



Thema Wirtschaft



Niederrheinische Industrie- und Handelskammer
Duisburg · Wesel · Kleve zu Duisburg

www.ihk-niederrhein.de

Juli/August 7/8 · 2015



Heimat shoppen

Für einen starken Einzelhandel
Aktionstage am 11. und 12. September

Seite 8



Editorial

Hafenstandorte der Region und Airport Weeze sind bedeutsam für ganz Nordrhein-Westfalen

Um in die Zukunft zu investieren und neue Arbeitsplätze zu schaffen, müssen sich Unternehmen frei entwickeln können. Dafür benötigen sie unter anderem ausreichend Flächen. Der Landesentwicklungsplan - kurz LEP - wird derzeit neu aufgestellt und regelt, welche und wie viele Flächen künftig für Wohnen, Gewerbe, Industrie, Landwirtschaft oder als Freiflächen genutzt werden können. In einem ersten Entwurf sah dieser Plan einen stark restriktiven Umgang mit Flächen vor. Wir begrüßen es daher sehr, dass die Landesregierung bereits Ende April deutlich gemacht hat, dass sie die Entfaltungsmöglichkeiten für die Unternehmen in Nordrhein-Westfalen sichern und auch die Inanspruchnahme neuer Flächen ermöglichen will.

Auch die Bedeutung der Hafenstandorte der Region wird jetzt anerkannt. Neben den Häfen in Duisburg und Wesel stärkt die Landesregierung die Häfen in Emmerich, Voerde und Rheinberg als landesbedeutsame Standorte mit überregionaler Funktion.

Warum dem Airport Weeze, mit fast zwei Millionen Passagieren pro Jahr der viertwichtigste Flughafen in NRW, keine landesbedeutsame Funktion zugeschrieben werden soll, ist unverständlich, zumal der Flughafen Münster/Osnabrück, mit nur rund 900 000 Passagieren, als „landesbedeutsam“ gelten soll. Hier werden aufgrund fragwürdiger Kriterien unserer Region Entwicklungsperspektiven genommen. Die Marktchancen des Flughafens im Grenzgebiet zu den Niederlanden werden offenbar völlig verkannt.

Auf Initiative der Industrie- und Handelskammer haben die Akteure der Region in einem gemeinsamen Schreiben an die Bundes- und Landtagsabgeordneten gefordert, den Airport nicht ins Abseits zu stellen.

Wir hoffen sehr, dass die Politik unsere Initiative unterstützt und es wie bei den Häfen zu Nachbesserungen kommt.

S. Convent-Schramm

Susanne Convent-Schramm

Vizepräsidentin der Niederrheinischen IHK



(8) Heimat Shoppen – Aktionstage des Einzelhandels

Die von der IHK initiierte Kampagne „Heimat shoppen“ macht auf die vielseitigen Bedeutungen von Handel, Gastronomie und Dienstleistern für die Innenstädte aufmerksam. „tw“ zeigt, welche Werbegemeinschaften in der Region am 11. und 12. September mit von der Partie sind und stellt einige Programmpunkte der Aktion vor.

Titelbild: Cantaloop

(12) IHK-Schwerpunktthema: Internet statt Innenstadt?

Der Online-Anteil im deutschen Einzelhandel steigt seit Jahren. Das hat auch Konsequenzen für den stationären Einzelhandel und die Innenstädte. „tw“ geht der Frage nach, worauf sich der Handel einstellen muss und welche Chancen sich bieten.

(14) Vollversammlung der IHK tagte in Bedburg-Hau

Die Sitzung der IHK-Vollversammlung fand dieses Mal im historischen Gesellschaftshaus der LVR-Klinik Bedburg-Hau im Kreis Kleve statt. Beim anschließenden Sommerempfang sprach Gastredner Hermann Gröhe, Bundesminister für Gesundheit, über Chancen und Herausforderungen in der Gesundheitspolitik.

(22) Auszubildende als Energie-Scouts gesucht

Unternehmen beschäftigen sich oft mit der Frage, wie Energie und Ressourcen – und damit Kosten – eingespart werden können. Die IHK bietet dazu ein neues Projekt speziell für Auszubildende an. Als Energie-Scouts sollen die jungen Leute dazu beitragen, Energieeinsparpotenziale im Betrieb zu erkennen, zu dokumentieren und Verbesserungen anzuregen.

(52) Betriebspraxis: Fit für den digitalen Wandel?

Der digitale Wandel hält in viele Bereiche Einzug, so auch in die Unternehmenskommunikation. Dr. Kerstin Hoffmann, viel gelesene Buchautorin und Kommunikationsexpertin, geht in „tw“ darauf ein, welche Kernkompetenzen wichtig sind, um die Öffentlichkeitsarbeit zu erneuern.

„tw aktuell“ –

Das Wirtschaftsmagazin im TV-Format. Die komplette Sendung zu ausgewählten Themen dieser Ausgabe kann über den QR-Code oder über die Mediathek unter www.ihk-niederrhein.de aufgerufen werden.



Inhalt

Editorial

- (1) Hafenstandorte der Region und Airport Weeze sind bedeutsam für ganz Nordrhein-Westfalen

Kompakt

- (4) Wissensgipfel der Ruhr-IHKs
- (5) Termine kompakt
- (6) Neue App der Niederrheinischen IHK

- (7) **IHK-Service: Recht, Steuern, Finanzen**

Titelthema

- (8) Heimat shoppen – das Gute liegt nahe

- (12) **IHK-Schwerpunktthema**

Wirtschaft und Region

- (14) IHK-Vollversammlung tagte
- (17) Chefs geben Schulklassen Einblicke in ihr Unternehmen
- (25) Familienfreundliche Unternehmen gesucht
- (27) Lange Nacht der Industrie

(38) IHK-Service PLUS

- (41) **IHK-Service: Literatur-Tipp der Redaktion**

Unternehmen im Blick

- (42) Das tw-Wirtschaftsbild
- (44) Airport Weeze: Halbjahresbilanz
- (49) Elsa Coloured Shoes – Weltmarktführer aus Emmerich

(50) Zur Person

Betriebspraxis

- (52) Ist Ihr Unternehmen fit für den digitalen Wandel?
- (54) Neues aus den Hochschulen

(60) Special: Außenwirtschaft

(66) IHK-Service: Bildung

(68) Handelsregister

(71) Impressum

(72) Einblick

Beilagenhinweis:

Dieser Ausgabe liegt eine Teilbeilage der Firma Wortmann AG bei. Wir bitten um freundliche Beachtung.



Foto: © panthermedia.net/Anton Balazh

● **Seminar am 17. September bei der IHK in Duisburg**

Kosten sparen bei der CE-Kennzeichnung

EU-Richtlinien verpflichten Hersteller und Importeure bestimmter Produkte wie Maschinen, elektronische Geräte oder Spielzeuge das CE-Zeichen auf Waren anzubringen. Durch unklare gesetzliche Vorgaben oder Unkenntnis über die Anforderungen entstehen in Unternehmen nachträglich Kosten, die bereits im Produktplanungsprozess vermieden werden können.

Die Niederrheinische IHK bietet zu diesem Thema in Duisburg am 17. September, 9 bis 16 Uhr, ein Seminar an, in dem gezeigt wird, wie CE-konforme Lasten- und Pflichtenhefte gestaltet und interne Freigabeprozesse in der Fertigung organisiert werden können oder wie sich Regressansprüche vermeiden lassen. Angesprochen sind verantwortliche Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf, Planung, Fertigung und Vertrieb, die CE-pflichtige Produkte herstellen, einkaufen oder mit ihnen handeln. Weitere Informationen unter www.ihk-niederrhein.de/CE-Management oder bei Stefan Finke, Telefon 0203 2821-269, E-Mail finke@niederrhein.ihk.de ●

● **Wissensgipfel der Ruhr-IHKs am 14. September**

Motto „Wir bilden Zukunft“

Unter dem Motto „Wir bilden Zukunft“ veranstalten die sechs Industrie- und Handelskammern im Ruhrgebiet gemeinsam mit dem Regionalverband Ruhr und dem Initiativkreis Ruhr den dritten Wissensgipfel Ruhr. Am 14. September, ab 13 Uhr, steht in der Philharmonie Essen die Frage im Mittelpunkt, wie Fachkräfte mit guten Bildungsangeboten und passgenauen Übergängen von der Hochschule in die Wirtschaft in der Region gehalten werden können. Gemessen an den Studierendenzahlen ist das Ruhrgebiet bereits jetzt die bundesweit größte Talentschmiede. Dieses Potenzial gilt es stärker zu nutzen, um die Region für die Zukunft fit zu machen.

Um den Austausch zwischen Wirtschaft und Wissenschaft weiter voranzutreiben, werden Beispiele guter Praxis vorgestellt und diskutiert. Unter anderem wird Svenja Schulze, Ministerin für Innovation, Wissenschaft und Forschung des Landes NRW, über politische Rahmenbedingungen sprechen. Mehr Details bei Nadine Deutschmann, Telefon 0203 2821-289, E-Mail deutschmann@niederrhein.ihk.de oder unter www.wissensgipfel.ruhr ●



Foto: © PE / Sven Lorenz



Foto: Hendrik Grzebatzki

● **Intensivseminar „Interview fürs Fernsehen“**

Sicheres Auftreten vor der Kamera

Am 7. und 8. September organisiert der Ernst-Schneider-Preis der deutschen Industrie- und Handelskammern e. V. für Führungskräfte das Intensivseminar „Interviews fürs Fernsehen“. Die Teilnehmer üben, vor der Kamera Sicherheit und Authentizität zu erlangen und in wenigen Sätzen Kernbotschaften zu formulieren. Zum Seminar gehört ein Gespräch mit der Wirtschaftsredaktion des WDR.

Das Interviewtraining mit dem Fernsehmoderator und Autor Hans-Joachim Rüdell findet im „Theater im Hof“ in Köln statt. Das auf sieben Teilnehmer begrenzte Seminar kostet 930 Euro. Außerdem erhält jeder Teilnehmer zur Nachbereitung seine vom Seminarleiter individuell kommentierten Übungen auf DVD. Anmeldungen bei Marta Dubasiewicz, Telefon 0221 1640-158, E-Mail marta.dubasiewicz@koeln.ihk.de ●

- **Bekanntmachungen der IHK**

Immer aktuell im Internet

Wichtiger Hinweis für die IHK-zugehörigen Unternehmen: Alle offiziellen Bekanntmachungen veröffentlicht die IHK zeitnah auf ihrer Homepage unter www.ihk-niederrhein.de/IHK-Bekanntmachungen. Damit stehen die Informationen schneller zur Verfügung als bei einer Veröffentlichung in der Zeitschrift „Thema Wirtschaft“. Hinsichtlich der Veröffentlichungspflicht zählt die Bekanntmachung im Internet. Ist bei Beschlüssen Satzungsrecht der IHK berührt, so erfolgt die Veröffentlichung weiterhin in der IHK-Zeitschrift „Thema Wirtschaft“.

Dies geht zurück auf einen Beschluss der Vollversammlung. Nähere Informationen bei Ass. Matthias Wulfert, Geschäftsbereich Recht und Steuern, Telefon 0203 2821-309, E-Mail wulfert@niederrhein.ihk.de ●

- **Initiativpreis NRW 2015**

Engagierte Familienunternehmen gesucht

Der „Initiativpreis NRW“ der Funke Mediengruppe in NRW und der WGZ Bank würdigt jährlich das soziale, ökologische und gesellschaftliche Engagement mittelständischer Familienunternehmen in Nordrhein-Westfalen. Prämiert werden besondere Leistungen in folgenden Bereichen: innovative Leistungen auf dem Gebiet grüner Technik und des Umweltschutzes, neue Arbeitsplätze in NRW sowie besonderes gesellschaftliches Engagement. Bei der Auswahl der Preisträger werden neben der Bedeutung der unternehmerischen Leistung auch die Originalität und das persönliche Engagement gewürdigt.

Bis zum 25. September können sich Unternehmen bewerben, die mehrheitlich in Familienbesitz sind. Als mittelständisch gelten Firmen mit weniger als 500 Beschäftigten. Weitere Details unter www.initiativpreis-nrw.de. Dort stehen auch die Bewerbungsunterlagen und Ausschreibungsbedingungen zur Verfügung. ●

- **Ausbildungsabbrüche verhindern**

Ehrenamtliche Senior-Experten unterstützen Jugendliche

Etwa jeder vierte Auszubildende in Deutschland löst seinen Vertrag frühzeitig auf und bricht seine Ausbildung ab. Nur jeder zweite setzt die Ausbildung in einem anderen Betrieb und Beruf fort. Auch für Unternehmen ist dies mit erheblichen Kosten verbunden. Hier setzt die bundesweite Initiative VerA (Verhinderung von Ausbildungsabbrüchen) an. Junge Menschen, die im Betrieb oder in der Berufsschule auf Schwierigkeiten stoßen oder überlegen, ihre Lehre abzubrechen, bekommen einen lebens- und berufsfernen Ehrenamtlichen an die Seite gestellt, der ihnen durch die Krise hilft.

Im Mittelpunkt der Ausbildungsbegleitung stehen die Klärung von fachlichen Fragen, die Begleitung von Übungen für die berufliche Praxis, die Unterstützung von Prüfungsvorbereitungen sowie der Ausgleich sprachlicher Defizite. Auch soziale oder finanzielle Probleme können gelöst werden. VerA ist eine Initiative des Senior Experten Service (SES), der Fach- und Führungskräfte für solche Aufgaben vermittelt. Mehr Details unter www.vera.ses-bonn.de ●



IHK-Service

Termine kompakt

MESSEN & KONGRESSE

FAIR TRADE & FRIENDS

Messe rund um den fairen Handel. 28. bis 30. August, Messe Westfalenhallen Dortmund.

www.fairandfriends.de

Shipping-Technics-Logistics

Die einzige Fachmesse für Binnenschifffahrt in Deutschland. Deutsche und niederländische Unternehmen präsentieren Produkte, Trends, Innovationen und Dienstleistungen für die maritime Branche. 29. und 30. September, Messe Kalkar.

www.messekalkar.de

IHK-SEMINARE

IHK-Zertifikatslehrgang: Betriebswirtschaft für Nicht-Kaufleute

Mit diesem Weiterbildungsangebot wird den Teilnehmern das Funktionieren und Handeln von Unternehmen im Marktgeschehen anhand von praxisnahen Sachverhalten erläutert. Sie lernen, was ein Unternehmen markt- und wettbewerbsfähig erhält, wie betriebliche Prozesse und Abläufe erfolgreich organisiert werden und wie sich Kosten sowie das Ergebnis eines Unternehmens aktiv beeinflussen lassen. 27. August bis 3. Dezember, donnerstags 17.30 bis 20.45 Uhr, in der IHK, Duisburg. Weitere Informationen und Anmeldung bei Maria Kersten, Telefon 0203 2821-487.

E-Mail kersten@niederrhein.ihk.de

Wirtschaftsjunioren

Podiumsdiskussion mit den drei Klever Bürgermeisterkandidaten Udo Janssen, Dr. Artur Leenders und Sandra Northing. 27. August, Stadthalle Kleve, Beginn 19 Uhr. Ausrichter sind die Wirtschaftsjunioren im Kreis Kleve, die Moderation übernimmt Sascha Devigne (Studio 47). Anmeldung unter wirtschaftsjuniorenkleve@niederrhein.ihk.de

Wie Sie Konflikte nutzen können – Mit Konflikten konstruktiv umgehen

In diesem Seminar lernen Sie die Grundlagen der Kommunikation und des Konfliktmanagements kennen. Sie lernen, sich selbst und Ihre Interessen zu positi-



IHK-Service

Termine kompakt

onieren, Konflikte sachlich auszusprechen und kommunikativ gemeinsam eine konstruktive Problemlösung zu erarbeiten. 1. September, 9 bis 16.30 Uhr, in der IHK, Duisburg. Informationen und Anmeldung bei Maria Kersten, Telefon: 0203 2821-487.

E-Mail kersten@niederrhein.ihk.de

IHK-Zertifikatslehrgang:

Online- und Cross-Channel-Marketing

Das Onlinemarketing bietet Unternehmen immer mehr interessante Möglichkeiten zur Kundenansprache. Der Lehrgang geht auf verschiedene Fragestellungen ein: Wie sieht ein geeignetes Onlinemarketingkonzept aus? Wie kann das eigene Unternehmen von Beginn an positiv zwischen Wettbewerbern positioniert werden? Welche Maßnahmen und Werkzeuge müssen ergriffen werden, um ein Unternehmen im Internet gut und langanhaltend zu platzieren? Dabei wird auf die Möglichkeiten für große Unternehmen genauso eingegangen wie auf die Aufstellungen von kleinen Unternehmen auf dem Markt. 3. September bis 10. Dezember, donnerstags 17.30 bis 20.45 Uhr, in der IHK, Duisburg. Informationen und Anmeldung bei Maria Kersten, Telefon 0203 2821-487.

E-Mail kersten@niederrhein.ihk.de

DNHK-Seminar

Workshop „Keine Akte – Keine Kündigung: Das niederländische Kündigungsrecht“ der Deutsch-Niederländischen Handelskammer (DNHK). 8. September, 13.30 bis 17.30 Uhr, in der IHK Nord Westfalen, Willy-Brandt-Straße 3, 46395 Bocholt.

www.dnhk.org/seminars

Exporttechnik I + II

- Grundlagenseminar zur Auftragsbearbeitung im Export, einschließlich EU-Binnenmarkt. 15. September in der IHK in Duisburg.
- Erweiterungsseminar zur Auftragsbearbeitung im Export, einschließlich EU-Binnenmarkt. Grundkenntnisse aus dem Seminar „Exporttechnik I“ werden vorausgesetzt. 20. Oktober in der IHK, Duisburg. Anmeldung: Andrea Averkamp, Telefon 0203 2821-224.

E-Mail averkamp@niederrhein.ihk.de

• **Neue App der Niederrheinischen IHK**

Publikationen und IHK-Zeitschrift jetzt digital und unterwegs lesen

Die IHK-Zeitschrift „Thema Wirtschaft“ sowie Publikationen der Niederrheinischen IHK sind ab sofort auch via App auf mobilen Endgeräten erhältlich. Alle Ausgaben des Jahres 2015 sowie die Geschäftsberichte der letzten Jahre sind in der neuen App abrufbar – angereichert mit zusätzlichem Material wie Videos oder Bildergalerien.

Die App kann im Google Play Store, im Apple App Store und im Amazon App-Shop unter dem Stichwort „Niederrheinische IHK“ heruntergeladen werden. ●

• **Einkaufsführer für Direkt- und Regionalvermarktung**

Wo sind regionale Lebensmittel am Niederrhein erhältlich?

Regionale Produkte werden immer beliebter. Doch oft stellt sich die Frage, wo sie überhaupt verkauft werden. Hier hilft der Onlineeinkaufsführer www.gutes-vom-niederrhein.de, der das Produktangebot von mehr als 160 Mitgliedern des Aktionsbündnisses Direkt- und Regionalvermarktung am Niederrhein aus den Kreisen Wesel und Kleve bereithält.

Unterteilt ist der Einkaufsführer in die Bereiche Hofläden, Bauernhofcafés und Gastronomie, Landerlebnisse sowie Bauern- und Wochenmärkte. Ein Kalender informiert über aktuelle Hoffesttermine und Veranstaltungen rund um das Thema Direkt- und Regionalvermarktung. ●



Foto: Kreis Wesel

• **Informationsportal für ausländische Fachkräfte**

www.welcome.ruhr

Unter www.welcome.ruhr können sich Fachkräfte aus dem Ausland darüber informieren, wie ein Jobwechsel ins Ruhrgebiet zu organisieren ist. Neben Grundlagen zu Wirtschaft, Bildung, Kultur und Freizeit sind insbesondere Informationen zu Visa-Erteilung, Unternehmensgründung, möglichen Studiengängen oder zur Anerkennung von Abschlüssen übersichtlich zusammengestellt. Hinweise zu Lebensqualität, Kinderbetreuung und Bildungsangeboten im Ruhrgebiet runden das Angebot ab.

Eine ganz besondere Hilfe stellen die Welcome Guides dar, ehrenamtliche Ansprechpartner aus verschiedensten Nationen, die persönlich bei einem Neustart in der Metropole Ruhr beraten. ●

IHK-Service



Recht, Steuern,
Finanzen



Kleinanlegerschutzgesetz in Kraft getreten

Änderungen für Darlehensvermittler

Am 10. Juli ist das Kleinanlegerschutzgesetz in Kraft getreten. Daraus ergibt sich, dass partiarische Darlehen und Nachrangdarlehen jetzt Vermögensanlagen im Sinn des Vermögensanlagengesetzes sind. Für die Vermittlung solcher Produkte ist nunmehr eine Gewerbeerlaubnis nach Paragraph 34f (bisher Paragraph 34c) Gewerbeordnung erforderlich.

Inhaber einer sogenannten „Alterlaubnis“ nach Paragraph 34c Gewerbeordnung müssen ihre Zulassung bis zum 1. Januar 2016 teilweise auf die neuen Regeln umschreiben lassen, wenn sie weiterhin partiarische Darlehen und Nachrangdarlehen vertreiben möchten. **Positiv:** Für sie

gilt ein vereinfachtes und kostengünstiges Verfahren bei der Industrie- und Handelskammer.

Aber aufgepasst: Der Verstoß gegen die Pflicht zur Umschreibung stellt unter anderem eine Ordnungswidrigkeit dar. Darüber hinaus kann das zuständige Ordnungsamt die weitere Ausübung des Gewerbebetriebs untersagen. Betroffene Gewerbetreibende sollten sich also zeitnah über die neue Gesetzeslage informieren und gegebenenfalls Anpassungen vornehmen lassen.

IHK-Infobox



Ansprechpartner für Unternehmen bei der Niederrheinischen IHK: Robert Neuhaus, Telefon 0203 2821-346, E-Mail neuhaus@niederrhein.ihk.de oder Marion Kernig, Telefon 0203 2821-298, E-Mail kernig@niederrhein.ihk.de



Heimat shoppen – das Gute liegt nahe

Die Aktion „Heimat shoppen“ der Niederrheinischen IHK am 11. und 12. September stärkt den Einzelhandel vor Ort und ruft den Verbrauchern die Bedeutung lebendiger Innenstädte ins Gedächtnis. Denn die Innenstädte sind mehr als nur eine Shopping-Meile.



Heimat shoppen



Was macht eine Innenstadt aus? Ist sie lediglich eine Ansammlung von Ladenlokalen und Gastronomiebetrieben – oder ist sie nicht vielmehr ein Ort der Kommunikation, des gesellschaftlichen Lebens, ein Stück unserer Lebensqualität? Was verbirgt sich hinter den Worten „Lass uns in die Stadt fahren“? Ist es lediglich das schnell zu befriedigende Bedürfnis, ein Paar Schuhe zu erwerben – oder erwartet man nicht vielmehr ein Einkaufserlebnis, eine zum Kauf inspirierende Atmosphäre, ein Stück Freizeitgestaltung?

Der Einzelhandel ist der Motor unserer Innenstädte. Seine Anziehungskraft wird mit der „Zentralität“ gemessen, die dort erwirtschaftete Gewerbesteuer ist eine wichtige Einnahmequelle für die Kämmerer der Kommunen. Die Herausforderungen, denen sich der Einzelhandel – sei es durch die Auswirkungen der Demografie oder die Veränderung des Einkaufsverhaltens – stellen muss, sind unmittelbar verknüpft mit der Zukunft der City, wie wir sie heute kennen. Aber der Einzelhandel ist noch mehr: Er ist Arbeitgeber (rund 28 000 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte im IHK-Bezirk Niederrhein arbeiten im Handel) und er übernimmt Verantwortung, indem er jungen Menschen eine Ausbildung (fast 2 000 eingetragene Ausbildungsverhältnisse) ermöglicht. Verantwortung übernimmt der lokale Handel aber auch im sozialen Bereich vor Ort. Finanzielle Unterstützung für den Sportverein oder die Kita und Sachspenden für den Karnevalsumzug und das Schulsommerfest seien hier beispielhaft genannt. Der Handel ist zudem auch Veranstalter vieler Feste und Aktionen in unseren Zentren selbst. Und auch das Aufhängen der Weihnachtsbeleuchtung und die Pflege der Grünanlagen übernimmt in vielen Städten die örtliche Werbegemeinschaft. Der Handel ist also weit mehr als nur ein Ort des Konsums. Um dies den Verbrauchern, den Käufern und Besuchern vor Augen zu führen, wurde die Aktion „Heimat shoppen“ von der Industrie- und Handelskammer ins Leben gerufen.

Was ist zu tun, um der Verödung der Innenstädte vorzubeugen?

„Heimat shoppen“ steht nicht nur für das Einkaufen vor der Haustür, sondern zeigt auf, dass der Einkauf vor Ort eine Investition in die eigene Lebensqualität ist. Schon haben die ersten Werbegemeinschaften die Schaufensterfronten schwarz verhängt, um zu demonstrieren, wie trist, wie öde die Innenstädte ohne den Handel sein werden. Die Tagespresse berichtet vom Geschäftssterben, die Stadtplaner versuchen gegenzusteuern – was ist zu tun, um der Verödung der Innenstädte vorzubeugen? Die Aktionstage am 11. und 12. September sollen die Verbraucher, die Kunden und Besucher aufrütteln, sollen die Menschen in die Städte locken. Der stationäre Einzelhandel präsentiert an diesen Tagen nicht nur sein Sortiment, sondern vor allem sich selbst und seine Kernkompetenz:

die individuelle fachliche Beratung und seine Persönlichkeit. Vor allem aber will er den Menschen vor Ort eines verdeutlichen: seine herausragende Bedeutung für die Stadt.

Diese Bedeutung unterstreicht Ute Schulze-Heiming, Geschäftsführerin des Klever City Netzwerks: „Der stationäre Handel ist nicht tot, im Gegenteil. Online-Geschäfte gehen in den stationären Handel.“ Eine Studie zeige, dass das Internet von den Kunden zumeist als Informationsplattform genutzt werde – aber gekauft werde dann vor Ort. Was allerdings neue Herausforderungen an das Personal stelle, da die Kunden über Detailwissen verfügen, wenn sie den Laden betreten: „Der Kunde von heute ist informierter als früher.“ Ute Schulze-Heiming stellt für das Klever Netzwerk klar: „Wir sind keine Schaufenster-Verhänger.“ Vielmehr gelte es, das Beste aus den sich bietenden Möglichkeiten zu machen.

Das Internet – Feind oder Chance?

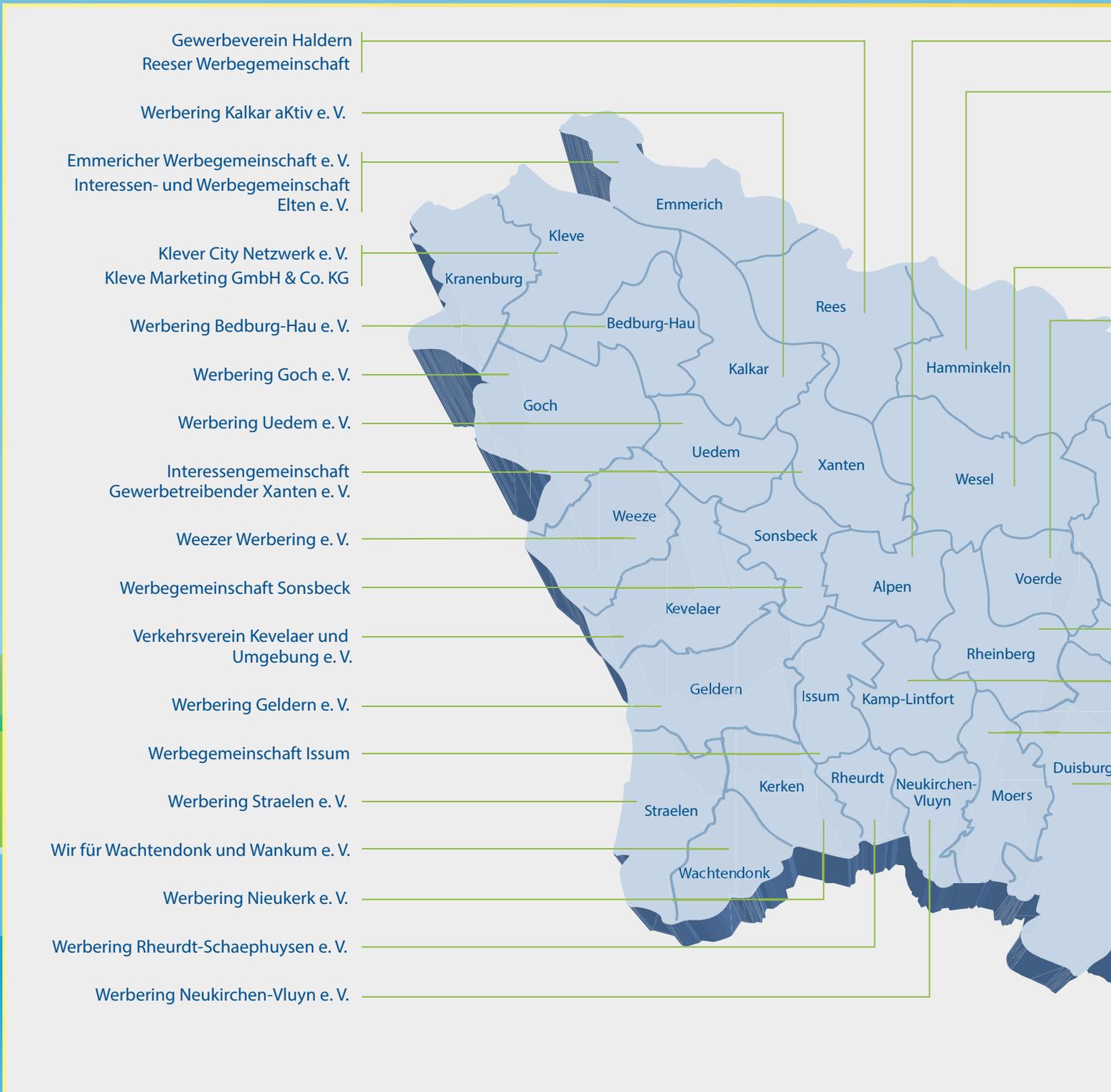
Viele Einzelhändler setzen ganz auf ihre Präsenz vor Ort, verzichten auf einen Onlineshop. Andere verzichten sogar vollständig auf eine Internetpräsenz. Dass sich stationärer und Internethandel allerdings ergänzen können und das Online-Geschäft auch Kunden ins Ladenlokal zieht, beweist ein 131 Jahre altes Familienunternehmen aus Xanten: Hans Gerd Schmithüsen (70) und sein Sohn Heinz-Gerd (44), beide Bundessieger des Büchsenmacher-Handwerks, betreiben ein klassisches Einzelhandelsgeschäft für Jagdausrüstung, einen Onlineshop und sind zudem sehr erfolgreich auf Versteigerungsportalen unterwegs.

„Mit dem Internet begann es vor zehn Jahren, beschreibt der Juniorchef die ersten Schritte im Online-Handel. Damals kaufte man aus einem geplatzen Auftrag vom Premium-Hersteller Zeiss 500 Spektive und vermarktete sie per Internet: „Wir haben von Island bis Griechenland verkauft.“ Es folgte der Aufbau eines eigenen Onlineshops, dann stieg das Traditionsunternehmen Schmithüsen ins Geschäft auf den Online-Versteigerungsportalen ein. Hans Gerd Schmithüsen: „Im Internet ist man gläserner als im Geschäft, man wird später bewertet.“ Sein Sohn ergänzt: „Vor allem wenn man ins Ausland verkauft. Das macht hauptsächlich mein Vater.“ Das Traditionsunternehmen vom Niederrhein verkauft heute europaweit, macht 15 Prozent seines Umsatzes im Online-Geschäft. Inklusiv der beiden Chefs hat das Unternehmen 18 Mitarbeiter, vier davon sind mit dem Online-Handel beschäftigt. Der Seniorchef will das Internet als Werbepattform verstanden wissen, gibt ein Beispiel: „Wir hatten ein gutes Angebot im Netz, auf das sich ein Kunde aus Zwickau meldete. Die waren mit drei Mann hier, und wir haben alle drei ausgerüstet. Später haben dann Bekannte dieser Kunden bei uns übers Internet bestellt.“ Für Hans Gerd Schmithüsen sind es immer noch die Kernkompetenzen des

Einzelhandels, welche den Erfolg ausmachen: die persönliche kompetente Beratung, eine gute Bevorratung, der Preis. Sein Sohn weiß aus Erfahrung: „Wenn alles stimmt, gucken die Leute auch nicht auf den letzten Euro.“ Und sein Vater ergänzt: „Zufriedene Kunden sind unser Prinzip.“

Wie dieses Beispiel zeigt, bietet das Internet durchaus Chancen, unterscheiden sich doch die Geschäftsprinzipien nicht von denen des stationären Handels. Wichtig sind das Vertrauen der Kunden und guter Service – für beides wirbt die Aktion „Heimat shoppen“.

51 Werbegemeinschaften in 29 Kommunen lassen sich für ihre Kunden etwas ganz Besonderes einfallen.



Ein ergänzender TV-Beitrag zum Thema „Heimat shoppen“ ist direkt über den QR-Code oder in der tw-aktuell-Mediathek unter www.ihk-niederrhein.de abrufbar.



Alpener Werbering

Hamminkelter Werbegemeinschaft e. V.
Gewerbestammtisch Mehrhoog e. V.
Brüner Gewerbeverein e. V.
Dingdener Interessen- und Werbegemeinschaft e. V.
Marienthaler Kaufleute e. V.

Werbegemeinschaft Wesel e. V.

Werbegemeinschaft Friedrichsfeld e. V.
Werbegemeinschaft Möllen e. V.
Werbegemeinschaft Spellen
Werbegemeinschaft Voerde e. V.

Werbegemeinschaft Schermbeck e. V.

WirtschaftsGemeinschaft Hünxe e. V.

Werbegemeinschaft Dinslaken e. V.
Werbegemeinschaft Hiesfeld e. V.

Rheinberger Werbegemeinschaft e. V.

Werbegemeinschaft Kamp-Lintfort e. V.

MoersMarketing GmbH

City-Management e. V.
Werbegemeinschaft Wallstraße
Homburger Werbering e. V.
Stadtteil-Offensive Wanheimerort e. V.
Walsumer City Werbegemeinschaft e. V.
Werbering Hamborn e. V.
Altstadtmanagement
Werbering Neumühl
Meidericher City-Management e. V.
Interessengemeinschaft Friemersheimer Kaufleute und Handwerker
Gemeinschaft „Am Schlenk“

Heimat shoppen



Besuchen Sie uns auch bei Facebook

„Heimat shoppen“ am 11. und 12. September

Auszug aus dem Programm:

Duisburg, 11. und 12. September

- Das Wallquartier rollt den roten Teppich aus. Von Krabbenpudeln um die Wette, Kindermaltischen, Kuchenbüffett für einen guten Zweck bis Live-Fertigung eines Brautkleides.
- Die inhabergeführten Fachgeschäfte der Gemeinschaft „Am Schlenk“ bieten am 11. September verschiedene Aktionen an: Rund um die Gesundheit (Fußscan, Krankengymnastik, Blutdruckmessung, optimale Ernährung), Testen von Schneidwerkzeugen und Reiben, Verkostung von vegetarischen und veganen Produkten.

Moers, 12. September

- Fotoaktion: „Ich bin Heimat-Shopper, weil...“
- Fotoaktion mit allen Azubis und Praktikanten im Einzelhandel zum Motto: „Ohne Einzelhandel keine Ausbildungsplätze“.

Goch, 11. September

- Musikgruppen und Kleinkünstler, Straßenmaler und Luftballonkünstler rahmen die Aktionen der Einzelhändler bunt ein.

Uedem, 11. und 12. September

- Gemeinsames Grillen, großes Gewinnspiel, Luftballondekoration

Emmerich am Rhein, 11. und 12. September

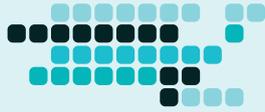
- Schnäppchenmarkt: Auf Tischen vor ihren Geschäften bieten die Einzelhändler ihre Schnäppchen an.

„Heimat shoppen“ ist eine Aktion der Niederrheinischen IHK, die unterstützt wird von der Sparkasse Duisburg, dem Einzelhandels- und Dienstleistungsverband Niederrhein e. V. und dem Einzelhandelsverband Kleve e. V.

IHK-Infobox

Ansprechpartnerin zum Thema „Heimat shoppen“ bei der Niederrheinischen IHK: Alisa Karina Hellmann, Telefon 0203 2821-257, E-Mail hellmann@niederrhein.ihk.de





WIRTSCHAFT DIGITAL GRENZENLOS. CHANCENREICH.

IHK-Schwerpunktthema steht ganz im Zeichen der Digitalisierung

Die Digitalisierung verändert Wirtschaft und Gesellschaft. Unternehmen benötigen geeignete Rahmenbedingungen, um die Vorteile der technischen Entwicklung bestmöglich nutzen zu können. Das Schwerpunktthema 2015/2016 „Wirtschaft. Digital. Grenzenlos. Chancenreich.“ der IHK-Organisation setzt sich damit auseinander, wo die Chancen und Risiken liegen. In dieser Ausgabe, flankierend zum Titelthema „Heimat shoppen“, geht es um Potenziale und Herausforderungen für den stationären Handel durch den boomenden E-Commerce.

Internet statt Innenstadt?

E-Commerce als Herausforderung für den stationären Einzelhandel und die Innenstädte

E-Commerce wächst und das Internet „geht nicht mehr weg“

Während der Gesamtumsatz des deutschen Einzelhandels seit einigen Jahren kaum noch wächst, nimmt der Online-Anteil stetig zu. Für 2015 wird vom Handelsverband Deutschland ein Umsatzwachstum im Online-Handel von zwölf Prozent prognostiziert. Damit werden im kommenden Jahr voraussichtlich 43,6 Milliarden Euro im Online-Handel umgesetzt. Auch wenn die Wachstumsdynamik in einigen Segmenten, wie zum Beispiel Elektronik, derzeit leicht abflaut, sind sich Handelsexperten einig, dass der Umsatzanteil im Online-Handel insgesamt weiter ansteigen wird. So ist aktuell in den Segmenten Mode und Bekleidung eine hohe Dynamik erkennbar. In den Warengruppen Telekommunikation sowie Medien/Software/Games erfolgt bereits heute deutlich mehr als die Hälfte des Umsatzes im Online-Geschäft.

Vorangetrieben werden diese Trends durch ständige technische Innovationen. Die Anwendungen sind für die Nutzer immer einfacher zu bedienen, und durch den voranschreitenden Netzausbau sowie immer schnellere Übertragungsgeschwindigkeiten kann jeder jederzeit online gehen. Hinzu kommen die steigende Verbreitung des mobilen Internets und spezielle Applikationen, die Kaufprozesse per Smartphone und Tablet erleichtern.

Worauf muss sich der Einzelhandel in den Innenstädten einstellen?

Besonders starken Einfluss auf die Entwicklung der innerstädtischen Handelslagen hat der hohe und weiterhin stark wachsende Online-Anteil bei sogenannten „zentrenrelevanten Sortimenten“, also solchen Sortimenten, die vorwiegend in den Innenstädten und Stadtteilzentren angeboten werden. Bereits heute werden Bekleidung, Schuhe, Spielwaren, Bücher und elektronische Medien zu 20 bis 40 Prozent von den Kunden im Internet gekauft. Händler mit ausschließlich stationärem Angebot werden durch Multi-Channel-Geschäftsmodelle stark bedrängt. Vielerorts sind Geschäftsaufgaben von nicht mehr hinreichend nachgefragten Betriebskonzepten zu beobachten. Auch im Ruhrgebiet und am Niederrhein nehmen die Leerstände tendenziell zu.

Von einer generellen Trendwende hinsichtlich der Verkaufsflächenentwicklung kann jedoch keine Rede sein. 2014 hatten die Industrie- und Handelskammern im Ruhrgebiet in ihrer Studie „Handelsreport Ruhr“ erstmals einen Rückgang der Verkaufsflächen im Ruhrgebiet festgestellt. Die aktuellen Zahlen der BBE Handelsberatung von 2015 legen jedoch nahe, dass es sich bei dieser „Wachstumsdelle“ lediglich um ein vorübergehendes Phänomen handelte. Ursache war die Pleite des Baumarktes Praktiker, in dessen Folge etliche Praktiker- und Max-Bahr-Filialen schließen mussten. Die Verkaufsfläche im Ruhrgebiet



Foto: Hendrik Grzebatzki

(Untersuchungsgebiet: Regionalverband Ruhr, Kreis Kleve, Märkischer Kreis, erfasst wurden sämtliche Einzelhandelsbetriebe ab 650 Quadratmeter Verkaufsfläche) hat insgesamt wieder zugenommen und liegt mit 6,94 Millionen Quadratmetern leicht über der bisherigen Rekordmarke aus dem Jahr 2013 (6,93 Millionen Quadratmeter).

Noch hat sich statistisch betrachtet der Online-Handel nicht negativ auf die Verkaufsflächen in den zentralen Versorgungsbereichen – Innenstädte, Stadt- und Ortsteilzentren – am Niederrhein ausgewirkt. Das ist auch auf die Errichtung neuer innerstädtischer Shopping-Center wie etwa der Neutor-Galerie in Dinslaken zurückzuführen. Hier sind auf einer Fläche von 22 000 Quadratmetern rund 85 neue Shops in der Dinslakener Innenstadt entstanden.

Ein weiterer erkennbarer Trend ist die Verschmelzung von stationärem und Online-Handel: Einstige Internet Pure Player wie beispielsweise die Passauer mymüsl GmbH eröffnen bundesweit zahlreiche stationäre Läden und traditionelle, stationäre Händler werden im Internet aktiv, beliefern Kunden in ganz Europa, wie der Xantener Büchsenmacher Hans Gerd Schmithüsen. (Siehe auch Titelthema „Heimat shoppen – das Gute liegt nahe“ auf Seite 8.)

Die Zukunft der Innenstädte und Stadtteilzentren wird auch davon abhängig sein, ob es gelingt, den jeweiligen Standort über urbane Qualitäten und ein glaubwürdiges Marketing als „analoges“ Gegenentwurf zum globalen, digitalen Warenhaus zu positionieren. Die klassischen Instrumente der Stadtentwicklung, wie beispielsweise Einzelhandelskonzepte, stoßen hier an ihre Grenzen. Sie werden für die bauplanungsrechtliche Steuerung von Einzelhandelsstandorten zwar auch in Zukunft weiterhin von Bedeutung sein; für die aktive Positionierung gegenüber dem Online-Handel und für die zielgerichtete Umsetzung spezifischer Maßnahmen greifen sie in der Regel aber zu kurz. Koordinierte Marketing- und Gemeinschaftsaktionen der Händler vor Ort gewinnen in diesem Zusammenhang zunehmend an Bedeutung. Die Niederrheinische IHK kann derartige Prozesse mit einem Projekt wie „Heimat shoppen“ initiieren und begleiten.

Chancen für den stationären Einzelhandel – Lebensqualität. Erlebnis. Produktnähe.

Die bisherigen Erfahrungen zeigen, dass die Digitalisierung nicht nur Risiken für den stationären Handel birgt, sondern auch Chancen bietet. Die Vorteile des Online-Handels gegenüber dem stationären Handel

liegen auf der Hand. Die Auswahl an Produkten ist nahezu unbegrenzt, der Zeitpunkt des Einkaufs wird nicht durch Ladenöffnungszeiten begrenzt. Bei Interesse für ein bestimmtes Produkt versorgt das Internet den Kunden mit zahlreichen Informationen. Der Käufer erlangt durch diese Optionen ein größeres Maß an Selbstbestimmung und Flexibilität. Zudem können gerade die großen Online-Händler über versandkostenfreie Lieferungen und Retouren eine Hemmschwelle beim Online-Einkauf abbauen.

Die Vorteile des stationären Handels liegen eindeutig im Einkaufserlebnis – ein soziales Ereignis, das mit Lebensqualität verbunden ist. Trotz der Annehmlichkeiten, die der Online-Handel bietet, kann das Live-Shopping-Erlebnis kaum gleichwertig durch das „Einkaufen auf dem Sofa“ via World Wide Web ersetzt werden. Davon profitieren auch diejenigen Innenstädte, die neben einem vielfältigen Einzelhandelsangebot besondere urbane Erlebnisqualitäten bieten.

Eine weitere wesentliche Dimension, in der der traditionelle Einzelhandel klar gegenüber dem Online-Handel punkten kann, ist die Möglichkeit, ein Produkt direkt vor Ort anzufassen und zu probieren („Touch and Feel“).

Studien legen nahe, dass der Preis bei Weitem nicht das wichtigste Entscheidungskriterium bei der Wahl des Einkaufskanals ist. Für Offline-Käufer ist häufig die sofortige Verfügbarkeit im Geschäft, für Online-Käufer die bequeme Lieferung entscheidend. Zwar ist es durchaus üblich, dass sich Kunden im Handel über das gewünschte Produkt informieren und dieses dann zu einem günstigeren Preis online erstehen („Beratungsklaue“); jedoch kann diese Kette genauso auch andersherum funktionieren, wenn der Kunde bereits informiert den Laden betritt und das Produkt dort testet und im Idealfall auch kauft. Voraussetzung hierfür ist natürlich, dass ein Ladengeschäft auch im Internet „erreichbar“ beziehungsweise auffindbar ist, sprich: über eine professionelle Website verfügt. Durch Multi-Channel-Retailing können Einzelhändler ihren Absatzmarkt räumlich, zeitlich und sortimentsbezogen ausdehnen. ●

Markus Gerber

IHK-Infobox

Mehr Details: Markus Gerber, Telefon 0203 2821-221,
E-Mail gerber@niederrhein.ihk.de





IHK-Präsidium und Hauptgeschäftsführer bei der Eröffnung der Vollversammlungssitzung durch IHK-Präsident Landers.

IHK-Vollversammlung tagte in Bedburg-Hau im Kreis Kleve

Bundesgesundheitsminister Hermann Gröhe war Gastredner beim anschließenden Sommerempfang

Zu ihrer Sommersitzung, traditionell in den Kreisen Wesel oder Kleve, kamen die Mitglieder der IHK-Vollversammlung am 23. Juni im historischen Gesellschaftshaus der LVR-Klinik Bedburg-Hau zusammen. Präsident Burkhard Landers, Hauptgeschäftsführer Dr. Stefan Dietzfelbinger und die Geschäftsführung berichteten von den Arbeitsergebnissen der Niederrheinischen IHK im ersten Halbjahr. Beim anschließenden Sommerempfang mit rund 250 Gästen sprachen LVR-Direktorin Ulrike Lubek und Hermann Gröhe, Bundesminister für Gesundheit.

IHK-Präsident Burkhard Landers gab einen Überblick über die gesamtwirtschaftliche Situation am Niederrhein und ordnete die wichtigsten bundespolitischen Themen wie Erbschaftsteuer, Mindestlohn, Progression und die Flüchtlingsfrage in ihren Auswirkungen auf die Unternehmerschaft ein. Er erläuterte, wie die IHK-Organisation sich hier engagiert.

Perspektiven für Duisburg

Im Bericht über die Arbeitsergebnisse der Niederrheinischen IHK schlug Hauptgeschäftsführer Dr. Stefan Dietzfelbinger den Bogen zu tagesaktuellen Themen und Entwicklungen. So sei die Zusammenarbeit von IHK, Unternehmerverband und Stadtverwaltung beim „Masterplan Wirtschaft für Duisburg“ von den Themen Gewerbesteuer- und Arbeitslosenzahlenentwicklung, Bildungsoffensive, technologische Innovationsfähigkeit sowie Imagewandel des Standorts bestimmt.

Die Niederrheinische IHK arbeite auch mit am Aufbau der Metropolregion Rheinland. „Mit der Novellierung des Gesetzes für den Regionalverband Ruhr wurde das Ruhrgebiet gestärkt, ein Verbund für das Rheinland ist da logische Konsequenz“, so Dietzfelbinger. Die Niederrheinische IHK habe eine Position an der Schnittstelle, die bestmöglich zu nutzen sei.

Zur Ausbildungssituation im IHK-Bezirk führte Dietzfelbinger aus, dass die Zahlen der Auszubildenden kontinuierlich sinken. Einerseits gäbe es bundesweit aufgrund des demografischen Wandels jährlich zwei Prozent weniger Schulabgänger, andererseits würden durch einen regelrechten „Akademisierungswahn“ die Zahlen der Studierenden immer weiter steigen. Er appellierte an die Unternehmen, freie Lehrstellen an die Arbeitsagentur zu melden.



Gastredner beim Sommerempfang war dieses Mal Hermann Gröhe, Bundesminister für Gesundheit.



Die Vollversammlungssitzung im historischen Gesellschaftshaus der LVR-Klinik Bedburg-Hau.

Fotos: Hendrik Grzebatzki

Beschlüsse und Resolution

- Das IHK-Handlungsprogramm 2020 wurde einstimmig bei einer Enthaltung beschlossen.
- Das weitere Engagement der IHK in der Interreg Wissensallianz wurde einstimmig beschlossen.
- Die im Ausschuss „Verkehr und Logistik“ erarbeitete Resolution „Erreichbarkeit des Industrie- und Logistikstandortes sichern“ wurde einstimmig verabschiedet. Die Resolution wird durch die IHK an Landes- und Bundesministerien kommuniziert.

Standortfaktor Gesundheitswirtschaft

Ulrike Lubek, Direktorin des Landschaftsverbandes Rheinland, hob beim anschließenden Sommerempfang vor den rund 250 Gästen in ihrem Grußwort hervor, es sei ein wichtiges Signal für Offenheit und Akzeptanz, wenn eine Industrie- und Handelskammer ihre Vollversammlung in der größten Klinik für psychische und psychiatrische Krankheiten in NRW abhalte. Die Zahlen für psychische Krankheiten wie Burn-out und Depressionen hätten in den vergangenen Jahren dramatisch zugenommen. Zwei von zehn Krankschreibungen seien auf psychische Ursachen zurückzuführen, dadurch entstünden bundesweit jährlich Kosten in Höhe von 500 Milliarden Euro. Hier seien auch Unternehmerinnen und Unternehmer in der Fürsorgepflicht. Die wachsende Bedeutung und Akzeptanz eines Betrieblichen Gesundheitsmanagements dokumentiere das Verantwortungsbewusstsein der Arbeitgeber.

Bundesgesundheitsminister Hermann Gröhe sprach über Chancen und Herausforderungen in der Gesundheitspolitik. Man müsse sich vergegenwärtigen, dass andere Länder auf das deutsche Gesundheitswesen schauten, weil es Vorbildfunktion habe. Die Gesundheitswirtschaft wüchse, aber in der öffentlichen Wahrnehmung würde „Wirtschaftswachstum“ nicht unbedingt mit dieser Branche in Verbindung gebracht werden. Gröhe betonte, dass sich damit

das Thema Fachkräftesicherung in besonderer Weise stelle: Das Image der Branche müsse verbessert und die Leistungen für Arbeitnehmer attraktiver werden. Eine Arbeitsstelle würde heutzutage nicht nur nach der Höhe des Gehalts, sondern danach ausgesucht, wie man qualitativ arbeiten könne, welche Maßnahmen es im betrieblichen Gesundheitsmanagement gäbe und wie Arbeit flexibel gestaltet werden könne. Es sei Aufgabe der Industrie- und Handelskammern, dies in die Unternehmen zu vermitteln. IHK-Präsident Burkhard Landers nahm in seinem Schlusswort diesen Faden auf und sagte: „In der Frage des Betrieblichen Gesundheitsmanagements und Prävention finden Sie uns als IHK und auch als Unternehmer an Ihrer Seite.“ ●

MB



V. l.: IHK-Vizepräsident Dr. Joachim Bonn, IHK-Vizepräsident Frank Wittig, Stephan Lahr, Kaufmännischer Direktor der LVR-Klinik Bedburg-Hau, Dr. Ansgar Müller, Landrat des Kreises Wesel, IHK-Präsident Burkhard Landers, Ulrike Lubek, Direktorin des Landschaftsverbandes Rheinland, Hermann Gröhe, Bundesminister für Gesundheit, IHK-Vizepräsident Wim Abbing, IHK-Vizepräsidentin Gabriela Grillo und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Stefan Dietzfelbinger.

Zweites CSR-Frühstück 2015

Zu Gast bei der Krohne Messtechnik GmbH in Duisburg

Als außerordentlich gastfreundlich zeigte sich am 24. Juni die Krohne Messtechnik GmbH. Von einer Unternehmerfamilie geführt, präsentierte sich die Krohne Gruppe bei der Ausrichtung des 2. CSR-Frühstücks 2015 als einer der Marktführer im Bereich der industriellen Prozessmesstechnik. 1921 in Duisburg gegründet, beschäftigt das weltweit tätige Unternehmen heute über 3 500 Mitarbeiter und bietet Geräte und Systemlösungen zur Messung von Durchfluss, Füllstand, Druck und Temperatur sowie für Prozessanalytik an. Zu den Kunden zählen Unternehmen aus den Bereichen Chemie, Lebensmittel, Getränke, Öl- und Gasindustrie, Schifffahrt, Wasser- und Abwasserindustrie oder Energieanlagen.

Krohne steht im Wettbewerb sowohl mit mittelständischen Unternehmen als auch mit internationalen Großkonzernen. Wer in der „Welt“ der Prozessmesstechnik eine Stelle sucht, hat die Wahl zwischen verschiedenen Organisationsformen und Unternehmenskulturen. Vorbei ist die Zeit, in der sich Bewerber aufgrund des Gehalts für eine Stelle entscheiden: heute zählen die Persönlichkeit und die gelebten Werte eines Unternehmens. Krohne profitiert dabei von seinem Facettenreichtum, mit dem es aktiv um Talente wirbt und Mitarbeiter an sich bindet. Ein Facettenreichtum, der deutlich über die Attribute hinausgeht, die für gewöhnlich mit Familienunternehmen assoziiert werden.

Im Gespräch mit Wiebke Doktor – Initiatorin und Moderatorin des CSR-Frühstücks – stellte Ingo Wald, Geschäftsführer der Krohne Messtechnik GmbH vor, wie dies in der Firmenkultur ge-



Foto: Hendrik Grzebatzki

wachsen ist und welche Effekte dadurch für das Unternehmen erwachsen. In der anschließenden Diskussion mit den etwa 60 Teilnehmern ging es auch darum, wie sich dies auf andere Branchen oder auch kleinere Unternehmen übertragen lässt.

Abgerundet wurde das Programm durch eine Unternehmensführung, bei der sich Interessierte nicht nur von den Produkten des Hauses, sondern auch von der erfolgreichen Umsetzung der CSR-Strategie überzeugen konnten. ●

IHK-Infobox

Weitere Details: Ass. Matthias Wulfert, Telefon 0203 2821-309, E-Mail wulfert@niederrhein.ihk.de

Förderverein Hochschule Rhein-Waal sagt neuer Präsidentin Unterstützung zu

Antrittsbesuch von Dr. Heide Naderer

Die neue Präsidentin der Hochschule Rhein-Waal, Dr. Heide Naderer, stellte sich bei der diesjährigen Mitgliederversammlung des Fördervereins Hochschule Rhein-Waal auf dem Campus Kamp-Lintfort den Freunden und Förderern der Hochschule vor. Dr. Matthias L. Wolfgruber, Präsident des Fördervereins und Vorstandsvorsitzender der Altana AG, Wesel, sagte ihr die volle Unterstützung der heimischen Wirtschaft zu.

Bei der Weiterentwicklung der Hochschule kann Dr. Naderer auf ein großes Netzwerk von Freunden und Förderern zählen, wie sich bei der jährlichen Mitgliederversammlung des Fördervereins zeigte: „Seit unserer Gründung im Jahr 2009 haben wir gut 300 000 Euro in Aktivitäten für die Hochschule investiert“, so Dr. Wolfgruber zum Engagement der Mitglieder. Bewusst sprach er von investieren, denn Ausgaben für Stipendien, Förderpreise, Forschungsprojekte und Veranstaltungen kommen den Studierenden zugute, die als qualifizierte Fachkräfte langfristig ein Gewinn für die Region sind.

Dr. Heide Naderer, die mit Übernahme des Amtes im Mai auch Vorstandsmitglied im Förderverein ist, zeigte sich persönlich beeindruckt vom finanziellen und ideellen Engagement der Vereinsmitglieder: „Mit Ihnen zusammen die Hochschule voranzubringen, ist eine tolle Aufgabe, auf die ich mich sehr freue“. Für die Weiterentwicklung der Hochschule kündigte die Hochschulpräsidentin einen Strategieprozess an, bei dem die künftigen Handlungsfelder definiert werden.

Turnusgemäß wurden nach zwei Jahren auch der Vorstand und das Präsidium des Fördervereins neu gewählt. Dr. Stefan Dietzfelbinger, IHK-Hauptgeschäftsführer, wurde dabei als Vorstandsvorsitzender bestätigt. An der Spitze des Präsidiums, das als Beratungsgremium die Entwicklung von Förderverein und Hochschule begleitet, steht als Präsident weiterhin Dr. Matthias L. Wolfgruber. Unterstützt wird er dabei von den ebenfalls im Amt bestätigten Vize-Präsidenten Christiane Underberg, Geschäftsführerin in der Underberg Unternehmensgruppe, und Rudi van Zoggel, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Kleve.

Ansprechpartner für interessierte Unternehmen: Stefan Finke, Förderverein Hochschule Rhein-Waal e. V., Telefon 02821 997542, E-Mail info@foerderverein-hrw.de ●

Chefs gaben Schulklassen Einblicke in ihr Unternehmen

Rege Teilnahme an der IHK-Reihe „Bosse in Schulen“

Schülern einen authentischen Eindruck aus der Welt der Wirtschaft zu vermitteln, das ist der Gedanke hinter der IHK-Initiative Schule – Wirtschaft. Ein Element hierbei ist die Reihe „Bosse in Schulen“: Jugendliche erhalten die Möglichkeit, den Geschäftsführer eines regionalen Unternehmens kennenzulernen und Kontakte in die Wirtschaft zu knüpfen. Gleich vier Unternehmer besuchten vor den Sommerferien Schulklassen der Region.

Den Anfang machte Lucia Esposito, geschäftsführende Gesellschafterin der Aquatec GmbH in Emmerich am Rhein. Mit Schülerinnen und Schülern einer neunten Klasse der Realschule Kalkar diskutierte sie im Fach „Berufsorientierung“ angeregt über die Pläne der Jugendlichen. Die Hauptbotschaft der Unternehmerin: „Macht, was euch Spaß bringt, denn darin werdet ihr auch gut sein.“ Darüber hinaus vermittelte Esposito den Jugendlichen, wie wichtig das Sozialverhalten und die sogenannten Soft Skills für Arbeitgeber sind. Die Unternehmerin ist überzeugt vom beidseitigen Nutzen der Veranstaltung: „Für mich als Unternehmerin war es natürlich eine willkommene Möglichkeit, den Schülern Aquatec als kompetenten Ausbilder vorzustellen. Die Schüler hingegen haben ein besseres Gespür für den Wert einer Ausbildung erhalten.“

Gleich zwei Schülergruppen besuchte Stephan Wesche, Geschäftsführer des Fernsehsenders Studio 47, Stadtfernsehen Duisburg GmbH & Co. KG. Eine simulierte Redaktionskonferenz war das Highlight seiner Unterrichtseinheiten am Georg-Forster-Gymnasium in Kamp-Lintfort sowie am Abtei-Gymnasium in Duisburg-Hamborn. Mit dem Fachmann planten die Schülerinnen und Schüler eine komplette Sendung für den Sender Studio 47 – innerhalb von zehn Minuten. „Es ist interessant zu beobachten, dass die meisten Schüler in diesem Alter noch keine genaue Vorstellung haben, welchen Beruf sie ergreifen möchten“, wundert sich der Unternehmer. „Gleichzeitig sind sie sehr interessiert zu erfahren, was im Berufsleben erwartet wird. Ich freue mich über die Gelegenheit, den jungen Menschen von meinen Erfahrungen zu berichten.“

Marcus Ketter, Chief Financial Officer der Klöckner & Co SE, besuchte zum Anlass des „Tages der Ausbildung“ das Landfermann-Gymnasium Duisburg. Wie viele andere Unternehmer und ehemalige Schüler des Gymnasiums, diskutierte er mit immer



Stephan Wesche bei seinem Besuch am Abtei-Gymnasium in Duisburg-Hamborn.
Foto: Ullrich Sorbe

wechselnden Schülergruppen unter dem Motto „Karriereberatung aus Sicht der Wirtschaft“ und konnte sich so auch selbst einen Eindruck von den Jugendlichen und ihren Denkweisen verschaffen. Ein Lob fand Ketter für das Konzept „Tag der Ausbildung“ an der Duisburger Schule: „Die Veranstaltung ist vorbildlich, weil den Schülerinnen und Schülern ausgezeichnete Informationsmöglichkeiten für ihren weiteren Bildungs- und Berufsweg geboten werden.“

Den Schlusspunkt für „Bosse in Schulen“ im Schuljahr 2014/15 setzte Klaus Maas, Gesellschafter-Geschäftsführer der AKM Verwaltungsgesellschaft mbH in Moers. An der Anne-Frank-Gesamtschule in Moers kam er mit den Schülerinnen und Schülern eines Grundkurses Sozialwissenschaften ins Gespräch. Diese Gelegenheit nutzte der Unternehmer für einen flammenden Appell für die duale Berufsausbildung.

Im Anschluss ermöglichte Maas einem besonders interessierten Schüler der Anne-Frank-Gesamtschule sogar eine Berufsfelderkundung in der Unternehmensgruppe. Ein weiteres außergewöhnliches Angebot: Jeder Bewerber um eine Ausbildungsstelle erhält eine garantierte Einladung zum Vorstellungsgespräch. ●

IHK-Infobox

Ansprechpartner für Unternehmerinnen und Unternehmer, die sich für eine Teilnahme an der Veranstaltungsreihe „Bosse in Schulen“ interessieren, ist Robert Schweizog, Telefon 0203 2821-442, E-Mail schweizog@niederrhein.ihk.de



Tag der Ausbildungschance

Beratung für Jugendliche vor Ort

Am 15. Juni, dem bundesweiten „Tag der Ausbildungschance“, waren die Berater der Niederrheinischen IHK erstmals an fünf Berufskollegs der Region persönlich vor Ort. Über 200 Schülerinnen und Schüler der Berufskollegs in Duisburg, Dinslaken, Kleve und Geldern, die für dieses Jahr noch Ausbildungsstellen suchten, wurden dabei auf die rund 550 Ausbildungsangebote aus den Branchen Industrie, Handel und Dienstleistungen aufmerksam gemacht.

In persönlichen Beratungsgesprächen hatten die Jugendlichen die Möglichkeit, sich einen ganzen Tag von den IHK-Experten zu Chancen und Perspektiven auf dem regionalen Ausbildungsmarkt beraten zu lassen. Die Berater boten auch passgenaue, konkrete Vermittlungsvorschläge an. Gerade Ausbildungsberufe wie beispielsweise Personaldienstleistungskaufmann/-frau, die einen nicht so hohen Bekanntheitsgrad haben, wurden Jugendlichen vorgestellt.

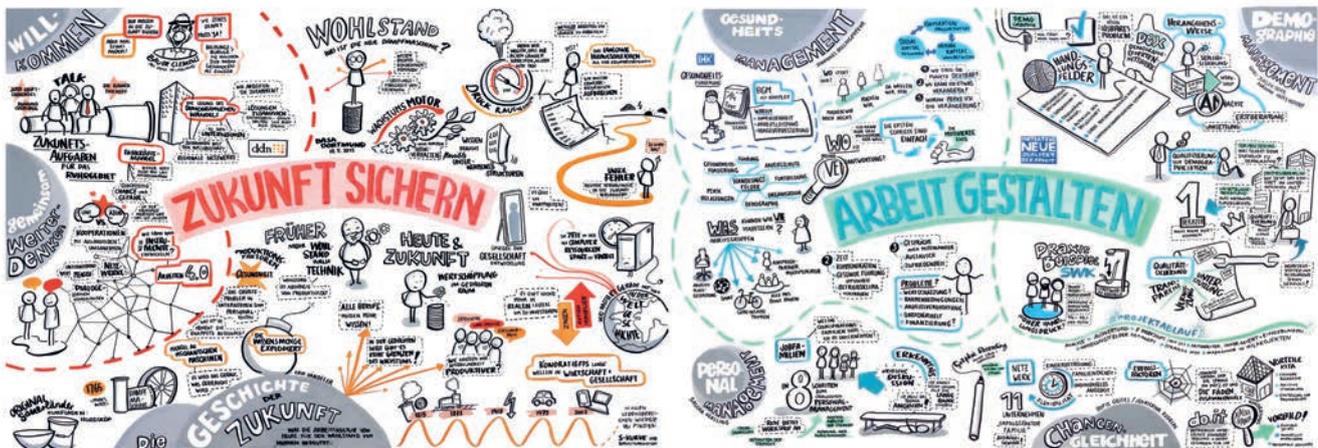
Das Angebot der Expertengespräche in den Schulen wurde von den Jugendlichen sehr gut aufgenommen. Kirstin Träger, Beratungslehrerin am Berufskolleg Dinslaken, bewertete die Kooperation mit der Niederrheinischen IHK sehr positiv und wünscht eine Fortsetzung über die Veranstaltung hinaus. „Unsere Schülerinnen und Schüler sind jetzt viel motivierter, sich auf die Lehr-



IHK-Expertin Özlem Erdogan am „Tag der Ausbildungschance“ im Berufskolleg in Dinslaken.
Foto: Ullrich Sorbe

stellen aus der Wirtschaft zu bewerben“, so Träger. Aufgrund der positiven Rückmeldungen seitens der Jugendlichen und der Schulen, ist eine Wiederholung der Veranstaltung vor Ort für das nächste Schuljahr geplant.

Die Niederrheinische IHK bietet diesen Service auch außerhalb der Veranstaltung an. Das „AzubiPasst-Team“ hilft weiter: Özlem Erdogan, Telefon 0203 2821-205, E-Mail erdogan@niederrhein.ihk.de, Reinhard Zimmer, Telefon 0203 2821-495, E-Mail zimmer@niederrhein.ihk.de ●



Die Graphic-Recorderinnen Anna Lena Schiller und Cornelia Koller fassten die Kernbotschaften des Tages in einem gezeichneten Protokoll zusammen.

„Zukunft sichern – Arbeit gestalten“

Diskussion über mehr Demografiefitness im Ruhrgebiet

Welche praktischen Lösungsansätze beim Thema „Fachkräftesicherung“ gibt es für Unternehmerinnen und Unternehmer angesichts des demografischen Wandels? Dazu bot die gemeinsame Veranstaltung „Zukunft sichern – Arbeit gestalten“ von Demographie Netzwerk e. V. und der Initiative Neue Qualität der Arbeit mit Unterstützung der IHKs im Ruhrgebiet Raum für regen Austausch. Hochkarätige Diskussionssteilnehmer trafen sich dazu am 18. Mai in der Dortmunder DASA.

In ihrem Grußwort brachte es Jutta Kruft-Lohrengel, Präsidentin der IHK zu Essen, sofort auf den Punkt: Es wäre fatal, sich angesichts des im Ruhrgebiet noch nicht als dramatisch empfundenen Fachkräftemangels zurückzulehnen. Die Unternehmen sollten die Zeit nutzen, sich aktiv und strategisch auf den demografischen Wandel einzustellen, um das Heft des Handelns in der Hand zu behalten, lautete ihre Botschaft. Damit war auch das Ziel der Veranstalter treffend umschrieben. Weniger um die Diskussion theoretischer Ansätze als um den Austausch unternehmerischer Erfahrungen bei der Fachkräftesicherung ging es den Veranstaltern. So konnten erfolgreiche Ideen zum betrieblichen Demografiemanagement für den unternehmerischen Alltag vorgestellt, diskutiert und weiterentwickelt werden.

Die mehr als 100 Teilnehmer nutzten die Gelegenheit, von der Erfahrung anderer Unternehmen zu profitieren sowie eigenes Know-how weiterzugeben. In Interviews, die Moderatorin Andrea Blome mit Kruft-Lohrengel, Reimund Overhage, Referatsleiter im Bundesministerium für Arbeit und Soziales, und Dr. Rainer Thiehoff, Geschäftsführer des ddn e. V., führte, wurden die „Zukunftsaufgaben für das Ruhrgebiet“ im Kontext des Fachkräftemangels angesprochen und die Chancen der betriebsübergreifenden Kooperationen im Ruhrgebiet erläutert.

Kruft-Lohrengel appellierte an alle Unternehmen, insbesondere neue Wege bei der Ausbildung junger Menschen zu beschreiten. Als Beispiel führte sie die Möglichkeit an, während der Ausbildung Auslandserfahrungen zu sammeln. Overhage verwies auf

Förderprogramme, die den Unternehmen bei der Entwicklung und Umsetzung einer mitarbeiterorientierten Personalpolitik konkrete Unterstützung bieten. Dr. Thiehoff lud alle Besucher dazu ein, aktiv an den Lösungen für die Herausforderungen des demografischen Wandels mitzuarbeiten: „Das ddn ist dafür eine erstklassige Plattform.“

Zukunftsforscher gibt Ausblick

Im Anschluss an den Talk blickte der Zukunftsforscher Erik Händler in seiner Keynote „Die Geschichte der Zukunft – Was die Arbeitskultur von heute für den Wohlstand von morgen bedeutet“ auf die wichtigsten innerbetrieblichen Handlungsfelder, die Unternehmer jetzt in Angriff nehmen sollten. Das sei zum einen die Unternehmenskultur: „Je komplexer alles wird, umso mehr ist man auf das Wissen der anderen angewiesen. Die Schnittstellen zwischen Menschen, das Sozialverhalten – davon hängt es ab, ob eine Firma am Weltmarkt überlebt oder zu kostenintensiv wirtschaftet.“ Zum anderen werde Bildung immer teurer, sodass sie sich länger amortisieren müsse. Heißt: Die Menschen müssten länger motiviert und gesund im Betrieb gehalten werden. Aus seiner Sicht muss sich die Arbeitswelt ändern: „Zum Beispiel in Form einer Fünf-Stunden-Schicht in der Produktion ab 58, durch das Zurückfallen von ehemaligen Chefs zwei Hierarchiestufen tiefer ohne Gesichtsverlust bei natürlich weniger Bezahlung oder weniger Statusorientierung.“

Digitalisierung an der Werkbank

Schweißerausbildung 2.0 am Berufskolleg Kleve

Bei der Ausbildung der Nachwuchsschweißer geht der DVS – Deutscher Verband für Schweißen und verwandte Verfahren e. V. – in seiner Lehrwerkstatt am Berufskolleg Kleve neue Wege. Bundesweit werden erstmalig zwei Schweißtrainersysteme in die Aus- und Weiterbildung integriert. Von der einfachen Handhabung der Geräte konnte sich IHK-Zweigstellenleiter Dr. Andreas Henseler, der als Mitglied im Beirat des DVS für die Anschaffung der Geräte votierte, persönlich überzeugen.

Wolfgang Hildebrand-Peters, Leiter Bildungszentren Rhein-Ruhr, erläuterte die neuen Möglichkeiten für die Aus- und Weiterbildung. So können die virtuellen Schweißstationen in jedem Klassenraum eingesetzt werden und ermöglichen gruppendynamische Lernprozesse, die mit der herkömmlichen Lernmethode nicht möglich waren. Die Theorie- und Praxisvermittlung wird erheblich modernisiert, die Materialkosten reduziert und das Verletzungsrisiko der Auszubildenden gesenkt.

Wie wichtig eine moderne Schweißerausbildung heute und in Zukunft ist, haben jüngst die Stabilisierungsarbeiten an der A40-Brücke in Duisburg-Neuenkamp gezeigt. Nur mit modernsten Schweißverfahren war es möglich, die Schäden an der Kon-



Dr. Andreas Henseler (l.) und Wolfgang Hildebrand-Peters.

Fotos: maro-fotodesign

struktion einzudämmen. Wie gut die Brücke bis zur Fertigstellung des Ersatzbrückenbauwerkes in gut zehn Jahren hält, wird immer wieder entscheidend von den Fertigkeiten der Schweißer abhängen. ●

20 Jahre EMAS

Infoveranstaltung und Wanderausstellung bei der IHK

Vor 20 Jahren wurden die ersten Unternehmen nach EMAS registriert. EMAS – kurz für Eco-Management and Audit Scheme – ist das Instrument der Europäischen Union für umweltbewusste Betriebsführung in Unternehmen und Organisationen aller Größen und Branchen. Anlässlich des Jubiläums bietet die Niederrheinische IHK am 2. September in Duisburg eine Informationsveranstaltung an, bei der auch eine Wanderausstellung zum Thema eröffnet wird.

Innerhalb und außerhalb der Europäischen Union steht das EMAS-System allen Unternehmen zur Verfügung, die ihre Verantwortung für Umwelt und Gesellschaft wahrnehmen wollen, eine Verbesserung ihrer Umweltschutzes anstreben, gesetzliche Umweltschutzanforderungen einhalten und die Öffentlichkeit und alle Interessierte glaubhaft informieren wollen.

Die Niederrheinische IHK bietet dazu gemeinsam mit dem Verband für Nachhaltigkeits- und Umweltmanagement e. V. am 2. September von 13 bis 16 Uhr in Duisburg eine Informationsveranstaltung an.

Teilnehmen können EMAS-registrierte Unternehmen und Organisationen sowie solche, die eine EMAS-Registrierung anstreben.

Auf dem Programm stehen die Aktivitäten der IHK, der Unterschied zwischen Umweltbetriebsprüfung und Umwelterklärung mit hilfreichen Tipps sowie der Nachweis der sicheren Verwendung von Stoffen beim Arbeitsschutz, Umweltschutz und Verbraucherschutz. Des Weiteren wird der Vorteil von EMAS als Nachweis zur Erfüllung der Vorgaben des Energiedienstleistungsgesetzes besprochen. Veit Moosmayer, Geschäftsführer des Umweltgutachterausschusses (UGA), wird über Neuigkeiten aus dem UGA berichten.

Mit dieser Veranstaltung fällt auch gleichzeitig der Startschuss für die EMAS-Wanderausstellung des Bundesumweltministeriums (BMUB) bei der IHK. Sie wird auf ihrer Tour durch Deutschland vom 2. bis 11. September in Duisburg gastieren und steht allen Interessierten während der Öffnungszeiten der IHK für einen Besuch im Foyer zur Verfügung. Darin werden die zwanzigjährige Entwicklung und der Mehrwert von EMAS aus aktueller politischer Sicht im Zusammenhang mit Energie- und Ressourceneffizienz sowie Nachhaltigkeit dargestellt. ●

IHK-Infobox

Mehr Details und Anmeldung zur Veranstaltung bei Elisabeth Noke-Schäfer, Telefon 0203 2821-311, E-Mail noke@niederrhein.ihk.de



Auftaktveranstaltung am 7. September

IHK informiert über bundesweite Netzwerk-Initiative zur Energieeinsparung

Energie und Kosten zu sparen ist branchenübergreifend für Unternehmerinnen und Unternehmer ein wichtiges Thema. Doch wie nähert man sich dieser Aufgabe? Zum Beispiel durch den Austausch von Wissen und das gemeinsame Entwickeln von passgenauen Maßnahmen in lokalen Netzwerken. Die Bundesregierung und führende Verbände der deutschen Wirtschaft haben vereinbart, sich gemeinsam für die Gründung von 500 solcher Wissensnetzwerke zum Thema Energieeffizienz bis zum Jahr 2020 einzusetzen. Die Niederrheinische IHK informiert dazu bei einer Auftaktveranstaltung am 7. September in Duisburg.

In den kommenden fünf Jahren sollen durch die Arbeit von Energieeffizienznetzwerken 390 bis 460 Petajoule Primärenergie (zirka 108 bis 128 TWh) eingespart und die CO₂-Emissionen um 25 bis 30 Millionen Tonnen reduziert werden. Dieses ehrgeizige Ziel hat sich die Bundesregierung mit der „Initiative Energieeffizienznetzwerke“ gestellt.

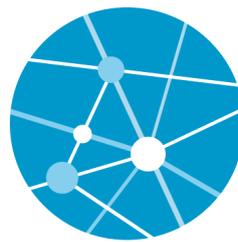
Die Niederrheinische IHK beteiligt sich an der bundesweiten Initiative und möchte in diesem Jahr ein erstes Energieeffizienznetzwerk in der Region initiieren. Auf der kostenfreien Auftaktveranstaltung „Energieeffizienznetzwerke – Kooperation, die sich lohnt“ am 7. September von 14 bis 17 Uhr informiert die Niederrheinische IHK in ihren Räumlichkeiten insbesondere Unternehmen, die unter die Energieauditpflicht fallen, aber auch alle anderen Interessierten über die Ziele, Inhalte und Abläufe unterschiedlicher Netzwerkmöglichkeiten.

Was leistet ein solches Netzwerk?

In dem Netzwerk erarbeiten die Unternehmen gemeinsam Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz. Ein besonderes Angebot ist die Initialberatung für jeden Betrieb, um konkrete Einsparmöglichkeiten aufzuzeigen. Hinzu kommen zwei Netzwerktreffen pro Jahr, bei denen über abgestimmte Scherpunktthemen wie beispielsweise Druckluft, Kälte, Wärmeerzeugung, Pumpen, Gebäudetechnik, Beleuchtung, Abwärmenutzung, Energiemanagement oder Wirtschaftlichkeitsberechnung informiert wird.

Außerdem werden die Grundlagen für das Energieaudit nach der DIN EN 16247-1, das bis zum 5. Dezember 2015 durchgeführt werden muss, erarbeitet. Auch für die alternative Einführung eines Energiemanagementsystems nach ISO 50001 oder EMAS bis Ende des Jahres 2016 stellt ein Netzwerk Ressourcen zur Verfügung.

Ziel der Netzwerkarbeit ist es darüber hinaus, durch einen regelmäßigen, von einem Fachmann moderierten, Erfahrungsaustausch das Wissen über die rentablen Effizienz-Potenziale für jeden der Teilnehmer schnell und mit geringem Aufwand zugänglich zu machen. Netzwerkarbeit ist mehr als eine konventionelle Beratung: Die Unternehmen treten in Dialog miteinander, informieren und unterstützen sich gegenseitig, gehen Kooperationen ein und verabreden Einsparziele. Die Kombina-



INITIATIVE ENERGIEEFFIZIENZ NETZWERKE

tion aus ingenieurtechnischer Beratung und moderiertem Erfahrungsaustausch ist hierfür der Schlüssel zum Erfolg.

Die Erfahrung aus abgeschlossener Netzwerkarbeit zeigt: In Netzwerken organisierte Unternehmen steigern ihre Energieeffizienz und reduzieren ihre Energiekosten doppelt so schnell wie ein durchschnittliches Industrieunternehmen.¹

¹ Ergebnis der Auswertung des Projektes „30 Pilot-Netzwerke“ Fundstelle: www.30pilot-netzwerke.de

Vorteile auf einen Blick:

- Kontinuierliche Reduzierung der Energiekosten
- Energie- und Stromsteuerentlastung
- Minderung des CO₂-Ausstoßes
- Know-how-Transfer und Kollegiallösung
- Intensive Betreuung und Moderation
- Fachbeiträge durch anerkannte Experten
- Neue Geschäftskontakte
- Positive Effekte für das Image Ihres Unternehmens

Netzwerke bieten außerdem den optimalen Rahmen für Unternehmen mit folgenden Zielen:

- Umsetzung Energie-Audit (EDL-G)
- Umsetzung Anlage 2 SpaEfV (Spitzenausgleich)
- Einführung eines Energiemanagementsystems

IHK-Infobox



Ansprechpartnerin und Anmeldung zur Veranstaltung bei Elisabeth Noke-Schäfer, Telefon 0203 2821-311, E-Mail noke@niederrhein.ihk.de

„Thema Wirtschaft“ im TV-Format



aktuell



Alle Sendungen in der Mediathek unter www.ihk-niederrhein.de



Energie-Scouts Niederrhein

Die IHK startet Energieeffizienzprojekt für Auszubildende

Jedes Unternehmen beschäftigt sich mit der Frage, wie Energie- und Ressourcenkosten gespart werden können. Schwachstellen aufzudecken und Lösungen zu finden, muss nicht schwierig sein. Die Niederrheinische IHK bietet deshalb im Rahmen der Mittelstandsinitiative „Energiewende und Klimaschutz“ eine Qualifizierungsmaßnahme für Auszubildende. Die Azubis sollen als Energie-Scouts in ihren Ausbildungsbetrieben dazu beitragen, Energieeinsparpotenziale zu erkennen, zu dokumentieren und Verbesserungen anzuregen. Die Auftaktveranstaltung findet am 10. September von 14 bis 16.30 Uhr an der FOM in Wesel statt.

Um erfolgreich Energieeinsparungen und Effizienzmaßnahmen in Unternehmen umzusetzen, ist es entscheidend, die Mitarbeiter umfassend einzubeziehen. Eine besondere Rolle spielen dabei angehende Fachkräfte in der Ausbildung, die mit ihren Ideen neue Impulse in die Betriebe einbringen können. Hier setzt das Azubiprojekt an. In einer Workshopreihe wird den Teilnehmern praxisorientiertes Basiswissen rund um das Thema Energie- und Ressourceneffizienz vermittelt und ein Impuls für die Erarbeitung eines eigenen Projektes zur Energieeinsparung im Unternehmen gesetzt. Die Teilnehmer sollen in die Lage versetzt werden, energetische Schwachstellen im Unternehmen zu erkennen und eigenständig Verbesserungsvorschläge zu entwickeln.

Alle Ausbildungsberufe sind willkommen

Eine Spezialisierung oder fachliche Vorkenntnisse werden bei den Auszubildenden nicht vorausgesetzt. Die Workshops führen in das Thema Energieeffizienz ein und vermitteln ein grundlegendes Verständnis zum Thema Energie von der Erzeugung bis zum Verbrauch. Des Weiteren geht es um Kommunikation, Projektarbeit sowie um die Arbeit mit Messgeräten. Im Rahmen der Qualifizierung ist vorgesehen, dass die Azubis gemeinsam mit ihren Ausbildungsleitern oder einem Energie-Ansprechpartner im Betrieb ein eigenes Energieeffizienzprojekt konzipieren und durchführen.

Mit Energie-Scouts Kosten sparen

In einer Projektarbeit werden konkrete Ideen und Maßnahmen erarbeitet, um sowohl Energiekosten als auch CO₂-Emissionen im Unternehmen zu reduzieren. Beispielsweise suchen die Auszubildenden in ihren Betrieben Leckagen in Druckluftleitungen, falsch montierte Beleuchtungskörper, schlecht gedämmte Wärmeleitungen oder veraltete Pumpen und Antriebe. Neben den Vorteilen, die eine energetische Optimierung den Ausbildungsbetrieben bietet, erhöht die Qualifizierung die Attraktivität des

Ausbildungsunternehmens. Die Teilnehmer profitieren von einem fachübergreifenden Austausch und der Vernetzung mit Auszubildenden in anderen Betrieben. Sie erlangen eine Zusatzqualifikation mit hohem Praxisbezug in einem zukunftsorientierten Themenfeld. Fachlich werden die Workshops durch die Projektpartner EnergieAgentur.NRW und Effizienzagentur NRW begleitet.

Am 10. September findet eine erste Informationsveranstaltung zum Projekt Energie-Scouts für interessierte Unternehmen statt.

Die Workshops werden im Zeitraum Oktober bis März 2016 durchgeführt. Die einzelnen Projekte werden in einer Abschlussveranstaltung vorgestellt und bewertet. Die besten Projekte können einen Preis gewinnen. ●

Auszubildende als Energie-Scouts gesucht

Was soll erreicht werden?

- Azubis Grundwissen zu Energie- und Ressourceneinsparung vermitteln,
- Belegschaften für das Thema Energie- und Ressourcenschonung gewinnen,
- konkrete Einsparmöglichkeiten für Ihr Unternehmen entwickeln,
- Eigeninitiative und Kreativität anregen,
- Verantwortung für ein eigenes Projekt übernehmen, Auszubildende vernetzen und Erfahrungen austauschen.

Wie viel Aufwand ist das?

- Sie melden mindestens zwei Auszubildende für die Teilnahme am Projekt an und benennen einen innerbetrieblichen Ansprechpartner als Paten,
- Teilnahme der Azubis an drei Workshops innerhalb eines halben Jahres,
- Umsetzung der Maßnahmen in die Praxis,
- Präsentation des Projektes und der Ergebnisse auf der Abschlussveranstaltung im März 2016. Die besten Projekte werden in diesem Rahmen ausgezeichnet.
- Teilnehmen können alle Ausbildungsbetriebe, die bei der Niederrheinischen IHK eingetragen sind.

Die Teilnahme am Projekt ist kostenfrei.



Ein ergänzender TV-Beitrag zu diesem Thema ist auch direkt über den QR-Code oder in der tw-aktuell-Mediathek unter www.ihk-niederrhein.de abrufbar.

IHK-Infobox

Ansprechpartnerin und Anmeldung bei Elisabeth Noke-Schäfer,
Telefon 0203 2821-311, E-Mail noke@niederrhein.ihk.de



Effiziente Kraftwerke und Infrastruktur für Strom und Wärme

Deutsch-Rumänischer Austausch

Bei einer Fachveranstaltung in der Niederrheinischen IHK am 11. Mai tauschten sich deutsche, rumänische und moldawische Fachleute aus Verwaltung, Wirtschaft und Energieversorgungsunternehmen aus. Bei der Begegnung konnten Unternehmensvertreter und Experten erste Kontakte herstellen und so den Grundstein für eine zukünftige Zusammenarbeit legen.

Die Veranstaltung wurde unterstützt durch Mittel des Bundesministeriums für Wirtschaft und der Exportinitiative Energieeffizienz. Die Veranstaltung war eingebettet in eine Informati-



Foto: Hendrik Grzebatzki

onsreise vom 11. bis zum 13. Mai, in der es um den Austausch von Wissen und die Vorstellung deutscher Systeme und Technologien bei der effizienten Energieerzeugung ging. ●

Erlebnis Maschinenbau – Spannender Einblick für Jugendliche

Unternehmen aus Duisburg und den Kreisen Wesel und Kleve öffneten ihre Pforten

Unter dem Motto „Erlebnis Maschinenbau: Technik, die fasziniert“ luden auch in diesem Jahr Firmen in Nordrhein-Westfalen interessierte Schülerinnen und Schüler der allgemeinbildenden Schulen zu sich ein. Die Jugendlichen konnten den betrieblichen Alltag und die Ausbildungsberufe der Branche kennenlernen.

Am 18. und 19. Juni öffneten Indunorm Bewegungstechnik GmbH (Duisburg), WOMA GmbH (Duisburg), Clyde Bergemann GmbH (Wesel), Lemken GmbH & Co. KG (Alpen) und KHS GmbH (Kleve) ihre Werkstore für sechs Schülergruppen. Rund 100 Jugendliche waren bei den niederrheinischen Unternehmen zu Besuch. „Erlebnis Maschinenbau“ ist eine landesweite Aktion. Engagierte Maschinenbauunternehmen bieten Schülern Einblick in Berufsfelder, die im Prozess der Berufsorientierung nur selten in Betracht gezogen werden. Unterstützt wird die Aktion von den Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen, der IG Metall NRW, von Metall NRW und dem VDMA NRW in Kooperation mit OWL Maschinenbau und der zdi Initiative NRW. Die Unternehmen stellen für Schüler ein Programm zusammen, um technische Berufe und Berufsinhalte verständlich und anschaulich darzustellen. Anhand praktischer Beispiele erleben die Schüler in Werkshallen, Lehrwerkstätten und Büros, wie interessant und spannend diese Arbeit sein kann. Begleitet von Facharbeitern, Personalern, Ausbildern oder Auszubildenden erkunden die Jugendlichen, was ein Industriemechaniker oder Mechatroniker eigentlich macht.

Die betriebliche Ausbildung dient der Fachkräftesicherung. Deshalb bietet der Maschinenbautag für Unternehmen eine hervorragende Gelegenheit, sich als Ausbildungsstätte zu präsentieren. Thorsten Rogmann, Director Human Resources der Clyde Bergemann GmbH, konnte dies nur bestätigen: „Die Schüler zeigten sich sehr interessiert. Es wurden zahlreiche Fragen gestellt. Die Veranstaltung hat sich in jedem Fall gelohnt.“



Schüler der Walter-Bader-Realschule, Xanten, bei der Firma Lemken GmbH & Co. KG in Alpen. Foto: Ullrich Sorbe

Kristina Kresken aus der Personalabteilung der Lemken GmbH freute sich besonders über die Begeisterung der jugendlichen Besucher: „Wir konnten bei der Betriebsbesichtigung erkennen, dass viele Schülerinnen und Schüler fasziniert waren vom Werksfluss, den CNC-Maschinen und Robotern.“ Und auch Sebastian Göggel, Leiter Personal der WOMA GmbH, war zufrieden: „Der Erlebnistag Maschinenbau war insgesamt sehr erfolgreich. Wir konnten den Schülern insbesondere die Themen Ausbildung zum Industriemechaniker und Entwicklung/Konstruktion näher bringen.“

Im kommenden Jahr findet „Erlebnis Maschinenbau“ am 30. Juni und 1. Juli statt. Interessierte Unternehmen können sich schon jetzt bei der Niederrheinischen IHK melden. Sie sorgt für die Vermittlung zwischen Unternehmen und Schulen. ●

IHK-Infobox

Ansprechpartner bei der Niederrheinischen IHK: Robert Schweizog, Telefon 0203 2821-442, E-Mail schweizog@niederrhein.ihk.de





Uwe Beckmeyer, Parlamentarischer Staatssekretär und Maritimer Koordinator der Bundesregierung, betonte die Wichtigkeit des Logistikstandortes Duisburg.
Foto: Hendrik Grzebatzki

Maritime Transportketten der Zukunft sichern

Branchenforum Schifffahrt-Hafen-Logistik zu infrastrukturellen Fragen

Die Vernetzung der Seehäfen mit dem Hinterland wird immer wichtiger. Das betonten Politik und Unternehmensvertreter auf dem 7. Branchenforum Schifffahrt-Hafen-Logistik am 22. Juni in der Niederrheinischen IHK. Das Branchenforum wird jährlich von der IHK in Zusammenarbeit mit dem Logistik-Cluster NRW und dem Verband Verkehrswirtschaft und Logistik (VVWL) veranstaltet.

„Maritime Politik beginnt in Bayern und Nordrhein-Westfalen, nicht an der Küste.“ Mit dieser Aussage bekannte sich Hauptredner Uwe Beckmeyer, Parlamentarischer Staatssekretär und Maritimer Koordinator der Bundesregierung, zum Standort NRW. Gleichzeitig hob er vor über 100 Gästen aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Verwaltung im Großen Sitzungssaal der IHK die Bedeutung NRWs als einer der wichtigsten Logistikstandorte in Europa hervor. Dabei räumte er mit Blick auf Ausbaufizite bei Straße, Schiene und Wasserstraße ein, dass die Finanzierung in der Vergangenheit nicht ausreichend war. Der Bund werde künftig das Budget jedoch deutlich aufstocken. Duisburg sei von dem Umschlagsvolumen her gleichbedeutend mit einem Seehafen und muss daher mit einer verlässlichen Infrastruktur ausgestattet sein. Beckmeyer ergänzte, dass eine Finanzierung in öffentlich-privater Partnerschaft im Einzelfall geprüft werden sollte, jedoch nicht zum Regelfall werden darf.

IHK-Präsident Burkhard Landers eröffnete zuvor das Branchenforum mit der Forderung, die Betuwe-Linie und den Eisernen Rhein, die wichtig für die Sicherstellung des Gütertransports aus den Niederlanden seien, bevorzugt zu behandeln. Zudem müsse das Baurecht für den Ersatz der maroden Infrastruktur deutlich vereinfacht werden, um die Instandhaltungsmaßnahmen zu beschleunigen.

Martin Müller, Ministerialrat im Verkehrsministerium NRW, forderte angesichts der starken Zuwächse im Güterverkehr mehr finanzielle Mittel vom Bund, um den Erhalt und Ausbau der Schienen- und Wasserwege zu sichern. Müller kündigte an, dass das Hafenkonzert des Landes im vierten Quartal dieses Jahres vorgelegt wird. Die Vorlage habe sich verzögert, weil innerhalb der Landesregierung noch Abstimmungsbedarf hinsichtlich der Berücksichtigung geeigneter neuer Hafenflächen bestehe. Mit Blick auf den im Entwurf vorliegenden Landesentwicklungsplan verteidigte er die Einstufung der Flughäfen in landesbedeutend und regionalbedeutend.

IHK-Präsident Burkhard Landers warb dagegen in seinem Statement sehr eindringlich dafür, die Entwicklungsperspektiven der Infrastrukturstandorte im Kreis Kleve nicht künstlich zu beschränken. Es sei unverständlich, so Landers, warum der Flughafen in Weeze in die Regionalliga eingestuft werden solle. Christoph Kösters, Hauptgeschäftsführer des Logistik-Verbandes VVWL NRW, appellierte an Beckmeyer und Müller, den multimodalen Verkehrsketten und ihren Schnittstellen einen durchgehenden 24-Stunden-Betrieb zu ermöglichen.

Im weiteren Verlauf der Veranstaltung ging es nach einem Impulsvortrag des Vorsitzenden des deutschen Seeverladerkomitees, Gerd Deimel, um die Planung von Infrastrukturprojekten und den damit einhergehenden Herausforderungen, wie Arbeitskräftemangel und eine Zunahme von Klagemöglichkeiten. Abgeschlossen wurde das Branchenforum mit einer von Sebastian Reimann, Redakteur der DVZ (Deutsche Verkehrs-Zeitung), moderierten Podiumsdiskussion. Hans-Michael Dietmar, Schenker Deutschland AG, Michael Viefers, Rhenus PartnerShip GmbH, Ralf Düster, Setlog GmbH, und Steffen Günner, Apanage Fashion Group, diskutierten über die fortschreitende Vernetzung, die Transportprozesse nachhaltig beeinflussen. Technologiesprünge wie der 3D-Druck könnten einen Wandel auch im Transportsektor bewirken, die Folgen seien derzeit jedoch noch nicht abzuschätzen. ●

Familienfreundliche Unternehmen gesucht

Auszeichnung des Duisburger Bündnisses für Familie geht in die zweite Runde

Flexible Arbeitszeiten, Telearbeit, Homeoffice, betriebliche Kinderbetreuung bis hin zu der Möglichkeit, Kinder mit ins Büro zu bringen – Familienfreundlichkeit wird in vielen Unternehmen groß geschrieben. Mit der Auszeichnung „Familienfreundliches Unternehmen in Duisburg“ würdigt das lokale Bündnis für Familie das Engagement Duisburger Firmen in Sachen Familienfreundlichkeit. Das gemeinsame Ziel: Etwas für Familien und damit auch für den Standort Duisburg zu tun. Bewerbungsschluss für Unternehmen ist der 21. August.

Mitmachen kann jedes Unternehmen, unabhängig von Größe und Branche. Einzige Voraussetzung: Die Unternehmen sollten ihren Sitz in Duisburg haben und sich zum Thema Familienfreundlichkeit bekennen. Es können sowohl Unternehmer selbst als auch Betriebsräte und Beschäftigte ihr Unternehmen für den Preis vorschlagen. „Familienfreundliche Leistungen sind nicht nur eine Zugabe des Arbeitgebers, sondern mehr und mehr harte Faktoren in Wettbewerb um die besten Köpfe. Deswegen ist es gut, dass wir familienfreundliche Vorbilder herausstellen“, so Wolfgang Schmitz, Hauptgeschäftsführer des Unternehmensverbandes. Dr. Stefan Dietzfelbinger, Hauptgeschäftsführer der Niederrheinischen IHK, betont in diesem Zusammenhang die Win-win-Situation für beide Seiten: „Zufriedene Beschäftigte sind leistungsfähiger und motivierter.“

Im letzten Jahr wurden die Krohne Messtechnik GmbH und die Niederlassung West der Deutag GmbH & Co. KG für ihr besonderes Enga-

gement ausgezeichnet. Bei der Deutag GmbH lobte die Jury die ganzheitliche Strategie, die auch andere wichtige gesellschaftliche Bereiche wie beispielsweise die Ausbildung von Nachwuchs sowie die Qualifizierung und Gesundheit der Beschäftigten in den Blick nimmt. Krohne Messtechnik bietet ihren Mitarbeitern nicht nur Unterstützung im Bereich der Kleinkindbetreuung, sondern auch Angebote für Mitarbeiterkinder im Teenageralter. Die Jury verwies hier vor allem auf das internationale Austauschprogramm „Flow“. Hierbei haben Kinder von Mitarbeitern im Alter zwischen 15 und 19 Jahren die Möglichkeit, in eine Austauschfamilie an einen der vielen Krohne-Standorte weltweit zu kommen.

Im Januar letzten Jahres hatte Duisburgs Oberbürgermeister Sören Link gemeinsam mit dem Unternehmensverband, der Niederrheinischen IHK, den Wirtschaftsjuvenen Duisburg e. V., dem Deutschen Gewerkschaftsbund Niederrhein, der Arbeitsgemeinschaft der Verbände der Freien Wohlfahrtspflege, dem Jobcenter und der Agentur für Arbeit ein Bündnis für Familie in Duisburg begründet. Die Jury, bestehend aus Vertretern der Stifter, wird die Einsendungen wieder nach Kriterien wie Wirksamkeit, Kreativität und Inanspruchnahme beurteilen. ●



IHK-Infobox

Ansprechpartnerin bei der Niederrheinischen IHK: Nadine Deutschmann, Telefon 0203 2821-289, E-Mail deutschmann@niederrhein.ihk.de. Mehr Details unter www.ihk-niederrhein.de/Buendnis-fuer-Familie-Duisburg.

Stadt Duisburg entwickelt Klimaschutzkonzept

Wirtschaft vor Ort soll eingebunden werden

Die Stadt Duisburg plant ein neues Klimaschutzkonzept. Es soll als strategische Grundlage für zukünftige Klimaschutzanstrengungen dienen und Maßnahmen für die nächsten zehn bis 15 Jahre identifizieren. Die Stadt Duisburg und die Universität Duisburg-Essen, die mit der Erstellung des Konzepts beauftragt wurde, möchten dieses Klimaschutzkonzept unter Einbindung der Wirtschaft vor Ort entwickeln. Denn es soll passgenau auf Duisburg und seine spezifischen Prägungen und Erfordernisse zugeschnitten werden.

Was sich hinter dem Begriff „Klimaschutzkonzept“ verbirgt und welche Zielsetzungen sowie organisatorischen Schritte die Stadt Duisburg gemeinsam mit der Universität Duisburg-Essen in diesem Jahr unternehmen möchte, wird durch die beiden Projektpartner auf einer Informationsveranstaltung bei der Niederrheinischen IHK vorgestellt. Die Veranstaltung findet statt am Dienstag, den 25. August, von 16 bis 18 Uhr.

Das Klimaschutzprogramm der Bundesregierung

Das Klimaschutzkonzept der Stadt Duisburg wird vom Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Reaktorsicherheit und Bau (BMUB) gefördert. Mit der Nationalen Klimaschutzinitiative initiiert und fördert das Bundesumweltministerium zahlreiche Aktivitäten, die einen Beitrag zur Erreichung der Klimaziele der Bundesregierung leisten, wie lokale Klimaschutzkonzepte.

In ihrem Klimaschutzprogramm formuliert die Bundesregierung das Ziel, die CO₂-Emission gegenüber dem Jahr 1990 um 40 Prozent zu reduzieren. Seit 2008 finanziert das Bundesumweltministerium daher die Klimaschutzinitiative, die besondere Projekte rund um den Klimaschutz fördert. Die Projekte zielen auf Emissionsminderung, den effizienten Umgang mit Energien sowie den Einsatz von Erneuerbaren Energien ab. ●



IHK-Infobox

Ansprechpartnerin und Anmeldung bei Elisabeth Noke-Schäfer, Telefon 0203 2821-311, E-Mail noke@niederrhein.ihk.de

Gewinner des sechsten GRIID-Existenzgründerwettbewerbs

Businesspläne über mobiles Schul-Tonstudio, Asthma-Notfalltasche und Onlinevideowerbung prämiert

Die Gewinnerinnen und Gewinner der sechsten Runde von GRIID, dem Existenzgründungswettbewerb der Gründungsinitiative Innovation Duisburg, wurden im Juni im Tectrum feierlich prämiert. Gewonnen haben die Businesspläne für ein mobiles Tonstudio, die Entwicklung einer Asthma-Notfalltasche und eine Plattform für Onlinevideowerbung.

Über den ersten Platz freute sich Fabian Beeren. Mit „Rec-Mobil“, so der derzeitige und unter Vorbehalt stehende Firmenname, bietet der GRIID- und sbm-Absolvent einwöchige Intensiv-Ganztags-Workshops, vorwiegend an Haupt- und Gesamtschulen, für Jugendliche aus bildungsfernem Umfeld. Vor Ort wird dabei für die Dauer des Workshops ein professionell ausgestattetes mobiles Tonstudio installiert. Im Projektverlauf erstellen die Jugendlichen eigene Songs, die sie am Ende im Tonstudio aufnehmen.

Den zweiten Platz belegte Sabine Engel mit ihrer Entwicklung einer Asthma-Notfalltasche, genannt: HelpBag. Da im Notfall bei der Versorgung chronisch Kranker jeder Handgriff „sitzen“ muss, „beherbergt“ die Tasche alles das, was wichtig und erforderlich ist, um als Ersthelfer zielführend aktiv zu werden.

Den dritten Platz belegten Daniel Zurhausen und Marvin Krix. Ihr Unternehmen wollen sie im März 2016 in Duisburg gründen. „Reapix“ soll dann den Markt der Onlinevideowerbung aufrollen.



Bürgermeister Manfred Osenger (l.), die strahlenden Gewinner und die GRIID-Initialpartner. Foto: André Schäfer, GFW Duisburg

Ziel des Gründerteams ist es, die Emotionen der Konsumenten mit den Ansprüchen der Unternehmen zu verbinden. Eine innovative Onlineplattform, auf der Videos fest mit einem Gewinnspiel gekoppelt werden, soll dies gewährleisten und für eine Win-win-Situation bei Nutzern und werbendem Unternehmen sorgen. Bei der von Reapix entwickelten Lösung zahlt der Kunde pro Wiedergabe, und zwar nur dann, wenn diese vollständig erfolgt.

Hintergrund-Information GRIID:

Der GRIID-Businessplanwettbewerb, dessen Herzstück das small business management-Projekt (sbm) ist, wurde im Jahr 2009 von der Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Duisburg mbH und der Universität Duisburg-Essen ins Leben gerufen und von den Projektpartnern Sparkasse Duisburg, Volksbank Rhein-Ruhr und Niederrheinische IHK ermöglicht. Aus dem GRIID-Wettbewerb sind innerhalb von fünf Jahren 47 Unternehmen hervorgegangen. Gründerinnen und Gründer schafften 180 neue Arbeitsplätze. ●

Business Meeting mit EU-Parlamentarier Herbert Reul in Wesel

Unternehmer sollten „ihre“ EU-Abgeordneten direkt ansprechen

Im Rahmen eines Business Meetings für Unternehmer aus dem Bezirk der Niederrheinischen IHK in Wesel ermunterte Herbert Reul, Vorsitzender der CDU/CSU-Gruppe im Europäischen Parlament und Mitglied im EP-Industrieausschuss, aktiv den Dialog mit den Parlamentariern der EU zu suchen. Die Verbesserung der wirtschaftlichen Entwicklung und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit Europas müsse ein gemeinsames Ziel sein.

Begrüßt wurde Reul vom Vorsitzenden des Unternehmerkreises Wesel, Michael Schulz, der einleitend auf eine Reihe von entscheidenden Weichenstellungen für den Wirtschaftsstandort Europa hinwies. Dazu gehören der digitale Wandel oder auch eine gemeinsame Energiepolitik. Reul betonte im Anschluss die dringende Notwendigkeit, angesichts des zunehmenden globalen Wettbewerbs, die Rahmenbedingungen in Europa weiter zu verbessern. Die neue EU-Kommission unter Jean-Claude Juncker



Herbert Reul, Vorsitzender der CDU/CSU-Gruppe im Europäischen Parlament. Foto: Ullrich Sorbe

setze mit verstärkten Investitionen bereits die ersten richtigen Akzente.

Auch der beschrittene Weg der Deregulierung gehe in die richtige Richtung und müsse weiter verfolgt werden. Der Bürger habe wenig Verständnis, wenn sich Brüssel in Überregulierungen ergebe. Aber auch hier beschreibe die EU-Kommission einen richtigen Weg, wie die Rücknahme von Richtlinien oder die stärkere Fokussierung auf frühzeitige Folgeabschätzungen von legislativen Maßnahmen zeige.

Von besonderer Bedeutung für die Zukunft Europas werde jedoch die Schaffung von einheitlichen Regeln im Bereich der Energie sein, so Reul. Denkbar und wünschenswert wären ein europaweites EEG-System, durchlässige Netzstrukturen, gemeinsamer Einkauf oder gemeinsame Erschließung neuer Energiequellen.

Reul wies ebenfalls auf die Chancen durch die Digitalisierung für die ansässige Industrie hin. EU-Kommissar Oettinger werde hier entsprechende Impulse setzen, damit Europa dieses Zukunftsthema auch im globalen Kontext mit anderen großen Wirtschaftsregionen auf Augenhöhe mitgestalten könne. Aufgrund der demografischen Entwicklung wird es nach Ansicht Reuls verstärkt darauf ankommen, im Bereich der Innovation auf Spitzenforschung und den Know-how-Transfer von Wissenschaft und Wirtschaft zu set-

zen. Durch intelligente Projektförderung ließen sich Forschungsregionen koppeln, damit schwache von starken Regionen profitieren und Europa als Ganzes stetig besser werde, um im globalen Wettbewerb bestehen zu können.

In der anschließenden Diskussion wurde vonseiten der anwesenden Unternehmer insbesondere das Transatlantische Freihandelsabkommen TTIP, mögliche Erweiterungen der Union, die erwarteten europäischen abfallrechtlichen Regelungen, das Thema Rohstoffgewinnung oder die nationalen Ziele zur Reduktion des CO₂-Ausstoßes behandelt. Reul rief abschließend die Unternehmer dazu auf, ihre Ansichten zu aktuellen Themen gegenüber „ihren“ EU-Parlamentariern vor Ort deutlich zu machen, um für die unternehmerischen Belange zu werben. ●

Auf zur „Langen Nacht“

88 Industriebetriebe an Rhein und Ruhr öffnen am 29. Oktober ihre Pforten

Die „Lange Nacht der Industrie“ geht in die fünfte Runde. Am 29. Oktober stellen sich Unternehmen der Region vor und bieten Besuchern einen Blick hinter die Kulissen. In diesem Jahr beteiligen sich die Unternehmen an Rhein und Ruhr stärker als je zuvor an der Veranstaltung. 88 Unternehmen öffnen ihre Tore. Ab dem 11. August können sich Interessierte anmelden.

Nach wie vor ist vielen Menschen nicht bewusst, dass in ihrer unmittelbaren Nähe moderne und zukunftsfähige Industrieunternehmen ansässig sind. Sie bilden das wirtschaftliche Rückgrat der Region. Die „Lange Nacht der Industrie“ soll der Bevölkerung einen hautnahen Einblick in Produktionsprozesse ermöglichen und zeigen, warum die regionale Industrie so erfolgreich ist. Am Niederrhein sind in diesem Jahr dabei: Brenntag AG/Brenntag GmbH (Duisburg), DK Recycling und Roheisen GmbH (Duisburg), Grillo-Werke AG (Duisburg), Hüttenwerke Krupp Mannesmann GmbH (Duisburg), Kreis Weseler Abfallgesellschaft mbH & Co. KG (Kamp-Lintfort), Siemens AG (Duisburg und Voerde), Solvay Chemicals GmbH (Rheinberg), ThyssenKrupp Steel Europe AG (Duisburg), TSR Recycling GmbH & Co. KG (Duisburg), Westnetz GmbH (Wesel).

Von einem Startpunkt fahren Busse jeweils zwei Unternehmen an einem Abend an. Die Betriebe haben je Gruppe rund 100 Minuten Zeit für Präsentationen, Rundgänge und Gespräche. Ab dem 11. August können sich Besucher unter www.Indi.de für die Touren bewerben.

Träger der Veranstaltung sind die Gesellschaftsinitiative Zukunft durch Industrie e.V., die Industrie- und Handelskammern, Unternehmerverbände und Industriegewerkschaften der Region. Ansprechpartner für Unternehmen bei der IHK: Jörg Winkelsträter, Telefon 0203 2821-229, E-Mail winkelstraeter@niederrhein.ihk.de ●

LANGE NACHT DER INDUSTRIE

- 16.45 Uhr
Treffen Startort, Boarding
- 17.15 Uhr
Start der Busse
- 18.00 Uhr
Besuch 1. Unternehmen
- 19.45 Uhr
Zwischentransfer
- 20.15 Uhr
Besuch 2. Unternehmen
- 22.00 Uhr
Rückfahrt
- 22.30 Uhr
Ausgangspunkt

Quelle: © prima events, Hamburg



Foto: Ullrich Sorbe

IHK-Ehrenpräsident Kleier besuchte Schulklasse

Veranstaltungsreihe „Bosse in Schulen“ zu Gast in Moerser Schule

Dr. Ulrich F. Kleier, langjähriger IHK-Präsident, besuchte im Rahmen der IHK-Veranstaltungsreihe „Bosse in Schulen“ einen Grundkurs Sozialwissenschaften der Anne-Frank-Gesamtschule Rheinkamp. Die Schüler der 12. Jahrgangsstufe erlebten so eine Unterrichtseinheit der besonders praktischen Art.

Den Fokus seines Vortrages legte der Geschäftsführer des Möbelhauses Friedrich Kleier GmbH & Co. KG, Moers, auf das Thema Erfolg. Mit den Jugendlichen beleuchtete er die Faktoren, auf die es in der eigenen beruflichen Karriere ankommt: Intuition, Durchhaltevermögen und Teamfähigkeit. Er gab den Schülern zudem den Tipp, jede Gelegenheit wahrzunehmen, Bücher beiseite zu legen und praxisnah zu lernen.

Anschließend diskutierte Dr. Kleier mit dem Kurs darüber, warum Deutschland als Wirtschaftsstandort so erfolgreich ist. Das Ergebnis, auf das man sich gemeinsam einigen konnte: Die politischen Rahmenbedingungen und die damit verbundene Planungssicherheit spielen eine große Rolle.

Das Fazit des Ehrenpräsidenten: „Es hat mir viel Freude bereitet, mit den Schülern der Anne-Frank-Gesamtschule in Moers über Fragen der Wirtschaftspraxis ins Gespräch zu kommen. Hervorheben möchte ich die gute Betreuung durch Herrn Schweizog von der IHK und das hohe Engagement der zuständigen Lehrer, Herrn Totti und Herrn Neugebauer, die wesentlich mit zu einem interessanten Gedankenaustausch mit den Schülern beigetragen haben.“ ●

Wie haftet der Auftraggeber nach dem Mindestlohngesetz?

Subunternehmen müssen sorgfältig ausgewählt und kontrolliert werden

Die Arbeitnehmer eines Subunternehmens können beim Auftraggeber den Mindestlohn einfordern. Ein Blick auf die aktuellen Rechtsgrundlagen zeigt allerdings mangelnde Klarheit bei den Vorgaben. Für Unternehmerinnen und Unternehmer ist es deshalb wichtig, sich mit Haftungsfragen des Mindestlohngesetzes zu befassen und ein Gespür für typische Problemstellungen zu entwickeln.

„Der Auftraggeber haftet im Rahmen des Mindestlohngesetzes für die Missstände bei seinen Subunternehmen – und zwar auch ohne eigenes Verschulden. Außerdem droht ihm ein empfindliches Bußgeld“, so Rechtsanwalt Dr. Oliver Kemmeries von der Duisburger Kanzlei Grüter, Rechtsanwälte & Notare. Durch eine missverständliche Gesetzesbegründung sind laut Kemmeries Unsicherheiten in der Praxis vorprogrammiert. Daher sind eine gewissenhafte Auswahl und Kontrolle der Vertragspartner besonders wichtig, denn die Auftraggeberhaftung kann im Vorfeld nicht ausgeschlossen werden.

Eine schriftliche Erklärung von Subunternehmen über die Einhaltung der Mindestlohnvorgaben ist aus Sicht des Auftraggebers insbesondere mit Blick auf eine Regressabrede sinnvoll. Hingegen sollten Auftragnehmer zur Vermeidung unnötiger Haftungsrisiken stets genau prüfen, welche Erklärungen sie mit ihren Auftraggebern vereinbaren.

Das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) hat nach sechs Monaten seit dem Inkrafttreten des Mindestlohngesetzes



Dr. Oliver Kemmeries

Foto: Hendrik Grzebatzki

nun eine erste Bilanz gezogen und angekündigt, die Aufzeichnungspflichten zu lockern. Außerdem soll es bei der Auftraggeberhaftung Klarstellungen geben.

Am 21. Mai informierte die IHK bei der Veranstaltung „Die Haftung des Auftraggebers nach dem Mindestlohngesetz“ rund 70 Unternehmensinhaber und Führungskräfte. Das zeigt das große Interesse und die Bedeutung des Themas gerade für mittelständische Unternehmen. Die IHK ist hierzu auch außerhalb von Veranstaltungen jederzeit ansprechbar. ●

IHK-Infobox

Weitere Details für Unternehmen bei der IHK: Robert Neuhaus, Telefon 0203 2821-346, E-Mail neuhaus@niederrhein.ihk.de



Tipps zu Ausbildung und Bewerbung

IHK-Broschüre „Sprungbrett“ erschienen

Viele Jugendliche suchen bereits in den Sommerferien nach einer Lehrstelle für das kommende Jahr. Doch was, wenn noch gar nicht klar ist, welcher Beruf es sein soll? Hier hilft der neue Lehrstellenatlas der Niederrheinischen IHK: „Sprungbrett – Karriere mit Lehre 2016“ stellt zahlreiche Ausbildungsberufe vor und gibt Tipps zur Stellensuche.

Neben Anschriften von Ausbildungsbetrieben im IHK-Bezirk enthält die 80 Seiten starke Publikation Informationen zu dualen Studiengängen. Haben Jugendliche sich für eine Ausbildung entschieden, muss eine Bewerbung geschrieben werden. Was gehört in eine Bewerbungsmappe? Wie bereitet man sich auf ein mögliches Vorstellungsgespräch vor? Auch auf diese Fragen gibt der Lehrstellenatlas Antworten.

Einen weiteren kostenlosen Service bietet die Internet-Lehrstellenbörse der IHK unter www.ihk-lehrstellenboerse.de. Hier können Jugendliche herausfinden, welcher Beruf zu ihnen passt, und aktuelle Stellenausschreibungen der Betriebe in



der Region anschauen. Die Lehrstellenbörse gibt es auch als App für Android- und iOS-Geräte. ●

IHK-Infobox

Erhältlich ist die aktuelle Broschüre im IHK-Service-Center oder bei Linda Gehle, Telefon 0203 2821-304, E-Mail gehle@niederrhein.ihk.de

Saisonumfrage Tourismuswirtschaft

Gastgewerbe weniger zufrieden, Reisegewerbe weiter im Aufwärtstrend

Das Ergebnis der IHK-Saisonumfrage Frühjahr (Berichtszeitraum November 2014 bis April 2015) ist deutlich: das Gastgewerbe ist nach dem Aufwärtstrend des vergangenen Jahres nicht mehr so optimistisch. Dafür bleibt die Konjunkturlage im Reisegewerbe weiterhin auf einem stabil hohen Niveau. An der IHK-Umfrage haben sich im April und Mai 81 Unternehmen aus der Region beteiligt.

Der IHK-Konjunkturklimaindex – ein Stimmungsbarometer, das die aktuelle und zukünftige Geschäftslage zusammenfasst – ist im Gastgewerbe auf 104,6 Punkte gesunken (Vorjahr: 113,1 Punkte). Auch beim Rückblick auf die Geschäftslage wurde überwiegend (50,9 Prozent) das Prädikat „befriedigend“ vergeben. 26,4 Prozent bezeichnen die Geschäftslage als „gut“ (Vorjahr: 35,3 Prozent). Für die nächsten Monate wird größtenteils (51,8 Prozent) eine gleichbleibende Entwicklung erwartet. Veränderungen bei Übernachtungs- und Verzehrpreisen (70,4 Prozent) und Anzahl der Beschäftigten (77,8 Prozent) sind größtenteils nicht geplant. Allerdings ist auch die Investitionsbereitschaft gering. So wie auch in der vergangenen Saison sieht das Gastgewerbe die größten Risiken bei der wirtschaftlichen Entwicklung der Energiepreise (69,8 Prozent), den wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen (64,2 Prozent) und den Arbeitskosten (62,3 Prozent).

Ab 1. November 2015 tritt das neue Bundesmelderecht in Kraft. Nach der neuen Regelung müssen Gäste den Meldeschein bei der Ankunft nicht mehr komplett per Hand ausfüllen, sondern lediglich unterschreiben. Die überwiegende Anzahl (58,1 Prozent) der befragten Unternehmen will von dieser Möglichkeit Gebrauch machen.

Im Reisegewerbe ist die Konjunkturlage seit Jahren auf einem stabil hohen Niveau. Der Klimaindex ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich auf 116,3 Punkte angestiegen (Vorjahr: 105,0 Punkte). Die Geschäftslage wird von der Hälfte der Unternehmen (50,0 Prozent) als „befriedigend“ eingestuft und von 40 Prozent als „gut“. So wie auch im Vorjahr erwarten über 80 Prozent der Unternehmen im Reisegewerbe eine konstante Entwicklung in der nächsten Saison oder sogar eine günstigere Geschäftslage. Die Mehrheit der Betriebe will die Preise und die Anzahl der Beschäftigten konstant halten. Die größten Risiken bei der wirtschaftlichen Entwicklung in den kommenden zwölf Monaten sehen die Unternehmen in den wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen (41,9 Prozent) und bei der Inlandsnachfrage (35,5 Prozent). ●

IHK-Infobox

Die detaillierten Ergebnisse sind abrufbar unter www.ihk-niederrhein.de/Saisonumfrage. Ansprechpartnerin bei der Niederrheinischen IHK: Alisa Hellmann, Telefon 0203 2821-257, E-Mail hellmann@niederrhein.ihk.de

Ressourceneffizienz in der Wertschöpfungskette

Umwelt- und Energieausschuss informiert sich zu aktuellen Themen

Mit seinem Vortrag „Ressourcen schonen. Wirtschaft stärken“ informierte Dr. Peter Jahns, Geschäftsführer der Effizienz-Agentur NRW, den Umwelt- und Energieausschuss zu aktuellen Schwerpunktthemen der Effizienz-Agentur bei seiner letzten Sitzung.

Der Blick auf die Wertschöpfungskette eines Produktes - von der Rohstoffförderung über die Zulieferindustrie bis zur Herstellung, Nutzung und Entsorgung - zeigt den wirklichen Rohstoff- und Energieverbrauch auf und ist der Schlüssel zur umfassenden Ressourceneffizienz. Daher bietet die Effizienz-Agentur NRW Unternehmen ab sofort den kostenfreien halbtägigen Workshop „Ressourceneffizienz in der Wertschöpfungskette“ an, um diesen Effizienzpotenzialen auf die Spur zu kommen.

Ziel des Workshops ist es, gemeinsam mit unterschiedlichen Wissensträgern im Unternehmen Ansatzpunkte, Ideen und konkrete Potenziale für eine unternehmensübergreifende Steigerung der Ressourceneffizienz zu erarbeiten. Als weiteren Gast begrüßte der Ausschussvorsitzende, Dr. Andreas Diez, Florian Weisker, Geschäftsführer der vom Hoff Kommunikation GmbH aus Düsseldorf. In seinem Vortrag „Gesellschaftlicher Wandel. Kommunikative Herausfor-

EFFIZIENZ
AGENTUR
NRW

EFa+

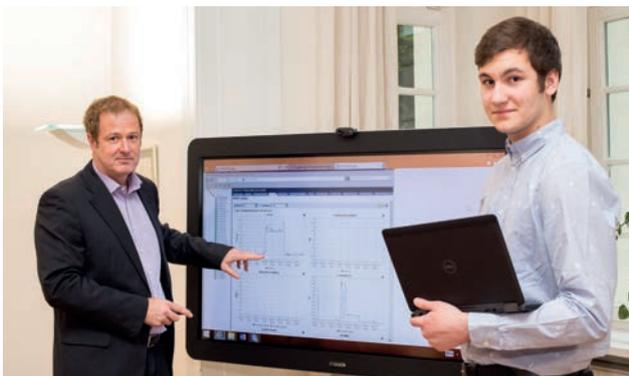
derung für Unternehmen, Wirtschaft und Organisationen“ skizzierte er die gesellschaftlichen Veränderungen, die zu einer neuen Partizipationskultur geführt haben. Bei der anschließenden Diskussion der Ausschussmitglieder wurde herausgestellt, dass ein authentisches Engagement der Unternehmer dabei eine große Rolle spielt.

Weitere Themenschwerpunkte der ersten Sitzung des Umwelt- und Energieausschusses in der neuen Wahlperiode waren zum einen das neue Handlungsprogramm 2020. Darin werden die Leitplanken für die IHK-Arbeit der nächsten fünf Jahre beschrieben. Zum anderen wurden die zentralen Punkte der Ausschussarbeit für die neue Legislaturperiode diskutiert. Darunter fallen auch die aktuellen Entwicklungen der Europäischen Energieunion, des Nationalen Aktionsplans Energieeffizienz sowie des Klimaschutzplanes NRW, die abschließend in der Sitzung erörtert wurden.

Weitere Informationen und Termine zu den kostenfreien, halbtägigen Ressourcen-Workshops finden Sie unter www.ressourceneffizienz.de. Ansprechpartner, Effizienz-Agentur NRW, Frederik Pöschel, Telefon 0203 37879-41, E-Mail fpo@efanrw.de, Christopher Buers, Telefon 0203 37879-37, E-Mail cbu@efanrw.de ●

Schüler als Chefs

IHK-Veranstaltungsreihe gastierte bei drei Unternehmen



Thomas Kobierowski, IT-Manager bei der PCC SE, mit Lennart Purucker.
Foto: Hendrik Grzebatzki

Der erste Durchgang des IHK-Wettbewerbs „Schüler als Chefs“ im Jahr 2015 brachte gleich drei Sieger hervor. Die Kandidaten überzeugten in den Bewerbungsgesprächen vor allem durch ihr Auftreten und ihre Offenheit. Sie durften jeweils einen Tag an der Seite eines Duisburger Unternehmers verbringen.

Den Anfang machte der 17-jährige Lennart Purucker, Schüler des Andreas-Vesalius-Gymnasiums in Wesel. Der junge Mann ist begeisterter IT-Fan und wechselte sogar die Schule, um einen Leistungs-

kurs in Informatik belegen zu können. Dieses Interesse wurde auch in der Auswahl des Unternehmers berücksichtigt. Der Schüler verbrachte einen Tag mit Thomas Kobierowski, IT-Manager bei der PCC SE, Duisburg. Die Aufgaben des IT-Leiters und sein beruflicher Werdegang weckten dabei das besondere Interesse des Schülers.

Das Highlight war jedoch das anschließende Meeting mit Vertretern des internationalen Technologieunternehmens Dell, in dem es um die Neuplanung der IT-Infrastruktur bei der PCC SE ging. Der 17-jährige erhielt einen praktischen Eindruck vom Ablauf eines solchen Meetings, von der Vorbereitung bis hin zur Gesprächsführung. Entsprechend zufrieden zeigte er sich im Anschluss: „Ich habe jetzt eine bessere Vorstellung, was ich von der IT-Branche zu erwarten habe. Außerdem bekam ich einige nützliche Tipps für meinen beruflichen Werdegang mit auf den Weg.“

Nicht weniger positiv fällt das Fazit der zweiten Siegerin des Wettbewerbs aus. Die 16-jährige Lena Ortwein vom Duisburger Franz-Haniel-Gymnasium war zu Gast bei Hans Pieper, Geschäftsführer der Deutschen Umschlaggesellschaft Schiene-Straße (Duss) mbH. Besonders in Erinnerung dürfte der Schülerin der Aufstieg auf einen der Kräne bleiben: „Ich war beeindruckt, wie präzise so ein riesiger Kran gelenkt werden kann, es war einfach Wahnsinn.“

Angetan war sie auch von der persönlichen und freundlichen Art des Geschäftsführers. „Ich finde solche Angebote sehr gut, in denen man jungen Menschen die Berufswelt schon während der



Hans Pieper, Geschäftsführer der Duss mbH, mit Lena Ortwein.

Foto: Hendrik Grzebatzki

Schulzeit näher bringt“, fasst Pieper das Ziel des Wettbewerbs zusammen – und bietet sich gleich auch für die IHK-Veranstaltungsreihe „Bosse in Schulen“ an.

Komplettiert wird die Reihe der „Schüler als Chefs“-Sieger durch den 18-jährigen Nils Nommensen, der in diesem Jahr sein Abitur am Moerser Gymnasium Rheinkamp absolvierte. Bevor der junge Mann ein Studium der Betriebswirtschaftslehre beginnen wird, konnte er sich beim Geschäftsführer der Union Stahl GmbH, Norman Sandrock, Wirtschaftswissen aus erster Hand abholen. Der Abiturient lernte das komplette Firmengelände des Grobblech-Servicecenters in Duisburg-Rheinhausen kennen.

Besonders aufschlussreich für den angehenden Betriebswirt war der intensive Austausch mit Norman Sandrock. „Ich habe die Erkenntnis gewonnen, dass es nicht den einen Weg zum Erfolg im Beruf gibt. Charaktereigenschaften wie Ehrgeiz, Motivation und Zielstrebigkeit bringen einen dafür definitiv voran“, so der Schüler. Auch der Geschäftsführer zeigte sich zufrieden mit seinem Gast: „Der Gedankenaustausch war sehr gut. Nils war bestens vorbereitet. Vielleicht treffen sich unsere Wege in Zukunft erneut – zum Beispiel zu einem Praktikum in unserem Hause.“

Über den Wettbewerb

Der Wettbewerb der Niederrheinischen IHK läuft seit 2007. Dabei können sich Oberstufenschülerinnen und -schüler von Gymnasien



Norman Sandrock, Geschäftsführer der Union Stahl GmbH, mit Nils Nommensen.

Foto: Ullrich Sorbe

und Gesamtschulen aus Duisburg und den Kreisen Wesel und Kleve beteiligen. Die Bewerbungen werden von der IHK nach Kriterien wie beispielsweise Motivation, Gestaltung der Bewerbungsmappe und Schulleistungen geprüft. Außerdem müssen die Schüler begründen, warum sie geeignet sind, eine Unternehmerpersönlichkeit einen ganzen Vormittag zu begleiten. Die besten Bewerberinnen und Bewerber werden zu einem Vorstellungsgespräch eingeladen.

Der Wettbewerb „Schüler als Chefs“ ergänzt die erfolgreiche Veranstaltungsreihe der IHK-Initiative Schule – Wirtschaft, in der auch „Bosse in Schulen“ mit jugendlichen praxisnahe Wirtschaftsthemen im Unterricht diskutieren.

Die Teilnahme an den Angeboten der Initiative wird bei den Unternehmen gerne gesehen. Sie gilt als wertvolle Ergänzung zum Schulunterricht. Im Herbst werden die nächsten Bewerbungen von Schülerinnen und Schülern in der IHK eintreffen. ●

Projektbeirat Betuwe

Fortsetzung der Baustelleninformationsgespräche angekündigt

Der Projektbeirat zur Ausbaustrecke Emmerich-Oberhausen hat am 8. Juli in der Niederrheinischen IHK in Duisburg zum zwölften Mal getagt. Im Mittelpunkt der Sitzung standen neben einem Bericht zum Stand der Planfeststellungsverfahren das Sicherheitskonzept sowie die Baubetriebsplanung. Die Mitglieder des Projektbeirats begrüßten außerdem die von der Niederrheinischen IHK initiierte Veranstaltungsreihe zur Baustelleninformation für interessierte Unternehmen und sprachen sich für eine Fortführung aus. Der Projektbeirat zur Ausbaustrecke Emmerich-Oberhausen wurde 2007 mit dem Ziel gegründet, die Kommuni-

kation zwischen Bundes- und Landesregierung, dem kommunalen „Arbeitskreis Betuwe“, der Bevölkerung, der Bahn und der regionalen Wirtschaft zu stärken sowie die Projektumsetzung zu begleiten.

Das nächste Baustelleninformationsgespräch findet im November in der Niederrheinischen IHK statt. ●

IHK-Infobox



Unternehmer, die sich an der Reihe beteiligen möchten, können sich bei Robert Schweizog, dem Koordinator der Initiative Schule – Wirtschaft, melden, Telefon 0203 2821-442, E-Mail schweizog@niederrhein.ihk.de

IHK-Infobox



Ansprechpartner ist Ansgar Kortenjann, Telefon 0203 2821-368, E-Mail kortenjann@niederrhein.ihk.de

Seminare – Lehrgänge – Workshops

Aktuelle Weiterbildungsbroschüre der IHK erschienen

Personalentwicklung ist ein Schlüsselfaktor für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen. Dazu zählt, das Know-how der Mitarbeiter zu stärken und auszubauen. Hierzu bietet die Niederrheinische IHK Weiterbildungsmaßnahmen an, die für den persönlichen Erfolg des einzelnen Mitarbeiters genauso wichtig sind wie für den Unternehmenserfolg. Das Veranstaltungsprogramm für die zweite Jahreshälfte ist jetzt erschienen.

Die Broschüre stellt auf 140 Seiten ein vielfältiges Programm mit Seminaren, Lehrgängen, Workshops und Informationsveranstaltungen vor. Neben bewährten Weiterbildungsangeboten stehen auch neue Veranstaltungen auf dem Plan: Starkes Führungsverhalten – mit Kompetenz zum Erfolg sowie Führungstrainings speziell für Frauen, Hochleistungseinkauf, Gewerberaummietrecht aktuell oder eine Weiterbildung zum Energiebeauftragten zur Umsetzung der Spitzenausgleich-Effizienzsystemverordnung (SpaEfV). Informationsveranstaltungen aus den Bereichen Außenwirtschaft erklären beispielsweise die Umsatzsteuer für Exporteure oder wie man Verhandlungen mit chinesischen Geschäftspartnern erfolgreich führt. Im Bereich Recht und Steuern werden die Rechte des Handelsvertreters erläutert, beim Thema Energie und



Umwelt die neuesten Regelungen im Umweltrecht. Weiterhin werden Patentsprechstunden sowie Finanzierungssprechtagge mit Fördermittelberatern angeboten. ●

IHK-Infobox



Die aktuelle Weiterbildungsbroschüre ist bei Maria Kersten, Telefon 0203 2821-487, E-Mail kersten@niederrhein.ihk.de, erhältlich. Sie steht auch als Download unter www.ihk-niederrhein.de/Seminare-und-Lehrgaenge zur Verfügung.

Was erwarten Schüler von einem Ausbildungsbetrieb?

Studie im Auftrag der IHKs in NRW

Ein gutes Betriebsklima hat eine große Bedeutung für Jugendliche. So lässt sich das Ergebnis einer Umfrage zusammenfassen, die das Berufskolleg Max-Weber in Düsseldorf in seinem Ausbildungsgang „Fachangestellte für Markt- und Sozialforschung“ im Auftrag der IHKs in NRW durchgeführt hat. Ziel der repräsentativen Befragung war, zu ermitteln, was Schüler von einem Ausbildungsbetrieb erwarten.

97 Prozent der Befragten halten ein angenehmes Betriebsklima für sehr wichtig oder wichtig. Diese Erfahrung kann Stephanie Adamczik, Mitarbeiterin im Personalmanagement der Duisburger Hafen AG, teilen. Sie ist zuständig für die Betreuung der Auszubildenden und weiß: „Das Betriebsklima spielt eine sehr große Rolle, spannende Aufgaben alleine reichen nicht aus. Gesunde Teamstrukturen sowie Arbeitskollegen und Ausbilder, die den Auszubildenden mit Respekt begegnen, sind mindestens genauso wichtig. Sie stellen die Basis eines kollegialen Arbeitsumfeldes dar und sind Grundlage für ein gutes Team.“ Die Studie belegt genau dies: Rund 83 Prozent der Jugendlichen halten es für sehr wichtig, von den Kollegen respektiert zu werden. 15 Prozent empfinden dies immer noch als wichtig.

Ein weiterer relevanter Punkt ist für Schüler die Integration in ein Team. Für rund 80 Prozent ist dies sehr wichtig, für 18 Prozent wichtig. Für Stephanie Adamczik bereits eine Selbstverständlichkeit: „Unsere Auszubildenden nehmen eine besondere Rolle ein – sie dürfen und sollen in der Ausbildung lernen, werden aber gleichzeitig als vollwertiges Teammitglied einbezogen. Unsere Auszubildenden sollen sich als ein fester Teil des Großen und Ganzen verstehen.“

Wesentlich ist für Jugendliche auch die Resonanz, die sie von Kollegen und Vorgesetzten aus dem Betrieb bekommen. Die Hilfestellung, die der Ausbilder leistet, empfinden 68 Prozent als sehr wichtig, 32 Prozent als wichtig. Eine Rückmeldung über den Leistungsstand erachten 90 Prozent als sehr wichtig oder wichtig. Kommunikation im Rahmen einer Ausbildung hat eine sehr hohe Bedeutung, auch das kann Stephanie Adamczik bestätigen: „Die heutigen Azubis haben klare Vorstellungen von dem was sie erwarten. Aber auch wir als Unternehmen haben gewisse Erwartungen an unsere Auszubildenden. Damit beide Seiten wissen, was von ihnen verlangt wird, ist ein stetiger Austausch unabdingbar.“ ●

IHK-Infobox



Die gesamten Ergebnisse der Umfrage sind erhältlich bei Dr. Wolf-Eberhard Reiff, Telefon 0203 2821-310, E-Mail reiff@niederrhein.ihk.de



Geschäftsführer Rudolf Swertz (4. v. l.) und Marktleiter Christian Tuschen (2. v. l.) mit den Wirtschaftsjuniorern.

Foto: maro-fotodesign

Einmal Dachlatten zum mitnehmen

Wirtschaftsjunioren besuchten einen der größten deutschen Hagebaumärkte in Kleve



Auf die Anreisebeschreibung konnte für die Wirtschaftsjuniorinnen und -juniorern verzichtet werden, ist der Hagebaumarkt von Vollver-sammlungsmitglied Rudolf Swertz in Kleve doch nur schwerlich zu übersehen. Die Jungunternehmer und Führungskräfte zeigten sich

alleine von den Dimensionen des Baumarktes beeindruckt: Rund 14 000 Quadratmeter Verkaufsfläche, zirka 3,2 Kilometer Regale und über zwölf Kilometer Preisschienen für die rund 55 000 Artikel.

Geschäftsführer Rudolf Swertz und Marktleiter Christian Tuschen gaben den Wirtschaftsjuniorern einen Einblick in die Planungs- und Realisierungsphase dieses Megaprojektes. Trotz der immensen Dimensionen und weiten Laufwege steht für den Träger des Klever Unternehmerpreises 2015 weiter die Maxime seines Großvaters im Vordergrund: „Wer mit einem Problem bei uns in den Markt kommt, muss mindestens mit einem Lösungsvorschlag wieder nach Hause gehen“. Diese Kundennähe trotz einer immer größeren Verkaufsfläche beibehalten zu können, sei die Mission für sein Team, erläuterte Christian Tuschen. Juniorensprecher Carsten Meteling brachte seine Eindrücke auf den Punkt: „Nach der Beratung für das richtige Tierfutter und einem Goldfisch fürs Kind noch kurz im Drive-In Dachlatten und eine Badewanne zum Mitnehmen, ein traumhafter Kombinationseinkauf.“

Rund ein Jahr nach Eröffnung des Vorzeigestandortes am Klever Ring sei man zufrieden mit der Entwicklung, so Swertz. Vor allem die wirtschaftliche Erholung der Niederlande mache sich langsam auch wieder in den Büchern bemerkbar. Jeder zehnte Euro stamme von den für ganz Kleve wichtigen niederländischen Kunden. Welche Bedeutung diese Käufergruppe für die Stadt

Kleve hat, kann man an den aktuellen Kennziffern zur Einzelhandelszentralität ablesen. Während die Kaufkraft der Haushalte in Kleve selbst mit 92 Punkten unterdurchschnittlich ist, liegt der Vor-Ort-Umsatz mit 153 Punkten (Deutschland = 100; NRW = 100,3) deutlich über Bundes- und Landesdurchschnitt (Quelle: MBResearch 2015). Handel und Tourismuswirtschaft profitieren somit erheblich von den sonst so sparsamen Niederländern.

Der im Jahr 2014 eröffnete Klever Baumarkt gehört aktuell zu den TOP 20 der 299 deutschen Hagebaumärkte. Insgesamt ist die Hagebau/ZEUS in den Ländern Deutschland, Österreich, Luxemburg und Frankreich mit den Einzelhandelskonzepten „hagebaumarkt“, „Werkers Welt“ (Fachmärkte) und „Floraland“ (Fachmarkt-gartencenter) an über 500 Standorten vertreten. Die Firma Swertz beschäftigt an ihren Standorten in Kleve, Goch, Rheingebirg und Xanten insgesamt 300 Mitarbeiter in sozialversicherungspflichtigen Arbeitsverhältnissen.

Ansprechpartner für Unternehmen und Führungskräfte, die sich für die Aktivitäten der Wirtschaftsjuniorern im Kreis Kleve interessieren, ist: Dr. Andreas Henseler, Telefon 02821 97699-153, E-Mail WirtschaftsjuniorernKleve@niederrhein.ihk.de ●

Unternehmensumfrage zum Standort Duisburg

IHK und Stadtpitze diskutieren Ergebnisse –
Einigkeit bei den Handlungsbedarfen

Der Standort Duisburg überzeugt insbesondere durch seine Verkehrsinfrastruktur, Marktnähe sowie Forschungseinrichtungen und den damit verbundenen Technologietransfer. Das ist das Ergebnis einer Umfrage der IHK, an der sich über 600 Betriebe beteiligt haben. Kritik üben die Unternehmen an den hohen Standortkosten wie etwa Gewerbesteuern. Außerdem wünschen sie sich eine Entbürokratisierung der Plan- und Genehmigungsverfahren sowie mehr Unterstützung seitens der Verwaltung. In einem Gespräch zwischen IHK, Stadtverwaltung und Wirtschaftsförderung wurden diese Ergebnisse der Befragung nun diskutiert und gemeinsame Handlungsansätze besprochen.



1. Reihe v. l.: IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Stefan Dietzfelbinger, Oberbürgermeister Sören Link, Ralf Meurer, Geschäftsführer der Gesellschaft für Wirtschaftsförderung, dahinter: IHK-Geschäftsführer Ocke Hamann, IHK-Referentin Susanne Adams, Carsten Tum, Stadtentwicklungsdezernent. Foto: Uwe Köppen, Stadt Duisburg

Bei der IHK-Standortanalyse wurden die Unternehmen am Niederrhein zur Qualität von insgesamt 52 verschiedenen Einflussfaktoren und deren Wichtigkeit für ihren Betrieb befragt. Themen waren unter anderem die Verfügbarkeit von Gewerbeflächen, die Steuerentwicklung sowie die Qualität der Beratungs- und Unterstützungsleistungen durch die Wirtschaftsförderung und weitere Einrichtungen. Die Umfrageergebnisse verdeutlichen Stärken und Schwächen des Standortes. Was sind echte Vorteile Duisburgs und wo besteht dringender Handlungsbedarf?

Besonders die verkehrsgünstige Lage an der Schnittstelle zwischen den Absatzmärkten Rhein und Ruhr sowie der schnelle Zugang zu den Weltmärkten über die Seehäfen Antwerpen und Rotterdam wird von den Unternehmen geschätzt. Dieses Leistungsmerkmal gilt es unbedingt zu erhalten. Vor diesem Hintergrund wird für die Unternehmen der Sanierungsstau bei der Infrastruktur zunehmend zu einem Problem. IHK und Stadt werden sich daher gemeinsam gegenüber Bundes- und Landesregierung für mehr Investitionen in den Erhalt und Ausbau der Infrastruktur einsetzen. Ein weiterer Standortvorteil ist aus Sicht des produzierenden Gewerbes die Nähe zu und das breite Angebot von Betrieben, die unternehmensbezogene Dienstleistungen bieten. Positiv bewerten die Unternehmerinnen und Unternehmer auch die namhaften Hochschul- und Forschungseinrichtungen. Die Informations- und Kommunikationsinfrastruktur sowie die Naherholungs- und Freizeitangebote wurden ebenfalls als Pluspunkte genannt.

Weniger gute Noten erhält Duisburg mit Blick auf die Bestandspflege ortsansässiger Betriebe oder Angebote der Wirtschaftsförderung. „Wir nehmen die Sorgen der Unternehmen ernst“, so Oberbürgermeister Sören Link. „Daher haben wir uns bereits auf den Weg gemacht, die Standortbedingungen Duisburgs weiter zu verbessern. Mit der Umstrukturierung der Wirtschaftsförderungsgesellschaft beispielsweise wollen wir den Unternehmen eine bessere Betreuung bieten.“

Weitere Sorgen bereiten den Unternehmen das Image Duisburgs sowie das regionale Standortmarketing. „Die Entwicklung des von IHK und Unternehmerverband initiierten Masterplans Wirtschaft ist ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung“, so Link. „Wir wollen in diesem Prozess gemeinsam mit der Wirtschaft die Attraktivität Duisburgs für ansässige aber auch interessierte Unternehmen von außerhalb steigern.“

Unzufrieden sind die Unternehmen mit der Dauer von Plan- und Genehmigungsverfahren. Der damit verbundene bürokratische Aufwand ist insbesondere für kleinere und mittlere Unternehmen nur schwer zu stemmen. „Die Verwaltung arbeitet daran, die Prozesse weiter zu verbessern. Allerdings müssen auch wir uns an gewisse Richtlinien und Vorgaben halten. Wir versuchen im Rahmen dessen, die Bürokratie auf ein Minimum zu reduzieren und möglichst hohe Transparenz zu schaffen“, sagt Carsten Tum, Leiter des Stadtentwicklungsdezernats in Duisburg.

Eine weitere Belastung für die Unternehmen sind die stetig steigenden Standortkosten. Gebühren, Abgaben und insbesondere die Realsteuern befinden sich in Duisburg auf einem überdurchschnittlich hohen Niveau. Sowohl die Gewerbe- als auch die Grundsteuer B wurden bereits zum zweiten Mal innerhalb von drei Jahren erhöht. „Die Steuererhöhungen der letzten Zeit schrecken Unternehmen und potenzielle Investoren ab“, so IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Stefan Dietzfelbinger. Für die finanzielle Notlage der Stadt sei eine derartige Steuer- und Abgabepolitik keine Lösung. ▶

Zukunftsorientierte Standortpolitik heißt aus Sicht der IHK auch, ein reiches Portfolio an bedarfsgerechten Flächen zur Ansiedlung oder Erweiterung von Gewerbe und Industrie zur Verfügung zu stellen. Nur so können neue Arbeitsplätze geschaffen werden und Wachstum entstehen. Die IHK appellierte daher an die Stadt, zusätzliche Flächen im teilräumlichen Strategiekonzept für Duisburg auszuweisen.

Oberbürgermeister Sören Link und Dr. Stefan Dietzfelbinger betonten, dass es bei der Förderung des Standortes wichtig sei, dass Politik, Verwaltung und Wirtschaft an einem Strang ziehen. Nur im Zusammenspiel aller Akteure könne die Region ihre Stärken noch besser ausspielen.

Die Umfrage zur Standortanalyse für den Niederrhein wurde von der Niederrheinischen IHK durchgeführt und durch Professor Dr. Harald Schoelen, Hochschule Niederrhein, ausgewertet. ●



IHK-Infobox

Der Abschlussbericht steht im Internet unter www.ihk-niederrhein.de/Standortanalyse zur Verfügung. Kontakt: Susanne Adams, Telefon 0203 2821-338, E-Mail adams@niederrhein.ihk.de



NRW-Verkehrsminister Michael Groschek beim IHK-Verkehrskongress in Düsseldorf.

Foto: Paul Esser

Verkehrskongress IHK NRW

Zentrales Thema: Sicherung der Infrastruktur

Die nordrhein-westfälische Wirtschaft fordert von der Bundespolitik eine stärkere Berücksichtigung NRW im neuen Bundesverkehrswegeplan und somit eine gezielte Verbesserung der Verkehrsinfrastruktur in NRW. „Hiervon profitieren nicht nur die Unternehmen in NRW, sondern die gesamte deutsche Wirtschaft“, betonte Ralf Kersting, Präsident von IHK NRW, am 8. Juni auf dem IHK-Verkehrskongress in Düsseldorf.

Viele nationale und zentraleuropäische Transportrouten verlaufen von, nach oder durch NRW. Infolge dieser hohen Verkehrsbelastung seien ohne eine angemessene Investitionstätigkeit die Sanierungs- und Ausbaubedarfe besonders groß, erklärte Kersting. Entsprechend weitreichend sei deshalb aber auch der Nutzen, der entstehe, wenn die zahlreichen Engpässe auf den Autobahnen in NRW mit höchster Priorität beseitigt werden.

„Letztendlich ist es auch im nationalen deutschen Interesse, wenn die Verkehrsinfrastruktur in NRW so schnell wie möglich wieder in einen voll funktionstüchtigen Zustand versetzt wird“, unterstrich

der Unternehmer vor den rund 200 Teilnehmern. Kersting forderte im Beisein von NRW-Verkehrsminister Michael Groschek und dem parlamentarischen Staatssekretär im Bundesverkehrsministerium, Enak Ferlemann, von der Verkehrspolitik mehr Hartnäckigkeit gegenüber konkurrierenden Politikfeldern.

Ein breites Bekenntnis zu einer leistungsfähigen Verkehrsinfrastruktur gepaart mit dem Willen, die Umsetzung anzustoßen, sei nicht nur ein Segen für Industrie, Handel und Logistikwirtschaft, so Kersting. Es sei auch ein wichtiges Signal in Richtung der nationalen und internationalen Projektentwickler und Investoren.

„Was wir deshalb zu allererst brauchen, ist ein verlässlicher Finanzierungsrahmen für die Erhaltung und die gezielte Weiterentwicklung der Verkehrsnetze“, betonte der Präsident der IHK NRW. Ein solcher Finanzrahmen müsse sich aus mehreren Komponenten zusammensetzen. Aus Sicht der Wirtschaft wäre es sehr optimistisch, sich hier ausschließlich auf die allgemeine Haushaltsfinanzierung zu verlassen. Die Nutzerfinanzierung könne die Steuerfinanzierung der Straßeninfrastruktur ergänzen, sie jedoch nicht ersetzen, stellte Kersting klar. Der Staat bleibe weiter in der Pflicht, aber auch die Möglichkeit, privates Engagement einzubinden, solle nicht von vornherein außer Acht gelassen werden. ●



Der Vorstand der Schifferbörse zu Duisburg-Ruhrort e. V. und die 25 Schiedsrichter, in der Mitte Frank Wittig, Vorsitzender der Schifferbörse.

Foto: Hendrik Grzebatzki

Schiedsgericht für die Binnenschifffahrt eingerichtet

Schnellere Entscheidungen und Urteile bei Streitigkeiten

Im Rahmen einer Feierstunde in der Niederrheinischen IHK wurde am 17. Juni die offizielle Einrichtung des ersten Schiedsgerichts für die Binnenschifffahrt verkündet. Zuvor hatte der Börsenvorstand der Schifferbörse zu Duisburg-Ruhrort e. V. eine Schiedsgerichtsordnung verabschiedet. Das Schiedsgericht der Schifferbörse erlaubt der Binnenschifffahrtsbranche, Streitigkeiten zu lösen, ohne die stark überlasteten öffentlichen Gerichte anrufen zu müssen.

„Das ist ein historischer Tag in der Geschichte der Schifferbörse“, sagte Frank Wittig, Vorsitzender der Schifferbörse zu Duisburg-Ruhrort e.V., als er in der IHK vor 40 geladenen Gästen die offizielle Einrichtung des ersten Schiedsgerichts für die Binnenschifffahrt in Deutschland verkündete. Mithilfe des Schiedsgerichts können nun Streitigkeiten eigenständig und sehr viel schneller gelöst werden, ohne die oftmals stark überlasteten öffentliche Gerichte anrufen zu

müssen. Verfahren, bei denen die Parteien nach einer Entscheidung die nächste Instanz anrufen können, um Entscheidungsprozesse hinauszuzögern, sind nicht vorgesehen. Das Schiedsgericht bietet abschließende Entscheidung. Das spart Zeit und Geld.

Die Urteile des Schiedsgerichts werden von Fachleuten gefällt. Diese kommen aus allen Bereichen der Schifffahrt und können von den streitenden Parteien selbst benannt werden. Das erleichtert die Entscheidungsfindung und führt zu fachlich fundierten Urteilen. „In den vergangenen Wochen sind Schiedsgerichte im Zusammenhang mit der Diskussion um TTIP etwas in Verruf geraten. Wenn ich mir unser neues Angebot anschau: vollkommen zu Unrecht“, so Frank Wittig. Das Schiedsgericht der Binnenschifffahrt leiste einen Beitrag um die Branche zu stärken. „Es besteht ein hohes Interesse, Streitigkeiten schnell, kostengünstig und kompetent beizulegen“, begründet Wittig die Initiative zur Einrichtung eines Schiedsgerichts. „Unsere Gespräche haben gezeigt, dass Schiedsgerichte ein modernes Instrument der Streitbeilegung sind, das hohe Akzeptanz findet.“

Verhandelt werden alle Fälle, die in einem Zusammenhang mit der Binnenschifffahrt stehen. Die Abwicklung der Verfahren für die Schifferbörse wird die Niederrheinische IHK übernehmen. Auf eine enge fachliche oder räumliche Abgrenzung wurde bewusst verzichtet. Eine Streitigkeit aufgrund einer Kollision im Seehafen Rotterdam kann demnach genauso Anlass geben, das Schiedsgericht der Schifferbörse anzurufen, wie die fehlerhafte Beladung eines Schiffes in Mannheim oder Duisburg.

Wann das Schiedsgericht der Schifferbörse das erste Mal tätig wird, ist derzeit noch offen. Es ist jetzt an den Unternehmen, das Schiedsgericht im Streitfall einer gerichtlichen Auseinandersetzung vorzuziehen. ●

Wissenschaft bringt Ruhrgebiet Milliardenumsatz und schafft Arbeitsplätze

Ruhr-IHKs und RVR stellen Studie zum Wirtschaftsfaktor Wissenschaft vor

Die Wissenslandschaft Ruhrgebiet rechnet sich auch ökonomisch: Nach einer Studie des Instituts für angewandte Innovationsforschung an der Ruhr-Universität Bochum haben die Hochschulen und außeruniversitären Forschungsinstitute des Ruhrgebiets im Jahr 2013 knapp 2,5 Milliarden Euro Umsätze ausgelöst. Mit fast 25 000 direkt Beschäftigten ist die Wissenschaft zudem einer der größten Arbeitgeber im Ballungsraum. Das sind die ersten Ergebnisse der Untersuchung, die Anfang Juni in Essen vorgestellt wurden.

Das Ruhrgebiet ist mit deutlich über 250 000 Studenten der größte Hochschulstandort in Deutschland. Die Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen stehen für knapp 2,5 Milliarden Euro, die in der Metropole Ruhr nachfragewirksam werden. Dabei

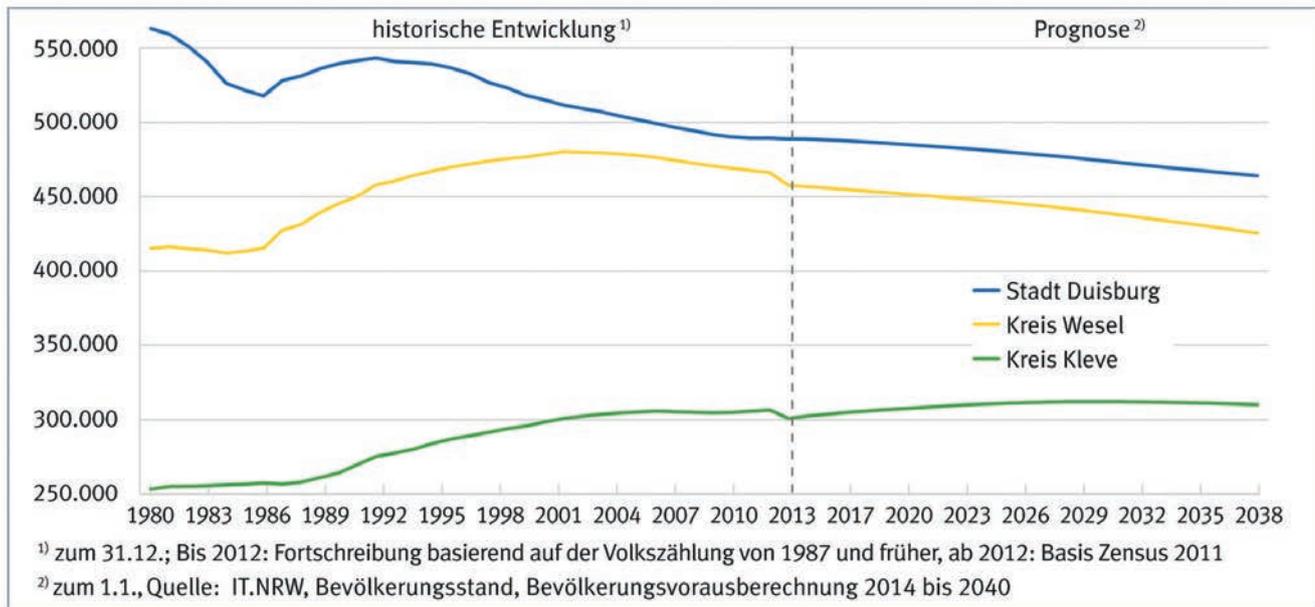
hängen 1,7 Milliarden Euro direkt an Investitions- und Sachausgaben der Wissenschaftseinrichtungen sowie Konsumausgaben der Beschäftigten und Studenten. Weitere 770 Millionen Euro Umsatz entstehen in vielen anderen Branchen wie Wohnungswirtschaft, Handel und Gastronomie. Diese regionalökonomischen Effekte schlagen sich auch in spürbarer Beschäftigung nieder. Etwa 25 000 Menschen sind direkt in Hochschulen, Forschungseinrichtungen und an Studentenwerken beschäftigt. Weitere 22 000 Arbeitsplätze in anderen Branchen werden durch die ausgelöste Nachfrage gesichert.

Das Entwicklungspotenzial ist noch längst nicht ausgeschöpft: Während das Ruhrgebiet der größte Hochschulstandort in Deutschland ist, hat die Anzahl der außeruniversitären Forschungseinrichtungen nicht Schritt gehalten. Die Wissensmetropole Ruhr bedürfe weiterer renommierter Institute wie Max-Planck und Fraunhofer, so RVR und Ruhr-IHKs.

Die Studie hat der Regionalverband Ruhr (RVR) mit finanzieller Unterstützung der Industrie- und Handelskammern des Ruhrgebiets (Ruhr-IHKs), des Initiativkreises Ruhr sowie der Wirtschaftsförderung metropol Ruhr in Auftrag gegeben. Weitere Ergebnisse der Studie insbeson-

dere zu den Fachkräfteeffekten und der innovatorischen Impulswirkung der Wissenschaft werden im Rahmen des Wissensgipfels am 14. September in Essen veröffentlicht (siehe auch Seite 4).

Ansprechpartnerin bei der Niederrheinischen IHK: Nadine Deutschmann, Telefon 0203 2821-289, E-Mail deutschmann@niederrhein.ihk.de ●



Prognose zur Bevölkerungsentwicklung am Niederrhein bis 2040

Wirtschaft kompakt – Der Niederrhein in Zahlen 2015

Daten und Fakten aus der Region

22 Prozent mehr Beschäftigte in Verkehr und Lagerei seit 2007, ein Anteil von 40 Prozent an der gesamtdeutschen Stahlproduktion und rund 60 Prozent mehr Übernachtungen verglichen mit den Besucherzahlen aus dem Jahr 2000. Der Blick auf die Zahlen verrät: Der Niederrhein ist Logistikregion, Industriestandort und Tourismusziel zugleich. Die aktuelle Publikation „Wirtschaft kompakt – Der Niederrhein in Zahlen 2015“, herausgegeben von der Niederrheinischen IHK, verdeutlicht Stärken und Schwächen der Region. Sie zeigt darüber hinaus wichtige Entwicklungstrends, etwa die neuesten Prognosen zur Bevölkerungsentwicklung am Niederrhein oder die beliebtesten Ausbildungsberufe.

Alleine im Schiffsverkehr werden in den Häfen der Region rund 58 Millionen Tonnen Güter umgeschlagen, davon 51 Millionen Tonnen in den Duisburger Häfen. Die Zahlen verdeutlichen die Funktion des Standortes als international bedeutsames Logistikkreuz. Der Kreis Kleve punktet mit seiner Einzelhandelszentralität. Dieser Indikator gibt Auskunft darüber, wie attraktiv und anziehend eine Stadt oder Region als Einkaufsort für das benachbarte Umfeld ist. Liegt dieser Wert über 100, lockt der Standort im gesamtdeutschen Vergleich überdurchschnittlich viele Konsumenten von außerhalb an. Die Zentralitätskennziffer für den Kreis Kleve ist 102,1. Hier schlägt insbesondere die Beliebtheit des

Kreises als Einkaufs- und Tourismusziel bei den niederländischen Nachbarn zu Buche.

Im Kreis Wesel ist das Produzierende Gewerbe ein wichtiges Standbein, hier insbesondere mit Blick auf die Geschäfte mit Auslandskunden. Die unmittelbare Ausfuhrquote liegt aufgrund der hohen Exportanteile etwa bei der Herstellung chemischer Erzeugnisse oder auch im Maschinenbau bei rund 50 Prozent. Nach den Exporteinbrüchen in Folge der Wirtschaftskrise 2008/2009 hat sich das Auslandsgeschäft wieder vollständig erholt.

Doch die Publikation lässt nicht nur Stärken sondern auch Schwächen erkennen. So verrät ein Blick auf die Arbeitsmarktstatistik, dass das Thema Arbeitslosigkeit eine zentrale Herausforderung der Stadt Duisburg bleibt. Die Arbeitslosenquote liegt hier aktuell bei über 13 Prozent.

Auch die Bevölkerungsprognose für die Region, die bis 2040 einen Rückgang von 17 Prozent weniger Menschen im erwerbsfähigen Alter ausweist, hat Aufforderungscharakter. Der Standort Niederrhein muss für inländische und ausländische Fachkräfte noch attraktiver werden. ●

IHK-Infobox

Die Broschüre steht unter www.ihk-niederrhein.de/Wirtschaftsdaten als Download zur Verfügung oder kann kostenlos bestellt werden. Kontakt: Susanne Adams, Telefon 0203 2821-338, E-Mail adams@niederrhein.ihk.de



Unternehmenshaftung – Teil 2



Foto: © Thinkstock.com/iStock

IHK-Service PLUS

Haftpflichtversicherung für Manager

Die öffentliche Diskussion in den Medien konzentriert sich beim Thema „Managerhaftung“ in erster Linie auf Bankmanager und Lenker von Großkonzernen. Dabei haften auch Geschäftsführer mittelständischer Unternehmen mit ihrem privaten Vermögen – gegenüber der eigenen Gesellschaft wird schon für einfache Fahrlässigkeit gehaftet. Auch eine Haftung gegenüber Dritten ist nicht ausgeschlossen, solche Dritte können beispielsweise das Finanzamt oder der Insolvenzverwalter sein. Die Manager-Haftpflichtversicherung (die sogenannte D&O-Versicherung) stellt vor diesem Hintergrund auch in mittelständischen und sogar inhabergeführten Unternehmen einen wichtigen Baustein des Versicherungsschutzes dar.

Das Gesellschaftsrecht sieht die persönliche Haftung von Organmitgliedern (dies sind Vorstände, Geschäftsführer, Aufsichtsräte und Beiräte) mit dem Privatvermögen vor. Die Haftung kann sich aus pflichtwidrigem Handeln sowie aus pflichtwidriger Untätigkeit der Geschäftsführer ergeben. Die Organisations-, Auswahl- und Überwachungsverantwortung kann ebenfalls eine Haftung der Geschäftsführung aus Fehlentscheidungen in untergeordneten Hierarchieebenen begründen. Gehaftet wird für jeden Grad der Fahrlässigkeit und natürlich auch für vorsätzliches Handeln. Die Haftung der

Organmitglieder gegenüber der eigenen Gesellschaft wird in der Praxis durch eine Umkehr der Beweislast verschärft: Der Geschäftsführer muss nachweisen, dass er nicht pflichtwidrig gehandelt hat.

Die Pflicht der Verantwortlichen

Die D&O-Versicherung (Director's & Officer's Liability Insurance) ist eine Manager-Haftpflichtversicherung. Das Unternehmen schließt den Versicherungsvertrag ab und stellt den Versicherungsschutz den Mitgliedern der „Leistungs- und Aufsichtsorgane“ zur Verfügung. Versicherungsnehmer und Prämienschuldner ist damit die Kapitalgesellschaft. Die Rechte aus dem Vertrag stehen dagegen den versicherten Personen zu.

Wenn ein Unternehmen (also der Versicherungsnehmer) beispielsweise den Geschäftsführer auf Schadenersatz in Anspruch nimmt, erbringt der D&O-Versicherer allein zugunsten des Geschäftsführers seine Versicherungsleistung und verteidigt diesen gegen den Vorwurf seiner eigenen Gesellschaft.

Als Haftpflichtversicherer übernimmt der D&O-Versicherer zunächst die Prüfung der Haftpflichtfrage. Geprüft wird, ob der geltend gemachte Anspruch dem Grunde und der Höhe nach berechtigt ist. Berechtigte Ansprüche werden durch den Versicherer befriedigt. Unberechtigte Ansprüche werden auf Kosten des Versicherers (unter Anrechnung der Kosten auf die Versicherungssumme) abgewehrt.



Was bietet eine D&O-Versicherung?

Die Rechte aus der D&O-Versicherung stehen den Managern als versicherte Personen zu. Im Schadenfall steht der Versicherer aufseiten der versicherten Manager. Warum sollten Unternehmen auf eigene Kosten eine solche Versicherung einrichten?

Die D&O-Versicherung bietet für ein Unternehmen den Vorteil, im Falle berechtigter Ansprüche einen „zahlungsfähigen“ Schuldner zu besitzen. Ein Schaden wird im Rahmen der Versicherungssumme durch den Versicherer übernommen. Das Unternehmen wird also aus der Versicherungssumme bedient, sodass der Schuldner nicht gezwungen wird, sein Eigenheim zu verkaufen oder die Altersversorgung aufzulösen, um die Forderung befriedigen zu können. So wird verhindert, dass ein Schaden beim Unternehmen verbleibt, wenn beispielsweise das Vermögen des Geschäftsführers nicht ausreicht, den Schaden zu ersetzen.

Immer mehr Geschäftsführer, Vorstände und Aufsichtsräte bestehen auf einer D&O-Versicherung und lassen sich diese Versicherung zunehmend in den Anstellungsverträgen zusichern. Das Interesse der Manager liegt darin, sich im Falle einer Auseinandersetzung qualifiziert vertreten zu lassen, ohne eine Vernichtung der eigenen wirtschaftlichen Existenz befürchten zu müssen.

Welche Personen sind versichert?

Der Kreis der versicherten Personen in der D&O-Versicherung wird nicht mehr allein auf die Organe der Gesellschaft beschränkt. Auch leitende Angestellte sowie Angestellte mit Sonderfunktionen (wie etwa Compliance- oder Datenschutzbeauftragte) werden als versicherte Personen in den Versicherungsschutz einbezogen. Zwar ist die Haftung von Arbeitnehmern nicht mit der Haftung von Geschäftsführern oder Vorständen vergleichbar, die Einbeziehung in den Versicherungsschutz ist aber dennoch sinnvoll. Sie führt zu einer einheitlichen Anspruchsabwehr für den Fall, dass diese Personen gemeinsam mit Geschäftsführern oder Vorständen auf Schadenersatz in Anspruch genommen werden.

Eine sinnvolle Erweiterung des Kreises der versicherten Personen stellt zudem die Mitversicherung der Erben dar. In der Vergangenheit konnten Haftungsfälle beobachtet werden, in denen ein Unternehmen gegen Erben mittlerweile verstorbener Geschäftsführer vorgegangen ist.

Wann tritt der Versicherungsfall ein?

Die D&O-Versicherung stammt ursprünglich aus dem angloamerikanischen Rechtsraum. Die Ausgestaltung des Versicherungs-

schutzes unterscheidet sich daher von klassischen Haftpflichtversicherungen auf dem deutschen Markt und erfordert die entsprechende Kenntnis des Produkts und seiner Historie.

Eine Besonderheit ist die Definition des Versicherungsfalls. Der Versicherungsfall ist der Zeitpunkt, in dem die versicherten Personen ihren Anspruch auf Versicherungsschutz gegenüber dem Versicherer ausüben können. In der D&O-Versicherung ist der Versicherungsfall als Zeitpunkt der Anspruchserhebung definiert („claims-made-Prinzip“). Erst mit der tatsächlichen Geltendmachung eines Schadenersatzes gegenüber einer versicherten Person wird der Versicherungsschutz ausgelöst. Es kommt damit für den Umfang des Versicherungsschutzes auf diesen Zeitpunkt an.

Dies führt zu der Gefahr, dass kein Versicherungsschutz besteht, wenn der Anspruch auf Schadenersatz erst nach Beendigung des Vertrages geltend gemacht wird. Zwar besteht die Möglichkeit, mithilfe sogenannter „Nachmeldefristen“ oder „Umstandsmeldungen“ die zeitliche Geltung des Versicherungsschutzes auch bei Vertragsende in die Zukunft zu erstrecken. Hierfür bedarf es jedoch vertiefter Kenntnisse des Produkts und des Versicherungsmarktes, um optimale Verhandlungsergebnisse zu erzielen.

Vermögensschäden

Die D&O-Versicherung bietet Versicherungsschutz bei der Inanspruchnahme aufgrund von Vermögensschäden. Ansprüche gegen versicherte Personen aufgrund von Sach- und Personenschäden sind (sollten) über eine Betriebshaftpflichtversicherung versichert (sein).

Ausschlüsse

Das „Kleingedruckte“ einer D&O-Versicherung bedarf ebenfalls der Aufmerksamkeit: Ein wesentlicher Ausschluss betrifft sogenannte wissentliche Pflichtverletzungen. Werden Pflichten etwa aus Gesetz, Verordnung oder auch dem Binnenrecht der Gesellschaft durch die versicherte Person „wissentlich“ verletzt, so besteht kein Versicherungsschutz. Hier ist auf die genaue Formulierung des Ausschlusses zu achten. So sollte der Versicherer zumindest vorläufig die Abwehrkosten übernehmen, bis eine wissentliche Pflichtverletzung tatsächlich rechtskräftig festgestellt wird. Oftmals wird der entsprechende Vorwurf zu Unrecht erhoben und es handelt sich vielleicht nur um eine grob fahrlässige Sorgfaltspflichtverletzung, die wiederum versichert ist.

Strafen, Geldbußen oder Vertragsstrafen, die direkt gegen einen Vorstand oder Geschäftsführer geltend gemacht werden, sind nicht Gegenstand der D&O-Versicherung. Umkämpft ist dagegen die Frage, wie ein Regress des Unternehmens gegen versicherte

IHK-Service PLUS

Manager aufgrund einer gegen das Unternehmen verhängten Strafe zu bewerten ist. Wie steht es mit dem Versicherungsschutz, wenn ein Unternehmen nach einem Kartellverfahren versucht, die damit verbundenen Kosten beim verantwortlichen Vorstand oder Geschäftsführer zu regressieren? Hier reagieren die Versicherungsbedingungen sehr unterschiedlich. Eine individuelle Verhandlung mit den Versicherern bietet sich an, um eine Öffnung zu erreichen.

Insolvenz und Transaktionen

Erfahrungsgemäß führen eine (drohende) Überschuldung, eine schlechte Liquiditätsausstattung sowie Unternehmenskäufe und -verkäufe zu einem besonderen „Stress“ für das Management. Die Schadensschwerpunkte der D&O-Versicherer bestätigen diese Risikolage.

Insolvenzrisiken sind zugleich der wesentliche Grund, aus dem auch „geschäftsführende Gesellschafter“ den Versicherungsschutz der D&O-Versicherung suchen. Im Falle der Insolvenz trifft der Insolvenzverwalter die Entscheidung, ob ein Unternehmenslenker vorwerfbar gehandelt hat und entscheidet über eine Klage. Die Insolvenzverwalter prüfen das Verhalten einer früheren Geschäftsleitung mittlerweile standardmäßig.

Der Versicherungsschutz ist aufgrund der zahlreichen Schadenfälle bei Insolvenz und Transaktion genau zu prüfen. Oftmals sehen Standardbedingungen der Versicherer Einschränkungen vor und es ist sinnvoll, davon abweichende besondere Vereinbarungen zu treffen. So gilt es beispielsweise zu vermeiden, dass der Versicherer nur solche Pflichtverletzungen versichert, die bis „zum Vorliegen“ eines Insolvenzgrundes begangen werden. Eine häufig zu beobachtende Schadenersatzpflicht aufgrund von Insolvenzverschleppung knüpft dagegen an den Vorwurf, dass „nach Vorliegen“ eines Insolvenzgrundes keine Anmeldung der Insolvenz erfolgt ist. Damit ist auf die genaue Formulierung der Versicherungsbedingungen zu achten. Anderenfalls drohen empfindliche Versicherungslücken.

Dies gilt auch für den Versicherungsschutz im Rahmen von Unternehmenstransaktionen. Bei einem Unternehmenskauf oder -verkauf ergeben sich für alle Haftpflichtversicherungen komplexe Fragestellungen. Zur D&O-Versicherung ist unter anderem zu prüfen, ob der Versicherer ein automatisches Ende des Versicherungsvertrages festgelegt hat. Weiter sollten die im Rahmen der „Transaktion“ hinzukommenden versicherten Personen automatisch und – je nach Interessenlage – auch mit Wirkung für die Vergangenheit (Rückwärtsversicherung) in die D&O-Versicherung eingeschlossen werden. Oftmals werden auch bei Transaktionen im Mittelstand separate D&O-Run-Off-Versicherungen platziert, die das Risiko

des Managements des veräußerten Unternehmens abschließend versichern.

Prämie

Der Versicherungsmarkt ist aktuell sehr günstig. Aufgrund einer zunehmenden Zahl von Versicherern, die D&O-Versicherungen anbieten, sind die Prämien in der Vergangenheit stark gesunken. Die Tarifierung erfolgt anhand von Bilanzkennzahlen. Bei Unternehmen bis 100 Millionen Euro Umsatz mit solider Ertragskraft und Kapitalausstattung sind Jahresnettoprämien von unter einer Promille für eine Million Euro Versicherungssumme möglich.

Beispiel: Ein solides Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 45 Millionen Euro zahlt für die Versicherungssumme von fünf Millionen Euro eine Jahresbruttoprämie von zirka 5 000 Euro.

Fazit

Die D&O-Versicherung nimmt vor dem Hintergrund steigender rechtlicher Anforderungen an das Management und einer zunehmenden Zahl von Schadenersatzforderungen stetig in ihrer Bedeutung zu. Mittlerweile gehört sie auch in inhabergeführten, mittelständischen Unternehmen zu einem wesentlichen Baustein des Versicherungsschutzes. Das scharfe und sich stetig ändernde Haftungsrecht erfordert sorgfältig geprüfte Versicherungsbedingungen und eine professionelle Begleitung im Schadenfall. ●

Professor Dr. Martin Schulze Schwienhorst



Der Autor ist geschäftsführender Gesellschafter eines Beratungsunternehmens und arbeitet nebenberuflich als Direktor der Forschungsstelle für Versicherungswesen an der Universität Münster. Schwerpunkt seiner Beratungspraxis ist die Industrierversicherung und hier insbesondere die Haftpflichtversicherung.

IHK-Infobox

Ansprechpartner rund um das Thema Haftungsrisiken in Unternehmen bei der Niederrheinischen IHK: Robert Neuhaus, Telefon 0203 2821-346, E-Mail neuhaus@niederrhein.ihk.de

In Teil 1 (Juni-Ausgabe) ging es um die Unternehmerhaftung und wirksame Haftungsvermeidung.

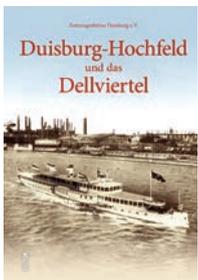




IHK-Service

Literatur-Tipp der Redaktion

Historischer Bildband: Duisburg-Hochfeld und das Dellviertel



Hochfeld und das angrenzende Dellviertel im heutigen Stadtbezirk Duisburg-Mitte blicken auf eine lange und wechselvolle Geschichte zurück. Besonders die

Zerstörungen durch Luftangriffe während des Zweiten Weltkriegs haben beide Stadtteile nachhaltig verändert. Das Autorenteam der Duisburger Zeitzeugenbörse e. V. hat rund 160 bislang zumeist unveröffentlichte historische Fotografien aus privaten Sammlungen zusammengestellt, die zu einer Reise in die Vergangenheit Hochfelds und des Dellviertels einladen. Die faszinierenden Bilder aus der Zeit zwischen 1900 und den 1980er-Jahren zeigen die Stadtteile vor den Bombardierungen im Krieg ebenso wie wichtige Institutionen oder beliebte Gaststätten. Der Leser erlebt den harten Arbeitsalltag in den Industrieunternehmen, nimmt am regen Vereinsleben teil und erinnert sich an unvergessene Ereignisse wie das Hochwasser im Jahr 1924. Zeitzeugenbörse Duisburg e. V. Duisburg-Hochfeld und das Dellviertel. 128 Seiten, 19,99 Euro, ISBN 978-3-95400-545-1, Sutton-Verlag, Erfurt.

Wie funktionieren Change-Prozesse erfolgreich?

Sanierung, Turnaround, Kulturveränderung: Unternehmen, die dauerhaft erfolgreich sein wollen, müssen sich stets verändern. Das stellt enorme Herausforderungen sowohl an Führungskräfte als auch an Mitarbeiter. Anhand von 20 realen Fallstudien aus

Konzernen, mittelständischen Unternehmen, Verwaltungen und Non-Profit-Organisationen breitet der Managementberater und Diplom-Psychologe Winfried Berner das gesamte Spektrum des Change Managements aus. Dabei geht es vor allem darum, die teils komplexen Fragen von Veränderungsprozessen anschaulich und praxisnah anhand von Fallbeispielen darzustellen und dadurch zu eigenen Erkenntnissen und Lösungswegen anzuregen. Neben klassischen Fragen der Sanierung, Prozessoptimierung, Reorganisation oder Kulturveränderung in Unternehmen werden auch Trendthemen wie die Stärkung der Krisenfestigkeit, die Einführung einer neuen Führungsebene in erfolgreichen Start-ups sowie die Implementierung von länderübergreifenden Spartenorganisationen behandelt. Winfried Berner: Change! 20 Fallstudien zu Sanierung, Turnaround, Prozessoptimierung, Reorganisation und Kulturveränderung. 524 Seiten, 49,95 Euro, ISBN 978-3-7910-3368-6, Schäffer-Poeschel-Verlag, Stuttgart.

Compliance – Aufwendungen richtig kontieren, buchen und bewerten



Wie teuer dürfen die Weihnachtsgeschenke für Kunden oder Geschäftspartner sein? Und wie sieht es aus, wenn während der Urlaubsreise eine Fortbildung besucht wird? Die Publikation „Geschenke, Bewirtungen, Betriebsveranstaltungen“ von Diplom-Finanzwirt Wilhelm Krudewig beleuchtet nicht nur, was genau unter Betriebsausgaben fällt und was privat getragen, sondern auch was in der Entgeltabrechnung und in Sachen Arbeitsrecht berücksichtigt werden muss, wo Optimierungsmöglichkeiten bestehen und

welche steuerlichen Stolperfallen es gibt. Zahlreiche Praxisbeispiele, Buchungssätze und Hinweise zur Rechtsprechung erleichtern die Umsetzung im Arbeitsalltag. Diverse Formulare und Gesetze stehen online zur Verfügung. Wilhelm Krudewig. Geschenke, Bewirtungen, Betriebsveranstaltungen. Richtig kontieren, buchen, bewerten. 224 Seiten, 34,95 Euro, ISBN 978-3-648-06326-2, Haufe Verlag, Freiburg.

Beeinflusst die Weltwirtschaft das eigene Unternehmen?

Die Wirtschafts- und Finanzkrise weckt bei Entscheidern ein neues Interesse für volkswirtschaftliche Entwicklungen. Ist die Konjunktur ein relevanter Faktor für die eigene Branche und das eigene Unternehmen? Um diese Frage beantworten zu können, wird ein Grundverständnis von gesamtwirtschaftlichen Zusammenhängen benötigt. Hier setzt die Makroökonomie an. Sie liefert neben Beschreibungen und Erklärungen von gesamtwirtschaftlichen Phänomenen auch Ansätze zur Behebung von volkswirtschaftlichen Störungen. Christoph Richter gibt in seiner Publikation eine Einführung. Die drei auf eine Volkswirtschaft bezogenen Fragen „Was ist?“, „Was sollte sein?“ und „Was kann getan werden?“ bilden den roten Faden der Ausführungen. Im ersten Teil werden einzelne Volkswirtschaften anhand von Konjunkturindikatoren beschrieben. Darauf folgt die Darstellung der Themenfelder Inflation, Deflation, Arbeitslosigkeit, Wirtschaftswachstum, Staatsverschuldung und Globalisierung. Der zweite Teil widmet sich der Theorie von wirtschaftlichen Zusammenhängen. Im dritten Teil werden Maßnahmen und Auswirkungen anhand von konkreten Beispielen beschrieben. Christoph Richter. Say, Keynes und Co. Das Basiswissen zur Makroökonomie für Fach- und Führungskräfte. 215 Seiten, 29,80 Euro, ISBN 978-3-8169-3056-3, expert Verlag GmbH, Renningen.



Kamp-Lintfort. Wichtige Entscheidungen für die Flächenentwicklung des 65 Hektar großen Areals des ehemaligen Bergwerk West: Mit der Anmietung des rund 1000 Quadratmeter großen Magazingebäudes erweitert die Hochschule Rhein-Waal ihr Raumangebot und kann zusätzlichen Platz für Lehre und Forschung bieten. Kamp-Lintfort wird auch ein eigenes Kino mit sieben Sälen bekommen, das auf einer 4 350 Quadratmeter großen Teilfläche entstehen soll. Die Stadt hat die Bergwerksfläche in ihre Bewerbung für die Landesgartenschau 2020 integriert. Für weitere 25 Hektar der Fläche, den südlich gelegenen ehemaligen Kohlenlagerplatz (nicht im Bild), schafft die Stadt derzeit Baurecht für Logistik- und Industriebetriebe (Logport IV). Das Areal des Bergwerks wird von der RAG Montan Immobilien saniert, entwickelt und vermarktet. Die Entwicklung der Fläche wurde bereits 2008 gemeinsam mit der Stadt Kamp-Lintfort durch einen Masterplan initiiert, um möglichst frühzeitig vor der Zechenstilllegung am 31. Dezember 2012 für das Zechenareal sowie die arrondierenden Flächen zukunftsorientierte und städtebaulich sinnvolle Folgenutzungen zu entwickeln.

Rechte: RAG Montan Immobilien, Fotograf: G. Launer



Wirtschaftsticker

● Die **Evonik Industries AG** und die **Duisburger Hafen AG (Duisport)** bereiten die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens zur zukünftigen Entwicklung des Evonik-Standorts Lülldorf vor. Das 50:50-Joint-Venture soll die am Standort Lülldorf verfügbaren Freiflächen weiterentwickeln und die vorhandene On-Site-Logistik optimieren. Die Gründung soll noch 2015 erfolgen. Thomas Wessel, Personalvorstand und Arbeitsdirektor der Evonik Industries AG, und Erich Staake, Vorstandsvorsitzender der Duisburger Hafen AG, unterzeichneten hierzu bereits am 19. März eine entsprechende Vereinbarung in Duisburg.

● Mehr als 18 Millionen Euro Umsatz hat der Duisburger Internet-Dienstleister **Krankikom** im Jahr 2014 erzielt. Dies entspricht einer Steigerung um ein Drittel, wobei der Gewinn sich im gleichen Zeitraum verdreifacht hat. Schwerpunkte der Entwicklung waren die Bereiche Kino und Bildung, in denen jeweils große neue Projekte angestoßen und bestehende weitergeführt wurden. Erstmals wurden 60 Prozent der Erlöse im Ausland erzielt, überwiegend innerhalb der EU. Krankikom ist spezialisiert auf die Entwicklung innovativer, individueller web-basierter Softwarelösungen. Mit 100 Mitarbeitern ist Krankikom seit 1995 am Duisburger

Firmenjubiläen

100 Jahre

1. Juli: Hermann Fliess & Co. GmbH, Essenberger Straße 85 – 93, 47059 Duisburg

1. Juli: Fisch Mehrholz GmbH, Rebhuhnweg 4, 47228 Duisburg

50 Jahre

27. Juli: Hydreco Hydraulics GmbH, Max-Planck-Straße 5, 47638 Straelen

1. Juli: GFK Kilicarslan GmbH, Ida-Noddack-Straße 13, 46569 Hünxe

5. Juli: Heliotec-Flachglasfilm-GmbH, Sternbuschweg 188, 47057 Duisburg

25 Jahre

1. Mai: Amend und Schütz GmbH Sachverständigenbüro für Kraftfahrzeugwesen, An der Bleiche 14, 47608 Geldern

23. Juli: Drews Electronic GmbH, Robert-Bosch-Straße 3, 47475 Kamp-Lintfort

6. Juni: TAP GmbH Tillmanns Anlagen- und Prüftechnik, Weberstraße 9, 47647 Kerken

1. August: HTAG Häfen und Transport Aktiengesellschaft, Neumarkt 7 – 11, 47119 Duisburg

12. Juni: MBI Stahl-, Maschinen- und Apparatebau GmbH, Grenzweg 51, 47608 Geldern

24. August: UNITRADE Handelsgesellschaft mbH, Gustav-Adolf-Straße 27, 47057 Duisburg

1. Juli: Willy Bogers GmbH & Co. KG, Wannagelsweg 30, 47574 Goch

24. August: Berman GmbH, Boekholter Weg 1, 47638 Straelen

Innenhafen ansässig und feiert in diesem Jahr sein 20-jähriges Bestehen.

● Vor fünf Jahren zog die **Frank Schwarz Gastro Group GmbH** (FSGG) mit ihrer Genussmanufaktur auf den Duisburger Groß-

markt. Auf über 750 Quadratmetern Fläche werden im Produktionsbetrieb heute in einer ehemaligen Markthalle rund 25 000 Portionen im Monat frisch zubereitet. Selbstverständlich nach den strengen EU-Hygienerichtlinien. Damit gehört die FSGG zu den größten und modernsten Cateringunternehmen an Rhein und Ruhr.

Halbjahresbilanz 2015

Zehn Prozent Verkehrszuwachs am Airport Weeze

Ein Plus von 10,1 Prozent bei den Passagierzahlen verzeichnete der Airport Weeze in der ersten Jahreshälfte 2015. Insgesamt sind in diesem Zeitraum fast 900 000 Fluggäste befördert worden. Von Januar bis Ende Juni sind an dem niederrheinischen Airport insgesamt 7 800 Flugzeuge gestartet und gelandet.

Der verkehrsreichste Monat des ersten Halbjahres war laut Unternehmensbilanz der Mai mit über 200 000 Passagieren und einem Zuwachs von 15,1 Prozent zum Vorjahr. Der Flughafen verzeichnet nach eigenen Angaben in der laufenden Saison einen Anstieg bei den Pauschalreisenden. Als Ursache wird benannt, dass namhafte deutsche und niederländische Reiseveranstalter ihre Touristikangebote mit den günstigen Fluglinien, die von Weeze starten, kombinieren.



Foto: Airport Weeze

Ludger van Bebber zeigte sich zufrieden mit der Entwicklung im ersten Halbjahr: „2015 sind wir mit einem optimierten Flugangebot und überdurchschnittlichen Auslastungen auf einem guten Kurs und freuen uns über das positive Halbzeitergebnis. Zum Ende des Jahres erwarten wir insgesamt 1,9 Millionen Passagiere.“ ●

Duisburger Unternehmen „mineralsigns“ verbindet Ressourcenschutz und Design

Neu gegründete Firma bietet Unternehmen nachhaltige Beschilderung

Das Duisburger Unternehmen Mineralsigns GmbH hat sich auf die ressourceneffiziente Aufbereitung und Mehrfachnutzung von Beschilderungen spezialisiert. Schilder in großer Anzahl sind beispielsweise in Konzernzentralen, Geschäftshäusern oder Kliniken zu finden. Stehen personelle oder sachliche Änderungen sowie interne Umbauten an, müssen Schilder aktualisiert werden. Inhaltliche Änderungen können bei den Schildern von Mineralsigns direkt per Tablet, am betreffenden Schild bestellt werden. Das ausgetauschte Schild wird wieder aufbereitet und steht für den nächsten Wechsel zur Verfügung.

Ändern sich Namen oder Wegeleitungen, können die dafür zuständigen Mitarbeiter in einem Unternehmen wie Liegenschaftsverwalter einfach per Klick ihre Änderungen an einem Schild durchgeben – schnell und ohne nennenswerten Aufwand. „Damit das möglich ist, verwenden wir einen durchgefärbten Mineralwerkstoff, der aufpoliert werden kann und implantieren einen unsichtbaren Chip in das Schild, der durch Nahfeldkommunikation die Internetanbindung ermöglicht“, erklärt Michael Göke, Geschäftsführer von Mineralsigns.



Michael Göke und Sylvia Rost-Vargas stehen für „mineralsigns“.

Foto: Annegret Angerhausen-Reuter, GFW Duisburg

„In der Symbiose von analoger und digitaler Welt liegt unser Alleinstellungsmerkmal“, ist sich Gründer Göke sicher und betont: „Unsere Geschäftskunden sparen durch unser Produkt Zeit, Nerven und Geld.“ Der studierte Produktdesigner führt das Unternehmen gemeinsam mit der Duisburgerin Sylvia Rost-Vargas, die zugleich auch Geschäftsführerin der Wohlfeld & Wirtz GmbH & Co. KG in Duisburg ist.

Zielgruppe von Mineralsigns sind insbesondere Architekten, Generalunternehmer, Bauträger, Designer, Gebäudeplaner, Brandschutzbeauftragte und Haus- sowie Liegenschaftsverwalter. ●

Standorterweiterung in Alpen

Lemken investiert 4,5 Millionen Euro in neues Schulungszentrum

Der Landmaschinenhersteller Lemken GmbH & Co. KG investiert 4,5 Millionen Euro in sein neues Schulungszentrum in Alpen. Damit die Geräte rund um Bodenbearbeitung, Bestellung und Pflanzenschutz ihren vollen Nutzen im Acker leisten können, müssen nicht nur die eigenen Vertriebs- und Servicemitarbeiter, sondern auch die der Landtechnikfachhändler regelmäßig und im Detail weitergebildet werden. Angrenzende landwirtschaftliche Flächen schaffen optimale Bedingungen für theoretische und praktische Maschinenschulungen.

Bereits im Jahr 2008 richtete Lemken eine eigenständige Abteilung für pflanzenbauliche Themen und produktbezogene Schulungen ein. Seitdem ist der Umfang dieser Ausbildungsmaßnahmen durch die Weiterentwicklung der Geräte sowie den wachsenden Exportanteil des Unternehmens stetig gewachsen. Jährlich durchlaufen etwa 5 000 Teilnehmer die unterschiedlichen Schulungsprogramme.



Entwurf der neuen Lemken AgroFarm in Alpen. Quelle: Lemken GmbH & Co. KG

Der Standort des Schulungszentrums liegt nur knapp vier Kilometer vom Hauptsitz in Alpen entfernt. Im Mai kommenden Jahres soll es fertiggestellt sein. Auf dem 11 000 Quadratmeter großen Areal entsteht eine zirka 1400 Quadratmeter große Halle, die in vier Themenbereiche unterteilt wird. Vier Schulungsräume sowie Umkleieräume und Büros werden in einem vorgelagerten Bürotrakt untergebracht. Das vorhandene Bauernhaus wird originalgetreu saniert, um künftig als Foyer und zur Bewirtung zu dienen. ●

Hafen von Antwerpen beteiligt sich an Bahnverbindung mit Duisport

Zusammenarbeit wird verstärkt

Der Hafen von Antwerpen und die Duisport-Gruppe verstärken ihre Zusammenarbeit. Der Antwerpener Hafen beteiligt sich dazu am Bahn-Shuttle, der die beiden Häfen miteinander verbindet. Damit wird das Engagement beider Häfen unterstrichen, diesen wichtigen europäischen Logistikkorridor weiter auszubauen. Die direkte Bahnverbindung zwischen Duisburg und Antwerpen wurde 2006 von der Duisport-Gruppe unter schwierigen Wettbewerbsbedingungen in Bezug auf den Straßen- und Binnenschiffverkehr hergestellt.

Seit Anfang des Jahres bietet die duisport agency GmbH (dpa), eine Tochtergesellschaft der Duisburger Hafen AG, täglich eine direkte Bahnverbindung nach Duisburg von einer Hochseeanlegestelle (Q1700) im Hafen von Antwerpen an. Der Bahn-Shuttle Antwerpen-Duisburg wurde zuvor gemeinsam von der dpa und einem Bahnunternehmen angeboten, das seine Dienstleistungen zum Ende des letzten Jahres allerdings eingestellt hat. Die Antwerpener Hafenbehörde hat beschlossen, sich an der Verbind-



Deurganck-Dock in Antwerpen.

Foto: © Antwerp Port Authority

ung für eine Dauer von fünf Jahren zu beteiligen. Dadurch wird der Zugang zum Hafen für die Hinterlandregion sichergestellt.

Der Bahn-Shuttle bietet eine direkte Verbindung zwischen dem Deurganck-Dock in Antwerpen und Logport I in Duisburg und sichert somit eine trimodale Verbindung zwischen den beiden Regionen. „Die Verlagerung von MSC zum Deurganck-Dock, die eine sehr hohe Containerdichte mit sich bringen wird, zeigt deutlich, wie wichtig ein umfassendes, stark intermodales Angebot ist, um einen schnellen und effizienten Umschlag dieser Güterströme zu garantieren“, sagt Marc Van Peel, Präsident der Antwerpener Hafenbehörde. ●

Azubi-Not im Gastgewerbe?

Frank Schwarz Gastro Group gibt auch Abbrechern und Menschen mit Handicap eine Chance

Seit über 25 Jahren bildet die Frank Schwarz Gastro Group GmbH (FSGG) junge Menschen in den unterschiedlichen gastronomischen Berufen aus. Allerdings gibt es derzeit Probleme, geeignete Bewerber für die Ausbildung in der Küche zu finden. An drei Beispielen macht das Duisburger Cateringunternehmen deutlich, dass sich ein qualifizierter Start ins Berufsleben auf jeden Fall lohnt.

Die Leidenschaft für gutes Essen entwickelte Tobias Dobrowolski bereits als Kind. Jetzt möchte der 18-Jährige seine Passion professionalisieren. Allerdings legte ihm sein damaliger Ausbildungsbetrieb in den ersten beiden Lehrjahren Steine in den Weg. „Ein 14-Stunden-Tag war da an der Tagesordnung. Das machte auf Dauer keinen Spaß“, erinnert er sich. „Also habe ich die Reißleine gezogen und dort meine Ausbildung beendet. Zum Glück bot mir die FSGG an, das letzte Ausbildungsjahr hier auf dem Großmarkt zu absolvieren.“

Gleich in zwei Ausbildungsbetrieben wurde Ozan Algüns Berufswunsch fast durchkreuzt. „Mein erster Start scheiterte, weil das Restaurant pleiteging“, meint der 23-Jährige. Auch die zweite Ausbildungsstelle war alles andere als optimal. „Hier habe ich nichts gelernt. Ich durfte hauptsächlich Beutel aufschneiden, Tiefkühlware auftauen und Convenience-Produkte aufwärmen. Jetzt muss ich in meinem letzten Ausbildungsjahr richtig Gas geben, damit ich die Gesellenprüfung schaffe. Aber ich bin guter Dinge, dass ich das hier bei der FSGG schaffe.“

Ein Beispiel guter Ausbildungsarbeit kann die FSGG selbst beisteuern. Seit zwei Jahren absolviert Norman von der Weydt eine Kochausbildung bei den beiden FSGG-Küchenmeistern Peter Röttinger und Angelo Vocale. Das Besondere: der 21-Jährige ist stark sehbehindert. Für seinen Arbeitgeber stellt das kein Problem dar. Mittlerweile ist der Auszubildende ein fester Bestandteil des Küchenteams. „Aber das war nicht immer so“, erzählt Norman. „Im ersten Lehrjahr hatte ich noch Probleme, mich zurechtzufinden. Es war nicht immer ein leichter Weg.“ Damit die Arbeit leichter von der Hand geht, wurden extra für ihn farbige Messer angeschafft. Außerdem arbeitet der angehende Koch an einem erhöhten Schneidebrett. „Ich muss immer sehr nahe an die Dinge herangehen, um überhaupt etwas erkennen zu können.“ Während es um seine Sehkraft nicht so gut bestellt ist, verfügt Norman von der Weydt dagegen über einen sehr ausgeprägten Geschmacks- und Geruchssinn. „Und das ist für einen Koch doch das Wichtigste, oder?“, lacht er.

Frank Schwarz sieht sich bestätigt. „Wir bieten jungen Menschen eine Berufsperspektive, die sie in anderen Branchen erst gar nicht bekommen“, macht der FSGG-Geschäftsführer auf die derzeitige Ausbildungssituation im Gastgewerbe deutlich. Der Ausbildungsbotschafter des Dehoga NRW kritisiert vor allem die mangelnde Bereitschaft seiner Kollegen, Jugendliche auszubilden. „Wir suchen aktuell händeringend noch zwei Kochauszubildende. Bisher sind wir nicht fündig geworden. Natürlich muss ein angehender Koch schreiben und rechnen können. Aber viel wichtiger ist die soziale Kompetenz. Diese ließ aber bei den Bewerbern, die sich hier vorgestellt hatten, sehr zu wünschen übrig.“ ●



Frank Schwarz (oben) mit seinen Auszubildenden Tobias Dobrowolski, Ozan Algün und Norman von der Weydt.

Foto: © Holger Bernert



Neueröffnung „Jan an de Fähr“ in Weeze

Traditionelles Ausflugslokal jetzt mit Eventgastronomie

Eines der beliebtesten Ausflugslokale des Kreises Kleve ist wieder aus seinem „Winterschlaf“ erwacht. In und um „Jan an de Fähr“ vor den Toren von Weeze, Höst-Vornicker-Weg 9, genießen die kleinen und großen Gäste wie früher die niederrheinische Küche, die in von Grund auf restaurierten Räumlichkeiten und auf der Sommerterrasse serviert werden. Die kleine Fähre, der das Lokal seinen Namen verdankt, hat ebenfalls ihren Handbetrieb wieder aufgenommen. Der Walbecker Eventkaufmann Daniel van Bonn (31) bietet hier Eventgastronomie an.

Bevor Daniel van Bonn das für viele Monate verwaiste Lokal in der Saison 2015 pünktlich eröffnen konnte, hatte er mit seinem Helferteam alle Hände voll zu tun. Aber van Bonn weiß, wie man selbst kühnste Träume in die Tat umsetzen kann. So machte er sich schon vor rund sieben Jahren mit dem Kessler Bootsverleih selbstständig. Dann nahm er als nächstes Projekt das Freizeitgebiet Gocher Bucht erfolgreich

unter seine Fittiche. Schließlich sorgten sein neues Tipidorf und das Café „All Seasons“ am Waldfreibad in Walbeck für Aufsehen.

Seit Anfang Februar wurde hinter der lange stillgelegten Fähre mit Volldampf gearbeitet. Van Bonn: „Wir mussten Dachziegel, Möbel, Sanitär- und Kühlanlagen erneuern. Für einen kompletten Neuanstrich wurden mehr als 350 Liter Farbe verstrichen. Eigentlich kann man schon fast von einer kompletten Kernsanierung sprechen.“ Aber es hat sich gelohnt. Das bestätigen ihm fast täglich seine Gäste, die heute wieder zu Fuß, mit ihren Fahrrädern oder Autos „Jan an de Fähr“ ansteuern.

„Durch Zufall hörten wir, dass ‚Jan an de Fähr‘ leer steht. Also haben wir uns die Räumlichkeiten angeschaut, ein Konzept erarbeitet und sind mit dem Verpächter auch schnell einig geworden“, erzählt van Bonn. In seinem neuen Restaurant bietet er eine Art Eventgastronomie an. Dazu sollen neben den gastronomischen Köstlichkeiten des landschaftlich schön gelegenen Lokals unter anderem Bogenschießen, Axtwerfen und das Verleihen von Booten gehören, die gleich neben dem Lokal zu Wasser gelassen werden können. Neben der großzügigen Anlegestelle für Boote will er auf dem Gelände auch gleich ein neues Bootsleger einrichten.

Der dreifache Familienvater, in dessen Unternehmen auch seine Eltern und Lebensgefährtin Monika mitarbeiten, will im „Jan an de Fähr“ zugleich die schöne Tradition eines der ältesten Ausflugslokale in der Region wieder aufleben lassen. „Ältere und jüngere Gäste sind uns gleichermaßen willkommen.“ ●

Text/Foto: P. H.



ECS-Firmenchef Ben Sassen und Anne König, Mitarbeiterin der ersten Stunde, mit einem Brautschuh in Spezialfärbung.

Brautschuhe in allen Farben

Elsa Coloured Shoes – Weltmarktführer aus Emmerich

Am Anfang stand die Idee, mit weißen und cremefarbenen Brautschuhen aus Satin und Seide den Markt zu „erobern“. Die suchte man damals – Ende der 80er-Jahre – nämlich noch weitgehend vergeblich. Das hat sich in den vergangenen 25 Jahren allerdings gründlich geändert. Wenn heute Brautpaare bei der Suche nach dem perfekten Outfit für ihre bevorstehende Hochzeit die angesagten Brautschuhe von Elsa Coloured Shoes (ECS) suchen, werden sie inzwischen in so ziemlich jedem gut aufgestellten Brautmodengeschäft fündig. Dank seiner originellen Geschäftsidee entwickelte sich der Großhändler aus Emmerich am Rhein und 's-Heerenberg mit seinen Brautschuhen bereits zum fast konkurrenzlosen Weltmarktführer.

Brautschuhe individuell passend zu jedem Abendkleid einfärben – das ist die Geschäftsidee von ECS-Firmenchef Ben Sassen. Bei der Firmengründung 1990 im niederländischen Haarlem fand er in zahlreichen Braut- und Abendmodengeschäften schnell interessierte Partner für diese Idee. Als dann unter anderem das niederländische Königshaus und viele Promis zu den ersten zufriedenen Kunden zählten, wagte Ben Sassen sich mit seinem damaligen Zwei-Mann-Team (er selbst und Anne König als erste Mitarbeiterin) auch auf den deutschen Markt. Der Erfolg gab ihm schnell Recht.

Als Standort wählte Sassen Emmerich am Rhein. Fünf Mal wechselte das boomende Unternehmen seine Geschäftsräume innerhalb von Emmerich – heute umfasst es 1700 Quadratmeter Büro- und Lagerfläche und 30 Mitarbeiter im Innendienst, die von weiteren Außendienstlern in Deutschland sowie den zu beliefern den Ländern komplettiert werden. Prunkstück des Firmensitzes ist der Show-Room, wo atemberaubende Schuhe in den Regalen die Blicke auf sich ziehen.

Der geschäftliche Erfolg ist kein Selbstläufer. „Um den wachsenden Bedürfnissen der Kunden und den stetig wechselnden Modetrends gerecht werden zu können, wird ständig in enger Zusammenarbeit mit externen Designern an der zielge-

nauen Erweiterung unserer Kollektionen gearbeitet.“ Dabei sei die Zahl inzwischen von anfänglichen drei auf rund 600 unterschiedliche Modelle hochgeschwungen. Modische Brautschuhe in allen Absatzhöhen und Materialien mit den dazu passenden Handtaschen sowie Herren- und Kinderschuhe für Bräutigam und Kommunionkind runden inzwischen das komplette Angebot ab.



Dabei steht nach wie vor der besondere ECS-Service im Fokus: Alle Stoffmodelle können jeweils individuell passend zu jedem Kleid gefärbt werden. In einem speziellen Farblabor in Emmerich realisiert ein Team alle gewünschten Färbungen von Hand. Durch diesen aufwendigen Arbeitsgang wird ganz nebenbei sichergestellt, dass jedes dieser gefärbten Produkte ein echtes Unikat darstellt.

Im Färbelabor wird aber noch ein weiterer Service geboten: ECS färbt auch gebrauchte Schuhe ein. Ideal für weiße und cremefarbene Brautschuhe, die in einer neuen Farbe nicht nur am „schönsten Tag des Lebens“ getragen werden können. Diese ebenso individuellen wie speziellen Dienstleistungen boomen und treffen den Kundenwunsch. ECS liefert seine Produkte heute in 15 europäische Länder. Damit ist das deutsch-niederländische Unternehmen gleichzeitig Marktführer in der Brautmodenbranche. ●

Text/Fotos: P. H.



Muster der Brautkleider geben die Farbe der Schuhe vor.

Dieter Kremers †



Am 6. Juni verstarb Dieter Kremers, der ehemalige geschäftsführende Gesellschafter der Paradies GmbH, Neukirchen-Vluyn. Er gehörte zu den klassischen Textilunternehmern der Nachkriegsgeneration und führte das seit über 160 Jahren existierende mittelständische Familienunternehmen gemeinsam mit seinem Bruder Werner Kremers über viele Jahrzehnte. Stand zuerst der Wiederaufbau nach dem Zweiten Weltkrieg im Vordergrund, so waren es später Neuproduktentwicklungen und Markenpolitik, die das Paradies-Bett zur heute bekanntesten Marke im Bettwarenereich werden ließen. Klug, umsichtig, geschickt und mit steter Beharrlichkeit führte er die Marke Paradies im Bettwarenereich national und international zu hoher Bekanntheit und großem Erfolg. Seit 1960 pflegte er als Pionier geschäftliche Beziehungen auf dem japanischen Markt. Neben seiner unternehmerischen Tätigkeit widmete sich Dieter Kremers verschiedensten karitativen und sozialpolitischen Organisationen. Die Paradies GmbH gilt heute als eines der wenigen noch in Deutschland produzierenden Textilunternehmen und wird – als klassischer Markenartikler in über 50 Ländern der Welt unterwegs – von den Söhnen Rolf und Klaus Kremers in fünfter Generation geführt.

Rüdiger Semmler und Rainer Kammer

Neu im Vorstand des Unternehmerverbandes

Die Mitglieder des Unternehmerverbandes Metall Ruhr-Niederrhein, dem zweitgrößten Arbeitgeberverband der Metall- und Elektroindustrie in Nordrhein-Westfalen, haben in ihrer jüngsten Mitgliederversammlung Anfang Juni zwei neue Vorstandsmitglieder gewählt: Rüdiger Semmler und Rainer Kammer.



Rüdiger Semmler ist Standortleiter der Siemens AG, Energy Sector, in Mülheim an der Ruhr. Da sein Vorgänger, der frühere Standortleiter Horst Schmoll, altersbedingt auschied, folgt Semmler Schmoll nun auch im Ehrenamt beim Verband nach.



Rainer Kammer ist Geschäftsführer der Dinslakener Signode System GmbH, einem internationalen Hersteller von Anla-

gen und Zubehör für die Umreifung mit Kunststoffband und für Stretchfolienverpackungen. Kammer ist dem Unternehmerverband schon seit einigen Jahren verbunden und stärkt nun das Gremium mit seinen Erfahrungen.

Ebenso einstimmig wie die neuen Vorstandsmitglieder wurden die bisherigen Vorsitzenden für drei weitere Jahre wiedergewählt. Wim Abbing, Geschäftsführer der Emmericher Probat-Werke von Gimborn Maschinenfabrik GmbH, bleibt Vorsitzender des Metallverbandes. Seine Stellvertreter bleiben Ulrich Grillo, Vorsitzender des Vorstandes der Grillo-Werke AG, Duisburg, und Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie, sowie Karl Bongartz, Vorsitzender der Geschäftsführung der Mülheimer Siebtechnik GmbH. Den Vorstand vervollständigen Dieter Fitscher, Geschäftsführender Gesellschafter der Ed. Fitscher GmbH & Co. KG, Oberhausen, und Gisela Pieron, Geschäftsführende Gesellschafterin der Pieron GmbH, Bocholt, sowie als Ehrenvorsitzende Heinz Lison, Lison-Systemtechnik GmbH, Mülheim an der Ruhr, und Dr. Wolf Aengeneyndt, Schmitz Söhne GmbH, Duisburg.

Eric Schweitzer

50. Lebensjahr vollendet



DIHK-Präsident Eric Schweitzer hat am 24. Juli sein 50. Lebensjahr vollendet. Der Chef des Recyclingunternehmens Alba Group mit weltweit 8 000 Mitarbeitern ist seit 2013 Präsident des Deutschen Industrie- und Handelskammertages und bereits seit 2004 Präsident der IHK Berlin. Der promovierte Betriebswirtschaftswissenschaftler, der durch den frühen Tod seines Vaters mit nur 32 Jahren zusam-

„Thema Wirtschaft“ im TV-Format

Alle Sendungen in der Mediathek unter www.ihk-niederrhein.de

men mit seinem jüngeren Bruder Axel die Leitung von Alba übernahm, ist Unternehmer aus tiefster Überzeugung. Seit seiner einstimmigen Wahl zum DIHK-Präsidenten will er vor allem das aus seiner Sicht schiefe Bild des Unternehmertums in Gesellschaft und Politik zurechtrücken. Auch auf Bundesebene und in Europa macht er sich stark. Ganz oben auf seiner Agenda stehen eine unternehmens- und arbeitsplatzfreundliche Erbschaftsteuer, eine zuverlässige und bezahlbare Energieversorgung, Fachkräftesicherung auch durch Zuwanderung sowie eine moderne Infrastruktur.

Olaf Deneke

Neu im Vorstand des Unternehmerversandes



Die Mitglieder des Unternehmerversandes Dienstleistung haben in ihrer jüngsten Mitgliederversammlung im Juni ein neues Vorstandsmitglied gewählt: Olaf Deneke, Geschäftsführer der Carl Risch GmbH & CO. KG, Duisburg. Er verstärkt den Vorstand mit seinen Erfahrungen in einem mittelständischen Familienunternehmen, das sowohl in der Bauwirtschaft als auch im Industrieservice tätig ist. Die bisherigen Vorstandsmitglieder des Unternehmerversandes, der bundesweit Firmen ohne Tarifbindung vernetzt und sie unter anderem im Arbeits- und Sozialrecht berät, wurden einstimmig wiedergewählt. Den Vorstand des Unternehmerversandes Dienstleistungen bilden der Vorsitzende Crispin Mühlich, Mühlich KG, Laichingen, sein Stellvertreter Joachim Vossen, Bilfinger Babcock Kraftwerksservice GmbH, Oberhausen, sowie neben Deneke das Vorstandsmitglied Andreas Heinrich, Stadtwerke Dinslaken GmbH.

Neue IHK-Vollversammlungsmitglieder

Die Vollversammlung der Niederrheinischen IHK hat sich im Dezember 2014 neu konstituiert, um für die kommenden fünf Jahre die Leitlinien der IHK-Arbeit zu bestimmen. „tw“ stellt hier und in den folgenden Ausgaben die Mitglieder vor, die dem Gremium in der letzten Vollversammlungperiode noch nicht angehörten.



Dr. Joachim Bonn, Diplom-Ökonom, Jahrgang 1967, ist Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Duisburg. Der ausgebildete Bankkaufmann promovierte 1997 zum Thema Bankenrisiken und Bankenregulierung. Im Anschluss übernahm er leitende Positionen bei einer Düsseldorfer Privatbank. Im Jahr 2009 wechselte er in den Vorstand der Sparkasse Duisburg, dessen Vorsitzender er seit April 2014 ist. Dr. Bonn ist im Präsidium und im Finanzausschuss der IHK aktiv.



Susanne Convent-Schramm, Diplom-Volkswirtin, Jahrgang 1967, ist Geschäftsführerin der Convent Spedition GmbH, Emmerich am Rhein. Nach ihrer Ausbildung zur Industriekauffrau studierte sie Volkswirtschaftslehre in Münster und trat 1999 in das Familienunternehmen ein. Ihre heutige Position hat sie seit 2004 inne. Convent-Schramm ist außerdem Handelsrichterin beim Landgericht Kleve und bei der IHK im

Präsidium, im Finanzausschuss sowie im Ausschuss für Verkehr und Logistik aktiv.



Thomas Müller, Diplom-Kaufmann, Jahrgang 1961, ist Vorstandsvorsitzender der Verbandssparkasse Goch-Kevelaer-Weeze in Goch. Nach der Ausbildung zum Bankkaufmann absolvierte er ein Grundstudium an der Ruhr-Universität Bochum, anschließend ein Hauptstudium an der Universität zu Köln, das er als Diplom-Kaufmann abschloss. Er begann seine Laufbahn bei der Citibank Privatkunden AG, war Geschäftsführer der S-Privatebanking Dortmund GmbH und anschließend Direktor Vermögensmanagement bei der Sparkasse Dortmund. Seine heutige Funktion bei der Verbandssparkasse hat er seit August 2010 inne.



Werner Spionkowski, Diplom-Ökonom, Jahrgang 1957, ist Geschäftsführer der Ruhrmann Logistik GmbH & Co. KG, Duisburg. Nach dem Studium begann er seine berufliche Laufbahn bei der Rheintrans GmbH, Duisburg. Seit 1985 ist er bei der Ruhrmann Logistik GmbH & Co. KG tätig, seit 2001 in seiner heutigen Position. Darüber hinaus ist er in weiteren Unternehmen der Logistikbranche als Geschäftsführer und Beiratsmitglied tätig. Spionkowski ist außerdem im IHK-Ausschuss für Verkehr und Logistik aktiv



Foto: Thinkstock.com/iStock

Ist Ihr Unternehmen fit für den digitalen Wandel?

Wie Sie Ihre Kommunikation erneuern, indem Sie bewährte Kernkompetenzen nutzen

Wir leben in sehr spannenden Zeiten: Der weltweite digitale Wandel hat uns längst alle erfasst, und das geht weit über die Kommunikation oder über Einzelthemen, wie etwa bestimmte soziale Netzwerke, hinaus. Ganze Produktionsprozesse, Vertriebsprognosen, Käuferverhalten aber auch der private Austausch sind davon betroffen. Alles muss immer schneller gehen. Das hat natürlich viel mit den neuen, schnelleren Kommunikationswegen im Internet zu tun. Die Informationsflut überrollt uns förmlich. Zugleich sind Kunden in ihrem Verhalten immer weniger berechenbar, und es ist für Marken immer schwieriger, mit herkömmlichen Methoden auf Dauer ihre Zielgruppen an sich zu binden. Das gilt für Business-to-Business ebenso wie für den Consumer-Bereich. Wer als Unternehmen nicht längst den nötigen Wechsel in die digitale Welt vollzogen hat, sollte das schleunigst tun. Ansonsten drohen Reputationsverlust, schwindende Sichtbarkeit und schließlich wirtschaftlicher Abstieg.

„Social Media bringt doch nichts“?

So manche Unternehmer und Entscheider verlaufen sich im digitalen Dschungel und wissen nicht recht, wo sie überhaupt beginnen sollen. Auch in diesen Zeiten, in denen Social Media längst Bestandteil des professionellen Kommunikationsmixes sein sollten, treibt der Aktionismus dann oft seltsame Blüten: Twitter-Profile oder Facebook-Seiten werden als Reklamekanäle missverstanden, statt zum Austausch zu motivieren. Selbst dort, wo bereits seit Jahren eine Digitalstrategie etabliert ist, herrscht wenig Klarheit über die eigenen Zielgruppen. Häufig ist nach wie vor nicht klar, wo die benötigten Informationen denn herkommen sollten. Kein Wunder, dass dann der Eindruck entstehen kann, dass „dieses Social Media doch nichts bringt“.

Dabei ist vielen Firmenchefs und selbst Kommunikationsfachleuten alter Schule gar nicht klar, dass sie den allergrößten Teil dessen, was sie brauchen, bereits beherrschen: klassische Kernkompetenzen, die ein „Digital Native“ günstigstenfalls in vielen Jahren erlernen wird. Wenn wir uns auf diese Kernkompetenzen besinnen, dann werden plötzlich die Hürden auf dem Weg in die digitale Kommunikationswelt viel kleiner, und es zeichnet sich ein Plan ab.

Kernkompetenzen: Was das Digitale vom Analogen lernen kann

Hier sind nur einige Beispiele für Kompetenzen, die in der Kommunikation in digitalen Medien unerlässlich sind. Vieles davon ist eng miteinander verknüpft, soll hier aber dennoch in Einzelaspekten betrachtet werden.

Menschenkenntnis und Urteilsvermögen

Jedes Medium hat seine eigenen Anforderungen, aber gerade in sozialen Netzwerken geht es um die Kommunikation mit anderen Menschen. Dazu gehört es, andere einschätzen zu können und sich anhand weniger Signale ein möglichst umfassendes Bild zu verschaffen. Natürlich muss die Form des Austausches für neu bespielte Medien unter Umständen neu gelernt werden. Aber die Grundlagen basieren auf Erfahrung und geschulten Sensoren. Es geht nicht allein um die Kommunikation in neuen Medien, sondern um die Zusammenarbeit mit Kollegen im Team, um den Umgang mit Kunden, die Beratungsqualität.

Führungsqualitäten

Wer „Social Media Manager“ sagt, meint häufig die operative Pflege und das Produzieren von Inhalten für Accounts und Plattformen. Aber wer ein Kommunikationsteam in das digitale Zeitalter führen will, braucht zu den Einsichten in die digitale Welt auch Führungsqualitäten. Keines von beiden ist verzichtbar. Doch wer in der Lage ist, zu delegieren und Mitarbeiter eigenverantwortlich handeln zu lassen, muss nicht jedes Tool selbst bis in die Tiefen beherrschen, vorausgesetzt es gelingt ihm, die richtigen Mitarbeiter zu finden und zu halten. Management steht hier vor den Medien.

Kommunikative Kompetenz

Auch wer selbst kein Team führt, braucht ein Gespür dafür, was er wo in welcher Form sagen beziehungsweise schreiben kann. Er oder sie muss in der Lage sein, sich auszudrücken und zu vermitteln, was er erreichen will. Zudem muss er einschätzen können, welche Wirkung diese Äußerungen haben könnten. Wer „klassische“ Kommunikation beherrscht, der kann das auch in sozialen Netzwerken ziemlich schnell, sobald er sich mit den Medien und deren spezifischen Anforderungen auseinandergesetzt hat.

Netzwerkqualitäten

Wer es im realen Leben einmal geschafft hat, sich ein Netzwerk mit hochwertigen Kontakten aufzubauen und zu pflegen, der kann dieses über die virtuelle Welt gut ausbauen. Umgekehrt nützen „soziale Netzwerke“ einem Nutzer wenig, dem die soziale und professionelle Kompetenz fehlt. Alle Grundregeln wertschätzender menschlicher Kommunikation gelten auch hier und erleichtern den Austausch untereinander. Bindungen, gegenseitige Unterstützung und gemeinsame Arbeit an einem größeren Ganzen sind über digitale Medien sehr gut zu erreichen – vorausgesetzt, die Beteiligten verfügen über die dazu erforderliche Erfahrung, das Gespür, den Willen und die Einsicht.

Zielgruppenorientierung

Das haben alle Kommunikationsformen gemeinsam: Sie sind nur dann wirkungsvoll, wenn die Botschaften der gewünschten Bezugsgruppe einen echten Nutzen liefern. Falsch machen kann man beispielsweise in der print-Pressearbeit genauso viel wie in den Online-medien, in einem Hörfunkbeitrag ebenso wie in einem YouTube-Video. Mit Wissen und Erfahrung kann man es aber auch richtig machen. Wer in der Lage ist, sich in die Perspektive der gewünschten Empfänger hineinzusetzen, seine Botschaften auf diese auszurichten und dabei die Form der gewählten Plattform zu berücksichtigen, lernt das für jedes weitere Medium ebenfalls schnell.

Strategiewissen und Konzeptionserfahrung

Unternehmenskommunikation, die bei operativen Einzelmaßnahmen ansetzt, hat noch nie gut funktioniert, und dieser Fakt hat sich auch nicht geändert. Eine wirkungsvolle Strategie und ein umfassendes Konzept schüttelt nicht jeder einfach aus dem Ärmel. Dazu braucht man Fachleute mit Erfahrung. Warum sollte das in sozialen Netzwerken anders sein? Dass derzeit viele Digital Natives, die keine Berührungspunkte gegenüber dem Onlinebereich haben, sich diese Kenntnisse und Erfahrungen aneignen, steht außer Frage. Ebenso fraglos aber brauchen sie dazu deutlich mehr Zeit als jemand, der den umgekehrten Weg geht, nämlich aus der fachlichen Erfahrung heraus in die für ihn noch neuen Medien.

Vertriebserfahrung

Oft wird behauptet, das Social Web mache den klassischen Vertrieb überflüssig. Das ist, mit Verlaub, einfach Blödsinn. Richtig ist: Klassische Kaltakquise beispielsweise funktioniert in sozialen Netzwerken nicht gut. Aber auch bisher ist in den meisten Unternehmen die „kalte“ Ansprache potenzieller Kunden zu meist nicht die Hauptaufgabe des Vertriebs. Verkaufen und Verkaufen-Können sind Teil eines umfassenden Handwerks, das erlernt und geübt werden muss. Dazu gehört das Erkennen von Kaufsignalen ebenso wie der richtige Umgang mit Bestands- und potenziellen Kunden. Die beste Social-Media-Strategie ist nichts wert, wenn die eigentliche Umwandlung in Umsatz und Gewinn nicht funktioniert. Ein guter Vertriebler stellt sich auf geänderte Bedingungen und veränderte Kommunikationswege ein und begreift, dass man Menschen keine Inhalte oder Dialoge aufzwingen kann. Sehr wohl aber muss der Verkäufer einen Interessenten, der sich beispielsweise von Inhalten im Internet hat überzeugen lassen, im direkten Kontakt immer noch in dessen Bedürfnissen erkennen und entsprechend abholen. Wer keine Kaufsignale erkennt, tut sich mit erfolgreichen Abschlüssen schwer.

Handwerkszeug für die Umsetzung

Design und Texten sind nur zwei Beispiele für viele Kernkompetenzen aus der Unternehmenskommunikation, die sich keineswegs aus der Kenntnis digitaler Medien von selbst ergeben, sondern vielmehr erlernt sein wollen. Nicht jeder Texter beherrscht jede Form. Das kann man seit jeher in der Pressearbeit immer wieder dann leidvoll feststellen, wenn etwa ein Werbetext statt einer Meldung mit Nachrichtenwert und journalistischer Qualität eingereicht wird. Ebenso ist nicht jeder Grafiker automatisch ein guter Webdesigner. Online-Medien stellen andere Ansprüche an Texte als Print. Wer eine Website gestalten will und bisher nur Printmedien designt hat, braucht selbst dann zusätzliche Kenntnisse, wenn er gar nicht selbst programmieren will. Doch wer sein Handwerkszeug sicher beherrscht, schafft den Transfer auf ein neues Medium relativ schnell; schneller jedenfalls als jemand mit Medienkenntnis, der Texten oder Gestaltung erst noch von Grund auf lernen und üben muss. Professionelle Kommunikation gehört in Profihände. ●



Dr. Kerstin Hoffmann

Die Autorin berät und unterstützt Unternehmen sowie Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens in digitalen Strategien, Public Relations und Corporate Blogging. Sie gehört in Deutschland zu den bekanntesten Rednern und Autoren aus dem Bereich PR, Social Media und digitaler Wandel. An der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf lehrt sie Public Relations und digitale Strategien. Im April 2015 erschien ihr neues Buch „Web oder stirb! Erfolgreiche Unternehmenskommunikation in Zeiten des digitalen Wandels“.



Neues aus den Hochschulen

Science Compass Rhein-Waal online: Digitale Wissensplattform verbindet Wissenschaft und Wirtschaft

Was wird eigentlich an den Hochschulen in der Region erforscht? Mit wem nimmt man Kontakt auf, um einen Kooperationspartner aus der Wissenschaft zu suchen? Was verbirgt sich hinter den Studiengängen, die hier in der Grenzregion angeboten werden? Der Science Compass beantwortet unter www.sciencecompass.de alle Fragen rund um die regionale Wissenslandschaft. Er ergänzt damit den Innovations- und Forschungskompass (www.ihk-niederrhein.de/LuF-Kompass) der IHK um eine euregionale Perspektive. Die neue Wissensplattform bietet insbesondere für die Unternehmen in der deutsch-niederländischen Grenzregion relevante Informationen.

Bereits seit etwa drei Jahren arbeitet die Hochschule Rhein-Waal im Rahmen des Projektes „Wissensallianz Rhein-Waal 2020“ mit anderen Hochschulen aus dem Grenzraum eng zusammen. Auf der dreisprachigen Website kann nun einfach und benutzerfreundlich das wissenschaftliche Know-how aller Forschungs- und Bildungseinrichtungen abgefragt werden.

www.sciencecompass.de

Kontakt

Die Fördervereine bieten Unternehmen eine Plattform, um den Kontakt zu den Hochschulen zu intensivieren, sie zu unterstützen und Fachkräfte gezielt zu fördern. Ansprechpartner beim Förderverein Hochschule Rhein-Waal e. V.: Stefan Finke, Telefon 02821 997542, E-Mail info@foerderverein-hrw.de. Ansprechpartner der Duisburger Universitätsgesellschaft (D.U.G.): Claus-Robert Witte, Telefon 0203 379-4409, E-Mail dug@uni-due.de.

Werbefotos mit Arbeitnehmern

Veröffentlicht ein Arbeitgeber zu Werbezwecken Fotos, auf denen erkennbar Arbeitnehmer abgebildet sind, bedarf es hierfür einer schriftlichen Einwilligung des Arbeitnehmers. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines Monteurs in einem Klimatechnikunternehmen entschieden. Der Arbeitgeber hatte einen Werbefilm fertigen lassen, auf dem einzelne Arbeitnehmer zu sehen waren. Nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses verlangte der Arbeitnehmer die Unterlassung der Veröffentlichung und die Zahlung von 5 845 Euro Schmerzensgeld. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass die Veröffentlichung von Bildnissen eine vorherige schriftliche Einwilligung des Abgebildeten verlange. Nur

mit einer solchen schriftlichen Einwilligung könne verdeutlicht werden, dass der Arbeitnehmer zur Veröffentlichung unabhängig von den jeweiligen arbeitsrechtlichen Verpflichtungen bereit sei. Diese Einwilligung könne mit Wirkung für die Zukunft widerrufen werden, wofür aber ein wichtiger Grund vorliegen müsse. Dabei sei im Einzelfall das Veröffentlichungsinteresse gegenüber dem Recht auf informationelle Selbstbestimmung abzuwägen. Vorliegend habe der Arbeitnehmer vor der Veröffentlichung eine schriftliche Einwilligung gegeben, für deren Widerruf er keine plausible Erklärung genannt habe. Der Arbeitgeber sei daher zur weiteren Nutzung der Werbeaufnahmen berechtigt. (Urteil des Bundesarbeitsgerichts - BAG - vom 11. Dezember 2014; Az.: 8 AZR 1010/13) Bs

Ausbildungsverhältnis: Verdachtskündigung möglich

Besteht bei einem Auszubildenden ein dringender Tatverdacht einer schwerwiegenden Pflichtverletzung, kann das einen wichtigen Grund für eine außerordentliche Kündigung durch den Arbeitgeber darstellen. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines Auszubildenden als Bankkaufmann entschieden, der dringend des Diebstahls von 500 Euro während zu erledigender Ausbildungstätigkeiten verdächtig war. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass Verdachtskündigungen auch im Ausbildungsverhältnis möglich seien. Der dringende Tatverdacht einer schwerwiegenden Pflichtverletzung könne dem Arbeitgeber die Fortsetzung des Ausbildungsverhältnisses unzumutbar machen und damit einen wichtigen Grund für eine Kündigung darstellen (vgl. Paragraph 22 Abs. 2 Nr. 1 BBiG). Allerdings sei dem besonderen Charakter des Ausbildungsverhältnisses bei der Prüfung der Voraussetzungen einer Verdachtskündigung Rechnung zu tragen. Denn Ausbildungs- und Arbeitsverhältnisse seien aufgrund unterschiedlicher Pflichtenbindungen nicht generell gleichzusetzen. Im Rahmen der Interessenabwägung sei die besondere Schutzwürdig-

keit des Lehrlings zu berücksichtigen. Vorliegend sei der dringende Tatverdacht eines Vermögensdelikts zulasten des Arbeitgebers zu bejahen, der geeignet sei, das für die Fortsetzung der Ausbildung erforderliche Vertrauen zu zerstören. Bei der Anhörung des Auszubildenden habe dieser Täterwissen offenbart; daraus könne mit großer Wahrscheinlichkeit geschlossen werden, dass er sich das Geld angeeignet habe. Der Arbeitgeber habe auch alles Zumutbare getan, um den Sachverhalt aufzuklären und dem Azubi Gelegenheit zur Stellungnahme gegeben. Die Kündigung sei daher rechtswirksam. (Urteil des Bundesarbeitsgerichts - BAG - vom 12. Februar 2015; Az.: 6 AZR 845/13) BS

Kurz & bündig

Insgesamt 10,6 Millionen Übernachtungen verbuchten die nordrhein-westfälischen Beherbergungsbetriebe (mit mindestens zehn Gästebetten und auf Campingplätzen) im ersten Quartal 2015. Das ist eine Steigerung von 3,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Quelle: IT.NRW

Schmerzensgeldanspruch bei Mobbing

Macht ein Arbeitnehmer einen Schmerzensgeldanspruch geltend, weil er sich von einem Vorgesetzten gemobbt fühlt, beträgt die regelmäßige Verjährungsfrist drei Jahre. Bloßes Zuwarten durch den Arbeitnehmer führt nicht zu einer Verwirkung des Anspruchs. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines als Personalfachberater in einem Handelsunternehmen tätigen Juristen mit erstem Staatsexamen entschieden. Er wurde nach einer Umstrukturierung in einer neu gebildeten Abteilung nicht mehr dort be-

schäftigt, weil in dieser Abteilung nur Volljuristen tätig waren. Nach erfolglosem Outplacementversuch folgten Abmahnungen, Rechtsstreitigkeiten, erhebliche Krankheitszeiten und die Kündigung durch den Arbeitgeber. Gegenüber seinem ehemaligen Vorgesetzten machte er Schmerzensgeldansprüche in Höhe von 10 000 Euro geltend, die Klage erhob er zwei Jahre nach der behaupteten letzten Mobbinghandlung. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass für Schmerzensgeldansprüche die regelmäßige Verjährungsfrist von drei Jahren gelte. Sie beginne mit dem Schluss des Jahres, in dem der Anspruch entstanden sei und in dem der Betroffene Kenntnis über die begründenden Umstände erlange. Zwar könnten auch Schmerzensgeldansprüche wegen Mobbing der Verwirkung unterliegen, wenn eine illoyal verspätete Geltendmachung von Rechten erfolge. Vorliegend begründe aber das bloße Abwarten über zwei Jahre bis zur Geltendmachung des Anspruchs keine Verwirkung. Zur weiteren Sachaufklärung und Entscheidung wurde der Rechtsstreit an die Vorinstanz zurückverwiesen. (Urteil des Bundesarbeitsgerichts - BAG - vom 11. Dezember 2014, Az.: 8 AZR 838/13) BS

Kurz & bündig

Im Jahr 2014 wurden in NRW 3 151 neue Betriebs-, Büro- und Verwaltungsgebäude genehmigt, das waren 19,7 Prozent weniger als im Vorjahr. Seit Beginn der Aufzeichnungen 1970 war dies die niedrigste Zahl genehmigter Nichtwohngebäude.

Quelle: IT.NRW

Unterlassungsverpflichtung bei Webseiteninhalten

Wer zur Unterlassung verpflichtet ist, muss durch geeignete Maßnahmen sicherstellen, dass die „abgemahnten“ Inhalte seiner Webseite nicht mehr im Internet auffindbar sind, sei es über die Webseite direkt oder über eine Internetsuchmaschine. Die Unterlassung bezieht sich grundsätzlich auch auf eine Löschung im sogenannten „Cache“. Dies hat das OLG Celle in seiner Entscheidung vom 29. Januar 2015 (Az.: 13 U 58/14) deutlich gemacht. Das Urteil wird teilweise als zu weit angesehen, da es dem Abgemahnten in Bezug auf Suchmaschinen wie Google eine Verpflichtung auferlegt auch dort auf eine Löschung im „Cache“ hinzuwirken. Dennoch umfasst die Lösungsverpflichtung von Inhalten grundsätzlich auch die Beseitigung eines Auffindens unter der direkten URL (Cache).

Dadurch kommt es immer wieder zu unliebsamen Überraschungen und der Geltendmachung von Schadensersatzansprüchen, weil die abgemahnten Inhalte häufig immer noch direkt über die URL zu finden sind, obwohl sie auf der eigentlichen Webseite gelöscht wurden. Daher ist es im Unterlassungsfall wichtig, alles Erforderliche zu unternehmen, damit eine Auffindbarkeit im „Cache“ tunlichst nicht mehr möglich ist. MI

Archiv „Betriebspraxis“



In jeder tw-Ausgabe sind unter dieser Rubrik zahlreiche Tipps für Unternehmen zu finden – ob zur Unternehmensführung, zur Anbahnung von Geschäftskontakten, zur Betriebssicherheit oder zu wichtigen Änderungen und Neuerungen bei Verordnungen und Gesetzen. Vieles in vorherigen Ausgaben ist heute noch interessant oder kann zumindest noch wichtige Anhaltspunkte geben oder Kontakte ermöglichen.

Für Recherchen steht das Internet-Archiv der IHK-Zeitschrift kostenlos zur Verfügung. Alle Beiträge werden hier etwa zeitgleich mit Erscheinen der Printausgabe hinterlegt (siehe Homepage). Es kann nach Stichwörtern in allen, aber auch in einzelnen, konkreten Ausgaben sowie nach Jahrgängen gesucht werden: www.ihk-niederrhein.de/tw-Archiv

Kein Verzicht auf Kündigungsschutzklage ohne Ausgleich

Lässt ein Arbeitgeber sich von seinem Arbeitnehmer in einer formularmäßigen Ausgleichserklärung den Verzicht auf die Erhebung einer Kündigungsschutzklage ohne Kompensation unterzeichnen, ist diese Erklärung unwirksam. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines Bauwerkers in einem Unternehmen für Industriedienstleistungen entschieden. Ein Mitarbeiter suchte den arbeitsunfähig erkrankten Arbeitnehmer zu Hause auf und ließ sich eine Ausgleichsquittung unterzeichnen, die einen Verzicht auf eine Kündigungsschutzklage enthielt. Anschließend erhob der Arbeitnehmer fristgemäß Kündigungsschutzklage. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass es sich bei dem Verzicht um eine überraschende Klausel gehandelt habe, die daher nicht Bestandteil der Vereinbarung geworden sei. Nach dem Erscheinungsbild der Erklärung habe der Unterzeichner nicht damit rechnen müssen, mit der Ausgleichsquittung zugleich auf eine Kündigungsschutzklage zu

verzichten. Zudem sei die Verzichtserklärung auch deshalb unwirksam, weil sie den Arbeitnehmer entgegen Treu und Glauben unangemessen benachteilige. Es handele sich um den Versuch einer missbräuchlichen Durchsetzung eigener Interessen auf Kosten des Vertragspartners, ohne einen angemessenen Ausgleich zu gewähren. (Urteil des Bundesarbeitsgerichts – BAG – vom 25. September 2014; Az.: 2 AZR 788/13) Bs

Sachgrundlose Befristung bei Arbeitsverträgen

Stellt ein Arbeitgeber einen Arbeitnehmer befristet ein und wird dabei im Arbeitsvertrag ein Sachgrund genannt, ist damit die Möglichkeit einer sachgrundlosen Befristung nicht ausgeschlossen. Das hat das Landesarbeitsgericht Hamm im Fall einer kaufmännischen Angestellten entschieden. Sie wurde befristet als Krankheitsvertretung für zwei namentlich benannte Mitarbeiter eingestellt. Ihr Vertrag wurde mehrfach verlängert und lief nach der letzten Verlängerung fünf Jahre später aus. Die Arbeitnehmerin machte mit ihrer Befristungskontrollklage die Unwirksamkeit der Befristung geltend. In seiner Be-

gründung weist das Gericht darauf hin, dass die Vertragspartner die Möglichkeit einer sachgrundlosen Befristung ausdrücklich oder konkludent ausschließen können. Allerdings reiche die Benennung eines Sachgrundes im Arbeitsvertrag hierfür nicht aus, wenn die Voraussetzungen einer sachgrundlosen Befristung erfüllt seien. Vorliegend habe die Arbeitnehmerin bei Beginn des Arbeitsverhältnisses das 52. Lebensjahr vollendet und mindestens vier Monate Transferkurzarbeitergeld erhalten. Die mehrfache Verlängerung der Befristung bis zu fünf Jahre sei daher zulässig gewesen. Hinreichende Anhaltspunkte für einen Ausschluss der sachgrundlosen Befristung seien nicht ersichtlich. Die Befristung sei daher wirksam gewesen. (Urteil des Landesarbeitsgerichts – LAG – Hamm vom 11. Dezember 2014; Az.: 15 Sa 1014/14) BS

Kurz & bündig

Die Umsätze im Einzelhandel in NRW waren im Mai 2015 real um 1,3 Prozent höher als im Vorjahreszeitraum.

Quelle: IT.NRW

Kündigung bei beleidigender Äußerung

Teilt ein Arbeitnehmer eine beleidigende Äußerung über einen Vorgesetzten vertraulich einem Kollegen mit und leitet dieser die Äußerung an den Vorgesetzten weiter, ist eine Pflichtverletzung des Arbeitnehmers zweifelhaft. Es kommt dann auf die Umstände an, unter denen die diffamierende Äußerung erfolgt ist. Das hat das Landesarbeitsgericht Rheinland-Pfalz im Fall eines als Chirurg tätigen Oberarztes entschieden, der in einer SMS an eine Operationsassistentin den Chefarzt als „autistisches krankes Arschl...“ bezeichnet hatte. Die Assistentin leitete diese Nachricht an den Chefarzt weiter, woraufhin der Arbeitgeber eine ordentliche Kündigung ansprach. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass eine Beleidigung des Arbeitgebers, von Vorgesetzten oder Arbeitskollegen einen Verstoß gegen die

Pflicht zur Rücksichtnahme darstelle, wenn sie nach Form und Inhalt eine erhebliche Ehrverletzung des Betroffenen bedeute. Allerdings sei zu berücksichtigen, unter welchen Umständen die Äußerung gefallen sei. Erfolge die Äußerung nur in vertraulichem Rahmen unter Arbeitskollegen, könne dies die Rechtmäßigkeit einer Kündigung ausschließen, weil vertrauliche Äußerungen dem Schutzbereich des allgemeinen Persönlichkeitsrechts unterlägen. Hebt der Adressat einer Äußerung später die Vertraulichkeit auf, könne dies dem Autor nicht zugerechnet werden. Vorliegend sei die Störung des Vertrauensverhältnisses nicht durch die diffamierende Äußerung eingetreten, sondern durch die Missachtung der Vertraulichkeit seitens der Kollegin, die sich unerwartet indiskret verhalten habe. Die Kündigung sei daher unwirksam. (Urteil des Landesarbeitsgerichts – LAG – Rheinland-Pfalz vom 22. Januar 2015; Az.: 3 Sa 571/14) BS

Abfindung bei betriebsbedingter Kündigung

Kündigt ein Arbeitgeber ein Arbeitsverhältnis aus betriebsbedingten Gründen und vereinbart in einem Vergleich mit dem Arbeitnehmer die Abfindung auf der Grundlage des Einkommens des letzten Monats vor der Kündigung, ist als Bruttomonatsgehalt das Grundgehalt zuzüglich Urlaubs- und Weihnachtsgeld sowie weitere variable, regelmäßig gezahlte Gehaltsbestandteile zuzurechnen. Das hat das Landesarbeitsgericht Rheinland-Pfalz im Fall eines Arbeitnehmers im Streit mit seinem ehemaligen Arbeitgeber über die Berechnung der Abfindung entschieden. Der Arbeitgeber zahlte eine Bruttoabfindung in Höhe von 261 300 Euro, der Arbeitnehmer verlangte weitere 21 914 Euro. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass die Abfindung entsprechend einer Vereinbarung über die Zahlung von Abfindungen bei betriebsbedingten Kündigungen erfolgen müsse. Nach den darin enthaltenen Begriffsbestimmungen sei Bruttomonatsentgelt das Einkommen des letzten Monats vor Ausspruch der Kündigung und umfasse das Grundgehalt, Ur-



Foto: © panthermedia.net/Nils Melzer

laubs- und Weihnachtsgeld, Incentive und gegebenenfalls Sachbezugswert für einen Dienstwagen. Daraus errechnete sich der dem Arbeitnehmer zustehende weitere Betrag von 21 914 Euro. (Urteil des Landesarbeitsgerichts – LAG – Rheinland-Pfalz vom 20. Oktober 2014; Az.: 2 Sa 239/14) BS

Kündigung wegen Konkurrenzfähigkeit

Nimmt ein Arbeitnehmer eine Konkurrenzfähigkeit erst nach einer unwirksamen Kündigung durch den Arbeitgeber auf, kann die

Interessenabwägung im Kündigungsprozess zugunsten des Arbeitnehmers ausfallen. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines Bereichsleiters Technologie bei einem Unternehmen für Bahnelektrifizierung entschieden. Der Arbeitgeber hatte mehrere außerordentliche und hilfsweise ordentliche Kündigungen ausgesprochen, gegen die sich der Arbeitnehmer wehrte. Anschließend betätigte er sich gutachterlich für ein Konkurrenzunternehmen, was der Arbeitgeber zum Anlass für eine weitere außerordentliche Kündigung nahm. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass ein Arbeitnehmer gegen seine arbeitsvertragliche Rücksichtnahmepflicht verstoße, wenn er während des bestehenden Arbeitsverhältnisses eine Konkurrenzfähigkeit aufnimmt. Werde die Aufnahme der Wettbewerbstätigkeit erst durch eine unwirksame Arbeitgeberkündigung ausgelöst, sei der Wettbewerb nicht auf eine dauerhafte Konkurrenz angelegt. Das sei im Rahmen der erforderlichen Interessenabwägung zugunsten des Arbeitnehmers zu berücksichtigen. Die Kündigung sei daher unwirksam. (Urteil des Bundesarbeitsgerichts – BAG – vom 23. Oktober 2014; Az.: 2 AZR 644/13) BS

Angemessene Ausbildungsvergütung

Finanziert ein Ausbildungsverbund die Durchführung der Berufsausbildung mit öffentlichen Geldern, ist er gleichwohl verpflichtet, eine angemessene Ausbildungsvergütung an die Auszubildenden zu zahlen. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines Ausbildungsverbundes in Thüringen entschieden, der die Berufsausbildung auf der Grundlage eines Bund-Länder-Programms vollständig mit öffentlicher Finan-

zierung organisierte und einer Auszubildenden als Verkäuferin eine Vergütung von 210 Euro im ersten und 217 Euro im zweiten Lehrjahr bezahlte. Das entsprach einem Drittel der tariflichen Vergütung. Die Ausbildung erfolgte bei Praxisbetrieben der Wirtschaft. Nach Beendigung der Ausbildung forderte die Verkäuferin vom Ausbildungsverbund weitere Vergütung bis zur Höhe von zwei Dritteln des Fördersatzes nach Paragraph 12 Abs. 2 Nr. 1 BAföG. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass die gesetzliche Regelung der Ausbildungsvergütung drei Funktionen habe. Sie solle bei der Lebenshaltung finanziell unterstützen, die Nachwuchsqualifizierung gewährleisten und Leistungen der Lehrlinge in gewissem Umfang entlohnen. Bei mit öffentlichen Mitteln finanzierten zusätzlichen Ausbildungsplätzen könne nach ständiger Rechtsprechung auch eine Unterschreitung der tariflichen Vergütungssätze um mehr als 20 Prozent noch angemessen sein. Allerdings sei dann eine Orientierung an den allgemeinen Lebenshaltungskosten vorzunehmen, wofür Paragraph 12 BAföG ei-

nen Anhaltspunkt biete. Ein Betrag von mehr als zwei Dritteln dieses Bedarfssatzes stelle einen erheblichen Beitrag zu den Lebenshaltungskosten dar und sei daher vorliegend angemessen. Die Nachforderung sei daher in Höhe von 1496 Euro berechtigt. (Urteil des Bundesarbeitsgerichts – BAG – vom 17. März 2015; Az.: 9 AZR 732/13) BS

Kurz & bündig



Im Eisenbahngüterverkehr in Deutschland wurden im ersten Quartal 2015 insgesamt 88,1 Millionen Tonnen Güter befördert. Das entspricht einer Abnahme von 4,2 Prozent im Vergleich zu Januar bis März 2014.

Quelle: DESTATIS

INDUSTRIEBAU



WAS BEDEUTET
KREATIVITÄT?

www.buehrer-wehling.de



BUEHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

Kurz & bündig

Von Januar bis März 2015 wurden bei den Amtsgerichten in Nordrhein-Westfalen 7 954 Anträge auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gestellt. Das waren 5,1 Prozent weniger als im ersten Quartal 2014. 1875 Insolvenzen betrafen Unternehmen. Quelle: IT.NRW



Kündigung bei übler Nachrede

Behauptet ein Arbeitnehmer über den Arbeitgeber oder dessen Repräsentanten unwahre Tatsachen, die eine üble Nachrede darstellen, kann darin ein wichtiger Grund für eine außerordentliche Kündigung liegen. Demgegenüber sind Äußerungen mit Werturteilen vom Schutzbereich der Meinungsäußerungsfreiheit des Grundgesetzes gedeckt und daher nicht kündigungsrelevant. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall einer bei einem Landkreis beschäftigten Verwaltungsangestellten entschieden, die für den Posten des Landrats kandidierte und dabei gegen den amtierenden Landrat antrat. Auf einem Flyer warb sie für Transparenz in der Verwaltung und kritisierte den Landrat mit dem Satz: „Wie der jüngste Umweltskandal und der Subventionsbetrug am Rathaus beweist, deckt der amtierende

Landrat sogar die Betrügereien im Kreis.“ Der Landkreis als Arbeitgeber nahm das zum Anlass für eine Kündigung. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass sich ein Arbeitnehmer für bewusst falsche Tatsachenbehauptungen nicht auf die Meinungsäußerungsfreiheit berufen könne. Anders sei es bei Äußerungen, die ein Werturteil enthalten. Gleiches gelte für Mischungen von Tatsachen und Meinung, wenn sie durch Elemente der Stellungnahme und der Meinung geprägt seien. Von der Meinungsfreiheit seien dann auch Äußerungen umfasst, die scharf oder überzogen getätigt werden. Vorliegend liege der Schwerpunkt der Äußerung in einem Werturteil und nicht in einer dem Wahrheitsbeweis zugänglichen Tatsachenäußerung. Die Kündigung sei daher unwirksam. (Urteil des Bundesarbeitsgerichts – BAG – vom 18. Dezember 2014; Az.: 2 AZR 265/14) **BS**

Zugang eines Kündigungsschreibens

Wirft ein Arbeitgeber ein Kündigungsschreiben in den Hausbriefkasten des Arbeitnehmers ein, kann der Zugang im Zweifelsfall durch eine Zeugenaussage bewiesen werden. Das hat das Landesarbeitsgericht Rheinland-Pfalz im Fall eines Programmierers entschieden, dessen Arbeitgeber eine fristlose Kündigung im Beisein einer Zeugin in den Hausbriefkasten des Arbeitnehmers eingeworfen hatte. Der Arbeitnehmer setzte

sich hiergegen nach Ablauf der Drei-Wochen-Frist zur Wehr und verlangte eine nachträgliche Klagezulassung. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass die Unwirksamkeit einer Kündigung innerhalb einer dreiwöchigen Klagefrist geltend gemacht werden müsse, andernfalls gelte die Kündigung als rechtswirksam. Vorliegend habe eine Zeugin stimmig und widerspruchsfrei bekundet, dass der Einwurf der Kündigung in den richtigen Hausbriefkasten erfolgt sei. Der Antrag auf nachträgliche Zulassung der Kündigungsschutzklage sei zurückzuweisen. Wenn das Kündigungsschreiben bewiesenermaßen in den Hausbriefkasten gelangt sei, könne der Empfänger eine nachträgliche Klagezulassung nicht auf die Aussage stützen, das Schreiben sei aus ungeklärten Gründen nicht zu seiner Kenntnis gelangt. Die Kündigung sei daher wirksam. (Urteil des Landesarbeitsgerichts – LAG – Rheinland-Pfalz vom 19. Februar 2015; Az.: 5 Sa 475/14) **BS**

Kurz & bündig

56 Prozent der Arbeitnehmer in Deutschland wissen kaum, was sich hinter den Begriffen „Digitalisierung“ und „Industrie 4.0“ verbirgt. Jeder dritte Arbeitnehmer räumt sogar ein, noch nie von den Begriffen gehört zu haben. Quelle: Rochus Mummert





Foto: © panthermedia.net/Thomas Steup

Mangelhafte Schwarzarbeit

Vereinbart ein Besteller mit einem Auftragnehmer eine Werkleistung als Schwarzarbeit, steht ihm bei mangelhafter Leistung kein Rückforderungsanspruch geleisteter Zahlungen zu. Das hat der Bundesgerichtshof im Fall eines Hauseigentümers entschieden, der mit einem Unternehmen einen Dachausbau ohne Umsatzsteuer für einen Werklohn in Höhe von 10 000 Euro vereinbart hatte. Später forderte der Eigentümer wegen Mängeln der Werkleistung 8 300 Euro zurück. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass bei Vereinbarungen über Schwarzarbeit weder Mängelansprüche des Bestellers noch Zahlungsansprüche des Werkunternehmers bestehen. Dem Besteller stünden auch keine Ansprüche auf Ausgleich der Bereicherung wegen Überzahlung einer mangelhaften Werkleistung zu. Denn er habe mit sei-

ner Geldleistung gegen ein gesetzliches Verbot verstoßen. Das Schwarzarbeitsbekämpfungsgesetz bezwecke die Verhinderung der Schwarzarbeit; deshalb verstoße nicht nur die vertragliche Vereinbarung der Schwarzarbeit gegen ein gesetzliches Verbot, sondern auch die Ausführung der Werkleistung als auch die Zahlung. Ein Rückzahlungsanspruch bestehe daher nicht. (Urteil des Bundesgerichtshofs - BGH - vom 11. Juni 2015; Az.: VII ZR 216/14) BS

Ordentliche Arbeitgeberkündigung: Keine Weihnachtsgeldrückzahlung

Vereinbart ein Arbeitnehmer mit seinem Arbeitgeber eine Rückzahlungsverpflichtung für das Weihnachtsgeld für den Fall eines Ausscheidens aufgrund eines beim Arbeitnehmer liegenden Grundes, fehlt es an dieser Voraussetzung bei einer ordentlichen Arbeitgeberkündigung, gegen die sich der Arbeitnehmer nicht wehrt. Das hat das Landesarbeitsgericht Rheinland-Pfalz im Fall einer Bürokraft entschieden, die ein Weihnachtsgeld von 900 Euro erhalten hatte. Der Arbeitgeber zog diese Summe nach Ablauf des Kalenderjahres von einem Folgegehalt ab, nachdem er im Anschluss an einen Streit mit der Arbeitnehmerin ordentlich gekündigt hatte. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass der Umstand, dass die Vertragsparteien sich in einem Streit be-



Foto: © panthermedia.net/Nick Fingerhut

funden haben, kein in der Person der Arbeitnehmerin liegender Umstand sei. Gründe in der Person des Arbeitnehmers seien solche, die nicht willensgesteuert und beherrschbar seien. Es komme hinzu, dass eine Sonderzahlung, die zumindest auch Entlohnungscharakter besitze, nicht in Allgemeinen Geschäftsbedingungen vom ungekündigten Bestand des Arbeitsverhältnisses zu einem Zeitpunkt außerhalb des Bezugszeitraums abhängig gemacht werden könne. Der Arbeitnehmerin stehe daher das geforderte Weihnachtsgeld zu. (Urteil des Landesarbeitsgerichts - LAG - Rheinland-Pfalz vom 22. Januar 2015; Az.: 3 Sa 574/14) BS

Kurz & bündig

Rund 700 000 Unternehmen sind derzeit am deutschen Außenhandel beteiligt. Knapp 60 Prozent der Unternehmen sind reine Importeure. Quelle: DESTATIS

Mindestlohnrelevanz einer Bonuszahlung

Zahlt ein Arbeitgeber einem Arbeitnehmer einen Grundlohn und einen fixen Bonus als Gehalt, die zusammen oberhalb des Mindestlohns von 8,50 Euro liegen, besteht kein Anspruch des Arbeitnehmers auf den Differenzbetrag zwischen Grundlohn und Mindestlohn. Das hat das Arbeitsgericht Düsseldorf im Fall einer Agentin entschieden, deren Arbeitgeber die Grundvergütung von 8,10 Euro und einem freiwilligen Leistungsbonus von einem Euro nach Einführung des Mindestlohngesetzes (MiLoG) derart umstellte, dass von dem Bonus 0,40 Euro fix gezahlt wurden. Die Agentin verlangte darüber hinaus 0,40 Euro pro Stunde als Aufstockung des Grundlohns. In seiner Begrün-

dung weist das Gericht darauf hin, dass beide Entgeltbestandteile in die Berechnung des Mindestlohns einfließen. Nach Sinn und Zweck des Mindestlohngesetzes sollten unangemessen niedrige Löhne verhindert werden. Zusätzlich solle bei Vollzeitbeschäftigung ein Einkommen oberhalb der Pfändungsfreigrenze erreicht werden. Angesichts dieses Gesetzeszweckes sei die Höhe der Zahlung entscheidend und nicht ihre Zusammensetzung, Bezeichnung oder Ermittlung. Ein Aufstockungsanspruch für einzelne Lohnbestandteile bestehe nicht. Vorliegend habe der Leistungsbonus auch Entgeltcharakter mit unmittelbarem Bezug zur Arbeitsleistung. Er sei damit mindestlohnrelevant. Ein weitergehender Anspruch bestehe daher nicht. (Urteil des

Arbeitsgerichts - ArbG - Düsseldorf vom 20. April 2015; Az.: 5 Ca 1675/15) BS

INDUSTRIEBAU



**KREATIVITÄT BEDEUTET,
UNGEWÖHNLICHE
LÖSUNGEN ZU FORDERN.**

www.buehrer-wehling.de



BUEHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung



Exportmotor brummt weiter

Nordrhein-Westfalen trotz den weltweiten Krisen

Die Exporte wachsen weiter und bleiben Eckpfeiler der Wirtschaft. Gewinner 2014 waren die USA, die größten Verluste wurden im Außenhandel mit Russland erzielt.

War 2014 ein Krisen- oder Erfolgjahr? Global betrachtet wurden die Medien vor allem von negativen Schlagzeilen zu IS, Ebola, Boko Haram oder dem kriegerischen Konflikt zwischen Russland und der Ukraine beherrscht. Doch der durch die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen vorgestellte Report Außenwirtschaft NRW 2014/2015 zeigt: Aus Sicht der nordrhein-westfälischen Exporteure war auch 2014 wieder ein Erfolgjahr. Mit einem Gesamtumsatz von über 180 Milliarden Euro stieg das Exportvolumen NRWs ein weiteres Mal an und trug wesentlich zur positiven Entwicklung der Unternehmen bei. „Die Unternehmen aus NRW sind sehr flexibel in ihren außenwirtschaftlichen Aktivitäten. Massive Umsatzeinbrüche im Zuge des Konflikts zwischen Russland und der Ukraine konnten durch florierende Geschäfte in den USA, dem asiatischen Raum, aber auch der EU mehr als ausgeglichen werden“, so Dr. Ralf Mittelstädt, Hauptgeschäftsführer IHK NRW bei der Vorstellung des Reports.

Was erwartet uns 2015? – Nordamerika im Fokus: Wirtschaft fordert TTIP

Mit Blick in die Zukunft erwarten 25 Prozent der Unternehmen aus NRW auch für 2015 steigende Exportumsätze. 15 Prozent gehen von geringeren Umsätzen aus. Die mit Abstand besten Aussichten liegen nach Einschätzung der Unternehmen in Nordamerika – über 41 Prozent erwarten hier in 2015 bessere Geschäfte. Getrieben wird diese Entwicklung von der positiven konjunkturellen Entwicklung der USA, weil dadurch geplante Investitionen und durchgeführte Exporte aus NRW neue Höchstwerte erreichen. „Die USA sind zwar bereits der wichtigste Exportmarkt NRWs außerhalb der EU, doch gerade kleine und mittlere Unternehmen tun sich beim Handel mit den USA noch schwer. Unterschiedliche Standards, Normen und Zertifizierungen führen zu hohen unnötigen Kosten beim Markteinstieg. Dies ist auch der Grund dafür, warum sich im letzten Jahr 62 Prozent der Unternehmen aus NRW generell für ein TTIP-Abkommen ausgesprochen haben und auch in diesem Jahr 85 Prozent die gegenseitige Anerkennung solcher Standards, Normen und Zertifizierungen fordern“, betonte in diesem Zusammenhang Wulf-Christian Ehrich, Geschäftsführer International der IHK zu Dortmund und NRW-Federführer Außenwirtschaft.

Russland: Besorgniserregende Entwicklung schon vor dem Konflikt

Ein völlig gegensätzliches Bild zeigt sich bei den außenwirtschaftlichen Aktivitäten NRWs mit Blick auf Russland. Um ganze 1,1 Milliarden Euro sind die Exporte allein im Jahr 2014 zurückgegangen. Auch die Investitionsabsichten der Unternehmen sind stark rückläufig. Nur noch knapp 15 Prozent wollen 2015 in Russland und den angrenzenden Ländern Investitionen tätigen, im Jahr zuvor waren es noch fast 22 Prozent. Dementsprechend negativ betrachten die nordrhein-westfälischen Unternehmen auch die Geschäftsaussichten für das laufende Jahr: Über 55 Prozent erwarten, dass die Geschäfte 2015 weiter zurückgehen. Zurückzuführen ist diese Entwicklung teilweise auf den Konflikt zwischen Russland und der Ukraine, im Zuge dessen Sanktionen der EU und die unsichere politische Lage im Allgemeinen die Geschäfte mit Russland behindert haben. Doch die Probleme begannen bereits vor dem Ausbruch der politischen Krise. Nach Ansicht der in Russland aktiven deutschen Unternehmen führen mangelnde Strukturreformen und die fehlende Diversifizierung der Wirtschaft schon seit Längerem dazu, dass die vor Jahren noch gelobte russische Wirtschaft kaum wächst. Damit geht auch die stetige Abwertung des Rubels einher, die ebenfalls bereits 2012 begann. Auch der stark zurückgegangene Ölpreis, der sich in den letzten zwei Jahren teilweise halbiert hatte, bringt die vom Ölexport stark abhängige russische Wirtschaft in große Bedrängnis.

EU ist Abnehmer Nummer eins

Die wesentliche Bedeutung der Europäischen Union als Zielmarkt nordrhein-westfälischer Exporte hat auch 2014 weiter zugenommen. Waren im Wert von über 116 Milliarden Euro wurden in die EU exportiert, dies entspricht fast 65 Prozent der gesamten Exporte NRWs und einer Steigerung von rund vier Milliarden Euro im Vergleich zum Vorjahr. Acht der zehn wichtigsten Exportmärkte NRWs liegen in der EU. Deutschlands direkte Nachbarn Niederlande und Frankreich sind mit 19,4 und 16 Milliarden Euro Volumen die mit Abstand wichtigsten Zielmärkte. Interessant ist, dass die Exporte nach Spanien im letzten Jahr um 8,6 Prozent gewachsen sind und Spanien damit die Schweiz aus den Top Ten verdrängt hat. Ebenfalls beeindruckend ist das Wachstum des Exportvolumens in Richtung Polen, das bei über acht Prozent lag. Hier zeigt sich die zunehmende Bedeutung der Staaten Mittel- und Osteuropas für die nordrhein-westfälische Wirtschaft.



41,3%

ERWARTEN IN NORDAMERIKA 2015 BESSERE GESCHÄFTE

11,9 Milliarden Euro Exportsumme
im Jahr 2014 (+3,5%)

20,3%

PLANEN INVESTITIONEN IN NORDAMERIKA IM JAHR 2015

(+4,4% gegenüber 2014)



55,6%

ERWARTEN IN RUSSLAND 2015 SCHLECHTERE GESCHÄFTE

4,4 Milliarden Euro Exportsumme
im Jahr 2014 (-20,3%)

15,3%

PLANEN INVESTITIONEN IN RUSSLAND IM JAHR 2015

(-6,4% gegenüber 2014)



Der vollständige Außenwirtschaftsreport 2014/2015 steht
als Download unter www.ihk-nrw.de zur Verfügung.

Die IHKs als Partner im internationalen Geschäft

Der Report Außenwirtschaft NRW dient auch einer Bestandsaufnahme der Aktivitäten der 16 Industrie- und Handelskammern im Bereich Außenwirtschaft im vergangenen Jahr. Als erster Ansprechpartner auf dem Weg zum internationalen Erfolg unserer Mitgliedsunternehmen richten die IHKs ihr Angebot konsequent nach den weltweiten Entwicklungen und den daraus resultierenden Bedürfnissen der Unternehmen aus. Dafür unterstützen NRWweit mehr als 150 Mitarbeiter ihre Mitgliedsunternehmen beim Erfolg im Auslandsgeschäft. Zu den Angeboten gehören:

- die Ausstellung von Außenwirtschaftsdokumenten,
- die individuelle Beratung zu Ländern und Märkten
- sowie zum Zoll und Außenwirtschaftsrecht
- und die Organisation einer Vielzahl von Veranstaltungen und Unternehmerreisen.

Über 450 000 Ursprungszeugnisse oder sonstige außenwirtschaftliche Bescheinigungen wurden alleine durch die IHKs in NRW im Jahr 2014 ausgestellt. Rund 110 000 individuelle Beratungen haben die IHKs zum Thema Außenwirtschaft durchgeführt und mehr als 19 000 Besucher informierten sich bei 629 Fach- und Länderveranstaltungen. Darüber hinaus gab es 18 Unternehmerreisen mit 284 Teilnehmern.

IHK-Infobox

Ansprechpartner bei der Niederrheinischen IHK für das
Thema Außenwirtschaft: Dr. Thomas Hanicke, Telefon 0203
2821-284, E-Mail hanicke@niederrhein.ihk.de





Azubi gesucht? Jetzt Stellen melden!

Das neue Ausbildungsjahr steht vor der Tür und Sie haben Ihre Ausbildungsplätze noch nicht besetzt? Dann nutzen Sie die Chance! Bitte melden Sie Ihre noch offenen Ausbildungsplätze bei den Arbeitsagenturen!

Unsere IHK-Lehrstellenbörse www.ihk-lehrstellenboerse.de bietet Ihnen ein professionelles Online-Angebot, um Sie bei der Azubi-Suche zu unterstützen. Sie erhöhen Ihre Chancen auf einen passenden Azubi beträchtlich, wenn Sie Ihre offenen Ausbildungsplätze auch Ihrer Arbeitsagentur melden und einen Vermittlungsauftrag erteilen. Das geht ganz einfach:

Persönlich, per Post oder Mail

Ihre offenen Ausbildungsstellen melden Sie in einem persönlichen Gespräch Ih-

rem Ansprechpartner in Ihrer regionalen Agentur für Arbeit. Selbstverständlich können Sie Ihre Ausbildungsstellenangebote Ihrem Arbeitgeberservice auch per Mail oder Post zukommen lassen. Die Adressen finden Sie im Internet unter: www.arbeitsagentur.de → Dienststellen vor Ort.

Telefonisch

Rufen Sie die Agentur für Arbeit gebührenfrei unter 0800 4555520 an und melden Sie Ihre freien Ausbildungsstellen. Sie erreichen Ihren regionalen Arbeitgeberservice von Montag bis Freitag jeweils von 8 bis 18 Uhr.

Online

Am schnellsten und einfachsten geht's aber online unter www.arbeitsagentur.de

Selbst wenn sich nicht auf Anhieb Ihre Wunschkandidaten melden: Es gibt vielfältige Angebote, um Sie und schwächere Jugendliche bei der Ausbildung zu unterstützen, zum Beispiel die ausbil-

dungsbegleitenden Hilfen und das neue Instrument der Assistierte Ausbildung. Die Arbeitsagenturen arbeiten außerdem stetig an der Verbesserung ihres Services.

Mit Ihrer Stellenmeldung helfen Sie außerdem, ein wichtiges Ziel der neuen Allianz für Aus- und Weiterbildung zu erreichen. In der Vereinbarung hat die Wirtschaft zugesagt, in diesem Jahr die Zahl der bei der Bundesagentur gemeldeten Stellen um 20 000 zu erhöhen, um so die Chancen von Betrieben und Jugendlichen zu verbessern.

Markus Kiss und Ulrike Friedrich, DIHK

IHK-Infobox

Ansprechpartner bei der Niederrheinischen IHK: Wolf-Eberhard Reiff, Telefon 0203 2821-310, E-Mail reiff@niederrhein.ihk.de





Impressum

Herausgeber:

Niederrheinische Industrie- und Handelskammer
Duisburg · Wesel · Kleve zu Duisburg
Postfach 10 15 08, 47015 Duisburg

Redaktion:

Martina Behrens
(Leitung, verantwortlich für den redaktionellen Inhalt)

Olivia Strupp, Telefon: 0203 2821-200

Julia Kabbalo, Telefon: 0203 2821-496

E-Mail: tw-redaktion@niederrhein.ihk.de

Gestalterische Konzeption:

www.cantaloop.de

Druck und Verlag:

schaffrath medien
L.N. Schaffrath GmbH & Co. KG DruckMedien
Marktweg 42-50
47608 Geldern
Birgit Schmetter
Telefon: 02831 396-152
Telefax: 02831 396-280

**Änderungen von Zustellungsdaten der
IHK-Mitgliedsunternehmen:**

Hotline 0203 2821-455 sowie Fax 0203 26533

Anzeigen:

Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH
Zülpicher Str. 10, 40196 Düsseldorf
Geschäftsführung:
Dr. Karl Hans Arnold, Patrick Ludwig, Hans Peter Bork,
Johannes Werle, Stephan Marzen
Anzeigen- und Objektleitung:
Mike Kleinemaß
Telefon: 0211 505-2499
E-Mail: mike.kleinemass@rheinische-post.de

Gültig ist die Preisliste Nr. 10 vom 1. Januar 2015.

Mit Namen oder Initialen gezeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Niederrheinischen IHK wieder. Trotz größter redaktioneller Sorgfalt können wir insbesondere bei Fremdbeiträgen keine Haftung übernehmen. Nachdruck, auch auszugsweise, ist mit Quellenangaben gestattet, soweit die Redaktion das Verfügungsrecht hat. Die Redaktion behält sich das Recht der Kürzung und Überarbeitung von Manuskripten sowie der auszugsweisen Wiedergabe von Zuschriften, bei Bildmaterial die Wahl von Ausschnitten vor. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bildvorlagen, Bücher und Datenträger wird keine Haftung übernommen. Bei Nichtberücksichtigung erfolgt üblicherweise keine Benachrichtigung durch die Redaktion.

Veröffentlichungen aus der Zeitschrift „Thema Wirtschaft“ können vollständig oder in Auszügen honorarfrei im Internet-Angebot der IHK veröffentlicht werden. Die Zeitschrift erscheint zehnmal jährlich, jeweils am 10. des Monats. Die Januar/Februar-Ausgabe erscheint im Februar, die Juli/August-Ausgabe im August. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK.

Druckauflage

Quartal 2/15 – 51.506 Exemplare



tw-Einzelverkaufspreis: 2,60 EUR

tw-jahresabonnement: 28,60 EUR

inkl. MwSt., Versandkosten und Porto

ISSN: 0945-2397

Die IHK-Geschäftsstellen:

47051 Duisburg, Mercatorstraße 22-24

Telefon: 0203 2821-0, Fax: 26533

46483 Wesel, Großer Markt 7

Telefon: 0281 164938-0, Fax: -115

47533 Kleve, Boschstraße 16 (TZK)

Telefon: 02821 97699-0, Fax: -154

Fragen an Andreas Geelen

„Gier frisst Hirn“

Andreas Geelen baut und vertreibt Hochleistungs-Infrarotheizungen – Hochleistungen muss er auch als Unternehmer jeden Tag bringen. Er hat Erfolg, weil er Grenzen setzt.



Herr Geelen, wie sind Sie Unternehmer geworden?

Unternehmer bin ich 1996 geworden, weil ich einerseits nichts geschenkt haben, andererseits aber für meine Leistung entsprechend bezahlt werden möchte. Nach verschiedenen Hochs und Tiefs entschied ich mich 2008 für die Entwicklung von Hochleistungs-Infrarotheizungen, die es bis dahin am Markt in dieser Form noch nicht gab.

Was hätten Sie möglicherweise anders machen müssen?

Beim Aufbau meines Unternehmens habe ich mir eindeutig zu viel zugemutet. Als selbstständiger Coach und Vertriebsleiter habe ich damals täglich zehn bis zwölf Stunden gearbeitet, auf die zum Aufbau meiner eigenen Firma weitere sechs Stunden aufgesattelt wurden. Schwere gesundheitliche Rückschläge setzten dem ein Ende. Mit dieser Überlastung hätte ich schon früher aufhören sollen.

Ihre schwierigste unternehmerische Entscheidung und Ihre beste?

Nachdem mich mein beruflicher Ehrgeiz fast blind gemacht hatte, erinnerte ich mich an einen Satz meiner lieben Oma: „Lieber ein Ende mit Schrecken als ein Schrecken ohne Ende.“ In der Folge konzentrierte ich mich voll und ganz auf meine RedTherm GmbH & Co. KG.

Was wünschen Sie sich für Ihren Unternehmensstandort?

Ich wünsche mir für unseren Standort Uedem, dass sich der nahe Airport Weeze weiterhin erfolgreich entwickelt und wie bisher immer mehr Menschen an den attraktiven Niederrhein lockt.

Ihr Motto als Unternehmer und als Privatmann?

Als Privatmann: Genieße jeden Tag, als wenn es der letzte deines Lebens wäre. Und als Unternehmer: Gier frisst Hirn.

Ihre Lieblingsbeschäftigung, wenn Sie nicht im Unternehmen aktiv sind?

Ich lese gerne Bücher, die mich menschlich und unternehmerisch weiterbringen. Außerdem liebe ich sportliche Touren mit meinem Porsche-Boxster S auf der Nordschleife des Nürburgrings.

Was machen Sie am Wochenende und im Urlaub?

An den „freien“ Wochenenden, die sich für mich letztlich zu 90 Prozent nur auf den freien Sonntag reduzieren, genieße ich die Freizeit mit meiner Familie.

Ihre Lieblingslektüre?

Das Buch „The Secret“ von Rhonda Byrne.

Was wünschen Sie sich für die nächsten Jahre?

Gerne würde ich mein Fachwissen über Infrarotheizungen auch für Hallen an Händler und Mittelständler in Europa weitergeben. Als Interessenten für mein Marketingpaket bis hin zur Erstellung eigener Webseiten hoffe ich zum Beispiel auf Architekten, Elektrobetriebe, Küchenstudios und so weiter.

Haben Sie schon eine Idee, was Sie im Ruhestand tun möchten?

Im zukünftigen Ruhestand möchte ich am liebsten mit meiner Frau viel reisen und mehr Zeit auf unserer gemeinsamen Trauminsel Mallorca verbringen. Außerdem freue ich mich schon auf die dann hoffentlich vorhandenen Enkel. (P. H.)

Zur Person

Andreas Geelen (42) ist Geschäftsführer der RedTherm GmbH & Co. KG in Uedem (www.red-therm.de). Sein Unternehmen ist an drei Standorten vertreten: Uedem, Dortmund und auf Mallorca. Gerade auf der Mittelmeerinsel boomen seine Geschäfte, weil dort viele Bewohner auf den Bau von Heizungen verzichten und in gelegentlichen kalten Wintern Infrarotheizungen überaus zu schätzen wissen. Das Unternehmen beschäftigt zurzeit zwölf Mitarbeiter. Geelen ist verheiratet und hat mit seiner Frau zwei bereits große Kinder.