



Thema Wirtschaft



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

www.ihk-niederrhein.de

Juni 6 · 2013



Startklar Gründungsgeschehen am Niederrhein

Seite 8



Editorial

Mehr Einfluss für den Mittelstand

Der Mittelstand bildet das Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Diese häufig angeführte Weisheit ist in Zeiten eines härter werdenden Wettbewerbs aktueller denn je. Bei 99 von hundert Betrieben in Nordrhein-Westfalen handelt es sich um kleine und mittlere Unternehmen. Gerade auch am Niederrhein ist der Mittelstand ein Fels in der Brandung, der in Zeiten verunsicherter Märkte Arbeitsplätze und Wohlstand sichert. Diese Kraft aus der Mitte muss unterstützt und gefördert werden.

Aber sind die gesetzlichen Rahmenbedingungen wirklich mittelstandsfreundlich? Zu oft scheint noch das Gegenteil der Fall zu sein. Natürlich sind Gesetze und Verordnungen, die das unternehmerische Handeln regeln, unverzichtbar in unserer Wirtschaftswelt. Aber eine überbordende Bürokratie und durch sie verursachte Kosten sind Gift für die Entwicklung. Sie ersticken gerade kleinere Betriebe schon im Keim. Besonders fatal: Häufig mangelt es nur an einer frühzeitigen Abstimmung zwischen den Beteiligten.

Hoffnung macht eine neue Einrichtung des Landes Nordrhein-Westfalen: Mit der im Mai eröffneten Clearingstelle – einer bundesweit einmaligen Einrichtung – will die Landesregierung den Dialog mit der Wirtschaft verbessern. Sie ist bei der Vereinigung der Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen angesiedelt und soll die Belange der kleinen und mittleren Unternehmen bündeln.

Ob die Clearingstelle ein Erfolgsmodell wird, hängt auch davon ab, wie sich die Unternehmen einbringen. Ein direkter Weg, um Einfluss zu nehmen, führt über die IHK. Lassen Sie uns gemeinsam daran arbeiten, dass sich die Clearingstelle als Institution für den Mittelstand etabliert.

Hans Wolters

Vorsitzender des Ausschusses für
Mittelstandsfragen der Niederrheinischen IHK



8 14



16



22



26



(8) Der Start in die Selbstständigkeit

Mit dem Gründerreport 2013 hat die IHK-Organisation eine Bilanz zum bundesweiten Gründungsgeschehen vorgelegt. Er fußt auf insgesamt 250 000 Kontakten zu angehenden Unternehmerinnen und Unternehmern. „tw“ stellt die Entwicklung am Niederrhein vor.

(Titelgestaltung: © cantaloop)

(14) Special: Energie-Kongress NRW

Nordrhein-Westfalen ist von der Energiewende aufgrund seiner industriellen Prägung besonders betroffen. Auf ihrem Energie-Kongress am 6. Mai in Duisburg beleuchteten die IHKs in NRW die Folgen der Wende für die Wirtschaft.

(16) IHK-Jahres-Pressekonferenz

Die Veröffentlichung ihres Geschäftsberichts „Profile 2012/2013“ nahm die IHK zum Anlass, um im Rahmen ihrer Jahres-Pressekonferenz Stellung zu aktuellen wirtschaftlichen Themen zu nehmen. Dabei standen vor allem industrie- und verkehrspolitische Entwicklungen am Niederrhein im Fokus.

(22) Duisburger Schulmodell

Eine wirtschaftsnahe Berufsorientierung hat sich das Duisburger Schulmodell auf die Fahnen geschrieben. Das IHK-Projekt hilft Jugendlichen bei der Suche nach einem passenden Ausbildungsberuf. Mehr als 200 Jugendliche wurden bereits erfolgreich in Unternehmen vermittelt.

(26) Special: Kanu-WM

Vom 27. August bis zum 1. September finden in Duisburg die Kanu-Weltmeisterschaften im Sportpark Wedau statt. Die Wirtschaft hofft auf zusätzliche Umsätze durch den Andrang zahlreicher Athleten, Zuschauer und Medienvertreter.

„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) Mehr Einfluss für den Mittelstand

Kompakt

- (4) Verkehrspolitische Positionen
(5) Wassertourismus am Niederrhein
(6) Sicherheit in der Lieferkette
(6) Bauen - Wohnen - Renovieren

- (7) **IHK-Service: Bildung und Technologie**

Titelthema

- (8) Der Start in die Selbstständigkeit

- (14) **Special: Energie-Kongress NRW**

Wirtschaft und Region

- (16) IHK-Jahres-Pressekonferenz
(19) Spannende Einblicke in die Entwicklung des Euro
(23) Konjunkturbericht für den Niederrhein

- (26) **Special: Kanu-WM**

Unternehmen im Blick

- (28) Wirtschaftsticker
(29) Xella trotzte schwierigen Rahmenbedingungen
(29) Alltours steigerte Gewinn auf 39 Millionen Euro

- (30) **Zur Person**

Betriebspraxis

- (32) Tatort Internet
(34) Neues aus den Hochschulen
(39) **IHK-Service: Recht, Steuern, Finanzen**

- (44) **Handelsregister**

- (52) **Impressum**

Betriebspraxis plus

- (54) Durch Wissensvorsprung zum erfolgreichen Abschluss

- (56) **Einblick**

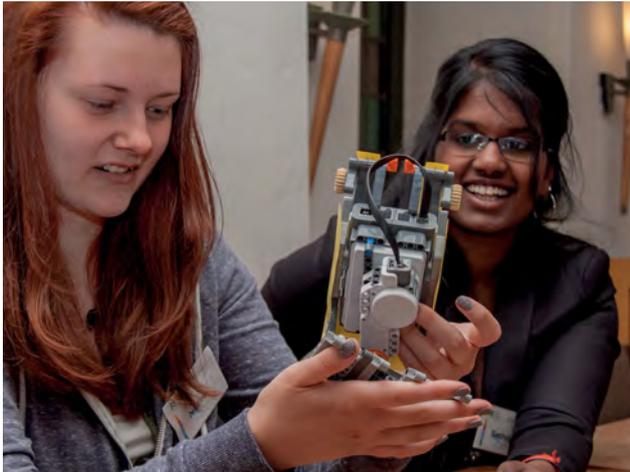


Foto: Hochschule Rhein-Waal

● **zdi-RobertaZentrum in Geldern eröffnet**
Schüler für Technik begeistern

Junge Schülerinnen und Schüler im Kreis Kleve haben in Zukunft eine neue Gelegenheit, durch eigenes Experimentieren die Robotertechnik zu entdecken und eine Perspektive für ihr späteres Berufsleben zu entwickeln. Im neuen zdi-RobertaZentrum am Berufskolleg in Geldern wird das vom Fraunhofer Institut für Intelligente Analyse und Informationssysteme (IAIS) entwickelte Konzept „Lernen mit Robotern“ umgesetzt.

Es ist darauf ausgerichtet, junge Menschen, vor allem Mädchen, für Technik zu begeistern. Die Roberta-Kurse nutzen die Faszination mobiler Roboter, um Informatik und naturwissenschaftliche Themen spannend und praxisnah zu vermitteln. Seit rund einem Jahr engagiert sich das zdi-Zentrum in Kooperation mit der Hochschule Rhein-Waal dafür, nachhaltige Strukturen für die Förderung des technisch-naturwissenschaftlichen Nachwuchses im Kreis Kleve zu schaffen. ●

● **Verkehrspolitische Positionen**
Ruhr-IHKs legen Analyse vor

Unter dem Titel „Die Metropole Ruhr muss mobil bleiben“ haben die Industrie- und Handelskammern im Ruhrgebiet eine fundierte Analyse zu den zentralen Fragestellungen für die Mobilität in der Metropolregion erarbeitet. Verknüpft wird diese Analyse mit 40 konkreten Anregungen und Forderungen an die Politik. Das Positionspapier enthält auch eine Auswahl der wichtigsten Verkehrsprojekte im Ruhrgebiet.

Unter anderem fordert die Niederrheinische IHK darin, die A59 über den Duisburger Hafen („Berliner Brücke“), eine neuralgische Staustelle, durch den sechsstreifigen Ausbau zu beseitigen. 2014 wird die Berliner Brücke jedoch nicht ausgebaut, sondern zunächst nur saniert. Die Folge: Fünf Monate Sperrung und zusätzliche Staus im Verkehrsknotenpunkt Duisburg. Für die IHK ist das ein weiteres Beispiel, wie Flickwerk statt einer langfristigen Planung die Verkehrspolitik bestimmt. ●



Foto: Hendrik Grzebatzki

● **Sicherheit vor der Kamera**
Intensivseminar „Interviews fürs Fernsehen“

Nur noch eine kurze Stellungnahme vor der Kamera, bevor es zum nächsten Termin geht. Doch dabei kann es passieren, dass man unkonzentriert ist oder nervös wirkt. Mit dem richtigen Training lässt sich eine gewisse Souveränität erlangen. Der Ernst-Schneider-Preis der deutschen IHKs e. V., Köln, organisiert daher für Führungskräfte am 30. und 31. Juli das Intensivseminar „Interviews fürs Fernsehen“.

Dabei üben die Teilnehmer, wie man in wenigen Sätzen Kernbotschaften formuliert. Zum Seminar gehört unter anderem auch ein Gespräch mit der Wirtschaftsredaktion des WDR. Das Interviewtraining mit dem Fernsehmoderator und Autor Hans-Joachim Rüdell findet im „Theater im Hof“ in Köln statt. Zur Nachbereitung erhält jeder Teilnehmer seine vom Seminarleiter kommentierten Übungen auf DVD. Anmeldungen: Sigrid Baum, Telefon 0221 1640-158, E-Mail sigrid.baum@koeln.ihk.de. ●

- **Bekanntmachungen der IHK**

Immer aktuell im Internet

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

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

Aktuelle Bekanntmachungen: Sitzung der Vollversammlung am 12. Juni, Handelsrichter. ●

- **Neues länderübergreifendes Online-Portal**

Wassertourismus am Niederrhein

Wo befindet sich der nächste Yachthafen, und an welchen Stellen kann der Rhein per Fähre überquert werden? Ab sofort gibt es dazu unter www.wasserundfreizeit.de den passenden Tipp. Das Portal bündelt erstmals wassertouristische Angebote, unter anderem zwischen Duisburg und Emmerich bis in die Niederlande. Ebenso enthalten sind die zunehmend beliebten Kombitouren mit Rad und Schiff sowie diverse Wassersportmöglichkeiten.

In deutsch-niederländischer Zusammenarbeit und mit finanzieller Unterstützung der Euregio Rhein-Waal wurde das Internetportal entwickelt. Das Projekt „Wasser und Freizeit an Rhein und Waal“ wird mit Mitteln des Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung und des Landes NRW, der Provinzen Gelderland und Noord-Brabant sowie durch die Entwicklungsagentur Wirtschaft Kreis Wesel und das regionale Tourismusbüro Rivierenland kofinanziert. ●

- **Begrenzung auf elf verkaufsoffene Sonntage**

Erneute Wende beim Ladenöffnungsgesetz

Mit Unverständnis haben die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen den Beschluss des NRW-Landtags aufgenommen, die Zahl der verkaufsoffenen Sonntage künftig auf elf pro Jahr zu begrenzen. Der von der Landtagsmehrheit kurzfristig eingebrachte Gesetzesänderungsantrag, den Handel zu beschneiden und die verkaufsoffenen Sonntage von 13 auf elf ein weiteres Mal zu reduzieren, widerspricht aus Sicht von IHK-NRW allen Bemühungen, die Attraktivität der Innenstädte und Stadtteilzentren zu erhöhen und sie im Wettbewerb mit den Anrainerstaaten und dem Online-Handel positiv zu positionieren.

Zwar sei die Entscheidung richtig, zwei verkaufsoffene Sonntage im Advent zu ermöglichen. Händler in den Stadtteilen erhielten damit die Gelegenheit, sich mit eigenen Aktivitäten im Advent von den Innenstädten abzusetzen. Die nochmalige Reduzierung auf nur elf verkaufsoffene Sonntage pro Jahr ist laut IHK-NRW allerdings kontraproduktiv. ●

IHK-Service



Termine kompakt

Vollversammlung der Niederrheinischen IHK

Nächste Vollversammlung der Niederrheinischen IHK am 12. Juni, 16 Uhr. PAN kunstforum niederrhein e. V., Agnetenstraße 2, Emmerich am Rhein. Für IHK-Zugehörige ist die Sitzung öffentlich. Weitere Informationen: Ass. Matthias Wulfert, Telefon 0203 2821-309.

E-Mail wulfert@niederrhein.ihk.de

Anti-Stress-Training für Auszubildende

Mit Ruhe und Gelassenheit lassen sich Prüfungs- und Stress-Situationen häufig am besten bewältigen. Einen „klaren Kopf“ zu behalten, ist daher oftmals ein wichtiger Schlüssel zum Erfolg. Wie dies gelingen kann, erfährt man in diesem Seminar. 16. bis 17. Juni, 17.30 bis 20.45 Uhr, in der IHK, Duisburg. Informationen und Anmeldung bei Maria Kersten, Telefon 0203 2821-487.

E-Mail kersten@niederrhein.ihk.de

DNHK-Seminar

Veranstaltung „Geschäftsführer in den Niederlanden“ der Deutsch-Niederländischen Handelskammer. 18. Juni, 13.30 bis 17.30 Uhr, IHK Mittlerer Niederrhein, Mönchengladbach.

www.dnhk.org/seminars

e.day 2013

Treffen von Entscheidern aus der Energiewirtschaft, aus Kommunen und der Industrie. e.day der nordrhein-westfälischen IHKs, 20. Juni, 8 bis 17 Uhr, Kongresszentrum Westfalenhallen Dortmund.

www.eday2013.de

Zertifikatslehrgang: Business Coach

Coaching hat sich in den letzten Jahren zu einem der innovativsten Instrumente der Personalentwicklung entwickelt. Führungskräfte und Mitarbeiter werden dabei auf dem Weg in ein zufriedenstellendes und erfolgreiches Berufsleben unterstützt. Die Niederrheinische IHK bietet einen Coaching-Zertifikatslehrgang an, der Selbststudienanteile und kombinierte Präsenzseminare verknüpft. 28. Juni 2013 bis 5. April 2014, Informationen und Anmeldung bei Maria Kersten, Telefon 0203 2821-487.

E-Mail kersten@niederrhein.ihk.de



IHK-Service

Termine kompakt

Petersberger Industriedialog

Die Industrie- und Handelskammern aus Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz laden mit der Stiftung Industrieforschung zum neunten Petersberger Industriedialog ein. 2. Juli, 13.30 Uhr, Steigenberger Grandhotel Petersberg, Königswinter. Informationen und Anmeldung bei Tanja Lesch, Telefon 0221 3557278.

E-Mail lesch@duesseldorf.ihk.de

Zollpraxis für Einsteiger

In diesem Seminar werden in einfachen und verständlichen Schritten die Grundlagen des Zollrechts vermittelt und die Zusammenhänge des Import- und Exportgeschäftes verständlich gemacht. Der Kurs dient zur Einführung in die Materie. 10. Juli, 9 bis 16 Uhr, in der IHK, Duisburg. Informationen und Anmeldung bei Andrea Averkamp, Telefon 0203 2821-224.

E-Mail averkamp@niederrhein.ihk.de

Seminar: Praxistraining Verkauf

Neben dem erforderlichen Produkt-Know-how und dem Wissen um relevante Gesprächsführungstechniken bedarf es insbesondere einer Persönlichkeit, die authentisch wirkt und ihre Stärken im Verkauf 1:1 umsetzen kann. Das Seminar vermittelt eine Verkaufsrhetorik, die den Anforderungen des Unternehmens und den Kunden gerecht wird. 10. bis 11. Juli, 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

IT-Sprechstunde

Veranstaltung der Niederrheinischen IHK und des networker NRW e. V., 18. Juli, 16.30 bis 18.30 Uhr, in der IHK, Duisburg. Anmeldung bei Kathrin Gertzen, Telefon 0203 2821-228.

E-Mail gertzen@niederrhein.ihk.de

drinktec

Herstellung – Abfüllung – Verpackung – Marketing. Weltleitmesse für die Getränke- und Liquid-Food-Industrie. 16. bis 20. September, München.

www.drinktec.com

● IHK-Initiative Automotive Rheinland

Automobilzulieferer stellen sich vor

Die Automobilzuliefer-Industrie ist eine im Rheinland stark vertretene Branche. Die IHK-Initiative Automotive Rheinland, an der auch die Niederrheinische IHK beteiligt ist, dient der Netzworkebildung und dem Erfahrungsaustausch untereinander. Mit Informationen und Veranstaltungen will Automotive Rheinland auf die Bedeutung der zahlreichen Zulieferer für die Region sowie auf aktuelle Trends hinweisen. Ein Baustein hierbei sind regelmäßige Betriebsbesichtigungen.

In diesem Jahr gibt es noch drei Mal die Möglichkeit, hinter die Kulissen zu blicken: 18. Juni, ISE Automotive Group, Bergneustadt; 18. September, Ford Werke, Köln; 7. November, Edscha Holding, Remscheid. Weitere Informationen und Anmeldung für Unternehmen bei der Niederrheinischen IHK: Stefan Finke, Telefon 0203 2821-269, E-Mail finke@niederrhein.ihk.de. ●

● Sicherheit in der Lieferkette

Neue Regelungen für „Bekannte Versender“

Für Unternehmen, die Waren per Luftfracht versenden, gelten seit April neue Vorschriften. So müssen Betriebe, die weiterhin den Status als „Bekannter Versender“ nutzen wollen, um damit nachzuweisen, dass sie die EU-Vorschriften für sichere Lieferketten einhalten, ein spezielles Verfahren beim Luftfahrtbundesamt durchlaufen.

Welche Voraussetzungen Unternehmen dabei erfüllen müssen und welche Folgen sich aus der gesetzlichen Änderung für die Abfertigung von Luftfracht ergeben, wird am 13. Juni, 10 bis 13 Uhr, in der Niederrheinischen IHK, Duisburg, erläutert.

Anmeldungen sind auch noch kurzfristig möglich bei Andrea Averkamp, Telefon 0203 2821-224, E-Mail averkamp@niederrhein.ihk.de. ●



Foto: © panthermedia.net/Fernando Barozza

● Neue Messe am Niederrhein

Bauen – Wohnen – Renovieren

Zum ersten Mal findet im Herbst die Baumesse auf dem Messegelände in Kalkar statt. Wie bereits an fünf weiteren Standorten in Deutschland wird sich in der neu errichteten Messehalle ein Wochenende lang alles um die Leitthemen Bauen, Wohnen, Renovieren und Energiesparen drehen. Aussteller haben vom 25. bis 27. Oktober die Möglichkeit, ihre Produkte und Philosophie einem breiten Publikum vorzustellen. Weitere Informationen und Anmeldung für Unternehmen: Verena Merholz, Telefon 02506 30029-26, E-Mail merholz@baumesse.de, <http://bauen.baumesse.de/kalkar>. ●

IHK-Service



Bildung und Technologie



Förderprogramm „Investitionszuschuss Wagniskapital“ gestartet

Das Förderprogramm „Investitionszuschuss Wagniskapital“ hat zum Ziel, die Finanzierungsbedingungen junger, innovativer Unternehmen zu verbessern. Für private Investoren sollen Anreize geschaffen werden, diesen Unternehmen Kapital zur Verfügung zu stellen. Danach erhalten Investoren vom Bund einen Zuschuss von 20 Prozent ihres Investitionsbetrages. Insgesamt stellt das Bundeswirtschaftsministerium 150 Millionen Euro bis zum Jahr 2016 für das Programm bereit.

Was wird gefördert?

Gefördert werden private Investoren (natürliche Personen), die Gesellschaftsanteile an jungen, innovativen Unternehmen erwerben. Die Anteile müssen vollumfänglich an Chancen und Risiken beteiligt sein. Der private Investor erhält 20 Prozent des Kaufpreises für den Anteilserwerb über den Zuschuss zurückerstattet, wenn die Beteiligung für mindestens drei Jahre gehalten wird. Der Investor muss dem Unternehmen mindestens 10 000 Euro zur Verfügung stellen. Jeder Investor kann pro Jahr Zuschüsse für Anteilskäufe in Höhe von bis zu 250 000 Euro beantragen. Pro Unternehmen können Anteile im Wert von bis zu einer Million Euro pro Jahr bezuschusst werden.

Was sind die Vorteile?

Im Rahmen der Antragstellung wird den jungen Unternehmen die Förderfähigkeit für den Investitionszuschuss bescheinigt. Diese Bescheinigung kann für die Akquise von Investoren eingesetzt werden. Damit vergrößern sich die Chancen, eine Finanzierung zu erhalten. Für den Investor wird durch den

Zuschuss das Risiko einer Kapitalbeteiligung verringert. Er bekommt aber nicht nur 20 Prozent der Summe zurückerstattet, mit der er sich an einem jungen Unternehmen beteiligt - seine Gesellschaftsanteile verbleiben komplett bei ihm. Verkauft der Investor nach der Mindesthaltedauer von drei Jahren seine Anteile, muss er den Zuschuss nicht zurückzahlen.

Wer wird gefördert?

Damit der Zuschuss fließen kann, muss ein Unternehmen einige Bedingungen erfüllen. Dazu zählt, dass es sich um ein kleines, innovatives und unabhängiges Unternehmen handeln muss, das jünger als zehn Jahre ist. Das Unternehmen muss eine Kapitalgesellschaft mit Hauptsitz in der EU sein, mit wenigstens einer Zweigniederlassung oder Betriebsstätte in Deutschland, die im Handelsregister eingetragen ist. Als klein gilt das Unternehmen dann, wenn es über weniger als 50 Mitarbeiter (Vollzeitäquivalente) verfügt und einen Jahresumsatz oder eine Bilanzsumme von höchstens zehn Millionen Euro hat. Das Unternehmen muss schließlich - gemäß Handelsregisterauszug - einer innovativen Branche angehören.

Anträge für den „Investitionszuschuss Wagniskapital“ können auf der elektronischen Antragsplattform des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle gestellt werden. Mehr Details unter www.ihk-niederrhein.de/Wagniskapital.

IHK-Infobox

Ansprechpartner bei der Niederrheinischen IHK: Stefan Finke, Telefon 0203 2821-269, E-Mail finke@niederrhein.ihk.de.



Der Start in die Selbstständigkeit

Einblicke in das Gründungsgeschehen am Niederrhein

Mit dem Gründerreport 2013 hat der Deutsche Industrie- und Handelskammertag eine aktuelle Bilanz zum bundesweiten Gründungsgeschehen vorgelegt. Der Report fußt auf insgesamt 250 000 Kontakten der IHKs zu angehenden Unternehmerinnen und Unternehmern. „tw“ stellt die bundesweiten Trends sowie die Entwicklungen am Niederrhein vor. Darüber hinaus berichten Existenzgründer aus der Region, wie es ihnen in der ersten Zeit der Selbstständigkeit ergangen ist.

Dem Report zufolge ist das Interesse an einer Unternehmensgründung im vergangenen Jahr spürbar zurückgegangen. Die IHKs verzeichneten bundesweit fast ein Viertel weniger Kontakte zu Existenzgründern. Das ist der stärkste Rückgang seit der Einführung der Statistik im Jahr 2002. Mit rund einer viertel Million an Einstiegsgesprächen und Beratungen zum Geschäftskonzept im Jahr 2012 vermelden die IHKs einen neuen Tiefstand. Besonders auffällig hierbei: Der Rückgang beschränkt sich fast ausschließlich auf die Gruppe derjenigen, die aufgrund einer Erwerbslosigkeit den Weg in die Selbstständigkeit wählen.

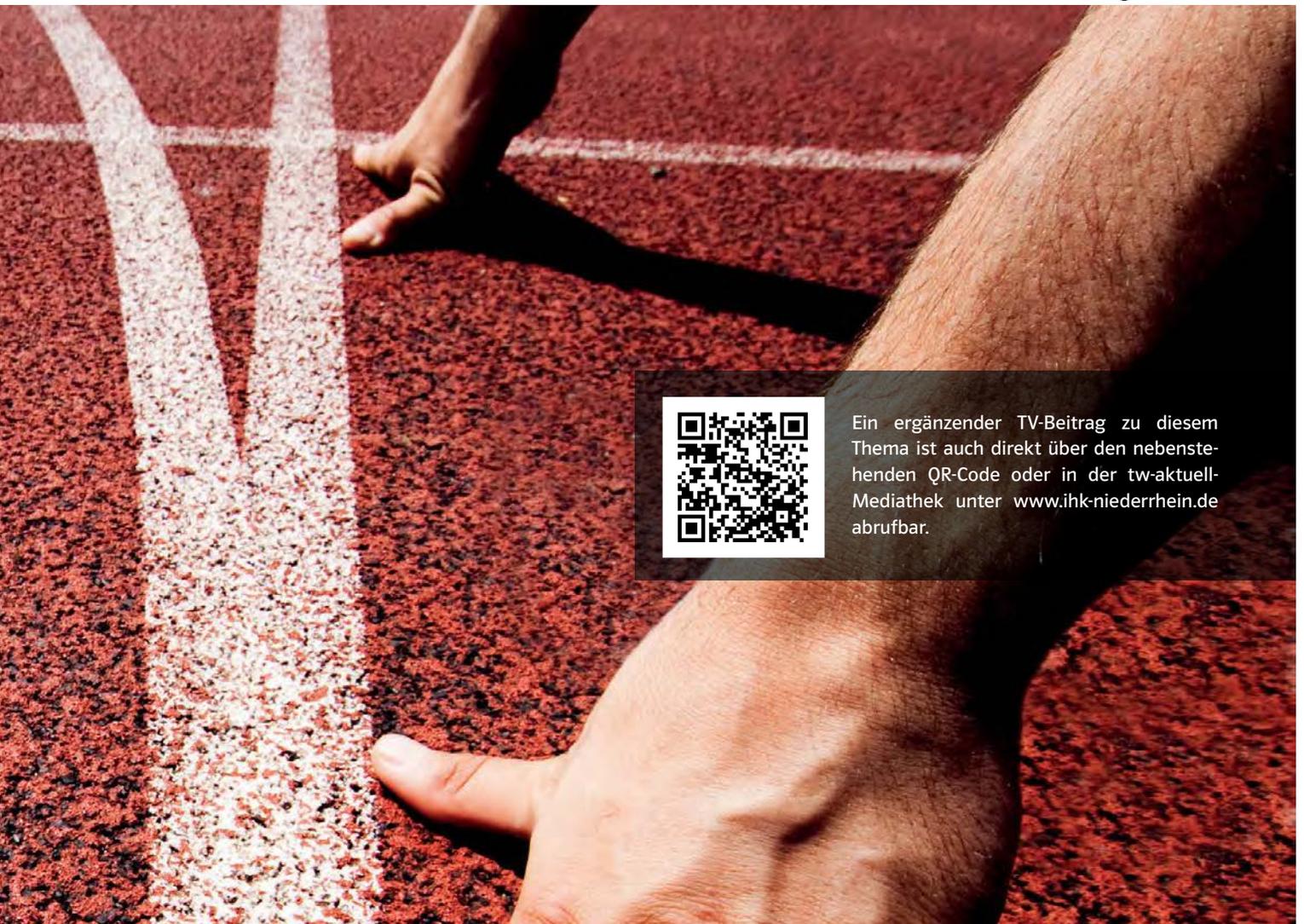
Dass die Zahl der Interessenten so ungewöhnlich stark absackte, ist vor allem auf die Einschränkung der staatlichen Zuschüsse für vormals arbeitslose Existenzgründer zurückzuführen. Seit Jahresanfang 2012 ist der Zuschuss für gründungswillige Empfänger des Arbeitslosengeldes (ALG I) eine Ermessensleistung – vormals bestand darauf ein Rechtsanspruch. Seitdem steht die Förderung nur noch Antragstellern offen, die nach Einschätzung der Agentur für Arbeit keine Chance auf Vermittlung in eine abhängige Beschäftigung haben. Die gute Lage am Arbeitsmarkt gab offensichtlich wenige Anlässe für „Gründungen aus der Not“. Qualifizierte Fachkräfte ziehen in der Regel eine gut dotierte Beschäftigung dem „Abenteuer Selbstständigkeit“ vor. Damit setzte sich der seit Jahren zu beobachtende Trend fort, dass bei besserer Arbeitsmarktlage das Gründungsinteresse nachlässt. Parallel zu den Antragszahlen sank auch die Zahl derer, die die IHK um eine fachliche Einschätzung zu ihrem Gründungsvorhaben

baten, und zwar um mehr als 60 Prozent. Bei denjenigen, die hauptsächlich aus unternehmerischer Berufung heraus den Schritt in die Selbstständigkeit wagten, verzeichnen die IHKs hingegen nur einen leichten Rückgang. Erstmals waren damit die Gründer, die vornehmlich aus Unternehmergeist starten, nicht mehr in der Minderheit. Im Jahr 2012 wollten ungefähr gleich viele Personen aus „Lust“ wie aus „Frust“ starten.

Der starke Rückgang des Interesses geht einher mit einer teils deutlich verbesserten Vorbereitung der angehenden Unternehmerinnen und Unternehmer. Nach IHK-Erfahrungen halten verschlechterte Aussichten auf staatliche Zuschüsse qualifizierte Personen kaum davon ab, das „Abenteuer Selbstständigkeit“ zu wagen. Zahlreiche IHKs berichten, dass die Konzepte derjenigen, die den Gründungszuschuss beantragten, durchdachter waren als noch in den Vorjahren.

Gründungen in der Region

Wie stellt sich das Gründungsgeschehen am Niederrhein dar? Um eine Entwicklung aufzuzeigen, ist es sinnvoll, die letzten fünf Jahre mit einzubeziehen. Nach Berechnungen der Niederrheinischen IHK haben seit 2008 über 32 000 Personen in der Region den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Höhepunkte waren die Jahre 2009 und 2010 mit Spitzenwerten von 6 800 beziehungsweise 6 900 Gründungen.



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

Allerdings hat das Interesse mit zuletzt 5 700 Gründungen im Jahr 2012 spürbar abgenommen. Hier bestätigte sich für den Niederrhein der bundesweite Trend, dass - bedingt durch eine günstige konjunkturelle Lage sowie den Wegfall des Zuschusses für gründungswillige Arbeitslose - die Zahl neuer Jungunternehmer abgenommen hat. 2012 gab es in der Stadt Duisburg sowie in den Kreisen Wesel und Kleve mehr Liquidationen als Neugründungen, sodass mit einem Saldo von minus 613 Unternehmen ein neuer Tiefstand erreicht wurde. Diese Entwicklung deckt sich mit dem landesweit verzeichneten Trend.

Spitzenreiter unter den Gründungen am Niederrhein war in den letzten fünf Jahren mit über 50 Prozent die Dienstleistungsbranche. Dabei dominieren vor allem Dienstleistungen für private Personen sowie Unternehmensservices, wie beispielsweise die steuerliche und rechtliche Beratung sowie Personal-, Büro-, Gebäude- und Sicherheitsdienstleistungen. Aber auch die Gastronomie und die Bereiche Verkehr und Lagerhaltung liegen bei den Gründungen vorne. Die steigende Zahl von Unternehmen im Dienstleistungssektor hängt damit zusammen, dass mit einem niedrigen Eigenkapital gestartet werden kann und zunächst keine Beschäftigten eingestellt werden müssen.

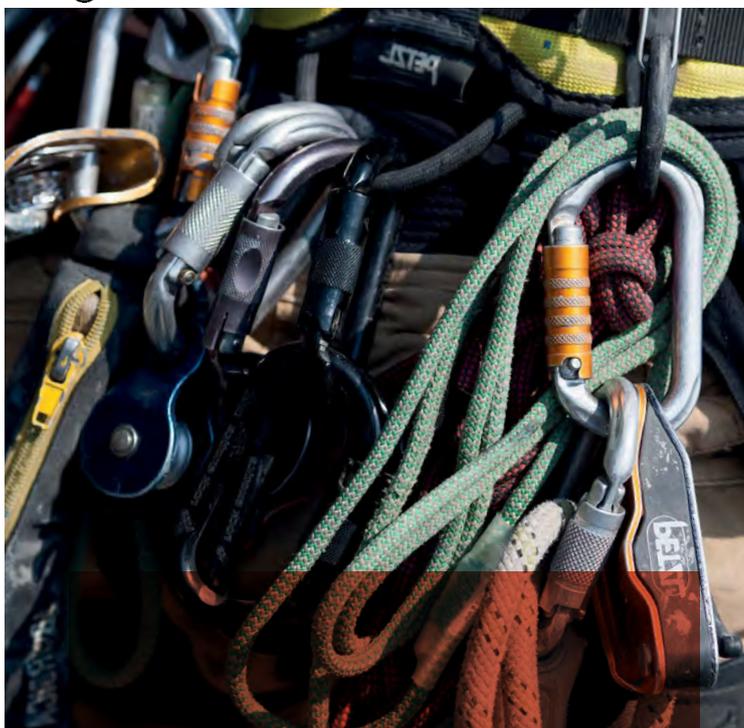
Mehr Startkapital benötigen Gründer, die sich im Groß- oder Einzelhandel oder mit einem Kfz-Betrieb selbstständig ma-

chen - diese Bereiche stehen nach den Dienstleistungen mit vorne auf der Rangliste der häufigsten Gründungen. Am Niederrhein wagte mehr als ein Fünftel der Neuunternehmer den Schritt in diese Branchen, der überwiegende Teil davon im Einzelhandel. So manches Unternehmen, das im stationären Handel aktiv ist, hat sich in den vergangenen Jahren ein zweites Standbein im Online-Handel aufgebaut. Der umgekehrte Weg wird ebenfalls beschritten: Immer häufiger eröffnen erfolgreiche Online-Händler zusätzlich auch Ladenlokale.

Beratungen bei der IHK

Das nachlassende Gründungsgeschehen hat sich auch auf die Beratungen im Startercenter NRW Niederrhein bei der IHK ausgewirkt. In der Praxis zeigt sich, dass die Gründungsvorhaben zunehmend fundierter sind, da sie überwiegend nicht mehr aus einer Notlage heraus entstehen, sondern nachhaltig unternehmerisch motiviert sind. Die Zahl der Beratungen ist dabei jedoch auf einem anhaltend hohen Niveau geblieben: Im Jahr 2012 wurden fast 700 Gründer in Seminaren auf ihre Selbstständigkeit vorbereitet, 1150 Gründer suchten Rat in Einzelgesprächen.

Der Gründerreport steht unter www.ihk-niederrhein.de/DIHK-Gruenderreport-2013 zur Verfügung. Ansprechpartner: Rüdiger Helbrecht, Telefon 0203 2821-335, E-Mail helbrecht@niederrhein.ihk.de. ▶



Kein Risiko eingehen

Bei der Weseler Firma Monkey Worx ist Sicherheit das oberste Gebot

Fabian Tenbergen aus Wesel hat sein Hobby zum Beruf gemacht. Als Jungunternehmer empfindet er viel Freude bei seiner Arbeit. So manchem Beobachter lässt seine Tätigkeit jedoch die Haare zu Berge stehen. Denn der gelernte Maler und Lackierer hat sich als Industriekletterer selbstständig gemacht. Mit seinem Unternehmen Monkey Worx will er hoch hinaus.

Wie prüft man den Bauzustand einer Fassade in 70 Metern Höhe? Fabian Tenbergen seilt sich ab, auf dem Kopf eine Helmkamera. Der Ingenieur am Boden gibt mit Blick auf den Laptop die Anweisungen: „Guck mal nach rechts. Jetzt nach links. Okay. Jetzt einen Meter tiefer.“ Industriekletterer kommen dahin, wo sonst kaum jemand hingelangt. „Mein schönster Job war die Betonsanierung an einem 200 Meter hohen Schornstein einer Müllverbrennungsanlage am Niederrhein. Es war tolles Wetter, ich konnte fast bis nach Hause sehen“, so Tenbergen.

Doch wie kommt man auf die Idee, sich als Industriekletterer selbstständig zu machen? Tenbergen: „Ich habe eine Ausbildung zum Maler und Lackierer absolviert, aber in diesem Be-

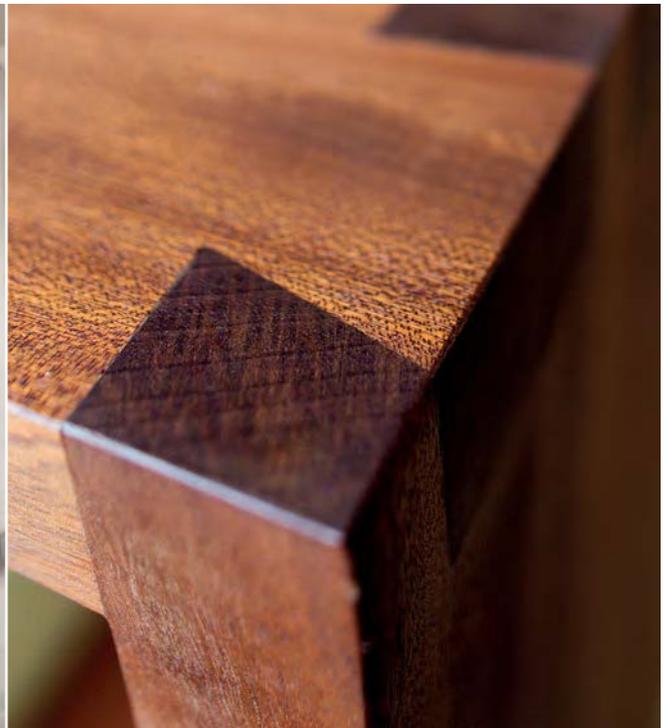
reich nie einen richtigen Job gefunden.“ Als seine Schwester dann das Klettern als Hobby für sich entdeckte, war es auch um Fabian Tenbergen geschehen. Seit November 2011 ist er unter der Firmenbezeichnung „Monkey Worx“ selbstständig. Meist holen große Firmen, für die er als Subunternehmer arbeitet, die Aufträge rein.

Von der Hallenmontage bis zur Wartung von Windkraftanlagen, von der Arbeit an Industrieschornsteinen bis zur Reinigung unzugänglicher Glasflächen – das Aufgabenspektrum ist groß. Dass er einen ziemlich abenteuerlichen Beruf hat, ist Tenbergen bewusst: „Manche Leute denken sicher auch, dass wir bekloppt sind.“ Was nicht weiter verwunderlich ist, denn der Job ist gefährlich. Sicherheit ist alles, die Ausrüstung eine Art Lebensversicherung. Bis zu 50 Kilogramm kann sie wiegen.

Industriekletterer arbeiten im Team, kontrollieren gegenseitig ihre Ausrüstung, sichern sich im Seil. Fabian Tenbergen legt sein Leben oft in die Hände seines Kollegen Gabor Keresztyeni. Dieser hat mit seinen 34 Jahren ebenso viel Erfahrung wie Tenbergen, bringt dem Weseler das gleiche Vertrauen entgegen. „Verantwortung und Selbstdisziplin sind das A und O. Auf den Baustellen müssen wir Vorbilder sein“, erklärt der gebürtige Ungar.

Jeder Handgriff muss sitzen

Vor jedem Auftrag wird eine Gefahrenermittlung durchgeführt, wird ein offizielles Protokoll geschrieben. Jeder kontrolliert die Ausrüstung des anderen. Rettungsübungen werden so lange wiederholt, bis jeder Handgriff sitzt. Schließlich schwingen sich die beiden Kraftpakete über die Brüstung des Hochbunkers, an dem sie regelmäßig trainieren, um sich wieder abzuseilen. Ein letzter Blick auf die Ausrüstung – und wenig später haben sie wieder festen Boden unter den Füßen.



Marktlücke gefunden

Oldenburg Möbel aus Rees realisiert außergewöhnliche Kundenwünsche

Die ersten beiden Jahre seiner Selbstständigkeit hat Chris Oldenburg inzwischen hinter sich. Der Tischler aus Rees ist ein typischer Einzelkämpfer. In dem eher ländlich geprägten Umfeld seines Unternehmens kann er aber auf ein gut funktionierendes Netzwerk zurückgreifen. Auch eine Marktnische hat er bereits gefunden – nun sucht er nach Kunden.

Die Keimzelle des Unternehmens befindet sich im Untergeschoss eines Hauses an der Pastor-Liesen-Straße. „Hier im Keller habe ich schon mit sieben Jahren gewerkelt“, erinnert sich Chris Oldenburg an die allerersten Anfänge. Mit 25 entschied sich der gelernte Tischler und staatlich geprüfte Holztechniker für den Schritt in die Selbstständigkeit. Die Gründungsphase hat der Ein-Mann-Betrieb überstanden. „Ich lebe von den Schrankwänden und Innentüren“, beschreibt der Hüne seine tägliche Arbeit, mit der er die Grundlage für den Betrieb geschaffen hat. Doch daran, dass er sich in einem anderen Marktsegment wesentlich lieber tummelt, lässt er keinen Zweifel.

Chris Oldenburg ist verliebt – verliebt in das Material Holz. Er habe ja auch Schlosser werden können, erzählt er, während seine

Hand langsam über ein massives Buchenbrett streicht. Aber mit Eisen arbeiten? Nein, unmöglich. Aus den drei Brettern, neben denen er steht, soll ein Tisch werden, und zwar ein ganz besonderer: „Den Baum habe ich im Garten meines Kunden selbst gefällt.“ Gefällt, zum Sägewerk gefahren und dann zum Trocknen gelagert – aus diesem Baum will der 27-Jährige außerdem noch ein Ehebett und einen Schrank fertigen. Wie jedes seiner Werkstücke, für die er den Begriff „Naturstil-Möbel“ geprägt hat, werden es Unikate sein, gefertigt nach den individuellen Vorstellungen seiner Kunden.

Dass er von solchen Aufträgen allein noch nicht leben kann, ist Chris Oldenburg bewusst. Seine Unternehmensstrategie ist daher vermehrt auf das Marketing ausgerichtet. Sicher, er hätte auch einen Betrieb übernehmen können, mit Maschinenpark und allem drum und dran. Aber dann brauche man Personal, um die Maschinen auszulasten, so Oldenburg. Den Weg in die Selbstständigkeit wollte er nicht mit Siebenmeilenstiefeln beschreiten, denn den Risiken war sich der Tischler durchaus bewusst. An personelle Expansion ist derzeit nicht zu denken. Die Auftragslage ist noch zu dünn.

Berufserfahrung hat der 27-Jährige unter anderem in Norwegen und Australien gesammelt. Sein Herz hängt aber am Niederrhein und seinen Rohstoffen. Um an ausgefallene Hölzer zu gelangen, geht er auch ungewöhnliche Wege. So fertigte er aus einer vom Blitz getroffenen Eiche eine rustikale Lounge an – den Stamm hatte er zuvor im Tausch gegen eine Robbie-Williams-Konzertkarte ergattert.

Das ist jedoch nicht das einzige rare Exemplar, das in seinem Ausstellungsraum, einem ehemaligen Drogeriemarkt, zu sehen ist. Oldenburg: „Diese Mooreiche habe ich aus dem Lippebett gezogen, die lag da 400 oder 500 Jahre drin. Das Holz ist steinhart und schwer zu bearbeiten.“ Ganz billig sind seine Möbel nicht, aber der Jungunternehmer ist sich sicher, dass es für seine Produkte einen Markt gibt. ▶



Konzept nach Maß

Gründerin ließ sich trotz Rückschlägen nicht von ihrem Vorhaben abbringen

Vor rund zwei Jahren hatte Sigrun Frank-van Benthem eine Idee: Die vierfache Mutter aus Xanten wollte Kleidung für an Diabetes erkrankte Kinder auf den Markt bringen. Der Produktionsstart war alles andere als leicht – aber mittlerweile denkt sie daran, mit ihrem Unternehmen „diadee Textile Trading“ auch auf dem US-amerikanischen Markt Fuß zu fassen.

Die Geschäftsidee kam der 50-jährigen Xantenerin, als eine ihrer Töchter plötzlich an Diabetes erkrankte. Das Schlüsselerelebnis ergab sich, als der Schlauch der Insulinpumpe, die ihre Tochter zu tragen gezwungen ist, beim Spielen immer weiter herausragte. Der Spaß an der Bewegung war dahin. Grund genug für die gelernte Schneiderin und Textilhändlerin, Abhilfe zu schaffen. Es entstand die erste Hose mit Spezialtasche für die Insulinpumpe und Schlauchdurchlass. Praktisch und modisch zugleich musste die Bekleidung sein, nichts sollte mehr auf die Krankheit schließen lassen. Was ihrer Tochter gefiel, könnte auch anderen Kindern helfen – die Idee zur „diadee Textile Trading“ war geboren. Der Hort ihrer Kreativität ist für Sigrun Frank-van Benthem das Dachgeschoss ihres Hauses. Dort steht die alte Nähmaschine, dort arbeitet sie an den Modellen, näht die Erstmuster.

Von einer selbstgeschneiderten Hose hin zu größeren Produktionsmengen ist es allerdings ein weiter Weg. Das Schwierigste sei die Suche nach einem Fertiger gewesen. Die Schnitte entstehen in Xanten und werden digitalisiert, dann die Stoffe bestellt und anschließend in einem Betrieb in Sachsen zugeschnitten und genäht. Dass der Markt für ihre Produkte begrenzt ist, weiß Sigrun Frank-van Benthem nur zu gut: „Es gibt von den Kunden ein begeistertes Feedback, aber nur 17 000 Betroffene in Deutschland. Davon sind nur etwa 60 Prozent Pumpenträger.“

Was ihre Geschäftsstrategie angeht, so plaudert die 50-Jährige gerne aus dem Nähkästchen: Begonnen hat sie in der Textilindustrie, war als Werkanleiterin in der Jugendberufshilfe und später bei der Deutschen Oper am Rhein, Duisburg, in der Kostümabteilung tätig. Bei der Niederrheinischen IHK erwarb sie die Auszubildereignung. Seit Jahren betreibt sie einen Textilhandel, ließ sich ein Modell ihrer Hosensammlung als Gebrauchsmuster schützen. Die ersten Hosen für diabetesranke Kinder sollten im Oktober 2012 an den Markt gehen. Doch fast hätte das junge Unternehmen den Markteinstieg nicht geschafft. Als die erste Großlieferung der Hosen bei ihr eintraf, fiel der Schneiderin sofort ein sonderbarer Geruch auf. Sie hatte einen zertifizierten Bio-Stoff bestellt, aber geliefert wurde etwas, das nach dem ersten Waschen mit dem ursprünglichen Produkt nur noch wenig gemein hatte.

Nur mit Mühe überstand die kleine Firma die ersten Monate ihrer Geschäftstätigkeit. Marketing ist jetzt alles für die „diadee Textile Trading“: Anzeigen bei Google und Facebook, Unterstützung durch ein Diabetiker-Portal. Im Internet finden Kunden und Unternehmen zusammen. „Und weil der Markt in den USA für die Unternehmerin interessant ist, kommt im August eine Freundin aus Florida an den Niederrhein, um ihr beim Markteinstieg zu helfen. Sigrun Frank-van Benthem glaubt an sich und ihre Idee. ●

Texte: hr, Fotos: Bernd Lauter/berndlauter.com



Im Bild von links: Stephan Kohler, Dr. Arndt Neuhaus, Burkhard Landers, Günther H. Oettinger, Garrelt Duin, Paul Bauwens-Adenauer, Dr. Christopher Grünewald, Dr. Udo Niehage, Moderator Thomas J. Kramer, ZDF.
Fotos: Ullrich Sorbe

Energie-Kongress NRW

Die Wende: Fakten – Folgen – Forderungen

Mit den Beschlüssen zur Energiewende hat die Politik einen grundlegenden Umbau der Energieerzeugung und -versorgung eingeleitet. Nordrhein-Westfalen ist von den Veränderungen aufgrund seiner industriellen Prägung in besonderem Maße betroffen. Auf ihrem unter Federführung der Niederrheinischen IHK ausgerichteten Energie-Kongress am 6. Mai im Steinhof, Duisburg, beleuchteten die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen die Schwerpunkte und Perspektiven der Wende – sowie die Folgen für Unternehmen.





In seiner Begrüßung betonte Paul Bauwens-Adenauer, Präsident der Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen, dass die Unternehmen auf eine bezahlbare Energieversorgung dringend angewiesen seien. Die größten Herausforderungen seien in Zukunft die Gestaltung des Strommarktes sowie der Ausbau erneuerbarer Energien. Hier bestünde dringender Handlungsbedarf nach marktwirtschaftlichen Kriterien, um die Ziele der Energiewende zu erreichen und einen Anstieg der Stromkosten zu verhindern.

NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin verdeutlichte in seinem Vortrag „Energieland NRW - Wo stehen wir?“, dass es zurzeit an einem Masterplan zum Gelingen der Energiewende fehle. Es seien weder die Zuständigkeiten der handelnden Akteure klar definiert, noch genauere Zwischenziele festgelegt. Neben dem Ausbau erneuerbarer Energien sei auch in Zukunft ein moderner Kraftwerkspark konventioneller Art unabdingbar. Der Einsatz heimischer Energieträger wie Braunkohle gehöre Duin zufolge auch künftig noch zum Energiemix dazu.

Zudem sprach sich der Wirtschaftsminister gegen eine künstliche Verknappung der Zertifikate in der laufenden Emissionshandelsperiode aus und forderte eine grundlegende Reform des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG). Der Ausbau erneuerbarer Energien müsse ohne eine weitere Steigerung der EEG-Umlage erfolgen. Das sei nur dann möglich, wenn Bund und Länder gemeinsam grundlegende Änderungen herbeiführten, so Duin.

Stephan Kohler, Geschäftsführer der Deutschen Energie-Agentur GmbH (dena), gab zu bedenken, dass sich die Energiewende bisher zu stark auf den Ausstieg aus der Atomkraft sowie den Ausbau erneuerbarer Energien fixiere. Insbesondere bei der Koordination des Netzausbaus mit dem Ausbau der Erneuerbaren, der Senkung der Energienachfrage sowie der Erstellung eines neuen Strommarktdesigns bestehe dringender Handlungsbedarf. Das Thema Energieeffizienz müsse Grundlage der Energiewende werden, so Kohler.

In der anschließenden Diskussion mit Dr. Christopher Grünewald, Geschäftsführender Gesellschafter der Gebr. Grünewald GmbH & Co. KG, Kirchhundem, Dr. Arndt Neuhaus, Vorstandsvorsitzender der RWE Deutschland AG, Essen, Dr. Udo Niehage, Leiter Government Affairs und Unternehmensbeauftragter für die Energiewende, Siemens AG, München, wurde deutlich, dass die Ziele der Wende nur dann erreicht werden können, wenn alle Akteure zusammenarbeiten. Ausfälle bei der Stromversorgung müssten vermieden werden, auf die Härtefallregelung könne nicht verzichtet werden. Investitionssicherheit sei für die Unternehmen überlebenswichtig.

Günther H. Oettinger, EU-Kommissar für Energie, warnte in seinem abschließenden Vortrag vor einer schleichenden Deindustrialisierung. Er forderte mehr Offenheit für technische Entwicklungen wie Fracking, Geothermie oder die CCS-Technologie – auch wenn diese ein gewisses Risiko beinhalteten. Er appellierte auch dafür, sich nicht von der Stromversorgung durch Kohle zu verabschieden. Das EEG müsse den aktuellen Gegebenheiten angepasst und überholt werden. Wichtig für Betriebe jeglicher Größenordnung seien bezahlbare Strompreise. Bleibe es nicht bei Sonderregelungen für die Industrie, sei das Industrieland Deutschland in Gefahr. Dringend nötig sei darüber hinaus eine europäische Abstimmung. Zudem müssten alle Kompetenzen in einem Energieministerium gebündelt werden, so der EU-Kommissar.

In seinem Schlusswort betonte Burkhard Landers, Präsident der Niederrheinischen IHK, dass die Umsetzung der Energiewende so bedeutend sei, dass das Thema auf keinen Fall bis nach der Bundestagswahl warten könne. Gehandelt werden müsse vielmehr sofort. ●

IHK-Infobox

Mehr Details: Sandy Hagenah, Telefon 0203 2821-311, E-Mail hagenah@niederrhein.ihk.de.



Rahmenbedingungen für die Wirtschaft verbessern – zusätzliche Belastungen vermeiden

Jahres-Pressekonferenz der IHK: Wackelige Grundlagen für NRW-Klimaschutzplan / Finanzierung zum Bau des dritten Gleises im Zuge der Betuwe-Linie sichern



Die Veröffentlichung ihres Geschäftsberichts „Profile 2012/2013“ nahm die IHK zum Anlass, um zu aktuellen wirtschaftspolitischen Themen Stellung zu nehmen. Bei ihrer Jahres-Pressekonferenz am 7. Mai in Duisburg standen dabei vor allem industrie- und verkehrspolitische Entwicklungen im Mittelpunkt. Eine letztendlich negative Bilanz zogen IHK-Präsident Burkhard Landers und Hauptgeschäftsführer Dr. Stefan Dietzfelbinger ein Jahr nach dem Antritt der neuen Landesregierung in Nordrhein-Westfalen.



Burkhard Landers.

Von besonderer Tragweite ist laut IHK das Landes-Klimaschutzgesetz. Ziel soll sein, den CO₂-Ausstoß in NRW bis 2020 um 25 Prozent und insgesamt bis 2050 um 80 Prozent zu verringern. Wie das erreicht werden soll, damit befassten sich zur Aufstellung eines Klimaschutzplanes Facharbeitskreise, auch zum Verkehrssektor. Landers: „Hier will das Umweltministerium Vorgaben für den Modal Split machen. Es soll also gesteuert werden, wieviel Verkehr auf der Straße, vom Fahrrad bis zum Lkw, aber auch auf der Schiene und auf dem Wasser stattfinden darf, um die Umweltziele zu erreichen. Nun hat aber NRW überhaupt keinen Einfluss darauf, ob Güter aus dem In- und Ausland über die Schiene, die Straße oder das Wasser kommen. Außerdem setzt das Land weder für den Unterhalt noch für den Neubau von Verkehrswegen angemessene Mittel ein.“

Auch die Vorgehensweise bei diesem Unterfangen ist für Landers befremdlich. Ein Beispiel: Es gibt eine Statistik – und nur diese eine –, von der die CO₂-Bilanz für den Verkehr abgeleitet werden soll: die Statistik der Tankstellenbetreiber in NRW. Aus den dort registrierten Treibstoffverkäufen wird der CO₂-Ausstoß ermittelt. Der IHK-Präsident: „Verbessern die Menschen, die zum Tanken über die Grenze in die Niederlande fahren, damit das Klima in NRW? Andererseits kommen viele Niederländer zu uns, um Benzin und Super zu kaufen. Nicht nachzuvollziehen ist es, mit dieser Metho-

dik über wichtige Rahmenbedingungen der Wirtschaft zu entscheiden.“ Gewagt sei aus Unternehmenssicht auch eine Planung ohne Betrachtung der Kosten. Genau das passiere hier. Wenn eine unkalkulierbare Kostenlawine losgetreten werde, dann habe dies letztendlich die Flucht davor zur Folge.

Landers: „Die Sorge um die Klimaentwicklung eint uns, und wir müssen dieses Thema bei unserem wirtschaftlichen Handeln ernst nehmen. Aber: Es ist kein NRW-Thema. Der Alleingang eines Bundeslandes hilft dem Klima nicht, sondern gefährdet die lokale Industrie und damit auch Arbeitsplätze. Wir werden hierzu mit der Politik im Dialog bleiben.“

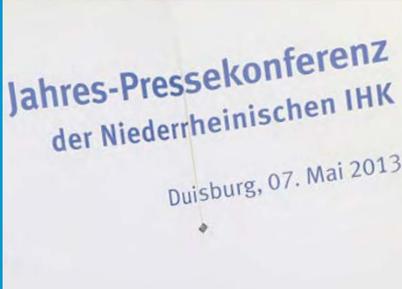
Wasserentnahmeentgelt

Auf der Agenda bleibt für die IHK auch das geänderte NRW-Wasserentnahmeentgeltgesetz, das vor einigen Wochen in Kraft getreten ist. Die Folge: Die Unternehmen müssen noch mehr zahlen. Zur Erinnerung: Im Hintergrund steht die EU-Wasserrahmenrichtlinie. Diese hat zum Ziel, die Wasserqualität in Flüssen und Seen weiter zu verbessern. Um dieses zu erreichen, ist in Nordrhein-Westfalen das Wasserentnahmeentgelt eingeführt worden. Besonders betroffen sind die Bereiche Energieerzeugung, Chemie sowie die Steine-Erden-Industrie und damit der am

Niederrhein ausgeprägte Bereich der Sand- und Kiesgewinnung.

Dr. Stefan Dietzfelbinger: „Hier geht es um Einnahmen des Landes, die in Summe an die 110 Millionen Euro ausmachen. Das bedeutet für ein Unternehmen wie RWE eine Kostensteigerung in Millionenhöhe. Auch der klassische Mittelstand hat daran zu knacken: Es gibt Fälle, wo ein Betrieb mit bis zu 20 Mitarbeitern durchaus mit einer zusätzlichen Belastung von 70 000 Euro rechnen muss. Dieses Geld fehlt dann für Investitionen und damit auch für Arbeitsplätze. Und wenn man bedenkt, dass auch Wasserversorger, einschließlich der Stadtwerke, betroffen sind, dann ist klar, dass hier letztlich auch der Bürger zur Kasse gebeten wird.“

Für die Wirtschaft hat die IHK, bei der auch die Federführung Umwelt der IHKs in NRW liegt, ihre Bedenken im Februar in einer Anhörung des Haushalt- und Finanzausschusses und des Ausschusses für Klimaschutz, Umwelt, Naturschutz, Landwirtschaft und Verbraucherschutz eingebracht. Die Landesregierung ist jedoch nicht von ihrem Ziel abgewichen. Dietzfelbinger: „Mit dem jetzt zu erwartenden Aufkommen werden den Unternehmen deutlich mehr Mittel abverlangt, als überhaupt zum Erreichen der Ziele des Gewässerschutzes notwendig sind. Schon die früheren Einnahmen lagen um Millionen zu hoch. Letztlich verschwinden diese im allgemeinen Haushalt.“



Dr. Stefan Dietzfelbinger.

Fotos: Ullrich Sorbe

Auf der Negativseite sieht die IHK auch das Ziel der Landesregierung, den Flächenverbrauch zu senken und längerfristig sogar auf Null zu reduzieren. Tenor: Es gebe ja noch genügend Flächenreserven für die Wirtschaft. Bei genauer Betrachtung sei aber festzustellen, dass die vorhandenen Altflächen als Unternehmensstandorte nach heutigen Maßstäben oft nicht mehr geeignet sind. Gründe sind zum Beispiel Altlasten, schlechte Infrastruktur und unzureichende Größe. Deshalb sei aus Sicht der IHK eine belastbare Flächenbedarfs-Berechnung notwendig - mit deutlichem Korrekturbedarf bei der Landes- und Regionalplanung.

IHK-Appell an die Bundeskanzlerin

Angesichts der maroden Verkehrsinfrastruktur sieht die IHK auch die von der NRW-Landesregierung erheblich gekürzten Investitionsmittel äußerst kritisch. „Wer Brücken- und Straßensperrungen durch mangelnde Vorsorge provoziert, spielt mit den Lebensadern unserer Wirtschaft“, so Landers. Für den Niederrhein als westliche Drehscheibe im nationalen und internationalen Güterverkehr hatte sich die IHK auch gegenüber der Bundeskanzlerin im Vorfeld der deutsch-niederländischen Regierungskonsultationen, die am 23. Mai in Kleve stattfanden, stark gemacht.

Die Wirtschaft bleibe nur an Standorten, an denen die logistischen Bedingungen erstklassig seien, und neue Investitionen würden nur dort platziert, wo die Infrastruktur stimme. Häfen, Straßen und Schienen seien, so Landers, „ein entscheidendes Asset für die Wirtschaftsregion Rhein-Ruhr“. In ihrem gemeinsam mit der Krefelder und der Düsseldorfer IHK an die Bundeskanzlerin gerichteten Appell werden drei zentrale Handlungsfelder benannt:

1. In Fortsetzung der niederländischen Betuwe-Linie vom Seehafen Rotterdam wird die zügige Realisierung des dritten Bahngleises zwischen Emmerich und Oberhausen gefordert. Hier müsse die Finanzierungsvereinbarung schnell unterzeichnet werden. Landers: „Nicht nur das: Es müssen auch ausreichende Mittel zur Verfügung gestellt werden. Wir wissen, dass der Etat des Bundesverkehrsministeriums arg strapaziert ist, unsere Region und ihre Wirtschaft benötigen aber dringend Planungssicherheit.“

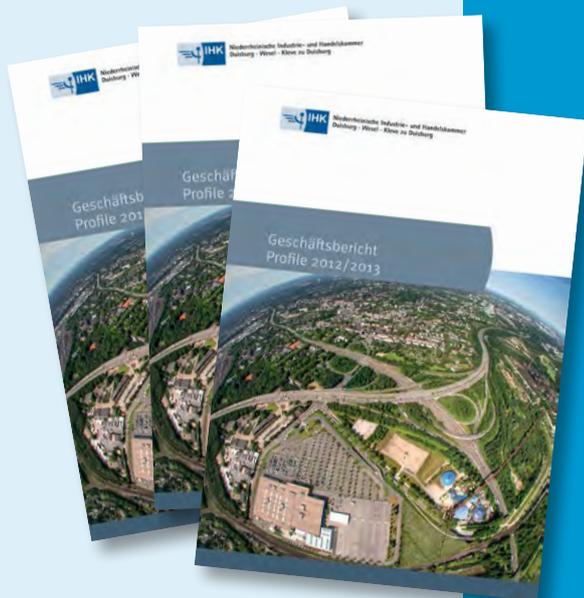
Die IHK begrüßt es, dass ihr Vorschlag aus der letzten Jahres-Presskonferenz im Jahr 2012, eine Task Force Güterverkehrsmanagement für die Zeit des Baus einzurichten, positiv aufgenommen worden ist, und zwar sowohl vom Bundesverkehrsministerium als auch von der Deutschen Bahn. Ziel ist, die Ausbauarbeiten „unter dem rollenden Rad“, im Bahnbetrieb, für die Wirtschaft verträglich

cher zu gestalten - auch angesichts der erwarteten steigenden Gütermengen.

2. Auch die Umsetzung des Eisernen Rheins entlang der A52-Trasse müsse vorgebracht werden. Diese Schienen-Güterverkehrsachse zum Seehafen Antwerpen sei für die Industrieregion an Rhein und Ruhr unverzichtbar.

3. Des Weiteren warnen die IHKs vor einer neuen Anlagenverordnung zum Umgang mit wassergefährdenden Stoffen. Die neue Verordnung auf Initiative des Bundesumweltministers, die noch vor der Bundestagswahl verabschiedet werden soll, trifft insbesondere die Terminals des Kombinierten Verkehrs (KV-Terminals). Diesen droht eine massive Verschärfung bei Neubau und Sanierung. Für die einzelnen Terminals müssten Millionenbeträge investiert werden, um Maßnahmen für eine noch aufwändigere Bodenabsicherung in Angriff zu nehmen. In NRW dürfte die Summe bei über einer Milliarde Euro liegen, allein für die KV-Terminals von Duisburg bis Emmerich schätzungsweise deutlich im dreistelligen Millionen-Bereich.

Präsident Landers: „Dem Kombinierten Verkehr dürfen keine unnötigen und im Wettbewerb zu unseren Nachbarländern überbordenden Lasten aufgebürdet werden.“ Ausbau und Weiterentwicklung des Kombinierten Verkehrs werden aus Sicht der IHK richtigerweise seit Jahren vom ►



Daten – Fakten – Hintergründe

Der neue IHK-Geschäftsbericht „Profile“

Mehr als 23 000 Beglaubigungen und Bescheinigungen sowie rund 8 200 Kontakte im Bereich Außenwirtschaft, dazu über 9 000 Beratungen zur Existenzgründung und etwa 7 700 Aus- und Weiterbildungsberatungen: Das sind nur einige Beispiele aus der Tagesarbeit der Niederrheinischen IHK aus dem Jahr 2012.

Der 80 Seiten umfassende Bericht gibt Einblick in die wichtigsten Entwicklungen in Duisburg sowie den Kreisen Wesel und Kleve. Darüber hinaus enthält die Broschüre Hintergrundinformationen über Aktivitäten der IHK, die im Rahmen des Tagesgeschäfts oft nicht zur Sprache kommen, da sie Teil längerwährender Prozesse sind. Hier zeigt sich auch die über den Bezirk hinaus ausgerichtete Tätigkeit der IHK etwa in Kooperation mit den Ruhrgebiets-IHKs, aber auch die landes- und bundesweit ausgerichteten Aktivitäten für die Wirtschaft.

Der Geschäftsbericht „Profile 2012/2013“ ist erhältlich im IHK-Service-Center, Mercatorstraße 22-24, Duisburg, sowie in den Service-Centern Zweigstelle Wesel, Großer Markt 7, und Zweigstelle Kleve, Boschstraße 16 (Technologie-Zentrum). Er kann auch bei Andrea Averkamp, Telefon 0203 2821-224, E-Mail averkamp@niederrhein.ihk.de, angefordert werden. Zusätzlich steht die Publikation unter www.ihk-niederrhein.de/Geschaeftsbericht-Profile zur Verfügung.

Bund mit großem finanziellem Aufwand gefördert. Die bisherige Politik zur Stärkung des Schiff- und Bahnverkehrs dürfe aber angesichts der Überlastung der Straßen nicht konterkariert werden.

DeltaPort mit einbeziehen

Auch angesichts des massiven Aufrüstens der Konkurrenz auf niederländischer Seite entlang der Maas würde eine derartige massive Belastung die Häfen und Terminals im Wettbewerb beeinträchtigen. „Das gilt gerade auch für unser neues, zukunftsträchtiges Hafengebilde DeltaPort“, betonte Landers. Unter diesem Dach des Stadthafens Wesel, des Rhein-Lippe-Hafens und des Hafens Voerde-Emmelsum seien ohnehin noch Millionen-Beträge zu stemmen, um sich als überregional bedeutender Logistikstandort fit zu machen. Dazu seien auch Fördermittel des Bundes notwendig.

Vor diesem Hintergrund hat die Niederrheinische IHK ein Gutachten durchleuchtet, das das Bundesverkehrsministerium in Auftrag gegeben hat, um Erkenntnisse zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit der Binnenhäfen zu gewinnen. Dieses Gutachten wird nach Einschätzung der IHK auch als Grundlage für die künftige Förderung der Häfen dienen. Landers: „Wir begrüßen diesen Ansatz ausdrücklich, denn unsere Binnenhäfen verdienen eine höhere Wertschätzung.“

Leider bilde das Gutachten die aktuelle Hafenlandschaft und das Potenzial am Niederrhein, immerhin wichtigster Binnenschiffstandsstandort Deutschlands, nicht vollständig ab, so der IHK-Präsident, denn der neue Hafenverbund finde darin derzeit keine Berücksichtigung. Zwar müsse man fairerweise sagen, dass zum Zeitpunkt der Erstellung des Gutachtens der Verbund DeltaPort im rechtlichen Sinne noch nicht bestanden habe. Die IHK lege aber Wert darauf, dass er unbedingt gemäß den Gutachterkriterien klassifiziert wird.

Nach IHK-Erhebungen beträgt der wasser- und schienenseitige Umschlag des neuen Hafenverbundes rund 3,4 Millionen Tonnen im Jahr. Damit würde DeltaPort in der oberen Hälfte der insgesamt 30 in der Studie analysierten deutschen Häfen liegen. Ebenfalls bedeutend ist die trimodale Erschließung. Der IHK-Präsident: „DeltaPort darf schon jetzt in der ‚Hitliste der deutschen Binnenhäfen‘ nicht fehlen. Wir haben deshalb den Bundesverkehrsminister gebeten, DeltaPort als verkehrspolitisch bedeutsamen Hafenstandort einzubinden. Dazu haben wir jetzt sehr zügig eine Antwort erhalten. Das Ministerium hat zugesagt, DeltaPort bei der Umsetzung des Gutachtens angemessen zu berücksichtigen. Natürlich werden wir diesen Prozess sehr sorgfältig beobachten und begleiten.“ ●

Spannende Einblicke in die Entwicklung des Euro

Vortrag von Professor Dr. Ansgar Belke im Rahmen der Verabschiedung des stellvertretenden IHK-Hauptgeschäftsführers

Rund 100 Gäste waren am 24. April in die Niederrheinische IHK gekommen, um sich bei einem ausgewiesenen Experten über die Entwicklungslinien des Euro zu informieren. Professor Dr. Ansgar Belke, Universität Duisburg-Essen, war als Mitglied des „Monetary Experts Panel“ und Teilnehmer an den Roundtable-Gesprächen mit der griechischen Regierung unmittelbar in die Diskussion zur dortigen Staatsschuldenkrise eingebunden. In seinem Vortrag widmete er sich dem Thema: „Die Eurokrise ist vorbei. Oder?“

„Europa kann seine Krise lösen, wenn es will“, konstatierte Belke. Es seien ausreichende Ressourcen vorhanden, um die Probleme der öffentlichen Finanzen in den Griff zu bekommen. Der Experte betonte, dass es hierfür allerdings kein Patentrezept gebe. Wichtig sei ein ausgewogener Mix unterschiedlicher Maßnahmen. Dazu gehöre ebenso die Bereitschaft der Schuldner zu tiefgreifenden Reformen, wie ein anteiliger Schuldenerlass und eine Überbrückungsfinanzierung. Dies beruhige die Finanzmärkte und gebe den Schuldnern Zeit.

Belke stellte auf die Verantwortung der Europäischen Zentralbank (EZB) ab. Die ursprüngliche Rolle der EZB sei durch den unbeschränkten Ankauf von Staatsanleihen verwässert worden. Er ging auch auf die historisch niedrigen Leitzinsen ein und zeigte sich besorgt, dass die EZB diese weiter senken könnte – eine Befürchtung, die wenige Tage später Realität wurde. Die positive Wirkung einer weiteren Zinssenkung sei jedoch zweifelhaft, so der Professor. Die Notenbank sehe sich heute in einer Rolle gefangen, die ihrer finanziellen und politischen Unabhängigkeit und ihrem bisherigen Mandat widerspreche.

Im Rahmen der Vortragsveranstaltung wurde Theodor Friedhoff, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der Niederrheinischen IHK, nach fast 34-jähriger Tätigkeit in den Ruhestand verabschiedet. In seiner Laudatio würdigte IHK-Präsident Burkhard Landers dessen langjährige Verdienste für die Wirtschaft in der Region.



Professor Dr. Ansgar Belke bei seinem Vortrag.

Als Geschäftsführer für den Bereich Gesamt- und Regionalwirtschaft, Industrie, Verkehr und Logistik oblag Theodor Friedhoff unter anderem die Bewertung der konjunkturellen Lage am Niederrhein und im Ruhrgebiet. Sein Einsatz im Bereich der regionalen Wirtschafts- und Strukturpolitik – beispielsweise im Rahmen der Ruhrgebietskonferenz, dem Konzept zur „Zukunftsgewinnung für den Niederrhein“ oder in der grenzübergreifenden Zusammenarbeit mit den Niederlanden – habe wichtige Impulse gesetzt. Mit der Initiierung der „Zukunftsinitiative Kompetenzregion NiederRhein 2020“ habe er bereits die Weichen für eine erfolgreiche Fortführung der regionalen Zusammenarbeit in den kommenden Jahren gestellt, so Landers. ●



Theodor Friedhoff bedankte sich für die ihm zuteilgewordene Ehre anlässlich seiner Verabschiedung. Fotos: Ullrich Sorbe

IHK informierte über neues Berufsfeld

Ausbildung zur Fachkraft für Metalltechnik ab August möglich

Was haben der Teilezurichter, der Drahtzieher und der Maschinenzusammensetzer gemeinsam? Die Berufsbilder stammen noch aus der ersten Hälfte des letzten Jahrhunderts. Ab August werden diese und weitere im neuen Ausbildungsberuf „Fachkraft für Metalltechnik“ zusammengefasst. Rund 50 Unternehmensvertreter informierten sich am 25. April bei der IHK über die Besonderheiten und Möglichkeiten des neuen Lehrberufes.

Mit Blick auf die sinkenden Schulabgängerzahlen bietet die zweijährige Ausbildung zur Fachkraft für Metalltechnik eine

gute Gelegenheit für Unternehmen, auch vermeintlich Leistungsschwächere an eine drei- beziehungsweise dreieinhalbjährige Ausbildung heranzuführen und einen größeren Bewerberkreis zur Sicherung des Fachkräftebedarfs zu erschließen. Die Fachkraft für Metalltechnik orientiert sich unter anderem an Berufen wie zum Beispiel dem Industrie-, Konstruktions- und Zerspanungsmechaniker.

Nach erfolgreich abgelegter Abschlussprüfung kann die Ausbildung zur Fachkraft für Metalltechnik in den entsprechenden dreieinhalbjährigen Ausbildungsberufen weitergeführt werden.

Mehr Details bei der IHK: Ralf Klein, Telefon 0203 2821-295, E-Mail klein@niederrhein.ihk.de. ●

Innenpolitische Aspekte auf der Agenda

Unternehmergespräch mit Minister Ralf Jäger bei der IHK

Innen- und sicherheitspolitisch relevante Fragen spielen zunehmend auch auf wirtschaftlicher Ebene eine Rolle. Im Rahmen eines Unternehmergesprächs bei der IHK am 17. April stellte sich der nordrhein-westfälische Minister für Inneres und Kommunales, Ralf Jäger, den Fragen der Unternehmerinnen und Unternehmer. Der aus Meiderich stammende Minister ist zugleich auch Vorsitzender der Duisburger SPD und mit der Stadt in besonderer Weise vertraut.

Zu Beginn des Gesprächs umriss IHK-Präsident Burkhard Landers zunächst die innen- und sicherheitspolitischen Herausforderungen, mit denen sich die Wirtschaft am Niederrhein konfrontiert sieht. Den Unternehmen, so Landers, gehe es auch um die Attraktivität des Standortes. Hierbei spiele die Gewerbesteuer ebenso eine Rolle wie Faktoren, die das Image der Stadt Duisburg beeinflussen. In Zeiten, in denen die Steuereinnahmen sprudeln, müsse die Politik auf die mittlerweile fast zur Routine gewordene Erhöhung der Gewerbe- und Grundsteuer verzichten. Vor allem Duisburg sei mit Blick auf die jüngste Steuererhöhung ein unrühmliches Beispiel, so der IHK-Präsident.

Jäger zeigte Verständnis für die Kritik, wies aber auch darauf hin, dass Haushaltssanierungen nur zu einem Teil aus Steuererhöhungen finanziert würden. Den größten Teil machten Sparmaßnahmen aus. Der Innenminister appellierte dafür, die Standortqualität nicht durch Einschränkungen aller freiwilligen Leistungen weiter zu gefährden. Gerade im Bildungsbereich sei Sparen der falsche Weg, so Jäger. Man benötige in Duisburg weiterhin ein breites kulturelles und soziales Angebot.



Innenminister Ralf Jäger beim Eintrag ins Goldene Buch der IHK im Beisein von Burkhard Landers (r.) und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Stefan Dietzfelbinger.

Foto: Hendrik Grzebatzki

Ein weiteres Thema, das die Unternehmen aktuell besonders beschäftigt, ist auch die alarmierende Zunahme der Internetkriminalität. Wenn betriebswirtschaftliche Kennzahlen, neueste Erfindungen oder Produktinnovationen von Unternehmen in fremde Hände geraten, ist der finanzielle Schaden oft erheblich. Der Minister machte anhand von Beispielen deutlich, wie wichtig es sei, das Thema Wirtschaftskriminalität ernster zu nehmen. Gerade kleine und mittlere Unternehmen seien immer häufiger das Ziel von Attacken. Dem Schutz des eigenen Know-hows müsse oberste Priorität beigemessen werden.

Landers verwies in diesem Zusammenhang auf die bestehende Sicherheitspartnerschaft zwischen dem Innenministerium, der nordrhein-westfälischen IHK-Organisation und weiteren Partnern. Diese gelte es zum Schutz der Wirtschaft künftig neu mit Leben zu füllen. ●

Den Weg in den Traumjob erleichtern

Ausbildungsoffensive im Kreis Kleve zog zahlreiche junge Leute an

Die Zahl von 4 300 Schulabgängern im Kreis Kleve in diesem Jahr stellt eine besondere Herausforderung dar. Gemeinsam mit der Rheinischen Post, der Niederrheinischen IHK, Antenne Niederrhein sowie den Klever Tichelpark-Kinos hatte die Wirtschaftsförderung Kreis Kleve junge Leute eingeladen, um über Perspektiven nach dem Schulabschluss zu informieren. Im großen Saal des Kinos erwartete die rund 200 jugendlichen Teilnehmer eine ausgewiesene Expertenrunde zum Thema Ausbildung in der Region.

Nicht auf jeden Schulabgänger wartet eine Ausbildungsstelle in seinem Traumberuf. Aber: „Wenn wir wissen, was die Einzelnen möchten, können wir ihnen behutsam verwandte Berufe aufzeigen“, so Dr. Stefan Dietzfelbinger, Hauptge-

schäftsführer der Niederrheinischen IHK. Dafür, dass Schulabgänger heute nicht mehr wüssten, was sie werden möchten, zeigte Dr. Peter Glück, Leiter der Arbeitsagentur Wesel, Verständnis angesichts der Vielzahl unterschiedlicher Berufsbilder. Für ein duales Studium warben Professor Dr. Marie-Louise Klotz, Präsidentin der Hochschule Rhein-Waal, und Hans Reder, Leiter des Berufskollegs in Kleve. Die Hochschule biete ein breites Angebot mit zukunftssträchtigen Studiengängen, wie zum Beispiel „Sustainable Agriculture“ – „Nachhaltige Landwirtschaft“.

Auszubildende aus der Region skizzierten im Gespräch mit den Antenne-Niederrhein-Moderatoren Oliver Drucks und Christoph Kepser, wie sie eine passende Lehrstelle gefunden haben. Darüber hinaus konnten sich Jugendliche, die noch auf der Suche nach dem richtigen Ausbildungsberuf waren, bei einem „Markt der Möglichkeiten“ über offene Lehrstellen informieren – vom Gesundheitswesen bis zum Messebau waren verschiedene Angebote vertreten. ●

CSR-Frühstück bei Altana

Verantwortliche Unternehmensführung im Fokus

Corporate Social Responsibility (CSR), die „Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung durch Unternehmen“, hat viele Facetten. Auch die Frage, wie Innovationen dazu beitragen können, neue gesetzliche Anforderungen in unternehmerische Chancen zu verwandeln, gehört dazu. Mit diesem Aspekt befassten sich die Teilnehmer des CSR-Frühstücks am 24. April bei der Altana AG, Wesel.

Jedes Unternehmen übt durch seine Geschäftstätigkeiten auch Einfluss auf die Lebens- und Arbeitsbedingungen seiner Mitarbeiter, Kunden, sowie das wirtschaftliche Umfeld und die Umwelt aus. Die Frage nach der Verantwortung, die daraus resultiert, ist ein wichtiger Aspekt moderner Unternehmenspolitik. Zunehmend übernehmen viele Betriebe deshalb gesellschaftliche Verantwortung und gestalten ihr Kerngeschäft bewusst nachhaltig.

Dahinter steckt auch die Erkenntnis, dass verantwortungsbewusstes Handeln nicht nur der Gesellschaft und der Umwelt, sondern auch dem Unternehmen nützt. Der Begriff des Corporate Social Responsibility, der sich für diese Haltung etabliert hat, spiegelt im

Kern das Leitbild des „Ehrbaren Kaufmannes“ wider, dessen Wurzeln aus dem 15. Jahrhundert stammen. Ziel des Ehrbaren Kaufmanns ist der langfristige wirtschaftliche Erfolg seines Unternehmens – und zwar im Einklang mit gesellschaftlichen Interessen.

Zu dem CSR-Frühstück hatten die Niederrheinische IHK, die WFG Duisburg und die Entwicklungsagentur Wirtschaft des Kreises Wesel zusammen mit der Fundraising-Agentur fundamente eingeladen. Das nächste CSR-Frühstück findet am 13. Juni, 8.30 Uhr, bei der Xella International GmbH, Duisburg, statt. Ansprechpartner bei der Niederrheinischen IHK: Ass. Matthias Wulfert, Telefon 0203 2821-309, E-Mail wulfert@niederrhein.ihk.de. ●



Foto: Hendrik Grzebatzki

Neue Ideen für die Logistik von morgen

Gemeinschaftsveranstaltung der Young Logs und Dialogistik Duisburg

Von Logistik-Dienstleistern wird ein immer größeres Know-how bei der Lösung komplexer Aufgaben erwartet. Wie Unternehmen den wachsenden Anforderungen in Zukunft gerecht werden können, darum ging es in einer Veranstaltung zum Thema „Intelligenter Güterverkehr“ am 16. April in der IHK, Duisburg. Im Mittelpunkt standen aktuelle Entwicklungen aus dem IT-Bereich.

In der Veranstaltung, zu der die Young Logs, das Netzwerk junger Logistiker am Niederrhein, und die Einrichtung Dialogistik Duisburg eingeladen hatten, ging es um die vereinfachte Planbarkeit von Verkehren – unter Berücksichtigung relevanter Aspekte wie Zeit, Kosten und CO₂-Ausstoß. Achim Klukas, Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik (IML), Dortmund, erläuterte, wie mit speziell entwickelten Software-Anwendungen kombinierte Transporte auf Basis von Fahrplänen optimiert werden können. Dabei findet ein Abgleich mit den Kosten einer Direktverbindung statt, um die Vorteile des kombinierten Verkehrs zu bewerten. Auch Kooperationen mehrerer Unternehmen können mit dem IT-Tool realisiert werden.

Wie über die Jahre gesammeltes Erfahrungswissen, beispielsweise aus Logistikprojekten, archiviert und wiederverwendet werden kann, zeigte Dr. Hubert Klüpfel, Geschäftsführer des Unternehmens TraffGo HT, Duisburg. Computer werden durch Methoden künstlicher Intelligenz dazu befähigt, bei konkreten

Problemstellungen Lösungsvorschläge zu unterbreiten, indem sie auf frühere Erfahrungen zurückgreifen. Das sei ungefähr so, als frage man einen Kollegen um Rat, so Klüpfel.

Anschließend diskutierten Professor Dr. Rainer Leisten, Fakultät für Ingenieurwissenschaften an der Universität Duisburg-Essen, und Professor Dr. Axel Vastag, Leiter des Bereichs Verkehrslogistik am Fraunhofer-Institut IML, über die vorgestellten Innovationen und den Nutzen für Unternehmen. Bei einem Praxistest der Logistik-Software ergab sich die Gelegenheit zum vertiefenden Austausch und zum Netzwerken.

Mehr Details zu den Young Logs bei der IHK: Thorsten Kuhlmann, Telefon 0203 2821-278, E-Mail kuhlmann@niederrhein.ihk.de. ●

Sprungbrett für angehende Azubis

Duisburger Schulmodell: Seit dem Start bereits über 200 Schülerinnen und Schüler vermittelt

Eine wirtschaftsnahe Berufsorientierung hat sich das Duisburger Schulmodell auf die Fahnen geschrieben. Das Projekt der Niederrheinischen IHK hilft Schülerinnen und Schülern von Haupt-, Real- und Gesamtschulen bei der Suche nach einem passenden Ausbildungsberuf. Mehr als 200 Jugendliche wurden bereits erfolgreich in Unternehmen vermittelt – wie jetzt auch Patryck Pankowski, Schüler der August-Thyssen-Realschule in Duisburg-Hamborn.

Als der junge Mann das Foyer der Niederrheinischen IHK zum ersten Mal betrat, war ihm zunächst etwas mulmig. An diesem Tag sollte sein Bewerbungsgespräch für einen Ausbildungsplatz als Elektroniker bei den Stadtwerken Duisburg stattfinden. Die Chance, einen regional ansässigen Ausbildungsbetrieb kennenzulernen, erhielt er im Rahmen des Duisburger Schulmodells. Dessen Projektkoordinator Yassine Zerari: „Unternehmen und Bewerber können sich bei der IHK zu ersten Kontaktgesprächen treffen. Dabei geht es zunächst um ein gegenseitiges Kennenlernen. Aber es kann auch fließend in ein Bewerbungsgespräch übergehen, wenn die Voraussetzungen dafür stimmen.“

Das war auch bei Patryck Pankowski der Fall, der erst vor sieben Jahren aus Polen nach Deutschland gekommen war. Der Jugendliche hatte sich mit der Unterstützung von Zerari gründlich auf das Gespräch vorbereitet – und erhielt unter anderem Hilfe bei seiner Bewerbung sowie durch ein simuliertes Vorstellungsgespräch. Der Schüler musste zudem Informationen über den Ausbildungsbetrieb recherchieren und begründen, weshalb gerade er geeignet ist, die Lehrstelle anzutreten.

So gerüstet, wurde er beim Ausbildungsverantwortlichen der Stadtwerke Duisburg, Joachim Sulberg, vorgestellt. Sulberg war von Beginn an beeindruckt: „Patryck hat sich bestens vorbereitet



V. l.: Yassine Zerari, Patryck Pankowski und Joachim Sulberg.

Foto: Hendrik Grzebatzki

und zeigte mir deutlich, wie motiviert er ist.“ Das Duisburger Schulmodell sei ein hervorragendes Projekt, um Kontakte zu Schülerinnen und Schülern aufzubauen und Lehrstellen passgenau zu besetzen, so Sulberg.

Auch einen Einstellungstest im weiteren Verlauf des Bewerbungsverfahrens meisterte der Schulabgänger mit Bravour. Überglücklich erhielt er die Zusage, seine Ausbildung am 1. September antreten zu können. „Zu Beginn wusste ich nicht so Recht, was mich erwartet. Allerdings bin ich froh, dass es durch die Unterstützung des Duisburger Schulmodells gelungen ist, bei den Stadtwerken in Duisburg zu starten“, so Patryck Pankowski.

Wie ihm erging es weiteren 93 Schülerinnen und Schülern, die in diesem Jahr mit der Hilfe des Duisburger Schulmodells einen Ausbildungsplatz gefunden haben. Mehr als 80 Ausbildungsbetriebe engagieren sich inzwischen in dem IHK-Projekt und unterstützen dieses durch die Expertise ihrer Personalverantwortlichen. ●



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

Folgen des demografischen Wandels

Auftakt für IHK-Fachkräfteinitiative

Mit ihrer Fachkräfteinitiative will die Niederrheinische IHK die bundesweite Diskussion über die Themen Demografie und Fachkräftebedarf auf den Niederrhein herunterbrechen. Im Rahmen einer Veranstaltung am 21. März in Duisburg fiel der Startschuss für die Initiative, die die Unternehmen in der Region mit konkreten Handlungsempfehlungen unterstützen will.

Professor Dr. Harald Schoelen von der Hochschule Niederrhein veranschaulichte in seinem Vortrag, wie sich die Fachkräftesituation durch den demografischen Wandel in den nächsten Jahren am Niederrhein entscheidend verschlechtern wird. Um sich auf die veränderten Rahmenbedingungen auf dem Ausbildungs-

markt frühzeitig einstellen zu können, bietet die IHK ihren Unternehmen durch das neu eingerichtete Büro zur Fachkräftesicherung eine individuelle Impulsberatung an. Ein Berater besucht Personalverantwortliche vor Ort und erstellt eine Analyse der Altersstruktur im Unternehmen. Diese kann dann mit der Situation anderer Unternehmen aus der Region verglichen werden. Weitere Beratungsangebote bestehen in diesem Zusammenhang für den Aufbau einer Arbeitgebermarke, die Akquisition von Nachwuchskräften sowie deren zielgruppengerechte Ansprache. Darüber hinaus erhalten Personalverantwortliche im Rahmen eines Arbeitskreises die Möglichkeit, sich regelmäßig über das Thema Fachkräftesicherung auszutauschen.

Weitere Informationen unter www.ihk-niederrhein.de/Fachkräftesicherung. Ansprechpartner für Impulsberatungen sowie den Arbeitskreis bei der IHK: Robert Schweizog, Telefon 0203 2821-367, E-Mail schweizog@niederrhein.ihk.de. ●

Unternehmen sind optimistischer als zu Jahresbeginn

IHK-Konjunkturbericht: Die Stimmung hat sich aufgehellt

„Die Wirtschaft am Niederrhein schlägt sich weiterhin wacker. Auch wenn die Krise im Euroraum und die Unwägbarkeiten infolge der Energiewende immer noch Sorgen bereiten, so blicken die Unternehmen doch optimistischer in die Zukunft als bei der Umfrage zu Jahresbeginn.“ Das betonte Burkhard Landers, Präsident der Niederrheinischen IHK, bei der Vorstellung des aktuellen Konjunkturberichts am 7. Mai in Duisburg. Die Ergebnisse beruhen auf einer Befragung von 300 Unternehmen (über 50 000 Beschäftigte) in Duisburg und den Kreisen Wesel und Kleve.

Wie es in dem IHK-Bericht weiter heißt, beurteilt jedes vierte Unternehmen (25 Prozent) seine Geschäftslage derzeit mit dem Prädikat „gut“. Weitere 58 Prozent sind immerhin „zufrieden“. Mit Blick auf den Jahresbeginn zeigt sich die Konjunktur somit auf solidem Niveau stabil. Der IHK-Konjunkturklimaindex, der Lage und Erwartungen zusammenfassend widerspiegelt, konnte erneut hinzugewinnen und steht nun bei 110 Punkten (Jahresbeginn: 106). Im Branchenvergleich zeigt sich insbesondere die Industrie, aber auch der Dienstleistungssektor gut aufgestellt. Lediglich der Handel beklagt angesichts der witterungsbedingten Konsumentenzurückhaltung deutlich rückläufige Umsätze im ersten Quartal.

Die Verunsicherung der Unternehmen mit Blick auf die Folgen der Staatsschuldenkrise in Europa hält an, ist jedoch angesichts eines sich am Niederrhein belebenden Auslandsgeschäftes etwas in den Hintergrund getreten. Die Wirtschaft blickt jetzt zuversichtlicher auf den weiteren konjunkturellen Verlauf. Hielten sich zu Jahresbeginn noch Optimisten und Pessimisten in etwa die Waage (21:22 Prozent), so geht aktuell jedes vierte Unternehmen (27 Prozent) von einer günstigeren Geschäftsentwicklung aus. Gleichzeitig ist die Zahl der Skeptiker auf 15 Prozent zurückgegangen. Die Stimmungsaufhellung wird im Wesentlichen getragen durch die Industrie (26:17 Prozent; Jahresbeginn: 22:24 Prozent) und den Dienstleistungssektor (31:13 Prozent; Jahresbeginn: 18:22 Prozent). Wenngleich die Handelsunternehmen insgesamt überwiegend optimistisch auf den weiteren Wirtschaftsverlauf (22:17 Prozent) blicken, so hat vor allem der Einzelhandel nach einem witterungsbedingt schlechten Jahresauftakt seine Aussichten für das Jahr 2013 heruntergeschraubt.

Die Auslandsumsätze am Niederrhein haben sich zum Jahresbeginn im Vergleich zum Vorjahr positiv entwickelt. Die Auslandsnachfrage ist weiter stabil. Die im Vergleich zum Jahresbeginn leicht zurückgegangenen Exporterwartungen beruhen vor allem auf einer deutlich zurückhaltenderen Einschätzung seitens des Handels. Über alle Branchen hinweg kalkuliert jedes fünfte Unternehmen (19 Prozent) mit steigenden und jedes achte (12 Prozent) mit sinkenden Exportzahlen (Jahresbeginn: 24:11). In der Industrie kommen auf jedes Unternehmen mit sinkenden Exporterwartungen (11 Prozent) mehr als zwei Unternehmen (25 Prozent), die von wachsenden Auslandsumsätzen ausgehen. Demgegenüber hat sich die Zahl der Handelsbetriebe mit steigenden Ausfuhrerwartungen nahezu

halbiert (15:10 Prozent; Jahresbeginn: 27:12 Prozent). Die Investitionen sind weiterhin eine Stütze der Konjunktur. Seit Jahresbeginn ist wieder eine leicht wachsende Investitionsneigung zu konstatieren. So plant etwa jedes fünfte Unternehmen (19 Prozent) eine Ausweitung des Investitionsbudgets (Jahresbeginn: 18 Prozent). Weiterhin sehen 17 Prozent Einschränkungen vor. Ersatzbeschaffungen (73 Prozent; Mehrfachnennungen möglich) und Rationalisierungsmaßnahmen (28 Prozent) sind nach wie vor die Hauptinvestitionsmotive. Aber seit Jahresbeginn hat sich der Anteil der Unternehmen, die ihre Kapazitäten ausweiten (26:23 Prozent) oder in Produktinnovationen investieren wollen (22:21 Prozent), leicht erhöht. Positive Signale senden hier wiederum die Industriebetriebe. Die Bereitschaft zu Kapazitätsausweitungen (Saldo plus 10 Prozent) und Produktinnovationen (Saldo plus 8 Prozent) hat deutlich angezogen.

Die Beschäftigungsaussichten haben sich, nach einer leichten Enttäuschung zum Jahresbeginn, verbessert. So gehen zwei von drei Betrieben (67 Prozent) von einer gleichbleibenden Beschäftigungssituation aus. Zudem sieht jeder fünfte Betrieb (19 Prozent) zusätzliche Einstellungen vor, nur 14 Prozent rechnen mit einem Stellenabbau (Jahresbeginn: 13:15 Prozent). Besonders die Industrie signalisiert angesichts der verbesserten Geschäftsaussichten wieder eine starke Einstellungsbereitschaft (24:19 Prozent). Noch zu Jahresbeginn zeigte sich dieser Saldo mit 6:26 Prozent erheblich schlechter. Mittelfristig wird der Fachkräfteengpass, gerade unter den Vorzeichen einer wieder anziehenden Konjunktur, branchenübergreifend weiter von etwa jedem fünften Unternehmen (22 Prozent) als Risiko für die eigene wirtschaftliche Entwicklung eingeschätzt. ●

Anschaulich am Modell lernen

Universität Duisburg-Essen erhält Gasturbine

Um Erdgas in mechanische Energie umzuwandeln, werden Gasturbinen benötigt. Einen besonders effektiven Typ hat das Unternehmen Siemens entwickelt: Die Turbine mit der Modellbezeichnung SGT5-8000H soll Wissenschaftlern und Studierenden der Universität Duisburg-Essen (UDE) als Anschauungsobjekt dienen. Mit einem möglichen Wirkungsgrad von über 60 Prozent hält sie den aktuellen Weltrekord.

„Für unsere Studierenden ist dies wohl das beste Beispiel einer Gasturbine, an der sie sehen können, wie aktuelle Lehr- und Forschungsinhalte bei der Entwicklung einer höchst effektiven Maschine umgesetzt werden“, so der Leiter des Lehrstuhls für Strömungsmaschinen, Professor Dr.-Ing. Friedrich-Karl Benra, über die Spende aus der Wirtschaft. Das Modell im Maßstab 1:10 ist teilweise aufgeschnitten, sodass der Aufbau und alle relevanten Komponenten sichtbar sind. Bei einer Länge von 1,5 Metern wiegt das Exponat rund 100 Kilogramm. Die Einzelanfertigung kostet etwa 62 000 Euro.

Acht deutsche Universitäten hat das Unternehmen ausgewählt und unterstützt sie unter anderem mit Exponaten. Ziel dieses als „University Liaison Management“ bezeichneten Programms ist es,



Foto: Siemens

Industrie und Forschung noch stärker zu verknüpfen. Seitens der UDE wird die Zusammenarbeit durch den Förderverein Ingenieurwissenschaften koordiniert, dessen Vorsitz bei der Niederrheinischen IHK liegt.

Im Bild von rechts: UDE-Rektor Professor Dr. Ulrich Radtke, Dr. Wolf-Eberhard Reiff, Vorstandsvorsitzender des Fördervereins Ingenieurwissenschaften, Dr. Wilfried Ulm und Dr. Mathias Deckers, Siemens AG, Professor Dr. Friedrich Karl Benra und Dekan Professor Dr. Dieter Schramm. ●

Treffen mit der IHK-Spitze

Vorstände der Wirtschaftsjunioren stellen ihre Projekte vor

Zum traditionellen Gedankenaustausch mit IHK-Präsident Burkhard Landers und Hauptgeschäftsführer Dr. Stefan Dietzfelbinger trafen sich die Vorstände der Wirtschaftsjunioren Duisburg und des Kreises Kleve am 16. April in der Niederrheinischen IHK. Im Mittelpunkt standen dabei die geplanten Projekte der beiden Juniorenkreise in diesem Jahr.

Mit einem Großereignis feiern die Wirtschaftsjunioren Duisburg in diesem Jahr ihren 60. Geburtstag. „Das möchten wir mit unseren aktuellen und ehemaligen Mitgliedern, Partnern aus Wirtschaft und Politik und natürlich den Junioren aus ganz NRW fei-

ern“, so David Pesamosca, Sprecher der Wirtschaftsjunioren aus Duisburg und Wesel. Die Feier ist eingebettet in den Juniorentag NRW, der am 11. Oktober in Duisburg ausgerichtet wird.

Die Wirtschaftsjunioren im Kreis Kleve beabsichtigen, ihre Arbeit noch stärker dem Thema Bildung zu widmen. „Wir wollen unsere Zusammenarbeit mit der Hochschule Rhein-Waal weiter ausbauen. Besonders wichtig ist uns vor allem der Kontakt zu den Schulen. Wir setzen auf die duale Ausbildung. Junge Menschen begeistert man durch direkte Ansprache immer noch am besten“, so Benjamin Schmitz, Sprecher der Wirtschaftsjunioren im Kreis Kleve.

Im Bild von links: Benjamin Schmitz, Lackier- und Servicecenter Kleve GmbH, Erhan Köse, Unternehmerverbandsgruppe e. V., Robert Gorthmanns, Volksbank an der Niers eG, David Pesamosca, Krohne Messtechnik GmbH, Dr. Andreas Henseler, Geschäftsführer der Wirtschaftsjunioren im Kreis Kleve, Sven Misch, S.M.I. Industrieservice GmbH, Burkhard Landers, Ivonne Affhüpper, Berlitz Deutschland GmbH, Dr. Stefan Dietzfelbinger, Gilles Tessier, Ball Packaging Europe Holding GmbH & Co. KG, Thorsten Frieske, CI Automotive-Service GmbH (CIAS), Dr. Frank Rieger, Geschäftsführer der Wirtschaftsjunioren Duisburg.

Ansprechpartner für Unternehmen und Führungskräfte, die sich für die Aktivitäten der Wirtschaftsjunioren interessieren: Dr. Frank Rieger, Telefon 0203 2821-279, E-Mail WirtschaftsjuniorenDuisburg@niederrhein.ihk.de, und Dr. Andreas Henseler, Telefon 0203 2821-227, E-Mail WirtschaftsjuniorenKleve@niederrhein.ihk.de. ●



Foto: Ullrich Sorbe

Mittelstandsfreundliche Gesetzgebung ermöglichen

Clearingstelle des Landes bei IHK NRW eröffnet

Gesetzes- und Verordnungsvorhaben schon frühzeitig im Interesse der mittelständischen Wirtschaft mitzugestalten, diese Idee steckt hinter der neuen Clearingstelle Mittelstand des Landes Nordrhein-Westfalen. Sie ist bei der Vereinigung der Industrie- und Handelskammern in NRW, Düsseldorf, angesiedelt. Am 2. Mai wurde sie von Wirtschaftsminister Garrelt Duin und Paul Bauwens-Adenauer, Präsident von IHK NRW, offiziell eröffnet.

Die Clearingstelle ist eine bundesweit einmalige Einrichtung und Kernstück des Mittelstandsförderungsgesetzes NRW. Sie soll in Zukunft alle wesentlichen mittelstandsrelevanten Gesetzes- und Verordnungsvorhaben der Landesregierung schon bei ihrer Erarbeitung auf ihre Mittelstandsverträglichkeit hin überprüfen. Dies geschieht jeweils in enger Abstimmung mit den Kammern und Verbänden der mittelständischen Wirtschaft.

Durch das Clearingverfahren sollen Konflikte vermieden und Verfahren vereinfacht werden. Die Wirksamkeit des Verfahrens soll einmal jährlich durch einen Mittelstandsbeirat, dem Vertreter der mittelständischen Wirtschaft angehören, bewertet werden. Bauwens-Adenauer: „IHK NRW als Trägerin der Clearingstelle Mittelstand stellt sicher, dass die Clearingverfahren neutral durchgeführt und die Interessen aller Beteiligten beachtet werden, denn eine mittelstandsfreundliche Gesetzgebung in NRW ist unser aller Ziel.“ ●

Manfred Plachetka jetzt Handelsrichter

Die Präsidentin des Oberlandesgerichts Düsseldorf hat auf Vorschlag der Niederrheinischen IHK Manfred Plachetka, Geschäftsführer der Crefo Factoring Rhein Ruhr GmbH, Böningerstraße 29, 47051 Duisburg, für die Zeit vom 1. Mai 2013 bis zum 30. April 2018 zum Handelsrichter beim Landgericht Duisburg ernannt. Die Ernennungsurkunde wurde ihm am 24. April durch den Präsidenten des Landgerichts Duisburg, Dr. Wilfried Bünten (l.), überreicht. ●



Foto: Hendrik Grzebatzki



Die Hoffnung auf Medaillen und gute Geschäfte

Von der Kanu-WM in Duisburg will auch die regionale Wirtschaft profitieren

Duisburg steht ein sportliches Großereignis bevor: Vom 27. August bis zum 1. September treten die besten Kajak- und Canadierfahrer im Sportpark Wehdau zum Kampf um die Medaillen an. Gut sind noch die Erinnerungen an die Titelkämpfe im Jahr 2007. Damals verfolgten bei sommerlichem Wetter mehr als 20 000 Besucher die Rennen, und ein attraktives Rahmenprogramm auf der benachbarten Plaza lockte rund 100 000 Gäste an. Auch die Wirtschaft hofft auf eine erfolgreiche Neuauflage – und zusätzliche Umsätze durch den Andrang von Athleten, Zuschauern und Medienvertretern.

Die Unternehmen aus der Region versprechen sich einiges vom Auftritt der über 1200 Aktiven aus 90 Ländern. Otto Schulte, Leiter des lokalen Organisationskomitees: „Der Etat für die WM hier bei uns ist auf 1,9 Millionen Euro gerechnet. Weit über 70 Prozent der Ausgaben, die mit einem solchen Sportgroßereignis verbunden sind, bleiben in Duisburg und in der Region.“ Ein Beispiel dafür: Das Plakativmotiv zur WM, das den Gold-Kanuten bei den Olympischen Spielen 2012 in London, Sebastian Brendel, in seinem Canadier zeigt, entwickelte die ehemals im Duisburger Innenhafen ansässige Agentur h2m. Auf deren Inhaber Martin Menkhau geht auch der Slogan „Kampf um Gold“ und die griffige Botschaft „Die Kanu-WM ist in der Stadt“ zurück. Ein anderes Beispiel: Der Fahrdienst, der die Athleten vom Hotel an die Wettkampfstätten fährt, wird unter anderem vom Busunternehmen „Der Homburger“ übernommen. Die zu fahrenden Strecken messen insgesamt rund 100 000 Kilometer.

Die Zuschauereinnahmen – bei kalkulierten 18 000 Fans an den fünf Tagen – können den WM-Etat natürlich nicht vollständig decken. Lokale Sponsoren wie die Sparkasse Duisburg oder Duisport beteiligen sich an den Kosten. Auch der Regionalverband Ruhr gehört zu den Zuschussgebern. Die Stadt trägt mit ihrem Personal zum Gelingen bei. Zusätzliches Geld kommt vom Bund und vom Land Nordrhein-Westfalen, dessen Ministerpräsidentin Hannelore Kraft die Schirmherrschaft übernommen hat.

Duisburg sprang kurzfristig für Rio de Janeiro ein

Duisburg richtet in diesem Jahr die deutschlandweit einzige Weltmeisterschaft in einer olympischen Sportart aus. Die Stadt übernahm die Organisation kurzfristig für Rio de Janeiro, Brasilien. Thomas Konietzko, Präsident des Deutschen Kanu-Verbands: „Erst nachdem klar war, dass Bund und Land mitmachen, konnten wir kurzfristig die Zusage machen, für Rio einzuspringen.“

Die Weltmeisterschaft bringt auch frisches Geld von außerhalb nach Duisburg und in die Region. Die teilnehmenden Nationen müssen für Unterbringung und Verpflegung selbst aufkommen. Unter anderem kommen während der WM-Tage etwa 14 000 Mahlzeiten auf den Tisch. Auch für diese Aufgabe hat mit der Frank Schwarz Gastro Group ein Duisburger Unternehmen den Zuschlag erhalten. Etwa 7 000 Übernachtungen bringt das Event zusätzlich. Insgesamt 17 Hotels profitieren davon – in Duisburg, aber auch in angrenzenden Städten, denn die Stadt kann solche Kapazitäten nicht alleine zur Verfügung stellen.

Gastfreundschaft ist überhaupt das Stichwort. Candice Budzinsky vom Hotel Mercure in der Innenstadt begrüßt die Kanuten gern in ihrem Haus. Weil Duisburg nicht nur zum fünften Mal eine WM veranstaltet, sondern seit 1979 auch regelmäßig hochrangige Regatten ausrichtet, sind inzwischen feste Verbindungen entstanden: „Die Kanadier kommen regelmäßig zu uns, aber auch die Briten, die Tschechen sowie die Russen.“ Im Mercure sind von den insgesamt 162 Zimmern 120 für die Sportler reserviert. Hier wird allerdings nicht nur geschlafen und gefrühstückt, sondern es werden auch Siege gefeiert und Enttäuschungen verarbeitet.

Auch der Einzelhandel freut sich auf die Sportler. „Selbstverständlich bringt das einen Push in unseren Geschäften“, so Johanna Groeneweg-de Kroon, Vorsitzende des City-Management Duisburg. Als Leiterin der Galeria Kaufhof kann sie davon auch ganz persönlich berichten. „2007 habe ich das miterlebt. Die Sportler sind ja leicht an ihren Akkreditierungen, die sie um den Hals hängen haben, zu erkennen. Vor allem die Gäste aus Asien sind sehr an Mitbringseln ‚Made in Germany‘ interessiert.“

Lutz Müller, Centermanager des Forums, ist vorsichtiger in seiner Einschätzung: „Natürlich hoffen wir, dass sich viele Besucher aus aller Welt auch für Duisburg und seine Innenstadt in-



Fotos: Deutscher Kanuverband

teressieren. Ob dadurch mehr Geld in die Kassen unserer Unternehmen im Forum kommt, lässt sich schwer vorhersagen.“ Die Erfahrung lehre aber, dass, wer in einer fremden Stadt zu Gast sei, auch gern etwas mit nach Hause bringe. Das Forum hat ebenso wie die Galeria Kaufhof Gespräche aufgenommen, um die WM aktiv zu bewerben. Angedacht sind Promotion-Aktionen in der Einkaufsmeile, die Galeria wird sich außerdem an der Regattastrecke präsentieren.

Tagesgäste lassen rund 40 Euro in der Stadt

Die Hoffnung auf zusätzliche Umsätze ist offensichtlich nicht unbegründet. Eine Untersuchung des Instituts für Management und Tourismus an der Fachhochschule Westküste in Bremerhaven mit dem Titel „Wirtschaftsfaktor Tourismus in der Stadt Duisburg“ belegt: Ein Tagesgast lässt rund 40 Euro in der Stadt. Wer auch übernachtet, gibt etwa 176 Euro aus. Dabei spielen Verpflegung und Übernachtungskosten eine wesentliche Rolle.

Uwe Gerste, Geschäftsführer der Duisburg Marketing GmbH (DMG), sieht diesen Gewinn durch Ausgaben für Veranstaltungen sehr deutlich: „Am meisten profitiert der Einzelhandel von den Tagesgästen. Aber auch die Gastronomie und das Taxigewerbe sollte man berücksichtigen.“ Nicht nur die Sportler gehören zum Kreis der zahlenden Gäste. Die Organisatoren rechnen mit mehr als 400 Medienvertretern, die über die WM berichten werden. Auch sie benötigen eine entsprechende Unterkunft und Verpflegung. Und last but not least: die Fans.

Gleichwohl warnt Gerste vor allzu großen Erwartungen, was die zugereisten Sportfreunde angeht: „Sie spielen beim Thema Tourismus in Duisburg eine geringere Rolle. Wesentliche Effek-

te gehen von den Sportlern und ihren Begleitern aus.“ Dennoch hat die DMG den Kreis weitergezogen und im Januar bei der Internationalen Tourismusbörse in Berlin aktiv für die WM geworben – und auch gleich Tourpakete fürs Fachpublikum geschnürt: Merchandising-Artikel zur Kanu-WM werden dann im Ruhr-Visitor-Center im CityPalais verkauft.

Zugleich aber gilt: Auf der Bühne des Sports hat die Stadt durch ihren Sportpark einen ausgesprochen guten Ruf. Die Regattabahn ist die einzige städtische Wettkampfstätte auf Weltniveau. Dafür wurde investiert – mit Landesmitteln und Fördergeldern der EU. Der Bau des Parallelkanals, der 2008 abgeschlossen werden konnte, kostete über 14 Millionen Euro. Auch hier profitierten heimische Bauunternehmen. Ziel des Ausbaus war es unter anderem, die Wettkampfstätte im internationalen Vergleich konkurrenzfähig zu halten. Die neue Jugendherberge, die auf die Möglichkeiten im größten zusammenhängenden Sportpark in Deutschland setzt, wurde nicht ganz zufällig in nächster Nähe zur Regattabahn errichtet. Hier hat auch die Kanuschule NRW ihren Sitz.

Schon im letzten Jahr kamen knapp 4 000 Ruderer aller Altersklassen zu den Masters nach Duisburg. Auch damals waren alle Hotels ausgebucht, und auch damals nahmen die Athleten mehr als nur Medaillen mit. Deshalb sind sich alle Beteiligten in einem Punkt einig: Großveranstaltungen kosten Geld, aber sie bringen auch Einnahmen. Und genau darauf hoffen die heimischen Unternehmen, wenn die Kanu-Welt zu Gast in Duisburg ist. ●

Hermann Kewitz



Infobox

Weitere Details zur Kanu-WM unter www.kanu-duisburg.de.



Wirtschaftsticker

● Der Ingenieurdienstleister **Brunel GmbH**, der auch eine Niederlassung in Duisburg unterhält, hat seine Jahresbilanz für 2012 vorgestellt. Demnach erwirtschaftete das Unternehmen in Deutschland einen Umsatz in Höhe von 183 Millionen Euro, den Großteil davon in den klassischen Ingenieur-Branchen wie der Automobil- und Zuliefererindustrie, dem Maschinen- und Anlagenbau sowie der Energie- und Kraftwerkstechnik.

● Im Pitch um das Einkaufszentrum „Mönchengladbach Arcaden“ konnte sich die Werbeagentur **Cantaloop**, Duisburg, durchsetzen. Die Fullservice-Agentur ist ab sofort verantwortlich für Kreation und

Umsetzung von Kommunikationsmaßnahmen für das neue Shopping-Center.

● Die **Michael-Schiffer-Gruppe** aus Rheinberg hat zum 1. Mai das europäische Post-it-Werbemittelgeschäft der Neusser Firma 3M übernommen. Schiffer ist für die Herstellung und den Vertrieb des gesamten Sortiments zuständig.

● Das Unternehmen **Havi Logistics**, Duisburg, hat in Russland zwei neue Distributionszentren aufgebaut. Das Investitionsvolumen betrug 17 Millionen Euro.

Firmenjubiläen

100 Jahre

15. Juni: Hans Kersten, An der Bleek 24, 47051 Duisburg

50 Jahre

17. April: H. Lohbeck Greiferbau GmbH, Pontwert 41, 47059 Duisburg

25 Jahre

1. Juni: ECC Elektro Czaykowski GmbH, Nordstraße 2, 47475 Kamp-Lintfort

1. Juni: Agrar-Service Raayman GmbH, Reeser Straße 424, 46446 Emmerich am Rhein

Inter Solar Europe: Unternehmen vom Niederrhein präsentieren sich

Neue Konzepte für eine Branche im Umbruch

Der Photovoltaik-Markt befindet sich im Umbruch: Gesetzliche Regelungen und die aktuelle Preisentwicklung verändern die Branche. Wie sich die Unternehmen auf diese neuen Rahmenbedingungen einstellen, zeigt sich auf der Intersolar Europe, der weltweit größten Messe für Solarwirtschaft in München. Vom 19. bis 21. Juni sind auch Aussteller vom Niederrhein mit dabei.

Markus Elsässer, Geschäftsführer der Solar Promotion GmbH, und Mitveranstalter der Messe: „In Anbetracht steigender Strompreise bietet Solarstrom eine attraktive Alternative und sorgt für einen Umschwung auf dem deutschen Strommarkt. Der Trend geht dabei eindeutig zum Eigenverbrauch von Solarstrom, und zwar sowohl für Privatanleger als auch für Gewerbe und Industrie.“ Versprach in der Vergangenheit vor allem die Einspeisevergütung eine ausreichende Rendite, entwickelten sich jetzt neue Geschäftsmodelle. Eigenverbrauch und Direktvermarktung würden immer attraktiver, so Elsässer. Solarstrom sei inzwischen für viele Nutzer interessant geworden, weil sie Planungssicherheit biete.

Diese Entwicklung will auch die Solonic GmbH, Planungsbüro für Solarstromanlagen und Blockheizkraftwerke aus Wesel, für sich zu nutzen: „Da der Trend in Deutschland zum Bau von Kleinanlagen im privaten Bereich geht, gehen große Investoren zunehmend ins Ausland. Diese trifft man dann auf der In-

tersolar“, so Hans Holtmann, Geschäftsführer des Unternehmens. Auch Solonic ist nun mit einem Tochterunternehmen in Nigeria erfolgreich. „Dort fällt häufig für mehrere Stunden am Tag der Strom aus. Durch Speichersysteme kann man Verknapptungen vorbeugen“, weiß Holtmann zu berichten.

Gemeinsam mit der Solonic GmbH wird die Multicon Solar AG, Duisburg, in der Halle B3 ausstellen. Das Unternehmen hat sich innerhalb weniger Jahre zu einem führenden Zulieferer entwickelt. Der zentrale Geschäftsbereich reicht von der Produktion, Montage und Weiterentwicklung bis zum Vertrieb von Solarunterkonstruktionen für unterschiedliche Dachformen. Beide Unternehmen ergänzen sich seit Jahren in ihrer Zusammenarbeit. „Da ist es naheliegend, gemeinsam auf der Intersolar Europe auszustellen“, so Robert Reuter, Leiter Vertrieb und Marketing bei der Multicon Solar AG.

Ebenfalls in München mit dabei: die Firma Dachziegelwerke Nelskamp GmbH aus Schermbeck. Neben Dachziegeln sowie Baustoffen aus Ton und Beton bietet das Unternehmen auch ganzheitliche Solarlösungen an, die in die Dachfläche integriert werden und optisch nicht auffallen. Außerdem haben sie in München unter anderem ein Produkt für nahezu unsichtbares Heizen, Photovoltaik-Elemente sowie ein System, das Wärme und Strom aus einem Modul ermöglicht, mit im Gepäck.

Rund 70 000 Besucher sowie Aussteller aus dem In- und Ausland werden an den drei Tagen erwartet. Messerundgänge, Workshops und Vorträge zu neuen Geschäftsmodellen runden das Angebot ab. Eines wird die Intersolar Europe ganz sicher bestätigen: Der deutsche Photovoltaik-Markt ist in Bewegung. ● Durian GmbH

Xella trotzte schwierigen Rahmenbedingungen

Positive Entwicklung bei Umsatz und Gewinn

Die Duisburger Xella-Gruppe konnte im Geschäftsjahr 2012 sowohl den Umsatz als auch das Ergebnis steigern – trotz eines schwierigen konjunkturellen Umfeldes in diversen Absatzregionen. Alle drei Geschäftseinheiten – Baustoffe, Kalk, Trockenbau – haben zu den Zuwächsen beigetragen. Die Anzahl der Beschäftigten blieb stabil: Sie lag zum Jahresende bei rund 7 300 Mitarbeitern weltweit.

Obwohl sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen insgesamt unerfreulich entwickelt haben und vor allem die Baukonjunktur in mehreren Regionen deutlich nachließ, erreichte Xella 2012 eine leichte Umsatzsteigerung von 1271

Millionen Euro auf 1283 Millionen Euro. Unter den schwierigen gesamtwirtschaftlichen Bedingungen habe man sich sehr gut geschlagen, so CEO Jan Buck-Emden. Dies gelte umso mehr, da das operative Ergebnis von 208 Millionen Euro auf 217 Millionen Euro überproportional zugenommen habe.

Einen Rückgang des Neubausvolumens, verbunden mit verringerten Absatzmengen, habe Xella durch Preissteigerungen kompensieren können. Außerdem seien Umsatzzuwächse durch Expansionsprojekte der Vorjahre, insbesondere ein neues Porenbetonwerk in Italien und die Erweiterung eines Kalkwerks in Russland, generiert worden. Im ersten Quartal dieses Jahres liegt Xella bei Umsatz und Ergebnis unter Plan. Buck-Emden: „Der außergewöhnlich lange und kalte Winter erschwert die ohnehin eingeschränkten Prognosemöglichkeiten für 2013 zusätzlich. Wir erwarten weiterhin ein herausforderndes Marktumfeld.“ ●

Alltours steigerte Gewinn auf 39 Millionen

Reiseveranstalter peilt weiteres Wachstum an

Die Alltours-Unternehmensgruppe mit Sitz im Duisburger Innenhafen hat das vergangene Geschäftsjahr mit einem Gewinn von 39 Millionen Euro abgeschlossen. Das entspricht einem Anstieg von fast 22 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der Umsatz des Reiseveranstalters ist um mehr als sechs Prozent auf 1,62 Milliarden Euro gewachsen. Auch für das laufende Geschäftsjahr rechnet die Gruppe mit weiter steigenden Umsätzen.

Sämtliche Unternehmenstöchter im In- und Ausland haben im vergangenen Geschäftsjahr Gewinne erwirtschaftet. Alltours rechnet damit, die Planziele im Veranstaltergeschäft von jeweils fünf Prozent Wachstum bei Gästen und Umsatz zu übertreffen. Haupt-

umsatzbringer waren die Veranstaltermarken Alltours Flugreisen und Byebye. Sie haben im vergangenen Geschäftsjahr die Zahl der Gäste um rund 80 000 auf 1,75 Millionen und den Umsatz auf rund 1,4 Milliarden Euro gesteigert. Alltours und Byebye bieten Urlaubsreisen in Deutschland sowie in den Niederlanden, Österreich und der Schweiz an. Die Reisedelegation Alltours GmbH ist im vergangenen Geschäftsjahr ebenfalls gewachsen. Der Umsatz stieg um mehr als acht Prozent auf rund 264 Millionen Euro. Deutschlandweit verfügt Alltours über 213 Reisedelegationen. 110 betreibt Alltours selbst, die übrigen 103 werden von Franchisepartnern geführt.

Das Eigenkapital der Gruppe erhöhte sich um 25 Millionen auf über 171 Millionen Euro. Die von den Unternehmen der Gruppe erwirtschafteten Gewinne fließen traditionell in die Rücklagen. Diese erreichten im abgelaufenen Jahr mit 145 Millionen Euro einen neuen Höchstwert. „Alle Unternehmenstöchter werden aus heutiger Sicht positive Ergebnisbeiträge im laufenden Geschäftsjahr erzielen“, so Alltours-Geschäftsführer Willi Verhuvén. ●

Solvay und Ineos planen Joint Venture

Gemeinsame Absichtserklärung unterzeichnet

Die Solvay-Gruppe, zu der auch der Standort in Rheinberg gehört, und das Unternehmen Ineos, Köln, beabsichtigen, ihre europäischen Aktivitäten in einem Joint Venture zu bündeln. Eine entsprechende Erklärung wurde Anfang Mai unterzeichnet. Wie die Chemieunternehmen mitteilten, würde durch die Zusammenlegung ein weltweit führender PVC-Hersteller mit einem Umsatz von 4,3 Milliarden Euro entstehen.

„Die geplante Partnerschaft ist ein ehrgeiziges und Werteschaffendes Industrieprojekt. Wir wollen eines der weltweit

führenden Unternehmen aufbauen, das von den erstklassigen Vermögenswerten beider Unternehmen profitiert“, so Jean-Pierre Clamadieu, CEO von Solvay. Dadurch werde die Wettbewerbsfähigkeit des operativen Geschäfts auch hinsichtlich der Rohstoff- und Energiekosten in Europa verbessert, so Clamadieu.

Das Joint Venture würde nach Angaben der Unternehmen voraussichtlich einen Umsatz von 4,3 Milliarden Euro erzielen. Der gemeinsame Geschäftsbereich würde zirka 5 650 Mitarbeiter in neun Ländern beschäftigen. Bis zum Abschluss der Transaktion, deren Zustandekommen noch von der Zustimmung der Genehmigungsbehörden abhängig ist, werden Solvay und Ineos ihre PVC-Geschäfte weiterhin separat führen. ●

Dirk Schilling

Neu in Alltours-Geschäftsführung



Der Reiseveranstalter Alltours, Duisburg, hat Dirk Schilling (45) mit Wirkung zum 1. Mai zum kaufmännischen Geschäftsführer ernannt. Schilling übernimmt die Verantwortung für die Bereiche Controlling, Rechnungswesen, Recht, Personal, Logistik und Immobilienmanagement. Der Diplom-Kaufmann und Bilanzbuchhalter verfügt über mehr als 13 Jahre Führungserfahrung in verschiedenen Positionen im kaufmännischen Bereich und im E-Commerce.

Dr. Günter Okon

70. Lebensjahr vollendet

Am 26. Mai vollendete Dr. Günter Okon, jahrelanges Mitglied der IHK-Vollversammlung und ehemaliger Vorsitzender des Umweltausschusses der Niederrheinischen IHK, sein 70. Lebensjahr. Dr. Okon promovierte nach seinem Chemiestudium an der TU Clausthal-Zellerfeld. 1980 begann seine unternehmerische Laufbahn bei der Vereinigte Aluminium-Werke AG, als Betriebs- und Produktionsleiter in den Werken Töging am Inn und Neuss-Norf. Von 1986 bis 1989 errichtete er als Projektleiter eine Dünnsäure-Aufbereitungsanlage für das Recycling von Abfallschwefelsäure bei der Sachtleben Chemie GmbH, Duisburg, wodurch der Weiterbetrieb der Titandioxid-Produktion gesichert wurde. Seitdem wird die Produktion von Titandioxid in Deutschland rückstandsfrei betrieben. Von 1989 bis 1994 war Dr. Okon Direktor und Mitglied der Geschäftsleitung der Sachtleben Chemie GmbH. 1994 wurde er vom Mutterkonzern der Sachtleben Chemie GmbH zum Sprecher des Vorstands der B.U.S Berzelius Umweltservice AG in Frankfurt bestellt. Nach dem Wechsel des Mehrheitseigentümers siedelte die B.U.S AG nach Duisburg um. Unter Dr. Okons Führung als Vorstandsvorsitzender entwickelte sich das Unternehmen, das unter anderem weltweit Recyclingwerke für Sekundärprodukte der Stahl- und Aluminiumindustrie betrieb, positiv. In Duisburg setzte sich das Unternehmen auch für den Aufbau der Stiftung Wilhelm Lehbruck Museum ein. Noch heute engagiert sich Dr. Okon im Kuratorium der Stiftung des Museums, das ihm als internationales Zentrum moderner Skulpturen besonders am Herzen liegt. Neben seinem beruflichen Engagement hat sich Dr. Günter Okon viele Jahre lang für die Interessen der Wirtschaft im IHK-Bezirk eingesetzt.

Als Handelsrichter verabschiedet

Die Präsidentin des Oberlandesgerichts Düsseldorf hat durch Urkunde vom 25. Januar 2013 Hans Wilhelm Schürings, Hünxe, sowie Jürgen-Evert Westermann, Duisburg, nach Ablauf der Amtszeit als Handelsrichter beim Landgericht Duisburg verabschiedet.

Veränderungen in der Geschäftsführung der IHK

Zum 1. Mai haben sich zwei Veränderungen in der Geschäftsführung der Niederrheinischen IHK ergeben. Neuer stellvertretender Hauptgeschäftsführer ist Ass. Matthias Wulfert, Leiter des Geschäftsbereiches Recht und Steuern. Diplom-Volkswirt Ocke Hamann ist jetzt Geschäftsführer des Geschäftsbereiches Gesamt- und Regionalwirtschaft, Industrie, Verkehr und Logistik. Die Positionen wurden neu besetzt, nachdem der bisherige stellvertretende Hauptgeschäftsführer und Geschäftsbereichsleiter Theodor Friedhoff in den Ruhestand getreten ist.



Matthias Wulfert, 45, in Essen geboren, studierte Rechtswissenschaften an der Ruhr-Universität Bochum. Vor seinem Eintritt in die IHK war er bis 2002 bei der Landesunfallkasse NRW, Düsseldorf, in der internen Revision und als Fachbereichsleiter Recht tätig. Anschließend, ab 2003, übernahm er Aufgaben bei der Niederrheinischen IHK als Teamleiter im Bereich der Berufsbildung. 2009 wurde er zum Leiter des Geschäftsbereiches Recht und Steuern berufen. Zusätzlich vertritt er als Justiziar die IHK in allen rechtlichen Angelegenheiten nach innen und außen.



Ocke Hamann, 43, in Kiel geboren, war nach dem Studium der Volkswirtschaftslehre, der Betriebswirtschaftslehre und

der Geografie an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster unter anderem für die Essener Planco Consulting GmbH tätig, wo er sich fünf Jahre lang mit Studien und Gutachten zu Verkehrsplanung, Infrastrukturprojekten und zu den Transeuropäischen Netzen befasste. In 2004 wurde er Referent für Verkehr und Logistik bei der Niederrheinischen IHK, 2012 stellvertretender Geschäftsführer und Leiter der Abteilung Verkehr und Logistik. Hamann ist auch Geschäftsführer der Schifferbörse zu Duisburg-Ruhrort e. V. und in nationalen und internationalen Verkehrsgremien aktiv.

Dr. Paul-Bernhard Kallen

Neu im Haniel-Aufsichtsrat



Im Rahmen der Gesellschafterversammlung der Duisburger Franz Haniel & Cie. GmbH am 27. April wurde Dr. Paul-Bernhard Kallen neu in den Aufsichtsrat gewählt. Dr. Kallen, der als externes Mitglied der Anteilseignerseite dem Gremium angehört, hat die Nachfolge von Kay Richard Landwers angetreten, der nicht mehr für eine weitere Amtszeit zur Verfügung stand. Dr. Kallen gehört seit 2001 dem Vorstand der Hubert Burda Medien Holding GmbH & Co. KG, München, an, seit 2010 als Vor-

sitzender des Vorstands. Zuvor war er acht Jahre im Beratungsunternehmen McKinsey tätig. Der 1957 geborene Diplom-Volkswirt ist verheiratet und hat fünf Kinder.

Dr. Peter Langenbach

60. Lebensjahr vollendet

Dr. Peter Langenbach, Geschäftsführer mehrerer Gesellschaften der Hülskens-Firmengruppe in Wesel, vollendete am 14. Mai sein 60. Lebensjahr. Dr. Langenbach engagiert sich seit Jahrzehnten in Gremien der IHK und gehört seit 1997 ununterbrochen der Vollversammlung an. Seit Dezember 2009 ist er Vorsitzender des Ausschusses für Verkehr und Logistik der Niederrheinischen IHK. Nach dem Abitur schloss er sein Studium zum Dipl.-Oec. der Wirtschaftswissenschaften an der Ruhr-Universität in Bochum ab und promovierte 1981 zusätzlich zum Dr. rer. Oec. Anschließend übernahm er verschiedene Funktionen bei der Ruhrkohle Verkauf GmbH, wobei er zuletzt Leiter des Verkehrsbereiches war. 1993 wechselte er zur Hülskens GmbH & Co. KG und zeichnet dort als Geschäftsführer vor allem für die Bereiche Verkauf und Verkehr verantwortlich. Unter dem Dach der Hülskens Holding ist Dr.

Langenbach bis heute Geschäftsführer in verschiedenen Gesellschaften innerhalb der Hülskens-Firmengruppe im Inland und im Benelux-Raum. Vom Standort Wesel aus stellt Dr. Langenbach seine beruflich erworbenen Erfahrungen der gesamten Wirtschaft zur Verfügung. So engagiert er sich zusätzlich zu seinen unternehmerischen Aktivitäten ehrenamtlich im Vorstand des Verkehrsausschusses des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (BDI), als Vorsitzender des Verkehrsausschusses des Bundesverbandes Baustoffe – Steine und Erden, als stellvertretender Vorsitzender des Verkehrsausschusses des Deutschen Seeeverladekomitees im BDI, im Verein für europäische Binnenschifffahrt und Wasserstraßen und im Vorstand der Schifferbörse in Duisburg-Ruhrort. Ferner war er über viele Jahre als Handelsrichter am Landgericht Duisburg tätig.

Zum Handelsrichter wiederernannt

Die Präsidentin des Oberlandesgerichts Düsseldorf hat auf Vorschlag der Niederrheinischen IHK Heinz Roelofsen, Geschäftsführer der roda GmbH, Flutstraße 73, 47533 Kleve, für die Zeit vom 15. Juni 2013 bis zum 14. Juni 2018 zum Handelsrichter beim Landgericht Kleve wiederernannt.



Foto: Thinkstockphoto.de

Tatort Internet: Im Visier von Industriespionen

Cyber-Attacken verursachen im Mittelstand jährlich Schäden in Höhe von 50 Milliarden Euro

Spionage ist kein Thema, das nur für große Konzerne relevant ist. In zunehmendem Maße ist auch der Mittelstand betroffen. Kleine und mittlere Unternehmen ziehen oft gar nicht in Erwägung, dass sie als Ziel für IT-Angriffe infrage kommen. Sabine Wolf und Birgit Koppel, Redakteurinnen beim Bayerischen Rundfunk und Gewinnerinnen des Ernst-Schneider-Preises 2012 der Industrie- und Handelskammern, berichten über Hacker, die es nicht nur auf sensible Daten abgesehen haben, und über kriminelle Methoden, die ganze Existenzen gefährden.

Es ist heiß in diesem vier Quadratmeter großen Serverraum. Und das, was hier gerade passiert, ist es auch. IT-Sicherheitsexperte Carsten Fischer von der Firma Telco Tech mit Sitz in Teltow bei Potsdam beobachtet eine brandgefährliche Cyber-Attacke auf

ein mittelständisches Unternehmen, und er ist live dabei: „Wir sehen, es versuchen viele in dieses Netz reinzukommen, das ist ein Angriffsmuster.“ Vor den Augen von Carsten Fischer spielt sich Unglaubliches ab: Cyberspione – vermutlich aus China – greifen das IT-Netz der Firma Clearaudio an.

Clearaudio mit Sitz in Erlangen ist Weltmarktführer bei der Herstellung von Tonabnehmern für High-Tech-Plattenspieler. Schon einmal hat Firmenchef Robert Suchy erleben müssen, dass eine Erfindung aus seinem Haus plötzlich auf dem Markt war – und zwar, bevor sie die Firma selbst veröffentlicht hatte. Tag und Nacht quälten Suchy damals die Gedanken darüber, wie sein wertvolles Patent nach außen gedrungen sein konnte.

Am Ende blieb nur eine Möglichkeit: Das Patent wurde durch einen gezielten Hack über das Firmennetzwerk gestohlen. Deshalb hat der Unternehmer in die Sicherheit seiner Computer investiert – und das hat sich gelohnt, wie er jetzt sieht. Gleichwohl ist er überrascht, wie unverfroren die Versuche, seine Firmengeheimnisse zu klauen, weitergehen: „Ich hätte nie geglaubt, dass das einem kleinen mittelständischen Betrieb passiert“, sagt Suchy.

Leichtes Angriffsziel

Viele Mittelständler zählen sich immer noch nicht zu den potenziellen Zielen von Industriespionen. Sie ahnen nicht, dass es ähnlich lohnend ist, ihre Daten zu stehlen wie die von großen Firmen. Kriminelle Datendiebe und Industriespione wissen das. Und gerade deshalb sind kleine und mittlere Unternehmen ein lukratives, weil leichtes Angriffsziel, meint Matthias Rosche von der Firma Integralis, Ismaning. Auf Live Hacking Shows demonstriert seine Crew, wie selbst über Smartphones und Tablet-PCs der Weg ins Firmennetz offensteht und Kontaktdaten, E-Mails, SMS und Termine quasi auf dem Silbertablett Unbefugten zugänglich sind. Und was passiert, wenn private Sticks im Unternehmen erlaubt sind oder einfach die Firewall nicht „up to date“ ist.

Dass durch solche Demonstrationen mittlerweile eine gewisse Sensibilisierung für das Thema stattgefunden hat, merken auch die Abteilungen Wirtschaftsschutz der Landesverfassungsämter. Seit einiger Zeit gibt es eine lange Warteliste für einen Vor-Ort-Termin. Ein Agentenservice der anderen Art: Firmen können Termine buchen für den Vortrag eines Fachmanns für Wirtschaftsspionage. Agenten zeigen den Mittelständlern ganz genau, woher die Gefahr droht. Und wie sie sich schützen können.

Elektronische Attacke

Die Angriffsziele der Wirtschaftsspionage kennt Michael George vom Bayerischen Verfassungsschutz: „Es sind zu über 90 Prozent mittelständische Unternehmen. Es gibt Schätzzahlen, die von einem Schadenspotenzial von 50 Milliarden Euro pro Jahr ausgehen. Oft wissen die Opfer nicht, dass sie bestohlen wurden. Die elektronischen Attacken sind ja deshalb so gemein und so gefährlich, weil man sie gar nicht bemerkt.“

Und viele derer, die Angriffe bei sich in der Firma feststellen, schweigen aus Angst vor einem Imageverlust. Genau deshalb haben der Branchenverband Bitkom und das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik die „Allianz für Cybersicherheit“ ins Leben gerufen, eine Meldestelle, bei der Unternehmen und Organisationen seit November letzten Jahres Angriffe auf ihre Computersysteme angeben können, auch anonym. Man will sich endlich ein umfassenderes Bild über die aktuelle Gefährdungslage machen.

Dass es sich beim Thema Industriespionage um ein ernstzunehmendes Problem handelt, lässt sich auch an den Aktivitäten in den

geheimen Foren der Internetmafia ablesen. Der Handel mit geklauten Daten ist geradezu explodiert. Da werden nicht nur die sogenannten Kronjuwelen angeboten, also die Technologie, die einer Firma den Wettbewerbsvorteil zur Konkurrenz verschafft, sondern schlicht alles an Daten, was bei einer Firma online zu holen ist: Adressen, E-Mail-Verkehr, Telefonnummern, Passwörter.

Nicht nur Wirtschaftsspione, auch andere Cyberkriminelle bedrohen die Firmen. Sie attackieren Unternehmen zum Beispiel mit sogenannten DDoS-Attacken – das sind unzählige E-Mail-Anfragen – bis jeder Server in die Knie geht. Was dann folgt, ist eine neue Spielart der klassischen Schutzgelderpressung: „Geld her, oder ich lege Deinen Server noch länger lahm“. Vielen Firmen passiert das, kleinen wie großen. Die meisten zahlen und schweigen aus Angst vor Umsatz- und Imageverlust.

Der Jungunternehmer Philipp Salzmann aus Würzburg allerdings wagte den Schritt in die Öffentlichkeit. Er betreibt einen Onlineshop für Haustierbedarf. Sechs Jahre hat er hart gearbeitet, um zu den größten seiner Branche zu werden. Und dann das. Eine Erpressermail landet in seinem E-Mail-Postfach. Es geht um kleine Summen, zwei- oder dreihundert Euro. Wenn er nicht zahlt, dann werde man seine Webseite lahmlegen. Für einen Onlineshop kann das den Ruin bedeuten. Philipp Salzmann: „Die Last war 60 000-Mal so hoch wie üblich, permanent, im Sekundentakt kamen diese Zugriffe. Es ging einfach nichts mehr.“

Salzmann erzählt, dass der finanzielle Verlust ihn fast in den Ruin getrieben hätte: „Es wurde ja alles weiterbezahlt, was so an Kosten anfällt, wir hatten nur keinen Umsatz mehr, das war unheimlich schwierig.“ Wer einmal zahlt, zahlt immer, dachte sich Salzmann, blieb hart und zahlte nicht. Der Erpresser gab auf – zum Glück – bevor Salzmanns Onlineshop pleite war. ●

Wirtschaftskriminalität: Veranstaltung am 8. Juli bei der Niederrheinischen IHK

Um gerade auch bei kleinen und mittleren Unternehmen ein Problembewusstsein für das Thema Wirtschaftskriminalität zu schaffen, richtet die Niederrheinische IHK am 8. Juli, 15 bis 18.15 Uhr, in Duisburg eine Informationsveranstaltung mit hochkarätigen Gästen und Experten aus. Unter anderem werden NRW-Innenminister Ralf Jäger, Horst Radtke, Kriminalhauptkommissar, Polizei Duisburg, Tilmann Baumert, Leiter der Abteilung Wirtschaftskriminalität bei der Staatsanwaltschaft Wuppertal, sowie Christian Heuking, Roxin Rechtsanwälte, Düsseldorf, einen Einblick in die unterschiedlichen Facetten der Wirtschaftskriminalität geben. Weitere Informationen und Anmeldung: Ass. Matthias Wulfert, Telefon 0203 2821-309, E-Mail wulfert@niederrhein.ihk.de.



Neues aus den Hochschulen

Grundversorgungstarife in NRW

Kaum ein Thema beschäftigt die breiten gesellschaftlichen Kreise so sehr wie die hohen Energiepreise. Auch die Auswirkungen der von der EU ins Gespräch gebrachten Liberalisierung der Wasserversorgung und deren Auswirkung auf die Wasserpreise wurden zuletzt heiß diskutiert. Daher hat ein Projektteam der Fakultät Gesellschaft und Ökonomie der Hochschule Rhein-Waal im Auftrag der Stadtwerke Kleve GmbH eine Analyse der Grundversorgungstarife der Sparten Erdgas, Strom und Wasser regionaler Energie- und Wasserversorger des Landes NRW durchgeführt. Um die Energie- und Wasserpreise aller 271 NRW-Städte zu vergleichen, wurden in aufwendiger Recherchearbeit die relevanten Daten zusammengetragen und in eine flexible Datenbank überführt. Ziel der Studie war es, ein Ranking für jede einzelne Sparte sowie für das gesamte Bündel der Sparten Erdgas, Strom und Wasser zu erstellen. Anfang Mai präsentierte das Projektteam, das vom Dekan der Fakultät Gesellschaft und Ökonomie, Professor Dr. Hasan Alkaş geleitet wurde, dann die Ergebnisse: Die Studie zeigt, dass ein typischer Drei-Personen-Haushalt mit einem jährlichen Verbrauch von 25 000 kWh Erdgas, 3 500 kWh Strom und 150 m³ Wasser im Mittelwert 3 236,75 Euro zahlt. Sieger des Rankings ist die Stadt Kleve. Hier kostet das Bündel zurzeit 2 754,38 Euro brutto und somit 14,9 Prozent weniger als der Durchschnitt.

Kontakt

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

Schnelle Netze für alle

Kaum ein Unternehmen kann es sich leisten, nicht mit seinen Lieferanten und Kunden online verbunden zu sein. Deshalb wachsen auch die Anforderungen an flächendeckend vorhandenen Hochgeschwindigkeitsanschlüssen. Doch der Ausbau ist teuer - und rechnet sich für Netzanbieter nicht überall. Die EU-Kommission hat nun einen Verordnungsentwurf beschlossen, mit dem die Kosten für den Ausbau von Hochgeschwindigkeitsnetzen um bis zu 30 Prozent gesenkt werden sollen. Einsparpotenziale sieht die Kommission vor allem, wenn Bauvorhaben besser koordiniert, bestehende Infrastrukturen wiederverwendet sowie Leerrohre gemeinsam genutzt werden. Außerdem sollen alle Beteiligten stärker zusammenarbeiten. Zugleich sollen Netzbetreiber und Bau-

träger verpflichtet werden, den Zugang - etwa zu Leitungsrohren, Einstiegschächten, Verteilerkästen, Masten, Antennenanlagen oder Türmen - zu „fairen und angemessenen Bedingungen und Preisen“ zu gewähren. Die komplexen und zeitaufwändigen Genehmigungsverfahren will die Kommission durch Bearbeitungsfristen von sechs Monaten und durch eine zentrale Anlaufstelle vereinfachen. Alle Netzbetreiber sollen Vereinbarungen mit anderen Infrastrukturbetreibern aushandeln können. Die Kommission will zudem gewährleisten, dass neue und renovierte Gebäude von vornherein mit einer „hochgeschwindigkeitsfähigen Breitbandinfrastruktur“ ausgestattet werden. Die meisten vorgesehenen Instrumente hat der deutsche Gesetzgeber bereits mit der jüngsten Reform des Telekommunikationsgesetzes implementiert. Sob

Leitlinien zur Produktsicherheit

Der Länderausschuss für Arbeitsschutz und Sicherheitstechnik hat in Ergänzung zum Produktsicherheitsgesetz (ProdSG) Ende April eine überarbeitete Fassung der Leitlinien zum ProdSG veröffentlicht. Mit Inkrafttreten des Gesetzes am 1. Dezember 2011 wurde das bis dahin geltende Geräte- und Produktsicherheitsgesetz abgelöst. Das neue ProdSG wurde an den neuen europäischen Rechtsrahmen angepasst. Das Gesetz legt bundeseinheitlich Sicherheitsstandards für Produkte fest - durch bewusst abstrakte Formulierungen gibt es jedoch Spielräume, die zu eigenverantwortlichen Entscheidungen führen sollen. Produktherstellern dienen die Leitlinien zur Orientierung. Unter anderem gehen sie auf geltende Normen, die CE-Kennzeichnung, Verbraucherprodukte und das GS-Zeichen ein. Sie stehen unter www.ihk-niederrhein.de/downloads/IHK/lasi_lv_46.pdf zur Verfügung.

Innovationspolitische Impulse

Der DIHK hat das Positionspapier „Wie Forschung und Innovation Deutschland stark machen“ veröffentlicht. Dabei bietet sich die IHK-Organisation als Dialogpartner zur Aus-



Foto: © panthermedia.net/Erwin Wodicka

gestaltung einer künftigen Hightech-Strategie in der 18. Wahlperiode an. Das Positionspapier soll hierfür als Gesprächsgrundlage dienen. Dabei wurde die Hightech-Strategie auf ihre Potenziale zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit für die deutsche Wirtschaft überprüft. Es wurden Verbesserungsvorschläge erarbeitet, und zwar für die Handlungsfelder „Klima und Energie“, „Mobilität“, „Gesundheit und Ernährung“, „Kommunikation“ sowie „Sicherheit“. Dazu werden Empfehlungen unter anderem zur Innovationsfinanzierung, innovative Gründungen, Innovationskultur, Technologietransfer und Patente präsentiert. Unternehmer forschender Betriebe haben ihre Erfahrungen in das Positionspapier eingebracht und kommen darin zu Wort. DIHK

Höhe von Gratifikationen

Vereinbart ein Arbeitgeber in Arbeitsverträgen mit seinen Arbeitnehmern eine Gratifikation, für deren Höhe er sich ein einseitiges Leistungsbestimmungsrecht vorbehält, bestehen dagegen unter dem Gesichtspunkt der AGB-Kontrolle keine Bedenken. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines Zerspanungsmechanikers in einem Maschinenbauunternehmen entschieden. Der Arbeitgeber hatte sich vorbehalten, jeweils pro Jahr die Höhe der Weihnachtsgratifikation festzulegen und die Auszahlung mit dem Novembergehalt vorzunehmen. Von 2001, als die Höhe 55 Prozent des Monatsgehalts betrug, bis 2010 wurde die Gratifikation aufgrund schlechter wirtschaftlicher Lage deutlich geringer. Zuletzt erhielt der Mechaniker Tankgutscheine im Wert von 50 Euro. Er machte geltend, die Klausel sei unwirksam und verklagte den Arbeitgeber auf Zahlung von 4 847 Euro für die Jahre 2007 bis 2010 in Anlehnung an die tarifliche Weihnachtsgeldregelung der Metallbranche. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass ein Anspruch auf tarifliche Sonderzahlungen nicht bestehe, weil die arbeitsvertragliche Regelung zur Weihnachtsgratifikation wirksam sei. Die Vereinbarung beinhalte keinen Freiwilligkeitsvorbehalt, sondern gewähre einen Anspruch auf eine Weihnachtsgratifikation in einer vom Arbeitgeber nach billigem

Ermessen festzulegenden Höhe. Das bedeute, dass ein Anspruch vereinbart werden sollte, dessen Höhe vom Arbeitgeber zu bestimmen sei. Für derartige Fälle sehe das Gesetz vor, dass die Leistungsbestimmung billigem Ermessen zu entsprechen habe und bei unterlassener oder verzögerter Leistungsbestimmung eine gerichtliche Festsetzung erfolge. Die Klausel enthalte auch keine unangemessene Benachteiligung, denn das Gesetz sehe einseitige Leistungsbestimmungsrechte vor, sie entsprächen einem berechtigten Bedürfnis des Wirtschaftslebens. Vorliegend habe der Arbeitnehmer nicht geltend gemacht, dass die Leistungsbestimmung nicht nach billigem Ermessen erfolgt sei (Urteil des Bundesarbeitsgerichts – BAG – vom 16. Januar 2013; Az.: 10 AZR 26/12). Praxistipp: Gratifikationen können ausdrücklich unter einen Freiwilligkeitsvorbehalt gestellt werden, um zu verhindern, dass daraus dauerhaft ein Anspruch abgeleitet werden kann. Andererseits kann eine Gratifikation auch fest vereinbart werden und die jährliche Festlegung der Höhe dem Arbeitgeber vorbehalten werden. Er besitzt dann ein einseitiges Recht zur Festsetzung nach billigem Ermessen. Ob diese Voraussetzung erfüllt ist, kann der Arbeitnehmer gerichtlich überprüfen lassen. Daraus folgt allerdings eine nicht unerhebliche Rechtsunsicherheit für den Arbeitgeber, falls das Gericht die Billigkeitserwägungen nicht teilt. Bs

Planung von E-Commerce-Projekten

Nur wer im E-Commerce zukunftsorientiert denkt, kann auch erfolgreich sein. Dafür ist ein strukturiertes Vorgehen, das sich kon-

zeptionell mit der strategischen Planung auseinandersetzt, notwendig. Hierbei kann die neue Checkliste, die vom eBusiness-Lotsen Ostbayern für Unternehmen entwickelt wurde, eine erste Hilfestellung bieten. Die Checkliste behandelt unter anderem Auswahlkriterien für Technologie und Partner, die Relevanz von standardisierten Schnittstellen und die Integration vor- und nachgelagerter Systeme. Auch die Wichtigkeit einer straffen Projektsteuerung sollte nicht unterschätzt werden. Darüber hinaus gibt die Checkliste wertvolle Tipps zu wichtigen Teilbereichen der Planung von E-Commerce-Projekten. Von strategischen Überlegungen bis zu konkreten Planungsschritten werden viele relevante Themen abgedeckt. Weitere Hinweise unter www.ebusiness-lotse-ostbayern.de. hoe



Foto: © panthermedia.net/Thomas Lachemund

Befristung von Arbeitsverhältnissen

Wenn ein Arbeitgeber eine Befristung eines Arbeitsverhältnisses mit vorübergehendem Bedarf begründet, hält das bei der Wahrnehmung einer Daueraufgabe einer rechtlichen Überprüfung nicht stand. Das hat das Landesarbeitsgericht



Foto: © panthermedia.net/Jasper Grahl

Rheinland-Pfalz im Fall einer Arbeitsvermittlerin in einem Jobcenter entschieden, deren Arbeitsvertrag mehrfach befristet wurde. Als Befristungsgrund war vorübergehender Bedarf bei einem Förderprogramm „Bürgerarbeit“ zur Betreuung von arbeitslosen Hilfsbedürftigen mit dem Ziel der Integration in den Arbeitsmarkt angegeben. Die Arbeitnehmerin machte die Unwirksamkeit der Befristung geltend. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass eine Befristung wegen eines nur vorübergehenden betrieblichen Bedarfs einer Arbeitsleistung nur dann gegeben sei, wenn mit hinreichender Sicherheit zu erwarten sei, dass nach dem vorgesehenen Vertragsende kein dauerhafter Bedarf mehr bestehe. Der Arbeitgeber muss hierfür eine Prognose mit konkreten Anhaltspunkten erstellen, die Teil des Sach-

grunds der Befristung ist. Die vom Arbeitgeber zur Begründung des vorübergehenden Arbeitskräftebedarfs genannten Aufgaben seien nicht hinreichend von ihren Daueraufgaben abgrenzbar. Außerdem sei nicht nachvollziehbar dargelegt, dass die Prognose hinsichtlich des Arbeitskräftebedarfs gerechtfertigt sei. Da die Befristung unwirksam sei, habe das Arbeitsverhältnis durch die Befristungsabrede nicht geendet (Urteil des Landesarbeitsgerichts - LAG - Rheinland-Pfalz vom 25. Januar 2013; Az.: 9 Sa 223/12). Praxistipp: Bei Befristungen mit der Begründung eines nur vorübergehenden Arbeitskräftebedarfs ist zu beachten, dass dieser abgrenzbar von anderen Aufgaben dargestellt und begründet wird. Eine hierbei notwendige Prognose muss plausibel aufzeigen, dass kein dauerhafter Bedarf vorliegt. Bs

Rechtsratgeber Berufsbildung

Der Rechtsratgeber Berufsbildung gehört zum Handwerkszeug jedes Ausbildungsverantwortlichen und aller an der beruflichen Bildung Interessierten. Der DIHK-Klassiker wurde komplett überarbeitet und liegt jetzt in der 25. Auflage vor. Erläutert werden die für die Aus- und Weiterbildung wichtigsten Vorschriften und Regelungen wie zum Beispiel Berufsbildungsgesetz, Ausbilder-Eignungsverordnung, Betriebsverfassungsgesetz,

Jugendarbeitsschutzgesetz, Wehrpflicht- und Arbeitsplatzschutzgesetz, Bundeselterngeld- und Elternzeitgesetz, Pflegegeldgesetz und Berufsqualifikationsfeststellungsgesetz. Aktuellen Änderungen des Sozialgesetzbuches wird Rechnung getragen. Aufgenommen sind auch die neuesten Empfehlungen des Bundesinstituts für Berufsbildung zum Führen von Ausbildungsnachweisen und rehabilitationspädagogischen Zusatzqualifikationen sowie der Entwurf des Gesetzes zur Förderung der elektronischen Verwaltung. Berücksichtigt werden die neueste Rechtsprechung ebenso wie die Änderungen einschlägiger Bestimmungen bis einschließlich Januar 2013. Die DIHK-Publikation „Rechtsratgeber Berufsbildung“ (A5, 320 Seiten) ist zum Preis von 18 Euro zu beziehen beim DIHK-Verlag, Werner-von-Siemens-Straße 13, 53340 Meckenheim, Internet-Bestellshop: www.dihk-verlag.de.

bedenkliche Zahlen zu Tage: So gibt es aktuell über 70 000 Varianten mobiler Schadprogramme. Dieser Trend ist alarmierend: Zählt man alle mobilen Schadprogramme aus dem vergangenen Jahr zusammen, sind das sechsmal so viele wie in den vorangegangenen sieben Jahren zusammen. Dabei haben es die Cyberkriminellen in der Masse derzeit fast ausschließlich auf Android-Nutzer abgesehen. 99 Prozent mobiler Malware richtet sich gegen die Google-Plattform. Allerdings sollten Unternehmen auch die anderen Betriebssysteme in puncto Gefahrenpotenzial nicht außer Acht lassen. Denn für einen zielgerichteten Angriff – zum Beispiel eines Wettbewerbers – kann auch das iPhone eine Lücke ins Unternehmensnetzwerk sein. Doch was sollte man tun, damit die Nutzung von Smartphone und Co. nicht zu einem Sicherheitsrisiko für das eigene Unternehmen wird? Sowohl das Betriebssystem als auch installierte Programme von Drittanbietern sollten immer auf dem aktuellsten Stand gehalten werden. Bei der Installation neuer Software sollte man immer eine gesunde Portion Skepsis mitbringen und die Quelle sowie die Reputation hinterfragen. Schlussendlich sorgen auch mobile Sicherheitslösungen dafür, mobilen Viren und Trojanern einen adäquaten Riegel vorzuschieben. FS

Angriffe auf Smartphones

Die Anzahl mobiler Schädlinge wächst rapide. Auch wenn die Gefahrensituation für Smartphones und Tablets noch lange nicht jener im konventionellen PC-Bereich entspricht, fördern die Analysen des IT-Sicherheitsexperten Kaspersky Lab



IHK-Service

Recht, Steuern,
Finanzen



Finanzanlagenvermittler: Frist für Alt-Erlaubnisse läuft ab

Zum Jahreswechsel hat der Gesetzgeber den Anlegerschutz gestärkt: Beim Vertrieb von Finanzanlagen durch Banken und freie Vermittler gelten nun die gleichen Voraussetzungen. Damit sind auch die Anforderungen an den Erhalt einer Erlaubnis gestiegen. Für Inhaber sogenannter Alt-Erlaubnisse gibt es aber Erleichterungen. Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass der Antrag fristgerecht gestellt wird.

Grundsätzlich muss ein Antragsteller nach § 34 f der Gewerbeordnung (GewO) den Nachweis erbringen, dass er zuverlässig ist, in geordneten Vermögensverhältnissen lebt, eine Berufshaftpflichtversicherung abgeschlossen hat und über die notwendige Sachkunde verfügt. Unter Vorlage der bisherigen Erlaubnisurkunde erfolgt aus Gründen des Bestandsschutzes keine Prüfung der Zu-

verlässigkeit und der geordneten Vermögensverhältnisse. Der Antragsteller muss lediglich den Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung und erst ab Januar 2015 den Sachkundenachweis erbringen.



Foto: © panthermedia.net/Falko Matte

Eine besondere Bestandsschutzregelung ist für sogenannte „alte Hasen“ vorgesehen. Davon profitieren sowohl selbstständige als auch unselbstständige Anlageberater oder -vermittler, die seit dem 1. Januar 2006 ununterbrochen tätig gewesen sind. Diese können ihre Sachkunde durch Vorlage der Erlaubnisurkunde und der lückenlosen Prüf-

berichte noch nach der alten Fassung der Makler- und Bauträgerverordnung nachweisen.

Inhaber von Alt-Erlaubnissen haben bis zum 1. Juli dieses Jahres Zeit, die neue Erlaubnis zu beantragen und sich registrieren zu lassen. Entscheidend ist das Datum des Posteingangs bei der zuständigen Erlaubnisbehörde. Für Finanzanlagenvermittler mit Unternehmenssitz in Duisburg und in den Kreisen Wesel und Kleve ist dies die Niederrheinische IHK. Spätestens am 1. Juli erlischt die alte Erlaubnis automatisch. Eine nach diesem Zeitpunkt erfolgende Antragstellung wird als Neuantrag behandelt.

Weitere Informationen, Checklisten und Antragsformulare stehen unter www.ihk-niederrhein.de/Finanzanlagenvermittler zur Verfügung. Zudem berät die IHK telefonisch oder nach vorheriger Anmeldung in einem persönlichen Gespräch. Ansprechpartner: Robert Neuhäus, Telefon 0203 2821-346, E-Mail neuhaus@niederrhein.ihk.de.



Impressum

Herausgeber:

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

Redaktion:

Alfred Kilian
(Leitung, verantwortlich für den redaktionellen Inhalt)
Olivia Strupp, Telefon: 0203 2821-200
Carsten Pribyl, Telefon: 0203 2821-275
Verena Hampen, Telefon: 0203 2821-200
E-Mail: tw-redaktion@niederrhein.ihk.de

Gestalterische Konzeption:

www.cantalooop.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:

rheinland media &
kommunikation gmbh
Monschauer Str. 1
40549 Düsseldorf
Anzeigenverkaufsleitung:
Iris Domann
Anzeigenberatung/-verkauf:
Telefon: 0211/569731-70
E-Mail: iris.domann@rheinland-mk.de

Gültig ist die Preisliste Nr. 8 vom 1. Januar 2013.

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.

Verbreitete Auflage

Quartal 4/12 - 53.191 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 22048, Fax: 15737
47533 Kleve, Boschstraße 16 (TZK)
Telefon: 02821 22233, 21510, Fax: 12571



Foto: Thinkstockphoto.de

Durch Wissensvorsprung zum erfolgreichen Abschluss

Im Vorfeld von Verhandlungen sind umfassende Informationen das A und O

Verhandlungen gehören zu den größten Herausforderungen im täglichen Business – egal, ob im Einkauf, Verkauf oder anderen Unternehmensbereichen. Verhandelt wird überall und über alles. In kaum einer anderen Situation kann man innerhalb kürzester Zeit so viel gewinnen oder verlieren. Peter Troczynski, Managementtrainer und Buchautor, Hünxe, hat für „tw“ wesentliche Komponenten einer erfolgreichen Verhandlungsführung zusammengefasst.

Es gibt viele erfolgskritische Variablen in Verhandlungen. Eine davon betrifft das Sammeln von Informationen zum Gesprächspartner und dessen Unternehmen sowie zu eventuell weiteren beteiligten Personen. Dabei spielt auch das bislang bekannte Auftreten der Partner in vorherigen Verhandlungen und ihr Verhalten bei zurückliegenden Entscheidungen eine wichtige Rolle. Eine Grundregel hierbei lautet: Je schwieriger Verhandlungen werden können, desto wichtiger ist es, perfekt auf den Verhandlungspartner eingestellt zu sein. Die Re-

cherche im Vorfeld kann man deshalb aus gutem Grund als „Verhandlungsprofiling“ bezeichnen. Dabei geht es auch darum, das Wissen über das eigene Unternehmen auf den aktuellen Stand zu bringen. Dazu gehört, alle Informationen präsent zu haben, die zum Thema Strategie, Märkte, Lieferanten und Wettbewerber veröffentlicht worden sind – beispielsweise in Kundenzeitschriften, Newslettern oder über PR-Agenturen. Je nach Größe des Unternehmens können das viele oder auch nur wenige Informationen sein. Aber: Genau über diese wird auch der



Verhandlungspartner verfügen – deshalb ist es wichtig, sie sich ins Gedächtnis zu rufen. Letztendlich kommt es darauf an, aus der Analyse der recherchierten Informationen die Strategie des Gegenübers ablesen zu können.

Informationsbasis schaffen

Man sollte also wissen, wie das Unternehmen des Gesprächspartners und sein Markt funktionieren: Was kann der Partner besonders gut, was macht ihn einzigartig und welche Ressourcen stehen ihm zur Verfügung? Detaillierte Bilanzzahlen sind als Informationsbasis immer wesentlich besser als vage Schätzungen oder Vermutungen über Umsatz und Gewinn. Persönliche Erfahrungsberichte einzelner Kunden sind wertvoller als Referenzlisten. Auch das Internet bietet vielfältige Möglichkeiten zur Recherche. Das Wissen um den Verhandlungspartner ist Gold wert. Je konkreter, desto besser: Das Profil des Verhandlungspartners sollte unter anderem über die Stellung im Unternehmen sowie über persönliche Verhaltensweisen Auskunft geben. Man sollte sich deshalb immer vor Augen führen, welche Rolle der Gesprächspartner einnimmt.

Wie groß ist beispielsweise seine Einflussmöglichkeit auf Planung, Verlauf und Ergebnis der Verhandlung? Welche Beziehungen bestehen zum Unternehmen des Verhandlungspartners? Wie ist die Entscheidungsstruktur in seinem Unternehmen? Welche Personen haben darüber hinaus Einfluss auf den Ausgang der Verhandlung? Welche Verhaltensweisen und Gesprächsstrategien können zu Widerständen führen? Wie man sieht, spielen das „wer“, „wie“, „was“ und „wann“ in der Vorbereitung eine große Rolle. Es gilt: Wenn man weiß, also nicht nur glaubt oder vermutet, mit wem man es zu tun hat, ist man von Anfang an in einer besseren Position.

Es ist wichtig, die eigenen Verhandlungsziele klar zu formulieren. Wer nur eine diffuse Vorstellung davon hat, was er erreichen will, läuft zwangsläufig Gefahr, sich unter Wert zu verkaufen. Eine intensive Auseinandersetzung mit den eigenen Zielen ist daher unerlässlich. Dadurch wird es einfacher, zu erkennen, was nötig und was möglich ist. Anhand dieser Vorgaben lassen sich eigene Wünsche klarer bestimmen. Zudem helfen sie dabei, sich auf mögliche Reaktionen der Verhandlungspartner einzustellen.

Zur Zielfindung können unter anderem folgende Fragen hilfreich sein: Welche Ergebniskomponente ist am wichtigsten?

Welche Zugeständnisse können gemacht werden? Welche Ergebnisse sind nicht akzeptabel? Es ist entscheidend, sich Alternativen zu vergegenwärtigen und in jedem Fall auch einen konkreten Ausstiegspunkt aus den Verhandlungen festzulegen. Hilfreich ist es, sich in den Verhandlungspartner hineinzuversetzen und Fragen zu dessen Absichten, Alternativen, möglichen Zugeständnissen und seiner finalen Strategie zu formulieren: Welches Ergebnis muss er mindestens erreichen? Welche Inhalte und Konditionen sind ihm am wichtigsten? Was könnte das zweitbeste Ergebnis für ihn sein?

Ist eine Verhandlung beendet – ganz gleich mit welchem Ergebnis – ist es sinnvoll, eine Manöverkritik vorzunehmen. Dadurch lassen sich Fehler identifizieren, die dann beim nächsten Mal vermieden werden können, aber auch Strategien, die sich als besonders erfolgreich herausgestellt haben. Nach dem Ende der Verhandlungsgespräche sollte man diese dann systematisch Revue passieren lassen und sich die Frage stellen: Habe ich meine Ziele erreicht?

Erfolgsprinzipien identifizieren

Bei der Rückschau auf die Verhandlung sollte man zunächst an den Gesprächseinstieg zurückdenken: Wie gut war die Analyse im Vorfeld? Mit welchen Fragen wollte man starten? Welcher Weg wurde gewählt, um dem Gesprächspartner das Angebot nahezubringen? Anhand von Fragen wie diesen lässt sich eine individuelle Checkliste erstellen, die dabei hilft, an unterschiedlichen Strategien zu feilen und Erfolgsprinzipien zu identifizieren. Mit dem Verhandeln ist es wie mit vielen Dingen im Leben. Nur eine gute Vorbereitung führt zu den gewünschten Ergebnissen. Der Erfolg hängt in erster Linie von jedem selbst ab. Je besser man sich vorbereitet und seine Ziele deutlich definiert, desto wahrscheinlicher ist es, dass die Verhandlung zu den eigenen Gunsten ausgeht. ●

IHK-Infobox



Peter Troczynski unterstützt seit mehr als 20 Jahren Unternehmen und Organisationen bei Verhandlungen. Er ist unter anderem Autor des Buches „Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen“, das im Verlag Haufe, Freiburg, erschienen ist (ISBN-13: 978-3886401468). Kontakt zum Autor unter www.die-verhandlungstrainer.de.

Fragen an Anita Schröder-Veltzke

Inspirierend

Die Liebe zur Kunst eröffnet neue Wege.
Manchmal entwickelt sich daraus sogar ein Geschäftskonzept.



Frau Schröder-Veltzke, wie sind Sie Unternehmerin geworden?

In meiner Lebensplanung definierte eigentlich immer schon der Weg das Ziel. Bereits als Dreijährige beschloss ich, einmal Schneiderin zu werden. Aber nach der handwerklichen Ausbildung bestimmte zunächst eher die Liebe zur Kunst meinen Lebensweg, bis ich mich vor 30 Jahren mit dem Kunst-Geschäft „la difference“ selbstständig machte. Im Laufe der Jahre rückten dabei Modedesign und Schneideratelier immer weiter in den Vordergrund.

Was hätten Sie möglicherweise anders machen müssen?

Ich wüsste nicht, was ich hätte anders machen sollen. Meine Geschäftsidee mit der Symbiose aus Kunst und Mode hat sich im Laufe der Jahre als stimmig erwiesen.

Ihre schwierigste unternehmerische Entscheidung und Ihre beste?

Gleich in den ersten Jahren, als „la difference“ noch vor allem Kunst und Kunsthandwerk anbot, entschied ich mich für einen Angebotsschwerpunkt mit künstlerisch anspruchsvollen Briefbeschwerern. Mancher meiner Kunden zeigte sich darüber zunächst sehr irritiert. Aber ich war von diesen Kunstobjekten überzeugt, setzte geschäftlich alles auf eine Karte und der Erfolg gab mir letztlich Recht.

Was wünschen Sie sich für Ihren Unternehmensstandort?

Ich wünsche mir, dass sich Dinslaken weiterhin so positiv entwickelt, dass die hier lebenden Menschen motiviert werden, dieser lebenswerten Stadt auch in Zukunft die Treue zu halten.

Ihr Motto als Unternehmerin und privat?

Die Sinne meiner Mitmenschen für Schönheit, Ästhetik und beste Qualität möchte ich schärfen, weil jeder daraus Optimismus und Lebensfreude generieren kann.

Ihre Lieblingsbeschäftigung, wenn Sie nicht im Unternehmen aktiv sind?

Meine Liebe zur Natur lebe ich auf meinem Balkon aus, den ich gerne „mein kleines Cottage“ nenne. Außerdem biete ich seit 20 Jahren in der VHS „Autogenes Training“ an.

Was machen Sie am Wochenende und im Urlaub?

Was ist Urlaub? Sonntags liebe ich die Ruhe zu Hause, wo ich mich auch durch Zeitschriften etwa über Musik, Kunst oder Architektur inspirieren lasse.

Ihre Lieblingslektüre?

Neben verschiedenen Zeitschriften lese ich immer wieder gerne in dem Kinderbuch „Der geheime Garten“ von Frances Hodgson Burnett.

Was wünschen Sie sich für die nächsten Jahre?

Ich möchte anderen Mut machen, mit fortgeschrittenen Jahren das eigene Unternehmen weiterzuführen oder Neues zu beginnen. Wir bei „la difference“ bieten seit Neuestem neben Maßanfertigungen für Erwachsene auch solche für Kinder an.

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

Meine Tochter, die zugleich auch Mitinhaberin ist, möchte ich auch weiterhin im gemeinsamen Unternehmen und privat begleiten. Und ganz besonders freue ich mich auf die neue Rolle als Großmutter, wenn „la difference“ bald die dritte Generation begrüßen kann.

(P. H.)

Zur Person

Anita Schröder-Veltzke führt mit ihrer Tochter, Sarah Veltzke, in Dinslaken, Bahnstraße 4, „la difference“ – Modedesign und Schneideratelier (www.la-difference-veltzke.de). Im Vordergrund des Angebots stehen Abend- und Brautmoden nach Maß sowie individuell angepasste Kindermode. Anfang des Monats hat eine neue Mitarbeiterin das Team verstärkt, und auch langfristig will das Unternehmen weiter expandieren.