



IHK

magazin

für Düsseldorf und den Kreis Mettmann

www.duesseldorf.ihk.de

05.2017

Great again?

Die USA sechs Monate nach der Wahl.

Unternehmen

Schauinsland-Reisen
Jazz Rally Düsseldorf

Start-ups

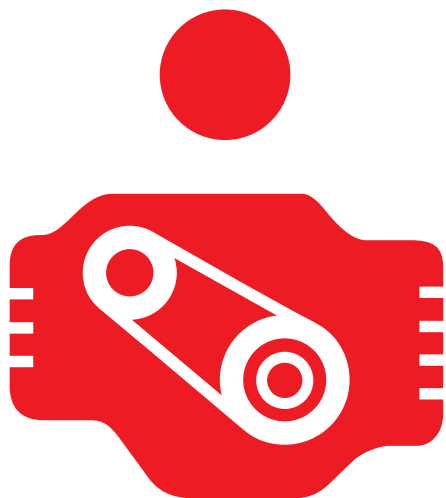
Heilsame Geschäfts-
modelle

Im Fokus

Die Charta der
Vielfalt



Brummen ist einfach.



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

Mittelstandsfinanzierer Nr. 1*

*bezogen auf die Sparkassen-Finanzgruppe

True Lies?

Folgen den **verbalen Drohungen** der US-Administration auch entsprechende Handlungen?

Dass es Donald Trump oftmals eher mit „alternativen Fakten“ denn mit Tatsachen hält, ist inzwischen hinlänglich bekannt. Etwa viermal pro Tag, insbesondere bei den Themen Arbeitsplätze und Einwanderung, soll das vorkommen, glaubt man der „Washington Post“, die die Aussagen des 45. US-Präsidenten seit Amtsantritt auf ihren Wahrheitsgehalt hin überprüft. Und die „Post“ ist nicht irgendein Blättchen, sondern das Medium, das einst Richard Nixon über die Aufdeckung der Watergate-Affäre zu Fall brachte. Allerdings: Die Zeiten haben sich geändert, und die Stammwählerschaft von Donald Trump dürfte sich herzlich wenig dafür interessieren, was ein „Intellektuellen-Blatt“ des verhassten Establishments noch zu vermelden hat. Uns aber muss interessieren, welchen Kurs die bedeutendste Nation der westlichen Welt künftig einschlagen wird. Die bisherigen Verlautbarungen, um Amerika wieder groß zu machen, verheißen ob ihrer protektionistischen, teils rückgewandten und manchmal auch realitätsfernen Tendenzen wenig Gutes. Das mag Stoff für Satire und Comedy liefern, ist aber in unserer globalisierten und vernetzten Wirtschaft von übel. Unklug wäre es, unserem wichtigsten Handelspartner jetzt die kalte Schulter zu zeigen. Stattdessen gilt es, die gewachsenen transatlantischen Verbindungen zu pflegen und den Beitrag der deutschen Wirtschaft für Arbeits- und Ausbildungsplätze in den USA deutlich zu machen. Und darauf zu bauen, dass es „The Donald“ mit der Wahrheit nicht so genau nimmt, seinen Worten also nicht immer die darin angekündigten Taten auch folgen lässt.

By the way: Schon einmal haben wir einen US-Präsidenten falsch eingeschätzt, bis Ronald Reagan Michail Gorbatschow aufforderte: „Tear down this wall!“ Der Rest ist Geschichte. Bleibt zu hoffen, dass der Trump-Clan für ähnliche „Glory Days“ noch sorgen wird.

Andreas Schmitz
Präsident der IHK Düsseldorf



andreas.schmitz@duesseldorf.ihk.de



FOTO: FELIX GEMEIN



18

Great again? Die USA sechs Monate nach der Wahl.

Unklarheit über seine genauen Vorstellungen ist die derzeit größte Konstante in der Politik von Donald Trump. Aber viele Unternehmen sehen das zumindest im Moment noch gelassen.

64

Porträtiert

Ein Tag im Leben von Julia Niederdrenk – zwischen Chefbüro, Familie und Ehrenamt.



61

Start-ups

Drei junge Unternehmen haben gute Ideen für ein gesünderes Leben – und starten damit durch.



54

Im Fokus

Viele Unternehmen im IHK-Bezirk Düsseldorf haben sich die Vielfalt in ihrer Firma auf „die Fahne geschrieben“.

Unternehmen

- 04 25 Jahre Schauinsland-Reisen
Jazz Rally Düsseldorf
- 06 Messe-Trio mit erstklassigem Ergebnis
- 06 Positive Umsatzentwicklung bei
Electronic Partner
- 07 Messe Cyclingworld feierte Premiere
- 08 Börse Düsseldorf: Kaufvertrag
unterzeichnet
- 08 Ergo schickt „Tower on Tour“
- 09 90 Jahre Altmann-Autoland
- 10 Henkel zahlt Rekorddividende aus
- 10 PR-Preis für Komm.Passion
- 11 HSBC: Fit für den Firmenlauf
- 12 10. Jobmesse Düsseldorf
- 12 Bankhaus Lampe KG: Stabilität gestärkt
- 13 NRW.Bank fördert Berufsorientierung
- 14 Zweites Me and all Hotel
- 15 Menschen der Wirtschaft
- 16 Unternehmensticker

Titel

- 18 Great again? Die USA sechs Monate
nach der Wahl.
- 23 Im Land der unbegrenzten Möglich-
keiten – Interview mit Torsten Scholl,
Tele Retail GmbH.
- 25 Business as usual – deutsche Unter-
nehmen lassen sich kaum beeindrucken.
- 30 Silicon Valley: Im Tal von Bits und Bytes.
- 33 Serviceangebote der IHK

Service

- 34 Finanzen & Steuern
- 36 Ausländische Unternehmen im
IHK-Bezirk Düsseldorf
- 38 Recht

- 40 Veranstaltungen
- 42 Weiterbildung
- 45 Kompakt
- 46 Digitalisierung
- 48 Fachkräfte
- 51 Start-ups/Unternehmensgründungen
- 53 Medien

Im Fokus

- 54 Charta der Vielfalt:
Ein Gewinn für alle Seiten
- 58 Diversity Management immer wichtiger
– Interview mit Veronika Pountcheva,
Metro AG

Portraitiert

- 61 Start-ups: Ideen für ein gesünderes Leben
- 64 Ein Tag im Leben von Julia Niederrenk
- 67 Restauranttipp: Das Buttershaker in
Düsseldorf

Rubriken

- 01 Editorial
- 53 Impressum
- 68 Meet & Greet
- 70 Tipps & Termine
- 71 Gastkommentar: Klaus Kahle über die
Region Niederrhein
- 72 Fragebogen: Jörg Ewald-Linke



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.

JAZZ, FUNK, BLUES UND SOUL

25 Jahre Schauinsland-Reisen Jazz Rally Düsseldorf.



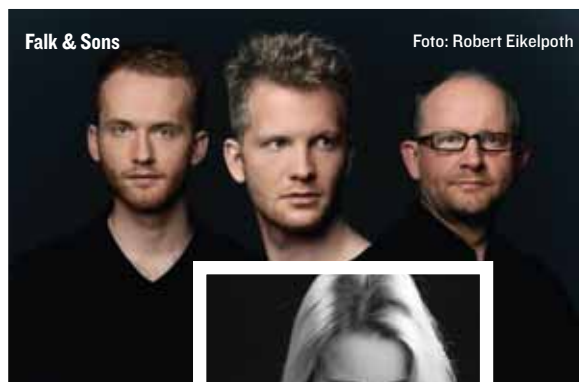
Heather Small

Foto: www.duesseldorfer-jazzrally.de



Joscho Stephan und Matthias Strucke

Foto: Harald Haenflgen

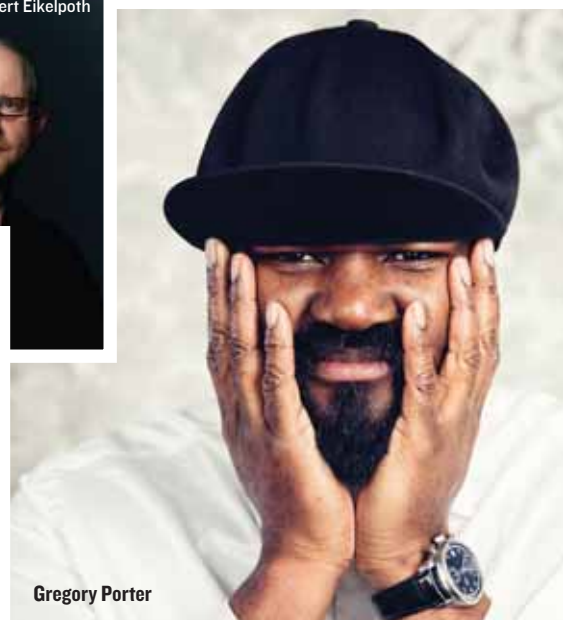


Falk & Sons

Foto: Robert Eikelpoth



Barbara Oxenfort Quartett
Foto: Barbara Oxenfort



Gregory Porter

„Sammy Jazz Junior“ – immerhin ein ausgewachsener Alligator aus dem Krokodilbecken im Aqua-Zoo – war damals das Maskottchen. Inzwischen hat Sammy seine Dienste eingestellt, während die Düsseldorfer Jazz Rally in diesem Jahr ihren 25. Geburtstag feiert.

Begonnen hatte alles mit einer Reise nach Sevilla: Während eines Besuchs der Weltausstellung 1992 wurden acht Unternehmer, die sich zur Destination Düsseldorf (DD) zusammengeschlossen hatten, auf das Programm der „Brussels Jazz Rally“ aufmerksam. Einer von ihnen – Manfred Kronen, langjähriger Chef der Modemesse Igedo – war so begeistert von diesem Festival, dass er es unbedingt an den Rhein importieren wollte. Im Juni 1993 war es dann so weit: Die erste „Brussels Jazz Rally Düsseldorf“ (1996 umbenannt

in „Düsseldorfer Jazz Rally“) lief über die Bühne und feierte gleich zur Premiere mit 50.000 Besuchern einen sensationellen Erfolg. Aus dem ursprünglichen „Traditional Oldtime-Jazz und Dixie-Festival“ hat sich sehr schnell ein Musikfest mit einem vielfältigen Mix aus internationalen Stars, namhaften Größen und vielversprechendem Nachwuchs entwickelt, wie es sonst kein anderes Jazz-Fest bietet.

Jazz als Volksfest

Zweieinhalb Jahrzehnte Klanggenuss der Extraklasse bedeuten 25 Wochenenden mit rund

200.000 Minuten Live-Musik. Das Konzept, Jazz als Volksfest zu feiern, hat sich durchgesetzt. Bereits vor 16 Jahren hat Saxofon-Legende Klaus Doldinger die Schirmherrschaft übernommen.

Wenn am kommenden Pfingstwochenende die Welt des Jazz von Amerika bis Afrika, von London bis Stockholm ihren großen Auftritt in Düsseldorf hat, dann heißt das in Zahlen: an vier Tagen mehr als 60 Konzerte, 500 Musiker, 30 Bühnen. Jazz, Funk, Blues oder Soul – die Musik ist ebenso so vielfältig wie es die Spielorte sind. Gespielt wird auf Open-Air-Bühnen und in angesagten Clubs, in Kirchen, im Landtag oder in Kultureinrichtungen – und

Ein beliebtes Markenzeichen

„Die Tochter von Debbie wird am Pfingstsonntag aufträte“, sagte Nils Gropp, der als künstlerischer Beirat zusammen mit Produzent Dieter Falk und Saxofonist Reiner Witzel maßgeblich das Programm gestaltet. Scott Hamilton mit seinem Quartett kommen ebenso an den Rhein wie Ernie Watts und Bob Moses, zwei weitere Hochkaräter der amerikanischen Jazz-Szene. Auch die deutsche Szene gratuliert natürlich zahlreich zum 25-Jährigen. Erwartet werden Jeff Cascaro sowie die Brüder Roman und Julian Wasserfuhr. Die Düsseldorfer Jazzer sind unter anderem mit dem Hans Gahler Quintett, Axel Fischbacher oder Barbara Oxenfort dabei.

Region für Bewohner und Besucher noch attraktiver“, so Lindner. Das Familienunternehmen Lindner-Hotels zählte übrigens 1989 zu den Gründungs-Mitgliedern der Destination Düsseldorf.

Musik von Kindern für Kinder

Mit dem Engagement des Titelsponsors Schauinsland-Reisen und dem der weiteren rund 20 Partner ist das Fortbestehen des rein privatwirtschaftlich finanzierten Festivals mittelfristig gesichert. „Wir haben uns in Deutschland einen Ruf erworben“, betont Boris Neisser, Geschäftsführer der Destination Düsseldorf. Besonders stolz sind die Veranstalter auf den Sparda Jazz Award. Seit sechs Jahren gibt es diesen Nachwuchswettbewerb, der zum Jubiläum erstmals deutschlandweit ausgeschrieben wird.

Neu in diesem Jahr ist das Projekt „Musik für Kinder von Kindern“ unter der Leitung von Dr. Wolf Doldinger. „Wir verfolgen mit diesem Projekt gleich mehrere Ziele. Zum einen soll das gemeinsame Musizieren als Werkzeug und Verstärker von Integration genutzt werden. Und wir wollen Kinder und Jugendliche den Jazz näherbringen, denn diese tolle Musik braucht immer guten Nachwuchs“, sagt Doldinger.

Vibrierende Stimmung

Neben Petra Schlieter-Gropp – die einst die Patin von „Sammy Jazz Junior“ war und mit ihrer Event-Agentur Schlieter & Friends seit 1993 im Auftrag der DD die Jazz Rally organisiert – gehört auch der Saxofonist Reiner Witzel zu den Urgesteinen. „Als ich 1993 nach dreijährigem Aufenthalt in New York nach Düsseldorf zurückkehrte, standen mir viele Türen offen. So wurde ich auch zur Jazz Rally eingeladen, die gerade das erste Mal in Düsseldorf stattfand. Mein erster Auftritt war im ‚Café Liebevoll‘ in Oberkassel“, erinnert sich Witzel. Nach wie vor steht er während des Festivals selber auf der Bühne. Eines seiner persönlichen Highlights ist am Pfingstsamstag, wenn sich im Breidenbacher Hof wieder zahlreiche Musiker zur spontanen Jam Session einfinden und die Stimmung vibriert.

Dagmar Haas-Pilwat



300.000 Musikfans werden erwartet. Einer der Schwerpunkte zum Geburtstag des inzwischen nach ihrem Hauptsponsor in Schauinsland-Reisen Jazz Rally Düsseldorf umgetauften Mega-Live-Show-Events sind die USA. Neben Gregory Porter, der am Festival-Freitag im großen, 1.500 Besucher fassenden Konzertzelt am Burgplatz auftritt, reisen auch „Sister Sledge“ aus Großbritannien an. Ihr bereits 1979 veröffentlichter Song „We are family“ wird ertönen, obschon „Joni“, eine der Schwestern aus dem berühmten Trio vor wenigen Wochen plötzlich verstorben ist.

Ohne Unterbrechung seit dem Start veranstaltet die DD mit ihren inzwischen 160 Mitgliedern aus allen Bereichen der Wirtschaft das Festival. „Unser Ziel war es, dass Düsseldorfer Unternehmen ohne öffentliche Gelder Events und Ideen entwickeln, um Marketing für Düsseldorf zu betreiben“, sagt Vorstands-Sprecher Otto Lindner. „Seit 25 Jahren belebt die Schauinsland-Reisen Jazz Rally Düsseldorf den Veranstaltungskalender der Stadt und ist zum beliebten Markenzeichen geworden. Aufgrund ihrer Qualität bringt sie gutes Publikum in die Landeshauptstadt und macht diese



Bei der Top-Hair musste die Frisur sitzen – in diesem Fall nicht nur auf, sondern auch unter dem Kopf.

Düsseldorfer Messe-Trio mit erstklassigem Ergebnis

Beauty Düsseldorf, Top-Hair und Make-up Artist Design Show begeisterten.

Mit der Beauty Düsseldorf, den Top-Hair International Trend & Fashion Days Düsseldorf und der Make-up Artist Design Show begeisterten die drei Leitmesse der jeweiligen Branchen Aussteller und Besucher gleichermaßen. An drei Tagen präsentierten sich auf dem Düsseldorfer Messegelände über 2.000 Aussteller und Marken in sieben Hallen. Die Profis kamen aus den Bereichen der professionellen Dienstleistungskosmetik, des Friseurhandwerks sowie der Visagistik und Maskenbilderei, geboten wurden

320 Fachprogramm-Beiträge.

„Die Branche schätzt unser Messe-Trio als wichtigstes Trendforum und Plattform für Innovationen und Weiterbildung. Der Anspruch, den nationalen und internationalen Messegästen in jeder Hinsicht Premium-Qualität zu bieten, ist ein wesentlicher Baustein unseres erfolgreichen Konzepts für die drei Leitmesse“, resümierte Joachim Schäfer, Geschäftsführer der Messe Düsseldorf GmbH. Die Besucher aller drei Messen kamen aus 70 Ländern.

Auf Erfolgskurs

Positive Umsatzentwicklung bei **Electronic Partner**.

Die Verbundgruppe Electronic Partner, Düsseldorf, hat das Geschäftsjahr 2016 mit einer Umsatzsteigerung von insgesamt drei Prozent abgeschlossen. Dabei wuchs der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr im Kernmarkt Deutschland um 2,6 Prozent. In den Landesgesellschaften in den Niederlanden, in Österreich und in der Schweiz verbuchte das Unternehmen sogar ein Plus von 4,8 Prozent. In absoluten Zahlen bedeutet das für den deutschen Markt einen Zentralumsatz von 1,278 Milliarden Euro, international 377 Millionen Euro.

Um eine Vergleichbarkeit zum Wert 2015 sicherzustellen, ist die Vorjahresbasis der internationalen Umsätze um die Ergebnisse aus Belgien bereinigt. Aus Belgien hatte sich die Verbundgruppe im ersten Halbjahr 2016 zurückgezogen. Auch die Mobilfunkumsätze in Deutschland sind rückwirkend ebenfalls nicht mehr im Umsatz der Verbundgruppe berücksichtigt, da diese sich seit der Mehrheitsübernahme der SH Telekommunikation Deutschland GmbH in 2016 dort konzentrierten.

Zum Erfolg der Verbundgruppe hat auch die starke Entwicklung der Marke EP: beigetragen. Der 2014 gestarteten Qualitätsoffensive haben sich rund 400 Fachhändler verschrieben, die nun gemeinsam einen eindrucksvollen Wachstumssprung verwirklichen konnten. Vorstand Friedrich Sobol freut sich über eine Umsatzsteigerung der EP: Fachhändler von 8,7 Prozent.

Pedelecs en masse

Messe Cyclingworld feierte
Premiere.

Gute Zeiten für Fahrradfans: Am 25. und 26. März feierte die Messe Cyclingworld auf dem Areal Böhler ihre Premiere. An den beiden Tagen kamen insgesamt rund 10.000 Besucher in die Alten Schmiedehallen. Dort warteten 122 Aussteller mit rund 175 verschiedene Marken rund um das Thema Fahrrad. Wer sich direkt in den Sattel schwingen wollte, konnte 180 Räder vor Ort auf den unterschiedlichen Teststrecken ausgiebig prüfen. Unter die Besucher

FOTO: NILS LAENIGER



Auch Düsseldorfers Oberbürgermeister **Thomas Geisel** besuchte die Cyclingworld.

hatten sich neben Oberbürgermeister Thomas Geisel auch einige prominente Sportler gemischt: Radprofi Fränk Schleck, der 2011 bei der Tour de France den dritten Platz belegte, Udo Hempel, Olympiasieger auf der Bahn, und Hans-Peter Durst. Er gewann im letzten Jahr als einziger deutscher Sportler gleich zwei

Goldmedaillen in Rio. Ebenfalls dabei war Dino Gerst, einer der erfolgreichsten Radsportler Düsseldorfs.

Die Cyclingworld soll keine Eintagsfliege bleiben, der Termin für die Messe im kommenden Jahren steht bereits fest: 7. und 8. April 2018.

LESIA

Tierklinik

24 Stunden geöffnet, auch an allen Wochenenden

0211 322 77 70
lesia.de

Notarieller Kaufvertrag unterzeichnet

Neue Gesellschaft für operativen Betrieb der **Börse Düsseldorf**.

Nach dem Start der Zusammenarbeit am 1. Januar 2017 haben BÖAG Börsen AG und Börse Düsseldorf AG nun die Verträge zur Übernahme der Trägerschaft für die öffentlich-rechtliche Börse Düsseldorf durch die BÖAG Börsen AG fertiggestellt und unterzeichnet. Mit der Unterzeichnung des notariellen Kaufvertrags ist der nächste Schritt der rechtlichen Umsetzung des Zusammenschlusses getan. Die Transaktion bedarf noch der Genehmigung durch die Hauptversammlung der Börse Düsseldorf AG. Die zuständigen Aufsichtsräte, Börsenräte sowie Börsenaufsichtsbehörden haben dem Vorhaben bereits



Die Börse in der Landeshauptstadt Düsseldorf.

zugestimmt. Der operative Betrieb der Börse Düsseldorf wird auf eine neu gegründete Gesellschaft übertragen, deren Anteile vollständig von der BÖAG Börsen AG erworben werden und die nachfolgend auf die BÖAG verschmolzen werden soll. Die vollständige rechtliche Umsetzung soll im Sommer 2017 erfolgen. Durch den Zusammenschluss unter dem gemeinsamen Dach der BÖAG Börsen AG profitieren die drei Handelsplätze künftig von Synergien, gebündelten Ressourcen und

Spezialisierungsvorteilen. Gleichzeitig können Kosten gespart, die Effizienz der Börsen gesteigert und die Wettbewerbsposition gestärkt werden. In ihren Markt- und Handelsangeboten bleiben die öffentlich-rechtlichen Börsen Düsseldorf, Hamburg und Hannover unverändert bestehen. Auch für die Marktteilnehmer, Kunden und Vertragspartner der Plätze ergeben sich keinerlei Änderungen.



Der rote Bus von Ergo machte sich auf seine 7.000-Kilometer-Tour durch Deutschland.

Ergo schickt „Tower on Tour“

Ein **roter Bus** stattet Vertriebspartnern Besuche ab.

Am 5. April startete am Hauptsitz von Ergo in Düsseldorf eine besondere Aktion: Ein roter Bus des Unternehmens wird in den kommenden Wochen durch Deutschland touren und zahlreiche Vertriebspartner besuchen. An Bord sind jeweils zwei Experten aus der Verwaltung. Die Agenturen erhalten von ihnen Fachinfos aus erster Hand und können mit den Experten über Vertriebsthemen diskutieren.

Das Mobil wird mehr als zehn Wochen unterwegs sein und dabei rund 7.000

Kilometer zurücklegen. Auf der Reise durch ganz Deutschland besucht es rund 120 Agenturen. Gelegentlich werden auch Vorstände im Bus sein, um den Vertriebspartnern zuzuhören und zu wichtigen Themen Auskunft zu geben. Harald Christ, Vorstandsvorsitzender der Ergo Beratung und Vertrieb, hat die Tour initiiert und freut sich: „Unsere Vertriebspartner sind auf eine sehr gute Unterstützung aus der Verwaltung angewiesen, um erfolgreich zu sein. Wichtig ist, Hand in Hand zu arbeiten. Das signalisieren wir mit ‚Tower on Tour‘.“



Birgit Niegel und Karl Altmann in ihrem Autohaus.



Das Altmann-Autoland heute und im Jahre 1968.

Autohaus mit Tradition

90 Jahre Altmann-Autoland.

Das Geheimnis der 90-jährigen Erfolgs-story ihres Unternehmens bringt Birgit Niegel, geschäftsführende Gesellschafterin des Altmann-Autolandes in Haan, mit einer alten Binsenweisheit auf den Punkt. „Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit“, sagt die 47-Jährige Mutter von zwei Kindern, die den 1927 bereits als Opel Autohaus gestarteten Familienbetrieb nach ihrem Opa Karl und Vater Karl schon in der dritten Generation führt. Tatsächlich beweist ein Blick in die Geschichte der Händlerfamilie, dass Wachstum, Innovation und stetige Weitsicht in dem Unternehmen immer groß geschrieben wurden. Nicht anders wäre es wohl möglich gewesen, dass sowohl die Immobilien als auch die Zahl der Mitarbeiter, aktuell sind es mehr als 40, im Laufe der Jahre immer weiter wuchs.

Karl Senior und Junior entwickelten den kleinen Betrieb zu einem der größten Autohäuser der hiesigen Region. Vor 90 Jahren führen in Haan vier Autos. „Diese verkaufen wir heute an einem Tag“, sagt Niegel mit einem

Augenzwinkern. Zum Erfolg trägt auch das Gebrauchtwagengeschäft bei, zu dem neben dem Freigelände eine große Verkaufshalle die Kunden einlädt.

Karl Altmanns Tochter Birgit Niegel, geborene Altmann, stieg 1994 zunächst als Gesellschafterin in den Familienbetrieb ein. 2006 übernahm sie dann auch offiziell Verantwortung von ihrem Vater, der die Geschäftsleitung zuvor 40 Jahre innehatte. Mit der „neuen“ Chefin zog auch Suzuki in die Hallen der Altmanns. „Die beiden Marken sprechen unterschiedliche Kundenklientel an und ergänzen sich daher bestens“, bestätigt Niegel im Rückblick die Entscheidung, den richtigen Partner ins Haus geholt zu haben. Auch die Mitarbeiter schätzen die Familie Altmann als verlässlichen Arbeitgeber.

Mit Holger Penquitt (25 Jahre), Wolfgang Tuleweit (45) und Jürgen Grabow (50) feierten kürzlich gleich drei Angestellte Jubiläen, die heute nicht mehr selbstverständlich sind. „Darauf sind wir schon ein kleines bisschen

Stolz“, so Niegel. Auch in der Nachwuchsausbildung hat sich das Unternehmen einen Namen gemacht und weit mehr als 150 junge Leute fit gemacht für das Berufsleben. Derzeit sind elf Auszubildende im Haus aktiv. Die lange Verweildauer der Beschäftigten ist auch ein Beleg für das angenehme Betriebsklima bei den Gartenstädtern. Aber nur auf die gute Laune verlassen will sich Niegel nicht. „Wir wollen immer auf dem neuesten Stand der Technik sein, um auf die Wünsche unserer Kunden reagieren zu können“, erzählt die 47-Jährige, die ehrenamtlich im Innungsvorstand und in der IHK Düsseldorf aktiv ist. Auf dem neuesten Stand der Technik ist auch die markenunabhängig agierenden Meister-service-Werkstatt „flott+top“, die seit 2005 zum Unternehmen gehört. „Die Kundenvorteile in dieser Schnell-Service-Station sind neben erstklassigen und preisgünstigen Ersatzteilen die freundlichen Fachleute, zu denen die Kunden direkten Kontakt haben“, so Niegel.

Gut für die Zukunft gerüstet

Henkel zahlt Rekorddividende aus.



Hans Van Bylen, Vorsitzender des Vorstands, und **Dr. Simone Bagel-Trah**, Vorsitzende des Aufsichtsrats und Gesellschafterausschusses, bei der Hauptversammlung von Henkel.

Auf der Hauptversammlung der Henkel AG & Co. KGaA, Düsseldorf, am 6. April stellte der Vorstandsvorsitzende Hans Van Bylen den Aktionären die wichtigsten Ereignisse des Geschäftsjahres 2016 vor, erläuterte die strategische Ausrichtung und Prioritäten für die kommenden Jahre und gab einen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr. „2016 war ein sehr erfolgreiches Jahr für Henkel. Trotz insgesamt schwieriger Rahmenbedingungen hat Henkel erneut ein Geschäftsjahr mit Höchstwerten bei Umsatz und Ergebnis abschließen können. Das ist vor allem der Verdienst unser Mitarbeiterinnen und

Mitarbeiter weltweit, denen dafür unser Dank gebührt“, so Van Bylen, der seit Mai 2016 Vorstandsvorsitzender von Henkel ist. Auch die Vorsitzende des Gesellschafterausschusses und des Aufsichtsrats, Dr. Simone Bagel-Trah, dankte dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ausdrücklich für ihr großes Engagement im abgelaufenen Geschäftsjahr. Die Hauptversammlung beschloss eine Erhöhung der Dividende um jeweils 15 Cent auf 1,62 Euro je Vorzugsaktie und auf 1,60 Euro je Stammaktie. Das entspricht einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr von über zehn Prozent. „Das ist die höchste

Dividende, die wir je ausbezahlt haben“, betonte Van Bylen. „Die Ausschüttungsquote liegt damit weiterhin bei gut 30 Prozent. So stellen wir sicher, dass unser Unternehmen solide finanziert bleibt, um auch in Zukunft weiter in Wachstum investieren zu können und weiter nachhaltig Werte zu schaffen.“

FOTO: HENKEL AG & CO. KGAA

Mit Pop-Up Bar zum Erfolg

PR-Preis für Komm.Passion.



Internationaler Deutscher PR-Preis 2017 in „Food und Ernährung“ für Komm.Passion und den Kunden Proviande: (von links) **Carina Schübler**, **Martin Lesch**, **Kathrina-Marie Brose** (alle Komm. Passion), **Rahel Beck**, **Daniela Haller** (beide Proviande).

Das Unternehmen Komm.Passion hat den „Internationalen Deutschen PR-Preis 2017“ der DPRG, der Deutschen Public Relations Gesellschaft, gewonnen. Die Kommunikations- und Unternehmensberatung mit Hauptsitz in Düsseldorf setzte sich in der Kategorie „Themen und Märkte: Food und Ernährung“ mit der Pop-Up Bar von Proviande, der Branchenorganisation der Schweizer Fleischwirtschaft, durch. Begleitet wurde die Eröffnung durch eine Vermarktung für eine kauf- und konsumfreudige Zielgruppe – und das sowohl on- als auch offline. Das Ergebnis: An allen Tagen war die Pop-Up Bar mit insgesamt 2.000 Gästen ausgebucht. Der Internationale Deutsche PR-Preis gilt als eine der höchsten Anerkennungen unter den Awards der Kommunikationsbranche. Die Preisverleihung fand am 23. März in München statt.

FOTO: FRANK BERGER

Fit für den B2Run-Firmenlauf

HSBC-Mitarbeiter trainierten mit **Magdalena Neuner**.

Eine Laufrunde nach Feierabend durch den Düsseldorfer Hofgarten unter professioneller Anleitung von Olympiasiegerin Magdalena Neuner – diese außergewöhnliche Chance hatten Anfang April die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von HSBC Deutschland. Das Laufteam aus dem Mitarbeiterkreis hatte sich im Vorfeld bei der deutschen Firmenlaufmeisterschaft B2Run am 22. Juni in Düsseldorf angemeldet und einen Trainingstag mit Magdalena Neuner gewonnen.

FIRMENFOTO

Als Botschafterin des B2Run war die Biathlon-Olympiasiegerin zu Besuch in der Bankzentrale auf der Königsallee in Düsseldorf. Bevor es ans Laufen ging, gab sie bei einem Meet & Greet professionelle Fitness- und Ernährungstipps und ließ die Mitarbeiter an den Erfahrungen aus ihrer Ausnahmekarriere teilhaben. „Viele Tricks kann man ohne viel Zeitaufwand auch in einen stressigen Banker-Alltag einbinden“, so Neuner.



Magdalena Neuner gemeinsam mit **Wolfgang Erdmann**, Leiter IT Global Markets, Teamcaptain des B2Run-Laufteams der HSBC.

ANZEIGE

ANZEIGE

Postmarkt: Unternehmen sind offen für einen Anbieterwechsel

Rund neun von zehn Geschäftskunden können sich einen Wechsel ihres Postdienstleisters vorstellen, wenn das Angebot stimmt, so das Ergebnis einer Postcon Studie. Hauptmotive sind demnach Kosteneinsparungen und mehr Serviceleistungen.

87 Prozent der im Auftrag von Postcon befragten Entscheider* für die Vergabe von Postdienstleistungen können sich vorstellen, ihre Geschäftsbriefe in Zukunft über einen anderen als den bisherigen Partner zu versenden.

„Gut und günstig – diese Formel bringt auf den Punkt, was Geschäftskunden beim Postversand erwarten und zugleich uns als größter alternativer Briefdienstleister Deutschlands auszeichnet“, so Michael Mews, Chief Sales Officer von Postcon. „Und wenn es um profes-

sionelle, lösungsorientierte Leistungen geht, haben wir bei Postcon die Nase vorne, wie die Studie gezeigt hat.“

Ebenfalls im Fokus der befragten Unternehmen, wenn es um ihre Geschäftspost geht: die zuverlässige Zustellung. Michael Mews: „Eine Grunderwartung an jeden Briefdienstleister, die wir als Post für Profis über unser zertifiziertes Qualitätsmanagementsystem sichern. Porto sparen, Zuverlässigkeit wahren – das ist unser Anspruch.“

* Online-Studie Metrixlab im Auftrag von Postcon, Dezember 2016, n= 200

Gut. Günstig. Postcon.

Weitere Informationen unter 0800 3 533 533 oder www.postcon.de.



Foto: Postcon

Karriere-Kicks am Rhein

Rund 80 Aussteller bei der **10. Jobmesse Düsseldorf**.



Direkt am Messestand Personalern von sich überzeugen, zahlreiche Unternehmen kennenlernen, neue Herausforderungen entdecken und Chancen ergreifen – das konnten die Besucher der Jobmesse Düsseldorf, die am 25. Und 26. März bereits zum

zehnten Mal veranstaltet wurde. Im Volkswagen Zentrum am Höherweg versammelten sich rund 80 Arbeitgeber und Bildungsinstitute – alle auf der Suche nach den besten Köpfen. Egal ob Schüler, Studenten, Berufseinsteiger oder Jobprofis: Für alle Generationen und

Fachrichtungen wurden interessante Angebote vorgestellt. Auch Vertreter der IHK Düsseldorf waren vor Ort und informierten über die Chancen der dualen Berufsausbildung.

FOTO: WWW.JOBMESSEN.DE/IBR/AG



Stabilität gestärkt

Bankhaus Lampe KG mit 55 Millionen Jahresergebnis.

Die Bankhaus Lampe KG, Düsseldorf, konnte das Geschäftsjahr 2016 mit einem Konzernbilanzgewinn von 55 Millionen Euro (im Vorjahr 23 Millionen Euro) abschließen. Begünstigt wurde das Ergebnis durch den Verkauf von 47,5 Prozent an der Universal-Investment-Gesellschaft mbH. Mit diesem außerordentlichen Ertrag wurde die Stabilität der Bank weiter gestärkt, indem Reserven aufgebaut wurden und massiv in die strategische Weiterentwicklung des Geschäftsmodells investiert wurde. Bereits seit Jahren arbeitet die Bank kontinuierlich an ihrem Profil als Experte für Asset Management- und Corporate Finance-Lösungen. In 2016 standen Investitionen in das Asset Management

FIRMENFOTO

und der weitere Ausbau des Niederlassungsgeschäfts im Fokus. „Wir arbeiten kontinuierlich an unserem Dienstleistungsangebot, um auf die Bedürfnisse unserer Kunden zu reagieren. Wir wollen Impulse setzen, innovative Lösungen aufzeigen und unsere Kunden miteinander vernetzen“, erklärt Professor Dr. Stephan Schüller, Sprecher der persönlich haftenden Gesellschafter der Bank. Spezialisten der Bankhaus Lampe KG beschäftigen sich unter anderem mit den Themen Immobilien, strategische Vermögensberatung oder auch exklusive Investments im Private Equity-Segment. Darüber hinaus besitzt das Bankhaus Lampe seit Februar 2016 einen Wirtschaftsbeirat, der durch Branchenkenntnisse die Wirtschafts- und Industriekompetenz der Bank verstärkt.

Zukunftsplanung für Jugendliche

NRW.Bank fördert Berufsorientierung an Düsseldorfer Hauptschule.

Wie sehen Lebensträume von Jugendlichen aus und wie entstehen aus diesen beruflichen Ziele? Bei den Zukunftstagen zur Berufsfindung drehte sich für 55 Schüler der neunten Jahrgangsstufe vom 5. bis 7. April alles um die berufliche Zukunft. Bereits zum zehnten Mal coachten Trainer der Kölner Einstieg GmbH das von der NRW.Bank, Düsseldorf, mit rund 15.000 Euro jährlich unterstützte Berufsorientierungsprojekt an der Katholischen Hauptschule St.

Benedikt Düsseldorf. „Jeder Schüler hat seine ganz persönliche Zukunftsvision! Uns ist es wichtig, mit jedem einzelnen Schüler auf Grundlage seiner Stärken und Interessen Schritte seiner Zukunftsplanung zu erarbeiten und ihn in seinen Talenten zu bestärken“, so Sabine Gärtner, Diplom-Pädagogin und Trainerin der Einstieg Studien- und Berufsberatung.

„Die Förderung von Bildung in Nordrhein-Westfalen ist ein wichtiger Bestandteil

DIE NEUE SAXOPRINT.cloud

Das erste kostenlose Teamwork-Marketingportal

SAXOPRINT
CLOUD

Sie sind Anwender
und möchten einfach Ihre Werbemittel drucken lassen?



Sie sind Unternehmer
und wollen ein eigenes Marketingportal einrichten?



Sie sind Grafiker
und erstellen die Druckvorlagen für das Marketingportal?



TEAM UP

**10%
Rabatt**

auf Ihren ersten Druckauftrag*

Ihr Gutscheincode

CLOUDD10

Die perfekte Lösung für Unternehmen, die ihre Werbemittel einfach und effizient erstellen wollen



Marketingprozesse im
Online-Teamwork



Schnell, effizient und
kostentransparent



Vom Layout bis zum
fertigen Druck

EINE INNOVATION VON
SAXOPRINT

www.saxoprint.cloud

*Der Gutschein kann einmalig für alle SAXOPRINT.cloud-Produkte verwendet werden. Er gilt bis zum 30.9.17 und ist nicht mit anderen Rabatten kombinierbar.

Infos unter: 0351 20 25 24 23

des gesellschaftlichen Engagements der NRW.Bank“, erläutert Eckhard Forst, Vorsitzender des Vorstands der NRW.Bank, das Engagement seines Hauses. „Das Berufsorientierungsprojekt hilft den Schülern, ihre Fähigkeiten optimal zu entfalten.“

Die Jugendlichen mussten sich an den drei Tagen mit ihren Lebensträumen auseinandersetzen, aber auch mit ihren beruflichen Zielen und den dazugehörigen nächsten Schritten. Das bedeutete für den einen die Frage „Schaffe ich einen höheren Schulabschluss?“ und für den anderen „Wie bewerbe ich mich für eine handwerkliche Ausbildung?“. Insgesamt fördert die NRW.Bank drei Schulprojekte zur Berufswahl an den Standorten Düsseldorf und Münster.



Beim Berufsorientierungsworkshop der NRW.Bank.

Zweites Me and all Hotel

In Düsseldorf-Oberkassel entsteht ein **Boutique-Hotel mit 249 Zimmern**.

Kurz nach der Eröffnung des ersten Hotels der neuen Marke Me and all Hotels in Düsseldorf steht bereits der nächste Standort fest: An der Hansaallee 1a in Oberkassel wird von der in Düsseldorf ansässigen Concepta Projektentwicklung GmbH im Joint Venture mit der BNS Real Estate Capital GmbH aus Hamburg ein Me and all Hotel gebaut. Nach den Plänen von AJF Architekten wird sich das Boutique-Hotel mit 249 Zimmern über vier Obergeschosse und ein Staffelgeschoss erstrecken. Letzteres beherbergt 60 Apartments und Studios für längere Aufenthalte und eine Dachterrasse mit Blick über

Oberkassel Richtung Rhein. Im Erdgeschoss sind ein Gastronomiebereich, der in eine offene Lobby-Lounge übergeht, sowie ein Fitness- und Wellnessbereich geplant. Zudem wird das Hotel über eine Tiefgarage mit 70 Stellplätzen verfügen.

„Als Düsseldorfer Unternehmer freut es mich natürlich besonders, dass wir ein weiteres Hotel unserer neuen Marke hier in der Stadt realisieren werden“, so Vorstand Otto Lindner. Neben den im Bau befindlichen Me and all Hotels in Mainz, Kiel und Hannover hat die Lindner Hotels AG damit fünf Boutique-Hotels der neuen Marke unter Vertrag.



So soll das neue Me and all Hotel in Düsseldorf-Oberkassel aussehen.

MENSCHEN DER WIRTSCHAFT

Am 11. April vollendete **Ralf Burmester**, Geschäftsführer der Helbako GmbH, Heiligenhaus, sein 60. Lebensjahr. Der Diplom-Physiker ist seit 2003 Mitglied der Vollversammlung der IHK Düsseldorf, engagiert sich seit 2007 im IHK-Präsidium sowie aktuell als stellvertretender Vorsitzender im Regionalausschuss Heiligenhaus. Darüber hinaus ist Ralf Burmester seit 2004 als Handelsrichter am Landgericht Wuppertal tätig und Fördermitglied der Wirtschaftsjuvenen Niederberg.



Die Düsseldorfer Star-Stylistin **Laila Hamidi** wurde mit der „Goldenen Maske für Visagistik“ geehrt. Mit dem Preis zeichnen Kryolan Professional Make-up und die Messe Düsseldorf im Rahmen der Beauty Düsseldorf Visagisten für besondere Kreativität, fachliche Kompetenz und außergewöhnliches Engagement für das Berufsbild der Visagisten aus.



Klaus Killinger wurde zum 1. April zum Beirat der Stöhr Faktor Unternehmensberatung GmbH, Erkrath, berufen. Stöhr Faktor ist ein inhabergeführtes Beratungsunternehmen mit Fokus auf die Optimierung und Verknüpfung von Einkauf, Finance und Kostenmanagement. In seiner Funktion als Beirat berät Klaus Killinger die Geschäftsführung in Themen wie der



strategischen Unternehmensplanung, der Weiterentwicklung von Trends, Ideen, Aufgaben und Zielen am dynamischen Markt sowie der Herausforderung der Digitalisierung.

HSBC Deutschland trägt dem Wachstum der Bank Rechnung und erweitert den Vorstand: **Fredun Mazaheri** (43) hat zum 1. Mai das neu geschaffene Vorstandsressort Risikomanagement übernommen. Damit vergrößert sich der Vorstand von vier auf fünf Mitglieder.

Eric Schweitzer bleibt für eine weitere vierjährige Amtszeit Präsident des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK). Die Vollversammlung bestätigte den Berliner Unternehmer Ende März mit überwältigender Mehrheit. Der 51-Jährige betonte vor dem Hintergrund der aktuellen Brexit-Diskussion sein klares Bekenntnis zu einem Europa offener Grenzen. Mit Blick auf die bevorstehende Bundestagswahl will Schweitzer für die Wirtschaft wichtige Themen in die Diskussion über das neue Regierungsprogramm einbringen. Neben Schweitzer hat die Vollversammlung des DIHK die Unternehmer **Peter Esser**, **Ralf Kersting**, **Klaus Olbricht** und **Klaus-Hinrich Vater** zu DIHK-Vizepräsidenten gewählt. Esser (59) ist Gesellschafter, Verleger und Herausgeber der Mittelbayerischen Zeitung und Vizepräsident der IHK Regensburg für Oberpfalz/Kelheim. Kersting (51) ist Geschäftsführender Gesellschafter der Olsberg GmbH und Präsident der IHK Arnsberg, Hellweg-Sauerland. Olbricht (63) ist Geschäftsführer der Elektromotoren und Gerätebau Barleben GmbH in Barleben. Vater (51), betreibt unter der



Vater Gruppe mehrere IT-Unternehmen und ist Präsident der IHK Kiel. Er wurde neu in das Gremium gewählt. Für Esser, Kersting und Olbricht ist es die zweite Amtsperiode.

Die auf individuelle Vermögensverwaltung spezialisierte Aubilia Vermögensmanagement GmbH, Düsseldorf, hat mit **Christian von Waldthausen** (65) einen sehr erfahrenen, neuen Gesellschafter und Partner in die Gesellschaft aufgenommen. Er erweitert das Team um die Geschäftsführer **Thomas Fooßen** und **Thomas Pfetzing** an der Königsallee 98.



Immer Stand der Technik.



SOEFFING

Kälte Klima Lüftung

Alle wollen nun länger arbeiten.
Durch Klimakomfort vom Spezialisten.

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

JUBILÄEN

Folgende Firmen hatten Jubiläum:

1. April

25 Jahre – IVS Ingenieur-Vertriebs-Büro GmbH, Hilden

6. April

25 Jahre – Immo-Office Vertriebs GmbH, Ratingen

9. April

25 Jahre – Procar Versicherungsservice GmbH, Velbert

10. April

25 Jahre – D A R Dienstleistungsservice Andreas Rutz Teppich & Polsterreinigung GmbH, Düsseldorf

28. April

50 Jahre – Crouzet GmbH, Hilden

UNTERNEHMENSTICKER

Aengevelt vermittelt Bürohaus.

Brinker Fetten: Eigenverwaltung erfolgreich beendet.

Commodus erwirbt Bürogebäude „Speicher Dock13“.

Masterplan Areal Düsseldorf Hauptbahnhof.

Drees & Sommer: Erfolgreiches Projektmanagement.

Dyson: Popup-Store im Herzen Düsseldorfs.

Pizza genießen à la **Great Gatsby**.

Pandion verkauft Holiday Inn in Düsseldorf.

Business-Talk bei der Provinzial Rheinland

Restaurant Reul's öffnet im Derag Livinghotel.

Rheinbahn: Saubere Busse für bessere Luft.

Design Concept Store Rikiki vergrößert.

Schnorrenberger Immobilien vermittelt Mehrfamilienhäuser.

Targobank erzielt Rekordergebnis.

Truffleroom eröffnet im Sevens.



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



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 12. Mai Ihren Anzeigenraum

TITELTHEMA im „IHK-magazin“ im Juni 2017

LE GRAND DÉPART – WIRTSCHAFTSFAKTOR SPORT IM
IHK-BEZIRK DÜSSELDORF



KONTAKT



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

Unternehmer haben
hohe Ansprüche.

So wie die Bank mit dem besten
Geschäftskundenangebot.

Profitieren Sie von der ausgezeichneten Beratungsqualität und
dem kompetenten Firmenkundenservice der Deutschen Bank.

Wenn aus Bank Hausbank wird.



Jetzt leistungsstarkes Business Konto und
kostenfreie¹ BusinessCard Direct sichern.
deutsche-bank.de/geschaeftskonto

¹ Bis 30. Dezember 2017 im ersten Jahr kostenfrei, ab dem 2. Jahr regulärer Jahresbeitrag 24 Euro.



Great again?

Die USA sechs Monate nach der Wahl.





Er wolle Amerika wieder groß machen, hatte Donald Trump im Wahlkampf versprochen. Und glaubt man dem 45. US-Präsidenten, ist er damit auch auf dem allerbesten Weg. Aber kann man Trump glauben?

Die „Washington Post“ führt seit seinem ersten Tag im Oval Office eine Statistik über Aussagen des Präsidenten, die von der Zeitung auf ihren Wahrheitsgehalt abgeklopft wurden. Ergebnis: Trump lügt wie gedruckt. Im Durchschnitt sagt er nachweislich fast viermal pro Tag öffentlich die Unwahrheit, besonders häufig zu den Themen Arbeitsplätze und Einwanderung.

Trump's Stammwählern dürften solche entlarvenden Strichlisten einer liberalen Hauptstadtzeitung herzlich egal sein, aber gerade in Wirtschaftskreisen verstärkt Trumps freizügiger Umgang mit Fakten die Sorgen, die sein chaotischer Regierungsstart ausgelöst hat. Weiß Trump überhaupt, was er tut? Nachdem die großspurig angekündigte Abwicklung von Obamacare, der im Wahlkampf noch ausgiebig veräußerten Krankenversicherungsreform seines Vorgängers Barack Obama, im Repräsentantenhaus nicht einmal zur Abstimmung gelangte, wachsen nun sogar die Zweifel, ob dieser Präsident überhaupt etwas bewegen kann. Die peinliche Pleite im Kongress hat mit einem Schlag nicht nur Trumps politische, sondern auch seine ökonomische Agenda infrage gestellt.

Exporte aus Nordrhein-Westfalen in die USA

	in Millionen Euro
2016	11,450
2015	11,979
2014	10,917
2013	10,514
2012	10,692
2011	9,374
2010	8,129
Summe	73,055

Quelle: © IT.NRW
Informationssystem Außenhandel

Im Dickicht der Innenpolitik

Die nächsten Großprojekte Trumps könnten sich ebenfalls schnell im Dickicht der amerikanischen Innenpolitik verheddern. Bis zum Sommer will das Weiße Haus eine umfassende Reform der Unternehmensbesteuerung durch den Kongress pauken. Das hat allerdings, trotz vieler Versprechungen, keine US-Regierung mehr geschafft, seit Ronald Reagan 1986 die letzten größeren Umbauten vornahm. Und das kommt nicht von ungefähr: Das Gelände ist vermint, viele widersprüchliche Interessen müssten unter einen Hut gebracht werden. Gegen Trumps Idee etwa, eine protektionistische Grenzausgleichsteuer (Border Adjustment Tax) einzuführen, die Exporte begünstigen, Importe dagegen um 20 Prozent verteuern würde, hat sich schon ein mächtiges Bündnis aus US-Einzelhandelsunternehmen formiert. Die faktisch wie Strafzölle wirkende Einfuhrsteuer werde das Leben hart arbeitender amerikanischer Familien noch teurer machen, argumentieren sie. Auf der Website der Kampagne stellen sie Kontaktdaten zu Abgeordneten zur Verfügung, an die sich Verbraucher direkt wenden sollen, um Trumps Steuerpläne zu Fall zu bringen.

Der Druck zeigte prompt Wirkung: Bei der Vorstellung einer als „historisch“ angekündigten Steuerreform durch Finanzminister Steve Mnuchin blieb die Importsteuer zunächst in der Schublade. Dagegen soll der Körperschaftsteuersatz von derzeit 35 auf 15 Prozent sinken. Zudem sollen Firmen, die Geld aus dem Ausland zurück in die USA holen, darauf nur zehn Prozent Steuern entrichten. Das US-Steuersystem soll radikal vereinfacht werden, der Spitzensatz für Einkommensteuern von 39,6 auf 35 Prozent sinken. Nach Schätzungen der unabhängigen Denkfabrik Tax Foundation müsste der Fiskus bei Umsetzung dieser Pläne jedoch im Laufe der nächsten zehn Jahre auf 2,2 Billionen Dollar an Einnahmen verzichten – die Staatsverschuldung würde explodieren. Dagegen dürfte es im Kongress erheblichen Widerstand geben, gerade auch bei den Republikanern. Experten erwarten signifikante Steuersenkungen für Unternehmen daher nun frühestens für 2018. Dasselbe gelte für die von Trump im Wahlkampf angekündigten Investitionen in Höhe von einer Billion Dollar (930 Milliarden Euro), analysiert Steven Ricchiuto, Chef-Ökonom bei Mizuho Securities USA.

Die große Ernüchterung

Die anfängliche Euphorie der Anleger ist jedenfalls längst verflogen. Massive Steuersenkungen, ein

gigantisches Infrastrukturprogramm und kräftige Deregulierung – das alles hatte steigende Unternehmensgewinne erwarten lassen. Nimmt man die Entwicklung an den Finanzmärkten als Indiz, dann ist die Ernüchterung groß. Auch Trumps Präsidentschaft schon als gescheitert abzuschreiben, wäre indes äußerst verfrüht. Jedoch könnte sich in dem Maße, wie sich die innenpolitischen Spielräume verengen, das Augenmerk Trumps noch stärker auf das Gebiet der Außen- und Außenwirtschaftspolitik richten. Sich hier als starker Führer zu präsentieren, der die Interessen der USA mit dem Ellenbogen durchsetzt, brächte ihm in der Heimat Punkte. Und es entspräche im Übrigen seinen Überzeugungen. „Trump redet seit den 1980er Jahren über Handelspolitik“, sagt der Politikwissenschaftler Wade Jacoby von der Brigham Young University, „das ist sein Leib- und Magenthema“. Trumps Androhung von Strafzöllen gegen Volkswirtschaften mit hohen Exportüberschüssen gegenüber den USA wie etwa China, Japan oder Deutschland könnten dann schnell Taten folgen. Das Risiko eines Handelskrieges wäre dann nicht mehr nur ein Szenario.

Deutschlandkenner Wade Jacoby warnt eindringlich davor, diese Gefahr zu unterschätzen. Flapsige Bemerkungen wie die des einstigen Wirtschafts- und heutigen Außenministers Sigmar Gabriel (SPD), die Amerikaner sollten doch einfach „bessere Autos bauen“, lösten das Problem nicht. Trump habe für seinen Konfrontationskurs breiten Rückhalt im Volk. „Die Wut vieler Amerikaner auf die angeblich unfaire Konkurrenz aus dem Ausland hat sich seit 30 Jahren aufgestaut“, sagt Wade Jacoby. Wirtschaftliche Abschottung sei ein populärer Gedanke, und zwar weit über Trumps Kernwählerschaft hinaus. In Wirklichkeit, das bestätigt auch der Düsseldorfer US-Generalkonsul Michael Keller, sei die amerikanische Kritik an den hohen deutschen Handelsbilanzüberschüssen kein neues Thema. „Dieser Punkt wurde auch unter Obama regelmäßig angesprochen, nur eben nicht in dieser Schärfe.“

Kreuzzug gegen ausländische Konkurrenz

Die jüngsten volkswirtschaftlichen Zahlen liefern Trump neue Munition für seinen Kreuzzug gegen ausländische Konkurrenz. Auch 2016 wuchs das amerikanische Handelsbilanzdefizit auf gut 481 Milliarden Dollar. Allerdings ist die Kluft im Verhältnis zu Deutschland etwas kleiner geworden, das Defizit

»Handelspolitik ist Trumps Leib- und Magenthema.«

schrumpfte von 76,8 auf 63,6 Milliarden Dollar. In ihren Paradedisziplinen Maschinen- und Fahrzeugbau erzielte die deutsche Industrie 2016 freilich immer noch einen gewaltigen Exportüberschuss. Auch im Vergleich zu China konnten die USA ihr Defizit leicht verringern. Weiter gestiegen, auf 79,2 Milliarden Dollar, ist es dagegen im Vergleich zum Nachbarn Mexiko. Der südliche Nachbar gilt Trump als der Billig-Konkurrent schlechthin, das im Jahr 1994 zwischen den USA, Kanada und Mexiko unterzeichnete Freihandelsabkommen Nafta geißelte er im Wahlkampf als den schlimmsten jemals von Amerikanern unterzeichneten Handelsvertrag. Dessen Bedingungen müssten zugunsten der USA neu verhandelt werden. Mexiko und Kanada haben derartigen Anpassungen im Prinzip zugestimmt – sie hatten wohl auch gar keine andere Wahl. Die Gespräche könnten in der zweiten Jahreshälfte beginnen.

Das ist die Blaupause für das Vorgehen der Trump-Regierung: Erst drohen, verunsichern und einschüchtern, dann aus einer Position der Stärke

Büro- und Gewerbebau Die Basis für Ihren Erfolg.



BÖRSTING

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

heraus verhandeln. Auch nach seinem ersten Treffen mit Bundeskanzlerin Angela Merkel (CDU) Mitte März in Washington hatte Trump erneut geklagt, Amerika sei in der Vergangenheit ausgenutzt worden und der freie Handel habe seinem Land geschadet. Millionen Amerikaner seien deswegen wirtschaftlich abgehängt worden, das müsse aufhören. Dass Merkel sich dennoch unverzagt zur Fortsetzung der Verhandlungen über das Freihandelsabkommen TTIP zwischen der EU und den USA bekannte, ist wohl allein dem Prinzip Hoffnung geschuldet. Denn mit dem Polit-Veteranen Robert Lighthizer (69), der in den 1980er Jahren schon unter Ronald Reagan diente, hat Trump einen Mann zum US-Handelsbeauftragten berufen, der aus seiner Abneigung gegen liberale Freihandelspolitik kein Hehl macht.

Unklarheit als größte Konstante

Als Trumps Vordenker in Handelsfragen gilt indes der 67-jährige Ökonom Peter Navarro, den der Präsident an die Spitze des neu gegründeten Nationalen Handelsrats berufen hat. Harvard-Absolvent Navarro, der heute an der University of California Irvine lehrt,

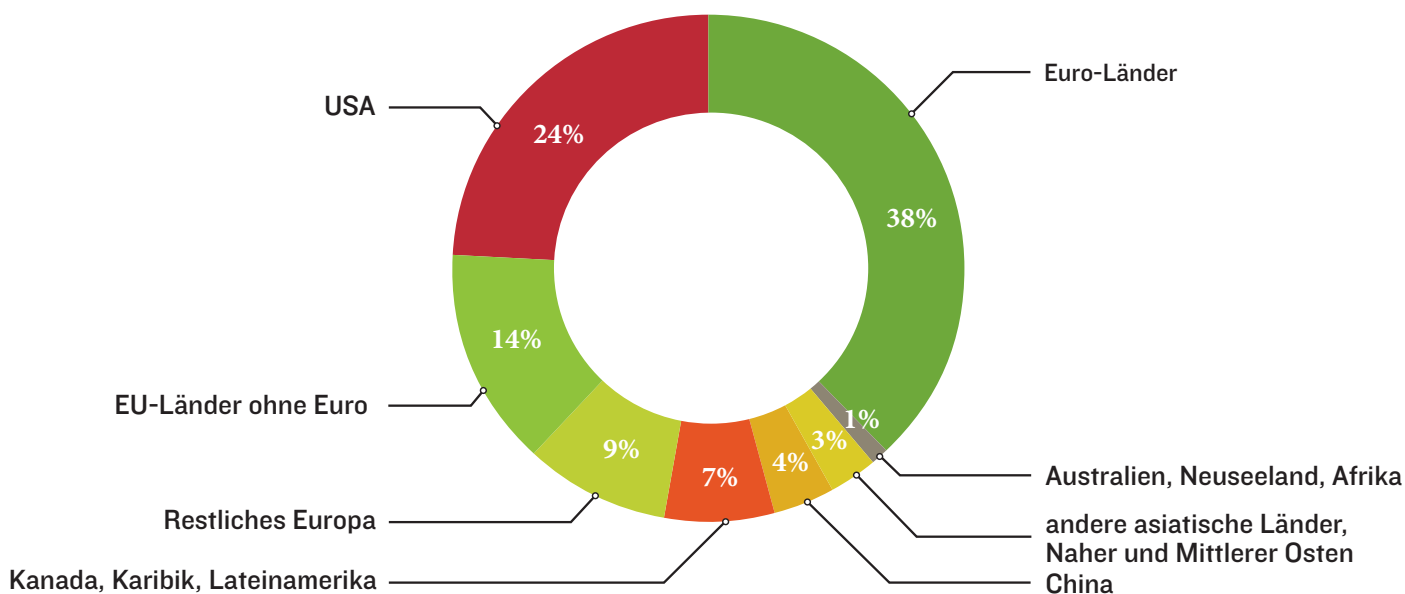
»Die Wut auf angeblich unfaire Konkurrenz aus dem Ausland hat sich seit 30 Jahren aufgestaut.«

machte 2011 mit seinem Buch „Death by China“ auf sich aufmerksam, das auch verfilmt wurde. China sei schuld am wirtschaftlichen Niedergang der USA, lautet die These Navarros, der unfaire chinesische Handelspraktiken und Währungsmanipulationen anprangert. Amerika müsse sich dagegen nötigenfalls mit hohen Strafzöllen schützen, fordert er. Navarro ist zwar mit seinen schrill protektionistischen und latent fremdenfeindlichen Thesen unter amerikanischen Ökonomen weitgehend isoliert, aber Trumps Slogan „Buy America, hire America“ geht direkt auf seine Einflüsterungen zurück.

Man wird also abwarten müssen, wie viel Trumps Abrücken von einer isolationistischen Haltung, das er nach dem Treffen mit Merkel erkennen ließ, in Wirklichkeit wert ist. Bisher ist die Unklarheit über seine genauen Vorstellungen die größte Konstante in der Politik des neuen US-Präsidenten. Es gebe deutliche Hinweise darauf, sagt Wade Jacoby, dass Trump dieses gezielte Schüren von Unsicherheit für sehr nützlich halte – „gerade auch im Umgang mit bisherigen Partnern und Verbündeten“.

Matthias Beermann

Deutsche Direktinvestitionen im Ausland (2015)



Quelle: Deutsche Bundesbank (2016), © DW

„Als Start-up im Land der unbegrenzten Möglichkeiten.“

Interview mit **Torsten Scholl**, CEO und Gründer der Tele Retail GmbH, Düsseldorf.

Herr Scholl, Sie sind CEO und Gründer von Tele Retail. Womit beschäftigt sich Ihr Unternehmen?

Ich muss vorweg sagen, dass ich das Unternehmen zusammen mit Ksenia Vereschchaga gegründet habe. Womit wir uns beschäftigen? Tele Retail automatisiert die Mobilität von Gütern. Begonnen hat es damit, dass wir eine App entwickelt haben, über die man bei lokalen Geschäften Ware bestellen und bezahlen kann. Noch müssen Kunden diese Ware abholen oder vom Kurier liefern lassen. Unser Ziel ist es, dass die Bestellung irgendwann von einem unbemannten Fahrzeug direkt an die Haustür geliefert wird.

Sprechen Sie von autonomem Fahren?

Genau. Vor eineinhalb Jahren sind wir in diesen Bereich eingetaucht und haben begonnen, ein Fahrzeug zu entwickeln, mit dem man persönliche Erledigungen in der Stadt oder auch im suburbanen Umfeld automatisieren kann. Die Vision ist, dass man mit unserer App bei den angeschlossenen Geschäften bestellt, das unbemannte Fahrzeug dort vorfährt, beladen und zum Kunden geschickt wird. Ein Prototyp, der ab Mitte des Jahres auf Gehwegen fahren kann, existiert bereits. Irgendwann soll das Fahrzeug auch am Straßenverkehr teilnehmen. Tele Retail schließt also die Lücke zwischen Online- und stationärem Handel.

Wann und wo haben Sie Ihr Start-up gegründet?

Das verlief schrittweise. Es gibt drei Firmen gleichen Namens, die jeweils selbständig arbeiten – eine in der Schweiz, eine in den USA und eine in



Torsten Scholl, CEO und Gründer der Tele Retail GmbH.

»Der beste Investor ist immer noch der zahlende Kunde.«

Düsseldorf. Der Startschuss fiel 2014 in der Schweiz. In Düsseldorf gibt es Tele Retail seit 2016.

Warum ist es für Sie interessant, den Weg in die USA zu suchen?

Für uns ist es vorteilhaft, in einem Land vertreten zu sein, in dem unbemanntes Fahren in autofreien Zonen oder auf Gehwegen nicht per Bundesgesetz geregelt wird. In den USA und in der Schweiz entscheiden die einzelnen Staaten beziehungsweise Kantone – und in einigen ist es bereits erlaubt, mit unserem Fahrzeug die Gehwege zu nutzen. Deshalb sind die Voraussetzungen in den USA und in der Schweiz besonders gut. Außerdem hatte ich in den 1990er-Jahren bereits eine Firma in den USA – eine Telefongesellschaft, die sogar an der New Yorker Börse notiert war. Damals habe ich viel über Amerika und die Möglichkeiten dort gelernt. Diese Erfahrung kann ich für Tele Retail nutzen.

Sind die Möglichkeiten in den USA wirklich unbegrenzt, wie vielfach behauptet wird?

Der Markt ist tatsächlich sehr groß und dynamisch. Es gibt 350 Millionen potenzielle Kunden, die eine Sprache sprechen. Im Vergleich zu Europa sind das herausragende Möglichkeiten. Hinzu kommt, dass die Amerikaner offen für Neues sind. Selbst Start-ups kaufen sich gegenseitig Produkte ab und probieren



diese systematisch aus. Man bekommt schnell Kunden und wichtige Kontakte. Besonders vorteilhaft ist aber, dass es in Amerika eine riesige Venture-Capital-Szene gibt, die Start-ups sehr gute Wachstums- und Entwicklungsmöglichkeiten bietet.

Bessere als hierzulande?

In den USA ist die Investorendichte deutlich höher. Die Geldgeber verfügen über ein enormes Kapital, das sie auf viele Start-ups verteilen, so ist die Chance groß, dass sich das Investment am Ende lohnt.

Sind die Amerikaner risikofreudiger?

Natürlich investieren auch sie nur in Ideen, die sinnvoll und zukunftsfähig sind. Allerdings sind die Summen, die in Start-ups gepumpt werden, viel größer als hierzulande. Mögliche Startschwierigkeiten können mit massiven Geldmitteln ausgeglichen werden. In Deutschland bekommt man allenfalls kleinere Summen, und die reichen meist nicht aus, um erfolgreich durchzustarten.

Also ist das Gründungsklima dort insgesamt freundlicher...

In Amerika gilt der Grundsatz: Wer nichts Neues ausprobiert, der kann nicht erfolgreich sein. Und anders als in Deutschland gilt es dort nicht als Niederlage, mit einer Gründung zu scheitern. Im Gegenteil: Gründer werden ermutigt, sich auszuprobieren und nach einer Niederlage neu zu starten.

Klingt verlockend. Wie sieht es mit den Nachteilen aus?

Auch in den USA findet man nicht einfach so einen

Investor. Viele Geldgeber setzen voraus, dass der Firmenchef vor Ort ist, also in den USA lebt und arbeitet. Die wenigsten wollen in der Ferne investieren, schon alleine aufgrund der Rechtssituation. Im Zweifel muss man also eine Gesellschaft in den USA gründen.

Apropos: Wie gut sollte man sich mit den US-Gesetzen auskennen, wenn man dort Geschäfte machen will?

Die Gründung eines Unternehmens ist in der Regel kein Problem, das kann man sogar online erledigen. Erst, wenn sich der Erfolg einstellt, muss man auf der Hut sein. In den USA ist die Gesetzeslage nicht so eindeutig wie hier. Jeder Vertrag muss genau geprüft und jeder Begriff definiert werden, bevor man etwas unterzeichnet. Investoren versuchen gerne, dem Gründer die Firma wegzunehmen, sobald sich Erfolg abzeichnet. Es kommt auch immer wieder vor, dass man verklagt wird, weil irgendwer glaubt, sich ein Stück vom Kuchen abschneiden zu können. Wenn's ums Geld geht, dann werden die Methoden brutal und erinnern ein wenig an den Wilden Westen. In Deutschland ist man als Gründer gesetzlich besser geschützt – aber wer viel erreichen will, der muss auch mal ein Risiko eingehen.

Und wie könnten die ersten Schritte aussehen?

Sehr hilfreich sind Start-up-Reisen in die USA, wie sie von der IHK angeboten werden. Vor Ort können Jungunternehmer ihr Konzept vorstellen, Kontakt zu potenziellen Investoren und zu amerikanischen Start-ups knüpfen. Außerdem berichten andere Gründer von ihren Erfahrungen in Amerika. Man bekommt also ein Gefühl dafür, ob es für die eigene Idee in den USA einen Markt gibt, wie dort Geschäfte gemacht werden und mit wem man reden oder besser nicht reden sollte. Ich selbst war 2016 mit der IHK Düsseldorf in New York.

Was wäre Ihr persönlicher Rat an deutsche Start-ups, die sich in den USA etablieren wollen?

Manche Gründer glauben, oberstes Firmenziel sei es, einen Investor zu finden. Das stimmt nicht! Start-ups sollten so spät wie möglich nach einem Investor suchen und so lange wie möglich unabhängig bleiben. Entscheidend ist es, ein Produkt zu entwickeln, das sich verkaufen lässt, denn der beste Investor ist immer noch der zahlende Kunde. Ist ein Produkt erfolgreich am Markt, dann kommen die Investoren von selbst.

Sylvia Rollmann

Startup New York – NRW 2017

NRW.International organisiert zusammen mit den IHKs Düsseldorf, Dortmund und Aachen eine Start-up-Reise nach New York vom 4. bis 9. Juni. Startups aus NRW können sich während der Reise ein Bild von den Möglichkeiten der boomenden Gründerszene New Yorks machen und ihr Potenzial für den US-Markt testen. Die Reise richtet sich an Start-ups aus den Bereichen Biotechnologie, Pharma, Cleantech, Energie, Medien sowie der Informations- und Kommunikationstechnik.

Weitere Informationen bei der IHK Düsseldorf, Katrin Lange, Tel. 0211 3557-227, lange@duesseldorf.ihk.de.

Anmeldung unter: www.duesseldorf.ihk.de, Dokumenten-Nummer II976627, lipperson@duesseldorf.ihk.de



Leitwarte in einem Kraftwerk.

Bernhard Mecking,
Geschäftsführer Mauell GmbH

Business as usual

Trump kann viel reden – deutsche Unternehmen lassen sich in ihren USA-Aktivitäten davon kaum beeindrucken. Allerdings sind viele ihrer Kunden verunsichert.

Kurz nach dem Gespräch mit dem IHK-Magazin brach Bernhard Mecking wieder in die USA auf – durchaus mit einem mulmigen Gefühl. Der Geschäftsführer der Velberter Mauell GmbH muss mit dem Management der US-Tochter die mittelfristige Unternehmensplanung abstimmen. Ein schwieriges Unterfangen in diesen Tagen: „Wir spüren in unserer Branche eine große Verunsicherung seit Antritt des neuen US-Präsidenten“, sagt Mecking.

Mauell plant und baut Leitwarten und Kontrollräume zum Beispiel für Kraftwerks- und Netzleitstellen einschließlich der Inneneinrichtung und der Großbildwände. Kunden sind Infrastrukturunternehmen der Energiezeugung und -verteilung oder Betreiber von Tunnelsystemen und Sicherheitszentralen. Infrastruktur – da fallen Versprechen von Trump ein, diese ausbauen zu wollen.

Allerdings sei völlig unklar, in welche Richtung das gehen soll, entgegnet Mecking. Gerade in der Energiepolitik. Zuletzt setzte die USA den Kurs in Richtung Klimaschutz.

»Niemand weiß, in welche Richtung er investieren soll.«

**Bernhard Mecking,
Mauell GmbH**

Erneuerbare Energien erlebten einen Aufschwung. „Ein roter Faden ist in der neuen Politik nicht zu erkennen“, beklagt Mecking. Bislang nimmt er nur ein „Ankündigungsmanagement“ wahr mit unklaren und sich zum Teil widersprechenden Aussagen.

Die Folge: „Niemand weiß, in welche Richtung er investieren soll.“ Alte Kohlekraftwerke werden jetzt wohl erst mal länger betrieben, neue Projekte aufgeschoben. „Für unsere Kunden ein schwieriges Umfeld: Wie es die nächsten zwölf Monate weitergeht, ist völlig unklar“, bedauert Mecking. Für 2017 sind seine Prognosen daher sehr zurückhaltend – in einem wichtigen Markt. „Ein Drittel unserer Betriebsleistung kommt aus den USA“, merkt der Geschäftsführer an.

Wobei die Velberter zumindest den Vorteil haben, in den USA schon seit mehr als 40 Jahren mit amerikanischem Management präsent zu sein und bei den Kunden durchaus als heimisches Unternehmen wahrgenommen zu werden. „Wir haben keinen größeren Warenaustausch“, sagt Mecking. Wenigstens von Importbeschränkungen wäre Mauell also weniger betroffen.



Inbetriebnahme Radsatzfügepresse bei MAE.

Zwei Schritte vor und einen zurück

Das Erkrather Unternehmen MAE Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH produziert neben dem deutschen Standort in Erkrath ebenfalls in den USA. 2014 übernahm MAE die Firma Eitel in Pennsylvania. MAE stellt Richtmaschinen und Radsatzpressen für verschiedene Branchen her – von der Bahntechnologie über die Herstellung von Werkzeugen bis zur Automobilindustrie. „Ziel der Übernahme war, unsere aktuellen Maschinentypen in den USA zu verkaufen“, erklärt Thomas Lorbach, Leiter des Geschäftsbereiches Service. Der US-Markt ist mit einem Umsatz von elf Millionen Euro durchaus wichtig für das Unternehmen. Am Hauptstandort Erkrath erwirtschaftet MAE

»Viel heiße Luft.«

**Thomas Lorbach,
MAE Maschinen- und
Apparatebau Götzen
GmbH**

34 Millionen Euro im Jahr. Das Tochterunternehmen produziert Maschinen mit MAE-Lizenz – ein Vorteil, den Lorbach gerade in der aktuellen Situation zu schätzen weiß: „Wir sind nicht betroffen von dem, was da so angedacht ist.“ Ohnehin macht Lorbach sich keine großen Sorgen ums US-Geschäft. Trumps Ankündigungen enthalten „viel heiße Luft“, es gehe nun zwei Schritte vor und einen zurück. „Die größte Klippe haben wir ja dadurch umschifft, dass wir in den USA einen eigenen Fertigungsstandort haben.“ In wenigen Fällen könnte indes auch MAE von Importrestriktionen betroffen sein – wenn diese denn eintreten. Spezialmaschinen, auf die die US-Mitarbeiter noch nicht

FIRMENFOTO / CHRISTIAN SCHLÜTER



Vormontage Radsatzfügepressen

geschult sind, liefern die Erkrather aus Deutschland an. „Von 80 Maschinen im Jahr ist davon aber vielleicht eine betroffen“, sagt Lorbach. Nicht ganz ohne Sorgen blickt er auf Verunsicherung bei den Kunden. Insbesondere die Automobilindustrie und ihre Zulieferer seien bei Investitionen zurückhaltender, was indirekt dann die Maschinenbauer beeinflusse. Bei zwei Aufträgen spürte MAE aber tatsächlich konkrete Folgen der neuen Politik: Ein Mexiko-Auftrag wurde abgesagt, ein anderer ging statt an einen mexikanischen Auftraggeber an einen in den USA. Bislang betreute die US-Tochter den mexikanischen Markt. „Wir werden künftig eine eigene Vertretung in Mexiko aufbauen“, sagt Lorbach.



Thomas Lorbach, Leiter
Geschäftsbereich Service, MAE



ANDRE-MICHELS + CO.
STAHLBAU GMBH

**STAHL
HALLEN
BAU**

02651. 96 200

Andre-Michels.de



Max Kichniawy, Geschäftsführer der GATC LP.



Skyline von Atlanta/USA, dem Hauptsitz der Firma GATC LP.

Amerikanische Identität

Mexiko scheint ein neuralgischer Punkt zu sein, wenn es um Auswirkungen einer neuen US-Politik geht. Ende März erhielt Max Kichniawy, der viele Kunden in den USA betreut und berät, zum ersten Mal einen Anruf eines direkt Betroffenen. Ein Unternehmen aus der chemischen Industrie hatte seine Pläne verworfen, in Mexiko eine Produktion aufzubauen. Der Kunde suchte nun den Rat der Experten für eine Verlagerung der Pläne in die USA.

Kichniawy ist Geschäftsführer der GATC LP (Atlanta und Düsseldorf), die seit 1983 deutsche Mittelständler auf dem Weg in die USA begleitet, US-Niederlassungen der Unternehmen betreibt und für sie Arbeiten wie zum Beispiel Buchhaltung, Unternehmensverwaltung, Logistik, Auftragsabwicklung, Lagerwesen oder Kundenservice erledigt. Die Kunden kommen aus den unterschiedlichsten Branchen, von der Medizintechnik, aus der Automatisierungstechnik, der chemischen Industrie bis zum klassischen Maschinen- und Anlagenbau.

Seit jeher ist es die Philosophie von GATC LP, die deutschen Kunden als amerikanische Unternehmen in den USA

»Man lässt Trump erst mal reden.«

**Max Kichniawy,
GATC LP**

zu etablieren. „Eine amerikanische Identität ist unabhängig von der aktuellen Politik eine zentrale Voraussetzung für langfristigen Erfolg in den USA“, erklärt Kichniawy. US-Unternehmen würden nicht mit ausländischen Firmen zusammenarbeiten, wenn etwa ihre Produktion davon abhängen würde. Psychologie, Haftungs- und versicherungstechnische Fragen, administrative Dinge – „viele Gründe sprechen dafür, als US-Unternehmen aufzutreten“, rät der Experte.

Vom genannten Fall abgesehen bleiben die meisten Kunden derzeit denn auch gelassen, beobachtet Kichniawy: „Man lässt Trump erst mal reden und widmet sich seinem Geschäft, macht sein ‚business as usual‘.“ Sollten protektionistische Maßnahmen, zum Beispiel Strafzölle, eingeführt werden, dann müsse man dafür Lösungen finden. So oder so rechnet Kichniawy damit, dass in Zukunft eher mehr als weniger Produktionen in den USA errichtet werden, was wiederum Chancen für den deutschen Maschinenbau bieten würde.

FOTOS: FIRMENFOTO, iSTOCK



Breitenmessung in einem Kaltbandwalzwerk.

Wirtschaftliche Rahmendaten stimmen

„Wir spüren keine Veränderungen“, sagt hingegen Hendrik Schultes, Geschäftsführer des Heiligenhauser Unternehmens IMS Messsysteme GmbH. Es entwickelt und produziert Isotopen-, Röntgen- und optische Messsysteme für den industriellen Einsatz in der Stahl-, Aluminium- und Metallindustrie. Der US-Markt hat für die Firma starkes Gewicht: Rund ein Sechstel des Gesamtumsatzes von 60 Millionen Euro im Jahr erwirtschaften die Heiligenhauser in den Vereinigten Staaten.

IMS hat seit dem Jahr 2000 ein Tochterunternehmen in Pittsburgh. „Wir unterhalten dort eine eigene Produktionsstätte mit 25 Mitarbeitern“, sagt Schultes. Damit ist das Unternehmen ja innerhalb des US-Wirtschaftsraumes tätig – liegt darin vielleicht der Grund, dass kein neues Lüftchen spürbar ist? „Auch wenn wir dort nur einen Vertrieb hätten, würde ich nicht so pessimistisch in die Zukunft sehen“, ist Schultes indes überzeugt.

Er hält Sorgen vor Einschränkungen der Geschäfte für übertrieben. Unbeirrt hält das Unternehmen daher an seinen Plänen für den US-Markt fest. Die wirtschaftlichen

**»Wir
spüren
keine Ver-
änderun-
gen.«**

**Hendrik Schultes,
IMS Messsysteme GmbH**

Rahmendaten stimmen jedenfalls: „Wir werden unsere Produktion weiter ausbauen“, sagt Schultes. Darin bestätigte ihn erst kürzlich wieder die Resonanz der AMM Steel Tube & Pipe Conference in Houston. IMS war bei dieser größten Versammlung der nordamerikanischen Rohrindustrie auch dabei.

Vielleicht kann Schultes einfach auch deswegen gelassen bleiben, weil er auf die Qualität der Unternehmensarbeit vertraut. IMS sieht sich selbst als Weltmarktführer für Messsysteme und hat damit jedenfalls eine Relevanz, die auch in den USA wahrgenommen wird – ungeachtet politischer Rahmenbedingungen. Die IMS wurde 1980 gegründet und beschäftigt insgesamt rund 450 Mitarbeiter auf fünf Kontinenten.

Jürgen Grosche

INDUSTRIEBAU



WAS BEDEUTET KONZENTRATION?

www.buehrer-wehling.de



BUEHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung





Im Tal von Bits und Bytes

Innovativ?! Disruptiv?! – Beobachtungen im Silicon Valley.

Ein aus allen Teilen der Welt stammender Strom von Besuchern, Delegationen, Politikern und Unternehmensvertretern ergießt sich pausenlos ins Silicon Valley. Allein Google verzeichnet pro Jahr 60.000 (!) Besuchsanfragen. Viele davon tragen fast schon touristische Züge. San Francisco ist eine Boomtown, die ihr Gesicht insbesondere im Soma (= South of Market Street)-Viertel vollständig verändert hat. Allerdings hat dieser Boom auch seine Schattenseiten: Die Explosion von Grundstückspreisen und Mieten verdrängt viele Menschen oder zwingt sie sogar in die Obdachlosigkeit. Und wer die Nachteile eines nicht effizienten ÖPNV studieren möchte, der begeben sich in die Staus auf den Highways zwischen San Francisco und dem Valley.

Gleichwohl: Am Valley kommt man nicht vorbei. Großunternehmen leisten sich längst eigene „Tech Scouts“ oder „Labs“ im Valley. Den meisten Unternehmen steht dieses Instrument aber nicht zur Verfügung. Diese Lücke ein wenig zu verkleinern, war die Intention der Unternehmerreise, die die IHK Düsseldorf als Projekt von NRW International in der Zeit vom 20. bis 23. Februar angeboten hat. Bereits 2016 hatte die IHK erstmals mit Erfolg zu einer solchen Reise eingeladen. Ziel war es, den Teilnehmern durch

»Der letzte Führerscheineuling ist bereits geboren.«

Mario Herger, Unternehmensberater und Autor

Experten-Workshops und Firmenbesuche den „mindset“ des Silicon Valley zu vermitteln und sie mit den dort üblichen Managementtechniken für Innovationsprozesse sowie mit aktuellen technologischen Entwicklungen, seien sie innovativ und/oder sogar disruptiv, vertraut zu machen, um mit diesem Wissen eigene Management- und Innovationsprozesse zu überarbeiten.

Hauptstadt des Internets

Das Valley gilt allgemein als Hauptstadt des Internets und als Musterbeispiel für die Dynamik und Innovationskraft eines Clusters. Alle Großen der Internet-Ökonomie sind dort zu Hause, seien es Apple, Amazon, Google, Sun Microsystems und viele andere mehr. Für einen Deutschen, der es gewohnt ist, dass schon kleinere Straßenbaumaßnahmen mit einer Umweltverträglichkeitsprüfung verbunden sind, ist die unbändige und unbegrenzte Innovationstätigkeit ohne jegliche Risikofolgenabschätzung zweifellos manchmal unheimlich. Aber auch jenseits ihrer die Märkte verändernden Innovationstätigkeit ist es die gewaltige Finanzkraft der Internetgiganten, die es ihnen ermöglicht, in praktisch jedes Geschäftsfeld, auch weit jenseits des eigenen, einzudringen.

Das wohl bekannteste Beispiel hierfür ist Elon Musk, der als Gründer von Pay Pal nunmehr mit batteriegetriebenen Fahrzeugen aus dem Hause Tesla die etablierten Hersteller aufschreckt und mit den Raumfahrtangeboten von Space X sogar die Nasa vergessen lässt. Dazu kommen noch die Firmen, die mit neuen Plattformen althergebrachte Marktstrukturen aufbrechen. Airbnb und Uber sind hierfür die bekanntesten Beispiele.

Oftmals vermischt sich dies mit einer fast schon missionarischen Begeisterung für „disruptive technologies“ und dem Bewusstsein, etwas Neues, Großes für die Welt zu schaffen. Trotzdem ist nicht alles Gold was glänzt, denn die Überhöhung des Valley bedeutet auch eine massive Selbstüberschätzung und eine einseitige Bewertung anderer Vorgehensweisen sowie des Etablierten.

Offen für Neues

Kein Wunder, dass sich angesichts solcher Entwicklungen die ganze Welt im Valley umschaute. Dabei geht es weniger darum, das Valley nachzumachen, als vielmehr, von ihm zu lernen. Um es mit den Worten von Joe Kaeser, dem Siemens-CEO, zu sagen: „Kopieren, nicht kopieren!“

Das Erfolgsrezept des Valley besteht aus verschiedenen Komponenten. Zu den „harten“ Faktoren gehören die räumliche Nähe von vielen Unternehmen, Start-ups, wirtschaftsnahen und unternehmerisch agierenden Universitäten (insbesondere Stanford) und Venture Capital sowie die Attraktionskraft für High Potentials aus der ganzen Welt. Diese Grundvoraussetzungen werden allerdings erst in Verbindung mit einer ausgesprochenen Offenheit für Neues, einer generellen Bereitschaft für einen nicht ergebnisorientierten Austausch untereinander (gilt für Gründer wie für etablierte Unternehmen, aber auch Berater) und einer Kultur des Scheiterns zu einer echten Erfolgsmischung. Das kalifornische Klima, die Landschaft und die Attraktivität einer Metropole wie San Francisco tun ihr Übriges.

»Kopieren, nicht kopieren!«

Joe Kaeser,
Siemens-CEO

Von künstlicher Intelligenz zum autonomen Fahren

Zwei Technologietrends waren bei der Unternehmerreise nicht mehr zu übersehen: Einmal die Entwicklung von künstlicher Intelligenz (KI), zum anderen der Elektroantrieb sowie das autonome Fahren („Der letzte Führerscheinneuling ist bereits geboren“ – Mario Herger). Intelligente und lernfähige Roboter werden in kurzer Zeit die Produktionsprozesse in Unternehmen revolutionieren – allerdings mit Folgen für die Beschäftigung. Die Entwicklungen im Valley sind daher von größter Bedeutung auch für Deutschland, steht man hierzulande doch vor der Herausforderung, eine starke Industrie durch Digitalisierung und den Einsatz von IT und KI so weiterzuentwickeln, dass Deutschland auch künftig ein starker Wirtschaftsstandort bleibt.

Deutschland braucht sich in puncto Innovationskraft nicht zu verstecken. Unser Problem war allerdings bisher eher die Umsetzung von Innovationen in Produkte. Hierin liegt die entscheidende Herausforderung, denn auf eine höhere

FOTO: SHUTTERSTOCK



INDUSTRIEBAU



KONZENTRATION BEDEUTET, SEINE EIGENEN ZIELE ZU KENNEN.

www.buehrer-wehling.de





BUEHRER+WEHLING

Die Kraft einer starken Lösung



Schnelligkeit kommt es angesichts des Tempos der Entwicklung in den nächsten Jahren vor allem an.

Im Valley erfolgreich

Es ist auch kein Fehler, Start-ups von Deutschland in die USA zu bringen, wie dies in den von der Bundesregierung geförderten „German Accelerators“ geschieht. Zwar wird es sich nicht vermeiden lassen, dass einige dieser Gründer dauerhaft für Deutschland verloren gehen. Andererseits ist wegen der überlegenen Innovationskultur des Valley, der Verfügbarkeit von Kapital für die Wachstumsfinanzierung und der Größe des amerikanischen Marktes dort am ehesten rasches Wachstum zu erzielen. Und das hat dann auch positive Rückwirkungen auf den Standort Deutschland.

Ein Beispiel hierfür ist das Unternehmen Datameer, das nach seiner Gründung Deutschland wegen unzureichender Finanzierungs- und Wachstumsperspektiven den Rücken kehrte und seinen Weg im Valley erfolgreich ging. Auch weiterhin erfolgt ein großer Teil der Innovationstätigkeit in Kalifornien. Die eigentliche Programmierarbeit wird hingegen in Deutschland erledigt, wo die Softwareingenieure durchweg preiswerter sind und eine wesentlich



Besuch auf dem Google Campus anlässlich der Unternehmerreise 2017 ins Silicon Valley.

höhere Loyalität zum Arbeitgeber besitzen. Zum Vergleich: Die durchschnittliche Verweildauer eines Softwareingenieurs im Valley liegt bei nur 18 Monaten.

Also: Bange machen oder vor Ehrfurcht erstarren vor dem Silicon Valley wäre sicherlich fehl am Platze. Wohl aber ist eine forcierte Auseinandersetzung mit allen Facetten der Digitalisierung notwendig. Die „go digital!“-Kampagne der IHK Düsseldorf zeigt Wege hierfür auf. Im September 2017 führen sie noch ins „Silicon Wadi“ Israel, und 2018 auch wieder ins Silicon Valley. Wer mit dabei sein möchte, kann sich schon jetzt registrieren lassen (Kontakt: Dr. Gerhard Eschenbaum, Telefon 0211 3557-220).



eschenbaum@duesseldorf.ihk.de

FOTO: DR. GUNTER SCHABELE

WAS DEUTSCHLAND VOM SILICON VALLEY LERNEN KANN

Ein einfaches Kopieren des Valley ist wegen der anderen Grundbedingungen nicht möglich. Stattdessen gilt es, von ihm zu lernen, und zwar:

INNOVATIONS KULTUR

- Die Schaffung einer allgemeinen Innovationskultur. Dies umfasst eine Förderung von Technikbegeisterung und Offenheit gegenüber Neuem, eine stärker anwendungsorientierte Forschung an den Universitäten und deren stärkere Verzahnung mit Unternehmen sowie die Schaffung eines kreativen Umfeldes für Gründer.

INNOVATIONSERFREUNDLICHE UNTERNEHMENSORGANISATION

- Die Schaffung einer innovationsfreundlichen Unternehmensorganisation (flache Hierarchien, open space für Projektteams, meetups, diversity, „shark tanks“).

OFFENER AUSTAUSCH VON UNTERNEHMERN

- Ein offener Austausch von Unternehmern untereinander ohne kommerzielle Interessen („Wer weiß, wofür das später mal gut ist ...“).

KULTUR DES SCHEITERNS

- Die Schaffung einer Kultur des Scheiterns.

BESEITIGUNG VON DEFIZITEN

- Die Beseitigung von Defiziten in der Wachstumsfinanzierung.

Serviceangebote der Industrie- und Handelskammer

BERATUNG ZUM US-MARKT ¹

Die IHK Düsseldorf unterstützt Unternehmen bei der Markterschließung und steht für Fragen rund um das USA-Geschäft zur Verfügung. Dabei geht es oft um Geschäftspartnersuche, Finanzierung und Förderung, internationale Rechtsfragen, Gründung, Standortwahl, Mitarbeiterentsendung oder Einfuhrvorschriften. Weitere Informationen gibt es im Internet unter



www.duesseldorf.ihk.de
Merkblätter USA (Dokumenten-Nummer 8643)
Internationale Rechtsfragen/UN-Kaufrecht
(Dokumenten-Nummer 81197)

ZOLL- UND AUSSENWIRTSCHAFTSRECHT ²

Rund um das Zoll- und Außenwirtschaftsrecht bietet die IHK Düsseldorf im Internet unter www.duesseldorf.ihk.de eine Reihe von Tipps an:



www.duesseldorf.ihk.de
Leitfaden zum Export (Dokumenten-Nummer 6372)
Leitfaden zur Exportkontrolle (Dokumenten-Nummer 6373)
Lieferbedingungen (Dokumenten-Nummer 6377)
Compliance (Dokumenten-Nummer 3672390)

KONTAKT

Katrin Lange ¹

Telefon 0211 3557-227



lange@duesseldorf.ihk.de

Holger von der Burg ²

Telefon 0211 3557-222



burg@duesseldorf.ihk.de

Robert Butschen ³

Telefon 0211 3557-217



butschen@duesseldorf.ihk.de

DEUTSCH-AMERIKANISCHE WIRTSCHAFTSTAGE ¹

Am 22. Juni finden zum vierten Mal die Deutsch-Amerikanischen Wirtschaftstage in Deutschland statt. Auf dem Programm stehen hochkarätig besetzte Panel-diskussionen und praktische Workshops zu Themen wie Recht, Fachkräfte, Standortwahl. Auch das Thema Start-ups kommt nicht zu kurz. Weitere Information und Anmeldung unter



<http://www.da-wt.com/dawt-2017-de>

NEWSLETTER INFODIENST AUSSENWIRTSCHAFT ³

Immer am Anfang eines Monats erscheint der kostenlose IHK-Außenwirtschafts-Newsletter mit Hinweisen zu aktuellen Veranstaltungen, Ländernotizen, Messehinweisen, Zollnews und Publikationshinweisen. Anmeldung unter



www.duesseldorf.ihk.de
(Dokumenten-Nummer 86864)



SEMINARE | COACHING | BERATUNG

+49 202 2 54 50 06

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





Finanzen & Steuern

Sonnige Aussichten

Rabatt eines Reiseveranstalters
kein Arbeitslohn.

Das Finanzgericht Düsseldorf hat entschieden: Der Rabatt, den ein Reiseveranstalter einer Reisebüroangestellten auf den Reisepreis gewährt, stellt keinen steuerpflichtigen Arbeitslohn dar. Dieser Entscheidung dürfte insbesondere für die Touristikbranche große Bedeutung zukommen. Die Klägerin war Angestellte eines Reisebüros. Sie nahm im Jahr 2008 zusammen mit ihrem Ehemann an einer vierzehntägigen Hochseekreuzfahrt teil. Der Reisepreis betrug 1.540 Euro; hingegen lag der Katalogpreis abzüglich marktüblicher Rabatte bei 6.330 Euro. Der Grund: Die A GmbH, die weltweit Hochseekreuzfahrten veranstaltet, gewährt Reisebüroinhabern und deren Angestellten (Expedienten) – zur Sicherung der Geschäftsverbindung – Rabatte von über 80 Prozent des Katalogpreises. Die Lohnsteueraußenprüfung behandelte den Rabatt als geldwerten Vorteil und Arbeitslohn von dritter Seite.

Dagegen haben sich die Kläger mit Erfolg zur Wehr gesetzt. Nach der Entscheidung des Finanzgerichts Düsseldorf liegen keine Einnahmen aus nichtselbständiger Arbeit in Gestalt der Zuwendung eines Dritten vor.

Bei von Dritten (Nicht-Arbeitgebern) gewährten Preisvorteilen liege nur dann Arbeitslohn vor, wenn der Dritte den Vorteil im Interesse des Arbeitgebers gewähre, nicht hingegen, wenn er ein eigenwirtschaftliches Interesse an der Rabattgewährung habe beziehungsweise den Rabatt aus eigenwirtschaftlichen Gründen gewähre. Letzteres sei hier der Fall. Eigenwirtschaftliche

Gründe der A GmbH lägen in der Sicherung eines zusätzlichen, attraktiven Kundenkreises, der Erwirtschaftung eines zusätzlichen Gewinns durch Synergieeffekte und zusätzliche Umsätze an Bord, der Auslastungsoptimierung sowie der Reduzierung der Kostenbelastung. Umgekehrt bestünden keinerlei konkrete Anhaltspunkte dafür, dass die A GmbH die individuelle Arbeitsleistung der Klägerin habe entlohnen wollen. Dass die Klägerin die Vergünstigung nur aufgrund ihrer Tätigkeit als Reisebüroangestellte in Anspruch nehmen konnte, reiche nicht aus, um den erforderlichen Zusammenhang zwischen Vorteil und Arbeitsleistung zu begründen.

(Quelle: Finanzgericht Düsseldorf, Pressemitteilung vom 15. März 2017, Urteil des FG Düsseldorf vom 21. Dezember 2016, Az. 5 K 2504/14 E)

Ausschluss ausgeschlossen

Voller Mehrwertsteuersatz für elektronische Medien.

Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat entschieden, dass der Ausschluss elektronisch

gelieferter, digitaler Bücher, Zeitungen und Zeitschriften vom ermäßigten Mehrwertsteuersatz mit dem Gleichbehandlungsgrundsatz vereinbar ist. Für digitale oder elektronische Sprachwerke (etwa E-Books und Hörbücher) hat dies der Bundesfinanzhof (BFH) bereits in einem früheren Urteil ebenso entschieden (Urteil des BFH vom 3. Dezember 2015, V R 43/13).

(Quelle: Urteil des EuGH vom 7. März 2017, Az. C-390/15, Pressemitteilung des EuGH)

Auf Treu und Glauben

Vertrauensschutz bei einvernehmlicher Streitbeilegung.

Ein Finanzamt (FA) verstößt gegen den Grundsatz von Treu und Glauben, wenn es zunächst nach einem einvernehmlichen Ende eines Finanzrechtsstreits den angefochtenen Steuerbescheid zwar aufhebt, im Anschluss daran aber erneut einen inhaltsgleichen Verwaltungsakt erlässt. Nach dem Bundesfinanzhof (BFH) liegt dann ein Verstoß gegen das Verbot widersprüchlichen Verhaltens („veni-



re contra factum proprium“) vor. Im Urteilsfall hatte sich das FA mit der Klägerin in einer Finanzstreitsache wegen eines Feststellungsbescheids (Steuerbescheids) nach einem entsprechenden Hinweis des Finanzgerichts (FG) zunächst auf folgendes verständigt: Der strittige Änderungsbescheid wurde noch während der mündlichen Verhandlung aufgehoben und der Rechtsstreit in der Hauptsache für erledigt erklärt. Im Gegenzug nahm die Klägerin ihren Einspruch zurück und erklärte den Rechtsstreit ebenfalls in der Hauptsache für erledigt. Kurze Zeit später erließ das FA einen inhaltsgleichen Änderungsbescheid, den es nunmehr auf eine andere Rechtsgrundlage stützte. Das von der Klägerin erneut angerufene FG hob den Zweitbescheid auf, weil die rechtlichen Voraussetzungen der vom FA beabsichtigten Korrektur des Steuerbescheids im Urteilsfall nicht gegeben gewesen seien. Der BFH hat die Entscheidung im Ergebnis bestätigt und seine Rechtsprechung zum Vertrauensschutz der Steuerpflichtigen auf Fälle der Vereinbarung einer einvernehmlichen Streitbeilegung vor dem FG ausgeweitet.

(Quelle: BFH, Pressemitteilung Nr. 14 vom 22. Februar 2017, Urteil des BFH 6.7.2016, Az. X R 57/13)

Haushalte unter der Lupe

Kritisch hat sich die IHK Düsseldorf mit den Haushaltsplanentwürfen der Städte Erkrath, Hilden, Langenfeld, Mettmann und Wülfrath auseinandergesetzt. Mehr zu den Stellungnahmen der IHK gibt es im Internet unter



www.duesseldorf.ihk.de
 Erkrath Dokumenten-Nummer 3684564
 Hilden Dokumenten-Nummer 3686730
 Langenfeld Dokumenten-Nummer 3692098
 Mettmann Dokumenten-Nummer 3698492
 Wülfrath Dokumenten-Nummer 3692362

Gut gefahren

Firmenwagen: Zuzahlungen mindern geldwerten Vorteil.

Ein Arbeitnehmer verpflichtete sich in einer Vereinbarung über die Nutzung des Dienstwagens auch für private Zwecke, sämtliche Kraftstoffkosten (hier circa 5.600 Euro) zu tragen, während der Arbeitgeber die übrigen Pkw-Kosten übernahm. Wird der geldwerte Vorteil des Arbeitnehmers nach der üblichen Ein-Prozent-Regelung berechnet, sind dabei die Zuzahlungen des Arbeitnehmers zu den Betriebskosten anteilig steuermindernd zu berücksichtigen.

(Quelle: Urteile des BFH vom 30. November 2016, Az. VI R 2/15 und VI R 49/14, DStR 2017, 371)

Schuldnerberatung

IHK bietet Sprechtag an.

Für in Not geratene kleine und mittelständische Unternehmen bietet die IHK Düsseldorf kostenlose Schuldnerberatungen an. Die nächsten Termine finden statt am 18. Mai und 8. Juni, jeweils von 9.15 bis 13 Uhr. Telefonische Anmeldung ist erforderlich unter 0211 3557 241 (Claudia vom Dorff).

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

Fahrtenbuch...

Welche Vorteile hat das Fahrtenbuch?



Wir unterstützen Sie !



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



Ausländische Unternehmen im IHK-Bezirk Düsseldorf.

Das Wichtigste in Kürze*...

→ Mit **13.849** wird mehr als jedes sechste IHK-Mitgliedsunternehmen von einem ausländischen Staatsangehörigen betrieben oder hat ausländische Gesellschafter.

→ Davon sind **4.309** Unternehmen im Handelsregister eingetragen und **9.540** Kleingewerbetreibende.

→ **Drei Viertel** der ausländischen Unternehmen im IHK-Bezirk sind in der Stadt Düsseldorf ansässig.



→ Insgesamt sind **138** Länder im Kammerbezirk vertreten.

138

→ Seit 2010 ist die Zahl der ausländischen Unternehmen im IHK-Bezirk um über **23 %** gestiegen.

23 %



→ Unter den Unternehmen im Handelsregister sind die **Niederlande (581)**, die **USA (431)**, **Großbritannien (405)** und **Greater China* (385)** am häufigsten vertreten.

*VR China, Hongkong, Macau, Taiwan

→ Die größten Gruppen unter den Kleingewerbetreibenden stellen die **Polen (2.257)** vor den **Türken (1.257)**, **Griechen (669)** und **Italienern (639)**.



→ **Ein Drittel** aller im Handelsregister eingetragenen ausländischen Unternehmen und rund **ein Viertel** aller ausländischen Kleingewerbetreibenden im Rheinland hat seinen Sitz im **IHK-Bezirk Düsseldorf**.



→ Der **IHK-Bezirk Düsseldorf** weist damit mit Abstand die **höchste Internationalität** aller **IHK-Bezirke im Rheinland** auf.

*mehr zum Thema im IHK-Spezial „Ausländische Unternehmen im IHK-Bezirk“ unter www.duesseldorf.ihk.de, Dokumenten-Nummer I4453.

ILLUSTRATIONEN: CREATIVECOMMONS.ORG, SHUTTERSTOCK



Recht

Mitgefangen, mitgehungen?

Keine Mithaftung des finanziell überforderten Ehegatten.

Wer als Angehöriger eine Bürgschaft oder eine Mithaftung für einen Bankkredit eingeht und aufgrund seiner Einkommens- und Vermögensverhältnisse mit der eingegangenen Verpflichtung in eklatanter Weise erkennbar überfordert ist, hat vor Gericht gute Chancen, dass die entsprechende Vereinbarung für sittenwidrig und damit unwirksam erklärt wird. Nach der ständigen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs ist bei Vorliegen einer krassen finanziellen Überforderung des Mitverpflichteten ohne Hinzutreten weiterer Umstände von der Sittenwidrigkeit der Mithaftungserklärung auszugehen, wenn der Hauptschuldner dem Mithaftenden persönlich besonders nahesteht, etwa bei Ehegatten. Dann kann nach der allgemeinen Lebenserfahrung davon ausgegangen werden, dass der Mithaftende die Verpflichtung, die ihn vielleicht bis ans Lebensende übermäßig finanziell belastet, allein aus emotionaler Verbundenheit mit dem Hauptschuldner eingegangen ist und der Kreditgeber dies in sittlich anstößiger Weise ausgenutzt hat. Mit dieser Begründung wurde die Mithaftungsvereinbarung einer Bank mit einer Ehefrau mit einem Monatseinkommen von etwa 1.200 Euro für einen von ihrem Ehemann aufgenommenen Kredit über rund 250.000 Euro für die Errichtung eines Mehrfamilienhauses

auf einem in seinem Alleineigentum stehenden Grundstück für sittenwidrig und damit nichtig erklärt.

(Urteil des BGH vom 15. November 2016, XI ZR 32/16, DB 2017, 63)

Rechenspiele

Anwesenheitsprämie und gesetzlicher Mindestlohn.

Ein Arbeitgeber zahlte an seine Mitarbeiter eine sogenannte Anwesenheitsprämie, die in voller Höhe fällig wurde, wenn der Arbeitnehmer jeden Arbeitstag anwesend war. Mit der Einführung des einheitlichen gesetzlichen Mindestlohns zum 1. Januar 2015 verlangte eine Arbeitnehmerin eine entsprechende Erhöhung ihres Stundenlohns. Der Arbeitgeber vertrat demgegenüber die Auffassung, der Mindestlohn sei unter Einberechnung der Anwesenheitsprämie erreicht. Das Landesarbeitsgericht Bremen hat nun entschieden, dass die Anwesenheitsprämie auf den gesetzlichen Mindestlohn angerechnet werden kann. Dies wurde damit begründet, dass die Anwesenheitsprämie nicht losgelöst von der Erbringung der vertraglich geschuldeten Arbeitsleistung erzielt werden kann. Es besteht daher eine „funktionale Gleichwertigkeit mit der eigentlichen Entlohnung der Arbeitsleistung“.

(Urteil des LAG Bremen vom 10. August 2016, 3 Sa 8/16, ArbRB 2016, 361)

Ende! Aus!

Sofortige Beendigung des Arbeitsverhältnisses bei Abberufung eines GmbH-Geschäftsführers.

Das Oberlandesgericht Karlsruhe hat eine Koppelungsvereinbarung in einem vorformulierten Geschäftsführeranstellungsvertrag mit einer GmbH, die die sofortige Beendigung des Arbeitsvertrags mit Zugang der Bekanntgabe des Abberufungsbeschlusses vorsieht, für unwirksam erklärt. Die Vertragsklausel verstößt gegen die Vorschriften der gesetzlichen Mindestkündigungsfrist.



Bei einem eindeutigen Wortlaut kann die Vereinbarung auch nicht dahingehend ausgelegt werden, dass die Beendigung des Anstellungsvertrags nicht sofort nach Bekanntgabe des Widerrufs der Geschäftsführerbestellung, sondern erst nach Ablauf der sich aus dem Gesetz ergebenden Mindestkündigungsfrist eintritt. Die Klausel bleibt insgesamt unwirksam.

(Urteil des OLG Karlsruhe vom 25. Oktober 2016, 8 U 122/15, NZG 2017, 226)

Eine Frage des Fairplays

EuGH beanstandet Preisvergleich.

Eine Werbung, die Preise zwischen Geschäften unterschiedlicher Art und Größe vergleicht, kann nach Auffassung des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) unzulässig sein, wenn die Verbraucher nicht deutlich auf den unterschiedlichen Zuschnitt, insbesondere die jeweilige Größe der anbietenden Geschäfte hingewiesen werden. Im Fall eines französischen Unternehmens wurde beanstandet, dass die Preise von Märkten großer Handelsgruppen (Intermarché-Geschäfte) ohne hinreichenden Hinweis auch mit kleineren Supermärkten verglichen wurden.

(Urteil des EuGH vom 8. Februar 2017, C-562/15, GRUR 2017, 280)

Das Kind beim Namen nennen

Verpflichtung von Händlern bei „unsicheren Produkten“.

Händler sind nach dem Produktsicherheitsgesetz (ProdSG) verpflichtet, dazu beizutragen, dass nur sichere Verbraucherprodukte auf dem Markt bereitgestellt werden. Aus dem Produktsicherheitsgesetz (§ 6 Abs. 5) ergibt sich die Verpflichtung, die angebotenen Verbraucherprodukte mit dem Namen und der Kontaktanschrift des Herstellers zu versehen. Eine Zuwiderhandlung hiergegen stellt einen Wettbewerbsverstoß dar. In dem entschiedenen Fall ging es um den Vertrieb von farbigen Motivkontaktlinsen ohne Sehstärke. Derartige Waren fallen als „unsichere Produkte“ unter das Produktsicherheitsgesetz.

(Urteil des BGH vom 12. Januar 2017, I ZR 258/15, BB 2017, 514)

Eine Art Parkgebühr

Anspruch der Werkstatt bei nicht abgeholtem Unfallwagen.

Ein Fahrzeughalter stellte seinen schwer beschädigten Pkw in einer Werkstatt ab. Der

Werkstattinhaber beabsichtigte, das Fahrzeug anzukaufen. Im Rahmen der Verkaufsverhandlungen wurde vereinbart, dass der Fahrzeughalter für neun Tage eine Standgebühr entrichten sollte. Letztlich kam es zu keiner Einigung über den Fahrzeugankauf. Gleichwohl holte der Halter den Pkw nicht ab, er blieb jahrelang auf dem Hof der Werkstatt stehen. Schließlich verlangte der Inhaber für die gesamte Zeit eine Standgebühr. Das Oberlandesgericht Koblenz sah den Anspruch nicht durch die ursprüngliche Vereinbarung über eine Standgebühr für die Dauer von neun Tagen begrenzt, da diese Vereinbarung ersichtlich wegen der – schließlich gescheiterten – Kaufverhandlungen getroffen worden war.

Den grundsätzlich bestehenden Anspruch der Reparaturwerkstatt auf Standgeld begrenzte das Gericht jedoch auf den Restwert des Autos (hier 1.140 Euro), da die Werkstatt das Fahrzeug hätte zwangsversteigern lassen können, nachdem es vom Halter trotz mehrmaliger Aufforderung nicht abgeholt worden war.

(Urteil des OLG Koblenz vom 9. März 2016, 2 U 217/15, Schaden-Praxis 2017, 483)

Bitte genau hinsehen!

Haftung des GmbH-Geschäftsführers.

Ein GmbH-Geschäftsführer haftet auch dann persönlich dafür, dass die Gesellschaft Geschäfte (hier im Rahmen eines Geschäftsmodells „Ankauf von Lebensversicherungen mit Stundungsabrede“) betreibt, für die sie nicht die erforderliche Erlaubnis der Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) besitzt, wenn diese Geschäfte nicht sein Ressort, sondern das eines Mitgeschäftsführers betreffen. Die Ressortverteilung entbindet einen Geschäftsführer nicht von seiner Verantwortung, das Geschäftsmodell vor dessen Aufnahme auf etwaige Erlaubniserfordernisse zu prüfen.

(Urteil des OLG Frankfurt vom 16. Oktober 2016, 10 U 64/16, ZIP 2017, 179)

Ansprechpartner bei Fragen rund um das Thema Recht ist bei der IHK Düsseldorf

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



paffenholz@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

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





Veranstaltungen

Anmeldung zur Langen Nacht der Industrie

Nach Einbruch der Dunkelheit öffnen am 12. Oktober die Unternehmen an Rhein und Ruhr ihre Tore für die siebte Lange Nacht der Industrie. Besuchergruppen erhalten bei ihrer Tour spannende Einblicke in jeweils zwei Unternehmen und können sich über deren Technologien, Arbeitsprozesse und Produkte informieren. Unternehmen, die bei der Langen Nacht der Industrie dabei sein möchten, können sich bis zum 2. Juni anmelden. Die Teilnahme kostet ab 1.500 Euro. Aus dem IHK-Bezirk Düsseldorf sind schon dabei:

- ABB AG Calor Emag Mittelspannungsprodukte, Ratingen;
- APT Hiller GmbH, Monheim;
- BASF Personal Care and Nutrition GmbH, Monheim;
- Bayer AG / Crop Science Division, Monheim;
- Dillenberg GmbH & Co. KG, Düsseldorf;

- Enke-Werk, Johannes Enke GmbH & Co. KG, Düsseldorf;
- Flughafen Düsseldorf GmbH, Düsseldorf;
- Fortín Mühlenwerke GmbH & Co. KG, Düsseldorf;
- Henkel AG & Co. KGaA, Düsseldorf;
- Hille & Müller GmbH, Düsseldorf;
- KfV Karl Fliether GmbH & Co. KG, Velbert;
- Messe Düsseldorf GmbH, Düsseldorf;
- Teekanne GmbH & Co. KG, Düsseldorf;
- Tünkers Maschinenbau GmbH, Ratingen;
- Vallourec Deutschland GmbH, Düsseldorf

Im vergangenen Jahr besuchten rund 3.000 Interessierte insgesamt 77 Unternehmen an

Rhein und Ruhr. „Für die Unternehmen ist die Veranstaltung eine ideale Gelegenheit, sich als attraktive Arbeitgeber zu präsentieren und die enorme Bedeutung der Industrie für die Region deutlich zu machen“, so Gregor Berghausen, Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf. Träger der Veranstaltung sind die Gesellschaftsinitiative Zukunft durch Industrie e.V., die Industrie- und Handelskammern, Unternehmerverbände und Industriegewerkschaften der Region.

Weitere Informationen gibt es bei Meike Schiek, Zukunft durch Industrie e.V., Telefon 0211 3557-235, www.langenachtderindustrie.de



schiek@duesseldorf.ihk.de

FOTO: CONSTANTIN ILIOPOULOS



Keine Lust mehr ... auf Krise?

Mieten Sie doch einfach günstiger!

Büroflächen ab **6,75 €/m²**

www.wiesenstrasse21.de

Vermietungsbüro

Tel. **02 11-50 65 61 5**



HALLEN GEWERBEBAU INDUSTRIEBAU

Von der **Planung & Produktion** bis zur **schlüsselfertigen Halle!**



WOLF SYSTEM GMBH | Am Stadtwald 20 | 94486 Osterhofen
Tel. 09932/37-0 | gbi@wolfsystem.de | WWW.WOLFSYSTEM.DE



Termine

AUSSENWIRTSCHAFT MAI – JUNI 2017

10. Mai	Workshop: Going International – Fragen und Antworten zum Auslands-geschäft
11. Mai	Taicang / China: Technik und Innovation gestalten gemeinsam die Zukunft
11.-14. Mai	8. Moskauer Tage in Düsseldorf
16. Mai	AHK-Workshop: Arbeitsrecht in Frankreich
22. Mai	Wirtschaftstag Japan 2017: Innovation und Kooperation – neue Erfolgsstrategien für Unternehmen in der digitalisierten Wirtschaft
23. Mai	Wirtschaftsforum Frankreich in Monheim am Rhein
30. Mai	Informationsveranstaltung zu Erneuerbare Energien – Energieeffizienz und -versorgung für Industriekunden in Indien

4.-9. Juni	Unternehmerreise Startup New York-NRW
12. Juni	Digital Düsseldorf meets Digital Finland
14. Juni	Workshop: Ukraine – Steuern, Rechnungswesen und Controlling
21. Juni	Marktberatung Belarus – persönliche Beratungsgespräche mit dem Leiter der Repräsentanz der Deutschen Wirtschaft
22. Juni	4. Deutsch-Amerikanischer Wirtschaftstag
26. Juni	Mitarbeiterentsendung ins Ausland
27. Juni	Geschäftspraxis Russland: Erbringung von Dienstleistungen in Russland
28. Juni	10. German-Malaysian-Roundtable
28. Juni	Lieferantenerklärungen – Bedeutung, Regeln und Verwendungszwecke

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.

FINANZEN UND STEUERN

8. Juni	Schuldnerberatung
Informationen auf Seite 37	

DIGITALISIERUNG

1. Juni	Die Welt vernetzen – aber sicher?
6. Juni	Digital Touchpoints
Informationen auf Seite 46/47	

UNTERNEHMENSGRÜNDUNG

8. Mai und 12. Juni	Alt hilft Jung
17. Mai	Sprechtage zu Förderprogrammen
31. Mai	Finanzamt trifft BWA
Informationen auf Seite 51/52	

Wir sind gut darin
Forderungen
zu realisieren.
Auch Ihre.



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



Weiterbildung

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 Gering-

qualifizierte und weiterbildungsferne Beschäftigte. 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.
- Berücksichtigt werden können Personen, deren zu versteuerndes Jahreseinkommen 30.000 Euro (und bei gemeinsam Veranlagten 60.000 Euro) nicht übersteigt.

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 Prämiegutschein 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

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



FOTO: SHUTTERSTOCK

Seminare und Lehrgänge im Juni

PERSONAL-COACH

IHK-Zertifikatslehrgang *2

(E-Learning mit Praxismodulen)

Dieser Lehrgang baut auf den Lehrgang Coachingkompetenz für Führungskräfte und Berater auf. Neben der Vertiefung vorhandener Coachintools lernen die Teilnehmer weitere Coachingmodelle und Interventionstechniken kennen.

1.6.-17.3.18, 9-16.30 Uhr

2.850 Euro/2.650 Euro** 17PFZ02

RELOCATION MANAGEMENT

IHK-ZERTIFIKATSLEHRGANG *1

Immer öfter suchen auch kleine Betriebe ihre Mitarbeiter im Ausland. Oft wird dabei übersehen, dass deren Integration für Unternehmen eine anspruchsvolle und komplexe Aufgabe ist. Der Zertifikatslehrgang Relocation Management IHK vermittelt die entscheidenden Kenntnisse für die Integration internationaler Fach- und Führungskräfte und deren Familien in Arbeit und Alltag. In Kooperation mit der IHK Potsdam bietet die IHK Düsseldorf Personalern und Mitarbeitern professioneller Relocation Services

den Modul-Lehrgang in zwei Wochenblöcken an.

Jedes Modul ist auch einzeln buchbar.

1. Woche (19.6.-23.6.2017) IHK Potsdam,

Bildungszentrum, Breite Str. 2 a - c, 14467 Potsdam

2. Woche (10.7.-14.7.2017) IHK Düsseldorf,

IHK Forum, Karlstr. 88, 40210 Düsseldorf

2.185 Euro/1.850 Euro** 17PWZ05

VORSCHAU: BETRIEBLICHER DATENSCHUTZBEAUFTRAGTER

IHK-Zertifikatslehrgang *5

Zum Datenschutzbeauftragten darf nur bestellt werden, wer die zur Erfüllung seiner Aufgaben erforderliche Fachkunde und Zuverlässigkeit besitzt. Der Lehrgang vermittelt den Teilnehmern das notwendige organisatorische, rechtliche und technische Know-how der „erforderlichen Fachkunde“ (nach § 4f Abs. 2 Bundesdatenschutzgesetz).

5.-14.7., mi+do+fr, 9-17 Uhr

1.250 Euro/1.190 Euro** 17DSZ01Z

VORSCHAU: PERSONALENTWICKLUNG

IHK-Zertifikatslehrgang *2

Personalbeauftragte lernen die Werkzeuge kennen, um ganzheitliche und individuelle Personalentwicklung fachgerecht und vorausschauend zu planen. Darüber hinaus bekommen sie Informationen zu den unterschiedlichsten Personalentwicklungskonzepten, zur Talentfindung und -bindung sowie zum Thema Bildungscontrolling.

2.9.-18.11., 5x fr, 6x sa, 9-16 Uhr

1.380 Euro/1.280 Euro** 17PWZ04

E-COMMERCE-MANAGER

IHK-Zertifikatslehrgang *5

(E-Learning mit Praxismodulen)

Ohne E-Commerce kommt heutzutage kaum noch ein Selbständiger oder ein Unternehmen aus. Die theoretischen und praktischen Kenntnisse, um sofort und selbständig hier seine Ziele zu erreichen, vermittelt diese Weiterbildung.

19.7.-4.8., versch. Wochentage, 9-17 Uhr

1.390 Euro/1.290 Euro** 17MAZI3

SIE KÜMMERN SICH UMS BUSINESS, WIR UNS UMS DRUCKEN

BRILLANTER FARBDRUCK MIT
SMARTEM TINTEN-LIEFERSERVICE.

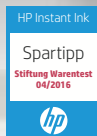
Sichern Sie sich diese smarte Lösung **bis zum 31. Mai 2017** im Aktionspaket. Registrieren* Sie sich für bis zu 300 Seiten im Monat und drucken Sie nach 12 Monaten für 9,99 € pro Monat einfach weiter.

Immer versorgt. Laufend anpassbar. Monatlich kündbar.
hp.com/de/aktionspaket



keep reinventing

HP OfficeJet Pro 6970
+ HP Instant Ink
1 Jahr kostenfrei drucken



*12 Probemonate inklusive (aktivieren Sie HP Instant Ink während der Druckerinstallation, um die 12 Probemonate zu starten.) Registrierung bei HP Instant Ink muss innerhalb 7 Tagen erfolgen, nachdem der Drucker nach der von HP empfohlenen Vorgehensweise (beschrieben in der mit dem Drucker gelieferten Anleitung) mit den mitgelieferten HP Instant Ink ready Tintenpatronen installiert wurde. Erfordert einen kompatiblen Drucker, die Erstellung eines HP Connected sowie Instant Ink Kontos, eine gültige Kreditkarte oder Lastschriftverfahren, eine E-Mail-Adresse sowie eine Internetverbindung zum Drucker. Die Probemonate starten ab Registrierungsdatum und berechtigen zum Druck der Anzahl an Seiten im Monat je nach ausgewähltem HP Instant Ink Tarif. Während der Gültigkeitsdauer des Promotionsangebots werden dem Kunden am Ende jedes Abrechnungszeitraums die Kosten für zusätzliche Seiten in Rechnung gestellt, da diese nicht enthalten sind. Sofern der Service nicht während der Gültigkeitsdauer der Promotion online unter hpinstantink.de gekündigt wird, wird danach Ihre Kreditkarte bzw. Ihr Konto (per Lastschrift) je nach gewähltem Tarif mit der monatlichen Gebühr und Kosten für zusätzliche Seiten belastet. Pro Drucker kann ein Angebot eingelöst werden. Eine Barauszahlung des Angebots ist nicht möglich. Zusätzlichen Informationen erhalten Sie während der Online-Registrierung oder unter hpinstantink.de. Solange Vorrat reicht. Irrtümer vorbehalten.

Seminare und Lehrgänge im Juni

AUSBILDERQUALIFIZIERUNG

VORSCHAU:

Ausbildung der Ausbilder – Vorbereitung auf die Prüfung 7.8.-11.8., mo-fr, 8-17 Uhr + I Abend im September, 17.45-21 Uhr 525 Euro	I7ADALIO
oder 21.8.-25.8., mo-fr, 8-17 Uhr + I Abend im September, 17.45-21 Uhr 525 Euro	I7ADALI

AUSZUBILDENDE

Schwer auf Draht – Telefontraining *6 22.6., 9-16.30 Uhr 140 Euro	I7AZ22
---	--------

AUSSENWIRTSCHAFT UND ZOLL

Grundlagen des Zollrechts: Zollrecht- liche Fachbegriffe verständlich erklärt 19.6., 9-16.30 Uhr 250 Euro/215 Euro**	I7AWO6
---	--------

BETRIEBSWIRTSCHAFT/ MANAGEMENT/UNTERNEH- MENSFÜHRUNG

Effektives Controlling im Betrieb *3 24.6., 9-16.30 Uhr 250 Euro/215 Euro**	I7BW03
---	--------

BEWACHUNGSGEWERBE

Unterrichtung nach § 34 a der Gewerbeordnung für Bewachungs- personal 19.-23.6., 8.30-16.30 Uhr 405 Euro	I7BGPI3
--	---------

oder VORSCHAU:

3.-7.7., 8.30-16.30 Uhr 405 Euro	I7BGPI4
-------------------------------------	---------

VORSCHAU:

Intensivlehrgang zur Vorbereitung *5 auf die Sachkundeprüfung 31.7.-4.8., 8.30-16.30 Uhr 375 Euro/355 Euro**	I7BGL04
---	---------

BÜROMANAGEMENT UND SEKRETARIAT

Das erfolgreiche Doppelsekretariat *7 8.6., 9-16.30 Uhr 250 Euro	I7SP012
--	---------

Die Top-Assistenz: die Rolle in der obersten Liga 19.+20.6., 9-16.30 Uhr 360 Euro/320 Euro**	I7SP08
Von der Sekretärin zur Assistentin *7 22.+23.6., 9-16.30 Uhr 360 Euro/320 Euro**	I7SP09
Eine(r) für alles: Als kaufmännische Allroundkraft in Kleinbetrieben 27.+28.6., 9-16.30 Uhr 360 Euro/320 Euro**	I7SPI0

DATENSCHUTZ

VORSCHAU:

Betrieblicher Datenschutz- beauftragter IHK-Zertifikatslehrgang 5.-14.7., mi+do+fr, 9-17 Uhr 1.250 Euro	I7DSZOIZ
--	----------

ENGLISCH

English for Conference Calls *7 Effective communication at a distance 20.+27.6., 17-20.30 Uhr 195 Euro	I7FS03
---	--------

EXISTENZGRÜNDUNG

Basisseminare *3 10.6., 9-16.30 Uhr 95 Euro	I7EX11
oder 24.6., 9-16.30 Uhr 95 Euro	I7EX12
SEMINARTIPP FÜR EXISTENZGRÜNDER: Einnahmenüberschussrechnung *3 für Existenzgründer Termine laufend, 9-16.30 Uhr 250 Euro/215 Euro**	I7RW01

FÜHRUNG UND COACHING

Personal-Coach *2 IHK-Zertifikatslehrgang E-Learning mit Praxismodulen 1.6.-17.3.2018 2.850 Euro	I7PFZ02
VORSCHAU: Coaching für Führungskräfte *2 und Berater IHK-Zertifikatslehrgang 7.-15.9., 7x 9-16.30 Uhr 1.180 Euro/1.080 Euro**	I7PFZ03

KORRESPONDENZ UND STIL

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

PC-ANWENDUNGEN

Lebendige Präsentationen mit Prezi *5 6.6., 9-16.30 Uhr 195 Euro/175 Euro**	I7PC14
Excel 2010/2013 – Aufbaustufe *5 12.+13.6., 9-16.30 Uhr 295 Euro/275 Euro**	I7PC16
Professionelles Präsentieren mit Power Point *5 21.+22.6., 9-16.30 Uhr 295 Euro/275 Euro**	I7PC23
Arbeiten mit großen Dokumenten *5 23.6., 9-16.30 Uhr 195 Euro/175 Euro**	I7PC19
Outlook 2013 – Kompaktseminar *5 27.6., 9-16.30 Uhr 195 Euro/175 Euro**	I7PC13
Formeln und Funktionen in Excel *5 effizient einsetzen 28.6., 9-12.15 Uhr 95 Euro/85 Euro**	I7PC10
Praxisorientierte Formulare *5 in Excel erstellen 28.6., 13-16.15 Uhr 95 Euro/85 Euro**	I7PC11
VORSCHAU: Computerschreiben mit Zehn- Finger-System in acht Stunden 5.+6.7., 14-17.30 u. 9-13.30 Uhr 195 Euro/175 Euro**	I7PC24

VORSCHAU:

Excel 2010/2013 – Aufbaustufe *5 8.+15.7., 9-16.30 Uhr 295 Euro/275 Euro**	I7PC26
--	--------

PERSONALWESEN

Assistenz mit Personalaufgaben *2 1.+29.6., jeweils 9-16.30 Uhr 360 Euro	I7PW06
Gute Mitarbeiter finden und binden *2 7.6., 9-16.30 Uhr 250 Euro	I7PW04

Arbeitszeugnisse: rechtliche Grund- *2 lagen und treffende Formulierungen 8.6., 9-16.30 Uhr 250 Euro	I7PW05
---	--------

VORSCHAU:

Personalentwicklung *2 IHK-Zertifikatslehrgang 2.9.-18.11., 5x fr, 6x sa, 9-16 Uhr 1.380 Euro/1.280 Euro**	I7PWZ04
---	---------

RECHNUNGSWESEN:

BILANZBUCHHALTER IHK

Intensivlehrgang zur Vorbereitung *3 auf die Prüfung „Geprüfte Bilanz- buchhalter IHK“ 6.6. - etwa September 2018, di (ggf. do) 17.45-20.45, 2-3x mtl. sa 8-13 Uhr, ggf. 15 Uhr 3.750 Euro	I7RWL01
(inkl. Studienmaterial)	

RECHT UND STEUERN

Reisekostenabrechnung – *3 aktuelles Recht und praktische Tipps 21.6., 9-16.30 Uhr 250 Euro/215 Euro**	I7RE03
Umsatzsteueraufbauseminar: *3 Reihen- und Dreiecksgeschäfte bei grenzüberschreitenden Liefergeschäften 21.6., 9-16.30 Uhr 250 Euro/215 Euro**	I7RE04
Update für Bilanzbuchhalter: *3 Praxiswissen für den Jahresabschluss (2017) 24.6., 9-16.30 Uhr 250 Euro/215 Euro**	I7RE05

RELOCATION MANAGER

Relocation Management *1 IHK-Zertifikatslehrgang (in Koope- ration mit der IHK Potsdam) 19.6.-14.7., 9-16.15 Uhr 2.185 Euro/1.850 Euro**	I7PWZ05
--	---------

SOCIAL-MEDIA & ONLINE-MARKETING

Web-Texte, die beim Leser wirken *5 20.6., 9-16.30 Uhr 250 Euro/215 Euro**	I7MA04
--	--------

VORSCHAU:

SEO-SEA Manager *5
3.-7.7., 9-18 Uhr
1.100 Euro/990 Euro** 17MAZ06

VORSCHAU:

E-Commerce-Manager *5
IHK-Zertifikatslehrgang
11.-29.9., versch. Wochentage 9-17 Uhr
1.390 Euro/1.290 Euro** 17MAZ13

TELEFON

Erfolgreich im Kundendialog *6
22.+23.6., 9-16.30 Uhr
360 Euro/320 Euro** 17TL05

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** 17PTZ03

VERKAUF

Digitalisierung im Vertrieb II – *6
Vertiefungsseminar
16.+17.6., 9-16.30 Uhr
360 Euro/320 Euro** 17VK11

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****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 www.ixpos.de. Ansprechpartnerin bei der IHK Düsseldorf ist Angela Weidner, Telefon 0211 3557 349



weidner@duesseldorf.ihk.de

Argentinien: Hersteller von Körperpflegemitteln (Cremes, Haarwaschmittel, Düfte) und Kosmetikartikeln sucht Geschäfts- und Vertriebspartner in Deutschland.

Bosnien-Herzegowina: Gesucht werden Geschäfts- und Kooperationspartner in Deutschland aus dem Bereich der Informations- und Kommunikationstechnik.

Indien: Unternehmen bietet Softwarelösungen und -programme an und sucht Geschäfts- und Kooperationspartner in Deutschland.

Republik Korea: Unternehmen bietet LED-Lampen (EU-zertifiziert) für Straßen, Gebäude, Anlagen, Fabriken, Ladenlokale, Büros und Haushalte an und sucht Geschäfts- und Vertriebspartner in Deutschland.

Die Zukunft des Handels

Auf Initiative der IHK und der Rheinischen Post diskutierten am 5. April zahlreiche Handelsexperten über die Zukunft ihrer Branche. Vertreter von Werbegemeinschaften, Einkaufszentren und Beratungsunternehmen sowie Händler tauschten sich über Chancen und Risiken der Digitalisierung und des Onlinehandels, Möglichkeiten der Kundenbindung, die Bedeutung von Markenbildung, aber auch die Versäumnisse vieler stationärer Händler aus. Die Ergebnisse des Runden Tisches werden aufbereitet und anschließend von der IHK und der Rheinischen Post veröffentlicht.

Firmenticket – nicht nur für die Großen

„Wir fördern umweltbewusste Mobilität, indem kleine und mittlere Unternehmen über die IHK das günstigere Firmenticket für ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beziehen können“, so IHK-Hauptgeschäftsführer Gregor Berghausen. Normalerweise müssen Interessenten nämlich mindestens 50 Tickets abnehmen, damit der Rabatt von elf Prozent auf den eigentlichen Abonnement-Preis

Diskussion mit Aussicht: Handelsexperten trafen sich bei der Rheinischen Post.



FOTO: HANS-JÜRGEN BAUER

gewährt werden kann. Die IHK hat einen Rahmenvertrag mit der Rheinbahn AG geschlossen und ermöglicht ihren Mitgliedsunternehmen so, das günstige Firmenticket auch für kleinere Belegschaften zu beziehen. „Angesichts der Diskussion um den neu aufzustellenden Luftreinhalteplan in Düsseldorf wird es immer wichtiger, Mitarbeitern Alternativen für den Arbeitsweg aufzuzeigen, die die Luft wenig verschmutzen“, so Berghausen weiter. „Durch das Firmenticket wird es für die Beschäftigten attraktiver, auf Bus und Bahn umzusteigen.“ Von dem Angebot der IHK machten bereits mehr als 400 Unternehmen mit zusammen fast 4.000 Mitarbeitern Gebrauch.

Weiteres Plus des Firmentickets: Das Ticket gilt rund um die Uhr, 365 Tage im Jahr. Abends und am Wochenende können Ticketinhaber sogar kostenfrei einen weiteren Erwachsenen oder bis zu drei Kinder unter 15 Jahren mitnehmen. „Die IHK geht dabei mit gutem Beispiel voran. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter statten wir seit vielen Jahren mit dem Firmenticket aus – und das Angebot wird gern angenommen“, so Berghausen abschließend. Unternehmer, die sich für die Teilnahme am Firmenticket interessieren, wenden sich bitte an die IHK, Telefon 0211 3557-351 (Ailine Böttcher).



boettcher@duesseldorf.ihk.de

Weitere Informationen auch im Internet



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 3388234

Statistik / Aktuelle Daten

Die aktuellen Daten zu den Umsatzsteuerumrechnungskursen sind im Internet zu finden unter



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 3661864

Die der aktuellen Preisindizes unter



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 6341



Digitalisierung

Die Welt vernetzen – aber sicher?

Durch das Internet der Dinge (IoT) entstehen neue Bedrohungsszenarien. Doch Cyber War, Sicherheitslecks und Kontrollverluste bei persönlichen Daten sind kein unabwendbares Schicksal. Wo sind die potenziellen Angriffspunkte? Wie kann man sich schützen und was kann man tun, wenn man attackiert wurde? Eine Veranstaltung der IHK Düsseldorf am 1. Juni, 17.30 Uhr, zeigt, wie Unternehmen sich wirkungsvoll gegen das organisierte Verbrechen und gegen professionelle Wirtschaftsspionage wehren können. Dabei kommen neben renommierten IoT-Experten auch ein Geschädigter zu Wort. Er zeigt, wie er sich nun gegen neue Bedrohungsszenarien gewappnet hat.

Mehr zum Programm bei Marion Hörsken, Telefon 0211 3557 265,



hoersken@duesseldorf.ihk.de

Anmeldung unter



www.duesseldorf.ihk.de/digitalisierung
Dokumenten-Nummer 3676144

Innovationsgutschein Digitalisierung

Das NRW-Innovationsministerium erweitert die Förderlandschaft um eine neue Förderlinie im Programm „Mittelstand.innovativ!“, den sogenannten „Innovationsgutschein Digitalisierung“. Damit sollen es kleinen und mittelständischen Unternehmen mit der Unterstützung

von Hochschulen, Forschungseinrichtungen und unternehmerisch tätigen Kompetenzträgern möglich werden, den Herausforderungen der digitalen Transformation – insbesondere mit Blick auf die IT-Sicherheit – zu begegnen. Mehr zum Thema und die entsprechenden Förderderrichtlinien gibt es bei Dr. Stefan Schroeter, Telefon 0211 3557 275 oder



schroeter@duesseldorf.ihk.de



www.duesseldorf.ihk.de/digitalisierung
Dokumenten-Nummer 3709980

Digitale Qualifizierungspfade

Wenn Unternehmen die Digitalisierung meistern wollen, brauchen sie mehr denn je spezialisierte Arbeitskräfte, die die veränderten Prozesse beherrschen.

Die IHK Düsseldorf zeigt für verschiedene Unternehmensbereiche exemplarische Qualifizierungswege auf. So können Unternehmen die Kompetenzen ihrer Mitarbeiter in puncto Digitalisierung einschätzen und passgenau Weiterbildungsangebote suchen. Dazu bietet die IHK Düsseldorf ihren Mitgliedsunternehmen eine kostenlose und neutrale Beratung an. Ansprechpartner ist André Rosenberger, Telefon 0211 17243-32.



rosenberger@duesseldorf.ihk.de

Weitere Informationen unter



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 3691108

„Digital Touchpoints“: Schon in Berührung mit Digitalisierung?

Am 6. Juni von 9 bis 14 Uhr bietet die IHK Düsseldorf gemeinsam mit dem Bundesverband Digitale Wirtschaft e.V. die Veranstaltung „Digital Touchpoints“ in der IHK an. Unternehmen können schon im Vorfeld ihre Fragen in puncto Digitalisierung einreichen. Der BVWD wird unter seinen Mitgliedern

Experten suchen, die zu diesen Fragen am 6. Juni Rede und Antwort stehen. Außerdem wird es bei der Veranstaltung Impulsvorträge zur Digitalisierung mit Best-Practice-Beispielen aus der Region und zu strategischen Fragen rund um die digitale Transformation geben. „Die Veranstaltung Digital Touchpoints schafft ‚digitale Berührungspunkt‘ zwischen den Unternehmen, die bei der Digitalisierung noch in den Startlöchern stehen, und denjenigen, die bereits weiter fortgeschritten sind“, so Marion Hörsken, Geschäftsführerin der IHK Düsseldorf. Mehr Informationen bei Marion Hörsken, Telefon 0211 3557 265.



hoersken@duesseldorf.ihk.de

Anmeldung unter



www.duesseldorf.ihk.de/digitalisierung
Dokumenten-Nummer 3709420



Die Digitalminister der G20-Staaten trafen sich Anfang April.

G20-Treffen der Digitalminister

Die Digitalminister der G20-Staaten haben sich Anfang April in Düsseldorf auf einen Fahrplan für eine gemeinsame Digitalisierungspolitik geeinigt. „Von dem Treffen geht das Signal aus, dass wir die digitale Revolution zum Nutzen Aller gemeinsam gestalten wollen“, so Bundeswirtschaftsministerin Brigitte Zypries. Der Fahrplan enthält ein Arbeits-

programm mit verschiedenen Zielvorgaben, die die G20 in den nächsten Jahren erreichen will. Folgende Schwerpunktthemen wurden festgelegt:

- Schnelles Internet für alle bis 2025.
- Digitalisierung braucht internationale Standards.
- Digitaler Handel ohne nationale Schablonen.

700 MHz-Frequenzband für 5G

Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) fordert ein harmonisiertes Vorgehen der Mitgliedsstaaten in Sachen Frequenzvergaben. Nun hat das Plenum des EU-Parlaments den Kompromiss zur europaweiten Freigabe des 700-MHz-Frequenzbandes für Mobilfunknetze mit großer Mehrheit bestätigt. Vorbehaltlich der Zustimmung des Rates ist damit eine wichtige Voraussetzung zur Einführung von 5G-Mobilfunknetzen – Netze der nächsten Generation – frei. Mit 5G sollen bis zu 100 Mal höhere Datenraten und eine rund 1.000-fache Kapazität möglich werden. Es gilt als Schlüsseltechnologie zum Beispiel von fortgeschrittenen Industrie-4.0-Lösungen und dem autonomen Fahren. Bis zum 30. Juni 2018 sollen die Mitgliedsstaaten jeweils einen nationalen Fahrplan für die Umsetzung des Beschlusses vorlegen. Der DIHK bewertet den Beschluss als weiteren wichtigen Schritt zur Realisierung eines digitalen Binnenmarkts in Europa.

FOTO: BMW/MURICE WESS

Von Mittelstand zu Mittelstand
Die Webserie der Genossenschaftlichen Beratung

„Digitale Trends kommen und gehen. Gute Beratung bleibt.“

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

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Unsere **Genossenschaftliche Beratung** ist die Finanzberatung, die erst zuhört und dann berät. Ehrlich, kompetent und glaubwürdig. Mehr Informationen auf vr.de/firmenkunden

Volksbanken Raiffeisenbanken



Fachkräfte

Neubau auf dem Campus

„Wir freuen uns sehr, das Erfolgsmodell einer praxisnahen, dualen Ingenieurausbildung mit der Kombination von Berufsausbildung und Studium im neuen Campusgebäude unter noch besseren und moderneren Lehr- und Forschungsbedingungen fortsetzen zu können“, mit diesen Worten gratulierte Gregor Berghausen, Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf, der Hochschule Bochum zur Eröffnung ihres neuen Hochschulstandorts am Campus Velbert/Heiligenhaus. „Die Hochschule kooperiert eng mit zahlreichen Unternehmen aus dem Kreis Mettmann und der Stadt Düsseldorf“, so Berghausen weiter. „Über 100 Partnerbetriebe stellen Ausbildungsplätze für das duale Studienangebot bereit. Durch den Neubau des Campusgebäudes kann die enge Zusammenarbeit mit der regionalen Wirtschaft intensiviert und erfolgreich fortgeführt werden.“ Berghausen erinnerte daran, dass die Studienangebote gemeinsam mit der regionalen Wirtschaft entwickelt worden seien. Inzwischen bietet die Hochschule Bochum in Velbert-Heiligenhaus die Mint-Studiengänge Mechatronik und Informationstechnologie, Mechatronik und Produktentwicklung,



Freuten sich über die Eröffnung des Campus (von links): **Prof. Dr. Christian Weidauer**, Standort-Sprecher Campus Velbert/Heiligenhaus, **Marion Hörsken**, IHK-Geschäftsführerin für Industrie, Innovation und Umweltschutz, sowie **Prof. Dr. Jürgen Bock**, Präsident der Hochschule Bochum.

Technische Informatik, Maschinenbau sowie Elektrotechnik als duales Studium an. Die IHK Düsseldorf hatte sich intensiv für die Errichtung eines Hochschulstandortes im niederbergischen Raum eingesetzt.

Fünf Jahre IHK Fosa

Seit fünf Jahren gibt es jetzt in Deutschland das Anerkennungsgesetz – und ebenso lange ist die IHK Fosa in Nürnberg als Kompetenzzentrum von 76 Industrie- und Handelskammern aktiv. Dort werden ausländische Ausbildungsabschlüsse aus allen Ländern der Welt mit entsprechenden deutschen Abschlüssen in rund 350 Aus- und Fortbildungsberufen aus den Bereichen Industrie, Handel, Gastronomie und Dienstleistungen verglichen. Nach einem halben Jahrzehnt kann die IHK Fosa eine stolze Bilanz vorweisen: Rund 12.000 Fachkräfte hat sie in dieser Zeit für den deutschen Arbeitsmarkt gewonnen, indem sie mit einem Anerkennungsbescheid im Ausland erworbene berufliche Kompetenzen sichtbar gemacht hat. Neben Fachkräften profitieren

auch Unternehmen von der Anerkennung: Ein Bescheid über die Gleichwertigkeitsfeststellung übersetzt eine ausländische Ausbildung in das duale Ausbildungssystem und macht sie für Arbeitgeber transparent. Er trägt dazu bei, bereits im Unternehmen vorhandene Potenziale zu heben und hilft bei der Rekrutierung von Fachkräften aus dem Ausland. Auch für Weiterbildungen kann der Bescheid als Grundlage dienen.

Ratgeber zur Integration

Wie läuft das deutsche Asylverfahren ab? Wie ist der Zugang zum Arbeitsmarkt geregelt, welche Möglichkeiten der Sprachförderung gibt es? Antworten auf Fragen rund um die Ausbildung oder Beschäftigung von Flüchtlingen bietet ein Leitfaden, den der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) jetzt aktualisiert hat. Er steht im Internet unter <http://www.dihk.de/presse/meldungen/2017-02-09-dihk-leitfaden-fluechtlinge> zum Download bereit.

FOTO: ANNA ORTHEN

Gutes Klima -
guter Schlaf

WILMS

Kälte-Klima-Lüftung

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

IHK-Bildungspreis 2018

Gestiftet durch die Otto Wolff Stiftung

Manches schafft man nur im Team



Ein erfolgreiches Unternehmen muss im Wettbewerb um Fachkräfte gute Ideen haben. Ihr Unternehmen zeichnet sich durch innovative Konzepte und Ihr besonderes Engagement für die Berufliche Bildung aus? Dann bewerben Sie sich für den IHK-Bildungspreis.

Jetzt online:

www.ihk-bildungspreis.de

Ab 15. Mai 2017 bewerben!

IHK

Bildungspreis 2018

Gestiftet durch die Otto Wolff Stiftung



Bundeswirtschaftsministerin Brigitte Zypries bei ihrem Besuch des Unternehmens „Der Bettenbauer“ in Düsseldorf.

Flüchtlingsintegration in der Praxis

Am 6. April besuchte Bundeswirtschaftsministerin Brigitte Zypries das Unternehmen „Der Bettenbauer“ in Düsseldorf. Dort ist seit Juni vergangenen Jahres ein Flüchtling aus Nigeria beschäftigt. „Der Bettenbauer“ ist Mitglied des Netzwerks „Unternehmen integrieren Flüchtlinge“. Für den Geschäftsführer Michael Witt-

kopp ist es wichtig, dass Unternehmen aktiv Verantwortung übernehmen. „Nicht auf andere warten, einfach tun!“, so Wittkopp. Bundesministerin Zypries zeigte sich beeindruckt vom Engagement und der Hilfsbereitschaft der Geschäftsführung sowie der gesamten siebenköpfigen Belegschaft: „Wir haben im März 2016

mit dem DIHK gemeinsam den Startschuss für das Netzwerk ‚Unternehmen integrieren Flüchtlinge‘ gegeben. Mein Besuch heute in Düsseldorf hat wieder eindrucksvoll gezeigt, welch wichtigen Beitrag gerade mittelständische Unternehmen im Netzwerk leisten. Ich danke allen Unternehmen, die sich im Netzwerk engagieren und Geflüchteten eine Chance geben.“ Am Rande des Unternehmensbesuchs ließ sich Bundesministerin Zypries von weiteren Praktikern über ihre Erfahrungen bei der betrieblichen Integration von Geflüchteten berichten. Bei dem Gespräch waren von der IHK Düsseldorf Hauptgeschäftsführer Gregor Berghausen, Willkommenslotse Rachid El Mellah und Flüchtlingskoordinatorin Anna Hollstegge dabei.

Weitere Informationen zum Netzwerk Unternehmen integrieren Flüchtlinge unter www.unternehmen-integrieren-fluechtlinge.de

FOTO: WILFRIED MEYER

Zielgerichtet werben durch Reichweite!

Profitieren Sie vom **Reichweiten-Sieg der IHK-Magazine** und treffen Sie Ihre Zielgruppe.

Die Entscheider im Mittelstand lesen ihre eigenen Medien. Überregionale Magazine und Zeitungen haben für diese Zielgruppe lt. Studie eine nachgeordnete Bedeutung.

* Ranking Leser pro Ausgabe in NRW lt. Reichweitenstudie „Entscheider im Mittelstand 2012“ TNS Emnid, i. A. des DIHK u. a.

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



Start-ups Unternehmens- gründungen

Unternehmensnachfolge steht hoch im Kurs!

Am 28. März dreht sich bei der IHK Düsseldorf alles um das Thema „Unternehmensnachfolge im Mittelstand“. Rund 90 Unternehmer und potenzielle Nachfolger informierten sich in Vorträgen sowie beim Get-together über das Thema Unternehmensübergabe. Mathias Meinke von der IHK Düsseldorf berichtete über die aktuelle Nachfolgesituation in Nordrhein-Westfalen sowie die größten Hürden, die Unternehmer und Nachfolger überwinden müssen. Susanne Thonemann-Micker von der S&P Söffing Rechtsanwalts-gesellschaft mbH sprach im Anschluss über die rechtlichen und steuerlichen Aspekte einer Unternehmensübertragung. In einer Podiumsdiskussion erzählten Unternehmer, die vor kurzem selbst ein Unternehmen übernommen hatten, von ihren Erfahrungen und gaben den Gästen Tipps und Hinweise zu möglichen Fallstricken. Außerdem ging es an dem Nachmittag um die Fragen, was einen guten Businessplan

FOTO: MARTIN LINDEMANN



Bei der Veranstaltung „Unternehmensnachfolge im Mittelstand“ diskutierten (von links) **Manfred Valbert**, Metzgerei Rauschmann/Valbert, Haan-Gruiten, **Harald Schyja**, HS Control GmbH, Velbert, und **Dr. Nikolaus Paffenholz**, Leiter der Abteilung Recht und Steuern der IHK Düsseldorf.

ausmacht und welche Risiken eine zu späte Übergabebplanung birgt. Veranstalter war die IHK Düsseldorf sowie ihre Kooperationspartner: die Kreishandwerkerschaft Mettmann, die Wirtschaftsförderung des Kreises Mettmann sowie die HWK Düsseldorf.

Sprechtage zu Förderprogrammen

Die nächste Sprechstunde der NRW.Bank für Gründer, Jungunternehmer und etablierte Unternehmer findet am 17. Mai, 10 bis 16 Uhr, im IHK-Gebäude, Ernst-Schneider-Platz 1, 8. Etage, Raum 8.10, statt. Dann können Unternehmer in Einzelgesprächen einen Überblick über die Förderprogramme des Landes Nordrhein-Westfalens, des Bundes und der Europäischen Union bekommen, die für ihre Vorhaben in Frage kommen. Die Teilnahme an den Beratungen ist kostenlos, allerdings muss ein Termin bei Claudia vom Dorff, Telefon 0211 3557 241, vereinbart werden.

Finanzamt trifft BWA

Tipps rund um den Fragebogen zur steuerlichen Erfassung und zur betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA) gibt es am 31. Mai, 16 bis 18.30 Uhr, in der IHK Düsseldorf, Ernst-Schneider-Platz 1, Raum 302. Experten der Finanzverwaltung erläutern, worauf es beim Fragebogen ankommt, damit es später keine bösen Überraschungen gibt – und welche Konsequenzen sich ergeben können. Außerdem erklärt ein Steuerfachmann anhand einer Beispiel-BWA, wie man diese Zahlen zur aktuellen Situation des Unternehmens nutzt und richtig liest. Eingeladen sind Existenzgründer und Jungunternehmer. Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenlos, eine Anmeldung ist erforderlich bei Christiane Kubny, Telefon 0211 3557 414 oder



kubny@duesseldorf.ihk.de



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer II997992

VIP-TICKETS ZUR 1. ETAPPE AM 01.07.2017 LIVE. EXKLUSIV. TOUR DE FRANCE.

Der Tourstart 2017 ist das sportliche Highlight des Jahres. Erleben Sie die Tour exklusiv in unserer Hospitality-Zone.

KÖNIGSETAPPE 2

Tonhalle Düsseldorf

+ KRAFTWERK-Ticket (optional)

Preis: 675,03 €

Preis: 731,98 €

Diese und weitere Hospitality-Angebote finden Sie unter:
www.duesseldorf-tourismus.de/hospitality



**GRAND
DÉPART
:DÜSSELDORF
2017**

Existenzgründungs- und Nachfolgebörse

D 20917 A Exklusives Möbelhaus mit Schwerpunkt Naturschlafsysteme und ökologischer Einrichtung sucht Nachfolger oder nachfolgerin.

D 21017 A Landhaus-Café mit Backstube und Catering-Angebote in renommiertem Stadtteil Düsseldorfs sucht Nachfolger oder nachfolgerin.

D 21117 A Postpartneragentur mit Shop-in-Shop-Konzept zu verkaufen

D 21217 A Etabliertes Tabak-Presse-Lotto-Geschäft in Düsseldorf sucht Nachfolger oder Nachfolgerin.

D 21317 A Inhabergeführte Werbeagentur aus Altergründen des Inhabers zu verkaufen. Startplattform für Creative/Kundenberatung mit eigenen Kunden, Druckereien, Messebauer oder Agenturen.

D 21417 A Immobilienbüro sucht Hausmeisterbetrieb (für Gartenpflege, Winterdienste, Gebäudereinigungen) mit Allround-Handwerken (für Kleinreparaturen, aber auch komplette Sanierungen) zur Erweiterung der Geschäftsfelder.

D 21517 A Versicherungs-Makler sucht zwei Vertriebspartner (m/w) zur Verstärkung des Teams und zur Unternehmensnachfolge in ungefähr fünf Jahren.

D 21617 A Für ein erfolgreiches und seit mehr als 30 Jahren bestehendes Unternehmen in der Oberflächenbearbeitung in zentraler Lage in NRW wird ein Nachfolger gesucht.

D 21717 A Taxiunternehmer mit vier Fahrzeugen sucht Nachfolger in Düsseldorf.

D 21817 A Für eine florierende und etablierte Boutique für Damen- und Herrenmode wird krankheitsbedingt eine Nachfolgerin oder ein Nachfolger gesucht.

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

D 22017 A Erfolgreiches und unabhängiges Bau-Unternehmen mit Vermietung und Verkauf für Spezialtiefbaumaschinen sucht im Zuge des Generationswechsels einen Generalisten als Geschäftsführer.

D 22117 A Zum Verkauf steht ein Maschinenbauunternehmen, das seit über 60 Jahren Erfahrungen in den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau, CNC-Präzisionsteile, Hydraulik, Prototypenbau und Prozessoptimierung hat.

D 22217 A Gut etabliertes Gastro-Konzept mit Schwerpunkt gesunde Ernährung mit Ladenlokal in Düsseldorf sucht Käuferin oder Käufer.

D 22417 A Exklusive Weinboutique, nach modernstem Standard ausgestattet, in absoluter

Top-Lage in Düsseldorf mit etabliertem, kaufkräftigem Kundenstamm 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 NRW e. V. für Existenzgründer und Jungunternehmer finden am 8. Mai und 12. Juni, jeweils 10 bis 14 Uhr, im IHK-Gebäude, Ernst-Schneider-Platz 1, 8. Etage, 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.

Zukunftsweisende Gebäude: schnell, wirtschaftlich und nachhaltig.

Individualität
trifft **System**



Medien

Cloud Computing wird immer wichtiger

Immer mehr Unternehmen nutzen Cloud Computing. Das zeigt der „Cloud Monitor 2017“, den Bitkom Research und KPMG im März veröffentlicht haben. 2016 haben 65 Prozent der befragten Unternehmen Cloud Computing eingesetzt. Das ist ein Anstieg um elf Prozent innerhalb eines Jahres. Auch der Unterschied zwischen großen und kleinen Unternehmen hat sich verkleinert. Kleine Unternehmen haben stark aufgeholt: 64 Prozent nutzen Cloud-Lösungen. In großen Unternehmen sind es bereits 69 Prozent. Beim Cloud Computing geht es – grob beschrieben – darum die IT-Infrastruktur über das Internet bereitzustellen anstatt auf einem lokalen Rechner. Dadurch bringt Cloud Computing Unternehmen viele Vorteile, da es Prozesse effizienter gestaltet. In den letzten Jahren litt die Lösung unter dem Ruf, unsicher zu sein. Doch die erste Angst scheint überwunden zu sein. Über die Hälfte der befragten Geschäftsführer und IT-Verantwortlichen halten ihre Unternehmensdaten in der Cloud für sehr sicher oder eher sicher.

(Quelle: Bitkom)

Heiko Maas sagt Hate-Speech den Kampf an

Schon lange kämpfen Facebook, Twitter & Co. gegen die Vorwürfe, strafbare Inhalte – sogenannte Hate-Speech – zu spät oder gar nicht zu löschen. Das möchte Bundesjustizminister Heiko Maas (SPD) ändern und die Betreiber

solcher Plattformen stärker in die Verantwortung ziehen. In einem Gesetzesentwurf fordert er, dass offensichtlich strafbare Inhalte innerhalb von 24 Stunden gelöscht werden müssen. Dabei sollen Betreiber selbst entscheiden, ob gemeldete Inhalte rechtswidrig sind. Betroffen davon sind soziale Netzwerke. Kritik an dem Entwurf gibt es von den Digitalverbänden. „Wir bewegen uns in einem sehr sensiblen Spannungsverhältnis zwischen Meinungsfreiheit und strafrechtlich relevanten Äußerungen“, sagt Eco-Vorstand Oliver Süme. Insbesondere die Frist von 24 Stunden empfinden die Unternehmen als bedenklich, da der Zeitraum in vielen Fällen für eine juristische Bewertung nicht ausreichen wird. Das wird eine Löschkultur fördern und kann gravierende Auswirkungen auf die Meinungsfreiheit haben.

(Quelle: Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz)

Social Media beim Recruiting immer wichtiger

Der Fachkräftemangel macht vor allem denjenigen zu schaffen, die diese Fachkräfte suchen müssen, also den sogenannten Recruitern. Dabei hat sich das Machtverhältnis zwischen Arbeitgeber und Arbeitskraft umgekehrt. Das Job- und Karriereportal Monster hat im März zum 15. Mal die Recruiting Trends veröffentlicht: Und um an gute Köpfe zu kommen, müssen Recruiter schon heute anfangen, ihr Wissen zu erweitern. Immer stärker in den Fokus rücken dabei die sozialen Medien. 66 Prozent der Unternehmen wissen, dass Social Media Recruiting wichtig ist, vor allem um junge Menschen zu erreichen, die nach der Jahrtausendwende geboren wurden. Jedoch haben nur knapp ein Drittel eine Social-Media-Strategie für den Bereich Personalbeschaffung. Die Veröffentlichung der Stellenausschreibungen auf der eigenen Webseite rückt dabei immer weiter in den Hintergrund. Auch wenn beinahe 90 Prozent über die Webseite ausschreiben, generieren sie nur 27 Prozent der Einstellungen von dort.

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.



Ein Gewinn für alle Seiten

Immer mehr Unternehmen unterzeichnen die **Charta der Vielfalt**.

Man nehme die Menschen so wie sie sind und mache das Beste daraus. So einfach ist das mit der Vielfalt. So einfach und doch so komplex. Denn Vielfalt – im Management auch gerne Diversität genannt – hat sprichwörtlich viele Gesichter. Für manche Unternehmen ist das Thema ganz selbstverständlicher Teil der eigenen

FOTO: SHUTTERSTOCK



VIelfALT ALS SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Und dann gibt es da noch die wirtschaftliche Dimension, deren Bedeutung sich immer weiter herumspricht. „Wir haben die Charta unterzeichnet, weil wir in der Vielfalt den Schlüssel für unseren Erfolg sehen“, sagt Jean-Paul Agon, CEO von L’Oreal. „Eine Belegschaft, die sich aus Mitarbeitern mit möglichst unterschiedlichen Profilen zusammensetzt, fördert die Kreativität und somit die Innovationskraft unseres Unternehmens.“

Ein Resultat dieser Erkenntnis heißt bei L’Oreal „Diversity Komitee“, ein bunt gemischtes Gremium, das regelmäßig darüber berät, wie sich Vielfalt im Unternehmen fördern lässt. Ein anderes sind die „Diversity Workshops“, bei denen Mitarbeiter in Rollenspielen für das Thema Vielfalt und Diskriminierung sensibilisiert werden. Ein Mentoring-Programm soll außerdem mehr Frauen ins Top-Management bringen. Dazu tauschen sich Direktions-Mitglieder bei persönlichen Treffen mit Frauen aus dem mittleren Management aus, geben Erfahrungen und Tipps weiter, sprechen über die Vereinbarkeit von Beruf und Familie oder trainieren kommunikative Fähigkeiten.

Beim „Diversity Audit“ hat sich L’Oreal an allen Standorten einer Befragung durch französische Experten unterzogen, hauptsächlich um die geschlechtliche Gleichbehandlung zu sichern. Und seit 2012 vergibt das Unternehmen gezielt Praktika an Studenten mit Behinderung, drei haben allein in diesem Jahr schon ihr Praktikum an der Georg-Glock-Straße in Düsseldorf abgeschlossen. Dort hat die L’Oreal Deutschland GmbH ihren Sitz. Die Mühe lohne sich, heißt es bei L’Oreal: „So lernen wir Talente kennen, die ansonsten vielleicht ihren Weg nicht zu uns gefunden hätten.“

JE BUNTER, JE EFFEKTIVER

Doch es braucht nicht gleich eine große Agenda, um sich an der Charta der Vielfalt zu beteiligen. Die Firma Linkfluence trägt die Vielfalt gewissermaßen schon in der DNA. Sie wertet Meinungen und Trends in sozialen Netzwerken aus, die Kunden sind oft internationale Konzerne. Etwa 200 Mitarbeiter arbeiten dafür in Paris, London oder Shanghai, etwa 30 in Düsseldorf. Das Ergebnis reicht vom

klassischen Pressespiegel über den täglichen Blog-Report bis zur Online-Marktforschungsstudie. „Für uns ist Vielfalt selbstverständlich – das wollten wir mit der Charta auch nach außen dokumentieren“, sagt COO Dr. Volker Meise. „Wir betreuen Kunden in 30 Ländern, also brauchen wir auch Mitarbeiter aus unterschiedlichen Kulturen, die genau verstehen, was da draußen passiert.“ Beispiel China: Dort ist der Alltag schon viel digitaler als in Europa. Praktisch das gesamte Leben wird vom sozialen Netzwerk We Chat abgebildet, es ist Facebook, Amazon und Onlinebanking in einem. „Mit dem deutschen Verständnis von E-Commerce würde man dort grandios scheitern.“

Vielfalt kennt bei Linkfluence noch weitere, große Dimensionen: Die eine ist die der Interessen. Wer den Ruf von Lebensmittelmarken in sozialen Netzwerken einschätzen will, ist am besten selbst Hobbykoch oder Food-Blogger. Wer sich auf Instagram mit Luxus-Kosmetik beschäftigt, sollte ein Faible für Glamour haben. Die andere Dimension ist die Vereinbarkeit von Familie und Job. Selbst die Marketingleiterin arbeitet bei Linkfluence in Teilzeit und von Zuhause aus, kann ihren Sohn mal eben zur Kita oder zum Arzt fahren.

Außerdem hat Meise die Erfahrung gemacht: je bunter, je effektiver: „Mit verschiedenen Menschen zusammenzuarbeiten macht nicht nur Spaß und motiviert, es kommen auch bessere Lösungen dabei heraus.“

DIVERSITY WEITER FÖRDERN

Wer mag, kann seinen Schwur zur Vielfalt auch mehrfach leisten und die Charta wiederholt unterzeichnen. Die IHK Düsseldorf hat das bereits getan – und auch das Bankhaus HSBC Trinkaus & Burkhardt AG plant eine erneute Unterzeichnung. „Es ist unser erklärtes Ziel, Diversity noch weiter zu fördern – da ist die Charta ein gutes Signal“, sagt Dana Rust, die in Düsseldorf für „Diversity & Inclusion“ zuständig ist. Ihr Haus habe in den vergangenen Jahren die Internationalität stärker ausgebaut, ist eng mit der britischen Mutter HSBC verbunden. „Wir leben kulturelle Vielfalt jeden Tag“, sagt Rust. Menschen aus 42 Nationen arbeiten mit ihr bei HSBC Deutschland. Einen Schwerpunkt setzt die Bank derzeit auf

Kultur, für andere noch ein Lernprozess. Für alle aber, die Vielfalt leben oder leben wollen, ist die Charta der Vielfalt da, eine Unternehmensinitiative, der immer mehr Firmen beitreten. Sie ist zunächst einmal ein Bekenntnis, aber auch Orientierungshilfe, ein Netzwerk – und nicht zuletzt ein Aushängeschild.



die Förderung von Frauen, um in der einst von Männern dominierten Branche eine noch bessere Balance der Geschlechter zu erreichen. „Der Vorstandssprecher-Posten ist von einer Frau besetzt und auch sonst ist der Frauenanteil in führenden Positionen in den letzten Jahren gestiegen“, sagt Rust. Dazu beigetragen haben unter anderem flexible Arbeitszeiten, Betriebskindergärten und gezielte Weiterbildungsmaßnahmen. Ebenso hält ein spezieller Newsletter Frauen wie Männer während der Elternzeit auf dem Laufenden. „Wir wollen in Kontakt bleiben, um den Wiedereinstieg zu erleichtern.“

Das Bekenntnis zur Vielfalt ist für HSBC auch ein wichtiger Aspekt, um weiterhin als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen zu werden, hilfreich sowohl um Mitarbeiter zu gewinnen, als auch um sie zu binden.

BUNTES MITEINANDER

Ein Unterzeichner der ersten Stunde ist der Briefdienstleister Postcon, Ratingen. Dessen Geschäft ist naturgemäß sehr personalintensiv, der Einstieg niederschwellig und die Quote der Migranten hoch. Postcon und die Tochter PIN Mail haben zusammen 3.500 Mitarbeiter, etwa

2.100 davon in Sortierung und Zustellung. Davon wiederum sind – eher untypisch für die Branche – rund ein Drittel Frauen. Auf das bunte Miteinander der Geschlechter, Nationen, Sprachen und Religionen ist man bei Postcon stolz. Die Urkunde der Charta der Vielfalt wurde an allen Standorten ausgehängt. „Darauf haben wir viele positive Rückmeldungen bekommen“, sagt CEO Dr. Rüdiger Gottschalk. Und Vielfalt wird bei Postcon gelebt. Wenn am Ende des Fastenmonats Ramadan das Zuckerfest gefeiert wird, dann feiert die ganze Postcon-Familie mit. Im Sortierzentrum in Essen bringen die Mitarbeiter Selbstgebackenes und Gebäck mit und sitzen zusammen. Und Dr. Rüdiger Gottschalk schaut dann möglichst persönlich vorbei. Wenn es um wichtige Schreiben aus der Zentrale geht, dann gehen die auch oft in der jeweiligen Muttersprache raus. Arabisch, Türkisch, Russisch? Alles kein Problem. Seit anderthalb Jahren wagt sich das Unternehmen auch an das Thema Flüchtlinge heran. Die ersten sind schon eingestellt. „Die Zusammenarbeit funktioniert wunderbar“, sagt Gottschalk, „nur bürokratisch gibt es noch Hindernisse.“

Ganz oben angesiedelt hat er auch die interne Kommunikation. Gottschalk schreibt

wöchentlich einen Blog und jeder in der Firma darf es kommentieren. „Das wird immer mehr genutzt. Wir haben es geschafft, eine Diskussionskultur zu etablieren“, sagt Gottschalk. Vielfalt, das ist ihm klar, heißt eben auch, miteinander zu reden.

Erik Schweitzer



Alle Unternehmen aus dem IHK-Bezirk Düsseldorf, die sich die Vielfalt in ihrer Firma „auf die Fahne“ geschrieben haben, können die Charta der Vielfalt unterschreiben. Die nächste Chance dazu gibt es am 23. Mai anlässlich des IHK-Diversity-Tages. Weitere Informationen im Internet unter



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 3690742



Eltern

**HEUTZUTAGE HABEN ES TEENAGER
DOCH EINFACH VIEL ZU GUT.
DER NEUE SEAT LEON ST.**

TECHNOLOGY TO ENJOY

JETZT EINSTEIGEN. MIT NULL ANZAHLUNG¹ UND NULL ZINSEN¹.



**SEAT MEDIA-SYSTEM „PLUS“
MIT 8"-FARB-TOUCHSCREEN²**



**SCHLÜSSELLOSES SCHLIESS- UND
STARTSYSTEM „KESSY“²**

SEAT Leon ST Kraftstoffverbrauch: kombiniert 7,2–4,1 l/100 km; CNG (Erdgas): kombiniert 3,6 kg/100 km (5,4 m³/100 km); CO₂-Emissionen: kombiniert 164–96 g/km. CO₂-Effizienzklassen: D–A+.

¹ Ein Finanzierungsangebot der SEAT Bank, Zweigniederlassung der Volkswagen Bank GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig, für Privatkunden und Finanzierungsverträge mit 12–60 Monaten Laufzeit. Gültig für SEAT Leon ST Neuwagen. Bonität vorausgesetzt. ² Optional ab Ausstattungsvariante Style. Abbildungen zeigen Sonderausstattung.

AUTOZENTRUM JOSTEN E.K. – Inh. Michael Josten
Herzogstraße 75–77, 40215 Düsseldorf, Telefon 0211 9388870
info@auto-josten.de, www.auto-josten.de
Die Josten Gruppe: 9x in Ihrer Region!

**AUTOZENTRUM
Josten**

„Diversity Management wird immer wichtiger.“

Interview mit **Veronika Pountcheva**, Global Director Corporate Responsibility bei der Metro AG und seit 2016 Vorstandsmitglied des gemeinnützigen Vereins Charta der Vielfalt e.V.. Der Verein kümmert sich um die Gestaltung der Aktivitäten der Unternehmensinitiative Charta der Vielfalt.

Frau Pountcheva, können Sie uns bitte zunächst einmal erläutern, wofür die Charta der Vielfalt genau steht?

Die Charta der Vielfalt ist eine Unternehmensinitiative, die es sich zur Aufgabe gemacht hat, die Vielfalt in Unternehmen und Institutionen zu fördern. Gegründet vor inzwischen elf Jahren haben bis heute knapp 2.500 Unternehmen, Organisationen und öffentliche Einrichtungen mit insgesamt 9,2 Millionen Beschäftigten die Charta unterzeichnet. Diversity Management wird für Unternehmen immer wichtiger und ist auch angesichts der wachsenden Herausforderungen, Menschen aus unterschiedlichen Ländern und Kulturkreisen zu integrieren, ein aktuelles und unbedingt notwendiges Thema. Unternehmen müssen miteinander sprechen, voneinander lernen und erkennen, dass Vielfalt letztlich ihrem wirtschaftlichen Erfolg dient. Für Leistung ist



FOTO: EGGERT GROUP



charta der vielfalt

Vielfalt entscheidend. Ein solcher Austausch zwischen ganz unterschiedlichen Unternehmen wäre ohne die Charta der Vielfalt sicher nicht möglich.

Und welche Aufgaben hat der 2010 gegründete Verein Charta der Vielfalt e.V., dessen Vorstandsmitglied Sie sind?

Der Verein bietet zunächst einmal die Plattform für den professionellen und sachlichen Erfahrungsaustausch zwischen den Unterzeichnerunternehmen und ist darüber hinaus kompetenter Gesprächspartner sowohl für die Industrie als auch für Bundesorganisationen. Und natürlich gehört es zu den Vereinsaufgaben, weitere Unternehmen und Organisationen als Unterzeichner der Charta sowie weitere Vereinsmitglieder zu gewinnen. Aktuell hat der Verein 21 Mitglieder, darunter neben der Metro beispielsweise die Deutsche Bank, die Deutsche Telekom oder Henkel. Darüber hinaus führen wir aktuell Gespräche mit weiteren potenziellen Mitgliedern.

Warum engagiert sich die Metro, warum engagieren Sie sich ganz persönlich im Vorstand des Vereins?

Die Metro Group hat ja bereits 2007 die Charta unterzeichnet und ist schon seit Anfang 2013 im Vorstand des Vereins vertreten. Mit Mitarbeitern aus rund 160 Ländern ist Vielfalt für die Metro ein absolut relevantes Thema. Ich selbst habe von der Charta der Vielfalt tatsächlich erst vor rund zwei Jahren gehört beziehungsweise gelesen und

war sehr beeindruckt von den umfangreichen Aktivitäten. Seit Oktober 2016 vertrete ich das Unternehmen jetzt im Vorstand und diese Aufgabe passt gut zu mir und meiner Tätigkeit, denn ich bin für Corporate Responsibility, also für nachhaltige Unternehmensführung, zuständig. Darüber hinaus arbeite ich seit vielen Jahren in ganz unterschiedlichen Ländern für die Metro. Überall sind persönliche Beziehungen entstanden. Dadurch habe ich eine große Affinität für das Thema Vielfalt entwickelt und begleite es seit langem mit Leidenschaft und Energie. Umso schöner ist es nun, mich auch beruflich dafür einsetzen zu können.

Was ist für Sie besonders wichtig bei Ihrer Arbeit im Vorstand des Vereins?

Insbesondere geht es im Vereinsvorstand darum, Vorbild zu sein beim Thema Diversity Management, Aufmerksamkeit für dessen Bedeutung zu schaffen und die unterschiedlichen Aktivitäten mitzugestalten. So haben wir zum Beispiel im vergangenen Jahr anlässlich des zehnjährigen Bestehens der Charta die Studie „Diversity in Deutschland“ in Auftrag gegeben. Sie beschäftigt sich damit, wie Vielfalt in deutschen Unternehmen gesehen wird und wie Unternehmen und Organisationen an Diversity Management herangehen. Eine weitere wichtige Aktion ist der Deutsche Diversity-Tag, der am 30. Mai bereits zum fünften Mal stattfindet. Wir beraten interessierte Unternehmen und Organisation und unterstützen sie mit Vorschlägen und Ideen sowohl für öffentliche als auch für interne Aktionen. Wir möchten den

diesjährigen Diversity-Tag zum Anlass nehmen, in der Gesellschaft noch viel mehr Bewusstsein für Vielfalt zu schaffen, noch viel mehr zu zeigen, was Vielfalt bedeutet. Zu den Aufgaben des Vorstands gehört es natürlich auch, in persönlichen Gesprächen weitere Mitglieder für den Verein zu gewinnen. Zudem schätze ich den Austausch mit den Kollegen im Vorstand sehr, denn es herrscht eine große Offenheit untereinander, sowohl bei den vierteljährlich stattfindenden Treffen als auch bei unseren regelmäßigen Telefonaten.

DEUTSCHER DIVERSITY TAG 2017
charta der vielfalt

5. DEUTSCHER DIVERSITY-TAG

VIELFALT UNTERNEHMEN
30. Mai 2017

Seien auch Sie dabei!
Zeigen Sie Flagge für Vielfalt und starten Sie eine Aktion zum 5. Deutschen Diversity-Tag.

Gefördert durch:
Bundesministerium für Arbeit und Soziales | IQ | Bertelsmann

WWW.DEUTSCHER-DIVERSITY-TAG.DE



Veronica Pountcheva möchte das Thema Vielfalt mehr in den Mittelstand tragen.

Welche Ziele hat sich der Verein denn für 2017 und für die Zukunft gesetzt?

Ein großer Wunsch ist es, das Thema Vielfalt deutlich mehr in den Mittelstand zu tragen, also den Austausch untereinander und die Plattform, die der Verein bietet, weiter in Richtung Mittelstand zu entwickeln. Dort liegt der Fokus in der Regel auf dem Tagesgeschäft, deshalb wird oft geglaubt, dass die Ressourcen für andere Themen nicht ausreichen. Zudem fragen sich Mittelständler natürlich auch, ob die Plattform überhaupt richtig für sie ist, wenn vorrangig große Unternehmen Mitglied sind. Dabei zeigt uns gerade die Flüchtlingssituation, dass wir vom Mittelstand lernen können, denn dort ist es oftmals viel unkomplizierter möglich, Flüchtlinge zu beschäftigen. Konzerne können sich meistens nicht so schnell bewegen, es müssen zunächst Prozesse geschaffen

werden, und das dauert seine Zeit. Hier kann der Erfahrungsaustausch mit Mittelständlern sehr hilfreich sein. Dagegen ist der Umgang mit anderen Diversity Dimensionen, beispielsweise mit LGBT, also der sexuellen Orientierung und Geschlechtsidentität, oder mit Gender Diversity in Konzernen sichtbarer und transparenter als noch im Mittelstand. Der Verein bietet die Plattform, diese Themen produktiv miteinander zu diskutieren. Außerdem müssen wir unbedingt die Aktivitäten der Charta der Vielfalt weiter zeigen und nach außen tragen. Der Bekanntheitsgrad in Deutschland muss deutlich erhöht werden, auch eine Ausweitung ins Ausland ist denkbar und wünschenswert. Zudem wollen wir in diesem Jahr unsere digitale Präsenz verbessern und modernisieren.

Beate Werthschulte

Alle Unternehmen aus dem IHK-Bezirk Düsseldorf, die sich die Vielfalt in ihrer Firma „auf die Fahne“ geschrieben haben, können die Charta der Vielfalt unterschreiben. Die nächste Chance dazu gibt es am 23. Mai anlässlich des IHK-Diversity-Tages. Weitere Informationen im Internet unter



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 3690742





Abdulla Abdurakhmanov, Mitbegründer und Software-Ingenieur der Health Tech GmbH.

Neue Ideen für ein gesünderes Leben

Düsseldorfer Start-ups mit **heilsamen Geschäftsmodellen**.

Der Medizin-Tourismus boomt, und deutsche Kliniken zählen zu den begehrtesten Zielen ausländischer Patienten aus aller Welt. Allein 2014 ließen sich laut Statistik über 250.000 Menschen aus 176 Ländern hierzulande behandeln, jeder zehnte stammt aus Russland. „Somit bleibt der russischsprachige Raum der wichtigste Markt für den deutschen Medizintourismus“, sagt Alexey Zolotnikov, der gemeinsam mit Partnern eine Geschäftsidee realisierte. Sein Unternehmen Health Tech GmbH betreibt die Internetplattform „Wunderdoc“, die ausländische Patienten dabei unterstützt, ärztliche Hilfe in Deutschland zu finden – ein Scout im Gesundheitsdschungel. Dabei ist sein Business keineswegs eine Einbahnstraße.

EIN SCOUT IM KLINIKDSCHUNDEL

Das Unternehmen gehört mit rund 70 anderen Start-ups zu den Mietern des Innovations- und

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 Health Tech GmbH, die Jommi GbR und die Kluba Medical GmbH.

Technologiezentrums am Merowinger Platz. Viele Firmen aus der Gesundheitsbranche haben sich dort etabliert, einige bleiben nur während der Startphase, andere haben schon seit Jahren Büroräume oder Labore gemietet. Eine Gemeinsamkeit teilen alle Firmen: „Sie brauchen ein schnelles Internet und ein dicht

gesponnenes Netzwerk“, erläutert Center-Manager Thomas Heck.

Seit Herbst 2015 hat dort die Health Tech GmbH ihren Online-Service aufgebaut. Alexey Zolotnikov, der aus St. Petersburg stammt, sieht zwei Gruppen potenzieller Kunden: „Das sind zum Beispiel Menschen mit bösartigen Tumorerkrankungen, die operiert werden müssen. Sie wollen die Zweitmeinung eines deutschen Spezialisten über mögliche Therapien und Heilungschance.“ Vielen seiner Landsleute würde das Vertrauen zu ihrer heimischen Medizin fehlen, „die sehen in deutschen Ärzten wahre Wunderheiler“. Andere seien an Rehabilitations-Angeboten interessiert, die hierzulande nach orthopädischen Operationen der Knie- oder Hüftgelenke üblich sind. Und häufig reist eine komplette Familie zum umfassenden Gesundheits-Check an.

„Mithilfe neuer Technologien entwickeln wir Algorithmen, um Informationen über



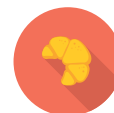
Isabell Scherrers (n.i.B.), Tim Poklekowski, Fabian Oertel und Paul Dziwoki von Jommi – Healthy Life. Simply Done.

Kliniken, deren medizinische Leistungen, Erfahrungen und Forschungsprojekte zu sammeln“, erläutert Abdulla Abdurakhmanov, Mitgründer und technischer Kopf des Unternehmens. Nach diesem System wurden bisher 49 deutsche Kliniken ausgewählt, die auf der Internetplattform auf russisch und englisch empfohlen werden, vor allem Uni-Kliniken. Die Vermittlung ist kostenlos, darüber hinaus bietet das Unternehmen ein Service-Paket, wobei auf Wunsch Kontakt und Kommunikation mit der Klinik übernommen wird – bis zur Begleitung eines Dolmetschers vor Ort. „Allein im Januar haben 52 Nutzer über uns eine Klinik gefunden.“ Aber auch bei deutschen Patienten wächst das Interesse an einem Medizin-Trip ins Ausland – wenn auch aus anderen Gründen: Sie wollen vor allem für eine Behandlung weniger Geld ausgeben. Seit drei Monaten können sie

die Dienste von „Wunderdoc“ kostenlos nutzen, ob sie nun über einen Zahnersatz in Polen oder Ungarn, oder eine neue Nase in Thailand nachdenken. „Aktuell bieten wir 96 Kliniken in fünf Ländern. (www.wunderdoc.com)

EINE APP FÜR DIABETIKER

Direkter Nachbar der Wunderdoc-Erfinder ist ein Team, das Appetit auf eine gesunde Lebensweise wecken will – per App. Vor zwei Jahren wurde Jommi gegründet, das seinen Kunden Gesundheits-Software fürs Smartphone bietet. Mehrere Apps haben die Firmengründer, zu denen auch eine Ernährungsberaterin zählt, mittlerweile entwickelt, wie eine digitale Lebensmittel-Ampel, in der über 45.000 Nahrungsmittel aus 50 Kategorien gespeichert sind. Schon beim Einkauf im Supermarkt ließe sich so je nach Farbe erken-



nen, wie gesund ein Lebensmittel ist – „grün“ steht für unbedenklichen Genuss, „rot“ warnt beispielsweise vor versteckten Fetten oder Zucker.

Der „Calory Guide“, zweites Produkt von Jommi, fungiert wie ein persönliches Online-Tagebuch. Je nach Geschlecht, Größe, Gewicht, errechnet die App individuell, wie viele Kalorien der Nutzer am Tag zu sich nehmen kann, um sein Gewicht zu halten oder abzunehmen – je nach Wunsch. „Alle Aktivitäten werden dabei berücksichtigt, gegangene Schritte ebenso wie gefahrene Radkilometer“, erläutert Geschäftsführer Fabian Oertel.

Da schlägt die Salami Pizza zwar unübersehbar mit 872 Kalorien zu Buche, doch die App zeigt auch Auswege aus der Futterfalle: eine 45-Minuten-Fahrt mit dem Mountainbike verbraucht immerhin 455 Kalorien. „Habe ich zum Frühstück ein belegtes Brötchen gegessen und bin anschließend zu Fuß ins Büro gegangen, zeigt mir die App exakt an, wie viel Kalorien von meinem täglichen Tagesbedarf noch übrig bleibt“, so Oertel. Außerdem werden Nährwerte wie Kohlenhydrate, Fette, Proteine und Ballaststoffe aufgelistet. Der Erfolg ist messbar: Weit mehr als eine Million Nutzer haben die Apps mittlerweile heruntergeladen.

„Kontrolliert genießen statt verzichten“, diese Maxime des Unternehmens gelte in besonderem Maße für Diabetiker. Für sie hat das Jommi-Team eine spezielle App entwickelt, die Broteinheiten zählt. „Eine Broteinheit sind zwölf Gramm Kohlehydrate, so viel steckt ungefähr in einer halben Scheibe Roggenbrot.“ Zu jedem Zeitpunkt ließe sich nun erkennen, was an diesem Tag noch verzehrt werden darf. Fabian Oertel: „Unsere Technologie soll dabei

helfen, dass Diabetiker ein möglichst normales Leben führen können.“

Auf der letzten Medica hat Jommi seinen Broteinheiten-Berechner (die App kostet fünf Euro) vorgestellt. Allein im deutschsprachigen Raum leiden laut Statistiken 7,5 Millionen Menschen an Diabetes Typ 2 – ein enormes Potenzial für Jommi. Um nun weiter zu expandieren, braucht das Start-up starke Partner wie beispielsweise Krankenkassen: „Erstes Interesse scheint vorhanden.“ (www.jommi.de)

MEHR SCHUTZ FÜR ZARTE BABYKÖPFE

Vor sechs Wochen ist Nicole Klingen Mutter geworden. Was diese freudige Nachricht in einem Artikel über Start-ups zu suchen hat? Nun, die Geschäftsführerin der Kluba Medical GmbH hat mit dem Mutterglück gleichzeitig die einmalige Gelegenheit, im eigenen Alltag das Produkt ihres Unternehmens testen zu können: Eine ringförmige Kopfunterlage, die den weichen und empfindlichen Babyschädel vor Schieflage und Deformation schützen soll. Sie sind gerade in einer spannenden Phase, die Gründerinnen von Kluba Medical: Das Patent ist erteilt, ein Investor gefunden, Geschäftsräume gemietet, aktuell arbeitet das Team an der Zulassung als zertifiziertes Medizinprodukt. „Wir stehen in den Startlöchern“, sagt Kathrin Elges, Marketing-Fachfrau des Unternehmens. Noch in diesem Jahr wollen sie ihren Babykopfschutz auf den Markt bringen.

Wie so häufig, kam die zündende Idee aus der Praxis. Die Fachärztin für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie Dr. Dr. Susanne



Kathrin Elges und Nicole Klingen von Kluba Medical demonstrieren die Verwendung des patentierten Kissenrings für Kinderköpfe

Kluba behandelt in ihrem Alltag am Uniklinikum Tübingen seit Jahren Babys mit Plagiozephalie, dem so genannten Schiefschädel und anderen Verformungen. „Diese Deformationen können durch die Geburt ausgelöst werden oder in den ersten Lebensmonaten entstehen, oft verursacht durch die ständige Rückenlage der Säuglinge.“ Spätfolgen wie Entwicklungsstörungen, Kieferfehlstellung und Sehstörungen seien bei fehlender Behandlung nicht ausgeschlossen.

Der von ihr entwickelte Kopfschutz besteht aus einem weichen Material, ist in der Größe verstellbar, passt sich dem wachsenden Babykopf an, „und reduziert das Risiko der lagebedingten Schädelverformung“. Ein Funktionsmuster wird bereits in zwei Kliniken zur Vorbeugung und Therapie eingesetzt. Überhaupt gehören Geburts- und Kinderkliniken, aber auch Hebammen und selbstverständlich

Eltern zur Zielgruppe des jungen Medizintechnik-Unternehmens.

Bisher waren alle Schritte vom Gründerteam, zu dem auch Mirko Stange als erfahrener Co-Gründer zählt, selbst finanziert worden. Seit Ende 2016 unterstützt ein Business Angel das Düsseldorfer Start-up: Peter Kröner, Gründer und Geschäftsführer der Kröner Medizintechnik GmbH hat einen sechsstelligen Betrag in Kluba Medical investiert. Damit wurden die letzten, entscheidenden Schritte bis zum Geschäftsstart ermöglicht. Der erfahrene Geschäftsmann fördert das junge Unternehmen nicht nur finanziell, sondern auch mit seiner Erfahrung und seinen Kontakten. Für ihn sei der Babykopfschutz ein „spannendes Produkt mit enormem Marktpotenzial“. Das sehen die Gründerinnen nicht anders. Sie treten selbstbewusst an, um den europäischen Markt zu erobern. (www.kluba-medical.com)



FOTO: EGGERT GROUP

„Normale Tage gibt es nicht“

Ein Tag im Leben von ... Julia Niederdrenk pendelt zwischen Chefbüro, Familie und Ehrenamt.

Was für ein Tag ist das heute? Ein anstrengender Tag, an dem im Terminkalender kein Platz mehr für ein paar persönliche Dinge übrig ist? Oder ein – im Positiven – eher normaler Tag, einer der sich gut einteilen und abarbeiten lässt mit dem am Ende guten Gefühl, dass nichts oder niemand zu kurz gekommen ist? Die Antwort kommt schnell. Sie kommt freundlich, und sie kommt bestimmt, als wäre damit auch schon alles gesagt: „Normale Tage habe ich sowieso nicht.“ Julia Niederdrenk ist 41 Jahre alt und Mutter von zwei Kindern im Alter von einem und drei Jahren. Seit zwölf Jahren ist sie geschäftsführende Gesellschafterin eines mittelständischen Unternehmens mit knapp einhundert Mitarbeitern. Sie hat Sitz und Stimme im Verbandswesen ihrer Branche und in dem einen oder anderen Gremium, in dem es darum geht, die Interessen des eigenen Standortes und der Region zu vertreten. Dazu passt auch ihre Mitgliedschaft in einem Beirat, der dem städtischen Fachausschuss für Wirtschaftsförderung und Stadtmarketing zur Seite steht. Die Kommunalpolitik in Velbert ist klug genug, in solchen Fragen auch die Meinung der Industrie einzuholen.

SCHLÜSSELREGION FÜR SICHERUNGSTECHNIK

Im Nordosten des Kreises Mettmann haben sich mehr als 180 Unternehmen zu einem industriellen Netzwerk mit Namen „Schlüsselregion e. V.“ zusammengetan. Als Industriecluster für die Sicherungstechnik ist diese Region einmalig in Deutschland. 15.000 Menschen arbeiten täglich daran, dass Häuser und Autos noch sicherer werden. In Velbert und

Heiligenhaus gibt es 70 Unternehmen der Sicherungs- und Beschlagtechnik mit mehr als 7.000 Beschäftigten. Zusammen mit weiteren 8.000 Arbeitsplätzen in verschiedenen Zuliefererbranchen ist Niederberg die weltweit führende Region für innovative Sicherungstechnologien.

Die Jul. Niederdrenk GmbH & Co. KG hat als Adresse Velberts Stadtteil Tönisheide. 1874 gründete Julius Niederdrenk die Firma als Schlossfabrik und Hersteller von Möbelschlössern und Beschlägen. Heute wird das Unternehmen, das sein Geschäftsfeld kontinuierlich erweitert hat, in vierter Generation von einer Doppelspitze geführt. Julia Niederdrenk, die studierte Wirtschaftsingenieurin, ist für Finanzen und Konstruktion, spricht für das Entwicklungswesen, zuständig. Bernd Niederdrenk steuert den Vertrieb. Er ist, wie sie es heiter beschreibt, ihr „Cousin um zwei Ecken“. Nicht nur Unternehmen entwickeln sich in neue Geschäftsfelder, im Laufe von mehr als 140 Jahren haben auch die Familienstämme der Niederdrenks neue Zweige bekommen.

MAL EBEN ÜBER DIE STRASSE

Dass Julia Niederdrenk zwischen Firma und Familie pendelt, wäre schon anspruchsvoll genug. Aber seit 2007 ist sie auch Mitglied der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer. Seit 2011 ist sie deren Vizepräsidentin, vor kurzem hat sie auch den Vorsitz des wichtigen Mittelstandsausschusses übernommen. An dieser Stelle noch einmal: „Normale Tage habe ich nicht.“ Spätestens jetzt wird klar, was es mit diesem Satz auf sich hat. Nach einem Zwischenspiel in Düsseldorf wohnt Julia Niederdrenk mit ihrem Mann, der als

Mittwoch

7.00 Uhr der Wecker klingelt

8.00 Uhr gemeinsames Frühstück, Felix in den Kindergarten bringen

9.00 Uhr Büro (Anna bei meiner Mutter, Kinderfrau kommt)

10.00 Uhr Konferenz Qualitätsmanagement

13.00 Uhr Termin mit Messebauer bzgl. neuem Stand für die Fachmesse Interzum, Köln

14.00 Uhr Konstruktion: Status Kunden- und Entwicklungsprojekte; wie sind die Tests zum neuen PZ-Schubstangenschloss gelaufen?

15.30 Uhr Felix aus dem Kindergarten abholen und zum Turnen bringen, mit Anna auf den Spielplatz

18.15 Uhr gemeinsames Abendessen

19.00 Uhr Kinder ins Bett bringen



„Ich wollte nach der Schule auf jeden Fall studieren.“

Unternehmensberater unterwegs ist, wieder in dem Haus in Tönisheide, in dem sie aufgewachsen ist. Da ist es auch ausgesprochen hilfreich, wenn Chefbüro und Wohnung nur eine Straßenbreite entfernt voneinander liegen und die Mutter bei Bedarf als bewährte Kinderfrau zur Stelle ist.

Julia Niederdrenk hat nach dem Abitur am Nikolaus-Ehlen-Gymnasium in Velbert an der Technischen Universität in Karlsruhe und in Italien am Politecnico di Torino studiert. Praktika gab es beim damaligen Daimler Chrysler-Werk in Wörth und bei der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer in Atlanta. Vier Jahre lang arbeitete sie anschließend als Unternehmensberaterin bei Simon-Kucher & Partners in Bonn. Alles in allem eine gute Zeit der Selbstorientierung. Genau so hatte sie sich das auch vorgestellt: „Ich wollte nach der Schule auf jeden Fall studieren und etwas anderes sehen und ausprobieren als das, was ich bisher kannte“, erzählt sie. Dies gehe nun mal am ehesten in einer Unternehmensberatung mit ihren Möglichkeiten, sich in anderen Branchen

und Firmen umzusehen.

Die eigene Firma kannte sie ja bereits: Als Schülerin hatte sie während der Ferien in der Montage Zylinder zusammengeschaubt oder Löcher gebohrt und dabei herausgefunden, dass sie genau das eines Tages nicht machen wollte. Als sie später ihr Büro auf der Chefetage bezog, machte sie neue und auch weniger überraschende Erfahrungen. Zum Beispiel, dass ihr von langjährigen Mitarbeitern im Betrieb schon mal mitgeteilt wurde, was geht und was angeblich nicht geht. Den dazu passenden Satz kennt man: „Das haben wir hier immer schon so gemacht“.

PATENTE UND FORSCHUNGSPROJEKT

Unter dem in den 1930er Jahren geprägten Markenzeichen Ju Nie hat sich das Familienunternehmen in seiner langen Geschichte nur wenige Ruhepausen gegönnt. Es hat sein Geschäft stetig erweitert, zwischen 1967 und 2004 auch durch den Erwerb verschiedener Mitbewerber und deren Produktion von Schließtechnik und Tischbeschlägen. In den 1950er

Jahren hatte die Firma mit der eigenen Herstellung von Stiftzylindern begonnen. Hauptschlüsselanlagen aus dieser Zeit sind heute noch in Betrieb. Komplette Schließsysteme werden seitdem ständig weiter entwickelt. Ju Nie hält zahlreiche Patente auf dem deutschen und dem europäischen Markt. Mit der Technischen Hochschule in Aachen gibt es seit einigen Jahren mit anderen Unternehmen ein gemeinsames Forschungsprojekt.

Julia Niederdrenk bringt die Produkte ihres Unternehmens auf den einfachen Nenner: „Wir machen alles, was sich von einer Seite aufschließen lässt.“ Zum Beispiel Schlösser für Büromöbel, Rollcontainer, Stahlschränke, Schließanlagen für Krankenhäuser oder spezielle Sicherungen für Spielautomaten. Rund ein Viertel der Ju Nie-Produktion geht in den Export, in Europa hauptsächlich in die Beneluxländer. Vereinzelt kommen Aufträge von Kunden in Asien und den USA. Das Europa-Geschäft jedoch, hier vor allem das mit der Industrie, bietet langfristig weitere gute Möglichkeiten, um ausgebaut zu werden. So gibt es bereits eine Vertriebspartnerschaft mit amerikanischen Unternehmen. Das Zauberwort heißt „Elektronisches Möbelschloss“, gemeint sind unter anderem Vorhängeschlösser, die sich per Handy öffnen und schließen lassen. Julia Niederdrenk macht aus ihrer Vielbeschäftigung kein Sonderthema. Die Antwort auf die Frage, was bei allem noch für sie selbst bleibt, klingt bescheiden. Waren früher – allerdings ohne die Kinder – Länder wie Vietnam, Indien, Australien oder die USA Urlaubsziele, so sagt sie heute: „In diesem Jahr war zum Beispiel auch eine Woche Skiurlaub in Österreich drin.“ Zum Shoppen und japanisch Essen fährt sie schon mal nach Düsseldorf. Sie spielt Tennis und Golf, Letzteres jedoch nur „sehr sporadisch“. Zumindest das will sie jetzt ändern. Schließlich liegt ihr Golfclub Kuhlendahl nicht umsonst vor der eigenen Haustür.

Matthias Roscher



Welcome Home am Hauptbahnhof

Das Buttershaker in Düsseldorf.

Bahnhofsviertel haben immer ihren eigenen Charme – mal auf Hochglanz poliert, mal etwas herunter und in die Jahre gekommen. Düsseldorf liegt wahrscheinlich irgendwo in der Mitte in puncto Bahnhoﬂair. Aber die Nähe von Kino, Theater, Bibliothek und Tanzhaus sowie diverser Behörden und Konsulate gibt dem Hauptbahnhof Düsseldorf und seiner Umgebung seinen ganz eigenen Charakter. Dazu passt das Restaurant Buttershaker. Hier können die Gäste sich vor dem Kino- oder Theaterbesuch treffen, etwas essen, trinken und sich auf angenehme Art die Zeit vertreiben.

Begrüßt wird der Gast von einem Schild mit den Worten „Welcome Home“ – und das ist Programm im Buttershaker. Wer eintritt, entdeckt ein Restaurant, das auch zugleich

amerikanische Cocktailbar ist. Alles ist ein wenig größer, lauter, bunter als gewohnt. Der Service ist nett, höflich und zuvorkommend – es wird viel gelacht. Wir lassen die Atmosphäre auf uns wirken und starten mit einem Cocktail. Da es ein amerikanischer Abend werden soll, landen wir schnell bei Route 66 für acht Euro. Dafür gibt es Erfrischung pur mit Whiskey, Apricot Brandy, Zitronen- und Maracujasaft. Das Angebot auf der Speisekarte ist vielfältig, wir haben die Qual der Wahl. Bei den Vorspeisen, den Starters, entscheiden wir uns für Garlic Bread (Knoblauchbrot) aus dem Ofen mit Käse (3,20 Euro) und für Stuffed Potatoes (gefüllte Kartoffelhälften) mit Schinken, Käse, Zwiebeln und Sourcreme (6,50 Euro). Beides ist einfach lecker – und die Portionen sind so üppig, dass wir uns den Hauptgang teilen. Der Fajitas „Mix Tower“ mit marinierten

Rinderstreifen und Hähnchenfiletstreifen, köstlich angerichtet mit Paprikaschoten und Zwiebeln, serviert mit verschiedenen Saucen wie Cheddar, Pico de Gallo, Sourcreme und Avocadocreme sowie Reis (17,90 Euro) reicht problemlos für zwei. Beim Nachschicken fühlen wir uns wieder fast wie im Land der unbegrenzten Möglichkeiten: Chocolate Brownie & Fudge, Schokokuchen mit Schokoladeneis, Karamellsauce, Schokoladensauce und Sahne (6,50 Euro) und New York Cheesecake, Käsekuchen mit Vanilleeis, Karamellsauce und Sahne (6,50 Euro). Alles herrlich süß – wie man es aus den USA kennt. Zum Abschluss gibt es noch einen Espresso für 2,40 Euro. Gut gestärkt stürzen wir uns anschließend in das Düsseldorfer Kulturleben rund um den Hauptbahnhof. Bis es dann demnächst wieder heißt „Welcome Home“.

Katrin Lange

Buttershaker, American Cocktailbar – Grill – Steak / Worringerstraße 142 / 40210 Düsseldorf / Internet www.buttershaker.de
Telefon 0211 3694188 / info@buttershaker.com / Öffnungszeiten: sonntags bis donnerstags 11 bis 1 Uhr, freitags und samstags 11 bis 2 Uhr

Not Business as usual

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

1. GLANZ UND GLORIA

Im Rahmen einer glamourösen Gala wurde im Hilton Hotel vor 600 geladenen Gästen zum vierten Mal die Auszeichnung „Gloria – Deutscher Kosmetikpreis“ verliehen. Moderator Alexander Mazza begrüßte unter anderem Caroline Beil, den „Gloria Gentleman 2017“ Dominik Bruntner, (v.l.) Ann-Kathrin Kramer, Stephanie Stumpf, Natalia Wörner und Nastassja Kinski.



[2] Foto: Paul Esser



[3] Foto: Marc Rühl



2. FESTLICHE OPERNGALA

Als künstlerisches Ereignis und großen Benefiz-Erfolg feierten rund 1.300 Besucher die 8. Festliche Operngala für die Deutsche AIDS-Stiftung im ausverkauften Düsseldorfer Opernhaus: Durch Eintrittsgelder, Spenden und den Erlös einer Stillen Auktion, die erstmals während des Dinners im Anschluss an das Konzert veranstaltet wurde, erzielte sie mit einem Reinerlös von 175.000 Euro ihr bisher bestes Ergebnis.

3. AUFTAKT DER GALOPPSAISON

Mit dem Fortuna-Renntag und einer von der Rheinischen Post organisierten Autoausstellung startete die deutsche Grasbahn-Galoppsaison 2017 auf der Rennbahn auf dem Grafenberg. Strahlende Gesichter zeigten vorab bereits: (von links) Rennvereins-Präsident Peter M. Endres, Trainer Sascha Smrczek, Fortuna-Profi Axel Bellinghausen, Hotel-Chefin Nicola Stratmann (Tulip Inn), Fortuna-Vorstand Paul Jäger, Günther Gurdert (Rennverein).

4. FEUERWEHR-LUFT GESCHNUPPT

70 Unternehmer besuchten das Netzwerktreffen der Schlüsselregion e.V., das bei der Feuerwehr Velbert zu Gast war. Bei einem Vortrag und einer Führung durch das Gebäude lernten die Teilnehmer die vielfältige Arbeit der Berufsfeuerwehr und ihrer Ehrenamtler kennen. Markus Lenatz, Leiter der Feuerwehr Velbert, erklärt den Teilnehmern des Schlüsselregion-Netzwerktreffens, was passiert, wenn der Alarm losgeht.



[4] Foto: Andreas Fischer/Schlüsselregion e.V.



[5]

5. MILOW BEI P&C

Neuer Look, neues Konzept – im aufwendig umgebauten Peek & Cloppenburg-Haus begrüßte Geschäftsführer Norbert Sandrock nicht nur 1.400 geladene Gäste, sondern auch die Schauspielerin Jessica Schwarz und das Model Sara Nuru. Als Höhepunkt des Abends performte der belgische Songwriter Milow live seine größten Hits wie „Ayo“ und „You don't know“.



[6]

6. DRK-CHARITY-EVENT

Nach einer Führung durch den Backstage-Bereich, den Kostümfundus mit mehr als 50.000 Gewändern und der Maske in der Oper erfreuten sich auf Einladung von DRK-Botschafter Horst Klosterkemper (2. Reihe, Mitte) und Stefan Fischer, DRK-Vorstand (links), an der Inszenierung von Puccinis „Turandot“ unter anderem (von links) Karsten Henco (Qiagen), Ralph am Brunnen (Am Brunnen Versicherungsmanagement), Constanze Krieger (Coroplast), Thomas Dröghoff und Paul und Birte Prange (Schuhhaus Prange).



Foto: Ast-Jürgens [7]

7. FUSSBALLPROFI BEI DER LA MARTINA ACADEMY

Bei der La Martina Academy trafen sich Vertreter aus Mode, Medien und Sport zu einem Vortrag von Stylistin Laila Hamidi zum Thema „How to be a Fashion Icon“. Bastian Ammelounx, Chef der LM Deutschland GmbH, hatte unter anderem die Sängerin Kriemhild Siegel und Schauspieler Jo Weil zu Gast. Neben Hermann Bühlbecker, Inhaber der Firma Lambertz (links), genoss auch Fußballprofi Maxim Choupo-Moting mit seiner Frau Nevin den Abend abseits des Fußballplatzes.



[8]

8. BUSINESS-TALK MIT FAMILIENMINISTERIN

Spätestens seit jeder dritte Vater Elternzeit in Anspruch nimmt, spüren Unternehmen in Deutschland den gesellschaftlichen Wandel. Beim Business-Talk „Familienfreundlichkeit als Attraktivitätsfaktor“ bei der Provinzial Rheinland betonte Familienministerin Christina Kampmann (2. von rechts), dass die Verbesserung der Vereinbarkeit von Familie und Beruf eine Aufgabe sei, der sich Politik und Wirtschaft gemeinsam widmen müssten.

Dagmar Haas-Pilwat



Düsseldorf | augenfällig | fresh positions

Neues aus der Kunstakademie Düsseldorf: Ausstellung unter anderen mit dem Ölbild „Kaskade“ von Laura-Helene Förster. BBK-Kunstforum Birkenstraße 47 Vernissage 8. Juni, 19.30 Uhr Ausstellung 9. bis 25. Juni: freitags bis sonntags, 15 bis 18 Uhr

Erkrath | Romantikkonzert

Chorkonzert mit schönen Liedern der Romantik. Paul-Schneider-Haus Erkrath-Hochdahl Schulstraße 2 21. Mai, 17 Uhr

Haan | Open-Air

Klassik im Park. Park Ville d' Eu Königstraße 19. Mai, 19 Uhr

Heiligenhaus | Kontrast & Kontrapunkt

Suite, Sonate und brasilianische Folklore mit Friedemann Wuttke. Museum Abtsküche Abtskücher Straße 37 12. Mai, 19 Uhr

Hilden | Cunningbird – Schatten einer Jazz-Legende

Live-Hörstück von und mit Barbara Engelmann. Wilhelm-Fabry- Museum Benrather Straße 32a 1. Juni, 19.30 Uhr

Langenfeld | Goya

Ausgewählte Aquatinta-Radierungen aus dem Werk des spanischen Malers und Grafikers Francisco de Goya. Stadtmuseum im Freiherr-vom-Stein-Haus Hauptstraße 83

7. Mai bis 13. August dienstags bis freitags 10 bis 17 Uhr

Mettmann | Zwei Millionen Jahre Integration

Sonderausstellung im Neanderthal Museum. Talstraße 300 13. Mai bis 5. September dienstags bis sonntags 10 bis 18 Uhr

Monheim | Selfie von Mutti

Chris Toll erzählt, was passiert, wenn Eltern cool sein wollen. Aula am Berliner Ring 20. Mai, 20 Uhr

Ratingen | Schlesische Bahnwelten

Sonderausstellung 175 Jahre Modernität und Mobilität. Oberschlesisches Landesmuseum (OSLM)

Bahnhofstraße 62 bis 27. Mai 2018 täglich (außer montags), 11 bis 17 Uhr

Velbert | Er ist wieder da

Mediensatire nach dem Roman von Timur Vermes. Historisches Bürgerhaus Langenberg Hauptstraße 64 16. Mai, 19 Uhr

Wülfrath | Kommissar Engelmann ermittelt ...

Schauspieler, Musiker und Autor Sascha Gutzeit schlüpft in die Rolle seines Kult-Kommissars. Kommunikations-Center Schlupkoth 49a 21. Mai, 17 Uhr

Ein Hoch auf Niederberg

Vor allem zwei Regionen sind im Bewusstsein präsent und häufig im Fokus: die prosperierende Rheinschiene und das problemgebeutelte Ruhrgebiet. Hingegen fristet die ungleich kleinere Region Niederberg – mit den drei Städten Heiligenhaus, Velbert und Wülfrath so irgendwie dazwischen – eher ein Mauerblümchendasein. Dieser Standort und Lebensraum wird hartnäckig unterschätzt. Zu Unrecht. Denn dort sind gleich eine Reihe von den ziemlich Großen und den Hidden Champions ansässig und unternehmerisch weltweit unterwegs. Allerdings: Mit den Firmennamen verbindet man oft nichts, weil die Produkte bestens versteckt sind. Zum Beispiel eingebaut in Automobilen. Auch die Lage der Region passt. Und die Landschaft drum herum mit so viel Natur am Rande großer Städte und Ballungsräume ist ein wahres Pfund.

Die Haushalte des Städte-Trios sind gebeutelt und knapp genährt. Das engt den kommunalen Spielraum seit langem ein. Aber man hat es verstanden, sich Fördergelder und -programme von Bund und Land wie „Stadtumbau West“ oder „Soziale Stadt“ zunutze zu machen und so neue Dinge anzupacken. Zuweilen gerät man schon ins Staunen (und Grübeln), mit welcher Entschlusskraft beziehungsweise Nonchalance Räte so über die Jahre millionenschwere Eigenanteile mitbeschließen. Allenthalben gibt es integrierte Handlungskonzepte. Mal zum Wohnen, mal zur Altstadt-sanierung oder aber Innenstadtentwicklung. Letzteres auch in Velbert, wo alte Zöpfe endlich abgeschnitten werden und das Neubau-Projekt „Stadtgalerie“ den lokalen stationären Einzelhandel ergänzen soll. Es rächt sich, dass es in Zeiten, als noch genügend Geld da war, versäumt wurde, kluge Gewerbeflächenvorratspolitik zu betreiben. Zumal die Topographie ebenso wie die auf ewig verlorenen Flächen – pardon: Löcher – vom Kalkabbau ja das Geschäft ohnehin schwer genug machen. Wäre schon nicht dumm, den einen oder anderen Quadratmeter mehr im Portfolio zu haben, falls überraschend mal

jemand anklopft oder gar tatsächlich der A 44-Lückenschluss perfekt ist. Ein richtiger Schritt ist auch der Campus Velbert/Heiligenhaus der Bochumer „Mutterhochschule“, der kürzlich ein neues, eigenes Gebäude mit Platz für 400 Studenten bekam. Investitionen in die Köpfe sind klug, denn die Zeiten sind passé, da vor allem kräftige Hände an der Werkbank gefragt waren. Nicht minder klug und vorausschauend wäre es, die Ausbildungszurückhaltung zu beenden. Zwischen Angebot und Nachfrage klafft ein krasses Miss- und Mangelverhältnis. Es führt dazu, dass immer mehr leistungsfähige und motivierte junge Leute ihrer Heimat den Rücken kehren. Oft sind sie dauerhaft für die

Region verloren. Offiziellen Zahlen zufolge gehen bis 2025 von rund 184.000 sozialversicherungspflichtig Beschäftigten im Kreis Mettmann 30.000 Menschen in Rente. Wer da nicht heute selbst für seine Fachkräfte von morgen sorgt, der hat einen fatalen Mut zur Lücke. Umso bedeutender und hilfreicher sind hier das Engagement und die Ausbildungsinitiative „Das-mache-ich.de“ des Vereins Schlüsselregion. Dieses industrielle Netzwerk, dem schon 190 Unternehmen angehören, ist eine niederbergische Erfolgsgeschichte für sich. Genau wie die zahlreichen, seit Generationen tätigen Familienunternehmen.

In der Region gibt's allemal Anlass für Zuversicht und Zutrauen. Niederberg kann Strukturwandel, hat das über Jahr-

hunderte exerziert. Von Textilindustrie über Drahtziehereien, Metallverarbeitung, Gießereien sowie Schließen und Sichern bis ins Heute mit Hightech. Ein jeder, der sich von der verbreiteten Einstellung „Mir geht's nur gut, wenn ich schlecht rede“ verabschiedet und das Ganze ins Positive dreht, tut seinem Zuhause richtig gut. Also lieber „Ein Hoch auf Niederberg“!



„In der Region gibt's allemal Anlass für Zuversicht und Zutrauen.“

Klaus Kahle ist stellvertretender Leiter der WAZ-Lokalredaktion Velbert/Heiligenhaus

14

Fragen an ...

... an Jörg
Ewald-Linke,
Partner der Drees &
Sommer AG, Düsseldorf



Drees & Sommer begleitet private und öffentliche Bauherren sowie Investoren bei allen Fragen rund um die Immobilie.

Wo möchten Sie leben?

Neben dem Rheinland könnte ich mir wegen des hohen Freizeitwerts auch Städte wie Hamburg oder München vorstellen.

Was schätzen Sie am Standort Düsseldorf?

Düsseldorf hat sich dank seiner positiven Stadtplanung in den letzten 20 Jahren zu einem internationalen Standort entwickelt. So konnte eine multikulturelle Szene entstehen, die Düsseldorf maßgeblich bereichert.

Was sollte für den Standort noch getan werden?

Die Weiterentwicklung des Medienhafens zu einem Quartier sollte vorangetrieben werden. Beispiele wie die Hafen City Hamburg zeigen, wie eine Symbiose aus Arbeiten und Wohnen entstehen kann.

Mit einer solchen Mischung im weiterführenden Medienhafen hätte Düsseldorf einen zusätzlichen Attraktivitätsbonus.

Welchen Beruf hätten Sie gerne ergriffen?

Schon früh hatte ich eine größere Affinität zu schönen Häusern – dies brachte mich so zum Studium des Bauingenieurwesens.

Ihre größte Stärke?

Geduld.

Ihre größte Schwäche?

Zu wenig Zeit für Sport als persönlichen Ausgleich zu nehmen.

Welche Eigenschaften schätzen Sie bei Ihren Gesprächspartnern am meisten?

Offenheit und Ehrlichkeit.

Welche Eigenschaften Ihrer Gesprächspartner schätzen Sie am wenigsten?

Unverbindlichkeit.

Wie verbringen Sie Ihre Freizeit am liebsten?

Mit meiner Familie und Freunden.

Wer gehört zu Ihren Vorbildern?

Meine Eltern. Sie haben mich mit Sorgfalt und Liebe erzogen und mir Respekt als Lebenseinstellung vermittelt.

Welche Reform bewundern Sie am meisten?

Reformen, die mit gesundem Weitblick eingeführt wurden und noch nach Jahrzehnten, wenn auch leicht angepasst, Bestand haben.

Wären Sie Politiker, was würden Sie sofort ändern?

Ich würde die deutschen Steuer- und Abgabengesetze einer Radikalkur unterziehen.

Bitte vervollständigen Sie den Satz:

Der Wirtschaft geht es gut, wenn ...

... die Menschen durch ihr regionales Umfeld, ihre berufliche Tätigkeit und ihr privates Wohlbefinden motiviert werden, mehr zu konsumieren.

Wie lautet Ihr Lebensmotto?

Beobachten, analysieren, machen.



Business & Contacts

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

C

An-und Verkauf von:

Gabelstapler, Lagertechnik,
Insolvenzmasse, Leasingrückläufer

www.stapler-de.de • Tel.: 0211 996 14 008



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



20 Jahre professionelle Gastlichkeit
in Monheim am Rhein

1997 - 2017

Hotel | Tagungcenter | Restaurant | Feieradresse

An der Alten Ziegelei 4 • 40789 Monheim am Rhein
Telefon 02173 - 33 07 0 • www.hotelamwald.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



RÖDER HTS HÖCKER GMBH

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

T



Beratung
Vertrieb
Montage
Service

Industrietore
Brandschutzstore
Garagentore

INOVATOR

Innovative Torsysteme

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

Partner und
Stützpunkthändler der
Hörmann Gruppe



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

DER NEUE JAGUAR XE UND XF

WENN, DANN JETZT.



JAGUAR XE JETZT SCHON AB 299,- €* MTL. LEASEN

Jaguar XE 20d Prestige Automatikgetriebe, kW 132 (PS 179), Ammonite Grey Metallic, Leder schwarz, Navigation, Bluetooth Freisprecheinrichtung, Sitzheizung, Parkhilfepaket, u. v. m.

LEASINGKONDITIONEN

Modell:	XE 20d Prestige Automatik
Kaufpreis:	39.795,- €
Leasingsonderzahlung:	0,- €
Laufzeit in Monaten:	48
Gesamtlaufleistung in km:	40.000
mtl. Leasingrate*	299,- €*

Jaguar XE 20d Prestige Automatikgetriebe:
Kraftstoffverbrauch in l/100 km: 5,10 (innerorts); 3,70 (außerorts); 4,20 (komb.); CO₂-Emissionen in g/km: 111; CO₂-Effizienzklasse: A+; RL 80/1268/EWG.

JAGUAR XF JETZT SCHON AB 439,- €* MTL. LEASEN

Jaguar XF 20 British Design Edition Automatikgetriebe, kW 132 (PS 179), Ultimate Black Metallic, Leder schwarz, Navigation, Bluetooth Freisprecheinrichtung, Sitzheizung, Parkhilfepaket, u. v. m.

LEASINGKONDITIONEN

Modell:	XF 20d R-Sport Automatik
Kaufpreis:	54.378,- €
Leasingsonderzahlung:	0,- €
Laufzeit in Monaten:	48
Gesamtlaufleistung in km:	40.000
mtl. Leasingrate*	439,- €*

Jaguar XF 20 British Design Edition Automatikgetriebe:
Kraftstoffverbrauch in l/100 km: 5,20 (innerorts); 3,80 (außerorts); 4,30 (komb.); CO₂-Emissionen in g/km: 114; CO₂-Effizienzklasse: A+; RL 80/1268/EWG.

MOLL

Moll GmbH & Co. KG

Am Seestern 3, 40547 Düsseldorf
Tel: 0211 30230-0

info@moll.de, www.moll.de

THE ART OF PERFORMANCE

Mehr Informationen zu Jaguar Care unter: www.jaguar.de/JaguarCare

*Ein Leasingangebot, vermittelt für die Jaguar Bank, eine Zweigniederlassung der FCA Bank Deutschland GmbH, Salzstraße 138, 74076 Heilbronn. Widerrufsrecht nach § 495 BGB für Verbraucher. Nur solange der Vorrat reicht. Nebenkosten für Überführung und Zulassung netto 900,- €, inkl. 3 Jahren Garantie, Wartung und Verschleiß. Alle Preise zzgl. MwSt.

Abbildung zeigt Sonderausstattung.