IHK magazin
für Düsseldorf und den Kreis Mettmann
www.duesseldorf.ihk.de 09.2017

Jung und engagiert

Die Wirtschaftsjunioren im IHK-Bezirk Düsseldorf.

Unternehmen
160 Jahre
Kiekert AG

Im Fokus
Carnet A.T.A. als
Turbo für den Zoll

Startups
Erfolgreich mit
neuem Service

Wenn es um Ihre Branche geht, dann sind Sie Experte: Sie kennen die Arbeitsabläufe, den Wettbewerb und die Anforderungen Ihrer Kunden. Auch für Ihre Lohn- und Gehaltsabrechnung oder für die Finanzbuchführung gibt es ausgewiesene Spezialisten: Ihr Steuerberater und die kaufmännische Software von DATEV gestalten individuelle Unternehmensprozesse einfach und zuverlässig – und bieten Ihnen branchenspezifisch immer die geeignete Lösung.

Informieren Sie sich in der DATEV Niederlassung in Düsseldorf, auf www.datev.de/meinebranche oder unter 0800 1001116.

DATEV

Zukunft gestalten. Gemeinsam.

Sprachrohr mit Pepp

Die Wirtschaftsjunioren sind ein hervorragendes Netzwerk.

Auf jungen Unternehmerinnen und Unternehmern lasten sehr hohe Erwartungen. Sie sollen die Zukunft des Wirtschaftsstandortes sichern, technologisch Schrittmacher sein, Vorbildfunktion in Sachen Familie und Beruf übernehmen und – ganz selbstverständlich –erfolgreich ein Unternehmen führen. Damit allerdings sind die Ambitionen der Youngster keinesfalls erschöpft, denn viele von ihnen wollen sich darüber hinaus auch politisch und/oder gesellschaftlich engagieren.

Aus diesen beiden Wurzeln sind in der Mitte des 20. Jahrhunderts die Wirtschaftsjunioren entstanden, die sich mit Unterstützung der Industrie- und Handelskammern erfolgreich als Sprachrohr der jungen Wirtschaft in Deutschland etabliert haben. Wer sie nur als Nachwuchsorganisation für das Ehrenamt begreift, springt gedanklich viel zu kurz. Wirtschaftsjunioren sind ein hervorragendes Netzwerk, das eine Plattform bietet, auf der sich Einzelunternehmer, Unternehmensnachfolger/-innen und potenzieller Führungsnachwuchs tummeln, über künftiges Entrepreneurship diskutieren und neue Ideen für die Wirtschaft von morgen entwickeln können. Kein anderes, bundesweit agierendes Netzwerk kann so schnell Kontakte sowohl zu Start-ups als auch zu den Schwergewichten und High Potentials der Old Economy knüpfen. Und von diesen Verbindungen profitiert nicht nur der fachliche Austausch, sondern auch das ehrenamtliche Engagement – Meet & Greet inbegriffen.

Die Drähte, die hier geknüpft werden und der persönliche Austausch werden in Zeiten der Digitalisierung immer wichtiger, denn neben neuen Geschäftsmodellen wird sie auch traditionelle Strukturen aufbrechen und zerstören. Wer also wissen will, wie sich das Unternehmertum in Zukunft entwickeln wird und wie Wirtschaft 4.0 „tickt“, ist bei den Wirtschaftsjunioren genau richtig. Kleiner Tipp: Empfehlen Sie doch Ihrer unternehmerischen „Jeunesse dorée“ einfach eine Mitgliedschaft – wir freuen uns auf viele neue und engagierte Damen und Herren!

Gregor Berghausen
Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf

gregor.berghausen@duesseldorf.ihk.de

www.facebook.com/gregor.berghausen

FOTOS: EGGERT GROUP

16

Jung und engagiert

Gemeinsam mit Gleichgesinnten an einem Strang ziehen und etwas bewegen – wie das funktioniert, zeigen die rund 80 jungen Führungskräfte, die sich ehrenamtlich bei den Wirtschaftsjunioren Düsseldorf und Niederberg engagieren.

04

Unternehmen

Die Kiekert AG wird 160 Jahre alt – eine Firmengeschichte, die eng mit dem Standort Heiligenhaus verbunden ist.

44

Portraitiert

Drei Düsseldorfer Start-ups sind mit neuem Service rund um Schuhe, Locations und Brötchen erfolgreich.

42

Im Fokus

Waren ohne Stress und Wartezeiten durch den Zoll bringen: Dank eines Carnets A.T.A ist das möglich.

Unternehmen

04 160 Jahre Kiekert AG

06 Umstrukturierung des A+A Kongresses der Messe Düsseldorf GmbH

06 25 Jahre Buhl

07 Neue Auszubildende bei Electronic Partner

08 Neues auf dem Carlsplatz

08 Rheinbahn AG: Spenden für Restaurierung

09 Licht im Raum erhält Auszeichnung

10 NRW-Minister zu Gast bei Numaferm

10 Partnerschaft von Intercontinental und Bürgerstiftung

11 Henkel-Renntag der Diana

11 Deutliches Plus beim HSBC Deutschland

11 Precise Technologies GmbH auf Wachstumskurs

12 Ausbildungsabschluss bei der SMS Group

12 Weis Communications feiert zehnten Geburtstag

12 Menschen der Wirtschaft

13 Jubiläen

13 Unternehmensticker

Titel

16 Die Wirtschaftsjunioren im IHK-Bezirk Düsseldorf

18 Junioren zwischen Rhein und Niederberg – Interview mit Jan-Philipp Matthewes und Francesco Calio

20 Im Ehrenamt mit Gleichgesinnten

23 Service für junge Unternehmer

Service

25 Veranstaltungen

26 Finanzen & Steuern

28 Zahlen, Daten, Fakten

30 Recht

32 Weiterbildung

35 Kompakt

37 Digitalisierung

38 Fachkräfte

39 Start-ups/Unternehmensgründung

Im Fokus

42 Carnet A.T.A. spart Zeit, Geld und Nerven

Portraitiert

44 Drei Start-ups mit neuem Service

49 Ein Tag im Leben von Martin Ballweg, Gründer von Mapudo

51 Restauranttipp: Das Kaffee Uhlenbusch in Düsseldorf

Rubriken

01 Editorial

34 Impressum

52 Meet & Greet

54 Tipps & Termine

55 Gastkommentar: Immer wieder sonntags …

56 Fragebogen: Monica Lanzendörfer

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.

Aus der Arnold Kiekert Söhne Bau-Beschlag-Fabrik wurd das Unternehmen Kiekert.

Der Schlüssel zum Erfolg

Die Kiekert AG, Technologieführer bei automobilen Schließsystemen, feiert das 160-jährige Bestehen. Das Unternehmen blickt auf eine Geschichte zurück, die eng mit dem Standort Heiligenhaus verbunden ist.

Das hätte sich Arnold Kiekert wohl in seinen kühnsten Träumen nicht vorstellen können: Dass aus der kleinen Schloss- und Beschlagfabrik, die er 1857 in Heiligenhaus gründete, einst ein weltweiter Technologieführer für automobile Schließsysteme werden würde – für einen einfachen Mann vor 160 Jahren unbegreiflich. Nicht zuletzt, weil die Erfindung des Automobils erst einige Jahre später geschehen sollte. Die Geschichte der heutigen Kiekert AG ist einmalig. Und sie ist bis zum jetzigen Zeitpunkt, mit 6.500 Mitarbeitern und elf Standorten weltweit, untrennbar mit Heiligenhaus verbunden. „Der Standort ist und bleibt die Kernzelle des Unternehmens“, bekräftigt Dr. Karl Krause, Vorstandsvorsitzender der Kiekert AG.

Anlässlich des 160-jährigen Bestehens präsentiert sich der Automobilzulieferer als stabiles, erfolgreiches Unternehmen, das die Zukunft klar im Blick hat: In den hauseigenen Test- und Entwicklungszentren dreht sich alles um die Zukunft des Automobils, so auch um das autonome Fahren. Im Fokus steht das Konzept der „Autonomen Tür“. Kiekerts Vision basiert auf mehr als 100 Jahren Forschung und Entwicklung im Bereich automobiler Schließsystemtechnologien. Innovationen und technische Neuheiten gab es in der Vergangenheit immer wieder. Die vielleicht bedeutendste war 1974 die Erfindung der Zentralverriegelung, mit der Kiekert den automobilen Schlossmarkt revolutionierte. Bis es soweit kam, war es jedoch ein langer Weg.

Vom Handwerks- zum Industriebetrieb

Die Geschichte von Kiekert begann 1857 mit vier Mitarbeitern als Schloss- und Beschlagfabrik. In reiner Handarbeit wurden erst Möbel-, dann auch Türschlösser hergestellt. Dank des Aufschwungs nach dem deutsch-französischen Krieg 1870/1871 konnten Pressen und Drehbänke angeschafft werden, so dass die Produktion zunehmend industrialisiert werden konnte. Vor allem der Ankauf einer anderen Fabrik, zu der eine Dampfmaschine gehörte, hatte großen Anteil an dieser Entwicklung. Die „Schloßfabrik mit Dampfbetrieb“ beschäftigte 30 Jahre nach ihrer Gründung etwa 60 bis 70 Arbeiter und stellte neben Bauschlössern auch Sicherheitsschlösser für Geldschränke her. Der Umzug an die Kettwiger Straße im Jahr 1896 bildet einen Meilenstein in der Firmengeschichte. Dort, wo heute eine Dependance der Fachhochschule Bochum angesiedelt ist, befand sich für die nächsten rund 110 Jahre der Stammsitz von Kiekert. Am Standort Kettwiger Straße wurden Anfang des 20. Jahrhunderts auch die ersten Schlösser und Beschläge für Eisenbahnwagen und für Schiffe produziert. Das 50-jährige Firmenjubiläum 1907 wurde bereits mit einer Belegschaft von rund 200 Mitarbeitern gefeiert. 1924 war es dann soweit: Die Herstellung von Automobilschlössern begann – und damit ein Weg, der bisweilen holprig, aber letztlich von Erfolg gekrönt war. Als die Produktion nach dem Zweiten Weltkrieg wieder aufgenommen wurde, fokussierte sich Kiekert auf Automobilschlösser.

Der größte Erfolg: Die Erfindung der Zentralverriegelung

Einen Höhepunkt in der Firmenhistorie bildete 1974 die Entwicklung der Zentralverriegelung, mit der Kiekert den automobilen Schlossmarkt

FIRMENFOTOS

Blick in den ehemaligen Maschinendrehsaal.

revolutionieren sollte, die aber vorerst hochwertigen Autos vorbehalten war. „Die meisten Menschen mussten weiterhin einmal um das Auto herumlaufen, um alle Türen auf- oder abzuschließen", erinnert sich CEO Karl Krause. „Und natürlich war es immer ärgerlich, wenn der Beifahrer mal wieder vergessen hatte, das Knöpfchen runterzudrücken." Kiekert legte nach und erfand rund zehn Jahre später das Systemschloss – die Integration von Schlossmechanik und Zentralverriegelung in einem System. Es sorgte dafür, dass die Zentralverriegelung nach und nach zur Standardausstattung eines jeden Autos gehörte. Der Erfolg brachte allerdings nicht die erhoffte Sicherheit für das Unternehmen. Im Gegenteil: 1982 geriet Kiekert in eine finanziell schwierige Situation, neuer Gesellschafter wurde die Dr. Sterzenbach & Rau Vermögensverwaltungsgesellschaft. Unter ihrer Führung eröffnete Kiekert sein Werk in Prelouc/Tschechien. Heute befindet sich dort das größte Schlosswerk der Welt. Weitere Werkseröffnungen in den USA (1994) und Mexiko (1995) folgten, ehe Schroder Ventures Europe (heute Permira) im Jahr 2000 die Mehrheit an Kiekert erwarb. Im gleichen Jahr präsentierte Kiekert eine neue Innovation: Der elektrische Antrieb für Seitenschiebetüren. 2006 wurde Kiekert von den zwei Londoner Hedge-Fonds Bluebay Asset Management und Silver Point sowie der US-Investmentbank Morgan Stanley übernommen.

Kiekert auf Globalisierungskurs

Das Jahr 2007 bildet gleich in zweierlei Hinsicht einen Wendepunkt: Kiekert verließ den Stammsitz an der Kettwiger Straße und verlegte die Firmenzentrale an den Höseler Platz. Außerdem übernahm Dr. Karl Krause die Leitung der Kiekert AG als Vorstandsvorsitzender. Er stellte das Unternehmen mit einer neuen Führungsmannschaft und einer Globalisierungsstrategie neu auf. „Kiekert erobert von Heiligenhaus aus die Welt", fasst der 56-Jährige die nun folgenden Entwicklungen zusammen. Weitere Standorte in China (zwei), Russland, Japan, Brasilien, Südkorea und Südafrika wurden eröffnet. „Unsere Philosophie sieht wenige Standorte vor, die dafür aber größer sind", erklärt Krause. Der börsennotierte chinesische Autozulieferer North Lingyun Industrial Group Corporation Ltd. übernahm 2012 die Aktienmehrheit an der Kiekert AG und unterstützt seitdem die Globalisierungsstrategie des Unternehmens. Weltweit werden heute pro Jahr rund 70 Millionen Seitentürschlösser von Kiekert produziert. So kommt es, dass Kiekert in seiner 160-jährigen Unternehmensgeschichte mehr als 1,9 Milliarden Schließsysteme für die weltweite Automobilindustrie entwickelt und produziert hat. Eine Zahl, die für Firmengründer Arnold Kiekert im Jahr 1857 kaum zu ermessen war – und die auch nach heutigen Gesichtspunkten Respekt einflößt.

Die Zukunft: Autonome Türen

Um in Zukunft erfolgreich zu bleiben, ebnet Kiekert den Weg zur „Autonomen Tür" und kombiniert seine drei neuesten Technologien. „Sicherheit und Komfort stehen für uns immer an erster Stelle", betont Karl Krause. Für den Komfort soll das E-Schloss sorgen, das eine automatische Öffnung der Fahrzeugtür durch eine Fingerspitze oder durch mobile Geräte wie dem Mobiltelefon ermöglicht. Auch mit Blick auf den Komfort wurde das I-Move erfunden, das die Türöffnung und den Türschließvorgang automatisch antreibt. In punkto Sicherheit gibt es I-Protect, das die Tür bei Hindernissen wie Pöllern in der Umgebung elektromagnetisch abbremst. Mit diesem Konzept will Kiekert auch in Zukunft dem eigenen Anspruch gerecht werden: Technology that leads.

Andrea Schorradt

Der Firmengründer Arnold Kiekert.

Spezialbeschichtete Schweißermaske, flexible Schutzbrille oder dynamische Hörstöpsel gesucht? Auf der A+A stehen die Chancen gut, solche Ausrüstungen zum Arbeitsschutz zu finden.

FOTO: MESSE DÜSSELDORF, CONSTANZE TILLMANN

Arbeit und Gesundheit im Fokus

35. Internationaler A+A Kongress mit neuer Struktur.

Neues von der Messe Düsseldorf GmbH: Der Internationale Kongress für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (A+A) – die Leitveranstaltung für Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit seit Beginn der1950er Jahre – präsentiert sich vom 17. bis 20. Oktober mit neuer Gesamtstruktur. So wird die Eröffnungsfeier vorverlegt, damit dem Kongress nun auch der komplette erste Tag für Fachveranstaltungen zur Verfügung steht. Diese Fachveranstaltungen konzentrieren sich an den ersten drei A+A Tagen ganz auf Sicherheit, Gesundheit und Ergonomie. Der letzte Tag steht dann ganz unter dem „Focus Professionen". Dann geht es um Fragen der Ausbildung und der Kooperation im Arbeitsschutz sowie der Präsentation des Arbeitsschutzes als interessantes Bildungs- und Beschäftigungsfeld.

Ebenfalls neu sein wird die Veranstaltungsreihe „Praxis Interaktiv" mit praktischen Ansätzen zur Weiterentwicklung von Basiskonzepten und -themen des betrieblichen Arbeitsschutzes wie Gefährdungsbeurteilung oder Betriebliche Gesundheitsförderung (BGF).

Unterstützung für die Gastro-Szene

25 Jahre Buhl in Düsseldorf.

Buhl, ein Unternehmen der gastronomischen Personaldienstleistung, feiert Geburtstag. Seit fast 30 Jahren ist die Firma mit Sitz im bayerischen Augsburg als Personaldienstleister aktiv, vor genau 25 Jahren wurde die Niederlassung in Düsseldorf gegründet. Der Standort in der Landeshauptstadt zählt zu den wichtigsten Niederlassungen der ersten Stunde – damit wurde der Grundstein gelegt für das deutschlandweite Niederlassungsnetz, das inzwischen über 50 Standorte umfasst. Als 1992 die Filiale in Düsseldorf eröffnet wurde, bedeutete gastronomische Personaldienstleistung noch wahre Pionierarbeit. Heute ist Buhl nach eigenen Angaben Marktführer und gefragter Personalpartner für Unternehmen aus allen Wirtschaftsbereichen und beschäftigt bundesweit über 3.500 Mitarbeiter. Zu den ersten Kunden des Gastronomie-Personal-Services, die anfangs noch von Augsburg aus beliefert worden waren, zählten Feinkost Käfer in München, der Lufthansa Party Service und die Maritim Hotels. Firmengründer Hermann Buhl setzte auf Personal, das flexibel und kompetent bei Personalengpässen einsprang – mit Erfolg. Innerhalb kurzer Zeit war der findige Unternehmer mit seinem Team auf allen wichtigen Events dabei. Allein in Düsseldorf arbeiten heute über 150 Mitarbeiter in den Bereichen Service und Küche für Buhl. Stand zu Beginn der 1990er-Jahre das Event-Geschäft noch stark im Vordergrund, hat sich im Laufe der Zeit die Kundenstruktur stark gewandelt und erweitert: Neben dem Event-Catering nehmen auch die großen, luxuriösen Hotels sowie die zahllosen gastronomischen Einrichtungen in der ganzen Region das Dienstleistungsangebot der Personal-Profis in Anspruch. Namhafte Firmen aus Industrie und Privatwirtschaft, Behörden, Krankenhäuser und Seniorenheime stehen ebenso auf der Kundenliste wie die Veranstalter großer und kleiner kultureller Events.

Sprachentransfer GmbH

Übersetzungen
in alle Sprachen /
für alle Fachgebiete

Tel.: + 49 (0) 208 444 7307
info@sprachentransfer.com
www.sprachentransfer.com

Start in den Beruf

Neue Auszubildende bei **Electronic Partner.**

Friedrich Sobol (links), Vorstand Electronic Partner, begrüßte mit den Experten für Personalentwicklung **Nicole Jungkamp** (3. von links) und **Mark Kappes** (2. von links) die neuen Auszubildenden am Standort Düsseldorf.

„Den Fachkräften von morgen heute attraktive Wege ins Berufsleben bieten – hier sieht sich Electronic Partner als mittelständisches Unternehmen in der Verantwortung“, sagt Friedrich Sobol, Vorstand der Düsseldorfer Verbundgruppe. Gemeinsam mit Vertretern aus der Personalentwicklung begrüßte er am 1. August die neuen Auszubildenden und wünschte ihnen viel Erfolg für ihren Start. Die internationale Handelsgruppe für Unterhaltungs- und Haushaltselektronik sowie Mobilfunk und IT/Multimedia bietet jungen Menschen verschiedene Berufseinstiege. In diesem Jahr sind zwei Auszubildende zur Kauffrau für Marketingkommunikation dabei und eine zur Mediengestalterin. Im Bereich IT starten gleich drei Azubis: Zwei beginnen eine Ausbildung zum Fachinformatiker Anwendungsentwicklung und einer zum Fachinformatiker Systemintegration. Weitere drei haben sich für den Beruf Kaufmann/frau im Groß- und Außenhandel entschieden. Außerdem beginnen am Logistikstandort Augsburg mit 1. September vier künftige Fachlageristen ihre Ausbildung.„Eine solide Grundlage ist wichtig für den beruflichen Werdegang. Nur so können Einsteiger ihre persönlichen Stärken entdecken und die richtigen Weichen stellen. Dabei unterstützen wir sie gern und freuen uns, wenn sie nach der Ausbildung auch ihre Karriere bei uns starten“, so Sobol.

Das Unternehmen verzeichnete in den vergangenen fünf Jahren eine Übernahmequote von über 90 Prozent. Auch 2017 wurden alle neun Absolventen in eine feste Anstellung übernommen. Regelmäßig finden sich die ehemaligen Electronic Partner Auszubildenden bei der Bestenehrung der IHK wieder. Im Herbst 2016 erhielten gleich drei Absolventinnen diese Auszeichnung.

FIRMENFOTO

Für Genießer

Im September gibt es **Neues auf dem Carlsplatz.**

Für Genießer wird der Wochenmarkt auf dem Carlsplatz ab September noch ein Stückchen attraktiver. Dann wird das erfolgreiche 485 Grad Pizzakonzept samt Weinbar mitten in der Innenstadt eröffnen. Inhaber Christoph Suhre startet damit sein zweites Projekt in Düsseldorf und holt ein Stückchen Neapel auf dem Carlsplatz. Der Name ist dabei Programm: Die knusprige Pizza wird bei 485 Grad Celsius in einem Steinofen von Stefano Ferrara gebacken. Durch diese unglaubliche Hitze braucht die Verace Pizza Napoletana keine 90 Sekunden zur Vollendung. In der 485 Grad Pizzabude ist sie sogar schon nach circa 60 Sekunden „ready-to-eat".Außerdem eröffnet im September für Freunde edler Tropfen auf dem Carlsplatz eine vinophile Begegnungsstätte: Die Sommeliers und Weinspezialisten Nils Lackier, Philipp Kutsch und Antonios Askitis sind dann mit ihrem Stand „Concept Riesling" auf dem Düsseldorfer Wochenmarkt vertreten.

Ein Stückchen Neapel auf dem Carlsplatz – gebacken bei 485 Grad.

Nils Lackner (links) und Philipp Kutsch, Gründer und Eigentümer von Concept Riesling.

Hinter der Idee versteckt sich eine Gruppe Weinverrückter. Gegründet von Sommelier Nils Lackner und Wein-Sammler Philipp Kutsch startete das Unternehmen 2015 mit der Philosophie, der Gastronomie zu spannenderen Weinen zu verhelfen. Reifere Jahrgänge, seltene Raritäten und junge Talente, kombiniert mit maßgeschneiderten Dienstleistungen für Restaurants machen das Concept aus. Mit der Eröffnung der ersten Wein-Location auf dem Düsseldorfer Carlsplatz fällt der Startschuss für die nächste Phase von Concept Riesling.

Modellbus sammelt Spenden

Das Geld unterstützt die Restaurierung des **großen Vorbilds.**

Rheinbahn-Mitarbeiter Oliver Schmidt (links) und Lokschuppen-Geschäftsführer Jörg Menzel mit den brandneuen Modellen. Im Hintergrund das betagte Original.

Obwohl der rot-weiße Mercedesbus mit 32 Jahren noch ein junger Hüpfer im Oldie-Fuhrpark der Düsseldorfer Rheinbahn ist, nehmen ihn viele Menschen schon als Relikt aus längst vergangenen Zeiten wahr. Es fallen Kommentare wie: „Mit so einem bin ich damals zur Schule gefahren!". Die Rede ist von einem Gelenkbus des Typs O305G, von dem 23 Exemplare für die Rheinbahn auf Achse waren. Zwischen 1985 und 2001 waren sie auf den Straßen Düsseldorfs und des Kreises Mettmann unterwegs. Ein Bus dieser Serie ist bis heute erhalten geblieben und wartet auf seine Restaurierung.

Bei der Finanzierung kommt „Menzels Lokschuppen" ins Spiel: Der Modellspezialist lässt den betagten Gelenkbus als Miniatur im Maßstab 1:87 produzieren. „Menzels Lokschuppen" spendet von jedem verkauften Winzling zwei Euro für die Aufarbeitung des großen Vorbilds.

FIRMENFOTOS

Begehrte Auszeichnung

Licht im Raum erhält German Brand Award 2017 - Winner.

Die Inhaber von Licht im Raum, **Jule Dinnebier** und **Daniel Klages**, bei der Verleihung des German Brand Award 2017 - Winner in Berlin.

FIRMENFOTO

Das Düsseldorfer Familien-Unternehmen Licht im Raum, das auf der Graf-Adolf-Straße seit 60 Jahren einen Showroom betreibt und unter dem Markennamen „Licht im Raum“ eine eigene Leuchten-Kollektion produziert, ist für seine erfolgreiche Markenführung ausgezeichnet worden. Der Rat für Formgebung hat den Leuchten-Spezialisten in der Kategorie „Industry Excellence in Branding“ mit dem renommierten German Brand Award 2017 - Winner geehrt. Im Rahmen einer feierlichen Preisverleihung in Berlin haben die Inhaber Jule Dinnebier und Daniel Klages die begehrte Auszeichnungs-Urkunde in Empfang genommen. „Wir freuen uns sehr und sehen diese Auszeichnung, die von unabhängigen Markenexperten ausgelobt wird, als echte Bestätigung von 60 Jahren Licht im Raum und unsere Leidenschaft für modernes Lichtdesign“, so die Inhaber. Für Licht im Raum ist dies bereits die fünfte Auszeichnung seit Einführung der neuen Kollektion White Moons im März 2016. Dem German Brand Award 2017 voraus gegangen sind der German Design Award 2017, MIAW 2016, Frankreich, eine Nominierung zum Manufaktur-Produkt des Jahres 2016 sowie der Innovationspreis für Architektur + Technik 2016. Im Oktober rechnet sich das Unternehmen gute Chancen auf einen Staatspreis des Landes Baden-Württemberg aus.

BESONDERE MOMENTE VERWANDELN ERLEBNISSE IN NACHHALTIGEN ERFOLG

Wir kreieren Messekonzepte, die bis ins Detail begeistern. Und das können Sie spüren. Erfahren Sie mehr:
nuernbergmesse.de/fairmag

NÜRNBERG MESSE

Neue Gründerzeit

NRW-Minister zu Gast bei **Numaferm**.

Im Labor von Numaferm (von links): **Dr. Bernward Garthoff**, Landesclustermanager Bio.NRW, **Rainer Matheisen**, FDP-Landtagsabgeordneter, **Philipp Bürling**, Geschäftsführer und Mitgründer Numaferm, **Prof. Dr. Andreas Pinkwart**, NRW-Minister für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie, **Prof. em. Dr. Dr. h.c. Detlev Riesner**, Mitgründer Qiagen, European Business Angel und Investor bei Numaferm und **Dr. Christian Schwarz**, Geschäftsführer und Mitgründer Numaferm.

FOTO: BIO.NRW

Im Rahmen der Aktion „Neue Gründerzeit NRW“ besuchte Wirtschafts- und Digitalminister Professor Dr. Andreas Pinkwart junge Unternehmerinnen und Unternehmer, Wissenschaftler und Kapitalgeber im ganzen Land. Am 15. August war er in Düsseldorf bei dem Biotec-Unternehmen Numaferm GmbH zu Gast, einem Spin-Off der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf. „In der Diskussion waren sich alle Parteien einig, dass NRW insbesondere für den Life-Science-Bereich sehr gute Voraussetzungen für Gründer bieten: Tech-Transfer, Cluster, Investoren, Branchengrößen wie Henkel, Evonik oder Bayer. Dennoch gibt es weiteren Bedarf für Nachbesserungen, zum Beispiel was die Verfügbarkeit von Laborflächen anbelangt. Nach der Diskussion wurde den Teilnehmern noch das Labor im Life-Science-Center vorgeführt“, fasst Philipp Bürling, CFO von Numaferm, den Besuch zusammen. Im Anschluss informierte sich Pinkwart noch bei Vodafone über Autonomes Fahren und Smart City, bevor er mit Vertretern von SMS Digital über Digitalisierung und Industrie 4.0 sprach.

Das Thema gründungsfreundliche Politik will das NRW-Wirtschaftsministerium voran bringen und hat dazu eine Befragung gestartet. Gründer und Gründungsinteressierte können ihre Anregungen und Ideen online unter www.wirtschaft.nrw/gruenderzeit einreichen.

Mehr Informationen dazu gibt es auf der Internetseite der IHK Düsseldorf unter

www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 377 766 4

Engagieren sich gemeinsam: **Sabine Tüllmann**, Vorstandsvorsitzende der Bürgerstiftung Düsseldorf (links), und **Britta Kutz**, General Manager Intercontinental Düsseldorf.

FOTO: INTERCONTINENTAL® DÜSSELDORF

Kochen für den guten Zweck

Partnerschaft von **Intercontinental** und **Bürgerstiftung.**

Das Intercontinental Düsseldorf und die Bürgerstiftung Düsseldorf gehen gemeinsame Wege für einen guten Zweck: Das Hotel an der Königsallee wird künftig als ein weiterer strategischer Partner der Stiftung agieren. Die erste gemeinsame Veranstaltung findet am 13. Oktober statt. Unter dem Motto „Einmal Gastgeber sein – Kinder kochen im Intercontinental Düsseldorf“ laden Hotel und Bürgerstiftung zu einem ganz besonderen Galadinner für 100 Gäste aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft ein.

Küchenchef Timo Bosch wird das Menü gemeinsam mit Kindern einer vierten Klasse der Heinrich-Heine-Grundschule – einer Inklusionsschule – zubereiten. Die kleinen Köche werden das Servicepersonal darüber hinaus beim Servieren unterstützen. Als Schirmherr und prominenter Gast der Veranstaltung wird Oberbürgermeister Thomas Geisel zudem das Grußwort sprechen. „Mit der Bürgerstiftung sehe ich großartige Möglichkeiten, uns über die bereits bestehenden Aktivitäten hinaus, beispielsweise mit dem Kinderhilfezentrum Eulerstraße, zu engagieren“, so Britta Kutz, General Manager Intercontinental Düsseldorf. Die Schüler der Heinrich-Heine-Grundschule haben unterschiedlichste Hintergründe: Die einen kommen aus Düsseldorfer Familien, andere haben einen Migrationshintergrund, wiederum andere kommen aus Flüchtlingsfamilien.

Pferde und farbenfrohe Hüte

20.000 Besucher kamen zum **Henkel-Renntag der Diana**.

So sehen Sieger aus: Beim Henkel-Renntag der Diana hatte die dreijährige Stute Lacazar mit Jockey Andrasch Starke die Nase vorn.

Spannende Pferderennen, Sonnenschein und ein buntes Unterhaltungsprogramm erwartete Anfang August die rund 20.000 Besucher am Henkel-Renntag auf der Düsseldorfer Galopprennbahn. Der sportliche Höhepunkt des Tages: der Henkel-Preis der Diana. Mit einem Preisgeld von 500.000 Euro zählt er zu den wichtigsten Galopprennen Europas. Die Siegerin hieß Lacazar. Die drei Jahre alte Stute im Besitz des Gestüts Haus Zoppenbroich von Ina Zimmermann gewann unter Andrasch Starke gegen Megera (Jim Crowley) und die favorisierte Engländerin Wuheida (Wiliam Buick).
In der Henkel-Lounge begrüßte Gastgeber Hans Van Bylen, Vorstandsvorsitzender von Henkel, gemeinsam mit Oberbürgermeister Thomas Geisel und Peter Endres, Präsident des Düsseldorfer Reiter- und Rennvereins, die rund 400 geladenen Gäste aus Politik, Wirtschaft und Kultur. Zu den Programmhöhepunkten der Besucher gehörte auch in diesem Jahr der Hut-Contest von Schwarzkopf. Als Jury-Mitglieder prämierten Saskia Schmaus, Corporate Director International Henkel Beauty Care, Düsseldorfs „First Lady“ Dr. Vera Geisel, Journalistin Dagmar Haas-Pilwat sowie Model und Modebloggerin Alexandra Lapp den schönsten Kopfschmuck des Tages. Die Gewinnerinnen freuten sich unter anderem über einen Shopping-Gutschein von Breuninger Düsseldorf im Wert von 500 Euro und einen Wellness-Tag für zwei Personen im Vabali Spa Düsseldorf. Abseits des Pferderennsports gab es auf dem Markenparcours zahlreiche Mitmach-Aktionen und Gewinnspiele rund um bekannte Marken von Henkel. Beim Dosenwerfen trugen die Besucher mit ihrem Geschick zu einer Spende der Fritz Henkel Stiftung an die gemeinnützige Initiative Arbeiterkind bei, die Schülerinnen und Schüler aus Familien ohne Hochschulerfahrung zum Studium ermutigt, sowie an die Loop Kinder- und Jugendhilfe.

FOTO: HENKEL AG & CO. KGAA

Erfolgreiche Entwicklung

Deutliches Plus beim **HSBC Trinkaus & Burkhardt**-Konzern.

Der HSBC Trinkaus & Burkhardt-Konzern („HSBC Deutschland“) hat seine erfolgreiche Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2017 fortgesetzt. Das Unternehmen hat im ersten Halbjahr 2017 ein Vorsteuerergebnis von 153,2 Millionen Euro (Vorjahr: 116,5 Millionen Euro) erzielt. Dies entspricht einem Anstieg um 36,7 Millionen Euro oder 31,5 Prozent. Dieses deutliche Plus geht teilweise auf einen Sondereffekt in Höhe von 20,3 Millionen Euro zurück. Er resultiert aus dem Verkauf von Beteiligungen, die für den operativen Geschäftsbetrieb nicht mehr erforderlich sind. Rechnet man diese Erlöse aus dem Vorsteuerergebnis heraus, ergibt sich ein Plus von 14,1 Prozent.Die Bank geht in ihrem Basisszenario mit Optimismus in die zweite Hälfte des Jahres 2017. Sie will den Wachstumskurs fortsetzen. Darüber hinaus investiert sie kräftig in die IT-Infrastruktur, mit dem Ziel, sich zukunftsfähig aufzustellen und ihre Plattformen für die Wertpapierinfrastruktur noch weiter zu stärken.

Auf Wachstumskurs

Precise wird größer und bildet aus.

Seit mehr als 85 Jahren gibt es den Spindelspezialist Precise Technologies GmbH. Bei dem Unternehmen mit Sitz in Langenfeld stehen die Weichen seit einigen Jahren auf Wachstum – und das jetzt auch in puncto Fachkräftenachwuchs: Seit dem 1. August werden dort zwei Jugendliche ausgebildet, und zwar zur Industriekauffrau beziehungsweise zum Industrie-Mechatroniker. Die Perspektiven für sie und ihre Kollegen bei Precise stehen derzeit nicht schlecht: Von 18 auf 61 Mitarbeiter ist die Belegschaft seit 2009 gewachsen. Bei diesem Wachstum wird irgendwann der Platz knapp: Derzeit zieht das Unternehmen nach und nach in neue, größere Räumlichkeiten in der Marie-Curie-Straße in Langenfeld.

INDUSTRIEBAU

WAS BEDEUTET KOMPETENZ?

www.buehrer-wehling.de

BÜHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

Die erfolgreichen Auszubildenden der **SMS Group** in Düsseldorf.

Insgesamt 17 Mal „sehr gut“

Ausbildungsabschluss bei der **SMS Group.**

Im Juli verabschiedete die SMS Group mit einer Feierstunde in der Landeshauptstadt 40 Auszubildende. Torsten Heising von der Geschäftsführung und Vertreter des Personalwesens und Betriebsrats gratulierten neun ehemaligen Auszubildenden des Betriebes Düsseldorf, 21 aus Hilchenbach und zehn vom Standort Mönchengladbach zu ihrem erfolgreichen Abschluss und den hervorragenden Ergebnissen der diesjährigen Sommerprüfung. Die ehemaligen SMS-Auszubildenden erreichten die Gesamtdurchschnittsnote 1,7. Insgesamt 17 Absolventen schlossen ihre Prüfung mit der Gesamtnote „sehr gut“ ab.

Traditionell hat die Ausbildung bei der SMS Group GmbH mit Hauptsitz in Düsseldorf einen hohen Stellenwert. So tragen neben den Ausbildern auch viele Mitarbeiter als Ausbildungsbeauftragte dazu bei, den jungen Kollegen das Rüstzeug für einen guten Abschluss und damit für eine solide Grundlage ihrer beruflichen Zukunft zu vermitteln.

Mit elf Ausbildungsberufen im gewerblich-technischen und im kaufmännischen Bereich bietet die SMS Group ein breites Ausbildungsspektrum.

Klein aber fein

Weis Communications feiert zehnten Geburtstag.

Mitte 2007 gründeten die beiden erfahrenen Werber Stefanie und Bernd Weis ihre eigene Agentur Weis Communications. Ihre Geschäftsidee damals: Mit einem kleinen Team großen Marken einen kreativen und persönlichen Service bieten. Diese Idee ist inzwischen zum Trend in der Agenturwelt geworden. „Boutique-Agentur“ nennt sich das heute und bietet zur Arbeitsweise klassischer Großagenturen eine interessante und wirtschaftliche Alternative. „Wir freuen uns, dass schon damals unser erster Kunde Nokia diesen Trend erkannt und jahrelang auf unser Können vertraut hat“, so Bernd Weis. In den letzten zehn Jahren ist die Kundenliste deutlich gewachsen. So gehören heute unter anderem Canon, Harman Kardon, Blackberry, Thyssenkrupp Steel und Red Bull dazu, die Weis Communications mit acht festen Mitarbeitern betreut.

MENSCHEN DER WIRTSCH

Marcel Al-Naama wird zum 15. Oktober die Position des Regional Campaign Director bei TCC Global, Düsseldorf, übernehmen. Der 39-Jährige verantwortet in dieser Funktion die Führung der TCC Campaign Teams in Düsseldorf und Warschau. Al-Naama bringt langjährige und umfangreiche Expertise in den Bereichen Sales, Marketingstrategie und Kampagnenplanung für namhafte Kunden unterschiedlicher Branchen mit. Er folgt auf **Stephanie Gerlach**, die in den Mutterschutz geht, und berichtet direkt an **Jörg Croseck**, Regional Director Central Eastern Europe.

Der Düsseldorfer Unternehmer **Paolo Anania** ist Vorsitzender der neu geschaffenen Kommission Digitalisierung bei den Verbänden „Die Familienunternehmen“ und „Die jungen Unternehmen“. Die Kommission widmet sich dem Thema der digitalen Transformation. Anania studierte Betriebswirtschaft in Düsseldorf und ist Mitgründer und CEO der Granpasso Digital Strategy, Düsseldorf.

Das Immobilienunternehmen Aengevelt hat Unterstützung bekommen: Seit August verstärkt **Kathrin Burhoff** (39) in Düsseldorf das Team „Privatimmobilien“ unter Leitung von **Uwe Menzel**. Ihr Tätigkeitsschwerpunkt ist hierbei der Bereich „Eigentumswohnungen“.

FIRMENFOTOS, FOTO ROBIN CLEMENS: BITLOFT GMBH

Am 4. September vollendete **Robin Clemens**, Geschäftsführer der Bitloft GmbH, sein 30. Lebensjahr. Bereits 2008 entwickelte er Webanwendungen als Softwarearchitekt im Velberter EDV-Systemhaus Rodiac.

AFT

Während seiner Tätigkeit dort studierte er berufsbegleitend Wirtschaftsinformatik an der FOM Fachhochschule für Oekonomie und Management in Essen. Als er Anfang 2013 das Studium abschloss, gründete er die Bitloft GmbH. Seit 2014 ist er außerdem als Hochschuldozent an verschiedenen Standorten der FOM tätig. Robin Clemens setzt sich neben seiner unternehmerischen Arbeit für die regionale Wirtschaft ein. So ist er seit Oktober 2016 Mitglied im IHK-Mittelstandsausschuss und im IHK-Ausschuss Velbert. Außerdem ist er seit November 2016 das jüngste Mitglied in der Vollversammlung der IHK Düsseldorf. Darüber hinaus engagiert sich Robin Clemens im Vorstand der Wirtschaftsjunioren Niederberg, dessen Vorsitz er 2015 und 2016 innehatte. Außerdem leitet er im Landesvorstand der Wirtschaftsjunioren Nordrhein-Westfalen das Ressort Unternehmertum. Unabhängig davon engagiert er sich seit vielen Jahren bei der freiwilligen Feuerwehr Velbert.

Ole Friedrich hat zum 1. August seine Tätigkeit als dritter Geschäftsführer der Düsseldorf Tourismus GmbH (DT) aufgenommen. Er komplettiert damit die Geschäftsführung, die bisher aus **Frank Schrader** und **Hans-Jürgen Rang** bestand hat. Friedrich, geboren am 24. Juni 1966 in Hamburg, ist bereits seit Januar 2006 als Head of Marketing Communications bei der DT tätig, seit April 2009 darüber hinaus auch als Prokurist.

Seit dem 1. August ist **Tina Froböse** Mitglied der Geschäftsleitung der Hotel Affairs Consulting GmbH, Düsseldorf. Sie hat bei dem Unternehmen die Themenfelder Planung/Konzeption sowie Transaktionsberatung übernommen.

FIRMENFOTOS

Frans Kurvers hat nach 20-jähriger erfolgreicher Tätigkeit als Geschäftsführender Gesellschafter/CEO der APT Group, Monheim am Rhein, entschieden, sich zum Jahresende aus dem operativen Geschäft zurückzuziehen und die Gesamtverantwortung an seinen Nachfolger, **Bernd Schäfer** (im Bild), zu übergeben. Bernd Schäfer wurde zum 1. September zum neuen Geschäftsführer berufen und wird nach einer kurzen Übergangszeit die Gesamtverantwortung als CEO von Frans Kurvers übernehmen.

Dr. Julia Spiekermann (37) ist jetzt Teil des Teams der auf Breitband spezialisierten Micus Strategieberatung GmbH in Düsseldorf. Sie begleitet nun Ausschreibungen, Förderanträge und Vergabeverfahren. Möglich macht das ein flexibler Arbeitsvertrag, der auf die familiären Bedürfnisse der promovierten Juristin zugeschnitten ist. Diese Unterstützung beim Wiedereinstieg ins Berufsleben gehört zur Unternehmensphilosophie von Micus-Geschäftsführer **Dr. Martin Fornefeld**.

JUBILÄEN

Folgende Firmen hatten im August Jubiläum:

15. August
50 Jahre – Milkereit GmbH, Langenfeld

18. August
25 Jahre – Ranger Marketing & Vertriebs GmbH, Düsseldorf

26. August
25 Jahre – G.R. Factoring GmbH, Langenfeld

UNTERNEHMENS**TICKER**

Aengevelt vermittelt für China Visa Service Center.

—

Arteo Privatklinik umgezogen.

—

Coffee Fellows eröffnet auf der Kö.

—

Ausbildungsstart bei der **Debeka** in Düsseldorf.

—

Engel & Völkers – Über 2.200 neue Wohnungen entstehen in Hochhäusern.

—

Erste Azubis bei **Gadplan**.

—

Neuer Chic im **Intercontinental Düsseldorf**.

—

1. Spatenstich zur **Neuen Messe Süd**/ Halle 1.

—

Rheinbahn investiert in NOx-Reduzierung.

—

Kooperation von **Vallourec** und **Start-up Mapudo**.

—

Targobank steigt in Firmenkundengeschäft ein.

—

Wenko unterstützt Jugendliche beim Berufseinstieg.

—

WIT mietet neue Büroräume.

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

INDUSTRIEBAU

KOMPETENZ BEDEUTET, DAS BAUEN DEN FACHLEUTEN ZU ÜBERLASSEN.

www.buehrer-wehling.de

BÜHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

Jung und engag

Die Wirtschaftsjunioren im IHK-Bezirk Düsse

iert

ldorf.

FOTO: SHUTTERSTOCK

Der gute Ruf eilt ihnen voraus. „Ich hatte schon viel Positives über die Wirtschaftsjunioren gehört“, sagt Marcus Stimler. Damals wusste er noch nicht, dass er einmal eng mit der Nachwuchsorganisation der Wirtschaft zusammenarbeiten wird. Seit Juni dieses Jahres unterstützt der IHK-Referent die Junioren im Bezirk Niederberg. Zuvor hatte er in der IHK Nordwestfalen unter anderem mit Handelsthemen zu tun, für die er auch in Velbert Ansprechpartner ist. Aber eben auch für die Jung-Wirtschaftler. „Für mich ist es Neuland“, sagt Stimler, ein Land, das ihn zum Staunen bringt: „Die Wirtschaftsjunioren hier sind sehr engagiert und motiviert, sie wollen was bewegen.“

Das kann seine Kollegin Ina Kamphausen für Düsseldorf nur bestätigen – die IHK-Referentin betreut dort die Junioren-Organisation. In beiden Bezirken engagieren sich die jungen Unternehmer und Führungskräfte in verschiedenen Projekten. „Das Besondere daran: Die Wirtschaftsjunioren sind kein reiner ‚Visitenkartentauschverein‘. Vielmehr ist es Ziel des Vereins, dass sich die Mitglieder ehrenamtlich bei der Organisation von Projekten einbringen“, sagt Kamphausen. Dies können zum Beispiel soziale, politische oder wirtschaftsfördernde Projekte sein. Als Beispiel nennt sie aus ihrem Bezirk die von den Wirtschaftsjunioren (WJ) organisierte Veranstaltung „Spot On! It‘s me!“, bei der der FDP-Politiker Christian Linder jungen Unternehmern Tipps für ihr Unternehmensmarketing und ihre PR gegeben hat. Stimler berichtet von einem Projekt der WJ Niederberg bei dem die Junioren Schüler fitmachen für Bewerbungen, indem sie den Jugendlichen Tipps fürs optimale Verhalten im Bewerbungsverfahren mitgeben.

Junge Führungskräfte

Wirtschaftsjunioren sind – wie der Name nahelegt – junge Firmenlenker und Manager. Bis zum Alter von 40 Jahren arbeiten sie in den als Vereine firmierenden Organisationen aktiv mit, danach bleiben die meisten als Fördermitglieder verbunden. „Als Vertreter der unterschiedlichsten Branchen wollen wir Vorbild sein“, heißt es auf der Internetseite der Düsseldorfer Wirtschaftsjunioren. „Wir sind der Überzeugung, dass wir eine besondere Verantwortung für unsere Gesellschaft haben. Deshalb nutzen wir die uns zur Verfügung stehenden Ressourcen, um uns in Projekten zu engagieren.“

Neben dem gesellschaftlichen Einsatz geht es auch ums Vernetzen und um Fortbildung. In Düsseldorf haben die Junioren dazu die sechs Arbeitskreise Unternehmertum & Existenzgründung, Bildung & Wirtschaft, Internationales, PR & Marketing, Events & Training sowie Politik & Wirtschaftsstandort Düsseldorf gebildet. Die Niederberger engagieren sich in den Arbeitskreisen Schule & Wirtschaft, Kommunikation sowie Politik. In den Arbeitskreisen tauschen die aktiven Junioren Erfahrungen aus, schaffen Raum für innovative Ideen und realisieren Projekte, die in Wirtschaft und Gesellschaft hineinwirken sollen. Außerdem gibt es gesellige Treffen, Business Workshops, Unternehmensbesichtigungen und einige kleinere und größere Projekte.

Die Wirtschaftsjunioren Düsseldorf

Gegründet	1950
Mitglieder	45
Anwärter	7
Fördermitglieder	82
Ehrenmitglieder	6
Frauenanteil	30%

Die Wirtschaftsjunioren Niederberg

Gegründet	1990
Mitglieder	32
Anwärter	12
Fördermitglieder	24
Ehrenmitglied	1
Frauenanteil	33%

Überregionale Wirkung

Eines der größeren Projekte in Düsseldorf ist zum Beispiel die „Pitch Party“. Einmal im Jahr erhalten Jungunternehmer oder Gründungsinteressierte eine Bühne, um ihre Geschäftsidee innerhalb von vier Minuten zu präsentieren. Im vergangenen Jahr waren rund 350 Zuschauer dabei, die zum Teil aus ganz NRW kamen. Die nächste Pitch-Party findet am 11. Oktober statt (siehe Seite 39). Manche Projekte finden überregional Beachtung, etwa die „Juniorwelt“ in Velbert. Auf Initiative der Wirtschaftsjunioren gründete sich ein Trägerverein für den Kindergarten gleichen Namens. Ziel des Vereins ist es, kleineren und mittelständischen Firmen einen Zugang zu Kindergartenplätzen für ihre Mitarbeiter zu eröffnen. Die Wirtschaftsjunioren Deutschland zeichneten die Niederberger dafür mit dem Bundespreis aus – einer von mehreren Preisen, die sie erhielten.

Wirtschaftsjunioren und IHK arbeiten Hand in Hand. Die Kammer unterstützt die junge Generation auf verschiedene Weise, übernimmt zum Beispiel im Rahmen der Geschäftsführung den Versand von Post und Pressemitteilungen oder auch die Organisation von Veranstaltungsräumen. Kamphausen und Stimler bereiten nicht nur Sitzungen der Junioren vor, sondern vermitteln als Schnittstelle auch Kontakte zur IHK-Organisation. So konnten die Düsseldorfer Junioren bei ihrer Veranstaltung „100 Tage Präsident Donald Trump“ im April das Konzept mit den Außenwirtschaftsexperten der IHK planen und den stellvertretenden Hauptgeschäftsführer und Leiter der IHK-Außenwirtschaftsabteilung, Dr. Gerhard Eschenbaum, als Referenten gewinnen.

Mit der IHK verbunden

„Die Unterstützung der IHK ist für uns sehr wichtig“, sagt Dr. Jan-Philipp Matthewes, derzeitiger Kreissprecher der Wirtschaftsjunioren in Düsseldorf. „Wir haben eine feste Anlaufstelle. Wir sind froh, dass die

Geschäftsführerin die Fäden in der Hand hält.“ „Ohne die IHK gäbe es auch keine Wirtschaftsjunioren“, fasst Francesco Calio, Kreissprecher Niederberg, prägnant zusammen. Die IHK profitiert ihrerseits vom Engagement und frischen Wind des Nachwuchses, der sich idealerweise später auch für ein ehrenamtliches Engagement in der IHK, zum Beispiel in der Vollversammlung, interessiert.

So ging es der Unternehmerin Julia Niederdrenk. Die Mitgeschäftsführerin des Velberter Herstellers von Schlössern Ju Nie (Jul. Niederdrenk GmbH & Co. KG) war von 2006 bis 2011 Kreissprecherin der Wirtschaftsjunioren Niederberg. Heute engagiert sie sich als IHK-Vizepräsidentin für die Wirtschaft der Region. „Als Kreissprecherin war ich Gast in der Vollversammlung“, sagt sie. „Ich fand die Arbeit des Gremiums sehr interessant, freute mich natürlich auch, dort die Wirtschaftsjunioren vorstellen zu können. Später fragte man mich, ob ich selbst für die Vollversammlung kandidieren wolle.“ Und so kam eins zum anderen. Für beide – Junioren und IHK – sei es ein Vorteil, Kontakte zu knüpfen und zu pflegen, ist die Unternehmerin überzeugt. Das sei ein Geben und Nehmen.

Ehrenamt auf Zeit

Dass jemand über mehrere Jahre bei den Wirtschaftsjunioren ein Amt ausübt, ist eher die Ausnahme. Bewusst wählen die Junioren ihre Sprecher oder Vorstände immer für ein Jahr – jedem Aktiven bleibt es selbst überlassen, nochmal zu kandidieren. Oder eben nicht, schließlich ist es ein Ehrenamt, das Zeit erfordert. Einen „Spagat“, wie es Stimler formuliert: „Die Mitglieder müssen ihr Engagement in dieser Lebensphase ja mit der Gründung von Unternehmen und Familie und womöglich noch dem Hausbau unter einen Hut bringen.“ Einige Aktive engagieren sich sogar über die lokalen Grenzen hinaus. In diesem Jahr zum Beispiel ist Stefan A. Kemper Vorsitzender der Wirtschaftsjunioren NRW. Er war 2012 Kreissprecher der Wirtschaftsjunioren Niederberg. Die Ebenen darüber sind ebenfalls auf ehrenamtliche Arbeit angewiesen. Die deutschen Kreisverbände – heute 215 an der Zahl – haben sich zu den Wirtschaftsjunioren Deutschland zusammengeschlossen, die rund 10.000 Mitglieder zählen und nach eigenen Angaben Deutschlands größten Verband junger Unternehmer und Führungskräfte bilden. Gegründet wurde die Organisation im Jahr 1954, seit 1958 ist sie Mitglied im Weltverband Junior Chamber International, der mit imposanten Zahlen aufwartet. 100 Nationalverbände umfassen rund 8.600 Juniorenkreise mit insgesamt rund 200.000 Mitgliedern in 104 Ländern. Für die Aktiven heißt das: Sie besuchen und organisieren überregionale Veranstaltungen, zum Beispiel Landes-, Bundes und internationale Konferenzen, Trainings oder Juniorentage, und sie pflegen den überregionalen Austausch – durchaus bereichernd für die lokale Arbeit. Während der bereits 1950 gegründete Düsseldorfer Verein älter als die Bundesvereinigung ist, gilt der Juniorenkreis Niederberg als jüngster Verein in Nordrhein-Westfalen. 27 Aktive gründeten ihn im Oktober 1990. **Jürgen Grosche**

»Ohne die IHK gäbe es auch keine Wirtschaftsjunioren.«

Francesco Calio

Junioren zwischen Rhein und Niederberg

Interview mit **Jan-Philipp Matthewes**, Vorstandsvorsitzender der Wirtschaftsjunioren Düsseldorf, und **Francesco Calio,** Vorstandsvorsitzender der Wirtschaftsjunioren Niederberg.

Jan-Philipp Matthewes, Vorstandsvorsitzender der Wirtschaftsjunioren Düsseldorf (links) und **Francesco Calio**, Vorstandsvorsitzender der Wirtschaftsjunioren Niederberg.

Herr Matthewes, Herr Calio – Sie gehören seit vier Jahren zu den Wirtschaftsjunioren. Welche Bedeutung hat dieses Netzwerk für Sie?

Matthewes: Als ich mich 2013 selbständig gemacht habe, suchte ich ein Netzwerk, in dem ich mit Gleichgesinnten Erfahrungen austauschen kann. So bin ich zu den Wirtschaftsjunioren gekommen. Wir sind junge Unternehmer oder Führungskräfte aus unterschiedlichen Branchen und können viel voneinander lernen. Gleichzeitig macht es Spaß, zusammen ambitionierte Projekte umzusetzen und etwas zu bewegen. In den vergangenen Jahren sind dabei gute Freundschaften entstanden.

Calio: 2013 bin ich Gesellschafter der Firma Rodiac in Velbert geworden, deshalb war es mir wichtig, mich ungezwungen mit Menschen aus einem ähnlichen beruflichen und sozialen Umfeld austauschen zu können. Über eine Annonce bin ich auf die Wirtschaftsjunioren gestoßen. Sie haben mir einen neuen Horizont eröffnet. Sie sind nicht nur ein wichtiges Netzwerk, ich habe dort ebenfalls viele Freunde gefunden.

Aber mit der Mitgliedschaft sind auch Pflichten verbunden …

Matthewes: Natürlich geht es auch um ehrenamtliches Engagement. Unser Ziel ist es, Veranstaltungen mit Mehrwert für unsere Region anzubieten. Das funktioniert nur, wenn unsere Mitglieder bereit sind, sich einzubringen. Das Maß kann jeder selbst bestimmen.

> **»Es macht Spaß, etwas zu bewegen.«**
>
> **Jan-Philipp Matthewes**

Blicken wir auf das vergangene Jahr. Welche Aktivitäten waren besonders erfolgreich?

Calio: Im Kreis Niederberg wäre hervorzuheben, dass unsere Mitgliederkampagne von den Wirtschaftsjunioren Deutschland mit dem Bundespreis ausgezeichnet worden ist. Dafür hatten wir Mitglieder in ihrem beruflichen Umfeld fotografiert, die dann mit der Aussage „Ich bin Wirtschaftsjunior, weil…“ für unser Netzwerk geworben haben. Erfolgreich war auch unsere jährliche Podiumsdiskussion, bei der wir mit Vertretern aus Politik und Wirtschaft über aktuelle Themen diskutieren, etwa den Ausbau der A44 oder das Freihandelsabkommen TTIP. Ein Novum war das Herbstfest, dessen Erlös – 3.000 Euro – der Velberter Tafel zugutekam. Und zu guter Letzt wären noch unsere Bewerbertrainings zu nennen, bei denen wir Schülern Tipps aus der beruflichen Praxis geben.

Matthewes: Wir haben uns ebenfalls das Thema Bildung auf die Fahnen geschrieben. An einer Realschule in Düsseldorf bieten wir seit Jahren Bewerbungstrainings an. Vor allem die Schüler, die sich gerade um eine Ausbildungsstelle bewerben, nehmen unseren Rat sehr dankbar an. Und als Unternehmer wissen wir, wie wichtig aussagekräftige Bewerbungen sind.

Gab es noch andere erfolgreiche Aktionen?

Matthewes: Ja, ein weiterer Schwerpunkt war und ist das Thema Existenzgründung. In der Start-up-City

FOTOS: EGGERT GROUP

Düsseldorf stoßen Formate wie die Pitch Party, die wir seit 2013 organisieren, auf große Resonanz. Dabei erhalten Jungunternehmer oder die, die es werden wollen, eine Bühne, um ihre Geschäftsidee zu präsentieren. Business Workshops und Unternehmensbesichtigungen runden dieses Angebot ab. Und natürlich pflegen auch wir erfolgreich den Austausch mit der Politik – zum Beispiel bei unserer jährlichen Podiumsdiskussion oder den Kamingesprächen.

Arbeiten die Juniorenkreise Düsseldorf und Niederberg auch zusammen?

Calio: Es gibt viele Berührungspunkte, schon allein, weil unsere beiden Verbände von der IHK Düsseldorf unter einem Dach geführt werden. Einmal im Jahr haben wir zum Beispiel die Kreis-Academy, zu der wir Gäste, Anwärter und neue Mitglieder aus beiden Kreisen einladen. Ziel ist die Vermittlung unserer Werte, Projekte und Strukturen, aber natürlich auch das gemeinsame Netzwerken. Wir bringen unsere Mitglieder zu Veranstaltungen der Düsseldorfer Junioren und umgekehrt.
Matthewes: Zum Beispiel zum Neujahrsempfang. Aber auch der Juniorentag ist eine wunderbare Basis, um Kontakte zu vertiefen und neue zu knüpfen – und zwar über die Stadtgrenzen hinaus. In diesem Jahr findet diese Konferenz in Düsseldorf statt, dazu erwarten wir 250 Junioren aus ganz NRW.
Calio: Nichtsdestotrotz ist es wichtig, dass jeder Juniorenkreis autark arbeiten kann, denn die Voraussetzungen sind in Düsseldorf andere als in Velbert.

Inwiefern?

Calio: Velbert ist als Start-up-Location nicht vergleichbar mit Düsseldorf, dafür aber ein attraktiver Produktionsstandort, deshalb sind die Schwerpunkte unserer Arbeit andere als die der Düsseldorfer Junioren.

»Die Wirtschaftsjunioren haben mir einen neuen Horizont eröffnet.«

Francesco Calio

Welche Ziele haben Sie für die Zukunft?

Matthewes: Wir wollen die Stimme der jungen Wirtschaft künftig noch besser vertreten. Dafür müssen wir uns stärker in die öffentliche Meinungsbildung einbringen, etwa über Diskussionsforen oder im Dialog mit der regionalen und der Landespolitik. Gleichzeitig wollen wir daran arbeiten, dass sich die positive Mitgliederentwicklung weiter fortsetzt. Bei alledem werden wir unsere Schwerpunkte Bildung und Existenzgründung aber nicht aus den Augen verlieren.
Calio: Natürlich ist es auch unser Ziel, weitere Mitglieder zu gewinnen, die unsere Region mit starker Stimme repräsentieren. Wir wollen zu aktuellen Themen noch klarer Stellung beziehen, deshalb arbeiten wir zurzeit unsere politischen Leitlinien aus. Außerdem werden wir uns weiterhin sozial engagieren, in diesem Jahr besonders für Kinder von Suchtkranken, die in puncto Bildung und Freizeitaktivitäten häufig zu kurz kommen.

Ist es schwierig, Mitstreiter für Ihre Sache zu gewinnen?

Matthewes: Weil wir viele öffentliche und medienwirksame Veranstaltungen organisieren und im Austausch mit Hochschulen sind, haben wir weniger Probleme, Interessenten auf uns aufmerksam zu machen. Entscheidend ist aber, diese langfristig an uns zu binden. Deshalb dürfen wir nicht müde werden, die Vorteile einer Mitgliedschaft hervorzuheben. Aktuell haben wir rund 50 aktive Mitglieder, Tendenz steigend.
Calio: Im Juniorenkreis Niederberg war die Entwicklung in den vergangenen drei Jahren sehr positiv. Wir haben 32 aktive Mitglieder und einen regen Zuspruch. Das ist zum einen unserem neuen Mitgliederbeauftragten zu verdanken, der Interessenten gezielt an unseren Verband heranführt und in den meisten Fällen auch für uns gewinnen kann. Zum anderen steht in etlichen Velberter Betrieben der Generationswechsel an. Im Zuge dessen suchen viele junge Nachfolger den Austausch mit uns. Das ist von Vorteil – für beide Seiten.

Sylvia Rollman

Sandra Jachmann, Erich Jachmann Spedition.

Im Ehrenamt mit Gleichgesinnten

Der Terminkalender von Jungunternehmern ist in der Regel nicht gerade durch viel Freizeit geprägt. Dennoch sind einige bei den Wirtschaftsjunioren dabei. Vier von ihnen berichten hier, warum sie sich ehrenamtlich engagieren.

Die Wirtschaftsjunioren bieten die Möglichkeit, soziales Engagement zu zeigen. Das ist Sandra Jachmann wichtig. Die 32-Jährige leitet seit 2014 in dritter Generation die Spedition Erich Jachmann in Mettmann. Über einen Kollegen aus der Unternehmensgruppe ist sie auf die Wirtschaftsjunioren aufmerksam geworden. „Der Erfahrungsaustausch in Kombination mit der sozialen Komponente haben mich gleich überzeugt“, sagt die diplomierte Betriebswirtin. Momentan arbeitet sie für das Projekt mit dem Arbeitstitel „Kilometer für Kinder“. Die Idee ist es, ähnlich wie „Ein Herz für Kinder“, einen Aufkleber für Autos zu entwickeln. Die fünf Euro, die der Käufer für den Sticker berappen muss, gehen zu 100 Prozent an eine gemeinnützige Organisation, die sich um Kinder mit Autismus bemüht – eine Aktion, wie sie Sandra Jachmann gefällt. Da hört ihr Einsatz aber nicht auf: „Neulich haben die Wirtschaftsjunioren eine Anfrage von einem französischen Berufsschullehrer bekommen. Dieser hat einen Schüler mit LKW-Führerschein, der gern in Deutschland arbeiten würde. Ich habe dem jungen Mann ein Praktikum bei uns angeboten.“

Bevor Sandra Jachmann in der Spedition das Zepter in die Hand genommen hat, waren ihr Großvater, der Firmengründer, ihr Vater sowie ihre Mutter in der Geschäftsführung. Viele betriebswirtschaftliche und organisatorische Fragen kann Jachmann also auch familienintern ansprechen und auf die langjährige Erfahrung der älteren Generationen zurückgreifen. Dennoch spielt der Erfahrungsaustausch bei den Wirtschaftsjunioren für sie eine wichtige Rolle. „Wir tauschen uns bei den Treffen über Themen aus, die Jungunternehmer bewegen. Das sind Klassiker wie Versicherungsschutz und Firmenwagen. Da kann ich persönlich auch auf die Erfahrung meiner Familie zurückgreifen. Fragen zur Digitalisierung und technische Innovationen betreffend kann ich besser mit jungen Kollegen besprechen“, sagt sie. Darum räumt sich Sandra Jachmann auch gern die Zeit ein, die die wöchentlichen Treffen in Anspruch nehmen, obwohl sie bereits rund 60 Stunden pro Woche für die Spedition im Einsatz ist. „Es lohnt sich, denn es ist ein Treffen mit Freunden.“

Treffen in lockerer Runde

Denis Mühling hat bei seinem ersten Treffen der Wirtschaftsjunioren Niederberg sogar bekannte Gesichter getroffen. Sein erstes Projekt war der Bau eines Karnevalswagens für den Zug in Heiligenhaus. Das war natürlich nicht der Grund, warum sich der 26-Jährige schließlich entschieden hat, den Wirtschaftsjunioren beizutreten. Vielmehr kann er in lockerer Runde mit Gleichgesinnten zusammentreffen. Mühling hat sich vor rund eineinhalb Jahren mit seinem Unternehmen „Mühling Druckluftsysteme“ selbständig gemacht. Zuvor war er Servicetechniker und Verkaufsleiter in einem Angestelltenverhältnis. „Es gibt viele Mitglieder, die schon länger selbständig sind oder ein Unternehmen von den Eltern übernommen

FIRMENFOTO

Denis Mühling, Mühling Druckluftsysteme.

haben. Mit ihnen kann man gut Fragen klären, die einen Jungunternehmer umtreiben“, erklärt Mühling seine Beweggründe.
Momentan hat der Heiligenhauser noch keine Angestellten. In Stoßzeiten arbeitet er mit Subunternehmern zusammen. Ein, zwei Kunden konnte er durch seine Kontakte bei den Junioren gewinnen. An den Treffen und Unternehmensbesichtigungen nimmt er regelmäßig teil. Die Zeit dafür nimmt er sich, auch wenn das nicht immer einfach ist – bei seinem Terminkalender. „Als industrieller Dienstleister bin ich zeitlich von meinen Kunden abhängig. Wenn diese ihre Maschinen nur abends oder am Wochenende stilllegen können, muss ich mich danach richten. Aber meistens kann ich es einrichten, dass ich an den Treffen teilnehmen kann.“

Die Düsseldorfer Wirtschaft stärken

Der Umgang der Wirtschaftsjunioren untereinander ist entspannt und freundschaftlich. Das gefällt Robin Frank vom Studio Robin Frank. Sein Freundeskreis hat sich mit dem Engagement bei den Wirtschaftsjunioren direkt erweitert. Neben dem regen Austausch untereinander, schätzt er das Netzwerk auch beruflich. „Ich habe dadurch schon den ein oder anderen Auftrag vermittelt bekommen“, erklärt er. Natürlich

»Man kann Fragen klären, die einen Jungunternehmer umtreiben.«

Denis Mühling, WJ Niederberg

würden diese Möglichkeit auch andere Wirtschaftsnetzwerke bieten, aber nicht in so entspannter Atmosphäre, sagt er: „Bevor ich die Wirtschaftsjunioren kennengelernt habe, habe ich auch an anderen Netzwerktreffen teilgenommen. Die haben sich für mich aber eher wie Verkaufsveranstaltungen angefühlt. Das war nichts für mich“, sagt der Kommunikationsdesigner. In der Düsseldorfer Gruppe konnte er sich gleich in seinem Fachgebiet engagieren und hat dem Vereinsmagazin ein neues Design verpasst. Ehrenamtlich engagiert hat Robin Frank sich schon immer. Jetzt berät er zum Beispiel andere bei ihrer Existenzgründung. Er kann sich noch gut erinnern, als er 2013 selber in dieser Situation war. „Ich habe vorher einige Jahre als angestellter Art Director gearbeitet und mich dann aus privaten Gründen für die Selbständigkeit entschieden. Ich arbeite zwar nicht weniger, kann mir meine Zeit aber flexibler einteilen“, sagt er. Einen kleinen Wermutstropfen gibt es für Robin Frank. Er ist jetzt 37 Jahre alt. Das bedeutet, dass

»Ich kenne kein Netzwerk, das so sympathisch und locker ist.«

Robin Frank, WJ Niederberg

Robin Frank, Studio Robin Frank.

FIRMENFOTO, MATTHIAS MORAWETZ/WJ NIEDERBERG

Ute Koch, Nettwerk Kommunikationsberatung.

für ihn in drei Jahren bei den Wirtschaftsjunioren Schluss ist. Denn als Junior gilt man nur bis 40. Was kommt danach? „Tja, das muss ich mir noch überlegen. Es gibt den Förderverein der Wirtschaftsjunioren. Dabei bleibt man eher im Hintergrund. Dennoch wäre das eine Möglichkeit, weiter aktiv die Düsseldorfer Wirtschaft zu stärken und damit auch meinen Berufsstand." Ein ähnliches Netzwerk zu suchen, wird wohl schwierig, befürchtet Frank. „Zumindest keines, das so sympathisch und locker ist. Gerade hier in Düsseldorf gibt es viele Netzwerke und Clubs. Die scheinen mir aber alle etwas zu elitär zu sein."

Ein tolles Umfeld

Bei seinem ersten Treffen der Wirtschaftsjunioren war Robin Franks Tischnachbarin Ute Koch. Die 37-Jährige aus Düsseldorf hatte sich zu diesem Zeitpunkt ebenfalls gerade mit ihrer Kommunikations-Firma Nettwerk selbständig gemacht. Auch sie schwärmt von der lockeren und herzlichen Atmosphäre in der Gruppe. „Man wird sofort mit offenen Armen empfangen. Ich kenne einige Wirtschafts- und Marketingclubs in Düsseldorf, aber das tolle Umfeld bei den Wirtschaftsjunioren ist auf jeden Fall hervorzuheben", sagt Koch. Sie konnte das Netzwerk auch schon für berufliche Zwecke nutzen, hat Aufträge bekommen oder vermittelt. „Als Selbständige bieten sich solche Clubs einfach an. Man muss schließlich raus auf die Straße. Die Aufträge kommen nicht angeflogen", sagt sie. Dabei schätzt sie auch in dieser Beziehung den unkomplizierten Umgang miteinander. Die Wirtschaftsjunioren wüssten, was der andere macht und fragen sich gegenseitig, wenn sie jemanden aus der jeweiligen Branche suchen. Dabei würden die Treffen aber nicht zu Werbeveranstaltungen ausarten, wie es auch Robin Frank schon anderswo aufgefallen ist. Besonders genießt Koch die Unternehmensbesichtigungen. Neben ihrer ehrenamtlichen Tätigkeit im Arbeitskreis Marketing versucht sie, bei allen Führungen dabei zu sein. „Bisher waren die Unternehmen absolut sehenswert. Neulich beispielsweise waren wir bei UPS. Wir haben Einblicke in alle Arbeitsschritte erhalten. Wo bekommt man sonst die Möglichkeit, so hinter die Kulissen zu blicken", sagt sie. Momentan arbeitet sie alleine in ihrem Büro. Wer allerdings das trubelige Leben in einer Agentur gewohnt ist, dem sei das alleine sein schnell zu ruhig, erklärt Koch. In absehbarer Zeit wolle sie lieber ihr Büro zu einer Bürogemeinschaft erweitern, so dass sie und einige ihres Teams aus Freelancern an einem Standort arbeiten. Einige potenzielle Kandidaten dafür kennt sie noch von früher. Die Branchen sollen zusammen passen, damit Synergien entstehen. Und wo findet man solche Leute? „Na unter andrem bei den Wirtschaftsjunioren."

Nina Mützelburg

»Man wird sofort mit offenen Armen empfangen.«

Ute Koch, WJ Niederberg

FIRMENFOTO

Immer Stand der Technik.
SOEFFING
Kälte Klima Lüftung
Kälte- und Klimatechnik in der Industrie?
Wir sind die Spezialisten!
40227 Düsseldorf · Mindener Straße 12
Tel. 02 11 / 77 09 - 0 · www.soeffing.de

Service für junge Unternehmer

DIE WIRTSCHAFTSJUNIOREN DÜSSELDORF

Die Geschäftsstelle der Düsseldorfer Wirtschaftsjunioren ist in der Landeshauptstadt, genauer gesagt in der IHK Düsseldorf, Ernst-Schneider-Platz 1, Düsseldorf, zu finden. Ina Kamphausen betreut seit September 2015 als Geschäftsführerin den Verein. In dieser Funktion unterstützt sie die Junioren in organisatorischen Belangen, ist Schnittstelle zur Arbeit der IHK und häufig die erste Ansprechpartnerin bei Fragen zum Verein. Neben den Wirtschaftsjunioren ist Ina Kamphausen als Referentin bei der IHK in der Abteilung Handel, Dienstleistungen, Regionalwirtschaft und Verkehr tätig.

Wirtschaftsjunioren Düsseldorf im Bereich der IHK e. V.
Ina Kamphausen
Ernst-Schneider-Platz 1
40212 Düsseldorf
Telefon 0211 3557-279

IHK @ kamphausen@duesseldorf.ihk.de

www. wj-duesseldorf.de

DIE ARBEITSKREISE DER WIRTSCHAFTSJUNIOREN DÜSSELDORF UND IHRE ANSPRECHPARTNER

Bildung & Wirtschaft
Jan-Philipp Matthewes
Telefon 0151 11616988
jp.matthewes@wj-duesseldorf.de

Unternehmertum und Existenzgründung
Henryk Fiedler
Telefon 0176 10317729
h.fiedler@wj-duesseldorf.de

Events & Training
Jan-Philipp Matthewes
Telefon 0151 11616988
jp.matthewes@wj-duesseldorf.de

PR & Marketing
Sven Lehmann
Telefon 0162 4339033
s.lehmann@wj-duesseldorf.de

Internationales
Jan Niederkrome
Telefon 0177 3025601
j.niederkrome@wj-duesseldorf.de

Politik & Wirtschaftsstandort
Michael Mengwasser
Telefon 0211 91180590
mengwasser@adkl-msi.de

Mitgliederbetreuung
Tabeah Törner
Telefon 0177 3503063
t.toerner@wj-duesseldorf.de

Ressort Juniorentag
Philipp Kölgen
Telefon 0151 12494118
p.koelgen@wj-duesseldorf.de

DIE WIRTSCHAFTSJUNIOREN NIEDERBERG

Die Geschäftsstelle der niederbergischen Wirtschaftsjunioren ist bei der IHK Düsseldorf in der Zweigstelle Velbert zu finden. Seit dem 1. Juni 2017 betreut Marcus Stimler von hier als Kreisgeschäftsführer die Junioren. Er versteht sich als Backoffice und Anlaufstelle für organisatorische Fragen, aber auch als Berater der Junioren in allen wirtschaftsrelevanten Belangen. Für die IHK ist Stimler darüber hinaus als Referent Handel, Dienstleistungen, Regionalwirtschaft und Verkehr für die Städte Heiligenhaus, Mettmann, Velbert und Wülfrath Ansprechpartner und betreut die entsprechenden drei Regionalausschüsse.

Wirtschaftsjunioren Niederberg
IHK Düsseldorf/Zweigstelle Velbert
Marcus Stimler
Nedderstraße 6
42551 Velbert
Telefon 02051 9200-10

IHK @ stimler@duesseldorf.ihk.de

www.wj-niederberg.de

DIE ARBEITSKREISE DER WIRTSCHAFTSJUNIOREN NIEDERBERG UND IHRE ANSPRECHPARTNER

Arbeitskreis Politik
Mike Richter
Telefon 02051 31409-70
mike.richter@akg-vfm.de

Arbeitskreis Schule/Wirtschaft
Stephanie Wehrel
Telefon 02051 29810-31
wehrel@broda-event.de

Arbeitskreis Presse und Öffentlichkeitsarbeit
Stefan Mülders
Telefon 02056 255658
kontakt@stefanmuelders.de

Kompetenzteam
Francesco Calio
Telefon 02051 989 0019
calio@rodiac.de

ANGEBOTE DER IHK DÜSSELDORF

Info-Nachmittage und Gründungsseminare[1]
Zweimal im Monat findet abwechselnd in den Startercentern NRW bei der IHK Düsseldorf und bei der Handwerkskammer Düsseldorf ein kostenloser Informationsnachmittag „Existenzgründung“ statt.
Darüber hinaus bietet das Startercenter NRW bei der IHK Düsseldorf zweimal monatlich samstags von 8.30 bis 16.30 Uhr das Kompaktseminar „Karriereziel Existenzgründung – Wie mache ich mich selbständig?“ an.

Gründer und Start-ups[1]
Die IHK unterstützt Gründer von den ersten Überlegungen bis hin zu einer Finanzierungs- und Fördermittelberatung durch den gesamten Gründungsprozess. Dabei werden insbesondere betriebswirtschaftliche und rechtliche Aspekte des Vorhabens besprochen sowie Lücken auf dem Weg zu einem fertigen Businessplan gefüllt. Außerdem gibt es im Internet noch eine Landing-Page für Start-ups unter https://www.duesseldorf.ihk.de/Startups.

KONTAKT

Manuel Schwarze[1]
Telefon 0211 3557-229
IHK @ schwarze@duesseldorf.ihk.de

Christiane Kubny[2]
Telefon 0211 3557-414
IHK @ kubny@duesseldorf.ihk.de

Mathias Meinke[3]
Telefon 0211 3557-258
IHK @ meinke@duesseldorf.ihk.de

Gründungsnachbetreuung[2]
In der Gründernachbetreuung analysiert die IHK gemeinsam mit dem Unternehmer den „Status quo“ nach dem Start. Entspricht der bisher erzielte Umsatz dem Planumsatz? Wurde die Kostenstruktur richtig eingeschätzt? Funktioniert das Marketing? Haben sich bei der strategischen Geschäftsplanung Abweichungen ergeben?

Fördermittel[3]
Beratungsförderung, Zuschussförderung, Förderkredite – Fördermittel begegnen Unternehmern in vielen Formen. Hier gilt es, den Überblick zu behalten und passende Fördermittel zu finden. Die IHK bietet Gründern und Unternehmern daher individuelle Förderberatungen an.

Wachstums- und Finanzierung/Vorbereitung auf das Bankgespräch[3]
Die IHK unterstützt die Unternehmen bei der Aufbereitung der Unterlagen und der Vorbereitung auf das Gespräch mit der Hausbank im Rahmen eines vertraulichen Beratungstermins.

Netzwerke und Veranstaltungen[2]
Die IHK ist aktiver Netzwerkpartner im Gründungsnetzwerk Düsseldorf. Gemeinsam mit anderen Institutionen werden regelmäßig Gründerveranstaltungen angeboten. Auch als Startercenter NRW bietet die IHK eine breite Palette an Schulungen und Beratungen. Im Internetauftritt der IHK Düsseldorf unter www.duesseldorf.ihk.de sind weitere Veranstaltungen zu finden: Einerseits in der Veranstaltungsdatenbank (Dokumenten-Nummer 70964, dort lassen sich Veranstaltungen zu bestimmten Kategorien suchen), andererseits im Angebot der IHK-Weiterbildung (Dokumenten-Nummer 3391524, Seminare/Lehrgänge).

Newsletter
Die IHK Düsseldorf bietet Newsletter zu unterschiedlichen Themenbereichen an. „Arbeitsrecht“, „Außenwirtschaft“, „Mittelstand“ und „Weiterbildung“ sind nur eine kleine Auswahl der verfügbaren IHK-Newsletter.

Abo unter www.duesseldorf.ihk.de/newsletter

FOTO: SHUTTERSTOCK

Veranstaltungen

Arbeitsverhältnisse einvernehmlich beenden

Um das Thema „Einvernehmliche Beendigung von Arbeitsverhältnissen“ geht es am 20. September von 16 bis etwa 19 Uhr in der IHK Düsseldorf. Denn wenn ein Arbeitsverhältnis endet, wird nicht selten eine Aufhebungsvereinbarung oder ein Abwicklungsvertrag geschlossen. Um eine schnelle und für beide Seiten zufriedenstellende Lösung herbei zu führen, müssen bei der Gestaltung jedoch zahlreiche arbeitsrechtliche Regeln beachtet werden – sonst droht schnell der Weg vor den Kadi. Die Veranstaltung bietet einen Überblick unter anderem zu den Themen Freistellung, nachvertragliches Wettbewerbsverbot, Urlaubsanspruch, Abfindung und Zeugnis. Referent ist Rechtsanwalt Stefan Schlöffel aus Düsseldorf, Fachanwalt für Arbeitsrecht. Die Teilnahme ist kostenlos.

20. September, Arbeitsverhältnisse einvernehmlich beenden, 16 bis etwa 19 Uhr, IHK Düsseldorf, Ernst-Schneider-Platz 1, 40212 Düsseldorf. Anmeldung unter

ehlen@duesseldorf.ihk.de

www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 119 102 515

Brexit: Besteht aktueller Handlungsbedarf für Unternehmen?

Am 23. Juni 2016 stimmte das Vereinigte Königreich in einem Referendum für den Austritt aus der Europäischen Union. Am 29. März wurde offiziell der Scheidungsantrag gestellt. In zwei Jahren muss die Scheidung erfolgen. Aus rechtlicher Sicht stellen sich dazu viele Fragen. Im Mittelpunkt der Veranstaltung stehen die praktischen Auswirkungen des Austritts für die Unternehmen. Angesprochen werden insbesondere die Konsequenzen, die sich für die englische Limited nach einem Brexit ergeben, sowie die Änderungen bei Marken und Patenten. In einem Ausblick werden weitere Auswirkungen des Brexit für Unternehmen besprochen.

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

friedel@duesseldorf.ihk.de

19. September, Brexit: Besteht aktueller Handlungsbedarf für Unternehmen? 15-17 Uhr, Anmeldung unter

www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 119 101 392

STAHL HALLEN BAU
02651. 96200
Andre-Michels.de

Nichts läuft mehr.
Unser Service hilft!
WILMS
Kälte·Klima·Lüftung
41199 Mönchengladbach · Einruhrstr. 88
Tel. 02166 / 9101-0 · Fax 02166 / 10688
E-mail: info@wilmskkl.de · www.wilmskkl.de

Termine

AUSSENWIRTSCHAFT

13. September	Hermesdeckungen in der Praxis – terminierte Einzelgespräche zu staatlichen Exportkreditgarantien des Bundes
20. September	Eintarifierung von Waren im Außenhandel in die Kombinierte Nomenklatur
20. September	Internationales Get Together mit Vertretern des Konsularischen Korps und Außenhandelsförderern (Veranstaltung in Erkrath)
21. September	Round-Table-Gespräch Arabische Golfstaaten
27. September	Veranstaltung für chinesische Unternehmen: Kundenbetreuung; nachhaltig deutsche Kunden gewinnen
28. September	Der Zollbeauftragte und seine Haftung für Pflichtverletzungen
28. September	Internes Kontrollsystem in der Zollsachbearbeitung
12. Oktober	Unterlagen- und Verfahrenscodierung
16. Oktober	Seminar: Lieferantenerklärungen – Bedeutung, Regeln und Verwendungszwecke
23. Oktober	Going International – Fragen und Antworten zum Auslandsgeschäft (Veranstaltung in Ratingen)

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

28. September und 12. Oktober	Schuldnerberatung
17. Oktober	Digitale Betriebsprüfung

Informationen auf Seite 26 beziehungsweise 27

DIGITALISIERUNG

28. September	Petersberger Industriedialog
5. Oktober	Textil Tech Innovation Night

Informationen auf Seite 37

START-UPS/UNTERNEHMENSGRÜNDUNG

11. September und 9. Oktober	Alt hilft Jung
11. Oktober	5. Düssseldorfer Pitch-Party

Informationen auf Seite 39 beziehungsweise 41

Finanzen & Steuern

Auf den Hund gekommen

Ausbildung und Verkauf von Blindenhunden ist gewerbliche Tätigkeit.

Die Ausbildung und der Verkauf von Blindenführhunden – oft kurz auch Blindenhunde genannt – führt einkommensteuerrechtlich zu gewerblichen Einkünften. Wie der Bundesfinanzhof (BFH) entschieden hat, handelt es sich nicht um eine freiberufliche Tätigkeit. Es fehlt an der hierfür erforderlichen „unterrichtenden“ oder „erzieherischen Tätigkeit“ im Sinne des Einkommensteuergesetzes (§ 18 Abs. 1 Nr. 1 EStG), die ein Tätigwerden gegenüber Menschen erfordert.

Im Streitfall betrieb die Klägerin eine Hundeschule und bildete jährlich drei bis fünf Hunde zu Blindenhunden aus. Sie suchte gemeinsam mit dem sehbehinderten Menschen einen Hund aus und erwarb den Welpen auf eigene Rechnung. Nach der Ausbildung wurde der Hund von der Klägerin an den Sehbehinderten übergeben. Sie begleitete die Übergabephase, die mit einer Prüfung endete, die von der Krankenkasse abgenommen wurde. Nach der Prüfung veräußerte die Klägerin den Blindenhund an die Krankenkasse des Sehbehinderten, die ihn dann als medizinisches Hilfsmittel im Sinne des Sozialhilfegesetzes anerkannte. Das Finanzamt war der Auffassung, dass es sich bei den Einkünften der Klägerin aus dem Verkauf und der Ausbildung der Blindenhunde um gewerbliche Einkünfte handelte und setzte den Gewerbesteuermessbetrag fest. Die hiergegen erhobene Klage hatte keinen Erfolg. Der Bundesfinanzhof bestätigte die Vorentscheidung des Finanzgerichts. Die Klägerin war nicht freiberuflich (gemäß § 18 Abs. 1 Nr. 1 EStG), sondern gewerblich tätig. Der Begriff „unterrichtende“ oder „erzieherische Tätigkeit“ im Sinne dieser Vorschrift erfordert ein Tätigwerden gegenüber dem Menschen. Steuerrechtlich wird der Begriff des Unterrichts und der Erziehung von Menschen von der Dressur von Tieren unterschieden. Dies gilt auch dann, wenn die Ausbildung der Tiere in einer „Hundeschule“ erfolgt. Bei der Betreuung des sehbehinderten Menschen während der Übergabe des Hundes handelt es sich um eine Tätigkeit, die der Ausbildung des Tieres untergeordnet ist.

Die Folge: Der gesamte Betrieb der Klägerin ist als gewerblich anzusehen. Auch aus dem im Grundgesetz (Artikel 20a) verankerten Tierschutz kann nicht der Schluss gezogen werden, dass die Ausbildung der Blindenhunde dem Unterricht und der Erziehung von Menschen gleichzustellen ist. Etwas anderes folgt auch nicht daraus, dass die Lieferung von ausgebildeten Blindenführhunden nach dem Umsatzsteuergesetz nur dem ermäßigten Umsatzsteuersatz von sieben Prozent unterliegt.

(Quelle, BFH, Pressemitteilung Nr. 47 vom 19. Juli 2017, Urteil des BFH vom 9. Mai 2017, Az. VIII R 11/15)

Digitale Betriebsprüfung

Das Thema Steuern ist für viele Unternehmer ein Buch mit sieben Siegeln – und bei dem Gedanken an eine Betriebsprüfung tritt ihnen der Schweiß auf die Stirn. Die Veranstaltung am 17. Oktober, 16.30 bis 18 Uhr, gibt einen Überblick über die Anforderungen und bietet einen Einblick, was man in puncto Betriebsprüfung wissen sollte. Denn: Eine gute Vorbereitung ist auch bei einer Betriebsprüfung die sprichwörtliche „halbe Miete“. Inhalte der Veranstaltung: steuerliche und rechtliche Grundlagen (Neuerungen und Änderungen, Anforderungen der steuerlichen Betriebsprüfung), Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff (GoBD), Selbstanzeige (Voraussetzungen und Folgen), Ablauf einer Betriebsprüfung sowie

Die Steinprofis®
Steinbodensanierung – Staubfreie Verarbeitung
■ Schleifen ■ Marmor ■ Betonschleifen
■ Kristallisieren ■ Terrazzo ■ Beton
■ Imprägnieren ■ Granit ■ Reparatur
Meisterbetrieb • www.steinprofis.de
Tel.: (0 21 51) 75 65 17

FOTO: SHUTTERSTOCK

Rechte und Pflichten der Prüfer. Referent ist Carsten Becker, langjähriger Geschäftspartner der Revidata GmbH und Groß-/Konzernbetriebsprüfer aus der Finanzverwaltung NRW. Ansprechpartnerin bei der IHK Düsseldorf ist Verena Malarek, Telefon 0211 3557-232.

17. Oktober, Digitale Betriebsprüfung, 16.30 bis 18 Uhr, kostenlos, IHK Düsseldorf, Ernst-Schneider-Platz 1, 40212 Düsseldorf, Informationen und Anmeldung unter

malarek@duesseldorf.ihk.de

www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 119 100 815

Der Schein trügt

Keine steuerneutrale Betriebsübergabe bei Nießbrauchsvorbehalt.

Die Vorschrift des Einkommensteuergesetzes (§ 6 Abs. 3 Satz 1 EStG) erlaubt es, einen Betrieb ohne die Aufdeckung stiller Reserven zu übertragen. Dies setzt jedoch voraus, dass der Übertragende seine bisherige gewerbliche Tätigkeit einstellt. Daran fehlt es, wenn ein Gewerbetreibender sich den Nießbrauch an dem Betrieb vorbehält und seine bisherige gewerbliche Tätigkeit fortführt.

(Quelle: Urteil des BFH vom 25. Januar 2017, Az. X R 59/14, DStR 2017, 1308)

Sonnige Einkünfte

Betrieb und Verkauf einer Fotovoltaik-Anlage.

Der Betrieb und der Verkauf einer Fotovoltaik-Anlage durch eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts führt laut Finanzgericht Baden-Württemberg zu Einkünften aus Gewerbebetrieb.

(Quelle: Urteil des FG Stuttgart vom 5. April 2017, Az. 4 K 3005/14, Mietrecht kompakt 2017, 93)

Güldene Zeiten

Goldbarren gehören zum Umlaufvermögen einer GbR.

Der Bundesfinanzhof hat entschieden: Eine vermögensverwaltend tätige, aber gewerblich geprägte Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR), die ihren Überschuss durch Einnahmen-Überschussrechnung ermittelt, kann nicht nur Anlage-, sondern auch Umlaufvermögen haben. Dies ist insofern von Belang, als bei Gegenständen des Anlagevermögens deren Anschaffungskosten erst im Zeitpunkt der Veräußerung gewinnmindernd zu berücksichtigen sind. Hingegen sind die Anschaffungskosten für Wirtschaftsgüter des Umlaufvermögens grundsätzlich im Zeitpunkt der Anschaffung als Betriebsausgaben abziehbar.Entgegen der Auffassung des Finanzamts ordneten die obersten Finanzrichter die von der GbR angeschafften Goldbarren dem Umlaufvermögen zu. Die Anschaffungskosten konnten daher sofort als Betriebsausgaben geltend gemacht werden.

(Quelle: Urteil des BFH vom 19. Januar 2017, Az. IV R 10/14, DB 2017, 887)

Schuldnerberatung

IHK bietet Sprechtage an.

Für in Not geratene kleine und mittelständische Unternehmen bietet die IHK Düsseldorf kostenlose Schuldnerberatungen an. Die nächsten Termine finden statt am 14. und am 28. September sowie am 12. Oktober, 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

Wie man sich bettet – Tourismus im IHK-Bezirk Düsseldorf

FOTO: SHUTTERSTOCK

GEWERBLICHER ÜBERNACHTUNGSMARKT*

Gästeankünfte	IHK-Bezirk	Düsseldorf	Kreis Mettmann
2006	2.129.304	1.658.170	471.134
2011	2.761.112	2.263.283	497.829
2016	3.270.307	2.746.579	523.728
Anteil aus dem Ausland 2016	35,6	37,7	24,8

* 2016 Betriebe mit zehn und mehr Betten, 2011 und 2006 Betriebe mit neun und mehr Betten. Quellen: IT.NRW als Statistisches Landesamt, eigene Berechnungen.

ÜBERNACHTUNGEN 2016

	IHK-Bezirk	Düsseldorf	Kreis Mettmann
alle Gäste	5.543.133	4.604.675	938.458
von Gästen aus Deutschland	3.397.431	2.707.290	690.141
von Gästen aus dem Ausland	2.145.702	1.897.385	248.317

HERKUNFTSLÄNDER (TOP 10) VON ÜBERNACHTUNGSGÄSTEN AUS DEM AUSLAND 2016

IHK Bezirk		Düsseldorf		Kreis Mettmann	
Niederlande	133.400	Niederlande	117.596	Niederlande	15.804
Vereinigtes Königreich	126.010	Vereinigtes Königreich	115.830	Vereinigtes Königreich	10.180
Vereinigte Staaten	74.704	Vereinigte Staaten	68.541	Frankreich	9.333
Frankreich	54.213	Arabische Golfstaaten	47.858	Italien	7.326
Italien	52.856	Spanien	47.777	Belgien	7.054
Spanien	51.889	Italien	45.530	Polen	6.400
Belgien	48.783	Frankreich	44.880	Vereinigte Staaten	6.163
Arabische Golfstaaten	48.537	Schweiz (einschl. Liechtenstein)	43.177	China	6.048
Schweiz (einschl. Liechtenstein)	47.914	Belgien	41.729	Schweiz (einschl. Liechtenstein)	4.737
China	47.022	China	40.974	Österreich	4.307

ZAHL DER GEÖFFNETEN BETRIEBE

	IHK-Bezirk	Düsseldorf	Kreis Mettmann
2006	305	204	101
2011	336	225	111
2016	320	222	98

ANGEBOTENE BETTEN

	IHK-Bezirk	Düsseldorf	Kreis Mettmann
2006	25.465	18.602	6.863
2011	30.966	23.914	7.052
2016	33.929	26.974	6.955

Ø AUFENTHALTSDAUER DER GÄSTE 2016 IN TAGEN

	Düsseldorf	Kreis Mettmann
alle Gäste	1,7	1,8
Gäste aus Deutschland	1,6	1,8
Gäste aus dem Ausland	1,8	1,9

AUSGEWÄHLTE HERKUNFTSLÄNDER

	Düsseldorf	Kreis Mettmann
Polen	1,9	3,1
Kroatien	1,9	2,7
Indien	2,7	2,5
Südkorea	2,1	2,5
Taiwan	2,5	2,0
Ukraine	2,3	2,0
Arabische Golfstaaten	2,2	2,6

Recht

Heiße Kiste – Teil 1

Markenname Testarossa für Fahrräder, Rasierer oder Spielzeug.

Für viele ist er der Sportwagen schlechthin – der Ferrari Testarossa. Über 7.000 der Boliden wurde zwischen 1984 und 1996 gebaut. Jetzt gab es einen Rechtstreit um den Modellnamen – und Ferrari hat gegen einen nürnberger Spielzeugfabrikanten zumindest vorerst verloren. Das Düsseldorfer Landgericht entschied, dass Ferrari einwilligen müsse, seine deutsche und die internationale Marke Testarossa zu löschen. Der Spielzeugfabrikant hatte sich zuvor die Markenrechte an Testarossa gesichert, wogegen Ferrari Widerspruch einlegte und der Spielzeugfabrikant wiederum mit einem Antrag auf Löschung der alten Marke Testarossa reagierte.
Nach Auffassung des Gerichts habe Ferrari die Marke in den letzten fünf Jahren nicht mehr ausreichend genutzt. Ferrari argumentierte damit, dass man nach wie vor mit der Wartung, Reparatur und Aufbereitung der Testarossa beschäftigt sei. Damit würde man die Marke tatsächlich nach wie vor nutzen. Diese Auffassung teilte das Gericht nicht. Denn das Unternehmen erbringe diese Dienstleistungen unter der Dachmarke Ferrari und der Umfang der Nutzung von Testarossa im Ersatzteilgeschäft sei darüber hinaus zu gering. Das Urteil ist noch nicht rechtskräftig.

(Urteil des Landgerichts Düsseldorf vom 2. August 2017, Az.: 2a O 166/16, Urteil noch nicht veröffentlicht)

Heiße Kiste – Teil 2

Geplatzter Kaufvertrag über Luxus-Ferrari.

Eine Handelsfirma aus Prag bestellte bei einem deutschen Vertragshändler einen exklusiven, limitierten Ferrari „La Ferrari“ für 1,95 Millionen Euro. In der Auftragsbestätigung waren als Erstzulassung „Neu/Tageszulassung“ und als Kilometerstand „Werkskilometer“ festgehalten. Vereinbarungsgemäß leistete der Käufer dann eine Anzahlung in Höhe von 40.000 Euro.
Mitte April 2015 konnte der Ferrarihändler nur ein im April 2014 erstmals zum Straßenverkehr zugelassenes und seitdem als Leasingfahrzeug genutztes Exemplar des Luxusgefährts mit einem Kilometerstand von 1.412 Kilometern anbieten. Nachdem die Verhandlungen über einen angemessenen Preisnachlass gescheitert waren, erklärte der tschechische Händler den Rücktritt vom Vertrag. Das Oberlandesgericht Hamm kam zu dem Ergebnis, dass der Ist-Zustand des Fahrzeugs erheblich von der vereinbarten Beschaffenheit abwich und verurteilte den deutschen Händler zur Rückerstattung der Anzahlung.

(Urteil des OLG Hamm vom 18. Mai 2017, 28 U 134/16, Pressemitteilung des OLG Hamm)

Auf den zweiten Blick

Auch Gebrauchtwagenhändler kann einen Unfallwagen zurückgeben.

Auch einem Autohändler, der von einem privaten Verkäufer einen Gebrauchtwagen erworben hat, kann ein Recht auf Rückabwicklung des Kaufvertrags zustehen, wenn der Wagen entgegen den Vereinbarungen im Kaufvertrag nicht unfallfrei und nachlackiert ist. Das gilt auch dann, wenn der Kfz-Händler die Gelegenheit hatte, den Gebrauchtwagen genau auf Unfallschäden zu untersuchen. Nach Auffassung des Oberlandesgerichts Hamm kann er sich zunächst auf eine Sichtkontrolle beschränken. Erst wenn der Händler konkrete Anhaltspunkte dafür hat, dass die Angaben des Verkäufers zur Unfallfreiheit falsch oder zweifelhaft sind, kann es als grob sorgfaltswidrig gewertet werden, wenn er das Fahrzeug dennoch nicht genauer untersucht.

(Urteil des OLG Hamm vom 16. Mai 2017, 28 U 101/16, Juris online)

Die Finger im Spiel

Keine gesellschaftsrechtliche Beteiligung an Konkurrenzunternehmen.

Ein Arbeitsvertrag enthielt ein Wettbewerbsverbot, wonach es dem Arbeitnehmer „während der Dauer dieses Vertrages … ohne ausdrückliche Zustimmung der Gesellschaft nicht gestattet ist, in selbständiger, unselbständiger oder sonstiger Weise für ein Unternehmen tätig zu werden, welches mit der Firma in direktem oder indirektem Wettbewerb steht“.
Beteiligt sich ein Arbeitnehmer mit so einer Klausel im Arbeitsvertrag ohne Zustimmung des Arbeitgebers in Höhe von 50 Prozent an einem Unternehmen, das in derselben Branche wie der Arbeitgeber tätig ist, eröffnet dies

FOTO: SHUTTERSTOCK

jedenfalls dann maßgeblichen Einfluss auf den Geschäftsbetrieb, wenn Beschlüsse der Gesellschaft mit Stimmenmehrheit gefasst werden müssen. Eine derartige Beteiligung stellt einen Verstoß gegen das Wettbewerbsverbot dar und berechtigt den Arbeitgeber zu einer fristlosen Kündigung.

(Urteil des LAG Kiel vom 12. April 2017)

„Müder" Betriebsrat

Verstoß gegen Pausenregeln nicht unbedingt Arbeitszeitbetrug.

Hält sich ein Arbeitnehmer (hier ein Betriebsratsmitglied) nicht an die Pausenzeiten, sondern legt sich schon einige Minuten vor Pausenbeginn im Aufenthaltsraum zum Schlafen hin, liegt nicht immer ein Arbeitszeitbetrug vor. Dies gilt auch dann, wenn der Arbeitnehmer wegen eines ähnlichen Vorfalls wenige Tage zuvor bereits abgemahnt wurde. In dem vor dem Arbeitsgericht Siegburg verhandelten Fall hatte der Mitarbeiter angegeben, sich wegen starker Knieschmerzen zwei Minuten früher in den Pausenraum begeben zu haben, um dort auf der Krankenliege kurz das Bein hochzulegen – dabei sei er eingeschlafen.
Ausschlaggebend für das Gericht war letztlich, dass die fristlose Kündigung angesichts des seit über 20 Jahren bestehenden Arbeitsverhältnisses mit dem Betriebsratsmitglied außer Verhältnis zur Schwere der Pflichtverletzung stand. Das Gericht erklärte die Kündigung für unzulässig.

(Urteil des ArbG Siegburg vom 3. Mai 2017, 4 BV 56/16, Pressemitteilung des ArbG Siegburg)

Eine Frage zu viel

Bitte um Bewertung per E-Mail ist wettbewerbswidrig.

Nach dem Internetgeschäft per E-Mail schnell einmal nachhaken und um Bewertung einer Verkaufstransaktion bitten – das ist ohne vorherige ausdrückliche Einwilligung des Adressaten unzulässig.
Die Aktion stellt eine unzumutbare, belästigende und damit unerlaubte Werbung (i.S.v. § 7 Abs. 2 Nr. 3 UWG) dar und ist daher zu unterlassen. Der Absender kann sich auch nicht darauf berufen, dass Kundenzufriedenheitsbefragungen mittlerweile weit verbreitet sind. Dies ändert nichts an deren Wettbewerbswidrigkeit.

(Beschluss des KG Berlin vom 7. Februar 2017, 5 W 15/17, MMR 2017, 338)

Echte Auszeit

Onlineshop darf nicht an Sonn- und Feiertagen liefern.

Onlineshops sind rund um die Uhr an sieben Tagen in der Woche geöffnet. Dies bedeutet jedoch nicht, dass sie ihre Kunden auch ohne zeitliche Beschränkung bedienen dürfen. So verstößt ein Internetanbieter, der an Sonn- und Feiertagen Getränke an seine Kunden ausliefert, gegen das Feiertagsgesetz (hier: in NRW) und damit gegen Wettbewerbsrecht.

(Urteil des LG Münster vom 12.01.2017 022 O 93/16, WRP 2017, 744)

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

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

IHK @ paffenholz@duesseldorf.ihk.de

DEMSKI & NOBBE
PATENTANWÄLTE

Wir beraten Sie gerne in Angelegenheiten des gewerblichen Rechtsschutzes

› Patente
› Gebrauchsmuster
› Geschmacksmuster
› Marken
im In- und Ausland

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

Unternehmung Scheidung

Juristische Strategien zur Existenzsicherung von Selbständigen bei Trennung und Scheidung

Rechtsanwältin Ilse Bütehorn
Fachanwältin für Familienrecht

Tätigkeitsschwerpunkt Unternehmerscheidungen
mehr als 4.000 Mandate seit 1987

Vereinbaren Sie einen Erstberatungstermin:
40545 Düsseldorf
Luegallee 108
02 11 5 57 17 10
info@ra-buetehorn.com; ra-buetehorn.com

Weiterbildung

Seminare und Lehrgänge im Oktober

MACH EINDRUCK MIT DEINEM AUSDRUCK: KOMMUNIKATION FÜR AUSZUBILDENDE *3

Dieses Seminar beantwortet die Fragen: Was genau ist Kommunikation und wie kann man sie optimieren? Welche Stolpersteine gibt es? Die Teilnehmer beschäftigen sich unter anderen mit aktivem Zuhören, verschiedenen Kommunikationstypen und dem Umgang mit Kritik und Konflikten.
12.10., 9-16.30 Uhr
140 Euro I7AZ32

SCHWER AUF DRAHT – TELEFONTRAINING FÜR AUSZUBILENDE *6

Die Mitarbeiter am Telefon sind die Visitenkarte des Unternehmens. In dem Training lernen die Auszubildenden, Telefonate in unterschiedlichen Gesprächssituationen ziel- und kundenorientiert zu führen.
13.10., 9-16.30 Uhr
140 Euro I7AZ33

ALLES UNTER EINEN HUT? ZIEL- UND ZEITMANAGEMENT FÜR AUSZUBILDENDE *6

In diesem Seminar lernen Auszubildende Schritt für Schritt, persönliche Ziele zu erkennen, Prioritäten zu setzen und typische „Zeitfresser" zu vermeiden.
18.10., 9-16.30 Uhr
140 Euro I7AZ35

MANAGEMENT-ASSISTENT/-IN *7

IHK-Zertifikatslehrgang

Die Anforderungen an ein modernes Sekretariat werden durch die technologischen Entwicklungen stark beeinflusst. Auch traditionelle Aufgabenfelder wandeln sich. In dem IHK-Zertifikatslehrgang geht es Kommunikation und Konfliktmanagement, Chefentlastung und Teamarbeit, Umgang mit neuen Medien, Präsentation, Büroorganisation, Zeitmanagement und Korrespondenz, Telefon, Grundlagen der Betriebswirtschaft, Marketing, Vertrieb und Kundenorientierung, Rhetorik sowie English in the Office. Bei 80-prozentiger Anwesenheit und Bestehen der Tests erlangen die Teilnehmer das IHK-Zertifikat.
6.10.-16.12., fr, 9-16.30 Uhr,
sa, 8-15.30 Uhr
1.995 Euro/1.795 Euro** I7SPZ04

VORSCHAU:

KOMBI-BUSINESS-TRAINING FÜR TELEFON SOWIE STIL & ETIKETTE *6

Der Berufsstart ist für Auszubildende oft eine neue Welt mit vielen fremden Situationen, die gemeistert werden wollen. Wie verhalte ich mich richtig? Was ziehe ich an? Wie gehe ich richtig ans Telefon? Was kann ich wen fragen? Welche Regeln gelten in der Berufswelt? Die Teilnehmer erwerben in diesem Training Techniken und Umgangsformen für ein sicheres Auftreten im Unternehmen. Außerdem erfahren sie, wie sie selbst mit schwierigen Telefonaten effektiv umgehen.
3. + 4.11., Ix fr, I x sa, 9-16.30 Uhr
295 Euro/265 Euro** I7AZ41

AUSBILDERQUALIFIZIERUNG

NEUE UNTERRICHTSFORM:

Ausbildung der Ausbilder – Vorbereitung auf die Prüfung *2
Präsenzunterricht + Online-Learning
16.-19.10.+18.11., mo-do+sa, 9-16 Uhr
(5.9., Infoveranstaltung zur Einführung in die Lernplattform, 17-18.30 Uhr)
525 Euro I7ADAL14

VORSCHAU:

Auszubildende beurteilen: Beurteilungskriterien finden und sicher anwenden *2
8.11., 9-16.30 Uhr
250 Euro/215 Euro** I7ADA03

AUSZUBILDENDE PRÜFUNGSVORBEREITUNGSKURSE IN DEN HERBSTFERIEN

Kaufmann/-frau für Büromanagement, Prüfungsfach Kundenbeziehungsprozesse mit Rechnungswesen *6
21.-30.10., 8 Tage 9-16 Uhr
375 Euro/345 Euro** I7AZ38

Industriekaufmann/-frau *6
27.10.-3.11., 5 Tage 9-16 Uhr
245 Euro/220 Euro** I7AZ40

VORSCHAU:

Kaufmann/-frau für Büromanagement, Prüfungsfach Wirtschafts- und Sozialkunde *6
2.+3.11., 9-16 Uhr
125 Euro/105 Euro** I7AZ39

SEMINARE FÜR AUSZUBILDENDE

Kommunikation für Auszubildende *6
12.10., 9-16.30 Uhr
140 Euro I7AZ32

Schwer auf Draht – Telefontraining *6
13.10., 9-16.30 Uhr
140 Euro I7AZ33

Alles unter einen Hut? Ziel- und Zeitmanagement für Auszubildende *6
18.10., 9-16.30 Uhr
140 Euro I7AZ35

VORSCHAU/NEU:

Kombi-Business-Training für Telefon sowie Stil & Etikette *6
3.+4.11., fr.+sa. 9-16.30 Uhr
295 Euro/265 Euro** I7AZ35

AUSSENWIRTSCHAFT UND ZOLL

Exporttechnik II: Abwicklung von Exportgeschäften einschließlich Binnenmarkt (EU) *7
9.10., 9-16.30 Uhr
250 Euro I7AW11

Meldevorschriften im Zahlungs- und Kapitalverkehr mit dem Ausland *7
17.10., 9-16.30 Uhr
250 Euro/215 Euro** I7AW16

VORSCHAU:

Exporttechnik III: Praktische Übungen in der Erstellung kompletter Versand- und Zollpapiere für EU und Drittländer *7
6.11., 9-16.30 Uhr
250 Euro/215 Euro** I7AW12

BEWACHUNGSGEWERBE

Unterrichtung nach § 34 a der Gewerbeordnung für Bewachungspersonal *5
9.-13.10., 8.30-16.30 Uhr
405 Euro I7BGP20

VORSCHAU:

Intensivlehrgang zur Vorbereitung auf die Sachkundeprüfung
27.11.-01.12., 8.30-16.30 Uhr
375 Euro/355 Euro** I7BGL06

BÜROMANAGEMENT UND SEKRETARIAT

Management-Assistent/-in IHK-Zertifikatslehrgang *7
6.10.-16.12., fr, 9-16.30 Uhr
sa, 8-15.30 Uhr
1.995 Euro I7SPZ04

Office- und Zeitmanagement *7
16.+17.10., 9-16.30 Uhr
360 Euro/320 Euro** I7SPI6

Veranstaltungen organisieren wie ein Profi *7
18.10., 9-16.30 Uhr
250 Euro/215 Euro** 17SP17

Eine(r) für alles: Als kaufmännische Allroundkraft in Kleinbetrieben *7
26.+27.10., 9-16.30 Uhr
360 Euro/320 Euro** 17SP18

DATENSCHUTZ

VORSCHAU:
Betrieblicher Datenschutzbeauftragter *5
IHK-Zertifikatslehrgang
7.-16.11., di+mi+do, 9-17 Uhr
1.250 Euro/1.190 Euro** 17DSZ02

EINKAUF

Der Einkauf bietet den Gewinn *6
13.10., 9-16.30 Uhr
250 Euro/215 Euro** 17EK02

ENGLISCH

VORSCHAU:
Englisch am Telefon *7
10.11., 9-16.30 Uhr
250 Euro/215 Euro** 17FS05

EXISTENZGRÜNDUNG

Basisseminar *3
7.10., 8.30-16.30 Uhr
95 Euro 17EX19
oder
21.10., 8.30-16.30 Uhr
95 Euro 17EX20

FÜHRUNG UND COACHING

Wie Führungskräfte im betrieblichen Alltag leichter Neues umsetzen *2
5.10., 9-16.30 Uhr
250 Euro 17PF12

Führungskräfte-Resilienz-Training: Widerstand und innere Stärke *2
10.+11.10., 9-16.30 Uhr
360 Euro 17PF13

Mitarbeiterführung – Teil I Delegieren und Kommunizieren *2
12.+13.10., 9-16.30 Uhr
360 Euro/320Euro** 17PF14

Gestern Mitarbeiter – heute Führungskraft *2
16.+17.10., 9-16.30 Uhr
360 Euro/320Euro** 17PF15

Führungskräfte zwischen Kultur und Konflikt – wie Führungskräfte interkulturelle Unterschiede erkennen und überwinden *2
19.10., 9-16.30 Uhr
250 Euro/215 Euro** 17PF16

GESUNDHEIT

VORSCHAU:
Betriebliche Gesundheitsprävention – Voraussetzungen und rechtliche Rahmenbedingungen *2
7.11., 9-16.30 Uhr
250 Euro/ 215 Euro** 17GW01

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Bauschäden im Gebäudebestand *1
19.10., do, 9-16.30 Uhr
250 Euro/215 Euro** 17IM07

KOMMUNIKATION UND RHETORIK

Erfolgreiche Kommunikation im Beruf *7
4.+5.10., 9-16.30 Uhr
360 Euro 17RP15

Besprechungen und Diskussionen moderieren *7
10.10., 9-16.30 Uhr
250 Euro 17RP16

Schlagfertigkeitstraining: Mit Power-Talk zum Erfolg *7
18.+19.10., 9-16.30 Uhr
360 Euro/320 Euro** 17RP17

Erfolgreich verhandeln *7
23.+24.10., 9-16.30 Uhr
360 Euro/320 Euro** 17RP18

KORRESPONDENZ UND STIL

Etikette bei E-Mails *7
13.10., 9-16.30 Uhr
250 Euro/215 Euro** 17KS06

PC-ANWENDUNGEN

Controlling mit MS Excel *5
4.+5.10., 9-16.30 Uhr
295 Euro 17PC33

Projektmanagement mit MS Project 2013 – Grundlagen *5
6.+7.10., 9-16.30 Uhr
295 Euro 17PC34

Word 2010/2013 – Grundlagen *5
9.+10.10., 9-16.30 Uhr
295 Euro 17PC35

Projektmanagement mit Excel (Teil 2): VBA Unterstützung *5
11.+18.10., 9-16.30 Uhr
295 Euro 17PC53

Computerschreiben mit Zehn-Finger-System in acht Stunden *5
12.+13.10., 14-17.30 u. 9-13.30 Uhr
195 Euro/175 Euro* 17PC36

Computerschreiben Geschwindigkeitstest *5
13.10., 13.30-14.30 Uhr
40 Euro 17PC37

Power Point 2010/2013 – Grundlagen *5
16.+17.10., 9-16.30 Uhr
295 Euro/275 Euro** 17PC38

Microsoft Office-Anwender/-in *5
IHK-Zertifikatslehrgang
27.10.-2.12.,versch. Wochentage, 9-17.15 Uhr
765 Euro 17PCZ02

VORSCHAU:
Excel 2010/2013 – Aufbaustufe *5
2.+3.11., 9-16.30 Uhr
295 Euro/275 Euro** 17PC40

PERSONALWESEN

Fehlzeiten im Brennpunkt *2
16.10., 9-16.30 Uhr
250 Euro/215 Euro** 17PW17

RECHT UND STEUERN

Umsatzsteuergrundseminar: Umsatzsteuer im Außenwirtschaftsverkehr (Umsatzsteuerrisiken vermeiden – Vorsteuerabzug sichern) *3
11.10., 9-16.30 Uhr
250 Euro/215 Euro 17RE08

RECHNUNGSWESEN

IHK-Fachkraft Rechnungswesen (Modul I): Buchführung-Grundwissen *3
IHK-Zertifikatslehrgang
11.9.-26.10, mo+do, 18-21 Uhr
625 Euro/595 Euro** 17RWZ04

SOCIAL-MEDIA & ONLINE-MARKETING

Social-Media-PR (Grundlagen) *5
19.+20.10., 9-16.30 Uhr
360 Euro/320 Euro** 17MA06

Web-Texte, die beim Leser wirken *5
23.10., 9-16.30 Uhr
250 Euro/215 Euro** 17MA07

VORSCHAU:
Die eigene Webseite mit Word Press erstellen *5
6.+7.11., 9-16.30 Uhr
360 Euro 17MA05

VORSCHAU:
Content-Marketing Manager *5
6.-10.11., 9-18 Uhr
1.100 Euro 17MAZ15

VORSCHAU:
Social-Media-PR für Fortgeschrittene *5
20.+21.11., 9-16.30 Uhr
360 Euro/320 Euro** 17MA08

TELEFON

NEU:
Customer Service Representative – Kundenmanagement 4.0 *6
IHK-Zertifikatslehrgang
6.10.-15.12., 1x Monat fr+sa
9-16.30 Uhr
1.100 Euro 17TLZ03

Besucher exzellent empfangen *6
18.10., 9-16.30 Uhr
250 Euro/215 Euro** 17TL10

VORSCHAU:
Erfolgreich im Kundendialog – per Telefon und E-Mail *6
14.+15.11., 9-16.30 Uhr
360 Euro/320 Euro** 17TL09

Seminare und Lehrgänge im Oktober

VERKAUF

Professionelles Telefonieren *6
(Modul 2 des IHK-Zertifikatslehrgangs „Professionelles Verkaufen“)
4.+5.10., 9-16.30 Uhr
360 Euro 17VK40

Digitalisierung im Vertrieb II – Vertiefungsseminar *6
11.+12.10., 9-16.30Uhr
360 Euro/320 Euro** 17VK46

Verkaufen Face to Face (Modul 3 des IHK-Zertifikatslehrgangs „Professionelles Verkaufen“) *6
18.+19.10., 9-16.30 Uhr
360 Euro/320 Euro** 17VK41

VORSCHAU:

Schwierige Gesprächssituationen (Modul 4 des IHK-Zertifikatslehrgangs „Professionelles Verkaufen“) *6
8.+9.11., 9-16.30 Uhr
360 Euro/320 Euro** 17VK35

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 VERANSTALTUNGSORT 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.

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

Keine Lust mehr . . . auf Krise?

Mieten Sie doch einfach **günstiger!**

Büroflächen ab **6,75 €/m²**

www.wiesenstrasse21.de

Vermietungsbüro

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

IHK magazin

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

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

IHK im Internet:
www.duesseldorf.ihk.de

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

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

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

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

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

Konzept, Gestaltung und Satz:
EGGERT GROUP GmbH & Co. KG, Düsseldorf

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

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

Bei der Regionalacademy der Wirtschaftsjunioren waren dabei (von links) **Marcus Stimler** (Geschäftsführer der WJ Niederberg), **Gesa Hasche**, **Tina Schmidt**, **Ina Kamphausen** (Geschäftsführerin der WJ Düsseldorf), **Jan-Philipp Matthewes** (Vorsitzender WJ Düsseldorf), **Linda Erck**, **Anke Mürkens** und **Fabian Pape**.

FOTO: PAUL ESSER

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. Wer die Inserate einsehen oder selber welche einstellen möchte, muss sich zuvor registrieren. Hier 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

IHK @ international@duesseldorf.ihk.de

Griechenland: Unternehmen bietet Wohnbausysteme (zum Beispiel Modularbauten) an und sucht Geschäfts- und Vertriebspartner in Deutschland.

Indien: Unternehmen möchte Kunststoff- und Gummiprodukte aus Deutschland importieren und sucht Geschäfts- und Kooperationspartner.

Unternehmer bietet Nahrungsmittel (zum Beispiel Gewürze, Nüsse, Teesorten, Reis) sowie Textilien an und sucht Geschäfts- und Kooperationspartner in Deutschland.

Polen: Gesucht werden Handelsvertreter in Deutschland für den Vertrieb von handgeschliffenen und naturbelassenen (nicht imprägniert oder geölt) Bauklötzen zum Spielen für Kinder.

Spanien: Handels- und Beratungsgesellschaft bietet deutschen Unternehmen unter anderem die Übernahme einer Vertretung für den Produktvertrieb an.

Taiwan: Hersteller von Badarmaturen aus Nirosta (erosionsfrei, wärmebeständig, nicht galvanisiert) sucht Geschäfts- und Vertriebspartner in Deutschland.

Tschechien: Hersteller von Maschinen und Zubehörteilen für die Gartenpflege sucht Geschäfts- und Vertriebspartner in Deutschland.

Türkei: Unternehmen möchte Kunststoffreste aus Deutschland importieren und sucht Geschäfts- und Kooperationspartner.

Ukraine: Unternehmen bietet deutschen Modelabels Vertriebspartnerschaft für den heimischen Markt an.

Hersteller von Möbeln (aus Holz und Metall) für Wohnräume sucht Geschäfts- und Vertriebspartner in Deutschland.

Regionalacademy der Wirtschaftsjunioren

Ende Juli stand in der IHK Düsseldorf die sogenannte Regionalacademy der Wirtschaftsjunioren (WJ) Düsseldorf und Niederberg auf dem Programm. Für Mitglieder der Wirtschaftsjunioren und alle, die sich für die Arbeit des Vereins interessierten, ging es dabei um die Fragen: Wer sind die Wirtschaftsjunioren? Wie sind die Wirtschaftsjunioren in Deutschland beziehungsweise weltweit organisiert? Was bietet mir das Netzwerk?
Und nicht zuletzt: Was leisten die Geschäftsstellen bei den IHKs?

Regionalplan: Dritter Entwurf liegt öffentlich aus

Nachdem die Bezirksregierung die Stellungnahmen zum zweiten Entwurf des Regionalplans Düsseldorf ausgewertet und den Regionalplanentwurf überarbeitet hat, liegt der dritte Entwurf bis zum 4. Oktober öffentlich aus.
Der Plan, der aus textlichen Vorgaben und zeichnerischen Darstellungen besteht, schafft für die kommenden 20 Jahre die Rahmenbedingungen für die wirtschaftliche Entwicklung der Planungsregion Düsseldorf. Er trifft beispielsweise Aussagen zu Gewerbe- und Industriestandorten, zu Binnenhafen-, Flughafen- und Kraftwerksstandorten sowie zu Abbaustätten für Kies, Sand und Ton. Darüber hinaus legt er fest, in welchem Umfang und an welcher Stelle die Kommunen künftig neue Wohn-, Gewerbe- und Industriegebiete ausweisen können.
Unternehmen können sich während der öffentlichen Auslegung gegenüber der Bezirksregierung schriftlich zu den textlichen und

zeichnerischen Vorgaben äußern, die nochmals geändert worden sind. Die Unterlagen können zu den jeweiligen Öffnungszeiten an folgenden Stellen eingesehen werden: Bezirksregierung Düsseldorf (Regionalplanungsbehörde, Cecilienallee 2, 40474 Düsseldorf, Zimmer 371) sowie in den jeweiligen Planungsämtern der Kommunen.
Stellungnahmen mit Hinweisen und Anregungen können bis zum Ende der öffentlichen Auslegung entweder schriftlich per Post (Bezirksregierung Düsseldorf, Dezernat 32, Postfach 300865, 40408 Düsseldorf), per Telefax (0211 4752982), per E-Mail (neue-regionalplanung@brd.nrw.de) oder nach telefonischer Anmeldung (0211 475762) zur Niederschrift bei der Bezirksregierung Düsseldorf als Regionalplanungsbehörde eingereicht werden. Ansprechpartnerin bei der IHK Düsseldorf ist Dr. Vera Jablonowski, Telefon 0211 3557-361, E-Mail jablonowski@duesseldorf.ihk.de. Weitere Informationen zum Thema unter

www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 978 20

Innovationspreis für Gefahrgut

Ab sofort können sich Unternehmen für den Innovationspreis Gefahr/gut 2018 bewerben. Wie in jedem Jahr wird auch diesmal eine innovative technische oder logistische Lösung für das Handling gefährlicher Güter gesucht, die zur Verbesserung der Sicherheit beiträgt und sich in der Praxis bereits bewährt hat. Eingereicht werden kann zunächst eine Kurzbewerbung im Internet unter www.gefahrgut-online.de/innovationspreis. Dort sind weitere Einzelheiten über den Preis zu finden. Nach Ablauf der Bewerbungsfrist am 30. November sucht die Redaktion der Fachzeitschrift Gefahr/gut gemeinsam mit dem Fachbeirat die aussichtsreichsten Lösungen aus und bittet die Einsender um eine ausführliche Bewerbung. Der Gefahr/gut-Fachbeirat, bestehend aus 15 Experten in Wirtschaft, Behörden und Wissenschaft, wählt daraus den Gewinner des Wettbewerbs

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 657 I

Statistik / Aktuelle Daten

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

www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 366 I86 4

Die aktuellen Preisindices für NRW und für Deutschland gibt es unter

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

LOGO: SPRINGER FACHMEDIEN MÜNCHEN

Digitalisierung

Bundesweites Förderprogramm zur Digitalisierung

Seit Mitte Juli gibt es ein neues bundesweites Förderprogramm „go-digital“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, das kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) sowie Handwerksbetriebe bei der Digitalisierung unterstützt. Das Programm bietet Beratungsleistungen, um mit den technischen und gesellschaftlichen Entwicklungen im Bereich Online-Handel, Digitalisierung des Geschäftsalltags und dem steigenden Sicherheitsbedarf bei der digitalen Vernetzung Schritt zu halten.
Gefördert werden können Unternehmen, die weniger als 100 Mitarbeiter beschäftigen, einen Jahresumsatz oder eine Jahresbilanzsumme (des Vorjahres) von höchstens 20 Millionen Euro haben und über eine Betriebsstätte oder eine Niederlassung in Deutschland verfügen.
Gefördert werden 50 Prozent der Beratungsleistungen bei einen maximalen Beratertagesatz von 1.100 Euro. Der Förderumfang beträgt maximal 30 Tage in einem Zeitraum von einem halben Jahr.
Weitere Informationen zum Förderprogramm, zu den Bedingungen und zur Stellung des Antrags gibt es im Internet unter http://www.bmwi.de.

Textil meets Digital

Der Digihub Düsseldorf/Rheinland organisiert zusammen mit der IHK Mittlerer Niederrhein die Textil Tech Innovation Night am 5. Oktober, 18 bis 22 Uhr in Krefeld. Start-ups, Hochschulen und Unternehmen zeigen dann textile Innovations-Highlights aus NRW. Sie haben jeweils fünf Minuten Zeit, um ihre neuesten Anwendungen und Technologien aus Forschung, Entwicklung, Produktion, Marketing & Vertrieb zu präsentieren, das Publikum zu begeistern sowie neue Kunden und Partner zu gewinnen. Im Anschluss stimmt das Publikum über die drei besten Beiträge ab.

5. Oktober, Textil Tech Innovation Night, 18 bis 22 Uhr, ZSK Stickmaschinen GmbH, Magdeburger Straße 38 - 40, 47800 Krefeld, Infos und Anmeldung unter www.digihub.de

Förderung für den Ingenieurnachwuchs

Eine gute Nachricht „ereilte“ die Hochschule Düsseldorf in der Sommerpause: Sie erhielt vom Projektträger VDI Technologiezentrum Düsseldorf den offiziellen Bescheid der Förderung eines vierjährigen Projekts, in dem es um Digitalisierung und Industrie 4.0 geht. Die Professoren Christian Geiger vom Fachbereich Medien und Jörg Niemann vom Fachbereich Maschinenbau und Verfahrenstechnik hatten das Vorhaben 2016 beim Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) eingereicht. „Wir möchten innerhalb unseres gemeinsamen Projekts ausgewählte Aspekte der Mensch-Technik-Interaktion in Produktionsumgebungen untersuchen“, erklärt Projektleiter Christian Geiger.
Die Kooperation mit mittelständischen Partnern und Unternehmen der Automobilindustrie ist dabei fester Bestandteil des vierjährigen Projekts, das mit knapp einer Million Euro gefördert wird.

13. Petersberger Industriedialog

Die Industrie- und Handelskammern aus Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz laden gemeinsam mit der Stiftung Industrieforschung ein zum 13. Petersberger Industriedialog unter dem Leitthema „Neue Arbeitswelten in digitalisierten Unternehmen“. Die Veranstaltung findet statt am 28. September ab 13 Uhr in Bonn statt. Leiter der Unternehmen Borg Warner Turbo Systems, Maschinenfabrik Reinhausen, Munsch Chemie-Pumpen, Wolpert-Gruppe und Vaillant Group diskutieren folgende Fragen:

- Wie kann man die Agilität eines Unternehmens nachhaltig steigern?
- Wie können flexible Formen der Arbeitsorganisation eingeführt werden?
- Welche Qualitätsstrategien sind für die digitalisierte Arbeitswelt erforderlich?
- Wie sehen Unternehmens- und Führungskultur bei Arbeit 4.0 aus?
- Was sind die nächsten Schritte auf dem Weg zu Arbeit 4.0 und Führung 4.0 in meinem Unternehmen?

28. September, 13. Petersberger Industriedialog, ab 13 Uhr, Preis 119 Euro (inklusive Mehrwertsteuer), Maritim Hotel Bonn, Godesberger Allee, 53175 Bonn, Anmeldung online unter

www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 119 100 727

Büro- und Gewerbebau
Die Basis für Ihren Erfolg.

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

Fachkräfte

Berufseinstieg für geflüchtete Frauen

Die meisten der Frauen, die in Deutschland Schutz suchen, wären gern erwerbstätig, doch finden sie ungleich schwerer eine Beschäftigung als Männer. Ein neuer Praxisleitfaden hilft Unternehmen, die dieses Potenzial für sich erschließen möchten.

Gemeinsam haben der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) und das Bundesfamilienministerium die Veröffentlichung „Perspektiven bieten – So gelingt der Berufseinstieg geflüchteter Frauen in Ihr Unternehmen“ aufgelegt. Erklärt wird, wie Betriebe von den Stärken geflüchteter Frauen profitieren und wie Lösungsansätze bei besonderen Herausforderungen aussehen können.

Hintergrund: Mehr als 500.000 Mädchen und Frauen sind zwischen 2012 und 2016 unter teils schwierigsten Bedingungen nach Deutschland geflüchtet. Drei Viertel von ihnen sind Mütter und häufig allein für die Kinderbetreuung verantwortlich. Auch verfügen rund zwei Drittel der geflüchteten Frauen über keine berufliche Ausbildung.

Gleichzeitig sei der Wunsch groß, zu arbeiten, betont DIHK-Präsident Eric Schweitzer. Passende Unterstützungsangebote seien daher wichtig. „Junge Frauen sollten frühzeitig für eine Ausbildung begeistert und gewonnen werden“, rät Schweitzer. „Eine besondere Ansprache und eine konstante individuelle Begleitung können hier helfen.“

Die neue Publikation stellt Brücken in Ausbildung und Beruf vor. Unternehmen, Berater und Multiplikatoren finden darin hilfreiche Informationen rund um die Beschäftigung von weiblichen Flüchtlingen, Praxistipps und Ansprechpartner. Beispiele zeigen, wie ge-

flüchtete Frauen erfolgreich ihren Weg in das Berufsleben in Deutschland gefunden haben. Die Veröffentlichung steht als Download bereit unter https://www.dihk.de/presse/meldungen/2017-08-07-praxishilfe-gefluechtete-frauen

Move! – Den eigenen Weg finden

Die Agentur für Arbeit Düsseldorf, die IHK und die Handwerkskammer Düsseldorf betreiben gemeinsam das Projekt „Move! – Den eigenen Weg finden!“ zur Beratung für Studierende, die an ihrem Studium zweifeln. Dass das eine richtig gute Idee ist findet auch das Ministerium für Innovation, Wissenschaft und Forschung des Landes NRW (MIWF): Die Kooperation hat sich in einem Wettbewerb des MIWF durchgesetzt, bis 2020 bekommen Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf (HHU) und Hochschule Düsseldorf (HSD) insgesamt über 460.000 Euro. HHU und HSD wollen mit dem Geld die Schnittstelle zwischen den internen und externen Beratungspartnern mit festen Ansprechpersonen dauerhaft sichern. Darüber hinaus werden unter anderem der Ausbau der wichtigen zentralen „Move!“-Webseite und der Infoveranstaltung „Zweifel am Studium“ weiter vorangetrieben. Auch die übrigen Move!-Partner arbeiten ständig an der Verbesserung des Angebots für die Düsseldorfer Studierenden. Die IHK Düsseldorf etwa baut die Zahl ihrer Ansprechpartner aus, die Studienaussteigerinnen und -steiger im Sinne eines „Matchings“ vorrangig mit kleinen und mittelständischen Unternehmen der Region zusammenbringen, damit sie dort eine Ausbildung beginnen können. Und der Bedarf ist da. „Aktuelle Statistiken zeigen, dass jeder dritte Studierende das Bacherlorstudium vorzeitig abbricht. Knapp die Hälfte beginnt danach mit einer Berufsausbildung und legt so den ersten erfolgreichen Baustein für die Karriere. Die IHK Düsseldorf hilft Studienabbrechern, die passende Ausbildungsstelle zu finden“, so Clemens Urbanek, Geschäftsführer Berufsbildung, Prüfungen der IHK Düsseldorf.

Weitere Informationen unter

www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 279 519 2

Leitfäden Azubimarketing

Kleine und kleinste Unternehmen haben es oft besonders schwer, bei interessanten Bewerbern zu punkten. Wer Ideen sucht, wie er sein Marketing für potenzielle Azubis verbessern kann, wird in einer Arbeitsmappe fündig, die vom RKW Kompetenzzentrum erarbeitet und vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert wurde. Die Schwerpunkte der Veröffentlichung liegen auf den Fragen, was einen attraktiven Ausbildungsbetrieb ausmacht und wie eine zielgenaue Bewerberansprache aussieht – gerade in Bezug auf die sogenannte Generation Z. Das sind Jugendliche, die nach 1995 geboren wurden. Außerdem werden in der Arbeitsmappe die Vorteile von Schülerpraktika beschrieben. Last but not least zeigen mehr als ein Dutzend Beispiele, wie Jugendliche ihren Weg in kleine Unternehmen finden.

Weitere Informationen gibt es im Internet unter http://bestellung.rkw-azubimarketing.de/. Tipps, wie die IHK Düsseldorf Unternehmen bei der Suche nach Auszubildenden unterstützt, gibt es ebenfalls im Internet unter

www.duesseldorf.ihk.de
Dokumenten-Nummer 856 89

Start-ups Unternehmensgründungen

IHK-Gründungsberatung steht hoch im Kurs

Der aktuell vorgelegte Gründerreport der 16 nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern bescheinigt dem Land insgesamt ein gutes Gründungsklima. Zusätzlicher Plus-punkt für den IHK-Bezirk Düsseldorf: Während bundesweit die Existenzgründungsberatungen rückläufig seien, sei die Nachfrage vor Ort ungebrochen. „Unser IHK-Gründerservice ist heiß begehrt. Damit setzt sich der Aufwärtstrend des ersten Halbjahres 2017 fort“, freut sich Dr. Nikolaus Paffenholz, Leiter der Abteilung Recht und Steuern. Großes Interesse bestehe sowohl an Einzelberatungen als auch an Infonachmittagen sowie den ganztägigen Existenzgründungsseminaren. „Wir haben aufgrund der hohen Nachfrage bereits zusätzliche Seminartermine einrichten müssen“, so Paffenholz.

Die IHK wertet das starke Interesse an Gründungsfragen als Zeichen dafür, dass die Stadt Düsseldorf und der Kreis Mettmann für Existenzgründungswillige überdurchschnittlich attraktiv seien. Denn: „Die Zahl der Existenzgründungsberatungen entwickelt sich in unserer Region positiver als im Bundestrend“, so Paffenholz. Allein im letzten Jahr habe die IHK knapp 9.000 Interessenten über Existenzgründung und Unternehmensförderung beraten und informiert.

Hintergrund: Die 16 nordrhein-westfälischen IHKs haben erstmals in einem Gründerreport untersucht, was Unternehmensgründer in NRW bewegt und was sie anspornt, den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen: In welchen Bereichen werden sie aktiv? Wie finanzieren sie ihre Gründung? Wo und wie holen sie sich Rat und Tat? Rund 550 Gründer, die im ersten Halbjahr 2016 in die Selbständigkeit gestartet sind, beteiligten sich an der Befragung. Ein Gutteil von ihnen bescheinigt dem Land ein gutes Gründungsklima. Positiv zu werten ist, dass knapp 31 Prozent keine Schwierigkeiten beim Weg in die Selbständigkeit erkennen konnten. Nach dem bürokratischen Aufwand stellt für 29 Prozent der Gründer die Steuergesetzgebung die zweite große Hürde ihrer noch jungen unternehmerischen Selbständigkeit dar.

5. Düsseldorfer Pitch-Party

Die Wirtschaftsjunioren Düsseldorf laden ein zur 5. Düsseldorfer Pitch-Party am 11. Oktober, (Einlass: ab 18 Uhr, Beginn: 19 Uhr) in der Commerzbank an der Kö, Königsallee 37, Düsseldorf. Erneut erhalten Jungunternehmer und Gründungsinteressierte eine Bühne, um das Publikum in nur vier Minuten von ihrer Geschäftsidee zu überzeugen. Der beste Pitch

FOTO: WIRTSCHAFTSJUNIOREN DÜSSELDORF

wird mit der „Goldenen Flüstertüte“ und Sachpreisen prämiert. Im Anschluss haben Teilnehmer und Zuschauer Gelegenheit, Kontakte zu anderen Gründern, Investoren, Unternehmern und potenziellen Geschäftspartnern zu knüpfen. Der Besuch der Veranstaltung ist kostenlos. Weitere Infos sind unter www.pitchparty.de zu finden. Die Pitch-Party wird unter anderem von der Düsseldorfer Commerzbank und Henkel AG & Co. KGaA unterstützt.

Start-ups setzen auf innovative Finanzierungsquellen

Start-ups in Deutschland werden bei ihrer Finanzierung immer innovativer. Schon jetzt nutzen fünf Prozent aller jungen Unternehmen neue Kapitalquellen wie Crowdfunding und Kreditplattformen. Das zeigt eine Umfrage der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC unter 450 deutschen Start-up-Unternehmern. Die wichtigste Finanzierungsquelle bleiben allerdings mit 84 Prozent die Eigenmittel – private Ersparnisse oder Geld aus dem Freundes- und Bekanntenkreis. Dahinter folgen Bankkredite (61 Prozent) und öffentliche Fördermittel (25 Prozent). „Dass nur ein Viertel der Befragten die Förderlandschaft nutzen, ist sicherlich ihrer Komplexität geschuldet“, sagt Philipp Medrow, Leiter der PwC Start-up-Initiative Next Level. „Sich in den deutschen und europäischen Regelungen zurecht zu finden und Förderchancen zu nutzen, ist ziemlich schwierig.“
Die zahlreichen möglichen Kapitalquellen sorgen dafür, dass sich nur noch 19 Prozent der Start-ups komplett aus Eigenmitteln finanzieren müssen. Zum Vergleich: Bei einer ähnlichen PwC-Umfrage im vergangenen Jahr waren es noch 27 Prozent. Der Mix aus Eigen- und Fremdfinanzierung stieg zeitgleich von 53 Prozent auf 65 Prozent. „Das zeigt: Wer eine überzeugende Geschäftsidee vorlegt, hat gute Chancen, jemanden zu finden, der ihn bei der Finanzierung unterstützt“, so Medrow. Und von ihrer Geschäftsidee überzeugt sind immerhin 65 Prozent der Befragten – das war nach dem Wunsch, die eigene Geschäftsidee zu verwirklichen (66 Prozent) das zweitwichtigste Motiv, ein Unternehmen zu gründen.

Women Startup Challenge 2017

Unter dem Namen „WSC - Women Startup Challenge 2017“ legt das Satellite Office Business & Coworking Center in diesem Sommer seinen

Gründerinnenpreis neu auf. Gesucht werden Frauen, die mit einer erfolgversprechenden Idee kürzlich ein Unternehmen gegründet haben oder gründen wollen. Als Bewerbungsgrundlage gilt ein Businessplan, der von einer mehrköpfigen Jury bewertet wird. Die Ausschreibungsunterlagen können online über die Homepage angefordert werden. Gestiftet werden drei Preise: Ein Firmensitzbüro mit Adresse, Arbeitsplätze in Berlin, Hamburg, München, Düsseldorf oder Zürich. Ebenso können Meetingräume an den Standorten genutzt werden. Drei Büro-Pakete, die besonders im ersten Jahr geschäfts- und imagefördernd sein können. Für den Zeitraum des Förderjahres werden die drei Preisträgerinnen Mitglied im Satellite Office Business Club und erhalten Zugang zu wichtigen Impulsveranstaltungen. Besonders spannend dürfte auch die Chance sein, die Geschäftsidee vor Investoren präsentieren zu dürfen. Weitere Informationen zu Wettbewerb gibt es im Internet unter www.satelliteoffice.de/wsc2017.de. Einsendeschluss ist der 15. Oktober.

Existenzgründungs- und Nachfolgebörse

Angebote

D 23517 A Bewertungsportal für Immobilien sucht Nachfolgerin oder Nachfolger.

D 23717 A Holzzuschnitt-Center in Düsseldorf-Rath sucht Nachfolgerin oder Nachfolger. Das Center ist spezialisiert auf die Veredlung von Holzplatten für den gewerblichen und privaten Bedarf; Umsatzrentabilität etwa 60 Prozent.

D 23817 A Geboten wird eine aktive Teilhaberschaft mit der Option der kompletten Anteilsübernahme nach einem vereinbarten Zeitraum. Der Betrieb richtet komplette Wohnungen, Häuser sowie Büros und ergonomische Arbeitsplätze ein.

D 23917 A Taxi- und Mietwagenunternehmen komplett mit Rufnummer, Kundenstamm und Autos zu verkaufen, Mitarbeiter können übernommen werden. Das Haupteinkommen sind Krankentransporte, für die feste Verträge mit Krankenversicherungen bestehen. Das Unternehmen gibt es seit über 13 Jahren und ist ein fester Bestandteil der Stadt.

D 24017 A Sehr schönes Eiscafé in freier Lage mit Terrasse zu verkaufen. Der Betrieb besteht seit 1987, ist inhabergeführt und verfügt über eine eigene Produktion.

D 24117 A Verkauft wird ein seit 2004 bestehender Online-Shop für hochwertige, italienische Ledertaschen und Accessoires für die Bereiche Business, Reisegepäck und Freizeit.

D 24217 A Für ein etabliertes und erfolgreiches Spielwarenfachgeschäft wird eine Nachfolgerin oder eine Nachfolger gesucht. Das Geschäft befindet sich im Stadtteilzentrum einer Großstadt in sehr guter Lauflage und verfügt über einen großen Kundenstamm.

D 24317 A Erfolgreiches, solide geführtes Dienstleistungsunternehmen (Reinigung und Tausch von Schmutzfangmatten) zu verkaufen.

D 24417 A Nachfolge für edelstahlverarbeitenden Betrieb mit eigenen Produkten gesucht. Das Unternehmen wird seit Jahrzehnten als Familienbetrieb geführt und befasst sich ausschließlich mit der Herstellung von eigenen, größtenteils urheberrechtlich geschützten Produkten.

Nachfragen

D 83617 N KMU-Unternehmen in NRW mit Perspektive von Makler-Unternehmen gesucht.

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

IHK @ dorff@duesseldorf.ihk.de

Alt hilft Jung

Die nächsten Sprechstunden des Vereins Alt hilft Jung NRW e.V. für Existenzgründer und Jungunternehmer finden am 11. September und 9. Oktober, jeweils von 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.

Wir unterstützen Sie !

HLB TREUMERKUR

Wirtschaftsprüfung | Steuerberatung | Unternehmensberatung

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

mail@treumerkur.de
www.treumerkur.de

Der Turbo für den Zoll

Mit einem **Carnet A.T.A.** können Unternehmen an der Grenze Zeit, Geld und Nerven sparen.

Der Düsseldorfer Fotograf **Andreas Wiese** arbeitet regelmäßig in aller Herren Länder und weiß die Vorteile des Carnet A.T.A. zu schätzen.

Wenn David Copperfield mit seiner gesamten Zaubershow auf Tournee geht, stehen dabei etliche Länder auf dem Zettel. Zum Gepäck gehören Bühnenaufbau, Equipment sowie Beleuchtung und Tonanlagen – acht Sattelzüge. Bei der Welttournee der Scorpions füllen allein deren Instrumente zwei Sattelzüge. Auch Herbert Grönemeyer oder die Red Hot Chili Peppers stehen für ihre Konzerte nicht mit leichtem Gepäck an der Grenze und am Zoll.

„Ein gesamtes Flugzeug wie bei Copperfield regulär zu verzollen, wäre eine Heidenarbeit und ein erheblicher Zeitaufwand", sagt Elmar Lamberti, Geschäftsführer der Trucking Service Gesellschaft für Transport von Musik- und Theaterausrüstung. Er ist spezialisiert auf Transporte von Konzertequipment und begleitet die Künstler mit ihrer Ausstattung rund um die Welt. „Zeit, die sie gerade bei Tourneen gar nicht haben. Der Zeitplan ist eng und sie können sich keine Verzögerungen leisten, sonst steht die Bühne nicht für den nächsten Auftritt. Mit einem Carnet A.T.A. läuft das ruckzuck durch, denn Sicherheiten sind vorher hinterlegt und wenn das Carnet einmal geschrieben ist, ist es auch beim Zoll ‚gesetzt' und es gibt keine langen Diskussionen."

FRANZÖSISCHER NAME MIT PRAKTISCHEM NUTZEN

Was ist so ein Carnet A.T.A., wie funktioniert es, was sind die Bedingungen und wo bekommen Unternehmen es her? ATA steht für die französisch-englische Abkürzung „admission temporaire" beziehungsweise „temporary admission", also für „vorübergehende Einführung", „Carnet", ebenfalls Französisch, bedeutet so viel wie „Heft". Frei übersetzt ist das Carnet A.T.A. also ein Zollpassierscheinheft zur vorübergehenden Einfuhr von Waren. Wie hilfreich das ist, zeigt das Beispiel von Automobilherstellern. Audi etwa stellt natürlich außerhalb der Europäischen Union (EU) auf Messen aus, um neue Märkte zu erschließen und Exportchancen zu nutzen. Dazu müssen jeweils die Standausstattung und natürlich die Autos als Ausstellungsstücke in das jeweilige Land transportiert und vor allem auch verzollt werden.

„Eine gewöhnliche Verzollung ist aufwändig und teuer", sagt auch Helmut Hofmeier, zuständig für die Carnet-Themen bei Audi. „Es kann zudem je nach Land sehr lange dauern bis die Waren an der Grenze abgefertigt sind. Es geht aber auch viel einfacher, schnell und unkompliziert – mit einem Carnet A.T.A. als Zollpassierschein. Holt man die Waren binnen eines Jahres wieder nach Deutschland zurück, spart man dadurch Zeit, Geld – und eine Menge Nerven. Wir nutzen die Carnets seit jeher und haben rund 800 Stück im Jahr, für Messen und Ausstellungen sowie für Berufsausrüstung", sagt Hofmeier. Da sei alles dabei, ganze Autos oder eben auch Messestände.

FOTO: JÖRN BÜCHER

DEN „REISEPASS FÜR WAREN“ GIBT ES BEI DER IHK

Die Carnets erhalten die Unternehmen mit Sitz in der Landeshauptstadt oder im Kreis Mettmann bei der IHK Düsseldorf. Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) bürgt gegenüber dem Zoll für den Inhaber des Carnets, dass dieser keine Gebühren beim Zoll schuldig bleibt, sollte die Ware doch im Land bleiben. Als Rückbürge fungiert Euler Hermes Deutschland.

In insgesamt 77 Ländern der Erde ist der „Reisepass“ für Waren gültig, darunter zum Beispiel Indien oder China, die Schweiz oder neue Märkte mit Wachstumspotenzial für die deutschen Exporteure wie Iran, Brasilien oder Indonesien. Innerhalb der EU ist kein Carnet notwendig, da durch den freien Warenverkehr sowieso keine Zölle anfallen.

Elmar Lamberti von Trucking Services nutzt bei seinen Konzerttransporten die Busspur und nicht den Frachtübergang. „Das Gute an den Carnets ist nämlich, dass es von jedem Zöllner abgefertigt werden kann, auch vom Personenzoll. Das ist gerade für uns ein enormer Vorteil, denn wir haben eine Nachtfahrgenehmigung.“ Die Verwendungszwecke sind vielfältig. Neben Messe- und Ausstellungsgütern, Berufsausrüstung und Warenmustern können auch Waren zu wissenschaftlichen und kulturellen Zwecken oder Waren zu sportlichen Veranstaltungen mit Hilfe des Carnets A.T.A. abgefertigt werden. Die einzelnen Vertragsstaaten legen die genauen Anwendungsbereiche teilweise etwas unterschiedlich aus.

NUR FÜR GEBRAUCHSGÜTER WIE MESSE- UND AUSSTELLUNGSWAREN

Grundsätzlich muss man als Unternehmen beachten, dass mit einem Carnet A.T.A. nur Gebrauchsgüter und nicht Verbrauchsgüter erfasst werden können. Waren zur Veredelung oder Ausbesserung, Verderbliches oder Mietgegenstände sind vom Carnet A.T.A.-Verfahren ebenfalls nicht erfasst. Dies gilt auch für Waren, die zu Testzwecken eingeführt und dabei verändert oder angepasst werden sollen. Das heißt: Ein Messestand kann mit einem Carnet eingeführt werden, die Bühne der Scorpions sowie ihre zwei Sattelzüge an Instrumenten auch – das Werbematerial wie Prospekte, Fan-T-Shirts oder Give Aways, die vor Ort ausgegeben, verbraucht oder verkauft werden, fallen nicht darunter.

„Ich nutze regelmäßig Carnets, um meine Ausrüstung in Länder wie Russland oder die USA zu transportieren“, so Andreas Wiese. Der Düsseldorfer Fotograf, der unter anderem für den Flughafen und die Messe Düsseldorf sowie die IHK arbeitet, ist beruflich mehrere Wochen im Jahr rund um den Globus unterwegs. „Die Nutzung der Carnets beschleunigt für mich die Abwicklung, sowohl bei der Ausreise als auch bei der Rückkehr nach Deutschland.“ Mit einem Carnet, sagt er, reduzieren sich auch die Kosten. Ohne Carnet müssten sonst jedes Mal Zollgebühren bezahlt oder andere aufwändige Zollverfahren genutzt werden. Die Information über die individuelle Ausstellungsgebühr für das Zollpassierscheinheft erhalten Unternehmen bei der IHK Düsseldorf, die zusätzlichen Versicherungsgebühren richten sich nach dem jeweiligen Warenwert.

Jochen Mehrtens

SERVICE-ANGEBOT DER IHK DÜSSELDORF

Unternehmen mit Sitz in Düsseldorf oder dem Kreis Mettmann können Carnets A.T.A. bei der IHK Düsseldorf beantragen. Die IHK ist auch erster Ansprechpartner bei Auskünften. Außerdem gibt es im Internetauftritt der IHK Düsseldorf eine Reihe von Merkblättern rund um das Thema A.T.A.

Ansprechpartnerinnen im Service-Center der IHK Düsseldorf:

- Sylke Balzer-Helmich
- Alina Jedamzik
- Sarah Krohn
- Anika Stein
- Christine Steinmetz

Telefon 0211 3557-123

infoyer@duesseldorf.ihk.de

Merkblätter

www.duesseldorf.ihk.de
Carnet A.T.A. - leicht durch den Zoll
Dokumenten-Nr. 6375

Allgemeines zum Carnet A.T.A.
Dokumenten-Nr. 3664638

Checkliste zum Carnet
Dokumenten-Nr. 3664718

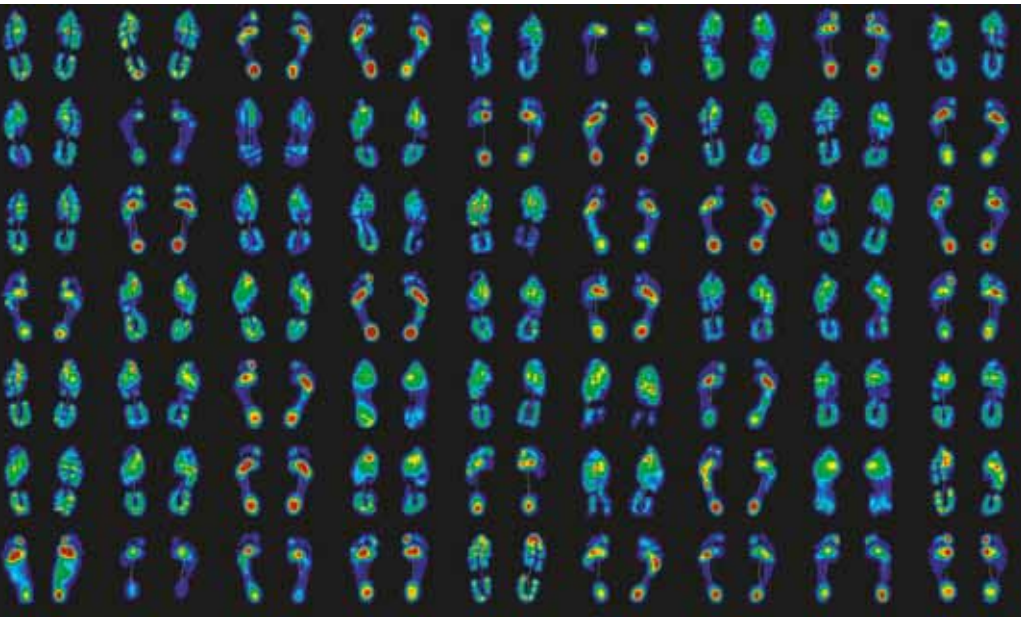
Carnet-Anwenderstaaten
Dokumenten-Nr. 3664834

Carnet-Entgelte
Dokumenten-Nr. 3664874

• Energieoptimiert bis **Plus-Energie** • Schlüsselfertig und nachhaltig aus Holz
• Schnelles Bauen zum Festpreis • **Budget-Planer** online.

REGNAUER FERTIGBAU – Ansprechpartner vor Ort: Sebastian Schmitz • Tel. +49 171 767 90 49 • schmitz@regnauer.de • www.regnauer-objektbau.de

REGNAUER
Bauen für den Erfolg.



Gut im Tritt: Eine neue Laufanalyse haben **Lars** (links) und **Jens Hollenbach** von dem Unternehmen Molibso mit Mitteln der Medizintechnik entwickelt.

Start mit neuem Service

Drei junge Unternehmen wollen dem Markt Beine machen.

Der Gang eines Menschen ist so individuell wie sein Fingerabdruck. Unverwechselbar, einmalig. Nur: Unsere Schuhe sind es nicht, Sportschuhe erst recht nicht. „Sie sind immer nur ein Kompromiss." Diese Erkenntnis hat bei zwei Brüdern aus Langenfeld – der eine Diplom-Ingenieur, der andere Kaufmann – eine Geschäftsidee in Gang gesetzt: Sie entwickelten mit den Mitteln der Medizintechnik eine neuartige Laufanalyse, die sie dem Einzelhandel anbieten. Das sei gut für die Kunden und fürs Geschäft. „Denn es hilft Sportgeschäften, sich gegen die Online-Konkurrenz zu behaupten", davon sind Jens und Lars Hollenbacher überzeugt.

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 Molibso Entwicklungs- und Vertriebs GmbH, die Bespaced UG und die App & Eat GmbH.

MENSCHEN BESSER BEWEGEN

Im Langenfelder Büro der Molibso Entwicklungs- und Vertriebs GmbH, gegründet vor exakt zwei Jahren, liegt eine schwarze Messplatte, die auf den ersten Blick ganz unscheinbar aussieht, aber mit einem spannenden Innenleben ausgestattet ist: Mit Sensortechnik, die exakt misst, wie sich der Druck unter der Fußsohle verteilt – abhängig von vielen Faktoren wie Gewicht, Gangart und Fußbeschaffenheit. Auf einem Bildschirm ist dann auf den ersten Blick zu erkennen, wo starke Druckpunkte liegen: Sie sind in Signalrot gekennzeichnet, weniger belastete Teile des Fußes in Grün und Blau. Aus diesen Bildern ließe sich für Händler von Sportschuhen jede Nuance erkennen, wie der Fuß abrollt, an welchen Stellen er Halt braucht, wie viel Platz die Zehen benötigen, welche Dämpfung der Sohle optimal ist. Diese Sensortechnik bezieht das Start-up von einem Unternehmen aus dem Allgäu, ursprünglich wurde sie unter anderem für Orthopädie und Rehabilitation entwickelt. „Aber was kranken Menschen hilft, ist auch gut für die Prävention, man muss ja nicht erst reagieren, wenn die Knie schmerzen", so Jens Hollenbacher.

Hard- und Software der Analysegeräte ist Eigenbau von Molibso, ebenso wie das Design: Hightech made in Langenfeld. Die ersten Sportfachgeschäfte aus Deutschland, Österreich, Schweiz und Luxemburg haben sich längst von der Messtechnik der Brüder überzeugen lassen – „deren Begeisterung beflügelt uns", sagt Lars Hollenbacher.

Denn offenbar erleben diese Einzelhandels-Pioniere, dass ihre Kunden nun gezielt ins Geschäft kommen, um den perfekten Schuh für sich zu finden, statt ihn im Internet zu bestellen. „Unsere Technik ist ein ideales Werkzeug, um den persönlichen Kontakt von Händlern und Kunden zu stärken." Nach Einschätzung der beiden Brüder steckt in ihrem Unternehmen jede Menge Zukunftspotenzial, denn ihre Ganganalyse lässt sich auch für Skischuhe

FIRMENFOTOS

Tatiana Chapovalova, Gründerin Bespaced, hat spannende Locations im Angebot, etwa Erntges in Düsseldorf oder das Springhouse in Amsterdam.

FIRMENFOTOS

und Skier anwenden, ferner für Arbeitsschuhe, die im Einzelhandel und in der Industrie getragen werden. In den nächsten Jahren wollen sie jedenfalls dem Markt Beine machen und führender Anbieter von Messtechnik für die Laufanalyse werden. Oder wie sie das formulieren: „Wir wollen Menschen besser bewegen." (www.molibso.de)

LOCATION FÜR KURZE ZEIT

Am Anfang war eine Vision. Und eine Erkenntnis: Jeder Ort, egal wofür er normalerweise bestimmt ist, bleibt gelegentlich ungenutzt. In einem kleinen Theater kann das der Vormittag sein, in einer Werkstatt der Sonntag, in einer Galerie der Abend. „Man könnte den urbanen Raum viel besser nutzen", erkannte Tatiana Chapovalova und gründete Bespaced – ein Start-up, das spannende Locations für kurze Zeit vermittelt. Die Europäische Kommission überzeugte sie jedenfalls von ihrem Konzept: Bei einem Gründerwettbewerb gewann Bespaced den ersten Preis.
Ein rasanter Start für ein junges Unternehmen. Im vergangenen Jahr hatte die EU-Kommission 250 Gründer in sechs Städte eingeladen, um ihre Ideen zu präsentieren. Tatiana Chapovalova reiste nach Athen und bekam zwei Monate Zeit, um ein konkretes Geschäftsmodell zu entwickeln. Bedingung: Das künftige Unternehmen sollte international operieren und zeitgleich in drei europäischen Ländern an den Start gehen. „Ein Kraftakt".
Den sie mit Bravour meisterte, sie gewann den Wettbewerb (und später weitere) und gründete Bespaced zeitgleich in Düsseldorf, Amsterdam

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!

Unsere Verlagsveröffentlichung im „IHK-magazin" im Oktober 2017

Das Recht auf Ihrer Seite

Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer in der Region

Reservieren Sie bitte bis zum 15. September Ihren Anzeigenraum

KONTAKT

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

Die Gründer von App & Eat (von links): **Philip Rodowski, Lucas Kerscher, Sebastian Diehl.**

und Kopenhagen. Mit rasantem Tempo schrieb sie ihre Erfolgsgeschichte weiter: „Wir können mittlerweile weit über 1.000 Räume offerieren." Dabei werden Angebot und Nachfrage auf einer Internetplattform zusammengebracht. Dort können Kunden ihre Immobilie („Lassen Sie Ihre Fläche für sich arbeiten") anbieten – mit ein paar Mausklicks und kostenlos. Künftige Mieter suchen, buchen und bezahlen über die Seite (auch 15 Prozent Provision für Bespaced), „das dauert nicht länger als drei Minuten, ähnlich wie bei einer Hotelbuchung." Die Vorteile – das zeigen erste Erfahrungen – sind für beide Seiten offensichtlich: Vermieter können ihre Räume anbieten, die stunden- oder tageweise am Abend oder an Wochenenden ungenutzt sind. Und die Mieter? „Die wollen einen Tapetenwechsel, suchen kreative Orte für Konferenzen, Meetings, Workshops." So kann ein Fotostudio, eine Kochschule oder ein Yogastudio zum inspirierenden Raum für ein Geschäftstreffen werden. Andererseits finden Freiberufler oder Agenturen auch ungewöhnliche Orte für eine Produktion. „Arbeit wird immer flexibler und wir reagieren darauf", so Tatiana Chapovalova. Bisher hat die Gründerin ihr Unternehmen selbst finanziert. Kürzlich fand sie dann einen Investor, der als Gesellschafter einstieg. Nun steht einer weiteren Expansion nichts mehr im Wege: Kurzfristig zu mietende Locations werden mittlerweile auch aus Köln und Frankfurt angeboten, weitere Städte sollen folgen – auch international. (www.bespaced.com)

„WARTEN WAR GESTERN."

Jeden Morgen dasselbe Bild: Vor der Bäckerei-Theke hat sich mal wieder eine lange Schlange gebildet, meist von Kunden, die für die Frühstückspause belegte Baguettes möch-

FIRMENFOTOS

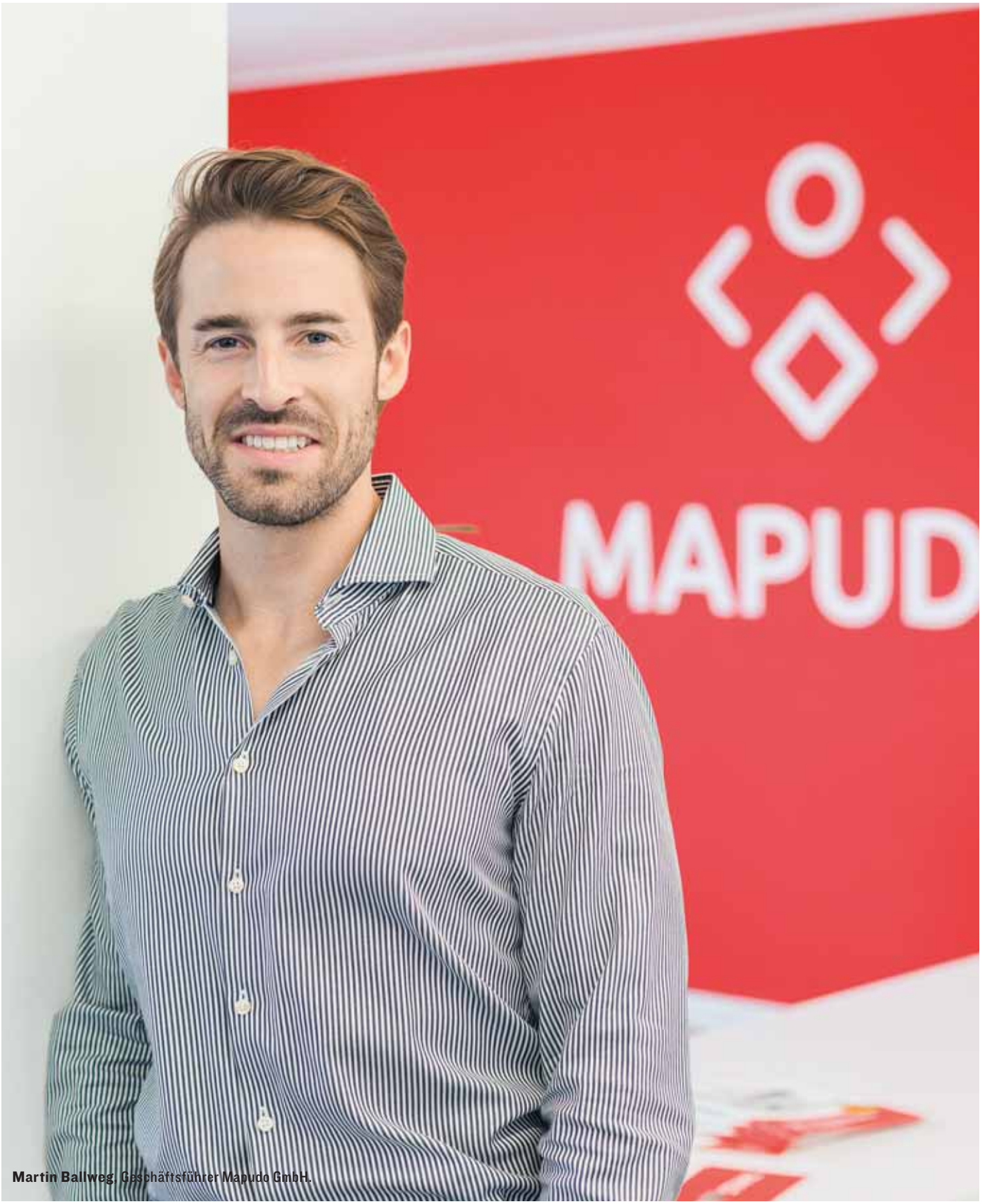
ten (und zwar jeder ein verschiedenes) und dazu einen Kaffee. Das dauert. Der Mensch, der nur schnell ofenwarme Brötchen holen will, darf sich in Geduld üben. Jeder kennt das, aber wer wird von dieser Alltagssituation schon zu einer Geschäftsidee inspiriert? Die Gründer von App & Eat, einem jungen Unternehmen, das die Ladentheke für die Hosentasche entwickelt hat: „Warten war gestern."

Kern des Geschäftsmodells ist eine App. Über die lassen sich Produkte, die die meisten jeden Tag oder zumindest regelmäßig kaufen, per Handy auswählen, bestellen, bezahlen. Zum Beispiel beim Bäcker. Da folgt dem Körnerbrot vielleicht der Käsekuchen in den virtuellen Warenkorb und wer sich ein Brötchen belegen lassen will, kann die Zutaten auf einem digitalen Frühstücksbrettchen zusammenstellen: So finden Mohnbrötchen, Salami und Salatblatt zueinander – oder viele weitere Variationen. Die drei Gründer Philip Rodowski (Geschäftsführer), Sebastian Diehl und Lucas Kerscher (Gesellschafter) bringen Erfahrungen als Berater, Banker und Mitgründer von dem Erfolgs-Start-up Emmas Enkel mit. Von der starken Resonanz auf App & Eat nach nur wenigen Wochen waren sie dann doch überrascht. „Es haben in kurzer Zeit schon 50 Bäckereien Interesse signalisiert", so Lucas Kerscher. Als Pionier gilt Peter Terbuyken von der gleichnamigen Bäckereikette mit seinen 17 an das Portal angeschlossenen Filialen in Düsseldorf. Bei ihm haben die drei Gründer vor der Umsetzung ihrer Idee ein Praktikum absolviert, um die Abläufe in der Backstube und im Verkauf kennenzulernen.

Auf der App lässt sich nun über eine Karte die Wunschfiliale des Kunden bestimmen. Dort signalisiert ein Klingelton die Bestellung, die in einem extra gekennzeichneten Bereich zum gewünschten Zeitpunkt abgeholt werden kann – bargeldlos. „So fällt auch die lästige Suche nach Kleingeld weg", denn bezahlt wird per Kreditkarte – einschließlich einer Servicegebühr für App & Eat von 29 Cent. Innerhalb von zwei Monaten haben bereits über 3.000 Düsseldorfer die App geladen. Kommentar eines Kunden: „Endlich ist einer auf diese Idee gekommen."

Für die Gründer ist die Ladentheke für die Hosentasche ausbaufähig: Sie wollen in weiteren Städten und in anderen Branchen expandieren. „Wir haben ersten Kontakt zu Metzgereien geknüpft", so Lucas Kerscher. Auch die erkennen mithilfe der App neue Vertriebskanäle und sehen außerdem die Chance, Geschäftserfahrungen in der digitalen Welt zu sammeln. (www.appandeat.de)

Ute Rasch



Martin Ballweg, Geschäftsführer Mapudo GmbH.

FOTO: EGGERT GROUP

Digital mit Stahl

Ein Tag im Leben von ... Martin Ballweg ist einer der Start-up-Gründer des Online-Marktplatzes Mapudo.

Egal wie man es nimmt, es geht aufwärts. Vor wenigen Monaten noch war das junge Unternehmen Untermieter. Inzwischen hat es die Schwanenhöfe, eine der schicksten Düsseldorfer Dienstleistungsadressen auf ehemals industriellem Terrain, gegen eine 300 Quadratmeter große Büroetage eingetauscht. Die Postleitzahl ist geblieben, wer aber die wenigen hundert Meter zwischen dem alten und dem neuen Domizil an der Erkrather Straße in Flingern abläuft, erhält ein wenig Anschauungsunterricht zum Thema strukturelle Veränderungen im großstädtischen Raum. Hier die zum schicken Kreativzentrum umfunktionierten Hallen der Reinigungsmittelfabrik Dr. Thompson, dort, jenseits der großen Kreuzung mit Erkrather Straße und Kettwiger Straße, das gesichtslose vierstöckige Bürohaus, in dessen oberster Etage ein den Kinderschuhen entwachsenes Start-up-Unternehmen seine Zukunft sieht.

EINE ERFOLGSGESCHICHTE

Tatsächlich geht es aufwärts: Das dreiköpfige Gründerteam von Mapudo hat es in kurzer Zeit geschafft, ein Dutzend hochmotivierter junger Leute um sich zu scharen. 300 Quadratmeter für zwölf Mitarbeiter? „Wir wollen noch ein bisschen wachsen“, erzählt Geschäftsführer Martin Ballweg ganz entspannt. Der Altersdurchschnitt liegt bei gerade 30 Jahren, für Start-up-Unternehmen nichts Außergewöhnliches. Die einfache Frage, was sich hinter dem Firmennamen Mapudo versteckt, beantwortet Ballweg mit „Materials purchasing directly online“. Ein Zungenbrecher, aber am Anfang sei klar gewesen, dass es sprachlich international zugehen müsse. „Wir haben da ein wenig mit Inhalten und Wörtern gespielt.“ Wichtig sei die Bedeutung dahinter: „Mapudo, das ist der Marktplatz für Stahl“. Da wird es dann auch interessant, denn die bisherige Entwicklung der Firma und die zu Grunde liegende Idee, für deren Umsetzung drei junge Männer die Köpfe zusammensteckten, um sich dann von ihren bisherigen beruflichen Ambitionen zu verabschieden, ist schon jetzt eine Erfolgsgeschichte. Und es geht weiter aufwärts.

UNKOMPLIZIERT UND SCHNELL

Die Gründer sind Martin Ballweg, Marius Rosenberg und Sebastian Grethe. Als sich die drei zusammentaten, hatte Ballweg schon Start-up-Erfahrung. Während seines Studiums hob der 34-Jährige eine Firma für Windenergieanlagen aus der Taufe, die zwar heute noch existiert, nach seinen Worten „aber von den ehemaligen Gründern nicht fortgeführt wurde“. Erste Erfahrungen beim Einkauf von Stahl sammelte Ballweg bei einem Projekt an der Aachener Universität. Marius Rosenberg, ein Freund aus Studienzeiten, war Unternehmensberater bei Boston Consulting. Der wiederum kannte Sebastian Grethe, der bei Thyssen Krupp Materials Services zahlreiche Vertriebsoptimierungsprojekte in Europa, den USA und Asien realisierte. Als sich ihre Wege kreuzten, wurde Stahl, der Handel mit Stahl, das gemeinsame Thema. Jeder war „aus der jeweiligen Erfahrung heraus“ überzeugt, dass außer Metall-, Anlagen- und Maschinenbauer auch andere Industrie- und Handwerksbetriebe mit einer unabhängigen Online-Plattform bestens bedient würden. Ganz einfach weil Hersteller, Lieferanten und Käufer sich auf ihr informieren und unkompliziert handelseinig werden können.

Was machte die Drei so sicher, dass sie sich schon nach zwei, drei Monaten entschieden, Firmengründer zu werden? „Die Idee zu dem Marktplatz ist eine Lösung aus der Branche für die Branche und reifte über ein Jahr lang, bis wir uns entschieden, auf eigene Kappe und mit vollem Risiko zu gründen“, erzählt Martin Ballweg – dann aber auch so überzeugend, dass sich

Montag

07:30 Uhr Aufstehen und E-Mails checken
08:15 Uhr Frühstück, News lesen, Austausch mit den Kollegen im Büro
09:00 Uhr Update und Auswertung der wichtigsten Kennzahlen
09:45 Uhr Besprechung mit Branchenverband
11:00 Uhr Wöchentlicher Jour-Fixe mit Marketing-Team
12:00 Uhr Mittagspause mit den Kollegen beim Portugiesen
13:00 Uhr Wöchentliche Besprechung des Managements
14:30 Uhr Interviews mit Bewerbern
16:00 Uhr Abstimmung mit Investoren
17:00 Uhr Sitzung des IHK-Industrieausschusses
19:30 Uhr Entspannung im Fitnessstudio oder beim Laufen

Hot Rod City Tour mit **Martin Ballweg**.

Martin Ballweg im Gespräch mit Mitarbeitern.

„Berlin zum Beispiel wäre für uns keine Lösung."

mit der NRW-Bank und HR Ventures zwei private Investoren an der Finanzierung beteiligten und mit Niklas Friederichsen und Markus Weiland zwei weitere Gründungsenthusiasten dazu stießen. Ballweg, der bei der Beschaffung von Werkstoffen für sein erstes Start-up für Windenergieanlagen umständlich Angebote per Telefon, Telefax und E-Mail einholen musste, Grethe mit seiner Erfahrung aus der Handelssparte bei Thyssen Krupp, Rosenberg mit seinem Verständnis für betriebliche Abläufe. Gemeinsam hatten sie schnell erkannt, dass in dem erst an der Schwelle der Digitalisierung stehenden Stahlhandel der Aufwand für die Erledigung überwiegend kleinteiliger Aufträge in keinem gesunden Verhältnis zum Ertrag steht.
Deshalb lautete die selbst gestellte Aufgabe: „Wir müssen eine Lösung schaffen." Und das wiederum hieß: Den Prozess für Bestellungen durch Standardisierung und Automatisierung vereinfachen.

JAHRE DER SISYPHUSARBEIT

Mapudo versteht sich als „anbieterunabhängiger Marktplatz für den lagerhaltenden Stahlhandel und stahlverarbeitende Betriebe". So präsentieren sich Händler und andere Anbieter mit ihren Produkten gegenüber Verarbeitern in Industrie und Handwerk auf kurzem Wege online. Was war die Voraussetzung, damit der angedachte Stahlshop als digitaler Vollsortimenter wie am Schnürchen funktioniert? Man ahnt es: Weil das Lieferprogramm vom Schwarzstahl über verzinkten Stahl bis zum Edelstahl, von Langprodukten wie Flachstahl über Rundrohre, Stahlblech bis zu Winkelprofilen und Stahlträger reicht und eine große Fülle an Rohrzubehör umschließt, musste all dies in kaum zu überbietender Kleinarbeit in einer Datenbank erfasst werden. Wie gesagt: Das Ganze auf einer einzigen, schnell überschaubaren digitalen Plattform und nicht wie im Fachkatalog aus Papier, das als unhandlicher, dicker Wälzer in der untersten Schublade abgelegt wird.
Die Tüftler von Mapudo haben es geschafft, dass auf ihrer Plattform auch die nichtalltäglichen Dinge, die kleinen, plötzlich anstehenden Spontankäufe in Kurzzeit über die Bühne gehen können. Nach der Sisyphusarbeit der ersten ein, zwei Jahre hat die Datenbank ihr Wachstum nicht eingestellt. Neue Produkte werden eingepflegt und müssen laufend aktualisiert werden. Wenn Hersteller und Händler sie auf Mapudo anbieten, wird erst nach Geschäftsabschluss abgerechnet, an Mapudo geht eine Provision. Für Einkäufer ist die Nutzung der Plattform kostenlos.

DÜSSELDORF: ZENTRUM DES HANDELS

Aktuell sind auf der Plattform vom Spezialisten für Rohrzubehör bis zu etablierten Herstellern von Stahlprodukten über 20 Händler gelistet. Dass unter ihnen auch der Name des in der Champions Leage spielenden Düsseldorfer Röhrenkonzerns Vallourec zu finden ist, dürfen sich die Jungunternehmer mit Recht als Visitenkarte ans Revers heften. Wie gesagt: Es geht aufwärts.
Martin Ballweg ist Betriebswirtschaftler, hat an der privaten WHU Otto Beisheim School of Management in Vallendar – übrigens auch eine Kaderschmiede für Start-up-Gründer – studiert. Jetzt ist er Düsseldorfer mit Sitz in der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer. Und als solcher schlägt er den Bogen zu seiner Branche mühelos: Düsseldorf sei als Zentrum des Stahlhandels und wegen seiner Nähe zum Ruhrgebiet mit vielen bedeutenden Unternehmen eine attraktive Stadt. „Wir haben hier alles, was wir brauchen, die kurzen Wege zum Flughafen und zum Kunden", sagt er. „Berlin zum Beispiel wäre für uns keine Lösung."

Matthias Roscher

FIRMENFOTOS

Ein Lunch de Luxe

Das Kaffee Uhlenbusch in Düsseldorf.

An der Wand hängt eine rosa Kuckucksuhr, die Stühle sind ein Flohmarkt-Mix, neben einem der Tische baumelt eine Kollektion von geblümten Topflappen, darüber Heiligenbildchen. Die Einrichtung des „Kaffee Uhlenbusch" an der Klosterstraße hat von allem ein bisschen, ist zusammengewürfelt, lässig und gewürzt mit einer kräftigen Prise Ironie. Sie könnte fast ablenken von dem, was da auf den Keramiktellern und Holzbrettern serviert wird, was allerdings schade wäre. Denn dort zu frühstücken (empfehlenswert die üppig belegten Stullen oder das Rheinuferfrühstück mit Krabbenrührei und Schwarzwälder Schinken) ist schon ein Vergnügen. Das Mittagessen aber darf als Ereignis gelten und verrät die Hand eines Meisters – Lunch de luxe. Diese Mittagskarte hat es in sich: Sie listet nur vier Gerichte auf, wechselt alle zwei Wochen und liest sich wie eine kulinarische Reise um den Globus. Mal rückt Thailand in den Mittelpunkt, mal Frankreich oder Japan – wie an diesem Tag. Wir entscheiden uns für Teriyaki-Ente und Fisch-Tempura: Die Ente ist zart und würzig und findet in lauwarmem Rettich einen rasanten Begleiter. Beim Tempura sind sanft-gewürzte Fischstückchen von einem Knuspermantel umhüllt, der auch bei den letzten Happen noch knusprig bleibt – beides köstlich.

Ein paar Wochen zuvor, als sich die Karte von der französischen Cuisine inspirieren ließ, probierten wir eine exzellente Bouillabaisse und Coq au vin – von der Sauce müsste man um ein Extra-Portiönchen bitten, von den krönenden Speckscheiben auf dem Hühnchen eigentlich auch, sie waren hauchdünn und krachend knusprig. Diese Mittagsgerichte kosten 17 oder 18 Euro, vorweg wird eine winzige Vorspeise serviert (am japanischen Mittag ein Curry-Kokossüppchen), danach ein Mini-Dessert, auch eine Flasche Mineralwasser ist inklusive. Und zum Kaffee gibt's, wenn man Glück hat, ein paar süße Krümel: vom Streuselkuchen nur die Streusel – also die Krönung.

Die Wartezeit aufs Essen lässt sich mit einem Griff ins Bücherregal verkürzen: Da steht die Biografie von Hannelore Kohl gleich neben einem Rezeptbuch für die kalte Küche. Nicht, dass solche Nachhilfen hier gebraucht würden. Patron des Kaffee Uhlenbusch ist Bastian Falkenroth der gleich nebenan in seinem Restaurant Nenio zaubert, über dem ein Michelin-Stern leuchtet.

Auch das Café verwandelt sich am Abend in U. das Restaurant, dann werden dort feine (und deutlich teurere) Menüs serviert. Aber das ist eine andere Geschichte.

Ute Rasch

FOTO: EGGERT GROUP

Kaffee Uhlenbusch / Klosterstraße 34 / 40211 Düsseldorf / Telefon 0211 91 33 69 92 Reservierung: www.u-dasrestaurant.de / Öffnungszeiten: Kaffee Uhlenbusch montags bis freitags 8.30 bis 18 Uhr, samstags 10 bis 18 Uhr, danach „U. das Restaurant": dienstags bis samstags 19 bis 23 Uhr.

Not Business as usual

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

[1] Foto: Andreas Endermann / Fleurs de Paris by Kaviar Gauche

[4] Foto: Unique

[2] Foto: Breuninger

[5] Foto: Stadt Ratingen

[3] Foto: DRK

[6] Foto: Landeshauptstadt/ Melan

1. KAVIAR GAUCHE & FLEURS DE PARIS

Vor zehn Jahren gründeten die Designerinnen Johanna Kühl (links) und die mit Regisseur Oskar Roehler verheiratete Alexandra Fischer-Roehler (rechts) ihre Couture-Brautmode unter dem Namen Kaviar Gauche. Bei einer Party in ihrem Laden an der Kö feierten sie nun eine neue „Love Affaire“ mit Viktoria Frister von Fleurs de Paris. Frister konserviert Rosen auf so spezielle Art, dass sie auch nach Jahren noch duften.

2. MODE-HERZ SCHLÄGT AM RHEIN

Im Rahmen der CPD Ordertage präsentierte das Fashion- und Lifestyle-Unternehmen Breuninger zum vierten Mal eine exklusive Fashion Show. In Anwesenheit prominenter Gäste wie Regisseur Sönke Wortmann (3. von links) wurden die schönsten Trends der kommenden Herbst-Saison inszeniert. Zuvor bereits zelebrierte Breuninger neue Highlights mit der Eröffnung der Premium-Damen-Welt. Ab sofort sind im Düsseldorfer Haus neu die Kollektionen von Marken wie Céline, Victoria Beckham, Valentino oder Stella McCartney präsent.

3. TANDEM-RAD FÜR SENIOREN

Die Freude bei den Bewohnern des DRK-Seniorenzentrums Grafental ist groß: Mit der großzügigen Spende eines neuen Dreirad-Tandem Fun2Go können nun auch Senioren mit Handicaps wieder auf’s Fahrrad steigen. Zu den Sponsoren gehören Lutz Aengevelt, im Namen der Düsseldorfer Breucker Stiftung, Ralph am Brunnen sowie Birte und Paul Prange genauso wie DRK-Botschafter Horst Klosterkemper und Stefan Fischer, DRK-Vorstandsvorsitzender.

4. ELEGANZ, RHYTHMUS, GLAMOUR

Mit einem atemberaubenden Tango eröffnete Topmodel Rebecca Mir zusammen mit ihrem Partner Massimo

[7] Foto: Landeshauptstadt/Melanie Zanin

[8] Foto: Meyer / Geuer & Geuer Art GmbH

nie Zanin

[9] Foto: Gallery

Sinató die unique Fashion Show „Time to Shine“. Modenschau und Aftershowparty fanden im Rahmen der Plattform Fashion in Düsseldorf im Areal Böhler vor mehr als 700 Besuchern, darunter zahlreiche Prominente, statt. Viel Applaus gab es für Firmengründer und Creative Director Shahin Moghadam, den das Modelteam auf den Laufsteg holte.

5. GUTE STIMMUNG BEI NRW-RADTOUR

Die stellvertretende Bürgermeisterin Anne Korzonnek gab den Startschuss für das letzte Wegstück der NRW-Radtour nach Mettmann. Im Rahmen der vierten und letzten Etappe trafen die rund 1.500 Teilnehmer zur Mittagsrast im Cromford Park in Ratingen ein.

6. „WIR JONGES. MITTENDRIN“

Zum 85. Geburtstag hat der Heimatverein Düsseldorfer Jonges e.V. nicht nur ein großes Fest im Stadtmuseum und Rosengarten gefeiert, sondern auch erstmals im Rahmen einer Ausstellung Schätze aus seinem Archiv gezeigt.

7. PINGUIN-PATENTANTE

Ob Schlammspringer, Nipa-Palme oder das Perlboot: Für Tiere, Pflanzen oder Exponate des Aquazoo Löbbecke Museums können Fans des Düsseldorfer Instituts eine Patenschaft übernehmen. Die Tochter von Oberbürgermeister Thomas Geisel, Charlotte, hat die Patenschaft über einen der Brillenpinguine übernommen. Aquazoo-Direktor Dr. Jochen Reiter hat die Patenschaftsurkunde im Beisein von Oberbürgermeister Thomas Geisel an Charlotte Geisel überreicht.

8. HA SCHULT IN DER GALERIE GEUER

Natürlich kam der Aktionskünstler HA Schult zur Vernissage in die Galerie Geuer – schließlich ist dort auch sein berühmtes, bereits 1977 zur Dokumenta in Kassel entstandenes Werk „Crash“ ausgestellt.

9. DESIGNER-TALK BEI DER GALLERY

Mit einer stabilen Besucherzahl von rund 6.000 Facheinkäufern ging die Gallery zu Ende. „Besonders freut uns, dass die Internationalität mit Facheinkäufern aus Großbritannien, den USA und Australien wieder deutlich zugenommen hat“, resümierte Ulrike Kähler, Project Director der Gallery und Gallery Shoes. Einer der Höhepunkte war der Designer-Talk mit Dawid Tomaszewski.

Dagmar Haas-Pilwat

Düsseldorf | Eine Welt Tage 2017
Foto: molter&sartor

Heiligenhaus | Essener Gitarrenduo
Foto: Essener Gitarrenduo

Velbert | Boogielicious
Foto: : Boogielicious

Hilden | „...und ein Moment ist für mich“
Foto: Ansgar Maria van Treeck

Mettmann | Zaubersalon Rheinland
Foto: Achim Felix Hollenberg

Wülfrat | Die Metropol Solisten
Foto: Metropol Solisten

Düsseldorf | Eine Welt Tage 2017
Unter dem Motto „Wir alle gemeinsam – für eine gerechte Welt“ lädt der Verein „Eine Welt Forum Düsseldorf“ bis Dezember zu rund 150 Veranstaltungen ein. Termine unter www.eineweltforum.de/ewt_veranstalt/

Düsseldorf | „Der Typ ist da“
Hanns-Josef Ortheil liest in der Veranstaltung der Buchhandlung Dietsch aus seinem neuen Roman „Der Typ ist da“. Voller Drive und Witz erzählt er von drei jungen Frauen und einem Fremden, der die Fähigkeiten besitzt, ihre Leben komplett zu verändern.
Freizeitstätte Garath
Fritz-Erler-Straße 21
20. September, 20 Uhr

Erkrath | Dinner für Spinner
Komödie über ein Dinner, bei dem nicht das Essen im Mittelpunkt steht, sondern ein möglichst peinlicher Gast.
Stadthalle Erkrath
Neanderstraße 58
20. September, 20 Uhr

Haan | Improvisations Trio Raum 3+ Elektronik
Jazz-Konzert des Kulturvereins Alte Pumpstation Haan e.V.
Zur Pumpstation 1
28. September, 19 Uhr

Heiligenhaus | Essener Gitarrenduo
Spanischer Abend mit vielen musikalischen Spezialitäten der iberischen Halbinsel.
Museum Abtsküche
Abtskücher Straße 37
15. September, 19 Uhr

Hilden | „... und ein Moment ist für mich“
Ausstellung mit Arbeiten von Ansgar Maria van Treeck.
Kunstraum Gewerbepark-Süd
Hofstraße 64
5. bis 27. September, dienstags bis freitags 14 bis 18 Uhr

Langenfeld | Farbrausch
Ausstellung mit Stickereien von Martina Pallasch nach Motiven der Malerei.
Stadtbibliothek Langenfeld
Hauptstraße 131
5. bis 30. September, dienstags und freitags 9 bis 19 Uhr, mittwochs und donnerstags 14 bis 19 Uhr, samstags 10 bis 14 Uhr

Mettmann | Zaubersalon Rheinland
Exklusive Zauberkunst im kleinen Kreis – ganz im Stil der Salons der goldenen Zwanziger.
Kulturvilla Mettmann
Beckershoffstraße 20
17. September, 19 Uhr

Monheim | Zwischen Kölsch und Alt
Mon Guides erzählen die traditionsreiche Biergeschichte – unterhaltsame Anekdoten inklusive.
Doll Eck
Krummstraße 25
24. September, 18 Uhr
Anmeldung unter Telefon 02173 27 64 44

Ratingen | Die Mausefalle
Aufführung des Kriminal-Klassikers von Agatha Christie.
Stadttheater Ratingen
Europaring 9
27. September, 20 Uhr

Velbert | Boogielicious
Musik des deutsch-niederländischen Boogie-, Blues und Jazz-Trios.
Alldiekunsthaus
Wiemerstraße 3
30. September, 19.30 Uhr

Wülfrath | Die Metropol Solisten
Ein Reise Erster Klasse zu den deutschen Schlagererfolge der 1920er, 1930er und 1940er Jahre.
Kommunikations-Center
Schlupkothen 49a
24. September, 17 Uhr

Immer wieder sonntags …

„Fabelhaft, eure Züge. Zuverlässig, pünktlich, sauber. Und sie fahren auch samstags!“ Die beiden nicht mehr ganz jungen Männer im Zug sind außer sich vor Begeisterung. Das hat es in der Geschichte der Deutschen Bahn vermutlich auch noch nicht gegeben. „Wir sind nicht von hier“, sagt der eine der beiden Anhänger des DB-Fanclubs. Wären wir natürlich nicht drauf gekommen. Wir könnten schwören, er lächelt dabei entschuldigend. Aber das ist vermutlich nur Wunschdenken. In welchem Land fahren samstags keine Züge? Wir sind neugierig geworden. Und dann erzählen sie fröhlich, dass sie aus Israel kommen. Aha, die Züge fahren dann wohl nicht wegen des Schabbats. Jawohl, sagen sie. Samstags bleibt nur das Taxi. Da ist das Reisen mit der Deutschen Bahn einfach viel entspannter.

Der Schabbat oder Sabbat ist den Juden eigentlich was den Christen der Sonntag ist – der Tag des Herrn. Nur käme niemand im Traum darauf, den Bahnverkehr in Deutschland deshalb einzustellen. Dabei ist die christliche Sonntagsruhe sogar noch ein römisches Erbstück aus dem 4. Jahrhundert. Eigentlicher Zweck: Der Besuch der Heiligen Messe.

Wer sonntags arbeiten muss und wer nicht, ist inzwischen weniger Sache der Religion als der Berufszugehörigkeit. Die Awista macht auch am Sonntag sauber, der Bäcker verkauft frische Brötchen, Ärzte und Pflegekräfte sind selbstverständlich im Einsatz. Journalisten zimmern die neuesten Nachrichten für die Montagszeitung zusammen, während die Schwimm-Meister der Bädergesellschaft für die Erholung von Familien einstehen. Schnell wird deutlich: Es gibt viele Ausnahmen in Sachen Sonntagsruhe.

Doch in keiner Branche wird darum so herzhaft gestritten wie im Einzelhandel. Rein theoretisch dürfte es elf Sonntag im Jahr in Düsseldorf geben, an denen Geschäfte öffnen. Stets von 13 bis 18 Uhr. Der sonntägliche Kirchgang bleibt damit ebenso unbenommen wie das ausgiebige gemeinsame Frühstück.

Die Kritik von Kirchen und Arbeitnehmer-Vertretungen wird aber ernst genommen. Der Düsseldorfer Stadtrat agierte deshalb durchaus mit Augenmaß, einigte sich auf acht Termine für 2017. Und prompt ging das Theater los. Die Gewerkschaft Ver.di klagte, und bekam Recht. Am 2. April wurde der verkaufsoffene Sonntag in der City gestrichen, am 7. Mai in Benrath.

Die Gewerkschaft beruft sich auf geltendes Recht und beklagt die zusätzliche Belastung für die Mitarbeiter im Einzelhandel durch solche Termine. Der Handel will durch solche Aktionen der Konkurrenz im Internet ein Schnippchen schlagen.

„Die christliche Sonntagsruhe ist ein römisches Erbstück aus dem 4. Jahrhundert.“

Ist beides nicht von der Hand zu weisen und klingt beides nicht wirklich überzeugend. Acht Sonntage können gegen ein 24-Stunden-Angebot nicht anstinken. Acht Sonntage werden aber auch keine Familie zerstören. Gerade für den Einzelhandel im Stadtteil aber sind sie ein wichtiges Marketing-Instrument. Wann, wenn nicht zum Stadtteilfest oder Künstlermarkt, fährt man am Wochenende mal von Kaiserswerth nach Eller?

Acht Sonntage für eine Stadt wie Düsseldorf sind doch ein fairer Kompromiss. Über den sich manch andere Berufsgruppe Löcher in den Bauch freuen würde. Und wo kein Kläger, da kein Richter.

Neulich waren wir sonntags im niederländischen Roermond. Dorthin verschlägt es an Sonn- und Feiertagen auch viele Düsseldorfer zum Powershoppen und Fritten essen. Erlebnis-Einkauf nennt man das. Die Stadt scheint gut davon zu profitieren. Alles wirkt gepflegt, sauber und nett. Roermond gehört zur katholischen Provinz Limburg. An der Kasse eines Ladens kamen wir mit einer Frau ins Gespräch. Sie kam aus Düsseldorf. Sie arbeitete im Einzelhandel. Sonntags fährt sie zur Arbeit nach Holland, um sich Geld dazu zu verdienen. Die Züge fahren ja bei uns glücklicherweise auch am Sonntag …

Yvonne Hofer, Verantwortliche Redakteurin des Düsseldorfer Anzeigers

FOTO: MELANIE ZANIN

14 Fragen an ...

... Monica Lanzendörfer,
Geschäftsführende Gesellschafterin Fit in Haan GmbH & Co. KG

Die Fit in Haan GmbH & Co. KG beschäftigt sich mit Fitness-und Gesundheit für Menschen, die einen ganzheitlichen Ansatz bevorzugen. Dabei bietet das erste nach DIN zertifizierte Fitnessunternehmen in NRW innovative Konzepte und ein großes Angebot.

Wo möchten Sie leben?
Ich lebe in Düsseldorf, meiner Wahlheimat, dort fühle ich mich wohl.

Was schätzen Sie am Standort Haan?
Der Charme der Kleinstadt, der persönliche Kontakt zu den Menschen und die kurzen Wege.

Was sollte für den Standort noch getan werden?
Wir liegen mit unserem Unternehmen im Gewerbegebiet, das leider mit öffentlichen Verkehrsmitteln nicht zu erreichen ist. Viele unserer älteren Kunden, die nicht mehr mobil sind, aber auch die Jugendlichen bemängeln dies und würden eine Bushaltestelle begrüßen.

Welchen Beruf hätten Sie gern ergriffen?
Sport hat schon immer mein Leben bestimmt und ich übe meinen Traumberuf aus.

Ihre größte Stärke?
Ich bin eine Kämpfernatur, Schwierigkeiten bremsen mich nicht aus.

Ihre größte Schwäche?
Ungeduld, am liebsten erledige ich alles sofort.

Welche Eigenschaften schätzen Sie bei Ihren Gesprächspartnern am meisten?
Offenheit und Ehrlichkeit.

Welche Eigenschaften Ihrer Gesprächspartner schätzen Sie am wenigsten?
Aufdringlichkeit und Unhöflichkeit.

Wie verbringen Sie Ihre Freizeit am liebsten?
Beim Sport, Wellness oder mit Freunden bei einem guten Glas Wein.

Wer gehört zu Ihren Vorbildern?
Ich habe keine konkreten Vorbilder, aber viele erfolgreiche Sportler schätze ich für ihre Leistungen und ihr Engagement.

Welche Reform bewundern Sie am meisten?
Die Gleichberechtigung der Frau. Sie hat mir als Unternehmerin nie das Gefühl gegeben, sich mit den männlichen Kollegen nicht auf Augenhöhe bewegen zu können.

Wären Sie Politikerin, was würden Sie sofort ändern?
Ich bin froh, keine Politikerin zu sein. Es gibt so vieles, was man ändern könnte, zum Beispiel das Thema Steuern. Es gibt aber auch vieles, was in Deutschland einfach gut ist, etwa das Recht auf Meinungsfreiheit.

Bitte vervollständigen Sie den Satz:
Der Wirtschaft geht es gut, wenn ...
… die Menschen ihre Gesundheit aktiv gestalten und sie nicht als selbstverständlich annehmen. Denn nur gesunde Mitarbeiter lassen Unternehmen erfolgreich sein.

Wie lautet Ihr Lebensmotto?
Lieber etwas riskieren, als ewig zu bereuen, sich nicht getraut zu haben.

FOTO: PRIVAT

A

MALSCHULE ARTISTICA
Kursleiter: G. Medagli
Mobil 0178 1396869
Vohwinkeler Str. 154
42329 Wuppertal
www.medagli.de

B

Sie planen die gesamte Renovierung
Ihrer Büroflächen oder Ladenflächen?
Wir unterstützen Sie gerne tatkräftig!
Rufen Sie uns an 0211-1645770
www.Bodenbelag-Koch.de/firmenkunden
BODENBELAG KOCH
PARKETT – LAMINAT – VINYL
Verkauf und Verlegung

H

SEIT 12 JAHREN IHRE HUNDETAGESSTÄTTE
www.huta-ratingen.de
fon 02102.94 24 944
HUTA RATINGEN
direkt am Breitscheider Kreuz

Raumbegrünung mit Hydrokulturen und Kunstpflanzen
www.hytro-studio.de

HOTEL AM WALD
Superior
20 Jahre professionelle Gastlichkeit
in Monheim am Rhein
1997 - 2017
Hotel | Tagungscenter | Restaurant | Feieradresse
An der Alten Ziegelei 4 • 40789 Monheim am Rhein
Telefon 02173 - 33 07 0 • www.hotelamwald.de

M

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

P

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

R

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

T

Schnellauftore | Rolltore | Sektionaltore | Schiebetore | Falttore | Brandschutztore | Garagentore
Beratung
Vertrieb
Montage
Service
Industrietore
Brandschutztore
Garagentore
Partner und Stützpunkthändler der Hörmann Gruppe
INOVATOR
Innovative Torsysteme
Industriestr. 67 · 40764 Langenfeld · Tel. 02173-9763-0 · Fax 976324 · www.inovator.de

WERBEN HILFT VERKAUFEN!

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

BVG

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

Wir fördern das Gute in NRW.

Sabine Baumann-Duvenbeck und ihr Kraftpaket – unterstützt durch die Fördermittel der NRW.BANK.

Die Stärke mittelständischer Unternehmen ist ein wichtiger Motor der Wirtschaft in unserer Region. Eine Eigenschaft, die es wert ist, gefördert zu werden. Z. B. durch den NRW.BANK.Effizienzkredit: Zinsgünstige Darlehen von 25.000 bis 5 Millionen Euro für Modernisierungen, die Ihre Anlagen zukunftsfähig machen. Sprechen Sie mit uns über Ihre unternehmerischen Ziele.

www.nrwbank.de/staerke

NRW.BANK
Wir fördern Ideen