



IHK

magazin

für Düsseldorf und den Kreis Mettmann

www.duesseldorf.ihk.de

08.2017



Future City Langenfeld

Modell für den Handel und die
Innenstadt von morgen.

N 51° 6' 30"

O 6° 57' 2"

Smart
City

Window
Shopping

White
Box

Stadtschlüssel

Unternehmen

Vegetarische Küche
liegt im Trend

Im Fokus

Senior-Experten helfen
Existenzgründern

Digitalisierung

Zeit der starren Hierar-
chien ist vorbei

Gerade zu Besuch bei mir selbst.

Entspannter fliegen:
mit Lufthansa zu
21 Zielen in Asien



Lufthansa

Langenfeld auf Digital-Kurs voraus

Transformation ist ein großes Thema, bei dem zunächst auf große Namen und Institutionen geschaut wird. Wie kann es gelingen, diese Herausforderung für Wirtschaft und Gesellschaft zu bewältigen? Welche Umwälzungsprozesse kommen auf die großen Wirtschaftszweige Industrie und Handel zu? Und nicht zuletzt – wie wird sich unser Zusammenleben in den kommunalen und regionalen Strukturen verändern? Nahezu unbemerkt hat sich die Stadt Langenfeld auf den Weg gemacht, zumindest einige dieser Fragen zu beantworten. Schon jetzt kann man einen Teil der Erfolgsfaktoren von Future City Langenfeld erkennen, die wahrscheinlich auf ähnliche Projekte übertragbar sind. Dazu gehört zum einen die deutlich höhere Vernetzung der Akteure untereinander und zum anderen die gelebte Bereitschaft zur Kooperation. Damit ist das Konzept von „Future City Langenfeld“ weit mehr als die clevere Vermarktungsstrategie einer Standort- oder Werbegemeinschaft. Sicherlich gibt es auch in Langenfeld noch eine Menge zu tun – angeschoben, moderiert und umgesetzt von engagierten Persönlichkeiten vor Ort. Aber das Signal ist deutlich: Es sind nicht unbedingt die großen Einheiten und Dickschiffe, die künftig Strukturen verändern werden, sondern eher die kleinen und wendigen Boote. Für alle Beteiligten heißt es nun: Ruder hart Backbord und umdenken! Denn Standortentwicklung meint im digitalen Zeitalter weit mehr, als über die Zukunft des stationären Einzelhandels zu sinnieren. Künftig wird es eher darum gehen, die Entwicklung von Standorten vernetzt und kreativ voranzutreiben und zwar unter Einbindung demographischer, touristischer, kultureller, (IT)-infrastruktureller, ökologischer und energetischer Faktoren. Und das ist fast schon ein neues (kommunales) Geschäftsmodell: Standortentwicklung als Start-up – Copyright by Future City Langenfeld!

Gregor Berghausen
Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf

 gregor.berghausen@duesseldorf.ihk.de

 www.facebook.com/gregor.berghausen



FOTO: WERNER GABRIEL



18

Future City Langenfeld

Die Stadt will vormachen, wie Innenstädte und Einzelhandel im Zeitalter der Digitalisierung fit für die Zukunft gemacht werden können.

42

Digitalisierung

Henkel-Personalvorstand Kathrin Menges erzählte in der Reihe „Go digital“, wie ein Großkonzern mit der Digitalisierung umgeht.

52

Portraitiert

Mit viel Biss: Drei Start-ups sind mit pfiffigen Ideen rund um leckereres Essen auf der Erfolgsspur.





47

Im Fokus

Dank des Vereins des Vereins Alt hilft Jung NRW e.V. greifen Senior-Experten Jungunternehmern seit 30 Jahren unter die Arme.

Unternehmen

- 04 Neue IHK-Zusatzqualifikation „vegetarische und vegane Küche“
- 06 NRW.Invest Award verliehen
- 07 Campus Velbert/Heiligenhaus kooperiert mit IHK und Gesamtschule
- 08 Henkel gewinnt Rheinischen Innovationspreis
- 08 NRW.Bank fördert Berufswahlprojekt
- 09 ISS eröffnet neue Hauptverwaltung in Düsseldorf
- 10 40 Jahre Discher Technik GmbH
- 10 Lido im Malkasten eröffnet
- 11 Wenko bekommt den Plus X Award
- 12 Wettbewerb der Staplerfahrer
- 12 90 Teilnehmer beim BMW Golf Cup International
- 13 Lindner Hotels & Resorts investieren
- 13 Düsseldorfer Rheinbahn legt Bilanz vor
- 14 Die neue Marcel's – Restaurant Bar
- 14 Interaktive Roboter-Applikation ausgezeichnet
- 14 Weltenmacher startet ins B2B
- 15 Gutes Geschäftsjahr für die ARZ Haan AG
- 15 Avison Young vermittelt Büroflächen
- 15 QVC-Studie zum Handel 2036
- 16 Jubiläen
- 16 Menschen der Wirtschaft
- 17 Unternehmensticker

Titel

- 18 Langenfeld: Modell für die Innenstadt von morgen
- 23 Interview mit Jan Christoph Zimmermann, Citymanagement Langenfeld
- 26 Das Beste aus beiden Welten: moderne Technik und persönlichen Kontakt
- 29 IHK-Angebot: Handel digital und analog
- 30 Zahlen, Daten, Fakten

Service

- 32 Finanzen & Steuern
- 33 Recht
- 35 Bekanntmachung von Rechtsvorschriften
- 36 Veranstaltungen
- 37 Weiterbildung
- 41 Kompakt
- 42 Digitalisierung
- 44 Fachkräfte
- 45 Start-ups/Unternehmensgründung

Im Fokus

- 47 30 Jahre Alt hilft Jung NRW e. V.: Ein Dankeschön ist genug
- 49 Interview mit dem Vereinsvorstand um Ursula Gieseler, Friedrich Pfeiffer und Bernd Malecki

Portraitiert

- 52 Start-ups: Erfolgreich mit Biss
- 56 Ein Tag im Leben von Personalberaterin Maria Fischer
- 59 Restauranttipp: Das La Bouillabaisse in Düsseldorf

Rubriken

- 01 Editorial
- 40 Impressum
- 60 Meet & Greet
- 62 Tipps & Termine
- 63 Gastkommentar: Was steht im schwarz-gelben Schaufenster
- 64 Fragebogen: Angelika Firnrohr



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 360 718 8.



Immer öfter fleischlos

Neue IHK-Zusatzqualifikation „vegetarische und vegane Küche“.

Sich vegetarisch oder gar vegan zu ernähren, ist längst mehr als ein Trend. Immer mehr Menschen verzichten auf Fleisch – aus Liebe zu Tieren, zur Umwelt oder aus gesundheitlichen Gründen. Köchen eröffnet der grüne Lebensstil ein neues Geschäftsfeld, stellt sie aber vor große Herausforderungen, denn in der Koch-Ausbildung spielt die Zubereitung fleischloser Speisen bisher eine untergeordnete

Rolle. Die IHK Düsseldorf reagiert mit einer besonderen Rechtsvorschrift auf das veränderte Verbraucherverhalten. Künftig können Azubis parallel zu ihrer Ausbildung zum Koch an einem Vorbereitungslehrgang teilnehmen, über den sie die Zusatzqualifikation „vegetarische und vegane Küche“ erwerben. Der erste Lehrgang startet im kommenden Schuljahr an der Düsseldorfer Albrecht-Dürer-Schule. Ob Ernährung und Gesundheit, Warenkunde, wirtschaftliche und sozialwissenschaftliche Zusammenhänge oder die Planung und Zubereitung von fleischlosen Gerichten – in 120 Unterrichtsstunden, verteilt auf 20 Wochen, lernen die Azubis alles, was sie für den Einsatz in der vegetarischen und veganen Küche brauchen. Im Frühjahr 2018 treten die ersten Teilnehmer vor den Prüfungsausschuss der IHK. Iris Kremp, IHK-Bereichsleiterin Weiterbildungsprüfungen, ist sicher: „Lehrlinge, die sich schon während ihrer Ausbildung freiwillig weiterbilden und eine Prüfung vor der IHK ablegen, zeigen, dass sie engagiert und leistungsstark sind. Sie haben bessere Chancen, nach der Ausbildung übernommen zu werden oder in einem anderen Unternehmen eine Anstellung zu finden.“



Thomas Bock, Küchendirektor Courtyard by Marriott, Düsseldorf.

Leichte Gerichte ohne Fleisch sind gefragt

Wie wichtig die Schulung des Nachwuchses in fleischloser Kochkunst ist, weiß Thomas Bock, Küchendirektor für beide Courtyard by Marriott-Hotels in Düsseldorf und Mitglied im IHK-Prüfungsausschuss für die neue Zusatzqualifikation. „Gerade im Hafen haben wir viele Gäste aus Mode und Medien, die leichte Gerichte ohne Fleisch essen möchten. Mit unserem vegetarischen Angebot werden wir aber auch Gästen gerecht, die nicht wollen, dass für sie Tiere geschlachtet werden“, so der Chef von 26 Mitarbeitern. Seine sechs Auszubildenden bereitet Bock gezielt auf die besonderen Wünsche der Gäste vor. „Wir entwickeln gemeinsam neue Rezepte und schreiben zusammen die Speisekarte. Meine Azubis sind affin für dieses Thema und nehmen gerne an der Zusatzqualifikation der



Iris Kremp, Bereichsleiterin Weiterbildungsprüfungen, IHK Düsseldorf.



Isabel Hausmann, stellvertretende Geschäftsführerin, Dehoga Nordrhein e.V.

IHK teil, auch, wenn sie dafür Freizeit opfern müssen.“ Der Küchendirektor ist überzeugt, dass sich dieses Engagement im Berufsleben auszahlen wird. „Wer vegetarisch oder vegan kochen kann, der wird künftig die gut bezahlten Jobs bekommen. Denn schaut man sich Kochsendungen oder die sozialen Medien an, dann ist doch klar, wohin die Reise geht – hin zu gesunden Gerichten aus nachhaltigen, regionalen Produkten.“

Dass fleischlose Kost beliebter ist denn je, belegen die Zahlen des Vegetarierbundes Deutschland. Demnach ernähren sich hierzulande 7,8 Millionen Menschen vegetarisch, rund eine Million vegan. Tendenz steigend. Auch der Dehoga Nordrhein registriert das zunehmende Interesse. Insbesondere in den vergangenen fünf Jahren sei die Nachfrage nach vegetarischen und veganen Gerichten stark gestiegen, berichtet Isabel Hausmann, stellvertretende Geschäftsführerin des Verbandes. „So wie es früher einmal Trend war, Fitnesssport zu treiben, so liegt es heute im Trend, sich gesund zu ernähren. Weniger Fisch und Fleisch, dafür mehrmals am Tag Obst und Gemüse.“

Die Mischung macht's

Die Gastro-Betriebe seien gefordert, ihr Angebot an das veränderte Ernährungsbewusstsein anzupassen, meint Hausmann. Gefragt sei eine Speisekarte mit der richtigen Mischung aus Fisch, Fleisch, Geflügel und modernen vegetarischen Gerichten. Die Zusatzqualifizierung der IHK sei eine gute Chance,

um neue Ideen zu entwickeln. Dass rein vegetarische Restaurants auf Dauer erfolgreich sein können, glaubt die Dehoga-Geschäftsführerin allerdings nicht: „Dafür ist der Marktanteil nicht groß genug.“ Das sieht Peter Zodrow, Geschäftsführer von „Sattgrün“, anders. Seit zehn Jahren bietet seine Restaurant-Kette ausschließlich hausgemachte vegane Speisen an. Mit Erfolg. „Es ist im Bewusstsein der Menschen angekommen, dass rein pflanzliches Essen genauso lecker, sättigend und bezahlbar ist, wie Essen aus tierischen Produkten. Unsere Gäste kommen aus allen Altersgruppen und Bildungsschichten“, sagt der gelernte Hotelfachmann und studierte Betriebswirt für Hotellerie und Gastronomie, der in Düsseldorf und Essen 80 Mitarbeiter beschäftigt.

Die Rechtsvorschrift zur IHK-Zusatzqualifikation „vegetarische und vegane Küche“ ist auf Seite 35 in dieser Ausgabe des IHK-Magazins zu finden.

Zodrow sieht in der veganen Gastronomie einen „stark wachsenden Markt mit viel Potenzial“ und freut sich über das neue Angebot der IHK. Aber er will noch mehr: „Wir möchten vegane Köche ausbilden, denn wir haben sehr viele Anfragen von motivierten Leuten, die zwar als Köche, nicht aber mit Fisch und Fleisch arbeiten wollen. Leider gibt es diesen Ausbildungsberuf noch nicht.“ Der überzeugte Tierschützer gründete „Sattgrün“ zu einer Zeit, als gesunde Ernährung und Nachhaltig noch kein Thema waren. „Wir mussten viel Überzeugungsarbeit leisten“, sagt er rückblickend.



Peter Zodrow, Gründer und Geschäftsführer Sattgrün.

„Heute gibt es aber viele Menschen, die sich bewusst ernähren und für Tierwohl einsetzen wollen. Sie tun das aus voller Überzeugung, deshalb wird sich diese Entwicklung fortsetzen.“

Viele vegetarische Alternativen

Davon ist auch Juliane Möller überzeugt. 2015 hat sich die Systemgastronomin mit dem vegan/vegetarischen Streetfood-Catering „Monheimat“ selbständig gemacht. Herzstück ihres Angebotes sind Brottaschen, die mit hausgemachten Zutaten mal vegetarisch, mal rein pflanzlich gefüllt werden. „Es ist heute nicht mehr zeitgemäß, Fleisch zu essen. Stattdessen setzt sich vegetarische beziehungsweise vegane Ernährung immer mehr durch, denn sie ist im Gegensatz zu anderen Food-Trends nachhaltig“, sagt die Unternehmerin mit Bachelor-Abschluss in Catering, Tourismus und Hospitality Services.



Juliane Möller, Gründerin von Monheimat.

Möller, die gerade Mutter geworden ist, bietet ihre Speisen auf Märkten und Veranstaltungen rund um die Heimatstadt Monheim an. Auch Muffins, Kuchen, Limonaden und Smoothies sind im Angebot. Nicht nur Vegetarier, auch Flexitarier fühlten sich davon angesprochen. „Wenn Speisen frisch und mit Liebe gemacht sind, dann lassen sich damit auch Fleischeser überzeugen.“ In der Region sei „Monheimat“ längst nicht mehr das einzige vegetarische Angebote, meint Möller. Ob kleines Bio-Bistro oder großer Burger-Tempel – nahezu jedes Restaurant halte inzwischen vegetarische Alternativen bereit. „Dieser Trend wird sich ganz sicher fortsetzen.“

Sylvia Rolmann



13. Preisverleihung des NRW.Invest Award am 3. Juli: Unter den Preisträgern war die Lush Fresh Handmade Cosmetics. Es freuten sich (von links) IHK-Präsident **Andreas Schmitz**, der die Laudatio hielt, zusammen mit dem Lush Team mit **Mo Constantine**, Co-Founder & Product Inventor (4. von rechts) und **Jason Muller**, Global Manufacturing Director (2. von rechts) sowie NRW-Wirtschaftsminister **Professor Dr. Andreas Pinkwart** und **Petra Wassner**, Geschäftsführerin NRW.Invest.

NRW.Invest Award verliehen

Zwei Preisträger kommen aus dem IHK-Bezirk Düsseldorf.

Für herausragende Investitionen am Standort Nordrhein-Westfalen haben Wirtschaftsminister Professor Dr. Andreas Pinkwart und die landeseigene Wirtschaftsförderungsgesellschaft NRW.Invest vier internationale Unternehmen mit dem NRW.Invest Award 2017 ausgezeichnet.

„Mit diesem Preis setzt das Land ein Zeichen: Internationale Investoren sind in Nordrhein-Westfalen hochwillkommen. Sie schaffen tausende Arbeitsplätze und treiben durch ihr Know-how Innovationen voran“, sagte Pinkwart bei der Verleihung im Düsseldorfer Museum K21. „Mit einer aktiven Ansiedlungspolitik können wir unsere Spitzenposition verteidigen“, ergänzte Petra Wassner, Geschäftsführerin von NRW.Invest.

Zu den Gewinnern des Awards gehört die Lush Fresh Handmade Cosmetics. Der britische Kosmetikhersteller eröffnete im Juni 2016 in Düsseldorf seine erste Produktionsanlage

– seine größte Investition in Kontinentaleuropa. Die Laudatio hielt Andreas Schmitz, Präsident der IHK Düsseldorf: „Die Mitarbeiter stellen alle Produkte mit frischen, natürlichen Zutaten in Handarbeit her. Ethische Grundsätze spielen bei unserem Preisträger nämlich eine entscheidende Rolle: Der Kosmetikhersteller engagiert sich für Menschenrechte, Umwelt- und Tierschutz. Ob Badekugeln, Cremes oder Duschöle – die Produktpalette ist zu einem großen Teil vegan und wird aus nachhaltig gewonnenen Rohstoffen hergestellt.“ Auf mittlerweile 10.700 Quadratmetern stellt das Unternehmen Produkte für Deutschland, Frankreich, Benelux und Schweden her. 300 Mitarbeiter sind dort bereits für den Vertrieb und die Herstellung tätig. „Im letzten Jahr haben wir das 70-jährige Jubiläum des Landes NRW und damit auch die enge Verbindung zu Großbritannien als Mitbegründer des Bundeslandes gefeiert. Vor diesem Hintergrund

macht es mich besonders stolz, dass sich wieder ein britisches Unternehmen für den Standort NRW entschieden hat und diese engen Bande weiter stärkt“, so Schmitz weiter.

Ein weiterer Gewinner war Trivago. Das in Düsseldorf gegründete Start-up baut derzeit im Medienhafen Düsseldorf für 145 Millionen Euro eine neue Firmenzentrale. Der Campus bietet auf 30.000 Quadratmetern Bürofläche Platz für bis zu 2.000 Beschäftigte. Vor fünf Jahren verkaufte Trivago die Mehrheit seiner Anteile an das US-Unternehmen Expedia und ist inzwischen an der New Yorker Börse Nasdaq gelistet.

Außerdem konnten sich die Hydro Aluminium Rolled Products GmbH (eine neue Fertigungslinie in Grevenbroich und eine neue Recycling-Anlage in Neuss) und Teleperformance Germany (eine neue Niederlassung in Mönchengladbach, Deutschlandzentrale in Dortmund) über den Award freuen.

Brücken geschlagen

Campus Velbert/Heiligenhaus kooperiert mit IHK und Gesamtschule.

Für den Campus Velbert/Heiligenhaus ist 2017 ein Jahr des Wachstums: Im Frühjahr bezog die Hochschule ihr eigenes vierstöckiges Gebäude an der Kettwiger Straße. Anfang Juli konnten beim offiziellen Einweihungsfest alle Interessierten die neuen Maschinen und High-Tech-Labore auf den über 6.700 Quadratmetern im Neubau kennenlernen. Gleichzeitig schloss die Hochschule, Kooperationsvereinbarungen mit der IHK Düsseldorf und der Gesamtschule

Heiligenhaus. „Die Kooperationsvereinbarung mit der IHK stärkt das duale Studienmodell am Campus“, so Hochschulpräsident Professor Dr. Jürgen Bock. „Der neue Campus ist ein Gewinn für den Standort Velbert-Heiligenhaus“, erklärt IHK-Vizepräsident Ralf Burmester das Interesse der Kammer an der guten Zusammenarbeit mit dem Campus. „Gerade für eine Region mit einem starken industriellen Mittelstand ist nicht nur die räumliche Nähe zu einer Hochschule von Bedeutung, sondern auch die

enge Verzahnung mit der Wirtschaft vor Ort.“ Durch die Kooperation mit der Gesamtschule Heiligenhaus bekommen außerdem schon die Schüler Einblicke in das duale Studium und die Arbeitswelt der Unternehmen. Bereits ab der 8. Klasse wird es in der Gesamtschule künftig Kurse zur Berufsfelderkundung am Campus Velbert/Heiligenhaus geben. „Und dies ist auch für die Unternehmen wichtig“, betont Gregor Berghausen, Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf. „Je genauer die Nachwuchstalente wissen, was sie erwartet und welche Anforderungen auf sie zu kommen, desto größer ist die Chance, dass sie Ausbildung und Studium auch beenden und später zu einer wertvollen Arbeitskraft für das Unternehmen werden.“



LESIAO
Tierklinik

24 Stunden Notdienst, auch an allen Wochenenden

0211 322 77 70
lesia.de

Henkel gewinnt Rheinischen Innovationspreis

Auszeichnung für Leichtbautechnologie auf dem Düsseldorfer Arbeitgebertag.

Die Unternehmenschaft Düsseldorf und Umgebung e.V. (Unternehmenschaft Düsseldorf) hat der Henkel AG & Co. KGaA den Rheinischen Innovationspreis 2017 verliehen. Das Geschäftsfeld Transport und Metall des Unternehmensbereichs Adhesive Technologies erhielt die Auszeichnung für die Entwicklung eines neuartigen Harzes, das die Markteinführung einer faserverstärkten Kunststoff-Blattfeder im automobilen Leichtbau ermöglicht. Die Preisverleihung fand auf dem Düsseldorfer Arbeitgebertag im Van der Valk Airporthotel in Düsseldorf statt.



Das Henkel-Team mit dem Rheinischen Innovationspreis (von links): **Frank Kerstan, Konrad Brimo, Andreas Niegemeier, Olaf Lammerschop und Wolfgang Lupp.**

Mit dem Rheinischen Innovationspreis zeichnet die Unternehmenschaft Düsseldorf besonders innovative Ideen, Projekte und Produkte aller Unternehmensgrößen, Organisationen, Einrichtungen oder Einzelpersonen aus. Henkel Adhesive Technologies entwickelt und liefert eine Vielzahl hochwirksamer Klebstoffe, Dichtstoffe und Funktionsbeschichtungen für

Automobilhersteller und Zulieferer weltweit. Einen Schwerpunkt bilden dabei Produkte und Technologien, die einen vermehrten Einsatz von Leichtbaumaterialien ermöglichen und so den Kraftstoffverbrauch und den Ausstoß von Kohlendioxid bei Autos senken. So hat ein moderner Pkw durchschnittlich 17 Kilogramm Henkel-Technologie an Bord.

FOTO: HENKEL AG & CO. KGaA

Experten coachen Schüler und Eltern

NRW.Bank fördert Berufswahlprojekt am Cecilien-Gymnasium.

Die Wahl des richtigen Berufes ist nicht nur für Jugendliche schwierig, auch die Eltern stellt die Zeit der Berufsorientierung oft vor große Herausforderungen. Das Cecilien-Gymnasium in Düsseldorf bietet daher seinen Schülern und Eltern Unterstützung. Mitte Juli starteten die Trainer der Kölner Einstieg Studien- und Berufsberatung dazu verschiedene Berufswahlmodule.

In diesem Jahr profitieren rund 150 Schüler der Jahrgangsstufe 9 sowie deren Eltern von dem jährlichen durch die NRW.Bank, Düsseldorf,

geförderten Schulprojekt. „Wir möchten, dass sich unsere Schüler frühzeitig mit dem Thema Berufswahl beschäftigen. Sie sollen Zeit haben, um sich zum Beispiel in Praktika auszuprobieren und sich zu orientieren“, sagt Esther Beucker, Studien- und Berufswahlkoordinatorin am Cecilien-Gymnasium, die das Projekt organisiert.

Zum Auftakt fand Anfang Juli ein Elterninformationsabend und ein Berufsorientierungstag am dem Gymnasium statt. Im Oktober folgt dann ein weiterer Berufsorientierungstag, an

dem jeder Schüler einen Onlinetest zur Berufsfindung absolviert, im Einzelgespräch mit den Trainern ausgewertet und so eine intensive Beratung zur Berufs- und Studienwahl erhält. „Die Vielfalt an Ausbildungs- und Studiemöglichkeiten ist groß. Als Förderbank für Nordrhein-Westfalen liegt uns das Thema Bildung sehr am Herzen. Deshalb unterstützen wir insgesamt drei Schulprojekte zur Berufswahl: zwei in Düsseldorf und eines in Münster“, so Eckhard Forst, Vorsitzender des Vorstands der NRW.Bank.



Platz für Kreativität wird in der neuen Hauptverwaltung von ISS groß geschrieben.

New Ways of Working

ISS eröffnet neue Hauptverwaltung in Düsseldorf.

Ende Juni eröffnete die ISS Facility Services Holding GmbH, Dienstleister für Integrierte Property- und Facility Services, offiziell seine neue Hauptverwaltung mit dem Namen „The Lab“ in Düsseldorf, Theodorstraße 178.

Die neuen Büroräume sind in modernem Design gehalten und stehen für eine Arbeitskultur, die einen größeren kreativen Freiraum ermöglichen soll. Die Arbeitsumgebung in dem Gebäude gegenüber vom ISS Dome, dessen Namenssponsor das Unternehmen ist, ist komplett digitalisiert und dient den 200 Mitarbeitern der Hauptverwaltung als Labor zur Nutzung und Entwicklung von zukunftsweisenden Arbeitsplatzkonzepten. Außerdem wurde im Erdgeschoss das Trainingszentrum „ISS College“ eingerichtet. „Wir

freuen uns in ‚The Lab‘ die Chance zu haben, zu beurteilen, zu nutzen und zu zeigen, was heute schon getan werden kann, um außergewöhnliche Arbeitsplatz Erfahrungen zu schaffen, die zu kostengünstigen Preisen technologisch unterstützt werden“, so Joachim Schneider, Leiter des ISS IQ Teams, das die Einführung von schlanken Prozessen, Technologien der neuen Generation und künstlicher Intelligenz vorantreibt.

Zur offiziellen Eröffnung kamen 100 geladenen Gäste, unter ihnen Thomas Geisel (Oberbürgermeister Düsseldorf), Dr. Marcus Optendrenk (CDU, Abgeordneter des Landtags NRW), Jeff Gravenhorst (ISS Group CEO) und Dr. Alexander Granderath (Country Manager ISS Deutschland). Die Besucher hatten während des mehrstündigen Programms die

Gelegenheit, das neue Gebäude in mehreren Führungen kennen zu lernen. Dazu gehört auch ein Restaurant mit 95 Plätzen, das sowohl den ISS Mitarbeitern als auch Besuchern offensteht. Bereits morgens sind verschiedene Brötchen, Brote und frische Früchte erhältlich. Pünktlich zur Mittagszeit gibt es täglich drei wechselnde Menüs.

Granderath zeigte sich nach der offiziellen Eröffnung stolz: „Für uns alle war es ein fantastischer Tag. Neben sehr interessanten Kundengesprächen hatten wir die große Ehre, dass wir Thomas Geisel und Dr. Marcus Optendrenk, unseren internationalen Aufsichtsrat sowie ISS Group CEO Jeff Gravenhorst begrüßen durften, um diese Eröffnung mit uns zu feiern. Mein Dank an alle Beteiligten, die zu diesem tollen Event beigetragen haben.“

40 Jahre Discher Technik GmbH

Vom Kleinstunternehmen zum internationalen Player.

Anfang Juli feierte die Discher Technik GmbH in Haan ihren 40. Geburtstag. Die Erfolgsgeschichte des Unternehmens begann 1977 mit äußerst bescheidenen Produktionsmitteln: An einer kleinen Drehbank in den nur 16 Quadratmeter großen Kellerräumen seines Hauses produzierte Firmengründer Josef Discher – bei kaufmännischen Fragen von seiner Frau Rosemarie unterstützt – zunächst kleine Bausätze und Armaturen.



Das Gründerehepaar **Rosemarie** und **Josef Discher** (Mitte), Geschäftsführer **Olaf Discher** (rechts) mit seinem Sohn **Miron**, der nach seiner Ausbildung in das Familienunternehmen einsteigen möchte.

1982 erfolgte die Gründung der Discher Medizintechnik GmbH, gleichzeitig wurde der Standort erweitert. Für die Produktion und Reparatur von Edelstahlelementen für Kliniken wurden weitere Mitarbeiter eingestellt. Ab 1992 wurden die ersten eigenen Reinigungsautomaten für Steckbecken hergestellt. 1995 stieß Sohn Olaf zum elterlichen Betrieb und brachte als Elektroniker und Kaufmann viele neue Ideen in das Unternehmen ein. Das

Jahr 2002 markiert die Umfirmierung des Unternehmens in Discher Technik GmbH und eine noch stärkere Konzentration auf das Kerngeschäft. Heute ist das Unternehmen mit seinen innovativen medizintechnischen Produkten nicht nur in ganz Deutschland, sondern auch in fast allen europäischen Nachbarländern sowie in Asien und Übersee vertreten – und ist trotz des Wachstums ein typisches Familienunternehmen geblieben.

FOTO: DISCHER

Ein neues Kapitel

Lido im Malkasten eröffnet.

Am 13. Juli eröffnete im traditionsreichen Malkasten am Hofgarten in Düsseldorf das Restaurant und die Bar Lido im Malkasten.

In enger Zusammenarbeit mit der Künstlerin Rosemarie Trockel wurde ein offenes Raumkonzept geschaffen. Restaurant und Bar bieten eine moderne internationale Küche in entspanntem Ambiente: Mixen und Teilen sind das Prinzip. Das Team um Florian Ohlmann hat sich zum Ziel gesetzt, den Gast zum Experimentieren und Probieren zu animieren und den Malkasten zum kommunikativen und künstlerischen Treffpunkt Düsseldorfs werden zu lassen.



Sind von ihrem Konzept überzeugt: **Florian Ohlmann**, Küchenchef im Lido Malkasten, und **Robertino Wild**, Lido Inhaber und Gründer.

„Mit dem Lido im Malkasten verwirklichen wir ein völlig neues Konzept. Zusammen mit Rosemarie Trockel wurde gezielt und konsequent die Einheit aus Kunst und Gastronomie geschaffen, um die legendäre Vergangenheit des Malkastens aufzugreifen. In der Küche und der Bar haben wir uns weltweit inspirieren lassen“, so Robertino Wild, der mit dem Lido im Malkasten sein

drittes Restaurant in Düsseldorf eröffnet. Der Künstlerverein Malkasten wurde im Jahr 1848 als Wirkungsstätte für Künstler gegründet, die Raum für Austausch und geselliges Künstlerleben bot. Unvergessen sind bei vielen ganz sicher auch die legendären Künstlerpartys und Tortenschlachten, die den Malkasten im letzten Jahrhundert prägten.

FOTO: VOLKER CONRADUS

Preisgekrönt

Wenko bekommt den **Plus X Award**.

Große Freude bei der Wenko-Wenselaar GmbH & Co. KG: Plus X Geschäftsführer Donat Brandt überreichte Geschäftsführer Niklas Köllner die höchste Auszeichnung, die die Jury des Plus X Award vergibt – den Most Innovative Brand Award. Eine besondere Ehre, die die Innovationsleistung in der Kategorie Accessoires des Anbieters von Produkten für Bad, Küche, Wäsche und Wohnen bestätigt. Die Übergabe der goldenen Trophäe fand am 14. Juli im Stammsitz von Wenko in Hilden statt. Als besondere Überraschung erhielt das Unternehmen zusätzlich die produktübergreifende Sonderauszeichnung „Beste Designmarke 2017“ im Bereich Accessoires, die nur die Marken bekommen, deren Produkte über alle Teilnahmezeiträume eines Jahres die meisten Gütesiegel erhalten. Der Plus X Award ist ein Innovationspreis für Technologie, Sport und Lifestyle, der von einer internationalen und unabhängigen Fachjury aus 25 Branchen vergeben wird.

FOTO: WENKO



Niklas Köllner (links) freut sich über den Most Innovative Brand Award, überreicht von Plus X Geschäftsführer **Donat Brandt**.

edVcate

SEMINARE | COACHING | BERATUNG

+49 202 2 54 50 06

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



Präzision und Nervenstärke

Wettbewerb der Staplerfahrer bei der Klaus Pahlke GmbH & Co. Fördertechnik KG.

Ende Januar kämpften 61 Staplerfahrerinnen und Staplerfahrer bei der Regionalmeisterschaft in Haan um die Finalplätze beim 12. Pahlke Stapler Cup, den Meisterschaften im Staplerfahren. Insgesamt drei Teilnehmerinnen und 58 Teilnehmer waren bei dem von der Klaus Pahlke GmbH & Co. Fördertechnik KG ausgerichteten Vorentscheid angetreten. Sie bewiesen an verschiedenen Frontstapler-Modellen Präzision, Geschwindigkeit und Nervenstärke. Rund 500



Alex Martel wurde Regionalmeister beim Stapler Cup.

Zuschauer beobachteten am Wettbewerbsparcours beeindruckt, was sonst im Arbeitsalltag der Kontrahenten meist hinter verschlossenen Lagertüren passiert: zügiges Manövrieren auf engstem Raum, blitzschnelles Sortieren und Stapeln, millimetergenaues Einpassen von

Packstücken in großer Höhe oder Hantieren und Verfüllen mit speziellen Drehvorrichtungen am Staplerarm. Alex Martel aus Dortmund siegte, als beste Frau schloss Anne Ohnhäuser aus Leverkusen ab. Das Finale findet vom 14. bis 16. September in Aschaffenburg statt.

FOTO: STAPLERCUP



Traditionelle Spendenübergabe bei der BMW Niederlassung Düsseldorf.

Über 100.000 Amateur-Golfer. Mehr als 50 Teilnehmerländer. Ein Ziel: das Weltfinale des BMW Golf Cup International. Bereits zum 31. Mal wird die größte Amateurgolf-Turnierserie der Welt ausgetragen, an deren Ende die Qualifikation für das internationale Finale steht. Auf dem Weg dorthin haben Anfang Juli 90 Freizeitspieler in Düsseldorf die erste Hürde in Angriff

genommen. Bei dem von der BMW Niederlassung Düsseldorf im Golfclub Hösel ausgerichteten Turnier setzten sich Susanne Büssemer (Damen), Marcus Toennessen (Herren A), Dirk Mettler (Herren B) und Klemens Hitzbleck (Sonderwertung C) durch. Sie qualifizierten sich damit für die nächste Runde, das Landesfinale in München. Außerdem ging es in dem Turnier um einen guten Zweck:

Golf trifft guten Zweck

90 Teilnehmer beim **BMW Golf Cup International** in Düsseldorf.

Traditionell werden die Teilnahmegebühren des BMW Golf Cup International der BMW Niederlassung Düsseldorf im vollen Umfang gemeinnützigen Institutionen in Düsseldorf gespendet. In diesem Jahr freut sich die KiD – stationäre Facheinrichtung (Hilfe für gewaltgeschädigte Kinder) und die Jugendförderung des Golfclub Hösel über jeweils 4.000 Euro zur Umsetzung anstehender Projekte.

FIRMENFOTO

„Ufo“ in Düsseldorf

Lindner Hotels & Resorts investieren unter anderem in der Landeshauptstadt.

Das Unternehmen Lindner Hotels & Resorts hat in seinen mehr als 30 Häusern gut gewirtschaftet. So konnte das Familienunternehmen mit Hauptsitz in Düsseldorf bereits in der ersten Jahreshälfte eine Menge in die Erneuerung, Erweiterung und Verschönerung seiner Hotels investieren – unter anderem in Düsseldorf. Dort sorgt seit kurzem ein „Ufo“ am Lindner Congress Hotel für Aufmerksamkeit. Um den Hotelgästen auch beim hinteren Hoteleingang einen trockenen



Vordach im Lindner Congress Hotel.

Weg ins Hotel zu ermöglichen, wurde dort ein ufo-förmiges Luftkissen mit einem Durchmesser von 12,5 Metern installiert. Das spektakuläre Dach ist ähnlich der Allianz-Arena in München konzipiert und kann dank LEDs in verschiedensten Farben leuchten. Zudem

ist die Modernisierung des Veranstaltungsbereichs, die Einrichtung von Co-Working-Areas und die Verschönerung der Fassade des Tagungshotels geplant.

Ein ereignisreiches Jahr

Düsseldorfer Rheinbahn legt Bilanz vor.

Die Vorstände der Rheinbahn, Michael Clausecker und Klaus Klar, haben die Bilanz für das vergangene Geschäftsjahr vorgelegt. Danach stieg der Umsatz um 4,9 Prozent auf 258,2 Millionen Euro, bei der Zahl der Fahrgäste legte das Unternehmen um 1,6 Prozent zu und die Investitionen für Infrastruktur wie Hochbahnsteige summieren sich auf 107,3 Millionen Euro. Der Kostendeckungsgrad lag bei 81,6 Prozent und damit weiterhin bundesweit auf hohem Niveau: Der Branchenschnitt liegt bei 76,1 Prozent. Die Rheinbahn stellte im Berichtsjahr 128 neue Fahrer ein, fast 100 mehr als die Fluktuation nötig machte. Für beschleunigtes Wachstum

und damit mehr ÖPNV im Verkehrsmix der Stadt Düsseldorf hat das Unternehmen eine Wachstumsstrategie auf den Weg gebracht: 26 Millionen mehr Fahrgäste bis 2021 sind das Ziel. Auch neben den bloßen Zahlen kann das Unternehmen auf ein ereignisreiches Jahr zurückblicken – mit einer Trendumkehr bei den Fahrgastzahlen, mit dem Start des Betriebs auf der Tunnelstrecke der Wehrhahn-Linie, mit erfolgreichem Marketing und Vertrieb, mit einem Beschleunigungsprojekt von Bahn und Bus, dem Bau von drei neuen barrierefreien Bahnsteigen in Düsseldorf und dem Beginn des Umbaus des Düsseldorfer Platzes in Ratingen zum zentralen ÖPNV-Knoten.



Wurde 2016 eröffnet: Die Wehrhahnlinie, hier die Haltestelle Kirchplatz.

Mit jungem, innovativem Konzept

Die neue Marcel's – Restaurant Bar.

Ohne großen Paukenschlag, dafür mit hohem Anspruch und viel Liebe zum Detail hat das Marcel's wieder eröffnet: Unter neuer Führung, mit zukunftsweisendem gastronomischem Konzept und mit einem jungen Team will das neue Marcel's frischen Wind an die Rheinpromenade bringen. Der Belle Epoque Charme bleibt, in neuen Farben glänzend, den Gästen erhalten. Der Kern



Frische wird im Marcel's – Restaurant Bar großgeschrieben.

des Restaurants bekommt jedoch eine neue Ausrichtung: mit konsequent frischen, innovativen Speisen und einer hochkarätigen Auswahl an Getränken inklusive selbst kreierten Cocktails und Limonaden.

„Unser Küchenchef Maciej Muzalewski bereitet seine mediterran inspirierten Speisen ausschließlich mit frischen Zutaten zu“, so Restaurantleiter Mehdi Ramezani. Nicht nur

Fisch wird täglich frisch eingekauft, Frische und Qualität garantiert das Marcel's bei allen Zutaten, ob Fleisch, Salate, Gemüse oder Gewürze. Qualität und Innovation sind auch die Maxime hinter der Bar. Hier ist das Reich von Tim Terhörst. „Wir wollen im Marcel's moderne Barkultur leben und den Gästen näher bringen“, erklärt er.

FIRMENFOTO

Ein Löwe für drei Roboter

Interaktive Roboter-Applikation ausgezeichnet.

Die bereits mehrfach ausgezeichnete Roboter-Applikation Threebots (Drei Roboter) im Eingangsbereich der deutschen Niederlassung von Mitsubishi Electric in Ratingen hat in Cannes den begehrten Silbernen Löwen erhalten. Das Projekt ist Teil der Marken- und Produktpräsentation von Mitsubishi Electric und wurde entwickelt und realisiert von Elastique, Agentur für Markenkommunikation, Köln. Das Werbefestival in Cannes verleiht mit den Cannes Lions die

angesehenste internationale Auszeichnung in der Design- und Werbebranche. Die Löwen werden im Rahmen des Cannes Lions International Festival of Creativity verliehen, das 2017 bereits zum 64. Mal stattfand. Bei diesem wichtigsten Werbe- und Kommunikationsfestival werden jährlich rund 40.000 Beiträge aus der ganzen Welt eingereicht und von einer hochkarätig besetzten internationalen Jury beurteilt.

Auf in die in die Virtual Reality

Weltenmacher startet ins B2B.

Die Einstiegshürden für Unternehmen in die Welt der Virtual Reality (VR) und Augmented Reality (AR) sind bislang hoch. Das 2017 gegründete Startup Weltenmacher mit Sitz in Düsseldorf möchte das ändern. Als Entwicklungslabor lotet es die Möglichkeiten der neuesten Technologien in VR und AR aus und entwickelt marktreife Lösungen. Nun investierte die Gründungsplattform des IT-Beratungsunternehmens

Sygenio AG in erster Finanzierungsrunde in das Düsseldorfer Startup. Seitdem haben die beiden Partner bereits mehrere Projekte erfolgreich realisiert. Virtuelle und erweiterte Realitäten bieten Unternehmen ungeahnte Chancen. So können nicht nur Architekten und Bauherren in einer interaktiven Büro-Simulation schon lange vor Baubeginn verschiedene hochwertige Einrichtungsmöglichkeiten testen. Auch weitere

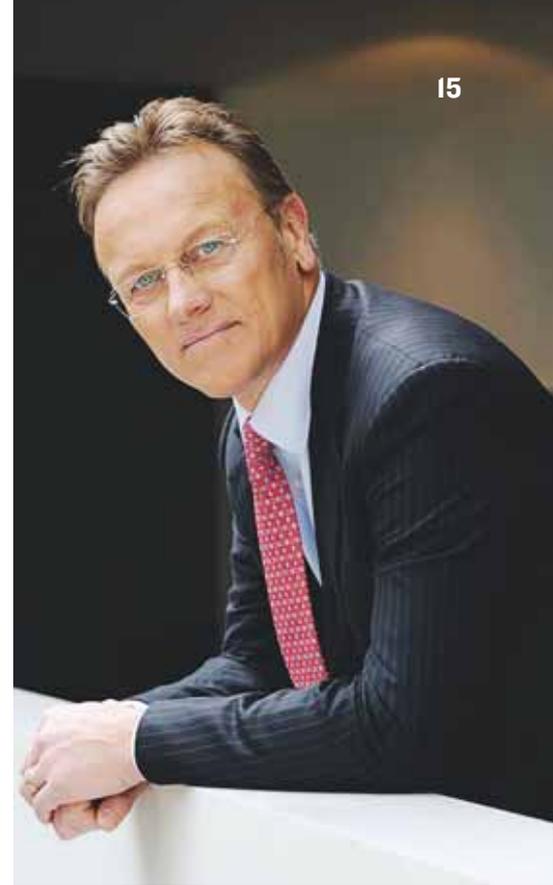
Industrien setzen vermehrt auf die Technologie. Die 3D-Visualisierung im VR-Headset sorgt dabei für ein echtes „Ich bin da“-Gefühl. Der Haken: Oft schrecken hohe Investitionskosten und die technologische Komplexität viele Firmen ab. Hier möchte Weltenmacher ansetzen und in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden individuelle VR- und AR-Lösungen zu vertretbaren Kosten entwickeln.

Profitables Wachstum

2016 ein gutes Geschäftsjahr für die **ARZ Haan AG**.

Gestiegene Umsätze in allen Sparten, eine positive Ergebnisentwicklung und optimierte Prozesse kennzeichnen das Geschäftsjahr 2016 der ARZ Haan AG. Die verbesserte Rentabilität sowie die Kursentwicklung bestätigen den Erfolg der Strategie der Gruppe in den letzten Jahren, wie der Vorstandsvorsitzende Siegfried Pahl im Rahmen der Hauptversammlung am 11. Juli in Düsseldorf ausführte. Die Umsätze des Konzerns haben sich positiv entwickelt: So konnte im Jahr 2016 ein Zuwachs um rund 2,8 Millionen Euro auf 50,6 Millionen Euro

erzielt werden. Davon entfielen rund 18,1 Millionen Euro auf die Rezeptabrechnung für Apotheken, 29,3 Millionen Euro auf die Belegverarbeitung für Sonstige Leistungserbringer und 3,2 Millionen Euro auf sonstige Dienstleistungen. In Verbindung mit optimierten Aufwandsrelationen konnte dadurch im Jahr 2016 ein um 1,6 Millionen Euro auf aktuell 9,5 Millionen Euro verbessertes Konzernbetriebsergebnis erreicht werden. Das Geschäftsjahr 2016 weist nach Steuern einen Konzern-Jahresüberschuss in Höhe von vier Millionen Euro für die ARZ-Gruppe aus.



Siegfried Pahl, Vorstand ARZ Haan AG.

FIRMENFOTO

Vollvermietung in Düsseldorf

Avison Young vermittelt Büroflächen am Graf-Adolf-Platz.

Bereits ein Jahr nach Erhalt des Alleinvermietungsauftrags für die Büroimmobilie Graf-Adolf-Platz 1-2 kann Avison Young Düsseldorf Vollvermietung vermelden. Den letzten Leerstand, etwa 350 Quadratmeter Fläche, hat der Immobiliendienstleister an

die Unternehmensberatung Allfoye Managementberatung GmbH vermittelt. Der neue Mieter, für den die zentrale Lage und die gute Qualität der Flächen den Ausschlag gegeben hatten, unterzeichnete jetzt einen langfristigen Mietvertrag. Avison Young unterhält in Düsseldorf den

mit 14 Mitarbeitern zweitgrößten Standort und ist auf Wachstumskurs. Das internationale Immobilienberatungsunternehmen ist seit 2014 am deutschen Markt vertreten und neben Düsseldorf noch in Frankfurt, München, Hamburg und Berlin präsent



Laut QVC Zukunftsstudie sind die Deutschen freigiebig mit ihren Daten.

Sehnsucht Individualität

QVC-Studie zum Handel 2036.

Von der Farbe bis zur Passform – die Mehrheit der Deutschen (74 Prozent) findet Produkte wichtig, die genau ihren Bedürfnissen entsprechen. Ein Wunsch, für den viele bereit sind, ihre persönlichen Daten herzugeben. Besonders Männer sind hier freigiebig. Das

geht aus der QVC Zukunftsstudie „Handel 2036: Wie kauft Deutschland übermorgen ein?“ hervor. Sie zeigt auf, wie die Shopping-Welt in 20 Jahren aussehen könnte und was die Deutschen davon halten. Mehr zur Zukunftsstudie unter www.QVC-Zukunftsstudie.de

FOTO: SHUTTERSTOCK

JUBILÄEN

Folgende Firmen hatten im Juli Jubiläum:

7. Juli

25 Jahre – Öztürk Industries GmbH & Co. KG, Velbert

10. Juli

25 Jahre – Frank Engelhardt GmbH, Ratingen

25 Jahre – Eisengießerei Werner Lindner GmbH, Wülfrath

11. Juli

25 Jahre – Eni S.p.A., Düsseldorf
Das Unternehmen Eni S.p.A. feierte am 11. Juli seinen 25. Geburtstag. Eni ist seit Anfang 2008 als Eni Gas & Power GmbH und seit Ende 2014 als Eni S.p.A. Zweigniederlassung Deutschland im Düsseldorfer Medienhafen ansässig. Schwerpunkt der Tätigkeit liegt im Erdgasverkauf an Industriekunden und Stadtwerke.

20. Juli

25 Jahre – KRS KFZ-Reparatur-Service GmbH & Co. KG, Haan

21. Juli

25 Jahre – KIV Kapitalanlagen- und Immobilienvertriebsgesellschaft mbH, Haan

24. Juli

25 Jahre – H & P Hanke und Partner Versicherungsmakler GmbH, Erkrath

30. Juli

25 Jahre – Zity Immobilien GmbH, Düsseldorf

Alle reden vom Wetter.
Wir machen es!

WILMS

Kälte·Klima·Lüftung

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

MENSCHEN DER WIRTSCHAFT

Jens Bischof ist neues Mitglied des Aufsichtsrats der Peakwork AG, Düsseldorf. Als aktueller Vorsitzender der Geschäftsführung von Sun Express und langjähriger Lufthansa-Manager bringt er umfassende Branchenkenntnisse aus der Airline-Industrie und Touristik mit.

Die öffentliche Bestellung des Sachverständigen **Dipl.-Ing. Arndt Feige** ist am 11. Juli durch Zeitablauf erloschen. Feige wurde im Jahre 1993 von der IHK Düsseldorf für das Sachgebiet „Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken“ öffentlich bestellt und vereidigt.

Das Unternehmen Lührmann Düsseldorf hat die Leitung der Vermietungsabteilung **Michaela Heinen** (49) übertragen. Sie hat das Team von **Hendrik Poggemann**, geschäftsführender Gesellschafter von Lührmann Düsseldorf, übernommen. Poggemann wird sich künftig verstärkt dem Ausbau der Investment-Abteilung widmen.



Am 26. Juli vollendete **Johannes Süß**, Geschäftsführer der Wasserski Langenfeld GmbH, sein 65. Lebensjahr. Nach seinem Abschluss als Bauingenieur entwickelte Süß Rezepturen für speziellen Betonkies und rekultivierte Kiesgruben in Langenfeld, Leverkusen und Dormagen. Durch den Umbau, den Erwerb und die Zusammenlegung von ehemaligen Baggerseen in Langenfeld konnte schrittweise die Idee der Wasserski-Seilbahn realisiert werden. Aus der damals ersten Bahn in NRW wurde inzwischen eine der größten Wasserskianlagen der Welt. Johannes Süß setzt sich neben seinem unternehmerischen Wirken für die regionale Wirtschaft ein. So ist er



seit sechs Jahren Mitglied im IHK-Ausschuss Langenfeld-Monheim und seit 2011 Mitglied der IHK-Vollversammlung. Außerdem engagiert er sich seit 2012 im Tourismusausschuss der IHK. Darüber hinaus ist er unter anderem langjähriges Mitglied im Verkehrsausschuss der Stadt Langenfeld, Standortbotschafter der Stadt sowie im Gesellschafterausschuss der Stadtwerke Langenfeld tätig. Zudem ist er Vorstandsmitglied im Industrieverein Langenfeld und Vizepräsident des Landesverbandes Wasserski im LSB. Als Gründer der International Cableways Assoziation ist er deren Präsident.

Im Oktober wird in Berlin der diesjährige Ernst-Schneider-Preis, der von den Industrie- und Handelskammern gestiftete Journalistenpreis der deutschen Wirtschaft, verliehen. Eingereicht wurden für den diesjährigen Preis fast 1.300 Beiträge in verschiedenen Kategorien – von Fernsehen bis Print. Zwei Journalisten der Redaktion der Rheinischen Post Düsseldorf haben es auf die von Kommissionen gewählte Shortlist und damit in die engere Auswahl geschafft: **Dr. Martin Kessler** mit seinem Beitrag „A-57 Horror-Autobahn und Lebensader“ (Kategorie Print) und **Florian Rinke** (Kategorie Förderpreis).

Martin Koebe ist seit dem 1. Juli als Senior Fachberater Immobilienfinanzierung bei der P.A. GmbH, Düsseldorf, tätig. Koebe verfügt über umfassende Erfahrungen in der Betreuung von Immobilieninvestoren und Projektentwicklern und war unter anderem als Vertriebsdirektor bei der Sparkasse Köln/Bonn und als Gruppenleiter Gewerbliche Immobilienfinanzierung bei der Stadtparkasse Düsseldorf tätig.

Die Selecteam Deutschland GmbH hat ihren Standort in Düsseldorf weiter ausgebaut: Seit dem 1. Juli ergänzt **Sonja Link** als Partnerin und Management Consultant das bisher zehnköpfige Team. Die selbständige Personalberaterin

und Inhaberin von „Link Personal“ begleitet seit Jahren Unternehmen, Einrichtungen und Institutionen unterschiedlicher Branchen im Bereich Recruiting, Coaching sowie Personal- und Organisationsentwicklung. Als Dienstleister unterstützte sie auch namhafte Personalberatungen bei der Besetzung freier Positionen im Bereich Research.

Viele Themen, teils unterschiedliche Meinungen und eine engagierte Politikerin: **Sylvia Pantel**, vor vier Jahren durch Direktmandat aus dem Düsseldorfer Süden in den Bundestag gewählt, besuchte **Thomas Rick**, NRW-Landesvorstand des Vereins „Die Familienunternehmen“. Das intensive Gespräch in den Räumen des Düsseldorfer Familienunternehmens Behrens & Schuleit, das Thomas Rick als Geschäftsführender Gesellschafter in dritter Generation leitet, war geprägt von großer Dialogbereitschaft in freundschaftlicher Atmosphäre. Unter anderem ging es um die Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie die Einführung von „Wirtschaft als Schulfach“ in NRW.

Das Beratungsunternehmen für Preis- und Vertriebsmanagement Schuppar Consulting, Düsseldorf, hat seit dem 1. Juli mit dem Preis- und Vertriebspezialist **Martin Paukert** einen neuen Partner. Er ist seit 2010 bei Schuppar Consulting verantwortlich für den Bereich Industrial Markets.



Die Düsseldorfer Dialogmarketing-Agentur Jahns and Friends AG hat Zuwachs bekommen: **Joanna Schröder** (26) wird sich als Junior-Texterin vorwiegend um die Kunden Aktion Mensch sowie Rheinbahn kümmern.



Am 16. Juli feierte **Dr. Hans-Dietrich Winkhaus** seinen 80. Geburtstag. Er war von 1992 bis 2000 Vorstandsvorsitzender von Henkel und anschließend acht Jahre Mitglied des Gesellschafterausschusses. In die Amtszeit von Hans-Dietrich Winkhaus fielen wesentliche strategische Entscheidungen wie der Erwerb der Marken Schwarzkopf und Loctite, die Ausgliederung des Unternehmensbereichs Chemieprodukte in ein eigenständiges Unternehmen namens Cognis (heute BASF) oder die Erschließung von Wachstumsmärkten in Osteuropa und Asien. Nach der Übergabe des Vorstandsvorsitzes an **Professor Dr. Ulrich Lehner** im Jahr 2000 übernahm Winkhaus neue Aufgaben in verschiedenen Aufsichts- und Beratungsgremien. Er ist Ehrenpräsident des Instituts der Deutschen Wirtschaft und Präsident der Hilfsorganisation Care Deutschland.



Bei der Jahresmitgliederversammlung des Fachverbandes Schloss- und Beschlagindustrie e. V. (FVSB), Velbert, am 22. Juni standen die turnusmäßigen Neuwahlen des Vorstandes auf dem Programm. Zum neuen Vorstandsvorsitzenden wurde **Karl Kristian Woelm**, geschäftsführender Gesellschafter der Woelm GmbH, Heiligenhaus, gewählt. Der 47-Jährige ist bereits seit 2015 im Vorstand der FVSB tätig. Die Woelm GmbH wird von ihm in der vierten Generation geführt. Das Unternehmen blickt auf über 90 Jahre Tradition im Bereich Baubeschlag und Fördertechnik zurück.

UNTERNEHMENSTICKER

Aengevelt bringt Vivobarefoot nach Düsseldorf.

Argentus Energie GmbH zieht um.

Neuer Auftrag für die **D/P Communications & Media**.

Düsseldorf Congress Sport & Event GmbH: Breite Unterstützung für die Euro.

Neue **DU Diederichs-Niederlassung** in Düsseldorf.

Kloepfel Consulting feiert Geburtstag.

Knorr-Bremse Steering Systems löst Tedrive Steering ab.

MSM saniert ehemaliges Amerikanisches Generalkonsulat.

Auszeichnung für **QMC Unternehmensberatung**.

Einladung zum Career Day: Unternehmen lernen Mint-Studierende kennen.

Hauptversammlung der **Schulte-Schlagbaum AG**.



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

Die Steinprofis®

Steinbodensanierung – Staubfreie Verarbeitung

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

Meisterbetrieb • www.steinprofis.de

Tel.: (0 21 51) 75 65 17

Modell für die Innenstadt von morgen

Langenfeld will vormachen, wie die Zukunft des Einzelhandels aussehen und die Innenstadt auch künftig leben kann.







Der **Stadtschlüssel** überträgt drahtlos Daten – und hilft, Parkgebühren zu sparen.

Wie können Innenstädte und Einzelhandel im Zeitalter der Digitalisierung fit für die Zukunft gemacht werden? Genau diese Frage stellt man sich derzeit intensiv und mutig in Langenfeld. Während anderswo Klagen zunehmen, dass Oberzentren und Online-Handel Kunden und Besucher absaugen, probiert das Citymanagement der rheinischen Stadt südlich von Düsseldorf gemeinsam mit Einzelhandels- und Stadtentwicklungsexperten neue Lösungsansätze aus – ganz nach dem chinesischen Sprichwort: Wenn der Wind der Veränderung weht, bauen die einen Mauern und die anderen Windmühlen. Die bestehen heute nicht aus Holz und Windflügeln, sondern setzen auf digitale Instrumente und Vernetzung, um eine Innenstadt zu gestalten, die auch im Online-Zeitalter attraktiv für Kunden und Freizeit-Bummler bleibt.

„Es geht darum, digitale Innovationen in die Innenstädte zu holen“, erklärt IHK-Handelsexpertin Tina Schmidt. Die IHK begleitet das Projekt „Future City Langenfeld“, das als Modellstadt zeigen soll, wohin die Reise in Zukunft geht. Die Stadt Langenfeld arbeitet dabei Hand in Hand mit der Future Retail Init UG aus Düsseldorf zusammen. Die Einzelhandelsspezialisten beraten und

»Wenn der Wind der Veränderung weht, bauen die einen Mauern und die anderen Windmühlen.«

begleiten Kommunen und Handel bei Zukunfts- und Stadtentwicklungsprojekten.

Engagierte Händler

Wieso eignet sich gerade Langenfeld für den Feldversuch? „Die Stadt hat ihre Hausaufgaben gemacht“, loben Kathrin Mussmann und Karin Wunderlich, Geschäftsführerinnen bei Future Retail Init, die Vorarbeiten, zu denen zum Beispiel Infrastrukturmaßnahmen gehören. So verfügt die Innenstadt über ein Glasfasernetz – eine wichtige Voraussetzung für digitale Anwendungen der Zukunft. Tina Schmidt verweist zudem auf die gute Vernetzung von Citymanagement, Stadtverwaltung und Werbegemeinschaften. Kathrin Mussmann freut sich über „eine engagierte und zukunftsorientierte Händlerschaft, Schuldenfreiheit, eine innovative Politik und Verwaltung sowie loyale und engagierte Bürger“.

Nicht zuletzt: Das Projekt hat auch die volle Unterstützung der Kommune: „Als Stadt Langenfeld sind wir uns der Herausforderung bewusst, die Innenstadt in Zeiten des digitalen Wandels in die Zukunft zu führen. Um auch künftig attraktiv zu bleiben, bieten wir uns als Modellstadt für die innovative Zukunft des Handels an“, erklärt der Langenfelder Bürgermeister Frank Schneider. „Wir wollen dabei attraktiv für Innovatoren und innovative Start-ups aus den

Bereichen Handel und Dienstleistung sein, die sich in unserer Innenstadt ausprobieren möchten.“

Mehrere Teilprojekte

Was genau passiert denn nun in Langenfeld? Es sind gleich mehrere Teilprojekte geplant, die zum Teil auch ineinandergreifen. Zum Beispiel das Projekt „Stadtschlüssel“, das derzeit mit einer kleinen Nutzergruppe getestet wird und nach den Ferien offiziell starten soll. Wenn Kunden auf den Parkplatz fahren, öffnet sich die Schranke automatisch. Den Impuls löst der Chip auf einer Kundenkarte per NFC-Funksignal aus. Der Funkstandard Near Field Communication (NFC) wird zur drahtlosen Datenübertragung bei Bezahlvorgängen genutzt. Im Geschäft gibt es nach dem Einkauf über eine App Punkte, die mit den Parkgebühren verrechnet werden. Auch wer eine EC-Karte der Stadtparkasse Langenfeld nutzt, bekommt die Punkte direkt gutgeschrieben. Rund 30 Händler wollen sich bislang am Stadtschlüssel beteiligen. Großer Vorteil: Die Parkflächen sind in der Hand einer städtischen Betreibergesellschaft. Stadtwerke und das Start-up Qdega kümmern sich um die technische Umsetzung. Während bei diesem Projekt Kunden zu den Geschäftszeiten in die Innenstadt gelockt werden sollen, geht es beim „Window Shopping“ darum, das Zentrum auch jenseits der Ladenöffnungszeiten zu beleben. Der erste Teilnehmer, das Geschäft Mode-Room, hat in seinem Schaufenster einen Bildschirm aufgestellt, der eine Kollektionsauswahl präsentiert.

»Die White Box soll zeigen, wie stationärer und digitaler Einkauf zusammengehen können.«

Passanten können sich per QR-Code mit dem Geschäft verbinden und ihr Interesse bekunden. Die Future Retail Init setzt hier auf die digitale Lösung der Agentur Grey Shopper. Wenn die Passanten das Geschäft besuchen, bekommen sie mit dem digitalen Coupon einen Rabatt auf das Gewünschte. Sollte das System Anklang finden, sind Weiterentwicklungen möglich. Um den Erfolg messen zu können, wird das Projekt mit akademischer Unterstützung der FH Köln auch durch Marktforschung begleitet.

Anschluss bewahren

In einem weiteren Projekt ist es der Future Retail Init gelungen, dass seit neuestem der erste eigentümergeführte Einzelhändler in Deutschland bei den Google Local Inventory angezeigt wird. Sucht man beispielsweise den Begriff Wolle, erscheint mit der Kennzeichnung „in der Nähe“ seit Juni das Kreativhaus Pollok aus Langenfeld. Dank der wissenschaftlichen Begleitung der FH Köln wird im Rahmen einer Masterarbeit ein ausführliches Tutorial zur Google-Integration für Einzelhändler erarbeitet. „So wird der Wissenstransfer des Modellprojektes gewährleistet“, sagt Kathrin Mussmann. Ab dem Sommer entsteht in Langenfeld zudem die „White Box“, ein Laden mit flexibler Raumgestaltung, in dem sich Dienstleister und Händler präsentieren oder Workshops veranstalten können. Als Förderprojekt des Landes soll die White Box zeigen, wie stationärer und digitaler Einkauf zusammengehen können. Hieran knüpfen sich viele Hoffnungen und Visionen bis hin zur „virtuellen

PLANEN SIE
Ihr Event
AM SEE
2018

INFORMATIONEN UNTER:
WASSERSKI-LANGENFELD.DE

Innenstadt“, erklärt Karin Wunderlich: „Händler können ihr Sortiment zeigen, Kampagnen vorstellen und dies mit anderen Aktionen, zum Beispiel dem Stadtschlüssel, verknüpfen.“

Passgenaue Angebote

Dies könnte der Beginn der Entwicklung einer „Smart Sphäre“ bis hin zur „Smart City“ sein, führt IHK-Expertin Tina Schmidt die Szenarien weiter. Unternehmen können passend für die Kunden Werbung ausspielen, die Stadt über Services wie Termine der Müllabfuhr oder Veranstaltungen informieren – alles passgenau aufgrund der lokalen Auswertung der Daten, die die verschiedenen Systeme liefern.

Jedenfalls habe der stationäre Handel auch künftig große Chancen, ist Einzelhandelsexpertin Kathrin Mussmann überzeugt. Geschäfte vor Ort erleben nach ihrer Beobachtung eine Renaissance – wenn sie auffindbar sind. „Sie müssen Aufmerksamkeit finden“, fügt Karin Wunderlich hinzu – und genau darum geht es bei „Future City Langenfeld“. Das Projekt komme „genau zum richtigen Zeitpunkt“, sagt Tina Schmidt. Denn derzeit gehe es dem Handel in Langenfeld vergleichsweise gut, und auch die Bürger seien zufrieden. „Das ist eine bessere Ausgangsposition zum Ausprobieren von zukunftsweisenden Ideen, als wenn man dies unter Druck, ohne Finanzpolster und ohne Kunden tun müsste, weil die der Innenstadt bereits den Rücken gekehrt haben.“

Zufriedene Langenfelder

Dass es derzeit gut läuft in Langenfeld, zeigt eine Umfrage zur Qualität der Stadtmitte, die die IHK zusammen mit der Universität Köln unter Bürgern und unter Firmen gemacht hat. Knapp 60 Prozent der befragten

»Die
Innenstadt
von morgen
beginnt
heute.«

Bürger kommen gerne zum Einkauf und Bummel auch ohne konkreten Anlass in die Innenstadt – „ein sehr hoher Wert im Vergleich zu anderen Städten“, sagt Schmidt. Online-Angebote und W-Lan-Verbindung werden als nicht so wichtig bewertet – allerdings relativiert sich dies je nach Alter der Befragten. „Jüngere messen dem mehr Bedeutung bei“, interpretiert die IHK-Handelsreferentin die Ergebnisse. Genau hier vernimmt man den Warnschuss. In Zukunft könne die Zufriedenheit mit der Innenstadt kippen, wenn die sich nicht auf die Bedürfnisse der kommenden Kundschaft einstellt.

Das zeigt sich auch in den Ergebnissen der Unternehmensbefragung. Wie die Bürger zeigen sich die Unternehmen zufrieden und eng mit der Stadt verwurzelt. 40 Prozent der Befragten sehen mit Blick auf Langenfeld als Einkaufsstandort explizit keine Standortnachteile für das eigene Unternehmen. Überraschend sei, so Tina Schmidt, dass Händler Online-Angebote eher als unwichtig einschätzen und W-Lan vor allem mit Blick auf die eigene Nutzung einrichten. „Hier bleiben viele Potenziale ungenutzt und möglicherweise werden sogar neue Entwicklungen verschlafen“, warnt die IHK-Expertin. Ihr Appell: „Die Innenstadt von morgen beginnt heute.“

Dem können die Einzelhandelsexpertinnen Mussmann und Wunderlich nur zustimmen: „Innovationen muss man in realer Umgebung testen, sonst funktionieren sie nicht“, sagt Karin Wunderlich. „Wir hoffen daher, dass sich noch mehr Unternehmen melden, die die Future City Langenfeld mitgestalten und sich in die Arbeit einbringen wollen.“ Ein solches Projekt eigne sich im Übrigen nicht nur für mittelgroße Städte wie Langenfeld, fügt Kathrin Mussmann hinzu. In großen Städten könnten sich auch Stadtteile mit eigenen Zentren schon jetzt fit für eine lebendige Zukunft machen. **Jürgen Grosche**

Ich brauch
neander e

Mehr Infos unter
www.neandere.de

Ein Produkt der: Strohwerk Langenfeld

Strom. Gas. Gut. Günstig.

neanderstrom **neandergas**

Wie geht es in der „Stadt des Fortschritts“ voran?

Interview mit **Jan Christoph Zimmermann**, Citymanagement Langenfeld.

Herr Zimmermann, Sie sind Citymanager der Stadt Langenfeld. Was hat man sich darunter vorzustellen?
Als Citymanager bin ich sozusagen der Kümmerer für die Innenstadt. Ich pflege den Kontakt zu Mietern und Vermietern, gebe Auskünfte über verfügbare Geschäftsflächen und organisiere mit meinem Team und in Kooperation mit dem Handel und anderen Vereinen Events für die City. Oberstes Ziel meiner Arbeit ist die Belebung des Zentrums, denn Langenfeld ist ein sehr junger Einkaufsstandort, der erst um das Jahr 2000 richtig gewachsen ist. Damals entstanden mehrere Center und die Fußgängerzone wurde ausgebaut. Die Stadt unterstützte diese baulichen Veränderungen mit einer eigenen Einheit – dem Citymanagement.

Wie wichtig ist ein starker Handel für die Attraktivität einer Stadt?

Absolut wichtig. Eine attraktive Innenstadt ist zwar immer ein Gebilde aus mehreren Teilen, die Frequenzen schaffen, der Handel ist aber die Speerspitze, wenn es darum geht, Menschen in die Stadt zu locken. Eine Umfrage in Zusammenarbeit mit der Uni Köln und der IHK Düsseldorf kam gerade zu dem Ergebnis, dass 60 Prozent der Menschen zum Bummeln in die Stadt kommen, also ohne konkreten Anlass. Der Handel ist nicht nur Versorger, sondern vor allem auch Erlebnislieferant.



Jan Christoph Zimmermann,
Citymanagement Langenfeld.



Jan Christoph Zimmermann im Interview.

Als „Future City“ hat die Stadt Langenfeld Vorbildcharakter. Warum ist gerade sie Modell für die innovative Zukunft des Handels und des Erlebnisraums Innenstadt?

Mit 60.000 Einwohnern ist Langenfeld eine typische Mittelstadt, die nur 25 Bahn-Minuten von den Oberzentren Köln und Düsseldorf entfernt ist. Sie bildet den Durchschnitt der Städte ab, die in den nächsten Jahren vor großen Herausforderungen und notwendigen Veränderungen stehen. Konzepte wie die „Future City“ kann man in einer solchen Stadt so umsetzen, dass sie wahrgenommen werden. Partner, die hier innovative Projekte verwirklichen, können ihre Erkenntnisse und Ergebnisse hundertfach auf andere Mittelstädte transformieren. In einer Großstadt wäre das anders: Eröffnet man dort zum Beispiel einen Flagship-Store, dann muss der noch lange nicht in einer anderen Klein- oder Mittelstadt funktionieren. Und nicht zuletzt kann Langenfeld mit einer zukunftsorientierten Händlerschaft, mit loyalen und engagierten Bürgern und einer innovativen Politik und Verwaltung aufwarten.

Welchen Beitrag leistet die Stadt bei der Realisierung der „Future City“?

Zunächst muss man sagen, dass wir uns trotz der Nähe zu Köln und Düsseldorf und trotz der Tatsache, dass sich der Onlinehandel ein großes Stück

»Wir binden die Langenfelder Bürger bewusst in die Entwicklung der ‚Future City‘ ein.«

vom Umsatzkuchen abgeschnitten hat, in den letzten 20 Jahren zu einer guten Einzelhandelslage entwickelt haben. Damit das so bleibt, muss das Zentrum zum Erlebnisraum werden. Wir holen die neuesten Entwicklungen in die Stadt, die für den Kunden hoffentlich so interessant sein werden, dass er nicht in die Nachbarstädte abwandert oder im Internet einkauft. Dabei arbeiten wir nicht nur partnerschaftlich mit der Düsseldorfer Future Retail Init zusammen, wir leisten auch sehr viel Kommunikationsarbeit, um Händler, Kunden und Innovatoren für das Projekt zu begeistern, und wir helfen bei der Umsetzung der Ideen. Weil wir Strukturen wie den Marketingverbund Kommit e.V. haben, über den wir seit langem Maßnahmen gestalten, die die Aufenthaltsqualität in der Stadt steigern, mussten wir nicht von Null anfangen. Stadt und Handel arbeiten eng zusammen – und sind ganz nah dran am Kunden.

Inwiefern?

Wir binden die Langenfelder Bürger bewusst in die Entwicklung der „Future City“ ein. Im vergangenen Jahr haben wir zum Beispiel Workshops für Händler und Bürger veranstaltet, bei denen einzelne Projekte vorgestellt wurden. Beim „Stadtschlüssel“ durften 60 Langenfelder das System vor dem offiziellen Start zwei Wochen lang testen. Auf diesem Weg konnten wir die Kinderkrankheiten beseitigen.

„Stadtschlüssel“ – leistet die Stadt damit ihren ganz eigenen Beitrag zur „Future City“?

Ja, genau, mit unseren Stadtwerken haben wir einen Schlüsselanhänger und eine Funkkarte entwickelt, mit denen die Besucher der Innenstadt bargeldlos parken und beim Einkauf Punkte sammeln können. Darauf sind wir sehr stolz, denn der „Stadtschlüssel“ wird eine enorme Breitenwirkung haben und allen Bürgern zugutekommen.

Händler, Konsumenten, externe Partner und Verwaltung arbeiten also Hand in Hand?

Richtig. Nehmen wir zum Beispiel das Projekt „Digitaler Schaufensterbummel“. Nachdem die Düsseldorfer Agentur Grey Shopper mit dieser Idee auf uns zugekommen war, haben wir Händler angesprochen, die aus unserer Sicht die richtigen Rahmenbedingungen dafür bieten. Am Ende bringt sich dann noch der Kunde ein, indem er das neue Angebot nutzt.

Innovativ zu sein, kostet Geld. Kann sich Langenfeld die „Future City“ leisten?

Der Ansatz ist, dass sich die Innovationen selber finanzieren. Jedes Projekt hat einen Träger, der damit ein individuelles Interesse verfolgt und deshalb die Kosten übernimmt. Nehmen Sie die Stadtwerke. Die haben großes Interesse daran, den „Stadtschlüssel“ zu finanzieren, weil sie damit Kunden binden und gleichzeitig das ganze Thema Digitalisierung vorantreiben können. Die „Future City“ ist also vergleichbar mit einem Golfclub. Wer auf dem Platz spielen will, der muss Mitglied werden.

Es gibt auch Unterstützer in Bildung und Forschung. Welche sind das?

Um herauszufinden, welche Resonanz die einzelnen Projekte haben und welche Resonanz schließlich das Gesamtprojekt haben wird, sind wir Partnerschaften mit dem Institut für Handelsforschung, der Technischen Hochschule und der Universität in Köln eingegangen, die die Markt- und Meinungsforschung übernehmen. Mit Unterstützung der Uni

Köln und getragen von der IHK Düsseldorf haben wir zum Beispiel Bürger, Händler und Passanten in der Innenstadt befragt und die Ergebnisse aufbereitet. Studenten der TH Köln haben die Marktforschung zum „Digitalen Schaufensterbummel“ übernommen, und ein anderer Student der TH hat das Thema seiner Masterarbeit in der Langenfelder Innenstadt in die Praxis umgesetzt. Über Google Local Inventory kann ein stationärer Händler nun online zeigen, was es in seinem Laden gibt und Kunden gezielt vom Netz in sein Geschäft lenken.

An welchem Punkt der Entwicklung würden Sie sich als Citymanager entspannt zurücklehnen und Erfolg vermelden?

Ich wäre dann zufrieden, wenn es eine sinnvolle, akzeptierte und gelebte Verbindung zwischen stationären und digitalen Handelsmöglichkeiten gibt. Aber solange sich die digitale Welt und Handelsangebote weiterentwickeln, solange wird es auch neue Projekte für die „Future City Langenfeld“ geben.

Sylvia Rollman

Gemeinsam grenzenlos erfolgreich

Wir sind Ihr zuverlässiger Partner bei der Kundenakquise, der Bonitätsprüfung, der Zahlungsabwicklung sowie im Inkasso – national wie international.

Regional verankert,
weltweit an Ihrer Seite.

Creditreform Düsseldorf | Tel. (0211) 16 71-155
www.creditreform-duesseldorf.de


Creditreform



Andreas Pollok, Inhaber des Kreativhauses Pollok mit der Stadtschlüssel-App.

„Technologie muss intelligenten Mehrwert bieten.“

Statt sich über die wachsende Konkurrenz durch Online-Shopping zu beklagen, setzen Händler und Unternehmer der **Future City Langenfeld** darauf, digitalen und tatsächlichen Einkauf so zu verbinden, dass die **Kunden das Beste aus beiden Welten bekommen: moderne Technik und persönlichen Kontakt**. Wir haben mit vier Teilnehmern des Projekts gesprochen.

Andreas Pollok ist ein Pionier. Der Inhaber des Langenfelder „Kreativhauses Pollok“, das seit zehn Jahren Perlen und Schmuck, Künstlermaterial und Wolle verkauft sowie passende Workshops anbietet, darf sich mit einem Titel schmücken, der neu ist in der deutschen Einzelhändlerbranche. „Wir sind das erste inhabergeführte Geschäft in Deutschland, das bei Google Local Inventory gelistet ist“, sagt Pollok, „und darauf bin ich schon stolz.“ Konkret bedeutet das, dass jeder, der in Langenfeld und Umgebung im Netz nach Wolle oder Schmuck sucht, an prominenter Stelle auf Polloks Geschäft stößt. „Wir sind dort mit 175 Artikeln gelistet, deren Bestände natürlich permanent überprüft und aktualisiert werden“, sagt der Einzelhändler. Unterstützt wird er dabei von Nils Brasche, einem Master-Studenten der TH Köln, der das Projekt zum Gegenstand seiner Abschlussarbeit macht. Rund ein Jahr ist es her, dass Pollok von den Organisatoren der Future City Langenfeld

»Wir sind das erste inhabergeführte Geschäft in Deutschland, das bei Google Local Inventory gelistet ist«

Andreas Pollok,
Inhaber Kreativhaus
Pollok

erstmalig angesprochen wurde. Ziel ist es, aus dem scheinbaren Gegensatz aus digitalem Einkauf per Smartphone oder Tablet und dem tatsächlichen Betreten eines Geschäfts ein prosperierendes Modell zu schaffen, das beides verbindet: moderne Technologie und das persönliche Einkaufserlebnis. Viele Innenstädte veröden zusehends angesichts der vielfältigen Möglichkeiten des Kunden, seine Produkte heute vom Sofa aus zu bestellen. Damit stirbt aber auch das Shopping-Erlebnis, das „Bummeln“, das Stöbern in Geschäften und der Austausch mit geschultem Personal. Der Einzelhandel darf über diese neuen Realitäten nicht lamentieren, er muss sie annehmen. Genau das ist die Kernidee des ambitionierten Projekts Future City Langenfeld. Auch Andreas Pollok war bewusst, dass ein stures „weiter so“ niemanden hilft. „Wir müssen die Innenstadt beleben, und das war ein knackiges Angebot. Ich hatte sofort Interesse, habe es zusammen mit Nils Brasche umgesetzt und bin nun gespannt, wie sich die Listung bei Google mittelfristig auswirken wird.“ Noch lebe er überwiegend von

Stammkunden, die auch ohne die große Suchmaschine den Weg in sein Geschäft fänden, doch er wolle für die Zukunft gewappnet sein, sagt der Einzelhändler. „Ich werde mich auch an anderen Projekten wie dem Stadtschlüssel beteiligen.“

W-Lan-Hotspots in der Innenstadt

Der Stadtschlüssel ist ein zentrales Anliegen der Future City Langenfeld, weil er eine lästige Begleiterscheinung des Einkaufens in der Stadt stark vereinfacht: das Entrichten von Parkgebühren. Federführend bei der technischen Umsetzung sind die Stadtwerke Langenfeld, die wie viele andere Unternehmen eng mit den Initiatoren der Future City kooperieren. Der Stadtschlüssel ist tatsächlich ein Schlüsselanhänger, der unter anderem das bargeldlose Zahlen möglich macht.

„Voraussetzung für die Teilnahme am Stadtschlüssel-System ist ein Kundenkonto bei der Stadtwerke Langenfeld GmbH, das jeder einrichten kann, unabhängig davon, ob er bereits Kunde der Stadtwerke Langenfeld ist. Bei der Eröffnung des Kontos erhält der Kunde im Service-Center der Stadtwerke einen Schlüsselanhänger mit einem kleinen Chip, der einen Funkempfänger und einen aufgedruckten QR-Code enthält. Darüber hinaus bekommt er für sein Fahrzeug eine Karte mit integriertem Chip, der beim Ein- und Ausfahren an den beschränkten Parkanlagen den jeweiligen Nutzer erkennt, die Schranke öffnet und seinen Parkvorgang registriert. Um das Stadtschlüssel-Konto anzulegen, ist es notwendig, einmalig Registrierungs- und Bankdaten anzugeben – und schon kann man bargeldlos parken“, sagt Kersten Kerl, Geschäftsführer der Stadtwerke Langenfeld. Der Anhänger ist optisch niemanden zuzuordnen und speichert auch keine Kunden- oder Einkaufsdaten. Sollte ihn ein Kunde verlieren und der Schlüssel zum Beispiel im Fundbüro landen, können die Stadtwerke den Besitzer dennoch technisch ermitteln und ihn so darüber informieren, dass der Schlüssel gefunden wurde. Der Schlüssel sorgt aber nicht nur dafür, kein lästiges Kleingeld fürs Parken mehr horten zu müssen. Er ist auch eine Art Bonussystem. „Der Stadtschlüssel öffnet Schranken, ermöglicht Parken ohne Kleingeld und lässt Kunden bei jedem Einkauf punkten: Die gesammelten Bonuspunkte reduzieren in Zukunft die Parkgebühren der Kunden in der Shopping-Mitte Langenfeld. Damit sind zwei Hauptprobleme gelöst: Der Shopper hat mit Parkgebühren nichts zu tun und muss sich keine Gedanken um sein Bargeld zum Zahlen des Parktickets machen. Zudem haben die

FOTO: STADTWERKE LANGENFELD

FOTO: LOYALTY SOLUTIONS



Dipl.-Ing. Kersten Kerl, Geschäftsführer der Stadtwerke Langenfeld.



Thomas Hoffmann, Geschäftsführer Qdga Loyalty Solutions.



Hiltrud Marktett, Inhaberin der Bücherecke Marktett.

Profiteure in der Innenstadt einen besonderen Standortvorteil“, erläutert Kerl. Ein weiterer Standortvorteil sind vier W-Lan-Hotspots in der Innenstadt (Service-Center der Stadtwerke Langenfeld, Markthalle, Marktkarree und Stadtgalerie), die Langenfelds Stadtwerke in Kooperation mit der Werbegemeinschaft Kommit eingerichtet haben.

Besinnen auf die eigenen Stärken

Ebenfalls maßgeblich an der technischen Umsetzung des Stadtschlüssels beteiligt ist das Unternehmen Qdega Loyalty Solutions unter der Leitung von Geschäftsführer Thomas Hoffmann. „Wir stehen mit unserer Erfahrung im Bereich Prepaid- und Loyalty-Karten beratend zur Verfügung. Weiterhin verantworten wir die Software, die das gesamte Management der Stadtschlüsselpunkte – also zum Beispiel die Vergabe der Punkte beim Händler über unsere Smartphone-App, Verrechnung der Parkgebühren, Schnittstellen zu Partnern wie Schrankenbetreiber, Stadtwerke und Sparkasse, und ähnliches – übernimmt“, erklärt er.

Wie Andreas Pollok kam auch er vor rund einem Jahr mit dem Projekt Future City Langenfeld erstmals in Berührung und war sofort angetan von dem

»Den Service des stationären Handels kann kein Internet leisten.«

Hiltrud Marktett, Inhaberin Bücherecke Marktett.

Potenzial, das hinter der Initiative steckt. Die Händler und Städte müssten auf die digitale Konkurrenz durch das Internet reagieren und sich gleichzeitig auf ihre Stärken besinnen, findet der Unternehmer. „Ich halte die Verknüpfung von digitalem und tatsächlichem Einkaufserlebnis in der Innenstadt für unentbehrlich, um Innenstädte auch weiterhin konkurrenzfähig zu halten gegen den reinen Online-Handel sowie andere Freizeitangebote. Dabei darf die eingesetzte Technologie nicht dem Selbstzweck dienen. Vielmehr sollte sie dem Konsumenten einen intelligenten Mehrwert bieten und dabei gleichzeitig möglichst unauffällig und einfach zu nutzen sein. Die beste innovative Technologie nutzt jedoch nichts, wenn ein Kunde beim tatsächlichen Shopping-Erlebnis, also zum Beispiel dem Besuch eines Geschäftes, durch mangelnden Service, schlecht geschultes Personal oder eine nicht einladende Ladengestaltung vom Kauf abgehalten wird.“

Es ist also die Kombination aus moderner Technik und gutem persönlichen Service, die dem vielfach in Deutschland und anderswo beklagten Sterben der Innenstädte entgegenwirken kann. Es gibt durchaus viele Menschen auch deutlich unter 30, die individuelle, fundierte Beratung und zwischenmenschlichen Kontakt beim Einkaufen zu schätzen wissen.

„Für Radfahrer arbeiten wir noch an Ideen“

Für wenige Geschäftsmodelle gilt das mehr als für eine gut sortierte Buchhandlung. Hiltrud Marktett, Inhaberin der „Bücherecke Marktett“ in Langenfeld, genießt den täglichen Kontakt mit ihren Kunden und hält ihn für unablässig für ihren geschäftlichen Erfolg. „Den Service des stationären Handels kann kein Internet leisten. Fachwissen, Beratung und natürlich auch zwischenmenschliche Begegnungen und Beziehungen sind elementar“, sagt sie. Dennoch freut sie sich, Teil der innovativen Projekte der Future City Langenfeld zu sein. „Als einer der ersten Stadtschlüsselhändler bin ich von Anfang an dabei. Durch das Punktesystem, bei mir allerdings nur im Nonbook-Bereich wegen der Preisbindung bei Büchern, erhält der Kunde Vergünstigungen beim Parken. Für Radfahrer arbeiten wir noch an Ideen, die Punkte auch anderweitig einzusetzen. Nach Umstellung meines Warenwirtschaftssystems werde ich mich auch an dem Google Local Inventory Projekt beteiligen“, sagt Hiltrud Marktett. Andreas Pollok ist also bald nicht mehr der einzige Inhaber, dessen Geschäft beim Dienst der Suchmaschine gelistet ist. Pionier bleibt er trotzdem.

Gesi Evers

FOTO: PRIVAT

Handel digital und analog

ONLINE UND OFFLINE UNTERWEGS

Da die Digitalisierung auch die Handelswelt verändert, sucht die IHK verstärkt den Kontakt zu Online-Händlern vor Ort – nicht zuletzt, damit sich stationäre Einzelhändler und Online-Händler austauschen und voneinander lernen können.

NETZWERKE – NAH AN DEN HÄNDLERN

Die IHK pflegt den engen und regelmäßigen Kontakt zu Händlern. Ein wichtiges Gremium dafür ist der Einzelhandelsausschuss, in dem sich Unternehmer untereinander und mit der IHK austauschen. Zudem dient er als beratendes Gremium für die IHK-Vollversammlung und der politischen Positionsbestimmung der IHK. Unter anderem hat er Positionen zur Düsseldorfer Innenstadtentwicklung erarbeitet. Außerdem lädt die IHK die Werbegemeinschaften in Düsseldorf und im Kreis Mettmann regelmäßig zu Netzwerktreffen ein. Die Vorstände der Händlerzusammenschlüsse diskutieren und informieren sich über aktuelle Themen im Handel und im Stadtmarketing – von der Tour de France bis hin zu verkaufsoffenen Sonntagen.

STADTMARKETING UND STADTENTWICKLUNG¹

Die IHK unterstützt die Werbegemeinschaften und Stadtmarketingorganisationen bei der Standortentwicklung und -vermarktung. Grundlage für die Stadtmarketingaktivitäten der IHK sind Passanten- und Geschäftsbefragungen. Damit werden individuelle Strategien für die einzelnen Städte oder Stadtteilzentren entwickelt und gemeinsam mit den Akteuren vor Ort umgesetzt. So werden beispielsweise Standortexposés zur Immobilienvermarktung erarbeitet, Notinseln für Kinder eingerichtet und Passanten gezählt. Die IHK unterstützt Händler im Rahmen der Stadtentwicklung auch dabei, ihre Interessen in der Politik durchzusetzen. Das kann der Fall sein, wenn es um die Neugestaltung von Einkaufsstrassen, die Einrichtung von Fußgängerzonen oder die Anpassung von Parkgebühren geht.

RECHTLICHE INFORMATIONEN²

Darüber hinaus informiert die IHK über rechtliche Aspekte im Handelsbereich, beispielsweise bei Fragen zu Ladenöffnungszeiten, Informationspflichten beim Online-Handel oder zum Wettbewerbsrecht.

GRENZÜBERSCHREITENDER (ONLINE-)HANDEL UND WARENVERKEHR³

Die IHK Düsseldorf berät und informiert von A wie Amazon-Verkäufe in die USA über C wie E-Commerce-

KONTAKT

Sven Schulte¹
(Stadtgebiet Düsseldorf)
Telefon 0211 3557-234

 schulte@duesseldorf.ihk.de

Dr. Ulrich Hardt¹
(Kreis Mettmann),
Telefon 0211 3557-277

 hardt@duesseldorf.ihk.de

Tina Schmidt¹
(Kreis Mettmann)
Telefon 0211 3557-44

 schmidt@duesseldorf.ihk.de

Marcus Stimler¹
(Kreis Mettmann)
Telefon 02051 9200-10

 stimler@duesseldorf.ihk.de

Marcus Nasch²
Telefon 0211 3557-239

 nasch@duesseldorf.ihk.de

Dr. Gerhard Eschenbaum³
Telefon 0211 3557-220

 eschenbaum@duesseldorf.ihk.de

Monika Robertz⁴
Telefon 0211 3557-346

 robertz@duesseldorf.ihk.de

Mechthild Teupen⁵
Telefon 0211 17243-33

 teupen@duesseldorf.ihk.de

Plattformen in China, R wie Umsatzsteuerpflicht in Russland für Anbieter von nicht-russischen Onlinediensten bis Z wie Zoll und Export.

AUSBILDUNG⁴

Aktuell sind bei der IHK 1.500 Ausbildungsverträge von Verkäufern und Kaufleuten im Einzelhandel registriert. Darüber hinaus bildet der Handel beispielsweise aber auch Buchhändler, Drogisten und Fotomedienfachleute aus. Qualifizierungen zum Handelsfachwirt, Wirtschaftsfachwirt oder dem geprüften Betriebswirt können mit Meister-BaföG gefördert werden. Sollte ein(e) Arbeitnehmer/-in oder Bewerber/-in aus dem Ausland kommen, übernimmt die IHK auch die Berufsanerkennung. Und: Der dynamisch wachsende E-Commerce bekommt 2018 einen eigenen Ausbildungsberuf, den „Kaufmann für E-Commerce“.

SEMINARE UND LEHRGÄNGE DER IHK-WEITERBILDUNG⁵

Online-Marketing-Manager/in (IHK-Zertifikatslehrgang)	4. bis 9. September
Digitalisierung im Vertrieb I – Grundlagenseminar	8. September
E-Commerce Manager (IHK) – Zertifikatslehrgang	11. bis 29. September
Shop-Systeme im E-Commerce, Online Marketing und	18. bis 20. September
Social-Media Recht	22. September
Social-Media PR Grundlagen	19. bis 20. Oktober

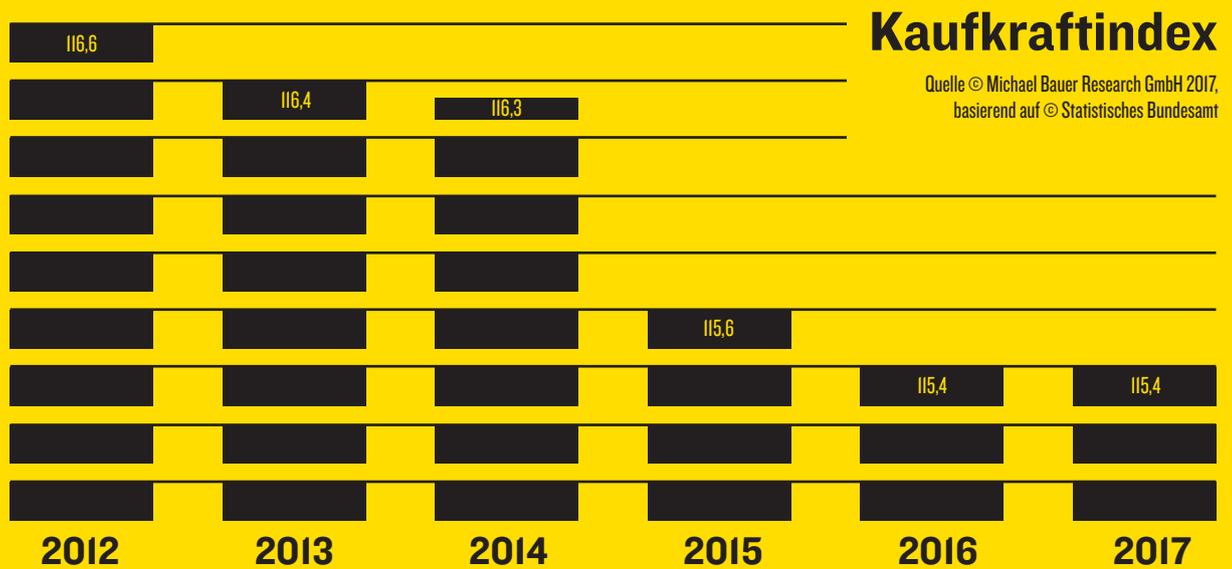
FUTURE CITY LANGENFELD

Die IHK ist Partner der Digitalisierungsinitiative, die die Stadt zum Versuchslabor für digitale Lösungen im Handel und der Innenstadt macht. Dabei ließ die IHK die Meinung von 1.000 Bürgern und 100 Unternehmern erheben. Das Ergebnis: Die klassischen Stadtmarketingthemen werden gut bewertet, hinsichtlich digitaler Handlungsfelder gibt es allerdings Nachholbedarf: So wünschen sich beispielsweise 43 Prozent der Bürger, die Verfügbarkeit von Waren vor dem Besuch der Innenstadt prüfen zu können – der Anteil der unter 30-Jährigen, die sich vorab online informieren, liegt sogar bei knapp 80 Prozent. Diese Funktion bieten aktuell jedoch nur knapp neun Prozent der Unternehmer an. Fazit: Die Initiative kommt genau zur richtigen Zeit, wenn sich die Stadt zukunftsfähig aufstellen möchte.

Lange

Einzelhandelsumsatz pro Jahr	>>>>	150 Mio. Euro
Einzelhandelsverkaufsfläche	>>>>	39.000 m²
Zahl Gastronomischer Betriebe	>>>>	24
Zahl an Freizeiteinrichtungen (Kino, Theater, Museen, Fitness etc.)	>>>>	7
Zahl an Dienstleistern (Friseure, Reinigungen etc.)	>>>>	30

Quelle: Institut für Handelsforschung 2016: Vitale Innenstädte



enfeld

Flächenanteil

Flächenanteil



28%

Bekleidung
37 % Ortsgrößen-
durchschnitt



4%

Schuhe/Lederwaren
7 % Ortsgrößen-
durchschnitt



13%

Lebensmittel
11 % Ortsgrößen-
durchschnitt



3%

**Büro
Schreibwaren**
4 % Ortsgrößendurchschnitt



9%

Bücher
4 % Ortsgrößen-
durchschnitt



2%

**Sport/Spiel
Hobby**
5 % Ortsgrößendurchschnitt



9%

**Körperpflege/Kosmetik
Drogeriewaren**
8 % Ortsgrößendurchschnitt



2%

Optik
2 % Ortsgrößen-
durchschnitt



8%

**Unterhaltungselektronik
Computer/Foto**
6 % Ortsgrößendurchschnitt



1%

**Telekommunikation
Telefon/Internet**
2 % Ortsgrößendurchschnitt



6%

**Wohnen/Einrichten
Dekorieren**
8 % Ortsgrößendurchschnitt



1%

Uhren/Schmuck
2 % Ortsgrößen-
durchschnitt



19%

Sonstige Branchen
10 % Ortsgrößen-
durchschnitt

Quelle: Institut für Handelsforschung 2016: Vitale Innenstädte



Finanzen & Steuern

Finanzierungs- und Fördermittelsprechtag

Die nächste Sprechstunde der NRW.Bank für Gründer, Jungunternehmer und etablierte Unternehmen findet am 16. August, 10 bis 16 Uhr, statt. Dann können Unternehmen 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.

Die Teilnahme an der Veranstaltung in der IHK Düsseldorf ist kostenlos, aber anmeldepflichtig. Weitere Informationen bei der IHK Düsseldorf, unter 0211 3557-241

16. August Finanzierungs- und Fördermittelsprechtag, 10 bis 16 Uhr,
Anmeldung unter Telefon 0211 3557-241

Minenfeld Kasse!

Ob Einzelhandel, Gastronomie, oder Taxi – jedes Unternehmen, in dem mit Bargeld gezahlt wird, muss jederzeit mit einer Kontrolle der Kassenführung durch die Finanzverwaltung rechnen. Und die kann es in sich haben. Wie in einer Veranstaltung der IHK Düsseldorf am 6. September erklärt wird, können bereits kleine Fehler bei den umfangreichen Dokumentations- und Aufbewahrungspflichten für Unternehmen richtig teuer werden. Hinzu kommt: Kassensysteme die keine Einzeldaten über zehn Jahre speichern können oder die Möglichkeit bieten, Daten zu exportieren,

dürfen seit dem 1. Januar 2017 nicht mehr eingesetzt werden. Eine Vorgabe, die von der Finanzverwaltung strikt geprüft wird. Weitere Themen der Veranstaltung sind unter anderem Aufbewahrungsvorschriften, Anforderungen an die Kassenführung, Neuerungen und Übergangsvorschriften.

6. September Minenfeld Kasse! – Was hat sich bei der Kassenführung geändert, 16.30 bis 18.00 Uhr, kostenlos,
Anmeldung unter



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer I19 I01 385

Zu viel Bares

Deklarationspflicht bei mehr als 10.000 Euro.

Barmittel von 10.000 Euro und mehr, die von natürlichen Personen bei der Einreise in die oder bei der Ausreise aus der EU mitgeführt werden, müssen nach der geltenden EU-Verordnung stets beim Zoll angemeldet werden. Dies gilt auch dann, wenn die Transitzone nicht verlassen wird. Den Zollbehörden muss es möglich sein, Informationen über derartige Bewegungen von Barmitteln zu sammeln und diese Informationen gegebenenfalls anderen Behörden zu übermitteln. Ein Verstoß gegen die Deklarationspflicht führt zur (vorläufigen) Beschlagnahme der Gelder.

(Quelle: Urteil des EuGH vom 4. Mai 2017, Az. C-17/16, EWS 2017, 157)

Unvergleichlich

Rentenberater ist gewerbsteuerpflichtig.

Ein allein auf dem Gebiet des Rentensozialversicherungsrechts ausgebildeter und als Prozessagent vor den Sozialgerichten zugelassener Rentenberater erzielt keine Einkünfte aus freiberuflicher Tätigkeit. Der Grund: Der ausgeübte Beruf ist nicht mit dem eines Rechtsanwalts, Steuerberaters oder Steuerbevollmächtigten vergleichbar. Die Einkünfte des Rentenberaters unterliegen daher der Gewerbesteuer. Gegen das Urteil wurde Revision eingelegt.

(Quelle: Urteil des FG Düsseldorf vom 31. August 2016, 2 K 3950/14 G, EFG 2017, 213, Revision: Az. des BFH: VIII R 26/16)

Schreibtisch trifft Küche

Kein Betriebsausgabenabzug für Raum mit Büromöbeln und Küchenzeile.

Ein Raum mit Büromöbeln und einer Küchenzeile, der ausschließlich über einen Flur aus dem Privatbereich zugänglich ist, verfügt laut Bundesfinanzhof über kein „betriebsstättenähnliches Gepräge“. Die Folge: Die Aufwendungen für so einen Raum, der in die „häusliche Sphäre“ eingebunden und sowohl zur Erzielung von Einnahmen als auch zu privaten Wohnzwecken eingerichtet ist und entsprechend genutzt wird, können daher weder insgesamt noch anteilig als Betriebsausgaben berücksichtigt werden.

(Quelle: Urteil des BFH vom 8. September 2016, III R 62/11, DStRE 2017, 199)

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 31. August und 14. September, jeweils zwischen 9.15 bis 13 Uhr. Telefonische Anmeldung ist erforderlich unter 0211 3557-241

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



Recht



Gut geschützt

Kündigung während Elternzeit nur in besonderen Fällen.

Der Arbeitgeber darf das Arbeitsverhältnis ab dem Zeitpunkt, von dem an Elternzeit verlangt worden ist, nicht kündigen. In besonderen Fällen kann ausnahmsweise eine Kündigung für zulässig erklärt werden, dann aber durch die für den Arbeitsschutz zuständige oberste Landesbehörde oder die von ihr bestimmte Stelle. Dies ist in Bundeselterngeld- und Elternzeitgesetz (§ 18 Abs. 1 BEEG) geregelt. Für das Oberverwaltungsgericht Münster stellt die Aufgabe einer Arztpraxis solch einen besonderen Fall dar, in dem die Kündigung während der Elternzeit ausnahmsweise für zulässig erklärt werden kann.

(Beschluss des OVG Münster vom 12. Januar 2017, 12 E 896/16, Juris PR-ArbR 23/2017 Anm. 6)

Raus mit der Sprache!

Online-Buchungsportal muss Namen der Vermieter angeben.

Der Betreiber eines Online-Buchungsportals, über das private Zimmer und Wohnungen anzumieten sind, kann einer Kommune gegenüber zwecks Identifizierung möglicher Schuldner der Übernachtungssteuer zur Auskunft über die beim Portal registrierten Vermieter in dem betreffenden Stadtgebiet verpflichtet sein. Dies ist dann der Fall, wenn aus der Beschreibung der Mietobjekte weder der vollständige Name und die Anschrift des Vermieters noch die konkrete Adresse des Mietobjekts ersichtlich sind.

(Urteil des VG Freiburg (Breisgau) vom 5. April 2017, 4 K 3505/16, Juris online)

Nicht bis zum Sankt-Nimmerleins-Tag

Außerordentliche betriebsbedingte Kündigung wegen Umstrukturierung.

Ein Arbeitgeber ist nicht verpflichtet, von einer geplanten betriebswirtschaftlich begründeten Umstrukturierung des Unternehmens abzusehen – auch wenn dadurch einem ordentlich nicht mehr kündbaren Arbeitsverhältnis die Grundlage entzogen wird.

Kann einem Arbeitnehmer aufgrund eines tarifvertraglichen Sonderkündigungsschutzes (etwa wegen der langen Dauer des Beschäftigungsverhältnisses) nicht mehr ordentlich gekündigt werden, kommt eine auf betriebliche Gründe gestützte außerordentliche Kündigung trotzdem in Betracht. Das ist dann der Fall, wenn die tariflich ausgeschlossene Möglichkeit einer ordentlichen Kündigung dazu führen würde, dass der Arbeitgeber den Arbeitnehmer trotz Wegfalls der Beschäfti-

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



gungsmöglichkeit noch für Jahre vergüten müsste – ohne dass dem eine entsprechende Arbeitsleistung gegenüberstünde. In diesem Fall muss dem Unternehmer das Recht zur außerordentlichen betriebsbedingten Kündigung mit sozialer Auslaufzeit zustehen.

(Urteil des ArbG Düsseldorf vom 25. Januar 2017, 3 Ca 5349/16, Juris PR-ArbR 23/2017 Anm. 3)

In die Irre geführt

Geltung der Energieeinsparverordnung für Immobilienmakler.

Nach der Energieeinsparverordnung (§ 16a EnEV) sind Vermieter, Verpächter und Leasinggeber bei Immobilienanzeigen, sofern es um Vermietung, Verpachtung oder Leasing eines Gebäudes, einer Wohnung oder einer sonstigen selbständigen Nutzungseinheit geht, dazu verpflichtet, detaillierte Angaben zum Energieverbrauch der Immobilie zu machen.

Das Landgericht Augsburg hält diese Aufzählung für abschließend, sodass sich aus dieser Vorschrift eine entsprechende Verpflichtung für Immobilienmakler nicht herleiten lässt.

Unterlässt ein Makler bei einer Werbeanzeige die nach der Energieeinsparverordnung vorgeschriebenen Angaben, haftet er jedoch nach dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (§ 5a Abs. 2 UWG) wegen Irreführung durch Vorenthalten wesentlicher Informationen. Unzureichende oder fehlende energiebezogene Informationen könnten den Verbraucher nämlich dazu veranlassen, auf die Anzeige zu reagieren und Kontakt zu dem Makler aufzunehmen, um die Immobilie zu erwerben.

(Urteil des LG Augsburg vom 9. März 2017, 1 HK O 3316/16, Juris online)

Keine miese Masche

Kündigung eines Geschäftsführers wegen illoyalen Verhaltens.

Ruft ein Geschäftsführer nach Differenzen mit der Leitung seines Arbeitgebers (in diesem Fall einem Dachverband) die Vereinsmitglieder auf intrigante Weise dazu auf, die Einberufung einer außerordentlichen Mitgliederversammlung mit dem Ziel die Abwahl der Vereinsspitze zu fordern, rechtfertigt dieses illoyale Verhalten eine fristlose Kündigung.

(Urteil des BAG vom 1. Juni 2017, 6 AZR 720/15, Pressemitteilung des BAG)

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

Dr. Nikolaus Paffenholz

Telefon 0211 3557-240

Telefax 0211 3557-398



paffenholz@duesseldorf.ihk.de

save the date:
5.10.2017

IHK Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf

Competentia NRW
KOMPETENZZENTRUM FRAU & BERUF
DÜSSELDORF/KREIS METTMANN

women2BUSINESS

5. Frauen-Wirtschaftsforum Düsseldorf

Eine Veranstaltung der IHK Düsseldorf und des Kompetenzzentrums Frau und Beruf Düsseldorf und Kreis Mettmann

www.duesseldorf.ihk.de/w2b

Besondere Rechtsvorschriften für die Durchführung von Prüfungen für die „Zusatzqualifikation vegetarische und vegane Küche“

Die Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf erlässt aufgrund des Beschlusses des Berufsbildungsausschusses vom 09.11.2016 als zuständige Stelle nach § 9 in Verbindung mit § 79 Abs. 4 Berufsbildungsgesetz (BBiG) vom 23. März 2005 (BGBl. I, S. 931), zuletzt geändert durch Art. 436 der Verordnung vom 31. August 2015 (BGBl. I, S. 1474), folgende besondere Rechtsvorschriften für die Durchführung von Prüfungen für die „Zusatzqualifikation vegetarische und vegane Küche“.

§ 1 Ziel der Prüfung

- (1) Die Prüfung dient dem Nachweis von Kenntnissen, Fertigkeiten und Erfahrungen, die Auszubildende in einem anerkannten Ausbildungsberuf gemäß BBiG über die in der jeweiligen Ausbildungsordnung vorgeschriebenen Inhalte hinaus erworben haben.
- (2) Durch die Prüfung ist festzustellen, ob der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin die in § 3 genannten Prüfungsinhalte beherrscht und diese Kenntnisse praxisgerecht umsetzen bzw. anwenden kann.

§ 2 Zulassungsvoraussetzungen

- (1) Zur Prüfung werden Personen zugelassen, die
 - gemäß Berufsbildungsgesetz im anerkannten Ausbildungsberuf Koch/Köchin ausgebildet werden sowie
 - eine Vorbereitung auf diese Prüfung gemäß jeweils gültigem Rahmenstoffplan nachweisen.
- (2) Es können auch Personen bis zu einem Jahr nach Ende des Berufsausbildungsverhältnisses gemäß Abs. 1 zugelassen werden, die
 - a) die Vorbereitung auf diese Prüfung bereits während des Ausbildungsverhältnisses begonnen und nicht später als ein halbes Jahr nach Ende des Ausbildungsverhältnisses beendet haben und
 - b) sich bereits während der Ausbildung zu dieser Prüfung angemeldet haben.
- (3) Örtlich zuständig für die Zulassung zur Prüfung ist die Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf, in deren Kammerbezirk die Prüfungsbewerber, die die Voraussetzungen erfüllen, in einem Ausbildungsverhältnis stehen.

§ 3 Gliederung der Prüfung und Prüfungsanforderungen

- (1) Die Zusatzqualifikation gliedert sich in folgende Prüfungsbereiche:
 - 1. Prüfungsbereich: Fachtheorie
 - 1.1 Ernährung und Gesundheit
 - 1.2 Warenkunde
 - 1.3 Betriebs- und sozialwissenschaftliche Zusammenhänge
 - 2. Prüfungsbereich: Berufliche Fachpraxis
 - 2.1 Begründete Planung der Zubereitung
 - 2.2 Ein vegetarisches/veganes Menü zubereiten
- (2) Die Prüfung wird schriftlich im Bereich „Fach-

theorie“ sowie praktisch im Bereich „Berufliche Fachpraxis“ durchgeführt.

- (3) Die Prüfung gliedert sich in eine schriftliche und eine praktische Prüfung:
 - 1. Schriftliche Prüfung
 - Ernährung und Gesundheit 45 Minuten
 - Warenkunde 30 Minuten
 - Betriebs- und sozialwissenschaftliche Zusammenhänge 30 Minuten
 - 2. Praktische Prüfung
 - Kurzaufsatz über die technologische und ernährungsphysiologische Begründung der gewählten Zutaten aus dem Warenkorb und deren Verwendung 30 Minuten
 - Ein vegetarisches/veganes Menü zubereiten 150 Minuten

Die Praktische Prüfung beinhaltet das Verfassen eines Kurzaufsatzes sowie die Zubereitung eines vegetarischen Hauptgangs mit einer veganen Vorspeise oder einem veganen Dessert für vier Personen.

Der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin erhält vier Wochen vor dem Termin der Praktischen Prüfung einen Warenkorb. Mittels dieses Warenkorbes soll er/sie nach den Vorgaben der Aufgabenstellung einen Vorschlag für ein Gericht unterbreiten, welches er/sie am Tag der praktischen Prüfung zubereitet. Der Vorschlag für das Menü wird am Tag der praktischen Prüfung vor Beginn des Kurzaufsatzes dem Prüfungsausschuss vorgelegt.

Aus dem Warenkorb kann eine bestimmte Anzahl an Produkten ausgewählt werden.

Bei der praktischen Prüfung soll der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin zeigen, dass er/sie die Vorgaben vegetarischer und veganer Küche beherrscht.

§ 4 Bestehen der Prüfung

- (1) Die beiden Prüfungsbereiche werden getrennt bewertet und gehen zu gleichen Anteilen in die Gesamtnote ein. Die Bewertung der einzelnen Prüfungsbereiche ergibt sich aus dem arithmetischen Mittel der einzelnen Prüfungsfächer.
- (2) Die Prüfung ist bestanden, wenn die Leistungen in beiden Prüfungsbereichen mit mindestens ausreichend bewertet worden sind.
- (3) Darüber hinaus ist dem Prüfungsteilnehmer im Prüfungsbereich „Fachtheorie“ eine mündliche Ergänzungsprüfung von in der Regel 15 Minuten zum schriftlichen Prüfungsteil anzubieten, wenn dies für das Bestehen der Prüfung den Ausschlag geben kann. Die Zulassung zur ergänzenden mündlichen Prüfung erfolgt, wenn in einem der drei Fächer von Prüfungsbereich „Fachtheorie“ eine Prüfungsleistung von 40 bis 49 Punkten erlangt wurde. Die Zulassung ist zu versagen, wenn in einem der schriftlichen Prü-

fungsfächer die Prüfungsleistung mit „ungenügend“ oder zwei Prüfungsleistungen mit „mangelhaft“ bewertet wurden.

Bei der Ermittlung des Ergebnisses für den nicht bestandenen Prüfungsbereich ist das Ergebnis der schriftlichen Prüfung im Verhältnis zur mündlichen Ergänzungsprüfung 2:1 zu gewichten. Die mündliche Ergänzungsprüfung und deren Benotung beziehen sich ausschließlich auf das nicht bestandene Prüfungsfach.

§ 5 Wiederholung der Prüfung

Ein Prüfungsbereich, der nicht bestanden wurde, kann zweimal wiederholt werden.

Mit Antrag auf Wiederholung der Prüfung wird der Prüfungsteilnehmer von dem bestandenen Prüfungsbereich befreit, wenn er darin in einer vorangegangenen Prüfung mindestens ausreichende Leistungen erzielt hat und er sich innerhalb von zwei Jahren, gerechnet vom Tage der Beendigung der nicht bestandenen Prüfung an, zur Wiederholungsprüfung angemeldet hat.

§ 6 Anwendbare Prüfungsordnung

Soweit diese besonderen Rechtsvorschriften keine abweichenden Regelungen enthalten, ist die Prüfungsordnung für die Durchführung von Abschluss- und Umschulungsprüfungen der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf in ihrer jeweils geltenden Fassung anzuwenden.

§ 7 Zeugnis

Über das Bestehen der Prüfung „Zusatzqualifikation vegetarische und vegane Küche“ wird dem Teilnehmer/der Teilnehmerin ein Zeugnis ausgestellt. Das Zeugnis enthält:

- Das Ergebnis des Prüfungsbereichs „Fachtheorie“ sowie
- das Ergebnis des Prüfungsbereichs „Berufliche Fachpraxis“ sowie
- eine Gesamtnote aus den beiden Prüfungsbereichen sowie
- die Anzahl der Unterrichtsstunden zur Vorbereitung auf die Prüfung.

§ 8 Inkrafttreten

Die besonderen Rechtsvorschriften für die Durchführung von Prüfungen für die „Zusatzqualifikation vegetarische und vegane Küche“ treten am Tage nach ihrer Veröffentlichung im IHK Magazin der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf in Kraft.

Düsseldorf, 2. Mai 2017
Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf

Der Präsident
gez. Andreas Schmitz

Der Hauptgeschäftsführer
gez. Gregor Berghausen



Veranstaltungen

Betriebliche Kinderbetreuung

Damit sich mehr Unternehmen bei der betrieblichen Kinderbetreuung für Kids unter drei Jahren engagieren, gibt es ein entsprechendes Förderprogramm des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend. Wie das funktioniert, wird in einer Veranstaltung bei der IHK Düsseldorf am 4. September, 17 bis 19 Uhr, erklärt. Ein Termin, der sich lohnen kann: Denn das Programm ist außerordentlich kinder- und elternfreundlich, bestechend einfach, finanziell für alle Beteiligte sehr tragbar – und gleichzeitig nahezu unbekannt.

In Düsseldorf wird die betriebliche Kinderbetreuung U 3, vom Jugendamt in Zusammenarbeit mit den Fachberatungsstellen für Kindertagespflege gefördert. Beteiligt sind außerdem Industrie- und Handelskammer, Jugendamt und Sozialdienst katholischer Frauen und Männer Düsseldorf e. V., Arbeitskreis Evangelischer Unternehmer und Bund Katholischer Unternehmer.

4. September, betriebliche Kinderbetreuung unter drei Jahren, 17 bis 19 Uhr, kostenlos, Anmeldung unter 0211 749 686-16 oder



bku@fischer-hrm.de

CSR und Corporate Citizenship

Am 7. September ab 18 Uhr lädt das Rheinische Stifterforum zu einem Info-Abend ein. Thema ist „CSR und Corporate Citizenship – messbarer Mehrwert für Ihr Unternehmen?“. In der Diskussionsrunde werden Klaus Klar (Rheinbahn AG, Vorstand), Frank Sportolari (UPS Deutschland, Generalbevollmächtigter), Theo Besgen (Beo Plast GmbH, geschäftsführender

Gesellschafter), Sylvia Becker (Projektleiterin, CSR-Kompetenzzentrum Rhein-Kreis Neuss, Kooperationspartner) und Dr. Nikolaus Paffenholz (Abteilungsleiter Recht und Steuern, IHK Düsseldorf) Rede und Antwort stehen. Die Teilnahme an der Veranstaltung, die in Kooperation mit dem CSR-Kompetenzzentrum Rhein-Kreis Neuss und mit Unterstützung der Wirtschaftsförderung Düsseldorf stattfindet, ist kostenlos. Sie findet bei der Rheinbahn AG, Lierenfelder Straße 42, 40231 Düsseldorf, statt.

7. September, CSR und Corporate Citizenship – messbarer Mehrwert für Ihr Unternehmen?, 18 Uhr, Rheinbahn AG, Lierenfelder Straße 42, 40231 Düsseldorf, kostenlos, Anmeldung unter



info@beratung-jackwerth.de

Workshop: Von der Idee zum geschützten Produkt

Ob Zauberwürfel oder iPhone – wer träumt nicht von der durchschlagenden Erfindung und einem wasserdichten Schutz gegen mögliche Nachahmer? Patent-, Marken- und Designschutz bieten hier umfangreiche Möglichkeiten, die aber mit Weitblick und individuell genutzt werden sollten. Dieser Workshop erlaubt einen Überblick über die unterschiedlichen Schutzrechte und erläutert an einem Beispiel aus der Praxis anschaulich, welche Ideen durch welche Schutzrechte am besten geschützt und verteidigt werden.

Die Teilnahme an der Veranstaltung in der IHK Düsseldorf ist kostenlos, aber anmeldepflichtig. Weitere Informationen bei der IHK Düsseldorf, Günter Friedel, Tel. 0211 3557-242

13. September Von der Idee zum geschützten Produkt, 15-18 Uhr, Anmeldung unter



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer I19 I01 I36

Termine

AUSSENWIRTSCHAFT

28. August	Unternehmertreffen Medizintechnik NRW – Japan „Robotik in der Medizintechnik“ (Veranstaltung in Bochum)
31. August	Beratungstag zu Unterstützungsangeboten der deutschen Entwicklungszusammenarbeit
2. – 7. September	Unternehmerreise Startup Israel – NRW
13. September	Hermesdeckungen in der Praxis – terminierte Einzelgespräche zu staatlichen Exportkreditgarantien des Bundes
20. September	Internationales Get Together mit Vertretern des Konsularischen Korps und Außenhandelsförderern (Veranstaltung in Erkrath)
27. September	Veranstaltung für chinesische Unternehmen – „Kundenbetreuung; nachhaltig deutsche Kunden gewinnen“

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

16. August	Finanzierungs- und Fördermittelsprechtag
31. August und 14. September	Schuldnerberatung
6. September	Was hat sich bei der Kassenführung geändert hat

Informationen auf Seite 32

DIGITALISIERUNG

14. September	Perspektivwechsel 3D – Demographischer Wandel, Digitalisierung und Diversity (DDN-Aktionstag)
---------------	---

Informationen auf Seite 43

START-UPS/UNTERNEHMENSGRÜNDUNG

7. September	Online erfolgreich sein: einfach und kompakt erklärt
14. August und 11. September	Alt hilft Jung

Informationen auf Seite 45 beziehungsweise 48



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 Prämienutschein nutzen möchten, folgende Förderkonditionen:

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

WEITERE INFORMATIONEN

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



Seminare und Lehrgänge im September

IHK-FACHKRAFT PROJEKTMANAGEMENT

IHK-Zertifikatslehrgang *3
Die Teilnehmer werden Projektmitarbeiter oder Projektleiter mit umfangreichen Fähigkeiten bei Planung, Realisierung und Kontrolle komplexer und anspruchsvoller Projekte im Unternehmen. Sie lernen die Werkzeuge des Projektmanagements kennen. Neben Methodenwissen erfahren sie auch einiges über Führung, Motivation und Kommunikation. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.
21.9.-16.11., di+do, 18-21 Uhr
745 Euro/695 Euro 17BWZ04

COACHING FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE UND BERATER

IHK-ZERTIFIKATSLEHRGANG *2
Dieser Lehrgang wendet sich an alle, die sich für Coaching als Methode der Beratung interessieren und in Grundlagen und Techniken einsteigen wollen. Zum Lehrgang gehört ein individuelles Coaching-Angebot für die Teilnehmer.
7.-15.9., 7x 9-16.30 Uhr
1.180 Euro/1.080 Euro** 17PFZ03

FACHFRAU/-MANN FÜR BETRIEBLICHES GESUNDHEITSMANAGEMENT

IHK-Zertifikatslehrgang *2
Dieser Zertifikatslehrgang qualifiziert die Teilnehmer für die Aufgaben des betrieblichen Gesundheitsmanagements. So werden sie in ihrem Unternehmen kompetente Verantwortliche zum Thema Gesundheit und Gesundheitsförderung.
8.9.-27.10., 8x 9-16 Uhr
1.100 Euro/990 Euro** 17GWZ02

PERSONALREFERENT/IN

IHK-Zertifikatslehrgang *2
Personalabteilungen nehmen immer mehr Service-, Beratungs- und Managementaufgaben wahr – und das unabhängig von der Größe des Betriebes. Der Lehrgang bereitet die Teilnehmer auf diese Aufgabe vor.
1.9.-21.2.2018, 1x mi, 7x fr, 7x sa, 9-16 Uhr
1.600 Euro/1.500 Euro** 17PWZ03

PERSONALENTWICKLUNG

IHK-Zertifikatslehrgang *2
Personalbeauftragte lernen die Werkzeuge kennen, um Personalentwicklungsmaßnahmen fachgerecht und vorausschauend zu planen. Darüber hinaus bekommen sie Informationen zu den unterschiedlichsten Personalentwicklungskonzepten zur Talentfindung und -bindung sowie zum Thema Bildungs-Controlling.
2.9.-18.11., 5x fr, 6x sa, 9-16 Uhr
1.380 Euro/1.280 Euro** 17PWZ04

PROFESSIONELLES VERKAUFEN – INNEN UND AUSSENDIENST

IHK-Zertifikatslehrgang (10 Module) *6
Verkaufen heißt nicht, verkaufen um jeden Preis. Vielmehr geht es darum, Kundenbedürfnisse treffsicher zu ergründen, professionell zu präsentieren, Einwände zu entkräften und zielgerecht zum Abschluss zu gelangen.
20.9.-20.2.2018, versch. Wochentage 9-16.30 Uhr
2.895 Euro/2.645 Euro** 17VKZ05

AUSBILDERQUALIFIZIERUNG

Ausbildung der Ausbilder – Vorbereitung auf die Prüfung *2
Neue Unterrichtsform: Präsenzunterricht + Online-Learning
(5.9., Infoveranstaltung zur Einführung auf die Lernplattform 17-18.30 Uhr)
16.-19.10.+18.11., mo-do+sa, 9-16 Uhr
525 Euro 17ADAL14
Ausbildung der Ausbilder – Vorbereitung auf die Prüfung *2
12.9.-26.10., di+do, 17.45-21 Uhr
1 Abend im November, 17.45-21 Uhr
525 Euro 17ADAL13
Generation Why: Auszubildende erfolgreich führen *2
12.9., 9-16.30 Uhr
250 Euro/215 Euro** 17ADA02

AUSZUBILDENDE VORBEREITUNGSKURSE AUF DIE PRÜFUNG (IN DÜSSELDORF)

IT-Berufe *6
7.9.-23.11., 10x do, 18-21.15 Uhr
+ 4x sa, 9-14 Uhr
295 Euro 17AZ26
Veranstaltungskaufmann/-frau *6
9.9.-4.11., 6x sa, 9-16.15 Uhr
+ 3x sa, 9-14 Uhr
295 Euro/275 Euro** 17AZ27
Automobilkaufmann/-frau *6
18.9.-25.11., 8x mo, 17.30-20.30 Uhr
+ 1x sa, 9-15 Uhr
245 Euro/220 Euro** 17AZ28

AUSZUBILDENDE VORBEREITUNGSKURSE AUF DIE PRÜFUNG (IN VELBERT)

Industriemechaniker/in *6
Vorbereitung auf die gestreckte Abschlussprüfung Teil 2
5.9.-28.11., di+mi+do, 16.30-19.45 Uhr
295 Euro 17AZ110

Mechatroniker/in – Vorbereitung auf die gestreckte Abschlussprüfung Teil 2

12.9.-30.11., versch. Wochentage,
16.30-19.45 Uhr, 2x sa, 8-13 Uhr
295 Euro/275 Euro** 17AZ109
Zerspanungsmechaniker/in *6
Vorbereitung auf die gestreckte Abschlussprüfung Teil 2
21.9.-30.11., di, 16.30-19.45 Uhr,
5x sa, 8-13 Uhr
295 Euro/275 Euro** 17AZ106

SEMINARE FÜR AUSZUBILDENDE

Telefontraining *6
19.9., 9-16.30 Uhr
140 Euro 17AZ29
Business-Knigge für Auszubildende *6
20.9., 9-16.30 Uhr
140 Euro 17AZ30
Rhetorik für Auszubildende *6
22.9., 9-16.30 Uhr
140 Euro 17AZ31

AUSSENWIRTSCHAFT UND ZOLL

Exporttechnik I: *7
Grundseminar Export einschließlich Binnenmarkt (EU)
12.9., 9-16.30 Uhr
250 Euro/215 Euro** 17AW09
Zollintensivseminar Import *7
Internet-Zollanmeldung, Zollbegünstigungen, Einreihung via EZT-Online
19.+21.9., 16-20 Uhr
285 Euro/255 Euro** 17AW10
VORSCHAU:
Exporttechnik II: *7
Abwicklung von Exportgeschäften einschließlich Binnenmarkt (EU)
9.10., 9-16.30 Uhr
250 Euro/215 Euro** 17AW11
VORSCHAU:
Exporttechnik III: *7
Praktische Übungen in der Erstellung kompletter Versand- und Zollpapiere für EU und Drittländer
6.11., 9-16.30 Uhr
250 Euro/215 Euro** 17AW12

BETRIEBSWIRTSCHAFT**Betriebswirtschaft – kompakt** *3IHK-Zertifikatslehrgang
12.9.-26.10., di+do, 18-21 Uhr
625 Euro/595 Euro** 17BWZ03**IHK-Fachkraft Projektmanagement** *3IHK-Zertifikatslehrgang
21.9.-16.11., di+do, 18-21 Uhr
745 Euro/695 Euro** 17BWZ04**GmbH-Geschäftsführer:****Rechte, Pflichten, Haftungsrisiken**
23.9. 9-16.30 Uhr
250 Euro/215 Euro** 17BW04**BEWACHUNGSGEWERBE****Unterrichtung nach § 34 a der** *5**Gewerbeordnung für Bewachungs-**
personal
4.-8.9., 8.30-16.30 Uhr405 Euro 17BGP17
oder
9.9.-7.10., 5x sa, 8.30-16.30 Uhr405 Euro 17BGP18
oder
18.-22.9., 8.30-16.30 Uhr

405 Euro 17BGP19

Intensivlehrgang zur Vorbereitung *5**auf die Sachkundeprüfung**
25.-29.9., 8.30-16.30 Uhr
375 Euro/355 Euro** 17BGL05**BÜROMANAGEMENT UND
SEKRETARIAT****Die Informationsflut bewältigen –** *7
schneller lesen, lernen, behalten
7.9., 9-16.30 Uhr
250 Euro 17SPI3**Resilienz am Arbeitsplatz – vom** *7**Reagieren zum Gestalten**
18.9., 9-16.30 Uhr
250 Euro/215 Euro** 17SPI4**Ziel-, Zeit- und Selbstmanagement** *727.9., 9-16.30 Uhr
250 Euro/215 Euro** 17SPI5**VORSCHAU:****Management-Assistent/-in** *7IHK-Zertifikatslehrgang
6.10.-16.12., fr, 9-16.30 Uhr
sa, 8-15.30 Uhr

1.995 Euro/1.795 Euro** 17SPZ04

DATENSCHUTZ**VORSCHAU:****Betrieblicher Datenschutzbeauf-** *5**tragter**
IHK-Zertifikatslehrgang
7.-16.11., di+mi+do, 9-17 Uhr
1.250 Euro/1.190 Euro** 17DSZ02**ENGLISCH****English at Work** *7**(Von CEF-Stufe B1 zu B2)**IHK-Zertifikatslehrgang
7.9.-15.2., do, 17.30-20.45 Uhr
2x sa, 9-14 Uhr
1.075 Euro 17FSZ03**English at Work** *7**(Von CEF-Stufe A2 zu B1)**IHK-Zertifikatslehrgang
12.9.-6.3., di, 17.30-20.45 Uhr
3x sa, 9-14 Uhr
1.250 Euro/1.135 Euro** 17FSZ02**FÜHRUNG UND COACHING****Coaching für Führungskräfte** *2**und Berater**IHK-Zertifikatslehrgang
7.-15.9., 7x 9-16.30 Uhr
1.180 Euro 17PFZ03**Mitarbeiterführung (Teil I) –** *2**delegieren und kommunizieren**14.+15.9., 9-16.30 Uhr
360 Euro/320 Euro** 17PF10**NEU:****Konfliktmanagement für Führungs-** *2**kräfte – Konflikte im Berufsalltag****lösen und als Chance nutzen**
27.9., 9-16.30 Uhr
350 Euro/215 Euro** 17PF11**GESUNDHEIT****Fachfrau/-mann für Betriebliches** *2**Gesundheitsmanagement**IHK-Zertifikatslehrgang
8.9.-27.10., 8x 9-16 Uhr
1.100 Euro 17GWZ02**IMMOBILIENWIRTSCHAFT****Verwaltung von Miet- und Eigen-** *1**tumsanlagen**

IHK-Zertifikatslehrgang

15.9.-8.12., fr, 9-16.30 Uhr

1.250 Euro/1.110 Euro** 17IMZ04

Nebenkostenabrechnung *1

26.9., di, 9-16.30 Uhr

250 Euro/215 Euro** 17IM06

KOMMUNIKATION UND RHETORIK**So wird die Präsentation ein voller** *7**Erfolg**

6.9., 9-16.30 Uhr

250 Euro 17RP12

Die richtigen Umgangsformen im *7**beruflichen Alltag**

12.9., 9-16.30 Uhr

250 Euro/215 Euro** 17RP13

Ab sofort mehr Entschlossenheit, *7**Durchsetzungskraft, Courage und****Selbstüberzeugung für Ihren Erfolg –****ein Spezial-Seminar für Frauen**

19.9., 9-16.30 Uhr

250 Euro/215 Euro** 17RP14

KORRESPONDENZ UND STIL**Korrespondenz-Training –** *7**Briefe und E-Mails richtig schreiben****und modern formulieren**

29.9., 9-16.30 Uhr

250 Euro/215 Euro** 17KS05

PC-ANWENDUNGEN**Projektmanagement mit Excel** *5

2.+9.9., 9-16.30 Uhr

295 Euro 17PC52

Access 2010/2013 – Grundlagen *5

4.-6.9., 9-16.30 Uhr

395 Euro 17PC15

Excel 2010/2013 – Grundlagen *5

11.+12.9., 9-16.30 Uhr

295 Euro/275 Euro** 17PC30

Excel 2010/2013 – Aufbaustufe *5

27.+28.9., 9-16.30 Uhr

295 Euro/275 Euro** 17PC31

Outlook 2013 – Kompaktseminar *5

29.9., 9-16.30 Uhr

195 Euro/175 Euro** 17PC32

VORSCHAU:**Controlling mit MS Excel** *5

4.+5.10., 9-16.30 Uhr

295 Euro/275 Euro** 17PC33

VORSCHAU:**Projektmanagement mit** *5**MS Project 2013 – Grundlagen**

6.+7.10., 9-16.30 Uhr

295 Euro/275 Euro** 17PC34

PERSONALWESEN**Personalreferent/in** *2

IHK-Zertifikatslehrgang

1.9.-21.2.2018, 1x mi, 7x fr, 7x sa,

9-16 Uhr

1.600 Euro 17PWZ03

Personalentwicklung *2

IHK-Zertifikatslehrgang

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

1.380 Euro 17PWZ04

Personalkennzahlen/ *2**Personalcontrolling**

21.9., 9-16.30 Uhr

250 Euro/215 Euro** 17PW07

RECHNUNGSWESEN**IHK-Fachkraft Rechnungswesen:** *3**Modul I, Buchführung Grundwissen**

IHK-Zertifikatslehrgang

11.9.-26.10., mo+do, 18-21 Uhr

625 Euro/595 Euro** 17RWZ04

**SOCIAL-MEDIA &
ONLINE-MARKETING****Online-Marketing-Manager** *5

IHK-Zertifikatslehrgang

4.-9.9., 9-18 Uhr

1.390 Euro 17MAZ12

E-Commerce-Manager *5

IHK-Zertifikatslehrgang

11.-29.9., versch.

Wochentage, 9-17 Uhr

1.390 Euro/1.290 Euro** 17MAZ13

Online-Marketing und Social-Media *5**Recht**

22.9., 9-16.30 Uhr

250 Euro/215 Euro** 17MA10

VORSCHAU:**Die eigene Webseite mit Word Press** *5**erstellen**

14.+22.10., 9-16.30 Uhr

360 Euro/340 Euro** 17MA05

Seminare und Lehrgänge im September

VORSCHAU:

Social-Media – PR Grundlagen *5
19.+20.10., 9-16.30 Uhr
360 Euro/340 Euro** I7MA06

TELEFON

Das Telefon – die Visitenkarte *6
des Unternehmens
12.9., 9-16.30 Uhr
250 Euro/215 Euro** I7TL08

TRAIN THE TRAINER

Train the Trainer *2
IHK-Zertifikatslehrgang
22.9.-8.12., 2x do-sa, 2x fr-sa,
1x fr, 9-16.30 Uhr
1.600 Euro/1.500 Euro** I7PTZ04

VERKAUF

Digitalisierung im Vertrieb I – *6
mit System zum Erfolg
IHK-Zertifikatslehrgang
8.9., 9-16.30 Uhr
250 Euro I7VK11

Professionelles Verkaufen *6
IHK-Zertifikatslehrgang (10 Module)
20.9-20.2.2018, versch.
Wochentage, 9-16.30 Uhr
2.895 Euro/2645 Euro** I7VKZ05

Professionelles Verkaufen (IHK) – *6
Schwerpunkt Innendienst
IHK-Zertifikatslehrgang (5 Module)
20.9-20.2.2018, versch.
Wochentage, 9-16.30 Uhr
1.650 Euro/1500 Euro** I7VKZ06

Professionelles Verkaufen (IHK) – *6
Schwerpunkt Außendienst
IHK-Zertifikatslehrgang (5 Module)
20.9-20.2.2018, versch.
Wochentage, 9-16.30 Uhr
1.650 Euro/1500 Euro** I7VKZ07

NEU:

Compliance im Vertrieb *6
28.9., 9-16.30 Uhr
250 Euro/215 Euro** I7VK13

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

ANSPRECHPARTNERIN UND VERANSTALTUNGSPARTNERIN 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 Seite 37).

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

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



Weitere Informationen unter www.duesseldorf.ihk.de

IHK magazin

Herausgeber und Eigentümer:

Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf,
Ernst-Schneider-Platz I, 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.



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 <http://www.ixpos.de>.

Ansprechpartnerin bei der IHK Düsseldorf ist Angela Weidner, Telefon 0211 3557-349



international@duesseldorf.ihk.de

Belarus: Export-/Vertriebsmanager möchte die Vertretung von deutschen Unternehmen (zum Beispiel aus dem Maschinen-/Anlagenbau, der Metallverarbeitung, sowie der Umwelt-/Energie- und Wärmetechnik) übernehmen.

Mexico: Handelsunternehmen bietet deutschen Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau die Übernahme einer Vertretung an.

Niederlande: Hersteller von Software für elektronische Registrierkassen sucht Geschäfts- und Vertriebspartner in Deutschland.

Polen: Handelsgesellschaft bietet Unternehmen in Deutschland die Übernahme einer Vertretung für den Vertrieb von technologischen Produkten an.



Brexit im Gespräch. Wie ändern sich durch den Brexit die Perspektiven für die Region Düsseldorf? Über die Frage tauschten sich Düsseldorfs Oberbürgermeister **Thomas Geisel** (3. von rechts), IHK-Präsident **Andreas Schmitz** (2. von rechts), **Petra Wassner**, Geschäftsführerin der NRW.Invest GmbH, **Dr. Ulrich Hoppe**, Geschäftsführer der Deutsch-Britischen Industrie- und Handelskammer, London, (2. von links), **Uwe Kerkmann**, Leiter der Wirtschaftsförderung der Stadt Düsseldorf (rechts) und **Dr. Gerhard Eschenbaum**, stellvertretender Hauptgeschäftsführer und Leiter der Abteilung Außenwirtschaft der IHK Düsseldorf (links) aus.

Rumänien: Hersteller von schweren Werkzeugmaschinen und Ausrüstungen für die Vulkanisation von Gummi sucht Geschäfts- und Kooperationspartner in Deutschland.

Thailand: Unternehmen sucht Geschäfts- und Kooperationspartner in Deutschland für den Vertrieb von getrockneten Meeresfrüchten.

Ungarn: Unternehmen sucht Geschäfts- und Kooperationspartner in Deutschland für den Vertrieb von bestickten Werbemitteln und Textilprodukten.

USA: Unternehmen möchte hochwertige Handwerkzeuge importieren und sucht Hersteller in Deutschland

Luftqualität verbessern, Einschränkungen geringhalten

„Position der IHK Düsseldorf und des DGB Stadtverbandes Düsseldorf zu Diesel-Fahrverboten“ heißt das Positionspapier, das IHK Düsseldorf und DGB Stadtverband Düsseldorf am 12. Juli am Rande ihres gemeinsamen Verkehrskongresses verabschiedeten. „Wir sind uns einig, das Diesel-Fahrverbote am wenigsten dazu geeignet sind, um die Luftqualität in Düsseldorf zu verbessern, denn dies ist nicht lokal, sondern nur überregional zu lösen. Dagegen würden Diesel-Fahrverbote zu enormen Belastungen im Wirtschaftsverkehr, bei Berufspendlern und Kunden führen“, erklärt IHK-Hauptgeschäftsführer Gregor Berghausen. „Umso mehr freue ich mich, dass Wirt-

schaft und Arbeitnehmervertretung jetzt an einem Strang ziehen, mit dem erklärten gemeinsamen Ziel, die Erreichbarkeit des Wirtschaftsstandortes Düsseldorf auch in Zukunft zu gewährleisten“, so Berghausen abschließend.

Öffentliche Auslegungen

Hinweise zu aktuellen, öffentlich ausliegenden Bauleitplänen in Düsseldorf und allen zehn Städten im Kreis Mettmann sind auf der Homepage der IHK zu finden. Ansprechpartnerin bei der IHK Düsseldorf in Sachen Bauleitplanung ist Dr. Vera Jablonowski, Telefon 0211 3557-369, Telefax 0211 3557-379, E-Mail jablonowski@duesseldorf.ihk.de.



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 6571

Statistik / Aktuelle Daten

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



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 366 186 4

Die der aktuellen Preisindizes für NRW und für Deutschland gibt es unter



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 634 0 bzw. 634 I



Digitalisierung

„Die Zeit der starren Hierarchien ist vorbei.“

Serie Digitalisierung: Kathrin Menges, Personalvorstand bei Henkel, zeigt in ihrem Vortrag in der Reihe „Go digital“, wie ein Großkonzern mit den Herausforderungen der Digitalisierung umgeht.

Im Zuge der Digitalisierung ist häufig von technischen Veränderungen die Rede, davon, dass immer bessere und immer schnellere Computer die Arbeit erledigen, die früher von Menschen gemacht wurde. Doch die vierte große industrielle Umwälzung der Geschichte, kurz Industrie 4.0, verändert vor allem den Umgang der Menschen miteinander, ihre Art der Kommunikation. Kathrin Menges, Personalvorstand beim Düsseldorfer Dax-Konzern Henkel mit weltweit mehr als 50.000 Mitarbeitern, versteht die globale Vernetzung als Aufforderung an mächtige Arbeitgeber, von ihrem vermeintlich hohen Ross zu steigen. „Mitarbeiter wollen heute viel stärker mitbestimmen – und das ist gut so. Ich weiß aus eigener Erfahrung, dass die Kollegen dann effektiver sind. Ich finde es gut, keinen Respekt vor Hierarchien zu haben“, sagt sie zu Beginn ihres Vortrags „Arbeitswelt 4.0 – Fit für die Zukunft“ im Rahmen der von Industrieclub und IHK organisierten Reihe „Go Digital“. Besonders die vermehrt in den Arbeitsmarkt drängende Generation der Millennials, der zwischen 1980 und 2000 Geborenen, könne mit den starren Strukturen vergangener Jahrzehnte wenig anfangen. Digitalisierung heißt Flexibilisierung, Informationen sind immer und überall frei verfügbar, räumliche und zeitliche Barrieren verlieren an Bedeutung. Das heißt, dass junge Menschen heute extrem viele Möglichkeiten haben, sich beruflich zu entfalten. Die traditionelle Vorstellung, dass der Arbeitgeber weitgehend bestimmt, wer wo



Zur dritten Veranstaltung der Reihe „Go digital“ der IHK Düsseldorf und des Industrie-Club Düsseldorf e.V. trafen sich am 5. Juli (von links) **Joachim F. Scheele**, Vorsitzender des Vorstandes des Industrie-Club, Gastrednerin **Kathrin Menges**, Personalvorstand bei Henkel, und **IHK-Hauptgeschäftsführer Gregor Berghausen**.

welche Aufgaben erledigt, werde laut Kathrin Menges bald der Vergangenheit angehören. „Schon 42 Prozent unserer Mitarbeiter sind Millennials, bei den Führungskräften sind es 29 Prozent. Diese jungen Menschen wollen ihr Arbeitsleben aktiv gestalten, mitentscheiden, wie ihre Karriere verläuft, Auszeiten nehmen, eine vernünftige Balance zwischen Beruf und Privatleben finden. Diese Möglichkeiten müssen wir ihnen bieten“, sagt Menges, die auch im Aufsichtsrat von Adidas sitzt. Zudem seien die Jüngeren besonders wertvoll im Zuge des sogenannten „Reverse Mentoring“, also der digitalen Schulung älterer Mitarbeiter, die nicht wie selbstverständlich mit Smartphone und sozialen Netzwerken aufgewachsen sind. Dafür müsse der Arbeitgeber proaktiv sein, gezielt auf Talente zugehen und mit ihnen gemeinsam eine Karriereperspektive entwickeln. „Wir folgen dem Leitsatz ‚Treat Talents as Customers‘, behandle Talente wie Kunden, geh auf ihre Bedürfnisse ein. Es gibt heute eine Kandidatenmacht, die Arbeitgebermacht nimmt sukzessive ab“, sagt Menges. Bei der Suche nach den besten Köpfen weltweit setzt Henkel stark auf soziale Medien, sucht Kontakt, bietet Gespräche an, bewirbt sich regelrecht um die potenziellen Mitarbeiter. „In China zum Beispiel nutzen wir das soziale Netzwerk ‚We Chat‘, zeigen Videos, bieten Links, um sich direkt zu bewerben, zeigen Vakanzen im Unternehmen auf und setzen darauf, dass uns User an andere weiterempfehlen.“ Nur so sei es möglich, Kandidaten für ein Trainee-Programm in China zu

finden. „Wir haben 60 freie Plätze, bekommen aber 11.000 Lebensläufe. Das lässt sich nur digital bewältigen.“

„Es geht nicht um Anwesenheit, sondern um das Ergebnis.“

Zum Verflachen der Hierarchien gehört auch, dass es heute nicht mehr darum geht, in Büro X an Standort Y eine bestimmte Stundenzahl abzusetzen und dann an den Vorgesetzten zu berichten, sondern den Fokus auf das Ergebnis zu legen. „Es geht nicht um Anwesenheit. Es geht darum, einen möglichst großen Output zu haben“, sagt Menges. Für die Mitarbeiter heiße das aber auch, dass es den klassischen Feierabend nicht mehr gebe. „In einer Welt der ständig verfügbaren Informationen erwarten wir, dass sich unsere Mitarbeiter ständig weiterbilden, arbeiten bedeutet lebenslanges Lernen. Gern unterstützen wir sie dabei. Den klassischen Frontalunterricht in Tagungshotels gibt es zwar noch vereinzelt, aber er wird ergänzt durch Informationsangebote im Intranet, zu denen jeder Mitarbeiter auf der Welt Zugang hat, und viele weitere Bildungsangebote“, erklärt die Personalchefin.

Zu einem Umgang auf Augenhöhe zwischen Führungsebene und Mitarbeitern gehört auch, sich regelmäßig über Ziele und erbrachte Leistungen auszutauschen. „Ich bin für eine Stärkung der Feedback-Kultur“, betont Menges in ihrem Vortrag, „Was war gut, was war schlecht? Unsere Mitarbeiter erwarten das auch von uns, und wir tauschen uns regelmäßig mit ihnen

PERSPEKTIVWECHSEL 3D

DEMOGRAFISCHER WANDEL, DIGITALISIERUNG, DIVERSITY



aus, nicht nur einmal im Jahr.“ Zum Abschluss zitiert die erfolgreiche Geschäftsfrau Mahatma Gandhi. „Die Zukunft hängt davon ab, was wir heute tun.“ Die Digitalisierung kommt, sie ist im Grunde längst da, und sowohl kleine Betriebe als auch Weltkonzerne müssen sich darauf einstellen. Im Fall von Henkel beeinflusst sie laut den Ausführungen der Personalchefin vor allem das menschliche Miteinander, auch wenn die Kommunikation vermehrt via Smartphone und Tablet abläuft.

Paolo Anania, Zuhörer des Vortrags im Industrieclub und Chef des Unternehmens Granpasso, das digitale Strategien für andere Firmen entwickelt, hält Kathrin Menges' Fokus auf Mitarbeiter und ihre Wünsche für absolut richtig. „Die Digitalisierung beginnt nicht mit Einsen und Nullen, sondern im Kopf der Menschen. Für sie müssen wir in den Unternehmen die richtigen Rahmenbedingungen schaffen.“ Auch Susanne Kremeier, selbständige Unternehmensberaterin mit jahrelanger Erfahrung in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Personal, nimmt viel von dem Vortrag mit. „Da ich mich mit meiner Firma People & Results selbst intensiv mit Digitalisierung und ihren faszinierenden Begleiterscheinungen beschäftige, ist es spannend, dass ein großes Unternehmen wie Henkel sein best practice schildert. Bestimmt kann ich einige Ideen für meine Arbeit nutzen.“ Gesa Evers

Treibstoff für zündende Ideen

Ignition, ein Unterstützungsprogramm des Digihub/Rheinland, greift frisch formierten Teams bei der Umsetzung ihrer digitalen Innovationsprojekte unter die Arme. Wer bei dem Programm dabei ist, hat die Chance, Leistungen im Wert von bis zu 25.000 Euro zu bekommen – etwa in Form eines Platzes in einem Coworking Space, durch Rapid Prototyping, durch Coaching oder durch Vernetzung mit Investoren. Bewerben können sich Start-up-, Hochschul- und Unternehmensteams, die nicht älter als ein Jahr sind. Die Bewerbungsfrist für die nächste Runde endet am 3. September. Weitere Informationen unter <http://www.digihub.de/ignition/>.

Demografischer Wandel, Digitalisierung und Diversity

Die Arbeitswelt, wie wir sie kennen, verändert sich rasant und radikal: Arbeit 4.0 bedeutet nicht weniger als die vollständige Umgestaltung des beruflichen Daseins. Die Digitalisierung greift mit zunehmender Dynamik in alle Bereiche ein. Belegschaften werden vielfältiger – in Bezug auf Alter, Geschlecht, Nationalität, Religion. Und das alles geschieht vor dem Hintergrund des demografischen Wandels, der Belegschaften immer älter und die Schere zwischen Alt und Jung immer weiter macht. Gefragt sind kreative Ideen und wechselseitiger Austausch. Zu diesem Thema findet am 14. September in der IHK Düsseldorf die Zentralveranstaltung des bundesweiten Aktionstages von Das Demographie Netzwerk (DDN) „Perspektivwechsel 3D – Demografischer Wandel, Digitalisierung und Diversity“ statt. Während des laufenden Jahres konnte DDN bereits in vielen Veranstaltungen und in noch mehr Diskussionen eine Vielzahl an Denkanstößen sammeln. Ergebnisse werden auf der Zentralveranstaltung vorgestellt und diskutiert. Dabei geht es etwa um die Frage: Wie machen das beispielsweise die „Big Player“ der Unternehmenswelt wie Mercedes-Benz? Auf dem Programm stehen außerdem hochkarätige Vorträge, ein Bistrotalk „Führung in der digitalen Arbeitswelt“ mit namhaften Teilnehmern und die Möglichkeit, eine von drei Werkstätten zu besuchen, um so individuelle, thematische Schwerpunkte des Tages zu setzen. Als weiteres Highlight des Tages

werden die ersten Ergebnisse der bundesweiten DDN-Umfrage zum Thema Generationenbilder und Digitalisierung vorgestellt. Es geht unter anderem um die Fragen: Wie bewerten die verschiedenen Altersgruppen die Veränderungen der Arbeitswelt durch die Digitalisierung? Wie sehen sich die Generationen untereinander? Und was trauen sie sich gegenseitig in punkto Digitalkompetenz zu?



„Perspektivwechsel 3D – Demografischer Wandel, Digitalisierung und Diversity“

DDN-Aktionstag, 14. September, 14 bis 19 Uhr, IHK Düsseldorf, Ernst-Schneider-Platz 1, 40212 Düsseldorf, kostenlos

Anmeldung und weitere Informationen beim DDN unter Telefon 0231 9071 2846 www.demographie-netzwerk.de oder www.ddn-aktionsblog.de

Ansprechpartner bei der IHK Düsseldorf ist Gerd Helmut Diestler
Telefon 0211 3557-210



diestler@duesseldorf.ihk.de



Fachkräfte



Frohe Gesichter bei der Übergabe der ersten Zertifikate für die Teilqualifikationen (TQ) Lager und Gastronomie.



Mit Flyern und flotten Sprüchen wurde am Düsseldorfer Flughafen für die duale Ausbildung geworben.

Ab in den Urlaub – und danach in die Ausbildung!

„Ab in den Urlaub – und danach in die Ausbildung!“ Unter diesem Motto warb die IHK Düsseldorf am ersten Ferienwochenende am Flughafen Düsseldorf für die duale Ausbildung. „Unsere zehn Promotors haben in der Abflughalle Fluggäste, in erster Linie junge Leute, angesprochen und Karten verteilt, auf denen wir für eine berufliche Ausbildung werben“, erklärt IHK-Geschäftsführer Clemens Urbanek die ungewöhnliche Aktion.

Augenzwinkernd, schrill und provokant kommen Promotoren und Karten daher: „Silikon schließt keine Lücke im Lebenslauf“ heißt es da, „Willste Bachelor? Kauf Dir Rosen!“ oder „Teppichluder ist kein Job mit Zukunft!“ Eine solche Biete hingegen eine solide Berufsausbildung.

Jugendliche, die nicht in die Ferien „abgehoben“ sind und noch keinen Ausbildungsplatz haben, können sich während der gesamten Ferienzeit an das IHK-Vermittlungsteam unter Telefon 0211-3557-448 oder unter lehstelle@duesseldorf.ihk.de wenden. Alle Infos zur IHK-Ausbildungs-Kampagne 2017 unter: www.facebook.com/Ausbildung.klarmachen/.

Den ersten Ausbildungsschritt gemeistert

Ende Juni konnte die IHK Düsseldorf die ersten Zertifikate für die Teilqualifikationen (TQ) Lager und Gastronomie an sechs Teilnehmer, die sich bei der Deutschen Angestellten-Akademie (DAA) auf die Zertifizierung bei der IHK vorbereitet hatten, in der DAA in Düsseldorf überreichen.

IHK-Geschäftsführer Clemens Urbanek gratulierte den erfolgreichen Teilnehmern mit den Worten: „Teilqualifikationen sind ein ganz neues Angebot, das sich an Menschen, die mindestens 25 Jahre alt sind und die ihren Berufsabschluss in Etappen meistern wollen, richtet. Dass das ein vielversprechender Weg ist, haben Sie heute eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Wir freuen uns mit Ihnen!“

Thomas Lill, Bereichsleitung der DAA Nordrhein, freute sich über die hervorragende Bestehens-Quote von 100 Prozent. Christian Wiglow, stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsführung des Jobcenters Düsseldorf, erklärte: „Wir freuen uns, dass alle zugelassenen Teilnehmerinnen und Teilnehmer die Prüfung bei der IHK bestanden haben! Mit diesem Projekt beschreiten Jobcenter und Träger neue Wege, um aus ungelerten Menschen auf dem Arbeitsmarkt die dringend benötigten Fachkräfte zu machen.“

Und seine Kollegin Annette Herz, stellvertretende Geschäftsführerin des Jobcenters ME-aktiv, ergänzte: „Der Erfolg der Teilnehmenden an diesem Modellprojekt ist vor allem deswegen so hoch einzuschätzen, weil sie ihre bislang fehlende verwertbare Berufsausbildung in einem Lebensalter zwischen 25 und 45 Jahren nachholen. Damit schaffen sie die wesentliche Voraussetzung für einen nachhaltigen Einstieg ins Berufsleben und eine Unabhängigkeit von staatlichen Transferleistungen.“

Erfolgreiche Prüfung in den Gastronomieberufen

Zehn Köche, vier Hotel- und zwei Restaurantfachleute haben ihre Prüfung in den Gastronomieberufen vor der IHK Düsseldorf im Restaurant „Kleine Schweiz“ in Velbert und im Waldhotel in Heiligenhaus Anfang Juli erfolgreich abgeschlossen.



Sorgfältig wurden die Arbeiten der Kandidaten bewertet.

Unter anderem mussten die angehenden Hotel- und Restaurantfachleute unter Beweis stellen, dass sie eine Veranstaltung planen und ausrichten können. Die Köche mussten aus einem vorgegebenen Warenkorb ein dreigängiges Menü für sechs Personen komponieren. Die Jury des IHK-Prüfungsausschusses prüfte dabei nicht nur das geschmackliche Gesamtkunstwerk, sondern auch Organisationstalent, Vor- und Zubereitung der Speisen sowie das Anrichten auf den Tellern. Gegen 14.30 Uhr stand das Ergebnis fest: Zehn von zwölf Köchen, zwei von vier Restaurantfachleuten und vier Hotelfachleute haben die Prüfung bestanden. Die Vorsitzenden der IHK-Prüfungsausschüsse Frank Wiehoff (Köche, Restaurant „Kleine Schweiz“, Velbert) und Rainer Schulte (Restaurant- und Hotelfachleute, Waldhotel, Heiligenhaus) beglückwünschten sie zu ihrer Leistung und dem Ende ihrer Ausbildungszeit. Schulte dankte der Familie Wiehoff dafür, dass die praktische Prüfung in ihrem Hause stattfinden konnte.



Start-ups Unternehmens- gründungen



Die Preisträgerinnen des Unternehmerinnenpreises (von links) Kathrin Lohaus, Olga Gallina und Stefania Lettini.

Unternehmerinnenpreis vergeben

Unter der Schirmherrschaft von Oberbürgermeister Thomas Geisel wurden am 22. Juni zum fünften Mal erfolgreiche Frauen aus der Region mit dem Düsseldorfer Unternehmerinnenpreis geehrt. Bei der festlichen Abendveranstaltung im The View im Medienhafen nahm Stefania Lettini die Auszeichnung für das „Lettinis“ auf der Jahnstraße entgegen. Der zweite Preis ging an Olga Gallina mit ihrem Geschäft „Die Kaffee Privatrösterei“ in Pempelfort auf der Schwerinstraße. Der mit 2.000 Euro dotierte Sonderpreis „Handwerk“ ging an Kathrin Lohaus. Vor drei Jahren eröffnete die gelernte Konditormeisterin aus Münster die Chocolaterie „bittersüß & edelweiß“ auf der Lorettostraße.

2013 wurde der Düsseldorfer Unternehmerinnenpreis von dem Unternehmerinnen-Netzwerk „Frauenbande“ ins Leben gerufen. Er soll die öffentliche Wahrnehmung von Unternehmerinnen stärken und ihnen die Anerkennung zuteil werden lassen, die sie durch ihre Unternehmenskonzepte, ihre Leistungsfähigkeit, ihren Erfolg und ihr Know-how verdient haben.

Online erfolgreich

Für kleine und mittelständische Unternehmen ist es überlebenswichtig, gerade beim Marketing aktuelle Trends nicht zu „verschlafen“. Was in puncto Digitalisierung und Social-Media zu tun ist, erklärt eine Veranstaltung der IHK Düsseldorf am 7. September, 16. bis 18.30 Uhr. Die Themen: Wie werden Digitalisierungsprozesse in Gang gesetzt? Wie findet Google die Unternehmenswebsite? Worauf muss der Unternehmer achten? Außerdem wird erklärt, wie welches Tool funktioniert und wann welcher Kanal sinnvoll eingesetzt werden kann. Die

Veranstaltung wendet sich an Existenzgründer und Unternehmer aus allen Branchen. Die Teilnahme ist kostenlos.

7. September, Online erfolgreich sein: einfach und kompakt erklärt, 16 bis 18.30 Uhr, kostenlos, IHK Düsseldorf, Ernst-Schneider-Platz 1, 40212 Düsseldorf, Raum 302, Anmeldung ist erforderlich unter Telefon 0211 3557-414 oder



kubny@duesseldorf.ihk.de



www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer I19 100 726

Neue Existenzen schaffen

Nordrhein-Westfalen ist ein Gründerland. Allein im vergangenen Jahr wagten 65.000 neue Unternehmerinnen und Unternehmer den Weg in die Selbständigkeit. Diese Gründerinnen und Gründer zu fördern und zu unterstützen ist ein wichtiger Bestandteil der Landespolitik in Nordrhein-Westfalen. Damit die ersten Schritte möglichst reibungslos gelingen, bieten die Industrie- und Handelskammern in NRW in Kooperation mit der Landespolitik Unterstützung an. Dreh- und Angelpunkt ist dabei das Startercenter NRW. An mehr als 50 Standorten im Land stehen qualifizierte Berater mit einer ganzen Palette von Informationen bereit. Das Angebot reicht von einem Starter-Paket mit Materialien zur Erstinformation über die Prüfung der Geschäftsidee, Tipps zur Erstellung eines Businessplanes, Informationen zur Unternehmensfinanzierung bis hin zu Ratschlägen für den Umgang mit Behörden und der Vermittlung eines Senior Coaches. Detaillierte Informationen zu den vielfältigen Angeboten der Startercenter NRW sind auf der Website www.startercenter.nrw.de zu finden, Ansprechpartnerin bei der IHK

Düsseldorf ist Christiane Kubny, Telefon 0211 3557-441, E-Mail kubny@duesseldorf.ihk.de. Ergänzend zum Angebot der Startercenter NRW können die Gründerinnen und Gründer das Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW) für eine intensive Beratung durch freie Beraterinnen und Berater vor der Gründung in Anspruch nehmen. Das BPW ist seit dem Jahr 1998 ein etabliertes und erfolgreiches Instrument der Gründungsförderung des Landes NRW. Die Förderung erfolgt aus Landesmitteln und aus Mitteln der Europäischen Union

INDUSTRIEBAU



WAS BEDEUTET KOMPETENZ?

www.buehrer-wehling.de



BUEHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung



im Rahmen des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE). Zum BPW gehört die finanzielle Unterstützung, wenn Existenzgründer die Hilfe von freien Unternehmensberaterinnen oder -beratern bei der Gründung oder der Übernahme von Unternehmen in Anspruch nehmen. Beim BPW fungieren die Startercenter NRW als Anlaufstellen, um den entsprechenden Antrag zu stellen. Gefördert werden 50 Prozent der Beratungskosten bis maximal 400 Euro je Tagewerk. Es können bis zu vier Tagewerke gefördert werden, bei Betriebsübernahmen bis zu sechs Tagewerke. Für Interessenten, die Arbeitslosengeld II (ALG II) beziehen, Hochschulabsolventen und Berufsrückkehrer, die eine ALG-II-vergleichbare Einkommenslage nachweisen, sind günstigere Konditionen möglich. Weitere Informationen zum BPW gibt auch auf der Homepage der IBP GmbH unter www.ibp-ihk.de. Die IBP GmbH ist unter anderem für die Bewilligung der Anträge zuständig.

Gründerpreis NRW 2017

Auch in diesem Jahr hat das Wirtschaftsministerium gemeinsam mit der NRW.Bank den Gründerpreis NRW ausgelobt. Der Preis honoriert besonders erfolgreiche und innovative Geschäftsideen in NRW. Bewerben können sich Unternehmen, die in den Jahren 2012 bis 2015 in Nordrhein-Westfalen gegründet wurden. Auch Unternehmensnachfolgen und



Gründungen aus der Arbeitslosigkeit oder von Berufsrückkehrern sind ausdrücklich zur Teilnahme eingeladen, egal ob Voll- oder Nebenerwerbsgründungen. Die Unternehmen dürfen nicht mehr als 250 Mitarbeiter beschäftigen und höchstens 50 Millionen Euro jährlich umsetzen. Die Bewerbungsfrist endet am 15. September. Ausschlaggebende Kriterien für die Bewertung sind der wirtschaftliche Erfolg und die Kreativität der Geschäftsidee. Auch die Unternehmensphilosophie fließt mit ein, etwa Ansätze zur Familienfreundlichkeit, zum Klimaschutz und zum gesellschaftlichen Engagement. Als Preis erhalten die Sieger bis zu 60.000 Euro. Die Preisgelder (1. Platz: 30.000 Euro, 2. Platz: 20.000 Euro, 3. Platz: 10.000 Euro) werden von der NRW.Bank gestiftet. Verliehen wird der Preis am 22. November in Düsseldorf. Weitere Informationen zum Wettbewerb und den Teilnahmebogen findet man unter www.gruenderpreis.nrw.de

Existenzgründungs- und Nachfolgebörse

Angebote

D 23117 A Für eine seit acht Jahren bestehende Salzgrotte mit vielen Stammkunden wird eine Nachfolgerin oder ein Nachfolger gesucht. Zusätzlich finden dort auch Kurse statt wie autogenes Training, progressive Muskelentspannung und Yoga. Eine separate Sole-Grotte zur Inhalation ist ebenfalls vorhanden.

D 23217 A Gut eingeführte Tauchschule mit großem Marktanteil und fundiertem Tauchshop aus persönlichen Gründen abzugeben. Sehr gute Verkehrsanbindung.

D 23417 A Für ein inhabergeführtes, alteingesessenes Spielwarengeschäft in Düsseldorf wird eine Nachfolgerin oder ein Nachfolger gesucht. Der Inhaber hat das Geschäft mit viel Liebe aufgebaut und es sollte mit viel Liebe weitergeführt werden.

D 23617 A Für einen rentablen Hotelbetrieb wird zwecks Nachfolge und Expansion eine aktive Partnerin oder ein aktiver Partner gesucht.

Diese und weitere Inserate sind im Internet unter <https://www.nexxt-change.org> zu finden. Ansprechpartnerin: Claudia vom Dorff, Telefon: 0211 3557-241.



dorff@duesseldorf.ihk.de

MARCUS ... so bewegt man Maschinen
Wuppertal

- Maschinentransporte
- Betriebsumzüge
- Hallenmobilkranne 12-60 t
- Gabelstaplermietflotte 1-27 t
- Gabelstaplerservice



Tel. 02 02 / 2 70 41-0
Fax 02 02 / 70 85 46

Zum Alten Zollhaus 20-24 · 42281 Wuppertal · www.marcustransport.de

Immer Stand der Technik.
SOEFFING
Kälte Klima Lüftung

Bei 30° sind Sie nur so fit wie Ihre Kühlung!

Soeffing-Service mit „O.K.“-Stempel

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



Unternehmerin Dr. Isabella Rossi mit Dr. Klaus Dielmann, Senior-Consultant von „Alt hilft Jung NRW e.V.“

wirtschaftlichen Interessen verfolgen. Der Verein berechnet nur eine kleine Aufwandsentschädigung zur Deckung der Büro- und Verwaltungskosten.

DER ERFOLG GIBT RECHT

„Unser Lohn ist das Dankeschön unserer Kunden“, macht Ursula Gieseler deutlich. Sie ist Vorstand des Vereins und sieht dessen Angebot auch im Wettbewerbsumfeld von Beratungsfirmen unproblematisch. „Wir beraten Unternehmer und Unternehmen, die sich keine professionelle Beratung leisten können. Also nehmen wir der privaten Wirtschaft auch keine Kunden weg“, erklärt Gieseler. Ein weiteres Beispiel hierfür ist das Unternehmen von Brigitte Becker. Ihr Landschaftspflegebetrieb kümmert sich um die Erhaltung von Spielplätzen und Außenanlagen in Wohnsiedlungen. Sie machte zwar gute Umsätze, hatte aber Liquiditäts- und Finanzierungsprobleme, weil ihr Umsatz

Ein Dankeschön ist genug

Seit 30 Jahren helfen die ehrenamtlichen Senior-Experten des Vereins „Alt hilft Jung NRW e.V.“ Existenzgründern, Kleinunternehmern und sozialen sowie caritativen Einrichtungen. Sie bieten professionelle Beratung für diejenigen, die sich sonst keine Berater leisten können.

Dr. Isabella Rossi, gebürtige Italienerin und promovierte Germanistin, hatte eigentlich ganz andere Pläne. Aber durch Zufall fand sie eine Stelle als Handelsvertreterin für hochwertige italienische Stoffe. Bald machte sie sich selbständig und startete eine eigene Handelsagentur. Doch ihr Erfolg hätte ihr beinahe die Existenz gekostet. Sie war als Verkäuferin sehr erfolgreich, als Fimenchefin fehlte ihr aber Wissen und Erfahrung, wie man ein Unternehmen aufbaut und führt.

Bei einer Veranstaltung der Industrie und Handelskammer lernte sie den Verein „Alt hilft Jung NRW“ und den Senior-Experten Dr. Klaus Dielmann kennen. Der pensionierte

ehemalige Geschäftsführer aus der Aluminium- und Stahlindustrie half und hilft ihr dabei, eine leistungsfähige kleine Firma aufzubauen und zu führen. „Herr Dr. Dielmann hat mich zur Unternehmerin gemacht. Dafür danke ich ihm sehr!“ sagt Rossi. „Er hat mir beigebracht, wie man eine Bilanz liest und wie man Mitarbeiter führt.“ Seit nunmehr zehn Jahren finden mehrmals im Jahr Gespräche zwischen den beiden statt, von denen beide profitieren. Dielmann freut sich, dass er sein Wissen und seine langjährige Erfahrung einbringen kann. Er fühlt sich nützlich und akzeptiert. Die Akzeptanz der Berater von „Alt hilft Jung NRW“ basiert auch auf der Tatsache, dass sie unabhängig und ehrenamtlich arbeiten und somit keine

INDUSTRIEBAU

KOMPETENZ
BEDEUTET, DAS
BAUEN DEN
FACHLEUTEN ZU
ÜBERLASSEN.

www.buehrer-wehling.de

BUHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

FOTO: BÖRNER



Brigitte Becker, Inhaberin eines Landschaftspflegebetriebes in Köln mit **Paul Mangasser**, Senior-Consultant von „Alt hilft Jung NRW.E.V.“

hauptsächlich nur in vier Monaten im Jahr erzielt wurde. Im Jahr 2003 wandte Becker sich an „Alt hilft Jung NRW“ und wird seit dieser Zeit von Paul Mangasser (78) beraten. In seiner aktiven beruflichen Zeit war Mangasser Bereichsleiter in Unternehmen der Metro Group. Er hat viel Erfahrung bei betriebswirtschaftlichen Themen und berät das Unternehmen von Brigitte Becker in Organisations-, Kosten-, Personal- und Marketingfragen. Becker formuliert es so: „Ich bin sehr froh, dass ich Herrn Mangasser zur Seite habe. Ich war schon immer eine gute Verkäuferin, aber er hat mich zur erfolgreichen Unternehmerin gemacht. Ich vertraue

ihm unter anderem deshalb, weil er mich ehrenamtlich und ohne eigene finanzielle Interessen berät. Der Erfolg gibt uns beiden recht. Mein Unternehmen ist gewachsen, damals hatte ich drei, heute zehn Mitarbeiter. Umsatz und Rendite haben sich sehr positiv entwickelt.“

LANGFRISTIGE HILFE

Becker hat von Mangasser das Versprechen, dass er so lange an Ihrer Seite steht, bis sie in wenigen Jahren ihr Unternehmen an einen Nachfolger übergeben hat. Der Seniorexperte freut sich darüber, dass er sein Können und seine Erfahrungen immer noch sinnvoll

einsetzen kann. Die Arbeit bei „Alt hilft Jung“ ist eine echte Win-Win-Situation. Denn die Senior-Expertinnen und Experten macht es stolz und zufrieden, wenn sie auch im Ruhestand nicht stehen bleiben und ihren Kopf benutzen können. Red.

Die Wirtschaftssenioren NRW „Alt hilft Jung“ montags, mittwochs und freitags, 9 bis 12 Uhr
Telefon 02104-8336681

info@wirtschaftssenioren-nrw.de

Beratungsfelder:

- Existenzgründung und -sicherung
- Erstellen von Businessplänen und Vorbereitung auf Bankgespräche
- Geschäftsfeld-/Unternehmenserweiterung
- Firmenübergaben
- Unternehmer-Coaching
- Kapitalbedarfsermittlung, Liquiditäts- und Rentabilitätsplanung
- Marketing- und Vertriebsstrategien
- Kostenmanagement, Organisationsaufbau und -optimierung
- Seminare und Workshops rund um das Thema Business-Plan

SPRECHSTUNDE ALT Hilft JUNG

Die nächsten Sprechstunden des Vereins Alt hilft Jung NRW e. V. für Existenzgründer und Jungunternehmer finden am 14. August und 11. September, jeweils zwischen 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.

FOTO: MANGASSER

MALSCHULE **ART**ISTICA

Kursleiter: G. Medagli

www.medagli.de
Mobil 0178 1396869
Vohwinkeler Str. 154
42329 Wuppertal



I MAESTRI DELL'ARTE ITALIANA
GIUSEPPE MEDAGLI

◀ „La Notte“ (Die Nacht), Öl auf Leinwand
Sammlung Konitzky, Bremen
„INFORMALE“ Michtechnik auf Leinwand
Sammlung Stadtparkasse Wuppertal ▶





Der Vorstand von Alt Hilft Jung NRW e.V. (von links): **Friedrich Pfeiffer, Ursula Gieseler und Bernd Malecki.**

„Wir helfen uns gegenseitig.“

Ehemalige Führungskräfte geben Jungunternehmern Starthilfe – unter diesem Motto arbeitet der Verein „Alt hilft Jung NRW.e.V.“ bereits seit 30 Jahren. Ein Gespräch mit dem Vereinsvorstand um **Ursula Gieseler, Friedrich Pfeiffer und Bernd Malecki** über seine Arbeit, besondere Anfragen und die Zukunft.

Ihr Verein heißt „Die Wirtschaftssenioren NRW.Alt hilft Jung“. Wobei helfen die Alten den Jungen genau?

Gieseler: Wir helfen Jungunternehmern und Existenzgründern mit allen Informationen rund um das Thema Businessplan, stehen ihnen beratend zur Seite, geben ihnen „Hilfe zur Selbsthilfe“ bei der Erstellung von sinnvollen Konzepten und helfen auch dann, wenn es um Kundengewinnung und Marketingstrategien geht.

Malecki: Gleichzeitig haben wir eine sinnvolle Tätigkeit. Das war nämlich die Grundidee.

Also wird auch Ihnen geholfen?

Pfeiffer: Es ist für viele ein Schock, wenn sie plötzlich in Rente sind. Insbesondere, wenn man einen anspruchsvollen, stressigen und ausfüllenden Beruf hatte, vielleicht in einer führenden Position. Ich weiß – auch aus dem Bekannten- und Freundeskreis – dass es nicht jedem leicht fällt, plötzlich nicht mehr im Berufsleben zu stehen. Da sucht man nach einer sinnvollen Tätigkeit.

Gieseler: Wir haben in unseren Berufsleben so viele Erfahrungen sammeln können. Dieses Wissen wollen wir an die kommenden Generationen weitergeben. Wir helfen uns also gegenseitig. Und ich denke, dass das in unserem Verein gut gelingt.

Wie sieht Ihre Arbeit in der Praxis aus?

Gieseler: Der Gründer oder Unternehmer, der unsere Hilfe sucht, meldet sich telefonisch oder über ein Formular auf unserer Homepage bei uns. Dann schauen wir, welcher Berater in der jeweiligen Region helfen kann. Wir sind in ganz NRW aktiv.

Gibt es für unterschiedliche Branchen oder Fachrichtungen Berater?

Gieseler: Nein, eher weniger. Wir sind keine Spezialisten, eher Generalisten. Das Fachwissen muss der Existenzgründer mitbringen. Unser Schwerpunkt liegt auf der kaufmännischen/betriebswirtschaftlichen Beratung.

Pfeiffer: Wenn es natürlich einen Berater gibt,

der auf einem Gebiet oder in einer Branche über besondere Kenntnisse verfügt, versuchen wir, ihn mit ins Boot zu holen. Mal angenommen, jemand braucht eine Begleitung bei einem Bankgeschäft. Dann haben wir Mitglieder, die auf diesem Gebiet 35,40 Jahre Erfahrung haben. Oder ein Klient plant etwas im Bereich E-Commerce, dann versuchen wir dort mit Fachwissen zu helfen. Aber eigentlich versuchen wir, aus der Cockpitperspektive heraus zu unterstützen.

Was kostet ihre Hilfe?

Malecki: Eine Erstberatung von acht Stunden kostet für Gründer 100 Euro, für bestehende Unternehmen 200 Euro, jeweils plus Fahrtkosten für den Berater. Nach den acht Stunden kann ein weiterer Vertrag über jeweils acht Stunden abgeschlossen werden, abhängig vom Beratungsbedarf des Klienten.

Wie viele Coaches haben Sie?

Gieseler: Aktive Berater haben wir momentan 64.



Ursula Gieseler im Interview.

Frau Gieseler, Sie sind die Vorsitzende des Vereins. Jedes Mitglied muss bei ihnen vor dem Ruhestand in einer leitenden Funktion oder selbständig gewesen sein. Haben Sie da viele weibliche Mitstreiterinnen?

Gieseler: Insgesamt verzeichnen wir eine steigende Zahl von Anfragen. Seit einiger Zeit sind darunter auch mehr Frauen. Aber natürlich sind wir noch in der Minderheit. Die Generationen, in denen Frauen verstärkt in Führungspositionen tätig sind, kommen erst noch.

Was sind die typischen Fragen eines Existenzgründers?

Gieseler: Wie mache ich einen Businessplan? Wie komme ich an Geld? Wie komme ich an Kunden? Das sind so die klassischen Fragen.

Ist die Gründung eines Unternehmens komplizierter geworden, als es noch zu ihren Zeiten war?

Pfeiffer: Komplizierter glaube ich nicht. Aber die Dinge sind spezieller geworden. Wenn man vor 40 Jahren zur Bank gegangen ist und einen einigermaßen guten Businessplan hatte, war die Chance relativ groß, auch Geld zu bekommen. Heute wollen die Banken immer mehr Details.

Gieseler: Das Ranking der Banken ist schärfer geworden. Das trifft einige Branchen mehr als andere. Zum Beispiel in der Gastronomie. Da machen sich sehr viele selbständig, die ein, zwei Jahre später schon nicht mehr da sind.

Hatten Sie schon Klienten mit Ideen, die auch für Sie ungewöhnlich waren?

Pfeiffer: Ich hatte neulich einen Kunden, der vertreibt online Pheromone. Eine Kartenleserin hatte ich auch schon. Da ist man zunächst skeptisch. Aber es hat beides funktioniert.

Gieseler: Ich hatte eine Chatmoderatorin und einen Callboy. Die Spannweite ist bei uns einfach riesengroß.

Haben Sie schon einmal jemandem abgeraten?

Malecki: Ja, da sind wir ganz offen. Das müssen wir auch sein.

Kommt das häufig vor?

Gieseler: Ich hatte ganz aktuell einen Fall. Der Gründer war bereits verschuldet, wollte jetzt aber noch einmal Geld haben. Seine Idee war es, einen Kiosk in einem Gebäude zu eröffnen, das schon sieben Jahre leer gestanden hat. Dieses Vorhaben macht keinen Sinn. So gerät man nur immer tiefer in die Schuldenfalle. Kioske gibt es ohnehin schon viel zu viele und die wenigsten können gut davon leben.

Nehmen solche Menschen ihren Rat an?

Pfeiffer: Ganz unterschiedlich. Es gibt durchaus Menschen, die beratungsresistent sind.

Wie lange begleiten Sie die Gründer auf ihrem Weg?

Malecki: Wir machen eine Erstberatung von acht Stunden. Je nach Wunsch des Klienten betreuen wir aber auch länger. Da gibt der Gründer den Takt an.

Gieseler: Wir arbeiten in einem Netzwerk von Jobcentern, Wirtschaftsförderungen und Industrie- und Handelskammern. Coachings über mehrere Monate sind durchaus üblich, etwa bei Darlehen von der NRW-Bank, bei der der Gründer einen Coach nachweisen muss, der über zwei Jahre lang mit ihm gemeinsam in jedem Quartal einen Statusbericht für die Bank schreibt.

Wieviel Arbeit haben Sie im Hintergrund?

Pfeiffer: Das ist ganz unterschiedlich. Wir kommen alle aus dem Kaufmännischen und können uns schnell in Sachverhalte hineindenken. Gewisse Standards hat man nach ein paar Wochen Beratertätigkeit auch drauf. Aber es gibt auch immer wieder Sachen, in die wir uns neu hineindenken müssen. Als beispielsweise das Thema Crowdfunding aufkam, musste ich mich auch erstmal schlau machen. Aber auch das hält fit.

Nina Mützelburg



TITELSTRECKEN* im IHK-magazin 2017

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!

September: Jung und engagiert – die Wirtschaftsunioren im IHK-Bezirk Düsseldorf

Oktober: Bye, bye“ oder „Auf Wiedersehen“? – Großbritannien und der Brexit

November: Auf in die Zukunft – Mobilität und Stadtentwicklung 2030

Dezember: Mens sana in corpore sano – Betriebliches Gesundheitsmanagementn

* Änderungen vorbehalten



Wir beraten Sie gerne

Reservieren Sie bitte bis zum 15. des Vormonats Ihren Anzeigenraum



BVG-Menzel GmbH & Co. KG
Neumarktstr. 10
42103 Wuppertal
Tel.: 0202.451654
info@bvg-menzel.de
www.bvg-menzel.de



Eva Addo, Team Candy.

Erfolgreich mit Biss

Drei Start-ups mit **pfiffigen Ideen** rund um **leckeres Essen**.

Süßes mag eigentlich jeder. So gesehen, ist das Business von Eva Addo ziemlich krisensicher. Denn die Düsseldorferin hat ein Schlaraffenland für Naschkatzen gegründet, sie bietet in ihrem Unternehmen Team Candy Verführung pur: Candy-Buffets und süße Events. Immer nah an ihrem Firmen-Motto „Sweets for my Sweet“. New York ist die Stadt, die im Leben von Eva Addo entscheidende Weichen in die Zukunft gestellt hat: Dort hat sie vor einigen Jahren von ihrem Liebsten einen Heiratsantrag bekommen. Dort lernte sie zur gleichen Zeit einen Trend kennen, den sie unbedingt über den

großen Teich transportieren wollte: die Candy-Bars. Ihre Hochzeit war dann eine Art Test-Event. „Ich habe noch am Tag vor der Trauung unzählige winzige Törtchen gebacken“, erinnert sich die 33-Jährige. Denn die üblichen Hochzeitstorten waren ihr zu schwer, zu überladen.

Also arrangierte sie Früchte, Süßigkeiten und ihre Törtchen zu einem Buffet – „und meine Gäste waren begeistert.“ Das hat ihr Mut gemacht. Und da sie in ihrem Job als Bürokauffrau zu diesem Zeitpunkt keine Perspektive mehr sah, wagte sie den Schritt ins süße Leben und gründete Team Candy.

TÖRTCHEN FÜR DIE TRAUUNG

Das Unternehmen steht heute auf zwei sicheren Beinen: Zum einen arrangiert Eva Addo immer noch für Hochzeiten, Geburtstagsfeiern, Firmen-Events Buffets mit ihrer süßen Versuchung auf dekorativen Etagern und in großen gläsernen Bonbonieren. Cupcakes und Macarones, Lollis und Zuckerwatte, Schoko-Bonbons und Brausepulver – alles mit dem Geschmack nach Kindheit. Als der Düsseldorfer Flughafen seinen 90. Geburtstag feierte, trat das Team Candy im Stil der 1920-er Jahre auf, im Bauchladen die süße Fracht – zum Anbeißen. Auf die Wünsche ihrer Kunden



Dagmar Mamos, Fit Food To Go.

einzugehen, sind sie auch noch so ausgefallen, ist für sie selbstverständlich: „Flexibilität ist meine Begleiterin.“

An Wochenenden aber verwandelt sich die Kommando-Zentrale in Flingern immer häufiger selbst in einen Event-Ort. Dort inszeniert Eva Addo Geburtstage, Weihnachtsfeiern oder Jungesellinnen-Abende. In ihrem rosa Reich (rosa Wände, rosa Kühlschrank, rosa Schürzen) lernen die Teilnehmerinnen, Cupcakes, Macarones und Torten zu backen, naschen inklusive. Mit überraschendem Erfolg. „Ich bin für dieses Jahr an den Wochenenden ausgebucht.“ Immer häufiger finden auch Männer den Weg zum Team Candy, für sie gibt Eva Addo Koch-Partys, am liebsten nach den kreolischen Rezepten ihres Vaters, der aus Ghana stammt. Und bei welcher Süßigkeit wird sie selber schwach? „Unseren hauseigenen Zitronen-Cupcakes kann ich nur

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 Unternehmen Team Candy, Fit Food To Go Diät Catering und Marktschwärmer.

schwer widerstehen.“ Sie hat eine Weile experimentiert, bis sie perfekt gelangen, „denn die Creme ist das Problem, sie muss luftig-leicht und trotzdem standfest sein.“ Und unwiderstehlich sowieso. (www.teamcandy.de)

EINE TÜTCHEN VOLLER GENUSS

Sollte nach all der süßen Versuchung sich dann doch das schlechte Gewissen regen, dann sei ein Düsseldorfer Start-up zu empfehlen, das Genuss auf andere Weise buchstabiert. Denn Dagmara Mamos hat das „Essen auf Rädern“ neu erfunden. Sie liefert ihren Kunden frei Haus jeden Tag eine Tüte mit „Fit Food“ – darunter versteht sie „fünfleckere, gesunde Mahlzeiten mit denen sich spielend abnehmen oder das Gewicht halten lässt, je nach Wunsch.“

Eine Restaurantküche in Itter, einem eher dörflichen Düsseldorfer Stadtteil: viel blitzendes Edelstahl, Töpfe und Gerätschaften in Profi-Maßen. An Wochenenden wird hier für große Feste gekocht, aber von montags bis freitags ist dies das Reich von Dagmara Mamos. „Mein Mann ist Sportler, ich habe für ihn schon immer gesund gekocht, und irgendwann habe ich gedacht: Warum nicht auch für andere?“ Für



Jana Lang, Marktschwärmer.

all die Berufstätigen, denen immer die Zeit zum Kochen fehlt. Für all die Büromenschen, die zu viel sitzen und Probleme mit ihrem Gewicht haben. Und für Sportler, die mehr Kohlenhydrate und Eiweiß als andere brauchen. Seit sie vor einem Jahr ihr Unternehmen Fit Food to Go gegründet hat, dürfte sie selbst keine Gewichtsprobleme mehr haben. „Ich bin um 6 Uhr auf den Beinen, wenn mein Sohn im Kindergarten ist, erledige ich den Einkauf, das Meiste stammt aus den Hofläden der Himmelgeister Bauern.“ Danach steht sie in der Küche und bereitet für ihre Kunden die kompletten Mahlzeiten des nächsten Tages zu, die später verpackt und dann zu zwei Wunschterminen am Nachmittag oder Abend ausgeliefert werden. Tüten voller Genuss. Zum Frühstück überrascht Dagmara Mamos ihre Kunden an diesem Tag mit einem Frühstück mit Quark, Ruccola und Erdbeeren, zum Mittagessen

serviert sie überbackenen Lachs, für abends steckt Lachstartar auf Vollkornbrot im Tütchen – und für zwischendurch noch zwei Snacks. „Alles ist frisch gekocht, bei mir gibt's keine Fertigprodukte.“

Ein Ernährungsberater mit dem sie kooperiert, zählt Kalorien und Nährwerte der Gerichte. Ihre Kunden haben die Wahl zwischen 1.000 bis 2.000 Kalorien für fünf Mahlzeiten, „es gibt für alle dieselben Gerichte, nur die Mengen variieren.“ Außerdem bietet sie Spezialrationen für Sportler. Dieses Angebot kostet ab 19 Euro und schmeckt einem stetig wachsenden Kundenkreis. Demnächst will Dagmara Mamos einen Mitarbeiter für den Fahrdienst und eine zweite Küchenhilfe einstellen. Ein Jahr nach Gründung ihres Start-ups lautet ihr Fazit: „Es hat eine Weile gedauert, bis die Menschen verstanden habe, dass ich ihnen gesundes, frisch zubereitetes Essen nach Hause

liefere.“ Ihr Arbeitstag endet am Abend nach der letzten Lieferung – mit dem gleichen Essen, das sie auch für ihre Kunden gekocht hat. (www.fitfoodtogo.de)

GIB DEINEM BAUERN DIE HAND

In Paris wurde die Idee geboren, in Berlin ist sie schon lange etabliert, nun ist sie auch in Düsseldorf gelandet: die Marktschwärmer. Dieses Start-up ist fast so frisch, wie seine Waren. Erst vor wenigen Wochen organisierte Jana Lang zum ersten Mal einen Markt, auf dem sich Erzeuger aus der Region und ihre Kunden trafen. Ausgewählt, bestellt und bezahlt werden die Produkte vorher auf einer Internetplattform – so wird virtueller und realer Einkauf miteinander verknüpft und das Motto der Marktschwärmer mit Leben erfüllt: „Gib deinem Bauern die Hand.“

Jana Lang ging es wie vielen Menschen: „Ich will wissen, woher mein Essen kommt und wie es produziert wird.“ Als sie von der Marktschwärmer in anderen Städten erfuhr – in Berlin ist bereits in jedem größeren Stadtteil ein Ableger aktiv – dachte sie: Das müsste es auch in Düsseldorf geben. Und so hat die Master-Studentin ihre Abschlussarbeit eine Weile ruhen lassen und verbrachte die letzten Monate statt in der Uni-Bibliothek mit der Suche nach Erzeugern aus dem Umland. „Denn



FOTOS: PAUL LESSER



Die Erzeugnisse kommen aus der Region.

man braucht eine bestimmte Vielfalt an Lebensmitteln, um starten zu können.“ Und auf der anderen Seite 150 Interessenten, die sich auf der Internetseite anmelden – „allerdings ohne irgendwelche Kaufverpflichtungen“, wie Jana Lang versichert.

Beides war kein Problem und so konnte sie am 11. Juli zum ersten Mal Gastgeberin eines Marktes im Factory Campus im Düsseldorfer Stadtteil Lierenfeld sein. Da kamen sie dann alle zusammen, die Erzeuger aus der Region: Bauer Moll mit seinem Gemüse, Jule mit ihrer Käsebox, Nu mit ihrem Spezial-Sauerkraut (und anderen fermentierten Produkten), die Hercules-Bäckerei mit Biobrot, die Geiling Brauerei mit ihrem Bier. Außerdem werden hausgemachte Marmeladen und Chutneys, Fleisch und Wurstwaren, Honig eines Düsseldorfer Imkers und Bio-Wein von der Mosel angeboten – direkt von allen Erzeugern

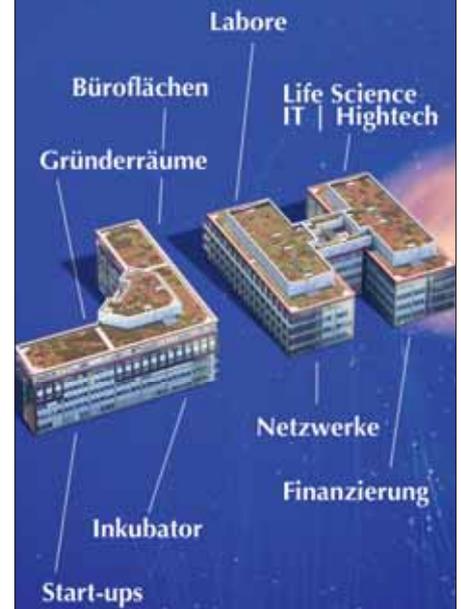
auf der Internetseite der Marktschwärmeri. Immer bis Sonntagabend können Kunden ihren virtuellen Warenkorb füllen. „Und jeden Dienstag ist Markttag, da werden dann die Waren zwischen 17.30 bis 19.30 Uhr abgeholt“, erläutert Jana Lang das Prinzip.

Und die Preise? „Sind vergleichbar mit denen auf dem Wochenmarkt.“ Bezahlt wird im Voraus über die Marktschwärmer-Seite. Bauern, Lebensmittel-Handwerker und kleine Manufakturen haben den Vorteil, dass sie nur mit den Waren anreisen, die sie bereits verkauft haben und dass sie keine Standgebühren zahlen müssen. Allerdings bekommt die Marktschwärmeri rund 17 Prozent ihrer Einnahmen. Die Testphase hat das junge Unternehmen mit Bravour bestanden, offenbar ist die Geschäftsidee für beide Seiten, Kunden und Erzeuger: einfach nur zum Schwärmen. (www.marktschwaermer.de) **Ute Rasch**



THE BUSINESS LAB
LIFE SCIENCE CENTER
DÜSSELDORF

Der Standort für Ihre Zukunft!



www.lsc-dus.de

Life Science Center Düsseldorf
Merowingerplatz 1a
40225 Düsseldorf
Ihr Ansprechpartner: Dr. Thomas Heck
Mail: heck@lsc-dus.de
Fon: +49 (0) 211 60 22 46 - 10
Fax: +49 (0) 211 60 22 46 - 20



Maria Fischer, geschäftsführende Gesellschafterin der Fischer HRM GmbH.

FOTO: EGGERT GROUP

„Qualität geht vor Geld“

Ein Tag im Leben von ... Personalberaterin Maria Fischer über die Wertschätzung gegenüber Mitarbeitern und Kunden – und die Wirtschaft als angewandte Psychologie.

Man kann das so sehen, wie Maria Fischer es für die eigene Berufswahl entschieden hat: „Ich fand es schwierig, menschliches Verhalten unter Tatbeständen zu subsumieren. Das muss man als Jurist, aber meins war das nicht“, sagt sie. Weil sie sich früh dafür interessierte, „wie Gesellschaften funktionieren und Menschen interagieren“, wählte sie die Studienfächer Politik, Völkerrecht und Soziologie. Die Frage, wie man damit eine Punktlandung im Fahrwasser der Personalberatung hinkommt, beantwortet Maria Fischer, als ginge es ihr dabei auch um ein Stück Antriebshilfe für zögerliche Theologen, Sinologen oder Psychologen: „Personalberater sind mit ihrem Background breiter aufgestellt.“ Mit anderen Worten: Abstecker nützen durchaus, erst recht wenn man für die eigene Sinnsuche das Modell Fischer wählt. Heute besetzt die 62-Jährige mit ihren Experten Führungspositionen in Unternehmen weltweit, und sie findet nichts dabei, wenn man sie auf den inflationär strapazierten Begriff „Powerfrau“ anspricht. Es ist, wie es ist: „Man braucht Kraft, um Ziele zu erreichen.“

DIE BERATERSTADT

Der Seestern gehört zu Düsseldorfs älteren Dienstleistungsstandorten. Heute sind das rund 600.000 Quadratmeter Bürofläche, 10.000 Beschäftigte, kurze Verbindungen zu Messe, Flughafen und Innenstadt – mithin keine isolierte Bürostadt auf der grünen Wiese. Mehr als 1.900 Firmen verdienen in Düsseldorf ihr Geld mit der Unternehmensberatung. Unter den 15 größten Managementberatern in Deutschland wird mit mehr als 20 Milliarden Euro der größte Umsatz in Düsseldorf generiert. Von den zehn umsatzstärksten Rechtsanwaltskanzleien weltweit haben sieben ihre Dependancen in der Stadt am Rhein. Der Niederkasseler Lohweg Nummer 18 wirkt wie

ein Mikrokosmos von Düsseldorfs beeindruckender Dienstleistungswelt. Im zwölfstöckigen, avantgardistischen Glas-Würfel mit dem Namen Cubus sitzen Berater, Anwälte und Wirtschaftsprüfer. Praktischerweise teilen sie sich das Gelände mit dem Vier-Sterne-Hotel Ininside. Dass die ins Gesamtkonzept passende internationale Kundschaft vielfach asiatische Gesichtszüge trägt, ist kein Zufall. Auch Maria Fischers Kundschaft sitzt außer am Heimatmarkt Deutschland und Westeuropa zu einem großen Teil in China und Japan. Beflügelt durch die Innovationskraft deutscher Unternehmen steigt die Suche nach technischem Fach- und Führungspersonal kontinuierlich. Fischer HRM kümmert sich um Nachfragen aus den Technologiebranchen wie Maschinen- und Werkzeugbau, Medizintechnik, Anlagenbau, Sicherheitstechnik/Elektronik, Glas-technologie, Pharma, Chemietechnik sowie nachhaltige erneuerbare Energien.

TRANSPARENZ IM CUBUS

Wer den Cubus betritt, hat den Eindruck, dass in dem Dutzend gläserner Etagen so gut wie nichts verborgen bleibt. Wer hier das hohe Lied auf Transparenz, flache Hierarchien und Arbeit im Team als Richtschnur für die eigene Unternehmenskultur anstimmt, hat keine andere Wahl. Schon aus den unermüdlich hinauf und hinunter schießenden Aufzügen – natürlich aus Glas – bieten sich erste Einblicke in weitgehend offene Büroetagen. Wer den Cubus am Ende wieder verlässt, sieht endgültig klar. Fischer-Sätze wie dieser wirken nach: „Das wichtigste sind die Menschen und dass ich erfahre, wie Menschen ticken und ich ihnen Hilfestellung geben kann.“ So gesehen macht das Psychologie-Studium für Personalberater Sinn. Ohnehin sei Wirtschaft „nichts Anderes als angewandte Psychologie, wenn man genau hinschaut“. Die Personalberatung als Schnittstelle

zwischen der Wirtschaft und den Menschen – ein spannendes Thema, über das die Chefin von rund 30 Mitarbeitern reden kann wie der Missionar in der Dienstleistungswüste und in manchen unternehmenskulturell brach liegenden Chefetagen. Dass Maria Fischer vor 15 Jahren ihr anfängliches Angestelltendasein als Personalberaterin an den Nagel hängte und sich mit einer eigenen Beratungsgesellschaft selbständig machte, begründet sie so: „Wenn das Unternehmen zu einer anderen Gesellschaft gehört, dann wird es von dieser, was Abläufe und abzuliefernde Beträge betrifft, geprägt. Ich aber habe eine feste Vorstellung von dem, was Werte und Qualität sind. Ich arbeite nur in einer Weise, die wertschätzend ist.“ Punkt.

LAUTER RICHTIG SCHLAUE LEUTE

Wertschätzend bedeutet für sie in einer unumstößlichen Reihenfolge: An erster Stelle kommen die eigenen Mitarbeiter, dann die Kandidaten, die es vorzustellen gilt, schließlich Unternehmen, die Personal suchen. Maria Fischers Begründung: „Bezahlt werden wir zwar von den Unternehmen, aber wenn ich mit meinen Mitarbeitern und den Kandidaten nicht ordentlich umgehe, werden die für den Kunden keine gute Leistung bringen.“ Die beste Voraussetzung für meine Kunden ist also, dass bei uns eine hochintegrierte Teamkultur herrscht, in der lauter richtig schlaue Leute gut arbeiten.“ Noch einfacher ausgedrückt, auch das kann Maria Fischer gut: „Im eigenen Unternehmen schätze ich das Thema Qualität, quick and dirty ist nicht meins.“ Im Einzelfall bedeute dies auch den Verzicht auf Marge, denn wer sorgfältig arbeite, könne nicht so schnell viel Geld verdienen. Personalberatung als Menschengeschäft: Es geht um die kompetente, von Vertrauen getragene, hochindividuelle Ansprache. Unternehmer benötigen Personalberater als Sparringspartner, mit denen sie

„Man braucht Kraft,
um Ziele zu erreichen.“



herausfinden, ob ihre Vorstellungen funktionieren oder korrigiert werden müssen. Kandidaten müssen überzeugt werden, dass das Unternehmen für sie interessant sein kann und in den eigenen Lebensplan passt.

Maria Fischer führt ihr auf Wachstum ausgelegtes Unternehmen mit der Lust an der Unabhängigkeit und der Überzeugung, dass Qualität vor Geld geht. „Man lebt nur ein Mal. Nur für Geld zu leben, ist destruktiv und unerquicklich.“ In solchen Sätzen schwingt der katholische Hintergrund der gebürtigen Münsteranerin mit. Sie ist Vorsitzende des Bundes Katholischer Unternehmer (BKU) in

Düsseldorf, Mitglied der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer und als Freundin des Kästner-Zitats „Es gibt nichts Gutes, außer man tut es“ auf einigen sozialen Feldern hilfreich unterwegs. Düsseldorf, die Stadt, in die sie als Sechsjährige kam, empfindet Maria Fischer als ihre Heimat.

Entsprechend fällt der Blick auf das Gemeinwesen aus. „Ich glaube, dass es wichtig ist, darauf zu schauen, was eine Stadt attraktiv und international anziehend macht.“ Dazu gehörten nicht nur ein schönes Stadtbild, eine breit aufgestellte Wirtschaft und ein überzeugendes Freizeit- und Kulturangebot. Maria Fischer

ist überzeugt: „Eine Stadt muss im Interesse der Gesamtatmosphäre alle Stadtteile mitnehmen. Wenn sie Stellen hat, die nicht gepflegt oder unterstützt werden, hat das Auswirkungen auf die ganze Stadt.“ Bürgerliches Engagement im Kulturellen gelte es, auch mit stärkerer Beteiligung der Wirtschaft, intensiver zu fördern. „Als Stadt würde ich mit den Firmen systematisch gemeinsam überlegen, welche Möglichkeiten der Kooperation es in konkreten Zusammenhängen gibt. Wichtig ist, alle ins gemeinsame Boot zu holen. Einzelgänge kosten zu viel Zeit und Kraft.“

Matthias Roscher



Ein Winzling mit großer Qualität

La Bouillabaisse in Düsseldorf.

Auf den ersten flüchtigen Blick könnte man hinter dieser Tür mit dem Bullauge eine Imbissbude vermuten. Tatsächlich ist „La Bouillabaisse“ in der Altstadt ein Restaurant-Winzling mit nur sechs Tischen und einer offenen Küche mit den bescheidenen Maßen einer Schiffskombüse. In Quadratmetern lässt sich Qualität eben nicht berechnen. Das Magazin „Der Feinschmecker“ hat das Gourmet-Örtchen jedenfalls mal zu Deutschlands besten Fischrestaurants gezählt. Und Inhaber Jeewan Lal findet eh: „Entscheidend ist doch nur, was auf dem Teller ist.“ Heißt: Hier geht’s ums Wesentliche! Was schon die Auswahl der opulent bestückten Fischtheke verrät: Hummer, meeresfrische Seezungen und weißen Heilbutt gibt es

eigentlich immer, auch wenn die nicht auf der Wandtafel stehen, die hier die Speisekarte ersetzt. An kühlen Tagen muss es vorweg die dampfend-heiße, safranduftende Fischsuppe sein (8,50 Euro), aber auch die Jakobsmuscheln auf Apfel-Chicorée-Bett (12,50 Euro), das Thunfisch-Tartar (12,50 Euro) oder das Carpaccio von der Dorade (10,50 Euro) entlocken den Gästen regelmäßig Glücksseufzer. Vor elf Jahren hat der gebürtige Inder Jeewan Lal, der mal in London Ökonomie studiert und später in Düsseldorf eine Kochlehre absolviert hat, das kleine Altstadt-Restaurant übernommen, nun bietet er täglich außer montags seine One-Man-Show (für mehrere Köche wäre auch gar kein Platz), unterstützt im Service von seinem flinken Sohn Rinka. Wenn alle Tische besetzt sind, kann es schon mal etwas länger

dauern, doch mit einem Lachsschnitzchen vom Chef und einem Glas Weißwein (kleine, feine Auswahl) lässt sich jede Wartezeit überbrücken, zumal sie von Vorfreude gewürzt wird. Der Mann am Herd bewahrt selbst an turbulenten Tagen eine geradezu fernöstliche Ruhe, getreu seiner Devise: „No stress.“ Die meisten Gäste kennen das Ritual und warten geduldig, bis schließlich auch die verführerisch duftenden Hauptgerichte vor ihnen stehen wie die köstlichen Lottemedaillons auf Seealgen und Austernpilzen (24,50), Steinbutt auf Puy-Linsen (24,50) oder Loup de Mer auf karamelisiertem Chicoée mit Portwein-Jus. Es gibt einen Stammgast, der immer wieder und ausschließlich dieses Gericht bestellt und jedes Mal schwärmt als wär’s das erste Mal: „Schmeckt das wunderbar heute!“

Ute Rasch

FOTO: PAUL ESSER

Restaurant „La Bouillabaisse“

/ Neustraße 31 / 40213 Düsseldorf / Telefon 0211 13 41 40 / Öffnungszeiten: dienstags bis samstags 12 bis 15 Uhr und 18 bis 23 Uhr, sonntags 17 bis 23 Uhr.

Not Business as usual

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



[1] Foto: Rolf Puper



[1] Foto: Rolf Puper

1. VIVE LA FRANCE

Über 100.000 Menschen feierten, sangen, tanzten, genossen kulinarische Köstlichkeiten und guten Wein und „erlebten“ Frankreich. Dieses positive Fazit zog der Veranstalter des 17. Düsseldorfer Frankreichfestes, die Destination Düsseldorf (DD). Vincent Muller, Generalkonsul der Republik Frankreich: „Nach dem Grand Départ der Tour de France und dem Frankreichfest ist Düsseldorf nicht mehr nur ‚heimlich‘ die Hauptstadt der deutsch-französischen Freundschaft!“ Eine der Top-Acts auf der Bühne im Rathaus-Innenhof war die junge Joyce Jonathan.



[2] Foto: Zebra



[4] Foto: Stadt Ratingen

2. GOLFEN FÜR DEN GUTEN ZWECK

Für Bettina Böttger (rechts) war es ein Heimspiel, schließlich engagiert sich die 61-Jährige seit Jahren für Zebra (Zentrum für Brustgesundheit) und sie spielt Golf. Wenn dann beides wie beim 13. Charity-Turnier im Golfclub Hubbelrath zusammenkommt, dann ist die Moderatorin mit von der Partie. Mehr als 90 Damen, darunter Ingrid Resch (links), Ärztin und Gründerin des unabhängigen Zentrums für Brustkrebs und Brustgesundheit, trafen sich zum Abschlag. Der Erlös (18 000 Euro) kommt den Hilfs-Projekten von Zebra zugute.



[3] Foto: Veranstalter



[5] Foto: Breuninger

3. CHARITY LADIES LUNCH

Marie-Eve Schröder von Schwarzkopf (r.) und Ruth Neri von DKMS Life (2.v.r.) luden zum Lunch in das Restaurant Lido Hafen ein. Zu der Veranstaltung zugunsten des DKMS Life Patientenprogramms look good feel.

4. KUNST IN DER STADT

Das Museum Ratingen bringt in diesem Sommer Kunst in die Stadt: (v.l.) Bürgermeister Klaus Pesch, Alexandra König (Museumsleiterin), der Künstler Paul Schwer



[6] Foto: Ständehaus-Treff



[7] Foto: Alexandra Roth/Schlüsselregion e. V.



[8] Foto: Landeshauptstadt Düsseldorf, Michael Gsettenbauer



[9] Foto: Veranstalter

sowie Wiebke Siever (wissenschaftliche Mitarbeiterin des Museums) präsentierten vor dem Stadttheater die Lichtskulptur „Orion“ aus der Serie der „Billboard Paintings“.

5. BREUNINGER TALK

Sie ist die Ururenkelin des Kaufhaus-Gründers Eduard Breuninger – und schafft es, mit ihrer Stiftungsarbeit „die Welt ein wenig zu verändern“. Humorvoll gab Helga Breuninger auf Einladung von Geschäftsführer Thomas Höhn (r.) im Kö-Bogen bei einer Talkrunde mit Christian Zeelen, Center.TV-Redaktionsleiter (l.), Einblicke in ihre Arbeit als Geschäftsführerin zweier Stiftungen und Vorsitzende der Bürgerstiftung Stuttgart.

6. STÄNDEHAUS-TREFF

Nach SPD-Chef Martin Schulz und Kanzlerin Angela Merkel stellte sich beim 73. Ständehaus-Treff der österreichische Außenminister Sebastian Kurz den Fragen von Michael Bröcker (rechts), Chefredakteur der Rheinischen Post.

7. MITTELSTÄNDLER UND STUDENTEN

Beim Wirtschaftsfrühstück zeigte Professor Christian Weidauer (3. v.l.) den Gästen des Schlüsselregion e.V. die Labore im Neubau des Campus Velbert/Heiligenhaus. Für viele der 90 Besucher aus Mitgliedsunternehmen des Vereins war der Vortrag im Hörsaal ein nostalgischer Moment, der an die eigene Studienzeit erinnerte.

8. EMPFANG IM SCHLOSS BENRATH

Beim offiziellen Empfang zum Grand Départ konnte Oberbürgermeister Thomas Geisel im illuminierten Benrather Barock Schloss neben den Tour-de-France-Verantwortlichen und internationaler und nationaler Prominenz aus Politik, Wirtschaft, Sport, Kultur und Gesellschaft auch Fürst Albert II von Monaco begrüßen.

9. DÜSSELDORF GEHT AUS

Die geballte Gastronomen-Köche-Power traf sich bei der großen Party im Platinum Club der Esprit-Arena zum Launch des neuen Magazins „Düsseldorf geht aus!“. Auf 342 Seiten wird ein Überblick über die Gastronomie-Szene an Bistros, Gourmetrestaurants und Bars in der Stadt gegeben.

Dagmar Haas-Pilwat



Düsseldorf | Herbstfestival Schloss Eller

Foto: Reno Müller



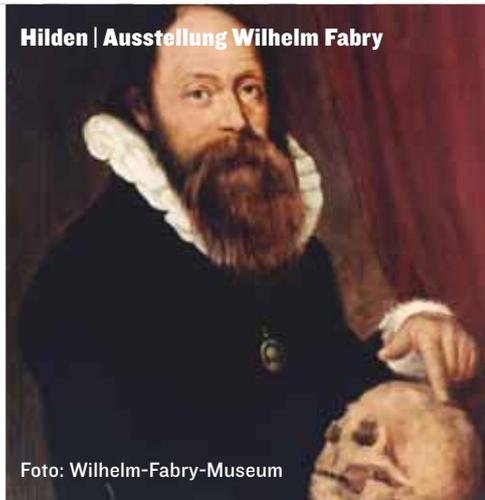
Mettmann | Museumsfest im Neanderthal Museum

Foto: Neanderthal Museum



Ratingen | Oberschlesisches Landesmuseum/Troppau im Jahre Null

Foto: Opavská kulturní organizace – OKO



Hilden | Ausstellung Wilhelm Fabry

Foto: Wilhelm-Fabry-Museum



Monheim | Jazz im Altstadt Biergarten/ Joscho Stephan Quartett

Foto: Sandra Sperlinger



Wülfrat | Dr. Mojo „Music à la carte“

Foto: drmojo.de

Düsseldorf | Herbstfestival auf Schloss Eller

110 Aussteller präsentieren ein Fest mit Delikatessen, Wein, Kunst, Mode, Schmuck, Dekorationen und Pflanzen.
Heidelberger Straße 42
8. September, 12 bis 18 Uhr,
9. und 10. September,
10 bis 18 Uhr

Erkrath | 20. Jazzsommer

Lokschuppen Hochdahl
Ziegeleiweg 1 bis 3
6., 13. und 20. August, 11 bis 15 Uhr

Haan | Italienischer Abend

Drei-Gänge-Menü mit italienische Live-Musik.
Alte Pumpstation
Zur Pumpstation 1
9. September, 19 Uhr

Heiligenhaus | The Two Blue Dudes

Jens Filser und Roy Herrington spielen Blues und Rock'n'Roll zum Anfassen.
Museum Abtsküche
Abtskücher Straße 37
23. August, 19 Uhr

Hilden | Wilhelm Fabry

Ausstellung rund um Persönlichkeit, Wirken, Weltbild, Netzwerk und Patienten.
Wilhelm-Fabry-Museum
Benrather Straße 32a
bis 3. Oktober (täglich)
dienstags, mittwochs und freitags 15 bis 17 Uhr, donnerstags 15 bis 20 Uhr, samstags 14 bis 17 Uhr, sonn- und feiertags 11 bis 13 und 14 bis 18 Uhr

Langenfeld | Seelichtspiele im Freizeitpark

Open-Air-Kino, 18. bis 26. August
Termine unter www.langenfeld.de

Mettmann | Museumsfest im Neanderthal Museum

Handwerker und Archäotechniker zeigen ihr Können.
Talstraße 300
26. und 27. August
Samstag 14 bis 18 Uhr,
Sonntag 10 bis 18 Uhr

Monheim | Jazz im Altstadt Biergarten

Sommerkonzert
Biergarten zur Altstadt
Turmstraße 28
20. August, 11 bis 14 Uhr

Ratingen | Troppau im Jahre Null

Kriegsende 1945 und Neubeginn in Opava

Sonderausstellung im Oberschlesischen Landesmuseum
Bahnhofstraße 62
bis 29. Oktober
dienstags bis sonntags 11 bis 17 Uhr (3. Oktober geschlossen)

Velbert | „Kunst“

Sommertheater im Stillen Park:
Eine Komödie von Yasmina Reza
Donnerstraße, Velbert-Langenberg
18., 19., 25. und 26. August
(19.30 Uhr), 20. und 27. August
(11 Uhr)

Wülfrath | Dr. Mojo – „Musik à la carte“

Auswahl aus Oldies, Blues, Folksongs und Balladen.
Kommunikations-Center
Schlupkothlen 49a
30. August, 19 Uhr

Was steht im schwarz-gelben Schaufenster?

Das war wirklich mal eine Turbo-Regierungsbildung in NRW – mit viel Tempo und ohne öffentlich ausgetragenen Streit hat die neue Regierungskoalition einen 122-seitigen Koalitionsvertrag ausgehandelt. Und während SPD und Grüne noch versuchen, ihre bittere Niederlage zu verarbeiten werden im schwarz-gelben Regierungsschaufenster schon die ersten Politik-Angebote aufgebaut.

Doch bevor es um Details, Verpackungen und die leidige Frage nach den Preisschildern gehen soll: Einen

wichtigen Erfolg können Armin Laschet (CDU) und Christian Lindner (FDP) schon jetzt für sich verbuchen: Sie haben eine spannende Erzählung. Eine Story von Aufbruch und Erneuerung des „gefesselten Riesen NRW“, ein „Im-Westen-was-Neues“-Narrativ von ehrgeizigen Zielen und großen Anstrengungen. „Schluss mit Schlusslicht“ lautete nicht umsonst der provokante Wahl-Spot, den die NRW-CDU den pastelligen Heile-Welt-Botschaften der SPD entgegenseetzte. Darin wurden erst die vielen letzten Plätze Nordrhein-Westfalens aufgelistet, dann explodierten symbolische rote Laternen. Die daraus abzuleitende Botschaft heute: Die „Modernisierungs-koalition“ nimmt die große Herausforderung an, startet eine entschlossene Aufholjagd. Das gefühlte Schlusslicht der 16 Bundesländer will von den Abstiegsplätzen endlich wieder in die Championsleague aufrücken. Was steht nun alles im schwarz-gelben Schaufenster? Eingebettet in eine umfassende Digitalisierungsinitiative wird an vielen Stellen an der „Baustelle NRW“ gearbeitet. Damit NRW zum „Gründerland Nr. 1“ wird, werden Neugründungen durch ein „bürokratiefreies erstes Jahr“ entlastet, 1.000 besonders innovative Gründer mit einem Stipendium gefördert. Der Bürokratie soll es gewaltig an den Kragen gehen: Erstes Opfer ist die „Hygieneampel“, die genauso wie die Mietpreislöscher das Zeitliche segnen wird. Damit nicht genug, sollen Genehmigungsverfahren

beschleunigt, Gründungsprozesse vereinfacht und digitalisiert werden. Das Tariftreue- und Vergabegesetz wird zurückgebaut, das umstrittene Landesklimagesetz auf die Ziele beschränkt, die auch von der EU angestrebt werden. Der Versuch, das Weltklima von NRW aus mit verschärften Vorgaben zu retten, fällt also aus – ebenso wie die Privilegierung der Windenergieerzeugung in den Wäldern. Klar, dass auch der immense Standortnachteil der maroden Straßen entschlossen angegangen werden soll.



„Es wird an vielen Stellen an der ‚Baustelle NRW‘ gearbeitet.“

beschleunigt, Gründungsprozesse vereinfacht und digitalisiert werden. Das Tariftreue- und Vergabegesetz wird zurückgebaut, das umstrittene Landesklimagesetz auf die Ziele beschränkt, die auch von der EU angestrebt werden. Der Versuch, das Weltklima von NRW aus mit verschärften Vorgaben zu retten, fällt also aus – ebenso wie die Privilegierung der Windenergieerzeugung in den Wäldern. Klar, dass auch der immense Standortnachteil der maroden Straßen entschlossen angegangen werden soll.

Soweit zu (einem kleinen Teil) der bunten Angebots-Palette. Doch was ist eigentlich mit den Preisschildern? Da deutet sich eine erste Achillesferse von Schwarz-Gelb an. Und das kommt überraschend. Denn schließlich wurde aus der Sicherheit der Oppositionsbänke heraus der mangelnde Sparwille von „Schuldenkönigin“ Hannelore Kraft über Jahre hinweg heftig beklagt. Ich finde, dass sieben Jahre in der Opposition Zeit genug waren, um auch bei diesem Thema intelligente Konzepte vorlegen zu können. Leider bleiben die wenigen Seiten zum Thema Finanzen und Haushalt im Koalitionsplan eher unkonkret: Die erhoffte „Digitalisierungsdividende“ wirkt genauso so schwammig wie einst Hannelore Krafts „Präventionsrendite“. Und der öffentliche Ruf nach einem „Kassensturz“ ist auch wieder nur ein erwartbares Spiel auf Zeit. Der Bund der Steuerzahler ist bereits unruhig geworden

und mahnt verbindliche Aussagen zu den Finanzen an, auch die rot-grüne Opposition wird die Regierung an dieser Stelle treiben. Die Richtung in NRW mag für die Wirtschaft jetzt wieder stimmen – erfolgreich wird die neue Regierung aber nur mit soliden Finanzen als Markenzeichen sein. Und das am besten noch vor der Bundestagswahl im September, bitte!

Peter Poensgen, Verantwortlicher Redakteur für Landespolitik NRW, Bild Düsseldorf

14

Fragen an ...

... an an Angelika Firnrohr,

Geschäftsführerin der Shop
& Store Marketing GmbH
und Mitglied im Vorstand
des Fashion Net Düsseldorf
e.V., Düsseldorf



Der Fashion Net Düsseldorf e.V. bietet ein neues digitales Servicetool für die nationalen und internationalen Einkäufer, das alle Marken und Showrooms der Stadt Düsseldorf vereint – ergänzt durch Neuigkeiten aus der Welt der Mode und der Restaurant- und Hotelszene.

Wo möchten Sie leben?

Am Meer mit ständig wechselnden Wolken- und Lichtstimmungen.

Was schätzen Sie am Standort Düsseldorf?

Eine pulsierende Stadt mit kurzen Wegen und gutem Lifestyle von Luxus bis Streetstyle, Kunst und Musik.

Was sollte für den Standort noch getan werden?

Am Mode-Orderstandort Düsseldorf eine bessere Vernetzung der Modeakteure zur Stärkung der Außendarstellung.

Welchen Beruf hätten Sie gerne ergriffen?

Alles hat sich in meiner Berufslaufbahn so gefügt, dass ich inhaltlich so arbeiten kann, wie es zu mir passt.

Ihre größte Stärke?

Kommunikation.

Ihre größte Schwäche?

Schlechter Zuhörer, wenn mich Inhalte langweilen.

Welche Eigenschaften schätzen Sie bei Ihren Gesprächspartnern am meisten?

Die Wertschätzung des Gegenübers offen für neue Ideen, inspirierende Gedanken, lösungsorientierte Ideen.

Welche Eigenschaften Ihrer Gesprächspartner schätzen Sie am wenigsten?

Festgefahrene Denkansätze, kein Ohr für neue Denkansätze und Entwicklungen.

Wie verbringen Sie Ihre Freizeit am liebsten?

Mit Büchern, Sport, Freunden, gutem Essen und Reisen.

Wer gehört zu Ihren Vorbildern?

Starke Persönlichkeiten, die eine Vision haben und diese unermüdlich umsetzen.

Welche Reform bewundern Sie am meisten?

Die Wiedervereinigung Deutschlands.

Wären Sie Politikerin, was würden Sie sofort ändern?

Bessere Bildung und Förderung für alle Kinder ab dem Kindergarten. Mehr und intensivere Aufklärung der Verbraucher zum Umwelt- und Naturschutz. Wir haben nur diese eine Welt.

Bitte vervollständigen Sie den Satz:

Der Wirtschaft geht es gut, wenn ...

... es den Verbrauchern gut geht.

Wie lautet Ihr Lebensmotto?

Das Leben ist schön!

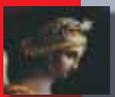


Business & Contacts

A

MALSCHULE **ART**ISTICA

Kursleiter: G. Medagli



Mobil 0178 1396869
Vohwinkeler Str. 154
42329 Wuppertal

www.medagli.de



M

MÜNZHANDLUNG
RITTER
GMBH

ANKAUF
VERKAUF
BERATUNG

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

P

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

R

Zelthallen – Stahlhallen

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

T

Garagentore für Neubau, Renovierung oder Nachrüstung



Garagentore · Industrietore
Brandschutzstore

Beratung · Vertrieb
Montage · Service

INOVA TOR
Innovative Torsysteme

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

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



direkt am Breitscheider Kreuz

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



Für Unternehmerhelden gemacht: Gothaer GewerbeProtect.

Wir wissen, was Unternehmer wirklich wollen: so wenig wie möglich an Versicherungen denken. Daher kombinieren wir für Sie den idealen Versicherungsschutz: branchenspezifisch, individuell, flexibel.

Weitere Informationen bei Ihrem **Gothaer Berater** oder www.gothaer.de/unternehmerheld

Gothaer