



für Düsseldorf und den Kreis Mettmann

magazin

www.duesseldorf.ihk.de

03.2017

Seriös, solide, solvent sucht ...

Unternehmens- nachfolge in der Region Düsseldorf



Finanzen

Der neue „Fuffi“ kommt

Im Focus

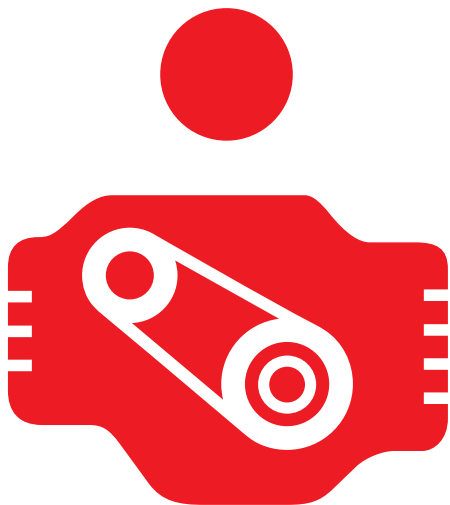
Metropolregion Rheinland
gegründet

Start-ups

Immer in Alarm-
bereitschaft



Brummen ist einfach.



**Weil die Sparkassen und
die Landesbanken den
Motor unserer Wirtschaft
am Laufen halten.**

Mittelstandsfinanzierer Nr. 1*

*bezogen auf die Sparkassen-Finanzgruppe

Mehr Unternehmergeist wagen

Es fehlt es an **übernahmewilligen** (Jung-)Unternehmer/innen.

„S ei ein Mann und folge mir nicht nach“ – dieser Appell des jungen Werther gilt offenbar auch für die Unternehmensnachfolge, denn an mutigen Jungunternehmer/-innen fehlt es ganz eindeutig: Zwischen 2014 und 2018 rechnet man bundesweit mit 135.000 Firmen, die in andere Hände übergeben werden müssten. Darunter sind vor allem viele kleine und mittelständische Eigentümer-Unternehmen. Diesen Prozess gilt es verantwortungsvoll zu managen. Partner dafür ist die IHK, die ihnen mit Rat und Tat zur Seite steht und den oft langwierigen Übergabeprozess begleitet. Denn leider – und das ist die Krux – beginnen viele Unternehmer mit der Suche nach einem geeigneten Nachfolger erst im fortgeschrittenen Lebensalter, Experten empfehlen dagegen den Start der Suche mit rund 55 Jahren. Auf der anderen Seite fehlt es ganz klar an übernahmewilligen (Jung-)Unternehmer/innen. Die Gründe dafür liegen unter anderem in der aktuellen Hochkonjunktur mit nahezu Vollbeschäftigung, die den Wunsch nach unternehmerischer Tätigkeit fast immer schrumpfen lässt. Ferner fühlt sich unsere Jugend nicht unbedingt zum Unternehmer berufen, sondern jeder dritte Jugendliche sehnt sich (glaubt man den neuesten Umfragen) nach Sicherheit und sieht seine Zukunft daher eher im Beamtentum – Life Balance garantiert. Daran ändert auch der aktuelle Hype um Start-ups wenig, denn von ihnen gibt es noch zu wenige. Auch dürfte in dieser Klientel das Potenzial für Nachfolger in der old economy eher gering sein.

Aber wir ernten hier nur, was wir auch gesät haben. Schulische Curricula, in denen das Fach Wirtschaft nach wie vor Fehlanzeige ist und die das Unternehmertum eher negativ apostrophieren, werden kaum bei jungen Menschen den Wunsch nach unternehmerischer Tätigkeit auslösen. Initiativen von Kammern, Wirtschaftsjuvenen und Verbänden, dieses zu ändern, sind bislang bei allen nordrhein-westfälischen Landesregierungen auf taube Ohren gestoßen – aber hier bleiben wir am Ball, denn steter Tropfen höhlt ja bekanntlich den Stein! Fazit: Gründergeist und erfolgreiche Unternehmensnachfolge haben eine gemeinsame Wurzel. Es ist daher höchste Zeit, dass Politik und Gesellschaft ihr Augenmerk auf das Thema Unternehmensnachfolge richten. Denn nur so werden wir den Bestand an kleinen und mittelständischen Unternehmen sichern und die von ihnen bereit gestellten Ausbildungs- und Arbeitsplätze erhalten können.

Gregor Berghausen,
Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf



gregor.berghausen@duesseldorf.ihk.de



www.facebook.com/gregor.berghausen



FOTO: WERNER GABRIEL



16

Unternehmensnachfolge

Auf jeden Topf passt ein Deckel – das gilt auch bei der Suche nach dem richtigen Nachfolger. Entscheidend ist, rechtzeitig damit zu beginnen.

38

Der neue „Fuffi“

Fühlen, sehen, kippen: Die Sicherheitsmerkmale der neuen 50-Euro-Banknote, die am 4. April an den Start geht.

61

Start-ups

Drei Düsseldorf Start-ups nutzen die Stärken des Internets und machen damit gute Geschäfte.





54

Im Focus

Australien hat Unternehmern weit mehr zu bieten als Kohle, Kängurus und karge Wüsten.

Unternehmen

- 04 Der neue Dresscode der Düsseldorfer Modemessen
- 06 WeFlyDus: Unternehmen stellen sich hinter den Flughafen
- 06 Kö-Bogen: Auf dem Weg zum neuen Wahrzeichen
- 08 Travellers' Choice Award Luxury für den Breidenbacher Hof
- 08 EBG Tief- und Straßenbau: Erfolgreiche Sanierung
- 10 Richtfest im neuen L'Oréal- Firmensitz
- 10 Kunstwerke fanden neue Besitzer
- 11 Henkel: Spende an die Diakonie
- 12 80 Jahre Voepel KG
- 12 Karneval im Sprinterwerk
- 14 Menschen der Wirtschaft
- 15 Unternehmensticker

Titel

- 16 Über die Kunst, den richtigen Unternehmensnachfolger zu finden
- 21 Fluch oder Segen? Interview mit Susanne Thonemann-Micker zur Erbschaftsteuerreform
- 24 In guten Händen – Beispiele gelungener Unternehmensnachfolgen
- 30 Serviceangebote der IHK

Service

- 36 On the road again – Pendler im IHK-Bezirk
- 38 Finanzen & Steuern
- 41 Recht
- 43 Veranstaltungen
- 45 Weiterbildung
- 48 Kompakt

- 49 Digitalisierung
- 50 Fachkräfte
- 52 Start-ups / Unternehmensgründungen
- 53 Medien

Im Focus

- 54 Deutsche Unternehmer nutzen die Potenziale Australiens kaum
- 56 Interview mit Dr. Anna Prinz, Botschafterin der Bundesrepublik Deutschland in Australien
- 58 Metropolregion Rheinland gegründet

Portraitiert

- 60 Düsseldorfer Start-ups nutzen die Stärken des Internets
- 65 Ein Tag im Leben von Fritz Conzen
- 67 Restaurant: Das L'arte in Cucina

Rubriken

- 01 Editorial
- 53 Impressum
- 68 Meet & Greet
- 70 Tipps & Termine
- 71 Gastkommentar: Alexander Esch über die Grenzen des Wachstums
- 72 Fragebogen: Hoteldirektorin Britta Kutz



Besuchen Sie uns
<https://www.facebook.com/IHKDus/>
<https://www.facebook.com/Ausbildung.klarmachen/>



Folgen Sie uns auf
<https://twitter.com/ihkdus>



Mehr zu den Autoren der Texte dieser Ausgabe unter www.duesseldorf.ihk.de, Dokumenten-Nummer 3607188.



Der neue Dresscode der Düsseldorfer Modemessen

Der Charme der alten Industriehallen des Böhler Areals passt gut zur neuen Mode. Hier wird ab diesem Sommer auch die neue Schuhmesse ihren Auftritt haben.

Gallery und Gallery Shoes:
Branchentreffs von Kopf bis Fuß künftig unter einem Dach.

Die Modemessen für die Saison Herbst-/Winter 2017/18 sind gelaufen, die Trends abgesteckt und die Orderbücher gefüllt. Der Sale des Winters im Handel war vielerorts super, weil's noch mal so richtig kalt wurde. Jetzt ist der Frühling dekoriert. Mode lebt bekanntlich von der Beständigkeit des Wechsels. Rocklängen rutschen mal rauf und mal runter. Wirtschaftsexperten wollen darin sogar ein textiles Konjunkturbarometer sehen. Krise trägt kurz – siehe die 1930-er Jahre.

Wehe, wer den Trend verpennt. Auch Messemacher müssen mit der Mode gehen und Düsseldorf sich als Modemetropole immer wieder neu erfinden. Darin hat „Klein Paris“ eine lange und erfolgreiche Tradition. Vielleicht begann sie ja schon mit Anna Luise von Medici,

der Gattin des Kurfürsten Jan Wellem, die im 17. Jahrhundert das Flair von Florenz an den Rhein brachte. Die dritte Gallery im Januar 2017, auf der 750 Marken präsentiert wurden, endete in guter Stimmung. Registriert wurden an drei Tagen knapp 6.000 Besucher. Thema war da auch schon längst das Schicksal der GDS. Auch die aus der einstigen Düsseldorfer Schuhmusterschau hervorgegangene Schuhmesse war einst einer der größten internationalen Branchentreffs.

Veränderte Rahmenbedingungen

Logische Schrittfolge: Branchentreffs von Kopf bis Fuß unter einem Dach: Die GDS wandert von der Messegesellschaft zur Igedo Company. Dort soll sie bereits ab Sommer 2017 als „Gallery for Shoes – Internationale Trade Show für

FOTO: GALLERY

Shoes & Accessoires“ wieder ans Laufen kommen. Die Termine stehen fest: 27. bis 29. August 2017, 11. bis 13. März 2018, 2. bis 4. September 2018.

Auch deshalb: Köln, wo es mal eine Herren-Modewoche gab, hat sein Portfolio neu besohlt mit einer Schuhmesse, die „European Shoeshow“. Dort rechnet man anfangs mit 150 Ausstellern. Ein Angriff auf die GDS? „Keinesfalls!“, beteuern die Veranstalter, die Messemacher Wellfairs und GMS. Dennoch: Die Düsseldorf mussten in die Schlupfen kommen. Philipp Kronen, Neffe des einstigen „Mr. Igedo“ Manfred Kronen und aktuell Geschäftsführer der Igedo Company: „Die GDS unter den veränderten Rahmenbedingungen fortzusetzen, hätte einfach keinen Sinn gemacht.“

Mehr zum Thema: Chronik der Modemesse Igedo, jetzt online unter



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 3654474

Es muss über alle Ebenen hinweg neu gedacht werden. Diese leidvolle Erfahrung haben wir vor genau fünf Jahren auch bei der CPD gemacht.“

Gallery-Projektleiterin Ulrike Kähler stellt auf der letzten GDS das neue Konzept vor: Präsentiert werden sollen künftig Schuhkollektionen aus dem mittleren bis gehobenen Segment, zu Beginn etwa 500 Marken. Man rechnet mit 65 Prozent Ausländeranteil bei den Ausstellern und wünscht sich 8.000 bis 10.000 Fachbesucher. Sollten die Erwartungen übertroffen werden, kann noch eine Leichtbauhalle aufgestellt werden.

Synergieeffekte nutzen

Zielländer des Besuchermarketings sind Nord-, Mittel- und Osteuropa. Dabei sollen Synergieeffekte der beiden Modemesen genutzt werden. Kronen und Kähler wünschen sich, dass auch die Bekleidungsbranche sich den neuen Schuh anzieht. Bekannte Label heben bekanntlich den Absatz einer Gesamtmarke, sie sind so etwas wie die High Heels der Branche.

Wobei sich die Düsseldorfer Messemacher, auch aus Kostengründen, vom immer mal

wieder vermissten Glamour verabschiedet haben. Es gibt kaum noch großartige Modeschauen. Man schielt nicht nach Paris oder Mailand, behält aber die Hauptstadt im Auge mit dem trotzigem Argument: „In Berlin wird gefeiert, bei uns wird geordert.“

„Wir haben uns auch in Berlin umgesehen“, gesteht Philipp Kronen, als es darum ging, die GDS neu zu positionieren. Dass sie nun in Düsseldorf mit der Gallery ein Messe-Paar bildet, ist eine passende Mode-Kombi.

Im Sommer nun haben High Heels, Sneaker, Boots, Badelatschen und Bequemsschuhe erstmals ihren Auftritt in den alten Fabrikhallen, auch Sicherheitsschuhe, wie auf demselben Boden früher die Stahlarbeiter trugen. Ein Produkt dass die größten Zuwächse verzeichnet, sieht man mal von den Sneakers ab, die nach wie vor der Renner sind im Schuhgeschäft (+ 80 Prozent im vergangenen Jahr).

Trend zum Online-Shop

Doch das sehen die inhabergeführten Schuhgeschäfte nicht so sportlich, sie sind unzufrieden mit 2016, berichtet Brigitte Wischnewski, Präsidentin des Bundesverbandes des Deutschen Schuheinzelhandels BDSE. Über 80 Prozent klagten in einer Umfrage über sinkende Frequenzen an ihren Standorten, auch in den Fußgängerzonen der Innenstädte.

Was getan wird, um Schritt zu halten, zeigt die BDSE-Umfrage ebenfalls: 16 Prozent der stationären Schuhfachhändler betreiben neben dem Ladenlokal einen eigenen Online-Shop, 30 Prozent bieten ihre Modelle auch über Internet-Portale wie Amazon oder E-Bay an. Mehr als 40 Prozent wollen in diesem Jahr verstärkt



in Multichannel-Konzepten investieren und die Hälfte der befragten Händler plant den Ausbau digitaler Werbemedien.

Auch die Modemessemacher wissen, dass sie nicht nur Quadratmeter vermieten können, sondern auch Marketing-Mehrwert bieten müssen, um den stationären Fachhandel fit zu machen im Wettbewerb mit den großen Online-Portalen. Die Kommunikation geht längst neue Wege, „Top-Blogger“ und „Influencer“ spüren Trends auf, Modelle mit Kult-Potenzial werden in Windeseile millionenfach gesehen und geliebt. Auf der letzten GDS gab es nicht nur Trend-Seminare, sondern auch solche für Social-Media: „Snapchat für Anfänger“.

Inge Hufschlag





würden. Zu diesen Unternehmen zählt auch die Edelstahlwerke Schmees GmbH aus Langenfeld. Geschäftsführer Clemens Schmees betont, dass der Flughafen für sein Unternehmen besonders wichtig sei, um im internationalen Wettbewerb zu bestehen. „Der Flughafen liegt sprichwörtlich direkt vor der Tür, er ist unser Tor zu Welt; insbesondere weitere interkontinentale Direktverbindungen von Düsseldorf kann ich nur begrüßen. Ich persönlich oder unsere Mitarbeiter sparen dadurch wertvolle Zeit und unnötige Umstiege in Frankfurt, München oder Zürich. Damit der Flughafen diese Direktverbindungen einrichten kann, braucht er die Kapazitätserweiterung.“

Der Aufruf der Wirtschaft zur Entwicklung des Düsseldorfer Flughafens und die Liste der Unternehmen aus der Region, die den Aufruf unterstützen sind im Internet zu finden unter



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 3645080

WeFlyDus

Unternehmen stellen sich hinter den Flughafen.

Der Düsseldorfer Flughafen beantragt aktuell eine Erweiterung seiner Kapazitäten. Diesen Antrag unterstützen nun rund 200 Unternehmen aus der Region, die etwa 115.000 Menschen beschäftigen. Sie schlossen sich dem „Aufruf der Wirtschaft zur Entwicklung des Düsseldorfer Flughafens“ an, der von den IHKs Düsseldorf, Duisburg, Essen, Krefeld und Wuppertal initiiert und am 10. Februar den Landtags- und Bundestagsabgeordneten aus der Region zugesandt wurde. Darin fordern die Unternehmen die Abgeordneten auf, sich für die neue Betriebsgenehmigung des Düsseldorfer Flughafens einzusetzen. Sie sprechen sich für eine Ausweitung der Starts und Landungen auf 60 Slots pro Stunde tagsüber, ein Zeitkonto zur Vermeidung von Verspätungen und den Bau von acht zusätzlichen Abstellpositionen für Flugzeuge aus.

„Die Bedeutung des Flughafens für die Rhein-schiene, das Ruhrgebiet und das Bergische Land ist herausragend. Der Flughafen muss sich daher entwickeln können“, stellt Gregor Berghausen, Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf, fest. „Das betonen wir IHKs – basierend auf unseren Umfragen – seit einigen Jahren. In der letzten Umfrage sprachen sich rund 70 Prozent der Befragten für eine Erweiterung aus. Nun melden sich auch die Unternehmerinnen und Unternehmer persönlich zu Wort und unterstützen den Antrag des Flughafens.“ Den Unternehmen sei die Erweiterung aus unterschiedlichen Gründen wichtig, so Berghausen weiter. Manche nutzten den Flughafen für Reisen zu Kunden oder Betriebsstätten im Ausland, manche seien auf den Flughafen angewiesen, damit sie durch Geschäftspartner aus der ganzen Welt erreicht

Auf dem Weg zum neuen Wahrzeichen

Befragung zur Wahrnehmung des Kö-Bogens in Düsseldorf.

Studentinnen und Studenten der Hochschule Fresenius Düsseldorf aus dem Bereich Wirtschaftspsychologie beschäftigten sich mit der Frage „Wie wird der Kö-Bogen in der Öffentlichkeit wahrgenommen?“. Dazu stand vom 23. November bis zum 19. Dezember nicht nur eine Umfrage bei 400 Passanten auf dem Programm, auch einige Unternehmen mit Sitz in unmittelbarer Nähe des Kö-Bogens wurden interviewt. Sie kamen aus den Bereichen Lifestyle, Gastronomie sowie Einzelhandels. Ihr Credo: Die Bauphase und die damit verbundenen Baustellen wurden als

störend empfunden. Doch das Ergebnis nach Beendigung der Bauphase entspricht den Erwartungen: Der Shadowplatz entwickelt sich zu einem belebten und beliebten Abschnitt. Die Modernisierung des Standortes und das neue Konzept des Kö-Bogens werden als positive Ergänzung gesehen. Und: Die gesteigerte Attraktivität des Shadowplatzes führt in den Geschäften zu erhöhter Kundenfrequenz. Auch bei den Passanten kommt der Kö-Bogen zunehmend gut an: Bei einer Umfrage im Jahr 2015 gaben noch 40 Prozent an, dass der Kö-Bogen für sie ein Wahrzeichen der Stadt Düsseldorf darstellt. Ende vergangenen Jahres waren es schon 60 Prozent. 81 Prozent bejahen, dass der Kö-Bogen ein Teil von Düsseldorf ist. Zudem gaben die Passanten an, im Durchschnitt den Kö-Bogen in den letzten 30 Tagen drei Mal besucht zu haben. Gestärkt werden die Ergebnisse mit einer Aufenthaltsdauer von im Durchschnitt je 92 Minuten.

FOTO: PR + PRESSAGENTUR TEXTSCHWESTER



Der Kö-Bogen im Herzen der Landeshauptstadt.

LESIA

Tierklinik

**24 Stunden geöffnet, auch
an allen Wochenenden**

**0211 322 77 70
lesia.de**



And the winner is ...

Travellers' Choice Award Luxury geht an den Breidenbacher Hof.

Die Reisenden haben abgestimmt. Der Travellers' Choice Award 2017 für das beste Luxushotel Deutschlands geht an den Breidenbacher Hof, a Capella Hotel in Düsseldorf.

Laut einer Umfrage des Reiseportals Trip Advisor schätzen 91 Prozent der Reisenden an einem herausragenden Hotel besonders einen Service, der „persönlich, freundlich und direkt“ ist. Der Breidenbacher Hof erfüllt diese Erwartung jedoch nicht nur: Mit seinem herzlich-kümmernnden und individuellen Service trifft das Traditionshaus an der berühmten Königsalle genau den Zeitgeist. Belohnt wird das 2017 vom Travellers' Choice Award nicht

nur mit der Auszeichnung „Bestes Luxushotel Deutschlands“, auch darf sich der Breidenbacher Hof deutschlandweit mit dem Titel „Hotel mit dem besten Service“ schmücken und erhielt die Bronzemedaille in der Kategorie „Top Hotels Deutschland“. Außerdem konnte das Hotel neben dem exzellenten Service auch in den Bereichen Sauberkeit, Stil und Kulinarik punkten.

„Wir werden uns nicht ausruhen und diese Ehreung als Ansporn nutzen, unser Servicelevel zu halten, um diesen Auszeichnungen im Jahr 2017 und in der Zukunft weiterhin gerecht zu werden.“, freut sich General Manager Cyrus Heydarian.

Erfolgreiche Sanierung

Gute Aussichten für EBG Tief- und Straßenbau.

Zum Start des neuen Jahres blickt die Endler Tief- und Straßenbau GmbH & Co KG in eine neue Zukunft. Das Düsseldorf Unternehmen hat ein Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung durchlaufen und ist im Rahmen dieses Verfahrens erfolgreich saniert worden. Der Düsseldorfer Rechtsanwalt Georg F. Kreplin, namensgebender Partner der überörtlichen Sozietät Kreplin & Partner, hat die Sanierung als gerichtlich bestellter Sachwalter begleitet. „Die EBG Tief- und Straßenbau war aufgrund eines zu ambitionierten und schnellen Wachstums in die Insolvenzsituation geraten. Es hat an einer Organisationsstruktur gefehlt, die notwendig gewesen wäre, um die Pläne erfolgreich umzusetzen“, so der Rechtsanwalt. Das Sanierungsverfahren hat die Fehler der Vergangenheit bei EBG Tief- und Straßenbau beseitigt und dem Unternehmen neue Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Zukunft gegeben. Beratend begleitet wurde das Verfahren von den Sanierungsexperten der Düsseldorfer Kanzlei Buchalik Brömmekamp.

FIRMENFOTO

IHK magazin

**Nutzen Sie für Ihre Werbung
das Sprachrohr der Wirtschaft.**

**Sprechen Sie mehr als 45.000
Entscheider an.**

KONTAKT

Bergische Verlagsgesellschaft
Menzel GmbH & Co. KG



Tel.: 0202 45 16 54
Fax: 0202 45 00 86
info@bvg-menzel.de
www.bvg-menzel.de



M&A / Unternehmensnachfolge auf Augenhöhe

Bei starkpartners begleitet Sie ein Spezialistenteam durch den gesamten Prozess – von der Entwicklung einer Exit-Strategie mit Fokus auf Wertmaximierung und Standortsicherung bis zu einer Stärkung der weitergeführten Geschäftseinheiten.

Dank langjähriger und breiter Branchenexpertise wissen wir nicht nur welche Fragen für den erfolgreichen Abschluss einer Nachfolge eine Rolle spielen, sondern sind auch in der Lage, die richtigen Lösungen nachhaltig umzusetzen.

Bundesweit kostenfrei

0800 - 8533333

Besuchen Sie uns im Internet

www.starkpartners.de

Auszug aus unseren
Referenzen vom
Mittelstand bis zum Konzern

DAS SYSTEMHAUS PLUS
TELEFONBAUSCHNEIDE

KIND & CO
EDELSTAHLWERK

MAGNA

faurecia

FIEBIG

HARTHA

RITTER
Eisenwerkzeug

SCHMIDT'S
KONSTRUKTIONSTECHNIK

BABCOCK®
Industry & Power

HEITKAMP
Bauholding

fischer

Jiricek

sm rhein-ruhr

EISENMANN AG

BENTELER

alpha-tec

GELA

starkpartners

Hauptstr. 92
D 40668 Meerbusch

T: +49 2150 7058 210
F: +49 2150 7058 250
M: office@starkpartners.de



Hoch hinaus

Im neuen L'Oréal- Firmensitz in Düsseldorf wurde Richtfest gefeiert.

Horizion – der neue Hauptsitz von L'Oréal Deutschland – entsteht derzeit am Kennedydamm. Anfang Februar wurde in Anwesenheit von Düsseldorfs Oberbürgermeister Thomas Geisel und über 400 geladenen Gästen das Richtfest gefeiert. Das neue Gebäude bot dazu eine durchaus eindrucksvolle Kulisse: Es ist 60 Meter hoch, umfasst 16 Stockwerke und wird später Platz für 22.000 Quadratmeter Bürofläche bieten. Die zahlreichen hochkarätigen Gäste aus Politik, Wirtschaft, Kultur und Medien wurden von Andreas Buchmann, Geschäftsführer der Projektentwicklungsgesellschaft „Die Developer“, die das Horizion realisieren, und Fabrice Megarbane, Geschäftsführer L'Oréal Deutschland, begrüßt.

Wie geplant ist der Rohbau zu Jahresbeginn fertiggestellt worden. Die Fassadenarbeiten wurden parallel dazu bereits begonnen, die

Fertigstellung des Gebäudes ist nach weniger als zwei Jahren Bauzeit für Ende 2017 avisiert. „Wir sind zufrieden, dass alles nach Plan verläuft und Düsseldorfs Stadtbild schon in naher Zukunft um ein Landmark bereichert wird“, so Buchmann. L'Oréal – inzwischen alleiniger Mieter des Horizion – ist mit seinen über 900 Beschäftigten ein wichtiger Arbeitgeber

in Düsseldorf und liefert mit dem Neubau seines Headquarters ein wichtiges Bekenntnis zur Stadt ab. „Alle Mitarbeiter freuen sich sehr auf den Einzug in die neuen Räumlichkeiten. Nach 27 Jahren hier in Düsseldorf beginnt damit ein neuer Abschnitt für unser Unternehmen“, so Megarbane.



Heimatliebe Düsseldorf

32 Kunstwerke fanden neue Besitzer.

Unter dem Motto „Heimatliebe Düsseldorf“ fand Anfang Februar die 18. Auflage der Neujahrsversteigerung statt. Die zweiwöchige Ausstellung in den Shadow Arkaden zahlte sich aus: Der Andrang auf die 32 Kunstwerke der Studenten und Absolventen der Kunstakademie Düsseldorf war groß. Auktionator Josef Hinkel schlug in diesem Jahr insgesamt 32 Mal mit dem Auktionshammer auf das Rednerpult und erreichte mit seiner charmanten Art eine Gesamtsumme von 42.450 Euro – im Vergleich zum Vorjahr eine Steigerung von 6.000 Euro. Ein beachtlicher

Erfolg: Seit 2013 wurde die 40.000-Euro-Marke nicht mehr „geknackt“. Das Bild der Künstlerin Martina Thoms („Ohne Titel“) erreichte die Höchstsumme von 3.000 Euro. Dieses Bild ging an Harald Feit, Geschäftsführer der Shadow Arkaden. Ebenso bot René Heinersdorff fleißig mit und wurde Besitzer des Kunstwerkes „Atelier“ von Levente Szűcs. Traditionell wurden zehn Prozent des Gesamterlöses wieder an eine karitative Einrichtung aus Düsseldorf gespendet. So konnte sich das „Städtische Kinderhilfeszentrum Düsseldorf“ über 4.245 Euro freuen.

Spende an die Diakonie Düsseldorf

Henkel-Mitarbeiter sorgen für Schulmaterial für bedürftige Kinder.

Ohne Ranzen, Mäppchen und Turnbeutel zur Schule? Mit einer Spendenaktion der Fritz Henkel Stiftung haben Henkel-Mitarbeiter dafür gesorgt, dass auch Kinder aus bedürftigen Familien – darunter viele Flüchtlinge – eine gute Grundausrüstung für die Schule bekommen.

Mehr als 100 Schulartikel – darunter über 20 Schultornister, 20 Federmäppchen, rund 30 Packungen Bunt- und Wachsmalstifte sowie zahlreiche Bastelsets – kamen bei einem Spendenaufruf zusammen. Eine kleine Auswahl der

Schulspenden überbrachte Heiko Held, Mitarbeiter im Team Corporate Citizenship bei Henkel, persönlich. Die Spenden werden über die gemeinnützige Hilfsorganisation Diakonie verteilt.

„Bitte richten Sie allen Mitarbeitern, die für die Schulkinder gespendet haben, unser ganz herzliches Dankeschön aus“, sagte Ute Dröge von der Diakonie Düsseldorf bei der Übergabe der Sachspenden. „Wir freuen uns sehr, dass wir so vielen Kindern den Schulalltag ein wenig erleichtern und verschönern können.“



Eine kleine Auswahl der Schulspenden überreichten **Birgit Anders und Heiko Held** (von rechts) von Henkel persönlich – zur Freude der Diakonie-Mitarbeiterin Ute Dröge.

FOTO: HENKEL AG & CO. KGAA



Ein KALTHÖFER-Unternehmen

BK RENNEN
IT SYSTEMHAUS

Mit sicheren Lösungen in die Zukunft.

Nach diesem Motto definieren und entwickeln die Kalthöfer Unternehmen maßgeschneiderte Lösungen für die Bereiche Telekommunikation, Informationstechnologie und Sicherheitstechnik.
Alles aus einer Hand!

Wir bieten Ihnen...

- IT-Dienstleistungen
- Projektlösungen
- IT-Infrastruktur u. sichere Netzwerke
- EDV-Umzüge (Rollout)
- Sicherheitslösungen (Daten, Internet, Software)
- Softwarelösungen
- Server, Workstations, Notebooks, ThinClients, Build-to-Order PCs, Speichersysteme
- Output-Systeme (Drucker, Kopierer, Multifunktionssysteme)

IT-Lösungen nach Maß

Ihr **KYOCERA** - Partner am Platz
Document Solutions

BK Rennen GmbH
Auf'm Hennekamp 65
40225 Düsseldorf

02 11 / 3 10 91 -0
mail@bk-rennen.de
www.bk-rennen.de



Ministerium für Inneres und Kommunales
des Landes Nordrhein-Westfalen



**» Unsere Mitarbeiter machen mich stolz.
Auch wenn sie für andere im Einsatz sind «**

Claudia Holtkemper, Geschäftsführerin, CLAAS Selbstfahrende Erntemaschinen GmbH

FREIWILLIGE FEUERWEHR Für mich.
Für alle.



Jetzt mitmachen: freiwillige-feuerwehr.nrw





Dr. Armin Willy, Standort- und Produktionsleiter des Mercedes-Benz Werks Düsseldorf, überreicht den symbolischen Sprinter-Schlüssel an das Prinzenpaar Prinz Christian III. und Venetia Alina.

Karneval im Sprinter-Werk

Schlüsselübergabe für 30 Bagagewagen.

Unter dem Motto „uns kritt nix klein – Narrenfreiheit, die muss sein“ beging die nordrhein-westfälische Landeshauptstadt die fünfte Jahreszeit. Für die Bagagewagen, die beim Rosenmontagsumzug zum Einsatz kommen, setzen die Düsseldorfer Jecken traditionell auf den großen Transporter Mercedes-Benz Sprinter aus hiesiger Produktion. Auch in diesem Jahr stellt das Mercedes-Benz Werk Düsseldorf 30 dieser Fahrzeuge zur Verfügung. Die feierliche Übergabe an das Prinzenpaar fand am 13. Februar im Mercedes-Benz Werk in der Rather Straße statt. Für Dr. Armin Willy, Standort- und Produktionsleiter, ist es die erste Karnevals-Session am Rhein. Er ist seit März 2016 in dieser Funktion tätig. „Nach gut einem Jahr als Leiter des Sprinter-Werks in Düsseldorf ist es für mich natürlich eine ganz besondere Ehre, erstmals das Prinzenpaar bei uns begrüßen zu

dürfen und eine echte Büttenrede zu halten – gespickt mit den rheinischen Grundgesetzen“, so Willy über seine Karnevals-Feuertaufe. Er ist gebürtiger Bayer und verbrachte den Großteil seiner Jugend und seines Berufslebens im Schwäbischen.

„Als Traditionswerk fühlen wir uns eng mit der Stadt und auch mit den Düsseldorfer Jecken verbunden. Aus diesem Grund stellen wir bereits seit vielen Jahren unsere Sprinter für den Rosenmontagszug zur Verfügung. 2017 feiern wir das 55-jährige Bestehen des Werks – mit 5 x 11 Jahren ein ‚jeckes‘ Jubiläum. Deshalb freuen wir uns in diesem Jahr ganz besonders, dass unsere Sprinter beim Umzug mit dabei sind“, so Willy. Karnevals-Experten schätzen, dass jeder Sprinter pro Umzug mit mindestens einer halben Tonne Wurfmaterial beladen wird – das sind in den vergangenen elf Jahren insgesamt 150 Tonnen Kamelle und Strüßjer.

80 Jahre Voepel KG

Die Voepel KG, eine der weltweit ältesten Werbemittelagenturen, feiert in diesem Jahr ihr 80. Firmenjubiläum. Im Jahre 1937 wurde das Unternehmen durch A. Voepel als Handelsvertretung für Kalender der Firma Broelemann in Düsseldorf gegründet. Im Laufe der Zeit kamen weitere Markenvertretungen hinzu, etwa von Schwan-Stabilo, Parker, Rosenthal, Braun und vielen mehr. Nach und nach entwickelte sich die Voepel KG sich zu einer der größten Markenartikelvertretung im Rheinland.

1970 übernahm Hardo Lemke die Firma. Seinem unternehmerischen Talent und seiner Begeisterungsfähigkeit für Werbeartikel ist es zu verdanken, dass sich das Unternehmen zu einer Service-Agentur für Werbemittel entwickelte. Heute verbindet man bei der Voepel KG mit der 80-jährigen Tradition auch die Verpflichtung, das Unternehmen modern und zukunftsorientiert auszurichten und sich ständig an die Erfordernisse des Marktes anzupassen. Ein Baustein dazu findet sich im Unternehmenssitz in der in der Vautierstraße in Düsseldorf, wo neben den Büros eine großzügige Ausstellung untergebracht ist. Dort werden den Kunden die Trends auf dem Werbemittelmarkt präsentiert. Heute sind bei der Voepel KG fünf Mitarbeiter beschäftigt, das Familienunternehmen wird seit 2004 von Holger Lemke in der dritten Generation geleitet.





Industrie- und Handelskammer
zu Düsseldorf

VERMISSEN SIE ETWAS?

An dieser Stelle fanden Sie bisher den Beihefter „Informationen für Kleingewerbetreibende“.

Um Sie in bewährter Weise, aber noch zielgerichteter und zeitnäher über Wissenswertes auf dem Laufenden zu halten, bieten wir anstelle der Printversion künftig einen **elektronischen Newsletter**. Die IHK-Newsletter finden Sie zu folgenden Themen:

Verkehr

Umwelt
&
Energie

Außenwirt-
schaft

Mittelstand

Arbeits-
recht

Innovation

go»digital!
Eine Initiative der IHK Düsseldorf

Mint-
Newsletter

Berufs-
bildung

Weiter-
bildung

P.S.: Auch der bisherige Beihefter „Berufsbildung aktuell“ wird künftig im digitalen Format erscheinen.

Um einen oder mehrere Newsletter zu abonnieren, registrieren Sie sich einfach unter www.duesseldorf.ihk.de/newsletter mit Ihrer E-Mail-Adresse.

► Viel Freude bei der Lektüre im neuen Format!

Die
ersten Ausgaben
erscheinen im
März/April 2017.

MENSCHEN DER WIRTSCHAFT

In der Sondersitzung des Aufsichtsrats der Düsseldorf Congress Sport & Event GmbH (DCSE) Ende Januar wurden die Weichen für eine Neuaufstellung des Unternehmens gestellt: Diplom-Kaufmann **Michael Brill** soll zum Geschäftsführer für Sport & Events bestellt werden. Der international vernetzte „Senior Vice President New Business Development“ der SMG verantwortet seit Ende 2013 in dieser Funktion das operative Geschäft für das europäische Festland des weltweit tätigen US-Unternehmens. Sprecher der Geschäftsführung von DCSE bleibt **Hilmar Guckert**. **Martin Ammermann** wird zukünftig als Prokurist für den Bereich Sport zuständig sein.

Der Verein Düsseldorfer Journalisten (VDJ) zeichnete in Kooperation mit der Universität Düsseldorf jetzt drei Journalistinnen mit dem Heinrich-Heine-Journalismuspreis 2016 aus. Der 1. Preis ging an **Anna Gauto**, 36, Redakteurin Handelsblatt, für eine Veröffentlichung in der „Wirtschaftswoche“. Sie erhielt 1.000 Euro. Platz 2 (600 Euro) belegt **Anna-Maria Schuck**, 27, Reporterin und Redakteurin bei ZDF „heute“ und „heute+“. Der 3. Platz (400 Euro) wurde **Jennifer Töpperwein**, 32, Chefredakteurin Jugendinternetportal Düsseldorf, zuerkannt.

Die Düsseldorfer Agentur Hagen Invent trauert um ihren Agenturgründer Werner Hagen, der im Januar verstarb. Mit Werner Hagen verliert die Branche einen geschätzten und anerkannten Pionier der Live Kommunikation, der sich in mehr als 30 erfolgreichen Jahren an der Spitze von Hagen Invent die Wertschätzung und den Respekt seiner Kunden, Mitarbeiter und Weggefährten sicherte.



Seit Anfang des Jahres verstärkt **Mirko Kittler** (30) das Investment-Team des Düsseldorfer Immobilienberaters Anteon. Er kann auf eine sechsjährige Erfahrung am gewerblichen Immobilienmarkt zurückblicken und betreut nun das Geschäftsfeld Investment bei Anteon.

Felix Klein (44) hat im Dezember den Posten des Marketing Directors bei Be Posh übernommen. Die Posh Global GmbH ist ein unabhängiger Hersteller von E-Zigaretten mit Sitz in Düsseldorf.

Frank-Peter Martin (54) wurde zum 1. Februar neues Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung des Bankhaus Lampe. In dieser Position verantwortet er das gesamte Asset Management des Hauses. Seine Verpflichtung erfolgt im Zuge der strategischen Weiterentwicklung dieses Bereichs.

Der neue Director Service Line SAP Hybris bei der Digitalagentur ECX.IO, Düsseldorf, heißt ab jetzt **Helmut Pauer**. Der Österreicher bringt eine breit gestreute praktische Berufserfahrung in den Bereichen Organisation, Personal, Key Account Management, Kundenberatung, Software-Entwicklung und Projektmanagement mit.

Michael Rosenberg, Ehrenmitglied der Vollversammlung der IHK Düsseldorf, feierte am 29. Februar seinen 65. Geburtstag. Nach seiner Zeit als Vorstandsvorsitzender der Victoria Versicherung AG, der Hamburg-Mannheimer Sachversicherung-AG und der Victoria Lebensversicherung AG sowie als Vorstandsmitglied der Ergo Versicherung, widmet sich Michael Rosenberg aktuell seiner selbständigen Bertätigkeit sowie seinen Aufsichtsratsmandaten bei der VPV Lebensversicherungs-AG, der HDI



Kundenservice AG, der Talanx Deutschland AG und der Pensionskasse vom Deutschen Roten Kreuz VVaG. Außerdem ist der gebürtige Sauerländer Mitglied des Beirates der Beltios GmbH und Vorstandsmitglied der Deutschen Aktuarvereinigung e. V.

Neben seiner beruflichen Tätigkeit engagierte sich Michael Rosenberg ehrenamtlich in der IHK-Vollversammlung und im Finanzausschuss sowie in der Zeit von 2004 bis 2007 im IHK-Präsidium. Für dieses Engagement erhielt er im Mai 2008 die Silberne Ehrenmedaille der IHK Düsseldorf.

Am 9. Februar vollendete Dipl.-Ing. **Clemens Schmees**, Geschäftsführer der Edelstahlwerke Schmees GmbH, Langenfeld, sein 60. Lebensjahr.



Nach dem Studium der Gießereitechnik von 1976 bis 1980 an der Gesamthochschule Duisburg und dem anschließenden Studium zum Schweißfachingenieur begann Clemens Schmees im Oktober 1980 als Betriebsingenieur im elterlichen Unternehmen, der Edelstahlwerke Schmees GmbH in Langenfeld. Seit 1990 ist er dort Geschäftsführer.

Im Oktober 1992 übernahm das Unternehmen die Copitzer Guss GmbH in Pirna, die seitdem als Edelstahlwerke Schmees GmbH firmiert und der Hauptsitz des Unternehmens ist. 2003 folgte die Gründung des Schwesterunternehmens ES-Innocast in Langenfeld. Clemens Schmees ist seit 2016 Mitglied der Vollversammlung der IHK Düsseldorf und engagiert sich seit 2003 als Mitglied im IHK Ausschuss Langenfeld-Monheim, dessen Vorsitz er von 2009 bis 2016 innehatte und dessen stellvertretender Vorsitzender er aktuell ist.

Mario Schmidtgen ist neuer Partner bei der mittelständischen Einkaufsberatung Kloepfel Consulting, Düsseldorf. Zuvor war der 33-jährige bei dem inhabergeführten Beratungshaus als Senior Manager für den Bereich Maschinen- und Anlagenbau verantwortlich. Ab sofort baut er gemeinsam mit Thanh-Duy Tran den Bereich Maschinen- und Anlagenbau aus.



Der Personalberater **Manfred Siebenlist** hat neue Wege eingeschlagen und das Unternehmen Siebenlist, Grey & Partner nach über 26 Jahren verlassen. Seit 1. Februar betreut er bei der inhabergeführten Personalberatung PMC International AG, Markenname PMCI, als Senior Partner langjährige Kunden. PMCI hat seinen Hauptsitz in Neu-Isenburg, doch Siebenlist wird Düsseldorf treu bleiben und von dort für die Geschäftseinheit PMCI.Siebenlist – so der neue Name – agieren.



Neben dem Ausbau der aktuellen Kundenbeziehungen plant Cadman Real Estate Marketing, Düsseldorf, für die nächsten Jahre den Aufbau neuer Geschäftsfelder und die Internationalisierung. Dafür ist zur Verstärkung des Managementteams **Wolf Ströhlein** am 1. Februar als Director Sales in die Agentur eingetreten.

UNTERNEHMENSTICKER

Aengevelt vermittelt Mehrfamilienhaus in Düsseldorf.

Anteon Immobilien vermittelt 294 Quadratmeter an italienisches Modelabel.

Aurelis feiert mit der Verlagsgruppe Handelsblatt Richtfest im La Tête.

Jahresüberschuss von **Berenberg** steigt um 56 Prozent.

Drei-Sterne-Boutique-Hotel Berial bekommt den „Guest Review Award 2016“.

Böcker Wohnimmobilien meldet 289 Vermietungen und 282 Verkäufe im Jahr 2016.

Centrum Gruppe Baustart am Schadow-Platz.

Colliers International vermittelt Einzelhandelsfläche an Atelier NA.

DKV Group verzeichnet erneut Rekordjahr.

D/P Communications & Media unterstützt Glatz AG.

Gerresheimer erneut als „Top Arbeitgeber“ ausgezeichnet.

Hotel Indigo Düsseldorf Partnerhotel des Düsseldorfer Photoweekend.

Interboden kauft Grundstück in Düsseldorf-Gerresheim.

Kötter Services: Rekordwerte bei Umsatz und Mitarbeiterzahl.

QVC baut seinen zweiten Kanal QVC Plus aus.

Schwarze Immobilien und **Sapientis Hausverwaltung** erfolgreich.

Stagg & Friends unterstützt den Automobilhersteller Seat S.A.

Witte Automotive zählt zu den Top-Arbeitgebern Deutschlands.

Yusen Logistics (Europe) BV übernimmt Transfreight Automotive Logistics Europe.



Alle Unternehmensmeldungen detailliert unter <http://www.duesseldorf.ihk.de/Unternehmensticker>

JUBILÄEN

Folgende Firmen hatten Jubiläum:

6. Februar

25 Jahre – BKST Betonkernbohrungen + Sägetechnik GmbH, Velbert

10. Februar

25 Jahre – Feurobrand Feuerlöschtechnik GmbH, Mettmann

17. Februar

50 Jahre – Saatchi & Saatchi GmbH, Düsseldorf



ANDRE-MICHEL + CO.
STAHLBAU GMBH

STAHL HALLEN BAU

02651. 96 200

Andre-Michels.de

Seriös, solide, solve

Über die Kunst, den richtigen Unternehmensnachfolger zu finden.

FOTO: SHUTTERSTOCK

IHN?

IHN?



nt sucht ...

SIE?

IHN?

ODER IHN?





Es ist mindestens eine Herausforderung, was da auf die Unternehmen im Kammerbezirk Düsseldorf zukommt. Eher aber ein Problem. Denn in den Chefetagen steht der größte Generationswechsel seit Jahrzehnten an, gleichzeitig sinkt die Zahl der potenziellen

Nachfolger. Der Trend ist klar genug, um bei den Experten irgendetwas zwischen leiser Sorge und Alarmstimmung auszulösen.

So ist laut IHK-Studie zum Nachfolgegeschehen 2016 rund ein Drittel der 818.000 Unternehmer in NRW älter als 55 Jahre. Von diesen 265.000 hat sich wiederum ein Drittel noch keine Gedanken über eine mögliche Nachfolge gemacht. Das ist heikel, denn die Kandidatensuche, Verhandlungen und Übergabe erweisen sich oft als kompliziert und langwierig. Nicht selten kommt am Ende eine ganz andere Lösung heraus, als ursprünglich erwartet: So hat die gleiche Studie in mehr als 1.000 Interviews herausgefunden, dass 35 Prozent der Unternehmer, die sich noch nicht aktiv mit ihrer Nachfolge beschäftigt haben, damit rechnen, dass ihre Firma in der Hand von Familie oder Mitarbeitern bleibt, aber satte 66 Prozent dieses Modell

schließlich umsetzen. Warum? Schwierig zu sagen. Gut möglich, dass viele Unternehmer erst dann konkrete Vorstellungen von der Komplexität der Nachfolgersuche haben, wenn sie sich intensiv mit dem Thema befassen.

Auch ist es schwierig, den volkswirtschaftlichen Schaden zu beziffern, der durch unnötig geschlossene Unternehmen entsteht. „Wir haben viel Forschung zur Unternehmensnachfolge und wissen doch recht wenig“, sagt Dr. Rosemarie Kay vom Institut für Mittelstandsforschung (IfM) in Bonn. Mit ihren Kollegen berechnet sie regelmäßig, wie viele Firmen bundesweit voraussichtlich übergabereif werden – und die Zahlen steigen stetig. Allein zwischen 2014 und 2018 sollen es 135.000 Firmen sein, die eine neue Spitze brauchen. Hauptfaktor ist die demographische Entwicklung. Immer mehr Unternehmer erreichen derzeit das Ruhestandsalter. „Dabei hat die Welle der Babyboomer erst angefangen“, sagt Kay, „den Höhepunkt erwarten wir zwischen 2025 und 2030.“

Der Arbeitsmarkt lockt

Erschwerend kommt der vitale Arbeitsmarkt hinzu. Denn je leichter eine attraktive, gut dotierte Festanstellung zu haben ist, desto weniger lockt die Selbständigkeit. „In ländlichen Regionen wird das stärker zu spüren sein, denn junge Menschen haben weiterhin die Tendenz zu Ballungsgebieten“, erwartet Kay. Außerdem seien zunächst Handel und Handwerk betroffen. Unternehmer-Nachwuchs fehlt bisweilen auch durch den Trend zur Selbstverwirklichung, meint Dr. Marc Evers, Referatsleiter Mittelstand des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK). „Wir haben zwar Kinder, aber viele sind nicht mehr auf Familienautomatismus getrimmt. Viele in der ‚Generation Why‘ wollen nicht übernehmen, auch wenn alle Voraussetzungen stimmen.“

Dass sich die Lage zuspitzt, ist auch an den Beratungsgesprächen der IHK in Düsseldorf abzulesen. „Die Fallzahlen steigen deutlich“, sagt Mathias Meinke. Und das, obwohl viele Unternehmer das Thema Nachfolge bis zum Äußersten vor sich herschieben. „Manche kommen erst mit Mitte 80 zum ersten Gespräch, andere zum Glück schon mit Mitte 50.“ Die 55 hält er für eine gute Marke. „Da sollte ich mir langsam Gedanken machen, wie ich die Weichen stellen will, ob ich jemanden aus Familie oder Firma einarbeite oder mich extern umsehe.“

Der erste Schritt ist ohnehin der Schwierigste, denn abseits von Zahlen und Fakten heißt er auch, sich mit der eigenen Endlichkeit zu beschäftigen, mit dem

Altersstrukturen der Selbständigen in NRW

Basis: 818.000 Selbständige, davon 267.000 Frauen

Bis < 35 Jahre	35/97
35 bis < 45	63/174
45 bis < 55	89/282
55 bis < 60	37/114
60 bis < 65	24/81
ab 65 Jahre	19/70

■Frauen | ■Männer | in Tsd.

Stand 2014 | Quelle: Berechnung Mikrozensus

Verlust von Einfluss und Ansehen, vielleicht auch damit, ein Lebenswerk abzugeben. Wie soll er überhaupt aussehen, der Ruhestand? Nur 56 Prozent der älteren Unternehmer in NRW freut sich darauf – der große Rest kann sich ein Leben ohne Firma wohl nicht recht vorstellen.

Je eher, desto besser

Wer die Unternehmensberaterin Maren Lorth nach dem rechten Zeitpunkt für derlei Überlegungen fragt, wird überrascht: „Gleich nach der Gründung“, sagt sie dann nämlich ganz ernsthaft, und meint damit zum einen „so früh wie möglich“, zum anderen rät sie jedem, einen Plan für den Notfall durch Krankheit oder Tod zu haben. „Ich kenne so traurige Situationen, wo ein Inhaber plötzlich ausfällt und ein eigentlich kerngesundes Unternehmen wegen monatelanger Führungslosigkeit ins Straucheln kommt – bis hin zur Insolvenz.“ Also besser einen Notfallkoffer vorbereiten, der die wichtigsten Adressen und Ansprechpartner, Vollmachten sowie ein Testament enthält.“

Für einen geordneten Übergang braucht es natürlich viel mehr. Lorths erster Tipp: „Lassen Sie sich Zeit. Sprechen Sie mit mehreren Fachleuten.“ Im Idealfall sind das neben der Unternehmensberaterin auch ein Rechtsanwalt und ein Steuerberater. Wobei die steuerliche Seite nach ihrer Erfahrung oft noch am besten von den Eignern bedacht wird. Die Fallstricke auf der menschlichen Ebene sind dabei oft tückischer. Lorth sieht ihre Aufgabe deshalb häufig zunächst in der Mediation: „Mir geht es um die Ziele der Beteiligten: Wer will und kann eigentlich was?“ Das findet sie in Vier-Augen-Gesprächen heraus. „Im großen Forum sind zu viele Emotionen im Spiel. Wenn sich alle einbezogen fühlen, ist später die Unterstützung von allen Seiten am größten“, hat sie festgestellt. Eine saubere Vorbereitung bringt also die besten Ergebnisse.

Zwischen Wunsch und Wirklichkeit

Hilfreich ist auch, den Blick für alternative Lösungen zu öffnen. Warum müssen Eigentum und Geschäftsführung unbedingt gemeinsam innerhalb der Familie übergeben werden? „Gerade bei größeren Familienunternehmen wird das oft getrennt, da gibt es zum Beispiel nur eine Eigentumsnachfolge.“ So wertvoll Familienbindung für ein Unternehmen auch ist, so riskant kann sie sein, wenn Angehörige im Management sitzen. Schließlich zählt in der Wirtschaft zuerst Leistung. Lorth: „Wer kann schon mal eben so seiner Schwester oder seinem Cousin kündigen – und dann Weihnachten wieder zusammensitzen? Da steckt viel

Sprengstoff drin.“ Brenzliger wird es höchstens noch beim Kaufpreis. Nicht selten klaffen da Wunsch und Wirklichkeit so weit auseinander, dass es keine Einigung gibt. „Das liegt am emotionalen Wert der Firma“, sagt Mathias Meinke. „Wer 50 Jahre lang alles hineingesteckt hat, will Geld dafür sehen – selbst wenn sie Verluste schreibt.“ Sein Rat ist deshalb, die Braut unbedingt hübsch zu halten, bis ein Nachfolger da ist. Denn dann müssen die Zahlen der vergangenen drei bis fünf Jahre auf den Tisch, und der Investitionsstau darf nicht zu drückend sein.

Gerne wird auch übersehen, dass mit dem Inhaber gleichzeitig dessen private Sicherheiten oder günstig beschäftigte Familienmitglieder verloren gehen. Auch das senkt den Wert. „Man kann da aber Brücken bauen“, meint Maren Lorth. Etwa indem ein Teil des Kaufpreises aus den Gewinnen der Zukunft gezahlt wird. Das schafft Vertrauen, auf beiden Seiten. Nicht zuletzt kann auch die Gesetzgebung dazu beitragen, dass gesunde Unternehmen nicht an der Nachfolge scheitern. Dr. Marc Evers, der in Berlin an der Schnittstelle zur Politik sitzt, sieht in der jüngsten Entwicklung zumindest eine Beruhigung. „Immerhin gibt es bei der Erbschaftssteuer endlich eine Einigung und wir als IHK-Organisation konnten etwa dazu beitragen, das Bewertungssystem zu entschärfen.“ Trotzdem wird es für etliche Erben teurer werden. „Wenigstens herrscht jetzt Rechtssicherheit.“

Informations - & Beratungsbedarf

Vertragsgestaltung	31
Steuerrecht	25
Unternehmensbewertung	25
Ablauf des Nachfolgeprozesses	24
Erbrecht	21
Käufer/Nachfolgesuche	21

Angaben in %, Mehrfachnennung möglich

Basis: Befragte, denen eine Übergabe noch bevorsteht
Quelle: IHK NRW

„Dem Nachfolger in spe müssen wir noch die Flausen aus dem Kopf treiben!“



Kein Ausverkauf des Mittelstandes

Letztlich kämpft er für den DIHK um alles, was die Unternehmensführung und damit auch die Nachfolge attraktiver macht. Auf der Agenda ganz oben: Steuerentlastungen, etwa indem die Freigrenze für Sofortabschreibungen auf 1.000 Euro angehoben wird. „Das könnte viel Bürokratie ersparen.“ Wichtig ist Evers auch, die Hürden für private Kapitalgeber zu senken. Neue Eigner sollten die steuermindernden Verlustvorträge ihrer Vorgänger großzügiger übernehmen dürfen. Das jüngste Gesetz zur Weiterentwicklung der Verlustverrechnung weise in die richtige Richtung, sollte aber stärker an die Unternehmenswirklichkeit angepasst werden. „Insgesamt müssen wir in Deutschland die Kultur der privaten Beteiligungen noch entwickeln, da hinken wir international weit hinterher“, meint Evers.

Es gibt noch mehr Chancen, der Nachfolgefalle zu entgehen. Eine sieht Dr. Rosemarie Kay in der

»Manche kommen erst mit Mitte 80 zum ersten Beratungsgespräch.«

Zuwanderung, zuletzt durch Spätaussiedler und Flüchtlinge. „Wir sehen, dass bei Ausländern die Gründungsneigung ausgeprägter ist als bei Deutschen. Die Frage ist also, welche Rolle wir Migranten geben können.“ Potenzial sieht sie auch in den Frauen, die bisher bei Selbständigen unterrepräsentiert sind. „Wie bringen wir sie dazu, stärker einzusteigen?“ Perspektivisch könnte auch eine Öffnung zum Ausland hin helfen, meint Evers. Von einem „Ausverkauf des Mittelstandes“ will er nichts hören. „Wir brauchen Unternehmerpersönlichkeiten und Führungsfachkräfte, ganz gleich woher.“ Schließlich hängen an den fraglichen Firmen immer auch Arbeitsplätze. Etwa zwei Millionen binnen fünf Jahren, schätzt das IfM. „Wenn sich also ein Mittelständler und ein Übernehmer einigen, dann ist das immer eine gute Sache. Die Alternative wäre, dass ein gesundes Unternehmen schließen muss.“

Erik Schweitzer

Chaos auf der
Datenbank?
Wir haben was
dagegen.



Creditreform • Heesenstr. 65, 40549 Düsseldorf • Tel.: 0211 1671 671 • Kundenservice@duesseldorf.creditreform.de



Fluch oder Segen?

Interview mit **Susanne Thonemann-Micker**, Fachanwältin für Steuerrecht und Geschäftsführerin der Düsseldorfer S&P Söffing Rechtsanwaltsgeellschaft mbH zur jüngsten Erbschaftsteuerreform.

Im Dezember 2014 hat das Bundesverfassungsgericht die bisherigen Verschonungsregeln für Unternehmenserben gekippt und eine Neuregelung gefordert. Warum?

Das Gericht war der Ansicht, dass die Steuerprivilegien für Firmenerben teilweise gegen den im Grundgesetz verankerten Gleichheitsgrundsatz verstoßen. Es sei zwar legitim, kleine und mittelständische Betriebe zum Teil oder vollständig von der Erbschaftsteuer zu befreien, um deren Existenz und Arbeitsplätze zu sichern. Unverhältnismäßig sei es aber, Unternehmen mit großem Betriebsvermögen ohne Prüfung des Bedarfs zu 85 oder gar 100 Prozent zu begünstigen.

Gab es noch weitere Kritikpunkte?

Ja. Die Richter sahen es auch als unverhältnismäßig an, dass die meisten Unternehmen in den Genuss von Steuervergünstigungen kommen, ohne den Erhalt von Arbeitsplätzen nach dem Erbfall nachweisen zu müssen. So mussten bisher nur Betriebe mit mehr als 20 Beschäftigten über die Lohnsumme belegen, dass die Zahl der Arbeitsplätze konstant geblieben ist. Bemängelt hat das Gericht außerdem, dass das Betriebsvermögen bis zu 50 Prozent aus Verwaltungsvermögen – also zum Beispiel aus fremdvermieteten Grundstücken, Aktien oder Kunst – bestehen durfte und trotzdem eine Verschonung des gesamten Betriebsvermögens möglich war.



Gespräch mit **Susanne Thonemann-Micker** –
Aussicht inklusive

Die Politik hat lange darüber gestritten, wie viel Steuern Firmenerben zahlen sollen. Im Oktober 2016 hat schließlich der Bundesrat dem Gesetzentwurf zur Neuregelung zugestimmt. Was ändert sich?

Es gibt vier wesentliche Punkte. Erstens: Verwaltungsvermögen ist grundsätzlich nicht mehr begünstigt, Ausnahmen wie Ausgleichspositionen für die Altersversorgung sind möglich. Zweitens: Bisher konnten alle Erben und Beschenkten ihre Steuerlast bis auf Null reduzieren, wenn der übertragene Betrieb und die Arbeitsplätze für eine bestimmte Zeit fortbestanden und keine Veräußerung stattfand. Dies ist künftig nur noch bis zu einem begünstigten Vermögen von 26 Millionen Euro pro Erben oder Beschenktem möglich. Bei Großvermögen von mehr als 26 Millionen Euro kann eine sogenannte Verschonungsbedarfsprüfung erfolgen.

»Die Erbschaftsteuer ist ein Politikum.«

Dabei muss der Erbe oder Beschenkte nachweisen, dass ihn die Zahlung der Erbschaftsteuer wirtschaftlich überfordern würde. Lässt er sich auf die Prüfung ein, muss er sein Privatvermögen offenlegen. Vorhandenes und in den nächsten zehn Jahren ererbtes oder als Schenkung erhaltenes nicht begünstigtes Vermögen wird dann zur Hälfte zur Besteuerung herangezogen.

Und wenn er die privaten Finanzen nicht preisgeben will?

Alternativ kann er einen Verschonungsabschlag wählen. Das heißt: Je größer das Unternehmensvermögen desto größer der Teil, der versteuert werden muss. Ab einem Vermögen von 90 Millionen Euro gibt es dann keine Vergünstigungen mehr.

Welche Änderungen gibt es noch?

Punkt drei: Von der Lohnsummenregelung sind nun nur noch Betriebe mit maximal fünf Arbeitnehmern vollständig befreit. Punkt vier: Familienunternehmen wird künftig ein Abschlag auf den Unternehmenswert in Höhe von maximal 30 Prozent gewährt – bei Einhaltung bestimmter Voraussetzungen.

Die Neuregelung ist ein Kompromiss, der nach zähem Ringen im Vermittlungsausschuss von Bundestag und Bundesrat ausgehandelt wurde.

Warum war die Reform eine so schwierige Geburt?

Die Erbschaftsteuer ist ein Politikum. Den wirtschaftsstarken Bundesländern war natürlich an weitreichenden Privilegien für Firmenerben gelegen, den anderen Ländern ging die Verschonung zu weit. Auch Wirtschaftsverbände, Steuerberater und Anwaltschaft haben ihre Interessen in den Gesetzgebungsprozess eingebracht. Für die Parteien war es also nicht einfach, auf einen Nenner zu kommen. Noch dazu war das Urteil des Bundesverfassungsgerichtes an manchen Stellen interpretationsfähig. Das führte zu Unsicherheiten bei der Gestaltung der Reform.

Welche Konsequenzen haben die Änderungen für eigentümer- und familiengeführte Unternehmen?

Das neue Gesetz ist so komplex, dass viele Unternehmer nicht mehr ohne die Hilfe von Anwälten oder Steuerberatern auskommen werden. Selbst die Experten wissen bei einigen Neuerungen nicht genau, wie sie umzusetzen sind, weil die Formulierungen des Gesetzgebers unklar sind. Auf jeden

Fall führen die Änderungen zu mehr Bürokratie und zu Kostensteigerungen – auch seitens der Finanzbehörden.

Klingt nach einer Reform mit Schönheitsfehlern...

Die Reform ist mit heißer Nadel gestrickt und keine Verbesserung. Für Unternehmer ist vor allem der Verwaltungsvermögenstest von Nachteil. Nach neuem Recht ist dieses Vermögen grundsätzlich voll steuerpflichtig. Weil nun ein ganzer Kriterienkatalog geprüft werden muss, ist die Ermittlung deutlich schwieriger geworden.

Also reichlich Mehrarbeit...

Genau – und der Vorababschlag für Familienunternehmen ist dafür ein weiteres Beispiel. Ich gehe davon aus, dass nur wenige von diesem Abschlag Gebrauch machen wollen, weil daran Anforderungen an den Gesellschaftsvertrag geknüpft sind, die zwei Jahre vor und 20 Jahre nach dem Übertragungszeitpunkt erfüllt werden müssen. Damit sind Überwachungspflichten verbunden. Kommt der Steuerpflichtige diesen nicht nach, kann das als Steuerrückziehung beurteilt werden.

Hat die Reform denn auch Vorteile?

Wie gesagt, es ist immer noch möglich, Großvermögen steuerfrei zu übertragen, sofern die

**»Eine
Schenkung
zu Lebzeiten ist die
sinnvollste
Lösung.«**

Voraussetzungen erfüllt werden. Positiv ist auch die neue Investitionsklausel. Diese ermöglicht im Erbfall, dass man Verwaltungsvermögen innerhalb von zwei Jahren umschichtet und daraus begünstigtes Vermögen macht, etwa, indem das Unternehmen Maschinen kauft oder eigengenutzte Gebäude errichtet. Allerdings muss es einen vorgefassten Plan des Erblassers geben.

Apropos, was raten Sie Unternehmern, die die Übergabe ihres Betriebes vorbereiten wollen?

Eine Schenkung zu Lebzeiten ist die sinnvollste Lösung, weil die Übergabe kontrolliert ablaufen kann. Steht der Termin der Übergabe noch zu Lebzeiten fest, dann heißt es, das Verwaltungsvermögen im Blick zu behalten. Dieses muss rechtzeitig geprüft und gegebenenfalls reduziert werden. Geht es um Großvermögen, dann kann es sinnvoll sein, dieses auf minderjährige Kinder oder Familienstiftungen zu übertragen, denn sie verfügen in der Regel nicht über eigenes Vermögen, das im Falle einer späteren Verschonungsbedarfsprüfung für eine Besteuerung herangezogen werden kann. Familienunternehmen, die im Erbfall vom Vorababschlag Gebrauch machen wollen, sollten vorsorglich die Gesellschaftsverträge anpassen. Kurzum: Es ist es unerlässlich, die Nachfolge zu planen. Dazu gehört zwingend auch ein Unternehmertestament.

Sylvia Rollman



 **GOLDBECK**

www.goldbeck.de

Individualität trifft System

Zukunftsweisende Gebäude: schnell, wirtschaftlich und nachhaltig.

konzipieren • bauen • betreuen

GOLDBECK West GmbH, Niederlassung Düsseldorf
Rheinpromenade 4, 40789 Monheim
Fon +49 2173 944 580 • duesseldorf@goldbeck.de



Andreas Pauli
Inhaber Waagen Pauli GmbH

FOTO: WAAGEN PAULI GMBH

In guten Händen

Unternehmensnachfolge ist eine höchst **individuelle Angelegenheit**, verschiedene Wege führen nach Rom: Der Nachfolger kann aus der eigenen Familie kommen, ein Mitarbeiter oder ein externer Interessent sein. Welche Lösung die beste ist, kommt auf den Einzelfall an. Hier vier gelungene Beispiele.

Der Gedanke von London wieder nach Düsseldorf mit Firmensitz in Velbert zu ziehen, behagte ihm nicht sonderlich. „Zwölf Jahre lang haben meine Frau und ich in Großbritannien gelebt und gearbeitet. Unser Sohn ist dort geboren“, erzählt Andreas Pauli. Doch wer wie er in einer Unternehmerfamilie groß geworden ist, der überlegt mehr als ein Mal, wenn es um die Nachfolge geht. „Als sich mein Vater – er hat 1990 die Firma gegründet – zurückziehen wollte und etliche Verkaufs-Angebote auf dem Tisch lagen, waren wir uns trotzdem alle, meine Eltern, meine Frau, meine Schwester einig, dass ich in zweiter Generation

**»Wir
haben etwas
bewegt.«**

**Andreas Pauli,
Waagen Pauli GmbH**

die Tradition fortsetze“, sagt Pauli. Was hat den Finanzexperten am meisten daran gereizt, das Ruder in der Waagen Pauli GmbH, einem der führenden Spezialbetriebe für Wägesysteme in Nordrhein-Westfalen, zu übernehmen? „Neben der Nähe zur Familie habe ich nach 20 Jahren als Angestellter in verschiedenen internationalen Organisationen eine neue Herausforderung gesucht. Ich wollte eigene Akzente setzen und habe vor allem die große Chance gesehen, dank meiner Auslandserfahrungen die Firma weiter entwickeln zu können“, erinnert sich der 48-Jährige. Was ihm offenbar gelungen ist: Nachdem Hans-Bruno Pauli seinen Sohn zwei Jahre lang „eingearbeitet“ hat, konnte der Senior beruhigt loslassen. „Mein Vater

mischt sich nicht ein, er hat mir von Anfang an freie Hand gelassen“, betont der Junior.

Unter seiner Federführung wurde investiert und expandiert, eine Filiale in Düsseldorf eröffnet, die Kunden aus Industrie, Labortechnik, dem medizinischen Sektor, dem Lebensmittelbereich sowie der landwirtschaftlichen Primärerzeugung werden auch in den Niederlanden, in Luxemburg und in Belgien bedient und eine Niederlassung in Großbritannien ging im Mai 2013 an den Start. In den letzten acht Jahren verdoppelte sich der Umsatz auf eine Million Euro und das Familienunternehmen weitete sein Portfolio deutlich aus. „Wir haben etwas bewegt“, sagt Andreas Pauli mit unverkennbarem Stolz.

Bei aller Verantwortung, die er trägt, weiß er inzwischen die Vorzüge eines Familienbetriebs zu schätzen: „Meine Frau und ich sind stets als Ansprechpartner für unsere Mitarbeiter da. Bei uns gibt es kurze Wege, schnelle Entscheidungen.“ Natürlich wünscht er sich, dass Sohn Julian (12) einmal in seine Fußstapfen tritt und die Firma in der dritten Generation weiterführt.

FOTO: WAAGEN PAULI GMBH



**Unsere Verlagsveröffentlichung im „IHK-magazin“
im Mai 2017**

KAPITAL-VORSORGE-GELDANLAGEN

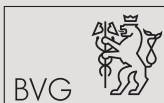
WERBEN SIE DOCH, WO SIE WOLLEN...

...wenn Sie sich jedoch für das IHK-Magazin für Düsseldorf und den Kreis Mettmann entscheiden, dann liegen Sie richtig. Denn das IHK-Magazin landet druckfrisch zwölf Mal im Jahr genau dort, wo es hin gehört: Auf den Tischen von 45.000 Entscheidern in Ihrer Region. Wir freuen uns von Ihnen zu hören!



Wir beraten Sie gerne

**Reservieren Sie bitte
bis zum 13. April Ihren
Anzeigenraum**



BVG-Menzel GmbH & Co. KG
Simonsstr. 80
42117 Wuppertal
Tel.: 0202.451654
info@bvg-menzel.de
www.bvg-menzel.de

Büro- und Gewerbebau
**Die Basis
für Ihren Erfolg.**



BÖRSTING

Börsting Büro- und Gewerbebau GmbH
E-mail: info@boersting-gewerbebau.de
www.boersting-gewerbebau.de

Von langer Hand geplant

Zielstrebig und zwar seit der Ausbildung vor 30 Jahren hat Frank Bauer daran gearbeitet, einmal auf dem Chefsessel zu sitzen. Der Mann, der kein Instrument spielen und keine Noten lesen kann, dafür aber schon als kleiner Junge musikbegeistert war („bei uns zu Hause lief immer das Radio“), hat sein Hobby nicht nur zum Beruf gemacht: Erst vor wenigen Monaten hat der Fachmann für den besten Hifi-Klang zusammen mit seinem Geschäftspartner André Hennig, Experte für Digitaltechnik für Computeraudio bis Multiroom, offiziell die Nachfolge im Düsseldorfer Einzelhandelsgeschäft Hifi Referenz Bauer + Hennig GmbH angetreten.

„Von langer Hand habe ich die betriebsinterne Übernahme geplant“, sagt Frank Bauer. Nahtlos sei alles über die Bühne gegangen. Was auch bedeutet, dass er die bereits unter seinem Vorgänger geschlossenen Kooperationsverträge mit den Herstellern – von Accuphase bis Yamaha – in der Tasche hat. „Ein bestehendes Vertriebsnetz ist Gold wert und mit die wichtigste Grundlage für unser Business“, erklärt der ausgewiesene Experte für ausgewählte, analoge Soundsysteme,

»Die Bücher müssen stimmen.«

**Frank Bauer,
Hifi Referenz Bauer +
Hennig GmbH**

die nicht selten einen Wert von 100.000 Euro haben. Allen, die eine interne Übernahme planen, rät er, auf keinen Fall ins kalte Wasser zu springen, sondern mit allen Bereichen des Betriebes bestens vertraut zu sein. „Die Bücher müssen stimmen, da dürfen keine Leichen im Keller liegen.“ Das Verhältnis zwischen dem ehemaligen Geschäftsinhaber und ihm sei vertrauensvoll gewesen. Dennoch sei es natürlich immer ein Risiko, eine Firma zu übernehmen, aber je besser die Vorbereitung, umso größer der Erfolg.

Frank Bauer mag Einzelhandel und das Wechselspiel mit den Kunden. Service und Leistung sind für ihn genauso wichtig, wie individuelle akustische Beratung. Kompetenz für die Sinne will er bieten – vom richtigen Kabel bis zum Kopfhörer „Ich kann mich voll und ganz mit meinem Beruf identifizieren und habe Spaß an den Produkten, die ich verkaufe“, erzählt er. Seine Leidenschaft für Musik, gepaart mit der richtigen Dosis Geschäftssinn scheint sein Erfolgsgeheimnis. Viele Kunden, nicht nur in Deutschland, sondern auch in Schweden und Spanien, betreut er seit Jahrzehnten. „Ich weiß genau, wo deren Anlage und Lautsprecher stehen.“



Frank Bauer, André Hennig
Inhaber Hifi Referenz Bauer + Hennig GmbH

FOTO: EGGERT GROUP



Ein Team bei der Wilhelm Winter GmbH & Co. KG (von links): Thomas Winter, Dr. Markus Osterloh, Jost Winter und Stefan Winter

Aufgaben klar verteilt

Grundsätzlich stimmt die „Chemie“ zwischen den Brüdern Stefan und Thomas Winter, obschon sie sehr unterschiedlich sind. „Natürlich sind wir uns nicht immer einig und manchmal legt man die Dinge auch mal zur Seite und bespricht sich später“, sagt Thomas, der Jüngere von beiden. Entscheidend sei jedoch der gemeinsame Wille, das Familienunternehmen, die Wilhelm Winter GmbH & Co. KG in Ratingen, weiter nach vorne zu bringen. „Hier geht es nicht um die kurzfristige Gewinnerzielung, sondern um die langfristige Perspektive“, umreißt er die Strategie des Betriebs, dem er inzwischen auch einen eigenen Stempel aufgedrückt hat.

Die Aufgaben sind klar verteilt: „Mein technikaffiner Bruder ist bereits 1994 in das von unserem Großvater Wilhelm Winter 1945 gegründete mittelständische Maschinenbauunternehmen eingetreten“, berichtet Thomas Winter. Er dagegen hat Betriebswirtschaft in Münster und in den USA studiert, bevor er bei Rheinmetall gearbeitet hat. „Irgendwann war klar, dass ein Konzern mit seinen Hierarchien auf Dauer für mich keine Option ist.“ Aber mal eben so – zuständig für den kaufmännischen Bereich und das Personalwesen – in den Familienbetrieb einsteigen, kam auch nicht in Frage. „Zusammen mit meinem Vater haben wir noch einen Ingenieur in unsere Führungsspitze geholt, der nicht Winter heißt.“ So gehört seit 2001

»Es geht um die langfristige Perspektive.«

Thomas Winter, Wilhelm Winter GmbH & Co. KG

INDUSTRIEBAU



WAS BEDEUTET KOMPETENZ?

www.buehrer-wehling.de



BUHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung





Konvektorpresse bei der Wilhelm Winter GmbH & Co. KG

Markus Osterloh dem Unternehmen an und bildet seit zehn Jahren gemeinsam mit Stefan und Thomas Winter die aktuelle Geschäftsführung.

Das Konzept, Firma und Familie durch einen Dritten im Bunde ins Gleichgewicht zu bringen, geht auf „Wir definieren uns über unsere Aufgaben und pflegen ein offenes Verhältnis untereinander und mit unseren Mitarbeitern – selbst unsere Eltern kommen noch täglich für ein paar Stunden in ihre Büros. Sie halten sich auf dem Laufenden, ohne sich einzumischen“, betont Winter.

Internationaler sei die Firma heute aufgestellt, die Palette an Pressen, Pumpen, Prüfständen und Sondermaschinen sei stetig gewachsen ebenso wie Entwicklung, Bau und weltweiter Vertrieb von Anlagen.

Thomas Winter schätzt die Gestaltungsmöglichkeiten, die ein Familienunternehmen bietet. Er ist gespannt, wie es weitergehen wird, wer einst die Nachfolge antritt: Schließlich ist er selbst Vater von vier Kindern, sein Bruder und Markus Osterloh haben jeweils drei Jungen und Mädchen. Auf jeden Fall wurden bereits Mindestanforderungen festgelegt, die ein möglicher Kandidat erfüllen muss.

Entscheidend sind Zahlen und Sympathie

Vor drei Jahren hatte er sein Ziel fast erreicht. „Es war alles für den Firmenkauf vorbereitet, Businessplan und Finanzierung waren in trockenen Tüchern. Dann kam mir auf den letzten Metern ein anderer zuvor“, erinnert sich Cédric Sigoire. Doch statt aufzugeben, setzte der Franzose alles daran, seinen langgehegten Traum von einem eigenen Unternehmen zu verwirklichen. Dabei war nicht die Branche entscheidend, es sollte aber auf jeden Fall ein mittelständischer Betrieb sein. Den wollte er kaufen und das unbedingt vor seinem 40. Geburtstag: „Ich wollte nicht länger Chef in fremden Unternehmen sein, sondern in meinem eigenen“, berichtet der Betriebswirt. Zuvor war er lange Jahre im Vertrieb für internationale Firmen im Einsatz und zuletzt hatte er als Prokurist die Führung eines der erfolgreichsten Unternehmen für virtuelles Sprachtraining übernommen. Seinen Traum hat sich der Mann aus Lyon im zweiten Anlauf

FOTO: WILHELM WINTER GMBH & CO. KG

ZEITPLAN FÜR DIE ERFOLGREICHE UNTERNEHMENSNACHFOLGE

50 JAHRE **PLANUNG**

- Nachfolgezeitplan erstellen.
- Altersversorgung beziehungsweise -vorsorge klären.
- Notfallplanung (kontinuierlich).

55 JAHRE **KONKRETISIERUNG**

- Unternehmen auf die Übergabe vorbereiten und für potenzielle Nachfolger attraktiv machen.
- Suche nach einem Nachfolger: Optionen ausloten, Alternativen prüfen.
- Sich über steuerliche und rechtliche Fragen der Nachfolge informieren.
- Nachfolgekonzept erstellen.
- Gedanken machen über die Zeit nach dem Unternehmensausstieg.

60 JAHRE **UMSETZUNG**
FESTIGUNG

- Verhandlungen mit dem Nachfolger.
- Übertragung des Unternehmens.
- Einarbeitung des Nachfolgers.
- Begleitung und Unterstützung des neuen Inhabers nach der Übergabe.
- Vollständiger Rückzug aus dem Unternehmen.



Cédric Sigoire und seine Mitstreiterinnen bei Deman Übersetzungen (von links): Sina Kämper, Martina Gerlach, Sarah Weiß, Sandra Mertins, Dr. Christiane Alshut und Maïke Heithausen.

erfüllt. Zufällig entdeckte er auf der Online-Unternehmensbörse www.nexxt-change.org, dass Paul Alexander Deman sein 1998 gegründetes Düsseldorf Übersetzungsbüro zum Verkauf anbot. „So kreuzten sich unsere Wege und wir hatten gleich einen guten Draht zueinander“, sagt Sigoire. Neben den Zahlen, die stimmen müssen, sei seiner Meinung nach Sympathie eine der wesentlichen Voraussetzungen für eine gelungene externe Unternehmensnachfolge. Schließlich wolle der „alte“ Eigentümer seine Firma in gute Hände geben und der Käufer einen rentablen Betrieb erwerben. Nur wenige Monate nach dem ersten Kontakt, war der Deal perfekt und Cédric Sigoire, (er hatte ja bereits alle notwendigen Unterlagen für eine Übernahme in der Schublade liegen) neuer Inhaber der renommierten „Übersetzung-Dienstleistungs-Beratung Paul Alexander Deman e.K.“.

Was war rückblickend die größte Herausforderung? „Generell die Entscheidung zu treffen, Unternehmer werden zu wollen, viel Geld zu investieren und somit ein hohes Risiko einzugehen“, sagt Sigoire. Mittlerweile ist er seit nahezu zwei Jahren sein eigener Herr, hat weitere kleinere Sprachdienste übernommen und so 2016 bereits eine Umsatzsteigerung von 15 Prozent erwirtschaftet. Auch in diesem Jahr rechnet der erfolgreiche Jung-Unternehmer mit einem ähnlichen Zuwachs.

Dagmar Haas-Pilwat

»Ich wollte Chef in meinem eigenen Unternehmen sein.«

Cédric Sigoire, Deman Übersetzungen

INDUSTRIEBAU



KOMPETENZ BEDEUTET, DAS BAUEN DEN FACHLEUTEN ZU ÜBERLASSEN.

www.buehrer-wehling.de



BUHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung



Serviceangebote der IHK

INDIVIDUELLE BERATUNGEN ^{2/3}

Der Verkauf eines Unternehmens ist ein komplexer und langfristiger Prozess. Mit den ersten Überlegungen sollte man ab dem 50. Lebensjahr beginnen und einen Zeitraum von durchaus fünf Jahren oder länger einkalkulieren. Eine entsprechend vorausschauende Planung, die alle wichtigen Punkte berücksichtigt, ist das sprichwörtliche „A und O“. Dabei sollte man auf professionelle Unterstützung durch Experten setzen. Die IHK Düsseldorf bietet dazu sowohl Unternehmern, die ihre Firma verkaufen wollen, als auch Kaufinteressenten vertrauliche Einstiegs- und Orientierungsberatungen in allen Phasen des Vorhabens an.

NEXXT-CHANGE-UNTERNEHMENSBOERSE ¹

Ziel der Nexxt-Change Unternehmensbörse ist es, Unternehmer, die ihre Firma verkaufen wollen, und Existenzgründer zusammenzubringen. Beide Seiten können dazu in den Inseraten der Börse recherchieren oder selbst Inserate einstellen. Betreut werden sie dabei von den Nexxt-Regionalpartnern, zu denen die IHK Düsseldorf gehört. Sie übernehmen die Veröffentlichung von Inseraten und die Vermittlung der Kontakte.

Nexxt-Change richtet sich an folgende Zielgruppen:

- Unternehmer, die (einen) Nachfolger suchen, an den sie ihr Unternehmen übergeben können;
- Existenzgründer und Unternehmer, die im Zuge einer Nachfolge ein Unternehmen zur Übernahme suchen.

www.nexxt-change.org

KONTAKT

Claudia vom Dorff ¹

Telefon 0211 3557-241



dorff@duesseldorf.ihk.de

Christiane Kubny ²

Telefon 0211 3557-414



kubny@duesseldorf.ihk.de

HILFE BEI DER ÜBERNAHME ^{2/3}

Die IHK bietet Checklisten, Nachfolgereportage und Merkblätter für eine erste Orientierung zum Thema Unternehmensnachfolge an, die für wichtige Themen wie zum Beispiel Steuer- oder Arbeitsrecht sensibilisieren. Eine erste Orientierung darüber, was bei einer Unternehmensnachfolge zu beachten ist, gibt das IHK-Merkblatt „Unternehmensveräußerung und Betriebsübernahme“, das auf der Internetseite der IHK Düsseldorf zu finden ist. Ähnliches bietet die Broschüre „Unternehmensnachfolge“ des Bundeswirtschaftsministeriums. In den Publikationen sind weitere Informationsquellen und Kontaktmöglichkeiten zu finden. Um einen Überblick über öffentliche Finanzierungshilfen zu bekommen, bietet die IHK ihren regelmäßig aktualisierten Fördermittelkompass an.



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 98429
Dokumenten-Nummer 6743

BERATUNG ZU FINANZIERUNGSMÖGLICHKEITEN EINSCHLIESSLICH ÖFFENTLICHER FÖRDERPROGRAMME ^{2/3}

Unternehmensübergaben haben nur dann Aussicht auf Erfolg, wenn ihre Finanzierung ausreichend gesichert ist. Dazu bedarf es einer entsprechenden Vorbereitung – auch in Hinblick auf mögliche öffentliche Fördermittel. Die IHK Düsseldorf bietet dazu vertrauliche

**Klimaanlagen
für jeden Bedarf**

WILMS

Kälte·Klima·Lüftung

41199 Mönchengladbach · Einruhrstr. 88
Tel. 02166 / 9101-0 · Fax 02166 / 10688
E-mail: info@wilmskkl.de · www.wilmskkl.de

Die Steinprofis®

Steinbodensanierung – Staubfreie Verarbeitung

- | | | |
|-------------------|------------|------------------|
| ■ Schleifen | ■ Marmor | ■ Betonschleifen |
| ■ Kristallisieren | ■ Terrazzo | ■ Beton |
| ■ Imprägnieren | ■ Granit | ■ Reparatur |

Meisterbetrieb • www.steinprofis.de

Tel.: (0 21 51) 75 65 17

Beratungen zur Vorbereitung auf Kreditgespräche mit oder ohne Fördermittel an. Darüber hinaus erteilen sowohl die IHK Düsseldorf als auch die Kreditinstitute nähere Auskünfte zu den einzelnen Förderprogrammen sowie zu den aktuellen Zinssätzen.

NOTFALL-HANDBUCH FÜR UNTERNEHMEN ^{2/3}

Für den „Fall der Fälle“: Ein Notfallplan trifft Vorsorge bei Ausfall der Unternehmensleitung und bewahrt den Betrieb vor unnötigem Schaden. Das Notfall-Handbuch ist Anregung, Orientierung und Werkzeug zugleich. Es steht auf der Internetseite der IHK Düsseldorf als ausfüllbare PDF-Datei und als Download zur Verfügung. Die einzelnen Checklisten können ausgefüllt, abgespeichert und ausgedruckt werden, um sie beispielsweise in einem Notfallordner abzuheften.

 www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 98747

SEMINARE UND LEHRGÄNGE DER IHK-WEITERBILDUNG ⁴

Die IHK-Weiterbildung bietet eine Reihe von

KONTAKT

Mathias Meinke ³

Telefon 0211 3557-258



meinke@duesseldorf.ihk.de

Mechthild F. Teupen ⁴

Telefon 0211 17243-33



teupen@duesseldorf.ihk.de

Seminaren an, die besonders beim Thema Unternehmensnachfolge interessant sind:

- **Karriereziel Existenzgründung - wie mache ich mich selbständig?**
- **GmbH-Geschäftsführer:** Rechte, Pflichten, Haftungsrisiken Rechtssicher handeln-Risiken minimieren!
- **Einführungsseminar:** Controlling mit Betriebswirtschaftlicher Auswertung (BWA)
- **Betriebswirtschaft (kompakt):** Kaufmännische Grundlagen für Nichtkaufleute, IHK-Zertifikatslehrgang



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 3382668

VERANSTALTUNGEN ZUM THEMA NACHFOLGE MIT IHK-BETEILIGUNG ^{2/3}

Generationswechsel im Mittelstand

28. März, 15 Uhr, Kreishandwerkerschaft Mettmann

Nachfolge ist weiblich (Telefonsprechtag)

21. Juni

Frauen gründen – anders!

29. November, Arbeitsagentur Düsseldorf



SEMINARE | COACHING | BERATUNG

+49 202 2 54 50 06

service@akademie-educate.de
www.akademie-educate.de





„MANPOWER“

NOCH LÄUFT DER JOB-MOTOR ÜBERAUS RUND. EIN BESCHÄFTIGUNGSREKORD JAGT DEN NÄCHSTEN. IM JAHR 2016 HATTEN NACH ANGABEN DES STATISTISCHEN BUNDESAMTS DURCHSCHNITTlich 43,4 MILLIONEN MENSCHEN MIT WOHNSITZ IN DEUTSCHLAND EINE ARBEITSSTELLE - SO VIELE WIE SEIT DER WIEDERVEREINIGUNG NICHT MEHR. TREIBENDE KRAFT BEI DER SCHAFFUNG VON NEUEN STELLEN SIND DIE DIENSTLEISTUNGSBERUFE. PERSONAL FÜR ERZIEHUNG, IN HANDEL, GESUNDHEIT UND GASTRONOMIE WIRD DRINGEND BENÖTIGT. IM PRODUZIERENDEN GEWERBE DAGEGEN SANK DIE ZAHL DER ARBEITSANGEBOTE, AUCH IN LAND-, FORSTWIRTSCHAFT UND FISCHEREI.

„bhm - Personaldienstleistungen auf sympathische Art!“

- Arbeitnehmerüberlassung
- Zeitarbeit mit späterer Übernahme
- Personalvermittlung
- Personalberatung



bhmi[®]
Die fairen Partner
für Zeitarbeitslösungen

Tel.: 02 11 17 52 40 | Fax: 02 11 17 52 424 | info@bhmpersonal.de | www.bhmpersonal.de



OPEN PROGRAMS

OPEN THE DOOR TO YOUR CAREER.

CHOOSE ONE OF OUR OPEN PROGRAMS.

- CIO Leadership Excellence Program
- Design Thinking Program
- General Management Plus Program
- Mergers & Acquisitions in Practice Program
- Negotiations Program
- Risk Management for Executives
- Value Creation in Private Equity & Venture Capital Program
- WHU on Finance Program

**Excellence in
Management
Education**

Laut einer Vielzahl von internationalen Studien ist die Arbeitswelt schon mittendrin von einschneidenden Veränderungen. Die Digitalisierung umfasst alle Arbeitsbereiche, neue Jobs entstehen, andere werden langfristig nicht oder nicht mehr in der heutigen Form geben. Genauso läuft die Suche nach neuen Mitarbeitenden zunehmend digitalisiert ab. Nachdem um die Jahrtausendwende die ersten Stellenbörsen entstanden sind, ist die Online-Bewerbung heute gang und gäbe. Entsprechende Software für Recruiting und Bewerbermanagement sind aus größeren Unternehmen nicht mehr wegzudenken.

INDIVIDUELLE WEGE SUCHEN

Grundsätzlich muss man das Thema Mitarbeiterrekrutierung aber etwas differenzierter betrachten. Nicht jeder Weg passt für jeden Bedarf und auch nicht für jedes Unternehmen. Der Fünf-Mann-Betrieb wird bei der Personalsuche anders vorgehen als der Global-Player, der sogar auf dem internati-







WHU
Otto Beisheim School of Management

Ready for the next career step?

General Management from a Global Perspective
Development of Leadership Competencies
International Modules: USA, India & China

**Excellence in
Management
Education**

**Full-Time
MBA Program**
➤ 12 months
➤ Start: March and September

**Part-Time
MBA Program
(Weekend Format)**
➤ 18 months
➤ Start: September

Our Network
➤ 200 Partner Universities
➤ 160 Partner Companies
➤ Alumni Association with more than 3,800 members

WHU – Otto Beisheim School of Management
Campus Düsseldorf
Erkrather Straße 224a, 40233 Düsseldorf

MBA-Office
ph. +49 211 44709-144, mba@whu.edu

SYSTEMAKKREDITIERT
nach Akkreditierungsstat. durch EFMD EQUIS ACCREDITED und AACSB ACCREDITED

onalen Markt nach Fachkräften und Talenten fischt. Fakt ist aber, dass Bewerbungen heute zu einem hohen Prozentsatz online beim potenziellen Arbeitgeber eingehen. Darauf müssen sich beide Seiten einstellen und das entsprechende Know-how und auch die technischen Voraussetzungen bereitstellen. E-Recruiting, also die Personalbeschaffung mit Hilfe elektronischer Medien und Personalsysteme, ist definitiv auf dem Vormarsch. Sind dabei alle Beteiligten innerhalb des Unternehmens am Bewerbungsprozess involviert, spart das Zeit und Kosten.

JOB TRENDS 2017

Interessante Erkenntnisse über Präferenzen und Gepflogenheiten weist die Studie „Jobtrends 2017“ auf, für die die Beratungsgesellschaft Kienbaum Communications und das Staufenberg Institut knapp 300 Personalverantwortliche in Deutschland befragt haben. Damit werden die aktuelle Lage auf dem Human Resources-Markt und Entwicklungen beleuchtet, die in den Personalabteilungen eine Rolle spielen. Danach spürt die Hälfte der interviewten Unternehmen den Fachkräftemangel stark. Geht es nach den Wünschen der Betriebe, gehen Bewerbungen digital ein, per Mail über die eigene Internetseite. Nur drei Prozent der Entscheider bevorzugen noch Bewerbungsmappen per Post. In knapp 80 Prozent der Unternehmen trifft ein Personalverantwortlicher die erste Bewerberaus-

wahl. Nur drei Prozent der Befragten setzen dafür eine Software ein. Kommt eine Bewerbermanagement-Software zum Einsatz, wird sie vorwiegend zum Verwalten der Bewerbersdokumente genutzt. Weitere Möglichkeiten, wie der Aufbau eines Talentpools bleiben noch weitgehend ungenutzt. In den letzten zehn Jahren haben sich derlei Bewerbermanagement-Systeme jedoch weiter entwickelt und dazu beigetragen, Bewerbungsverfahren zu standardisieren und digital abzubilden und damit weiter zu automatisieren. In der Konkurrenz um die Fachkräfte gewinnt die Art der Präsentation an Bedeutung. Denn laut der Kienbaum-Studie nehmen sich die Personalverantwortlichen für den ersten Blick auf die Bewerbung fünf Minuten oder sogar weniger.

IMAGEPFLEGE ALS GUTER ARBEITGEBER

Das wichtigste Kriterium ist der Lebenslauf, am besten übersichtlich und strukturiert gestaltet, denn Personaler wollen einen schnellen Überblick über

die Qualifikationen erhalten. Und auch wenn die Diskussion, ob Bewerberfotos in Zeiten des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes heute noch angebracht sind, anhält, kommen Bewerbungen ohne Bild gemeinhin nicht gut an. Die Studie hat herausgearbeitet, dass die Gewinnung neuer Mitarbeiter heute vor allem über Online-Anzeigen, eigene Karriere-Websites, Events und Messen läuft. Das „Active Sourcing“, also die gezielte Kontaktaufnahme mit potenziellen neuen Mitarbeitern – auch beim Wettbewerber – liegt zunehmend ebenso im Trend. Genauso gewinnt das Employer Branding, also die Imagepflege als positiver Arbeitgeber, an Bedeutung. Zunehmend rasant haben sich in den letzten Jahren also die Recruiting-Möglichkeiten erweitert. Über die klassische Stellenanzeige, Online-Jobbörsen bis hin zu mobilen Stellenanzeigen für Smartphones und Tablets sind heute die verschiedensten Kanäle zur Mitarbeitergewinnung möglich. So gewinnt das Recruiting zunehmend an Dynamik, wobei – wie schon erwähnt – nicht jeder Weg für jedes Unternehmen der richtige ist.

IMPRESSUM:

BERGISCHE VERLAGSGESELLSCHAFT
MENZEL GMBH & CO. KG
SIMONSSTR. 80 · 42 117 WUPPERTAL
TEL.: 0202 451654 ·
FAX: 0202 450086
INFO@BVG-MENZEL.DE ·
WWW.BVG-MENZEL.DE
UMSATZSTEUER-IDENTIFIKATIONSNUMMER:
DE121107260
VERANTWORTLICH FÜR DEN REDAKTIONEL-
LEN INHALT, LAYOUT UND ANZEIGEN DER
VERLAGSVERÖFFENTLICHUNG:
BVG MENZEL GMBH & CO. KG.
NACHDRUCK – AUCH AUSZUGSWEISE –
NUR MIT GENEHMIGUNG DES VERLAGS.

[www.fhdw.de]



MITARBEITER BINDEN UND FÖRDERN

IHK-ABSCHLUSS NUTZEN UND BERUFSBEGLEITEND STUDIEREN

BWL und Wirtschaftsinformatik

Studienablauf speziell für Vollzeit-Berufstätige mit IHK-Abschluss.
Einstieg direkt in das dritte Semester und ein Jahr sparen.

Individuelle Beratung nach Vereinbarung.

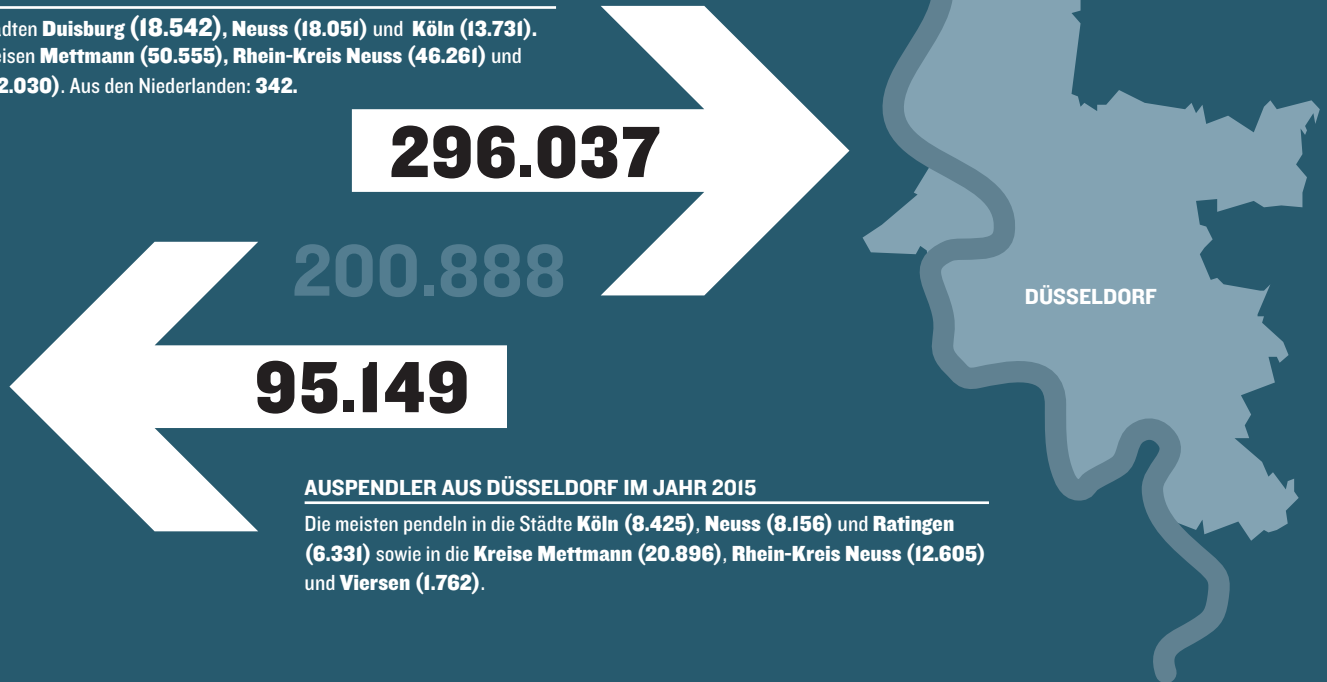
Fachhochschule der Wirtschaft | Marie-Curie-Straße 6 | 40822 Mettmann
Fon +49 2104 17756-02 | info-me@fhdw.de

FHDW
[Fachhochschule
der Wirtschaft]

On the road again – Pendler im IHK-Bezirk

EINPENDLER NACH DÜSSELDORF IM JAHR 2015

Aus den Städten **Duisburg (18.542)**, **Neuss (18.051)** und **Köln (13.731)**.
Aus den Kreisen **Mettmann (50.555)**, **Rhein-Kreis Neuss (46.261)** und
Viersen (12.030). Aus den Niederlanden: **342**.

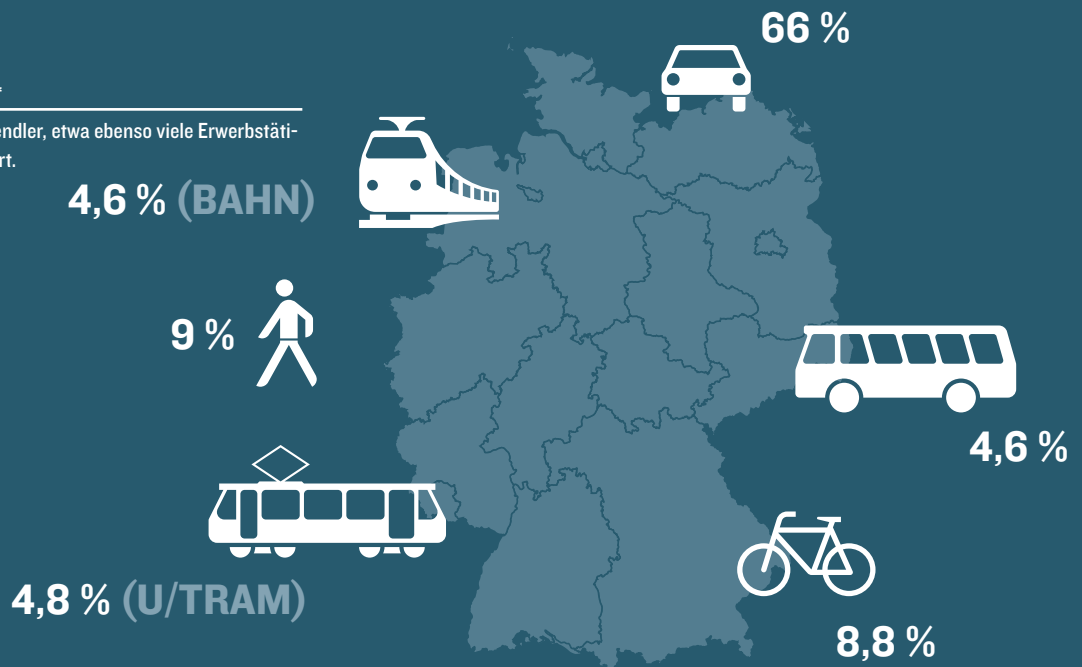


AUSPENDLER AUS DÜSSELDORF IM JAHR 2015

Die meisten pendeln in die Städte **Köln (8.425)**, **Neuss (8.156)** und **Ratingen (6.331)** sowie in die **Kreise Mettmann (20.896)**, **Rhein-Kreis Neuss (12.605)** und **Viersen (1.762)**.

PENDLER- VERKEHRSMITTEL*

In NRW gibt es rund 4,5 Millionen Pendler, etwa ebenso viele Erwerbstätige wohnen und arbeiten im selben Ort.



ILLUSTRATIONEN: TUBS, WIKIPEDIA

KREIS METTMANN

EINPENDLER IN DEN KREIS METTMANN IM JAHR 2015

Aus den Städten **Düsseldorf (20.896)**, **Wuppertal (10.663)** und **Solingen (8.663)**. Aus den Kreisen **Rhein-Kreis Neuss (5.335)**, **Rheinisch-Bergischer Kreis (3.656)** und **Wesel (1.845)**.

110.881*

5.866

116.747***AUSPENDLER AUS DEN KREIS METTMANN IM JAHR 2015**

In die Städte **Düsseldorf (50.555)**, **Wuppertal (9.430)** und **Essen (8.006)**.
In die Kreise **Rhein-Kreis Neuss (4.454)**, **Rheinisch-Bergischer Kreis (1.592)**,
Ennepe-Ruhr-Kreis (1.415) und **Rhein-Erft-Kreis (780)**.

PENDLERDISTANZ NACH DÜSSELDORF

ø 33 km, wobei 14 % der Einpendler eine Distanz von über 80 km und 33 % unter 10 km zurücklegen.

**AUSPENDLER AUS DÜSSELDORF**

ø 33,5 km, wobei 17,5 % über 80 km und 7 % unter 10 km zurücklegen.
(Quelle IHK-Spezial)

PENDLERDISTANZ IM KREIS METTMANN

ø 27 Kilometer, wobei 8,5 % der Einpendler eine Distanz von über 80 km und 35,5 % unter 10 km zurücklegen.

**PENDLERDISTANZ AUS DEM KREIS METTMANN**

ø 22,5 km, wobei 6 % über 80 km und 9,5 % unter 10 km zurücklegen.
(Quelle IHK-Spezial)



Im Jahr 2015 hatte die Rheinbahn in ihrem gesamten Bedienungsgebiet 202.300 Abonnenten, davon 58.700 aus Firmen und Großkunden. (Quelle: Rheinbahn, Zahlenübersicht, Stand 31. Dezember 2015.)

Soweit nicht anders angegeben alle Angaben zu Berufspendlern (=Erwerbstätige), (Quelle: IT.NRW als Statistisches Landesamt, Landesdatenbank Februar 2017.)

IHK-Spezial:

Berufspendler im IHK-Bezirk Düsseldorf, Eine Datenanalyse aus der Pendlerrechnung NRW, Düsseldorf 2016



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 3166532



Finanzen & Steuern

Immobiliardarlehensvermittler aufgepasst!

Übergangsregelung endet am 21. März 2017.

Seit dem 21. März 2016 gelten für Vermittler von Immobilier-Verbraucherdarlehen neue gewerberechtliche Berufszugangs- und Berufsausübungsvorschriften.

Für Gewerbetreibende, die bereits am 21. März 2016 eine Erlaubnis zur Vermittlung des Abschlusses von Darlehensverträgen (§ 34c Absatz 1 Satz 1 GewO) hatten und weiterhin Verträge über Immobilier-Verbraucherdarlehen (im Sinne des § 34i Absatz 1 GewO) vermitteln wollen, wurde eine Übergangsregelung geschaffen. Diese „Altvermittler“ können die neue Erlaubnis (§ 34i GewO) im sogenannten vereinfachten Verfahren auf Basis ihrer alten Erlaubnis (§ 34c GewO) beantragen. Hierfür wurde eine Übergangsfrist bis zum 21. März 2017 eingeräumt. Spätestens an diesem Tag müssen die Altvermittler die neue Erlaubnis als Immobiliardarlehensvermittler erworben und sich im Vermittlerregister registriert haben. Denn an diesem Tag endet die Möglichkeit, auf der Basis der alten Erlaubnis (§ 34c GewO) tätig zu sein. Auch die Möglichkeit, die notwendige Sachkunde über die ununterbrochene Tätigkeit nachzuweisen („Alte-Hasen-Regelung“) besteht nur noch bis zum Ablauf dieser Übergangsfrist. Vermittler, die bis zum 21. März 2017 keine neue Erlaubnis nach § 34i GewO erhalten haben, dürfen dann keine Immobilier-Verbraucherdarlehen mehr vermitteln.

Der neue „Fuffi“ kommt

Ab April gibt es die neue Generation der Fünfzig-Euro-Scheine.

Die Frischzellenkur für Banknoten nimmt ihren Lauf: Seit 2013 erfolgte der schrittweise Austausch von Fünf-, Zehn- und Zwanzig-Euro-Scheinen; nun kommt ab dem 4. April auch der „Fuffi“ in neuem Outfit daher. Dabei geht es allerdings nicht vornehmlich um eine schönere Optik. Die Europäische Zentralbank möchte das Papiergeld vor allem fälschungssicherer machen.

Dabei muss sich niemand sorgen, dass die derzeit im Umlauf befindlichen Fünfziger wertlos werden. Alte und neue Noten sind zunächst parallel in Umlauf. Die Banken ziehen die alten Scheine dann Schritt für Schritt aus dem Verkehr. Ein Schicksal, dass ab 2018 übrigens auch die 100- und 200-Euro-Banknoten ereilen wird. Dann werden (fast) alle Scheine im Design der sogenannten Europa-Serie erstrahlen. Eine Ausnahme stellt lediglich der 500-Euro-Schein dar. Denn die wertmäßig größte Banknote wird nicht neu aufgelegt, sondern stattdessen langsam aus dem Verkehr gezogen. Es wird befürchtet, dass sie unter anderem zur Geldwäsche missbraucht werden könnte. Der Name der neuen Serie rührt übrigens daher, dass einige der Sicherheitsmerkmale ein Porträt der Europa – einer Gestalt der griechischen Mythologie – enthalten.

Leitmotiv bleibt

Trotz neuer Serie und neuem Design ändert sich die Optik der Geldscheine – auch der Fünfziger – aber nicht grundlegend. So bleiben das bekannte Leitmotiv „Zeitalter und Stile“ sowie die Hauptfarben der ersten Serie erhalten und werden nur geringfügig verändert. Neu sind allerdings einige Sicherheitsmerkmale. Damit es an den Kassen von Händlern, Gastronomen und Dienstleistern künftig keine Verwirrung gibt, sollten Unternehmer und Kunden sich über die Neuerungen informieren. Denn die Europäische Zentralbank hat sich einiges einfallen lassen, um die Unterscheidung zwischen echten Scheinen und Blüten zu ermöglichen. So können

die Scheine in drei Schritten nach dem Motto „fühlen, sehen, kippen“ leicht und ohne Hilfsmittel auf ihre Echtheit überprüft werden.

1 Auf den ersten Griff

Ein simples aber wichtiges Erkennungsmerkmal der Scheine ist ihre Beschaffenheit. Das Banknotenpapier fühlt sich griffig und fest an. Neu ist dabei, dass auf der Vorderseite am linken und rechten Rand jeweils eine Reihe kurzer, erhabener Linien zu ertasten ist. Auch beim Hauptmotiv, bei der Schrift und bei der großen Wertzahl ist ein Relief spürbar.

2 Auf den ersten Blick

Zusätzlich zum Fühlen hilft auch ein genauer Blick: Wer die Banknoten gegen das Licht hält, sieht ein schemenhaftes Motiv – das Portrait-Wasserzeichen. Es zeigt ein Portrait der Europa, ein Fenster sowie die Wertzahl „50“. Bei Betrachtung gegen das Licht wird zudem das Portrait-Fenster am oberen Rand des Hologramms durchsichtig. In ihm erscheint ein Porträt der Europa, das von beiden Seiten des Geldscheins zu erkennen ist.

3 Kippen

Im letzten Schritt des Dreiklangs ist die Banknote zu kippen. Dann werden im Folienstreifen im rechten Teil der Vorderseite der Wert, das Hauptmotiv sowie das €-Symbol sichtbar. Zudem zeigt sich im Fenster am oberen Rand des Hologramms, in dem ein Portrait der Europa zu sehen ist, beim Kippen die von regenbogenfarbenen Linien umgebene Wertzahl der Banknote. Auf der Rückseite erscheint die kleine, regenbogenfarbene Wertzahl mehrfach im Fenster. Weiterhin bewegt sich auf der glänzenden Wertzahl auf der Vorderseite ein Lichtbalken auf und ab, wenn der Schein gekippt wird. Da die Zahl zugleich ihre Farbe von Smaragdgrün zu Tiefblau verändert, spricht man von der Smaragd-Zahl.



Sicher ist sicher

Die Sicherheitsmerkmale werden also verbessert, um Fälschungen zu erschweren. Dabei kann die neue Generation der Fünf-

zig-Euro-Scheine leicht auf ihre Echtheit geprüft werden. Wer mehrere dieser Merkmale kennt, ist dabei klar im Vorteil: Denn viele

Fälscher konzentrieren sich bei ihren Blüten oft auf ein oder wenige Merkmale. Sven Schulte



Knöllchen ist kein Lohn

Paketzustelldienst übernahm Verwarnungsgeldern wegen Falschparkens.

Das Finanzgericht Düsseldorf hat entschieden: Die Übernahme von Verwarnungsgeldern wegen Falschparkens durch einen Paketzustelldienst führt nicht zu Arbeitslohn bei den angestellten Fahrern und unterliegt daher nicht der Lohnsteuer. Das klagende Unternehmen betreibt einen Paketzustelldienst. Es hat in mehreren Städten (kostenpflichtige) Ausnahmegenehmigungen erwirkt, die ein kurzfristiges Halten der Auslieferungsfahrzeuge zum Be- und Entladen in Halteverbots- und Fußgängerzonen gestatten. Sofern eine derartige Ausnahmegenehmigung nicht erhältlich ist, wird es zur Gewährleistung eines reibungslosen Betriebsablaufs im Interesse der Kunden hingenommen, dass die Fahrer ihre Fahrzeuge auch im Halteverbot oder in Fußgängerzonen kurzfristig anhalten. Gibt es ein Verwarnungsgeld, zahlt das Unternehmen, nicht der Fahrer. Das beklagte Finanzamt behandelte die Übernahme der Verwarnungsgelder – einer geänderten Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs folgend – als lohnsteuerpflichtigen Arbeitslohn der Fahrer. Das sah das Finanzgericht Düsseldorf anders: Es fehle bereits an einem Zufluss von Arbeitslohn auf Seiten der Arbeitnehmer. Denn die Klägerin erfülle mit der Zahlung der Verwarnungsgelder lediglich eine eigene Verbindlichkeit. Zwar hätten die Fahrer die Ordnungswidrigkeit begangen, die Verwarnungsgelder seien jedoch unmittelbar gegenüber dem Unternehmen als Halterin der

Fahrzeuge festgesetzt worden. Das Unternehmen habe auch keine Regressansprüche gegenüber den Fahrern. Ungeachtet dessen sei die Zahlung der Verwarnungsgelder aus ganz überwiegend eigenbetrieblichem Interesse der Klägerin erfolgt; sie habe keinen Entlohnungscharakter. Dabei sei zu berücksichtigen, dass das Unternehmen nur Verwarnungsgelder wegen Verstößen gegen Park- und Haltevorschriften im ruhenden Verkehr zahle, die zudem von seinen Fahrern bei der Auslieferung und Abholung von Paketen in Gebieten ohne Ausnahmeregelung begangen worden seien. Dabei handele es sich um beachtliche betriebsfunktionale Gründe. Das Finanzgericht Düsseldorf hat die Revision zum Bundesfinanzhof wegen grundsätzlicher Bedeutung zugelassen.

(Quelle: Pressemitteilung des FG Düsseldorf vom 18. Januar 2017, Urteil des FG Düsseldorf vom 4. November 2016, Az. Az. 1 K 2470/14 L)

Schuldnerberatung

IHK bietet Sprechstage an

Für in Not geratene kleine und mittelständische Unternehmen bietet die IHK Düsseldorf kostenlose Schuldnerberatungen an. Der nächste Termin findet statt am 23. März, 9.15 bis 13 Uhr. Telefonische Anmeldung ist erforderlich unter 0211 3557-241.

Auf den Abbau kommt es an

Bilanzierungszeitpunkt eines Gerüstbauvertrags.

Verpflichtet sich ein Gerüstbauer dazu, sein Gerüst auf- und abzubauen und es dem Bauherren zu überlassen, realisiert sich der Gewinn steuerrechtlich erst nach der Abnahme des Werks, also nach Abbau des Gerüsts. Hieran ändert auch nichts, dass zwischenzeitlich Abschlagszahlungen geleistet wurden und das Gerüst über die eigentliche Grundmietzeit hinaus zur Verwendung überlassen wurde.

(Quelle: Urteil des FG Baden-Württemberg vom 3. März 2016, Az. 3 K 1603/14, BB 2016, 1711)

Verknappter Geldsegen

Erbschaft als Betriebseinnahme einer Kapitalgesellschaft.

Erhält eine Kapitalgesellschaft (hier Seniorenheim) eine Zuwendung durch ein Testament, ist dieser Zufluss zum Vermögen ein unternehmerischer Gewinn und kann daher nicht erfolgsneutral versteuert werden. Das Niedersächsische Finanzgericht legt den Begriff „Einkünfte“ weit aus, so dass auch eine Erbschaft einzubeziehen und daher dem Gewinn hinzuzurechnen ist.

(Quelle: Urteil des Niedersächsischen FG vom 28. Juni 2016, Az. 10 K 285/15, ZEV 2016, 719)

Ansprechpartner bei Fragen rund um die Themen Finanzen und Steuern ist bei der IHK Düsseldorf

Martin van Treeck

Telefon 0211 3557-256

Telefax 0211 3557-398



treeck@duesseldorf.ihk.de

DEMSKI & NOBBE PATENTANWÄLTE

Wir beraten Sie gerne in Angelegenheiten des gewerblichen Rechtsschutzes

- › Patente
- › Gebrauchsmuster
- › Geschmacksmuster
- › Marken

im In- und Ausland



Augustastr. 15
40721 Hilden
Telefon 02103-31012
Telefax 02103-360037
hi@dnpatent.de



Recht

Auf Nummer sicher

Keine Störerhaftung bei W-Lan mit Passwort.

Will der Inhaber eines Internetanschlusses mit W-Lan-Funktion verhindern, dass er wegen Urheberverletzungen, die von Dritten über einen unberechtigten Zugang zu seinem W-Lan begangen wurden, im Wege der sogenannten Störerhaftung in Anspruch genommen wird, muss er gewisse Sicherheitsvorkehrungen treffen. So ist er laut Bundesgerichtshof verpflichtet zu prüfen, ob der Router über die im Zeitpunkt seines Kaufs für den privaten Bereich marktüblichen Sicherungen – also einen aktuellen Verschlüsselungsstandard sowie ein individuelles, ausreichend langes und sicheres Passwort – verfügt. Die Beibehaltung eines vom Hersteller voreingestellten W-Lan-Passworts

kann eine Verletzung der Prüfungspflicht darstellen, wenn es sich nicht um ein für jedes Gerät individuell, sondern für eine Mehrzahl von Geräten verwendetes Passwort handelt. Im Streitfall hat der Urheberrechtsinhaber des unbefugt heruntergeladenen Videos keinen Beweis dafür angetreten, dass es sich um ein Passwort gehandelt hat, das vom Hersteller für eine Mehrzahl von Geräten vergeben worden war. Da der Standard WPA2 des verwendeten Routertyps als hinreichend sicher anerkannt ist und es an Anhaltspunkten dafür fehlte, dass im Zeitpunkt des Kaufs der voreingestellte 16-stellige Zifferncode nicht marktüblichen Standards entsprach oder Dritte ihn entschlüsseln konnten, war keine Verletzung der Prüfungspflichten durch den Anschlussinhaber feststellbar. Dass bei dem Routerhersteller später Sicherheitsmängel bekannt wurden, spielte für die Entscheidung keine Rolle.

(Urteil des BGH vom 24. November 2016, I ZR 220/15, Pressemitteilung des BGH)

Auf den Tag genau

Arbeitszeugnis bei Beschäftigung während eines Kündigungsschutzverfahrens.

Wird im Rahmen eines Kündigungsschutzverfahrens vom Arbeitsgericht beziehungsweise einer höheren Instanz rechtskräftig festgestellt, dass das Arbeitsverhältnis der Parteien mit Zugang der außerordentlichen Kündigung beim Arbeitnehmer endete, ist dieses Datum auch

im Zeugnis als Beendigungsdatum aufzunehmen. Daran ändert auch nichts, dass der Arbeitnehmer während des laufenden Prozesses zur Vermeidung von Zwangsvollstreckungsmaßnahmen weiterbeschäftigt wurde. Mit einer derartigen „Prozessbeschäftigung“ wird kein Arbeitsverhältnis begründet oder die befristete Fortsetzung des Arbeitsverhältnisses vereinbart.

(Urteil des BAG vom 14. Juni 2016, 9 AZR 8/15, JurisPR-ArbR 46/2016 Anm. 3)

Ein Frage der Verhältnismäßigkeit

Übernahme von Bürgschaften durch GmbH-Gesellschafter.

Schulden mehrere Personen eine Leistung an einen Dritten gemeinsam, spricht man von gesamtschuldnerischer Haftung. Befriedigt einer der Gesamtschuldner den Gläubiger, steht ihm nach dem Gesetz (§ 426 BGB) ein Ausgleichsanspruch zu. Dieser bemisst sich nach der Zahl der Gesamtschuldner, wenn keine andere ausdrückliche oder stillschweigende Vereinbarung getroffen wurde. Übernehmen Gesellschafter einer GmbH für eine Verbindlichkeit der Gesellschaft Bürgschaften bis zu unterschiedlichen Höchstbeträgen, richtet sich die Höhe des Innenausgleichs nach einem Urteil des Bundesgerichtshofs grundsätzlich nach dem Verhältnis der mit den Bürgschaften jeweils übernommenen Haftungsbeträge. Der



**Sind Sie gut vorbereitet ?
Keine Angst vor der Betriebsprüfung !**

Wir unterstützen Sie !

HLB TREUMERKUR

Wirtschaftsprüfung | Steuerberatung | Unternehmensberatung

Königsallee 30 | 40212 Düsseldorf
Telefon + 49 211 355 87 48
Telefax + 49 211 54 47 64 96

mail@treumerkur.de
www.treumerkur.de



in der Übernahme einer höheren Bürgschaft zum Ausdruck kommende Wille, ein größeres Risiko als andere Bürgen zu übernehmen, hat folglich auch eine höhere Haftung im Innenverhältnis zur Folge.

(Urteil des BGH vom 27. September 2016, XI ZR 81/15, ZIP 2016, 2357)

Es darf ein bisschen weniger sein

Zuzahlungsverzicht bei medizinischen Hilfsmitteln erlaubt.

Interessante Werbung eines Internethändlers: Er verzichtete für medizinische Hilfsmittel auf die gesetzliche Zuzahlung. Der Bundesgerichtshof hat das für zulässig erklärt. Der Grund: Die gesetzlichen Zuzahlungsregelungen dienen der Kostendämpfung im Gesundheitswesen und nicht dem Schutz der dort tätigen Mitbewerber. Die Einhaltung dieser Regeln kann daher nicht mit wettbewerbsrechtlichen Mitteln durchgesetzt werden.

(Urteil des BGH vom 1. Dezember 2016, I ZR 143/15, Pressemitteilung des BGH)

Frei nach Schnauze

Angemessenheit von Bonuszahlungen.

Behält sich ein Arbeitgeber vor, über die Höhe des Bonusanspruchs eines Arbeitnehmers nach „billigem Ermessen“ zu entscheiden, so unterliegt diese Entscheidung der gerichtlichen Überprüfung. Erbringt ein Arbeitgeber im Prozess vor dem Arbeitsgericht keinen oder keinen hinreichenden Vortrag dazu, warum eine bestimmte Leistungsfestsetzung billigem Ermessen entsprechen soll, ist von der Unbilligkeit der Leistungsbestimmung auszugehen. An seine Stelle tritt sodann die Billigkeitsentscheidung des Gerichts (§ 315 Abs. 3 BGB).

(Urteil des BAG vom 3. August 2016, 10 AZR 710/14, NZA 2016, 1334)

Klare Worte

Werbung mit fünfjähriger Garantie ohne nähere Angaben.

Nach dem Bürgerlichen Gesetzbuch (§ 312d Abs. 1 S. 1 BGB) muss der Unternehmer dem Verbraucher bei Fernabsatzverträgen nach Maßgabe der einschlägigen Vorschriften des Einführungsgesetzes zum BGB (EGBGB) Informationen über das Bestehen und die Bedingungen von Garantien zur Verfügung stellen – und das in klarer und verständlicher Weise vor dem Vertragsabschluss.

Hiergegen verstößt ein Onlinehändler, wenn er in einem Onlineshop oder in einer Onlinehandelsplattform mit einer fünfjährigen Garantie ohne Angabe der Garantiebedingungen wirbt. Dieser Angaben bedarf es auch, wenn es sich um bloße Werbung mit einer Garantie und nicht etwa um die konkrete Garantieerklärung handelt. Das Fehlen der gesetzlich vorgeschriebenen Angaben stellt einen abmahnfähigen Wettbewerbsverstoß dar.

(Urteil des OLG Hamm vom 25. August 2016, 4 U 1/16, K&R 2016, 848)

Schlichten statt richten

Bei Wettbewerbsstreitigkeiten kann die kostenlose Einigungsstelle der IHK helfen.

Recht haben und Recht bekommen sind auch bei Wettbewerbsstreitigkeiten manchmal zwei unterschiedliche Paar Schuhe. Denn selbst, wenn die Sachlage sonnenklar erscheint, hat der Gang vor das Gericht so seine Nachteile: Er ist nicht nur langwierig und nervenaufreibend, sondern es bleibt auch immer ein Risiko, eben doch nicht Recht zu haben und auf Anwalts- und Gerichtskosten sitzen zu bleiben.

Eine schnelle und kostengünstige Lösung bietet in diesen Fällen die Einigungsstelle zur Beilegung von Wettbewerbsstreitigkeiten bei der Industrie- und Handelskammer. Nach dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) besteht hier die Möglichkeit zur gütlichen Einigung.

Beide Parteien setzen sich mit Mitgliedern der Einigungsstelle an einen Tisch. Damit kann oft eine gerichtliche Auseinandersetzung vermie-



FOTO: SHUTTERSTOCK

den werden – und das Verfahren selbst ist für die Parteien kostenlos.

KONTAKT

Markus Nasch,
Telefon 0211 3557-239
Telefax 0211 3557-398



nasch@duesseldorf.ihk.de

Der Einigungsstelle bei der Industrie- und Handelskammer Düsseldorf gehören für das Jahr 2017 folgende Mitglieder an:

VORSITZENDER:

Rechtsanwalt Dr. Roland Müller-Jena
Hohe Straße 15, 40213 Düsseldorf

STELLVERTRETENDER VORSITZENDER:

Rechtsanwalt Hans Michael Prange
Königsallee 62, 40212 Düsseldorf

BEISITZER EINZELHANDEL:

Hans Jürgen Bach
Eduard-Schloemann-Straße 58,
40237 Düsseldorf

Dipl.-Kfm. Andreas Leistenschneider
A. Leistenschneider GmbH & Co.
Shadowstraße 11, 40212 Düsseldorf

Frank J. Schnitzler, Schnitzler Consulting e. K.
Sternstraße 2, 40479 Düsseldorf

Dirk Wittmer, Johann + Wittmer GmbH
Kaiserswerther Straße 95, 40882 Ratingen

Dr. Frank Wichelmann
Louis Wichelmann KG
Königsallee 60 F, 40212 Düsseldorf

BEISITZER HANDWERK:

Dieter Flux
Binterimstraße 12, 40223 Düsseldorf

Thomas Dopheide,
Oerschbachstr. 45, 40599 Düsseldorf

Sandra Gronemeier
Herzogstraße 47, 40215 Düsseldorf

Harald Michaelis
Hochstr. 84, 42105 Wuppertal

Jörg Schmitz
Kappeler Str. 39, 40597 Düsseldorf

Dirk Schmitz
Graf-Engelbert-Straße 37, 40489 Düsseldorf

Ulrich Schüttler, Optik Sorger
Albertus-Magnus-Straße 16, 47259 Duisburg

BEISITZER VERBRAUCHER:

Jürgen Schröder
Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen
Mintropstraße 27, 40215 Düsseldorf

Beate Wagner
Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen
Mintropstraße 27, 40215 Düsseldorf

**Ansprechpartner bei Fragen rund um die
Themen Recht ist bei der IHK Düsseldorf**

Dr. Nikolaus Paffenholz
Telefon 0211 3557-240
Telefax 0211 3557-398

 paffenholz@duesseldorf.ihk.de



Veranstaltungen

Das erste Mal Arbeitgeber

Auch erfolgreiche Jungunternehmer haben nur zwei Hände und einen Kopf. Läuft ihre Firma gut, kommen sie schnell an den Punkt, an dem sie Personal einstellen müssen – und sind damit rasch überfordert. Wie kann so ein Arbeitsverhältnis aussehen? Wie muss der Arbeitsvertrag gestaltet werden? Was ist mit den sozialversicherungsrechtlichen Bestimmungen? Antworten gibt es in dem Workshop. Ein weiteres Thema sind die typischen „Anfängerfehler“, die Jungunternehmern beim Umgang mit ihren Mitarbeitern immer wieder unterlaufen. Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenlos, die Teilnehmerzahl auf 25 Personen begrenzt.

**27. März, 14.30 bis etwa 18 Uhr,
IHK Düsseldorf, Anmeldung unter**



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer II965396



ehlen@duesseldorf.ihk.de

Einseitige Änderung von Arbeitsbedingungen

Immer wieder kann es vorkommen, das Unternehmer ihren Betrieb auf den Prüfstand stellen müssen. Dazu gehört häufig auch die Überprüfung der Arbeitsverträge. Dann ist es wichtig, die entsprechenden rechtlichen Rahmenbedingungen zu kennen. Denn bestimmte Vertragsänderungen lassen sich bereits durch das sogenannte Direktionsrecht des Arbeitgebers herbeiführen. Die Veranstaltung vermittelt einen kompakten Überblick zu den Themen Direktionsrecht, Abgrenzung zur Änderungs-

kündigung, Zulässigkeitsvoraussetzungen von Freiwilligkeits- und Widerrufsvorbehalten sowie dem „Problemfall“ der betrieblichen Übung, etwa beim Weihnachts- oder Urlaubsgeld. Referent ist Rechtsanwalt Stefan Schlöffel aus Düsseldorf, Fachanwalt für Arbeitsrecht. Die Teilnahme ist kostenlos.

**4. April, 16 bis 19 Uhr, IHK Düsseldorf,
Anmeldung unter**



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer II997151



ehlen@duesseldorf.ihk.de

Veranstaltung zum Thema Mitarbeitergesundheit

Die größten Potenziale zur Bewahrung der Gesundheit und damit auch dem Erhalt von Leistungsfähigkeit liegen in der Gesundheitsförderung beziehungsweise der Prävention. Das Problem: Während Großunternehmen meist die finanziellen und personellen Ressourcen für ein umfangreiches Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) haben, sieht das vor allem bei kleinen und mittelständischen Unternehmen anders aus. Gerade für diese Unternehmen bietet die IHK Düsseldorf eine Veranstaltung zum Thema Mitarbeitergesundheit an. Professor Dr. med. Uwe Nixdorff, European Prevention Center, erläutert Methoden, um frühzeitig Gesundheitsrisiken für Mitarbeiter zu erkennen. Die Rahmenbedingungen sowie das noch junge Präventionsgesetz mit seinen Verpflichtungen und Chancen für Unternehmen werden von Dr. Mathias Bellinghausen (Gesellschaft für Prävention und Gesundheitskompetenz) erklärt, der auch Tipps zu Finanzierung des betrieblichen Gesundheitsmanagements gibt.

**29. März, IHK Düsseldorf, ab 16 Uhr,
Anmeldung unter**



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer II997041

Termine

AUSSENWIRTSCHAFT MÄRZ – APRIL 2017

10. März	AHK-Workshop: Work from home – praktische und rechtliche Aspekte zum Home Office in den Niederlanden und in Deutschland
15. März	9. German Malaysian Roundtable (GMRT)
20. März	Business meets Diplomacy: Australien
22. März	4. Zoll- und Außenwirtschaftsforum USA und Mexiko
23. März	AHK-Workshop zum aktuellen niederländischen Arbeitsrecht
28. März	Holland-Tag
29. März	Wirtschaftstag Korea
3. April	AHK-Workshop: Geschäftsführerhaftung im Verhältnis deutsche Mutter – polnische Tochtergesellschaft
3. April	Unternehmertreffen Medizintechnik NRW – Japan „Digitalisierung in der Medizintechnik“
5. April	Als Startup in die USA? Chancen auf der anderen Seite des Atlantiks
6. – 7. April	Managementtraining Russland
27. April	Geschäftspraxis Russland: Lohnfertigung – ein Lokalisierungsmodell für den Mittelstand?
27. April	Workshop: Erfolgreich kommunizieren mit iranischen Geschäftspartnern?

Informationen: Margarete Heiliger, Telefon 0211 3557-221
E-Mail heiliger@duesseldorf.ihk.de

Alle Außenwirtschaftstermine sind im Internet unter www.duesseldorf.ihk.de (Dokumenten-Nummer 8745) zu finden.

START-UP

13. März und	Sprechstunden des Vereins
10. April	Alt hilft Jung e. V.

Informationen auf Seite 52

FINANZEN UND STEUERN

23. März	Schuldnerberatung
----------	-------------------

Informationen auf Seite 40

DIGITALISIERUNG

17. März	Auftaktveranstaltung „go>>digital“
----------	------------------------------------

Informationen auf Seite 49

Digitalisierung in der Medizintechnik

Digitalisierung wird auch in der Medizintechnik mehr und mehr ein wichtiges Thema. Deshalb steht es auch im Mittelpunkt des Unternehmertreffens NRW – Japan 2017 am 3. April. Bei der Veranstaltung wird das Thema – mit Blick auf Deutschland und Japan – von verschiedenen Seiten beleuchtet. Außerdem bietet der Nachmittag eine Plattform zum Austausch von Erfahrungen und Expertenmeinungen. Die Teilnahme ist kostenlos, aber anmeldepflichtig. Ansprechpartnerin bei der IHK Düsseldorf ist Katrin Lange, Telefon 0211 3557-227, E-Mail lange@duesseldorf.ihk.de.

3. April, 13 bis 18 Uhr, Gemini Business Solutions in Aachen, Anmeldung unter



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer II975334



lipperson@duesseldorf.ihk.de

Holland-Tag in Düsseldorf

Kontakte und Marktinformationen rund den niederländischen Absatzmarkt und um grenzüberschreitende Geschäftsmöglichkeiten bietet der Holland-Tag am 28. März ab 12.30 Uhr im Van der Valk Airporthotel in der Landeshauptstadt. In Zusammenarbeit mit der IHK Düsseldorf und weiteren Partnern organisiert die Deutsch-Niederländische Handelskammer (AHK) ein vielseitiges Programm mit sechs Branchen-Workshops, einem Informationsmarkt, einer Podiumsdiskussion und vielen Möglichkeiten zum Netzwerken. Die Teilnahme ist kostenfrei.

28. März, Van der Valk Airporthotel, Düsseldorf, ab 12.30 Uhr, Anmeldung unter www.hollandtag.de.

Unternehmung Scheidung

Juristische Strategien zur Existenzsicherung von Selbständigen bei Trennung und Scheidung

Rechtsanwältin Ilse Bütehorn
Fachanwältin für Familienrecht

Tätigkeitsschwerpunkt Unternehmerscheidungen
mehr als 4.000 Mandate seit 1987

Vereinbaren Sie einen Erstberatungstermin:

40545 Düsseldorf

Luegallee 108

02 11 5 57 17 10

info@ra-buetehorn.com; ra-buetehorn.com





Weiterbildung

tigte. In Rahmen der neuen Förderphase des Europäischen Sozialfonds richtet sich der Bildungsscheck jetzt besonders an Zugewanderte, Un- und Angelernte, Beschäftigte ohne Berufsabschluss und Berufsrückkehrer. Zuwanderer können vorhandene Qualifizierungslücken schließen und ihre im Ausland erworbenen beruflichen Qualifikationen anerkennen lassen. Und Angelernte können mit Unterstützung durch den Bildungsscheck einen Berufsabschluss nachholen. Davon profitieren die Beschäftigten selbst und selbstverständlich auch die Unternehmen. Die Kernelemente der Förderung:

- Es gibt weiterhin einen individuellen und einen betrieblichen Zugang zum Bildungsscheck.
- Die Förderung umfasst 50 Prozent der Kurskosten, maximal 500 Euro.
- Unter Berücksichtigung der begrenzten Fördermittel und des Vorrangs der Bildungsprämie des Bundes konzentriert sich der nordrheinwestfälische Bildungsscheck auf besonders nachhaltige, berufliche Weiterbildungsmaßnahmen, deren Kursgebühr bei mindestens 500 Euro liegt.
- Berücksichtigt werden können Personen, deren zu versteuerndes Jahreseinkommen 30.000 Euro (und bei gemeinsam Veranlagten 60.000 Euro) nicht übersteigt.

Neues zum Bildungsscheck

Die neuen Förderkonditionen zum Bildungsscheck NRW liegen vor. Mit dem Bildungsscheck fördert das nordrheinwestfälische Arbeitsministerium die Beteiligung von Beschäftigten in kleinen und mittelständischen Betrieben an beruflicher Weiterbildung. Im Fokus stehen dabei vor allem formal Geringqualifizierte und weiterbildungsferne Beschäf-

Die Bildungsprämie

ist ein Förderinstrument der Bundesregierung für individuelle berufliche Weiterbildung. Seit dem 1. Juli 2014 (Beginn der 3. Förderphase) gelten für Personen, die einen Prämienutschein nutzen möchten, folgende Förderkonditionen:

- Die weiterbildungsinteressierte Person muss das 25. Lebensjahr vollendet haben und
- die angestrebte Weiterbildungsmaßnahme darf nicht mehr als 1.000 Euro kosten (Maßstab ist der Rechnungspreis). Als weitere Voraussetzung gilt, dass die Personen:
- mindestens 15 Stunden pro Woche erwerbstätig sind und
- über ein zu versteuerndes Jahreseinkommen von maximal 20.000 Euro verfügen (bei gemeinsam Veranlagten 40.000 Euro).

WEITERE INFORMATIONEN

www.bildungspraemie.info
www.bildungsscheck.nrw.de



FOTO: SHUTTERSTOCK

VERANSTALTUNGSORT UND ANSPRECHPARTNER FÜR DIE SEMINARE:

Mechthild F. Teupen
 IHK Düsseldorf (IHK-Forum)
 Karlstraße 88, 40210 Düsseldorf
 Telefon 0211 17243-33, Telefax 0211 17243-39
 E-Mail teupen@duesseldorf.ihk.de

**** = Preis für Frühbucher.** (Anmeldung mindestens 30 Tage vor Seminarbeginn. Maßgeblich ist der Poststempel.)

Förderungen über Bildungsscheck oder Bildungsprämie sind möglich (siehe oben).

Alle Kurse sind zertifiziert durch Lloyd's Register Quality Assurance nach DIN EN ISO 9001:2008, ebenfalls zugelassen nach AZAV.

Die IHK Düsseldorf weist darauf hin, dass verschiedene Lehrgänge und Seminare auch von privaten Veranstaltern im Kammerbezirk angeboten werden.



Weitere Informationen unter
www.duesseldorf.ihk.de

Seminare und Lehrgänge im April

MARKETINGREFERENT/IN

IHK-Zertifikatslehrgang	*6
Dieser Lehrgang wurde überarbeitet und wird mit neu zugeschnittenen Inhalten angeboten. Er baut in sechs Modulen auf dem Fundament bewährter Marketingmethoden und Marketingtechniken auf. Die Teilnehmer lernen, Marketingkampagnen zu entwickeln und umzusetzen. Die Themen der sechs Module sind unter anderem: Marketing verstehen und anwenden, Analyse des Marktgeschehens und Marketingstrategie, Gestaltung des Marketing-Mixes, Steuerung der Marketingmaßnahmen sowie strategisches Online-Marketing. Der Lehrgang schließt mit einer Abschlusspräsentation oder wahlweise einer Projektarbeit ab. Bei Bestehen der Abschlusspräsentation/Projektarbeit und einer Anwesenheit von mindestens 80 Prozent erhalten die Teilnehmer das IHK-Zertifikat. Die sechs Module sind auch separat für jeweils 425 Euro buchbar.	
7.4.-24.11., 1x Monat fr+sa, 9-16.30 Uhr	
2.075 Euro	I7MAZ30

BETRIEBSWIRTSCHAFT KOMPAKT

IHK-Zertifikatslehrgang	*3
Egal ob Kaufmann oder nicht – betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse werden nahezu von jedem Mitarbeiter erwartet. Und genau darum geht es in diesem Lehrgang, der für Techniker, Meister, Ingenieure genauso geeignet ist wie für (angehende) Mitarbeiter im kaufmännischen Bereich. Schwerpunkte in diesem Lehrgang sind unter anderem Unternehmensführung Rechnungswesen und Buchhaltung, Kostenrechnung, Unternehmensfinanzierung und Personalwesen. Auch für Existenzgründer/Jungunternehmer ist dieser Lehrgang ideal, um in die Welt der Betriebswirtschaft einzusteigen. Sehr umfangreiche Unterlagen werden – kostenlos – bereitgestellt und festigen den Unterrichtsstoff.	
25.4.-20.6., di+do, 18-21 Uhr	
625 Euro/595 Euro**	I7BWZ01

IMMOBILIENBEWERTUNG

IMMOBILIENBEWERTUNG	*1
Das Tagesseminar gibt eine Übersicht, welche Faktoren bei der Berechnung und Bewertung von Immobilien zu berücksichtigen sind.	
29.4., 9-16.30 Uhr	
250 Euro/215 Euro**	I7IM04

SOCIAL-MEDIA

PR-Grundlagen	*5
Das Seminar verschafft einen ersten Überblick: Chancen und Risiken von Social-Media, Vorstellung der wichtigsten Kanäle, Vernetzung der Kanäle, Social-Media-Knigge, Texten für das Social-Web. Nach dem Besuch des Seminars sind die Teilnehmer in der Lage, Social-Media zu nutzen.	
3.4.4., 9-16.30 Uhr	
360 Euro	I7MA01

NEU: CUSTOMER SERVICE 4.0 – MODERNE KOMMUNIKATION MIT TELEFON UND E-MAIL

IHK-Zertifikatslehrgang	*6
Die Besonderheiten im Customer Service stehen im Mittelpunkt des praxisorientierten neuen Zertifikatslehrgangs. Der Schwerpunkt liegt dabei auf qualitäts- und kundenorientierter Kommunikation	
7.4.-23.6., 1x Monat fr+sa, 9-16.30 Uhr	
1.100 Euro/990 Euro**	I7TLZ0

Seminare und Lehrgänge im April

AUSBILDERQUALIFIZIERUNG

Ausbildung der Ausbilder – Vorbereitung auf die Prüfung	*2
4.4.-1.6., 13x di+do, +1 Abend im Juni, 17.45-21 Uhr	
525 Euro	I7ADAL07

AUSZUBILDENDE – VORBEREITUNG AUF DIE PRÜFUNG

Verkäufer/-in und Kaufmann/-frau im Einzelhandel Teil I	*6
8.-13.4., sa-do, 9-16 Uhr	
245 Euro/220 Euro**	I7AZI9
Industrie Kaufmann/-frau	*6
18.-22.4., di-sa, 9-16 Uhr	
245 Euro	I7AZI7
Kaufmann/-frau im Einzelhandel Teil 2	*6
18.-22.4., di-sa, 9-16 Uhr	
245 Euro/220 Euro**	I7AZ20

AUSZUBILDENDE – SEMINARE

Schwer auf Draht – Telefontraining	*6
26.4., 9-16.30 Uhr	
140 Euro	I7AZ21

AUSSENWIRTSCHAFT UND ZOLL

Exporttechnik II – Abwicklung von Exportgeschäften – einschließlich Binnenmarkt (EU)	*7
24.4., 9-16.30 Uhr	
250 Euro/215 Euro**	I7AW04
VORSCHAU:	
Exporttechnik III – Praktische Übungen in der Erstellung kompletter Versand- und Zollpapiere für EU und Drittländer	*7
16.5., 9-16.30 Uhr	
250 Euro/215 Euro**	I7AW05

BETRIEBSWIRTSCHAFT

Betriebswirtschaft kompakt	*3
IHK-Zertifikatslehrgang	
25.4.-20.6., di+do, 18-21 Uhr	
625 Euro/595 Euro**	I7BWZ01

BEWACHUNGSGEWERBE

Unterrichtung nach § 34 a der Gewerbeordnung für Bewachungspersonal	*5
3.-7.4., 8.30-16.30 Uhr	
405 Euro	I7BGP09
oder	
24.-28.4., 8.30-16.30 Uhr	
405 Euro	I7BGP10
VORSCHAU:	
Intensivlehrgang zur Vorbereitung auf die Sachkundeprüfung	*5
29.5.-2.6., 8.30-16.30 Uhr	
375 Euro/355 Euro**	I7BGL03

BÜROMANAGEMENT UND SEKRETARIAT

Die Informationsflut bewältigen: schneller lesen, lernen, behalten	*7
5.4., 9-16.30 Uhr	
250 Euro	I7SP04
Burnout-Prophylaxe	*7
25.4., 9-16.30 Uhr	
250 Euro/215 Euro**	I7SP05

ENGLISCH

Englisch am Telefon	*7
17.3., 9-16.30 Uhr	
250 Euro/215 Euro**	I7FS04

EXISTENZGRÜNDUNG

Presenting in English	*7
25.4.+9.5., 17-20.30 Uhr	
195 Euro	I7FS01

Seminare und Lehrgänge im April

EXISTENZGRÜNDUNG

Basisseminare	*3
1.4., 9-16.30 Uhr	
95 Euro	I7EX05
oder 25.4., 9-16.30 Uhr	
95 Euro	I7EX05

SEMINARTIPP FÜR EXISTENZGRÜNDER:

Einnahmenüberschussrechnung	*3
für Existenzgründer	
Termine laufend, 9-16.30 Uhr	
250 Euro/215 Euro**	I7RW01

FREIZEITWIRTSCHAFT HUND

VORSCHAU: Hundeerzieher und Verhaltensberater	*7
IHK-Kompaktlehrgang mit Selbstlernphase, IHK-Zertifikatslehrgang, Anmeldeschluss 15.3.	
15.5.-5.7.,	
1.550 Euro	I7HKZ01

FÜHRUNG UND COACHING

Mitarbeiterführung (Teil II):	*2
Erfolg durch motivierte Mitarbeiter	
3.+4.4., 9-16.30 Uhr	
360Euro	I7PF05
VORSCHAU: Willkommen	*2
Veränderung – wie Führungskräfte im betrieblichen Alltag leichter Neues umsetzen	
23.5., 9-16.30 Uhr	
250Euro/215 Euro**	I7PF08

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Immobilienbewertung	*1
29.4., 9-16.30 Uhr	
250 Euro/215 Euro**	I7IM04

KOMMUNIKATION UND RHETORIK

NEU: Mit Power-Talking zum Erfolg	*7
Nie mehr sprachlos	
3.+4.4., 9-16.30 Uhr	
360 Euro	I7RP07
NEU: Small-Talk: Kontakt	*7
herstellen – Beziehungen entwickeln	
10.5., 9-16.30 Uhr	
250 Euro/215 Euro**	I7RP10

KORRESPONDENZ UND STIL

VORSCHAU: Geschäftskorrespondenz aktuell	*7
26.+27.6., 9-16.30 Uhr	
360 Euro/320 Euro**	I7KS04

MARKETING

Marketingreferent/-in	*6
IHK-Zertifikatslehrgang	
7.4.-24.11., 1x Monat fr+sa, 9-16.30 Uhr	
2.075 Euro	I7MAZ30

PC-ANWENDUNGEN

Access 2010/2013 – Grundlagen	*5
10.-12.4., 9-16.30 Uhr	
395 Euro/375 Euro**	I7PC15360
Word 2010/2013 – Aufbaustufe	*5
24.+25.4., 9-16.30 Uhr	
295 Euro/275 Euro**	I7PC22
Excel 2010/2013 – Grundlagen	*5
29.4.+6.5., 9-16.30 Uhr	
295 Euro/275 Euro**	I7PC17
VORSCHAU: Power Point	*5
2010/2013 – Aufbaustufe	
11.+12.5., 9-16.30 Uhr	
295 Euro/275 Euro**	I7PC20
VORSCHAU: Microsoft Office-Anwender/-in	*5
13.5.-9.6., versch. Wochentage, 9-17.15 Uhr	
765 Euro	I7PCZ01

PERSONALWESEN

VORSCHAU: Personalentwicklung	*2
IHK-Zertifikatslehrgang	
2.9.-18.11., 5x fr, 6x sa, 9-16 Uhr	
1.380 Euro/1.280 Euro**	I7PW04

RECHNUNGSWESEN

Buchführung-Aufbauwissen	*3
24.4.-22.6., mo+do, 18-21 Uhr	
625 Euro/595 Euro**	I7RW02

SOCIAL-MEDIA & ONLINE-MARKETING

Social-Media – PR-Grundlagen	*5
3.+4.4., 9-16.30 Uhr	
360 Euro	I7MA01

SEO-SEA Manager	*5
IHK-Zertifikatslehrgang	
18.-22.4., 9-18 Uhr	
1.100 Euro/990 Euro**	I7MAZ01Z
NEU: Online-Marketing und	*5

Social-Media-Recht	
21.4., 9-16.30 Uhr	
250 Euro/215 Euro**	I7MA09
Social-Media-PR für	*5
Fortgeschrittene	
27.+28.4., 9-16.30 Uhr	
360 Euro/320 Euro**	I7MA03
VORSCHAU: Social-Media-Manager	*5
IHK-Zertifikatslehrgang	
2.-23.5., versch. Wochentage 9-17Uhr	
1.290 Euro/1.100 Euro**	I7MAZ07

TELEFON

NEU: Customer Service 4.0 –	*6
Moderne Kommunikation mit Telefon und E-Mail	
7.4.-23.6., 1x Monat fr+sa, 9-16.30 Uhr	
1.100 Euro	I7TLZ02

TRAIN THE TRAINER

VORSCHAU: Train the Trainer	*2
IHK-Zertifikatslehrgang	
19.7.-4.8., 1x mi-sa, 1x mi-fr,	
1x di-fr, 9-16.30 Uhr	
1.600 Euro/1.500 Euro**	I7PTZ03

VERKAUF

Verkaufsabschluss und Zusatzverkauf, Modul 5 des	*6
IHK-Zertifikatslehrgangs	
„Professionelles Verkaufen“	
5.+6.4., 9-16.30 Uhr	
360 Euro	I7VK34
Rhetorik für Verkaufs- und	*6
Vertriebsmitarbeiter	
6.+7.4., 9-16.30 Uhr	
360 Euro	I7VK07
Spezial-Strategien zur Neukundengewinnung Modul 6	*6
des IHK-Zertifikatslehrgangs	
„Professionelles Verkaufen“	
26.+27.4., 9-16.30 Uhr	
360 Euro/320 Euro**	I7VK35

Digitalisierung im Vertrieb II –	*6
Vertiefungsseminar	
27.+28.4.,	9-16.30Uhr
360 Euro/320 Euro**	I7VK10

INFORMATIONEN

André Rosenberger	*1
Telefon 0211 17243-32	
Gudrun Busse	*2
Telefon 0211 17243-36	
Rudolf Fuchs	*3
Telefon 0211 17243-31	
Christian Pelzl	*5
Telefon 0211 17243-30	
Anke Dittmann	*6
Telefon 0211 17243-38	
Petra Wanke	*7
Telefon 0211 17243-35	

ANMELDUNG

Telefax 0211 17243-39
E-Mail forum@duesseldorf.ihk.de
www.duesseldorf.ihk.de

** = PREIS FÜR FRÜHBUCHER

Frühbucher ist, wer sich mindestens 30 Tage vor Seminarbeginn anmeldet. Maßgeblich ist der Poststempel.



Kompakt

IHK-Konjunkturumfrage

Die regionale Wirtschaft zeigt sich zu Jahresbeginn mit ihrer Geschäftslage unverändert zufrieden. „Getragen wird die Konjunktur nach wie vor von der Binnennachfrage, während von den Exporten derzeit kaum Impulse ausgehen“, fasst Gregor Berghausen, Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf, das Ergebnis der jüngsten Konjunkturumfrage der Industrie- und Handelskammern Düsseldorf und Mittlerer Niederrhein zusammen, an der sich über 800 Betriebe mit insgesamt mehr als 70.000 Beschäftigten beteiligt haben.

Auch für das laufende Jahr erwarten die Betriebe eine weitere leichte Verbesserung ihrer Lage. Berghausen betont, dass insbesondere das verarbeitende Gewerbe optimistisch in das Jahr 2017 gestartet ist. „Dies gilt im besonderen Maße für die chemische Industrie, die sogar wieder auf eine Belebung ihrer Auslandsgeschäfte hofft.“ Für Unsicherheit sorgen allerdings die Abschottungstendenzen der neuen US-Administration.

Mehr zur Konjunkturumfrage der Industrie- und Handelskammern Düsseldorf und Mittlerer Niederrhein unter



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 5484

Sprechstunde des Kompetenzzentrums

Die nächste Sprechstunde des Kompetenzzentrums Frau und Beruf Düsseldorf und Kreis Mettmann für Unternehmerinnen und Selbstständige findet am 8. März, 9 bis 16 Uhr, in der IHK Düsseldorf, Ernst-Schneider-Platz 1, 8. Etage, Raum 8.10, statt. In Einzelgesprächen



Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht: Über aktuelle Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht hat die IHK in fünf Veranstaltungen informiert. Jeweils zwei Veranstaltungen fanden in Düsseldorf und Heiligenhaus statt, eine in Hilden. Die Veranstaltungen waren mit insgesamt 330 Teilnehmern ausbuchet.

gibt es Tipps, etwa zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf, zu familienfreundlichen Personalmaßnahmen, Wiedereinstiegsmanagement und zu betrieblichen Kinderbetreuungsmöglichkeiten. Darüber hinaus werden Angebote anderer Institutionen sowie lokaler Kooperationspartnerinnen und Kooperationspartner vorgestellt. Der Besuch der Sprechstunde ist kostenlos, alle Gespräche werden selbstverständlich vertraulich behandelt. Allerdings ist eine Anmeldung erforderlich bei der IHK Düsseldorf, Christiane Kubny, Telefon 0211 3557-414



kubny@duesseldorf.ihk.de

Internationale Kooperationsbörse

Im Außenwirtschaftsportal www.ixpos.de sind unter dem Menüpunkt Export Community Geschäftswünsche aus dem Ausland und Deutschland in deutscher und englischer Sprache hinterlegt. Zur kostenfreien Einstellung und zur Einsicht von Inseraten ist eine Registrierung notwendig. Nachstehend ein Auszug aus der Datenbank mit Geschäftsangeboten. Die Einträge beruhen auf Selbstauskünften. Für den Inhalt übernimmt die IHK Düsseldorf keine Haftung. Die Nutzungsbedingungen und die Datenschutzerklärung finden sich unter <http://www.ixpos.de>



weidner@duesseldorf.ihk.de

Volksrepublik China: Unternehmen möchte Luftfilteranlagen und Atemschutzmasken aus Deutschland importieren und sucht Geschäfts- und Kooperationspartner.

USA: Unternehmen möchte Handwerkzeuge sowie Feuerlöschgeräte aus Deutschland importieren und sucht Geschäfts- und Kooperationspartner.

Republik Korea: Für den Vertrieb von Textilfasern werden Geschäfts- und Kooperationspartner in Deutschland gesucht.

Türkei: Hersteller von Kautschuk sucht Geschäfts- und Vertriebspartner in Deutschland.

Kroatien: Hersteller von Holz- und Aluminiumfenstern sucht Geschäfts- und Vertriebspartner in Deutschland.

Polen: Gesucht werden Geschäfts- und Kooperationspartner für den Vertrieb von Fahrzeug-Ersatzteilen und Werkzeugen in Deutschland. Handelsvertreter bietet die Übernahme einer Vertretung für den Vertrieb von Produkten aus Deutschland an.

Statistik / aktuelle Daten

Die aktuellen Preisindizes und Umsatzsteuerumrechnungskurse sind im Internet zu finden



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 6340



Digitalisierung



IHK-Präsident Andreas Schmitz (rechts, neben ihm **Martin Iffert** und **Herwart Wilms**) mahnte, beim Thema Digitalisierung, die Jugend nicht aus dem Auge zu verlieren.

go»digital!

Eine Initiative der IHK Düsseldorf

Auftaktveranstaltung „go»digital!“

Bei der IHK Düsseldorf ist die Digitalisierung ein Schwerpunktthema für das Jahr 2017. Unter dem Motto „go»digital!“ hat sie eine Digitalisierungsinitiative gestartet. Unternehmensvertreter sind herzlich zur Auftaktveranstaltung am 17. März um 14.30 Uhr (Beginn 15 Uhr) in die IHK Düsseldorf eingeladen. Sie erwartet eine Mischung aus Vorträgen, Diskussionsrunden und Workshops, in denen verschiedenen Facetten des Themas Digitalisierung beleuchtet werden.

Nach der Auftaktveranstaltung wird es über das Jahr weitere Angebote und Veranstaltungen zu den verschiedenen Themen geben.



duesseldorf.ihk.de/godigital

„Die besten Start-ups sind unsere Kinder“

Klare Worte zum Thema Start-ups und Digitalisierung fand IHK-Präsident Andreas Schmitz beim Wirtschaftsforum der SPD e.V. Anfang Februar in Düsseldorf: Er mahnte, die Jugend nicht aus den Augen zu verlieren. „Die besten Start-ups sind unsere Kinder. Mir fehlt noch ein schlüssiges Konzept, wie diese sinnvoll in die Digitalisierung eingebunden werden können. Es reicht nicht, den Jugendlichen in

die Schulen ein schnelles W-Lan zu stellen“, sagte Schmitz. Auch die Lehrer müssten in ihren Lehrplänen besser in die Themen rund um die Digitalisierung eingebunden werden. „Sonst surfen die Jugendlichen einfach nur im Internet, das kann es nicht sein“, so Schmitz. Den Eltern müsse die Angst vor der Digitalisierung genommen werden, forderte Schmitz auf dem Podium. Zum Thema Smart City und Verwaltung mahnte Schmitz eine bessere Vernetzung an. Die Stadt etwa habe alle Informationen und müsse daher auch im Sinne eines Customer Relationship Managements arbeiten. Bei dem Wirtschaftsforum unter dem Motto „Die Digitalisierung gestalten! Gemeinsam für ein starkes Nordrhein-Westfalen“ diskutierten auf dem Podium neben dem IHK-Präsidenten Bundesarbeitsministerin Andrea Nahles, NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin, der NRW-Minister für Arbeit und Soziales, Rainer Schmelzer, Düsseldorfs Oberbürgermeister Thomas Geisel, Remondis-Geschäftsführer Herwart Wilms, der Chef der IG Metall in Nordrhein-Westfalen, Knut Giesler, und der Vorstandsvorsitzende des Aluminiumherstellers Trimet, Martin Iffert.

We do digital

Kein Trend treibt unsere Gesellschaft momentan mehr um als die Digitalisierung. Aber was genau ist das eigentlich, die digitale Transformation? Und was bedeutet sie für Unternehmer und Unternehmen? Die IHK-Organisation sucht Gesichter und Geschichten, um das Thema greifbarer zu machen. Im Mittelpunkt der Kampagne Weg do digital stehen digitale Vorreiter und ihre Erfolgsgeschichten, die zeigen, wie vielfältig Digitalisierung realisierbar

ist: Vom Traditionsbetrieb, der seine Strukturen digital erneuert hat bis hin zum Start-up, dessen Dienstleistungen und Services es ohne die digitale Revolution gar nicht geben würde. Jedes Unternehmen mit bis zu 500 Beschäftigten kann teilnehmen. Die Gewinner werden am 15. Juni auf dem G20 Young Entrepreneurs' Alliance Summit in Berlin vorgestellt. Der Bewerbungszeitraum läuft bis zum 8. Mai. Die Teilnahme ist kostenlos. Weitere Informationen und Teilnahmebedingungen unter www.WeDoDigital.de

Neuer Beirat Digitale Wirtschaft NRW

Der Beirat Digitale Wirtschaft NRW hat gemeinsam mit dem Wirtschaftsministerium im Jahr 2015 die Strategie Digitale Wirtschaft NRW entwickelt.

Jährlich wechselt das Beraterteam, zu dem 15 Expertinnen und Experten aus der Start-up-Szene, dem Mittelstand und der Industrie angehören. Hinzu kommen Vertreter aus den Bereichen Venture Capital, Wissenschaft, Verbänden und Vereinen. Der Beirat begleitet die Umsetzung der Fördermaßnahmen, zu denen die sechs digitalen Innovationszentren („Hubs“) zählen, die Minister Garrelt Duin im Dezember startete. Ein solcher Hub ist in Düsseldorf mit dem „Digital Innovation Hub Düsseldorf/Rheinland“ angesiedelt. Koordiniert wird die Arbeit des Beirats durch den Beauftragten für die Digitale Wirtschaft NRW, Prof. Dr. Tobias Kollmann.

Mehr Informationen und alle Namen der Mitglieder des Beirats unter <http://www.digitalwirtschaft.nrw.de>



Fachkräfte

Berufe live Düsseldorf:

Berufsbilder kennenlernen, Vorträge anhören, professionelle Bewerbungsfotos machen lassen oder mit dem Wunsch-Aussteller ins Gespräch kommen: All das können Schüler am 17. und 18. März auf der Ausbildungs- und Studienmesse „Berufe live Düsseldorf“ in Halle 7a der Messe Düsseldorf erleben. Darüber hinaus gibt es für die Jugendlichen, aber auch für Eltern und Lehrkräfte ein großes Begleitprogramm mit Interessencheck, Bühnenvorträgen und zahlreichen Mitmach-Aktionen. Mit dabei als Aussteller sind Henkel, die IKK Classic, Vodafone, die Heinrich-Heine-Universität, die Hochschule Niederrhein, die Landeshauptstadt Düsseldorf, die Handwerkskammer sowie die



Am 17. und 18. März öffnet die „Berufe live Düsseldorf“ ihre Tore.

Industrie- und Handelskammer Düsseldorf. Besucher, die ihre Bewerbungsmappe mitbringen, können diese direkt vor Ort von Experten prüfen und sich Tipps zu Anschreiben und Lebenslauf geben lassen. Ein kostenfreies Bewerbungsfoto mit vorherigem professionellem Styling rundet das Angebot im Bewerbungsforum ab.

www.einstieg.com/berufe-live-duesseldorf.html

Freie Ausbildungsplätze

Auf www.das-mache-ich.de, dem Ausbildungsportal der Schlüsselregion e.V., werden noch freie Ausbildungsstellen vorgestellt. Während die kaufmännischen Stellen weitestgehend besetzt sind, gibt es immer noch freie Plätze in den gewerblich-technischen Berufen. Und auch für Studieninteressierte hat das Portal sieben Stellen bei Unternehmen für das Duale Studium zu bieten, etwa in den Studiengängen Maschinenbau, Mechatronik oder Technische Informatik.

IHK-Newsletter „Berufsbildung aktuell“

Im Februar erscheint der elektronische IHK-Newsletter „Berufsbildung aktuell“, der vierteljährlich (Februar, Mai, August, November) über Wissenswertes aus dem Bereich der Berufsbildung informiert.

Er löst das gedruckte „Berufsbildung aktuell“ ab, das bisher unter anderem als Beihefter im IHK-Magazin erschienen ist. Wer den Newsletter bekommen möchte, kann sich unter <http://bit.ly/2jbWS2w> registrieren.

Immer Stand der Technik.

SOEFFING

Kälte Klima Lüftung

Rund um die Uhr ganz Ohr!

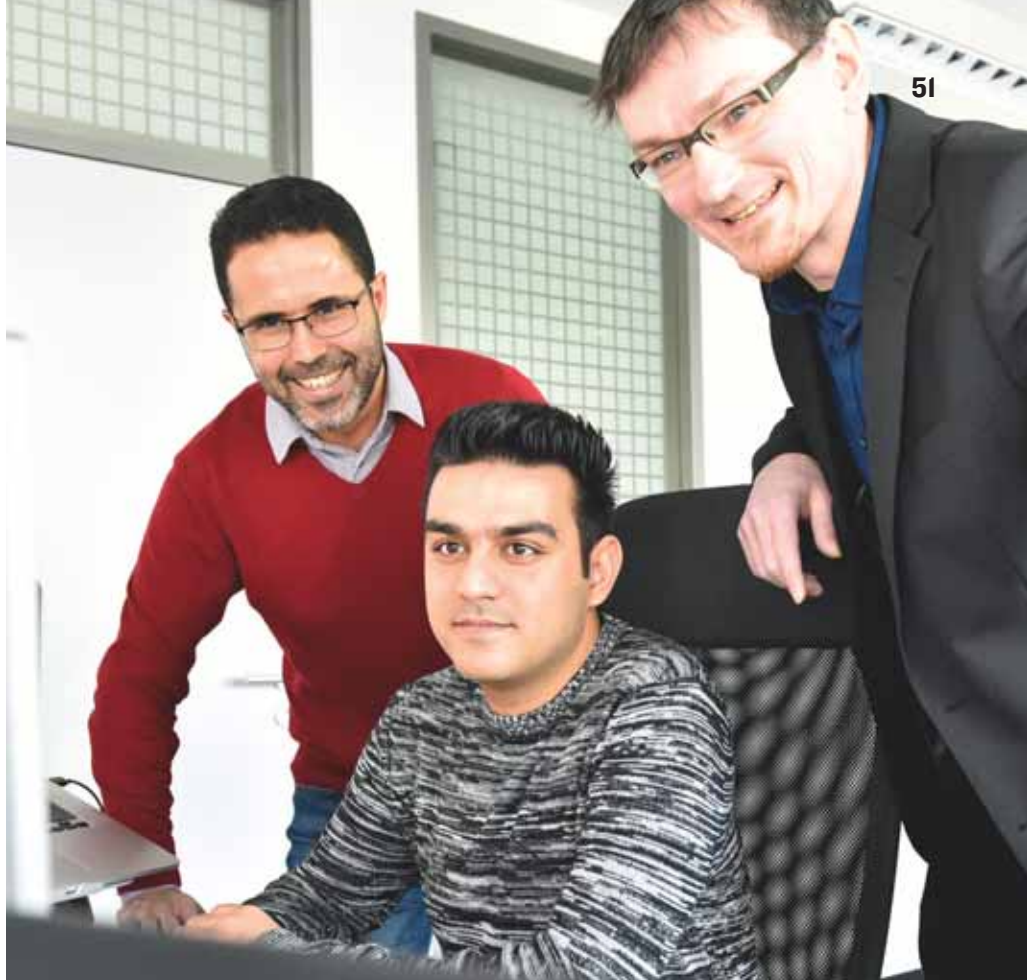
Die Spezialisten unter den Fachleuten erreichen Sie

Soeffing-Service mit „O.K.“-Stempel

40227 Düsseldorf
Mindener Straße 12
Tel. 02 11 / 77 09-0
www.soeffing.de

Thementag des D.A.K

Der Düsseldorfer Ausbilderkreis (D.A.K.) lädt zu einem Thementag ein, der sich um die Aus- und Weiterbildung 2017/2018, Neuigkeiten, gute Beispiele und Erfolgsgeschichten dreht. Es geht unter anderem um Flüchtlinge in Ausbildung, Arbeitsrecht 2017 und Azubimarketing. Außerdem besteht die Möglichkeit, neue Kontakte zu knüpfen und bestehende Netzwerke zu pflegen. Der Thementag findet am 14. März in den Räumen der IST-Hochschule für Management statt. Weitere Informationen und Anmeldung unter www.ausbilderkreis-duesseldorf.de.



Azubi Saeid Rezaei (Mitte) mit Ausbilder Rupert Germann (rechts) und Rachid El Mellah (links), Willkommenslotsen bei der IHK Düsseldorf.

Ein Fachinformatiker aus Afghanistan

Eine junge Digital Agentur und Unternehmensberatung suchte dringend Nachwuchs, richtete den Kompass neu aus und wurde fündig: Seit einigen Monaten verstärkt der 25-jährige Afghane Saeid Rezaei das Team der Noerdisch GmbH.

Erste Programmierkenntnisse brachte Saeid bereits mit, als er im Oktober 2016 in dem Düsseldorfer IT-Unternehmen ein Langzeitpraktikum begann. Diese öffentlich geförderte Einstiegsqualifizierung (EQ) hat sich als Instrument der Arbeitsmarktintegration junger Menschen bewährt und dient auch Saeid als Türöffner.

„Die Arbeit bei der Noerdisch GmbH macht mir sehr viel Spaß. Ich habe hier von den Kollegen sehr viel gelernt und werde von meinen engagierten Chefs sehr unterstützt“, so Saeid. Zu seiner Einstiegsqualifizierung gehört auch eine gezielte Sprachförderung, die auf die betriebliche Ausbildung zum Fachinformatiker vorbereitet.

Saeid Rezaei ist bei der Noerdisch GmbH an der Entwicklung von Web-Anwendungen be-

teiligt und machte von Beginn an mit kreativen Lösungen auf sich aufmerksam. Zuständig für den Bereich „Front-End-Web-Entwicklung“ kümmert er sich um Websites und Web-Entwicklungen. „Es ist ein Unternehmen, das mir sehr viel Spielraum und Freiheiten für kreative Lösungen gewährt“, freut sich Saeid.

Eine typische Win-Win-Situation für den jungen Afghanen und das Unternehmen. Damit zeigen die engagierten Geschäftsführer der Noerdisch GmbH, Rupert Germann und Chris Zepernick, wie Ausbildung trotz sprachlicher und rechtlicher Hürden gelingen kann. Unterstützt werden sie dabei von dem Willkommenslotsen der Industrie- und Handelskammer, Rachid El Mellah. Das Projekt des Willkommenslotsen wird gefördert vom Ministerium für Wirtschaft und Energie. Als Willkommenslotse berät El Mellah Unternehmen in Fragen der Fachkräftesicherung an der Schnittstelle zwischen Unternehmen, Flüchtlingen und Berufsschulen. „Die berufliche Integration von Flüchtlingen kann nur in kleinen Schritten gelingen,“ weiß er und

ergänzt: „Sie werden durch berufsbezogene Sprachförderung und fachlich auf die digitale Berufswelt vorbereitet. Bei Bedarf unterstützen ausbildungsbegleitende Hilfen die Azubis, um einen erfolgreichen Ausbildungsverlauf zu sichern.“

Die Geschäftsführer der Noerdisch GmbH jedenfalls sind von ihrem künftigen Azubi angetan: „Saeid macht nicht nur einen guten Job, sondern hat sich zum hochmotivierten Mitarbeiter entwickelt – wir sind sehr froh, dass wir ihn haben.“ Zum August 2017 wird die Einstiegsqualifizierung daher in eine Ausbildung zum Fachinformatiker Anwendungsentwicklung münden.

Weitere Informationen zum Willkommenslotsen der IHK Düsseldorf unter



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumentennummer 3470784



Start-ups Unternehmens- gründungen

Digitales Schaufenster für lokale Anbieter

Viele Einzelhändler und Dienstleister fühlen sich von der Online-Konkurrenz bedroht. Dabei bietet das Internet die Chance, den lokalen Markt zu stärken, so die Idee von Thomas W. Lopp. Der ehemalige Zeitungsverleger hat in Hilden – laut Institut für Handelsforschung eine der attraktivsten Einkaufsstädte 2017 – ein Pilotprojekt gestartet: unter www.anzeiger24.de finden die Konsumenten alle Produkte und Leistungen, die sie vor Ort suchen. „Die Unternehmer sind begeistert“, lautet die erste Bilanz von Thomas W. Lopp. „Und auch von den Hildener Bürgern haben wir viel Zuspruch erfahren. Nach unserer ersten Werbeaktion gab es bereits 90.000 Klicks. Eine gute Quote für eine Stadt mit rund 56.000 Einwohnern.“ Jetzt will er seine Idee in anderen Städten etablieren.

Existenzgründungs- und Nachfolgebörse

ANGEBOTE:

D 20717 A Nachfolger oder Nachfolgerin für eine Unternehmensgruppe mit mehreren ambulanten Pflegediensten gesucht.

D 20817 A Für ein 1949 gegründetes, inhabergeführtes mittelständisches Unternehmen (Spezialist für Sondermaschinen und Apparaterebau) mit namhaften Industriekonzernen im Kundenstamm sucht kurzfristig ein Käufer oder eine Käuferin.

D 21917 A Voll ausgestattetes Restaurant und Pizzeria in guter Lage zu verkaufen.

Diese und weitere Angebote unter
www.nexxt-change.org



dorff@duesseldorf.ihk.de



Alt hilft Jung

Die nächsten Sprechstunden des Vereins Alt hilft Jung e. V. für Existenzgründer und Jungunternehmer finden am 13. März und 10. April jeweils von 10 bis 14 Uhr im IHK-Gebäude, Ernst-Schneider-Platz 1, Raum 8.10, statt. Die Teilnahme an den Beratungen ist kostenlos, allerdings muss ein Termin bei Claudia vom Dorff, Telefon 0211 3557-241, vereinbart werden.

FOTO: SHUTTERSTOCK



WIRTSCHAFTS-JUNIOREN
DÜSSELDORF
NIEDERBERG

Die Wirtschafts-Junoren sind mit rund 10.000 aktiven Mitgliedern aus allen Bereichen der Wirtschaft der größte Verband junger Unternehmer und Führungskräfte in Deutschland. Unsere Mitglieder sind zwischen 18 und 40 Jahre jung, denken unternehmerisch und engagieren sich in unserem Netzwerk ehrenamtlich für die Zukunft unseres Landes.

Sie sind Existenzgründer, junger Unternehmer oder Führungskraft?
Sie möchten sich mit der jungen regionalen Wirtschaft vernetzen?
Sie haben Lust auf ehrenamtliche Projektarbeit?

wjduesseldorf@wirtschaftsjunioren.niederberg



Dann nehmen Sie einfach und unverbindlich Kontakt zu uns auf und lernen das starke Netzwerk der Wirtschafts-Junoren kennen.

Wirtschafts-Junoren Düsseldorf
Ina Esselmann
Tel. 0211 / 35 57-330
info@wj-duesseldorf.de
www.wj-duesseldorf.de

Wirtschafts-Junoren Niederberg (Kreis Mettmann)
Tina Schmidt
Tel. 0211 / 35 57-441
info@wj-niederberg.de
www.wj-niederberg.de



Medien

Digital Report 2017

Wie jedes Jahr hat die international Digital-Agentur We Are Social ihren Digital-Report veröffentlicht. Die Studie analysiert und interpretiert die Nutzung von Internet, Mobile und Social Media. Ein Meilenstein in diesem Jahr: Das erste Mal ist die Hälfte der Weltbevölkerung online, Tendenz steigend. Analog dazu sind die Social-Media-Nutzer und die mobilen Zugriffe gewachsen. Betrachtet man die digitale Infrastruktur in Deutschland im Vergleich mit anderen Ländern, ist erkennbar, dass Deutschland mit 82 Prozent bei der Handy-Nutzung an der Spitze liegt. Verwunderlich ist aber, dass Deutschland bei der mobilen Internetnutzung hinten liegt: Nur 30 Prozent des gesamten Internet-Verkehrs ist mobil. Weltweit liegt der Durchschnitt bei 50 Prozent. Unternehmen sollten also darauf achten, dass in diesem Bereich noch schlummerndes Potenzial steckt. Die meistgenutzte soziale Plattform weltweit bleibt Facebook, gefolgt von WhatsApp und Youtube.

<http://de.slideshare.net/wearesocialsg/digital-in-2017-global-overview>

Sind Chatbots die Zukunft?

Chatbot – das Wort setzt sich zusammen aus dem englischen Wort to chat (übersetzt: plaudern) und bot (Roboter). Ein Chatbot ist also ein Programm, mit dem sich Nutzer on-

line unterhalten können. Im April 2016 stellte Facebook die Funktion für ihren Messenger vor, spätestens seitdem sind Chatbots in aller Munde. Die kleinen Roboter kann mit Nutzern interagieren und Unterhaltungen führen. Im E-Commerce sollen sie beispielsweise beim Einkauf helfen oder für Nachrichten Plattformen individualisieren die Nachrichten des Tages aufbereiten. Aber auch praktische Dienste, wie Mitteilungen zum Lieferstatus oder Rechnungen können so vollautomatisiert übermittelt werden. Gründe, warum Unternehmer das Thema im Auge behalten sollten, gibt es zahlreiche. So werden Messenger immer wichtiger werden: Messaging Apps haben Social Networking Apps mittlerweile sogar überholt. Immer mehr Menschen entscheiden sich gegen öffentliche Kommunikation über soziale Netzwerke und für die schnelle Kommunikation über Messenger. Mit einem Chatbot können Marken Beratung, E-Commerce oder Services automatisieren. Mittlerweile gibt es Plattformen, die es „nicht-Entwicklern“ ermöglichen, simple Chatbots aufzusetzen. Die Chatbot-Nutzung ist noch am Anfang der Entwicklung, aber schon jetzt ist absehbar, dass sie einen großen Teil der Kommunikation übernehmen wird. Da ist es wichtig, hinterher zu kommen.

Erinnerung für bessere Planung

Facebook bietet ein neues Feature: Erinnerungen für die eigene Unternehmensseite. Für viele Organisationen steht Facebook nicht im Hauptfokus und Unternehmensseiten auf der Plattform werden vergessen. Um Vertrauen zu den Fans aufzubauen und die Interaktion zu steigern ist es aber wichtig, regelmäßig zu posten. Facebook ermöglicht es nun, dass Nutzer Erinnerungen einstellen können, um die Seiten zu aktualisieren. Erinnerungen können zu Feiertagen eingestellt werden oder benutzerdefiniert. Im Augenblick ist das Feature noch in der Testphase und nur ausgewählte Profile können es nutzen. In Zukunft soll es aber für alle zugänglich werden. Auch wenn Erinnerungen keinen Redaktionsplan ersetzen, macht es die Arbeit mit Facebook einfacher.

IHK magazin

Herausgeber und Eigentümer:

Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf,
Ernst-Schneider-Platz 1, 40212 Düsseldorf.

Postanschrift:

Postfach 101017, 40001 Düsseldorf,
Telefon 0211 3557-0,
Telefax 0211 3557-401,
E-Mail IHKDUS@duesseldorf.ihk.de

IHK im Internet:

www.duesseldorf.ihk.de

Zweigstelle Velbert:

Nedderstraße 6, 42551 Velbert,
Telefon 02051 9200-0,
Telefax 02051 9200-30.

Redaktion:

Jens van Helden (CvD)
Telefon 0211 3557-268
E-Mail helden@duesseldorf.ihk.de
Antje Mahn
Telefon 0211 3557-205
E-Mail mahn@duesseldorf.ihk.de

Die mit dem Namen des Verfassers oder seinen Initialen gezeichneten Beiträge geben die Meinung des Autors, aber nicht unbedingt die Ansicht der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf wieder. Nachdruck nur mit Genehmigung der Redaktion. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt die Redaktion keine Gewähr.

Verlag, Gesamtherstellung und

Anzeigenverwaltung:

Bergische Verlagsgesellschaft Menzel
GmbH & Co. KG, Simonsstraße 80,
42117 Wuppertal,
Katja Weinheimer, Eduardo Rahmani
Telefon 0202 451654,
Telefax 0202 450086,
E-Mail info@bvg-menzel.de
www.bvg-menzel.de

Gültig ist Anzeigenpreisliste Nr. 9
vom 1. Januar 2017, ISSN 1438-5740.

Konzept, Gestaltung und Satz:

EGGERT GROUP GmbH & Co. KG, Düsseldorf

Druck: L.N. Schaffrath GmbH & Co. KG Druckmedien, Geldern

Das „IHK-Magazin“ erscheint einmal im Monat und kann von den beitragspflichtigen Kammerzugehörigen der IHK Düsseldorf im Rahmen ihrer Mitgliedschaft ohne besonderes Entgelt bezogen werden. Nicht-Kammerzugehörige können das Magazin zum aktuellen Abonnementpreis bei der Bergischen Verlagsgesellschaft Menzel GmbH & Co. KG beziehen.

Mut zum großen Sprung

Deutsche Unternehmer nutzen die **Potenziale Australiens** kaum – ein **Geheimtipp** für Geschäftstüchtige.



Kohle, Kängurus, karge Wüsten und vielleicht noch die Skyline von Sydney mit dem Opernhaus – solche Bilder haben Deutsche vor Augen, wenn sie an Australien denken. Dabei steckt in dem Land wirtschaftlich viel mehr, was beim genauen Hinsehen erstaunen lässt. Experten wie Kristian Wolf, Geschäftsführer der Deutsch-Australischen Industrie- und Handelskammer in Sydney, oder Stefan Augustin von der Australian Trade and Investment Commission (Aus-trade) bedauern, dass deutsche Unternehmer die Potenziale des Kontinents nicht erkennen. „Wir haben hier mit Klischees zu kämpfen“, sagt Augustin; „man kommt sich ein wenig vergessen vor“, klagt Wolf. „Viele Unternehmen

haben Australien nicht auf dem Radar, weil ihnen das Land zu weit weg erscheint“, erklärt Dr. Gerhard Eschenbaum, stellvertretender Hauptgeschäftsführer und Leiter der Abteilung Außenwirtschaft der IHK Düsseldorf, die Abstinenz. Wüssten die Firmenlenker um die Chancen, würden wohl mehr den Sprung nach Down Under wagen.

WIRTSCHAFT WÄCHST

Zunächst ein paar Zahlen: Die NRW-Wirtschaft hat 2015 Waren im Wert von gut 1,1 Milliarden Euro nach Australien geliefert, das Land hat damit einen Exportanteil von mageren 0,6 Prozent. Da sollte mehr drin sein:

Australien liegt auf Platz 13 unter den größten Volkswirtschaften der Welt – vor Mexiko oder Indonesien. Seit mehr als 26 Jahren wächst die Wirtschaft ununterbrochen um durchschnittliche 3,3 Prozent pro Jahr.

Das allein reicht natürlich noch nicht, ein Engagement im fernen Kontinent zu erwägen. „Viele glauben, dass sich das angesichts der Distanz nicht rentiert“, hört Eschenbaum von Unternehmern. Sie dürften ihr Urteil revidieren, wenn sie den Argumenten der Landeskenner Augustin und Wolf folgen. Einer der fettesten Pluspunkte: „Der Wachstumsmotor der Welt liegt vor der Tür“, sagt Wolf mit Blick auf Asien. Australien verstehe sich als „integraler Bestandteil des Asien-Pazifik-Raumes“. Das



vergessen die Binnennachfrage: Australien sei – so der Experte – ein Hochlohnland mit entsprechend starker Kaufkraft. „Hochwertige Produkte sind gefragt“, folgert Wolf, der daraus weitere Chancen für deutsche Hersteller ableitet. Vom Auto bis zur Küche – vieles laufe gut, „und das Label ‚Made in Germany‘ ist sehr angesehen“.

Die hoch entwickelte Wirtschaft des Kontinents ist breit diversifiziert, wobei Dienstleistungen einen Anteil von 70 Prozent haben. Potenziale im B2B-Geschäft macht Landesexperte Augustin insbesondere in der Infrastruktur, dem Agrarsektor, den Erneuerbaren Energien, der Verteidigung, der Medizintechnik, der Digitalwirtschaft und bei Innovations- und Forschungsk Kooperationen aus. Ein paar Beispiele: Das Land hat noch viel vor beim Ausbau von Eisenbahn und Verkehr und im Gesundheitswesen. Ein Großprojekt ist der Bau des neuen Western Sydney Airports, von dem aus in 2025 die ersten Flugzeuge starten sollen.

HIGHTECH GEFRAGT

In Australien konzentriert sich das Leben auf wenige Großstädte; Themen wie Verkehrssteuerung, öffentlicher Verkehr, smart city und autonomes Fahren finden viel Beachtung. Bei der Digitalisierung sei man im Finanzsektor an vielen Stellen weiter als in Deutschland, beobachtet Augustin. So bezahle man selbstverständlich auch im Taxi elektronisch. Im Agrarsektor sieht der Landesexperte Chancen für „spannende Projekte“ bei der Anwendung und Entwicklung neuer Technologien, die zum Beispiel dazu beitragen, die knappe Ressource Wasser optimal zu nutzen. Sehr interessiert sei man zudem an Solar- und Windenergie sowie an Speichertechniken.

Augustin und Wolf betonen gleichermaßen die Bedeutung von Forschung und Entwicklung. Die Forschungslandschaft sei gut ausgebaut, Unternehmen wie Bayer Crop Science pflegen schon seit Jahrzehnten Partnerschaften. Die Experten sehen hier noch viel Potenzial bei der Weiterentwicklung von Produkten und neuen Werkstoffen, zum Beispiel in den Sektoren Landwirtschaft und Rohstoffe.

WESTLICHES WERTESYSTEM

Für Australien spricht zudem die Verwandtschaft mit Europa und die Verankerung im westlichen Wertesystem. Geistiges Eigentum und Patente sind ebenso gut geschützt wie in anderen westlichen Industriestaaten. Grundlage für Geschäftsbeziehungen ist das angelsächsische Rechtssystem (common law). Und die Wirtschaftsbeziehungen zu Europa dürften durch das geplante Freihandelsabkommen, das innerhalb der kommenden zwei Jahre stehen soll, weiter vereinfacht werden.

Grund genug also, sich einmal intensiver mit dem so fernen und doch irgendwie auch vertrauten Kontinent zu befassen. Sowohl die IHK-Organisation wie auch Austrade beraten interessierte Unternehmen. Für einen ersten Einblick in die Chancen des Marktes gibt es Gelegenheit am 20. März (siehe Kasten).

Jürgen Grosche

spiegelt sich in einer Vielzahl von Freihandelsabkommen zum Beispiel mit China, Japan oder Malaysia wider, fügt Augustin hinzu.

BRÜCKENKOPF NACH ASIEN

Deutsche Unternehmen können also den Kontinent als Brückenkopf nach Asien nutzen. Dort steigt die Nachfrage zum Beispiel nach hochwertigen Lebensmitteln rasant, nicht erst seit dem Milchkandal in China. Australien hat sich hier einen exzellenten Ruf als Produzent hochwertiger Waren erarbeitet. Hersteller von Anlagen und Maschinen für die Lebensmittelbranche haben daher in Australien gute Chancen, ist Wolf überzeugt. Nicht zu

BUSINESS MEETS DIPLOMACY: AUSTRALIEN

Mit dieser Veranstaltung wirft die IHK Düsseldorf ein Schlaglicht auf die Geschäftschancen in Australien und möchte Unternehmen motivieren, sich mit dem Land und seinen Möglichkeiten näher zu beschäftigen.

Als Gäste und Redner werden Dr. Anna Prinz, Botschafterin der Bundesrepublik Deutschland in Australien, I.E. Lynette Margaret Wood, Botschafterin Australiens in der Bundesrepublik Deutschland, Dr. Günther Horzetzky, Staatssekretär im Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen, Kristian Wolf, Geschäftsführer der Deutsch-Australischen Industrie- und Handelskammer in Sydney und Stefan Augustin, Country Manager – Germany, Austria, Australian Trade and Investment Commission (Austrade), Frankfurt, erwartet.

Business meets Diplomacy:

**Australien, 20. März, 10 bis 12 Uhr,
IHK Düsseldorf, Ernst-Schneider-Platz 1,
40212 Düsseldorf**



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer II995869

Da ist „noch viel Luft nach oben.“

Interview mit **Dr. Anna Prinz**, Botschafterin der Bundesrepublik Deutschland in Australien.



Frau Dr. Prinz, Sie sind seit einem guten halben Jahr Deutsche Botschafterin in Australien. Welchen Eindruck haben Sie bisher von Australien gewinnen können?

Mich hat am meisten überrascht, dass ich mich am anderen Ende der Welt wie in Europa fühlen kann, quasi einem australischen Europa, mit vergleichbarem Rechtssystem und Institutionen, gutem Klima, ungebrochenem Wirtschaftswachstum. „No worries“ ist das Lebensmotto, das die Lebenserfahrung, den Pioniergeist widerspiegelt. Was noch auffällt ist, dass Australien immer noch Platz hat. Bis 2050 soll sich die Bevölkerung fast verdoppeln von rund 24 Millionen auf 40 Millionen Einwohner, insbesondere durch gezielte Einwanderung. Für deutsche

Maschinenbauer, in der Rüstungsindustrie, in den Bereichen Gesundheitssektor, Infrastruktur und Tourismus: Überall gibt es große Chancen für Investitionen, insbesondere in Firmen, die mit ihren Aktivitäten in den asiatisch-pazifischen Raum ausstrahlen.

Aus europäischer Sicht ist Australien im wahrsten Sinne des Wortes „down under“. Deshalb wird Australien oftmals zu wenig wahrgenommen. Lassen also deutsche Unternehmen damit Geschäftschancen aus? Und wenn ja: Wo sehen Sie diese?

Ich empfinde den Begriff „down under“ zunehmend als Ausdruck arroganter Eurozentriertheit. Wir verpassen in der Tat durch Vorurteile Chancen. Australien ist nicht so

weit, wenn man bedenkt, dass Westaustralien in der gleichen Zeitzone wie weite Teile Chinas, Indiens, Indonesiens liegt. Hier kommt man an und kann sofort handeln. In Indonesien muss man sich erstmal langsam durch den Verkehr quälen. In Westaustralien sind zu Deutschland nur sechs Stunden Zeitunterschied.

„Down under“ in Westaustralien werden zum Beispiel die Hälfte der gigantischen Rohstoffeinnahmen Australiens produziert, von dort allein für 500 Millionen Euro jährlich Gold nach Frankfurt exportiert. Man hat also Einnahmen, die man für den Aufbau des Landes verwenden kann. Wir sollten dabei sein. Was wir auch übersehen, ist das Potenzial durch Start-ups im



FOTOS: DEUTSCHE BOTSCHAFT CANBERRA, SHUTTERSTOCK

Gesundheitsbereich. Deutschland hat mehr Erfahrung bei der Umsetzung von Ideen in Produktion. Hier kann es sehr erfolgreiche Kooperationen geben, in der Medizintechnik, Landwirtschaft, aber auch Rüstung oder in der Minen-Industrie oder bei der Nutzung und Weiterverarbeitung von Rohstoffen.

Was sind aus Ihrer Sicht die größten Herausforderungen für deutsche Unternehmen in Australien? Und wie kann man diese meistern?

Die größte Herausforderung ist, dass es zwar gut ausgebildete, aber keine billigen Arbeitskräfte gibt. Eine weitere Herausforderung ist es, mit zehn Stunden Zeitunterschied zu arbeiten, wenn man mit der Ostküste und New South Wales handelt. Wer mit dem Zeitunterschied nicht zurechtkommt, kann sich in Richtung der traditionellen deutschen Siedlungsgebiete in Westaustralien (Perth) mit nur sechs Stunden Zeitunterschied und Südastralien (Adelaide) orientieren. Im Übrigen sind durch die Internettelefonie und geringe Kommunikationskosten auch die Fragen der Entfernung nicht mehr so gravierend wie vor Jahren. Flexible Arbeitszeitmodelle helfen außerdem.

Australien ist ein großer Kohleproduzent und erzeugt daher auch einen Großteil seines Stroms aus diesem Energieträger. Haben dagegen erneuerbare Energien eine Chance, und welche Chancen sehen Sie hier für deutsche Unternehmen?

Gesucht wird nach Möglichkeiten, über „carbon to chem“-Projekte die reichen Kohlevorkommen eventuell doch umweltfreundlich nutzen zu können. Ebenso sucht man nach Investitionen zur Veredelung der Rohstoffe im Land. Zudem setzt die Regierung insgesamt eher auf erneuerbare Energien. Wichtig ist dabei zu bedenken, dass Leitungssysteme für Energie über enorme Entfernungen sich für kleine Abnehmer in Australien im Hinterland nicht lohnen, daher viele auf unabhängige Einheiten setzen, aber dennoch Vernetzung



benötigen. Große deutsche Firmen sind hierbei bereits beratend tätig. Politisch ist dies gewünscht, denn kaum ein Kontinent ist jetzt schon so spürbar vom Klimawandel betroffen. Das Bewusstsein, hier investieren zu müssen, ist da. Auch für Rehabilitationsmaßnahmen im Bereich der Minen und Schadstoffabsenkung.

In vielen Teilen der Welt nimmt der Protektionismus und Bilateralismus in den Handelsbeziehungen zu. Deutschland ist ein Anhänger des Freihandels und hat mit seiner auslandsorientierten Wirtschaft auch stark davon profitiert. Ist Australien ein Bundesgenosse in Sachen Freihandel?

Ja, Australien ist überzeugter Befürworter des Freihandels. Gerade hat sich Japans Premierminister Abe mit Premierminister Turnbull getroffen, um ein Festhalten an geplanten Freihandelsabkommen, trotz eventuellen Ausscheidens der USA bei TPP, zu unterstreichen.

Im Kontext EU-Australien ist mit Beginn der Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen laut EU Kommission im späten Frühjahr 2017 zu rechnen.

Australien und Großbritannien sind traditionell sehr eng verbunden. Gibt es Besorgnisse, dass sich durch den Brexit hieran etwas ändern könnte?

Besorgnisse wegen des Brexit werden auf allen Ebenen geäußert, vor allem Unverständnis. Bereits jetzt verlagern australische Unternehmen ihre Tätigkeit nach Deutschland. Deutschland ist politisch im letzten September zum zweiten privilegierten strategischen Partner in Europa nach Großbritannien geworden. Die Börse hat nach der Brexitentscheidung negativ reagiert. Inzwischen gibt es ein Kooperationsabkommen zwischen der Börse Frankfurt und Sydney. Vor allem aber sieht man, dass australische Investitionen zunehmend nach Deutschland gehen. Auch hieran zeigt sich, dass es im Verhältnis zu Australien „noch viel Luft nach oben“ gibt.

IHK-SERVICE ZU THEMA AUSTRALIEN

Markt- und Rechtsinformationen

Katrin Lange, Telefon 0211 3557-227



lange@duesseldorf.ihk.de

Vorschriften für die Aus- und Einfuhr

Holger von der Burg, Telefon 0211 3357-222



vonderburg@duesseldorf.ihk.de

Interessante Links

Deutsch-Australische Industrie- und Handelskammer in Sydney:

<http://australien.ahk.de/>

Germany Trade and Invest:

Länderanalysen, Branchenberichte und Publikationen zu Australien

www.gtai.de/australien

Australien Trade and Investment Commission (Austrade): Handelspartner in Australien finden sowie Informationen zum Thema Investment in Australien

<https://www.austrade.gov.au/>



Hier wächst symbolisch zusammen, was zusammengehört: die Metropolregion Rheinland.

Rheinischer Schulterschluss

Kommunen und Wirtschaft gründen Metropolregion.

Und sie können doch miteinander: Die Rheinländer haben es endlich geschafft, sich zu einer Metropolregion zusammenzuschließen. Gemeinsam wollen sie die Region besser vermarkten, ihre Interessen gegenüber Land, Bund und Europa vertreten und im Wettbewerb mit anderen Regionen die eigenen Vorzüge ins Schaufenster stellen. Ein historischer Anlass, den 35 Vertreter aus elf kreisfreien Städten und zwölf Kreisen, der Städte-Region Aachen, des Landschaftsverbandes Rheinland, der sieben rheinischen Industrie- und Handels- sowie drei Handwerkskammern passend würdigten: Am 20. Februar gründeten sie in der Turbinenhalle der Stadtwerke Düsseldorf offiziell und feierlich den Verein Metropolregion Rheinland. Wie groß das Interesse der Rheinländer am Gemeinsamen ist, zeigten die Wahlen für die Vereinsgremien und die Abstimmungen über die Pläne. Alles wurde von den 35 Vereinsmitgliedern einstimmig beschlossen – keine Selbstverständlichkeit in einer Region, die auf eines besonders stolz ist: ihre Vielfalt.

ZUSAMMENARBEIT INTENSIVIEREN

Die Wirtschaft hatte schon lange darauf hingearbeitet. So hatten die rheinischen IHKs 2009 die Initiative Rheinland ins Leben

gerufen. Auch Kommunen und Kreise unterstützten die Idee, die schließlich insbesondere durch das Engagement der Regierungspräsidentinnen von Düsseldorf und Köln, Anne Lütkes und Gisela Walsken, immer konkretere Formen annahm. Beide freuten sich denn auch besonders über den Erfolg, der aber nur ein Startpunkt sein könne. „Jetzt lautet die große Herausforderung, das Rheinland in der Welt sichtbar zu machen“, sagte Lütkes. Der neue Verein solle die Kooperation zwischen den kreisfreien

Städten und den Landkreisen stärken und die Zusammenarbeit mit den Industrie- und Handelskammern intensivieren, fügte Walsken hinzu. „Das soll unsere Position in Europa und im internationalen Geschäft ausbauen.“ Aufgaben gibt es genug. Das fängt beim Verkehr an. Lütkes nannte den Erhalt von leistungsfähigen Verkehrssystemen und den Ausbau von alternativen, nutzerfreundlichen und zukunftsfähigen Mobilitätsstrukturen: „Ein Beispiel könnte ein in der gesamten Region gültiges ÖPNV-Ticket sein.“

FOTOS: ANDREAS WIESE



Andreas Schmitz, Präsident der IHK Düsseldorf, bei der Unterzeichnung der Gründungserklärung des Vereins Metropolregion Rheinland.

KONZEPTE GEGEN STAUS

Mit dem Thema Mobilität befasst sich auch die Arbeitsgruppe Verkehr und Infrastruktur, eine von vieren, die der Verein schon gleich in die Praxis schickte. Man will außerdem darauf hinwirken, dass die notwendigen Finanzmittel ins Rheinland fließen, Konzepte gegen die Staus erarbeiten und die verschiedenen Verkehrssysteme (Straße, Schiene, Wasser) besser vernetzen. Die Metropolregion will zudem mit einem



gemeinsamen Marketing die „hervorragenden Standortvoraussetzungen, zum Beispiel zentrale Lage in Europa, bestehende Infrastruktur“ wirksam bekannt machen, wie es in der Zielsetzung der dafür zuständigen Arbeitsgruppe heißt.

Bildung und Forschung lautet ein weiterer Schwerpunkt. Hier wollen die Akteure der Metropolregion die Forschungseinrichtungen noch besser untereinander und mit Unternehmen vernetzen. Gemeinsam will man Fachkräfte, Studierende und Wissenschaftler für die Region begeistern. Außerdem fokussiert die Metropolregion das Thema Kultur und Tourismus. Kultur stärke das Wir-Gefühl in der Region und die Lebensqualität als weichen Standortfaktor, sagte Ulrike Lubek, Direktorin des Landschaftsverbandes Rheinland (LVR).

SCHLAGKRAFT ERHÖHEN

Andreas Schmitz, Präsident der IHK Düsseldorf, sieht das Rheinland jetzt auf einem guten Weg nach vorne: „Wir werden wir unsere Schlagkraft im nationalen, europäischen und globalen Wettbewerb deutlich erhöhen. Als internationaler Standort wird das Rheinland, wird Düsseldorf in erheblichem Maße von der besseren Wahrnehmung im Ausland weiter profitieren.“ Zwei Leitlinien prägen, so Schmitz, die Arbeit in der Metropolregion, zum einen das „Subsidiaritätsprinzip: Alles, was die unteren Ebenen selbst regeln können, dort wahrnehmen“, zugleich müsse das Verständnis dafür wachsen, dass „gewisse Themen besser auf der Ebene der Metropolregion zu lösen sind“.

Für die Aktivitäten steht ein Budget zur Verfügung, das die Vereinsmitglieder mit einem jährlichen Beitrag von 22.000 Euro aufbringen. Der LVR stellt Räume in Köln, dem Vereinssitz, zur Verfügung. Zum ersten Vorsitzenden wählten die Mitglieder den Düsseldorfer Oberbürgermeister Thomas Geisel, der die Gründung der Metropolregion sehr begrüßte: „Das Ganze ist mehr als die Summe der Teile“, sagte er. Die Landeshauptstadt schaffe „viele aus eigener Kraft. Aber noch mehr können wir erreichen, wenn wir regional zusammenarbeiten.“ Das Umland profitiere von der Wachstums-Lokomotive Düsseldorf, und die Stadt könne sich „optimal entwickeln, wenn sie sich auf das Potenzial der gesamten Region stützen kann“.



Sie freuten sich über die Gründung: die **Regierungspräsidentinnen Anne Lütkes** (Düsseldorf, links im Bild) und **Gisela Walsken** (Köln).

Einer der fünf Stellvertreter Geisels ist der der Landrat des Kreises Mettmann, Thomas Hendele, der die Gründung der Metropolregion Rheinland als „historische Chance“ wertete. „Rivalitäten sollten sich auf Karneval, Fußball und Eishockey beschränken. Ansonsten sollten wir die Gemeinsamkeiten walten lassen.“ Nur gemeinsam könne die Region „die Interessen von 8,5 Millionen Rheinländerinnen und Rheinländern bei Land, Bund und EU zur Geltung bringen“. Der Kreis Mettmann identifiziere sich mit den Zielen der Metropolregion und werde den Verein „in allen Bestrebungen unterstützen“.

Jürgen Grosche

DIE METROPOLREGION IN ZAHLEN

	Stand		Anteil an NRW
Einwohner (Basis: Zensus 2011)	30.06.2015	8.633.158	48,8 %
IHK-zugehörige Unternehmen (Mitglieder in den sieben Rheinland-IHKs)	Anfang 2016	520.000	50,0 %
Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte	31.03.2016	3.223.432	49,4 %
Exportquote (1. Halbjahr 2016)		50,1 %	45,6 %
Kaufkraft pro Einwohner	Jahr 2016	22.958 Euro	21.986 Euro
Kaufkraftindex (Deutschland = 100)	Jahr 2016	104,0	99,6

(Quellen: Agenturen für Arbeit, IT.NRW, MB-Research, IHKs, eigene Berechnungen)



Dirk, Marcel und Maurice Eisterhues, die Gründer der Fußball-App Toralarm GmbH (v.l.)

Immer in Alarmbereitschaft

Düsseldorfer Start-ups nutzen die Stärken des Internets.

Von der Geschenkidee zum Millionen-Geschäft! Manche Produkte treffen so punktgenau den Zeitgeist, dass selbst die Initiatoren von ihrem Erfolg überrascht sind. Mit der App „Toralarm“ hat ein Düsseldorfer Familienunternehmen, gegründet von Dirk Eisterhues (51) und seinen beiden Söhnen Maurice (26) und Marcel (24), einen solchen Treffer gelandet. Fußballfans bekommen Informationen über Tore und Spielergebnisse direkt auf ihr Handy geliefert – kostenlos und in Sekundenschnelle.

EIN ECHTER VOLLTREFFER

Es ist ja nicht so, als würde es keine Fußball-App geben. Aber die meisten beschränken sich eben nicht auf die puren Spielergebnisse, sondern bieten auch Spielberichte und andere Informationen. Für Dirk Eisterhues viel zu viel. „Ich wollte nur schnell und auf den Punkt über Tore informiert werden und darüber hinaus

Start-up ist ein schillernder Begriff. Er bezeichnet junge Unternehmen, die entweder über eine innovative Technologie oder ein innovatives (= skalierbares) Geschäftsmodell verfügen und auf schnelles Wachstum angelegt sind. In unserer Serie „Start-ups“ stellen wir Unternehmen vor, auf die diese Eigenschaften zutreffen, die nicht älter als fünf Jahre sind und die ihren Sitz in Düsseldorf oder dem Kreis Mettmann haben. In diesem Teil werden vorgestellt: die Toralarm GmbH, die Petfindu UG (haftungsbeschränkt) und die 180° Sicherheit GmbH.

wissen, wann mein Verein das nächste Mal spielt.“ Daher sagte er so nebenbei zu seinen Söhnen: „Macht doch mal 'ne App.“ Ein Satz mit Folgen. Denn Maurice und Marcel bastelten tatsächlich drauflos und überraschten ihren Vater zu Weihnachten mit einer ersten Testversion. „Die funktionierte nicht wirklich,

aber sie hat unseren Ehrgeiz geweckt“, meint Maurice, der vorher bereits Internetseiten und Apps entwickelt hatte. Also experimentierten sie weiter und warben schließlich für ihr Produkt in einem speziellen Online-Blog. Noch am selben Tag hatten 8.000 Fußballfans die App geladen, kurz darauf waren es 30.000. Dann aber stürzte das Programm ab, weil es von der Masse der Zugriffe überfordert war. Aber das Fußball-Trio war nun überzeugt: Es gibt ein starkes Interesse an ihrem Angebot. Mit einer weiterentwickelten Version gingen sie zur Fußballweltmeisterschaft 2014 an den Start, im gleichen Jahr gründete die Familie ihre „Toralarm GmbH“, zu der mittlerweile zehn Mitarbeiter gehören. „Wir könnten weitere Programmierer gebrauchen, denn der technische Aufwand wächst.“

Der Umsatz auch. „Siebenstellig“ sei er im letzten Jahr gewesen. Dabei ist die Nutzung der App für Fußballfans nach wie vor kostenlos,

LESIA Tierklinik

Erfolgreich für die Gesundheit unserer Haustiere

Die Tierklinik LESIA in Düsseldorf beginnt am 4. März dieses Jahres ihr 8. Jahr im Dienste der Haustiere.

Kontinuierlicher Ausbau und Investitionen in moderne Medizintechnik, wie digitales Röntgen, Ultraschallsysteme, Siemens CT- und MRT-Geräte der neusten Generation, vollständige Labortechnik, Dräger Narkosetürme und vieles mehr sowie intensive, kontinuierliche Weiterbildung in allen Bereichen moderner Tiermedizin, wie u.a.: Chirurgie, Onkologie, Innere Medizin, Augenheilkunde, Dermatologie, Kardiologie, Orthopädie, Radiologie, Zahnheilkunde und Notfallmedizin ermöglichen den Kliniktierärzten bereits über **70.000 Patienten** in über **300.000 Behandlungen** dienen zu können.



Nach Jahren kontinuierlicher Investitionen ist das gesamte LESIA-Team glücklich eine auch wirtschaftlich solide Klinikorganisation aufgebaut zu haben.

Mit Beginn dieses Jahres werden auch wieder weitere Bereiche ausgebaut, wie ein umfangreicher Hausbesuche-Service, der eine für die Tiere und Ihre Besitzer stressfreiere Behandlung ermöglicht. Auch Chemotherapie, eine wichtige Hilfe bei speziellen onkologischen Behandlungen, wurde in der LESIA-Tierklinik zusätzlich ausgeweitet.



Die LESIA Tierklinik in Düsseldorf

Dass die Mitarbeiter der LESIA zusammen über 100 Haustiere persönlich ihr Eigen nennen und diese liebevoll pflegen ist ein klarer Ausdruck ihrer gelebten Tierliebe.

Ganz im Sinne der Patin der Klinik, der geretteten Straßenhündin Lesia, engagiert sich das gesamte Team täglich für die nachhaltige Gesundheit und damit die Lebensfreude, unserer geliebten Haustiere.



Namensgeberin Lesia



Alexander Thal, Thorsten Kohlbrei, Selina Busse, Martin Weber von der Petfindu UG

das Unternehmen verdient fast ausschließlich über Werbeeinnahmen. Unverändert ist auch das Konzept: Die App bietet mit der Schnelligkeit eines Wimpernschlags Informationen über Tore, Torschützen und Tabellen aus der ersten und zweiten Bundesliga, inzwischen aber auch aus allen anderen europäischen Topligen. Das trifft offenbar den Nerv der Fans: Über eine Million zählen zu den ständigen Nutzern. „Auch unsere Werbekunden kommen mittlerweile von sich aus auf uns zu“, so Maurice. Da lässt es sich vielleicht verschmerzen, dass die Firmengründer selbst kaum noch auf den Fußballplatz kommen, denn am Wochenende herrscht bei ihnen: Toralarm. (www.toralarm.de)

SCHUTZ FÜR BELLO & CO.

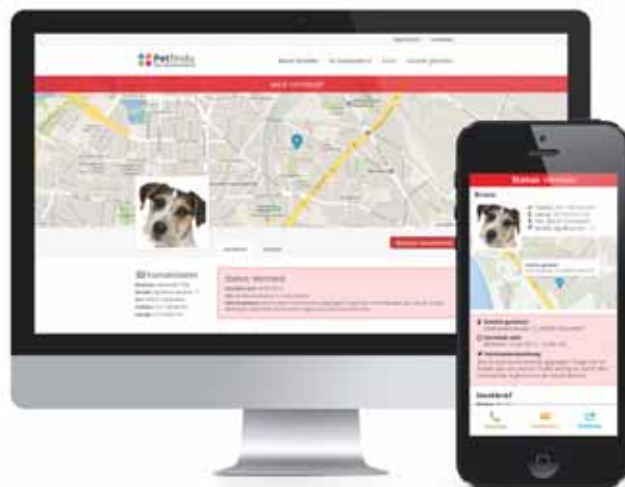
Haben Sie vielleicht Sputnik gesehen? Der schwarz-braun getigerte Kater verschwand aus der Wohnung seiner Besitzer in Oberbilk und wird schmerzlich vermisst. Wie auch Pupi, Emma, Robby und all die anderen Hunde und Katzen, die zurzeit gesucht werden. Oft vergeblich. Das Düsseldorfer Start-up Petfindu tritt mit der Mission an, entlaufene Tiere zu retten. Dazu bietet das Unternehmen aus Düsseldorf eine kostenlose Plattform, um die Vermissten leichter wieder zu finden und hat ein Produkt entwickelt, das dabei hilft. „Jedes Jahr verschwinden 300.000 Haustiere

in Deutschland“, sagt Martin Weber, Geschäftsführer von Petfindu. Wie so häufig ist auch seine Geschäftsidee aus eigener Erfahrung entstanden. Vor einigen Jahren lief ihm beim Wandern im Wald ein kleiner Dackel über den Weg. „Er trug eine unleserliche Steuermarken. Wir haben seinen Besitzer gesucht, aber nicht gefunden, schließlich haben wir den Dackel ins Tierheim gebracht.“ Aber der Gedanke ließ ihn nicht mehr los, dass es doch was geben müsste, das die Suche nach einem verschwundenen Tier oder aber nach den Besitzern erleichtert.

Gemeinsam mit Freunden entwickelte er schließlich eine neuartige Tiermarke fürs Halsband, die mit einem QR-Code ausgestattet ist. Darauf lässt sich alles Wichtige spei-

chern: Adresse, Mail-Kontakt, Handynummer der Besitzer, aber auch Informationen über das Tier, wie Charaktereigenschaften, Verhaltensweisen, Krankheiten, Allergien und benötigte Medikamente, bis zur Adresse des behandelnden Tierarztes. Auf der Vorderseite zeigt die Marke Charakter: Sie lässt sich mit über 60 Motiven schmücken, vom stilisierten Hundekopf bis zum Tatzenabdruck, bald wird es auch die Möglichkeiten geben, die Marke mit dem individuellen Konterfei des eigenen Hundes zu schmücken.

„Der Finder eines Tieres hat auf einen Blick alle wichtigen Informationen, um den Besitzer schnell zu informieren“, so Martin Weber. Zusätzlich bietet Petfindu einen bundesweiten, kostenlosen Service: Auf einer digitalen Deutschlandkarte lassen sich Informationen über ein entlaufenes Tier platzieren – „das ist unser Vermisstenplakat, auf dem zurzeit nach rund 300 Hunden und Katzen gesucht wird.“ Fazit drei Jahre nach der Firmengründung: „Wir sind sehr zufrieden.“ Das Unternehmen wächst und Geschäftsführer Martin Weber sieht großes Potenzial. Wohl auch deshalb, weil mittlerweile verschiedene Vertriebskanäle für die Tiermarken funktionieren: über den eigenen Shop und über den Tierbedarfshandel. Außerdem haben Versicherungen und andere große Unternehmen wie Futtermittelhersteller entdeckt, dass sich die Marken auch als Werbegeschenke nutzen lassen – damit der beste Freund des Menschen besser geschützt ist. (www.petfindu.com)



SICHERHEITSKONZEPT DER ANDEREN ART

Es passiert alle zwei bis drei Minuten, dass irgendwo in Deutschland eingebrochen wird. Allein in Nordrhein-Westfalen verzeichnete die Polizei im vergangenen Jahr über 62.000 Einbrüche – häufig trotz Alarmanlage. „Weil die Täter glauben, Zeit genug zu haben, bis die Sicherheitskräfte eintreffen“, meinen Malte Tasto und Christoph Schwittulla. Jahrelang haben sie in der Sicherheitsbranche Erfahrungen gesammelt, kennen die Lücken im System. Und vermarkten nun ein Konzept der anderen Art.

Die alten Böhlerwerke in Lörick bieten Platz für Unternehmen, die eine etwas andere Adresse schätzen. Dort hat auch das Startup 180 Grad Sicherheit GmbH ein Domizil gefunden – der Name ist Programm. „Wir bieten Sicherheit an, die stark abweicht von dem, was heute in Deutschland üblich ist.“ Denn anders als in den USA, England und den Beneluxländern würde man hierzulande die Möglichkeiten längst nicht voll ausschöpfen. Genau in diesem Manko sah das junge Unternehmen seine Marktchancen.

Ihre Vorstellung von einer effektiven Alarmanlage passt in einen Satz: „Durch eine Live-Verbindung zum Objekt und die direkte



Christoph Schwittulla und Malte Tasto, 180 ° Sicherheit GmbH

Ansprache des Täters, können wir Eindringlinge so schnell vertreiben, wie sie gekommen sind.“ Voraussetzung: Mithilfe von Kameras oder Bewegungsmeldern wird ein Gebäude überwacht. Über eine rund um die Uhr besetzte Leitstelle werden Eindringlinge sofort bemerkt. Und dann passiert etwas, womit kein Einbrecher rechnet. Er wird mittels einer Gegensprechfunktion plötzlich mit einem Satz überfallen, man könnte getrost sagen angebrüllt: „Nennen Sie das Kennwort!“ Die Wirkung bezeichnen die beiden 180-Grad-Ge-

schaftsführer als durchschlagend. „Das hat bisher jeden Täter in die Flucht geschlagen.“ Sollte ein Eindringling doch noch zögern, kommt prompt die zweite Aufforderung, schleunigst zu verschwinden – „vor dem Eintreffen der Polizei.“ Die dann auch umgehend informiert wird. „So sparen wir viel Zeit“, meint Malte Tasto. Bei herkömmlichen Systemen setze sich bei Alarm erst mal ein Mitarbeiter der Sicherheitsfirma in Bewegung, „bis der eintrifft, sind die Einbrecher in der Regel verschwunden.“ Und mit ihnen ihre Beute. Auch Falschalarme („über 90 Prozent aller Fälle“) werde bei der 180-Grad-Überwachung ausgeschlossen. Denn sollte irrtümlich eine berechnete Person im Objekt den Alarm ausgelöst haben, beendet die Nennung des Kennworts sofort den Einsatz.

Über 75 Prozent der Kunden des jungen Unternehmens sind Firmen, die Bürogebäude, Produktionsbetriebe, Geschäfte – von Apotheken bis Autohäuser – sichern wollen. Auch um größeren Schaden zu verhindern. „Für ein Unternehmen kann es katastrophale Folgen haben, wenn beispielsweise Daten gestohlen und möglicherweise an die Konkurrenz verkauft werden“, so Christoph Schwittulla. Auch deshalb sehen die beiden Gründer voller Optimismus in die Zukunft: „Der Markt in Deutschland ist riesig.“ (www.180-Grad.de)

Ute Rasch





FOTO: WERKLADEN CONZEN KUNST SERVICE GMBH / WENIGER PHOTOGRAPHY

Die Kunst der guten Nachbarschaft

Ein Tag im Leben von... Fritz Conzens Manufaktur fällt in Düsseldorf-Flingern nicht aus dem Rahmen.

Wer in Flingern von der Erkrather Straße in die Ronsdorfer Straße einbiegt und kurz darauf nach rechts dem Verlauf der Fichtenstraße folgt, wird angesichts des ungeordneten Gewirrs von Firmenschildern und Betriebszufahrten bald auf die Bremse treten. Das Innehalten für ein paar Minuten ermöglicht eine bessere Orientierung, zugleich gewährt es einen Einblick in Düsseldorfs wechselvolle Geschichte als Industrie-Standort.

Flingern bietet alles, was die Umbrüche im Wirtschaftsleben der Stadt dokumentiert: Fabrikhallen, die immer noch leer stehen, Industriebrachen, auf denen Baufahrzeuge damit begonnen haben, das Erdreich für die neue Fruchtfolge zurecht zu schieben. Dazwischen Dienstleister und Gewerbetreibende, die sich mit guten Ideen und sauberer Handwerksarbeit behaupten und damit ihren Beitrag für die Zukunftssicherung des gebeutelten Stadtteils leisten.

INMITTEN DER GEMENGELAGE

Wer sich als Dienstleister mit dem etwas sperrigen Namen „Werkladen Conzen Kunst Service GmbH“ in dieser unsortiert wirkenden Gemengelage niederlässt, vermittelt nur auf den ersten Blick den Eindruck, er müsse aus dem Rahmen fallen. Conzens direkter Nachbar zur Linken ist Breucker & Bergmann, ein Autohändler mit amerikanischen und russischen Marken. Rechts von ihm hat Spediteur Schenker, die Logistiktochter der Deutschen Bahn, Quartier bezogen. Und in Nahdistanz guckt Firmenchef Friedrich Georg Conzen auf den Lackierer und Autoaufbereitungsspezialisten My Lack.

Der 41-Jährige Firmenchef steht an diesem Vormittag am Fenster seines aufgeräumten Büros. Beim Blick auf das nur wenige hundert Meter Luftlinie entfernte strahlendgelbe Logistikzentrum der Deutschen Post schwingt Hochachtung mit. 2015 in Betrieb genommen war die DHL-Zustellbasis für Düsseldorf, Ratingen, Dormagen und Neuss ein Jahr später die größte seiner Art in Nordrhein-Westfalen. Zwölf Millionen Euro Investition, in normalen Zeiten mehr als 25.000 Pakete täglich, eine Sortierhalle mit 60 Verladetoren – solche Zahlen imponieren dem studierten Betriebswirtschaftler.

Dass Conzen beim Thema Nachbarschaft sogleich auch den Spanischen Garten ein paar Hausnummern weiter an der Fichtenstraße besonders erwähnt, verrät zweierlei: Als Genussmensch reiht er sich allzu gern ein in die Anhängerschaft des seit mehr als hundert Jahren familiengeführten Lieferanten spanischer Weine und anderer mediterraner Gaumenfreuden. Als Chef des eigenen Familienunternehmens, das 1854 als Spiegel- und Gemälderahmenfabrik von Friedrich Gottlieb Conzen gegründet wurde, weiß er zu genau, wie viel Kraft, Umsicht und Glück nötig ist, um die Firma am Ende zukunftsicher durch Gefahrenzonen steuern zu können.

„Mit Friedrich Georg Conzen jun. tritt die fünfte Generation nach Studium und Mitarbeit in internationalen Beratungsfirmen in die Firmenleitung ein“, heißt es in der Unternehmenschronik zum Jahr 2004. Damals stand das Firmengeflecht aus Rahmenherstellung, Kunsthandel, Bauglaserei, Immobilienverwalter und ein bisschen Gastronomie vor entscheidenden Umstrukturierungen. Fritz, wie ihn

Montag

7.20 Uhr Gemeinsames Frühstück mit der Familie

7.50 Uhr Begleitung der Kinder zum Max-Kindergarten bzw. der Max-Schule

8.30 Uhr Vertriebsrunde

9.30 - 12.45 Uhr Planung der Expoartec in Köln im Herbst 2017. Bearbeitung einer neuen Kollektion mit Modellrahmen für den Onlinehandel



13.15 Uhr Rotary

15.00 Uhr Treffen im Il Pastairo mit meinem Bruder und unserem Geschäftspartner zwecks Planung von Umbauarbeiten

17.00 Uhr Empfang eines Privatkunden im Geschäft am Carlsplatz zur Besprechung von verschiedenen Neuankünften

18.30 - 20.00 Uhr Familienzeit mit gemeinsamen Abendessen

21.00 Uhr eine Stunde Tennis



„Jeder ist jederzeit willkommen.“

alle Welt in Düsseldorf nennt, war als Unternehmensberater außer Haus unterwegs. Mit der Frage, ob er mit seiner gut passenden Berufspraxis in der nicht einfachen Lage nicht mithelfen könne, hatte ihn die Familie wieder eingefangen. Richtig weg war er im Inneren allerdings nie, das Aufwachsen in der prägenden Gemeinschaft einer großen, gutsituierten und auf Zusammenhalt programmierten Familie bezeichnet er in der Rückschau als „großen Luxus“. Außerdem sei der jüngere Bruder damals nicht so richtig infrage gekommen, weil er erst 18 war. Florian kam anderweitig auf den Geschmack und ist heute sein eigener Küchenchef in der renommierten Brasserie Stadthaus. Womit er nicht einmal aus der Art geschlagen ist, denn unter dem Dach der „Minibeteiligungsgesellschaft“ (Fritz Conzen tiefstapelnd) befindet sich auch das unter Freunden italienischer Küche beliebte Il Pastaio im Carsch-Haus. Ganz in der Nähe hat Schwester Cecilie Kaimer-Conzen das Sagen. Das Geschäft an der Benrather Straße bildet im Kleinen ab, was in Flingern im Großen passiert.

SPIEGELBILD DER KUNSTSZENE

Der Übergang vom Chefbüro in die 1.200 Quadratmeter große Halle ist fließend. Einrahmer

und Vergolder wissen um den Wert ihrer Arbeit. Ein Bild ohne Rahmen sei ein bisschen wie ein Schwimmbecken ohne Wasser, hat jemand einmal bemerkt. Das gilt für den preiswerten Digitaldruck in der Studentenbude ebenso wie für die hoch gehandelten Picassos, Richters oder Ueckers in den Sammlungen vermögiger Privatleute, Unternehmen und Museen. Weil das Bild aus Kindertagen oft einen großen persönlichen Erinnerungswert hat, behandeln Conzens Kunsthandwerker es genauso pfleglich wie das teuerste Kunstwerk. Die Firma versteht sich als „offene Manufaktur“. Wer Interesse hat, kann vorbeischaun. „Jeder ist jederzeit willkommen.“ Conzens Kundschaft ist ein Spiegelbild der privaten und öffentlichen Kunstszene. Betuchte Sammler, Galeristen und Künstler vom Akademieabsolventen bis zum Weltstar geben sich in Flingern die Klinke in die Hand. Für eine Ausstellung im Museum Kunstpalast wurden einmal wertvolle Stücke von Matisse, Picasso und Rousseau komplett neu gerahmt. Für so etwas gehen die Spezialisten nicht selten an den Ort, wo die teuren Werke hängen.

Für die Conzen-Kinder hat es zwischen Wohnung und Geschäft keinerlei Trennlinien gegeben. So verwundert es nicht, dass sich der

Firmenchef zwischen seinen Mitarbeitern in der Manufaktur wie einer von ihnen bewegt. Auch nicht, dass er Herausgeber zweier Bücher über Unternehmenssammlungen geworden ist, bis dato hatte es solche für den Kunstmarkt hilfreichen Publikationen nicht gegeben. In einer abgetrennten Ecke in der großen Halle steht eine 110 Jahre alte Verzierungsmaschine. Betriebsbereit wie sie immer noch ist, drücken ihre Stahlwalzen Muster aus verschiedenen Kunstepochen in präparierte Gipsmasse. Diese wird dann mit Hasenleim auf das Rahmenholz geklebt und eingefärbt, versilbert oder vergoldet. Wenn Conzen den Vorgang näher beschreibt und über den Arbeitsplätzen der Geruch des Materials hängt, hat er seinen Betriebswirt vergessen.

ZWISCHEN DÜSSELDORF UND KÖLN

In Conzens Zeit als Geschäftsführer fällt nach 2004 ein zweites wichtiges Datum: 2012 fusionierten die Düsseldorfer mit ihrem stärksten Wettbewerber in Köln. Beide der Erkenntnis folgend, dass die Zusammenarbeit die eigene Position stärkt und Luft für neue Synergieeffekte schafft. Seitdem pendelt der Firmenchef an zwei Tagen in der Woche zwischen Dom- und Landeshauptstadt. Die Zeit, die ihm bleibt, gehört der Familie mit den beiden fünf und sieben Jahre alten Töchtern, dem Sport und der Jagd.

Fritz Conzen lebt gern in Düsseldorf und schaut nicht weg. Mitglied der IHK-Vollversammlung ist er geworden, „weil es schwierig ist, sich über alles mögliche zu beschweren, ohne mitzuarbeiten“. Kollegen im Einzelhandel rät er, die hochgehaltene Trennung von stationärem Geschäft und Online-Handel aufzugeben und stattdessen beides zusammenzuführen. In der Kommunalpolitik sei Augenmaß gefragt: „Düsseldorf sollte nicht mehr sein wollen, als es tatsächlich sein kann.“ Nach Jahren des Geldausgebens brauche die Stadt eine Verschnaufpause. Gar nicht gehe, dass zum Zwecke des Machterhalts Schulden in städtische Töchter verlagert würden. „Diese Augenwischerei werden viele Bürger erst viel später merken.“

Matthias Roscher



L'arte in Cucina

Ein Restaurant, das seinem Namen Ehre macht.

Wer sich einen entspannten Abend in angenehmer Atmosphäre gönnen möchte, ist im L'arte in Cucina genau richtig. Die beiden kleinen Gasträume, schön gelegen am Gerricusplatz in Düsseldorf-Gerresheim, sind geschmackvoll eingerichtet. Gedimmtes Licht und Kerzenschein sorgen für Gemütlichkeit – nicht der schlechteste Ort für alle, die einen romantischen Abend zu zweit planen. Die Wände sind dekoriert mit ausgewählten Weinflaschen und einer Reihe von Auszeichnungen, die die Gastgeberfamilie Casini im Lauf der Jahre erhalten hat. Sehr beeindruckend.

Der Empfang war sehr herzlich, wir haben uns direkt wohl gefühlt. Als Gruß aus der Küche wurden Grissini mit scharfen Oliven und einer Artischockenpaste serviert. Die Speisekarte ist übersichtlich, trotzdem hat der Gast die Qual

der Wahl. Denn alles hört sich lecker an. Wir haben uns schließlich den toskanischen Antipasti-Teller (16,90 Euro) geteilt – mit Hummus auf Schwarzbrot, hauchdünn geschnittenen Melonenscheiben, die den Schinken und die Salami ergänzten, gegrilltem Chicorée, Frittata, Bruschetta, Focaccia mit Oliven, Käse und Tomate sowie Wirsingblätter gefüllt mit einer Champignon-Käse-Füllung. Der üppig belegte Teller war raffiniert dekoriert und machte Lust auf mehr. Ich entschied mich für den Kabeljau mit Salbei und Orangennote (27,50 Euro). Thymian und Rosmarin rundeten das Genusserlebnis ab – ebenso die herrlichen Trauben. Das Schweinefilet mit karamellisierter Honig-Kruste wurde mit frischen Feigen, Walnüssen und gehobelm Schafskäse präsentiert (22,50 Euro). Geschmacklich und optisch alles wahre Kunstwerke. Beilagen waren jeweils Rosmarinkartoffeln, Spinat und rote Beete. Die

richtigen Weine hielt das L'arte in Cucina auch bereit: Pinot Grigio und Chianti (jeweils 5,20 Euro) passten sehr gut zum Essen. Alles war frisch zubereitet, auf den Punkt gegart und ausgesprochen lecker. Überflüssig zu erwähnen, dass man die Rezepte wohl nur schwer in Kochbüchern findet – es sind eigene Kreationen aus der toskanischen Küche. Übrigens kommen auch Veganer voll auf ihre Kosten, denn es gibt eine ausgewiesene Zusatzkarte mit veganen Spezialitäten. Last but not least sollte man sich das Dessert nicht entgehen lassen: Die Pannacotta mit Fruchtvariationen (7,90 Euro) war ein wunderbarer Abschluss.

Unser Fazit: Alles war fein aufeinander abgestimmt, der Gast wird geradezu verwöhnt. Hier verstehen alle ihr Handwerk – vom Service bis zur Küche. Und das schmeckt man: Das L'arte in Cucina bieten für jeden eine Leckerei – am besten überzeugt man sich selbst.

Christiane Kubny

Not Business as usual

Wer wen wann getroffen hat:
Aus dem Tagebuch der Düsseldorfer (Wirtschafts-)Prominenz

1. PRINZ ALBERT VON MONACO HIELT HOF AUF DER BOOT

So viel royaler Glanz ist auch auf der Boot nicht alltäglich. Prinz Albert II. von Monaco (58) war der Star der „Blue Motion Night“ und verlieh zum ersten Mal den „Ocean Tribute“-Award unter anderem an Messechef Werner Dornscheidt. Unter den 600 Gästen waren Richard und Suzanne Oetker, Ulla und Paul-Otto Faßbender (Arag), Karl Hans Arnold, Vorsitzender der Geschäftsführung Rheinische Post Verlagsgesellschaft und Vizepräsident der IHK Düsseldorf, Medienunternehmer Frank Otto, Christoph Meyer, Generalintendant Deutsche Oper am Rhein, Eric Maxim Choupo-Moting, Stürmer bei Schalke und Chocolatier Heinz-Richard Heinemann.

2. STÄNDEHAUS-TREFF MIT FRIEDRICH MERZ IM K2I STÄNDEHAUS

Friedrich Merz, Chef der Atlantik-Brücke und früherer Unions-Fraktionschef, mahnte im Gespräch mit Michael Bröcker, Chefredakteur der Rheinischen Post, zu Gelassenheit trotz der neuen amerikanischen Regierung. Zu den 550 Gästen gehörten Carola Gräfin von Schmettow, Chefin von HSBC Deutschland, Robert Schäfer (Fortuna Düsseldorf), Achim Kassow (Ergo), Johannes Teyssen (Vorstandsvorsitzender E.On), Simone Bagel-Trah (Aufsichtsratsvorsitzende Henkel), Hannes Ametsreiter (CEO Vodafone), Anne-José Paulsen (Präsidentin Oberlandesgericht), die Landräte Hans-Jürgen Petrauschke (Rhein-Kreis Neuss) und Thomas Hendele (Kreis Mettmann).

3. MODE-OSKAR FÜR STEFFEN SCHRAUT BEIM „TALK & DINE“

Zum Auftakt der Modemesse CPD hat Oberbürgermeister Thomas Geisel Vertreter der Modewirtschaft empfangen und den Modemacher Steffen Schraut ausgezeichnet. Unter dem Motto „Talk &



[1] Foto: Messe Düsseldorf/Constanze Tillmann



[8] Foto: Schlüsselregion / Andreas Fischer Fotodesign



[9] Foto: Vabali Spa Düsseldorf



[7] Foto: ZDF/Jörg Carstensen



[6] Foto: Talbot/Runhof



Foto: Messe Maik Wirsal [2]



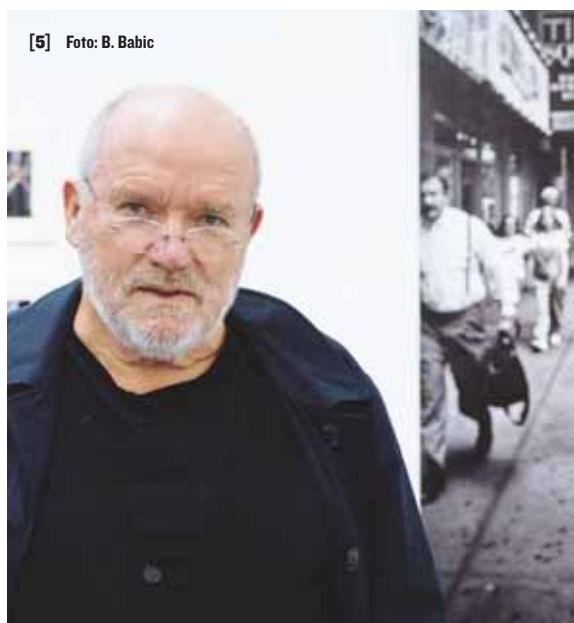
Foto: Landeshauptstadt Düsseldorf/Ulli Steinmetz [3]



Foto: Daniel A Opoku [4]



[5] Foto: B. Babic



Dine“ pflegten Andreas Rebbelmund und Thomas Höhn (beide Breuniger), Daniel Riedo und Klaus Ritzenhöfer (Apropos) sowie Evelyn Hammerström (Jades) und die Düsseldorfer Designer Barbara Schwarzer und Marion Strehlow ihre Kontakte.

4. GRAND OPENING DES BOUTIQUE-HOTELS „THE FRITZ“

„Das Fritz ist nicht das Ritz, obschon wir gern mit dem Charme legendärer Grand Hotels spielen“, sagt Eva Hermann, die Direktorin im neuen „The Fritz“ bei der Eröffnung.

5. FOTOSCHAU MIT WERKEN VON PETER LINDBERGH

Die Vernissage der Ausstellung „Women on Street“ im NRW-Forum lockte Hunderte von Gästen an. Zumal nicht nur Star-Fotograf Peter Lindbergh selbst zugegen war, sondern auch sein nicht minder weltberühmter Kollege Andreas Gursky.

6. PRICKELNDER CHAMPAGNER IM MODE-SALON VON TALBOT RUNHOF

Die international bekannten Mode-Designer, Johnny Talbot und Adrian Runhof, haben zu einem Cocktail-Empfang eingeladen.

7. DEUTSCHER FERNSEHPREIS IN DEN RHEINTERRASSEN

Bereits zum zweiten Mal traf sich die Crème de la Crème der TV-Branche zur Verleihung des Deutschen Fernsehpreises in Düsseldorf. Mit dabei: Schauspielerin Senta Berger und ihr Ehemann, der Regisseur Michael Verhoeven, Iris Berben, Andrea Sawatzki und Christian Berkle.

8. WIRTSCHAFTSFRÜHSTÜCK DER SCHLÜSSELREGION

Mehr als 100 Unternehmer aus dem industriellen Netzwerk der Region Velbert/Heiligenhaus waren zu Gast bei den Stadtwerken Velbert und wurden vom Geschäftsführer Stefan Freitag begrüßt.

9. NEUERÖFFNUNG VABALI-SPA

Weil der Vabali-Spa am Elbsee auf der Stadtgrenze zwischen Hilden und Düsseldorf liegt, kamen zur Eröffnung Promis wie Designer Thomas Rath, eingrahmt von Vanessa Fuchs (Model und Gewinnerin von Germany's Next Topmodel) und Model Anna Hiltrop, aber auch Hildens Bürgermeisterin Birgit Alkenings.

Dagmar Haas-Pilwat



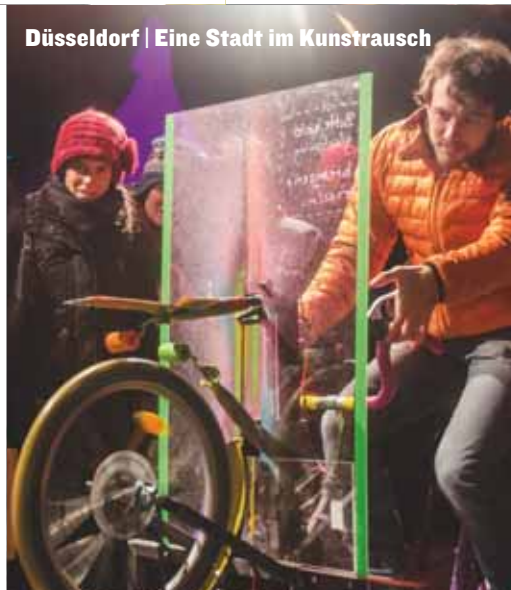
Ratingen | Das Lächeln der Frauen



Heiligenhaus | Good Time Jazz



Velbert | rocknrollmitbuchstaben – Ute



Düsseldorf | Eine Stadt im Kunstrausch



Hilden | Vorwiegend heiter

Düsseldorf | Eine Stadt im Kunstrausch

Düsseldorfer Nacht der Museen
25. März, 19 bis 2 Uhr
Weitere Informationen unter
www.nacht-der-museen.de

Erkrath | Das Bergische Land im Spannungsfeld

Zwischen Kelten, Germanen und Römern.
Bürgerhaus Hochdahl
Sedentaler Straße 105 bis 107
21. März, 19.15 Uhr

Haan | Orgelkonzert

Marie Sophie Goltz spielt
Werke von Bach, Buxtehude und Reger.
Evangelische Kirche Haan
19. März, 16.30 Uhr

Heiligenhaus | Good Time Jazz

Swingender Jazz von Bix bis Bop, von Getz bis Gershwin.
Der Club, Hülsbecker Straße 16
29. März, 20 Uhr

Hilden | Vorwiegend heiter

Ausstellung mit Werken von Joachim Klinger
Wilhelm-Fabry-Museum
Benrather Straße 32
5. März bis 23. April
dienstags, mittwochs und freitags 15 bis 17 Uhr,
donnerstags 15 bis 20 Uhr,
samstags 14 bis 17 Uhr,
sonn- und feiertags 11 bis 13 und 14 bis 18 Uhr

Langenfeld | Passt schon

Kabarett mit Konrad Beikircher
Schauplatz, Hauptstraße 129
24. März, 20 Uhr

Mettmann | Haydn-Mendelssohn

Solo-Klavierkonzert mit Aleksandar Filić
Kulturvilla Mettmann
Beckershoffstraße 20
19. März, 17 Uhr

Monheim | Teenies, Tussis, Tafeldienst

Martin Schopps navigiert er sein Publikum souverän durch das Minenfeld, das seine Schüler ihm jeden Tag bereiten.
Bürgerhaus Baumberg
Humboldtstraße 8
1. April, 20 Uhr

Ratingen | Das Lächeln der Frauen

Romantische Komödie nach dem Roman von Nicolas Barreau
Stadttheater, Europaring 9
22. März, 20 Uhr

Velbert | rocknrollmitbuchstaben – Ute

Tobi Katze macht Live-Literatur, kein Kabarett.
Theater Velbert
Vorbürg Schloss Hardenberg
31. März, 19 Uhr

Wülfrath | A Tribute to Frank Sinatra

Mit dem Bass-Bariton Richard Reichenbach
Kommunikations-Center
Schlupkothen 49a
2. April, 17 Uhr

Die Grenzen des Wachstums

Düsseldorf wächst unaufhaltsam. Mehr als 635.000 Menschen wohnen in der Stadt. Zehn Prozent mehr als im Jahr 2000. Und damit ist längst nicht Schluss. Die Statistiker der Stadt schätzen, dass es 2030 schon 660.000 Düsseldorfer geben wird.

Das ist natürlich erst einmal ein Kompliment. Die Anziehungskraft ist groß, weil die Stadt attraktiv ist – von der wirtschaftlichen Dynamik bis zum großen Freizeitangebot. Doch ist noch mehr Wachstum gut für die Stadt? Wenn ja, unter welchen Bedingungen? Und wann nicht mehr? Herzlich wenig dazu hört man von Politik und Stadtverwaltung.

Eine klare Antwort auf diese Fragen gibt dagegen Stadtforscher Volker Eichener von der Hochschule Düsseldorf: „Die Kapazitätsgrenzen sind erreicht.“ Die Gründe: Ein gesättigter Wohnungsmarkt und ein überlastetes Verkehrsnetz.

Tatsächlich liegen die Durchschnittsmieten bei neuen Verträgen für Immobilien, die nicht älter als zehn Jahre sind, laut Preisindex des Empirica-Instituts schon bei 11,22 Euro pro Quadratmeter. Wohl gemerkt, die Durchschnittsmiete. Selbst für Normalverdiener wird es da eng. Und unbebaute Grundstücke sind in Düsseldorf rar gesät, die Preise deshalb enorm hoch. Neubauten (auch von immer mehr Wohntürmen) werden das Problem nicht lösen. Immerhin steuert die Stadt – wenn auch viel zu spät – mit einer Quotenregel dagegen. Investoren müssen bei Neubauten 40 Prozent des Wohnraums preisgedämpft und sozial gefördert anbieten. Doch noch sind die nicht auf dem Markt und ob dieser durch das so genannte Handlungskonzept Wohnen spürbar entlastet wird, bleibt abzuwarten.

Die zweite Wachstumsfolge: verstopfte Straßen. Auch dank 300.000 Einpendlern pro Tag. Auswertungen der TomTom-Datenbank ergeben Jahr für Jahr, dass sich die Fahrzeiten im Berufsverkehr um nahezu 50 Prozent verlängern. Das heißt, wer bei freier Strecke 40 Minuten zur Arbeit und zurückfahren würde, braucht in Wahrheit eine Stunde. Auf 250 Arbeitstage jährlich hochgerechnet heißt das: dreieinhalb Tage Stau.

Eichener hat recht, wenn er Verkehr und Wohnen als neuralgische Stellen der wachsenden Stadt benennt. Das Prinzip des „Höher, Schneller, Weiter“ hat dort unmittelbare Auswirkungen auf die Lebensqualität. Das haben die Düsseldorfer längst bemerkt. In der aktuellen Bürgerbefragung der Stadt werden zu hohe Mieten und zu viel Verkehr als gravierendste Probleme benannt. Mit weitem Abstand übrigens vor Sicherheits-Fragen, die aktuell deutlich stärker im öffentlichen Fokus stehen. Nicht verschwiegen werden soll allerdings, dass knapp 90 Prozent der Befragten angaben, gerne in Düsseldorf zu wohnen und dass die Lebensqualität hoch sei.



„Ist noch mehr Wachstum gut für die Stadt?“

Damit das allerdings so bleibt, gilt es, zügig Antworten auf die Herausforderungen der wachsenden Stadt zu finden. Und zwar bei den schrumpfenden Nachbarn. Während die Infrastruktur in Düsseldorf an die Grenzen der Belastbarkeit gerät, kann sie in Wuppertal und Duisburg kaum aufrechterhalten werden. Eine extreme Schieflage, die auf Dauer niemandem dient.

Und es bewegt sich was. Stichwort: regionale Kooperation. Während Ex-OB Dirk Elbers in einigen Ruhrgebietsstädten nicht „tot über dem Zaun hängen“ wollte, spricht zwar OB Thomas Geisel wie sein Vorgänger noch vom „Wettbewerb der Städte“, allerdings will

Geisel dort auch „als Region punkten“. Erste Schritte sind gemacht: Mit dem neuen Verein „Metropolregion Rheinland“ zur besseren Vermarktung und beim Landeswettbewerb StadtUmland.NRW ist Düsseldorf mit zwei Verbünden dabei, neue Ideen für Wohnungsbau und Mobilität zu entwickeln. Es bleibt zu hoffen, dass dabei nicht nur ein paar Radschnellwege herauskommen und der Egoismus der Städte nicht sofort wieder durchschlägt, wenn es ums Eingemachte geht – etwa um die Ansiedlung von Unternehmen und dem damit verbundenen Fluss von Gewerbesteuern. Stückwerk hilft nicht weiter. Was die Stadt schnellstens braucht, ist eine stringente Wachstumsstrategie.

Alexander Esch, stellvertretender Ressortleiter der WZ-Lokalredaktion in Düsseldorf

14

Fragen an ...

... Britta Kutz,

Hoteldirektorin Inter
Continental Hotel
Düsseldorf



Seit November 2016 leitet Britta Kutz das luxuriöse Business- & Lifestyle-hotel an der Düsseldorfer Königsallee mit 287 Zimmern, einer Lifestyle-sowie Präsidenten-Suite, 14 Konferenzräumen, dem Restaurant Péga und der Bar Fifty Nine.

Wo möchten Sie leben?

Nach fünf Jahren in Asien, am Meer und in den Bergen – genau hier, am Rhein!

Was schätzen Sie am Standort Düsseldorf?

Die rheinische Lebenslust, den Style und das Savoir Vivre, dazu kommt diese besondere, charmante Mischung aus Urbanität und Nähe.

Was sollte für den Standort noch getan werden?

Düsseldorf ist als Stadtname bereits national und international bekannt, wichtig ist, dass wir weiter daran arbeiten, mit dem Namen auch Gefühle zu wecken und Bilder hervorzurufen, damit die Begehrlichkeit der Stadt als attraktives Reiseziel weiterhin steigt.

Welchen Beruf hätten Sie gerne ergriffen?

Ich habe das große Glück, genau den Beruf auszuüben in dem ich voll aufgehen kann und jeden Tag gerne zur Arbeit gehe

Ihre größte Stärke?

Meine größte Stärke ist meine Leidenschaft, sie ist mein Antriebsmotor

Ihre größte Schwäche?

Gutes Essen.

Welche Eigenschaften schätzen Sie bei Ihren Gesprächspartnern am meisten?

Ehrlichkeit, Direktheit und Humor.

Welche Eigenschaften Ihrer Gesprächspartner schätzen Sie am wenigsten?

Arroganz und Gleichgültigkeit

Wie verbringen Sie Ihre Freizeit am liebsten?

Mit meiner Tochter und meinem Mann, Freunden und Familie – und jetzt ist noch ein neues Mitglied dazu gekommen: unser Rhodesian Richback Jay.

Wer gehört zu Ihren Vorbildern?

Meine ehemalige Vorgesetzte in Singapur, Tash Tobias. Ein großartiges Vorbild, Erfolg, Familie und Menschlichkeit zu vereinen, ohne sich dabei selber außen vor zu lassen.

Welche Reform bewundern Sie am meisten?

Alle Reformen, die Demokratie, Menschenrechte und Klimaschutz unterstützen – weltweit.

Wären Sie Politikerin, was würden Sie sofort ändern?

Ich würde mich stark in die Bildungspolitik involvieren – Kindern und Jugendlichen Wissen und ein korrektes Werteverständnis zu vermitteln, halte ich für eine der wichtigsten Aufgaben überhaupt.

Bitte vervollständigen Sie den Satz:

Der Wirtschaft geht es gut, wenn ...

... die gesamtgesellschaftliche Situation die Menschen animiert, ihre Leistung zu optimieren, zu investieren und zu konsumieren.

Wie lautet Ihr Lebensmotto?

I never lose. Either I win or I learn.



B



Personalvermittlung - Maßgeschneidert

von Business Class - Monika Schuster
www.businessclass.ms • +49(0)176 56954409

Sie planen die gesamte Renovierung
Ihrer Büroflächen oder Ladenflächen?
Wir unterstützen Sie gerne tatkräftig!
Rufen Sie uns an 0211-1645770
www.Bodenbelag-Koch.de/firmenkunden

**BODENBELAG
KOCH**

PARKETT – LAMINAT – VINYL
Verkauf und Verlegung

H

SEIT 12 JAHREN IHRE HUNDETAGESSTÄTTE

www.huta-ratingen.de
fon 02102.94 24 944



HUTA
RATINGEN

direkt am Breitscheider Kreuz

Raubegrünung mit Hydrokulturen und Kunstpflanzen
www.hydro-studio.de

M



**MÜNZHANDLUNG
RITTER**
GMBH
Immermannstr. 19 • 40210 Düsseldorf
Tel.: 0211-367800 • Fax: 0211-36780 25
E-Mail: info@muenzen-ritter.de
WWW.MUENZEN-RITTER.DE

**ANKAUF
VERKAUF
BERATUNG**

P

Schutz für Innovationen durch **Patente – Marken – Design**
BONNEKAMP & SPARING Patentanwaltskanzlei Düsseldorf
Goltsteinstr. 19 / Tel. 0211-1792000 / info@bonnekamp-sparing.de

R

Zelthallen – Stahlhallen

HTS
RÖDER HTS HÖCKER GMBH
Top Konditionen – Leasing und Kauf
http://www.hts-ind.de – Telefon: 06049 95100

T

Schnellaufstore	Rollstore	Sektionaltore	Schiebetore	Faltstore	Brandschutztore	Garagentore

**Beratung
Vertrieb
Montage
Service**

**Industrietore
Brandschutztore
Garagentore**

INOVA TOR
Innovative Torsysteme

Industriestr. 67 • 40764 Langenfeld • Tel. 02173-9763-0 • Fax 976324 • www.inovator.de

Partner und
Stützpunkthändler der
Hörmann Gruppe

**H
HÖRMANN**

U

Sie sind ein **Traditionsunternehmen** und wollen **Digitale Transformation?**
Erfahrung in Digital Commerce, Industrie 4.0, IoT, Cloud, Mobility,
Blockchain aus Linie und Beratung für Strategie und Umsetzung.
E-Mail an: digitalisierung_for_me@gmx.de

WERBEN HILFT VERKAUFEN!

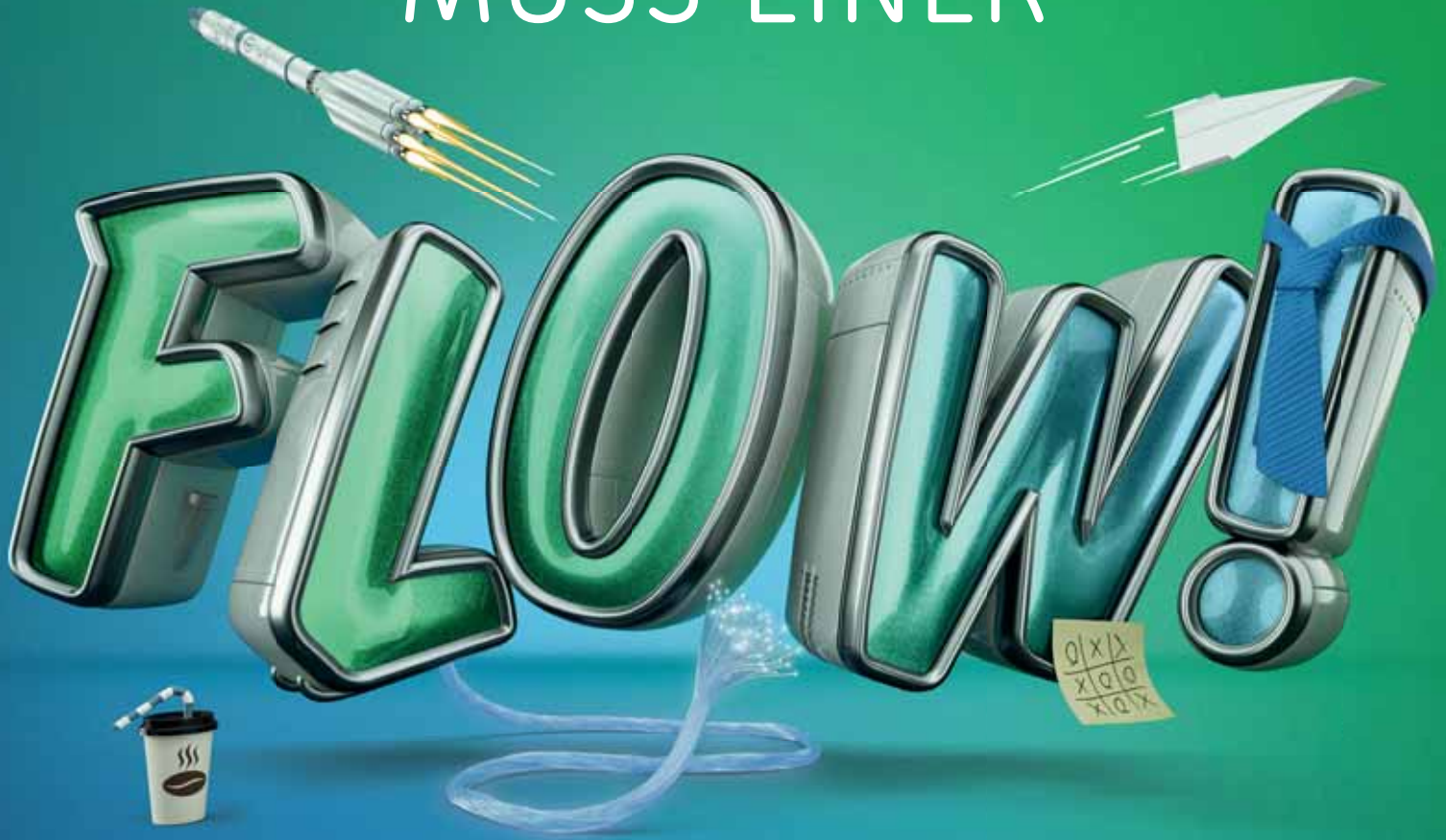
Probieren Sie es an dieser Stelle einmal aus
Tel.: 0202 / 45 16 54 • www.bvg-menzel.de



Format 90 x 10	3 Anzeigen für	178,- Euro*
	6 Anzeigen für	357,- Euro*
	12 Anzeigen für	714,- Euro*
Format 90 x 20	3 Anzeigen für	346,- Euro*
	6 Anzeigen für	693,- Euro*
	12 Anzeigen für	1.386,- Euro*
Format 90 x 30	3 Anzeigen für	420,- Euro*
	6 Anzeigen für	840,- Euro*
	12 Anzeigen für	1.680,- Euro*

*die genannten Preise sind Netto- Ortspreise und beziehen sich auf s/w- Anzeigen

WENN ALLE WORK, MUSS EINER



MEHR BANDBREITE FÜR IHR BUSINESS. MIT GLASFASER BIS ZU 10 GBIT/S*.

JETZT ANRUFEN UND BERATEN LASSEN!

Business-Hotline für Selbstständige:

0800 000 99 79

Business-Hotline für Unternehmen:

0800 14 12 99 99

unitymediabusiness.de



unitymedia
business

WILLKOMMEN IM WAS? DAS GEHT? LAND!

*Auf Anfrage legen wir für Ihr Business von 50 Mbit/s bis zu 10 Gbit/s symmetrische Glasfaseranschlüsse. Weitere Infos unter unitymediabusiness.de