und Anlagen. Schulungen und Vorträge, wie z.B. über das Wasserhaushaltsgesetz oder Gefahrenstoffe, werden angeboten, Gespräche über mögliche Unternehmensveränderungen können gemeinsam mit Lieferanten stattfinden und es gibt eine kleine Tombola. „Unsere Kunden freuen sich immer sehr darauf. Aber es ist auch ein besonderer Tag für unsere Mitarbeiter. Ich lege sehr viel Wert auf den Austausch mit dem Team. Es sollten alle zufrieden sein, denn wir arbeiten für ein- und dieselbe Sache.“



Mandy Panz hat den Überblick über den Lagerbestand des Unternehmens.

»Einige eingeholte Infos später, war ich fest entschlossen, an ÖKOPROFIT teilzunehmen und bin sehr stolz auf die Zertifizierung.«

SUSANNE BEIERLORZER
Geschäftsführerin
BEIERLORZER GmbH



Auch Lisa Beierlorzer, arbeitet im Familienunternehmen mit.

Das Team rund um die zweifache Familienmama sucht immer wieder nach Alleinstellungsmerkmalen. Dies geschah in den vergangenen Jahren unter anderem über verschiedene Zertifizierungen: Erst die DIN-ISO-Zertifizierung im Arbeitsschutz, dann im Umweltschutz, vor einigen Jahren kam dann die Zertifizierung nach dem Programm ÖKOPROFIT hinzu. „Es ist nicht nur so, dass uns die Nachweise wichtig sind. Unsere Kunden fragen auch des Öfteren danach. Es kann auch mal sein, dass darüber eine Auftragsvergabe entschieden wird“, erzählt die gelernte Juristin.

Für die nächsten Jahre hat die Geschäftsführerin auch schon einen genauen Plan: Das Thema Nachhaltigkeit soll noch mehr in den Unternehmensalltag eingebaut werden. „Wir möchten und müssen unseren Müll reduzieren. Durch unsere Audits müssen wir auch nachweisen, wie hoch beispielsweise der Stromverbrauch, der Papierverbrauch, Gas etc. ist - da sind wir sehr gut dabei. Wir legen großen Wert darauf, dort nicht schlechter zu werden, sondern dass wir da schon den Standard halten.“



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.beierlorzer-gmbh.de

»Ich bin ein sehr optimistisch denkender Mensch und das möchte ich mir auch weiterhin bewahren – beruflich wie privat.«

SUSANNE BEIERLORZER
Geschäftsführerin
BEIERLORZER GmbH



ÖKOPROFIT

Auf grünen Strom bauen

Sprenker & Gravius GmbH & Co. KG

„2000 bin ich ins Familienunternehmen eingestiegen“, berichtet Holger Gravius, Geschäftsführer bei Sprenker + Gravius GmbH & Co. KG. „Eigentlich habe ich Architektur studiert und wollte meinen Beruf auch nicht aufgeben. Also habe ich mich parallel dazu auch mit dem Büro KenChiku Architektur + Design selbständig gemacht.“

Unternehmer und Architekt

Beide Unternehmen befinden sich auf einem ehemaligen Bahngrundstück in Essen-Dellwig. Den Standort hat damals sein Großvater gewählt – er hat die gesamte Liegenschaft um 1948 von der Deutschen Bahn gekauft. Das damalige Bahnwärterhäuschen dient nun als Stammsitz des Bauunternehmens. Holger Gravius führt die Firma in dritter Generation und bietet seinen Auftraggeberinnen und -gebern einen Rundum-Service: das Architekturbüro plant die

Bauvorhaben, die Baufirma bebaut die Grundstücke und die Gravius Baumanagement GmbH verkauft die fertigen Wohnungen oder die kompletten Häuser. „Das ergänzt sich gut. Die Bauherren schätzen es, nur einen Ansprechpartner für alles zu haben. Natürlich kann aber jeder Bauherr auch nur einzelne Firmen in Anspruch nehmen und z. B. seinen eigenen Architekten oder Architektin beauftragen“, erklärt der Geschäftsführer.



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.sprenker-gravius.de

Die Baufirma steht auf vier Säulen: Schon immer war der Wohnungsbau eine davon. „Nach den Kriegszerstörungen herrschte große Wohnungsnot in Essen“, erklärt der Geschäftsführer. Die zweite wichtige Säule ist der Industriebau; das Unternehmen arbeitet viel für Energiekonzerne und mittelständische Unternehmen. Umbau und Sanierung, inklusive Recycling und Upcycling sind die dritte Säule. „Wir haben schon ziemlich alles umgebaut – vom Rathaus bis hin zu sämtlichen ehemaligen Bahnhöfen in Essen, Konzerthäusern und Theatern.“ Viertes und jüngstes Standbein ist schließlich der Schlüsselfertigbau. „Das kommt sicherlich auch daher, dass ich Architekt bin“, sagt er. Aber auch sein Vater hat gerne für sich gebaut und dann am liebsten schlüsselfertig.

Besonders wichtig sind dem Unternehmen die Themen Nachhaltigkeit und Umweltschutz. „Ich bin Vater von drei Kindern und denke deswegen natürlich auch an die Zukunft. Man kann nicht einfach nur in den Tag hineinleben – und was lag da näher, als zu schauen, was man selbst tun kann“, fasst er zusammen. Das Unternehmen hat sich also am Projekt „ÖKOPROFIT“ beteiligt und externe Beratung in Anspruch genommen: Dort wurde analysiert und nach Optimierungspotential gesucht. „Alles wurde komplett unter die Lupe genommen“, schmunzelt Holger Gravius. „Aber von den Verbesserungs-

vorschlägen haben wir viel umgesetzt – manches sofort, manches später.“ Zum Beispiel wurde die gesamte Liegenschaft auf LED-Technik umgestellt, es gibt also keine Glühbirnen mehr bei Sprenker + Gravius. Darüber hinaus wurde eine der größten Photovoltaik-Anlagen auf dem Flachdach installiert – eine Solaranlage von fast 1.000 m². Die gesamte Baumaschinen- und Fahrzeugflotte wurde umgestellt und läuft jetzt energiesparend. „Dieses Jahr tauschen wir den letzten Kran aus“, sagt der Architekt stolz. Auch eine Stromtankstelle wurde auf dem Gelände installiert. Es gibt zwei E-Ladestationen, an denen die Mieter, sowie die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf der Liegenschaft ihre Autos anschließen können. „Es wird zwar noch eine Weile dauern, bis wir alle auf E-Autos und Hybridfahrzeuge umgestellt haben, aber das ist wie mit der Henne und dem Ei: Wartet man mit der Stromtankstelle, bis man ein Auto hat oder kauft man ein Auto, wenn man eine Tankstelle hat?“ Dem Unternehmer ist es wichtig, dass er weiß, woher der Strom kommt. „Über die Solaranlage produzieren wir unseren eigenen grünen Strom. Mein nächstes Auto wird ein Hybrid und so kann ich sicher sein, dass er auch mit ökologischem Strom fährt. Da habe ich ein gutes Gewissen und fahre mit der Sonne.“



Autorin:
YVONNE SCHUMANN

»Ich bin Vater von drei Kindern und denke deswegen natürlich auch an die Zukunft. Man kann nicht einfach nur in den Tag hineinleben.«

NEU IN MEO

Geschmack in einer Box verpackt

Probierhelden

In den vergangenen Monaten stand es in der Gastronomiebranche still.

Doch nicht bei den Probierhelden.

Online-Tastings als Gruppenevent

Die drei Gründer Mike Ebersbach, Christoph Miarka und Michael Segeth haben sich Anfang Dezember letzten Jahres überlegt, wie man die Branche und die Pandemie miteinander verknüpfen könnte: „Nach einem erfolgreichen – von uns organisierten – Online-Tasting über unseren eigentlichen Arbeitgeber, haben wir uns gefragt: ‚Warum machen wir das nicht weiterhin?‘. So entstand unsere Unternehmensidee.“

Mehrmals im Monat veranstalten die drei Gründer Online-Tastings zu verschiedenen Getränken: Bier, Gin oder Wein werden vor der Kamera vorgestellt und mit den Gästen gemeinsam probiert. Kunden können über die Homepage das Tasting buchen, bekommen dann eine Probierbox nach Hause geschickt und können dann gemeinsam mit Freunden oder Bekannten ganz bequem von der Couch an der Online-Veranstaltung teilnehmen. „Je nach Art des Tastings bekommen unsere Kunden eine – von unseren Sommeliers – zusammengestellte Auswahl.

Dazu noch eine Kühlanleitung – Wein muss natürlich anders gekühlt werden als Bier oder Gin. Einen Tag vor dem Tasting verschicken wir dann den Veranstaltungslink und dann geht es schon los. Und das Beste: Die Leute können ganz entspannt von zu Hause aus teilnehmen und müssen sich keine Gedanken mehr über den Heimweg machen“, lacht Michael Segeth.

Der Inhalt der Box variiert bei jeder Veranstaltung, wie Biersommelier Christoph Miarka erzählt. Er versucht jeder Box immer eine gewisse Stilrichtung zu geben: „Es gibt 181 Bierstile auf der Welt. Ich schau jedes Mal, dass wir sechs Bierstiele zusammenstellen, die hintereinander zusammen

»Nach einem von uns organisierten, Online-Tasting über unseren eigentlichen Arbeitgeber, haben wir uns gefragt: >Warum machen wir das nicht weiter?<<<

passen. So macht das auch unser Weinsommelier oder unsere Gin-Expertin.“ Zusätzlich achten die drei Gastronomen darauf, dass der Inhalt zu allen Gästen passt. Daher gibt es – beispielsweise in der Bier-Box – nicht nur sechs kräftige Biere, sondern auch mal ein Fruchtbier.

Die Kunden der Probierhelden könnten vielfältiger nicht sein: Anfangs wurden viele Tastings von Privatpersonen gebucht. Nach und nach kamen auch Unternehmen hinzu: „Als vielen Firmen klar wurde, dass es im letzten Jahr durch die Pandemie nicht möglich war, Weihnachtsfeiern in Präsenzformen durchzuführen, kamen auch da Anfragen“, so Mike Ebersbach. Der Vorteil der Gründer ist, dass die Tastings nur online durchgeführt werden: So kamen Gäste bisher nicht nur aus dem Ruhrgebiet, sondern auch aus Berlin und sogar aus Österreich und der Schweiz. Aber wer jetzt denkt die Bier-tastings bestehen aus einer reinen Männerrunde, der irrt sich: „Natürlich überwiegt gerade bei den Biertastings der Männeranteil. Aber wir merken auch, dass die Frauen nicht

weniger interessiert sind, weil es einfach so viele unterschiedliche Sorten gibt. Da ist für jeden etwas dabei.“

Was die Zukunft der Probierhelden angeht, ist sich das Trio ganz sicher: Der Kreativität sind und werden keine Grenzen gesetzt. Zeitnah wird es einen Online-Shop geben, indem die vorgestellten Getränke gekauft werden können.

Und wie geht es mit den Probierhelden nach der Pandemie weiter? Auch hier sind sich die Drei einig: Es wird weiterhin auf Online-Tasting gesetzt. „Wir möchten die Vorteile nutzen, die unsere Produktpalette bietet: Zu Hause ganz entspannt vor dem Laptop das Tasting genießen, ohne sich über den Heimweg Gedanken zu machen. Wir können uns auch vorstellen, im B2B-Bereich mehr zu machen – beispielsweise eine Weihnachtsfeier organisieren, bei dem wir mehrere Standorte eines Unternehmens online zusammenbringen.“



Autorin:
JOSEPHINE STACHELHAUS



Weitere Informationen finden Sie auf:
www.probiheldend.de



NEU IN MEO

Es ist nie zu spät, etwas Neues zu lernen

Sigrid Winter

Seit Beginn des Jahres hat sich das Arbeitsleben für Sigrid Winter, Trainerin für Erwachsenenbildung, grundlegend geändert: Aus einem Angestelltenverhältnis in die Selbstständigkeit.

Unterstützung im gesamten Prozess

„Dieser Schritt war keine Entscheidung von jetzt auf gleich. Pandemiebedingt habe ich mir schon länger Gedanken gemacht, etwas zu verändern“, so die Unternehmerin. Angst vor dem Neustart hat sie jedoch nicht, denn auch ihr Vater war selbstständig, die Schwester ist es noch. Die Arbeit im eigenen Unternehmen hat die Oberhausenerin immer schon fasziniert. Sigrid Winter berät Unternehmen in der Erwachsenenbildung: Ganz oben auf der Tagesordnung stehen Mitarbeiterschulungen, die den Umsatz eines Unternehmens im Verkauf steigern sollen. „Sei es jetzt im Einzelhandel, im Innen- oder Außendienst – alles was mit dem Thema ‚Verkauf‘ zusammenhängt. In diesen Bereichen können Mitarbeiter durch mich geschult werden. Ich stelle gemeinsam mit dem Unternehmen Entwicklungsziele auf und dann geht es schon los: Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden dann berufsbegleitend

geschult. Die Weiterbildungen können in einem Zeitraum von sechs Monaten bis hin zu fünf Jahren durchgeführt werden.“ Sigrid Winter hat sich aber nicht nur auf Gruppenworkshops spezialisiert. Auch Unternehmen, die nur eine Person schulen lassen möchten, können gerne zu ihr kommen: „In kleineren Unternehmen bekommen wir oft keine größeren Gruppen zusammen. Da überlege ich mir dann ein Programm für die Einzelteilnehmer und bilde sie speziell in ihrem Bereich weiter.“



Weitere Informationen
finden Sie unter:
[https://www.vbc.biz/
oberhausen/
sigrid-winter](https://www.vbc.biz/oberhausen/sigrid-winter)

Sigrid Winter,
Trainerin für
Erwachsenenbildung

»Es ist mir sehr wichtig,
regionale Unternehmen zu
beraten, weil ich durch mein
Netzwerk mitbekomme,
was hier läuft.«

Besonders wichtig ist der Unternehmerin eine gute Kommunikation. Die Unternehmen, aber auch die Workshopteilnehmer werden nicht nur bei den Seminaren geschult und betreut, sondern auch darüber hinaus. Es werden abgestimmte Lernmedien bereitgestellt und so Material zur Verfügung gestellt, was aktuell im Arbeitsalltag angewendet werden kann.

Die Oberhausenerin berät Unternehmen im gesamten Ruhrgebiet: „Es ist mir sehr wichtig, regionale Unternehmen zu beraten, weil ich durch mein Netzwerk mitbekomme, was hier läuft. Hier im Ruhrgebiet gibt es so viel Potenzial. Daher habe ich mir für diese Region entschieden.“

In Zeiten der Pandemie werden viele Firmen vor große Herausforderungen gestellt. So auch die Unternehmensberaterin: „Natürlich hat mich die Corona-Krise vor Probleme gestellt, denn ich lebe ja eigentlich von dem persönlichen Kontakt mit meinen Kunden. Aber ich sehe die Veränderungen nicht als negativ an. Viele meiner Kunden haben

sich dann online mit mir getroffen und das hat problemlos funktioniert. Das wird – so glaube ich – in den nächsten Monaten nicht mehr so stark beibehalten werden, aber es wird auch nicht ganz wegfallen. So kann ich mich kurzfristig zum Beispiel mit einem Unternehmen besprechen, das seinen Sitz in einer anderen Stadt hat – ganz ohne eine lange Anreise.“

In Zukunft möchte die Gründerin ihre Kunden langfristig coachen: „Mein Ziel ist es, in fünf Jahren sagen zu können, ich habe einen Stamm an Kunden, die nicht alle Neukunden sind, sondern quasi Bestandskunden. Alles andere lasse ich auf mich zukommen und freue mich darauf.“



Autorin:
LARA
KLINGENHAGEN

Ausbildung im Wandel

Ausbildungsmarkt

Was war das für eine schöne, einfache Welt früher: Wer ausbilden wollte, hing ein „Lehrling gesucht“ Schild vor die Tür, meldete den Platz vielleicht noch bei der Arbeitsagentur (oder damals noch beim Arbeitsamt) und schon kamen die Bewerbungen. Junge Menschen sprachen artig vor und fragten höflich an, ob sie eine Lehre machen dürften. Ausbildungsbetriebe konnten aus einer Vielzahl gut qualifizierter Schulabgänger die für sie am besten geeigneten jungen Menschen auswählen. Ja, das waren noch Zeiten.

Heute sieht die Welt anders aus

Die berufliche Bildung genießt zwar international nach wie vor einen hervorragenden Ruf, das ändert aber nichts daran, dass national das Interesse immer stärker zurückgeht. Immer weniger junge Menschen streben eine Ausbildung an. Akademische Qualifizierungswege erscheinen jungen Menschen – und ihren Eltern – als attraktiverer Weg. Daran ändert auch die unverändert hohe Zahl an Studienabbrechern nichts.

Für Ausbildungsbetriebe ist es unerheblich, ob diese Entwicklung sinnvoll ist oder nicht. Wichtig ist, dass man sie nicht übersehen darf. Anders als früher sprechen heute junge Menschen nicht mehr für Lehrstellen vor. Gut qualifizierte junge Menschen wissen, dass sie gefragt sind. Sie können zwischen verschiedenen guten Ausbildungsstellen auswählen. Für Ausbildungsbetriebe sind zwei Dinge wichtig:

1.

Bewerbung der eigenen Ausbildungsplätze: Die Zeiten, als ein Schild am Unternehmen ausreichte, sind lange vorbei. Heute müssen Ausbildungsplätze aktiv beworben und vermarktet werden – z. B. durch die IHK-Lehrstellenbörse und ähnliche Plattformen, Vermarktung im Internet, in sozialen Medien, durch Besuche auf Lehrstellenbörsen und Azubi-Speed-Datings, durch Kooperationen von Schulen, durch den Einsatz von Ausbildungsbotschaftern ... Die Liste möglicher Aktivitäten ist lang, wichtig ist, dass der Perspektivwechsel vollzogen wird. Wenn Ausbildungsbetriebe gute Azubis bekommen wollen, müssen sie ihre Ausbildungsplätze intensiv vermarkten und nicht auf Bewerbungen junger Menschen warten.

2.

Employer Branding: Was bietet das Unternehmen den Auszubildenden, welche Sozialleistungen und weiteren Leistungen gibt es, wie geht es nach der Ausbildung weiter, wie steht es um die Work-Life-Balance, um die Vereinbarkeit von Familie und Beruf, wie werden Azubis unterstützt und gefördert. All diese Fragestellungen beschäftigen junge Menschen und beeinflussen die Wahl des Ausbildungsbetriebes. Wichtig ist, die vielen Dinge, die ein Ausbildungsbetrieb für Auszubildende tut, auch aktiv zu vermarkten. Letztlich hat sich der Markt gedreht. Heute bewerben sich Ausbildungsbetriebe mit ihrem Angebot bei jungen Menschen. Wer erwartet, dass junge Menschen noch für eine Lehre vorsprechen, wird Schwierigkeiten bei der Besetzung seiner Ausbildungsplätze bekommen.



AUSBILDUNG

Hoch hinaus

Benk GmbH

Kaufprozesse begleiten, Kunden beraten, die richtige Auswahl der Ware treffen oder Marketingstrategien entwickeln. Das alles ist nur ein Teil der täglichen Aufgaben, die man als Kauffrau oder Kaufmann im E-Commerce übernimmt.

Fachkräfte aus den eigenen Reihen

In den 80ern haben die beiden Geschwister Jörn und Thomas Benk das Unternehmen gegründet. Anfangs wurden nur Baumpflege-Dienstleistungen angeboten. Nun besitzt das in zweiter Generation geführte Unternehmen vier verschiedene Zweige in drei verschiedenen Städten: Einen Baumpflegebetrieb, die Baumkletterschule, das Ingenieur- und Sachverständigenbüro und den Fachhandel ‚climbtools‘. Letzterer versorgt (gewerbetreibende) Baumpfleger mit (Baumpflege-)Werkzeugen und Seilklettertechnik-Materialien sowohl stationär an drei Standorten in ganz Deutschland

(neben dem Hauptsitz im Ruhrgebiet, gibt es zwei weitere Läden in Hamburg und Berlin) als auch über einen eigenen Webshop. Durch den Austausch der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der verschiedenen Standorte wurde 2018 das Thema Ausbildung aktuell. Das Team hat sich überlegt, welcher Beruf zum Unternehmen passt und hat dann Cecile Heidorn, angehende Kauffrau im E-Commerce, eingestellt: „Die IHK hat uns im Prozess bei der Wahl, welchen Ausbildungsberuf wir denn überhaupt anbieten können, begleitet. Das Kultusministerium hat genau zur gleichen Zeit das neue Berufsbild ‚Kauf-



Autorin:
**JOSEPHINE
STACHELHAUS**

»Wenn wir ausbilden, dann auch für die Zukunft des Unternehmens.«

leute im E-Commerce‘ vorgestellt. Das hat einfach genau zu uns gepasst.“, erzählt Marlis Kroehnert, Ausbilderin in der Mülheimer Firma.

„Es gab keinen aktuellen Grund, warum wir ausbilden wollten. Das war eher ein Bauchgefühl. Meine Kollegen und ich haben uns über das Thema unterhalten und waren der Meinung: Wenn wir ausbilden, dann für die Zukunft des Unternehmens. Für uns war klar, dass wir unsere Azubis nach Bedarf ausbilden. So können wir die Übernahme auch gewährleisten“, erzählt Marlis Kroehnert, die neben ihrem Job im IHK-Prüfungsausschuss tätig ist. Wenn sie von der Zukunft spricht, dann meint sie die Möglichkeit als Unternehmen von einer Generation zu profitieren. „Gerade im Bereich E-Commerce ist der Austausch unheimlich wichtig. Da setzen wir auch schon während der Ausbildung an: Wir merken, dass die heranwachsenden Generationen das Unternehmen jung halten. Die Ergänzung zwischen den verschiedenen Altersstufen ist für uns unverzichtbar.“

Die zukünftige Kauffrau im E-Commerce hat einen abwechslungsreichen Arbeitsalltag: die persönliche Beratung der Kunden vor Ort und am Telefon, die Pflege des Online-Shops, Rechnungen erstellen oder auch mal eben Reklamationen entgegennehmen. Dies ist nur ein Teil des täglichen Ablaufs, wie Cecile Heidorn erzählt: „Natürlich habe ich Aufgaben, die jeden Tag anfallen. Aber genauso viele Aufgaben kommen auch spontan und dadurch ist mein Alltag sehr abwechslungsreich. Es ist vielleicht ungewöhnlich, aber

am meisten machen mir die PayPal-Abrechnungen Spaß.“ Ein Moment ist der Auszubildenden noch ganz genau in Erinnerung geblieben: Die Betriebsreise. Es gab vor der Pandemie Ausflüge zu den anderen Standorten und auch Partnerunternehmen: „Das war schon eine sehr coole Erfahrung. Zum einen haben wir gesehen, wie die Kolleginnen und Kollegen arbeiten. Aber wir haben auch die Städte kennengelernt. Das fiel das vergangene Jahr zwar weg, aber es war trotzdem schön, vorher alle kennengelernt zu haben.“

Vor der Pandemie hat das Unternehmen auch an Klettermeisterschaften teilgenommen oder auf Messen ausgestellt. Dabei tauscht sich Marlies Kroehnert auch gern mit Unternehmen derselben Branche aus: „Viele Betriebe, mit denen ich dort spreche, überlegen auszubilden oder machen das bereits. Mir fällt dabei immer wieder auf, dass recht häufig die Kaufleute im E-Commerce ausgebildet werden. Das macht mich persönlich unheimlich stolz und wünsche mir noch mehr davon. Dadurch wird der Markt einfach noch vielfältiger und wer hat denn schon nicht gerne seine eigens ausgebildete Fachkraft im Unternehmen?“



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.climbtools.de

*Thoren Benk,
Geschäftsführer
der Benk GmbH*



AUSBILDUNG

Über den Tellerrand hinaus

KODi Diskontläden GmbH

„Wir bilden mit dem Wunsch und dem Ziel aus, unsere Azubis zu übernehmen, sowohl hier in der Verwaltung als auch in den Filialen“, so Ausbildungsleiterin Julia Göke. Sie hat 2006 selbst als Auszubildende bei KODi Diskontläden GmbH gestartet und betreut nun schon seit 2015 die rund 70 Azubis des Unternehmens.

Ausbildung als Investition in die Zukunft



Weitere Informationen finden Sie unter: www.kodi.softgarden.io

„Aktuell bilden wir Kaufleute im Büromanagement und im Einzelhandel aus. Je nach Bedarf kommt es aber auch vor, dass wir Auszubildende in den Bereichen IT oder E-Commerce einstellen.“ Und wie läuft so ein typischer Tag bei den Azubis ab? Florian Frank ist im zweiten Ausbildungsjahr als Kaufmann im Einzelhandel beschäftigt und erzählt: „Bei mir in der Filiale ist es eher davon abhängig, welcher Wochentag gerade ist. Mittwochs bekommen wir zum Beispiel neue Ware und es gibt bestimmte Werbetermine. Allgemein müssen wir aber immer im Blick haben, ob Ware nachgefüllt oder Vorbereitungen für die kommende Woche getroffen werden müssen.“ Die Auszubildenden werden oft in die alltägliche Arbeit der Kolleginnen und Kollegen mit eingebunden. Das bestätigt auch Süheda Kurmali, die im ersten Ausbildungsjahr zur Kauffrau für Büromanagement ist: „Aktuell arbeite ich in der

Personalabteilung. Hier beschäftige ich mich zum Beispiel mit Bewerbungen oder Praktikumsverträgen.“

Julia Göke ist es wichtig, dass sich ihre Auszubildenden im Unternehmen wohlfühlen und das merkt man ihr auch an: „Ich freue mich, wenn die jungen Menschen mir vertrauen und sich bei Fragen an mich wenden.“ Sie denkt gerne an die Willkommenstage zurück, in denen sich die neuen Azubis aller Berufe erst einmal kennenlernen. Auch die Geschäftsführung begrüßt die Nachwuchskräfte. „Damit alle Abteilungen die Gesichter unserer neuen Azubis sehen, planen wir immer eine Schnitzeljagd durch das ganze Haus.“ Und was gefällt den Auszubildenden am besten? „Ich finde die Abwechslung bei KODi super. Als Kauffrau für Büromanagement lerne ich viele verschiedene Abteilungen kennen und einen Monat lang arbeite ich sogar in einer Filiale. So lerne ich alle Ab-



läufe der verschiedenen Bereiche kennen“, erzählt Süheda Kurmali. Julia Göke ergänzt, dass alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter regelmäßig einen Einblick in die Filiale erhalten: „Ohne die Filialen würde es die Verwaltung nicht geben. Durch diese Schnittstellenkombination können wir unseren Horizont erweitern und uns vielleicht besser in bestimmte Entscheidungen hineinversetzen.“ Die Ausbildungsleiterin sieht Ausbildungen im eigenen Unternehmen als eine Investition in die Zukunft: „Ich habe während meiner Ausbildung wahnsinnig viel gelernt. Ich habe fast jede Abteilung und deren Abläufe gesehen und kenne die ganzen Kolleginnen und Kollegen. Deshalb ist es immer schön, wenn wir offene Stellen aus den eigenen

Reihen nachbesetzen können.“ Auch die beiden Auszubildenden würden sich über eine anschließende Übernahme freuen. „Ich würde mir natürlich wünschen, übernommen zu werden und irgendwann vielleicht sogar die Leitung in einer Filiale zu übernehmen“, träumt Florian Frank.



Autorin:
STEFANIE SEIMER

» Ich freue mich, wenn die jungen Menschen mir vertrauen.«

AUSBILDUNG

Die Fachkräfte von morgen

ESG GmbH

Bei der ESG Edelstahl-Schneidervice GmbH wird das Thema Ausbildung großgeschrieben: Junge Leute werden hier zu Maschinen- und Anlagenführern/-innen oder Industriekaufleuten ausgebildet

Edelstahl-Spaltbänder in Serie

„Als ich 2007 hier anfang, hat das Unternehmen noch nicht ausgebildet. Ein Jahr später haben wir dann unsere erste Auszubildende eingestellt“, erzählt Oliver Goldschmidt, Geschäftsführer des Essener Industriebetriebs, stolz. Seitdem bildet das Team regelmäßig in der Produktion Maschinen- und Anlagenführer bzw. Maschinen- und Anlagenführerinnen und in der Verwaltung Industriekaufleute aus.

Das Unternehmen produziert Edelstahl-Spaltbänder und verkauft diese weltweit in großen und schweren Ringen, die gut und gern schonmal 10 Tonnen wiegen. Das Material wird dann zu vielen verschiedenen Produkten weiterverarbeitet. Die Kunden kommen dabei nicht nur aus einer Branche: „Wir bedienen alles, was man sich an Industrie vorstellen kann: Automobilindustrie, Bauindustrie, Elektroindustrie, aber auch etwas



Weitere Informationen finden Sie unter: www.esg-edelstahl.de



»Wenn wir die Auszubildenden von Beginn an abholen können und ihnen alles von Grund auf beibringen können – was gibt es da Besseres?«

Exotisches – so Sachen wie Musikindustrie, also Instrumente“, erklärt der Unternehmer. Der Familienvater bildet nicht nur aus, um dem Betrieb Fachkräfte zu sichern, sondern um die Zukunft der jungen Leute zu gestalten: „Es kostet viel Zeit, aber es lohnt sich. Wenn wir die Auszubildenden von Beginn an abholen können und ihnen alles von Grund auf beibringen können – was gibt es da Besseres? Es ist auch einfach schön zu sehen, wenn die Azubis Erfolge verzeichnen und über sich hinauswachsen.“ Eine besondere Station, die die zukünftigen Industriekaufleute durchlaufen, ist der Empfang, wenn die Kollegin im Urlaub ist: Dieser Bereich besteht nicht nur einfach aus dem Begrüßen der Gäste oder dem Annehmen von Telefonaten. Der gesamte Versand wird dort abgewickelt. „Wir haben keine eigenen LKWs – arbeiten also mit Speditionen zusammen. Das tägliche Geschehen muss also von unseren Azubis organisiert werden. Natürlich werden sie nicht allein gelassen und haben immer einen Ansprechpartner. Aber das hilft allen beim ersten Schritt in die richtige Richtung: Selbstständiger zu werden.“ Die Auszubildenden in der Verwaltung haben bei dem Essener Unternehmen die Möglichkeit, in die Produktion hineinzuschauen. Besonders die zukünftigen Industriekaufmänner nehmen das Angebot gerne in Anspruch, erzählt der Geschäftsführer. Die abteilungsübergreifende Arbeit hat dem Unternehmen schon viele Vorteile – auch nach der Ausbildung der Fachkräfte – gebracht: „Ich erinnere mich an eine wirklich schöne Situation. Da haben ehemalige Auszubildende aus demselben Jahrgang, aber halt eben einer aus der Produktion und eine aus der Verwaltung

bei der Abwicklung zusammengearbeitet. So konnte ein Auftrag durchgeführt werden, weil das Wissen miteinander ausgetauscht und ergänzt wurde.“ Die Auszubildenden hatten vor der Pandemie die Idee, Videos für den unternehmens-eigenen YouTube-Channel zu produzieren. Durch Corona wurde das Projekt leider ausgebremst, aber bald soll es weitergehen. „Es ist nicht nur eine schöne Aufgabe für unsere Azubis, sondern auch super für die Akquise. Wir holen das Projekt aber schnellstmöglich nach - vielleicht wenn unsere neuen Azubis am 1. August bei uns anfangen“, erklärt Oliver Goldschmidt stolz.



Autorin:
JOSEPHINE
STACHELHAUS



Social-Media-Kampagne #gemeinsamausbilden

Corona hinterlässt deutliche Spuren am Ausbildungsmarkt – und das obwohl noch zahlreiche Unternehmen Ausbildungsplätze zu besetzen haben. Bei vielen jungen Menschen herrscht offenbar der Eindruck, wegen Corona könne man ohnehin keine Ausbildung machen. Die wirtschaftliche Situation sei viel zu unsicher. Diesem Eindruck soll die IHK-Kampagne entgegenwirken. Dazu werden verschiedene Unternehmerinnen und Unternehmer zu Wort kommen und als Testimonials unter dem Hashtag #gemeinsamausbilden in sozialen Medien für die betriebliche Ausbildung werben.

BRANCHENSCHWERPUNKT:
DRUCKEREIEN

Druck - Vielfalt in Serie

Von Buchdruck über Offset-, Digital-, Tief- und Flexodruck bis zum handwerklichen Siebdruckverfahren – es gibt die unterschiedlichsten Verfahren und Materialien, um zu drucken. Ob Massenprodukt oder Spezialanfertigung, die Angebote der Druckereien in der MEO-Region sind vielfältig und sehr unterschiedlich. 50 Unternehmen im IHK-Bezirk haben sich auf das Thema „Druck“ spezialisiert und bedienen ganz unterschiedliche Zielgruppen.

Teamwork Printmanagement GmbH

„Wir sind die Sonderlinge unter den Druckern“, lacht Christian Scherschel, einer der beiden Geschäftsführer der Teamwork Printmanagement GmbH. „Wir haben uns auf den Druck von nicht-saugenden Materialien spezialisiert – bedrucken also z. B. kein Papier.“

Gegründet wurde die Druckerei 1980 in Bochum unter dem Namen „Rhenisch Druck“; 2001 zog das Unternehmen um. Nur ein paar Kilometer weiter, aber doch in eine andere Stadt nach Essen Kray und benannte sich nach ein paar Jahren in Teamwork Printmanagement GmbH um. Mit den Jahren hat das Unternehmen sich neu aufgestellt und ist mittlerweile autark mit zwei Gesellschaftern, Heribert Dornebeck und Christian Scherschel, die auch die alleinigen Inhaber sind. „Wir haben drei verschiedene Zielgruppen. Wir übernehmen den Lohndruck, also die Produktion von Drucksachen für andere Druckereien, arbeiten mit Produktions- und Kreativagenturen und Industriekunden“, fasst er zusammen. „Bei allen 3 Zielgruppen kommunizieren wir offen, dass wir ein richtig produzierendes Unternehmen mit 17 Leuten in Essen-Kray sind. Mitten im Pott – da sind wir sehr stolz drauf.“ Für die Kommunikationsstrategie des Unternehmens ist der Standort wichtig. „Die Leute kennen Essen und den Stadtteil Kray. Für jemanden aus Süddeutschland ist das der Ruhrpott schlechthin. Ich spiele gerne damit und sage auch immer, dass wir mit 17 Leuten eine kleine Bude sind. Hier hat jeder quasi jeden Job mal in der Hand gehabt und daran mitgearbeitet. Das kommt gut bei den Kundinnen und Kunden an.“

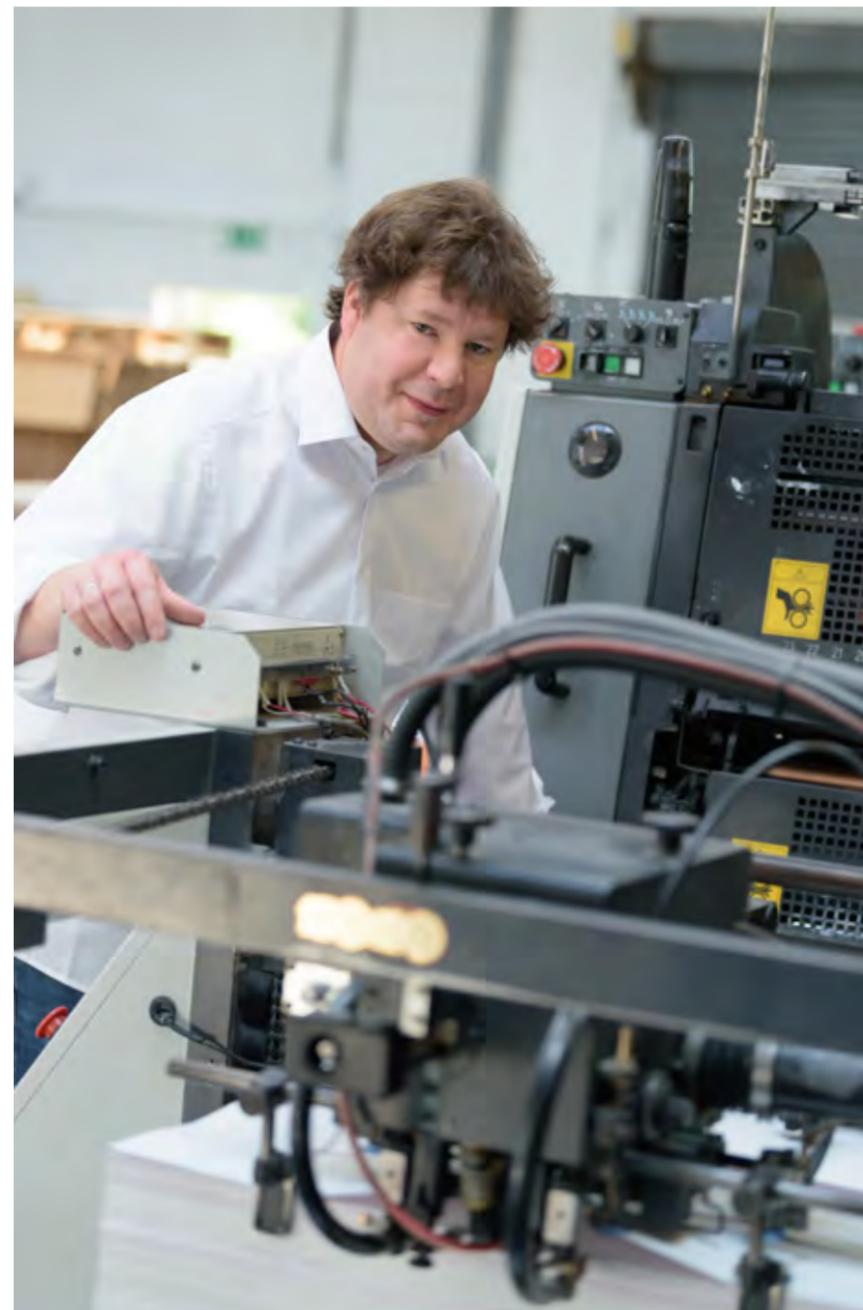
Empfehlungsmarketing und Mund-zu-Mund-Propaganda sind für das Unternehmen wichtig bei der Neu-Kunden-Akquise. „Der Vertrieb ist meine Aufgabe bei Teamwork Printmanagement GmbH. Wir müssen unseren Namen im Markt platzieren“,

erklärt Christian Scherschel. „Vor Corona habe ich auch viel Kalt-Akquise betrieben und bin häufig offene Türen eingegangen, weil die Branchen in denen wir uns bewegen unseren Namen schon kannten.“ Die Teamwork Printmanagement GmbH ist eine UV-Offsetdruckerei und eine Großformat-Digitaldruckerei und damit hochspezialisiert. „Deutschlandweit gibt es wenige Druckereien wie unsere und es werden weniger. Der Markt ist also klein umkämpft und funktioniert nicht ausschließlich über den Preis, sondern Qualität und Produktionsgeschwindigkeit.“ Die Kundinnen und Kunden haben hohe Ansprüche, aber der persönliche Kontakt und manchmal auch Verschwiegenheit, machen den Unterschied. Es kann z. B. vorkommen, dass Produkte, die zueinander im Wettbewerb stehen, gleichzeitig bei Teamwork produziert werden. Zum klassischen Repertoire der Druckerei gehören alle Produkte, die direkt am Point of Sale zur Verkaufsförderung eingesetzt werden, also zum Beispiel Wobbler, Adhäsionsfolien, Fensterglasfolien oder Aufsteller. „Wir produzieren aber auch Industrieprodukte, die zur Auszeichnungspflicht beitragen, z. B. Fassaufkleber oder Chemiefassaufkleber“, berichtet der Geschäftsführer.

Christian Scherschel ist mit Herzblut bei der Arbeit. „Gefühlt dreht sich mein ganzes Leben ums Drucken“, lacht er. Nach seiner Ausbildung zum Drucker hat er studiert und seinen IHK-Meister gemacht. Auch in seiner Freizeit engagiert er sich und ist zum Beispiel Mitglied in einem IHK-Prüfungsausschuss. „Mir ist es wichtig, die Qualität der Nachwuchsförderung zu prüfen. Ausbildung ist das Allerwichtigste und durch meine Arbeit im Prüfungsausschuss kann ich darauf Einfluss nehmen. Ich kann jedem nur empfehlen, vor dem Studium eine Ausbildung zu machen und die Praxis kennenzulernen.“ ▶



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.teamwork-print.de



*Druck im Pott:
Christian Scherschel,
Geschäftsführer und
Inhaber, ist stolz
auf seinen
Unternehmenssitz
in Essen-Kray.*

**»Hier hat jeder quasi jeden Job
mal in der Hand gehabt und
daran mitgearbeitet.«**



Kommabei

Eigentlich entstand die Idee zu „Kommabei“ aus einer Bierlaune heraus: „Ich bin gelernter Bauzeichner und habe angefangen Bauingenieurwesen zu studieren“, erzählt Norman Bärenbrinker. Beim Feierabendbier kam dann die Idee auf, mit seinem besten Freund eine gebrauchte Siebdruckmaschine zu kaufen und T-Shirts zu drucken. „Leider haben wir völlig unterschätzt, dass der Siebdruck auch heute noch ein ganz klassischer Ausbildungsberuf ist und wir – vor allem mit dem Technischen – völlig überfordert waren,“ schmunzelt er. Sie starteten in der

Garage und bedruckten Omas alte Bettlaken, um zu üben. Den Sprung vom Hobby zum Beruf hat er dann aber ohne seinen Freund gemacht, der zu der Zeit Vater von Zwillingen geworden ist. „Mir war aber schnell klar, dass ich mit meinen handwerklichen Skills, was den Siebdruck betrifft, nicht weit komme. Siebdruck ist zwar ein zulassungsfreies Handwerk, aber die Ausbildung hat einen Grund.“ Über Kontakte kam er an einen Praktikumsplatz bei Daniel Bartosch von der Siebdruckschmiede. Er lernte alles über Siebdruck, ganz klassisch von



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.kommabei.de

Hand ohne Automaten. Und dann startete er richtig durch: Er zeichnet seine eigenen Motive und druckt sie auf seiner damals gekauften Siebdruckmaschine. Die Produkte verkauft er im Internet und auf Kunsthandwerker- und Designmärkten. So lernt er viele andere Künstler und Kreative kennen, die er liebevoll seine „Marktfamilie“ nennt. Dabei entstand die Philosophie von Kommabei: „Wir mögen uns wirklich sehr und von vielen Artikeln der anderen war ich selbst so überzeugt, dass ich entschieden habe, ein Geschäft in Holsterhausen zu eröffnen und dort zu verkaufen, was ich selbst mache und was mir von anderen gefällt.“

Besonders wichtig ist für den Inhaber das Thema Umwelt: „Ich bin sehr auf Nachhaltigkeit fixiert, ich verdrucke z. B. nur wasserbasierte Farben, die grundsätzlich auch GOTS-zertifiziert werden können. Wenn Rohware über mich selber bestellt wird, gibt es ausschließlich bio-zertifizierte Rohware“, beschreibt der Inhaber. Auch Upcycling ist ein Thema und bevor Norman Bärenbrinker etwas verschwendet, wird er lieber kreativ: Ein Kindersetz aus Pulli und Hose entstand aus einem Erwachsenenpullover, bei dem der Druck falsch positioniert war. „Das wäre für mich natürlich unmöglich zu verkaufen gewesen, aber aus einem Erwachsenenpullover kann man hervorragend einen Kinderpullover nähen. Und aus den Ärmeln entsteht dann noch die farblich passende Hose.“ Für Holsterhausen als Standort hat er sich bewusst entschieden. „Hier gibt es viele Kreative, das Verhältnis unter den Nachbarn ist klasse und die Mieten sind gerade noch bezahlbar. Holsterhausen ist das neue Rüttenscheid“, lacht der Inhaber. Das Lädchen ist nicht riesig, aber hell und

»Zu allen Artikeln, die ich hier im Laden verkaufe, kann ich eine Geschichte erzählen, weil ich weiß, wer sie gemacht hat.«

modern eingerichtet. Es gibt unterschiedlichste Produkte von Kleidung für Erwachsene und für Kinder, über Karten und Schmuck, bis hin zu Tassen. „Zu allen Artikeln, die ich hier im Laden verkaufe, kann ich eine Geschichte zu erzählen, weil ich weiß, wer es gemacht hat.“ Auch bei größeren Labels kennt er die Geschäftsführer persönlich. So weiß er wofür die Firmen stehen und wie und wo sie produzieren. „Mittlerweile verkaufe ich viel aus dem Viertel; es gibt in Holsterhausen so viele kreative Menschen. Eine meiner Ausstellerinnen ist zum Beispiel eigentlich Notärztin im Klinikum, hat aber ein wunderschönes Hobby und druckt ganz klassisch im Linolschnitt. Viele meiner Karten hier im Geschäft sind von ihr.“ Neben den individuellen Anfertigungen für seinen Laden, nimmt er aber auch Druckaufträge von Firmen an. Gerne von Unternehmen, die sich mit Nachhaltigkeit auseinandersetzen oder dafür offen sind. „Ich habe jetzt für relativ viele Lokaltäten, Kneipen und Cafés in der Corona-Zeit Supporter-T-Shirts und Beutel gedruckt. Und heute steht noch ein ganzer Karton von T-Shirts für einen Industriekletterer auf dem Plan. Die Arbeit ist sehr abwechslungsreich und wird nie langweilig.“ ▶

Heimbuch GmbH

Alles begann mit der Lichtpauserei: Die gemeinsame Urgroßmutter der Cousins Patrick und Tim Heimbuch hat vor mehr als 100 Jahren die Heimbuch GmbH in Mülheim an der Ruhr gegründet. Mit der Zeit kamen die verschiedensten Druckstile, wie zum Beispiel Buch- oder Offsetdruck hinzu. Aktuell arbeitet die Druckerei mit Digitaldruck, wie Patrick Heimbuch, Geschäftsführer des Unternehmens, erzählt: „Wir haben uns recht früh dazu entschieden, uns auf Digitaldruck zu konzentrieren. Unsere Räumlichkeiten sind zwar recht groß, aber trotzdem begrenzt. So können wir unseren Kunden hier vor Ort Digitaldruck anbieten und Offsetdruck führen wir dann mit Partnern durch.

»Als ich das hochwertige Endprodukt, das wir selbst produziert haben, in den Händen gehalten hatte, war ich schon sehr stolz darauf.«

Das funktioniert super!“ Das fünfköpfige Team betreut Kundenaufträge, die vielfältiger nicht sein könnten:

Von normalen Visitenkarten über Pläne von Architekten und technischen Zeichnern bis hin zu einem Kinderschutzkalender. Auch Druckaufträge, wie zum Beispiel Hochzeitskarten von Privatkunden finden sich im Unternehmensalltag wieder. Das schönste Produkt, was der Mülheimer gedruckt hat, war eine Präsentationsmappe: „Wir haben nicht nur die Mappe an sich und den Inhalt gedruckt, sondern auch einen Stoffbezug. Dieser ging dann wieder zu einer Firma nach Neuss, die einen Magnetverschluss eingearbeitet hat. Als ich das hochwertige Endprodukt, das wir selbst produziert haben, in den Händen gehalten hatte, war ich schon sehr stolz darauf.“

Wer aber denkt, dass in der Druckerei tausende von Blättern durch die Maschinen gejagt werden, irrt sich: Ein weiteres Standbein des Unternehmens ist die digitale Archivierung. Alte Akten der Stadt oder Baupläne, die zu groß für einen normalen Scanner sind und geschichtliche Unterlagen von Firmen,



Seit vergangenem Jahr besitzt der Unternehmer einen Scanner für große Projekte, wie z. B. Baupläne.



werden von der Heimbuch GmbH eingescannt. „Es gibt Kunden, die Akten von vor 50 Jahren in den Kellern haben. Da kann es schonmal vorkommen, dass das Papier vergilbt oder sogar auseinanderfällt“, schmunzelt der Geschäftsführer. Aber die Digitalisierung hat mehr als nur die Möglichkeit des Scannens in das Familienunternehmen gebracht: „Viele unserer Arbeitsschritte werden vereinfacht. Ich hatte in der Vergangenheit mal einen Kunden, der bei der UN gearbeitet hat. Morgens um 08:00 Uhr rief er mich an und bestellte 200 Visitenkarten. Keine zehn Minuten später kam er vorbei, hat das Produkt abgeholt und fuhr zum Flughafen – sein Flieger nach Brasilien ging um 10:00 Uhr. Das ist die Stärke des Digitaldrucksystems.“ Es gibt aber nicht nur Vorteile, die die moderne Art des Arbeitens mit sich bringt. „Teilweise reicht bei unseren derzeitigen Maschinen schon eine zweiwöchige Schulung, um sie zu bedienen. Es gibt Druckeinheiten, da müssen die Kollegen nur noch die Art des Papiers auswählen und nicht mehr machen als ein Knöpfchen

drücken. Darunter kann auch manchmal die Ausbildung einer Fachkraft leiden, wie ich teilweise feststellen musste.“

Die Druckerei dient – zuletzt vor der Pandemie – auch als Treffpunkt für Künstler oder es finden abends politische Gespräche statt. „Mein absolutes Highlight war der Besuch von Helge Schneider. Auf einmal stand er bei uns im Laden und wollte ein Drehbuch kopiert haben. Das war für mich als Mülheimer schon etwas Besonderes.“ Grundsätzlich schätzt der Unternehmer die persönliche Beratung sehr. So kann er den Kunden auch mal eine Alternative zur eigentlichen Idee zeigen, erzählt er. „Wir möchten nicht stehen bleiben, sondern uns weiterentwickeln. Dazu gehört es, Herausforderungen zu meistern und kreativ mit dem bisher Erlernten umzugehen.“ ▶



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.heimbuch-druck.de



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.wa-p.net

Walter Perspektiven GmbH

Seit mehr als 50 Jahren bedruckt das Unternehmen Walter Perspektiven GmbH die verschiedensten Dinge: Angefangen mit normalem Papier, über Acryl-Glas bis hin zu Kraftfahrzeugen. „Unsere Branche ist so schnelllebig – da muss man kurzfristig auf die neuesten Trends reagieren und den Unternehmensgegenstand erweitern“, so Michael Walter, Geschäftsführer des Oberhausener Betriebs.

Angefangen hat alles im kleinen Anbau im Eigenheim von seinem Vater. Dabei blieb es aber nicht und so hat das Unternehmen zurzeit zwei Standorte in Oberhausen. Schon früh war dem Unternehmer klar, dass er in den Familienbetrieb einsteigen möchte: „Ich bin schon mit dem Alltag hier bei uns in Kontakt gekommen als ich noch ganz jung war – man wird halt damit groß. Schon als kleiner Junge habe ich die Maschinen bedient und wollte mithelfen. Für mich war immer klar,

dass ich meinem Vater einmal folgen werde.“ Drei Jahre nach dem Bezug des zweiten Werks, stand die nächste große Veränderung im Unternehmen an: Aus Offsetdruck Walter GmbH wurde Walter Perspektiven GmbH. „Der neue Firmenname sollte besser beschreiben, dass wir uns nicht nur im Bereich des Drucks, sondern auch in der Medien- und Werbetechnik bewegen“, erinnert sich der Familienvater.

Die Schnelllebigkeit der Branche stellt den Unternehmer auch häufig vor Herausforderungen, die er gerne annimmt und ihn weiterbringen: „Durch die Weiterentwicklung der Technik müssen wir oft umdenken. Eine Maschine ersetzt teilweise eine ganze Abteilung. Dadurch werden dann Arbeitsplätze frei, wobei unsere Mitarbeiter aber nicht entlassen werden. Durch Umschulungen oder auch nur eine gewisse Einarbeitungszeit können wir sie dann in anderen Abteilungen

einsetzen. Manchmal müssen wir durch den Wandel auch neue Abteilungen schaffen.“ Nachdem sich die Abteilung Textildruck etablierte, kam vor drei Jahren noch die Werbetechnik für Car Wrap – Autofolierungen in den verschiedensten Ausführungen – hinzu. Seit vielen Jahren bildet das Unternehmen auch in verschiedenen Berufen aus. Allerdings läuft das Recruiting der jungen Menschen nicht immer einfach: „Ein großes Problem unserer Branche ist leider, dass viele Bewerberinnen und Bewerber meinen, sie könnten den ganzen Tag kreativ sein und nur die Sonnenseiten des Jobs kennenlernen. Dass man sich aber als Drucker oder Druckerin auch mal schmutzig macht, ist Vielen nicht bewusst. Aber es lohnt sich auszubilden. Wir können unsere fertigen Azubis, in den verschiedensten Bereichen einsetzen – sie kennen das Unternehmen und die Unternehmenskultur.“

» Es lohnt sich auszubilden. Wir können unsere fertigen Azubis, in den verschiedensten Bereichen einsetzen: Sie kennen das Unternehmen und die Unternehmenskultur.«

Für die Zukunft ist bisher noch nichts geplant, aber Michael Walter ist sich sicher, dass es nicht langweilig wird: „Wir arbeiten in einer Branche, die immer wieder Neues bringt. Als Unternehmer muss man mit der Zeit gehen, um am Markt zu bleiben. Ich freue mich aber auf jede Veränderung, die uns bevorsteht.“



Autorin:
YVONNE SCHUMANN



INHABERGEFÜHRT

Hereinspaziert & mitgemacht

Ungehobelt – die Mitmachwerkstatt

Andreas Milde, Geschäftsführer der Mitmachwerkstatt ungehobelt, arbeitet leidenschaftlich gerne mit Holz und hat sein Hobby vor einem Jahr zum Beruf gemacht: „Ich war lange als Malermeister selbstständig. Irgendwann habe ich mich entschieden, mich ganz meiner Leidenschaft zu widmen“, erzählt der Mülheimer.

Vom Hobby zum Beruf

Vor der Pandemie hat er seine Maler-Werkstatt und Lagerräume entsprechend hergerichtet und umgerüstet. Nach vielen Weiterbildungen kann er seine Kunden nun rund um das Thema Holz beraten. Das eigentliche Handwerk hat er sich nach und nach durch die Unterstützung seiner Lebensgefährtin Barbara Huber selbst beigebracht. Die Handwerksmeisterin und Gestaltungs-technikerin mit pädagogischem Hintergrund begleitet gemeinsam mit Andreas Milde die

Projekte der Kunden von der ersten Idee bis zum selbstgemachten Ergebnis.

Das Kursangebot des ehemaligen Malermeisters ist groß: Einzelpersonen oder Paare können mit einem Wunsch von einem Sideboard oder Schuhregal zu ungehobelt kommen. Kindergeburtstage oder Junggesellinnen- und Junggesellenabschiede wurden in Zeiten vor Corona bei ihm gefeiert. Es gibt auch Einzelkurse, in denen seine Kunden einen eigenen Kugelschreiber



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.ungehobelt-mh.de

»Für die Zukunft wünsche ich mir, noch mehr Kunden mit meiner Leidenschaft anzustecken«

Bei ungehobelt gibt es viele Möglichkeiten Holz zu verarbeiten.

drechseln, oder Eltern-Kind-Nachmittage, wo dann gemeinsam geschreinert wird. „Die Wünsche sind ganz unterschiedlich: Von einer Kinderwippe über einen Fernsehschrank bis hin zu einem großen Esstisch. Mein letztes größeres Projekt war eine Sitzbank für den Garten.“ Für kleine Projekte, wie z. B. der selbstgedrechselte Kugelschreiber oder das Schmuckkästchen, müssen die Kunden ca. zwei bis drei Arbeitsstunden einplanen. Große Projekte können manchmal auch bis zu 18 Arbeitsstunden in Anspruch nehmen. „Die Menschen können herkommen, etwas Produktives machen, aber gleichzeitig dem Alltag entfliehe – dabei spielt für mich der zeitliche Aufwand keine Rolle“, so der Unternehmer.

Es wird aber nicht nur neu gebaut, sondern auch restauriert: „Manchmal bringen die Leute auch alte Möbelstücke mit, die wieder schön gemacht werden sollen. Oft steckt dort auch eine Geschichte hinter – beispielsweise ein altes Holzmöbelstück des verstorbenen Vaters. Das ist immer schön, wenn ich meinen Kunden helfen kann, auch die Erinnerung aufzupolieren.“ Einer der emotionalsten Momente bleibt dem Geschäftsführer aber noch lange im Kopf: „Ein junger Mann kam in den Laden und hat mir eine kleine Drehorgel mit einem Verlobungsring auf den Tisch gelegt. Er wollte die Lieblingsmusik seiner Freundin auf dem Instrument abspielen und ihr dabei einen Heiratsantrag machen.“



Mit Holz kreiert der Mülheimer aber nicht nur Möbelstücke. Durch die langjährige Arbeit mit dem Naturmaterial hat er auch gelernt, Taschen aus Leder anzufertigen: „Irgendwann fing ich an, auch mit Leder zu arbeiten. Dann habe ich beide Stoffe miteinander verbunden und die Taschen sind entstanden. Allerdings biete ich dafür keine Mitmachkurse an.“

Für die Zukunft hat der ehemalige Malermeister auch schon genaue Pläne: „Ich möchte nicht expandieren oder das Sortiment weiter auszubauen. Mein Wunsch ist es, mehr Kunden mit meiner Leidenschaft anzustecken.“



Autorin:
JOSEPHINE
STACHELHAUS

Das Leben ist ein Spiel

INHABERGEFÜHRT

AllGames4You

„Spiele sind meine Leidenschaft“, bringt Heinz-Georg Thiemann es auf den Punkt. Und das merkt man, wenn man den Geschäftsführer von AllGames4You trifft.

Neuanfang nach 30 Jahren Selbstständigkeit

Sein Werdegang ist besonders: Der studierte Jurist hat durch einen Bekannten Antiquitäten kennengelernt und sich in sie verliebt. „Ich habe vorher nie mit meinen Händen gearbeitet – außer einen Bleistift zu halten“, lacht er. „Ich war so begeistert, dass ich mit Hochachtung gelernt habe zu restaurieren und ein Antiquitätengeschäft hier in Essen eröffnete.“ Nach 30 Jahren entschied er sich dann noch einmal für einen kompletten Neuanfang: „Ich habe alles aufgegeben, die

Werkstatt und den Laden geschlossen und mich entschieden, meinen Kindheitstraum von einem Spielegeschäft wahrzumachen.“ Mit wenig Startkapital, aber ganz viel Enthusiasmus, begann Heinz-Georg Thiemann und programmierte selbst einen Online-Shop für Brettspiele. Das Geschäft lief gut an, trotzdem wollte er gerne wieder einen Laden vor Ort haben, um mit Menschen über Spiele sprechen zu können. „Es gibt so unglaublich viele Spiele, die kann man gar nicht alle



Weitere Informationen finden Sie unter: www.allgames4you.de



kennen. Aber dann unterhält man sich und lernt viel dazu. Der eine empfiehlt dieses Spiel und die andere jenes und so kommt ein großer Erfahrungsschatz zusammen, den man dann an seinen Kunden weitergeben kann.“ In seiner Branche ist nach Feierabend noch lange nicht Schluss. Nach der Arbeit spielt er und testet neue Spiele, die auf den Markt kommen. „Die Kunden sind meistens genauso Spiele-verrückt wie ich. Die merken sofort, ob jemand Ahnung hat und ob er das Geschäft aus Passion betreibt oder nicht.“ Schon damals im Studentenverein hat er Klassiker wie „Risiko“ gespielt. Er war so begeistert, dass er auch auf dem englischen und amerikanischen Markt nach neuen Spielen gesucht hat und kam so schon früh zu Rollenspielen wie „Dungeons and Dragons“ die heute in Deutschland jeder kennt.

Im Ladenlokal gibt raumweise, bis an die Decke gestapelte Regale mit Brettspielen. Von Strategiespielen, über Kartenspiele, Puzzles, Familien- und Kinderspielen, Rollenspiele, Mystery- und Fantasy-Spiele bis hin zu Partyspielen, ist alles dabei. Circa 800 Neuheiten werden pro Jahr in das Sortiment von AllGames4You aufgenommen, dabei auch viele englische Spiele.

Einen großen Trend sieht Heinz-Georg Thiemann im Bereich der kooperativen Spiele. „Spielen macht Spaß, aber wenn vier Leute spielen, verlieren drei. Das fällt vielen Menschen schwer, besonders wenn sie nicht von klein auf spielen und verlieren gelernt haben. Bei kooperativen Spielen wird gemeinsam gespielt und zusammen gewonnen oder verloren.“ Auch die unterschiedlichen Fertigkeiten der Spieler können so ausgeglichen werden. „Je nach Tiefe, Länge oder Komplexität des Spiels, müssen die Spieler immer mehr behalten und lernen. Und dann muss das Erlernte noch während des Spiels verknüpft

» Viele haben jetzt Spaß am Spielen gefunden und die Kinder, die damit groß werden, bleiben meistens eh dabei.«

und optimal auf das Brett umgesetzt werden. Das Gehirn muss richtig arbeiten und das muss man lernen.“ Insbesondere Krimi- und Rollenspiele liegen bei den kooperativen Spielen vorne. Aber auch sogenannte „Exit Games“, bei denen die Escape-Rooms aufs Spielbrett übertragen werden, können nur gemeinsam gewonnen werden. „Es gibt keine Konflikte zwischen den Spielern und das ist gut für diese Zeit. Ich glaube sicher, dass sich dieser Trend fortsetzen wird.“

Grundsätzlich gibt es laut dem Geschäftsführer aktuell mehr Menschen, die spielen. Das liegt auch an der Corona-Pandemie und dem damit verbundenen Lockdown. „Die Menschen sind öfter zu Hause und haben mehr Zeit, um zu spielen.“ Er hofft, dass dieser Trend die Corona-Zeit überdauert, ist aber optimistisch: „Viele haben jetzt Spaß am Spielen gefunden und die Kinder, die damit groß werden, bleiben meistens eh dabei.“



Autorin:
YVONNE SCHUMANN



INHABERGEFÜHRT Papierpoesie

Papierwandler

„Papier war schon immer meine Leidenschaft“, erzählt Verena Hinze, gelernte Grafikerin und Inhaberin von „Papierwandler“. Durch ihr erstes Geschäft in Essen-Rüttenscheid wurde aus dem Hobby ein Beruf.

Kleine Kunstwerke aus Papier

„Immer mehr hat sich der Laden mit neuen Ideen und Schöpfungen aus Papier gefüllt und wurde schnell zu meinem persönlichen kleinen Schatz. Ich möchte mit meinen Papierarbeiten Freude verbreiten“, erzählt sie leidenschaftlich. 2019 gibt es dann eine Veränderung: Verena Hinze übernahm einen Papierhandel in Stuttgart. „Ich hatte keine Zielvorstellung und habe es einfach gemacht. Meistens kommen die Dinge zu mir“, schmunzelt sie. Für den Handel braucht sie viel mehr Lagerfläche und so war es nach neun Jahren in Rüttenscheid Zeit, neue Räumlichkeiten zu suchen. Im Mai 2019 war es dann soweit. In der Nähe ihres Wohnortes in Essen-Frohnhausen wurde sie fündig und zog mit ihrem Geschäft und dem neuen Papierhandel um.

Verena Hinze
faltet und erstellt
Unikate aus Papier.



In ihrer Werkstatt führt Verena Hinze alle Arbeitsabläufe selbst durch: Von der Idee bis hin zum fertigen Produkt. Wer schönen Tischschmuck oder Einladungen zu besonderen Anlässen braucht, ist bei Papierwandler genau richtig. Beim Buchbinden werden die Kunden mit ins Lager genommen, wo sie sich aus einer großen Vielfalt von Papier verschiedene Arten und Farbtöne für ihre Gästebücher, Fotoalben oder Gedankensammler aussuchen können. „Papiere haben immer verschiedene Wirkungen“, erklärt Verena Hinze. Deswegen fertigt sie immer zwei Fassungen an, aus denen sich die Kunden dann für eine Variante entscheiden können. Das Papierangebot im Papierwandler ist breit gefächert. Und wie der Name schon sagt, lassen sich die unterschiedlichsten Dinge aus Papier machen: Faltarbeiten, Girlanden oder Geschenkideen – alles kleine Kunstwerke und Unikate. „Papierpoesie“ nennt Verena Hinze ihre Schmuckstücke. Jede Faltarbeit wird in einem maßgefertigten Schächtelchen verpackt und mit klingenden Namen wie „Blütenzauber“ oder „Liebes Glück“ versehen. Verena Hinze lernt auch heute noch Neues über Papier und manchmal fehlt ihr bei einigen Exemplaren auch noch die zündende Idee: „Da muss ich mich

» Immer mutig
sein, optimistisch
bleiben und
weitermachen.«

erst einmal mit beschäftigen. Wie lässt sich das Papier reißen, kleben und wie verhält es sich mit anderem Papier?“ Auch ihre Kunden inspirieren sie und haben kreative Ideen mit ihrem Papier zu arbeiten: „Ich habe in der Schweiz einen Kunden, der in seinem Hotel die Bettkästen mit Papier verziert, eine Künstlerin benutzt gerne geknaushtes Papier, um darauf zu malen und eine Andere fertigt daraus Kopfschmuck.“ Auch als Grafikerin ist sie nach wie vor tätig und illustriert zum Beispiel Broschüren und Bilderbücher für Kinder. Ihr Papierlager wird Verena Hinze allerdings abverkaufen und erstmal nicht nachbestellen. Es ist schwierig den spezifischen Wün-

schen der Kunden gerecht zu werden. Wie ihre Vorgängerin müsste die Inhaberin auf Menge aus den verschiedensten Ländern, z. B. Indien oder Nepal bestellen. Aktuell sind die Transportkosten jedoch so hoch, dass der Gewinn zu gering ausfallen würde. Trotz allem behält sie den Markt im Blick. „Ich lasse es einfach auf mich zukommen“, sagt sie lächelnd. „Genauso wie der Laden damals zu mir gekommen ist, ist es auch der Papierhandel. Immer mutig sein, optimistisch bleiben und weitermachen.“ Den neu gewonnenen Platz in ihrem Lager, möchte Verena Hinze für Workshops nutzen. Seit 30 Jahren bietet die Künstlerin bereits Kurse zum Thema „Buchbinden“ bei der ARKA Kulturwerkstatt an und möchte zusätzlich in ihrem Laden den Menschen nun auch das Papierfalten näherbringen. Bislang hatten sich die Workshops nur an Erwachsene gerichtet, aber Verena Hinze kann sich auch vorstellen, Kurse für Kinder anzubieten. „Meine Anleitungen sind relativ einfach aufgebaut, sodass alle Kursteilnehmerinnen und Kursteilnehmer schnell ein Erfolgserlebnis haben und innerhalb von 2 bis 3 Stunden mit einem tollen Ergebnis nach Hause gehen können.“



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.papierwandler.de



Autorin:
LARA
KLINGENHAGEN



INHABERGEFÜHRT

Pflege und Schönheit weltweit

Dr. med. Christina Schrammek Kosmetik GmbH & Co. KG

„Seit über 60 Jahren entwickeln und vertreiben wir pflegende Kosmetikprodukte“, fasst Alexander Drusio, Geschäftsführer im Familienunternehmen Dr. med. Christine Schrammek Kosmetik, zusammen. Das Unternehmen hat seinen Stammsitz in der Essener Innenstadt, setzt aber auch stark auf den Vertrieb ins Ausland, insbesondere nach Asien.

Schwerpunkt: Vertrieb ins Ausland

„Unser Geschäft unterteilt sich in mehrere Bereiche“, erklärt der Unternehmer. „Zum einen wird Kosmetik an den Fachhandel verkauft und auch der Direktvertrieb an die Endkundschaft wächst. Zum anderen bietet das Unternehmen eine Ausbildung in der eigenen Kosmetikschule an, die von meiner Mutter Dr. Christine Schrammek-Drusio geleitet wird.“ Darüber hinaus arbeitet Dr. med. Christine Schrammek Kosmetik mit Vertriebspartnerinnen und -partnern in 60 verschiedenen Ländern zusammen. „Meine Großmutter war schon damals sehr



Autorin:
YVONNE SCHUMANN

weitsichtig und ist mit einem Koffer voller Kosmetikprodukte nach Korea geflogen“, erzählt der Geschäftsführer. So wurde der Vertrieb im Ausland bereits in den 60er Jahren fester Bestandteil des Unternehmens.

Alexander Drusio ist vor fast zehn Jahren als geschäftsführender Gesellschafter in den Familienbetrieb eingestiegen. „Wir sind ein klassisches Familienunternehmen. Angefangen mit meiner Großmutter, die den Betrieb gegründet hat“, berichtet er. „Sie hat schon damals erkannt, dass auch Kundinnen und

Kunden Lösungen für ihre Hautprobleme brauchen, die nicht unbedingt eine dermatologische Praxis aufsuchen möchten.“ „Meine Mutter ist gelernte Dermatologin und meine Schwester Christina Drusio ist in ihre Fußstapfen getreten und nach ihrer Facharztprüfung im vergangenen Jahr ins Unternehmen eingestiegen.“

Das Thema Digitalisierung spielt sowohl in der Branche selbst als auch im Unternehmen eine große Rolle. „Kosmetikprodukte sind mittlerweile im Internet erhältlich, Terminbuchungen im Kosmetikstudio finden heute online statt und bezahlt werden kann auch digital“, erklärt Alexander Drusio. „Es gab aber auch einen Kunden, der uns einen Briefumschlag mit Bargeld und einem Zettel mit ‚Hiermit bestelle ich Produkt X‘ zugeschickt hat. Der hat unseren Online-Shop einfach anders verstanden, als wir“, lacht er. Außerdem bietet das Unternehmen anhand von fünf Fragen eine erste, digitale Hautanalyse an. „So bekommt der Kunde oder die Kundin eine erste Orientierung in unserem Produktsortiment“. Um die unterschiedlichen Vertriebspartner im In- und Ausland über die Produkte des Unternehmens zu schulen, werden zusätzlich Seminare angeboten. „Wir zeigen dann



Christina Drusio ist wie ihre Mutter Dermatologin und auch ins Familienunternehmen eingestiegen.

» Vor allem im Ausland gilt ‚Made in Germany‘ als Qualitätsmerkmal «

zum Beispiel den Ablauf der Behandlung und gehen auf die Wirkstoffe ein“, erklärt er. Das Unternehmenskonzept der Dr. med. Christine Schrammek Kosmetik sieht eine Kombination aus professioneller Behandlung im Kosmetikstudio und der Pflege zu Hause vor. „Ein nachhaltiges Ergebnis entsteht durch die Verbindung aus beidem“, stellt Alexander Drusio fest. Auch verändern sich die Ansprüche der Kundinnen und Kunden immer wieder. In den letzten Jahren sind zum Beispiel Einflüsse durch die Umwelt stärker in den Fokus gerückt. „Lichtschutz ist mittlerweile ein großes Thema – insbesondere auf dem asiatischen Markt, mit einem anderen Schönheitsideal als unserem europäischen. Darüber hinaus schädigt UV-Strahlung die Haut und begünstigt eben leider auch die Hautalterung“, erklärt er.

Dr. med. Christine Schrammek Kosmetik bietet Produkte für unterschiedliche Hautbilder an. Aber wie laufen Produktion und Entwicklung ab? „Wir produzieren alles hier in Deutschland, das ist uns sehr wichtig. Vor allem im Ausland gilt ‚Made in Germany‘ als Qualitätsmerkmal“, so der Unternehmer. „Die Entwicklung findet zum großen Teil hier im Haus statt, aber natürlich auch in Zusammenarbeit mit externen Laboren“. Das Unternehmen arbeitet mit denen zusammen, die es am besten können: „Wer macht den besten Lichtschutz? Wer hat den besten Zugriff auf die neuesten Wirkstoffe? Da arbeiten wir eben sehr viel mit externen Laboren zusammen“, erzählt Alexander Drusio. „Es ist uns wichtig, dass unsere Kundinnen und Kunden nachhaltige Lösungen für ihre Hautprobleme bekommen.“



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.schrammek.de

INHABERGEFÜHRT Urban Mining ist angesagt



Die Box sorgt für die sichere Aufbewahrung und den Transport von Lithium-Ionen-Batterien, selbst wenn diese beschädigt sind.



Autor:
HEINZ-JÜRGEN
HACKS

Elorec

Sicher kennen Sie das: Ein neuer Computer, Bildschirm oder Drucker hält Einzug in Ihr Büro, das in der Regel erst wenige Jahre alte „Altgerät“ wird entsorgt. So sehr man sich über die neuen Funktionalitäten der gerade ausgepackten Geräte freuen mag: Kaum jemand macht sich Gedanken, was mit dem ausgedienten Equipment geschieht.

Hauptziele im Umgang mit der defekten, verbrauchten oder veralteten Technik. Immer im Blick ist dabei die Entlastung der Umwelt.“ Und dies gelingt mit dem E-Schrott-Abholservice des Unternehmens ausgesprochen gut. Von Unternehmen, Institutionen und Behörden werden Altgeräte und Überproduktionen ebenso entgegengenommen wie beschädigte Bildschirme, defekte Smartphones, USV-Geräte sowie Leuchtmittel und Batterien. Auch das Handling von digitaler Elektronik, die nach der EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) mit besonders schutzwürdigen Daten behaftet ist, wird problemlos durchgeführt.

Entlastung der Umwelt

Dabei steigt der Elektroschrottberg in Deutschland fast permanent an. So wurden nach Angaben des Statistischen Bundesamtes im Jahr 2018 insgesamt 853.000 t Elektro- und Elektronikgeräte entsorgt, das sind rund 10,3 kg pro Kopf.

Hier liegt das Geschäftsfeld der elorec GmbH in Essen. Als nach dem Elektro- und Elektronikgerätegesetz zertifiziertes Entsorgungsunternehmen ist man zur Annahme von Elektroschrott berechtigt. Hans-Werner Müller, Geschäftsführer des Unternehmens, bringt die Firmenphilosophie auf den Punkt: „Nachhaltige Wiederverwendung und sekundäre Rohstoffgewinnung sind unsere

An Kapazitäten mangelt es bei der elorec GmbH nicht: An der Alten Bottroper Str. 11-13 in Essen steht eine Erstbehandlungsanlage mit einer Größe von 11.000 qm und einer jährlichen Aufnahmekapazität von bis zu 71.000 t für das Elektroaltgeräte-, Metall- und Batterierecycling zur Verfügung. Und die Erfolge können sich sehen lassen: So lassen sich rund 15 Prozent des angelieferten Materials (im Jahr 2020 waren es ca. 85.000 Kompletogeräte und Ersatzteile) noch wiederverwenden – dabei hilft ein leistungsfähiger 3-D-Drucker, der z.B. fehlende oder defekte Gehäuseteile produziert,

80 Prozent können als Rohstoff wiedergewonnen werden und nur 4 Prozent geht in die thermische Verwertung, lediglich 1 % muss beseitigt werden. Durch Recycling und Wiederverwendung werden dadurch enorme Rohstoffmengen eingespart, deren Gewinnungsprozesse u.a. große CO₂-Mengen freisetzen. In diesem Zusammenhang rät Peter Schedetzki, Vertriebsbeauftragter der elorec: „Werden Sie als Unternehmen, Institut oder Behörde immer „grüner“ und zeigen Sie anhand Ihres individuellen dynamischen Less-Waste-Factors für Entsorgung, wie nachhaltig und konsequent Sie unsere Umwelt entlasten.“

» Nachhaltige Wiederverwendung und sekundäre Rohstoffgewinnung sind unsere Hauptziele.«

Die elorec GmbH selbst schaut weit über ihr regionales Engagement und will auch global etwas bewegen. So unterstützt das Unternehmen gemeinsam mit der Ruhruniversität Bochum das Projekt Agbocycle in Ghana, um dort Möglichkeiten der Verwertung von Elektroschrott aufzuzeigen und die teils untragbaren Zustände, wie sie z.B. durch die gefährliche Verbrennung von Kupferkabeln auf großen Halden vorherrschen, zu beenden.



Weitere Informationen finden Sie unter: www.elorec.de



Aus Kraftwerksschule e. V. wird KWS Energy Knowledge eG

REGION

Die 151 Mitgliedsunternehmen des eingetragenen Vereins Kraftwerksschule e. V. haben einstimmig für die Umwandlung in die eingetragene Genossenschaft „KWS Energy Knowledge eG“, kurz: KWS, gestimmt.



Weitere Informationen finden Sie unter: www.kws-eg.com

Alle nachfolgenden rechtlichen Prüfungen durch den Genossenschaftsverband und das Amtsgericht Essen wurden erfolgreich abgeschlossen. Die Umwandlung ist seit Anfang Mai 2021 rechtswirksam.

Hubertus Altmann, Vorsitzender des Aufsichtsrates der KWS, äußerte sich mit Blick auf die zukünftigen Angebote in der neuen Gesellschaftsform erfreut: „Mitgliedsunternehmen, Aufsichtsrat und Vorstand sind davon überzeugt, dass dieser Wechsel der Rechtsform in eine eG mit Blick auf die derzeit erbrachten und zukünftig geplanten Leistungen sinnvoll und erforderlich ist. Der Wechsel ermöglicht deutlich besser, die erfolgreiche Arbeit fortzusetzen und künftig diese Arbeit zu gestalten und auszubauen. Die eG kann freier unternehmerisch agieren und ist nicht mehr an die Restriktionen der Rechtsform des eingetragenen Vereins gebunden.“

Das bekannte Kursangebot der KWS bleibt bestehen. Es wird im Zuge der Veränderungen im Energiemarkt mit den Stichworten Dekarbonisierung, Digitalisierung und Dezentralisierung stetig weiterentwickelt. Zudem wurden Monika Bartel und Ernst Michael Züfle durch den Aufsichtsrat in den Vorstand der Genossenschaft gewählt.



© KWS Energy Knowledge eG

REGION

Tackens 2021: Die Nominierten stehen fest

Der Tackens 2021 geht auf die Zielgerade – die Nominierten in allen Kategorien stehen fest. Hier die Nominierten im Einzelnen:

Der Unternehmens-Tackens für die beste Marketing-Leistung von kleinen, mittelständischen und großen Unternehmen wird präsentiert von der IHK zu Essen. Nominiert sind Maschinenseeker Group GmbH, Universitätsmedizin Essen und die Sparkasse Essen.

Der Agentur-Tackens für die beste Leistung einer Agentur aus der Region wird präsentiert von der Deutschen Bank. Nominiert sind vE&K Werbeagentur GmbH & Co. KG, Kommunikation Lohnzich GmbH & Co. KG und die bunert Events GmbH.

Der Gründer-Tackens für die beste Marketing-Leistung eines Start-Up-Unternehmens der Region wird präsentiert von FUNKE Medien NRW. Nominiert sind Canberry GmbH, B. Just Bread GmbH und popotti.

Der Name Tackens leitet sich aus dem „Ruhrdeutschen“ ab und beschreibt das alte Zehn-Pfennig-Stück. Aber der Begriff bedeutet noch mehr: Tackens steht für das entscheidende Bisschen, das Produkte und Unternehmen von anderen abhebt. Ob Produktlaunch, 360°-Kampagne, Mailing oder Cross-Marketing-Aktion: entscheidend für die Prämierung sind die kreative Idee, eine professionelle Umsetzung und ein messbarer Erfolg.



Weitere Informationen finden Sie unter: www.tackens.marketingclub.ruhr



© iStock.com / tierno

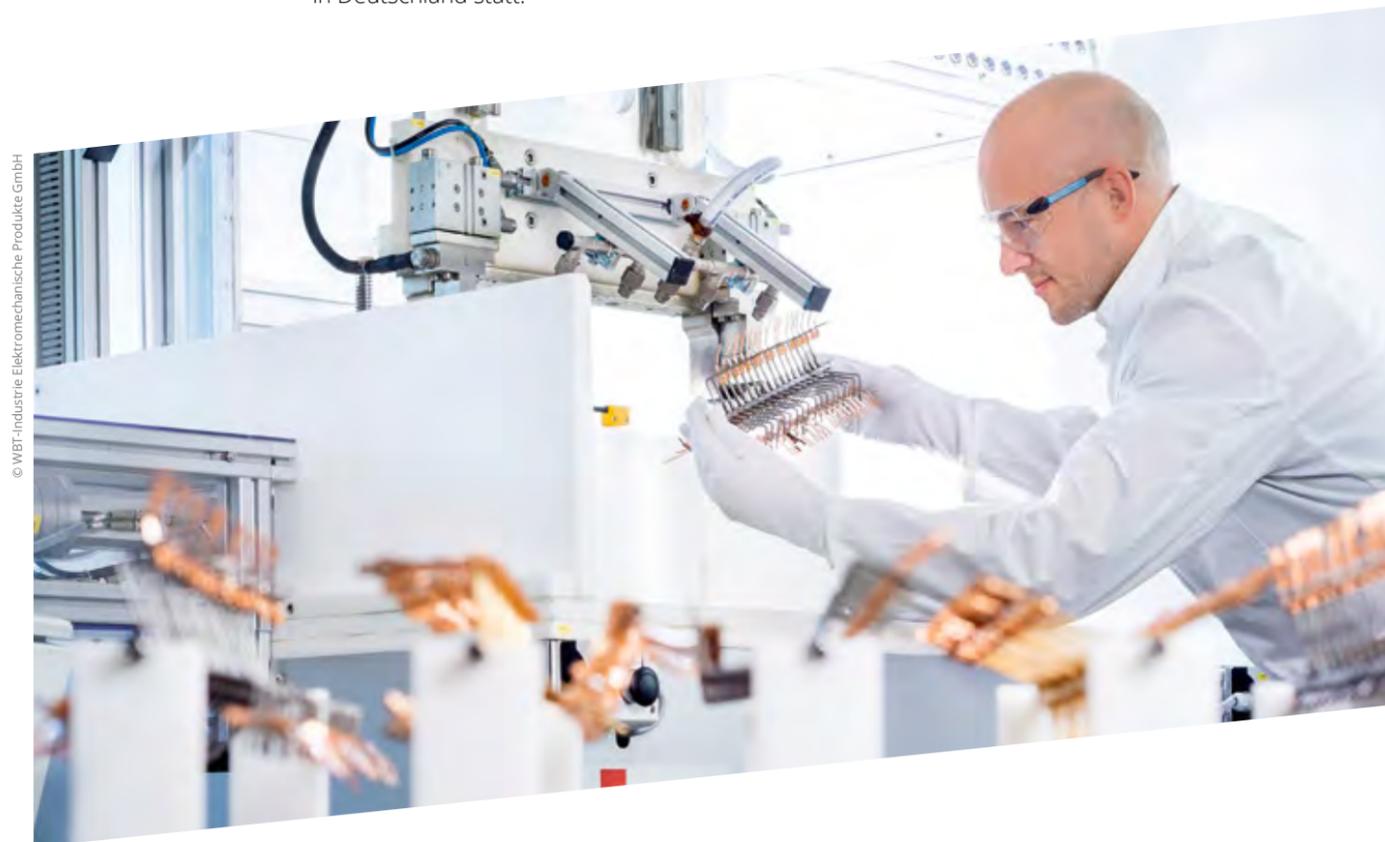
REGION

WBT-Industrie Elektromechanische Produkte GmbH für den Deutschen Innovationspreis nominiert

Das Essener Unternehmen wurde in der Kategorie „Mittelständische Unternehmen“ für den Deutschen Innovationspreis nominiert.

WBT nutzt statt der herkömmlichen Galvanotechnik die präzisere Physical Vapor Deposition (PVD) als Vergoldungsmethode für Steckverbindungen in der Serienproduktion. WBT ist es gelungen, den Wirkungsgrad bei der Vergoldung mittels PVD von 20 auf 80 Prozent zu steigern.

Die Innovation liegt in der Prozessoptimierung der Oberflächenpolierung mit Hochstrom und der anschließenden PVD Beschichtung. Die Prozesskombination aus Hochstrom-Polierung und unmittelbar folgender 3D-PVD-Plasmabeschichtung mit Gold in Serienreife ist eine Weltneuheit. Steckverbindungen werden in der Regel aus Kupfer oder Messing hergestellt, dürfen aber nicht korrodieren und werden daher mit Edelmetallen wie Gold überzogen, damit Signale zuverlässig übertragen werden. In der vernetzten Welt werden diese Steckverbindungen immer wichtiger und schon mit diesem ersten Schritt verbesserte WBT den Korrosionsschutz. Die Entwicklung und Produktion findet ausschließlich in Deutschland statt.



REGION

Mülheimer Wirtschafts- förderung ist umgezogen

Die Mitarbeiter der Wirtschaftsförderung sitzen nun im Technischen Rathaus.

Die ehemalige Mülheim & Business Wirtschaftsförderungsgesellschaft ist zum 31. Mai aus dem Haus der Wirtschaft an der Wiesenstraße in die 19. Etage des Technischen Rathauses am Hans-Böckler-Platz 5 umgezogen.

Zum 1. Februar 2021 war die ehemalige Wirtschaftsförderungsgesellschaft organisatorisch in das neue Amt integriert worden. „Jetzt sind Stadtentwicklung, Stadtplanung und Wirtschaftsförderung auch räumlich integriert und dies wird zukünftig für Unternehmen und Kunden vorteilhaft sein. Wir können nun Hand in Hand fördern, planen und entwickeln,“ erklärt Amtsleiter Felix Blasch. Das werde auch manche Prozesse beschleunigen und vereinfachen. In den vergangenen Wochen und Monaten wurde die IT umgestellt, um u.a. den neuen Mitarbeitern ein datensicheres Arbeiten im städtischen Netz im Home-Office zu ermöglichen.

Kontakt:

Fabian Lüdtke
(Unternehmensservice)
0208-455.6122
fabian.luedtke@muelheim-ruhr.de

Paul-Richard Gromnitza
(Standortkommunikation)
0208-455.6124
paul-richard.gromnitza@muelheim-ruhr.de

Nicolai Rozek
(Research & Standortanalyse)
0208-455.6121
nicolai.rozek@muelheim-ruhr.de

Kay Zellmann
(Gründerservice / StarterCenter NRW Mülheim)
0208-455.6123
kay.zellmann@muelheim-ruhr.de



Alle Abbildungen
© Red Dot GmbH & Co. KG



REGION
**Red Dot Award:
Product Design
2021** *Die Juroren zeichnen
zukunftsweisende Produkte aus*

Die Jury des Red Dot Award: Product Design 2021 hat die besten Produkte des Jahres ausgezeichnet. Von Bose, Canyon und Fujifilm über Google, Hilti und Lenovo bis hin zu Maserati, Philips, Polestar und Sony – viele große Marken zählen zu den Siegern. Aber auch Newcomer, wie Noah Living und Studio Mixtura, machten deutlich, dass sie den Big Playern in nichts nachstehen. Die prämierten Unternehmen setzen mit ihren Produkten neue Standards in der Designbranche. Auffallend war in diesem Jahr der hohe Innovationsgrad der prämierten Einreichungen. Ob Autos, Roboter, Medizintechnik oder Verpackungen – zahlreiche der ausgezeichneten Produkte lösen aktuelle Probleme und tragen damit maßgeblich zur Weiterentwicklung des globalen Lebensstandards bei.

Alle ausgezeichneten Produkte werden mit detailreichen Beschreibungen, Bildmaterial und weiterführenden Informationen zu den Gestaltern und Herstellern auf www.red-dot.org veröffentlicht. Zusätzlich sind die Siegerprodukte im Red Dot Design Museum Essen zu sehen.


Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.red-dot.org



REGION
**Bohnenkartell
eröffnet Kaffeebar
auf der Rüt**

Ab sofort gibt es den Kaffee vom Bohnenkartell auch direkt auf der Rütterscheider Straße: Maximilian Kranz und Alexander Winter eröffneten am Stern eine Kaffeebar in der sie ihren selbstgerösteten Kaffee „to go“ anbieten. Die beiden Freunde stammen aus Essen und haben gemeinsam als Webdesigner gearbeitet bevor sie sich dazu entschieden, sich mit Kaffee selbständig zu machen. Vor zweieinhalb Jahren eröffneten sie ihr erstes Geschäft in der Witteringstraße - zunächst nur mit einem Bohnenverkauf, dann auch mit Café und eigener Rösterei. Ihre Kaffeebohnen beziehen die beiden Unternehmer dabei sowohl aus Lateinamerika auch als aus afrikanischen Ländern. Die neue Kaffeebar im Herzen von Rütterscheid sorgt nun für mehr Laufkundschaft und bietet den Kundinnen und Kunden sieben unterschiedliche Kaffeesorten, Gebäck, warme Snacks und natürlich auch Kaffeebohnen für Zuhause an. Zusätzlich gibt es in beiden Bohnenkartellen ein Spezialangebot, wie zum Beispiel Produkte von Farmern aus Kolumbien. Die beiden Café-Betreiber hoffen, dass die Inzidenzwerte stabil bleiben und sie auch in Zukunft den Rütterscheiderinnen und Rütterscheidern ihren Kaffee nicht nur für unterwegs, sondern auch drinnen und draußen anbieten können.



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.bohnenkartell.de

REGION

Unternehmensjubiläen

Unternehmensjubiläen
im April**150**
Jahre**Thyssen & Co. Gesellschaft
mit beschränkter Haftung**
1. April 2021, Mülheim an der Ruhr**100**
Jahre**Anton Gallhöfer GmbH**
26. April 2021, Oberhausen
**Richtscheid Druck, Michael Richtscheid
Inh. Thomas Böhne e. K.**
1. April 2021, Oberhausen**50**
Jahre**Elektrogroßhandel Wilhelm Ernst
GmbH & Co. KG**
1. April 2021, Mülheim an der Ruhr**Tief- und Rohrleitungsbau Weymann
Gesellschaft mit
beschränkter Haftung**
2. April 2021, Essen**25**
Jahre**ACC Sicherheitstechnik GmbH**
2. April 2021, Essen
E-Punkt Immobilien GmbH
1. April 2021, Essen**Geo Hausverwaltung GmbH**
2. April 2021, Essen**Petra George**
18. April 2021, Oberhausen**Renate Zoltek**
1. April 2021, Mülheim an der Ruhr**Rheinische Grundbesitz
Aktiengesellschaft**
24. April 2021, Mülheim an der Ruhr**RSL Berufsbildung GmbH**
18. April 2021, Essen**Traumland Wasserbetten GmbH**
30. April 2021, Oberhausen**together concept
Werbeagentur GmbH**
1. April 2021, Essen**Wolfgang Krabb**
17. April 2021, Mülheim an der RuhrUnternehmensjubiläen
im Mai**50**
Jahre**Bunsen-Apotheke,
Navid Askari e. K.**
5. Mai 2021**25**
Jahre**BETOGLASS DEUTSCHLAND GmbH**
10. Mai 2021, Oberhausen
Christian Hackmann
25. Mai 2021, Essen**Christoph Hans Husmann**
1. Mai 2021, Essen**Elke Zimmermann und
Jürgen Zimmermann**
7. Mai 2021, Oberhausen**Energieberatung Dimnik GmbH**
15. Mai 2021, Mülheim an der Ruhr**Friedrich Wilhelm Herkendell**
1. Mai 2021, EssenUnternehmensjubiläen
im Juni**100**
Jahre**Gemeinnützige
Postbaugenossenschaft
Oberhausen eG**
21. Juni 2021, Oberhausen**75**
Jahre**Westdeutscher Wachdienst
GmbH & Co. KG**
15. Juni 2021
Mülheim an der Ruhr**25**
Jahre**MWB Marketing- und
Wirtschaftsberatungs-
gesellschaft mbH**
11. Juni 2021, Mülheim an der Ruhr**Thomas Jaspers**
1. Juni 2021, Oberhausen

REGION 75 Jahre Vollmergruppe Dienstleistung

Alles begann vor 75 Jahren: Der Großvater von Christian Vollmer gründete im September 1946 den Westdeutschen Wachdienst. Heute kennt man das Unternehmen unter dem Namen „Vollmergruppe Dienstleistung“.

Stetige Erweiterung des Unternehmensgegenstandes

Nachdem der Vater des heutigen Geschäftsführers Christian Vollmer ins Tagesgeschäft einstieg, wurde der Unternehmensgegenstand kontinuierlich erweitert: Zunächst 1989 die Gründung der Ruhr-Park Parkhausbetriebsgesellschaft, danach der Ausbau des Geschäftsfeldes von Geld- und Wertdiensten und anschließend die Gründung eines Unternehmens für Gebäudereinigung und Brandschutz. 1999 hat sich Christian Vollmer überlegt, wie er alles miteinander verknüpfen kann: „Gemeinsam mit meinem Vater und meiner Schwester haben wir alle Unternehmen und Zweige unter dem Namen ‚Vollmergruppe Dienstleistung‘ zusammengelegt.“ Seitdem kümmern sich die knapp 1.550 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter täglich um die Wünsche der Kunden rund um die Themen Sicherheit, Sauberkeit, Parkflächen-Management und Personaleinsatz. Jeden Tag erwartet die Fachkräfte dabei etwas Neues:

Alarmaufschaltungen oder -bearbeitungen, Mobile Dienste, Objekt- und Werkschutzdienstleistungen, Wartung von Feuerlöschergeräten und Brandschutzanlagen – all die Aufgaben sind nur ein Teil des Dienstleistungsangebotes.

Eine große Herausforderung, die der Unternehmer in den letzten Jahren mit seinem Team erfolgreich gemeistert hat, betrifft das eigene Personal: „Wir können nur mit engagierten und motivierten Mitarbeitenden unser Bestes für unsere Kundinnen und Kunden geben. Die Kolleginnen und Kollegen sollen sich bei uns wohl fühlen.“ Dazu gehören neben der Arbeitsplatzgestaltung, Aus- und Weiterbildungsangebote, auch eine tarifgerechte Vergütung. Die Mülheimer Unternehmensgruppe verzeichnet seit Jahren eine branchenunüblich niedrige Personalfluktuation. „Diese Konstanz ist sehr wichtig für unsere Arbeit.“

Diese Entscheidung hat auch einen großen Einfluss auf das Mitarbeiter-Recruiting: „Wir haben genau die gleichen Probleme, wie befreundete Marktbegleiter. Aber wir haben in der Vielzahl der Bewerbungen doch das Glück, die für uns geeignetsten Kandidatinnen und Kandidaten auszuwählen.“ Das Unternehmen bildet seit vielen Jahren u. a. Fachkräfte für Schutz und Sicherheit und kaufmännische Angestellte aus. Das macht

» Was ich mir für die Zukunft wünsche: Die Kultur unserer Unternehmensgruppe soll beibehalten werden. «



sich bezahlt, wie Christian Vollmer erzählt: „Für das Unternehmen ist es ein großer Vorteil seine eigens ausgebildeten Fachkräfte einzusetzen. Die jungen Menschen lernen das Unternehmen viel intensiver kennen und identifizieren sich nachhaltig mit der Unternehmenskultur und dem dazugehörigen Dienstleistungsgedanken.“

Der Standort des Unternehmens hat für den gebürtigen Essener eine besondere Bedeutung: Die Offenheit der Menschen und der Charme des Ruhrgebiets. „Ich kann mir nicht vorstellen, woanders zu arbeiten. Urlaub mache ich gerne in anderen Bundesländern, aber arbeiten möchte ich doch hier in meinem Revier. Man kommt hier schnell mit anderen Menschen in Kontakt, kann netzwerken und fühlt sich dabei wohl – das möchte ich nicht missen.“

In Zukunft wird das Unternehmen sich das Unternehmen auf neue Bereiche konzentrieren: „Gemeinsam mit der Gehring Group haben

wir die Vollmer Archiv GmbH gegründet. Von der Beratung zur Archivierungssoftware über den Aufbau und die Durchführung einer digitalen Poststelle bis hin zu dem Archivieren und Entsorgen von Akten – kümmern wir uns um die Belange der Kunden“, so Christian Vollmer. Ein langfristiges Ziel, was er verfolgen möchte, ist die Sicherung des jetzigen Standes. „Was in den nächsten Jahren passiert, werde ich nur noch aus der zweiten Reihe verfolgen und wenig beeinflussen können. Was ich mir aber wünsche: Die Kultur unserer Unternehmensgruppe soll beibehalten werden. Das war der Grund für den Erfolg der vergangenen Jahre. Auch wenn ich es vielleicht nicht mehr ganz miterlebe, freue ich mich auf die Unternehmensgeschichte der nächsten 75 Jahre“, schmunzelt der Unternehmer.



Weitere Informationen
finden Sie unter
www.vollmergruppe.de



Autorin:
JOSEPHINE
STACHELHAUS

Außenhandel in turbulenten Zeiten

Turbulente Zeiten liegen hinter und vor der Wirtschaft in Nordrhein-Westfalen. COVID-19, Brexit, Handelskonflikte mit China und den USA sowie wachsender Protektionismus haben den Außenhandel spürbar gebremst. So sind die NRW-Exporte 2020 auf 176,2 Milliarden Euro gefallen – dem niedrigsten Stand seit 10 Jahren. Dennoch: NRW bleibt bundesweit das zweitstärkste Exportland und der Außenhandel damit eine wichtige Stütze für die Wirtschaft.

Report Außenwirtschaft NRW

Außenhandel in turbulenten Zeiten – so lautet der Titel des aktuellen Reports Außenwirtschaft NRW 2020/2021 der 16 nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern (IHKs). Der Report zeigt, wie sich die Bedingungen für auslandsaktive Unternehmen verändert haben und welchen Herausforderungen und Chancen diese gegenüberstehen.

Zu den wichtigsten Hauptabnehmerländern NRWs zählen weiterhin die Niederlande (19,1 Mrd. Euro Exportvolumen) und Frankreich (14,7 Mrd. Euro). Es folgt die Volksrepublik China (12,1 Mrd. Euro), die damit die USA im Handelspartner-Ranking abgelöst hat. Auf Rang 8 gerutscht ist das Vereinigte Königreich (8,9 Mrd. Euro): Laut aktueller IHK-Umfrage „Going International“ stellen nach dem Brexit die Zunahme von Zollbürokratie, Logistikprobleme und tarifäre Handelshemmnisse schwerwiegende Hürden im Geschäftsablauf dar.

Losgelöst davon erschweren die Reiseeinschränkungen und eine sinkende Nachfrage weltweit das internationale Geschäft. Auch spürt jedes zweite Unternehmen die Zunahme von Handelshemmnissen.

Die IHKs in NRW stehen Unternehmen hier als starker Partner zur Seite und unterstützen mit einem breiten Leistungsangebot bei der Bewältigung der Herausforderungen.

Die turbulenten Zeiten haben auch in der Außenwirtschaft ein Umdenken angestoßen, welches die NRW-Wirtschaft jetzt aktiv nutzen muss, um international wettbewerbsfähig zu bleiben. Der Außenwirtschaftsreport zeigt deshalb auch Lichtblicke und Wege aus der Krise auf. Mit Themen und Informationen zu innovativen Geschäftsmodellen, nachhaltigen Wirtschaften oder Kooperationen mit Startups im internationalen Bereich bieten die IHKs ihren Mitgliedsunternehmen interessante Zukunftsperspektiven.

Mit einem umfangreichen Programm wartet der 11. IHK-Außenwirtschaftstag NRW - Digital am 23. September 2021 – per Livestream aus der Philharmonie in Essen – auf. Weitere Informationen zum Außenwirtschaftstag und das Interview mit Keynote Speaker Ex-Außenminister Sigmar Gabriel ab Seite 56.



Autorin:
VERONIKA LÜHL



Erholung der Weltwirtschaft in Sicht

Der Blick in die Zukunft stimmt zuversichtlich. Die Erholung der Wirtschaft gewinnt an Fahrt. Im weltweiten Schnitt erwartet fast jedes zweite von den mehr als 4.500 befragten deutschen Unternehmen eine bessere Konjunktur. Vor allem in China und Asien sowie in Nordamerika gehen die deutschen Unternehmen von einer kräftigen Wirtschaftsentwicklung in den kommenden zwölf Monaten aus. Dies sind wesentliche Ergebnisse des aktuellen „World Business Outlook“ der deutschen Auslandshandelskammern (AHKs). Er basiert auf regelmäßigen Befragungen der deutschen Mitgliedsunternehmen der AHK-Organisation rund um den Erdball.

Trotz der aufgehellten Stimmung stellen die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie die Unternehmen jedoch weiterhin vor große Herausforderungen. Die Probleme in der Lieferkette und der Logistik, fehlende Waren und Dienstleistungen sowie eigene Produktionsausfälle haben sich im Vergleich zur Vorumfrage sogar verschärft. Auch planen zahlreiche Unternehmen nach wie vor, Investitionen zu streichen oder zu verschieben.

Neben ausbleibender Nachfrage gehört die Unsicherheit über wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen weiterhin zu den größten Risiken für deutsche Betriebe im Ausland. Deutlich an Bedeutung gewonnen haben der Fachkräftemangel sowie Energie- und Rohstoffpreise. Letztere sind im Vergleich zur Vorumfrage sprunghaft angestiegen und drücken auf die ohnehin schon angespannte Situation in der Produktion und den Lieferketten.

Fazit:

Damit der Aufschwung nicht verebbt, benötigen die Unternehmen weniger Bürokratie und Belastungen. So ist garantiert, dass sie weiterhin wettbewerbsfähig am Markt bleiben. ▶



Der Report Außenwirtschaft ist hier abrufbar:



Der „AHK World Business Outlook“ ist hier abrufbar:





Interview

Interview mit
Keynote Speaker
Ex-Außenminister
Sigmar Gabriel

Herr Gabriel, Sie sind Vorsitzender der Atlantik-Brücke. Somit liegt die erste Frage auf der Hand: Können wir durch die neue US-Regierung eine Verbesserung der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen erwarten?

Dessen bin ich mir gewiss. Das heißt nicht, dass unser Verhältnis spannungsfrei wird. Das war es ja auch früher nicht. Aber die neue US-Regierung unter Joe Biden will im Gegensatz zu Donald Trump Konflikte unter Alliierten nicht mehr über Sanktionen angehen. Das können Sie gerade beim Verzicht auf weitergehende Sanktionen gegen die Erdgaspipeline North Stream II sehen. Biden ist die Partnerschaft zu Deutschland und Europa wichtiger als der Streit um dieses Projekt.

Und da ist der Handelskonflikt zwischen China und den USA. Steuern wir auf eine bipolare Weltordnung zu?

Schlimmer scheint mir derzeit zu sein, dass wir gar keine Weltordnung mehr zu haben scheinen. Nicht G 20 oder G 7 ist die richtige Beschreibung, sondern wohl eher G Null. Die USA haben nicht mehr die wirtschaftliche und finanzielle Kraft, weltumspannend die liberal order aufrecht zu erhalten, die sich nach dem II. Weltkrieg als „pax americana“ durchgesetzt hatte und von der gerade wir Deutschen so sehr profitiert haben. Niemand kann diese Rolle ersetzen, auch keine „pax sinica“. Deshalb sollten wir uns auf eine Reihe von Jahren vorbereiten, in der es „ruppiger“ zugeht in der Welt.

Welche Rolle sollte nach Ihrer Meinung Europa übernehmen?

Wie sich die Welt neu ordnet, wissen wir heute noch nicht. Aber eines ist klar: Europa wird dabei nur eine Rolle spielen, wenn es einiger wird, als es heute ist. Und wir brauchen eine Allianz der Demokratien: USA, Südkorea, Australien, Japan, Neuseeland oder Indien z.B.

Europa gilt als reich aber schwach. Unser wichtigstes Kennzeichen ist Uneinigkeit. Das muss sich ändern. Vor allem aber müssen wir unsere wirtschaftliche Stärke weiter ausbauen. Technologie, Innovation, die Weiterentwicklung des Binnenmarktes und eine Regulierungspolitik, die sowohl den Mittelstand fördert als auch große europäische Champions zulässt.

Wie kann sich unsere heimische Wirtschaft in diesem Spannungsfeld positionieren?

Die deutsche und auch die europäische Wirtschaft teilt das Schicksal der Politik: Ganz gewiss gibt es keine Äquidistanz zu den USA und China, denn wir und die USA sind Demokratien und China eine Diktatur. Wirtschaftlich aber sind wir Partner beider. Und die deutsche Wirtschaft kann überhaupt nicht anders, als auch die Marktchancen Chinas zu nutzen. Die deutsche und europäische Politik muss allerdings dafür sorgen, dass China sich endlich auch an die gemeinsamen Spielregeln hält. Ganz gewiss ist es auch klug, wenn die deutsche Wirtschaft zusammen mit der Politik sich in Südostasien breiter aufstellt und diversifiziert. Auch die USA werden auf Dauer nicht den Konflikt mit China suchen. Man kann ein 1,4 Milliarden-Volk wie China nicht von der Weltwirtschaft „entkoppeln“ und sozusagen unter Hausarrest stellen.

Die Corona-Pandemie hat die Wirtschaft international kräftig aufgemischt. Wer sind die Gewinner, wer die Verlierer der Krise?

Ökonomen vergleichen die wirtschaftlichen Prognosen ja gern mit Buchstaben aus dem Alphabet. Im Kontrast zu den bekannteren „V- und L-Szenarien“ glaube ich, dass der Buchstabe „K“ hier gut passt: Die Volkswirtschaften, die vor der Krise stark waren, kommen auch schnell zu alter Stärke zurück. Die Länder, die vor der Pandemie bereits schwach entwickelt

waren, werden nach der Pandemie noch schwächer. Das werden wir in Europa so sehen aber auch weltweit.

Die Pandemie hat deutlich die Fragilität internationaler Lieferketten vor Augen geführt. Vor welchen Herausforderungen steht die heimische Wirtschaft?

Viele fordern jetzt die Verkürzung der Lieferketten, die Rückverlagerung von Teilen der Wertschöpfungskette und Aufbau von größeren Lagerkapazitäten. Ich kann mir das für bestimmte Güter vorstellen, aber als generelle Strategie ist das gerade für Deutschland ungeheuer gefährlich: Unser Wohlstand stammt aus dem Export. Wir sind die Industrialisierer der Welt. Vor allem sind wir die Gewinner der internationalen Arbeitsteilung der Globalisierung. Etwas holzschnittartig gilt: Rohstoffe zu möglichst niedrigen Preisen aus aller Welt, lohnkostenintensive Produktion im Ausland, High End Produktion zuhause. Wenn wir diese internationale Arbeitsteilung verringern, werden das andere auch tun. Das wirkt natürlich praktisch genauso wie der klassische Protektionismus. Exportnationen wie Deutschland werden dabei die Verlierer sein.

Die Umfragen der IHK/AHK-Organisation der letzten Jahre verdeutlichen die stetige Zunahme von Protektionismus – durch die Pandemie weiter beschleunigt.

Haben Sie ein Rezept für eine Trendumkehr?

Ich wäre ja schon froh, wenn ein Land wie Deutschland das vor vier Jahren in Europa verabschiedete CETA-Handelsabkommen mit Kanada endlich im Bundestag ratifiziert. Nicht mal das haben wir geschafft. Ich muss manchmal lachen, wenn ich so die großen europapolitischen Visionen der Parteien höre. Die wollen immer gleich das ganz große „europäische Golf“ spielen und gleich eine europäische Armee gründen. Dabei schaffe sie es nicht mal beim Mini-Golf die Bälle einzulochen. Es ist ein Elend mit ansehen zu müssen, wie gerade Deutschland ein Freihandelsabkommen mit einem Land blockiert, das europäischer ist als mancher europäischer Mitgliedsstaat. Aber natürlich sollte die EU sollte versuchen, so viele Handelsabkommen wie möglich zu schließen, solange die WTO nicht so reformiert ist, dass die dortigen Regeln ausreichen würden.

Herr Gabriel, Sie sind Hauptredner auf unserem Außenwirtschaftstag. Ihre Ausführungen werden schon mit Spannung erwartet. Können Sie der NRW-Wirtschaft bereits vorab etwas mit auf den Weg geben?

Das Lied von Fleetwood Mac „Don't Stop“. Darin heißt es: „Just think what tomorrow will do.“

Hinweis: Das Interview in der Langfassung ist unter www.meomagazin.de und www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de verfügbar. ▶

11. IHK- Außenwirtschaftstag NRW – Digital 23. September 2021

Die von den 16 Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen durchgeführte größte Fachkonferenz zum internationalen Geschäft geht in die nächste Runde: Am 23. September 2021 findet der coronabedingt um ein Jahr verschobene 11. IHK-Außenwirtschaftstag NRW digital statt – mit einem spannenden Programm und viel Raum für digitales Netzwerken.

Motto: Weltmarktrührer – global erfolgreich mitmischen

Die COVID-19-Pandemie, internationale Handelskonflikte, Lieferkettenprobleme und viele weitere globale Veränderungen stellen die Außenwirtschaft vor große Herausforderungen. Das bereits vor Corona festgelegte Motto „Weltmarktrührer“ mit dem Untertitel „Global erfolgreich mitmischen“ ist daher aktueller denn je. Die Botschaft: Nicht jedes Unternehmen kann Weltmarktführer sein. Aber wer rührig, mutig und vorbereitet ist, der kann sich mit seinen Produkten und Leistungen neue, internationale Märkte erschließen – auch nach Corona. Wer das tut, der wird zum „Weltmarktrührer“.

Die Konferenz bleibt auch bei digitaler Ausrichtung eine der größten dieser Art in Deutschland – avisiert mit 1.000 Teilnehmenden und mehr. Sie wird federführend von der IHK zu Essen organisiert.

Virtuelle Konferenz und digitales Netzwerken

Der Außenwirtschaftstag wird live aus der Philharmonie in Essen gestreamt. Referenten, Moderatoren und Vertreter aus Politik und Wirtschaft sind für die Eröffnung sowie die Diskussionsrunden und Fachforen vor Ort, um einen besonderen Konferenzcharakter zu erzeugen.

Eröffnet wird die Konferenz durch Jutta Kruft-Lohrengel, Vizepräsidentin von IHK NRW und Präsidentin der IHK zu Essen, sowie NRW-Wirtschaftsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart – gefolgt von einer Diskussionsrunde mit IHK NRW-Präsident Ralf Stoffels. Die bekannte Nachrichtensprecherin Kay-Sölve

Richter führt professionell durch das Programm.

Für die Teilnehmenden wird es eine rein virtuelle Veranstaltung: Über eine zentrale Veranstaltungsplattform können sie sich in Fachforen informieren, die digitale Fachmesse besuchen und die weiteren Konferenzangebote wahrnehmen. In einer Networking-Area haben die Teilnehmenden die Chance, sich zu vernetzen und neue Geschäfts- und Gesprächspartner zu finden. Ein virtuelles Netzwerktool, eine dynamische Teilnehmenden-Liste, die vorab und im Nachgang zur Konferenz zugänglich ist, sowie Video-Chats mit Ausstellern machen Interaktion und Kontaktabahnung möglich.

Facettenreiches Programm

Zwölf Fachforen, eine virtuelle Fachmesse mit zahlreichen Ausstellern sowie die AHK-Lounge für unternehmensindividuelle Gespräche mit Vertretern von über 60 deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) erwarten die Teilnehmenden! In den Fachforen sind von Themen wie Wachstumsmärkte, Exportkontrolle, Europäische Handelspolitik und Lieferketten über Finanzierung, digitale Geschäftsmodelle und Management von Auslandseinsätzen bis hin zu Länderforen zu USA und China alles dabei.

Premiere: Neu sind spezielle Angebote für Start-ups mit drei eigenen Fachforen. Hier wird sich alles um die Internationalisierung von jungen Unternehmen drehen. Keynote Speaker ist Sigmar Gabriel, Vorsitzender der Atlantik-Brücke und Außenminister a. D. Das vorab mit ihm geführte Interview macht Lust auf mehr – siehe dazu die vorherige Seite.



Internettipp:
Die Veranstaltungsdetails
sind abrufbar unter
www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de



Live-Stream aus der Philharmonie Essen



WELTMARKTRÜHRER

GLOBAL ERFOLGREICH MITMISCHEN

23. September 2021
11. IHK-Außenwirtschaftstag NRW – Digital



Weitere Informationen unter:
www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de

Was Sie erwartet:

- Hochkarätige Speaker
- Zwölf Fachforen
- Beratung zu über 90 Ländern
- Fachmesse
- Neu: Start-up-Area

f i l t #IHKAWT

Zum Ablauf der Konferenz

Das Hauptprogramm der Konferenz findet am 23. September statt. Am Folgetag (24. September) wird es durch Fachbeiträge der Hauptsponsoren abgerundet. An beiden Tagen sind ausgiebige Zeitfenster zum Netzwerken und zum Besuch der Fachmesse vorgesehen. Die unternehmensindividuellen Beratungsgespräche in der digitalen AHK-Lounge werden mit Blick auf die verschiedenen Zeitzonen der weltweit zugeschalteten Experten und Expertinnen von Mittwoch bis Freitag angeboten.

Die Veranstaltungsdetails sind abrufbar unter www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de.

Möchten Sie als Aussteller mit dabei sein oder haben noch Rückfragen?

Kontaktieren Sie dafür Marc Meckle (Tel. 0201 1892-240, E-Mail: marc.meckle@essen.ihk.de).

Starke Unterstützung von Sponsoren

Die Konferenz wird von zahlreichen Unternehmen und Institutionen unterstützt.

Wir danken bereits an dieser Stelle unseren Sponsoren und Partnern:



IHK AKTUELL

Mobilitäts- partnerschaften – gemeinsam stark für eine umweltge- rechte Mobilität

Zukunft der betrieblichen Mobilität

Bereits ein Jahr später wurde auch in Essen eine Mobilitätspartnerschaft gegründet. Was sind die Ziele der Partnerschaften? Wie können Unternehmen profitieren und die Mobilitätswende aktiv mitgestalten?

Rückblick: Im Jahr 2018 standen Unternehmen wie Kommunen vor der großen Herausforderung, die Luftqualität vor Ort zu

Im Jahr 2018 startete die IHK gemeinsam mit der Handwerkskammer, der Kreishandwerkerschaft und der Stadt Oberhausen die erste Partnerschaft für effiziente und umweltgerechte Mobilität.

verbessern und vor allem den Grenzwert für Stickstoffdioxid (NO₂) an lokalen Hotspots einzuhalten. Es drohten Streckensperrungen und Diesel-Fahrverbote, die zu erheblichen Mehrkosten geführt hätten. Gleichzeitig gab es zahlreiche Unternehmen, die sich bereits mit der Frage nach der zukünftigen betrieblichen Mobilität auseinandersetzten. Dies markierte den Startschuss für das

der Mitarbeitergesundheit und verbesserter Personalbindung leisten die Mobilitätspartner dadurch einen aktiven Beitrag zum Umweltschutz.

Im Fokus steht der aktive Austausch zu allen betrieblichen Mobilitätsfragen mit dem Ziel, anschauliche und praxiserprobte Maßnahmen umzusetzen. Hierbei werden Unternehmen durch regelmäßige Veranstaltungen, Publikationen, Materialsammlungen und persönliche Erstberatungen unterstützt. So führte eine Bustour 2019 durch Essen und Oberhausen zu Betrieben, die bereits erste Maßnahmen umgesetzt hatten. Auf einem Fördermittelworkshop im Jahr 2020 konnten interessierte Unternehmen aus erster Hand erfahren, wie das Antragsverfahren zur Förderung von Elektrofahrzeugen abläuft und Mittel erfolgreich abgerufen werden können. Schließlich fand im April dieses Jahres eine Onlineveranstaltung zum mobilen Arbeiten statt, auf der erste Erfahrungen zu Organisation, Umsetzung und Herausforderungen dieser Arbeitsform gemeinsam diskutiert wurden.

Die Mobilitätspartnerschaften bedeuten also weit mehr als der häufige Ruf nach Verboten und Einschränkungen für den Straßenverkehr. Sie bieten die Plattform zur gemeinsamen Entwicklung umweltgerechter Mobilitätsangebote, bei denen Wirtschaftlichkeit und Praxisnähe von Anfang an mitgedacht werden. Um diesen Einklang zu finden, bedarf es in der Zukunft vieler Anstrengungen und Ideen. Unternehmen können die Entwicklung aktiv mitgestalten und Treiber einer umweltgerechten und effizienten Mobilitätswende sein. Hierzu lädt Sie die IHK in die kostenlosen Mobilitätspartnerschaften herzlich ein. Sprechen Sie uns gerne an!

Projekt der Mobilitätspartnerschaften Wirtschaft & Stadt.

In den vergangenen Jahren hat die Bedeutung des Themas Mobilität stark zugenommen und ist auch für Unternehmen zum wichtigen Bestandteil nachhaltigen Wirtschaftens geworden. Die zentrale Frage lautet hierbei: Wie kann betriebliche Mobilität, bestehend aus den Themenfeldern Kunden, Mitarbeiter, Lieferanten, Fuhrpark und Dienstreisen, effizient und umweltgerecht gestaltet werden? Hier setzen Stadt und Wirtschaft an und bieten mit den Mobilitätspartnerschaften ein Netzwerk für Austausch, Informationen und praxisnahe Maßnahmenumsetzung.

Inzwischen haben sich rund 40 Betriebe angeschlossen und setzen freiwillig selbstentwickelte Maßnahmen im eigenen Betrieb um. Diese reichen von der Umrüstung der Fahrzeugflotte auf alternative Antriebe bis hin zur Förderung der Fahrrad- und ÖPNV-Nutzung durch die Mitarbeiter. Neben positiven Effekten wie Kostenersparnis, Förderung



Autor:
DANIEL
KLEINEICKEN

IHK AKTUELL

Online-Webinar: In vier Schritten zu mehr Marktwirkung

Geht Ihren Marketingprojekten auch schnell die Luft aus? Dann sind Sie nicht allein: 78 Prozent der Unternehmen sagen, dass sie nicht die Marktwirkung erzielen, die sie verdient haben. Und sogar 82 Prozent geben zu, dass bei ihnen regelmäßig wichtige Projekte versanden. Offensichtlich läuft im Marketing etwas falsch. Doch woran liegt das?



Autor:
JAN BORKENSTEIN

Die Oberhausener Werbeagentur move:elevator hat 150 Tiefeninterviews mit Marketingleitenden und Geschäftsführenden geführt, um diese Frage zu beantworten. Herausgekommen sind spannende Erkenntnisse darüber, wie Menschen im Marketing zusammenarbeiten – und warum es dabei so oft hakt.

Auf dieser Grundlage hat die Agentur einen Prozess entwickelt, mit dem mittelständische und große Unternehmen ihre Marktwirkung in vier einfachen Schritten drastisch steigern können. Im Online-Seminar stellt Ihnen Hans Piechatzek, Managing Director bei move:elevator und Präsident des Marketing Club Ruhr, die inzwischen praxiserprobten Maßnahmen vor, die Sie direkt in Ihrem Unternehmen erfolgreich anwenden können.



Anmeldung zum Webinar:
[www.essen.ihk24.de/
marktwirkung](http://www.essen.ihk24.de/marktwirkung)

Das Webinar findet am 7. September 2021 um 16:00 Uhr statt. Online können Sie sich für das kostenlose Angebot verbindlich anmelden. Ihre Zugangsdaten erhalten Sie kurz vor Beginn des Webinars.



© Sozialverband VdK Nordrhein-Westfalen e. V.

IHK AKTUELL

VdK NRW sucht herausragende Beispiele für die Inklusion im Arbeitsleben!

Preisträgerinnen und
Preisträger aus dem
Jahr 2019

Kurzarbeit, Freistellungen und Entlassungen: Die Auswirkungen der Corona-Pandemie sind vielfältig und die langfristigen Ausmaße bei Weitem nicht absehbar.

Der Sozialverband VdK Nordrhein-Westfalen befürchtet infolgedessen empfindliche Einschnitte bei der beruflichen Teilhabe von Menschen mit Behinderung – und möchte mit der Auszeichnung herausragender Beispiele für die berufliche Inklusion in diesem Jahr erst recht ein positives Zeichen setzen!

Für den „VdK Preis für Menschen mit Behinderung in Beschäftigung und Ausbildung“ sucht der Landesverband daher bereits zum achten Mal Bewerberinnen und Bewerber, die dem Beinamen „vilma – vorbildlich, individuell, leistungsstark und motiviert in der Arbeitswelt“ alle Ehre machen. Als neuer Schirmherr freut sich David Behre, bei der feierlichen Verleihung im Dezember bis zu acht Kandidatinnen und Kandidaten aus Nordrhein-Westfalen mit einem Preisgeld von je 1.500 Euro würdigen zu können.

Für die Auszeichnung können behinderte Auszubildende, Studierende, Beschäftigte und Selbstständige aus allen Fachrichtungen, Branchen und Tätigkeitsebenen ebenso wie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Werkstätten für Menschen mit Behinderung bis zum 24. August 2021 vorgeschlagen werden.



Weitere Informationen
finden Sie unter
www.vdk.de/vilma

IHK AKTUELL

Personalien

Geburtstage
im April

70
Jahre

Helmut Hellwig, Vorsitzender und Mitglied in zahlreichen IHK-Prüfungsausschüssen, Brilon

Wolfgang Hilgert, Mitglied der Prüfungsausschüsse „Elektroniker/-in für Betriebstechnik“ und „Mechatroniker/-in“, Bottrop

65
Jahre

Werner Brecklinghaus, Vorsitzender der Prüfungsausschüsse „Bauwerksabdichter/-in“ und „Asphaltbauer/-in“, Essen

60
Jahre

Jörg Kastner, Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Maschinen- und Anlagenführer/-in Schwerpunkt: Metall- und Kunststofftechnik“, Oberhausen

50
Jahre

Dirk Jastrzembski, Mitglied im Prüfungsausschuss „Tankwart/-in“, Essen

Kerstin Gumpert, Mitglied der IHK-Vollversammlung, Essen



Geburtstage
im Mai

70
Jahre

Detlef Minor, Mitglied des Prüfungsausschusses „Güterkraftverkehr“, Gelsenkirchen

65
Jahre

Friedhelm Woelk, Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Industriekaufmann/Industriekauffrau“, Bochu

Michael P. Sommer, Mitglied des Außenhandelsausschusses, Essen

Ulrich Lindemans, Vorsitzender der Prüfungsausschüsse „Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/Verkäuferin“, Wuppertal

60
Jahre

Hans-Werner Tolksdorf, Mitglied der Prüfungsausschüsse „Fachinformatiker/-in FR Anwendungsentwicklung“, „Fachinformatiker/-in FR Systemintegration“ und „Informations- und Telekommunikationssystem-Elektroniker/-in“, Düsseldorf

Jörg Trampenau, Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Geprüfte/-r Industriemeister/-in FR Metall“, stellv. Vorsitzender des Ausschusses für „Konstruktionsmechaniker/-in“ und Mitglied der Ausschüsse „Baugeräteführer/-in“ und „Geprüfte/-r Industriemeister/-in FR Elektrotechnik“, Oberhausen

Jürgen Heller, Mitglied des Steuerausschusses, Mülheim an der Ruhr

Olaf Tschech, stellvertretender Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Industriemechaniker/-in“, Bochum

55
Jahre

Robert Schlagböhmer, Vorsitzender des Ausschusses für Einzelhandel, Dienstleistungen und Tourismus, Oberhausen

50
Jahre

Frank Strüver, Vorsitzender der Prüfungsausschüsse „Geprüfte/-r IT-Berater/-in (Certified IT Business Consultant)“, „Geprüfte/-r IT-Entwickler/-in (Certified IT System Manager)“, „Geprüfte/-r IT-Projektleiter/-in (Certified IT Business Manager)“ und „IT-Operative Professionals“, Dinslaken

Matthias Mesters, Mitglied der Prüfungsausschüsse „Fachpraktiker/-in im Verkauf“, „Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel“, „Verkäufer/Verkäuferin“ und „Musikfachhändler/-in“, Haan

Dr. Oliver Franz, Mitglied des Prüfungsausschusses „Geprüfte/-r Energiefachwirt/-in“, Essen

Geburtstage
im Juni

65
Jahre

Dr. Arndt Begemann, Mitglied des Rechtsausschusses, Essen

Walter Rabauer, Mitglied des Prüfungsausschusses „Geprüfte/-r Kraftwerksmeister/-in FR Strahlenschutz“, Wang

60
Jahre

Volker Lange, Mitglied des Prüfungsausschusses „Elektroniker/-in für Geräte und Systeme“, Essen

50
Jahre

Anja Bamberg, Vorsitzende des Prüfungsausschusses „Bankkaufmann/Bankkauffrau“, Herdecke

Stefan Tieben, Mitglied des Steuerausschusses, Essen

Thomas Pape, Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel“, Essen

IHK AKTUELL

Energiefressern auf der Spur

MEDION AG in Essen



v.l.n.r. Marc Daniel Holtmann,
Alicia Christina Gedler

RWW Rheinisch-Westfälische Wasserwerksgesellschaft mbH (RWW) aus Mülheim an der Ruhr.



Abou Sangaré



Suad Tokbay

Die Gewinnerteams kommen in diesem Jahr von der MEDION AG in Essen und von der RWW Rheinisch-Westfälische Wasserwerksgesellschaft mbH (RWW) aus Mülheim an der Ruhr. Den zweiten Platz teilen sich die Teams der E.ON Country Hub Germany GmbH aus Essen und der HOCHTIEF Aktiengesellschaft, Essen.

Das Team der MEDION AG konzentrierte sich auf die angestrebte Verbesserung der Energieeffizienz durch selbstlernende Heizungsthermostate. „Solche digitalen Thermostate können u. a. die Temperatur, Feuchtigkeit oder auch Bewegungsaktivität messen. So soll das Raumklima in den Bürogebäuden optimal gesteuert werden können“, berichten Alicia Christina Gedler, gelernte Groß- und Außenhandelskauffrau, und Marc Daniel Holtmann, der ebenfalls eine Ausbildung als Groß- und Außenhandelskaufmann absolviert. „Nach unseren Berechnungen könnte auf dem Unternehmens-Campus jährlich bis zu 96.400 kWh Energie eingespart werden.“

Suad Tokbay und Abou Sangaré, gelernte Elektroniker für Betriebstechnik bei der RWW Rheinisch-Westfälische Wasserwerksgesellschaft mbH in Mülheim an der Ruhr, konzentrierten sich auf die Optimierung der Heizanlage in Natronlauge-Lagerräumen. „Natronlauge darf nicht unter 12 Grad Celsius gelagert werden, weil sie sonst kristallisiert. Die Elektroheizungen wurden dazu bislang unter Volllast betrieben“, so das Team. Die Beiden veränderten

Energie-Scouts

Jährlich 832 Kilogramm Holz und 756.000 Liter Wasser, knapp 96.400 kWh pro Jahr, fast 120 kg CO₂ pro Monat oder eine Amortisationszeit von nur 127 Tagen – so lautet die bemerkenswerte Einsparungsbilanz der Energieeffizienzprojekt des zweiten Durchgangs des IHK-Wettbewerbs „Energie-Scouts“. Jetzt stehen die regionalen Sieger fest.

E.ON Country Hub Germany GmbH aus Essen



v.l.n.r. Valeria Ruf,
Jana Kleipsties,
Sanna Reinartz

HOCHTIEF Aktiengesellschaft aus Essen



Luis Hoffman



Jenny Ridger



Luca Martins

den Standort der Temperatursensoren, so dass ein geringerer Stromverbrauch erzielt wird. Die Amortisationszeit der notwendigen Investitionen von nur 127 Tagen freut das Team besonders.

Bei der E.ON Hub Germany GmbH aus Essen konzentrierten sich die angehenden Kauffrauen für Büromanagement Jana Kleipsties, Sanna Reinartz und Valeria Ruf als Energie-Scouts auf die Weiterverwendung von Büromaterialien. „Jede Abteilung bestellt ihren Vorrat an Büromaterial. Einzelne Artikel wurden z. T. nicht verwendet und mussten nach langer Lagerzeit entsorgt werden“, so das Team zu seiner Idee. Deshalb wurde ein Sharing-Regal eingeführt, in dem nicht benötigte Materialien abgelegt und von allen Mitarbeitenden entnommen werden können. Nach den Berechnungen des Teams können rund 120 kg CO₂ im Monat eingespart werden.“

„Um Kosten zu sparen und den Ablauf zu vereinfachen, wollen wir bislang postalisch verschickte Gehaltsabrechnungen digital abrufbar machen“, erläutert das Team der Essener HOCHTIEF Aktiengesellschaft mit Jenny Ridger, angehende Bauzeichnerin, Luis Hoffmann und Luca Martins, die eine Ausbildung zum Industriekaufmann in Kombination mit einem Dualen Studium Bachelor of Arts absolvieren. Über das bestehende Unternehmensnetzwerk sollen die Angestellten sicher darauf zugreifen können. Neben finanziellen Einsparungen gibt es auch ökologische Vorteile: Laut Berechnungen können 378 Kilogramm Papier eingespart werden, das entspricht 832 Kilogramm Holz und 756.000 Liter Wasser.



Autorin:
HEIKE DOLL



In drei digitalen Workshops lernten die Energie-Scouts durch die Projektpartner Energie-Agentur.NRW und Effizienz-Agentur NRW Grundlagen der Energie- und Ressourceneffizienz, Wirtschaftlichkeitsberechnungen und Projektmanagement kennen. Bei der digitalen Abschlussveranstaltung stellten sie der Fachjury ihr Effizienzprojekt vor. Die Energie-Scouts sind ein Projekt der Mittelstandsinitiative Energiewende und Klimaschutz.

Angebote für Gründer und Jungunternehmer

1. Startercenter NRW in Essen

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

Info-Nachmittag „Unternehmensgründung“

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

- ▶ nächste Termine:
01.07., 05.08., 02.09.2021
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
0201/1892-293

Daniel Mund
0201/1892-288

Jutta Schmidt
0201/1892-121

- ▶ Anmeldung:
STARTERCENTER NRW in Essen
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

- ▶ 08.09., 10.11.2021
16.15 bis 18.15 Uhr

RENTENVERSICHERUNG: TIPPS FÜR SELBSTÄNDIGE

- ▶ 08.09., 10.11.2021
15.00 bis 16.00 Uhr

KRANKEN-/SOZIALVERSICHERUNG, ALTERSVORSORGE

- ▶ 07.09., 09.11.2021
16.15 bis 17.45 Uhr

BETRIEBLICHE VERSICHERUNGEN

- ▶ 07.09., 09.11.2021
14.30 bis 16.00 Uhr

GRÜNDUNGS- UND FESTIGUNGSFINANZIERUNG

- ▶ 30.09., 25.11.2021
16.00 bis 18.00 Uhr

BUSINESSPLAN UND BUCH- FÜHRUNG: FRAGEN, FEHLER UND FINANZAMT

- ▶ 15.09., 17.11.2021
15.00 bis 18.00 Uhr

RECHTLICHE TIPPS FÜR UNTERNEHMER/-INNEN

- ▶ 29.09., 24.11.2021
16.00 bis 18.00 Uhr

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

- ▶ 29.09., 24.11.2021
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:

- ▶ 08.07., 12.08., 09.09.2021
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

- ▶ 07.09.2021
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:

- ▶ 26.08.2021
Anmeldung erbeten!

GRÜNDERBETREUUNG UND COACHING

SENIOR Consult Ruhr e. V. unter-
stützt durch berufserfahrene,
ehrenamtlich tätige Senior-
Experten Existenzgründer und
Jungunternehmen bei der
Bewältigung betrieblicher Fragen
und Entwicklungsproblemen.

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

3. Startercenter NRW in Oberhausen und Mülheim an der Ruhr

INFO-NACHMITTAG „UNTERNEHMENSGRÜNDUNG“ IN OBERHAUSEN

- ▶ Nächster Termin:
29.07.2021
14.00 bis ca. 17.00 Uhr

- ▶ Anmeldung:
Startercenter NRW in Oberhausen
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 (ganztäglich):
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
0208 / 48 48 – 49



Alle Termine auf aktuellstem
Stand finden Sie auf
unserer Website.

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.

A – Angebote (Auszug)

E 749 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 Sportbootführerscheinen 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 757 A WEBPORTAL MIT MODERNER SOFTWARE FÜR TALENTMANAGEMENT UND PERSONALENTWICKLUNG

Unser Webportal für Personalauswahl, Motivation und Personalentwicklung ist eine gute Ergänzung für Unternehmen aus der HR/Personal-Branche oder auch für Existenzgründer geeignet. Die GmbH wurde vom Gründer nebenberuflich im Jahr 2014 mit dem Fokus Managementberatung im Bereich Leadership und Management Audits gegründet. ...

E 758 A DREHEN, BOHREN, FRÄSEN

Nachfolger für Unternehmen in der mobilen Bearbeitungstechnik gesucht. Übergabe gegen Ende 2023 geplant. ...

E 760 A LOTTOANNAHMESTELLE / POST / DHL

Wegen Umzug suchen wir eine Nachfolge für unser Fachgeschäft für Presse, Tabak, mit großem Kartensortiment, Markenbüro und Schulbedarf, Deko- und Geschenkartikel. Aufstockung des Warensortiments aufgrund der Größe (80 qm) und Einrichtung eines Onlineshops möglich. ...

E 762 A LADENGESCHÄFT MIT ELEKTROARTIKELN IN ZENTRALER LAGE ABZUGEBEN

Zurzeit sind in dem Unternehmen drei Teilzeitkräfte beschäftigt. Das Geschäft kann aber auch alleine oder zu zweit in Vollzeit betrieben werden. Aufgrund der Umsatzzahlen ist das Geschäft ein zukunftsicheres Invest, um einem engagierten Unternehmer/-in den Unterhalt zu sichern. ...

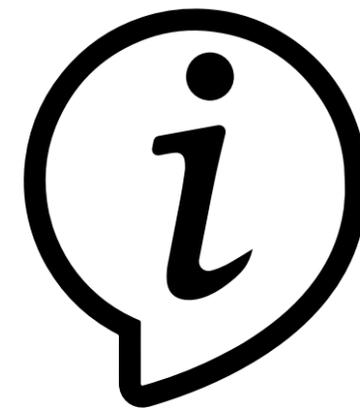
N – Nachfolge (Auszug)

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. ...



Beitragsordnung 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 (SanInsFoG, vom 22. Dezember 2020 (BGBl. I S. 3256)), folgende Änderung der Beitragsordnung, zuletzt geändert am 16. März 2004, beschlossen. Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen hat die Genehmigung der Änderung am 30.03.2021 unter dem Az. IX.6/2021-0001005 erteilt.

§ 10 wird wie folgt geändert:

- § 10 Umsatz, Bilanzsumme, Arbeitnehmerzahl
- (1) Umsatz im Sinne der Beitragsordnung ist die Summe der steuerfreien und steuerpflichtigen Lieferungen und sonstige Leistungen einschließlich unentgeltlicher Wertabgaben im Sinne von § 1 Abs. 1 Nr. 1 sowie § 3 Abs. 1b und 9a UStG. Bei umsatzsteuerlichen Organschaften wird für den gesamten Organkreis der umsatzsteuerliche Umsatz der Organträgerin zugrunde gelegt.
 - (2) Die Bilanzsumme wird nach § 266 HGB und die Zahl der Arbeitnehmer nach § 267 Abs. 5 HGB ermittelt.

Ausgefertigt, Essen, 31. März 2021

Die Präsidentin
gez. Jutta Kruft-Lohrengel

Der Hauptgeschäftsführer
gez. Dr. Gerald Püchel

Neue Fortbildungsprüfung ab Herbst 2023: Geprüfte Meisterin und Meister für Veranstaltungstechnik – Bachelor Professional für Veranstaltungstechnik

„Geprüfte Meisterin und Meister für Veranstaltungstechnik - Bachelor Professional für Veranstaltungstechnik“ übernehmen Fach- und Führungsfunktionen, in denen zu verantwortende Leitungsprozesse von Organisationen eigenständig gesteuert und ausgeführt werden. In Betrieben unterschiedlicher Art und für verschiedene Veranstaltungsformen konzipieren, planen, leiten und evaluieren sie die technische Umsetzung von Veranstaltungen. Fortbildungsprüfung wird voraussichtlich im Herbst 2023 zum ersten Mal durchgeführt. Wenn Sie als Lehrgangsanbieterin und -anbieter Interesse haben, einen Vorbereitungskurs durchzuführen oder sich als Teilnehmerin und Teilnehmer über die Prüfung informieren möchten, wenden Sie sich gern an:

Käthe Klein
0201 1892-201
kaethe.klein@essen.ihk.de

Wir freuen uns auch über Ihre Kontaktaufnahmen, wenn Sie sich über eine ehrenamtliche Prüfertätigkeit erkundigen möchten.

IHK AKTUELL

Veranstaltungs- ankündigung

Optionsmodell für Personengesellschaften
nach dem KöMoG

Donnerstag, 30.09.2021
14:00 – ca. 16:00 Uhr

Kostenfreie und virtuelle Veranstaltung mit Microsoft Teams. Mit freundlicher Unterstützung der RST HANSA GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Essen Informationen und Anmeldeöglichkeiten finden Sie bald bei uns auf der Homepage unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 5150036

„meo-Netzwerk Wirtschaftsschutz“ erstmalig offiziell getagt

Ganz im Sinne „aus der Wirtschaft, für die Wirtschaft“ wurde das „meo-Netzwerk Wirtschaftsschutz“ ins Leben gerufen – koordiniert von der IHK zu Essen und dem Allianz für Sicherheit in der Wirtschaft West e. V. (ASW West).

Der Grundstein für die gemeinsame Arbeit wurde im Oktober 2020 mit der Konstituierung des Netzwerkes gelegt. Am 22. April 2021 fand die erste offizielle Sitzung in Form einer Videokonferenz statt. Fokusthema war: „Krisenmanagement in Zeiten von Corona – Grenzen und Möglichkeiten“. In der anschließenden Diskussionsrunde stand die Sicherstellung der Grundversorgung in Krisenzeiten im Mittelpunkt. Mögliche Maßnahmen rund um dieses Thema werden – neben weiteren sicherheitsrelevanten Themen – in den nächsten Sitzungen konkretisiert. Es bringen sich bereits zahlreiche Unternehmen, Verbände und Institutionen als Kooperationspartner ein. Das Netzwerk hat sich auf die Fahne geschrieben, die MEO-Region als sicheren Wirtschaftsstandort zu profilieren. Damit dies gelingt, ist das Netzwerk offen für weitere Kooperationspartner. Ziel ist eine engagierte Zusammenarbeit in einem ausgewogenen Branchenmix.

IHK-Ansprechpartnerin:

Sandra Schmitz, IHK zu Essen
0201 1892-154
sandra.schmitz@essen.ihk.de

Weitere Informationen unter
www.meo-wirtschaftsschutz.ruhr



© iStock.com / Earl Manus

Exportkontrolle – Neue EU-Dual- Use-Verordnung ab Sommer 2021

Im Oktober 2016 unterbreitete die Europäische Kommission ihren Vorschlag für eine neue Dual-Use-Verordnung (VO). Gut vier Jahre dauerte es, bis sich im November 2020 das Europäische Parlament und die Mitgliedstaaten im Rat der Europäischen Union auf einen neuen Verordnungstext einigten. Am 25. März 2021 stimmte nun das Europäische Parlament für eine Reform der Dual-Use-Verordnung, die voraussichtlich im August 2021 in Kraft treten und die bisherige Verordnung (VO 428/2009) ablösen wird. Insbesondere sollen neue Kontrollmechanismen für Abhör- und Überwachungstechnik eingeführt werden, um die Menschenrechte international besser zu schützen. Ebenfalls werden u. a. bestimmte technische Dienstleistungen in den Anwendungsbereich der neuen Dual-Use-Verordnung aufgenommen, um die Kontrollen zu harmonisieren.

Hierzu und zu allen weiteren Änderungen, die die Novelle der Dual-Use-Verordnung mit sich bringt, bietet das BAFA in Zusammenarbeit mit IHKs Informationsveranstaltungen an.

Abrufbar unter
www.essen.ihk24.de (Veranstaltungen).

Außerdem sind Informationen zur neuen Verordnung unter www.bafa.de veröffentlicht



© iStock.com / Earl Manus

Elektronische Genehmigungs- erteilung im Bereich des Außenwirt- schaftsrechts

Seit dem 1. März 2021 werden Genehmigungen, Nullbescheide, Auskünfte sowie Verlängerungen und Änderungen von Bescheiden im Bereich des Außenwirtschaftsrechts vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) ausschließlich in elektronischer Form erlassen. Unternehmen können somit Genehmigungen unmittelbar nach ihrer Veröffentlichung im Portal ELAN-K2 Ausfuhr nutzen. Zusätzlich kann für elektronische Genehmigungen eine schriftlich bestätigte Zweitausfertigung beim BAFA beantragt werden, wenn der Genehmigungsinhaber dies unverzüglich geltend macht, weil z.B. eine ausländische Ausgangszollstelle die elektronische Genehmigung nicht akzeptiert.



© iStock.com / nezarku

meo Magazin Facts!



140

Ausbildungs-
berufe

IMPRESSUM

Herausgeber

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

Haus- und Lieferanschrift

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

Erscheinungstermin

05. Juli 2021

Redaktion

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

Quellenangaben verwendeter Bilder:

IHK, Kerstin Bögeholz, Mirosław Lojkowski,
Fabien Holzer, iStock.com
Titelfoto: IHK / Fabien Holzer
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

46.176 (Druckauflage 3. 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-Unter-
nehmen im Rahmen ihrer Mitgliedschaft ohne
besonderes Entgelt geliefert.



© iStock.com / elenabs



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

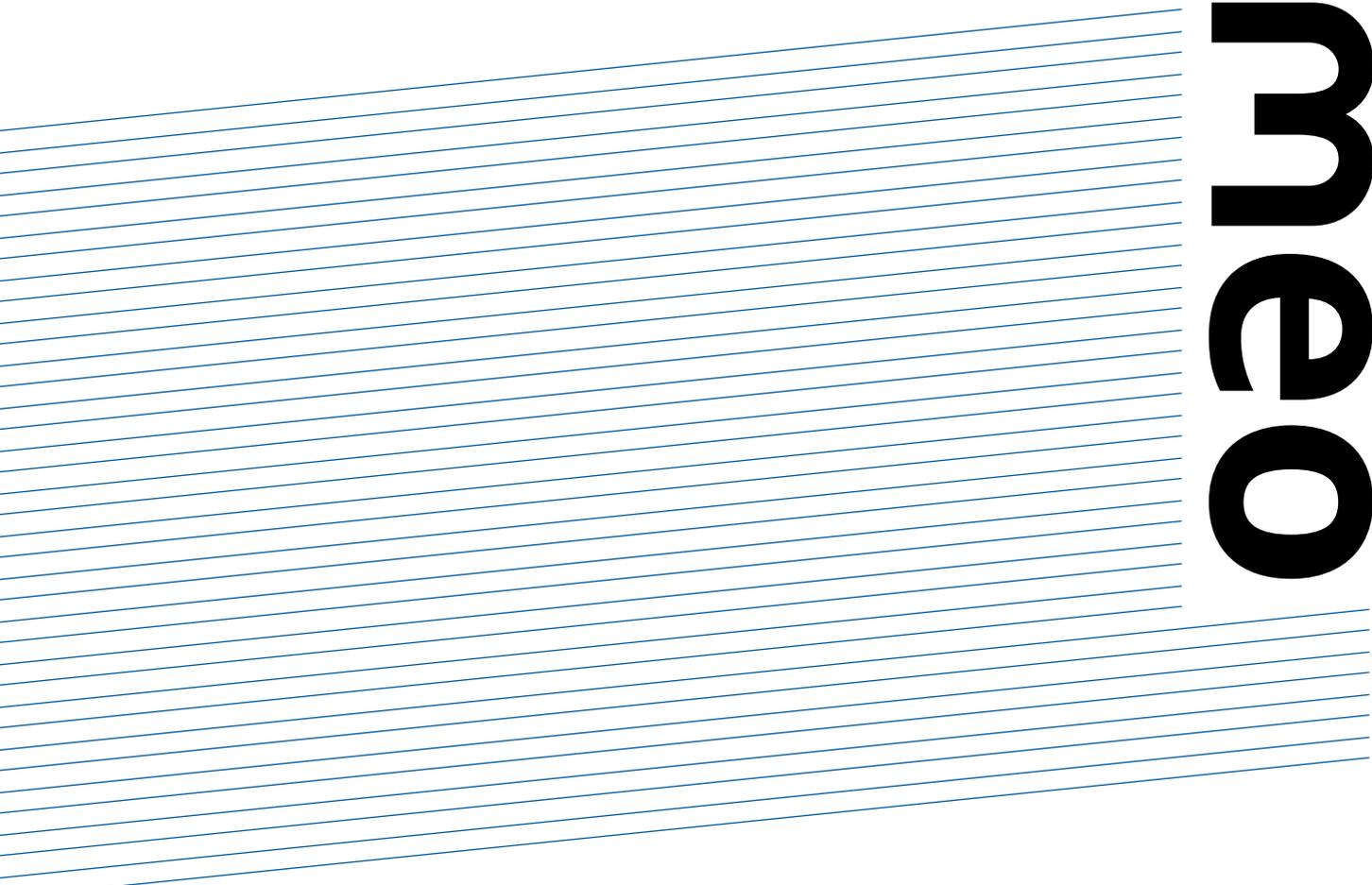
Veröffentlichun

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

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 movement and depth. The lines are more densely packed on the left and become more sparse as they move towards the right.

neo