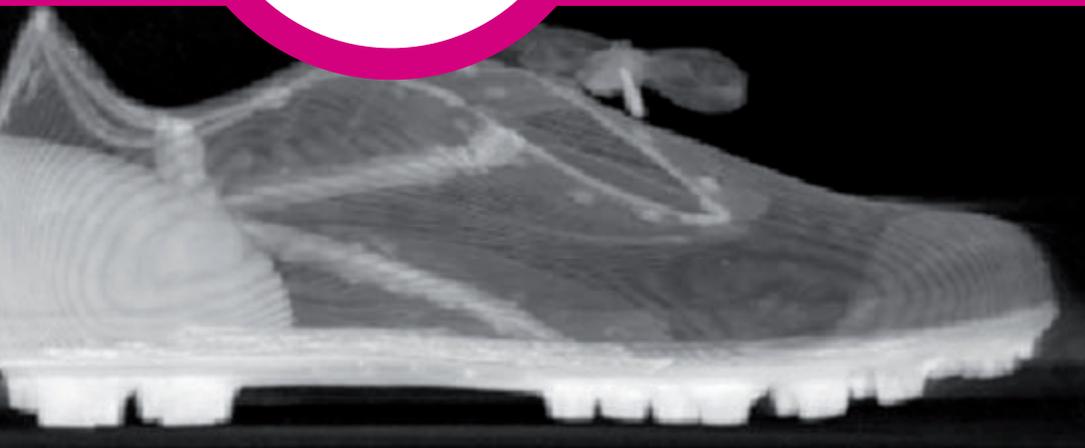




Thema Wirtschaft

Oktober 10 · 2015



tw-App

jetzt im

- Amazon App-Shop
- Google Play- und
- Apple App Store

Schritt in die Selbstständigkeit

8 Tipps und 3 Erfolgsgeschichten

Seite 8





Editorial

Wie die Wirtschaft junge Menschen für sich gewinnen kann

Seit Langem ist es uns in der Wirtschaft ein Anliegen, dass die Schulen ihre Schülerinnen und Schüler besser auf den Übergang in Ausbildung und Beruf vorbereiten. Im Ausbildungskonsens des Landes Nordrhein-Westfalen wurde die Initiative „Kein Abschluss ohne Anschluss (KAoA)“ entwickelt: Alle Schüler ab der achten Klasse informieren sich künftig auch bei Unternehmensbesuchen systematisch über ihre Berufschancen.

Unsere Niederrheinische IHK unterstützt die Umsetzung der Landesinitiative. Mit den Projekten „Initiative Schule – Wirtschaft“, „Azubi-Speed-Dating“ und „Duisburger Schulmodell“ leisten wir darüber hinaus eigene Beiträge, um junge Menschen und Betriebe zusammenzubringen.

Solche Initiativen sind nicht nur ein ausgezeichnetes Angebot für Schülerinnen und Schüler, sie bieten auch der Wirtschaft Gelegenheit, jungen Menschen frühzeitig die attraktiven Berufs- und Karriereperspektiven zu zeigen. Wir können die Chancen für uns nutzen, indem wir über Berufsfelderkundungen und Praktika junge Menschen begeistern. Damit leisten wir einen wichtigen Beitrag, um das duale System zu stärken und am Ende mehr und besser qualifizierte Bewerbungen für die freien Ausbildungs- und auch Arbeitsplätze zu erhalten.

Deswegen meine Bitte: Machen Sie auch aus eigenem Interesse mit und bieten Sie Praktikumsplätze oder Schnuppertage an. Wir helfen gerne bei der Umsetzung.

Dr. Herbert Eichelkraut
Vizepräsident der Niederrheinischen IHK



8



17



32 41



61



(8) Schritt in die Selbstständigkeit

Die Gründerszene am Niederrhein ist vielfältig. Drei, die den Schritt in die berufliche Unabhängigkeit gewagt haben, erzählen ihre Geschichte. Die Niederrheinische IHK unterstützt angehende Gründer auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit mit individueller Beratung. Acht Bausteine für einen sicheren Start stellt die „tw“ vor.

Titelfoto: Mifitto GmbH

(17) IHK-Handlungsprogramm 2020

Mit dem Handlungsprogramm 2020 ist eine Leitlinie für die Arbeit der Niederrheinischen IHK entstanden. Die Vollversammlung der IHK hat die Arbeitsschwerpunkte für die nächsten fünf Jahre festgelegt, die für die Wirtschaft am Niederrhein besonders wichtig sind.

(32) Flüchtlinge willkommen

Viele Flüchtlinge kommen an den Niederrhein. Unternehmerinnen und Unternehmer aus unserer Region engagieren sich unbürokratisch und tatkräftig, um den Menschen in Not zu helfen. „tw“ stellt ganz unterschiedliche Beispiele vor.

(41) Arbeitnehmerdatenschutz im Betrieb

Arbeitgeber müssen mit den Daten ihrer Mitarbeiter sorgfältig umgehen. Bei Rechtsverstößen drohen hohe Bußgelder und Schadensersatzklagen. Der richtige Umgang mit dem Thema ist also für Unternehmen wichtig. „tw“ zeigt, was im Einzelnen erlaubt ist und wo die Grenzen liegen.

(61) Praktische Tipps für Führungskräfte

In der Führungsrolle steigen der Erfolgsdruck und die Komplexität der Aufgaben. Wer langfristig effizient und erfolgreich arbeiten will, muss seinen Arbeitsstil umstellen. Wie delegiert man richtig? Welcher Fokus ist für eine Aufgabe wichtig? Wie bringt man Leichtigkeit in seinen Führungsalltag? Faustregeln und praktische Tipps vom Experten.

„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) Wie die Wirtschaft junge Menschen für sich gewinnen kann

Kompakt

- (4) DIHK-Ausbildungsumfrage
- (5) Chancen und Risiken der Markenbildung
- (5) Termine kompakt
- (6) Veranstaltung: Neues im Umweltrecht

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

Titelthema

- (8) Existenzgründung

- (14) **Special: Außenwirtschaft**

Wirtschaft und Region

- (16) Netzwerke für Unternehmen am Niederrhein
- (21) Türkischer Botschafter besuchte die IHK
- (26) 25 Jahre Regionalagentur Niederrhein
- (29) Wissenschaftsregion Ruhrgebiet stärken

(31) Wirtschaftsbild

Unternehmen im Blick

- (32) Flüchtlinge willkommen
- (36) Lauff Automobil Gruppe: Von der Schmiede zur Automeile
- (38) Klöckner-Produkte online verfügbar

- (39) **IHK-Service: Bildung**

(40) Zur Person

- (41) **IHK-Service PLUS**

Betriebspraxis

- (42) Wie kommen Innovationen in Unternehmen?
- (45) Neues aus den Hochschulen

(50) IHK-Schwerpunktthema

- (56) **Handelsregister**

- (60) **Impressum**

- (61) **Betriebspraxis plus**

- (64) **Einblick**

Beilagenhinweis:

Dieser Ausgabe liegen Beilagen von Easy Fairs Deutschland GmbH, Wortmann AG und Handelshof Management GmbH bei. Wir bitten um freundliche Beachtung.



● **IT-Sicherheitstag am 2. Dezember in Mönchengladbach**
Schutz vor Angriffen aus dem Netz

IT-Sicherheit ist für viele Unternehmen ein immer wichtiger werdendes Thema. Angriffe aus dem Netz, Wirtschaftsspionage, Datenschutz oder der Faktor Mensch – all das sind Aspekte, die Unternehmen beachten müssen. Hierauf geht auch der dritte IT-Sicherheitstag der Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen e. V. am 2. Dezember von 9.30 Uhr bis 17 Uhr im Hugo Junkers Hangar in Mönchengladbach ein. Der Fachkongress zum Thema Daten-, Informations- und IT-Sicherheit bietet für den Mittelstand mit Impulsvorträgen, parallelen Basic- und Expertenworkshops sowie Seminaren und einer begleitenden Fachausstellung an einem Tag alles rund um sicherheitsrelevante Themen.

Weitere Informationen und Anmeldung unter www.it-sicherheitstag-nrw.de, Ansprechpartnerin bei der Niederrheinischen IHK: Nadine Deutschmann, Telefon 0203 2821-289, E-Mail deutschmann@niederrhein.ihk.de ●

● **Betriebe unterstützen leistungsschwächere Jugendliche**
DIHK-Ausbildungsumfrage

Für Unternehmen wird es immer schwieriger, genügend Auszubildende zu finden. 2014 konnten bereits 32 Prozent der Betriebe nicht alle angebotenen Stellen besetzen – fast dreimal so viele wie noch zehn Jahre zuvor. Das zeigt die diesjährige Ausbildungsumfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK), Berlin, an der sich mehr als 11 000 Unternehmen beteiligt haben.

Die Betriebe reagieren darauf und erweitern ihr Angebot für leistungsschwächere Jugendliche. Rund 75 Prozent der Unternehmen haben sich bereits auf diese jungen Leute eingestellt. So organisieren inzwischen 36 Prozent der Betriebe eigene Nachhilfeangebote. 28 Prozent nutzen begleitende Hilfen der Bundesagentur für Arbeit. Gleichzeitig werden die leistungsstärkeren Schulabgänger intensiv umworben. So bietet jeder fünfte Betrieb die Möglichkeit eines dualen Studiums an; jeder zehnte lockt mit Zusatz-

leistungen. Nicht zuletzt sind die Unternehmen stärker denn je an einer langfristigen Bindung ihrer Azubis interessiert: 68 Prozent wollen alle Lehrlinge übernehmen.

Die ausführlichen Ergebnisse der Umfrage sind unter www.dihk.de abrufbar, Stichwort „Ausbildungsumfrage“. ●



Foto: © panthermedia.net/Nils Melzer

● **Podiumsdiskussion am 4. November in Duisburg**
TTIP: Was ist Wahrheit, was ist Mythos?

Über das transatlantische Freihandelsabkommen TTIP wird viel diskutiert. Was ist Wahrheit, was ist Mythos? Unter diesem Motto lädt die Niederrheinische IHK gemeinsam mit dem Europe Direct-Bürgerservice der Stadt Duisburg und dem Kirchlichen Dienst in der Arbeitswelt Region Duisburg/Niederrhein am 4. November, 18 Uhr, zu einer Diskussionsveranstaltung in die IHK in Duisburg ein.

Nach der Begrüßung durch IHK-Präsident Burkhard Landers und Ercan Kocalar, Bürgermeister der Stadt Duisburg, werden zunächst Andreas Povel, Geschäftsführer des American Chamber of Commerce in Germany, und der Europaabgeordnete Sven Giegold in das Thema einführen. Anschließend moderiert Dr. Jan Phillip Burgard, WDR, eine Podiumsdiskussion, an der neben Giegold und Povel auch Lutz Güllner von der EU-Kommission in Brüssel und Sven Hilbig, Brot für die Welt, teilnehmen.

Weitere Informationen und Anmeldung zur Veranstaltung: Larissa Fuhrmann, Telefon 0203 2821-347, E-Mail fuhrmann@niederrhein.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: Matthias Wulfert, Geschäftsbereich Recht und Steuern, Telefon 0203 2821-309, E-Mail wulfert@niederrhein.ihk.de

Aktuelle Bekanntmachung: Handelsrichter. ●

- **Gewerbeerlaubnis für Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler**

Antragsstellung jetzt auch elektronisch möglich

Vermittler von Versicherungen und Finanzanlagen benötigen eine Gewerbeerlaubnis der IHK und müssen hierfür einen förmlichen Antrag stellen. Bislang war dies nur schriftlich möglich. Zur Vereinfachung bietet die Niederrheinische IHK ab sofort auf ihrer Homepage auch digitale Formulare an. Diese können bequem am PC ausgefüllt und per E-Mail an die IHK geschickt werden.

Die Dokumente sind unter www.ihk-niederrhein.de/Gewerberecht in den Rubriken „Versicherungsvermittler“ und „Finanzanlagenvermittler“ als sogenannte „Formularversion“ abrufbar. Alle weiteren Antragsunterlagen, wie der Gewerbezentralregisterauszug, müssen aber nach wie vor im Original oder als beglaubigte Kopien eingereicht werden.

Mehr Details zum Thema Antragsverfahren für Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler: Robert Neuhaus, Telefon 0203 2821-346, E-Mail neuhaus@niederrhein.ihk.de ●

- **IHK-Veranstaltung am 22. Oktober in Duisburg**

Chancen und Risiken der Markenbildung

Die Entwicklung auf Konsumentenseite fordert von Unternehmen eine zunehmende Differenzierung von Wettbewerbern, jedoch wird der Platz hierfür aufgrund des Überangebotes an Produkten und Dienstleistungen immer kleiner. Was kann man tun, um sich dieser Problematik zu entziehen? Sind Markenprodukte die Lösung?

Bei einer Veranstaltung der Niederrheinischen IHK am 22. Oktober, 17 bis 19 Uhr, in Duisburg werden Chancen und Risiken einer Markenbildung in immer stärker globalisierten und immer stärker differenzierten Märkten vorgestellt und diskutiert. Professor Dr. Dr. Peter Kürble, FOM Hochschule für Oekonomie & Management, und Patentanwalt Dr. Siegfried Demski vermitteln praktische Tipps für künftige und aktuelle Markenrechtsinhaber.

Anmeldung und weitere Details: Stefan Finke, Telefon 0203 2821-269, E-Mail finke@niederrhein.ihk.de, www.ihk-niederrhein.de/Macht-der-Marke ●

IHK-Service

tw

Termine kompakt

MESSEN – KONGRESSE

NRW-Innovationstag 2015

Mit dem Innovationstag 2015 unter dem Titel „Wertschöpfung in Zeiten der Digitalisierung – Die digitale Transformation als Chance für Innovationsmanagement im Mittelstand“ bieten die IHKs in NRW eine Plattform zum Austausch für Wirtschaft, Forschung und Politik. 19. Oktober, 16 Uhr, bei der Deutschen Telekom AG, Bonn.

www.ihk-niederrhein.de/Innovationstag-2015

Lange Nacht der Industrie

Rund 90 Unternehmen an Rhein und Ruhr bieten den Teilnehmern am 29. Oktober einen Blick hinter die Kulissen – bei Werksführungen, Vorträgen und in Gesprächen.

www.langenachtderindustrie.de

logitrans

Internationale Fachmesse für Transport und Logistik. 8. bis 20. November, Expo Center ifm, Istanbul, Türkei.

www.logitrans.com.tr

IHK-SEMINARE

Liquiditätsplanung

Mit diesem Seminar soll das Problembewusstsein für drohende Zahlungsunfähigkeit bei mittelständischen Unternehmen und Kleinunternehmern geweckt werden. Es werden Beispiele und Möglichkeiten aufgezeigt, um Liquidität und gleichzeitig die Ertragslage zu verbessern. 26. Oktober, 9 bis 16,30 Uhr, in der IHK, Duisburg. Details und Anmeldung bei Maria Kersten, Telefon 0203 2821-487.

E-Mail kersten@niederrhein.ihk.de

GO Europe South East

Unter dem Motto „Go Europe South East“ veranstalten die Niederrheinische IHK und die IHK Siegen am 28. und 29. Oktober in der IHK in Duisburg einen Informations- und Beratungstag zu den Märkten Bulgarien, Griechenland, Kroatien, Rumänien, Serbien und Türkei. Informationen und Anmeldung bei Larissa Fuhrmann, Telefon 0203 2821-347.

E-Mail fuhrmann@niederrhein.ihk.de



IHK-Service

Termine kompakt

Export-Seminar

Workshop Präferenzrecht: Der „ermächtigte“ Ausführer und die neuen Abkommen. 3. November, 9 bis 13.30 Uhr in der IHK in Duisburg. Anmeldung: Andrea Averkamp, Telefon 0203 2821-244.

E-Mail averkamp@niederrhein.ihk.de

Controlling mit MS-Excel 2013

Das Seminar richtet sich an Praktiker aus dem Rechnungswesen, die ohne spezielle Controlling-Software mit der Tabellenkalkulation ein Instrument zur Steuerung, Regelung und Kontrolle der Unternehmensprozesse einsetzen wollen. Nach der Übernahme und Strukturierung der Daten aus der Finanzbuchhaltung stehen die Gestaltung von Angebotspreisen sowie deren Anpassung an gegebene Marktpreise im Fokus. 6. November, 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

Insolvenz von Kunden

Aufgrund der steigenden Zahl an Insolvenzen gehört es zu den Pflichten eines Unternehmens, zur Vermeidung der eigenen wirtschaftlichen Schieflage nicht nur ein effektives Inkassowesen zu unterhalten, sondern auch die eigenen Forderungen bereits im Vorfeld möglichst weitreichend abzusichern und in der Insolvenz des Kunden die eigenen Rechte schnell und umfassend durchzusetzen. Hierfür ist neben einem Grundverständnis des Insolvenzrechts insbesondere die Kenntnis möglicher Sicherungsmaßnahmen unerlässlich. 3. November, 9 bis 16.30 Uhr, in der IHK, Duisburg. Anmeldung: Maria Kersten, Telefon 0203 2821-487.

E-Mail kersten@niederrhein.ihk.de

IHK-Managementforum

Das Forum beschäftigt sich mit der Frage, welche Innovationsprozesse Unternehmen erfolgreich machen und wie ein systematisches Innovationsmanagement zur Wertsteigerung eines Unternehmens beitragen kann. 19. November, 13 bis 18.30 Uhr, in der IHK, Duisburg. Anmeldung: Stefan Finke, Telefon 0203 2821-269.

E-Mail finke@niederrhein.ihk.de

● Gesundheitsnetzwerk Niederrhein lädt am 20. Oktober ein

Early-Bird-Frühstück bei der FOM in Wesel

Unternehmen und Institutionen aus dem Bereich der Gesundheitswirtschaft sind zum vierten Early-Bird-Frühstück des Gesundheitsnetzwerks Niederrhein e. V. eingeladen. Die Veranstaltungsreihe findet dieses Mal bei der FOM Hochschule für Oekonomie & Management in Wesel statt. Jeweils eines der Mitgliedsunternehmen stellt sich bei einem gemütlichen Frühstück in lockerer Atmosphäre den Mitgliedern und Gästen des Gesundheitsnetzwerks Niederrhein vor. Am 20. Oktober stehen in Wesel ab 8 Uhr das allgemeine Angebot der FOM, insbesondere am Standort Wesel, die Studiengänge im Gesundheitsbereich, die neue Veranstaltungsreihe „RundUm Gesund“ sowie interessante Kooperationen der Hochschule im Mittelpunkt.

Mehr Details zum Gesundheitsnetzwerk Niederrhein und Anmeldungen zur Veranstaltung: Maiko Fritzsching, Telefon 0203 2821-286, E-Mail fritzsching@niederrhein.ihk.de, www.gesundheitsnetzwerk-niederrhein.de ●

● Matching-Plattform für Studierende und Unternehmen

Zukünftigen Fachkräften die Tür öffnen

Eine Abschlussarbeit mit Praxisbezug ist sowohl für Studierende als auch für Unternehmen ein toller Anknüpfungspunkt: Den Hochschulabsolventen öffnet sich die erste Tür in die Berufswelt, die Unternehmen knüpfen Kontakte zu Fachkräften und möglicherweise zukünftigen Mitarbeitern. Ein neues Projekt zur Fachkräftesicherung setzt genau hier an. Auf den Internetseiten die-bachelorarbeit.de und die-masterarbeit.de können Unternehmen Themen für Abschlussarbeiten einstellen. Besonders kleine und mittlere Unternehmen können Studierende auf diese Weise auf sich aufmerksam machen und Fachkräfte gewinnen, die interessante Produkte oder Dienstleistungen entwickeln wollen. Die Idee dahinter: Spannende Forschungsthemen sprechen Studierende mehr an als Hochglanzbroschüren und Werbegeschenke auf Recruiting-Messen.

Das Projekt wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert. Die Betreiber geben an, dass mehr als 18 000 Benutzer im Monat die Seiten besuchen. Mehr Informationen: www.die-bachelorarbeit.de und www.die-masterarbeit.de ●

● Überblick zu aktuellen Gesetzesänderungen

IHK-Veranstaltung „Neues im Umweltrecht“

Das Umweltrecht gehört zu den Rechtsgebieten, die sich am raschesten fortentwickeln. Nicht nur diejenigen, die sich nur selten mit der Materie beschäftigen, stellen fest, dass es außerordentlich schwierig ist, den Regelungsgehalt der verschiedenen Vorschriften zu überschauen.

Die Niederrheinische IHK gibt am 28. Oktober, 9 bis 17 Uhr, in der IHK in Duisburg in der Reihe „Neues im Umweltrecht“ einen Überblick zu aktuellen Gesetzesänderungen. Die vorgesehenen Themen umfassen beispielsweise die Bereiche Immissionsschutz, Abfallwirtschaft, Klimaschutz oder Arbeitssicherheit. Neben den rechtlichen Grundlagen stehen Praxiserfahrungen im Umgang mit den gesetzlichen und behördlichen Anforderungen im Vordergrund.

Weitere Informationen und Anmeldung: Jörg Winkelsträter, Telefon 0203 2821-229, E-Mail winkelstraeter@niederrhein.ihk.de ●

IHK-Service



Literatur-Tipp der Redaktion



Moderne Controllingkonzepte

Moderne Controller sind über die Funktion der Prüfinstanz, die nachträglich Budgetabweichungen erklärt, längst hinausgewachsen. Das Controlling ist deutlich stärker ins operative Geschäft integriert und muss in dieser Rolle möglichst schnell relevante Informationen und Entscheidungsgrundlagen für das Management liefern. Insbesondere die globalisierungsbedingte Zunahme von Komplexität, Volatilität und Schnelligkeit machen das zu einer echten Herausforderung. Darüber hinaus müssen aber auch neue Themengebiete sinnvoll und funktionsfähig in die Arbeitsabläufe eingebunden werden. Dazu gehören etwa die Zukunftsthemen Compliance, wertorientiertes Management oder modernes Risikomanagement. Eine sorgfältige Abstimmung ist ebenso wichtig wie gemeinsame Instrumente und simulationsbasierte Verfahren. In der Publikation „Moderne Controllingkonzepte“ werden die aktuellen Aufgaben und Zukunftstrends des Controllings anschaulich beschrieben und Strategien, Lösungen sowie Erfolgsbeispiele von Experten praxisnah behandelt. Ronald Gleich. *Moderne Controllingkonzepte. Zukünftige Anforderungen erkennen und integrieren.* 192 Seiten, 69 Euro, ISBN 978-3-648-07216-5, Haufe Verlag, Freiburg.

Angebote optimal gestalten

Wie müssen Angebote und Webseiten gestaltet sein, damit sich Kunden schnell entscheiden können? Die Publikation „Customer Navigation“ gibt Tipps zur Straffung und Strukturierung von Angeboten und Produktinformationen. Dr. Martin Krengel, Psychologe, Ökonom und Effizienzexperte, erklärt, warum weniger oft mehr ist. Sind Artikelbeschreibungen und Produktlinien

nicht logisch aufgebaut, so führe das zum Beispiel schnell zum Verlust der Aufmerksamkeit. Ein typischer Fehler sei ebenfalls, dass durch zu gleichartige Produkte Konflikte entstehen, sodass Kunden Kaufentscheidungen verschieben. Krengel beschreibt die psychologischen Mechanismen hinter diesen Kaufhemmnissen und bietet Beispiele, Fallstudien und Lösungen für verbesserte Verkaufsprozesse. In sieben Schritten erklärt der Konsumentenpsychologe, wie man sein Sortiment, Webseiten, Onlineshops, Kataloge und Broschüren strafft und strukturiert. Dr. Martin Krengel. *Customer Navigation. Einfach verkaufen - Umsatz steigern.* 192 Seiten, 29,95 Euro, ISBN 978-3-9411-9355-0, Easybookz, Lauchhammer.

Fachkräfte gewinnen

Die Verschiebung der Marktdominanz von der Arbeitgeber- zur Arbeitnehmerseite sorgt dafür, dass sich Unternehmen als attraktive Arbeitgeber positionieren müssen, um qualifizierte Fachkräfte zu gewinnen. So sind zur ursprünglichen Personalarbeit weitere Aspekte hinzugekommen, etwa das Marketing oder die Strategieplanung. Die Publikation „Praxishandbuch Recruiting“ zeigt, wie dieser Prozess von der Vorbereitung bis hin zur Einstellung aussieht. Anhand zahlreicher Beispiele werden wichtige Instrumente der Personalbeschaffung und ihre Einsatzmöglichkeiten dargestellt. Dabei finden aktuelle Themen wie Social Media Recruiting eine besondere Behandlung. Durch die übersichtliche und verständliche Darstellung eignet sich das Buch sowohl als Helfer für die Einarbeitung als auch als Nachschlagewerk für die praktische Arbeit. Robindro Ullah/Michael Witt. *Praxishandbuch Recruiting. Grundlagenwissen, Prozess-Know-how, Social Recruiting.* 282 Seiten, 49,95 Euro, ISBN 978-3-7910-3402-7, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart.



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

Existenzgründung

Die wichtigsten Fragen. So hilft die IHK. Drei gute Beispiele.

Wie vielseitig die Gründerszene am Niederrhein ist, illustriert „tw“ anhand von drei Beispielen, benennt die acht wichtigsten Bausteine für eine erfolgreiche Gründung und stellt die Leistungen vor, die die IHK als Startercenter NRW anbietet.

Die Wege in die Selbstständigkeit sind so unterschiedlich wie die Menschen, die ihre berufliche Zukunft in die Hand nehmen: Die Unternehmensgründung kann eine Selbstverwirklichung sein, der nächste Schritt in der Karriere oder der Ausweg aus der Arbeitslosigkeit, ein lang gehegter Traum oder der Spaß daran, eine geniale Idee auf ihre Alltagstauglichkeit zu prüfen.

Frauen gründen vorsichtiger, sichern sich durch genaue Informationen ab. Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund packen ihr Schicksal am Schopf und vertrauen auf den Rückhalt in der Familie. Über 80 Prozent der Gründer am Niederrhein, die sich bei der IHK beraten lassen, sind älter als 30 Jahre. Aber auch jüngere Menschen interessieren sich für die Verwirklichung neuer, spannender Ideen. Ihnen eröffnen sich

neue Finanzierungsmöglichkeiten durch das Crowdfunding. Trends wie die Digitalisierung beeinflussen das Gründungsklima positiv.

Sich selbstständig zu machen bedeutet, die eigene Zukunft zu gestalten, Einkommen und Lebensstandard zu sichern und Verantwortung für sich und andere zu übernehmen. Die Niederrheinische IHK ist auf diesem Weg ein erfahrener Ansprechpartner und Begleiter. Sachkundige Experten stehen den Gründern mit ihrem Fachwissen zur Seite. Über 1000 Gründungsinteressierte wenden sich pro Jahr an die Berater der Niederrheinischen IHK. In mehr als 600 Intensivgesprächen prüfen die Fachleute den Businessplan, geben Tipps zum Umgang mit Behörden oder zeigen Finanzierungsmöglichkeiten auf.



Acht Bausteine zum Erfolg

Darüber sollten Existenzgründer Bescheid wissen

• Gute Geschäftsidee

Was ist Ihre Geschäftsidee? Wer soll warum Ihr Produkt kaufen oder Ihre Dienstleistung in Anspruch nehmen? Welchen konkreten Nutzen beziehungsweise Vorteil hat der Kunde davon? Nicht nur Sie müssen von dieser Idee überzeugt sein, Sie müssen andere dafür auch begeistern können.

• Branchenkenntnisse

Tun Sie das, was Sie gut können, worin Sie Erfahrungen haben. Kenntnisse über den Markt, die Preise, das Kaufverhalten der Kunden und die Mitbewerber sind eine ganz wichtige Grundlage für unternehmerischen Erfolg.

• Wille, Zielstrebigkeit, Disziplin, Durchhaltevermögen

Nur wer bereit ist, für die Existenzgründung alles zu geben, wird auf Dauer erfolgreich sein. Zehn Arbeitsstunden pro Tag, 60 Stunden pro Woche, wenig oder gar kein Urlaub in den Anfangsjahren dürfen Sie nicht abschrecken.

• Unterstützung in der Familie

Dieser Faktor wird in der Praxis oft unterschätzt. Wenn Ihnen die (moralische) Unterstützung und das Verständnis für das Arbeitspensum aus dem engeren familiären Umfeld gewiss sind, können Sie wirklich Ihre ganze Kraft in den Aufbau Ihres Unternehmens stecken.

• Kaufmännische Grundkenntnisse

Als Unternehmer möchte man Geld verdienen. Dazu sollte man einige grundlegende kaufmännische Rechenwege kennen oder sich aneignen. Sie müssen Preise kalkulieren,

Umsätze planen und Ihre Ausgaben überwachen. Nur so ist Ihnen der wohlverdiente „Unternehmerlohn“ gewiss.

• Eigenkapital

In der Regel gilt bei einer Existenzgründung: „Ohne Moos nix los.“ Als Gründer sollte man über ein dem Vorhaben angemessenes finanzielles Polster verfügen. Zusätzlich gibt es eine Reihe von öffentlichen Finanzierungshilfen, worüber Investitionen finanziert werden können. Aber auch die Förderbanken erwarten einen entsprechenden Einsatz von eigenen Mitteln in Höhe von 15 Prozent. Sollten noch nennenswerte Verbindlichkeiten aus einer Tätigkeit aus der Vergangenheit existieren, empfiehlt es sich, diese zu tilgen. So erhöht man die Aussicht auf eine positive Kreditentscheidung.

• Erlaubnispflicht

Für die meisten Tätigkeiten gilt der Grundsatz der Gewerbebefreiheit. Für einige Tätigkeiten benötigt man eine Erlaubnis oder sie sind genehmigungspflichtig. Prüfen Sie rechtzeitig, ob dies für Ihre Tätigkeit zutrifft. Ansprechpartner sind die Ordnungsämter oder die Startercenter NRW.

• Businessplan

Der Businessplan oder das Unternehmenskonzept ist keine bürokratische Hürde, die man Ihnen in den Weg stellt, es ist viel mehr der Bauplan zum Erfolg. Er enthält alle wichtigen Informationen für die nächsten drei bis fünf Jahre.

Die gründliche Vorbereitung und Planung ist das Fundament des Erfolges. Nutzen Sie die Angebote der Startercenter NRW. In Seminaren und persönlichen Beratungsgesprächen erhalten Sie Unterstützung und Hilfe aus einer Hand. ▶



Schuhe röntgen?

Eine geniale Idee, um Retouren im Onlinehandel zu reduzieren

Es ist eine Geschichte, wie sie unglaublicher nicht sein könnte: Ein leitender Angestellter einer der größten Sportartikelanbieter Deutschlands, ein Apotheker und ein IT-Autodidakt gründeten ein Unternehmen, das sich vorgenommen hat, den Service im Onlineshopping zu revolutionieren. Es begann mit einer genialen Idee und führte über ein Hinterhausbüro in der Krefelder Innenstadt zu einer Millioneninvestition in Duisburg. Die drei Gründer fanden zudem einen Geschäftspartner – und zwar niemand geringeren als das Fraunhofer-Institut.

Vielleicht begann alles an dem Tag, als Thomas Harmes wieder einmal die Schuhwünsche seiner Familie erfüllen musste: Als leitender Angestellter der Firma Sportscheck, einer der größten Sportartikelanbieter Deutschlands, brachte er einen Kofferraum voll Schuhkartons mit nach Hause, damit Frau und Kinder sich die Sportschuhe aussuchen konnten, die wirklich gut passten – nur, um den größten Teil der Kartons wieder mit in die Firma zurückzunehmen. Als Sohn eines Schuhhändler-Ehepaars aus Viersen-Süchteln wurmte es ihn, dass im Versandhandel so viel Geld und Zeit auf die Retouren verschwendet wird. Es musste einen Weg geben, dem Kunden Schuhe zu schicken, die ihm wirklich passen, egal welche Größe auf dem Karton steht – in diesem Moment wurde die Geschäftsidee der Mifitto GmbH geboren, die heute den welt schnellsten Industrie-Tomografen besitzt.

Von der Idee zum florierenden Unternehmen war es allerdings ein beschwerlicher, teils mit Absurditäten gepflasterter Weg. Die Idee war ebenso einfach wie genial: Man muss jedes Paar Schuhe, das verkauft werden soll, per Computer vermessen. Dann müssen nur noch die Füße des Kunden – am besten per App – vermessen werden, und schon werden nur noch Schuhe auf den Versandweg gebracht, die dem Kunden exakt passen: Schluss mit den ewigen Retouren, die pro Schuhpaar zwischen acht und 15 Euro kosten, Schluss mit den Zehntausenden Schuhkartons, die täglich auf deutschen Straßen völlig sinnlos hin- und hergefahren werden. Nun war Thomas Harmes ein Vertriebsmanager – was er jetzt brauchte, war ein Betriebswirtschaftler. Er fand ihn in seinem Schwager Dominic Köhler, von Hause aus Apotheker. Bald stand das Unternehmenskonzept, was jedoch fehlte, war

ein IT-Experte. Der älteste Sohn von Thomas Harmes war mit dem kleinen Bruder eines jungen Mannes befreundet, der bereits mit 18 Jahren seine eigene Firma gegründet hatte. Ob er Apps entwickeln könnte, wurde Dominick Lessel, Sohn eines Ärztehepaares, gefragt. Er konnte, und so hatten sich die Geschäftspartner gefunden – drei Mann saßen jetzt in einem Boot.

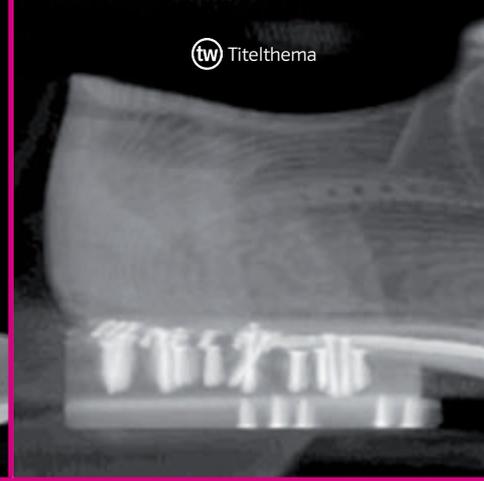
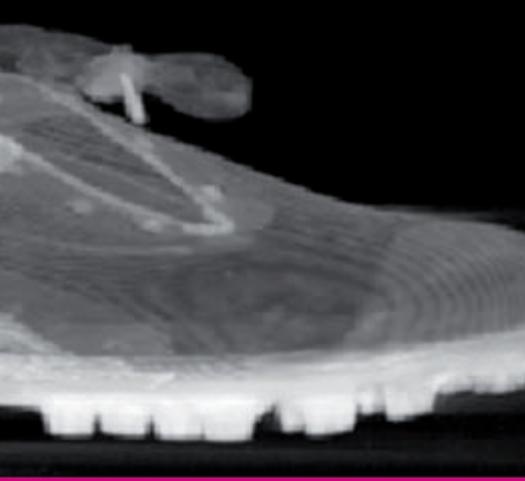
„Wir mussten dem Computer das Sehen beibringen.“

Was dann folgte, würde den Stoff für eine gute Komödie abgeben: Auf dem Weg zu einem Termin bei einem Unternehmen für Venture Capital in Hamburg arbeitete Dominick Lessel morgens um vier Uhr im Fond des Autos an der Präsentation. Aus dem Venture Capital wurde nichts, aber das Trio gab nicht auf. In einem kleinen Büro in einem Hinterhaus in Krefeld wurde der erste Prototyp gebaut: „Wir mussten dem Computer das Sehen beibringen.“ Eine Schuhsohlen-Umrissmessung musste ebenso entwickelt werden wie eine App zur Fußvermessung, und Mitte 2012 war es so weit: Die Schuhvermessung konnte beginnen.

Es gab da nur ein kleines Problem: Ein Unternehmen schickte einen Sattelzug mit 6 000 Paar Schuhen, die innerhalb von zwei Tagen vermessen sein mussten. Allein einen halben Tag dauerte es, 6 000 Schuhkartons in das kleine Büro in der zweiten Etage des Hinterhauses zu schleppen, und dann wurden alle weiblichen Mitglieder der Familien – Ehefrauen, Mütter und Großmütter – eingespannt, um eineinhalb Tage lang ununterbrochen Schuhe anzuprobieren. Dominick Lessel kann sich noch gut daran erinnern: „Uns war klar, das wollten wir nie – wieder – machen.“

Wie man ein Fraunhofer-Institut überzeugt

„Wir dachten oft: Was machen wir hier eigentlich?“, blickt Thomas Harmes auf diese Zeit zurück. „Wir brauchten eine Messtechnologie, und wir haben einfach mal beim Fraunhofer-Institut angerufen.“ Bei dessen Institut für Integrierte Schaltungen in Erlangen fand man die richtigen Ansprechpartner, doch dann schien das Ende der Fahnenstange erreicht. „Das System kostete einen siebenstelligen Betrag, und wir brauchten zwei. Bis dahin hatten wir alles aus eigener Tasche bezahlt“, beschreibt Thomas Harmes diesen Moment. Und dann geschah



ein kleines Wunder: „Das Fraunhofer-Institut kam auf uns zu und fragte: Warum machen wir das nicht?“ Die Zusammenarbeit sei erfrischend und schnell gewesen, und im Oktober 2013 war das Institut als Investor und Gesellschafter bei Mifitto eingestiegen; 2,1 Millionen Euro betrug die Gesamtinvestition. Im Mai 2014 erhielt Mifitto den weltchnellsten Industrie-Tomographen und vermisst im Schichtbetrieb, wobei für eine Messung 800 Röntgenbilder angefertigt werden.

Die Zukunft heißt: Retouren reduzieren, weil die Ware wie angegossen passt

Das Unternehmen tritt als Dienstleister auf, vermisst Schuhe, kann mit einem Datensatz zahlreiche Kunden bedienen. Bei Sportscheck stehen in den größten Häusern die 3D-Fußscanner von Mifitto: in München, Hamburg, Hannover, Leipzig, Dresden, Köln, Nürnberg, Stuttgart, zwei Mal in Berlin, ab November 2015 auch in Bielefeld und Aachen. Doch Mifitto kann noch viel mehr: Das System kann zur Qualitätssicherung im Herstellerland genutzt werden, zudem werden nun alle Schuhe nicht nur ver-

messen, sondern auch fotografiert. Die Kunden erhalten nicht nur Datensätze, sondern auch Fotodateien für die Präsentation im Internet. Allein der Onlinehändler Zalando benötigt vor jeder Saison zwischen 300 000 und 400 000 Fotos. Online arbeitet Mifitto mit Tennispoint, SportScheck, Brands4friends, Joggingpoint, Laufsport Bunert in Duisburg, TeamsportPhilip in Recklinghausen und Essen, Görtz Hamburg sowie Melvin und Hamilton zusammen. „Mit Otto und QVC sind wir in fortführenden Gesprächen“, so Thomas Harmes.

September 2015: Die drei Männer haben das Unglaubliche geschafft. Ihr Unternehmen schickt sich an, den Onlineversandhandel zu revolutionieren. Werden heute nur Schuhe vermessen, sind es morgen schon Textilien. Dem Kunden, der online kauft, wird in Zukunft nur noch passende Ware zugesandt, die Kosten und der Transportverkehr reduziert, die Umwelt entlastet. Mifitto hat bereits einen Ableger in den USA gegründet, aber für Thomas Harmes gilt immer noch der Wahlspruch, den er von seinen Eltern gelernt hat: „Wir wollen den Schuh an den Fuß bringen.“ ▶



Thomas Harmes.



Fotos: Carmen Radeck

Von der Schulbank ins Business

Moerser Start-up in der Digitalwirtschaft

Sie sind beide 20 Jahre alt, kennen sich seit dem Kindergarten, gingen auf dieselbe Schule, arbeiteten nebenher bei derselben Firma und gründeten dann gemeinsam ein Unternehmen: Die Moerser Studenten Noel Schäfer und Martin Pietrowski sind die Telepano GbR. Ihre Spezialität sind 360°-Panoramen für die Internetseiten ihrer Kunden.

Wie kommt man mit nicht einmal 20 Jahren auf die Idee, eine Firma zu gründen? Für Noel Schäfer begann alles damit, dass sein sieben Jahre älterer Bruder ihn für das Internet begeisterte. Kaum dass er einen eigenen Internetanschluss besaß, legte der damals 15-Jährige los: Er startete seinen eigenen Technikblog mit rund 300 Besuchern täglich, gestaltete kostenlos Internetseiten. Außerdem arbeitete er neben der Schule zusammen mit zwei Freunden - unter ihnen sein jetziger Geschäftspartner - für eine Firma, die 360°-Panoramen entwickelte. Für die Nachtschwärmer mit Homeoffice lief das prächtig, aber nach einem Wechsel in der Firmenleitung stimmte die Chemie zwischen den Schülern und der Chefetage nicht mehr. Als dann das Abitur hinter ihnen lag, lautete die Frage für Noel Schäfer: „Wie investieren wir unsere Zeit?“

Sicher kommen die wenigsten jungen Männer auf den Gedanken, in den Wochen nach dem Abi ein Unternehmen zu gründen, aber auch wenn es relativ schnell ging, so machten sich Martin Pietrowski und Noel Schäfer doch die richtigen Gedanken: „Wie verändert sich unser Leben, wie verändert sich das eigene Portemonnaie?“ Und da waren ja auch noch Martin Pietrowskis Eltern, an deren Wohnsitz das junge Unternehmen angemeldet werden sollte. Auch die Eltern von Noel Schäfer hatten da so ihre Bedenken: „Wie, ihr wollt eine Firma gründen?“ Nun besaß der 20-Jährige indes schon einige Erfahrung, denn als fünftes Abiturfach wählte er das Thema Firmengründung und baute, gewissermaßen virtuell, ein Entwickler-Studio für mobile Applikationen, sprich Apps, auf. Zudem hatten die beiden Jungunternehmer schon am Gymnasium Rheinkamp mit ihren Mitschülern eine Schülerfirma gegründet - das Reisebüro wickelte die Ausflüge und Klassenfahrten ab.

Wie aber kommt nun die Dienstleistung, die Erstellung von 360°-Panoramen für Internetseiten, an den Kunden? Da hieß es für das Jungunternehmerduo:



Martin Pietrowski

Noel Schäfer

Klinken putzen. Oder wie es Noel Schäfer ausdrückt: „Die schwarze Mappe unter den Arm und Schellemännchen gemacht.“ Es sei „eine supertolle Erfahrung“ gewesen, auch wenn sie viele Niederlagen hätten einstecken müssen, aber: „Wir sind junge Typen.“ Und die müssen sich ihren Markt erst einmal erobern. Ob Lamborghini-Autohaus oder Edeka-Markt, ob Stadtansicht oder die Apotheke von nebenan, sie alle sind als Referenzen auf der Telepano-Homepage gelistet und als virtueller 360°-Rundgang zu sehen. Rund 40 Kunden konnten die beiden bislang gewinnen, steigerten die Verweildauer auf deren Homepages, erhöhten die Zahl der Seitenaufrufe und sorgten letztendlich auch für neue Kunden bei ihren Auftraggebern.

Die Kosten niedrig halten, die Arbeitszeit optimal einsetzen, eine 100-prozentige Kundenzufriedenheit, dies waren die ersten Ziele der beiden. Noel Schäfer, bei Telepano zuständig für Akquise und Kundenkontakte, studiert Betriebswirtschaftslehre an der Heinrich-Heine-Universität in Düsseldorf. Martin Pietrowski, der bereits zwei Jahre in einer Werbeagentur für die Erstellung von 360°-Panoramen zuständig war, studiert Informatik an der Hochschule Niederrhein. Studium und Job ergänzen sich: „Es ist total klasse. Die Uni in Düsseldorf ist als Gründer-Uni ausgezeichnet“, schwärmt Schäfer, der die Gründertreffen besucht und die Uni als Kontaktbörse nutzt.

2016 will sich das Duo Pietrowski und Schäfer, wenn es weiter so gut läuft, nach einem kleinen Büro umschaufen. Mit dem Geschäftsführer der MoersMarketing GmbH, Michael Birr, sind die beiden auch schon im Gespräch. Denn 360°-Panoramen machen auch städtische Homepages lebendiger und Innenstädte attraktiver.



Fotos: Telepano

Diversity als Geschäftsprinzip

Pflegedienst für Menschen aus verschiedenen Kulturen

Das Ruhrgebiet sieht Vahap Canbay, Inhaber der Kusep Kultursensible Pflege GmbH in Duisburg, als Ballungsraum der Kulturen – Grund genug, sich in der Pflege den Ansprüchen der Menschen aus den unterschiedlichsten Kulturräumen zu stellen. 2012 startete er mit vier Mitarbeitern, heute ist sein Team 20 Köpfe stark. In seiner Branche ist das größte Problem, genug qualifiziertes Personal zu finden.

„Die Idee hat sich entwickelt, als ich in der Ausbildung war“, beschreibt der Duisburger seinen Weg von der Pflegekraft zum Unternehmer. Als Mann mit türkischen Wurzeln in der Pflege eine türkische Frau zu betreuen, war nicht möglich: „Die haben mir die Türe vor der Nase zugeknallt.“ Für ihn war klar: Die Pflege muss sich auf unterschiedliche Kulturen einstellen können.

1999 beendete Vahap Canbay seine Altenpflegeausbildung, absolvierte 2001 bis 2003 eine Fachausbildung für Psychiatrie, begann 2004 mit dem Studium des Pflegemanagements, das er 2008 mit Diplom abschloss. Sein Plan, eine bestehende Einrichtung zu übernehmen, ließ sich zeitnah nicht realisieren. „Da habe ich mich selbstständig gemacht. Die einfachste Variante war ein ambulanter Pflegedienst.“ Firmenname und Logo wurden mit professioneller Hilfe entwickelt, mit einem Unternehmensberater ein Businessplan erstellt. Dann kam der Gang zur Bank: „Fachlich wäre ich top, hieß es“, so Vahap Canbay, aber mehr als die Hälfte der benötigten rund 150 000 Euro wollte das Kreditinstitut nicht geben.

Der Jungunternehmer und ein Familienmitglied unterschrieben eine Bürgschaft, die Familie legte zusammen, Canbay selbst investierte alles, was er hatte. Die Betriebskosten lagen in der Startphase des Unternehmens bei 15 000 Euro im Monat – und der Umsatz im ersten Monat betrug 105,84 Euro. „Den Betrag werde ich wohl nie vergessen“, meint Canbay, der in seiner Familie, besonders bei seinem Bruder, Professor an der Uniklinik Essen, großen Rückhalt fand. Nach drei Monaten waren 45 000 Euro ausgegeben, aber noch keine 5 000 Euro eingenommen: „Wie es läuft, wenn man startet, weiß man nicht.“ Aber die Entscheidung, sich selbstständig zu machen, wurde von Vahap Canbays Familie mitgetragen. „Das Ruhrgebiet ist

ein Ballungsraum der Kulturen“, so der Unternehmer, der weder bei Kunden noch bei Mitarbeitern Beschränkungen zulässt: deutsch, türkisch, serbisch, homosexuell – in seinem Unternehmen findet jeder Mitarbeiter seinen Platz und jeder Kunde die bestmögliche Pflege. Die Erstgespräche mit einem neuen Kunden beziehungsweise



Vahap Canbay. Foto: privat

dessen Familie sind dementsprechend intensiv, und Vahap Canbay schildert, dass oft erst kleine kulturelle Unterschiede beseitigt werden müssen, bevor sein Team an die Arbeit gehen kann: „Die Berufsgenossenschaft schreibt vor, dass wir die Schuhe in der Wohnung des Kunden anbehalten, aber in türkischen Haushalten werden sie am Eingang ausgezogen.“ Die Lösung des Problems ist ein Kompromiss: Seine Mitarbeiter tragen Überschuhe, was wiederum von den türkischen Kunden toleriert wird. Die Frage, so Vahap Canbay, sei doch: Wie weit haben die Menschen sich in die deutsche Kultur integriert? Schwierig werde es, wenn seine Kunden gar kein Deutsch sprechen.

2012 startete der Jungunternehmer mit vier Mitarbeitern, der von den Krankenkassen vorgeschriebenen Mindestanzahl. Heute, drei Jahre später, beschäftigt er 20 und erzielte 2014 einen Jahresumsatz von 700 000 Euro. Das größte Problem in seiner Branche sei es indes, ausreichend qualifiziertes Personal zu finden. „Unseren Beruf muss man lieben“, sagt er, „bezahlt wird er nicht so gut.“ Die Pflegekassen schütten nicht so viel Geld aus, als dass seinem Unternehmen eine bessere Bezahlung möglich wäre. Sein Ansatz lautet also: Teambindung, gute Kommunikation, Mitarbeiterförderung. Gerade steht für die Kusep GmbH der Austausch der Firmenfahrzeuge an: Sechs VW Up und einen Golf als Firmenwagen für den Inhaber umfasst die kleine Flotte. Alle drei Jahre müssen die Fahrzeuge, die im ständigen Kurzstreckenbetrieb stark beansprucht sind, getauscht werden. Für den Jungunternehmer, der zudem an der HFH, der Hamburger Fern-Hochschule, die Studenten im Hauptsemester im Bereich ambulante Pflege unterrichtet, ist es der erste Fahrzeugtausch – und die Flotte darf durchaus noch mit der Mitarbeiterzahl wachsen. ●

IHK-Leistungen für Gründer

In der Startphase

- Grundlagenseminare, Prüfung der Geschäftsidee, Hilfe bei der Erstellung eines Businessplans, Beratung zu möglichen Gründungsarten vom Einzelunternehmen über Franchising bis zur Unternehmensnachfolge, Informationen zu Förderprogrammen.

Bei der Umsetzung

- Prüfung des Businessplans, Besprechung des Finanzierungskonzepts, Vorbereitung auf das Bankgespräch, Informationen über Gründungsformalitäten, Tipps zum Umgang mit Behörden.

Die Niederrheinische Industrie- und Handelskammer ist seit 2007 zertifiziertes Startercenter NRW. Die Qualität der Beratungsleistung wird von unabhängigen Sachverständigen geprüft.

Ihre Ansprechpartner bei der IHK sind:

- Mariann Ludewig, Telefon 0203 2821-209, E-Mail ludewig@niederrhein.ihk.de
- Heike Möbius, Telefon 0203 2821-388, E-Mail moebius@niederrhein.ihk.de
- Holger Schnapka, Telefon 02821 97699-156, E-Mail schnapka@niederrhein.ihk.de



Foto: Thinkstock.com/mxydy

Der größte EU-Markt in Mitteleuropa

Fünf Fragen an Sebastian Metz, Geschäftsführer der Auslandshandelskammer Rumänien

Rumänien, das 2007 EU-Mitglied wurde, hat in den letzten Jahren eine rasante wirtschaftliche Entwicklung vollzogen. Sebastian Metz, Geschäftsführer der Auslandshandelskammer (AHK) Rumänien, geht im Interview auf Standortvorteile, Herausforderungen und Wachstumsmotoren des Landes ein.

In den kommenden Jahren wird in Rumänien ein Wirtschaftswachstum von drei bis vier Prozent erwartet. Welche Branchen tragen diesen Aufschwung maßgeblich?

Metz: Wie auch in den Vorjahren ist die Industrie die starke Wachstumsmaschine. Hinzu kommen der Informations- und Kommunikationstechnologiebereich. Positiv verstärkt wird dies von einer florierenden Exportwirtschaft und dem zunehmenden Binnenkonsum. Periodisch gesehen ist auch die Landwirtschaft stark, allerdings ist sie weniger stabil als die anderen Bereiche.

„Rumänien ist ein Vorreiter im Kampf gegen die Korruption.“

Stichwort Landwirtschaft: Rumänien wird oftmals nicht als Industriestandort wahrgenommen. 29 Prozent der Erwerbstätigen waren 2012 in der Landwirtschaft tätig, was ein Höchstwert in der EU ist. Ist hier ein Wandel zu beobachten?

Metz: Rumänien war und ist definitiv ein Industriestandort mit einem hohen Anteil an produzierendem Gewerbe. Der Anteil der Industrie an der Gesamtwertschöpfung liegt in Rumänien bei 27 Prozent, 2013 waren es sogar 32 Prozent. Das sind stabile Größen. Zum Vergleich: Im Industrieland Deutschland sind es nur 26 Pro-

zent. Die Landwirtschaft hingegen trägt nur 5,5 Prozent zum Bruttoinlandsprodukt bei. Bezüglich der Erwerbstätigenstruktur mag Rumänien landwirtschaftlich und von der Subsistenzwirtschaft geprägt sein, nicht aber volkswirtschaftlich.

Rumänien wird gerade von einer Korruptionsaffäre erschüttert, die sich quer durch Politik und Wirtschaft zieht. Hat dies Konsequenzen für deutsche Investoren?

Metz: Investoren, die Rumänien als Produktionsstandort nutzen, sind davon nicht betroffen. Für andere Unternehmen, die sich an öffentlichen Ausschreibungen beteiligen, ist die Korruption durchaus ein problematischer Faktor. Doch aus der gerade ausgewerteten Konjunkturumfrage der AHKs für die gesamte mittel- und osteuropäische Region geht klar hervor, dass die Unternehmen die Richtung, die das Land hinsichtlich seiner Korruptionsproblematik einschlägt, sehr positiv bewerten, eben weil aktiv etwas unternommen wird. Die Antikorruptionsbehörden sind sehr stark aufgestellt und arbeiten höchst effizient und wirksam. Rumänien ist damit ein Vorreiter im Kampf gegen die Korruption. Das zeigen auch die Berichte der EU-Kommission, in denen Rumänien als positives Beispiel bei der Korruptionsbekämpfung genannt wird.

2014 wurden 2,4 Milliarden Euro aus dem Ausland direkt investiert und damit, abgesehen von der Ukraine, deutlich mehr als in allen benachbarten Staaten. Was macht den Standort so attraktiv?

Metz: Rumänien ist EU-Mitglied und nutzt die Vorteile dieser Mitgliedschaft. Es gehört zum EU-Binnenmarkt und hat ein sehr attraktives Lohnniveau. Aber auch die Anpassung des Rechtssystems und die Rechtssicherheit sind ein enormer Standortvorteil.

Rumänien: Wichtigster Handelspartner ist Deutschland



Foto: Thinkstock.com/Benguhan



Außerdem gehört Rumänien mit 20 Millionen Einwohnern nicht nur zum größten Markt in der Region, es hat auch einen hohen Nachholbedarf, sowohl in der Infrastruktur als auch beim Konsum.

Deutsche Unternehmen können sich bei Rechtsstreitigkeiten an das Ständige Schiedsgericht bei der AHK Rumänien wenden. Welche Vorteile bietet dieser Rechtsweg gegenüber dem herkömmlichen staatlichen?

„Es gehört zum EU-Binnenmarkt und hat ein sehr attraktives Lohnniveau.“

Metz: Zum einen bietet es eine Alternative zum rumänischen Justizsystem. Denn Gerichte sind oft überlastet oder ihnen fehlen gewisse Kompetenzen, um wirtschaftliche Streitigkeiten zu lösen. Zum anderen sparen Unternehmen Zeit: Es gibt eine kurze Verfahrensdauer und ein endgültiges Schiedsurteil bereits in erster Instanz. Dieses Urteil besitzt die gleiche Rechtskraft eines staatlichen Gerichts, das aber nicht nur in Rumänien, sondern auch international anerkannt wird. Zudem können Unternehmen bei der Auswahl der Schiedsrichter mitbestimmen und die Verhandlungssprache festlegen.

Beenden Sie bitte den folgenden Satz: „Rumänien ist ein attraktiver Investitions- und Exportmarkt, weil ...“

Metz: ... das Lohnniveau sehr attraktiv und das EU-Land geografisch günstig gelegen ist, um den Absatzmarkt Südosteuropa zu bearbeiten. ●

DIHK

Zur AHK Rumänien

Gründungsjahr: 2002

Standort: Bukarest

Kontakt: Sebastian Metz

E-Mail: metz.sebastian@ahkrumaenien.ro

Telefon: +40(0)21 223 1531



Zur Person

Sebastian Metz leitet als geschäftsführendes Vorstandsmitglied seit 2012 die AHK Rumänien. Zuvor arbeitete der ausgebildete Bankkaufmann und studierte Volkswirt als CIM-Experte (Centrum für internationale Migration und Entwicklung) für die AHK Algerien und in Nepal.

IHK-Infobox



Die Niederrheinische IHK ist in Nordrhein-Westfalen Schwerpunktkammer für Rumänien. Ansprechpartner: Dr. Thomas Hanicke, Leiter der Abteilung Außenwirtschaft, Telefon 0203 2821-284, E-Mail hanicke@niederrhein.ihk.de

NETZWERKE für Unternehmen am Niederrhein

Netzwerke sind Plattformen, um Informationen zu erhalten und neue Kontakte herzustellen. Hier können neue Geschäftsideen entstehen, Interessierte können Projektpartner finden oder Erfahrungen austauschen. In den kommenden Ausgaben stellen wir Ihnen Netzwerke für Unternehmerinnen und Unternehmer in Duisburg und den Kreisen Wesel und Kleve vor, die die Niederrheinische IHK initiiert hat oder bei denen sie mitwirkt.



• BRANCHE:

Logistik

• MITGLIEDERANZAHL:

70

• BESTEHT SEIT:

2004

• WER KANN MITMACHEN?

Junge ambitionierte Nachwuchsführungskräfte der Logistik.

• ZIELE:

Die Young Logs bieten den Unternehmen die Möglichkeit, junge engagierte Mitarbeiter mit Führungspotenzial perspektivisch in einem regionalen Netzwerk weiter aufzubauen und so zu fördern.

• THEMEN:

Aktuelle Trends und Entwicklungen in Transport und Logistik, Unternehmens- und Persönlichkeitsentwicklung, Führungsverantwortung.

• AKTIVITÄTEN:

Pro Jahr etwa fünf bis zehn Netzwerktreffen - in der Regel bei einem der beteiligten Unternehmen. Begleitet wird das Programm durch gemeinsame Freizeitaktivitäten.

• NÄCHSTER TERMIN?

Netzwerktreffen am 29. Oktober bei der Geodis Logistics Deutschland GmbH und Duisport Packing Logistics GmbH in Duisburg.

• WAS IST BESONDERS?

Aktivitäten werden durch die Mitglieder selbst mitgestaltet, sodass diese nach den ganz konkreten oder aktuellen Bedürfnissen der Teilnehmer ausgerichtet werden können. Durch die organisierte Anfrage bei Unternehmen ist ein informativer Einblick in die Prozesse großer Betriebe gewährleistet.

• ORGANISATION:

Koordiniert wird das Netzwerk über die Niederrheinische IHK.

• ROLLE DER IHK:

Initiator und Plattformgeber.

• HOMEPAGE:

www.laburnum.de/younglogs

• ALLE NETZWERKE:

www.ihk-niederrhein.de/Netzwerke

INTERESSIERT?
MACHEN SIE MIT!

IHK-Infobox

Ansprechpartner bei der IHK:
Mathias Dubbert,
Telefon 0203 2821-231,
E-Mail dubbert@niederrhein.ihk.de



IHK-Handlungsprogramm 2020

„Zukunft gestalten – gemeinsam für Wirtschaft und Region“

Mit dem Handlungsprogramm 2020 hat die Vollversammlung der Niederrheinischen IHK die Schwerpunkte ihrer Arbeit für die kommenden fünf Jahre formuliert. Das Handlungsprogramm ist das Ergebnis eines offenen Dialogprozesses, der von der neu konstituierten Vollversammlung bereits in ihrer ersten Sitzung angestoßen wurde. Ziel des Prozesses war es, Leitlinien für die inhaltliche Arbeit der IHK in der laufenden Legislaturperiode bis zum Jahr 2020 festzulegen. Unterstützt durch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der IHK haben die Mitglieder der Vollversammlung und die Vorsitzenden der von der Vollversammlung berufenen Fachausschüsse zehn Handlungsfelder definiert, die vor dem Hintergrund der regionalen Besonderheiten des Niederrheins wichtig sind.



Foto: Ullrich Sorbe

Für jedes der zehn Handlungsfelder wurden wichtige Herausforderungen für die Wirtschaft am Niederrhein definiert und Schwerpunkte der IHK-Arbeit für die kommenden fünf Jahre gesetzt. Dabei stehen viele der bewährten Leistungen der IHK rund um die Aus- und Weiterbildung oder die Existenzgründung weiterhin im Fokus. Bekannte Herausforderungen, die die Arbeit der IHK auch in Zukunft mitbestimmen werden, sind der Erhalt einer leistungsfähigen Infrastruktur, der Erhalt des Industriestandortes oder die Steigerung der Industrieakzeptanz bei Politik und Bevölkerung. Die Sicherung einer stabilen und wettbewerbsfähigen Energieversorgung ist nach wie vor ein zentrales Thema der Interessenvertretung ebenso wie die Stärkung der Innenstädte und Stadtteilzentren oder die Förderung des Niederrheins als Tourismusregion.

Das IHK-Handlungsprogramm 2020 berücksichtigt aber auch neue Entwicklungen und Trends. So erfordert beispielsweise die demografische Entwicklung zusätzliche Anstrengungen, um Fachkräfte zu gewinnen und zu qualifizieren. Die Niederrheinische IHK engagiert sich daher dafür, den Standort für internationale Fachkräfte attraktiv zu machen. Mit Blick auf das Handlungsfeld „Recht und Steuern“ sieht die IHK zukünftig Herausforderungen beim Thema Share Economy. Sie setzt sich dafür ein, dass bestehende Regeln für alle Marktteilnehmer gleichermaßen gelten.

Handlungsfelder der IHK

- Wirtschafts- und Regionalpolitik
- Industrie
- Mobilität, Infrastruktur und Verkehr
- Aus- und Weiterbildung, Fachkräfte
- Stadtentwicklung, Handel und Tourismus
- Technologie, Innovation und Hochschulen
- Energie und Umwelt
- Internationale Märkte
- Recht und Steuern
- Existenzgründung und Mittelstand

IHK-Infobox

Ansprechpartnerin zum Handlungsprogramm bei der Niederrheinischen IHK: Susanne Hoß, Telefon 0203 2821-338, E-Mail hoss@niederrhein.ihk.de



Gute Gespräche beim Azubi-Speed-Dating

Beirat des Duisburger Schulmodells tagte

Zehn Minuten Zeit – dann schlägt der Gong. Das ist das Azubi-Speed-Dating der Niederrheinischen IHK. Gut 400 Schülerinnen und Schüler kamen Anfang September in den „Steinof“ nach Duisburg-Huckingen, um mit den 18 teilnehmenden Unternehmen ins Gespräch zu kommen. Zum vierten Mal trafen Jugendliche auf Personalchefs und Auszubildende, um sich ein Bild von den Firmen am Niederrhein und den Ausbildungsberufen zu machen, die sie anbieten. Das Duisburger Schulmodell der IHK hat dieses erfolgreiche Format ins Leben gerufen.

Schülerschlangen drängeln sich vor den Infoständen der bekannten Unternehmen. Christian Kaiser dagegen hat das erste Unternehmensdate schon hinter sich und eine Broschüre in der Tasche: „Mir war nicht bewusst, dass man auch noch studieren kann, wenn man schon im Beruf ist“, freut sich der 18-Jährige über den ersten Schritt in Richtung Berufswelt. Zusammen mit der Abschlusstufe der Geschwister-Scholl-Gesamtschule ist er aus Moers angereist und hat eine neue Ausbildungsperspektive für sich entdeckt.

Ziel des Duisburger Schulmodells ist es, Jugendlichen mit Startschwierigkeiten die Tür für den Berufseinstieg zu öffnen und Kontakte zu regionalen Unternehmen zu ermöglichen. Aber auch die Unternehmen schätzen das Angebot, um für sich zu werben. „Vonseiten der Jugendlichen kommt echtes Interesse rüber“, bilanziert Janette Niemczyk von der Union Stahl GmbH, Duisburg. „Ich habe den Eindruck, dass sich viele Schüler vorab gut informiert haben und über uns Bescheid wissen.“ Dazu gehört auch Ibrahim Jamaï, der gerne zum Speed-Dating gekommen ist: „Ich finde gut, dass ich hier konkrete Antworten auf meine Fragen bekomme.“

Schulmodell-Beirat beschließt Aktionen für 2016

Parallel zur Veranstaltung tagte der Beirat des Duisburger Schulmodells, ein Gremium bestehend aus Vertretern der regi-



Rime Neumann (l.) möchte eine Ausbildung zur Handelsfachwirtin machen. „Als 13er nehmen wir das Angebot hier ernst“, sagt die 19-Jährige.



Parallel zur Veranstaltung tagte der Beirat des Duisburger Schulmodells.

Fotos: Ullrich Sorbe

onalen Wirtschaft. Duisburgs Oberbürgermeister Sören Link, Vorsitzender des Beirates, zeigte sich sehr zufrieden: „Ich bin überzeugt davon, dass wir mit dem Duisburger Schulmodell einen guten Beitrag für die Wirtschaft vor Ort leisten – ganz handfest. Daher haben wir beschlossen, das Sprachcamp im Duisburger Norden, nach dem guten Auftakt in diesem Jahr, auch in den kommenden Osterferien weiterzuführen.“ Ein weiteres Thema war die Landesinitiative „Kein Abschluss ohne Anschluss“, zu deren Unterstützung es im kommenden Frühjahr erstmals den „Tag der Berufsfelder“ geben wird. Beiratsvorsitzender und IHK-Präsident Burkhard Landers bekräftigte: „Die Jugendlichen müssen erleben, was hinter einem Beruf steckt. Bei dem ‚Tag der Berufsfelder‘ bekommen sie einen praktischen Eindruck, was in den Betrieben passiert.“ ●

Zum Beirat des Duisburger Schulmodells

Das Projekt wurde 2010 ins Leben gerufen und unterstützt Schüler bei ihrem Übergang von der Schule ins Berufsleben. Ein Beirat mit Vertretern aus der regionalen Wirtschaft, an dessen Spitze Duisburgs Oberbürgermeister Sören Link und IHK-Präsident Burkhard Landers stehen, flankiert das Projekt. Im Beirat vertreten sind neben der Stadt und der IHK auch die Unternehmen ArcelorMittal Duisburg GmbH, Cremerius Transport Service GmbH, Duisburger Hafen AG, Grillo-Werke AG, Hüttenwerke Krupp Mannesmann GmbH, Indunorm Bewegungstechnik GmbH, Klöckner & Co SE, König-Brauerei GmbH, Köppen GmbH, Krohne Messtechnik Verwaltungsgesellschaft mbH, Kühne & Nagel (AG & Co.) KG, Sparkasse Duisburg, Thyssen Krupp MillServices & Systems GmbH, Union Stahl GmbH, Wittig GmbH, Woma GmbH sowie die Agentur für Arbeit und das Jobcenter Duisburg.

IHK-Infobox

Mehr Details zum Duisburger Schulmodell: Yassine Zerari, Telefon 0203 2821-216, E-Mail zerari@niederrhein.ihk.de



Energie-Scouts spüren Einsparpotenziale auf

IHK startet Energieeffizienzprojekt für Auszubildende

Das bundesweit erfolgreiche Projekt „Energie-Scouts“ ist am Niederrhein gestartet. Über 40 Unternehmen und Institutionen informierten sich am 10. September bei der Auftaktveranstaltung der Niederrheinischen IHK an der FOM-Hochschule in Wesel über die Einsparpotenziale bei Energie, Wasser und Material. Bis März 2016 sollen die Auszubildenden betriebliche Einsparprojekte entwickeln und möglichst auch umsetzen. In der Abschlussveranstaltung werden die Ergebnisse vorgestellt und die besten Projekte gekürt. Kooperationspartner sind die EnergieAgentur.NRW und die Effizienz-Agentur NRW.

Die IHK bietet im Rahmen der Mittelstandsinitiative Energie-wende und Klimaschutz diese Qualifizierungsmaßnahme für Auszubildende an. Die Azubis sollen als Energie-Scouts in ihren Ausbildungsbetrieben dazu beitragen, Energieeinsparpotenziale zu erkennen, zu dokumentieren und Verbesserungen anzuregen. Um erfolgreich Energieeinsparungen und Effizienzmaßnahmen in Unternehmen umzusetzen, ist es entscheidend, die Mitarbeiter umfassend einzubeziehen.

„Die Energie-Scouts Niederrhein lohnen sich nicht nur wegen der möglichen Einsparungen“, ist Michael Pieper, IHK-Geschäftsführer, vom Projekt überzeugt. „Die Auszubildenden lernen energetische Schwachstellen im Unternehmen zu erkennen, entwickeln eigene Projekte zur Optimierung und sind



Erste Informationen zu den Energie-Scouts gab es in der FOM in Wesel.

Foto: Ullrich Sorbe

Botschafter in ihrem Unternehmen. Sie gehen mit offenen Augen und Ohren durch die Betriebe und motivieren damit auch ihre Kollegen“, so Pieper.

Die Energie-Scouts sind Teil der „Mittelstandsinitiative Energie-wende und Klimaschutz“ des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) sowie der beiden Bundesministerien für Umwelt und Wirtschaft, an der sich neben der Niederrheinischen IHK weitere 22 IHKs bundesweit beteiligen. ●

IHK-Infobox

Ansprechpartnerin zum Thema Energie-Scouts bei der Niederrheinischen IHK: Elisabeth Noke-Schäfer, Telefon 0203 2821-311, E-Mail noke@niederrhein.ihk.de

Baumaßnahmen an der A 42 werden rund zwei Jahre dauern

Verkehrsbeschränkungen im Kreuz Duisburg-Nord

Unternehmen und Bürger am Niederrhein müssen sich erneut auf Verkehrsbeschränkungen einstellen. Seit Mitte September laufen im Autobahnkreuz Duisburg-Nord umfangreiche Sanierungen in beiden Fahrtrichtungen. Auf einer Strecke von fünf Kilometern wird der zuständige Landesbetrieb Straßen.NRW die Fahrbahn komplett erneuern und mehrere Brücken sanieren. Auf dem etwa 30 Jahre alten Abschnitt sind täglich bis zu 60 000 Pkws und rund 8 000 Lkws unterwegs.

Während der zweijährigen Sanierungsarbeiten wird der Abschnitt lediglich vierspurig befahrbar sein - Lkw- und Autofahrer müssen sich damit auf längere Fahrzeiten einstellen. Besonders betroffen von den Sanierungsmaßnahmen sind Unternehmen, die die Anschlussstellen Duisburg-Beeck und Duisburg-Beeckerwerth nutzen, da diese zeitweise gesperrt

werden. Auch auf der Friedrich-Ebert-Straße ist in der Bauzeit mit zum Teil erheblichen Verkehrseinschränkungen zu rechnen. Der genaue Terminplan für die Baustellen lag bei Redaktionsschluss der „tw“ noch nicht vor.

Mehr Details sind dem Onlineauftritt von Straßen.NRW unter www.strassen.nrw.de/projekte/a42 zu entnehmen. Hinweise über die laufenden Arbeiten sind auch auf der Homepage der Niederrheinischen IHK abrufbar. ●



Ehrung in der Schauinsland-Reisen-Arena.

Foto: Ullrich Sorbe

Langjährige ehrenamtliche Prüferinnen und Prüfer ausgezeichnet

2 000 Experten in 170 Ausschüssen

Für viele Jahre ehrenamtliches Engagement in den Prüfungsausschüssen der Niederrheinischen IHK wurden Ende August 110 Prüferinnen und Prüfer in der Schauinsland-Reisen-Arena geehrt. Frank Wittig, IHK-Vizepräsident und Vorsitzender des Berufsbildungsausschusses, dankte ihnen für ihr vorbildliches Engagement und würdigte den hohen Stellenwert ihrer Arbeit für das duale Bildungssystem.

Für mehr als 25 Jahre Tätigkeit in den Prüfungsausschüssen der IHK erhielten 17 Prüfer die Goldene Ehrennadel. 93 Prüfer wurden für mehr als zehn Jahre Mitwirkung in den Prüfungsausschüssen mit der Silbernen Ehrennadel ausgezeichnet. In seiner Festansprache würdigte Wittig den selbstlosen Einsatz der eh-

renamtlich Tätigen: „Wir müssen in der Öffentlichkeit immer wieder deutlich machen, dass Leistungsträger aus Unternehmen und Berufskollegs bereit sind, sich in so hohem Maße ehrenamtlich für die berufliche Bildung einzusetzen.“

Mit Blick auf die aktuelle Fachkräftediskussion wies Wittig auch darauf hin, dass das duale System nicht nur ein entscheidender Wettbewerbsvorteil der deutschen Wirtschaft, sondern auch ein wesentlicher Grund für die relativ niedrige Jugendarbeitslosigkeit in Deutschland sei. „Und schließlich sichern IHK-Prüfungen den qualifizierten Fachkräftenachwuchs in den Unternehmen. Deshalb nehmen Sie vor dem Hintergrund des demografischen Wandels ebenfalls eine Schlüsselrolle in der Fachkräftediskussion ein.“

Zurzeit engagieren sich knapp 2 000 Prüferinnen und Prüfer ehrenamtlich in den rund 170 Prüfungsausschüssen der IHK. Dabei handelt es sich überwiegend um Unternehmerinnen und Unternehmer, Führungs- und Fachkräfte aus Betrieben sowie Lehrerinnen und Lehrer der Berufskollegs aus Duisburg und den Kreisen Wesel und Kleve. ●

Energieeffizienz-Netzwerke, die sich lohnen

40 Unternehmen informierten sich über Kooperationsmöglichkeiten

Durch Erfahrungsaustausch und in Best-Practice-Beispielen die Energieeffizienz im eigenen Unternehmen steigern – das ist das Ziel von Energieeffizienz-Netzwerken. Die Niederrheinische IHK beteiligt sich an der bundesweiten „Initiative Energieeffizienz-Netzwerke“ und möchte in diesem Jahr ein erstes Netzwerk in der Region initiieren. Anfang September informierten sich auf der Auftaktveranstaltung rund 40 interessierte Unternehmen über die Ziele, Inhalte und Abläufe unterschiedlicher Netzwerkmöglichkeiten.

In einem Energieeffizienz-Netzwerk erarbeiten Unternehmen gemeinsam Maßnahmen, um Ressourcen und Energie zu sparen. Zum Einstieg wird in jedem Betrieb eine Initialberatung durchgeführt, um konkrete Einsparmöglichkeiten aufzuzeigen. In zwei Netzwerktreffen pro Jahr werden dann die Erfahrungen zu jeweils abgestimmten Schwerpunktthemen wie zum Beispiel Druckluft, Beleuchtung und Gebäudetechnik ausgetauscht und gemeinsam weiterentwickelt.

Darüber hinaus ist Netzwerkarbeit mehr als eine konventionelle Beratung: Die Unternehmen treten in Dialog miteinander, informieren und unterstützen sich gegenseitig, gehen Kooperationen



IHK-Geschäftsführer Michael Pieper (l.) informierte über die Energieeffizienz-Netzwerke.

Foto: Ullrich Sorbe

ein und verabreden Einsparziele. Die Kombination aus ingenieurtechnischer Beratung und moderiertem Erfahrungsaustausch ist hierfür der Schlüssel zum Erfolg. ●

IHK-Infobox

Ansprechpartnerin bei der Niederrheinischen IHK: Elisabeth Noke-Schäfer, Telefon 0203 2821-311, E-Mail noke@niederrhein.ihk.de



Türkischer Botschafter besuchte die IHK

Hüseyin Karslıoğlu zu Gast in Duisburg

Der Botschafter der Republik Türkei in Deutschland, Hüseyin Karslıoğlu, besuchte am 16. September die Niederrheinische IHK. Neben IHK-Präsident Burkhard Landers, dem Duisburger Oberbürgermeister Sören Link und einigen Parlamentariern nahmen etwa 100 deutsche und türkische Unternehmer an der Veranstaltung teil.

Landers verwies in seinem Grußwort zunächst auf die starke Präsenz türkischer Unternehmen in Duisburg und dem IHK-Bezirk insgesamt sowie die traditionelle Internationalität des Niederrheins, die sich nicht zuletzt an dem großen Duisburger Hafen, als größtem Binnenhafen in Europa, festmachen lasse. Er lobte die große Bedeutung der Städtepartnerschaft mit der südtürkischen Stadt Gaziantep, verschwieg aber auch nicht die Probleme, mit denen Duisburg derzeit in einigen Stadtteilen mit hohem Migrantenanteil zu kämpfen habe.

Oberbürgermeister Sören Link verwies in seinem Grußwort auf die Integrationsgeschichte Duisburgs. Er betonte, dass die türkischen Unternehmen ein bedeutender Wirtschaftsfaktor für Duisburg seien. Der Duisburger Bundestagsabgeordnete Mahmut Özdemir, der die Veranstaltung initiiert hatte, warb



Im Gespräch v. l.: IHK-Präsident Burkhard Landers, Hüseyin Karslıoğlu, Botschafter der Republik Türkei in Deutschland, der Duisburger Bundestagsabgeordnete Mahmut Özdemir und Oberbürgermeister Sören Link. Foto: Hendrik Grzebatzki

dafür, dass sich die türkischen Unternehmerinnen und Unternehmer als Botschafter für den Wirtschaftsstandort Duisburg einsetzen sollten.

Schwerpunkt des Vortrags des türkischen Botschafters war das Thema Ausbildung. Er bezeichnete das deutsche Ausbildungssystem als Vorbild für andere Länder und warb in seiner Rede für Investitionen in die Türkei und eine Intensivierung der Handelsbeziehungen. Das Land biete finanzielle Stabilität, gut ausgebildete Fachkräfte und einen wachsenden Markt aufgrund des anhaltenden Bevölkerungswachstums. In der anschließenden Diskussion mit den anwesenden Unternehmen wurde der Wunsch nach weiteren Kontakten geäußert, den IHK-Präsident Landers positiv aufnahm und zusicherte.

Ansprechpartner und Außenwirtschaftsexperte bei der Niederrheinischen IHK: Dr. Thomas Hanicke, Telefon 0203 2821-284, E-Mail hanicke@niederrhein.ihk.de

Lösung sucht Problem – Kreativwirtschaft trifft Industrie

Dritter Branchentreff Kreativwirtschaft der IHKs in NRW

Die IHKs in NRW setzen sich für den Austausch der Kultur- und Kreativwirtschaft mit anderen Branchen ein. Dafür wurde das Forum „Branchentreff Kreativwirtschaft“ ins Leben gerufen. Ziel ist es, Ansatzpunkte für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zu finden und Schnittstellen der Branchen auszuloten. In diesem Jahr fand die Veranstaltung Ende August in Bielefeld statt. Im nächsten Jahr wird die Niederrheinische IHK Ausrichter des Branchentreffs sein.

Die IHK Ostwestfalen zu Bielefeld präsentierte in der Ravensberger Spinnerei in Bielefeld beim diesjährigen Treffen anschauliche Best-Practice-Beispiele. Darunter der Amaturenhersteller Dornbracht aus Iserlohn, der seine klassischen Produkte mit der Agentur „sieger design“ aus Sassenberg zu umfassenden Bad-Konzepten weiterentwickelte.

„Die Fähigkeit, sich Dinge vorzustellen, die bisher noch gar nicht existieren, und diesen dann Leben einzuhauchen, ist die besondere Begabung der Kreativen“, betonte der Bielefelder IHK-Präsident Wolf Dietrich Meier-Scheuven. Wirtschaftsminister Garrelt

Duin verdeutlichte in seinem Impulsvortrag die Bedeutung der Kreativen für die Industrie. Gerade für die mittelständischen Unternehmen sei die Zusammenarbeit mit jungen, sehr frischen und kreativen Unternehmen wichtig, um die Innovationskraft zu erhalten oder gar neu zu wecken. „Ich hoffe, dass wir mit unseren Programmen, aber auch gemeinsam mit den Kammern die Plattform dafür bieten, wo Kreative und mittelständische Unternehmer zusammenkommen, um gemeinsam etwas zu entwickeln“, so Duin.

Der Kölner Zukunftsforscher Klaus Burmeister verdeutlichte am Beispiel von selbstfahrenden Autos, die von Firmen wie Google und Apple entwickelt werden, wie wichtig die Kreativen für die Industrie sind und weiter sein werden. Denn sie erobern gewissermaßen fremde Märkte für sich. Dieser digitalen Transformation der Arbeitswelt müsse sich die Industrie stellen. „Die Innovationen kommen zunehmend von außerhalb des produzierendes Gewerbes“, sagte Burmeister.

Der nächste NRW-Branchentreff Kreativwirtschaft wird im Sommer 2016 in Duisburg stattfinden.

Ansprechpartnerin zum Thema Kreativwirtschaft und zur Veranstaltungsreihe Branchentreff Kreativwirtschaft NRW: Maike Fritzsching, Telefon 0203 2821-286, E-Mail fritzsching@niederrhein.ihk.de

Karrierechancen erfolgreich nutzen

IHK-Forum Wirtschaftsfrauen am 5. November

Unter dem Motto „Chancen gleich nutzen: In Position gehen und Karriere machen“ findet am 5. November, 15 Uhr, das dritte IHK-Forum Wirtschaftsfrauen in der Hauptgeschäftsstelle in Duisburg statt. Die Niederrheinische IHK bietet mit der Veranstaltung eine Plattform für Frauen in Führungspositionen und junge Berufseinsteigerinnen, um sich über ihre beruflichen Erfahrungen, Ziele und Erfolgsstrategien auszutauschen. So können sie neue Ideen, Tipps und Kontakte erhalten.

Dabei werden drei parallele Workshops zu den Themen „Business Etikette für Frauen – Spielregeln im Geschäftsleben“, „Hamsterrad oder Traumberuf? Wege zum erfolgreichen und erfüllten Beruf“ und „Unternehmen im Wandel – Wie viel Kommunikation brauchen Veränderungsprozesse“ angeboten. ●

IHK-Infobox

Mehr Details und Anmeldung: Nadine Deutschmann, Telefon 0203 2821-289, E-Mail deutschmann@niederrhein.ihk.de, www.niederrhein.ihk.de/Wirtschaftsfrauen



Heimat shoppen: Händler rollten Kunden den roten Teppich aus

Fortsetzung im kommenden Jahr erwünscht

Die Aktion „Heimat shoppen“ lockte zahlreiche Kunden in die Städte und Gemeinden am Niederrhein. Die Niederrheinische IHK und 52 Werbegemeinschaften luden am 11. und 12. September Kunden und Besucher zu besonderen Shopping-Erlebnissen ein. Eine Blitzumfrage zeigte, dass die Werbegemeinschaften mit dem Event überaus zufrieden sind und sich eine Fortsetzung im kommenden Jahr wünschen.

Ganz verschiedene Aktionen boten die Werbegemeinschaften und Händler am Niederrhein an, um die Kunden von der Leistungsfähigkeit des Handels zu überzeugen: darunter einen Shoppingcontest um das schönste Outfit in Dinslaken und einen Handwerkermarkt in Kleve. Im Duisburger Wallquartier wurde den Besuchern der rote Teppich ausgerollt und in Emmerich am Rhein präsentierten sich örtliche Organisationen auf einer Vereinsmeile. „Uns ging es darum, den Kunden zu vermitteln, dass der Handel vor Ort einen wichtigen Beitrag zur Steigerung der Lebensqualität leistet. Das ist uns gelungen“, freute sich Michael Rüscher, Geschäftsführer der Niederrheinischen IHK.

Finanziell unterstützt wurde das Projekt von der Sparkasse Duisburg. „Wir leisten auch bei dieser Aktion einen Beitrag zur Stärkung der Innenstädte und Stadtteile und unterstützen die Werbegemeinschaften vor Ort bei ihrer Arbeit. Wir verstehen uns dabei als zuverlässiger Partner des Einzelhan-



Kostproben und freundliche Bedienung – damit punkten Geschäfte vor Ort. Am „Heimat shoppen“-Wochenende konnten sich die Kunden davon überzeugen.

Foto: Ullrich Sorbe

dels“, so Dr. Joachim Bonn, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Duisburg.

„Heimat shoppen hat die Händler total motiviert“

Aufgrund der positiven Rückmeldungen aus den Werbegemeinschaften will die IHK die Aktion fortsetzen. „Heimat shoppen hat die Händler total motiviert: Die Gemeinschaft, die Kreativität – das bringt frischen Wind in unseren Alltag. So haben die Kunden gesehen, was der Einzelhandel vor Ort leistet. Wir sind auf jeden Fall weiter mit dabei“, erklärte Christine Utermöhlen von der Werbegemeinschaft Kamp-Lintfort.

Eine Blitzumfrage unter den beteiligten Werbegemeinschaften kurz nach der Aktion hat ergeben, dass sich über 80 Prozent im kommenden Jahr an einer Fortsetzung beteiligen wollen. „Die Kampagne hat Fahrt aufgenommen. Das wollen wir nutzen. Wie es genau weitergehen wird, wollen wir im Herbst in einer Manöverkritik und einem Ideenworkshop mit den Werbegemeinschaften abstimmen“, so IHK-Geschäftsführer Rüscher.

Weitere Shopping-Highlights vom Niederrhein sowie Impressionen von den Aktionstagen in Foto und Film unter : www.facebook.com/heimatshoppenamiederrhein ●

Riesenfrachter werden zur Herausforderung

Verkehrsausschuss der IHK besichtigte Hafen in Hamburg

Der Warenverkehr auf den Weltmeeren wächst beständig und mit ihm auch die Größe der Containerschiffe. Gerade im Asien-Nordeuropa-Verkehr werden immer häufiger Schiffe eingesetzt, die bis zu 20 000 TEU – Twenty Foot Equivalent Unit, kurz: Standardcontainer – transportieren. Was auf See gut funktioniert, kann auf der Landseite zu Problemen führen. Die sogenannten Megacarrier stellen die Akteure innerhalb der Lieferkette vor große Herausforderungen – allen voran Hafentreiber und Umschlagunternehmen, die eine deutlich höhere Spitzenbelastung sowohl auf den Terminals als auch auf den Hinterland-Transportsystemen bewältigen müssen.

Davon konnte sich der Ausschuss für Verkehr und Logistik der Niederrheinischen IHK unter der Leitung des Vorsitzenden Dr. Peter Langenbach während einer Exkursion in den Hamburger Hafen ein eindrucksvolles Bild verschaffen. An Bord der Leverkusen Express, die über eine Ladekapazität von „nur“ 13 000 TEU verfügt, erhielten die Ausschussmitglieder praxisnahe Einblicke in



Der Verkehrsausschuss der IHK besichtigte ein Containerterminal am Hamburger Hafen.
Foto: IHK

die logistischen Anforderungen eines Containerschiffs und die technischen Gegebenheiten.

Interessante Impulse brachte auch die Besichtigung des Containerterminals Altenwerder und Gespräche mit Vertretern der Hamburger Hafen- und Logistikwirtschaft sowie der Handelskammer Hamburg. Dabei konnte sich die Wirtschaftsdelegation vom Niederrhein davon überzeugen, dass die immer größeren Containerschiffe auch große Herausforderungen für die Verkehrsinfrastruktur im Hinterland mit sich bringen. Vor dem Hintergrund der engen Verbundenheit des Logistikstandorts Duisburg-Niederrhein mit den großen Seehäfen in Antwerpen und Rotterdam wurde deutlich, dass es viele gemeinsame Herausforderungen und Chancen für den Hamburger Hafen und den Niederrhein gibt. ●

Bürgermeisterkandidaten vorab auf dem Prüfstand

Wirtschaftsjunioren im Kreis Kleve luden zur Podiumsdiskussion ein

Im Vorfeld der Kommunalwahlen am 13. September rückten die Wirtschaftsjunioren im Kreis Kleve die wirtschaftspolitischen Positionen der Klever Kandidaten in den Mittelpunkt. Am 27. August stellten sich Udo Janßen (CDU), Sonja Northing (parteilos) und Dr. Artur Leenders (Bündnis 90/Die Grünen) vor rund 400 Zuschauern einer Podiumsdiskussion in der Klever Stadthalle.

Mit kurzen Filmbeiträgen wurden Publikum und Kandidaten in die vier Themenblöcke „Infrastruktur“, „Energiewende“, „Fachkräftesituation“ und „Einzelhandel“ eingeführt, bevor jeder der Bewerber in einem kurzen Statement seine Kernposition schildern konnte. Moderator Sascha Devigne, Chefredakteur von Studio 47 – Stadtfernsehen Duisburg, gab daran anschließend den Startschuss für eine intensive Diskussion. In dieser wurde auch auf Einschätzungen und Fragen zum Wirtschaftsstandort Kleve eingegangen, die Unternehmen und Bürger im Vorfeld mittels einer Onlineumfrage abgeben konnten. Nach jeder Runde waren die 400 Zuhörer aufgefordert, mit farbigen Kärtchen den jeweiligen Rundensieger zu küren. Die abschließende Abstimmung nach Runde vier zeigte sich ausgewogen.

Ein Mitschnitt der Veranstaltung ist ebenso wie eine Zusammenfassung der Umfrageergebnisse abzurufen unter www.buergermeisterwahl-kleve.de. Filme und Fotos sind auch auf der Facebook-Fanpage unter www.facebook.de/wjkleve zu finden. ●



V. l.: Sascha Devigne, Udo Janßen, Sonja Northing und Artur Leenders.

Foto: maro-fotodesign

Amtliches Endergebnis der

Bürgermeisterwahl in Kleve am 13. September

Sonja Northing – 64,5 Prozent

Udo Janßen – 23,4 Prozent

Artur Leenders – 12,1 Prozent

IHK-Infobox



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

Stadt Duisburg informiert zu neuem Klimaschutzkonzept

Keine verpflichtenden Maßnahmen für Unternehmen

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. In der Niederrheinischen IHK informierten Dr. Ralf Krumpholz, Beigeordneter des Dezernates für Umwelt, Klimaschutz, Gesundheit und Verbraucherschutz der Stadt Duisburg, und Klaus Krumme, Geschäftsführer des Zentrums für Logistik & Verkehr der Universität Duisburg-Essen, Ende August über Zielsetzungen und organisatorische Schritte.



Dr. Ralf Krumpholz.
Foto: Hendrik Grzebatzki

Die Stadt Duisburg und die Universität Duisburg-Essen, die mit der Erstellung des Konzepts beauftragt wurde, möchten das Klimaschutzkonzept unter Einbindung der Wirtschaft vor Ort entwickeln. Es soll passgenau auf Duisburg sowie seine spezifischen Prägungen und Erfordernisse zugeschnitten werden. Für die Unternehmen sollen dabei keine verpflichtenden Maßnahmen aus dem Klimaschutzkonzept resultieren. Als Handlungsfelder stehen unter anderem „Industrie“, „Verkehr und Logistik“, „Klimagerechte Stadtentwicklung“ oder „Energieeinsparung“ auf der Agenda. Zwei weitere Handlungsfelder werden während der Konzepterstellung ermittelt und vertieft. ●

Zehn Jahre Interessengemeinschaft der Gewerbegebiete Kaßlerfeld und Neuenkamp e. V.

Neues Projekt „Nachhaltiges Gewerbegebiet“

Die Interessengemeinschaft der Gewerbegebiete Kaßlerfeld und Neuenkamp e. V. (IGKN) wurde am 1. Februar 2005 auf Initiative der Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Duisburg (GFW), von Unternehmen und dem Bezirksamt Mitte gegründet. Es gab einen Wildwuchs bei der Beschilderung im Gewerbegebiet und es musste sich schnell und strukturiert etwas ändern – das erste gemeinsame Projekt war geboren. Die Verantwortlichen der Verkehrslenkung der Stadt planten eine „Feinverspinnung“ der Hinweisführung über Nummernblöcke. Ähnlich wie bei Logport.

Gemäß Vereinsatzung zielt die IGKN darauf ab, die Gewerbegebiete Kaßlerfeld und Neuenkamp in ihrer wirtschaftlichen Entwicklung zu fördern und gemeinsam zielorientierte Aktivitäten zu planen und durchzuführen, um die Interessen aller Mitglieder zu stärken. Das können Verschönerungsmaßnahmen sein oder auch Informationsveranstaltungen zu Themen, die die Unternehmen künftig beschäftigen werden. „Der Erfolg der IGKN kommt nicht von ungefähr; er fußt vielmehr auf dem Fundament der Arbeitsteilung“, erklärt IGKN-Vorstand und IHK-Vizepräsident Frank Wittig. So tagt der Vorstand alle sechs Wochen und die Mitglieder machen Vorschläge und geben Anregungen. Beide Seiten erhalten so ein Gespür dafür, was geht und was nicht. „Das steigert die Akzeptanz und macht Vorschläge realistisch, weil man sie erst einmal nach Machbarkeit siebt“, weiß Wittig.

Gemeinsame Maßnahmen zur Energieeffizienzsteigerung

Aktuelles Vorhaben der umtriebigen Interessengemeinschaft ist das Projekt „Nachhaltiges Gewerbegebiet“. Dabei handelt es sich um ein Kooperationsprojekt mit der Effizienzagentur NRW



V. l.: Ralf Meurer, Frank Wittig, Ottmar Schuwerak und Angel Alava-Pons stehen für die IGKN.
Foto: Petra Thiel, GFW Duisburg

(EFA), Thermoplus und der GFW Duisburg. In der Nähe des Gewerbegebietes befindet sich ein Abwasserkanal, dessen Wärme durch die Unternehmen genutzt werden kann. Vorgenommen haben sich die Akteure zweierlei: ein Ringsystem mit Abwasserwärme aufzubauen und rund 20 Unternehmer vor Ort durch die Experten beraten zu lassen, wie sie ihre Energieeffizienz im Betrieb kostenoptimierend und umweltschonend steigern können. „Während es rechtlich überaus komplex ist, ein angedachtes Ringsystem aufzubauen, sind unsere Energieeffizienzberatungen ein voller Erfolg. Die Experten berieten bislang 19 Unternehmen im Gewerbegebiet, die allesamt bereits nach kurzer Zeit enorme Einsparpotenziale und Prozessoptimierungen vorweisen konnten“, berichtet GFW-Projektmanager Alava-Pons.

„Dies ist nur ein Beispiel von vielen, das zeigt, dass wir in Gemeinschaft stark sind. Bei uns gibt es keine Partikularinteressen, die verfolgt werden; bei uns dreht es sich immer um das Gewerbegebiet insgesamt und doch hat jeder einzelne etwas davon. Bei der IGKN zu sein, zahlt sich in vielfacher Hinsicht aus“, schließt Wittig stolz und ermuntert damit alle Betriebe, der IGKN beizutreten, sofern noch nicht geschehen. ●

Drittes CSR-Frühstück 2015: „Gute Nachbarschaft“

Zu Gast bei der ThyssenKrupp Steel Europe AG in Duisburg

Als Gastgeber des dritten CSR-Frühstücks rückte diesmal die ThyssenKrupp Steel Europe AG (TKS), Duisburg, die Bedeutung guter Nachbarschaft in den Mittelpunkt. Ein guter Nachbar soll verlässlich sein und hilfsbereit, wenn man ihn braucht. Durch das Initiieren und Pflegen eines regelmäßigen Nachbarschaftsdialogs, der Beteiligung am „Grünen Gürtel“ oder dem Sponsoring gemeinnütziger Projekte trägt TKS zu einem offenen und fairen Dialog auf Augenhöhe mit den Bürgern der Stadt und des Duisburger Umlands bei.

Seit fast 125 Jahren prägt der Stahlproduzent unverkennbar die Kultur und das Stadtbild Duisburgs. Zudem ist die ThyssenKrupp Steel Europe AG der größte Arbeitgeber der Region und auch weltweit von Bedeutung. Rund 160 000 Beschäftigte arbeiten in 80 Ländern für den Technologiekonzern ThyssenKrupp, 26 000 davon im Stahlbereich und zirka 14 000 im Duisburger Norden. Als größter Arbeitgeber der Region mit Mitarbeitern mit vielfältigen kulturellen Hintergründen prägt der Stahlproduzent untrennbar Kultur, Gesellschaft und Stadtbild. Das Gelände des integrierten Hüttenwerks ist fast fünfmal so groß wie Monaco. Ein nachbarschaftliches Verhältnis, das auf gegenseitiger Wertschätzung und Solidarität beruht, ist deshalb unverzichtbarer Teil des unternehmeri-



Foto: Ullrich Sorbe

schen Erfolgs für TKS. Durch langfristig angelegte Kooperationen und die Verankerung sozialverantwortlichen Handelns wird die nachhaltig gute Nachbarschaft konkret gestaltet.

Im Gespräch mit Wiebke Doktor – Initiatorin und Moderatorin des CSR-Frühstücks – stellte Thomas Schlenz, Personalvorstand der ThyssenKrupp Steel Europe AG, die aktuellen Projekte für die Pflege und Erweiterung guter Nachbarschaft vor. Dass dabei Nachbarschaftspflege beim Sponsoring des St.-Martin-Pferdes beginnt und bis zur Neugestaltung des Stadtteils reichen kann, zeigt in unterhaltsamer Weise den reichhaltigen Spannungsbogen des Themas. ●



Fotos: Hendrik Grzebatzki

25 Jahre Regionalagentur Niederrhein

Seit 1990 ziehen Duisburg und die Kreise Wesel und Kleve in der Arbeitsmarkt- und Strukturpolitik an einem Strang

Die regionale Zusammenarbeit zwischen der Stadt Duisburg, den Kreisen Wesel und Kleve im Bereich der Arbeitsmarkt- und Strukturpolitik blickt auf 25 Jahre gemeinsames Engagement zurück. Über 120 Gäste aus den Bereichen Politik, Arbeitsmarkt, Wirtschaft, Verbände und Bildungsträger waren am 24. August der Einladung in die Niederrheinische IHK gefolgt, um dieses Jubiläum gemeinsam zu begehen.

Die 1990 eingeleitete Regionalisierung der Arbeitsmarktpolitik bezog erstmals lokale Akteure in die Entscheidungsprozesse über die Förderung von Projekten mit ein. Kooperation, Beteiligung und demokratische Selbstbestimmung waren die Schlagworte dieses neuen Politikstils. IHK-Präsident Burkhard Landers erinnerte in seinem Grußwort an die turbulente Zeit, in die die Gründung der Regionalagenturen fiel. „Es war eine Ära, in der die Welt neu geordnet wurde“ stellte

Landers mit Blick auf die globalen Ereignisse der frühen 1990er-Jahre fest.

Aber auch der Niederrhein und das Ruhrgebiet veränderten sich. Der Strukturwandel in der Montanindustrie hatte seine Spuren hinterlassen. Gerade Duisburg sei mit den Protesten rund um die Schließung des Rheinhausener Stahlwerks zum Synonym dieses Strukturwandels geworden. Massive Umwälzungen auf dem Arbeitsmarkt weg vom produzierenden Gewerbe hin zum Dienstleistungssektor mussten durch Umschulungen und Fortbildungen begleitet, ein Gründergeist in der Region neu entfacht und die Langzeitarbeitslosigkeit bekämpft werden. Dies sei damals wie heute eine zentrale Aufgabe der Regionalagentur, so IHK-Präsident Landers.

Die Regionalagentur Niederrhein ist eine von 16 durch das Arbeitsministerium geförderten Agenturen. Mit dem Ziel,

Menschen in Arbeit zu bringen sowie Beschäftigung und Ausbildung in der Region zu sichern, informieren die Regionalagenturen über die Zielsetzungen und Förderinstrumente des Landes und der Europäischen Union. Sie unterstützen Initiatoren von Projekten bei der Antragstellung, Entwicklung und Umsetzung regionaler Projekte der Wirtschafts- und Beschäftigungsförderung.

Auf diese Weise wurden seitens des Landes NRW in den letzten 25 Jahren rund 100 Millionen Euro in die regionalisierte Arbeits- und Strukturpolitik investiert. Guntram Schneider, zum Zeitpunkt der Veranstaltung Minister für Arbeit, Integration und Soziales des Landes NRW, brachte es in seiner Festrede auf den Punkt: „Das war und ist gut angelegtes Geld. Unsere lokalen Partner haben erheblich dazu beigetragen, dass ein Vielfaches an Fördergeldern aus dem Europäischen Sozialfonds für Beschäftigung und Qualifizierung nicht mit der Gießkanne verteilt wurde, sondern genau dorthin geflossen ist, wo es Sinn macht.“ Durch die Organisation des fachlichen Austauschs sowie die Initiierung konkreter themen- und projektbezogener Zusammenarbeit mit den IHKs, Gewerkschaften, Jobcentern und Kommunen seien die arbeitspolitischen Akteure in der Lage, sich strategisch mit der Beschäftigungspolitik vor Ort auseinanderzusetzen, sie weiterzuentwickeln und unterschiedliche Instrumente aufeinander abzustimmen.

Dr. Jens Stuhldreier, Leiter der Regionalagentur NiederRhein, warb bei den versammelten Akteuren im Großen Sitzungssaal der Niederrheinischen IHK dafür, auch in Zukunft mit kreativen Ideen und strategischen Allianzen zur regionalen Zukunftsgestaltung beizutragen. Neue und große Herausforderungen, bedingt etwa durch den demografischen Wandel, die Digitalisierung oder aktuell durch den Zuzug von Flüchtlingen bedürften gemeinsamer regionaler Anstrengungen. Alle Beteiligten verstanden dieses Jubiläum auch gleichzeitig als



Guntram Schneider beim Eintrag in das Goldene Buch der IHK mit (v. l.) Burkhard Landers, Dr. Jens Stuhldreier und Volker Mosblech, Bürgermeister der Stadt Duisburg.

ein Bekenntnis zur regionalen Zusammenarbeit, das auf einer festen Zusammengehörigkeit basiert. Mit dem regionalen Handlungskonzept „Zukunftsinitiative Kompetenzregion NiederRhein 2020 (ZIKON)“ und den vier Umsetzungsprojekten, die die Wettbewerbsphase von „Regio.NRW“ alle erfolgreich gemeistert haben, sei man für die Zukunft gut aufgestellt, so Burkhard Landers. Der Niederrhein sei das verbindende Element zwischen den durch das Land NRW unterstützten Metropolregionen Rheinland und Ruhrgebiet. Als Nordrhein-Westfalens Tor in die Niederlande und eine der wichtigsten Logistikregionen Europas komme dem Niederrhein auch die verantwortungsvolle Aufgabe zu, Kooperationen über Grenzen hinweg zu fördern. Ein guter Auftrag für die nächsten 25 Jahre. ●



Jochen Trautmann (r.) und Ulf-Thomas Bender.

Foto: Hendrik Grzebatzki

Jochen Trautmann zum Handelsrichter ernannt

Die Präsidentin des Oberlandesgerichts Düsseldorf hat auf Vorschlag der Niederrheinischen IHK Jochen Trautmann, Geschäftsführer der WOMA GmbH, Werthausener Straße 77-79, 47226 Duisburg, für die Zeit vom 15. September 2015 bis zum 14. September 2020 als Handelsrichter beim Landgericht Duisburg ernannt. Die Ernennungsurkunde wurde ihm im Beisein des stellvertretenden IHK-Hauptgeschäftsführers Matthias Wulfert am 15. September durch den Präsidenten des Landgerichts Duisburg, Ulf-Thomas Bender, überreicht. ●

Bundeskonzferenz der Wirtschaftsjunioren Deutschland

Neuwahlen und Positionierung zur Integration von Flüchtlingen

Vom 10. bis 13. September fand in Dortmund die Bundeskonferenz der Wirtschaftsjunioren statt. Neben beinahe 1000 Teilnehmern aus dem Bundesgebiet war auch eine zehnköpfige Delegation aus Duisburg anwesend. Auf der Delegiertenversammlung bestimmten sie die zukünftige Entwicklung des Verbandes mit und wählten den Bundesvorstand für das nächste Jahr. Neuer Bundesvorsitzender wurde der Karlsruher Unternehmer Horst Wenske. Am 1. Januar wird er den aktuellen Bundesvorsitzenden Daniel Senf ablösen und die Führung des bundesweit größten Verbandes der jungen Wirtschaft übernehmen.

Zentrales Thema der Bundeskonferenz war die Integration von Flüchtlingen. Die Wirtschaftsjunioren fordern in einem Positionspapier die Beschleunigung von Asylentscheidungen, einen Wechsel zwischen Asyl- und Migrationsverfahren sowie die Abschaffung der Vorrangprüfung für Flüchtlinge. Über die aktuelle Flüchtlingspolitik diskutieren die Wirtschaftsjunioren auch mit ihren Gästen aus dem politischen Raum: Herbert Reul MdEP, Vorsitzender der CDU/CSU-Gruppe im Europäischen Parlament, Dr. Carsten Linnemann MdB, Bundesvorsitzender der Mittelstands- und Wirtschaftsvereinigung der CDU/CSU, und Johannes Vogel, FDP-Generalsekretär in Nordrhein-Westfalen.

Schnelle Integration von Flüchtlingen in den Arbeitsmarkt erforderlich
„Wir setzen uns für eine schnelle Integration von Flüchtlingen in unseren Arbeitsmarkt ein“, betont Daniel Senf, Bundesvorsitzender der Wirtschaftsjunioren Deutschland, zur Eröffnung der Konferenz. „Damit können wir als Junge Wirtschaft den besten Beitrag zu einer Willkommenskultur in Deutschland leisten.“

Für die vier Tage war darüber hinaus ein abwechslungsreiches Programm organisiert. Neben zahlreichen Seminaren,



Der Vorstand der Wirtschaftsjunioren Duisburg (v. l.): Aytekin Ünal, Dr. Frank Rieger, Erhan Köse, Anja Süselbeck, Gilles Tessier, Henning Grzesiek.

Foto: Seidel Fotografie

in denen die Teilnehmer ihr Wissen erweitern konnten, standen Unternehmensbesichtigungen, Diskussionsrunden und auch sportliche Aktivitäten zur Auswahl. Um einen bleibenden Effekt zu erreichen, bauten Junioren aus ganz Deutschland einen Spielplatz unter dem Motto „BUKO bleibt“. BVB-Star Neven Subotic stellte die Arbeit seiner Stiftung zur besseren Versorgung äthiopischer Schulen mit sauberem Trinkwasser vor.

Der Sprecher des Vorstands der Duisburger Wirtschaftsjunioren, Erhan Köse: „Eine Bundeskonferenz ist eine hervorragende Gelegenheit, die Möglichkeiten unseres Netzwerkes zu erfahren und selbst zu gestalten, besonders unsere neuen Gäste und Mitglieder sind begeistert.“ ●

IHK-Infobox

Ansprechpartner bei den Duisburger Wirtschaftsjunioren: Dr. Frank Rieger, Telefon 0203 2821-279, E-Mail wirtschaftsjuniorenduisburg@niederrhein.ihk.de



Wissenschaftsregion Ruhrgebiet stärken

Gemeinsame Resolution der Region
an Landesregierung übergeben

Die Wissenschaftsregion Ruhrgebiet soll künftig größere Strahlkraft entfalten – mit tatkräftiger Unterstützung aus Bund, Land und Region. Das haben die Teilnehmer des dritten Wissensgipfels Ruhr in der „Resolution Wissenschaftsregion Ruhr“ festgehalten. Dazu gehören zahlreiche Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen des Ruhrgebietes, der Regionalverband Ruhr (RVR), die Industrie- und Handelskammern im Ruhrgebiet (Ruhr-IHKs), die Wirtschaftsförderung metropol Ruhr (wmm) und der Initiativkreis Ruhr (IR). Sie überreichen die Resolution NRW-Wissenschaftsministerin Svenja Schulze.

Drei Kernziele verfolgen die Partner: Erstens sollen die Talentreserven gehoben, die Zahl der Studienabbrecher gesenkt und die Erfolgsquote bei den Absolventen in den nächsten Jahren erhöht werden. Gleichzeitig wollen die Akteure die akademischen Fachkräfte nach dem Studium langfristig an die Region binden. Zweitens: Die bestehenden außeruniversitären Forschungseinrichtungen müssen stärker aufgestellt und weitere Forschungseinrichtungen – insbesondere der großen Forschungsgemeinschaften – für das Ruhrgebiet gewonnen werden. Dabei liegt der Fokus sowohl auf den hohen regionalökonomischen Effekten als auch auf der Innovationskraft und der fortschrittlichen Kooperation zwischen Wissenschaft und Wirtschaft. Drittens: Die Region braucht mehr Unternehmensneugründungen aus anwendungsorientierter Forschung.

In keiner anderen Metropolregion sind die Studierendenzahlen in den letzten Jahren so stark gewachsen wie im Ruhrgebiet. An diese positive Entwicklung wollen die Unterzeichner der Resolution anknüpfen. Dazu soll die Betreuung der Studierenden verbessert werden, denn die Zahl der wissenschaftlichen Lehrkräfte hinkt den Studierenden weit hinterher. Diese Forderung richtet sich an die Adresse des Landes NRW.

Hochschulabsolventen in der Region halten

Die vielen Studenten sollen als Absolventen der Region erhalten bleiben – ob als Selbstständige oder als Arbeitnehmer. Enge Kooperationen zwischen Wissenschaft und Wirtschaft wirken dem Fachkräftemangel der Unternehmen entgegen. Etwa indem die Hochschulen ihre Lehrformate auf die Anforderungen der Unternehmen einstellen – was häufig bereits geschieht. „Die gerne kolportierte Vermutung, dass die Absolventen der Ruhrgebietshochschulen die Region in Scharen verlassen, kann kaum gehalten werden“, kommentierte Professor Dr. Bernd Kriegesmann, Leiter des Instituts für angewandte Innovationsforschung an der Ruhr-Universität Bochum und Präsident der Westfälischen Hochschule, die Ergebnisse seiner aktuellen Untersuchung.

Mehr Start-ups aus der Hochschulszene

Weit unter den Möglichkeiten bewegt sich die Zahl der Start-ups aus den Hochschulen. „Im Studium muss es stärker als bisher



V. l.: Karola Geiß-Netthöfel, Professor Dr. Bernd Kriegesmann, Jutta Kruft-Lohrengel, Professor Dr. Ulrich Radtke, Rektor Universität Duisburg-Essen, und Svenja Schulze.
Foto: Lichtblick/Volker Wiciok

gelingen, dieses Gründer-Gen zu pflanzen und daraus kräftige Unternehmen wachsen zu lassen“, lautet der eindringliche Appell von Jutta Kruft-Lohrengel, Präsidentin der IHK zu Essen. Die Partner wollen Anreize schaffen, um Studierenden, Absolventen und Wissenschaftlern den Weg in die Selbstständigkeit zu erleichtern. Die Resolution regt in diesem Zusammenhang an, ein Förderprogramm des Landes NRW „Wissenschafts-Start-up Ruhr“ aufzulegen.

Forschungseinrichtungen ansiedeln

Ein weiterer Fokus liegt darauf, mehr außeruniversitäre Forschungseinrichtungen im Ruhrgebiet anzusiedeln. Sie erhöhen das wissenschaftliche Renommee einer Region – und damit deren Attraktivität für Studierende und Wissenschaftler. „Hochschulen und Forschungseinrichtungen sind wichtige Taktgeber für den Wandel in der Metropole Ruhr. Wir setzen uns daher gemeinsam mit den Partnern aus Wirtschaft, Wissenschaft und Forschung für den Ausbau bestehender und die Ansiedlung weiterer außeruniversitärer Forschungseinrichtungen ein“, bekräftigt Karola Geiß-Netthöfel, Regionaldirektorin des RVR. ●



Foto: Hendrik Grzebatzki

20 Jahre EMAS

Wanderausstellung zu Gast bei der IHK

Rund 30 EMAS-registrierte Unternehmen (EMAS – kurz für Eco-Management and Audit Scheme) sowie Organisationen und Interessierte, nahmen an einer Gemeinschaftsveranstaltung zu aktuellen Umweltthemen der Niederrheinischen IHK mit dem Verband für Nachhaltigkeits- und Umweltmanagement e. V. am 2. September teil. Die Veranstaltung war auch der Auftakt für die Eröffnung der EMAS-Wanderausstellung in Duisburg.

Im Rahmen der Veranstaltung wurden die Zielsetzung von EMAS und die Unterstützungsleistungen der IHK für EMAS-interessierte Firmen sowie andere Organisationen erläutert. So hilft EMAS leistungsorientierte Mechanismen in die Unternehmen zu implementieren, um – etwa im Wege eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses – ihre eigenen Umweltstandards zu optimieren. Die IHK steht den interessierten Partnern mit hilfreichen Tipps als Lotse durch das Antragsverfahren und den gesamten EMAS-Prozess zur Seite.

Des Weiteren wurde der große Vorteil von EMAS als Nachweis zur Erfüllung der Energieauditpflicht nach Vorgabe des Energiedienstleistungsgesetzes besprochen. Denn von der Pflicht ausgenommen sind Unternehmen, die zum Stichtag 5. Dezember 2015 ein Energie-

managementsystem nach DIN EN ISO 50001 oder ein Umweltmanagementsystem nach EMAS eingerichtet haben. Diese aktuellen Änderungen im Energiedienstleistungsgesetz zeigen, dass die frühzeitige Einführung von EMAS bereits heute handfeste Vorteile bietet. Unternehmen, die vor Jahren bereits auf das freiwillige Instrument EMAS setzten, um ihre Umweltleistung kontinuierlich zu verbessern, haben nun aufgrund ihrer Weitsicht einen bedeutenden Vorteil.

Ein weiterer Vorteil: Für Unternehmen, die anstelle des Energieaudits ein Managementsystem nach ISO 50001 oder EMAS einführen wollen, gilt eine verlängerte Frist bis 31. Dezember 2016 mit speziellen Nachweisverpflichtungen. Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) ist mit der Umsetzung des Gesetzes betraut und wird Stichprobenkontrollen vornehmen, die bei Nichteinhaltung empfindliche Strafen für Unternehmen nach sich ziehen können.

Um für die wechselnden Herausforderungen gerüstet zu sein, muss auch das EMAS-System selbst angepasst werden. Über die aktuellen Überlegungen auf der Europäischen Ebene hierzu und weitere aktuelle Themen aus Berlin informierte Veit Moosmayer, Geschäftsführer des Umweltgutachterausschusses (UGA).

Gleichzeitig war die Veranstaltung auch Auftakt für die EMAS-Wanderausstellung des Bundesumweltministeriums (BMUB), die vom 2. bis 11. September in der Niederrheinischen IHK gastierte. Auf zwölf Seiten stellte die Wanderausstellung die vielen Facetten des Systems dar und informiert Interessierte zu EMAS. ●

IHK-Infobox

Ansprechpartnerin zum Thema EMAS bei der Niederrheinischen IHK: Elisabeth Noke-Schäfer, Telefon 0203 2821-311, E-Mail noke@niederrhein.ihk.de





Duisburg. Mit zwei Spielorten war der Niederrhein an der diesjährigen Ruhrtriennale beteiligt. Das Kulturfestival zieht in jedem Jahr eine hohe internationale Aufmerksamkeit auf sich. Die gesamte Region profitiert davon, da Kunstinstallationen, Theater- und Musikproduktionen an ausdrucksstarken Spielstätten stattfinden und somit das regionale Bild der Besucher prägen. Damit ist die Ruhrtriennale kreativer Impulsgeber und trägt zum urbanen, weltoffenen Image des Niederrheins bei. Fachbesucher und Journalisten aus 14 Ländern – darunter Japan, Israel und USA – besuchten die 150 Veranstaltungen dieser Spielzeit. Insgesamt wurden 44 000 Tickets verkauft, 13 Prozent mehr als im Vorjahr. Das tw-Wirtschaftsbild zeigt eine Szene aus dem Schauspiel „Liebe. Trilogie meiner Familie I“ von Émile Zola und Luk Perceval, das in der Gießhalle des Landschaftsparks Duisburg-Nord aufgeführt wurde.

Ruhrtriennale 2015/Foto: Armin Smailovic

Sie engagieren sich
auch für Flüchtlinge?

Schreiben Sie an
tw-redaktion@niederrhein.ihk.de
Stichwort „Flüchtlinge“

Unternehmer helfen und engagieren sich Flüchtlinge willkommen am Niederrhein

Nordrhein-Westfalen nimmt zusammen mit Bayern derzeit die meisten Flüchtlinge in Deutschland auf. Viele von ihnen kommen zu uns in die Region. Zurecht bekommen sie bei uns Schutz vor Krieg, politischer Verfolgung und Vertreibung. Viele von ihnen werden bei uns bleiben – damit die Integration gelingt, brauchen sie einen schnellen Zugang zu Schule, Ausbildung und Arbeit. Eine Voraussetzung dafür ist, dass sie die deutsche Sprache erlernen. Deswegen muss die Sprachförderung unbürokratisch und zügig organisiert werden. Für die Unternehmen ist darüber hinaus wichtig, Klarheit darüber zu bekommen, welche Kompetenzen die Flüchtlinge haben und ob die Aufenthaltsgenehmigung gesichert ist. Eine Beschleunigung bei der Bearbeitung der Asylantragsverfahren ist dafür dringend erforderlich. Dann können seitens der Wirtschaft entsprechende Qualifizierungsmaßnahmen, Ausbildungsplätze und Beschäftigungsverhältnisse angeboten werden. Das kostet Zeit.

Unternehmerinnen und Unternehmer aus unserer Region engagieren sich schon jetzt in vorbildlicher Weise, damit es den Menschen, die in großer Not zu uns kommen, besser geht. Einige von ihnen möchten wir vorstellen und zeigen, was schon heute möglich ist.

Gemeinsame Sammelaktion für Sachspenden

Petra Wresch von der S & D Verlag GmbH in Geldern

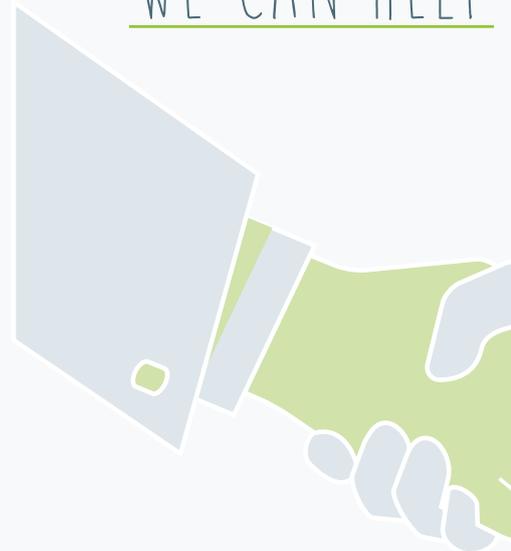
„Als ich bei uns im Verlag den Aufruf startete, den Flüchtlingen in und um Geldern mit Spenden zu helfen, war die Begeisterung im gesamten Unternehmen von Anfang an sehr groß. Alle Mitarbeiter erklärten sich sofort bereit zu helfen und sprachen sogar Familie und Freunde auf verschiedenste Sachspenden an. Auf diese Weise haben wir zusammen innerhalb einer Woche Bettwäsche, Kinderspielzeug, Kinderkleidung, Geschirr, Haushaltsgeräte und vieles, vieles mehr für die Flüchtlinge in Geldern zusammengetragen und an die Flüchtlingseinrichtungen in der Stadt übergeben.“



Die Mitarbeiter des S & D Verlags mit den Sachspenden, die sie innerhalb einer Woche eingesammelt haben.

Foto: S & D Verlag

WE CAN HELP



Burkhard Landers. Foto: IHK

Notunterkunft für 150 Menschen in 48 Stunden errichtet

Burkhard Landers, Gesellschafter und Geschäftsführer der Landers Unternehmensgruppe und IHK-Präsident

Als Ende Juli die Bürgermeisterin von Wesel, Ulrike Westkamp, bei Burkhard Landers anrief und um Hilfe bat, weil sie innerhalb von zwei Tagen eine Notunterkunft für 150 Flüchtlinge in der Stadt schaffen sollte, musste er nicht lange überlegen, was zu tun sei. Er stellte eine leerstehende Gewerbehalle gegen Miete zur Verfügung, die in Windeseile in eine Notunterkunft umgebaut wurde. Eine vorbildliche Hilfsaktion, bei der auch viele Weseler mit anpackten, um die Halle in einen wohnlichen und würdigen Ort zu verwandeln, der den Flüchtlingen ein Zuhause für die nächsten Wochen geben sollte. „Diese Menschen sind in großer Not und haben ein Recht auf unseren Schutz. Es ist wichtig, dass wir in der akuten Phase anpacken – noch wichtiger ist aber, dass wir als Unternehmer dafür sorgen, die Menschen durch Ausbildung und Arbeit bei uns zu integrieren“, so Landers.

Zwei Benefizaktionen für das Frauencafé der Klever Flüchtlingshilfe

Unternehmerinnen und Künstler aus Kleve

Mechtild Janßen vom Turmteam der „Restauration zum Aussichtsturm“ hat zusammen mit der Innenarchitektin Susanne Rexing vom gleichnamigen Einrichtungshaus, der Gestalterin Anke Altenstädter, dem Kunstverein ProjektraumBahnhof25 und vielen anderen die Benefiz-Aktion „Klever Aussichten“ initiiert, die vom 13. November bis zum 13. Dezember am Aussichtsturm stattfindet. Künstler, Kreative und Unterstützer des Projektes haben „Klever Originale“ geschaffen, Objekte, die die Verbundenheit zu Kleve zeigen und sich zum Verschenken eignen. Jeder Teilnehmer spendet ein Objekt für eine Verlosung. Der Erlös geht an den Verein Beth HaMifgash e. V., der ein Frauencafé für Flüchtlinge ins Leben gerufen hat. Das Frauencafé soll durch die Spenden unterstützt werden. Mechtild Janßen: „Ich habe in Klever Geschäften und bei Kreativen und Künstlern nachgefragt, wer Lust hat, sich an dieser Aktion zu beteiligen. Es ist wunderbar, wie viele unterschiedliche Menschen gerne bereit sind, einiges von ihrer Zeit, ihren Mitteln und ihrer Inspiration in dieses Projekt einzubringen.“

Fast zeitgleich damit veranstaltet der Zonta Club Niederrhein, ein internationaler Serviceclub berufstätiger Frauen, der insbesondere Frauen weltweit in Not hilft, am 14. November ein Benefizkonzert mit der Kölner Gospelsängerin Marie Enganemben. Das Konzert findet in

der Restauration „Zum Aussichtsturm“ in Kleve statt und der komplette Erlös des Konzerts geht ebenfalls an das Frauencafé für Flüchtlinge, dessen Arbeit Zonta seit der Gründung unterstützt. „Frauen und Kinder sind immer die schwächsten Glieder in der Kette, die größte Mühe haben, solch schwierige Zeiten zu überstehen. Mit dem Benefizkonzert wollen wir auf dieses Problem hinweisen und die Menschen zum Spenden anregen, um insbesondere ihnen zu helfen“, so Susanne Rexing, Pressesprecherin des Zonta Clubs Niederrhein.



Ein Teil der „Klever Gruppe“: Stehend v. l.: Elisabeth Schink (Kunstverein ProjektraumBahnhof25), Ulrike Becker (Kunsthause Elbers), Barbara Pauls (Gasthaus), Ursula Meißner (Fotografin), sitzend v. l. Hans Uwe Schmidt (Künstler), Mechtild Janßen (Restauration zum Aussichtsturm), Susanne Rexing (Einrichtungshaus Rexing) und Friedel Evers (Fotograf). Foto: privat



Infobox

Die Kreis- und Stadtverwaltungen weisen auf ihren Webseiten Ansprechpartner für die Flüchtlingshilfe aus und machen oft sehr konkrete Angaben, was an Unterstützung benötigt wird.

Darüber hinaus gibt es in vielen Kommunen ehrenamtliche Initiativen, die oftmals Sachspenden organisieren – auch hier werden in der Regel die Bedarfe genau aufgeführt. Arbeitsagenturen und Jobcenter vermitteln Flüchtlinge mit geklärtem Aufenthaltsstatus in Ausbildungs- und Beschäftigungsverhältnisse. Sprachkurse werden über die Kommunen, Hochschulen und Jobcenter angeboten – solche Vorhaben sind oft auf Sponsoring angewiesen.

Dreimal täglich Mahlzeiten für 150 Menschen aus 21 Nationen

Christian Nitsch, Geschäftsführer des Clivia-Pflegezentrums in Kleve



Christian Nitsch.
Foto: Clivia-Pflegezentrum, Kleve

„Wir hatten nur wenige Tage Vorlauf, als die Stadt uns angefragt hat, ob wir das Catering für 150 Menschen aus 21 Nationen mit zwölf verschiedenen Religionen übernehmen wollen. Aber wir haben es geschafft. Unser Anspruch ist es, nicht jeden Tag dasselbe Essen anzubieten, und dann kommen noch kulturelle Essgewohnheiten dazu, an die Sie gar nicht denken. Keine warmen Kartoffeln am Abend zum Beispiel. Darüber hinaus leisten wir 16 Pflegefachstunden am Tag. Es hat für mich auch etwas mit Ethik und Menschenwürde zu tun, dass wir diese Aufgabe gut machen. Natürlich ist damit ein Mehreinsatz verbunden.“

Wir haben 400 Mitarbeiter, viele davon mit Migrationshintergrund – ein großer Pluspunkt ist die Sprachvielfalt, über die wir damit verfügen, wir können spontan dolmetschen. Wenn es nötig ist, kommen wir auch nachts dafür. Der Einsatz unserer Mitarbeiter ist enorm, sie haben von sich aus auch Sachspenden gesammelt, um die Menschen hier zu unterstützen. Wir hatten einen jungen Mann hier aus Afghanistan, der hat uns geholfen, wo er konnte, aufgeräumt, Müll eingesammelt und so. Den wollten wir gerne beschäftigen – da sein Antragsverfahren aber noch nicht mal begonnen hat, durften wir ihm kein Arbeitsangebot machen.“

Wirtschaftsticker

● Die **Spectro Analytical Instruments GmbH**, Kleve, hat im August das 40 000. Spektrometer der Unternehmensgeschichte ausgeliefert. Empfänger war die SGS Germany GmbH, Hamburg.

● Der Lkw-Parkplatz in Hohenbudberg hat seinen Betrieb aufgenommen. Die rund 1400 Quadratmeter große Fläche bietet Platz für 50 Zugmaschinen. Die Investitionen werden von der **Duisburger Hafen AG** getragen.

● Der Mercedes-Händler **Herbrand GmbH**, Straelen, hat bei der Verleihung des Service Award auf der Internationalen Automobil-Ausstellung (IAA) in Frankfurt den dritten Platz in der Kategorie „Nutzfahrzeuge“ belegt. Verliehen wurde der Preis durch die Fachzeitschrift „kfz-betrieb“.

● Ein Projekt der **LED Linear GmbH**, Neukirchen-Vluyn, wurde mit dem „Prix Versailles Architecture Commerciale 2015“ ausgezeichnet. Die neue Fassade der Galerie Lafayette Centre Bourse in Marseille wurde mit einem Lichtband von LED Linear gestaltet.

● Der Weseler Hotel- und Gastronomieausstatter **Hantermann** firmiert unter dem Namen **Hantermann Deutschland GmbH & Co. KG**. Das Unternehmen möchte sich so für Märkte in Österreich, den Niederlanden und der Schweiz öffnen.

● Das Duisburger **Verlagshaus Wohlfarth**, zu dem auch der **Mercator-Verlag** gehört, hat den **Boss-Verlag** aus Kleve übernommen. Heinz Sack und seine Tochter Marie-Theres, die bisherigen Inhaber des Boss-Verlags, ziehen sich aus dem Verlagsgeschäft zurück.



Firmenjubiläen

125 Jahre

26. September: Carl Prinz GmbH & Co. KG, Jakobstraße 8, 47574 Goch

50 Jahre

4. Oktober: Kurt Schmidt KS Recycling GmbH & Co. KG, Raiffeisenstraße 38, 47665 Sonsbeck

25 Jahre

1. September: Wieland & Jarasch GmbH, Duisburger Straße 180, 47166 Duisburg

1. Oktober: HK Balkonbau GmbH, Am Alten Viehhof 19, 47138 Duisburg

1. Oktober: Taxi – Zentrale Duisburg – West GmbH, Friedrich-Ebert-Straße 181, 47226 Duisburg

1. Oktober: Kluitmann Industrietechnik Handelsgesellschaft mbH, Im Hammereisen 17 a, 47559 Kranenburg

Duisport empfangt drittgrößten Hafen der Welt

Chinesische Delegation aus Shenzhen interessiert an Logistkdrehscheibe Duisburg

Eine hochrangige Delegation der Yantian Port Group aus Shenzhen in China hat im August den Duisburger Hafen besucht. Ziel war es, sich ein eigenes Bild von der Logistkdrehscheibe Duisburger Hafen zu machen sowie Möglichkeiten für eine Zusammenarbeit zu prüfen. Aufmerksam geworden auf die Duisport-Gruppe war die Yantian Port Group durch das internationale Engagement der Duisburger Hafen AG in Asien sowie durch die regelmäßigen Zugverbindungen zwischen Duisburg und China.

„Wir haben konkrete Formen der Zusammenarbeit insbesondere zur Transportoptimierung im Perlfloss-Delta geprüft. Nun wollen wir diese im Rahmen von konkreten Projekten versuchen umzusetzen“, so Erich Staake, Vorstandsvorsitzender der Duisburger Hafen AG. Bereits Anfang des Jahres hatte eine Delegation des Duisburger Hafens während einer Asienreise den Hafen von Shenzhen besichtigt. Ausgangspunkt jenes Besuchs war eine Einladung der Yantian Port Group. Nun fand der Gegenbesuch in Duisburg statt.

Der Hafen von Shenzhen ist einer der größten Containerumschlagplätze der Welt und hat mittlerweile Platz drei vom Hafen Hongkong übernommen. Im Jahr 2014 wurden in Shenzhen über 24 Millionen Standardcontainer (TEU) umgeschlagen. Der größte Anteil hiervon fiel auf das Yantian International Container Terminal, bei dem mit rund 11,7 Millionen TEU acht Prozent mehr Container umgeschlagen wurden als im Jahr 2013. Betreiber des Terminals sind die Yantian Port Group sowie die Hutchison Port Holdings (HPH). Große relevante Unternehmensgruppen wie Hutchison oder DB Schenker haben bereits heute nennenswerte Aktivitäten in beiden Häfen. ●



Erich Staake, Vorstandsvorsitzender der Duisburger Hafen AG (3. v. l.), empfängt den Präsidenten der Yantian Port Group, Mr. Lin Bing (4. v. l.) samt hochrangiger Delegation der Yantian Port Group aus Shenzhen im Duisburger Hafen. Foto: Duisport

Erster 3D-Drucker für Fruchtgummi

Katjes entwickelt „Magic Candy Factory“

Der weltweit erste lebensmittelzertifizierte 3D-Drucker für Fruchtgummis der Katjes Fassin GmbH + Co. KG feierte im August sein Marktdebüt. Das Emmericher Unternehmen hatte sich Anfang des Jahres mit Melissa Snover zusammengetan und Katjes Fassin UK Ltd. mit Sitz in Birmingham gegründet. Snover war in den vergangenen Jahren mit der Firma FTF Sweets Ltd. bereits im Süßwarengeschäft erfolgreich.

Im Café Grün-Ohr in Berlin-Mitte konnten Besucher im August die ersten Fruchtgummis nach eigenen Wünschen kreieren. Der auf 3D-Technologie basierende Drucker benötigt ein bis fünf Minuten für den Druck eines zirka zehn Gramm schweren Fruchtgummis. Das System der Magic Candy Factory basiert auf dem Verfahren der FDM (Fused Deposition Modeling). Dabei wird eine Spezialmischung aus natürlichen Zutaten erwärmt und anschließend mittels einer geeigneten Düse aufgebracht, sodass unterschiedliche Formen und einzigartige Kombinationsmöglichkeiten entstehen.

Jede hergestellte Form wurde vom Katjes-Team mithilfe einer 3D-Modellierungssoftware entwickelt und anschließend in einen G-Code umgewandelt, der dem Drucker mitteilt, wo er die einzelnen Schichten mit welcher Geschwindigkeit und Häufigkeit auf-

bringen soll. Im Labor sind sieben unterschiedliche Farben von Gelb bis zu einem bunten Mix in Regenbogenfarben mit den dazugehörigen Geschmacksrichtungen entwickelt worden, die einzeln oder auch im Mix miteinander aufgetragen werden.

Katjes hat sich hohe Ziele gesetzt, denn das Unternehmen strebt ein deutliches Wachstum im globalen Segment „erlebbarer“ Süßwaren an. „Für die Süßwarenindustrie ist die Magic Candy Factory ein großer Innovationssprung, der nun jedem Konsumenten die Möglichkeit gibt, sein selbst kreiertes Fruchtgummi zu erhalten“, so Bastian Fassin, Managing Director der Katjes Fassin GmbH + Co. KG und Director von Katjes Fassin UK Ltd. ●



Foto: Katjes

DeltaPort begrüßt neues Unternehmen in Emmelsum

Stückgutspedition investiert 2,5 Millionen Euro in die Zukunft

Die Weseler Hafengruppe DeltaPort hat ein neues Mitglied in der Unternehmensfamilie, die sich rund um die Weseler Häfen angesiedelt hat. Anfang August nahm die Spedition Artur Möller GmbH und Co. KG, zuvor in der Nachbarstadt Dinslaken beheimatet, auf einer rund 30 000 Quadratmeter großen Fläche ihren Betrieb auf. Insgesamt wurden rund 2,5 Millionen Euro in die nagelneue Anlage investiert.

Geschäftsführer Veith Getzschmann ist mit der Entscheidung, an den DeltaPort-Hafen Emmelsum umzuziehen, rundum zufrieden: „Hier haben wir nicht nur die für unser Geschäft wichtige Nähe zum Wasser, hier haben wir auch alle Möglichkeiten, uns in den nächsten Jahren analog zur Geschäftsentwicklung auch räumlich angemessen zu entwickeln“. Die erworbene Fläche wird zurzeit erst zu knapp 50 Prozent genutzt.

Das 30 000 Quadratmeter große Gelände an der Böskenstrasse beherbergt eine nach den neuesten Erkenntnissen für einen zeitgemäßen Stückgutumschlag und eine flexible Lagerhaltung ausgestattete Lagerhalle von 3 000 Quadratmetern Fläche mit Umschlags- wie auch Lagerbereich. Hinzu kommt ein komplett aus Holz errichtetes Bürogebäude.

Das Unternehmen wurde 1950 gegründet und befasst sich mit der Stückgutlogistik. Mit sechs eigenen und einer ganzen Flotte von gecharterten Fahrzeugen betreibt Möller nicht nur bundesweit sondern auch über die Grenzen Deutschlands hinaus Lieferverkehre. Das Kerngebiet der Spedition umfasst einen Bereich von rund 250 Kilometern um Wesel, in dem Kunden bedient werden. 65 Beschäftigte – interne wie externe – befassen sich „mit allem, was man transportieren kann“.

Die Entscheidung für den neuen Standort am DeltaPort-Hafen Emmelsum fiel nicht zuletzt deshalb, weil die Spedition Möller mit dem Container-Handling ein wichtiges Standbein besitzt, das nicht nur vom Straßenverkehr sondern auch von Transporten über Wasser lebt. Die am „alten“ Standort aus Duisburg und Emmerich über die Straße angelieferten Container werden zukünftig, so plant Veith Getzschmann, direkt „über See“ kommen: Beispielsweise von Rotterdam über den Rhein und die Kaianlagen in Emmelsum auf kürzestem – und damit umweltverträglichsten – Weg zum neuen Möller-Standort am Hafen.

Am neuen Standort kann das Unternehmen seinen Kunden neben dem sogenannten „Container-Tracking“ – also der Verfolgung des Weges eines Containers via Elektronik – auch das komplette Container-Handling bieten. Somit steht auch die Be- und Entladung von Containern im Angebotsportfolio. 2014 konnte das Unternehmen bereits 380 Container abwickeln, dieses Jahr sollen es mit einer hohen Steigerungstendenz bereits 500 sein. ●



500 Quadratmeter Gesamtfläche: links der Ford Store mit anschließender Kundenlounge und Serviceannahme in der Bildmitte, rechts im Bild das neue Kia Autohaus.
3D-Modell: Lauff

Von der Schmiede zur Automeile

Die Lauff Automobil Gruppe investiert und erweitert in Moers

Das Traditionsautohaus Lauff baut seinen Hauptsitz am Schürmannshütt in Moers-Hülsdonk zu einer Automeile mit vier komplett getrennten Markenwelten aus. Die beiden geschäftsführenden Gesellschafter Susanne Lauff-Kirsten und Michael Kirsten beziffern die Gesamtinvestitionssumme mit rund drei Millionen Euro, durch die Erweiterung wird die 100-Mitarbeiter-Grenze geknackt. Die Wurzeln des Unternehmens, das 2014 einen Umsatz von 37 Millionen Euro erreichte, liegen in einer Schmiede in Duisburg-Homburg – und Elena Ford, Vizepräsidentin des Weltkonzerns und Ur-Enkelin des Konzerngründers Henry Ford, war auch schon da.

Die Unternehmenserweiterung um die Marke Kia und der Ausbau zum „Ford Store“ verwandelt das 20 000 Quadratmeter große Gelände in Moers derzeit in eine Großbaustelle – und das bei vollem Werkstatt- und Verkaufsbetrieb für die Marken Ford, Volvo und Land Rover. Darüber hinaus ist gerade ein Reifenlager für 1200 Kundenradsätze fertiggestellt geworden. In dieses Gebäude wurden auch eine neue Waschanlage und vor allem drei zusätzliche extra große Transporter-Werkstattarbeitsplätze integriert. Bereits im Frühjahr wurde der Land-Rover-Schauraum

sehr aufwendig nach neuester Marken-Cl umgebaut. Der Volvo-Schauraum wird 2016 modernisiert. Die beiden Geschäftsführer haben sich längst an die wöchentlichen Baubesprechungen mit den Architekten des Büro Bellinger gewöhnt. „Alles läuft nach Plan“, versichert Michael Kirsten, der als ausgebildeter Steuerberater ein besonderes Auge auf den Zeit- und Kostenplan hat.

Investor ist Vater beziehungsweise Schwiegervater Ulrich Lauff, der sich bereits vor Jahren aus dem operativen Geschäft zurückzog. Über drei Millionen Euro werden verbaut, damit wird der Betrieb fit gemacht für die nächsten Jahrzehnte. 1973 entstand das Ford-Autohaus, damals noch auf der grünen Wiese, 1999 wurde das Unternehmen um die Marken Volvo und Land Rover erweitert. Aber auch wenn Ulrich Lauff „nur“ noch als Investor auftritt: die Hingabe zur Kfz-Technik und seine Detailgenauigkeit sind immer noch zu spüren. „Viele der heutigen, von Ford mehrfach ausgezeichneten Werkstatt-Arbeitsprozesse sind immer noch die von Ulrich Lauff“, erklärt seine Tochter.

Susanne Lauff-Kirsten, 1998 zur besten Jungunternehmerin der Automobilhandelsbranche gewählt, stand nach erfolgreichem BWL-Studium der Weg ins Management von Mercedes Benz offen, aber sie entschied sich für das Familienunternehmen. Ihr Vater und ihr Großvater waren beide Obermeister ihrer Handwerksinnung, die Wurzeln des Unternehmens reichen zurück in



Die alte Schmiede mit Jakob Lauff (vorne rechts).

eine Schmiede in Duisburg-Homberg. Es existiert noch ein altes Foto, das Großvater Jakob Lauff als jungen Mann in der Schmiede zeigt – er schloss 1936 mit Ford einen Händlervvertrag, legte den Grundstein für das heutige Unternehmen. Mit der Erweiterung um die Marke Kia steigt 2016 die Mitarbeiterzahl um sechs Arbeitsplätze auf über 100 – inklusive des Standortes Geldern mit den dortigen Marken Ford, Volvo, Kia. 2014 lag der Umsatz bei 37 Millionen Euro, in 2016 wird durch den Start mit Kia jedoch eine deutliche Steigerung erwartet.

Mit dem Umbau wird das Moerser Autohaus aber auch zu einem von deutschlandweit 75 „Ford Stores“, dem Konzernsiegel für die höchste Qualitätsstufe. Vorgeschlagen von Ford Deutschland, genehmigt von Ford Europa, sind damit exklusive Ausstellungs- und Bezugsrechte verbunden: Wer beispielsweise den 421 PS starken Ford Mustang sehen und probefahren will, sollte sich auf den Weg nach Moers machen. Und wer den Mustang nicht kennt, dem sei der Film „Bullitt“ mit Steve McQueen und einer der legendärsten Verfolgungsjagden empfohlen, die Hollywood jemals gedreht hat.

Das „Store“-Konzept ist eine Strategie, die die Ford Motor Company mit ausgewählten Händlern weltweit umsetzt. Diese „Leuchtturm-Händler“ müssen nicht nur eindrucksvolle Autohäuser vorweisen. Die Standards für die Ausbildung der Mitarbeiter aller Abteilungen liegen nochmal höher als ohnehin schon, weiterhin ist grundsätzlich jeder Store ein sogenannter Gewerpartnerbetrieb sowie ein „Transit Center“ mit zusätzlichen Test- und Lagerwagen sowie Spezialarbeitsbühnen. In den Ford Stores soll der Kunde ein besonderes Kundenerlebnis haben: in dem komplett weißen Schauraum gibt es riesige Multimedia-Video-Wände, auf denen er sein Wunschauto selbst konfigurieren kann.

Die Ford-Konzernspitze überzeugte sich vor zwei Jahren persönlich, ob sich das Haus Lauff zum Store überhaupt eignet: Elena Ford, Ur-Enkelin des Konzerngründers Henry Ford, besuchte gemeinsam mit Ford-Managern aus den USA, aus Brasilien, Australien und Shanghai das Autohaus am Schürmannshütt. Bei einem europaweiten Händlertreffen habe die Vizepräsidentin des Weltkonzerns Susanne Lauff-Kirsten ein halbes Jahr zuvor erklärt: „Ich komm’ mal bei Dir vorbei“, was die Geschäftsführerin damals nicht glaubte. Doch im Juni 2013 stand die Vizepräsidentin eines



Das Autohaus im Jahr 1973.

Fotos: Lauff

Konzerns mit etwa 330 000 Mitarbeitern sowie Mutter von vier Kindern wirklich in Moers und begrüßte die Belegschaft ganz locker mit den Worten: „Hi, I’m Elena.“

Die Eröffnung des neuen Kia-Autohauses und des „Ford Store“ mit komplett neuem Ford-Service und Kundenlounge sollen planmäßig Ende Januar 2016 erfolgen. Aber dann, freuen sich Susanne Lauff-Kirsten und ihr Mann Michael Kirsten, ist es endlich geschafft: „Wir sind dann eine Automeile, auf der sich ein Besuch für den Privat- wie Geschäftskunden aufgrund der enormen Modellvielfalt immer lohnt.“ ● hr



V. l.: Wolfgang Kopplin, Geschäftsführer Ford Deutschland, Susanne Lauff-Kirsten, Ulrich Lauff, Elena Ford und Michael Kirsten.

Klößner-Produkte online verfügbar

Digitalisierung eröffnet neue Vermarktungsmöglichkeiten

Über eine Kooperation mit dem Berliner Onlinefachhändler Contorion steigt die Klößner & Co SE, Duisburg, in das Geschäft mit Handwerkern und Privatkunden über das Internet ein. Ab sofort sind mehr als 900 verschiedene Klößner-Produkte wie Bleche, Rohre und Profile ohne Mindestbestellwert online verfügbar. Um die Produkte passgenau für Handwerker und Privatkunden anbieten zu können, wurde eine spezielle Bearbeitungs- und Versandinfrastruktur aufgebaut.

Eine Erweiterung des über Contorion angebotenen Artikelsortiments sowie die Erschließung weiterer Internet-Vertriebskanäle im Rahmen einer Multi-Channel-Strategie sind im weiteren Jahresverlauf vorgesehen. Gisbert Rühl, Vorstandsvorsitzender der Klößner & Co SE: „Die Digitalisierung eröffnet uns völlig neue Vermarktungsmöglichkeiten. Hierzu gehört auch der wirtschaftliche Vertrieb von



Foto: Klößner & Co SE

Kleinmengen über das Internet.“ Die Zusammenarbeit mit einem innovativen Onlinefachhändler wie Contorion bietet den optimalen Einstieg in diesen Markt, in dem sich deutlich höhere Margen erzielen ließen als in der traditionellen Stahldistribution. ●

Windpark-Bau der Enni wird durch Flugroboter dokumentiert

Moerser Firma Jalasca macht 3D-Vermessung



Foto: Jalasca

Im Dreieck Rheinberger Straße, Verbandstraße und der A 42 in Moers-Repelen errichtet die Enni Energie & Umwelt Niederrhein einen Windpark mit zwei 146 Meter hohen Windrädern. In den kommenden 20 Jahren sollen dort mehr als acht Millionen Kilowattstunden Ökostrom für rund 2 400 Haushalte gewonnen werden. Seit den Sommerferien laufen die Bauarbeiten, im Dezember dieses Jahres sollen die Windanlagen in Betrieb genommen werden. Begleitet wird der Neubau des Windparks von der Moerser Firma Jalasca: Die Spezialisten für 3D-Vermessung und Luftbildaufnahmen erhielten den Auftrag, den Neubau des Windparks Repelen mit einem Flugroboter in fünf Bauabschnitten zu dokumentieren.

Mit immer häufiger werdenden Flugambitionen von Amateuren hat das Projekt in Moers nichts zu tun: „Wir unterstützen Fachplaner verschiedener Fachrichtungen sowie Archäologen und Wissenschaftler durch die effiziente und berührungslose Objektvermessung mit unseren 3D-Laserscannern. Durch den Einsatz intelligenter Flugroboter eröffnen wir unseren Kunden neue

Möglichkeiten der Fotografie und Videoproduktion“, so Jalasca-Geschäftsführer Klaus Jaeger. Branchenübergreifend setzen die Moerser die Technik auch zur Erstellung von photogrammetrischen Auswertungen, Inspektionen, Bauanalysen, Dokumentationen sowie zur Erstellung hochgenauer 3D-Geländemodelle ein. Ein weiterer Bereich sind hochauflösende und bei Bedarf auch interaktive 360°-Kugelpanoramen, die aus bis zu 100 Metern Höhe beeindruckende Perspektiven liefern.

Der professionelle Flugroboter und eine mit 36 Millionen Pixeln hochauflösende Digitalkamera - insgesamt eine deutlich fünfstellige Investition in das neue Geschäft - liefern gestochen scharfe Bilder. „Jeder Flug, der von einem gewerblichen Anbieter unternommen wird, muss exakt dokumentiert werden, es ist nicht damit getan, mal eben das Gerät in den Himmel zu schießen“, macht Jaeger deutlich. Spezielle ICAO-Karten informieren im Detail darüber, ob und in welcher Höhe überhaupt Fluggeräte zum Einsatz kommen können. Klärungsbedarf sieht Jaeger vor allem in der rechtlichen Behandlung der neuen Technologie. Der Unternehmer hat vor Aufnahme des Geschäftsbetriebs alle Aspekte eines eigens beauftragten Gutachtens berücksichtigt, um für alle Eventualitäten gerüstet zu sein. „Dabei spielen Themen wie Versicherung, Haftung oder auch die Wahrung der Persönlichkeitsrechte eine große Rolle“, erklärt er.

Die Piloten bleiben diskret im Hintergrund und steuern den Flugroboter sowie das jeweilige Kamerasystem getrennt voneinander. Die Kontrolle der Flugroute sowie der Luftbildaufnahmen erfolgt direkt vom Boden auf einem Monitor der Bodenstation. Sie haben darüber hinaus die Möglichkeit mit einer Videobrille live die Sicht der Kamera mit zu verfolgen. Nach Bedarf kann der Flugroboter auch eine einprogrammierte Route abfliegen. Fotos vom Baufortschritt in Repelen gibt es künftig in Zusammenarbeit mit der Enni auch im Internet zu sehen. ● DD



Neuer Ausbildungsberuf Kaufmann/-frau für Büromanagement

Erste Prüfung durchgeführt

Am 1. und 2. Oktober war es soweit: In dem neuen Ausbildungsberuf „Kaufmann/-frau für Büromanagement“ legten erstmals 42 Auszubildende und Umschüler aus dem Bezirk der Niederrheinischen IHK den ersten Teil der gestreckten Abschlussprüfung ab.

Der neue Ausbildungsberuf startete zum 1. August 2014. Aktuell sind 325 Ausbildungsverhältnisse im ersten Ausbildungsjahr und 319 Ausbildungsverhältnisse im zweiten Ausbildungsjahr bei der Niederrheinischen IHK registriert.

Da sich das typische Aufgabenfeld einer Bürofachkraft in den letzten Jahren im Zuge moderner Computer- beziehungsweise Internettechnik stark geändert hat, musste die berufliche Qualifizierung dem Anforderungsprofil entsprechend angepasst werden. Dazu wurden die drei Berufsbilder Bürokaufmann/-frau, Kaufmann/-frau für Bürokommunikation und Fachangestellte/-r für Bürokommunikation (öffentlicher Dienst) zusammengeführt und „modernisiert“.

Ein großes Plus der neuen dreijährigen Ausbildung: Es können individuelle Schwerpunkte gewählt werden, die sich von den ausbildenden Betrieben deutlich einfacher in den Ausbildungsverlauf integrieren lassen. Hierfür stehen insgesamt zehn Wahlqualifikationsbausteine zur Verfügung, aus denen jeweils zwei mit einem zeitlichen Volumen von je fünf Monaten fester Bestandteil des Ausbildungsplanes werden. Ein zusätzlicher Wahlqualifikationsbaustein kann im Rahmen der Abschlussprüfung als sogenannte Zusatzqualifikation geprüft und durch ein separates Zeugnis bescheinigt werden. Das ist vor allem für besonders leistungsstarke Auszubildende interessant.

Prüfungsablauf

Auch hinsichtlich der Prüfungsstruktur sowie deren Inhalt gibt es Änderungen. So wird beispielsweise die Abschlussprüfung in Form der sogenannten gestreckten Abschlussprüfung in zwei separaten Teilen durchgeführt. Diese Prüfungsform wird bereits erfolgreich im Ausbildungsberuf Kaufmann/-frau im Einzelhandel sowie in verschiedenen technischen Berufsbildern eingesetzt. Bei der gestreckten Abschlussprüfung ist laut Ausbildungsordnung zu beachten, dass der erste Teil zur Mitte des zweiten Ausbildungsjahres durchgeführt werden sollte.

Prüfungsinhalte

Im ersten Teil der Abschlussprüfung werden die Ausbildungsinhalte der ersten 15 Monate der Berufsausbildung mit besonderem Fokus auf das informationstechnische Büromanagement geprüft. Hierzu gehören die Bereiche Informationsmanagement, Informationsverarbeitung, Bürowirtschaftliche Abläufe sowie Koordinations- und Organisationsaufgaben. Die Prüflinge werden computergestützt mit einer Zeitvorgabe von 120 Minuten geprüft.

Im zweiten Teil der gestreckten Abschlussprüfung werden die schriftlichen Prüfungsbereiche Kundenbeziehungsprozesse mit einer Bearbeitungszeit von 150 Minuten und Wirtschafts- und Sozialkunde mit 60 Minuten abgelegt. Zudem werden mit dem „Fallbezogenen Fachgespräch“ Sachverhalte auf der Grundlage einer durchgeführten oder fiktiven berufstypischen Aufgabe in den Fokus der Prüfung gerückt. Grundlage für das Fachgespräch ist eine der beiden festgelegten Wahlqualifikationen.

Unterlagen zur Prüfungsvorbereitung

Damit Ausbildungsbetriebe und Auszubildende sicherer die Ausbildung und Prüfung absolvieren können, hat die Aufgabenstelle für kaufmännische Abschluss- und Zwischenprüfungen (AkA) einen schriftlichen Prüfungskatalog mit Informationen zusammengestellt. Der Katalog ist über den U-

Form-Verlag, Solingen, erhältlich. Weitere Details unter www.u-form-shop.de

Ebenfalls hilfreich sind die von der AkA zusammengestellten Musteraufgaben, die von den zuständigen Fachausschüssen entwickelt wurden. Der Prüfungsbereich des ersten Teiles der Abschlussprüfung, informationstechnisches Büromanagement, sowie einige Prüfungsbereiche des zweiten Teiles werden in den Musteraufgaben berücksichtigt. Diese Aufgaben können ebenfalls über den U-Form-Verlag bezogen werden.

Ortsnahe Beschulung

Eine ortsnahe Beschulung ist im IHK-Bezirk möglich und findet an folgenden Berufsschulen statt:

- Kaufm. Berufskolleg Duisburg-Mitte, Carstanjenstraße 10, 47057 Duisburg
- Kaufm. Berufskolleg Walther Rathenau, Walther-Rathenau-Straße 10, 47166 Duisburg
- Willy-Brandt-Berufskolleg, Krefelder Straße 92, 47226 Duisburg
- Berufskolleg Dinslaken, Konrad-Adenauer-Straße 49, 46535 Dinslaken
- Berufskolleg des Kreises Wesel in Wesel, Hamminkelner Landstraße 38 b, 46483 Wesel
- Berufskolleg des Kreises Kleve in Geldern, Ostwall 16, 47608 Geldern
- Berufskolleg des Kreises Kleve in Goch, Jakobstraße 9, 47574 Goch
- Mercator Berufskolleg, An der Berufsschule 3, 47441 Moers



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 für Prüfungsfragen:
Gabriele Gehrhardt, Telefon 0203 2821-206, E-Mail gehrhardt@niederrhein.ihk.de



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 seit der Juli/August-Ausgabe die Mitglieder vor, die dem Gremium in der letzten Vollversammlungsperiode noch nicht angehörten.



Manfred Bergsch, Jahrgang 1954, ist Geschäftsführer der Spectro Analytical Instruments GmbH, Kleve. Der ausgebildete Radio- und Fernstechniker arbeitete zunächst als Servicetechniker und war dann in diesem Unternehmen im In- und Ausland in Führungspositionen tätig. Seine heutige Position hat er seit 2006 inne.



Thomas Diederichs, Diplom-Bankbetriebswirt, Jahrgang 1965, ist Vorstandssprecher der Volksbank Rhein-Ruhr eG, Duisburg. Der

gelernte Bankkaufmann war in mehreren großen Banken, unter anderem der Deutschen Bank AG und der Commerzbank AG, tätig, bevor er Mitte 2010 Vorstandsmitglied der Volksbank Rhein-Ruhr eG wurde. Drei Jahre später erhielt er seine heutige Funktion als Sprecher des Vorstandes. Diederichs ist außerdem im IHK-Finanzausschuss aktiv.



Klaus-Peter Ehrlich-Schnelting, Diplomingenieur, Jahrgang 1963, ist Gründer und Geschäftsführer der RES Group GmbH, Moers. Seiner handwerklichen Ausbildung folgten ein berufsbegleitendes technisches Studium sowie Zusatzstudien in den Bereichen technischer Umweltschutz und Qualitätsmanagement.



Astrid Vogell, Diplom-Betriebswirtin, Jahrgang 1969, leitet die Filiale der Galeria Kaufhof GmbH in Kleve. Nach ihren ersten Berufsjahren bei C&A in Düsseldorf, Chemnitz und Frankfurt am Main studierte die gelern-

te Einzelhandelskauffrau an der Fachhochschule Düsseldorf Betriebswirtschaft und trat dann in die damalige Kaufhof Warenhaus AG, Köln, ein. Dort war sie in verschiedenen Führungspositionen der Hauptverwaltung und Filialen tätig, leitete zuletzt die Weseler Filiale der heutigen Galeria Kaufhof GmbH und aktuell die Filiale in Kleve. Bei der IHK ist Vogell in Prüfungsausschüssen sowie im Handelsausschuss aktiv.



Marcus A. Ketter, Jahrgang 1968, ist Finanzvorstand der Klöckner & Co SE, Duisburg. Nach dem Volkswirtschaftsstudium in München begann er seine berufliche Laufbahn bei der Steag AG, bevor er zum weiteren Studium in die USA ging. Leitenden Funktionen in verschiedenen Unternehmen in den USA folgten Führungspositionen im ThyssenKrupp-Konzern. Anschließend war er im Vorstand der Schuler AG tätig, bevor er Anfang 2013 in seine aktuelle Position wechselte. Bei der IHK ist Ketter im Finanzausschuss und im Industrieausschuss aktiv.



Herbert Tripp, Diplom-Ingenieur (FH) Chemieingenieurwesen, Jahrgang 1957, ist Geschäftsführer der Kao Chemicals GmbH, Emmerich am Rhein. Nach dem Studium war er für die Cerestar Deutschland GmbH im Bereich Forschung und Entwicklung tätig, bevor er 1987 zur Kao Chemicals wechselte, bei der er seit 2006 Geschäftsführer ist. Bei der IHK ist er Mitglied im Industrieausschuss.



IHK-Service PLUS

Arbeitnehmerdatenschutz



Foto: Thinkstock.com/scyther5

IHK-Service PLUS

Arbeitnehmerdatenschutz im Betrieb

Worauf Unternehmen achten sollten

Arbeitgeber müssen mit den Daten ihrer Mitarbeiter sorgfältig umgehen. Bei Rechtsverstößen drohen hohe Bußgelder und Schadensersatzklagen. Der richtige Umgang mit dem Thema ist also für Unternehmen wichtig. Doch was ist im Einzelnen erlaubt und wo liegen die Grenzen?

Rechtlicher Hintergrund

Ein Unternehmen kann die Daten seiner Mitarbeiter aufgrund der folgenden Bestimmungen nutzen:

- Bundesdatenschutzgesetz,
- spezielles Datenschutzgesetz (zum Beispiel Bildschirmarbeitsverordnung),
- Betriebsvereinbarung.

Die genannten Regelungen haben jedoch eine Gemeinsamkeit: Sie erlauben die Datennutzung nur in engen Grenzen. Außerdem ist die Rechtslage in vielen Fällen nicht klar. So darf der Arbeitgeber zum Beispiel Angaben des Arbeitnehmers „zum Zweck des Beschäftigungsverhältnisses“ verarbeiten. Wo hier die Grenzen verlaufen, wird jedoch durch die Gerichte unterschiedlich beantwortet.

Einwilligung des Arbeitnehmers als Alternative?

Möchte ein Unternehmen auf Nummer sicher gehen, sollte es für die beabsichtigte Datennutzung eine Einwilligung seines Arbeitnehmers einholen. Aber aufgepasst: Der Mitarbeiter muss „freiwillig“ zustimmen. Das klingt unproblematisch, bringt aber in der Praxis oft Schwierigkeiten mit sich. Denn Angestellte sind weisungsabhängig und deshalb aus Sicht vieler Gerichte besonders schutzbedürftig.

Klarstellung durch das Bundesarbeitsgericht

Eine Entscheidung des Bundesarbeitsgerichtes hat nun für mehr Rechtssicherheit gesorgt (Az.: 8 AZR 1010/13). Im konkreten Fall

filmte ein Arbeitgeber seine Arbeitnehmer, nachdem er entsprechende Unterschriften eingeholt hatte. Die Aufnahmen dienten der Öffentlichkeitsarbeit des Unternehmens. Das Gericht wies die hiergegen gerichtete Klage eines Mitarbeiters ab und stellte fest, dass die Einwilligung freiwillig und damit wirksam war.

Anforderungen an eine rechtssichere Einwilligung

Unternehmen sollten bei der Einholung einer Einwilligung ihrer Mitarbeiter in jedem Fall Folgendes beachten:

- Die Einwilligung sollte schriftlich erfolgen.
- Wird die Einwilligung zusammen mit anderen Erklärungen erteilt, muss sie optisch hervorgehoben werden.
- Arbeitnehmer müssen im Vorfeld umfassend über die Datennutzung informiert werden.
- Eine Einwilligung muss verständlich und so bestimmt wie möglich gefasst werden.
- Werden sensible Daten (zum Beispiel Gesundheitsangaben) erhoben, muss sich die Einwilligung ausdrücklich auf diese beziehen.
- Die Einwilligung muss frei widerruflich sein.

Fazit

Möchten Unternehmen die Daten ihrer Mitarbeiter rechtssicher nutzen, sollten sie vorab eine entsprechende Einwilligung einholen. Dabei müssen zahlreiche Vorgaben beachtet werden. Arbeitgeber sollten sich also bereits bei der Gestaltung einer Einwilligungserklärung gut informieren. Erste Anlaufstelle bei allgemeinen Fragen zum Thema Datenschutz ist die IHK.

IHK-Infobox

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





Wie kommen Innovationen in Unternehmen?

Die wichtigsten Checkpunkte auf dem Weg von der Idee zum Markterfolg

Kreative Freiräume für phantasievolle Ideen gilt es mit Disziplin und knallhartem Kosten-Nutzen-Kalkül zu kombinieren. Auf dem Weg von der Idee zur Markteinführung sind unterschiedliche Methoden erforderlich, damit einerseits kreative Prozesse oder „verrückte Ideen“ nicht zu früh abgeblockt und andererseits Projekte mit wenig Erfolgsaussichten rechtzeitig beendet werden. Klare Strukturen und systematische Prozesse sorgen dafür, dass Innovationserfolg kein Zufall ist.

Foto: Thinkstock.com/phototechno

Innovationen sind Antworten auf die Frage, mit welchen neuen Produkten, Dienstleistungen und Kompetenzen in der Zukunft Gewinne erzielt werden. Diese Frage immer wieder zu stellen, ist Führungsaufgabe. Die Antworten kommen je nach Unternehmenstyp

- vom Unternehmer selbst, auf dessen kreativen Ideen das Unternehmen häufig gründet,
- von findigen Teams oder Einzelpersonen aus den verschiedenen Fachbereichen. Diese verfügen oft über Tüftlergeist und sind besonders technikaffin, oder sie stehen in sehr engem Kontakt mit Kunden und dem Geschehen am Markt,
- von speziellen Abteilungen, die sich mit Aufgaben im Bereich Forschung und Entwicklung befassen, meist auch in der Zuständigkeit für gewerbliche Schutzrechte. In größeren Konzernen haben diese Einheiten zuweilen den Status eines eigenen Instituts.

In allen Varianten profitieren Unternehmen von einem systematischen Innovationsmanagement: Unternehmerische Intuition und Wagemut sind zwar unersetzbar – um alle Chancen für Innovationserfolge optimal zu nutzen, gilt es dennoch, den gesamten Innovationsprozess von der Ideengewinnung über die -bewertung und -auswahl bis zur Umsetzung und Markteinführung ganzheitlich und in sich schlüssig zu gestalten. Wie macht man das?

Typische Stationen auf dem Weg zur Innovation

Mit dem Begriff „Stage-Gate-Prozess“ bezeichnet man die typischen Phasen und Meilensteine auf dem Weg von der Idee bis zum erfolgreich vermarkteten innovativen Produkt. Die konkreten Ausformungen sind für jedes Unternehmen anders, die grundlegende Struktur ist überall ähnlich:

Ideenfindung ⇨ **Konzeptausarbeitung** ⇨ **Projektausarbeitung**
⇨ **Prototypenentwicklung** ⇨ **Serientypenentwicklung**

Am Ende der Schritte 1 bis 5 steht jeweils eine Bewertung, nach Schritt 6 eine Projektrückschau. An jedem Bewertungsschritt („Gate“) muss es möglich sein, die Weiterverfolgung der Idee zu stoppen. In der Praxis vieler Unternehmen fallen die Schritte Konzept- und Projektausarbeitung ebenso zusammen wie mit dem Beginn der Serientypenentwicklung oft bereits die Entscheidung zur Markteinführung gefällt ist.

Für diesen Prozess sind verschiedene Ausformungen erforderlich, je nachdem ob es sich um Produktpflege (Verbesserungen, Varianten), Routine-Innovationen („normale“ Messe-Neuheiten, neue Kundenwünsche zu bestehenden Produkten), Radikal-Innovationen (völlig neue Produkte oder Technologien) oder die Entwicklung eines neuen Geschäftsfeldes handelt. Bei „kleineren“ Innovationen (Produktpflege, Routine-Innovationen) sind verkürzte Prozesse und Checklisten angemessen.

Ideen werden in **Phase 1** zum Beispiel per „**Formblatt Produktidee**“ dokumentiert und gesammelt. Aufbau und Pflege eines strukturierter Ideenpools werden allerdings häufig vernachlässigt – dabei ließe sich mit geeigneten Ordnerstrukturen, Excel-Dateien oder Datenbanksystemen ein echter Mehrwert erzielen.

In den **Phasen 2 und 3** geht es darum, **Anforderungsprofile oder Projektstudien** zu erstellen und gegebenenfalls zu Lastenheften, Projektplänen oder bei komplexen Themen zu Businessplänen auszuarbeiten.

In **Phase 4** beginnt die **konkrete Entwicklung**, oft auf der Basis eines Pflichtenhefts. Innovationsmanagement bedeutet hier im wesentlichen Projektmanagement, das in vielen Unternehmen auch softwaretechnisch abgebildet wird. Am Ende stehen ein Prototyp, eine Vorserie oder (bei Dienstleistungen, sonstigen Kompetenzen) ein Pilotmodell, an dem Erprobungen durchgeführt werden.

Vor dem Übergang in die **Phasen 5 und 6** kann je nach Branche ein „**Design Freeze**“ sinnvoll sein, etwa wenn spätere Änderungen am Produkt- oder Produktionskonzept zu erheblichen Verteuerungen (zum Beispiel im Werkzeugbau) oder Verzögerungen (time-to-market) führen würden.



Es hat sich bewährt, neue Produkte bei der Markteinführung auf eine „Watch-List“ zu setzen, um zu überprüfen, inwieweit sich die Erwartungen des Vertriebs bezüglich Mengen und Umsatz erfüllen. Ebenso muss verfolgt werden, ob sich der durch die Innovation bewirkte Produktnutzen tatsächlich monetär auszahlt.

Wie werden Ideen generiert ? 15 Tipps

Woher Ideen nehmen und nicht stehlen? – Die folgende Liste gibt Anregungen, die Sie auf Anwendbarkeit im eigenen Unternehmen prüfen und anpassen können:

Geben Sie Orientierung durch Aussagen zu „strategischen Suchfeldern“:

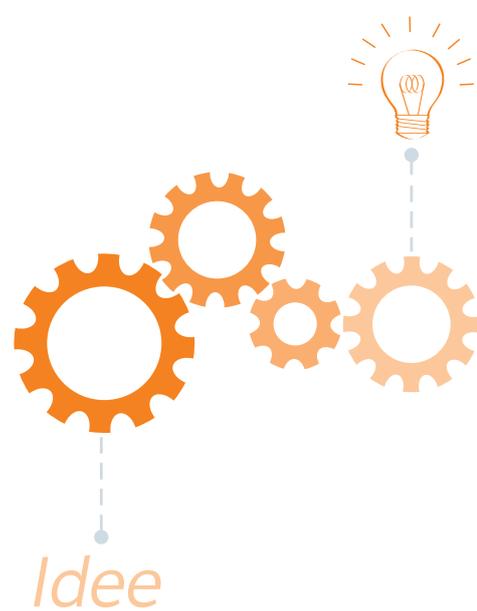
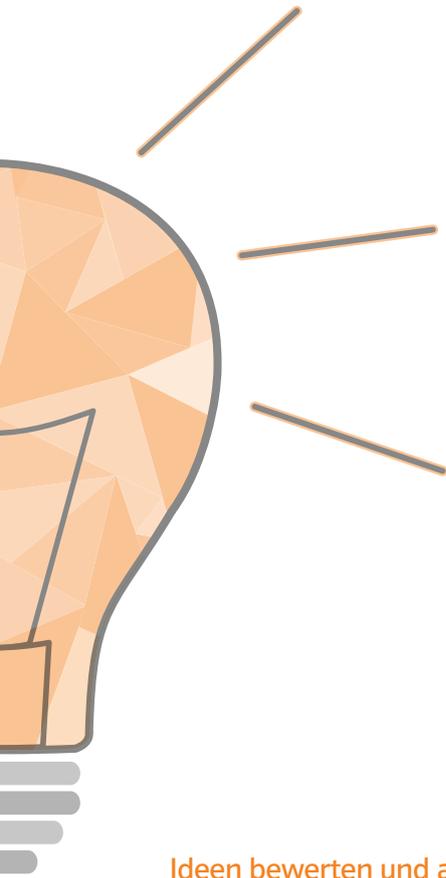
- Leiten Sie aus der Unternehmenspolitik und -strategie Konsequenzen für thematische Ausrichtungen benötigter Innovationen ab.
- Analysieren Sie Konsequenzen der sogenannten Megatrends für Ihr Geschäft (zum Beispiel Demografie, Globalisierung, Digitalisierung, Ressourcenknappheit, Klimawandel).

Sorgen Sie für Inspiration und Impulse durch systematischen „Blick über den Tellerrand“:

- Veranstalten Sie für Mitarbeiter mit innovationsrelevanten Tätigkeiten interne Vortragsveranstaltungen mit externen Referenten.
- Holen Sie sich Input von Wettbewerbern, zum Beispiel bei Messebesuchen oder durch Zerlegung von Konkurrenzprodukten.
- Führen Sie Anwendertreffen durch, um Kunden bei der Nutzung Ihrer Produkte zu beobachten.
- Lassen Sie Ihre Konstrukteure und Entwickler Besuche bei Kunden machen, führen Sie Vor-Ort-Workshops beim Kunden durch.
- Behandeln Sie Anfragen von Kunden nicht als lästige Sonderwünsche, sondern als Anstoß für Neuentwicklungen.
- Nutzen Sie das Internet und Trenddatenbanken um Informationen zu bestimmten Begriffen/Themen zu erhalten (etwa über RSS-Feeds, Alert-Dienste) – zusätzlich zur Auswertung von Zeitschriften, Branchenberichten usw.
- Beziehen Sie über das Internet Externe mit ein – etwa in geschlossenen Nutzergruppen (beispielsweise zur Anbindung von „Trusted Networks“ in Innovationsforen, oder für Onlinekundenbefragungen); im Rahmen von Branchenportalen oder Social Media auch für weitere Kreise; bis hin zur Nutzung von „Open Innovation“.
- Machen Sie Ausflüge in junge Szenen und Märkte, besuchen Sie Start-up-Unternehmen und „Bastler“.
- Verfolgen Sie auch derzeit unrealistische Ideen mit begrenztem Aufwand weiter (zum Beispiel Recherchen, Scouting).

Organisieren Sie die aktive Entwicklung und Sammlung von Ideen:

- Veranstalten Sie professionell moderierte Kreativ-Workshops – am besten in originellen Räumlichkeiten und unter Einbeziehung von externen Teilnehmern (zum Beispiel Kunden, Händler, Produkthanwender).
- Wenden Sie gezielt Kreativitätstechniken an (zum Beispiel WOIS, TRIZ, Osborne, Walt-Disney-Methode).
- Führen Sie Ideenkampagnen durch, indem Sie Mitarbeiter, gegebenenfalls auch Externe, innerhalb eines festgelegten Zeitraums zum Einreichen von Ideen zu einem konkreten Thema auffordern (etwa im Rahmen eines Ideenmanagements/Vorschlagswesens).
- Verankern Sie den Punkt „Ideen für Innovationen“ in den Strukturen von Vorgabedokumenten (beispielsweise Protokolle, Vertriebs-, Vertreter-, Service-, Montage-, Messeberichte).
- Kooperieren Sie mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen – etwa zur Bearbeitung von Entwicklungsvorhaben oder Marktanalysen in Diplom-/Bachelorarbeiten; oder zur Nutzung von Infrastruktur und Kompetenzen, die Sie nicht vorhalten können.



Ideen bewerten und auswählen

Gegenüber zu vielen Ideen nicht rechtzeitig „nein“ zu sagen, kann ebenso zu Problemen führen, wie zu wenige Ideen zur Auswahl zu haben. Zu jedem Meilenstein werden daher Checklisten mit Bewertungskriterien und explizite Abbruchkriterien benötigt. Für die Durchführung der Bewertungen sind zuständige Gremien zu benennen (zum Beispiel Innovationsausschuss, Arbeitsgruppen), in denen alle relevanten Abteilungen vertreten sind. Finale Entscheidungen und Freigaben liegen (insbesondere bei komplexen Vorhaben) oft bei der Geschäftsleitung.

Typische Checkpunkte nach den Phasen 1 und 2 sind:

Kriterien für die „interne Attraktivität“:

- Passung zur Unternehmensstrategie
- Machbarkeit (technisch, organisatorisch, regulatorisch)
- Ressourcenbedarf und -verfügbarkeit (Maschinen, Manpower, Know-how – intern vorhanden oder extern sinnvoll hinzuziehen), Investitionsbedarf
- Time to Market, Realisierungsdauer
- Wirtschaftlichkeit, Return on Investment, Net-Present-Value (Amortisationszeit, Wertschöpfung, Gewinnmarge, Beitrag zur Auslastung der Produktionskapazitäten)

Kriterien für die „äußere Attraktivität“:

- Markt- und Absatzchancen: (eventuell konkret signalisierter) Kundenwunsch oder -bedarf, Marktvolumen / Markttrends, Absatzpotenzial / Absatzprognose
- Wettbewerbssituation: Preisvorteil, Alleinstellung / Differenzierungsvorteil, Neuheit, Patentierbarkeit

Diese Kriterien können nach Phase 1 relativ schnell mit einfachen Systemen „abgeklopft“ werden (zum Beispiel Bewertung mit „-1/+1“, „-2 bis +2“). Nach Phase 2 sollten diese Einschätzungen mit belastbaren Daten hinterlegt werden.

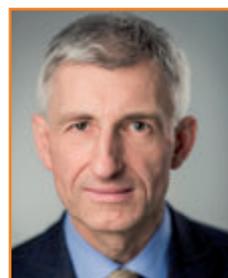
Typische Instrumente nach den Phasen 3 und 4 sind Machbarkeitsanalysen, Markt- und Wettbewerbsanalysen, Potenzialanalysen, SWOT-Analysen (Stärken / Schwächen / Risiken / Chancen) sowie Befragungen bei Kunden, Marktteilnehmern, Partnern. Bewertungssysteme, Studien und Analysen sind wichtige Hilfsmittel – letztlich zählen aber auch der „Glaube des Unternehmers an die Idee“, und die Leidenschaft, eine Idee umsetzen zu wollen.

Erfolgsfaktoren

- ✓ Unternehmenskultur, die offen für Abwegiges, Beiläufiges, Zufälliges ist.
- ✓ Unternehmensstrategie, aus der sich Ziele und Suchfelder ergeben.
- ✓ Prozessbeschreibung, die den Weg der Idee zur Markteinführung praxisgerecht unterstützt.
- ✓ Geregelt personelle und finanzielle Spiel- und Freiräume, die gern genutzt werden.

Fördermöglichkeiten – zwei Beispiele

- „Innovationsgutschein NRW“ mit Fördergeld bis 15 000 Euro (Summe für Beratungs- plus Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten durch Hochschulen und Forschungseinrichtungen)
- „Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand – ZIM“ mit Fördergeld bis 177 000 Euro (Summe für Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten plus Tätigkeiten zur Markteinführung der Ergebnisse) ●



Dr. Hartmut Neckel ist Gründer und Inhaber der Unternehmensberatung Dr. Neckel, Bonn. Er verfügt über 20 Jahre Erfahrung als Unternehmensberater, Coach, Moderator und Trainer. Kernkompetenzen liegen in den Bereichen Personal- und Organisationsentwicklung sowie Ideen- und Innovationsmanagement.



Neues aus den Hochschulen

5G-Mobilfunknetze: UDE-Forscher entwickeln die Zukunft der mobilen Kommunikation

Die fünfte Generation der künftigen Mobilfunknetze nimmt Gestalt an: 5G PPP ist eine öffentlich-industriell getragene Initiative, die die Architekturen und Standards für die Kommunikationsinfrastrukturen des kommenden Jahrzehnts liefert. Diese neuartigen Technologien sollen unter anderem in Verkehr, Bildung oder Unterhaltung und Medien eingesetzt werden. Im Projekt „Coherent“, in dem auch die Universität Duisburg-Essen (UDE) forscht, entstehen standardisierte, technische Rahmenbedingungen für 5G-Netze. Das Ziel ist es, verschiedenartige Funknetze wie LTE und WiFi standardübergreifend sowie effizient zu kontrollieren und die Ressourcen zu verwalten. So können Betreiber ihre Netze flexibel und kostengünstig an den Bedarf der Mobilfunkteilnehmer anpassen. Die UDE-Wissenschaftler des Fachgebiets Digitale Signalverarbeitung erarbeiten hierzu Messverfahren, um den aktuellen Zustand innerhalb ei-

ner Funkzelle zu beschreiben. Zusätzlich werden neue Verfahren zur robusten Funkabdeckung entwickelt. Die ersten 5G-Netze könnten ab 2020 marktreif sein und haben neben einer deutlich größeren Kapazität weitere Vorteile wie extrem verlässliche Verbindungen und eine beeindruckend schnelle Datenübertragung.

UDE-Forscher suchen nach neuen Materialien für Kühlschränke und Klimaanlage

Mehr als eine Million Euro fließen demnächst in Forschungsprojekte an der Universität Duisburg-Essen (UDE), um die Nutzung von Festkörpern zur Kühlung zu untersuchen. Physiker und Ingenieurwissenschaftler der Universität eint die Arbeit an einem besonderen Thema: Neuartige Materialien für Kühlschränke und Klimaanlage. Die bisherigen Systeme schädigen die Umwelt oder verbrauchen viel Strom. Alternativen bieten magnetische oder elektrisch polarisierte Festkörper, sogenannte ferroische Materialien. Klimaschädliche oder brennbare Gase

werden hier nicht benötigt, und die Systeme sind effektiver. Dabei wird ausgenutzt, dass sich die magnetische beziehungsweise elektrische Ordnung an Phasenübergängen ändert. Ähnliche Phasenübergänge spielen auch im Alltag beim Schwitzen eine wichtige Rolle: Der Körper kühlt ab, wenn Flüssigkeit verdunstet. Das beteiligte Center for Nanointegration (Cenide) der UDE kann nun bei diesem wichtigen Thema die technische Entwicklung international mitbestimmen.

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, E-Mail info@foerderverein-hrw.de, Telefon 02821 997542. Ansprechpartner der Duisburger Universitätsgesellschaft (D.U.G.): Claus-Robert Witte, E-Mail dug@uni-due.de, Telefon 0203 379-4409.

Statusinformationen für Versicherungsvermittler

Versicherungsvermittler und -berater müssen ihren Kunden beim ersten Geschäftskontakt zahlreiche statusbezogene Informationen in Textform mitteilen. Dazu zählen auch Anschrift, Telefonnummer und Internetadresse des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK). Denn der DIHK führt für alle IHKs zentral das Vermittlerregister. Seit Anfang August existiert folgende neue Telefonnummer: 0180 6005850 (bisläng 0180 5005850). Versicherungsvermittler und -berater müssen deshalb ihre Statusinformationen anpassen. Die neuen Angaben lauten wie folgt: Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) e. V., Breite Straße 29, 10178 Berlin, Telefon 0180 600 58 50 (Festnetzpreis 0,20 Euro/Anruf; Mobilfunkpreise maximal 0,60 Euro/Anruf), www.vermittlerregister.info. Aber aufgepasst: Die Zeit läuft! Denn bei Printmedien besteht eine Umsetzungsfrist bis

zum 1. Februar 2016. Bei allen digitalen Medien muss die Änderung sogar unverzüglich erfolgen. Weitere Informationen für Unternehmen bei der Niederrheinischen IHK: Robert Neuhaus, Telefon 0203 2821-346, E-Mail neuhaus@niederrhein.ihk.de

Sittenwidrige Vergütungsabrede

Trifft ein Arbeitgeber mit einem Arbeitnehmer eine Vergütungsvereinbarung, bei der der Arbeitnehmer mit dem wirtschaftlichen Betriebsrisiko belastet wird, ist diese Regelung sittenwidrig. Das hat das Landesarbeitsgericht Hamm im Fall eines Steuerfachgehilfen in einem Steuerberatungsunternehmen entschieden. Der Arbeitnehmer erhielt ein monatliches Grundgehalt von 1600 Euro und eine Provision von durchschnittlich 3 600 Euro. Die Provision errechnete sich aus einem Anteil von 30 Prozent der von dem Arbeitnehmer erarbeiteten Nettorechnungsbeträge, aller-

dings nur, soweit diese Honorare von den Mandanten tatsächlich beglichen wurden. Nach einer arbeitnehmerseitigen Kündigung verlangte er ausstehende Provisionszahlungen in Höhe von 17 283 Euro. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass eine Vergütungsvereinbarung nichtig sei, wenn der Arbeitnehmer mit dem Betriebs- oder Wirtschaftsrisiko des Arbeitgebers belastet werde. Das sei anzunehmen, wenn eine Verlustbeteiligung vorgesehen sei, aber auch, wenn wesentliche Lohnanteile von der Zahlungswilligkeit der Kunden abhängen. Vorliegend führe die Vergütungsvereinbarung ohne angemessenen Ausgleich zu einer Beteiligung an betrieblichen Umsatzverlusten. Davon seien zwei Drittel der Gesamtvergütung abhängig. Die Vergütungsvereinbarung sei daher nichtig, soweit sie eine Verlustbeteiligung beinhalte, im Übrigen bleibe sie wirksam. Der Zahlungsanspruch sei daher begründet. (Urteil des Landesarbeitsgerichts – LAG – Hamm vom 21. April 2015; Az.: 14 Sa 1249/14) BS

Kündigungsgründe nicht auswechseln

Spricht ein Arbeitgeber gegenüber einem Arbeitnehmer eine Kündigung aus, ist es unzulässig, die Kündigungsgründe im Arbeitsrechtsprozess auszuwechseln mit der Folge eines völlig anderen Charakters der Kündigung. Das hat das Landesarbeitsgericht Düsseldorf im Fall einer kaufmännischen Angestellten in einem Unternehmen entschieden. Nach einem Gespräch, bei dem der Arbeitgeber erfolglos eine Beendigung des Arbeitsverhältnisses anstrebte, kündigte er außerordentlich und begründete dies mit Nebentätigkeiten während der Arbeitszeit und absichtlichem Löschen von Personaldaten auf dem Firmencomputer. Im Prozess änderte der Arbeitgeber die Begründung und erklärte, er habe bereits anlässlich des Gesprächs mit der Arbeitnehmerin mitgeteilt, dass er das Arbeitsverhältnis betriebsbedingt ordentlich kündigen wolle. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass die fristlose Kündigung in Ermangelung eines wichtigen Grundes unwirksam sei, da die Darle-

gungen hierzu unsubstanziert seien. Als betriebsbedingte Kündigung sei die Kündigung unwirksam, weil sie nicht als solche, sondern als verhaltensbedingte Kündigung erklärt worden sei. Durch das Auswechseln der Kündigungsgründe erhalte die Kündigung einen völlig anderen Charakter; das sei nicht zulässig. Es handele sich vorliegend nicht um einen Fall zulässigen Nachschiebens von zuvor nicht bekannten Kündigungsgründen, sondern um ein unzulässiges Auswechseln. (Urteil des Landesarbeitsgerichts - LAG - Düsseldorf vom 24. Juni 2015; Az.: 7 Sa 1243/14) BS

Schwerwiegende Vertragsverletzung: Außerordentliche Kündigung

Verletzt eine als Nachtwache eingesetzte Arbeitnehmerin ihre Hauptleistungspflicht in besonders schwerwiegender Weise, kann das auch bei einer langjährigen Betriebszugehörigkeit eine außerordentliche Kündigung rechtfertigen. Das hat das Landesarbeitsgericht Rheinland-Pfalz im Fall einer Altenpflegehelferin in einem Seniorenheim entschieden. Die Pflegehelferin hatte die Betten von bettlägerigen Heimbewohnerinnen so verschoben, dass diese die Notklingel nicht erreichen konnten. Damit hatte sie ihre ungestörte Nachtruhe vorbereitet und sich selbst in einem Ruheraum schlafen ge-

legt. Zudem hatte sie nicht erbrachte Leistungen wie Anreichen von Flüssigkeit und Lagerungswechsel für die Nacht im Voraus in die Pflegedokumentation eingetragen. Bei einem Kontrollgang der Pflegeleitung wurde das Verhalten entdeckt. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass die Arbeitnehmerin sich während des Nachtdienstes nach planvoller Vorbereitung schlafen gelegt habe und damit das Vertrauen der Arbeitgeberin in unheilbarer Weise zerstört habe. Der Arbeitgeberin sei daher nicht zumutbar, das Arbeitsverhältnis bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist fortzusetzen. Eine Abmahnung sei entbehrlich, denn bei einer so schweren Pflichtverletzung sei eine Hinnahme durch den Arbeitgeber für den Arbeitnehmer erkennbar ausgeschlossen. (Urteil des Landesarbeitsgerichts - LAG - Rheinland-Pfalz vom 16. April 2015; Az.: 5 Sa 637/14) BS

Kurz & bündig

Die Umsätze der Dienstleistungsunternehmen in Nordrhein-Westfalen waren im zweiten Quartal 2015 nominal um 1,9 Prozent höher als im entsprechenden Vorjahreszeitraum.

Quelle: IT.NRW

Unwirksame Klausel bei Rückforderung von Weiterbildungskosten

Vereinbart ein Arbeitgeber mit seinem Arbeitnehmer eine Qualifizierung mit einer Finanzierung einschließlich Rückzahlungsregelung für den Fall einer arbeitnehmerseitig zu vertretenden vorzeitigen Beendigung des Arbeitsverhältnisses, muss die Rückzahlung eine monatliche Staffelung beinhalten. Das hat das Landesarbeitsgericht Rheinland-Pfalz im Fall eines Ingenieurs entschieden, den eine Kfz-Prüfstelle zu einem Prüflingenieur ausbilden ließ. Die Qualifizierung dauerte zehn Monate und verursachte Gesamtkosten in Höhe von 35 000 Euro. Die Vertragsparteien vereinbarten eine dreijährige Bindungsfrist und sahen eine Rückzahlung durch den Arbeitnehmer vor, die eine jährliche Staffelung enthielt. Nachdem der Arbeitnehmer das

anschließende Arbeitsverhältnis gekündigt hatte, verlangte der Arbeitgeber Ausbildungskosten in Höhe von 33 347 Euro. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass der Abschluss der zehnmonatigen Ausbildung als Prüflingenieur die Tätigkeit bei anerkannten Überwachungsorganisationen und damit neue berufliche Chancen eröffne. Eine Bindungsdauer von drei Jahren sei daher angemessen. Bei Fortbildungskosten, die ein Vielfaches des Bruttomonatsverdienstes des Arbeitnehmers überstiegen, berücksichtige aber eine nur jährliche Staffelung der Rückzahlungsbeträge das grundgesetzliche geschützte Interesse des Arbeitnehmers auf möglichst unbeeinträchtigte Berufsfreiheit nicht ausreichend. Sie sei daher unangemessen benachteiligend und unwirksam. (Urteil des Landesarbeitsgerichts - LAG - Rheinland-Pfalz vom 3. März 2015; Az.: 8 Sa 561/14) BS

„Bestellerprinzip“ für Immobilienmakler

Am 1. Juni ist das sogenannte „Bestellerprinzip“ in Kraft getreten. Der Gesetzgeber hat den Provisionsanspruch des Immobilienmaklers gegenüber dem Mieter bei der Vermittlung von Wohnraum neu geregelt und weitgehend abgeschafft. Der Makler ist grundsätzlich nicht mehr berechtigt, für die Vermittlung einer Wohnung vom Mieter eine Provision zu fordern, sich versprechen zu lassen oder anzunehmen (§ 2 Abs. 1a Wohnungsvermittlungsgesetz). Das bedeutet kurz gesagt ein Provisionsverbot gegenüber dem Mieter. Für einen Fall macht das Gesetz jedoch eine Ausnahme: Ein Provisionsanspruch besteht nur noch dann, wenn der Makler ausschließlich aufgrund des mit dem Wohnungssuchenden geschlossenen Maklervertrages vom Vermieter den Auf-

trag einholt, dessen Wohnung zu vermieten. Der Anspruch besteht dagegen nicht, wenn der Wohnungssuchende einen Suchauftrag erteilt, das vermietete Objekt sich zu diesem Zeitpunkt aber bereits im Portfolio des Maklers befindet. Verstöße gegen das Bestellerprinzip stellen eine Ordnungswidrigkeit dar und können mit einem Bußgeld bis zu 25 000 Euro geahndet werden. Daneben hat die Neuregelung Auswirkungen auf das Werbeverhalten der Makler. Immobilienanzeigen mit Hinweisen wie „Provisionsfrei“ oder „Keine Provision für Mieter“ sollten in der Vergangenheit eine besondere Preisgünstigkeit des Angebotes für den Mieter zum Ausdruck bringen. Nach Einführung des Bestellerprinzips stellen derartige Angaben eine Werbung mit Selbstverständlichkeiten dar und sind wettbewerbswidrig. Sie lösen wettbewerbsrechtliche Unterlassungsansprüche

aus und können mit Abmahnungen und gerichtlichen Unterlassungsklagen verfolgt werden.

Dr. Wolfgang Nippe,
Wettbewerbszentrale



Kurz & bündig

Im ersten Halbjahr 2015 wurden bei den Amtsgerichten in NRW 15 783 Anträge auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gestellt. Das waren 4,4 Prozent weniger als im entsprechenden Vorjahreszeitraum. 3 716 Insolvenzen betrafen Unternehmen, das waren 3,8 Prozent weniger als im ersten Halbjahr 2014. Quelle: IT.NRW

Außerordentliche Kündigung wegen Raubkopien

Ein Grund zur fristlosen Kündigung eines Arbeitsverhältnisses kann darin liegen, dass ein Arbeitnehmer privat beschaffte Bild- oder Tonträger während der Arbeitszeit unter Verwendung seines dienstlichen Computers unbefugt und zum eigenen oder kollegialen Gebrauch auf dienstliche DVD- beziehungsweise CD-Rohlinge kopiert. Das gilt unabhängig davon, ob darin zugleich ein strafbewehrter Verstoß gegen das Urheberrechtsgesetz liegt. Der Kläger war als IT-Verantwortlicher beschäftigt. Auf einem von ihm genutzten Rechner wurden bei einer Geschäftsprüfung mehr als 6 400

E-Books, Bild-, Audio- und Videodateien gefunden. Zudem war ein Programm installiert, das geeignet war, den Kopierschutz der Hersteller zu umgehen. Ein Zusammenhang zwischen Datei-Bearbeitungen und DVD-/CD-Rohling-Bestellungen für den Arbeitgeber konnte festgestellt werden. Die Vorinstanzen haben der Kündigungsschutzklage des Klägers stattgegeben, da der Tatbeitrag des Klägers unklar sei und die Beklagte lediglich eigene Ermittlungen ohne Einschaltung der Strafverfolgungsbehörden durchgeführt habe. Das Bundesarbeitsgericht beurteilte das anders. Eine (fristlose) Kündigung komme auch dann in Betracht, wenn der Kläger nicht alle fraglichen Handlungen selbst vorgenommen habe, sondern dabei mit anderen Bediensteten zusammengewirkt oder das Herstellen von „Raubkopien“ bewusst ermöglicht habe. Aus dem Umstand, dass es ihm erlaubt gewesen sein mag, seinen dienstlichen Rechner für bestimmte andere private Zwecke zu nutzen, konnte er nicht schließen, ihm seien die behaupteten Kopier- und Brennvorgänge gestattet. Dass die Beklagte Ermittlungen zunächst selbst angestellt und nicht die Strafverfolgungsbehörden eingeschaltet habe, mache die fristlose Kündigung nicht unwirksam. Solange ein Arbeitgeber die Ermittlungen zügig durchführe, werde dadurch auch der Beginn der Frist des Paragraphen § 626 Abs. 2 BGB gehemmt.

(Urteil des Bundesarbeitsgerichts von 16. Juli 2015, Az.: 2 AZR 85/15) HR



Kurz & bündig

Von den sechs großen Flughäfen in NRW flogen im ersten Halbjahr 2015 über 8,7 Millionen Passagiere ab. Das waren 4,4 Prozent mehr Fluggäste als von Januar bis Juni 2014. Mehr als jeder sechste der in Deutschland gewerblich beförderten Passagiere (17,3 Prozent) startete somit von einem der großen NRW-Flughäfen. Quelle: IT.NRW

Kündigung wegen Androhung künftiger Arbeitsunfähigkeit

Droht ein Arbeitnehmer gegenüber seinem Arbeitgeber mit einer im Zeitpunkt der Ankündigung nicht bestehenden Erkrankung für den Fall einer Teilnahme an einer auswärtigen Schulungsveranstaltung, kann darin ein Grund für eine außerordentliche Kündigung liegen. Das hat das Landesarbeitsgericht Hessen im Fall einer Ergotherapeutin in einem Altenheim entschieden, die gegenüber ihrer Vorgesetzten erklärte, es gehe ihr nicht gut und sie wolle einen Arzt aufsuchen. Der Arbeitgeber nahm das Verhalten zum Anlass für eine außerordentliche und hilfsweise ordentliche Kündigung. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass die Ankündigung einer zukünftigen, noch nicht bestehenden Er-

krankung für den Fall der Ablehnung eines unberechtigten Urlaubswunsches ohne Rücksicht auf eine später auftretende Krankheit eine außerordentliche Kündigung rechtfertigen könne. Sei der Arbeitnehmer allerdings im Zeitpunkt der Ankündigung objektiv erkrankt und dürfe er davon ausgehen, dass er auch zum Zeitpunkt des begehrten Urlaubs arbeitsunfähig erkrankt sei, könne nicht angenommen werden, dass fehlender Arbeitswille der Grund für das Fehlen am Arbeitsplatz sei. Dann wiege die mit der Ankündigung verbundene Störung des Vertrauensverhältnisses weniger schwer. Vorliegend habe die Beweiserhebung ergeben, dass die Arbeitnehmerin am Tag der Ankündigung bereits arbeitsunfähig erkrankt war und auch zum Zeitpunkt der Schulungsveranstaltung. Ein Grund für eine außerordentliche Kündigung liege da-

her nicht vor. Die ordentliche Kündigung sei sozial ungerechtfertigt, weil bei der Interessenabwägung das Alter von 61 Jahren und eine dreizehnjährige Betriebszugehörigkeit zugunsten der Arbeitnehmerin zu berücksichtigen seien. (Urteil des Landesarbeitsgerichts - LAG - Hessen vom 18. Mai 2015; Az.: 16 Sa 999/14) BS

Kurz & bündig

Im Eisenbahngüterverkehr in Deutschland wurden im ersten Halbjahr 2015 insgesamt 178,3 Millionen Tonnen Güter befördert. Das waren drei Prozent weniger als im ersten Halbjahr des Vorjahres.

Quelle: DESTATIS

Kündigung wegen Schlechtleistung

Spricht ein Arbeitgeber eine verhaltensbedingte Kündigung aus und beruft sich dabei auf Schlechtleistung des Arbeitnehmers, muss er anhand von ihm zugänglichen, objektiv messbaren Arbeitsergebnissen im Ver-

gleich zu anderen Arbeitnehmern schlüssig eine Minderleistung darlegen. Das hat das Landesarbeitsgericht Rheinland-Pfalz im Fall eines Call-Dispatchers in einem Call-Center entschieden. Der Arbeitgeber rügte mehrfache Fehler, erteilte eine Abmahnung und kündigte anschließend ordentlich, zunächst aus verhaltensbedingten und später aus betriebsbedingten Gründen. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass für eine verhaltensbedingte Kündigung eine vorwerfbare Leistungsstörung vorliegen müsse. Dabei sei die Leistungspflicht nicht starr, sondern dynamisch und orientiere sich an der Leistungsfähigkeit des Arbeitnehmers. Für die Darlegung einer kündigungserichtlich relevanten Minderleistung sei eine längerfristig deutliche Überschreitung der

durchschnittlichen Fehlerquote Voraussetzung. Das Aufzeigen einer Reihe objektiver Fehlleistungen durch den Arbeitgeber reiche für eine substantiierte Darlegung nicht aus. Es fehle die Ableitung von Durchschnittswerten vergleichbarer Arbeitnehmer, deren Leistung längerfristig unterschritten worden sei. Pauschale Vorwürfe über Arbeitsunwilligkeit oder Geschäftsschädigungsabsicht könnten erforderliche Sachargumente nicht ersetzen. Hinsichtlich der betriebsbedingten Kündigung fehle es an konkreten Darlegungen, inwieweit die vom Arbeitgeber behaupteten erhöhten Arbeitsplatzanforderungen sachlich geboten seien. Die Kündigungen seien daher unwirksam. (Urteil des Landesarbeitsgerichts - LAG - Rheinland-Pfalz vom 16. April 2015; Az.: 5 Sa 638/14) BS

Kurz & bündig

Der preisbereinigte Auftragszugang im Verarbeitenden Gewerbe war im Juli 2015 saison- und arbeitstäglich bereinigt 1,4 Prozent niedriger als im Vormonat.

Quelle: DESTATIS

Grundregeln für genug Tageslicht

Die Arbeitsstättenverordnung (ArbStättV) verlangt eine ausreichende Tageslichtversorgung. Was das bedeutet, definiert die Technische Regel für Arbeitsstätten (früher Arbeitsstättenrichtlinie) ASR A3.4 Beleuchtung. Laut Fachverband Tageslicht und Rauchschutz (FVLR) ist dabei wichtig, dass eine gute Beleuchtung neben dem notwendigen Beleuchtungsniveau auch weitere Güte Merkmale aufweisen muss. Ziel der ASR A3.4 Beleuchtung ist es, am Arbeitsplatz in Räumen mit Seitenfenstern einen Tageslichtquotienten größer als zwei Prozent, in Räumen mit Dachoberlichtern größer als vier Prozent zu erreichen. Um die Vorgabe bei großflächigen Industriebauten mit Dachoberlichtern zu erfüllen, müssen Fachplaner einen Anteil von mindestens acht Prozent der Dachfläche für Lichtkuppeln oder Lichtbänder vorsehen. Stellen die geplanten Tätigkeiten in der Halle sehr hohe Sehanforderungen, kann dieser Flächenanteil allerdings auch auf 15 bis 20 Prozent des Daches anwachsen. Will der Bauherr eine hohe Energieeffizienz bei der Beleuchtung erzielen, das heißt einen hohen Grad der Tageslichtversorgung sicherstellen und so den Verbrauch



Foto: FVLR

elektrischer Energie für Beleuchtungszwecke reduzieren, sind ebenfalls größere Flächen notwendig. Die Zahl und Größe der Dachoberlichter richtet sich somit nach sehr individuellen Anforderungen. Neben einer erforderlichen Beleuchtungsstärke zeichnet sich eine gute Beleuchtung durch die Lichtqualität aus. Richtig geplant kann sich die Tageslichtnutzung positiv auf die Gesundheit, Motivation und Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter auswirken. Die Vereinten Nationen haben aufgrund dieser positiven Wirkung das Jahr 2015 zum Jahr des Lichts ausgerufen. Damit sich die Vorteile der Sonne als natürliche Lichtquelle voll und ganz entfalten können, ist eine gute Leuchtdichteverteilung erforderlich. Blendung und

störende Reflexionen müssen vermieden oder zumindest eingedämmt werden. Außerdem sollte die Beleuchtung eine angenehme Lichtfarbe haben und eine natürliche Farbwiedergabe erzielen. Dachoberlichter schaffen eine flächige Verteilung des Lichts, wenn mehrere Elemente über die gesamte Dachfläche verteilt werden. Dachoberlichter wie Lichtkuppeln und Lichtbänder spenden nicht nur qualitativ hochwertiges Licht, sondern können wichtige Aufgaben beim baulichen Brandschutz übernehmen: Ausgeführt als natürlich wirkende Rauch- und Wärmeabzugsanlagen (NRWG) öffnen sie sich im Brandfall automatisch. Allein durch den thermischen Auftrieb leiten sie dann die Brandhitze und die entstehenden Zersetzungsprodukte ins Freie. Das entlastet die tragenden Bauteile des Gebäudes und unterstützt den Löscheintritt der Feuerwehr. Im Alltag können die Dachoberlichter zudem zur Lüftung der Halle genutzt werden. Weitere Informationen beim Fachverband Tageslicht und Rauchschutz e. V. unter www.fvlr.de.

Was bedeutet Vollzeitbeschäftigung?

Vereinbart ein Arbeitgeber mit einem Arbeitnehmer im Arbeitsvertrag ohne nähere Bestimmung eine Vollzeitbeschäftigung, ist damit regelmäßig eine Dauer von nicht mehr als 40 Stunden zu verstehen. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines Busfahrers in einem privaten Omnibusunternehmen entschieden. Er machte auf der

Grundlage einer 40-Stunden-Woche Überstundenvergütung geltend. Der Arbeitnehmer müsse für die vereinbarte Vergütung nicht so lange arbeiten, wie er für die Verrichtung der zugewiesenen Arbeiten benötige. Der durchschnittliche Arbeitnehmer dürfe die Vereinbarung einer Arbeitszeit in Vollzeit so verstehen, dass die regelmäßige Dauer der Arbeitszeit unter Zugrundelegung einer Fünf-Tage-Woche 40 Wochenstunden nicht übersteige. Wenn die nach geltendem Recht höchstzulässige Wochenarbeitszeit nach dem Arbeitszeitgesetz von 48 Wochenstunden ganz oder teilweise ausgeschöpft werden solle, müsse dies durch eine konkrete Stundenzahl oder eine Bezugnahme klar zum Ausdruck gebracht werden. Allein durch einseitige Anordnung könne der Arbeitgeber die betriebsübliche Arbeitszeit nicht rechtsverbindlich begründen. (Urteil des Bundesarbeitsgerichts – BAG – vom 25. März 2015; Az.: 5 AZR 602/13)

BS

Kurz & bündig

Im Jahr 2013 arbeiteten in Nordrhein-Westfalen 1,1 Millionen Menschen im Gesundheitswesen, das waren 1,9 Prozent mehr als ein Jahr zuvor. Drei Viertel aller Beschäftigten waren Frauen. Quelle: ITR/NRW



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 spricht Albrecht Hornbach, Vorstandsvorsitzender der Hornbach Holding AG, darüber, dass die Digitalisierung des Handels nicht aufzuhalten ist und wie er mit kreativen Ideen für sein Unternehmen auf das veränderte Verbraucherverhalten reagiert.

Stationär versus online? Kreative Handelskonzepte können beides

Die Kaufkraft ist nach Angaben der GfK-Marktforscher derzeit so gut wie seit 2001 nicht mehr. Der Handelsverband HDE meldet rund fünfprozentige Zuwächse Anfang des Jahres. Von dieser Kaufkraft profitieren Internet- und Versandhändler am meisten. Doch allen Kassandrufen zum Trotz läuft der Onlinehandel dem stationären Handel nur dann den Rang ab, wenn der ihn lässt. Albrecht Hornbach, Vorstandsvorsitzender der Hornbach Holding AG, äußert sich im Interview zur Digitalisierung im Handel und der konsequenten Fokussierung auf den Verbraucher. Hornbach ist Vorsitzender des Handelsausschusses des DIHK.

Wie verändert sich aktuell die Handelslandschaft?

Die beiden größten Einflussfaktoren sind zum einen der demografische Wandel und zum anderen die fortschreitende Digitalisierung mit ihren Auswirkungen auf unser gesamtes Leben. Digitalisierung verändert unser komplettes Leben heftig und schnell. Die Techniken werden einfacher und leistungsfähiger, immer mehr Menschen sind im digitalen Zeitalter aufgewachsen. Und was machbar ist, werden die Menschen auch nutzen, mit oder ohne den stationären Handel. Die Entwicklung ist weder aufzuhalten noch zu verlangsamen. Zwar sind die Branchen (noch) unterschiedlich betroffen, aber die Tendenzen sind gleich. Der stationäre Handel in seiner althergebrachten Form wird leiden, weil die Flächenproduktivität zurückgeht.

„Was machbar ist, werden die Menschen auch nutzen, mit oder ohne den stationären Handel. Die Entwicklung ist weder aufzuhalten noch zu verlangsamen.“

Welche Auswirkungen hat der Onlinehandel auf ein Unternehmen wie Hornbach?

Wir sehen uns gut und zukunftsorientiert aufgestellt. Uns kommt zugute, dass wir organisch gewachsen sind und dass wir Standorte selbst entwickeln. Das bringt Stabilität. Was das Geschäft angeht: Unser Ziel ist es, den Einkaufsvorgang jederzeit optimal zu



Foto: thinkstockphotos.de/Thampapon

unterstützen, ganz gleich, ob der Kunde im Markt ist oder online bestellt. Dafür bedienen wir uns jeder Technik, die verfügbar ist, zum Beispiel der Smartphone-App. Unsere Maxime: Wir denken konsequent aus Kundensicht. Wir haben die notwendige Beratungsexpertise, die vom Kunden in unseren Märkten in Anspruch genommen werden kann. Virtuell bieten wir viel Inspiration und Anleitung für alle erdenklichen Projekte. Der Kunde kann, wann er will und wie er will, auf das gesamte Hornbach-Sortiment zugreifen und sich Waren bequem nach Hause oder in den Markt liefern lassen.

Welche Veränderungen im Verbraucherverhalten nehmen Sie wahr, wie reagieren Sie darauf?

Die Digitalisierung schafft eine enorme Transparenz, zum Beispiel, wenn per Smartphone bereits im Laden Preise verglichen werden. Durch die höhere Transparenz werden sich die Preise zukünftig stärker nivellieren. Wir haben uns bereits 1998 darauf eingestellt, seitdem haben wir Dauertiefpreise und eine Preisgarantie. In nahezu allen unseren Märkten existiert ein WLAN-Hotspot, von dem aus sich der Kunde kostenlos ins Netz einwählen kann. Findet er ausnahmsweise ein günstigeres, seriöses Internetangebot, bekommt er die Ware zu diesem Preis sowie einen Abschlag als Finderlohn für seinen Hinweis. Wir setzen auf gelebte preisliche Transparenz. Wenn der Kunde gut beraten wurde und einen fairen Preis bekommt, hat er keinen Grund online wo anders zu bestellen.

„Es gibt immer noch Händler, die glauben, die Digitalisierung aussitzen zu können. Das wird nicht funktionieren.“

Glauben Sie, dass unsere Städte in Zukunft noch so aussehen werden wie bisher?

Es könnte sein, dass die besten Standorte noch begehrter werden, aber alle Standorte, die die Qualitätsstandards nicht erfüllen, werden

abfallen. Perspektivisch gesehen wird der Handel weniger Fläche benötigen. Und der Effekt daraus ist eine sehr viel stärkere Differenzierung, nicht jede Fläche wird in gleichem Maße betroffen sein. Trotzdem hat der Handel durchaus Möglichkeiten, auf die veränderten Verhältnisse mit passgenauen Angeboten und zusätzlichen Anreizen zu reagieren.

Welche Maßnahmen sollte ein Handelsunternehmen in die Wege leiten?

Es gibt immer noch Händler, die glauben, die Digitalisierung aussitzen zu können. Das wird nicht funktionieren. Doch für die Teilhabe am digitalen Handel gibt es keine Patentrezepte. Jeder Unternehmer, jeder Händler muss eigene, kreative Konzepte entwickeln. Man kann mit geringen finanziellen Mitteln viel erreichen, man kann mit hohem Aufwand die Digitalisierung in den stationären Handel einbinden, man kann alleine loslaufen oder sich, zum Beispiel in kleineren Städten oder Verbänden, mit anderen zusammenschließen. Wir bei Hornbach setzen unsere Energie dafür ein, dass Handel und Internet zusammenwachsen. ●



Albrecht Hornbach

Foto: Hornbach



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)

Julia Kabbalo, Telefon: 0203 2821-496
Maike Rellecke, Telefon: 0203 2821-275
Olivia Strupp, Telefon: 0203 2821-200

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

Gestalterische Konzeption:

www.cantalloop.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

Komplexität im Führungsalltag lässt sich reduzieren

Kompetenzen richtig einsetzen – Praxistaugliche Tipps von Dr. Karl de Molina



Foto: Thinkstock.com/manopik

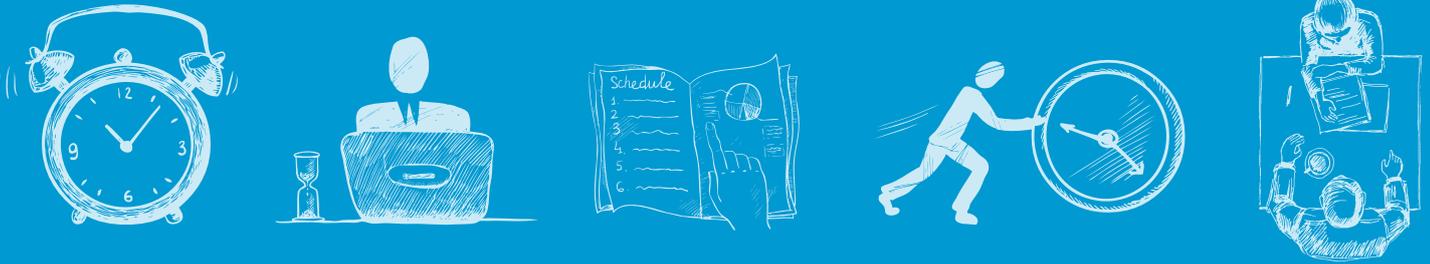
Steigende Anforderungen, hoher Erfolgsdruck und vielfältige Projekte sorgen für einen zunehmend komplexen Arbeitsalltag bei Führungskräften. Wer langfristig erfolgreich sein will, muss sich auf das Wesentliche konzentrieren, seine zentralen Erfolgsfaktoren kennen und Leichtigkeit in den Führungsalltag bringen. Verknüpfen Sie einen leichten und souveränen Arbeitsstil mit einer Fokussierung auf die zentralen Erfolgsfaktoren Ihrer Führungsrolle und verbessern Sie so Ihr Selbstmanagement. Damit Sie mehr Zeit und Raum für die wesentlichen Aufgaben in Ihrer Führungsfunktion haben.

Dirk M. ist Abteilungsleiter in einer Beratungsfirma für Strategiemanagement. Vor der Arbeit bringt Dirk M. seine kleine Tochter zur Kita. Wegen des Kitastreiks kommt er heute mit Verspätung ins Büro. Prompt informiert ihn seine Sekretärin, ein Kunde habe bereits zweimal dringend um Rückruf gebeten, weil das versprochene Angebot noch nicht vorläge. Dirk M. wollte gestern das Angebot an den Kunden senden, es fehlte jedoch die Unterschrift des Vertriebsleiters. Dieser sei wohl in Urlaub und seine Vertretung auf Dienstreise, teilt ihm seine Sekretärin auf Nachfrage mit ...

Kommt Ihnen diese Schilderung vertraut vor? So oder ähnlich ergeht es vielen Führungskräften tagtäglich. Wenn Sie Dirk M. fragen würden, wie er die Situation empfindet, würde er sie komplex nennen. Ist sein Alltag tatsächlich komplex, oder nur kompliziert?

Eine Aufgabe ist dann komplex, wenn eine dynamische Interaktion von mehreren Variablen (das heißt Personen oder Aufgaben) abhängig ist. Dazu ein Beispiel: Stellen Sie sich vor, Sie sind Aktienhändler in Frankfurt, das heißt Sie bewegen sich zwischen den Börsen in Asien, in Europa und den USA. Diese drei Räume beeinflussen sich gegenseitig und zwar sehr dynamisch. Eine Entscheidung, ob Sie kaufen oder verkaufen sollen, ist durchaus komplex, weil Sie viele Faktoren berücksichtigen und diese Entscheidung in kurzer Zeit treffen müssen.

Eine Aufgabe ist lediglich „kompliziert“, wenn sie einen hohen Schwierigkeitsgrad aufweist. Solche Aufgaben erledigen wir mehrfach am Tag – tatsächlich komplexe Aufgaben haben wir deutlich seltener. ▶



Grafiken: Thinkstock.com/Askold Romanov

Wann sprechen wir von Komplexität?

In einer Studie mit 300 Führungskräften im In- und Ausland wurden folgende Kriterien genannt, um eine Situation oder Aufgabe als komplex einzustufen:

- Vielseitigkeit der Aufgabe,
- Ziel- und Terminkonflikte,
- unklare Prioritäten,
- neue Aufgaben,
- unrealistische Erwartungen,
- große Anzahl von Abhängigkeiten,
- hohe Anforderungen,
- Organisationseinheit in Matrixstruktur,
- zu viele spontane Aufgaben.

Gibt es wirksame Methoden der Komplexitätsreduktion?

Im eigentlichen Sinne des Wortes gibt es nicht die eine, verbindliche Methode zur Komplexitätsreduktion, die immer funktioniert. Aber es gibt viele Ansätze, Tricks und praktische Kniffe – manche davon funktionieren (sogar) sehr gut.

Ich habe die rund 25 gängigsten Methoden analysiert und klassifiziert. Die meisten Methoden beschränken sich auf die Analyse eines Komplexitätstreibenden Faktors. Dadurch ist ihr Anwendungsgebiet stark eingeschränkt. Deswegen habe ich ein eigenes Konzept entwickelt, das ein breiteres Anwendungsspektrum aufweist. Dieses neue Konzept habe ich in Anlehnung an den „alpinen Stil“ von Reinhold Messner „Alpine Methode“ genannt.

Die „Alpine Methode“ – Extrembergsteigen heißt Komplexität reduzieren können

Was hat der Extrembergsteiger Messner mit einer Komplexitätsmethode zu tun? Hat die Komplexität seiner extremen Bergbesteigung Berührungspunkte mit unserem komplexen Alltag? Wenn ja, was können wir von jemandem wie Messner lernen? Eine ganze Menge. Messner bestieg 1978 zusammen mit Peter Habeler als erster Mensch den Mount Everest ohne Sauerstoff. Ohne auf Details einzugehen, würde ich diese Aufgabe durchaus als komplex bezeichnen. Messner und Habeler haben diese Auf-

gabe bravourös gelöst. Was können wir konkret von den beiden lernen? Kompetenzeinsatz und Reduktion aufs Wesentliche heißt die schnelle Antwort.

Messner und Habeler kannten ihre Bergsteigerkompetenzen und setzten diese konsequent ein. Dadurch konnten sie viel schneller sein als die Vorgänger. Sie wussten, sie brauchen keine Seile, keinen Sauerstoff, weniger Zwischenlager. Durch ihre Schnelligkeit waren sie weniger wetterabhängig, brauchten weniger Träger, hatten weniger Kosten, das heißt, das Konzept war viel einfacher. Die Kombination aus Kompetenz und Einfachheit führte zum ersten Erfolg dieser Methode. Weitere folgten: Messner war der erste Mensch, der die 14 Achttausender bestieg.

Menschen, die erfolgreich sind, kennen ihre Stärken (Kompetenzen) und setzen diese konsequent ein. In der besagten Studie kam auch heraus, dass Führungskräfte selten ihre Stärken präzise benennen können. Daher habe ich zusammen mit verschiedenen Universitätsprofessoren ein Testverfahren entwickelt, mit dem man die eigenen Stärken ermitteln und weiterentwickeln kann. Das Testverfahren heißt iSkilling.

Welche Faktoren begünstigen die Komplexität?

Die Komplexität unserer Arbeit entsteht nicht aus dem Nichts. Diese wird maßgeblich von einigen Faktoren beeinflusst. Schwierig ist es jedoch, genau diese wesentlichen Faktoren herauszufiltern. Wenn Sie mit der Komplexität fertig werden wollen, müssen Sie die Gewohnheit entwickeln, diese „blitzschnell“ herauszufinden und entsprechend zu verändern. Diese Faktoren lassen sich in exogene (äußere) und endogene (innere) aufschlüsseln.

Welche sind die wichtigsten exogenen Faktoren der Komplexität?

- Abstimmungsbedarf
- schnelle Reaktionen
- Informationsflut
- spontane Aufgaben

Und die endogenen Faktoren?

- Perfektionismus
- Kontrollwunsch
- Fleiß
- Pflichtgefühl

Da Sie die endogenen Faktoren relativ leicht selbst beeinflussen können, hier einige Tipps dazu.

1. Perfektionismus: Ist der Drang zur übertriebenen Qualität. Ich empfehle Ihnen hier im Sinne von Pareto sich vor Beginn einer jeden Aufgabe die Fragen zu stellen: Wieviel Qualität braucht diese Tätigkeit heute wirklich? Welches Zeitbudget habe ich? Hat Qualität den Vorrang oder ist Termineinhaltung wichtiger?

Mein Rat: Gute Führungskräfte beherrschen den Spagat zwischen 60 Prozent und 120 Prozent Qualität der Arbeit. Das will heißen, „Quick and Dirty“ als termingerechter Schnellschuss (60 Prozent) oder eine optimale Lösung, die sich für Wiederverwendung hervorragend eignet (120 Prozent).

2. Kontrollwunsch: Dies ist der Wunsch, jederzeit über alle Aufgaben der Mitarbeiter so informiert zu sein, dass man notfalls eingreifen kann. Das ist eine typische Eigenschaft von unsicheren oder unerfahrenen Führungskräften. Sie führt zu einer gewaltigen Vermehrung der täglichen Aufgaben. Mit der Anzahl der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen steigt das eigene Arbeitspensum, statt zu sinken. **Das Zauberwort** heißt hier **Vertrauen**.

3. Fleiß: Dahinter steckt der Wunsch, alle Aufgaben zu lösen. Und zwar vor dem eigenen und dem Feierabend von Kollegen, Lieferanten und Kunden. Dieser Anspruch führt dazu, dass man nicht delegiert, Effektivität und Effizienz nicht vorantreibt und schlecht

priorisiert. Die Folgen: Stress, wenig Zeit fürs Privatleben, wenig Zeit für Kreativität, für Entspannung, für Weiterentwicklung. Und das Hamsterrad lässt grüßen. **Meine Empfehlung:** „Operative Faulheit“. Reduzieren Sie Ihre operative Arbeit durch fleißiges und kreatives Vordenken.

4. Pflichtgefühl: Das heißt, die Arbeitgeberrechte in den Vordergrund stellen. Aufgaben werden dann nicht auf Notwendigkeit hinterfragt. Überstunden sind zumeist die Folge. Mein Rat: Prüfen Sie die Notwendigkeit und die Dringlichkeit der Aufgaben. Manches lässt sich sogar auf morgen verschieben. ●



Dr. Karl de Molina ist CEO & Founder von ThinkSimple*. Er studierte Ingenieurwissenschaft an der TU Barcelona sowie Philosophie und Theologie an der Universität von Navarra. Anschließend promovierte er in Fahrzeugtechnik an der TU Berlin. Seit 2000 beschäftigt sich Dr. de Molina mit der Beziehung zwischen Arbeitskompetenzen und Arbeitsproduktivität. Er hält Vorlesungen zu diesem Thema und ist Mitherausgeber des Buches „Arbeitskultur 2020“ (2014) sowie Autor des Buches „Komplexität reduzieren im Führungsalltag“ (2015).



Welche Tools können Sie zur Komplexitätsreduktion anwenden ?

Machen Sie es sich zur Gewohnheit, sich vor Beginn einer jeden Aufgaben folgende acht Fragen zu stellen:

- Was sind heute meine Hauptaufgaben? ➡ Klarheit über den Tag gewinnen.
- Was kann ich gut? ➡ Kompetenzeinsatz.
- Muss ich diese Aufgabe lösen? ➡ Delegation möglich?
- Muss diese Aufgabe heute gelöst werden? ➡ Verschiebung möglich?
- Welchen Genauigkeitsgrad braucht diese Aufgabe? ➡ Qualität vorab klären.
- Terminalschiene der Aufgabe? ➡ Liefertermin?
- Passen Qualität und Zeitbudget zusammen? ➡ Rückmeldung geben.
- Lässt sich die Aufgabe vereinfachen? ➡ Weniger ist (häufig) mehr.

Fragen an Markus Unkrig

Allrounder auf dem Land

Betreiber eines Bauerncafés und zweier Ferienwohnungen, Landwirt, Familienvater und jetzt auch noch Kaffeeröster



Herr Unkrig, als ausgebildeter Landwirt haben Sie im Jahre 2011 das MU-Café eröffnet. Jetzt verkaufen Sie zudem noch Kaffee aus der eigenen Rösterei. Wie kam es dazu?

Als Unternehmer organisiere und koordiniere ich den gesamten Cafébetrieb sowie die Vermietung von zwei hofeigenen Ferienwohnungen. Darüber hinaus versorge ich im Winter 150 Rinder, kümmere mich um das Marketing und backe Brot für das Café. Im vergangenen Jahr bekam ich Herzprobleme. Während meines Rehabilitationsaufenthalts traf ich auf dem Weihnachtsmarkt eine Dame, die mit einem Porzellanfilter Kaffee kochte und eine kleine Rösterei besaß. Das faszinierte mich. Ich legte mir einen Haushaltsröster zu, absolvierte ein Zweitagesseminar und probierte zwanzig verschiedene Kaffeebohnen bei unterschiedlichen Röstgraden aus. Die besten Röstmischungen verkaufe ich nun.

Pro verkauftem Kilogramm Kaffee spenden Sie einen Euro an ein Hilfsprojekt. Was hat Sie dazu motiviert und wohin geht das Geld?

Die Spenden stellen wir der Initiative „Kinder unserer Welt“ für ein Straßenkinderprojekt in Äthiopien zur Verfügung. Meine Frau Nicole und ich hatten schon immer eine besondere Beziehung zu Afrika. Bevor unser Sohn Torge im Jahr 2000 zur Welt kam, wollten wir bereits Kinder aus Afrika adoptieren. Unsere beiden Adoptivtöchter Merle (14) und Bereket (5) kommen aus Äthiopien.

Die Ernährung einer fünfköpfigen Familie stellt sicherlich eine Herausforderung dar.

Wirft der Betrieb so viel ab, dass Sie davon gut leben können?

Alleine von den Einnahmen aus dem Café könnten wir das sicherlich nicht, zumal auch viel Fremdkapital im Betrieb steckt. Meine Frau arbeitet als Krankenschwester. Dazu vermieten wir die zwei Ferienwohnungen. Als der Generationenwechsel auf dem Hof anstand, gab es drei Möglichkeiten: der Ausstieg, die Expansion oder die Kooperation mit einem anderen Betrieb. Seither kooperiere ich mit einem Landwirt aus dem Nachbarort.

Das klingt nach einem anstrengenden Arbeitsalltag ...

Es ist ein sehr stressiger Job, bei dem wenig freie Zeit übrig bleibt. Unser MU-Café liegt leider weder in direkter Stadtnähe, noch in einer klassischen Urlaubsregion. Hier müssen wir schon etwas ganz Besonderes bieten, damit die Leute den Weg zu uns auf sich nehmen. Deswegen backen wir alle Torten, Brote und Brötchen selber. Der selbst geröstete Kaffee ist jetzt noch die Krönung des Ganzen.

Haben Sie mit dem Cafébetrieb Ihr Hobby zum Beruf gemacht?

Es war schon immer ein Traum von mir – die Realität sieht leider anders aus.

Haben Sie sich für die schwierige Anfangsphase des Cafébetriebs einen festen Zeitraum gesetzt, bis zu dem Sie durchhalten oder aufgeben?

Das MU-Café läuft nun bereits vier Jahre. 2017 werden wir entscheiden, ob das der

richtige Weg ist oder ob wir einen neuen einschlagen.

Ihr Motto als Unternehmer und Privatmann?

Zeit ist mir sehr wichtig. Ich wünsche mir eine Uhr ohne Zeiger. Meine Herzkrankheit hat mir auch gezeigt: Man muss heute leben und nicht morgen.

Wünsche für die Zukunft Ihres Unternehmens?

Ich wünsche mir, dass unser Cafékonzept inmitten der Natur, das wir insbesondere auf Familien und Behinderte zugeschnitten haben, auch werktags noch mehr Anklang findet und die Gäste Besuche von Klein- und Großgruppen immer vorab ankündigt.

Text/Foto: Maria van de Sand

Zur Person

Markus Unkrig führt seit vier Jahren ein Bauerncafé an der deutsch-niederländischen Grenze bei Emmerich am Rhein (www.mu-cafe.de). Der gelernte Landwirt lässt sich als Unternehmer stets neue Konzepte für den Hof einfallen. Seine jüngste Errungenschaft: eine Kaffeeröstmaschine. Dank dieser verkauft der 49-Jährige jetzt selbst gerösteten Kaffee. Mit seiner Frau Nicole Unkrig-Gast hat er einen Sohn; zwei Mädchen adoptierten die beiden aus Äthiopien.