



Marktplatz Messe

Plattform für gute Geschäfte

Seite 8



Editorial

Nach der Wahl: Gewaltige Aufgaben lösen

Wir alle hatten am 22. September die Wahl. Jetzt dürfen wir gespannt sein, wie sich die neue Bundesregierung inhaltlich finden und aufstellen wird. Die Herausforderungen sind gewaltig. Vier zentrale Themen erfordern entschiedenes Handeln: die Infrastruktur unseres Landes erhalten und zukunftssicher stärken; die Energiewende neu gestalten und planvoll und mit Augenmaß vorantreiben; den Innovationsstandort Deutschland sichern und ausbauen und die politische, wirtschaftliche und soziale Stabilität eines geeinten Europas fördern.

Für die Zukunftsfähigkeit unseres Landes sind jetzt die Weichen zu stellen. Die Voraussetzungen sind günstig, denn Arbeitslosenzahlen und Zinsen sind nach wie vor niedrig, die Konjunktur erweist sich als robust. Die Nachfrage der Verbraucher ist verlässlich stark, und der Export läuft weiter auf hohem Niveau.

Aber das alles erhält sich nicht von allein. Für den Erhalt unserer Wettbewerbsfähigkeit müssen wir aktiv etwas tun. Wir müssen investieren, ohne die Sanierung der öffentlichen Haushalte aus den Augen zu verlieren. Dies kann aber nicht durch mehr Steuern und höhere Abgaben erfolgen, sondern nur durch konsequentes Senken der Ausgaben. Es gilt, die historische Chance der voraussichtlich noch einige Jahre hohen Steuereinnahmen nicht zu verspielen.

Die Mittel müssen dort eingesetzt werden, wo sie für die Volkswirtschaft den größten Nutzen bringen. Der miserable Zustand der Verkehrswege ist ein gutes Beispiel. Was heute nicht repariert wird, kostet morgen nur mehr. In unserer Region, die sich als internationale Logistikkreuzung behaupten muss, dürfen wir das nicht zulassen.

Unsere IHK wird weiterhin hierzu wie auch zur Stärkung des Niederrheins als bedeutenden Industriestandort Position beziehen. Wir freuen uns deshalb auf den intensiven Gedankenaustausch mit den Parlamentariern unserer Region im neuen Bundestag.

Burkhard Landers

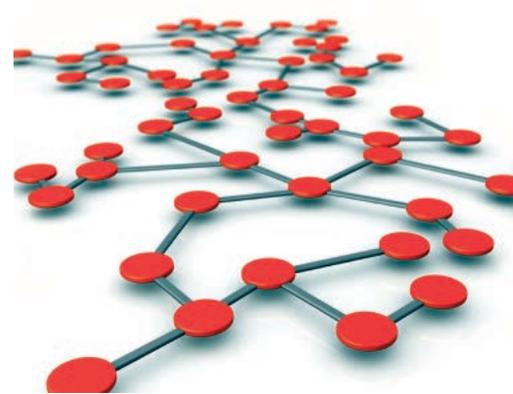
Präsident der Niederrheinischen IHK



8



14



17



21 54



(8) Messen

Messen haben nichts von ihrer Attraktivität eingebüßt - der Konkurrenz durch andere Marketing-Instrumente zum Trotz. „tw“ gibt einen Einblick in die Kernpunkte einer Studie des Ausstellungs- und Messeausschusses der deutschen Wirtschaft, Berlin, sowie in aktuelle Trends.

(Titelbild: © istockphoto.com/totalpics)

(14) Special zum IHK-Jahresthema

In Deutschland gibt es ein weltweit einmaliges Instrument zur nachhaltigen Stärkung der Innovationsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen: die Industrielle Gemeinschaftsforschung. „tw“ stellt die Vorteile für die Betriebe vor.

(17) Verkehrsumfrage der NRW-IHKs

Deutlich höher als im Landesdurchschnitt schätzt die Wirtschaft im Bezirk der Niederrheinischen IHK die Bedeutung von Güterschienenverkehr und Binnenschifffahrt ein. Das ist eines der Ergebnisse aus einer NRW-weiten Umfrage. Auch bestehen deutliche Gefahren durch die schlechte Infrastruktur.

(21) FOM-Hochschule in Wesel

Zur Premiere der FOM-Hochschule in Wesel haben sich etwa 60 Auszubildende und Berufstätige für die Bachelorstudiengänge „International Management“ und „Business Administration“ eingeschrieben. Bei der Semestereröffnung im Rathaus wurden die jungen Leute feierlich auf ihr Studium eingestimmt.

(54) Manipulationstechniken

Manche Gesprächspartner versuchen, ihr Gegenüber mit trickreichen Methoden zu beeinflussen. Dr. Thomas Wilhelm, Trainer und Berater für Kommunikation und interkulturelle Zusammenarbeit, München, geht auf die gängigsten Manipulationstechniken ein.

„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) Nach der Wahl: Gewaltige Aufgaben lösen

Kompakt

- (4) Ruhrgebiet als Metropolregion
(5) Geschäftsbericht der WfG Kreis Kleve
(5) Termine kompakt
(6) Marketing-Preis mit neuem Konzept

IHK-Service: Literatur-Tipp der Redaktion

- (7) Praxishandbuch Kostenrechnung
(23) Liquidität entlang der Lieferkette

Titelthema

- (8) Marktplatz Messe -
Plattform für gute Geschäfte

Special zum IHK-Jahresthema

- (14) Erfolgreich im Netzwerk

(15) IHK-Service: Recht, Steuern, Finanzen

Wirtschaft und Region

- (16) Verbindung zwischen Nord
und West birgt Potenzial
(18) Gutachten: Verflechtung des
Ruhrgebiets bietet Chancen

Unternehmen im Blick

- (24) Wirtschaftsticker
(26) Vollständige Übernahme
der Steag im Gespräch
(27) Haniel steigert Ergebnis

(28) Zur Person

Betriebspraxis

- (30) Sanktionen im Kartell- und
Unternehmensstrafrecht
(32) Neues aus den Hochschulen

(42) Handelsregister

(53) Impressum

Betriebspraxis plus

- (54) Resistent gegen Manipulationsversuche

(56) Einblick

Beilagenhinweis:

Dieser Ausgabe liegt eine Beilage der Schultz KG aus Wiesbaden bei. Wir bitten um freundliche Beachtung.



Foto: Ullrich Sorbe

● Strategie „Zukunft Ruhr 2030“

Ruhrgebiet als Metropolregion

Rund 400 Teilnehmer nutzten beim Kongress „Industrie und Logistik - Partner mit Perspektiven“ Anfang September in Dortmund die Möglichkeit, mit den Spitzen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik die Herausforderungen des Ruhrgebiets sowie die bisherigen Ergebnisse im Rahmen der Strategie „Zukunft Ruhr 2030“ zu diskutieren. Deren Ziel ist es, das Ruhrgebiet in wichtigen Wirtschaftsbereichen zu einer Metropolregion zu entwickeln.

Die Teilnehmer zogen eine überwiegend positive Zwischenbilanz. Der Standortvorteil NRW beruhe auch auf einer guten Infrastruktur und der Vernetzung der Industrie mit einer effizienten Logistik. Das Ruhrgebiet gehöre zu den führenden Logistikstandorten Deutschlands. Der Duisburger Hafen beispielsweise nutze diese Strukturen optimal und etabliere sich inzwischen auch als Logistikknotenpunkt der Automobilindustrie. Von der Effizienz der Logistik profitiere die gesamte Region, so der Veranstalter Initiativkreis Ruhr. ●

● 40. ICF Kanurennsport-Weltmeisterschaft

Goldregen auf der Regatta-Bahn

17 500 Zuschauer, über 250 Rennen in 44 Disziplinen, 956 Athleten aus 78 Nationen, mehr als 200 Journalisten aus 16 Ländern und zwölf Fernsehstationen, dazu 500 000 Zuschauer über Live-Stream im Internet an fünf Wettkampftagen - das ist die beeindruckende Bilanz der Kanu-WM in Duisburg im Sportpark Wedau.

In Vertretung für Rio de Janeiro, das im September 2012 die WM zurückgegeben hatte, hat der Deutsche Kanu-Verband (DKV), Duisburg, in einem wahren Kraftakt und in Zusammenarbeit mit dem lokalen Kanu-Regatta-Verein die Ausrichtung der Titelkämpfe organisiert. Die Mühe hat sich gelohnt: Für die perfekte Organisation gab es viel Lob von allen Seiten. Und auch aus sportlicher Sicht war es ein voller Erfolg: Die Flotte des DKV hat insgesamt neun Gold-, sechs Silber- und drei Bronzemedailien eingefahren. ●



Foto: DKV

● Innovationen schützen

Mehr Sicherheit vor Industriespionage

Die deutsche Wirtschaft und die Bundesregierung haben sich darauf verständigt, eine Strategie gegen Industriespionage zu erarbeiten. Dazu unterzeichneten Ulrich Grillo, Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie und Vorstandsvorsitzender der Grillo-Werke AG, Duisburg, Bundesinnenminister Hans-Peter Friedrich und Eric Schweitzer, Präsident des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK), Ende August in Berlin eine gemeinsame Erklärung (im Bild v. l.). Sie bildet den Auftakt für eine intensivere Zusammenarbeit von Wirtschaft und Sicherheitsbehörden.



Foto: DIHK/KH

Es sei an der Zeit, für mehr Sensibilität zu werben. Dies gelte umso mehr, da mittelständische Unternehmen einen erheblichen Anteil an Deutschlands Innovationskraft hätten und damit eine interessante Angriffsfläche für Hacker und Geheimdienstler böten, so der DIHK. Zur Koordinierung der Sicherheitsbehörden in Wirtschaftsschutzfragen soll zudem im Bundesinnenministerium eine zentrale Stelle eingerichtet werden. ●

- **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 Bekanntmachung: Handelsrichter. ●

- **Dem Fachkräfteengpass vorbeugen**

Neuer IHK-Demografierechner ist online

Ab sofort steht der „Demografierechner NRW“, ein gemeinsames Projekt der zwölf Industrie- und Handelskammern in NRW, online zur Verfügung. Mit diesem Instrument können Betriebe ermitteln, wie sich ihre Belegschaft zukünftig in der Altersstruktur verändert und wann neue Mitarbeiter benötigt werden. Der Demografierechner ermöglicht dabei auch die Unterscheidung nach Berufsgruppen und Qualifikationen.

Ebenfalls erfasst wird der durch Renteneintritt und Fluktuation entstehende Ersatzbedarf, und zwar einschließlich bis zum Jahr 2030. Zusätzlich bietet die Niederrheinische IHK Unternehmen durch das Büro für Fachkräftesicherung eine persönliche Beratung im Betrieb an. Der Demografierechner steht unter www.demografierechner-nrw.de zur Verfügung. Ansprechpartner zum Thema Fachkräftesicherung bei der Niederrheinischen IHK: Robert Schweizog, Telefon 0203 2821-367, E-Mail schweizog@niederrhein.ihk.de, Internet www.ihk-niederrhein.de/fachkraeftesicherung. ●

- **WfG Kreis Kleve legt Geschäftsbericht vor**

Ein Jahr voller Aktivitäten

Die Wirtschaftsförderung (WfG) Kreis Kleve GmbH hat ihren Geschäftsbericht für das Jahr 2012 vorgelegt. Neben den aktuellen Wirtschaftsdaten aus dem Kreisgebiet gibt es auch einen Jahresrückblick auf zahlreiche WfG-Aktivitäten. Premiere hatte beispielsweise die Auslobung des neuen „Hochschulpreises der Wirtschaftsförderung Kreis Kleve für herausragende Projekte der Zusammenarbeit mit der regionalen Wirtschaft“. Weitere Schwerpunkte des 20-seitigen Berichts: der „Tag der Logistik“, die Unternehmerfrühstücke und -abende, der „Tag der offenen Werkstatt“ oder die Niederrheinische Tourismus- und Freizeitmesse, die erstmals im Kreis Kleve stattgefunden hat. Weitere Informationen unter www.wfg-kreis-kleve.de. Dort steht der Geschäftsbericht auch als Download zur Verfügung. ●

IHK-Service



Termine kompakt

Baummesse Kalkar

25. bis 27. Oktober, Messe Kalkar.
www.messekalkar.de

hanseboot

Internationale Bootsmesse, 26. Oktober bis 3. November, Hamburg.
www.hanseboot.de

Thementag Außenwirtschaft

Der Bundesanzeiger Fachverlag, Köln, lädt zum 3. Thementag Außenwirtschaft ein. Experten informieren zu den neuesten Entwicklungen in Außenhandel, Exportkontrolle und Zoll. 30. Oktober, Hotel Pullman Cologne, Helenenstraße 14, Köln.
www.thementag-aw.de

Seminar: Erfolgsfaktor Rhetorik

Im Fokus des Seminars steht die Wirkungsweise der Kommunikation. Die Rhetorik beinhaltet verbale Elemente, Stimme und Körpersprache. Das Zusammenspiel wird in diesem Seminar vermittelt und trainiert. 30. bis 31. Oktober, 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

DNHK-Seminar

„Workshop für Personaler: Vertiefung des niederländischen Arbeitsrechtes“ der Deutsch-Niederländischen Handelskammer. 5. November, 10 bis 17 Uhr, GrenzBlickAtelier, Hahnenpatt 15 a, 46399 Bocholt.
www.dnhk.org/seminars

Seminar:

Wertermittlung im Immobiliengeschäft

Die Genauigkeit einer Wertermittlung hängt in erster Linie von der Güte der verwendeten Daten und Annahmen ab. Das Seminar vermittelt zunächst einschlägige rechtliche, mathematische sowie verfahrensspezifische Kenntnisse. Im Anschluss wird die Anwendung der Bewertungsverfahren auf typische Fälle im Wohnimmobilien-sektor erläutert. 11. bis 12. November, 9 bis 16.30 Uhr, in der IHK, Duisburg. Informationen und Anmeldung bei Maria Kersten, Telefon 0203 2821-487.
E-Mail kersten@niederrhein.ihk.de



IHK-Service

Termine kompakt

IHK-Zertifikatslehrgang: Außendienst

Im Fokus des Lehrgangs steht die Entwicklung der Verkäuferpersönlichkeit. Verhandlungen, gekonnte Überleitungen zum Kaufabschluss und Abschluss-techniken werden trainiert. Zielgruppe sind Vertriebsmitarbeiter oder Seiteneinsteiger, die eine Tätigkeit im Außendienst anstreben. 11. bis 15. November, 9 bis 16.30 Uhr, in der IHK, Duisburg. Informationen und Anmeldung: Maria Kersten, Telefon 0203 2821-487.

E-Mail kersten@niederrhein.ihk.de

e21.klimakongress west

Kongress mit Fokus auf die Themen Energieinfrastruktur, Gebäudeeffizienz und Wärmemarkt. 12. bis 13. November, Turbinenhalle der Stadtwerke Duisburg AG.

www.e21-klimakongress.de

productronica

Weltleitmesse für innovative Elektronikfertigung. 12. bis 15. November, Messe München.

www.productronica.com

Go Southamerica

Einzelgespräche mit Vertretern der Auslandshandelskammern zu den Ländern Kolumbien, Chile, Peru, Brasilien und Argentinien. 13. November, in der IHK, Duisburg. Details und Anmeldung: Larissa Fuhrmann, Telefon 0203 2821-347.

E-Mail fuhrmann@niederrhein.ihk.de

Unternehmerreise Rumänien

Die EnergieAgentur.NRW veranstaltet in Zusammenarbeit mit NRW-International und der Niederrheinischen IHK eine Unternehmerreise zur Messe Renexpo South-East Europe Bukarest. 20. bis 22. November. Informationen bei Larissa Fuhrmann, Telefon 0203 2821-347.

E-Mail fuhrmann@niederrhein.ihk.de

T.I.M.

Technische Industrie-Messe, 3. und 4. Dezember, Kalkar.

www.messekalkar.de

• Übernachtungen in Duisburg stark gefragt

Gäste sorgen für mehr Umsatz

Während in Nordrhein-Westfalen die Zahl der Übernachtungen im Vergleich zum Vorjahr um 1,6 Prozent gesunken ist, darf sich die Stadt Duisburg über mehr Zuspruch freuen: Um 3,6 Prozent stieg dieses Jahr die Anzahl der Übernachtungen, das sind 6 722 mehr als im ersten Halbjahr 2012. Das Landesamt IT.NRW ermittelte insgesamt 193 442 Übernachtungen in Duisburg. Dabei geben die Gäste durchschnittlich 176,40 Euro pro Tag aus.

Für Hotels, Gastronomie, Einzelhandel und Taxigewerbe bedeutet der Anstieg der Übernachtungen einen zusätzlichen Umsatz in Höhe von fast 1,2 Millionen Euro. Die Duisburg-Marketing-Gesellschaft rechnet zum Jahresende mit über 400 000 Übernachtungen – so viele, wie erstmals im Kulturhauptstadtjahr 2010 erreicht wurden. Die Chancen dafür stehen nicht schlecht: Das Traumzeit-Festival, das Weinfest und die Kanu-WM dürften sich auf die Gesamtjahresbilanz zusätzlich positiv auswirken. ●

• Kevelaer: Publikum kann mitentscheiden

Marketing-Preis mit neuem Konzept

Nach 25 Verleihungen des Marketing-Preises-Kevelaer hat sich die Wirtschaftsförderungs-Gesellschaft der Stadt ein neues Konzept für die traditionsreiche Veranstaltung einfallen lassen. In den vergangenen Jahren war es so, dass drei Preisträger durch eine Jury ausgewählt wurden. In diesem Jahr werden die Juroren drei Unternehmen nominieren, die am Abend der Preisverleihung erstmals vorgestellt werden. Anschließend ermittelt das Publikum per Stimmabgabe den Preisträger.



Foto: WFG Kevelaer

Das neue Konzept sieht also nur noch einen einzigen Gewinner vor. Das Unternehmen mit den meisten Stimmen gewinnt dann die begehrte goldene Plakette. Die 26. Verleihung des Marketing-Preises-Kevelaer findet am 20. November im Konzert- und Bühnenhaus statt. ●

• Neue Märkte in der Türkei erschließen

Unternehmerreise nach Gaziantep

1,5 Millionen leben und arbeiten in der Duisburger Partnerstadt Gaziantep im Südosten der Türkei. Wirtschaftliche Schwerpunkte dort sind die Nahrungsmittel- und Textilindustrie. Um die Unternehmen vom Niederrhein aktiv dabei zu unterstützen, Wirtschaftsbeziehungen in der Türkei auf- und auszubauen, organisiert die Gesellschaft für Wirtschaftsförderung (GFW) Duisburg vom 17. bis 21. November eine Unternehmerreise in die Region.

Geplant sind neben einem Besuch der Handelskammer auch die Besichtigung von Gewerbegebieten und Technologieparks sowie ausgewählter Betriebe. Last but not least steht eine Unternehmenskontaktbörse auf dem Programm. Die Reise erfolgt in Kooperation mit den Städten Gaziantep und Duisburg, der Niederrheinischen IHK und dem Verein Türkischer Geschäftsleute in Duisburg und Umgebung (TIAD e. V.). Weitere Informationen bei der IHK: Dr. Thomas Hanicke, Telefon 0203 2821-284, E-Mail hanicke@niederrhein.ihk.de. ●

IHK-Service



Literatur-Tipp der Redaktion



Das Web-Adressbuch für Deutschland



Das Buch präsentiert die besten und wichtigsten Internet-Adressen auf einen Blick. Zu über Tausend Themenbereichen werden jeweils bis zu zehn absolute

Top-Adressen übersichtlich aufgeführt. Die Redaktion testet, bewertet und vergleicht jedes Jahr aufs Neue alle Webseiten und hat aus den Tiefen des Internets die besten Perlen herausgefischt. Darunter sind auch viele neue und unbekannte Surf-Tipps. Ein Special beschäftigt sich mit den aktuellen Trends im Netz, unter anderem Twitter, Apps, Facebook und Smartphones. Das Web-Adressbuch für Deutschland 2014, 704 Seiten, ISBN 978-3-934517-43-1, 16,90 Euro, m. w.-Verlag, Frankfurt am Main.

Arbeitswelt 2030

Um Veränderungen in der Arbeitswelt aufzuzeigen, hat die Robert-Bosch-Stiftung die Studie „Die Zukunft der Arbeitswelt - Auf dem Weg ins Jahr 2030“ in Zusammenarbeit mit Professorin Dr. Jutta Rump, Direktorin des Instituts für Beschäftigung und Employability der Hochschule Ludwigshafen, erstellt. Die Arbeitswelt wird sich schon bald massiv verändern: Der demografische Wandel führt zu einer größeren Diversität im Hinblick auf Alter, Geschlecht und kulturelle Herkunft der Belegschaften. Gleichzeitig verschärft sich die Arbeitskräfteknappheit. Der technologische Wandel ermöglicht neue flexible Organisationsformen, wie zum Beispiel virtuelle Teams oder Homeoffice. Der globale Wettbewerb verschärft sich. Für Unternehmen und Mitar-

beiter bedeutet das unter anderem steigende Anforderungen, größeren Druck und mehr Internationalität. Das Buch beleuchtet die für die Arbeitswelt relevanten Megatrends und Entwicklungen. Jutta Rump, Norbert Walter (Hrsg.), Arbeitswelt 2030 - Trends, Prognosen, Gestaltungsmöglichkeiten, 200 Seiten, ISBN 978-3-7910-3275-7, 29,95 Euro, Schäffer-Poeschel-Verlag, Stuttgart.

Praxishandbuch Kostenrechnung

Kosten entstehen in Unternehmen Tag für Tag - und das aus unterschiedlichen Gründen. Sie fließen in komplexe IT-Systeme, um dort entsprechend der Kostenarten, -stellen, -träger und Ergebnisrechnung verarbeitet zu werden. Die Ergebnisse sind Reports für Geschäftsführung, Abteilungsleiter, Controller und Produktmanager. Das Verständnis für die Abläufe, wie Plan- oder Ist-Kosten in das System der Kostenrechnung gelangen und weiterverarbeitet werden, haben oft nur Spezialisten. Das Buch „Praxishandbuch Kostenrechnung“ hilft dabei, ein Verständnis aufzubauen und die Teilbereiche der Kostenrechnung in einem Gesamtkontext zu sehen. Zu Beginn stellt Autor Matthias Grünstäudl die Grundlagen vor und geht auf die Aufgaben der Kostenrechnung ein. Danach beschreibt er die relevanten Datenquellen. Auf dieser Basis stellt er Schritt für Schritt prozessorientiert die Funktionsweisen konzeptionell geschlossener Kostenrechnungssysteme vor. Das Buch richtet sich an Geschäftsführer, Controller, Buchhalter und Produktmanager in Unternehmen. Matthias Grünstäudl, Praxishandbuch Kostenrechnung Grundlagen, Prozesse, Systeme, 256 Seiten, ISBN 978-3-86764-462-4, 29,99 Euro, UVK Verlagsgesellschaft, Konstanz.

Marktplatz Messe – Plattform für gute Geschäfte

Die persönliche Begegnung genießt immer noch einen hohen Stellenwert

Messen sind nicht nur Marktplätze für zukünftige Innovationen. Sie gelten auch als konjunkturelle Stimmungsbarometer und als wegweisend für die weitere wirtschaftliche Entwicklung. Einer aktuellen Studie des Ausstellungs- und Messeauschusses der deutschen Wirtschaft (AUMA), Berlin, zufolge, haben Messen nichts an ihrer Attraktivität eingebüßt – der Konkurrenz durch andere Marketing-Instrumente zum Trotz. „tw“ gibt einen Einblick in die Kernpunkte der Studie und die aktuellen Trends.



Ein guter Auftritt zahlt sich aus

AUMA-Studie zeigt: Aussteller investieren wieder mehr in ihre Messebeteiligung

In der B2B-Kommunikation setzen deutsche Unternehmen weiter stark auf Messen: Fast ein Viertel der ausstellenden Unternehmen wollen in diesem und im nächsten Jahr ihre Messebudgets erhöhen, 60 Prozent wollen sie konstant halten, 14 Prozent verringern. Das ergab die repräsentative Befragung von 500 deutschen Ausstellern auf B2B-Messen, durchgeführt vom Meinungsforschungsinstitut TNS Emnid im Auftrag des AUMA, mit dem Titel „MesseTrends 2013“.

Vor allem größere Firmen wollen mehr in Messen investieren: Rund 30 Prozent der Aussteller mit über 50 Millionen Euro Umsatz im Jahr planen höhere Aufwendungen. 27 Prozent der Investitionsgüterhersteller, die ohnehin Messen intensiv nutzen, wollen ihre Messe-Etats noch steigern. Firmen, die mehr Geld für Messen ausgeben wollen, beabsichtigen vor allem, Stände zu vergrößern und mehr in den Standbau zu investieren, aber auch in Kommunikation und Service.

In Deutschland planen fast zwei Drittel der deutschen Aussteller gleich viele Messebeteiligungen wie in der Vergangenheit. 17 Prozent wollen mehr Beteiligungen durchführen, die gleiche Anzahl weniger. Davon wollen drei Viertel ihre Auslandsmessebeteiligungen konstant halten: Zwölf Prozent planen mehr, 14 Prozent weniger Messen im Ausland. Schwerpunkt bleibt Europa.

Messen spielen tragende Rolle

Der Anteil der Messen an den B2B-Kommunikationsbudgets liegt aktuell bei 44 Prozent. Das ist dieselbe Größenordnung wie schon seit mehreren Jahren. Das durchschnittliche Messebudget pro Unternehmen umfasst für die Jahre 2013 und 2014 insgesamt 365 400 Euro. Die Bedeutung des Instruments Messe im Kommunikationsmix der Unternehmen ist unverändert stark. 83 Prozent der ausstellenden Unternehmen betrachten es im Rahmen ihrer Kommunikation als wichtig oder sehr wichtig, etwa genauso viel wie vor fünf Jahren. Für diese Firmen stehen Messen im Mittelpunkt ihrer Kommunikation.

Demgegenüber ist die Relevanz des Online-Vertriebs im B2B-Sektor in den letzten Jahren nur moderat gewachsen: Vor fünf

Jahren betrachteten 38 Prozent der Unternehmen diesen Kanal als wichtig, heute sind es 42 Prozent. Deutlich verloren hat dagegen die Werbung in der Fachpresse: 54 Prozent der Unternehmen sahen 2008 dieses Instrument als sehr wichtig oder wichtig an, heute sind es nur noch 43 Prozent.

Ziele formulieren

Fast alle Aussteller in Deutschland definieren im Vorfeld einer Messe konkrete Ziele. Generell steht dabei die Kundenorientierung im Mittelpunkt. Im Durchschnitt definieren sie mehr als neun verschiedene Ziele. Die fünf wichtigsten sind die Steigerung der Bekanntheit, Stammkundenpflege, Neukundengewinnung, Imageverbesserung sowie die Präsentation von neuen Produkten und Leistungen. Messen sind für Aussteller aber auch immer wichtig für Verkaufs- und Vertragsabschlüsse, sowohl während der Messe, als auch im Nachmessegeschäft, ebenso die Suche nach neuen Kooperationspartnern. Fast drei Viertel aller Unternehmen stellen mit diesen Zielen auf Messen aus.

Stark zugenommen hat die Mitarbeitersuche auf Messen. Immerhin 15 Prozent der Aussteller suchen gezielt nach neuen Fachkräften und sparen sich damit teilweise die Kosten für teures Personalrecruiting. Bei den Unternehmen mit mehr als 50 Millionen Euro Umsatz sind es sogar 29 Prozent. In einer Befragung vor vier Jahren gaben nur sieben Prozent aller Aussteller dieses Ziel an. Jedes zweite Unternehmen will auf Messen auch neue Vertriebswege aufbauen. Dieses Ziel hat ebenfalls stark zugenommen, und zwar von 43 Prozent auf 58 Prozent. ●

Dr. Peter Neven,
Geschäftsführer des AUMA, Berlin

Die AUMA-Studie „MesseTrends 2013“ enthält aktuelle Angaben zu Zahl und Struktur der ausstellenden Unternehmen in Deutschland: Branchen, Beschäftigtenzahl und Umsatzgröße sowie Anteil des Exports am Gesamtumsatz. Die Broschüre mit den Ergebnissen der Umfrage steht unter www.auma.de als Download zur Verfügung.



Foto: istockphoto.com/totalpics

Der erste Schritt in neue Märkte: Risiko auf mehrere Schultern verteilen

Gerade auf Auslandsmessen können Gemeinschaftsstände eine vielversprechende Alternative sein

Die Teilnahme an Messen ist ein schneller und guter Schritt, um einen neuen Markt zu erschließen. Messen im In- und Ausland können ein wichtiges Vertriebs- und Marketinginstrument sein. Sie bieten die Möglichkeit, die eigene Innovationskraft zu unterstreichen und potenziellen Kunden nahe zu bringen.

Auslandsmessen sind besonders geeignet in Märkten, die noch nicht vom Unternehmen erschlossen sind. Über die lokale Nachfrage und den Wettbewerb im jeweiligen Land können sich Unternehmen so mit relativ geringem Ressourcenaufwand ein Bild machen. Beliebt ist dabei das Instrument des Firmengemeinschaftsstands im Rahmen einer offiziellen Beteiligung des Bundes oder der Länder. Für die Beteiligungen der Länder ist der Unternehmenssitz ausschlaggebend. Sowohl das Programm des Bundes, als auch der Länder legen den Fokus auf die Unterstützung kleiner und mittlerer Unternehmen.

Vorteil des Gemeinschaftsstands: Die deutschen Firmen präsentieren sich geschlossen. Der Stand fällt dem Besucher dadurch bereits optisch auf und verspricht einen konzentrierten Überblick über deutsche Produkte und Dienstleistungen. Von der Anziehung des Labels „Made in Germany“, mit dem alle Gemeinschaftsbeteiligungen großflächig gekennzeichnet werden, und der Anzahl deutscher Firmen können unter anderem solche Unternehmen profitieren, die aufgrund ihrer erstmaligen Präsenz auf dem jeweiligen Markt alleine weniger stark wahrgenommen werden würden. 86 Prozent der Betriebe schätzen die positive Imagewirkung von „Made in Germany“.

Zahlreiche Vorteile

Die teilnehmenden Unternehmen werden indirekt finanziell unterstützt und profitieren von organisatorisch-technischen Leistungen. Dies betrifft die Anmietung von Standflächen, den Standbau, die Ausstattung mit Licht und Strom, die Standbeschriftung, die Bereitstellung von Telefon, Fax, Kopiergerät an zentraler Stelle, einen Internetanschluss am Informationsstand, die Aufnahme in den Internetauftritt der deutschen Beteiligung beziehungsweise in die Ausstellerbroschüre und das Ausstellerverzeichnis, bis hin zur Bewachung und Reinigung. Auch Kosten für Begleitmaßnahmen wie Pressekonferenzen und Empfänge werden übernommen. Nicht gefördert werden die eigenen Rei-

se- und Aufenthaltskosten sowie solche für den Transport von Exponaten, Werbung oder Bewirtung.

Flexible Standgrößen

Gemeinschaftsstände variieren in der Größe. Die Mindestteilnehmerzahl liegt bei zehn. Auf größeren Messen sind Gemeinschaftsstände auch mit mehreren Dutzend Firmen keine Seltenheit. Idealerweise sind alle teilnehmenden deutschen Aussteller auf dem Firmengemeinschaftsstand vertreten. Dies setzt eine entsprechende Anmeldung bei der durchführenden Messegesellschaft voraus.

Für das Jahr 2014 wurden 235 Messebeteiligungen in 44 Ländern in das Auslandsmesseprogramm des Bundes aufgenommen. Der Schwerpunkt der Förderung liegt mit 97 Beteiligungen in der Region Süd-Ost- und Zentral-Asien. Alleine in China wird die Beteiligung deutscher Unternehmen an 46 Messen gefördert. In Russland sind es 44 Messen, in Nah- und Mittelost 27, in Nordamerika 23, in Lateinamerika 16 und in Afrika zwölf.

Ist die Messebeteiligung im Ausland für ein Unternehmen der erste Schritt auf dem ausländischen Markt, empfiehlt sich vor der Messe der Kontakt zur Auslandshandelskammer (AHK). Die AHK liefert eine Einschätzung des Marktes zu den unternehmenseigenen Produkten und bietet mit Dienstleistungen im Bereich „Markteintritt“ eine passende Ergänzung für den Messeauftritt. ●

Mark Potstada,
Deutscher Industrie- und
Handelskammertag, Berlin



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

NRW-Auslandsmesseprogramm 2014 veröffentlicht

Weltweites Angebot an Gemeinschaftsständen

Mit zehn Dauerbrennern und vier neuen Highlights präsentiert sich die NRW-Außenwirtschaftsförderung im Messejahr 2014. „Der nordrhein-westfälische Mittelstand ist weltweit unterwegs und dabei sehr erfolgreich. Trotzdem gibt es noch genügend Potenzial bei den Unternehmen in unserem Land, das wir mit unserem Messeprogramm 2014 angehen wollen“, so Almut Schmitz, Geschäftsführerin der Außenwirtschaftsfördergesellschaft NRW.International, Düsseldorf.

Die Bandbreite der angebotenen Branchen ist groß: Sie reicht von mobilen Anwendungen über Bio- oder Umwelttechnologien, traditionelle und erneuerbare Energien, Bergbautechnik bis hin zur Bauwirtschaft. Neben Klassikern wie dem „Mobile World Congress“ in Barcelona, der „Pollutec“ in Lyon oder der „CIEI Expo“ in Taiyuan, China, stehen im nächsten Jahr die „Bio-Europe Spring“ in Turin, die „Gulfood Manufacturing“ in Dubai, die „Wacee“ in Ghana sowie die „UrbanTec China Conference“, Beijing, zum ersten Mal auf dem Programm der NRW-Auslandsmessen. Schmitz: „Damit kommen wir dem Bedarf der NRW-Wirtschaft entgegen. Über unsere Partner in den Kammern, Clustern und Verbänden erhalten wir den entsprechenden Input und können das anbieten, was zur weiteren Internationalisierung unserer Unternehmen beiträgt.“

Einfacher Einstieg

Insbesondere der Einstieg in fremde Märkte ist über eine Teilnahme an einem NRW-Gemeinschaftsstand auf einer Auslandsmesse besonders einfach. Unternehmen können so ihre Produkte direkt im Zielland einem qualifizierten Fachpublikum vorstellen – und haben die Möglichkeit, sofort konkret zu verhandeln. Der große Vorteil der Gemeinschaftsstände liegt darin, dass sich die Aussteller ganz auf ihre Geschäfte konzentrieren können. Wenn sie auf der Messe ankommen, erhal-

ten sie einen schlüsselfertigen Messestand. Messedurchführer sorgen vor und nach der Messe für einen reibungslosen Ablauf. Die Landesstände sind immer prominent platziert und schon von Weitem gut sichtbar. Schmitz: „Ein kleines oder mittleres Unternehmen, das alleine auf einer großen Messe im Ausland ausstellen würde, hätte nie eine solche Präsenz wie auf den Gemeinschaftsständen.“

Weitere Vorteile: Diese Stände auf Auslandsmessen werden vom nordrhein-westfälischen Wirtschaftsministerium finanziell unterstützt, sodass die Unternehmen auch hier entlastet werden. In den angebotenen Ausstellerpaketen sind so zum Beispiel auch immer firmenübergreifende Werbemaßnahmen enthalten, wie die NRW-Ausstellerbroschüren, in denen sich die Unternehmen kostenlos darstellen können. Häufig steht ein zentraler Dolmetscherdienst zur Verfügung. Auf den NRW-Landesempfangen haben die Aussteller zusätzliche Möglichkeiten zum Networking.

„Und wenn die Unternehmen eine Messe nicht in unserem Angebot finden, können sie trotzdem in den Genuss finanzieller Unterstützung durch das Land Nordrhein-Westfalen kommen“, so Schmitz. Mit der Kleingruppenförderung erhalten kleine und mittlere Unternehmen Zuschüsse von bis zu 5 000 Euro pro Jahr, wenn die entsprechenden Voraussetzungen gegeben sind. ●

Nützliches für die Messeplanung

- Messeinfodatenbank, Messenutzen-Check und Fachbesucherstrukturtest unter www.auma.de
- Meeting- und Eventbarometer des Europäischen Instituts für Tagungswirtschaft unter www.eitw.de/node/19
- Tipps zum Eintritt in Märkte weltweit und zu Messebeteiligungen im Ausland unter www.ahk.de
- Informationen zum NRW-Auslandsmesseprogramm 2014 sowie zum Kleingruppenförderprogramm NRW unter www.nrw-international.de



Foto: istockphoto.com/chaoss

Professionelle Nachbearbeitung ist das A und O

Neue Kontakte müssen zeitnah bedient werden

In der B2B-Unternehmenskommunikation setzen deutsche Unternehmen auf einen qualifizierten Messeauftritt. Wie die Entwicklung im Tagungs- und Veranstaltungsmarkt aussieht, kann man im Meeting- & Eventbarometer ablesen, das vom Europäischen Institut für Tagungswirtschaft an der Hochschule Harz, Wernigerode, erstellt wird. Daraus geht unter anderem hervor, dass verstärkt auf eine reibungslose Einbindung des Messeauftritts in die vorhandene Unternehmenskommunikation geachtet wird.

Gerade für kleine und mittlere Unternehmen gilt: Wenn sie sich Märkte durch Messebeteiligungen erschließen, sollten sie darauf achten, diese optimal auszuschöpfen. Sie müssen dazu den Unternehmensauftritt professionell kommunizieren – vor, während und gerade auch nach der Messe. Eine Messebeteiligung kann kostspielig sein. Aber als Mittel der direkten Kommunikation, als Ort des Dialogs mit bestehenden und zukünftigen Kunden ist sie im positiven Sinn unbezahlbar.

Nicht nur die qualifizierte Auswahl der Messeteilnahme, die Vorbereitung, oder die konzentrierte Durchführung sind wichtig – sondern in entscheidendem Maße auch eine zeitlich straffe Nachbearbeitung: Der mit Informationen angefüllte Interessent, der zufriedene Kunde, auch der Kontakt mit vielleicht zukünftigen Mitarbeitern will bedient werden. Es wird von den Adressaten erwartet, dass der Dialog zeitnah fortgeführt wird. Der ganze Aufwand auf der Messe selbst versiegt, wenn der Kontakt nicht bearbeitet wird.

Messe heißt Konzentration

In diesem Zusammenhang sind auch Dezentralisierungstendenzen zu berücksichtigen. Gemeint ist damit, dass Unternehmen eigene Veranstaltungen für besondere Zielgruppen auf die Beine stellen. Das ist grundsätzlich zwar in Ordnung, darf sich aber nicht negativ auf die Besuchertendenz auf einer Messe auswirken. Messe heißt Konzentration, eben auch Konzentration auf einen Ort. Das kommt dem gehetzten Messebesucher entgegen. Die Aufenthaltzeiten von Messebesuchern werden immer kürzer. Alles soll effizienter werden, auch die eingesetzte „Manpower“. Deshalb gilt es, den Kunden bei der Stange zu halten – mit einer konzentrierten Nachbearbeitung.

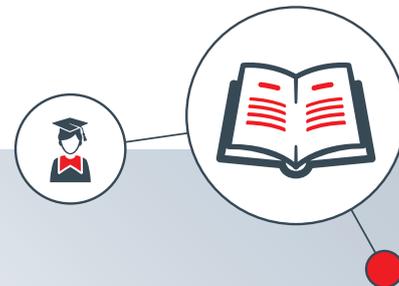
Nicht immer scheinen die Mitarbeiter, die auf Messen ihrer Arbeit nachgehen, professionell geschult zu sein. Oder sie nehmen die Messe als Abwechslung zum Berufsalltag und beschäftigen sich eher miteinander als mit Interessenten und Kunden. Man sollte reden, dem Kunden etwas zeigen, freundlich sein, das Unternehmen in gutem Licht präsentieren. Stattdessen scheint zu oft noch das Motto vorzuherrschen: „Prospekte liegen ja da, man kann sie sich ja nehmen.“

Erfolgskontrolle

Manche Unternehmen geben sich die größte Mühe, ihre Botschaft durch spannende Inszenierungen zu vermitteln. Aber bitte nicht zuviel des Guten: Zielgerichtet, einfach, einprägsam soll es sein. Oft wird es versäumt, Ziele vorher zu Papier zu bringen. Damit werden die Potenziale einer optimalen Messebeteiligung nicht genutzt. Auch die Erfolgskontrolle gehört dazu: die Bewertung und der Ausblick auf zukünftige Beteiligungen.

Eine Messenachbearbeitung fängt an mit aussagefähigen Gesprächsnotizen. Wer will, kann sich seines Smartphones bedienen: Eine App macht es zum Scanner für Visitenkarten. Man führt eine statistische Auswertung durch, kann diese auch mit dem Fachbesucher-Strukturtest des Veranstalters abgleichen. Dann folgen der Dank an Kunden und Interessenten, die Kontaktaufnahme per E-Mail und Telefon. So kann auch eine erweiternde Gesprächsvermittlung im eigenen Hause erfolgen. Unterlagen müssen zeitnah zugesendet werden. Teuer erarbeitete Kontakte werden wertlos, wenn sie zu spät oder gar nicht bedient werden. Dabei ist Beharrlichkeit gefragt: In vielen Branchen muss ein Kontakt sechs- bis achtmal angesprochen werden, ehe Geschäfte zustande kommen. ●

Ralf Kulik, freier Journalist, Düsseldorf



Erfolgreich im Netzwerk

Innovationen im Mittelstand fördern

Der Mittelstand spielt für die Innovationsstärke der deutschen Wirtschaft eine wichtige Rolle. Er hat jedoch strukturbedingt große Nachteile im Bereich von Forschung und Entwicklung und beim Zugang zur Forschungsinfrastruktur. Daher gibt es in Deutschland ein weltweit einzigartiges Instrument zur nachhaltigen Stärkung der Innovationsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen: die Industrielle Gemeinschaftsforschung (IGF), Köln.

Die IGF schlägt eine Brücke zwischen Grundlagenforschung und wirtschaftlicher Anwendung und bildet für Unternehmen eine Plattform, um Zugang zu neuesten Erkenntnissen für die Weiterentwicklung von Produkten, Verfahren und Dienstleistungen sowie zu Fragen der Qualitätssicherung, des Umweltschutzes oder der Normung zu erhalten. Organisiert wird sie auf zahlreichen Themen- und Technologiefeldern seitens der Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungsvereinigungen (AiF).

Bei dieser vorwettbewerblichen Forschung finden sich Firmen einer Branche oder eines Technologiefeldes in den jeweiligen Forschungsvereinigungen der AiF zusammen, um vergleichbare Probleme durch gemeinsame Aktivitäten zu lösen. Derzeit arbeiten rund 1200 eingebundene Stellen an solchen Projekten der Gemeinschaftsforschung in 100 Vereinigungen. Jedes Unternehmen kann aktiv im System der IGF mitwirken, indem es den Kontakt zu einer der branchenorientierten Forschungsvereinigungen sucht oder eine Mitgliedschaft erwirbt.

Die Themenspektren decken dabei alle mittelstandsrelevanten Zukunftstechnologien ab: von der Materialforschung über die Biotechnologie bis zur Textilbranche mit ihren faszinierenden „HighTex“-Entwicklungen auf dem Gebiet der Faserverbundwerkstoffe. Von den Ergebnissen der IGF profitieren im Netzwerk der AiF rund 50 000 vorwiegend mittelständische Unternehmen. Dadurch, dass die industrielle Gemeinschaftsforschung öffentlich finanziert wird, stehen die so gewonnenen Ergebnisse auch allen Interessierten zur Verfügung. Die Forschungsarbeiten werden intensiv von Unternehmen begleitet und ständig auf Praxisrelevanz geprüft. Durch die Kooperation von Experten aus der Industrie mit Wissenschaftlern entstehen überdies nachhaltige persönliche Innovationsnetzwerke, die oft weit über die Projektlaufzeit Bestand haben.

In Zeiten zunehmender Interdisziplinarität werden auch branchenübergreifende Kooperationen unter den Forschungsvereinigungen der AiF immer selbstverständlicher. Darüber hinaus existieren zukunftsweisende Verbände zu bestimmten Schwerpunktthemen, wie zur Elektromobilität, Brennstoffzellentechnik oder Klebetechnik. Das

engmaschige Innovationsnetzwerk der AiF begünstigt solche übergreifenden Aktivitäten.

In Deutschland sind so auf diese Weise in knapp 60 Jahren nachhaltige Innovationspartnerschaften und thematische Cluster entstanden, die allen Beteiligten erheblichen Nutzen bringen und in die Breite wirken: Wertschöpfungspartner der arbeitsteiligen Prozessketten werden vernetzt, kleine Firmen kooperieren gleichberechtigt mit großen Unternehmen und mit der Wissenschaft. Es gibt eine verlässliche Vertrauensbasis zwischen den verantwortlichen Experten aus den Unternehmen und den Wissenschaftlern der Forschungsinstitute. Neue Projektideen können intensiv diskutiert und auf den Weg gebracht werden. Das Netzwerk wird so zum Fundament der Innovationsaktivitäten vieler kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU), und die Risiken können auf mehrere Schultern verteilt werden.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) fördert diese branchenweite und branchenübergreifende Gemeinschaftsforschung über die AiF als Dachorganisation seit ihrer Gründung im Jahr 1954 (im Jahr 2012 mit 141,5 Millionen Euro). Diese Förderung bewirkt im Mittelstand einen vielfach so hohen Forschungsaufwand aus eigenen Mitteln. Die besondere Hebelwirkung dieser Partnerschaft zwischen Staat und Wirtschaft mobilisiert damit nachhaltig die Innovationspotenziale von KMUs.

Eine hohe Innovationskraft zeigt jedoch erst dann Wirkungen auf die Gesellschaft, wenn aus ihr marktfähige Produkte generiert werden. Damit korrelieren die Forderungen nach einem schnellen Transfer von Ergebnissen der Grundlagenforschung in die Wirtschaft, wie sie etwa in der Koalitionsvereinbarung der Bundesregierung erhoben werden. Auch hier leistet die AiF mit den von ihr betreuten öffentlichen Förderprogrammen – insbesondere mit der Fördersäule „FuE-Kooperationsprojekte“ des Zentralen Innovationsprogramms Mittelstand (ZIM) des BMWi – einen wesentlichen Beitrag. ●

Yvonne Proppert, Präsidentin der Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungsvereinigungen, Köln

IHK-Infobox

Mehr Details über das ZIM im Titelthema der tw-Ausgabe Juli/August. Ansprechpartner für das Thema Innovationen und für Förderprogramme bei der Niederrheinischen IHK: Stefan Finke, Telefon 0203 2821-269, E-Mail finke@niederrhein.ihk.de.





IHK-Service

**Recht, Steuern,
Finanzen**


SEPA-Umstellung: Liquiditätsprobleme erwartet

Um herauszufinden, ob sich deutsche Unternehmen, Vereine und die öffentliche Hand inzwischen intensiver um das Thema Single Euro Payments Area (SEPA) und seine Auswirkungen kümmern und für die im Februar 2014 anstehende Umstellung gerüstet sind, hat das Forschungs-Institut ibi research an der Universität Regensburg eine Befragung durchgeführt. In dieser Untersuchung wurde analysiert, welche Auswirkungen SEPA auf den Zahlungsverkehr hat, wie der aktuelle Stand der Umsetzung in Deutschland ist und wie sich dieser im Vergleich zu einer früheren Befragung entwickelt hat.

SEPA ist die dritte Stufe der Umstellung auf den Euro. Doch während bei der Einführung von Buch- und vor allem Bargeld jeder den Euro auf dem Schirm hatte, fristet SEPA in der Bundesrepublik ein Schattendasein. Das ist besorgniserregend, denn schon ab dem 1. Februar ist die Nutzung der bestehenden nationalen Überweisungs- und Lastschriftverfahren nicht mehr möglich. Sie werden von den europaweit einheitlichen Zahlungsverfahren, der SEPA-Überweisung und -Lastschrift, abgelöst. Aus diesem Grund müssen viele Abläufe im Zahlungsverkehr angepasst werden. Bereits vor einem halben Jahr, genau ein Jahr vor Abschalt-

ung der nationalen Zahlungsverfahren, hatte ibi research in der Studie „SEPA-Umsetzung in Deutschland“ erstmalig den Stand der Umsetzung in deutschen Organisationen untersucht. Die Ergebnisse dieser Studie waren – gerade angesichts der schon damals wenigen verbleibenden Arbeitstage bis zur Umstellung und den erforderlichen umfangreichen Anpassungen – erschreckend: Rund ein Drittel aller Befragten hatte nur vage Vorstellungen von SEPA oder noch gar nichts davon gehört. In einer zweiten Befragung im Zeitraum April bis Juli wurde deshalb untersucht, wie der aktuelle Stand der Umsetzung bei Unternehmen, Behörden und Vereinen ist und wie sich dieser im Vergleich zur Erstbefragung entwickelt hat.

Nachfolgend sind einige zentrale Ergebnisse zusammengefasst: 22 Prozent haben nach eigenen Angaben nur vage Vorstellungen von SEPA oder sogar noch nie etwas davon gehört. Erst ein Drittel der Unternehmen nutzt die Überweisung. Etwa 30 Prozent planen erst zum 1. Februar 2014 die ausschließliche Nutzung der SEPA-Überweisung. Die Nutzung der Lastschrift ist bei den meisten Organisationen im 2. Halbjahr 2013 geplant. Bei 20 Prozent der Befragten steht der Termin zur finalen Umstellung auf die SEPA-Lastschrift noch immer nicht fest. Die ausschließliche Nutzung der SEPA-Lastschrift soll bei vielen Unternehmen allerdings erst Ende 2013 oder gar Anfang 2014 erfolgen.

Befragte, die SEPA-Lastschriften nutzen oder dies vorhaben, können nicht lange auf die Lastschrift verzichten: 27 Prozent der befragten Unternehmen gaben an, bereits nach fünf oder weniger Tagen durch fehlende Lastschrifteingänge in Liquiditätsprobleme zu kommen. Viele Unternehmen haben nicht schriftlich vorliegende Einzugsermächtigungen für ihre bestehenden Lastschrifteinzüge. Zirkum zehn Prozent der befragten Online-Händler planen schon jetzt, die Lastschrift als Bezahlfahrer in ihrem Webshop abzuschaffen. Die Befragten erhoffen sich vor allem kürzere Laufzeiten bei grenzüberschreitenden Zahlungen im SEPA-Raum. Die meisten Schritte zur Umstellung werden im vierten Quartal 2013 erfolgen.

Elf Prozent rechnen damit, dass ihre Systeme erst nach dem 1. Februar 2014 umgestellt sind. „Die Ergebnisse der zweiten Erhebung zeigen, dass SEPA zwar mittlerweile stärker im Bewusstsein verankert ist. Insgesamt verläuft die Umstellung in Deutschland – gerade angesichts der wenigen verbleibenden Arbeitstage bis zum 1. Februar 2014 – aber noch deutlich zu schleppend. Damit die Umstellung noch rechtzeitig und dazu möglichst reibungslos erfolgen kann, muss das Großprojekt SEPA auch von den Nachzüglern umgehend in Angriff genommen werden“, so das Fazit von ibi research. Die komplette Studie ist unter www.sepa-wissen.de abrufbar.



IHK-Infobox

Einen Leitfaden zur SEPA-Umstellung bietet die Niederrheinische IHK unter www.ihk-niederrhein.de/downloads/ihk/Leitfaden_SEPA_-_der_Countdown_laeuft.pdf an. Ansprechpartner: Rüdiger Helbrecht, Telefon 0203 2821-335, E-Mail helbrecht@niederrhein.ihk.de.



Verbindung zwischen Nord und West birgt Potenzial

IHK-Veranstaltung in Duisburg zur Bedeutung der maritimen Wirtschaft

„Die maritime Wirtschaft ist ein bundesweites Netzwerk und ein Wachstumsmotor für die gesamte deutsche Volkswirtschaft. Sie ist keine Exklusivangelegenheit der Küstenländer, sondern bundesweit mit vielen Branchen und Standorten eng verflochten“, so der Koordinator der Bundesregierung für die maritime Wirtschaft, Staatssekretär Hans-Joachim Otto, im Rahmen der Veranstaltung „Die nationale Bedeutung der maritimen Wirtschaft“ am 10. September in der Niederrheinischen IHK, Duisburg.



V. l.: Siegbert Eisenach, Hauptgeschäftsführer IHK zu Schwerin, Dr. Jörg Rudolph, Geschäftsführer Color Line GmbH, Kiel, Dr. Gunther Jaegers, Frederik Erdmann, IHK zu Flensburg, Maïke Bielfeldt, Geschäftsführerin IHK Nord, Hans Thon, Michael Groschek, Hans-Joachim Otto, Erich Staake, Olaf Lies, Burkhard Landers, Professor Dr.-Ing. Bettar el Moctar. Fotos: Hendrik Grzebatzki

Eingeladen hatten die IHK Nord, ein Zusammenschluss aus 13 norddeutschen Industrie- und Handelskammern, und die Niederrheinische IHK, um sich über Herausforderungen und Chancen beider Standorte auszutauschen. „Die maritime Wirtschaft prägt und bestimmt unseren Standort hier in Duisburg und am Niederrhein seit Jahrhunderten“, so Burkhard Landers, Präsident der Niederrheinischen IHK, bei seiner Begrüßung der rund 100 Teilnehmer aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik. Landers: „NRW ist ein bedeutender Hafenstandort. Ein Viertel aller Güter erreicht oder verlässt uns in Nordrhein-Westfalen per Binnenschiff.“

Im weiteren Verlauf betonten die Referenten, darunter der niedersächsische Minister für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr, Olaf Lies, und der nordrhein-westfälische Minister für Bauen, Wohnen, Stadtentwicklung und Verkehr, Michael Groschek, die großen Herausforderungen, vor denen die maritime Wirtschaft in den kommenden Jahren steht. Dazu zähle eine stärkere Nutzung der Offshore-Windenergie, ebenso, wie der erwartete Anstieg des Umschlagvolumens in den nördlichen Seehäfen sowie die Notwendigkeit, künftig noch stärker auf umweltverträgliche Transportformen zu setzen.

Bei der Bewältigung dieser Herausforderungen gebe es – bei allem Wettbewerb – viele Gemeinsamkeiten zwischen Norddeutschland und dem Niederrhein. So sprachen sich beide Seiten für den Erhalt und Ausbau der Verkehrsinfrastruktur und gegen weitere Auflagen für die Hafenstandorte an der Küste und im Binnenland, insbesondere in den Bereichen Umwelt und Sicherheit, aus. Zudem unterstrichen sie die Bedeutung von Forschung und Entwicklung für die maritime Wirtschaft und rückten die Chancen innovativer Schifffahrt und Meerestechnik in den Fokus.

„Bereits heute befassen sich deutschlandweit etwa 500 Unternehmen und 200 wissenschaftliche Institute mit Schiffs- und Meerestechnik. Als Innovationstreiber können sie Deutschland auf den Weg zu einem maritimen Hightech-Standort bringen“, hob Hans Thon, Präsident der IHK zu Schwerin und Vorsitzender der IHK Nord, die Bedeutung maritimer Technologien hervor. Abgeschlossen wurde die Veranstaltung mit einer Podiumsdiskussion. Neben Staatssekretär Otto und Minister Lies diskutierten Erich Staake, Vorstandsvorsitzender der Duisburger Hafen AG, Dr. Gunther Jaegers, geschäftsführender Gesellschafter der Reederei Jaegers GmbH, Duisburg, sowie Professor Bettar el Moctar, geschäftsführender Direktor des Instituts für Schifffahrt, Meerestechnik und Transportsysteme an der Universität Duisburg-Essen, über innovative Ansätze, Maßnahmen und Kooperationsmöglichkeiten, um die Leistungs- und Innovationsfähigkeit der maritimen Logistiksysteme in Deutschland aufrecht zu erhalten und weiter auszubauen.

Davon, wie dies in der Praxis aussieht, konnten sich die Teilnehmer am Rande der Veranstaltung selbst ein Bild machen: Im Rahmen der „Börse Maritim“ präsentierten sieben Spitzenforschungseinrichtungen aus Norddeutschland und NRW die neuesten Ergebnisse ihrer Arbeit. ●

Schiene und Wasserstraße genießen hohen Stellenwert

Verkehrsumfrage der NRW-IHKs: Marode Infrastruktur gefährdet Standort

Deutlich höher als im Landesdurchschnitt schätzt die Wirtschaft im Bezirk der Niederrheinischen IHK die Bedeutung von Güterschienenverkehr und Binnenschifffahrt ein. Das ist eines der Ergebnisse aus der NRW-weiten Umfrage der IHKs, die Ende August veröffentlicht wurde. Weitere Erkenntnis: Die Umweltzone betrifft unmittelbar rund 40 Prozent der Betriebe. Insgesamt sehen sie Gefahren für den Wirtschaftsstandort durch die schlechte Infrastruktur.

Wie es in der Auswertung der IHK weiter heißt, sind am Niederrhein für 40 Prozent der befragten Unternehmen die Schifffahrtswege von großer Bedeutung, landesweit nur für rund 19 Prozent. Sogar 20 Prozent der Befragten zwischen Duisburg und Emmerich und der niederländischen Grenze gehen davon aus, dass die Bedeutung in den kommenden fünf Jahren steigen wird. In ganz NRW sind es nur sieben Prozent.

Auch bei der Schiene ist deutlich erkennbar, dass der Niederrhein für Nordrhein-Westfalen die Logistikkreuzung ist. 19 Prozent erwarten hier, dass die Bedeutung dieses Verkehrsträgers für ihr Unternehmen weiter zunehmen wird. Landesweit sind es nur 13 Prozent. IHK-Geschäftsführer und Verkehrs- und Logistikexperte Ocke Hamann: „Dies ist ein klares Zeichen dafür, dass die Unternehmen am Niederrhein von weiter steigenden Gütermengen, insbesondere im Hinterland der Seehäfen Antwerpen und Rotterdam, ausgehen.“

Eine große Rolle spielt laut Umfrageergebnis auch weiterhin das Thema „Umweltzone“. So sind rund 40 Prozent der befragten Betriebe durch die Einführung und Verschärfung der Umweltzone unmittelbar betroffen. 30 Prozent mussten Fahrzeuge neu beschaffen oder nachrüsten. Viele Unternehmen, insbesondere kleinere und mittlere, fürchten weitere unverhältnismäßig hohe Belastungen, wenn ab Juli 2014 im Ruhrgebiet für alle Fahrzeuge nur noch die grüne Plakette gilt.

Massive Kritik wurde in der landesweiten Umfrage auch in Bezug auf den maroden Zustand der Verkehrsinfrastruktur, insbesondere der Straßen, geäußert. Durch die Vernachlässigung von Instandhaltung und Ausbau sieht die Wirtschaft die Wettbewerbsfähigkeit des Standortes gefährdet. So wurde der Zustand der Autobahnen von über 50 Prozent der befragten Unternehmen als nicht zufriedenstellend beurteilt. Mit den Landesstraßen sind sogar fast 60 Prozent unzufrieden.

„Für uns ist das ein deutliches Signal, dass die Wirtschaft angesichts der maroden Verkehrswege mehr Verantwortungsbewusstsein der Politiker erwartet“, so Hamann. Es müsse erheblich mehr in Straße, Schiene und Wasserweg investiert werden. Weiterer Kritikpunkt: „Bei Reparatur und Ausbau wird viel zu oft nach Haushaltslage entschieden und zum Beispiel



Foto: Ullrich Sorbe

nicht danach, welcher Zeitpunkt der richtige ist“, so der IHK-Verkehrsexperte.

Aus wachsender Sorge um den Wirtschaftsstandort kann sich laut landesweiter Umfrage sogar ein Großteil der Unternehmen eine Ausweitung der Lkw-Maut oder die Einführung einer Pkw-Maut vorstellen – aber nur, wenn die eingenommenen Mittel ausschließlich der Infrastruktur zufließen. „Dass Teile der Unternehmerschaft grundsätzlich eine Mautausweitung hinnehmen würden, zeigt, wie schlimm es um die Verkehrswege bestellt ist. Dies ist auf keinen Fall ein Freibrief für die Politik zur Erhöhung von Abgaben oder Steuern“, mahnt Hamann. ●

Verflechtung des Ruhrgebiets bietet Chancen

Gutachten spricht sich gegen Verantwortungsverlagerung auf den Regionalverband Ruhr aus

Statt „im eigenen Saft zu schmoren“, sollte das Ruhrgebiet die Kooperation und Verflechtung mit den angrenzenden Regionen des Rheinlands und Westfalen ausbauen. Das ist die Kernbotschaft eines aktuellen Gutachtens, das die IW Consult GmbH (Institut der deutschen Wirtschaft, Köln) im Auftrag der Niederrheinischen IHK und der Handwerkskammer Düsseldorf erstellt hat und das am 4. September in der Landeshauptstadt der Öffentlichkeit vorgestellt wurde.

Das Ruhrgebiet sei durch eine Ballung sozialer und ökonomischer Risiken gekennzeichnet, und auch die wirtschaftliche Dynamik sei in den letzten Jahren verhalten ausgefallen – so lauten zwei der wichtigen Befunde aus dem Gutachten. Vor allem in der Regionalplanung komme es darauf an, die Verflechtung des Ruhrgebiets mit der erfolgreichen Rheinschiene zu verbessern und Synergien zu nutzen.



V. l.: Dr. Stefan Dietzfelbinger, Dr. Axel Fuhrmann und Hanno Kempermann.
Foto: Wilfried Meyer

„Angesichts großer Herausforderungen in der Energiepolitik, bei der Mobilität, beim Altersaufbau der Bevölkerung, beim Zustand der Infrastrukturen und den Spielräumen für die Daseinsvorsorge sind Kooperationen innerhalb des Ruhrgebiets und darüber hinaus ein besonders geeignetes Mittel, um positive Impulse im gesamten Rhein-Ruhr-Raum zu initialisieren“, formulierte der Leiter der Untersuchung, Hanno Kempermann, als zentrale Aussage der Studie.

„Die Debatte um eine Abgrenzung vom Rheinland zum Ruhrgebiet und umgekehrt ist völlig künstlich und entspricht nicht der wirtschaftshistorischen und -geografischen Realität. Um eine kräftige Wirtschaftsdynamik für ganz NRW zu entwickeln, brauchen wir eine engere Vernetzung der Kommunen, keine Abgrenzung. Wie Kooperation gut gelingt, wird bei uns

am Niederrhein sichtbar: Die wirtschaftlich mittelständisch geprägten Kreise Wesel und Kleve befruchten sich wechselseitig mit dem industriell geprägten Duisburg“, präzisierte der IHK-Hauptgeschäftsführer, Dr. Stefan Dietzfelbinger, die Stoßrichtung.

Auch Dr. Axel Fuhrmann, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Düsseldorf, plädierte in seiner Bewertung des Gutachtens nachdrücklich dafür, nicht an der Integration des westlichen Ruhrgebiets in den Regierungsbezirk Düsseldorf zu rütteln. „Gerade die Struktur der Regierungsbezirke ist erfolgreich. Niemandem ist damit gedient, wenn wir in Konkurrenz zu diesen und den Landschaftsverbänden jetzt den Regionalverband Ruhr mit weiteren Kompetenzen ausstatten und nebenbei noch die kommunale Selbstverwaltung im Ruhrgebiet aushöhlen. Wir brauchen in Nordrhein-Westfalen nicht noch mehr Bürokratie, Kompetenzgerangel und altes Denken.“ Fuhrmann wertete die neue Debatte um den Regionalverband als Symptom für eine „politische Kultur, die sich im Mittelmaß gefällt. Wir haben in Nordrhein-Westfalen schon genug regionale Gremien und Räte, die um Zuständigkeiten buhlen und auf Wohlfühlveranstaltungen Innovation und wirtschaftliche Dynamik planen wollen. Was das Land nötiger hat, ist eine konsequent wirtschafts- und beschäftigungsfreundliche Politik, die auf die Eigenverantwortung von Unternehmen und Kommunen setzt.“

In diese Richtung – Stärkung der Subsidiarität – argumentiert auch das Gutachten. Die Expertise empfiehlt konkret mehr Zusammenarbeit von Kommunen und anderen institutionellen Akteuren auf Zukunftsfeldern wie der Fachkräftesicherung und der Energieversorgung, bei der Instandhaltung, beim Ausbau des Verkehrsnetzes und der Bildungseinrichtungen und mahnt „Innovation fördernde“ Flächenplanungen und Forschungs Kooperationen an.

Hintergrund des Gutachtens war eine Resolution der Vertreterversammlung des Regionalverbands Ruhr vom Frühjahr dieses Jahres. Das „Ruhrparlament“ hatte darin mehr Kompetenzen gefordert: die Wahrnehmung von kommunalen Aufgaben und Auftragsangelegenheiten, mehr Mitsprache in der Verkehrs- und Energiepolitik, größere Spielräume für wirtschaftliche Betätigung und nicht zuletzt eine höhere Besoldung der Verbandsspitze und eine Berücksichtigung bei allgemeinen Zuweisungen aus dem Gemeindefinanzierungsgesetz. Diese Resolution war in den anderen Landesteilen, so durch die Regionalplanungsräte in Arnsberg und Detmold, bereits auf heftige Kritik gestoßen. ●

IHK-Infobox

Ansprechpartner bei der Niederrheinischen IHK: Dr. Andreas Henseler, Telefon 0203 2821-227, E-Mail henseler@niederrhein.ihk.de. Sowohl die Kurz- als auch die Langfassung der Studie stehen unter www.ihk-niederrhein.de/Rhein-Ruhr-Gutachten-2013 als Download zur Verfügung.

Marcus Oliver Wittig zum Handelsrichter ernannt

Die Präsidentin des Oberlandesgerichts Düsseldorf hat auf Vorschlag der Niederrheinischen IHK Marcus Oliver Wittig, Vorsitzender der Geschäftsführung der Duisburger Versorgungs- und Verkehrsgesellschaft mbH, Bungertstraße 27, 47053 Duisburg, für die Zeit vom 1. September 2013 bis zum 31. August 2018 zum Handelsrichter beim Landgericht Duisburg ernannt.

Die Ernennungsurkunde wurde ihm im Beisein von IHK-Präsident Burkhard Landers und Hauptgeschäftsführer Dr. Stefan Dietzfelbinger am 16. August durch den Präsidenten des Landgerichts Duisburg, Dr. Wilfried Bünthen, überreicht. V. l.: Dr. Wilfried Bünthen, Marcus Oliver Wittig, Richterin Sabine Balke, Burkhard Landers. ●



Foto: Hendrik Grzebatzki

Weibliche Führungskräfte fördern

Auftaktveranstaltung zum „IHK-Forum Wirtschaftsfrauen“ am 4. November in Duisburg

Trotz verstärkter Bemühungen von Politik und Wirtschaft erhöht sich die Anzahl von Frauen in Führungspositionen nur langsam. Die Liste der Risiken und Hemmnisse ist lang – aber es existieren durchaus Erfolgsfaktoren, die die Karrierechancen von Frauen erhöhen können. Welche das sind, darüber informiert das erste IHK-Forum Wirtschaftsfrauen am 4. November um 17 Uhr bei der Niederrheinischen IHK, Duisburg.

Demografische Entwicklung, Fachkräftebedarf und die Tatsache, dass gemischte Teams erfolgreicher arbeiten, führen dazu, dass es sich Unternehmen nicht mehr leisten können, auf hochqualifizierte Frauen zu verzichten. Diese sind aber auch selbst gefragt: Sie müs-

sen mit ihren Kompetenzen punkten und von sich reden machen. Mit welchen Barrieren sich Frauen in ihrer beruflichen Laufbahn konfrontiert sehen und welche Tricks und Methoden helfen können, die eigenen Karriereziele zu erreichen, wird in der Auftaktveranstaltung des IHK-Forums thematisiert, das gemeinsam mit dem Zentrum Frau in Beruf und Technik, Castrop-Rauxel, durchgeführt wird.

Neben einem Vortrag der Regionaldirektorin des Regionalverbands Ruhr, Karola Geiß-Netthöfel, finden Workshops zu den Themen „Frauen im Management: Ganz nah dran, oder doch weit weg?“, „Mit Mentoring an die Spitze“ und „Spinnen ist Pflicht – die Erfolgsformel des Networkings“ statt. Langfristig plant die IHK ein jährliches Austauschforum für weibliche Fach- und Führungskräfte einzurichten, um sich über Erfolgsstrategien, Ideen und Erfahrungen auszutauschen sowie Kontakte zu knüpfen. Ansprechpartnerin bei der Niederrheinischen IHK: Nadine Deutschmann, Telefon 0203 2821-289, E-Mail deutschmann@niederrhein.ihk.de. ●

IHK-Azubis haben ihre Ausbildung begonnen

Start ins Berufsleben mit vielen neuen Facetten



Zum Start des neuen Ausbildungsjahres begrüßten Personalchef Jörg Sinnig und Ausbilderin Martina Krachten die IHK-Auszubildenden in Duisburg.

Foto: Ullrich Sorbe

Die Mitorganisation der beruflichen Ausbildung ist eine der Kernaufgaben, die die Niederrheinische IHK für die Wirtschaft übernimmt. Aber auch als Ausbildungsstätte für junge Leute ist die IHK präsent: Zu Beginn des neuen Lehrjahres ermöglicht sie fünf Nachwuchskräften den Start ins Berufsleben. Aktuell erlernen 14 junge Frauen den Beruf der Kauffrau für Bürokommunikation. Damit reagiert die IHK auch auf den steigenden Fachkräftebedarf in der Wirtschaft.

IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Stefan Dietzfelbinger: „Es lohnt sich, jungen Leuten eine Chance zu geben. In Zukunft wird es für Unternehmen immer schwieriger, qualifizierte Fachkräfte zu finden. Deshalb bildet auch die IHK über ihren eigenen Bedarf hinaus aus.“ Die Ausbildungsinhalte bei der IHK sind breit gefächert, denn die Berufseinsteigerinnen durchlaufen in der Duisburger Hauptgeschäftsstelle die unterschiedlichen Geschäftsbereiche. Zusätzliche Ausbildungsstationen sind die IHK-Zweigstellen in Wesel und Kleve.

Nicht zuletzt lernen sie den Geschäftsbereich Bildung und Technologie kennen: Hier übernimmt die IHK von der Eintragung der Ausbildungsverträge, der Betreuung von Azubis und Betrieben bis hin zur Abschlussprüfung Aufgaben, die ansonsten der Staat übernehmen müsste. ●

IHK prüft Entwurf zum Landesentwicklungsplan

Unternehmen können bis zum 15. November Stellung nehmen

Derzeit werden in Düsseldorf die Weichen für den Wohn- und Wirtschaftsstandort Niederrhein gestellt. Allerdings nicht ohne ein Mitspracherecht aller Beteiligten. Neben Kreisen, Städten, Gemeinden und anderen Institutionen können auch Privatpersonen und Unternehmen Stellung zum Entwurf des Landesentwicklungsplans (LEP) nehmen, den die Landesregierung jetzt öffentlich ausgelegt hat. Derzeit prüft die Niederrheinische IHK den Entwurf hinsichtlich seiner wirtschaftsrelevanten Aussagen.

Die IHK rät auch Unternehmen aus Duisburg und den Kreisen Kleve und Wesel, sich mit dem Thema zu befassen. „So abstrakt das Planwerk auch erscheint – es könnte vor allem für die Zukunft flächenintensiver Unternehmen und solchen aus dem Energiebereich von Bedeutung sein“, so Markus Gerber, Referent für Stadtentwicklung, Raumordnung und Bauleitplanung bei der IHK. Firmen haben unter anderem die Möglichkeit, sich über ihre IHK einzubringen. Einwände, die der IHK bis zum 15. November vorliegen, kann diese in ihrer gesamtwirtschaftlichen Stellungnahme berücksichtigen. Der LEP stellt die wesentlichen Weichen für die Ausweisung zum Beispiel künftiger Wohn-, Gewerbe- und Industriegebiete, Kraftwerksstandorte und Flächen für Windkraftanlagen.

Laut IHK ist absehbar, dass wesentliche Vorschläge der Wirtschaft aufgenommen werden. Allerdings gibt es auch Kritikpunk-

te. Positiv bewertet die IHK, dass das Thema Umgebungsschutz berücksichtigt wird. So sollen emittierende Gewerbe- und Industriebetriebe etwa durch neue Wohnbebauung in ihren Entwicklungsmöglichkeiten nicht beeinträchtigt werden. Bislang galt hier nur der Bestandsschutz für Unternehmen. Während es laut Entwurf kaum noch neue Flächen für Wohnen und wohnverträgliches Gewerbe geben soll, können neue Gewerbe- und Industriensiedlungsbereiche bei Bedarf auch an solitären Standorten ausgewiesen werden. Die Flächen sollen auf Basis eines regionalen Gewerbe- und Industrieflächenkonzeptes entwickelt werden.

Kritisch sieht die IHK das im LEP verankerte Ziel, bis 2020 nur noch fünf Hektar in Siedlungsfläche umzuwandeln. Langfristig soll der Flächenverbrauch auf null sinken. Zum Vergleich: Derzeit sind es täglich zirka zehn Hektar in NRW, die umgewandelt werden. Brachflächen lägen laut IHK aber oft in Innenstadtbereichen und seien meistens für das produzierende Gewerbe und für Logistikbetriebe nicht geeignet. Diese Unternehmen benötigten Standorte fernab von Wohnbereichen und nah an den Hauptverkehrsadern. Gerber: „Deshalb brauchen wir für diese Nutzungen neue Flächen – auch nach 2020.“

Der LEP-Entwurf steht unter www.nrw.de/landesregierung/landesplanung zur Verfügung. Ansprechpartner bei der Niederrheinischen IHK: Markus Gerber, Telefon 0203 2821-221, E-Mail gerber@niederrhein.ihk.de. ●



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.

FOM-Hochschule in Wesel offiziell gestartet

Wirtschaft engagiert sich stark im Kuratorium

Zur Premiere der FOM-Hochschule in Wesel haben sich bereits 60 Auszubildende und Berufstätige aus dem Kreis Wesel, aber auch aus den Kreisen Kleve und Borken für mindestens sieben Semester für die Bachelorstudiengänge „International Management“ und „Business Administration“ eingeschrieben. Bei der feierlichen Semestereröffnung im Weseler Rathaus, an der auch Bürgermeisterin Ulrike Westkamp und IHK-Präsident Burkhard Landers teilnahmen, wurden die Erstsemester begrüßt und auf ihr Studium eingestimmt.

Mit dabei waren auch die Mitglieder des neu gegründeten Kuratoriums. In seiner konstituierenden Sitzung, die ebenfalls im Rathaus stattfand, hatte das Gremium Landers zum Vorsitzenden und Westkamp zur stellvertretenden Vorsitzenden gewählt. Dem



Bürgermeisterin Ulrike Westkamp und IHK-Präsident Burkhard Landers (3. v. l.) mit Mitgliedern des neu gegründeten Kuratoriums.

Kuratorium gehören ebenfalls an: Dr. Ansgar Müller, Landrat des Kreises Wesel, Dr. Matthias L. Wolfgruber, Vorstandsvorsitzender der Altana AG, Andreas Lantwin, Leiter des Regionalzentrums Niederrhein der Westnetz GmbH, Friedrich-Wilhelm Häfemeier, Vorstandsvorsitzender der Verbands-Sparkasse Wesel, Dr. Werner Kook, Vorstandsmitglied der NIAG, Gerd Hüsken,



In der feierlichen Veranstaltung wurden die jungen Leute auf das Studium eingestimmt.
Fotos: FOM

Vorstand der Volksbank Rhein-Lippe, Werner Schaurte-Küppers, Geschäftsführer der Hülskens Holding Geschäftsführungs-GmbH, Guido Lohmann, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Niederrhein, und Dr. Stefan Dietzfelbinger, Hauptgeschäftsführer der Niederrheinischen IHK; vonseiten der FOM Hochschule für Oekonomie & Management Professor Dr. Burghard Hermeier, Rektor, Professor Dr. Dr. Peter Kürble, Dekan, und Frank Quirbach, Gesamtleitung.

„Ziel des Kuratoriums ist es, die FOM-Hochschule mit der Wirtschaft im Kreis Wesel und der Region zu vernetzen. Das trägt auch dazu bei, dass die Inhalte des Studiums aktuell und an dem Bedarf der Wirtschaft ausgerichtet bleiben“, so Landers. Damit werde die Hochschule mit ihren ausbildungs- und berufs begleitenden Studiengängen einen wichtigen Beitrag leisten, Fach- und Führungskräfte an die Unternehmen der Region zu binden. Die Niederrheinische IHK, die die Ansiedlung des neuen Studien-zentrums vermittelt hatte, setzt darauf, dass sich weitere Unternehmen vom Niederrhein einbringen und die Fachkräfteentwicklung unterstützen.

Die gemeinnützige FOM-Hochschule gehört zur Stiftung Bildungszentrum der Wirtschaft (BCW) in Essen. Aktuell zählt die Hochschule an über 30 Standorten in Deutschland mehr als 21 000 Studierende. Diese absolvieren die staatlich anerkannten und akkreditierten Bachelor- und Masterstudiengänge berufs begleitend parallel zum Job oder zur Ausbildung. ●

Mitglieder gewinnen und dauerhaft halten

IHK-Erfakreis Stadtmarketing erarbeitete Strategie

Rund 30 Vertreter von Werbegemeinschaften und Stadtmarketinginitiativen aus der Region folgten Anfang September der Einladung der Niederrheinischen IHK in den Ratssaal der Stadt Goch. In einem Mitmach-Workshop unter dem Motto „Mitglieder gewinnen, Mitglieder halten!“ wurden Strategien für die Mitgliederakquise sowie für die Bestandspflege erarbeitet.

Zwar verzeichnen einige Werbegemeinschaften, wie zum Beispiel der Werbering Alpen, wachsende Mitgliederzahlen. Bei vielen Werbegemeinschaften jedoch stagnieren oder schrumpfen sie. Das führt nicht nur zu finanziellen Engpässen, sondern auch zu fehlender Durchschlagskraft bei der Umsetzung von Stadtfesten, Marketingaktivitäten oder bei der Interessenvertretung.

Die Workshop-Teilnehmer konnten zunächst in Rollenspielen ihre Argumentationskünste erproben. Dabei ging es nicht nur darum, wie ein Unternehmen, das sich neu an einem Standort niedergelassen hat, als Mitglied gewonnen werden kann. Der Umgang mit sogenannten „Karteileichen“, und wie diese für die ehrenamtliche Mitarbeit reaktiviert werden können, stand ebenfalls auf dem Programm. Die Teilnehmer erarbeiteten gemeinsam Argumente, die zur Mitgliedergewinnung, aber auch bei der Kontaktpflege eingesetzt werden können, beispielsweise im Zusammenhang mit den Themen Werbung, Netzwerke, Stadtentwicklung, Vorteilen bei der Nutzung gemeinsamer Dienstleistungen, interne Kommunikation, Internetauftritte und Veranstaltungen.

Neben dem Mitmach-Workshop informierten sich die Teilnehmer auch über die neue Kundenbindungskampagne „Heute schon GeGocht?“. Mit diesem Slogan wollen Händler und Dienstleister die Kaufkraft vor Ort binden und für den Standort Goch werben. Den Schlusspunkt bildete ein geführter Rundgang zu den jüngsten Stadtentwicklungsprojekten. ●

Einzelhandel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln

Die neuen Termine für die Sachkundeprüfung

Freiverkäufliche Arzneimittel dürfen im Einzelhandel nur dann vertrieben werden, wenn der Unternehmer oder eine von ihm mit der Leitung des Unternehmens oder mit dem Verkauf beauftragte Person sachkundig ist. Bei mehreren Betriebsstellen ist eine Person mit Sachkenntnis für jede Betriebsstätte erforderlich, so die Niederrheinische IHK. Für 2014 stehen bereits mehrere Prüfungstermine fest.

Als Sachkenntnisnachweis werden bestimmte Prüfungen und Nachweise, zum Beispiel das abgeschlossene Pharmaziestudium, die Kaufmannsgehilfenprüfung als Drogist oder die Abschlussprüfung als Apothekenhelfer, anerkannt. Wer diese Voraussetzungen nicht erfüllt, muss eine Sachkenntnisprüfung vor einem Prüfungsausschuss einer Industrie- und Handelskammer ablegen. Für den Bezirk der Niederrheinischen IHK werden diese Prüfungen von der IHK zu Essen abgenommen. Für 2014 sind bis jetzt folgende Termine festgelegt: 15. Januar, 6. März, 22. Mai, 9. Juli, 4. September, 9. Oktober, 13. November. Information und Anmeldung: Tanja Schefzig, IHK für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen, Telefon 0201 1892-237, E-Mail tanja.schefzig@essen.ihk.de.

IHK-Service



Literatur-Tipp der Redaktion

Liquidität entlang der Lieferkette



„Supply Chain Finance“ ist ein Instrument, das die Nachteile einer Bestandsreduzierung vermeidet und dafür sorgt, dass die Finanzierung dort ankommt, wo sie benötigt wird. Es soll allen Partnern einer Lieferkette helfen, Kapital freizusetzen und die Liquidität zu erhöhen. In dem Hörbuch „Liquidität entlang der Lieferkette“ zeigen der Stuttgarter Softwarespezialist AEB und das Fachmagazin „Logistik heute“, wozu dieses Instrument dient, wie es angewendet wird und worin die Vorteile liegen. Unter anderem wird das Prinzip von „Supply Chain Finance“ erläutert. Dabei geht es darum, wie kleine Lieferanten von der Bonität ihres Kunden profitieren und zu günstigeren Kreditkonditionen Geld erhalten können. Wissenschaftler erklären, wie der Bedarf für „Supply Chain Finance“ entstanden ist. Ein weiterer Aspekt ist das Prinzip der Bestandsfinanzierung. Ein Praktiker berichtet, wie sich sein Unternehmen als „Mittler“ zwischen Lieferant und einkaufender Firma schaltet und einen Teil der Lieferkette finanziert. Liquidität entlang der Lieferkette. Wie Supply Chain Finance funktioniert, Spielzeit: 80 Minuten, 24,80 Euro, Bestell-Nummer 36113 unter www.huss-shop.de, AEB GmbH/Huss-Verlag GmbH, Stuttgart/München.

Business Guide Russland

Um die Herausforderungen im russischen Markt erfolgreich zu bewältigen, sind fundierte Informationen nötig. Diese liefert der Business Guide Russland, ebenso wie eventuell lauende Fallstricke. Russland bietet viele Chancen. Der Markteinstieg will aber gut überlegt sein und erfordert Zeit, Geld und Energie, bevor er Rendite bringt.

Themen sind unter anderem Rahmenbedingungen beim Markteinstieg, Geschäftskultur und Werte, Verträge und Arbeitsrecht, Forderungsdurchsetzung, Top-Adressen für die Geschäftstätigkeit, Einreisebedingungen und Zahlungsmittel. Business Guide Russland, Dr. Ekaterina Kuskova, Olga Budey, 224 Seiten, ISBN 978-3-8462-0066-7, 39,80 Euro, Bundesanzeiger Verlag, Köln.

Business English

Englischkenntnisse sind aus der Berufswelt nicht mehr wegzudenken. Immer häufiger prüfen Arbeitgeber bereits im Vorstellungsgespräch, ob die im Lebenslauf angegebenen Sprachkenntnisse wirklich verhandlungssicher sind. Damit niemand in solchen Situationen aufs Glatteis gerät, ist gute Vorbereitung alles. Die Verständigung im Beruf schreibt deshalb der Hueber-Verlag mit der neuen Reihe „Business English ganz leicht“ groß. Gleich drei Titel befassen sich mit der Thematik. „Business English ganz leicht Communication“ ist eine Kombination von Übungs- und Nachschlagematerial und beinhaltet alles, was man für die schriftliche und mündliche Verständigung mit englischsprachigen Geschäftspartnern benötigt. Nach Themengebieten geordnet finden sich im „Großen Lernwortschatz Business English“ die wichtigsten Vokabeln und Redewendungen, um beispielsweise Import-/Export-Geschäfte effizient abzuwickeln, die Jahresbilanz in gutem Englisch zu präsentieren oder eine Konferenz reibungslos über die Bühne zu bringen. Mit „Business English ganz leicht Wortschatztraining“ können Lernende den englischen Wortschatz für das Berufsleben, nach Themenbereichen geordnet, festigen und erweitern, ob im Büro oder auf Geschäftsreise, am Telefon oder im Meeting. Aus der Reihe „Business English ganz leicht“: „Communication“, ISBN 978-3-19-409507-6, Enthält: Buch und CD-ROM, 80 Seiten, CD-ROM-Begleitbuch, 148 Seiten, vier

Audio-CDs, Länge 268 Minuten, 19,90 Euro. „Wortschatztraining“, 160 Seiten, ISBN 978-3-19-307918-3, 6,99 Euro, „Großer Lernwortschatz“, 336 Seiten, ISBN 978-3-19-059493-1, 19,99 Euro, Hueber-Verlag, Ismaning.

Die Abschlussarbeit im Unternehmen schreiben



Ob Bachelor, Master oder Diplom: Es hat viele Vorteile, die Abschlussarbeit in einem Unternehmen zu schreiben. Der Student knüpft Kontakt zu seinem Wunscharbeitgeber, das Unternehmen profitiert von wissenschaftlichem Know-how und die Hochschule vernetzt sich mit der Praxis. Doch der Spagat zwischen wissenschaftlichem Anspruch einerseits und den Anforderungen des Unternehmens andererseits kann groß sein. Das Buch beschreibt die notwendigen Schritte, die alle drei Seiten - Unternehmen, Student, Hochschule - während einer Abschlussarbeit unternehmen können, um am Ende eine „Win-win-win-Situation“ zu erreichen. Im Mittelpunkt stehen dabei organisatorische Aspekte wie Ausschreibung, Bewerbung und Zeitplanung, das (wissenschaftliche) Arbeiten im Unternehmen, kommunikative Strategien und schließlich die erfolgreiche Präsentation der Ergebnisse. Der Ratgeber ist fächerübergreifend und versorgt den Studenten, Betreuer und Professor mit zahlreichen praxiserprobten Tipps, Beispielen und Checklisten. Piktogramme zu Beginn der Abschnitte lotsen durch die Seiten und helfen beim schnellen Erfassen der Inhalte. Der Autor, Diplom-Informatiker Olaf Schmidt, arbeitet in der Industrie und betreut regelmäßig Bachelor-, Master- und Diplomarbeiten. Olaf Schmidt, „Die Abschlussarbeit im Unternehmen schreiben“, 175 Seiten, broschiert, ISBN 978-3-8252-3903-9, 9,99 Euro, UVK Verlagsgesellschaft mbH, UVK Lucius, München.

Wirtschaftsticker

● Ende August fand in Wesel die offizielle Unterzeichnung des Konsortialvertrags zur Häfenkooperation statt. Damit wurde die Grundlage für die zukünftige Arbeit der interkommunalen Hafengesellschaft **DeltaPort** geschaffen. DeltaPort entstand aus der Zusammenlegung des Hafens Emmelsum, des Rhein-Lippe-Hafens und des Stadthafens Wesel.

● Über 2 500 Quadratmeter Fläche verfügt der **Aktiv-Sportpark Moers** nach seinem Umzug vor einem Jahr. Jetzt plant der Fitnessclub eine Erweiterung, denn die Schallmauer von 4 000 Mitgliedern ist überschritten. Die Architektenpläne für weitere 600 Quadratmeter Trainingsfläche sind bereits in Auftrag gegeben. Zusammen mit der Dependence in Duisburg beschäf-

tigt der Sportpark 125 Mitarbeiter in Voll- oder Teilzeit sowie Aushilfen und Honorarkräfte.

● Das Xantener Fahrgastschiff „**Seestern**“ hat nach zehn Jahren unter der Leitung von Bruno Alfert den Besitzer gewechselt: Nikolai Nachtigall hat im Juli das Steuer übernommen. Der „Seestern“ pendelt täglich auf der Nord- und Südsee von Vynen über Wardt in Richtung Xanten.

● Seit knapp 24 Jahren ist die Drogeriemarktkette **dm** auch in Duisburg vertreten. Im September ist nun die 14. Filiale im Stadtteil Neudorf eröffnet worden. Mit dem zusätzlichen Standort sind elf neue Arbeitsplätze entstanden.



Firmenjubiläen

100 Jahre

1. Oktober: Schiller Apotheke Inhaber: Wilfried Reiss, Apotheker e. K., Kardinal-Galen-Straße 45, 47051 Duisburg

1. Oktober: Wilhelm Schmitz GmbH & Co. KG, Am Unkelstein 38, 47059 Duisburg

75 Jahre

28. September: Ewald Scharff Baugesellschaft mbH & Co. KG, Pferdsweide 33, 47441 Moers

25 Jahre

24. Oktober: Juwelier Hungeling GmbH, Brückstraße 2, 46483 Wesel

Audi-Logistikzentrum offiziell eingeweiht

Auf Logport II sollen 500 neue Arbeitsplätze entstehen

Nach nur acht Monaten Bauzeit ist das neue Logistikzentrum für die Audi AG mit rund 53 000 Quadratmetern Hallenfläche im Duisburger Hafen Ende August offiziell eingeweiht worden. Von hier aus lässt der Automobilhersteller Fahrzeugkomponenten nach China, Indien und Mexiko exportieren. Errichtet wurde der neue Logistikkomplex auf dem Logport-II-Gelände durch die Duisport-Gruppe. Die Gesamtinvestitionen betragen mehr als 25 Millionen Euro.

„Mit Audi ist es uns gelungen, erstmals einen großen Automobilhersteller nach Duisburg zu holen. Das zeigt, dass der Hafen längst mehr als nur eine strategische Bedeutung für die Region besitzt und attraktiver Standort für zahlreiche Wirtschaftsbranchen ist“, so Erich Staake, Vorsitzender des Vorstands der Duisburger Hafen AG. Errichtet wurde das trimodale Logistikzentrum für den von Audi beauftragten Automobillogistiker Schnellecke Logistics. Bereits im Juli wurden zwei der insgesamt fünf Hallen fertiggestellt und übergeben. Mit der schlüsselfertigen Übergabe der drei weiteren Hallen ist die Logistikanlage jetzt fertiggestellt. Erste Fahrzeugkomponenten sind bereits verschifft worden.

„Das neue, speziell auf uns zugeschnittene Logistikzentrum trägt zur Optimierung unserer Prozesse bei und beschleunigt den Export unserer Automobilkomponenten in die Wachstumsmärkte China und Indien. Wenn wir im Jahr 2016 unser neues Werk in Mexiko eröffnen, werden von Duisburg aus auch dorthin Teile geliefert“, so Dr. Michael Hauf, Leiter Markenlogistik der Audi AG.



Foto: Duisport/Frank Reinhold

Über 800 000 Kubikmeter Automobilkomponenten sollen im Vollbetrieb jährlich exportiert werden. Schnellecke Logistics kommissioniert, verpackt und verstaut die Fahrzeugteile für verschiedenen Audi-Modelle in Containern. Unterstützt wird das Unternehmen dabei vom Dienstleister Thimm Schertler Verpackungssysteme, Nordhausen, der ebenfalls im neuen Zentrum angesiedelt ist und Schnellecke mit den erforderlichen Materialien und -systemen versorgt.

Der Standort auf dem Logport-II-Gelände liegt unmittelbar neben dem seit 2010 bestehenden Containerterminal „Gateway West“. Duisport organisiert unter anderem die Zustellung von Gütern per Bahn, den angrenzenden Terminalbetrieb und den Transport zu den Seehäfen, schwerpunktmäßig nach Antwerpen. Der Transport per Schiff entspricht rund 13 000 Lkw-Bewegungen zwischen Duisburg und den Westhäfen.

Während bei Schnellecke Logistics zirka 450 neue Arbeitsplätze am Standort Duisburg entstehen sollen, beabsichtigt Thimm Schertler Verpackungssysteme, rund 50 neue Mitarbeiter auf Logport einzustellen.

Bonduelle investiert am Standort in Straelen

Zusammenarbeit mit Landgard wird gestärkt

Mit der Erweiterung des Salatwerkes in Straelen intensiviert Bonduelle Deutschland seine Zusammenarbeit mit dem Unternehmen Landgard. Das 5 000 Quadratmeter große Salatwerk, das zu den modernsten in Europa zählt und vor rund zehn Jahren in Kooperation mit Landgard errichtet wurde, wird in zwei Bauabschnitten auf 9 000 Quadratmeter erweitert. Damit soll die Produktionskapazität für Fertigsalate gesteigert und die Gartenbauregion Niederrhein gestärkt werden.

Pro Saison liefert Landgard rund 3 500 Tonnen Salat von niederrheinischen Erzeugern an Bonduelle. Nach der Erweiterung soll die Menge auf bis zu 6 000 Tonnen steigen. „Die von Bonduelle geplante Erweiterung der Produktionskapazitäten

zeigt, dass das Unternehmen auch weiterhin großes Vertrauen in die niederrheinischen Erzeugerbetriebe und die Strukturen von Landgard als Vermarktungsorganisation setzt“, so Armin Rehberg, Vorstand von Landgard. Das mit dem gemeinsamen Bau des Werkes im Jahr 2003 verbundene Ziel, den Absatz für Salaterzeuger aus der Region zu sichern und die Produkte dort frisch zu verarbeiten, wo sie angebaut werden, werde damit noch einmal bekräftigt.

Großer Bahnhof für den „Yuxinou“

Containerzug aus China im Duisburger Hafen empfangen

Mit einem Empfang im Duisburger Hafen wurde am 10. September die Ankunft des Containerzuges „Yuxinou“ aus dem zentralasiatischen Chongqing gefeiert. Der Zug, der nur 16 Tage für die Fahrt zwischen den beiden Wirtschaftsmetropolen benötigt, war vor gut zwei Jahren als erster zwischen China und Deutschland mit einem Rundlauf pro Woche gestartet. Inzwischen hat sich die Zahl der wöchentlichen Abfahrten auf drei erhöht.

Anlass für den Empfang war das große Interesse chinesischer Medienvertreter sowie des Staatsfernsehens an der „Yuxinou“-Schienenverbindung und speziell dem Duisburger Hafen als Zielpunkt. „Der Zug ist doppelt so schnell wie der Transport auf dem Seeweg, aber nur halb so teuer wie die Luftfracht. Auf chinesischer Seite wird er bereits als neue Seidenstraße bezeichnet“, so Erich Staake, Vorstandsvorsitzender der Duisburger Hafen AG, vor Vertretern der Städte Chongqing und Duisburg sowie deutscher und chinesischer Unternehmen. Der Hafen rücke dadurch noch stärker in den Blickpunkt globaler Lieferketten, stärke Duisburg als führenden Logistikstandort und wirke sich positiv auf die Beschäftigung aus, so Staake weiter.

Chongqing ist mit mehr als 30 Millionen Einwohnern eines der am schnellsten wachsenden Ballungsgebiete der Welt. Die Zugverbindung bietet vielversprechende Möglichkeiten für den kulturellen und wirtschaftlichen Austausch zwischen China und Europa. Zahlreiche Unternehmen aus der Elektro-, Computer- und Hightech-Industrie, aber auch Automobilhersteller und -zulieferer sowie



Auch das chinesische Staatsfernsehen dokumentierte den Empfang.
Foto: Duisport/Rolf Köppen

Maschinenbau-Unternehmen unterhalten Produktionsstätten in der auch als „Lichterstadt“ bezeichneten Metropole.

Entwickelt wurde die 10 300 Kilometer lange Verbindung durch China, Kasachstan, Russland, Weißrussland, Polen und Deutschland von einem 2008 gegründeten Joint Venture der Deutschen Bahn AG und der russischen Eisenbahnen – auch als Alternative zur viel befahrenen und 2 000 Kilometer längeren Nordroute über die transsibirische Eisenbahn. Die Vorteile liegen auf der Hand: So dauert allein das Überführen der Container von Chongqing zu einem chinesischen Seehafen etwa drei Tage. Ein Zeitraum, in dem der Zug Richtung Duisburg bereits die Hälfte seines Laufweges durch China hinter sich hat.

Die Laufzeit von 16 Tagen ist damit in etwa doppelt so schnell wie ein Transport auf dem Seeweg. Auch für die Sicherheit ist gesorgt: Jeder einzelne Container wird während der gesamten Transportdauer durchgängig per GPS-System überwacht. ●

Vollständige Übernahme der Steag im Gespräch

Entscheidung des Stadtwerke-Konsortiums steht aber noch aus

Innerhalb des Stadtwerke-Konsortiums Rhein Ruhr wird diskutiert, ob die Beteiligung an der Steag GmbH, Essen, ausgebaut werden soll. Die von insgesamt sieben Stadtwerken, darunter auch Duisburg und Dinslaken, gehaltene Beteiligung in Höhe von 51 Prozent habe sich als werthaltig erwiesen, teilte das

Konsortium am 10. September mit. Zudem sei die aktuelle Situation auf dem Kapitalmarkt vorteilhaft, sodass eine vollständige Übernahme sinnvoll erscheine.

Eine Entscheidung für den Erwerb der weiteren 49 Prozent an der Steag sei aber ausdrücklich noch nicht gefallen. Vorstände und Geschäftsführer der innerhalb der Kommunalen Beteiligungsgesellschaft (KSBG) organisierten Stadtwerke wollen aber voraussichtlich bis zum Jahresende zu einer Entscheidung kommen. Unabhängig davon würden – sowohl aktuell als auch nach einer eventuellen Übernahme – weiterhin Gespräche mit potenziellen weiteren Interessenten geführt. Die zum Erwerb anstehenden 49 Prozent werden derzeit noch von Evonik Industries, Essen, gehalten.

KSBG und Evonik hatten bereits im Rahmen der beim Erwerb der 51-Prozent-Beteiligung getroffenen Vereinbarungen eine Option zum Erwerb der ausstehenden 49 Prozent festgelegt. Innerhalb der KSBG sind die Stadtwerke Duisburg mit 19 Prozent, die Dortmunder Energie- und Wasserversorgung (18 Prozent), die Dortmunder Stadtwerke (18 Prozent), Stadtwerke Bochum (18 Prozent), Stadtwerke Essen (15 Prozent) sowie die Energieversorgung Oberhausen und die Stadtwerke Dinslaken mit jeweils sechs Prozent organisiert. ●

Haniel steigert Ergebnis

Fortschritte beim Schuldenabbau erkennbar

Die Haniel-Gruppe, Duisburg, hat ihr Ergebnis im ersten Halbjahr deutlich gesteigert. Dazu beigetragen hat neben Effizienzsteigerungen in allen Geschäftsbereichen der Wegfall von Sonderaufwendungen, die im Vorjahr das Ergebnis belastet haben. „2013 hat der Schuldenabbau weiterhin oberste Priorität für Haniel. Wir kommen gut voran und haben die Nettofinanzverschuldung der Holding auf 1,9 Milliarden Euro gesenkt“, so Stephan Gemkow, Vorstandsvorsitzender von Haniel.

Der Umsatz der Haniel-Gruppe ist im ersten Halbjahr auf 12,6 Milliarden Euro gesunken, im Vorjahreszeitraum betrug er 13,5 Milliarden Euro. Neben der Konjunktur wirkte sich vor allem der Verkauf der irischen und tschechischen Aktivitäten bei Celesio (Pharmazie und Gesundheit) negativ aus. Bereinigt um Unternehmenskäufe und -verkäufe sowie Währungseffekte reduzierte sich der Umsatz der Haniel-Gruppe um vier Prozent. Dafür war vor allem ein Umsatzrückgang bei ELG (Rohstoffhandel) verantwortlich, der durch schwächere Rohstoffpreise und -nachfrage verursacht wurde. Auch bei Takkt (Geschäftsausstattung) machte sich die Konjunktur bemerkbar und führte akquisitionsbereinigt zu Umsatzverlusten – vor allem bei Takkt Europe. Celesio verzeichnete ebenso niedrigere Umsätze. Bei CWS-boco (Waschraumhygiene) blieb das Servicegeschäft stabil, die Handelsumsätze gingen dagegen konjunkturbedingt zurück.

Die Haniel-Gruppe erwirtschaftete im ersten Halbjahr ein operatives Ergebnis von 293 Millionen Euro (Vorjahr: 275 Millionen Euro). Diese Verbesserung ist auf Sonderaufwendungen für das sogenannte „Operational-Excellence-Programm“ und den Verkauf verschiedener Geschäftsaktivitäten bei Celesio zurückzuführen, die sich im Vorjahreszeitraum negativ ausgewirkt hatten.

Das Ergebnis vor Steuern, das neben dem operativen Ergebnis das Beteiligungsergebnis und das Ergebnis aus Finanzierungstätigkeit beinhaltet, lag mit 143 Millionen Euro erheblich über dem des Vorjahres von elf Millionen Euro. Der Anstieg resultiert – neben dem höheren operativen Ergebnis – sowohl aus einem höheren Beteiligungsergebnis, als auch einem verbesserten Ergebnis aus Finanzierungstätigkeit. Das höhere Beteiligungsergebnis war dabei überwiegend auf das Metro-Engagement zurückzuführen. Das Geschäft der Metro Group war im ersten Halbjahr durch eine verschlechterte Konsumstimmung, insbesondere in den südeuropäischen Ländern, beeinträchtigt. Dennoch fiel der Ergebnisbeitrag aus dem Metro-Engagement für Haniel höher aus als im Vorjahr.

Für die zweite Jahreshälfte erwartet Haniel weiterhin schwierige konjunkturelle Bedingungen, vor allem in Europa. „Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung bleibt anfällig für externe Störungen. Wir sind aber zuversichtlich, das Geschäftsjahr 2013 mit einem deutlich positiven Ergebnis vor Steuern abschließen zu können“, so Stephan Gemkow.

Viktor Lemken

75. Lebensjahr vollendet

Am 24. September vollendete Viktor Lemken, Gesellschafter der Lemken GmbH & Co. KG in Alpen, sein 75. Lebensjahr. Nach seiner Ausbildung zum Industriekaufmann und einer anschließenden kaufmännischen Angestelltentätigkeit studierte Lemken Betriebswirtschaft an der Fachhochschule Mönchengladbach. In das elterliche Unternehmen trat er 1966 ein und übernahm 1969 dessen Leitung als persönlich haftender Gesellschafter. Durch den Einsatz von Viktor Lemken gehört der Landmaschinenhersteller heute in Europa mit weltweit mehr als 1000 Mitarbeitern zu den führenden Unternehmen der Branche. Als Mitglied der Vollversammlung der Niederrheinischen IHK setzt er sich seit vielen Jahren für die Belange der mittelständischen Unternehmen in der Region ein. Für sein auch über das Unternehmen hinausreichende Engagement wurde Lemken 2004 der Verdienstorden der Bundesrepublik Deutschland verliehen.

Wilhelm Hövelmann

70. Lebensjahr vollendet

Wilhelm Hövelmann hat am 19. September sein 70. Lebensjahr vollendet. Er ist, gemeinsam mit der nächsten Generation, Geschäftsführer der Bernhard Hövelmann GmbH & Co KG und leitet das Logistikunternehmen mit Standorten in Rees (Hauptsitz), Emmerich am Rhein, Haldensleben und Droßdorf. Das Unternehmen verfügt über 210 eigene Lkw und beschäftigt in den Bereichen Fuhrpark, Lagerlogistik und Werkstätten etwa 500 Mitarbeiter. Neben seinem beruflichen Engagement ist Wilhelm Hövelmann Mitglied im Ausschuss für Verkehr und Logistik der Niederrheinischen IHK. Von 2001 bis 2004 war er zudem Mitglied der Vollversammlung. Zuvor gehörte er über Jahre dem IHK-Prüfungsausschuss für Güterkraftverkehr an.

Andreas Lambeck

Geschäftsführer der Alltours Reiseportal GmbH

Die Alltours Unternehmensgruppe, Duisburg, baut ihr Online-Geschäft durch die neu gegründete Alltours Reiseportal GmbH weiter aus: Geschäftsführer für den operativen Bereich ist seit dem 1. September Andreas Lambeck. Er bildet gemeinsam mit Dieter Zümpel, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing bei Alltours, die Geschäftsführung der neuen hundertprozentigen Tochter von Alltours flugreisen. Lambeck berichtet in seiner Funktion an die Gesellschafter und den Beirat der Alltours Unternehmensgruppe. Zuletzt war er als Geschäftsführer für die Bodenmais Tourismus & Marketing GmbH tätig. 1995 ist er in die Touristikbranche eingestiegen. Als Gesellschafter übernahm er die Geschäftsführung der Reisebüro Kette Travel Point Reisen. Er baute diese zur Multi-Channel-GmbH billigweg.de um. 2006 wechselte er nach Bodenmais.

Ulrich Wolken

60. Lebensjahr vollendet

Ulrich Wolken, Vorstandsmitglied der Volksbank an der Niers eG, vollendete am 21. September sein 60. Lebensjahr. Wolken ver-

trat als Mitglied der IHK-Vollversammlung von 2004 bis 2009 die Interessen des Kreditgewerbes und der Versicherungswirtschaft für die Region Kreis Kleve. Darüber hinaus engagierte er sich ehrenamtlich im Prüfungsausschuss für Bankkaufleute.

Erich Staake

60. Lebensjahr vollendet



Erich Staake hat am 9. Oktober sein 60. Lebensjahr vollendet. Der Diplomkaufmann war nach seinem Studium unter anderem als Manager bei der Preussag AG, der Bertelsmann AG, der Philipp Holzmann AG und der Wella AG tätig. Seit 1998 ist Staake Vorstandsvorsitzender der Duisburger Hafen AG sowie Vorsitzender der Geschäftsführung mehrerer Tochtergesellschaften. Neben seinem beruflichen Engagement ist Staake unter anderem Honorarkonsul des Königreichs Belgien, Beiratsmitglied in der Bundesvereinigung Logistik und Aufsichtsratsvorsitzender der Mitteldeutschen Flughafen AG. Seit 2001 ist Staake Mitglied der Vollversammlung der Niederrheinischen IHK. Zuvor arbeitete er aktiv im IHK-Ausschuss für Verkehr und Logistik mit.

Werner Bartl

Als Handelsrichter verabschiedet

Die Präsidentin des Oberlandesgerichts Düsseldorf hat durch Urkunde vom 13. August 2013 Werner Bartl, Geschäftsführer der Bartl Spedition GmbH, Essenberger Straße 59-67, 47059 Duisburg, nach Ablauf der Amtszeit als Handelsrichter zum 31. August 2013 beim Landgericht Duisburg verabschiedet.

Sanktionen im Kartell- und Unternehmensstrafrecht

Experten raten zur Einführung von Compliance-Management-Systemen



Spanplatten, Betonrohre, Pflastersteine, Feuerlöschfahrzeuge, Eisenbahnschienen, Dampfkessel, Bunkeröl, aber auch Milch, Mehl, Instant-Cappuccino, Röstkaffee, Schokolade und Gummibärchen - alles Produkte, bei denen das Bundeskartellamt im letzten Jahr Bußgelder wegen Kartellverstößen verhängt hat, insgesamt 316 Millionen Euro. Das freut den Bundesfinanzminister, lässt aber folgende Frage offen: Wie hoch ist die Kartellstrafe im Einzelfall?

Die Antwort des Gesetzes ist nicht sehr genau: Bei Personen beträgt die Geldbuße höchstens eine Million Euro, gegen Unternehmen können höhere Geldbußen verhängt werden, die aber zehn Prozent des im letzten Geschäftsjahr vor der Behördenentscheidung erzielten Gesamtumsatzes nicht übersteigen dürfen, dabei ist Gesamtumsatz gleich Konzernumsatz. Begeht VW einen Kartellverstoß, ergibt sich daraus folgender Rahmen: mindestens fünf Euro (gesetzlicher Mindestbetrag) und maximal 19,3 Milliarden Euro (139 Milliarden Euro Umsatz in 2012 x 10 Prozent). Dieser Zustand ist äußerst unbefriedigend, manche sagen: verfassungswidrig. Übertragen auf den Straßenverkehr wäre es etwa so, als wenn die Strafe für zu schnelles Fahren mindestens fünf Euro und maximal zehn Prozent des Jahreseinkommens des Fahrers betragen würde.

Neue Bußgeldleitlinien

Um diesen Zustand zu verbessern, hat das Bundeskartellamt 2006 Bußgeldleitlinien herausgegeben, die es kürzlich neu gefasst hat. Grund für diese Neufassung ist der Grauzement-Beschluss des Bundesgerichtshofs (BGH) vom 26. Februar 2013 (KRB 20/12). Der BGH hat entschieden, die gesetzliche Regelung sei nicht zu unbestimmt und damit nicht verfassungswidrig, könne aber nicht so ausgelegt werden, wie es bisher das Bundeskartellamt getan hat.

Dementsprechend hat das Bundeskartellamt neue Leitlinien erarbeitet, deren wesentlicher Inhalt folgender ist: Zunächst wird (wie auch schon bisher) der tatbezogene Umsatz ermittelt. Tatbezogener Umsatz ist derjenige, der von den Kartellverstößen sozusagen infiziert ist. Besteht das Kartell über mehrere Jahre, ist der tatbezogene Umsatz auch mehrjährig. Das Bundeskartellamt geht von einem „Gewinn und Schadenspotenzial“ in Höhe von zehn Prozent des tatbezogenen Umsatzes aus.

Beispiel: Ein Möbelhersteller (M) hat mit der Konkurrenz über drei Jahre die Preise für Tische abgesprochen. Der bei M in diesen Jahren betroffene Umsatz beträgt 45, 50 und 55 Millionen Euro und damit insgesamt 150 Millionen Euro. Zehn Prozent davon sind 15 Millionen Euro.



Vom Bundeskartellamt wird dann, und das ist neu, ein Multiplikationsfaktor herangezogen, der sich nach der Unternehmensgröße richtet. Bei einem Umsatz von bis zu 100 Millionen Euro beträgt der Faktor „zwei“, bei einem Umsatz von 100 Milliarden Euro ist der Faktor „sechs“. Es kommen dann allgemeine Zumessungskriterien hinzu (insbesondere Art und Dauer der Zuwiderhandlung, Auswirkungen auf den Markt, Organisationsgrad, Rolle des Unternehmens im Kartell, Vorsatz oder Fahrlässigkeit sowie auch die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit). Natürlich bleibt es bei der gesetzlichen Obergrenze von zehn Prozent des Gesamtumsatzes.

Fortführung des Beispiels: M erzielt einen Gesamtumsatz von 100 Millionen Euro, sodass sich aufgrund des Multiplikationsfaktors von „Zwei“ ein Bußgeld von 30 Millionen Euro (15 Millionen Euro x 2) ergibt. Beträgt M's Gesamtumsatz eine Milliarde Euro, erhöht sich der Multiplikationsfaktor auf vier und damit das Bußgeld auf 60 Millionen Euro (15 Millionen Euro x 4). Gleiche Taten führen also zu sehr unterschiedlichen Bußgeldern. Ungerecht? Nein, sagt das Bundeskartellamt, da Ausdruck unterschiedlicher Leistungsfähigkeit und damit der „Ahndungsempfindlichkeit“.

Änderung führt zu weiteren Verschärfungen

Nicht nur die neuen Bußgeldleitlinien des Bundeskartellamtes, sondern auch das Inkrafttreten des 8. Änderungsgesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen vom 30. Juni dieses Jahres führen zu Verschärfungen im Bereich des Unternehmensstrafrechts. Nach Paragraph 30 des Gesetzes über Ordnungswidrigkeiten (OWiG) kann einem Unternehmen die Tat eines Repräsentanten zugerechnet und eine entsprechende Geldbuße verhängt werden. Nach Paragraph 130 OWiG begeht zudem der Inhaber eines Unternehmens eine Ordnungswidrigkeit, wenn er seine Aufsichtspflicht verletzt. Der Gesetzgeber hat nun diese Normen durch eine starke Erhöhung des Bußgeldrahmens verschärft. Bemerkenswerter „Nebeneffekt“: Auch wenn in Deutschland weiterhin keine Strafen gegen Unternehmen verhängt werden können, wird sich unsere Rechtsordnung durch die Neuerungen deutlich in Richtung einer Strafbarkeit von Unternehmen bewegen.

Der bisherige Bußgeldrahmen des Paragraphen 30 OWiG wurde verzehnfacht, im Falle vorsätzlicher Straftaten sogar auf bis zu zehn Millionen Euro erhöht, bei fahrlässigen Straftaten auf die Hälfte. Die Erhöhungen führen zudem dazu, dass auch das Bußgeld für andere Ordnungswidrigkeiten verzehnfacht wird – so steigt auch der Bußgeldrahmen des Paragraphen 130 OWiG auf zehn Millionen Euro an. Zudem kann künftig ein verhängtes Bußgeld auch gegen

den Rechtsnachfolger eines Unternehmens – in der Höhe beschränkt auf das von diesem übernommene Vermögen – durchgesetzt werden. Nach der bisherigen Rechtslage bestand im Fall der Übernahme eines Unternehmens noch die Möglichkeit, sich durch einfache Umstrukturierung seiner Haftung zu entziehen.

Zuletzt wurde noch ein dinglicher Arrest zur Sicherung der Beitreibung von Bußgeldern eingeführt. Die Behörden können so verhindern, dass Vermögensgegenstände dem späteren staatlichen Zugriff entzogen werden. Möglich sind hier Maßnahmen wie das Einfrieren von Kontoguthaben.

Risiken reduzieren

Wie können sich Unternehmen nun hiervor adäquat schützen? In erster Linie gilt es, die Gesetze einzuhalten. Hierfür bietet es sich an, ein Compliance-Management-System (CMS) zu implementieren, um dadurch generell Risiken für Regelverstöße zu reduzieren und die Haftung des Unternehmens zu vermeiden. Es ist von essenzieller Bedeutung, dass durch die Einführung eines CMS das Risiko von Kartellrechtsverstößen minimiert wird. Gerade Verstöße gegen das Kartellrecht können zu gravierenden Folgen und damit zur existenziellen Gefährdung eines Unternehmens führen. Im Fall eines bereits verwirklichten Risikos deckt ein funktionierendes CMS den Verstoß zeitnah auf, sodass angemessen hierauf reagiert werden kann.

Ein CMS muss dabei ständig durch geschultes Personal überprüft und mit Hilfe externer Spezialisten und Berater den aktuellen Gegebenheiten angepasst werden, um eine gesetzestreue Unternehmenskultur zu etablieren. Aufgrund des hohen Risikopotenzials sollte somit heutzutage kein Unternehmen mehr auf die Implementierung eines CMS verzichten. Zudem ist ein bestehendes CMS auch zunehmend ein Wettbewerbsfaktor, der Kunden und Auftraggebern anzeigt, ob man es mit einem „sauberen“ Unternehmen zu tun hat. ●

Infobox

Dr. Harald W. Potinecke ist Rechtsanwalt mit Fokus Gesellschaftsrecht und Partner bei CMS Hasche Sigle in München. Dr. Dietmar Rahlmeyer ist Rechtsanwalt mit Fokus Kartellrecht und Partner der Kanzlei am Standort Düsseldorf. Kontakt zu den Autoren unter www.cms-hs.com.





Neues aus den Hochschulen

Studentin unterstützte

Schülerprojekt der Oleon GmbH

Im Rahmen ihres Bachelorstudiengangs „Bio Science and Health“ an der Hochschule Rhein-Waal absolvierte die Studentin Lena Bartsch ein vierwöchiges Grundpraktikum bei dem belgischen Chemieunternehmen Oleon GmbH in Emmerich. Sie unterstützte ein Projekt des Unternehmens in Kooperation mit einer Ganztagsrealschule zur Ergänzung des schulischen Unterrichts. Bei dem Projekt „Von der Rohware zum Produkt“ sollen Schülerinnen und Schüler den gesamten Produktionsablauf einer Fettsäure kennenlernen. Die Aufgabe der Studentin war es, im Labor eine Fettsäure herzustellen und zu analysieren und über den gesamten Vorgang eine Schülerversuchsanleitung anzufertigen. Damit werden die Schülerinnen und Schüler zukünftig in der Lage sein, unter Aufsicht das Experiment selbst durchzuführen und die chemische Reaktion nachzuvollziehen. Die Schülerversuche finden im kleinen Labormaßstab statt und verdeutlichen den chemischen Prozess der Großproduktion. Später steht die Versuchsbeschreibung auch für die Auszubildenden des Betriebs zur Verfügung. Schon einige Studierende der Hochschule Rhein-Waal haben in den letzten Jahren bei der Oleon GmbH ein Praktikum absolviert und konnten dadurch erste Einblicke in das Berufsleben erlangen.

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.

AHK Portugal bietet Afrika-Marktberichte

Die Außenhandelskammer (AHK) Portugal hat in Kooperation mit dem Afrika-Verein der Deutschen Wirtschaft drei neue Marktberichte erstellt. Sie bieten deutschen Unternehmen einen umfassenden Überblick über Angola, Mosambik und Kap Verde. Der Fokus bei diesen Marktberichten liegt auf einer informativen und leicht lesbaren Darstellung der Entwicklung dieser drei Volkswirtschaften und daraus resultierenden Geschäftschancen für deutsche Unternehmen. Der Marktbericht zu Kap Verde konzentriert sich auf den Energiesektor und die Förderung erneuerbarer Energien. Portugal verfügt über sehr gute, historisch gewachsene Handelsbeziehungen zu allen drei Ländern. Portugiesische Unternehmen können deshalb deutschen Firmen bei einem Markteintritt beziehungsweise dem Aufbau von Handelsbeziehungen vor Ort helfen. Die

Marktberichte geben den Unternehmen aktuell recherchierte und aufschlussreiche Informationen über die drei aufstrebenden Märkte sowie über potenzielle Geschäfts- und Investitionsmöglichkeiten. Die AHK Portugal unterstützt alle interessierten deutschen Firmen bei der Identifikation passender portugiesischer Kooperationspartner. Ansprechpartner: AHK Portugal, Betina Marreiros, E-Mail betina-marreiros@ccila-portugal.com, Telefon 00351 213 211 215.



Foto: © panthermedia.net/Francisco Blanco

Zurückweisung einer Kündigung

Wenn ein Arbeitgeber eine Kündigung durch einen Bevollmächtigten vornimmt und dabei eine Vollmachtsurkunde nicht vorgelegt wird, kann der betroffene Arbeitnehmer bei Zweifeln an der Vollmacht die Unwirksamkeit der Kündigung geltend machen. Es sei denn, der Arbeitgeber hat den Arbeitnehmer über die Bevollmächtigung informiert. Das hat das Landesarbeitsgericht Hamm im Fall eines Arbeitnehmers in der Materialbestellung entschieden, der im Rahmen eines Sozialplans eine ordentliche Kündigung erhalten hatte, die von einem Prokuristen und einem Personalsachbearbeiter unterzeichnet war. Der Arbeitnehmer ließ durch seinen Anwalt die Unwirksamkeit der Kündigung geltend machen, unter anderem bezweifelte er die Bevollmächtigung. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass ein einseitiges Rechtsgeschäft durch einen Bevollmächtigten unwirksam sei, wenn der Bevollmächtigte keine Vollmachtsurkunde vorlege, der Adressat das Rechtsgeschäft unverzüglich zurückweise, es sei denn, der Vollmachtgeber

habe den Betroffenen von der Bevollmächtigung in Kenntnis gesetzt. Vorliegend habe der Prokurist keine Vollmacht vorgelegt. Seine Prokura sei beschränkt, Gesamtprokura habe er nur gemeinsam mit einem Geschäftsführer oder einem weiteren Prokuristen, nicht jedoch mit einem Personalsachbearbeiter. Zwar sei der Prokurist Leiter der Personalabteilung, das ändere jedoch nichts daran, dass der Arbeitnehmer von der Bevollmächtigung in Kenntnis gesetzt werden müsse, was vorliegend unterblieben sei. Die Kündigung sei damit unwirksam. **Praxistipp:** Beim Ausspruch von Kündigungen muss besonders darauf geachtet werden, dass die Kündigung vom Arbeitgeber persönlich oder von dazu Bevollmächtigten Personen unterzeichnet wird. Bei Bevollmächtigten ist die Bevollmächtigung durch Beifügung der Originalurkunde zu belegen. Alternativ kann der von der Kündigung betroffene Arbeitnehmer über die bestehende Bevollmächtigung informiert werden. Aus Gründen der Beweissicherung sollte dies unter Zeugen geschehen und dokumentiert werden. (Urteil des Landesarbeitsgerichts - LAG- Hamm vom 16. Mai 2013, Az.: 17 Sa 1708/12) Bs

Leiharbeiter zählen mit beim Betriebsrat

Werden in einem Betrieb dauerhaft Leiharbeiter beschäftigt, müssen diese bei der Bemessung der Größe des Betriebsrats als Arbeitnehmer mitgezählt werden. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines Unternehmens mit 879 Stammmitarbeitern und 292 Leiharbeitern entschieden, in dem ein Betriebsrat mit 13 Mitgliedern gewählt wurde. Die Wahl wurde angefochten, weil die Leiharbeiter in die Größenbestimmung des Betriebsrats nicht einbezogen wurden und der Schwellenwert von 1000 Arbeitnehmern, ab dem die Mitgliederzahl 15 beträgt, damit nicht überschritten wurde. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass die bisherige Rechtsprechung aufgegeben wird, wonach beschäftigte Leiharbeiter in der Regel bei den Schwellenwerten nicht berücksichtigt werden. Nach Sinn und Zweck der Vorschrift seien Leiharbeiter in der Regel bei der Bemessung der Größe des Betriebsrats zu berücksichtigen. Denn die Staffelung bezwecke, dass die Zahl der Betriebsratsmitglieder in einem angemessenen Verhältnis zur Zahl der betriebsangehörigen Arbeitnehmer stehe, deren Rechte und Interessen der Betriebsrat zu wahren habe. Die Zunahme der mit der Beschäf-

tigung von Leiharbeitern verbundenen Aufgaben des Betriebsrats sei so erheblich, dass dem durch entsprechende Größe des Betriebsrats Rechnung zu tragen sei. Vorliegend sei auch nicht ersichtlich, dass die Zahl der 292 Leiharbeiter nur eine Ausnahmesituation zum Zeitpunkt der Betriebsratswahl gewesen sei. Die Betriebsratswahl sei daher unwirksam gewesen. (Urteil des Bundesarbeitsgerichts - BAG - vom 13. März 2013; Az.: 7 ABR 69/11) **Praxistipp:** Die bisherige Rechtsprechung orientierte sich für den betriebsverfassungsrechtlichen Arbeitnehmerbegriff an der „Zwei-Komponenten-Lehre“, wonach zur Betriebszugehörigkeit ein Arbeitsverhältnis zum Betriebsinhaber und die Eingliederung in dessen Betriebsorganisation gehören. Mit der Aufgabe dieser Rechtsprechung durch das BAG ergibt sich für Betriebsratswahlen eine neue Situation. Waren Leiharbeiter bisher bei der Größenbestimmung des Betriebsrats in der Regel nicht zu berücksichtigen, kehrt sich künftig das Regel-Ausnahmeverhältnis um. Das kann zur Notwendigkeit der Bildung eines größeren Betriebsrats führen. Eine Nichtberücksichtigung ist nur dann anzunehmen, wenn die Anzahl der Leiharbeiter zum Zeitpunkt der Betriebsratswahl ausnahmsweise besonders hoch und im Normalfall unter einem der Schwellenwerte liegt. Bs

Nachbesserungen für die Behandlung von KMU-Krediten

Die Umsetzung der Basel-III-Regeln in europäisches Recht, das sogenannte CRD-IV-Paket, ist in Kraft getreten. Die neuen Eigenkapitalvorschriften sollen ab 1. Januar 2014 gelten. Das sogenannte CRD-IV-Paket, bestehend aus einer Verordnung und einer Richtlinie, verlangt von Banken ausreichend Kapitalreserven und -liquidität. Dieser neue gesetzliche Rahmen soll die Fähigkeit der europäischen Banken stärken, Risiken angemessen zu steuern und etwaige Verluste besser aufzufangen. Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag hat sich intensiv in die Diskussion eingebracht und konnte unter anderem Nachbesserungen für die Behandlung von

Kredit für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) unter dem Regelwerk erreichen. Die nationale Umsetzung erfolgt im CRD-IV-Umsetzungsgesetz. Der Bundestag und Bundesrat haben zugestimmt. Le

Neuer Franchise-Ratgeber erschienen

Wer sich umfassend über das Franchising und über erfolgreiche Konzepte informieren möchte, für den ist der Ratgeber des Deutschen Franchise-Verbandes, Berlin, eine Option. Das Werk, das in diesem Jahr in der zehnten Auflage erscheint, beinhaltet als zentrales Element die Kurzporträts der Vollmitglieder mit Angaben zu Einstiegsbedingungen, der Investitionssum-

me und der Gebührenhöhe. Hintergrundinformationen zu wichtigen Themen wie Franchisevertrag und Finanzierung sowie hilfreiche Checklisten und Kontaktdaten zu unabhängigen Franchise-Experten ergänzen das Informationsangebot. Der Ratgeber ist als Printversion kostenlos über die Geschäftsstelle in Berlin zu beziehen oder steht unter www.franchiseverband.com/ratgeber2013-online-version/ als Download zur Verfügung.

Die mobilen Verlierer 2013

Die mobile Branche hat noch vor kurzem große Hoffnung in fünf scheinbare Mega-Trends gesetzt, die keiner davon erfüllt hat, so die Direktorin Mobile im eco - Verband der deutschen Internetwirtschaft e. V., Köln, Dr. Bettina Horster. Die Flops und „Slow Mover“ sind nach Einschätzung der Expertin:



Foto: © panthermedia.net/Tetiana Vitsenko

1. Der Ausbau der Mobilfunknetze schreitet nicht im erhofften Maße voran. Es gibt nach wie vor funkfremde Gebiete, die Qualität mobiler Telefonate ist häufig unzureichend und der LTE-Ausbau kaum spürbar. 2. „Bring Your Own Device“ hat sich binnen kürzester Zeit vom Mega-Trend zum Mega-Flop entwickelt. Die IT-Abteilungen in den Unternehmen haben dem Anschluss „irgendwelcher Geräte“ ihrer Beschäftigten ans Firmennetz aus Sicherheitsgründen rigoros einen Riegel vorgeschoben. Offenbar hat es sich als günstiger erwiesen, den Beschäftigten firmeneigene Laptops zu überlassen, statt sich dem erhöhten Sicherheitsrisiko fremder Geräte auszusetzen. 3. Die Funktechnologien RFID und seit kurzem NFC sind als Hoffnungsträger für eine vielfältige Palette neuer mobiler Anwendungsgebiete gestartet. Bislang hat keine dieser Technologien die in sie gesetzten Erwartungen auch nur im Ansatz erfüllt.

4. QR-Codes schienen der Renner schlechthin als Brücke zwischen der analogen und digitalen Welt. Heute sind QR-Labels zwar an vielen Stellen von der Pralinenschachtel bis hin zu Visitenkarten sichtbar, aber die Nutzung ist noch gering, und es ist zu erwarten, dass QR wieder „aus der Mode“ kommt. 5. Mobile Payment sollte zahlreichen Marktstudien zufolge eigentlich schon im Jahr 2005 den Durchbruch geschafft haben. Bis heute haben sich diese Prognosen als Makulatur erwiesen. Als „Auslaufmodell mit Ansage“ bezeichnet Dr. Bettina Horster herkömmliche Handys. Die Idee namhafter Hersteller, einfache Handys in großen Stückzahlen in Entwicklungsländer liefern zu können, sei nicht aufgegangen. Auch dort wolle die Bevölkerung offenbar lieber Smartphones. Einen Mega-Trend bewertet die Mobile-Expertin allerdings umso positiver: Die mobile Maschine-zu-Maschine-Kommunikation. hoe

Video-App für alle Screens

Am 29. Oktober erfahren Unternehmen unter www.videocounter.com, betrieben durch die Webeffekt AG, Dinslaken, bei einer Videomarketing-Konferenz unter anderem, wie sie ihre Bewegtbild-Inhalte mit einer unternehmenseigenen Video-App auf smarten Endgeräten und somit direkt für die jeweilige Zielgruppe plattformübergreifend verfügbar machen. Möglich wird dies durch eine Multi-Screen-Lösung. Der Vortrag wird gehalten durch den Vorstand der Webeffekt AG, Dr. Robert Biermann, der auch die konzeptionellen Hintergründe erläutert. Mit der entsprechenden Multiplattform-Videoapp stellen Unternehmen, Verlage und Filmemacher auf einfache und kostengünstige Weise eine sehr hohe technische Reichweite ihrer Unternehmensfilme auf Smartphones, Tablets und Smart-TVs sicher. Nicht selten nutzen die Anwender Smartphones, Smart-TVs oder Tablet-PCs gleichzeitig, vor allem aber wechseln sie im Tagesverlauf die Geräteklasse. Wer auf dem Weg zur Arbeit sein Smartphone mobil nutzt, wechselt in seiner Freizeit zum Beispiel auf Tablet und Smart-TV. Ob stationär oder mobil, der Anwender erwartet trotz unterschiedlicher Geräteklassen und Betriebssysteme eine plattformübergreifende Verfügbarkeit seiner Anwendungen und Medien. Wer seine Zielgruppe

über Videos ansprechen und binden möchte, steht daher zunächst vor der technischen Herausforderung, auf vielen Bildschirmen und auch mobilen Betriebssystemen verfügbar zu sein. Denn wer nur teilweise erreichbar ist, verzichtet auf wertvolle Kontakte und enttäuscht seine Kunden. Die Ein-Tages-Veranstaltung wendet sich vor allem an Marketing-Verantwortliche in Unternehmen und Agenturen, die mittels Content-Marketing erfolgreiche Bewegtbildkommunikation betreiben wollen.

Rechenzentren betriebsicher machen

Immer mehr Arbeitsprozesse in Unternehmen sind digital. Umso wichtiger sind die reibungslose Funktionsweise und geringe Ausfallzeiten von Rechenzentren. Das gilt für den Server-Raum in kleinen und mittleren Unternehmen wie für Betreiber von Cloud-Diensten mit mehreren Tausend Rechnern. Eine ausfallsichere Stromversorgung ist bei der Planung und dem Bau von Rechenzentren dabei genauso wichtig wie die Klimatisierung oder der Brandschutz. Konkrete Hilfestellung zu diesen Themen gibt der Leitfaden „Betriebs sicheres Rechenzentrum“ des Bundesverbandes Informationswirtschaft, Telekommunikation und

neue Medien e. V., Berlin. Schon wenige Stunden Ausfallzeit eines Rechenzentrums pro Jahr können für ein Unternehmen enormen Schaden bedeuten, etwa wenn dadurch die Produktion angehalten werden muss. Der Leitfaden hilft bei der Planung, Umsetzung und dem Betrieb von Rechenzentren, vor allem in kleinen und mittleren Unternehmen. In einzelnen Kapiteln werden die Anforderungen an ein ausfallsicheres Rechenzentrum beschrieben. Hierzu gehören unter anderem Energieversorgung, Klimatisierung und Brandschutz. Zu den einzelnen Punkten werden praxisnahe Hilfestellungen gegeben, wie beispielsweise zu den Anforderungen an Löschanlagen oder der ausfallsicheren Energieversorgung. Der Leitfaden steht unter www.bitkom.org/de/publikationen zur Verfügung. MP



Foto: © panthermedia.net/Jakub Pavlinec



Foto: © panthermedia.net/Franz Metelec

Portal zum Energiespeicher der Zukunft

Anfang August stellte das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) ein Webportal der Forschungsinitiative Energiespeicher vor. Hier präsentiert das Forschungsportal Projekte, Technologien und Forschungsergebnisse der Initiative. Die Forschungsinhalte werden durch aktuelle Nachrichten, Interviews, Abbildungen und Porträts ergänzt. Das Portal richtet sich an interessierte Bürger und Journalisten sowie an die Fachcommunity. Mit der Initiative „Energiespeicher“ unterstützt die Bundesregierung

Forschung und technologische Entwicklungen in diesem Bereich. Ziel ist es, mittelfristig eine große Bandbreite von wettbewerbsfähigen Speichertechnologien für Strom, Wärme und andere Energieträger verfügbar zu machen. Die Bundesministerien für Wirtschaft und Technologie, für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit sowie für Bildung und Forschung stellen dafür rund 200 Millionen Euro zur Verfügung.

BMWi

Studie zu Insolvenzen in Mittel- und Osteuropa

Die Insolvenzen in Mittel- und Osteuropa steigen rasant an: Unternehmen der Region sehen noch kein Ende der Krise. Das zeigt eine Studie des Unternehmens Coface, ein Dienstleister im Forderungsmanagement, mit einer Deutschland-Niederlassung in Mainz. Die Unternehmen Mittel- und Osteuropas sind nach der Weltmarktkrise 2009 und der aktuellen Krisensituation der Eurozone sehr geschwächt. In fast allen Ländern dieser Region stiegen im Jahr 2012 die Insolvenzen dramatisch an: von plus sieben Prozent in der Slowakei bis plus 27 Prozent in der

Tschechischen Republik. Bedingt durch einen Rückgang von Aufträgen und Projekten ist das Baugewerbe von den meisten Insolvenzen betroffen. Sie machen insgesamt 30 Prozent der Insolvenzen aus. An zweiter Stelle liegt der Handel mit 23 Prozent aller Insolvenzen. Die Branche leidet unter massivem Wettbewerbsdruck und sinkendem Verbrauchervertrauen. Die Studie zeigt, dass die Zunahme von Insolvenzen in Mittel- und Osteuropa nicht nur auf die schwierige Wirtschaftslage der Länder Westeuropas, die wichtigsten Handelspartner der Region, zurückzuführen ist. Auch neue gesetzliche Bestimmungen für Insolvenzverfahren, die seit 2004 wirksam wurden, führten zu einer deutlichen Steigerung der Anträge. Die rechtlichen Reformen spielen eine wichtige Rolle, erklären aber nicht allein die Zunahme von Insolvenzen. Die Experten bezogen in die Analyse unter anderem auch die Entwicklung bei der privaten Inlandsnachfrage, Konsum und Investitionen sowie Exporte und Kreditentwicklung mit ein. Coface rechnet auch 2013 mit einem weiteren Anstieg von Insolvenzen in Mittel- und Osteuropa.

Keine Konkurrenzfähigkeit für Arbeitnehmer

Verlangt ein Arbeitnehmer von seinem Arbeitgeber eine Erlaubnis für eine Nebentätigkeit, kann diese versagt werden, soweit es sich um eine Konkurrenzfähigkeit zum Nachteil des Arbeitgebers handelt. Das hat das Landesarbeitsgericht Köln im Fall eines Werkstattmeisters in einem Transportunternehmen entschieden, der in einem Konkurrenzunternehmen ebenfalls als Werkstattdirektor tätig werden wollte. Die Besonderheit bestand darin, dass formal der Arbeitgeber eine Beteiligungsgesellschaft war und die tatsächliche Arbeit atypischerweise dauerhaft bei einem Transportunternehmen erfolgte. Der Arbeitgeber lehnte die beantragte Nebentätigkeit ab. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass es bei einem Arbeitnehmerüberlassungsverhältnis für die Beurteilung einer Konkurrenzsituation nicht auf die Geschäftstätigkeit des Überlassers

ankomme, sondern auf das Unternehmen, in dem der Arbeitnehmer seine arbeitsvertragliche Tätigkeit tatsächlich erbringe. Vorliegend sei der Arbeitnehmer auch dauerhaft für diesen Arbeitgeber tätig, ferner liege zwischen der aktuellen und der angestrebten Tätigkeit ein unmittelbares Konkurrenzverhältnis vor. (Urteil des Landesarbeitsgerichts - LAG - Köln vom 22. März 2013; Az.: 4 Sa 1062/12) **Praxistipp:** Arbeitnehmer dürfen keine Konkurrenzfähigkeit zum Nachteil ihres Arbeitgebers aufnehmen. Handelt es sich bei dem Arbeitgeber um eine Beteiligungsgesellschaft und findet die tatsächliche Tätigkeit dauerhaft bei einem anderen Arbeitgeber statt, kommt es für das Bestehen eines Konkurrenzverhältnisses auf den Arbeitgeber an, bei dem die Arbeit tatsächlich erbracht wird. Ein Anspruch auf Nebentätigkeit kann allerdings ausnahmsweise bestehen, wenn es sich um reine Hilfstätigkeiten von untergeordneter wirtschaftlicher Bedeutung handelt.

Bs

Zuschuss zur Ausbildungsvergütung

Stellt ein Arbeitgeber einen Arbeitnehmer von der Arbeit frei, um ihm eine Ausbildung zu ermöglichen und neben der Ausbildungsvergütung ein Zuschuss gezahlt wird, um später eine Fortsetzung des ruhenden Arbeitsverhältnisses zu erreichen, kann diese Vereinbarung zulässig sein. Das hat das Landesarbeitsgericht Düsseldorf im Fall einer Arbeitnehmerin in einer Spielothek entschieden, deren Arbeitgeber nach erfolgter Ausbildung zur Fachkraft für Automaten-Service die Rückzahlung eines Zuschusses verlangte, weil die Arbeitnehmerin das Arbeitsverhältnis vor Ablauf der vereinbarten Bindungsfrist von zwei Jahren kündigte. Neben der regulären Ausbildungsvergütung war ein Zuschuss in Höhe von insgesamt 13 800 Euro gezahlt worden, der aufgrund einer gestaffelten Rückzahlungsvereinbarung zurückgezahlt werden sollte. Der Arbeitgeber forderte die Zahlung des anteiligen Zuschusses in Höhe von 4 622 Euro. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass die vereinbarte Rückzahlungsklausel wirksam sei. Sie sei klar und ver-

stündlich und benachteilige die Arbeitnehmerin nicht unangemessen. Die Ausbildung sei aufgrund der erworbenen Qualifikation für die Arbeitnehmerin von wirtschaftlichem Vorteil, und die anschließende Bindungsdauer von zwei Jahren stehe in angemessenem Verhältnis zu dem erreichten Vorteil. Die Rückzahlungsklausel verstoße auch nicht gegen das Berufsbildungsgesetz, weil sie weder eine unmittelbare Beschränkung der beruflichen Tätigkeit nach Beendigung der Ausbildung enthalte noch eine unverhältnismäßige mittelbare Beschränkung der beruflichen Tätigkeit bewirke. Die Rückzahlungsklausel verstoße auch nicht gegen das Verbot einer Entschädigungszahlung für die Berufsausbildung, weil es sich bei dem Zuschuss nicht um Ausbildungskosten gehandelt habe. (Urteil des Landesarbeitsgerichts - LAG - Düsseldorf vom 21. Juni 2013, Az.: 10 Sa 206/13) **Praxistipp:** Rückzahlungsvereinbarungen unterliegen nach der Rechtsprechung einer Überprüfung nach bestimmten Kriterien. Zunächst ist entscheidend, dass der Arbeitnehmer durch die vom Arbeitgeber finanzierte Qualifizierung einen geldwerten Vorteil erlangt, der für das weitere be-



Foto: © panthermedia.net/Elke Elizabeth Rampf-Platte

ruflische Fortkommen hilfreich ist. Ferner muss der Vorteil in einem angemessenen Verhältnis zur Bindungsdauer der Beschäftigung stehen. Dabei gelten folgende Richtwerte: Dauer der Qualifizierung von einem Monat: Bindung bis sechs Monate zulässig; Dauer der Qualifizierung von zwei Monaten: Bindung bis zwölf Monate zulässig; Dauer der Qualifizierung von drei bis vier Monaten: Bindung bis 24 Monate zulässig; Dauer der Qualifizierung von sechs bis zwölf Monaten: Bindung bis 36 Monate zulässig; Dauer der Qualifizierung von mehr als 24 Monaten: Bindung bis 60 Monate zulässig. Bs

Kostenübernahme für Betriebsratsschulung

Beschließt ein Betriebsrat für den Betriebsratsvorsitzenden und seinen Stellvertreter ohne einen aktuellen, betriebsbezogenen Anlass die Teilnahme an einer Schulung zur Formung eines „starken Führungs-Duos“, fehlt es an der Erforderlichkeit der Schulung. Das hat das Landesarbeitsgericht Hamm im Fall eines 15-köpfigen Betriebsrats entschieden, der für den Betriebsratsvorsitzenden und seinen Stellvertreter die Teilnahme an der Schulung beschloss und den Arbeitgeber zur Kostenübernahme (1268 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer pro Teilnehmer) für die 2,5 Tage dauernde Veranstaltung veranlassen wollte. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass eine Vermittlung von Kenntnissen für Betriebsratsmitglieder erforderlich sei, wenn sie unter Berücksichtigung der konkreten Verhältnisse im Betrieb und Betriebsrat notwendig seien, um die anstehenden Aufgaben sachgerecht erfüllen zu



Foto: © panthermedia.net/Erwin Wodicka

können. Der Betriebsrat müsse dafür einen aktuellen oder absehbaren Anlass darlegen. Vorliegend habe der Betriebsrat keinen aktuellen, betriebsbezogenen Anlass für die Teilnahme dargelegt. Frühere Auseinandersetzungen zwischen dem Betriebsratsvorsitzenden und der damaligen stellvertretenden Betriebsratsvorsitzenden seien nicht mehr aktuell, da die Konfliktlage nicht mehr bestehe. (Beschluss des Landesarbeitsgerichts - LAG - Hamm vom 26.

April 2013; Az.: 13 TaBV 15/13) **Praxistipp:** Der Arbeitgeber ist nach dem Betriebsverfassungsgesetz verpflichtet, die Schulungskosten für die Mitglieder des Betriebsrats zu tragen, wenn diese erforderlich sind. Dabei ist zu unterscheiden zwischen der Vermittlung von Grundkenntnissen (Betriebsverfassungsrecht, allgemeines Arbeitsrecht, Arbeitssicherheit und Unfallverhütung) und sonstigen Schulungsveranstaltungen. Bei erstmalig gewählten Betriebsratsmitgliedern ist die Schulungsbedürftigkeit ohne nähere Darlegung gegeben, weil die Mitglieder in die Lage versetzt werden sollen, ihre Amtstätigkeit ordnungsgemäß wahrzunehmen. Für alle anderen Schulungsveranstaltungen muss ein aktueller, betriebsbezogener Anlass bestehen, der darzulegen ist. Daraus muss ersichtlich sein, dass die in der Schulung vermittelten besonderen Kenntnisse aktuell oder in naher Zukunft von dem betreffenden Betriebsratsmitglied benötigt werden, um die Beteiligungsrechte des Betriebsrats ordnungsgemäß erledigen zu können. Bs

Energiemanagement: Förderung beantragen

Die Zertifizierung von Energiemanagementsystemen wird für deutsche Unternehmen noch attraktiver. Die Initiative „EnergieEffizienz“ der Deutschen Energie-Agentur GmbH (dena), Berlin, weist darauf hin, dass die Kosten zur Einführung zertifizierter Systeme oder eines Energiecontrollings seit dem 15. August bis zu einer Gesamthöhe von 20 000 Euro je Unternehmen staatlich gefördert werden können. Einen entsprechenden Beschluss hat die Bundesregierung auf Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie gefasst. Die finanzielle Unterstützung kann beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle online beantragt werden. Auch für die Anschaffung von Messtechnik und unterstützender Software für Energiemanagementsysteme können Unternehmen Zuschüsse erhalten. Die dena bietet im Rahmen ihrer Initiative umfangreiche Informationsangebote zur Einführung eines betrieblichen Energiemanagements. So begleitet zum Beispiel das „Webspecial Energiemanagement“ die verschiedenen Akteure in Unternehmen interaktiv und praxisnah bei der Einführung eines Energiemanagementsystems. Das Onlineangebot geht unter www.webspecial-energiemanagement.de auf Fragen aus der Praxis ein, liefert Hintergrundinformati-

onen und informiert über weiterführende Beratungsangebote. Das „Handbuch für betriebliches Energiemanagement“ begleitet Entscheider detailliert bei der Vorbereitung und Umsetzung der einzelnen Schritte, von der Analyse über die Energieeffizienzmaßnahmen bis zum zertifizierten Energiemanagementsystem. Das Handbuch beleuchtet alle Rollen, die die Einführung eines betrieblichen Energiemanagements betreffen: von der Unternehmensleitung über den Energiemanager und das Controlling bis zur Produktion. Weitere Informationen: www.dena.de.

Fehlerhafte Sozialauswahl: Kündigung unwirksam

Will ein Arbeitgeber eine Kündigung aussprechen, sind in die Sozialauswahl alle objektiv vergleichbaren Arbeitnehmer einzubeziehen. Bei einem Leiharbeiter sind dies alle Arbeitnehmer desselben Betriebs, unabhängig davon, ob sie einsatzfrei oder im Einsatz sind. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines als Leiharbeiter beschäftigten Vorarbeiters als Flugzeugreiniger entschieden, dem der Arbeitgeber gekündigt hatte. Der Arbeitnehmer rügte die vorgenommene Sozialauswahl. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass in die Sozialauswahl alle objektiv miteinander vergleichbaren Arbeitnehmer einzu-

beziehen seien. Vergleichbar seien sie dann, wenn sie bezogen auf die Merkmale des Arbeitsplatzes nach ihren Fähigkeiten und Kenntnissen wie auch nach dem Inhalt der vertraglich zu leistenden Arbeiten austauschbar seien. Dagegen fehle es an der Austauschbarkeit, wenn dem Arbeitgeber eine Versetzung oder Umsetzung des Arbeitnehmers rechtlich nicht einseitig möglich sei. Vorliegend habe der Arbeitgeber versäumt, andere Arbeitnehmer in die Sozialauswahl einzubeziehen, die sozial weniger schutzwürdig gewesen seien. Der Einbeziehung stehe nicht entgegen, dass sie nicht demselben Betrieb angehörten. Bei einem Betrieb der Arbeitnehmerüberlassung seien alle zum Zweck der Arbeitnehmerüberlassung an Dritte beschäftigten Arbeitnehmer einzubeziehen, nicht nur die einsatzfreien sondern auch die im Einsatz Befindlichen. (Urteil des Bundesarbeitsgerichts vom 29. März 2013; Az.: 2 AZR 271/12) Bs



Foto: © panthermedia.net/Wolfgang Filser

Weiterbeschäftigung nach Kündigung

Vereinbart ein Arbeitgeber mit einem Arbeitnehmer in einem formularmäßigen Arbeitsvertrag eine Freistellungsbefugnis des Arbeitgebers ohne besondere Voraussetzungen, kann diese Klausel unwirksam sein. Das hat das Landesarbeitsgericht Hessen im Fall eines Leiters „Kartengeschäft Produktmanagement“ in einer Privatbank entschieden, dessen Arbeitgeber ihn nach einer betriebsbedingten Kündigung am selben Tag unwiderruflich freistellte. Der Arbeitnehmer verlangte demgegenüber Weiterbeschäftigung bis zum Ende der sechsmonatigen Kündigungsfrist und

machte diesen Anspruch nach arbeitgeberseitiger Ablehnung im einstweiligen Verfügungsverfahren geltend. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass der Arbeitnehmer grundsätzlich die tatsächliche vertragsgemäße Beschäftigung bis zum Ende der Kündigungsfrist beanspruchen könne. Eine einseitige Freistellung sei nur berechtigt, wenn durch die Weiterbeschäftigung schwerwiegende Interessen des Arbeitgebers beeinträchtigt würden. Die uneingeschränkte Freistellungsberechtigung im Arbeitsvertrag sei eine Allgemeine Geschäftsbedingung und benachteilige den Arbeitnehmer unangemessen mit der Folge der Unwirksamkeit. Denn indem sie den Arbeitge-

ber ohne weitere Vorbedingung für die Kündigungsfrist zur Freistellung berechtige, vertausche sie das Verhältnis von Regel- und Ausnahmefall. (Urteil des Landesarbeitsgerichts – LAG – Hessen vom 29. März 2013; Az.: 18 SaGa 175/13) **Praxistipp:** Formulararbeitsverträge dürfen den Arbeitgeber nicht pauschal ohne besondere Voraussetzungen zur Freistellung von der Beschäftigung berechtigen. Erforderlich ist vielmehr zumindest die Umschreibung eines berechtigten Freistellungsinteresses. Ausnahmen sind möglich, wenn nach Funktion oder Rang von einem abstrakten Überwiegen des Arbeitgebers an einer Suspendierung ausgegangen werden kann. Bs



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.cantaloop.de

Druck und Verlag:

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

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

Hotline 0203 2821-455 sowie Fax 0203 26533

Anzeigen:

schaffrath concept GmbH
Monschauer Str. 1
40549 Düsseldorf
Anzeigenverkaufsleitung:
Iris Domann
Anzeigenberatung/-verkauf:
Telefon: 0211/569731-70
E-Mail: domann@schaffrath-concept.de

Gültig ist die Preisliste Nr. 8 a vom 1. Mai 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 2/13 – 53.120 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



Resistent gegen Manipulationsversuche

Foto: © Thinkstockphotos.de

Wie man trickreiche Taktiken der Einflussnahme erkennt

Eine geschickte Gesprächsführung zählt zu den Erfolgsrezepten für einen guten Geschäftsabschluss. Doch gerade in hitzigen Debatten oder kniffligen Verhandlungen versucht so mancher Gesprächspartner, sein Gegenüber mit trickreichen Methoden auf seine Seite zu ziehen. Dr. Thomas Wilhelm, Trainer und Berater für Kommunikation und interkulturelle Zusammenarbeit, München, stellt in „tw“ die gängigsten Manipulationstechniken vor.

Manchmal begegnen uns Gesprächspartner, die ihre Ziele und Interessen unbedingt gegen unsere eigenen durchsetzen wollen oder verhindern, dass wir unser Ziel erreichen. Mit anderen Worten: Es wird versucht, uns zu manipulieren. Dabei spielt es keine Rolle, ob dieser Versuch bewusst geplant ist oder unbewusst passiert. Der wichtigste Schutz gegen solche Manipulationen ist, die Taktiken des Gegenübers zu erahnen und zu erkennen. Wie etwa **die Gegenseitigkeitsfalle**: Der Manipulator macht uns ein generöses Angebot oder Zugeständnis. Er gibt uns ein „Geschenk“, am besten eines, das ihn nicht viel kostet. Natürlich erwartet er dann ein Gegengeschenk. Es wird also das Gefühl der Verpflichtung erzeugt, etwas zurückzugeben. Hierzu eine typische Formulierung: „Wir würden auf fünf Prozent unserer Forderungen verzichten. Selbstverständlich erwarten wir im Gegenzug von Ihnen eine entsprechende, substanzielle Gegenleistung. Insbesondere könnte ich mir vorstellen, dass ...“.

Oft eingesetzt wird auch die sogenannte **Konsistenzfalle**: Diese Methode funktioniert nach dem Prinzip „Wer ‚A‘ sagt, muss auch

‚B‘ sagen“. Der Manipulator bewegt uns dazu, einigen scheinbar harmlosen Aussagen zuzustimmen. Daraus leitet er schließlich eine Aussage ab, die ihm einen Vorteil verschafft. Dieser Aussage nicht zuzustimmen würde bedeuten, dass wir unseren vorherigen Aussagen widersprechen müssten. Und die wenigsten Menschen widersprechen sich gerne selbst. Ein Dialog in dieser Richtung zwischen zwei Geschäftsleuten, Herrn Meier und Herrn Müller, könnte wie folgt verlaufen:

Meier: „Sind Sie denn prinzipiell an einer einvernehmlichen Lösung interessiert?“

Müller: „Selbstverständlich.“

Meier: „Und wie wichtig ist es Ihnen, dass wir zu einer schnellen Lösung kommen?“

Müller: „Eine schnelle Einigung wäre ganz in meinem Sinne.“

Meier: „Dann schlagen wir vor, dass Sie sich unserem Vorschlag anschließen. Er ist ausgewogen und würde zu einer zügigen Lösung führen.“

Die Kontrastfalle: Der Manipulator nutzt Wahrnehmungskontraste, um seine Position durchzubringen. Er zeichnet zum Beispiel ein Schreckensszenario, und im Vergleich zu diesem Szenario ist das, was er eigentlich möchte, das kleinere Übel. „Ich möchte von Anfang an klarstellen, dass normalerweise eine Konventionalstrafe von 200 000 Euro fällig würde. In Ihrem Fall würden wir jedoch eine Ausnahme machen. Aber nur unter folgender Bedingung. Sie verzichten ab sofort auf die Rechte an ...“.

Beim Ankereffekt binden gegebene Anfangsinformationen Schätzworgänge oder Meinungen, sodass es häufig zu voreingenommenen Urteilen kommt. Der Manipulator nutzt diesen Ankereffekt auf folgende Weise: Er startet die Eröffnung eines Gesprächs und setzt gezielt Informationsanker, die den Verlauf der Unterhaltung beeinflussen. Zum Beispiel legt der Manipulator bereits durch das Nennen von Zahlen einen bestimmten Bereich fest. Oft tendieren die Gesprächspartner dann dazu, sich in ihrer Meinung den bereits genannten Informationswerten anzupassen.

Emotionale Appelle: Gefühle und Emotionen sind mächtige Verbündete des Manipulators. Denn der Manipulator weiß, dass Emotionen unser Vernunftdenken mit Leichtigkeit aushebeln können. Emotionen stellen einen fundamentalen Handlungsantrieb dar. Alle Arten von Entscheidungen können durch Emotionen beeinflusst und gelenkt sein. Wenn der Manipulator Emotionen nutzt, um seine Position durchzusetzen oder andere von ihrem Standpunkt abzubringen, dann spricht man von emotionalen Appellen. Dabei steht dem Manipulator die gesamte Bandbreite der Empfindungen zur Verfügung: Mitleid, Furcht, Solidarität, Neid, Hass, Stolz und so weiter.

Der Manipulator zielt damit auf die Instinkte seines Gesprächspartners. Es geht ihm darum, kritisches Denken außer Kraft zu setzen, um seine Ziele durchzusetzen: „Herr Meier, wir arbeiten doch schon seit fünf Jahren mehr als erfolgreich zusammen. Wir sind ein eingespieltes Team. Da können Sie doch jetzt nicht einfach das Handtuch werfen. Wir haben uns auf Sie verlassen. All' das würde jetzt gefährdet ...“.

Die Konsensfalle: Mit Ausnahme weniger Exzentriker möchte niemand gern ein Außenseiter sein. Die meisten Menschen streben danach, sich in Gruppen und Gemeinschaften zu integrieren. Das bedeutet natürlich stets, sich anzupassen, die Meinungen an den Gruppenmeinungen auszurichten, das heißt, mit den Positionen in einer Gemeinschaft weitestgehend konform zu gehen. Dadurch entsteht ein gewisser Konsensdruck, der in gruppenorientierten Gesellschaften wie in Japan oder China noch stärker ausgeprägt ist, als in individualistisch orientierten wie den USA und Mitteleuropa.

Diesen latent vorhandenen Konsensdruck kann der Manipulator sich zunutze machen, um die sogenannte Konsensfalle aufzustellen. Das heißt mit anderen Worten, der Manipulator nutzt unsere Tendenz aus, jene Verhaltensweisen als richtig zu empfinden, die wir bei anderen Menschen beobachten, getreu dem Motto: „Wenn die anderen das auch machen, dann muss das so in Ordnung sein.“ Dieses Prinzip ist umso wirkungsvoller, je unsicherer wir selbst in der Einschätzung von Situationen sind. Ein Beispiel für diese Methode: „Übrigens haben sich mehr oder weniger alle Verbandsmitglieder unserem Antrag angeschlossen. Ich denke, das spricht für sich.“

Die Rutschbahntaktik ist mit der Schwarzfärberei verwandt. Hier wird auf negative Konsequenzen hingewiesen. Aber sie ist in gewisser Weise eine Steigerung davon. Der grundlegende Gedankengang dieser Taktik sieht so aus: Der Manipulator startet mit einem Vorschlag oder einem Standpunkt, der auf den ersten Blick vielleicht noch ganz vernünftig aussieht. Dann argumentiert er jedoch, dass durch diesen so harmlos scheinenden Vorschlag eine ganze Kette verhängnisvoller Konsequenzen ausgelöst wird, die schließlich in einen inakzeptablen Zustand münden.

Daraus folgert er, der ursprüngliche Vorschlag müsse unbedingt abgelehnt werden. Das kann in der Argumentationskette dann unter anderem so klingen: „Wenn wir an dieser Stelle umkippen, dann wird das weitere Forderungen der Gegenseite zur Folge haben. Und es wird keinen guten Grund geben, warum wir die nicht auch noch akzeptieren sollten. Am Ende steht unsere Glaubwürdigkeit insgesamt auf dem Spiel. Als Verhandlungspartner sind wir dann geliefert.“

Ein beliebtes Manöver, um sich mit einer Argumentation durchzusetzen ist, die Argumente mit statistischen Aussagen zu unterlegen. Auch hier lauert eine Falle – **die Präzisionsfalle**. Dabei werden vom Manipulator Zahlen oder Prozentangaben eingesetzt, deren Herkunft äußerst zweifelhaft ist. Diese suggerieren Exaktheit und eine wissenschaftliche Fundiertheit, die aufgrund der Fragwürdigkeit der Datenerhebung aber gar nicht eingelöst wird.

Die Autoritätsfalle: Der Manipulator beruft sich auf einen vermeintlichen Experten, der in Wirklichkeit gar kein Experte auf dem Feld ist, um das es im Gespräch oder in der Diskussion geht. Bei der zweiten Vorgehensweise der Autoritätstaktik ist der Bezug auf den Experten so vage, dass er entweder als großer Unbekannter auftritt, oder dass das Feld seiner Expertise unklar ist. Zum Beispiel: „Eine ganze Reihe führender Wirtschaftswissenschaftler sieht die Lage ganz ähnlich wie wir.“

Die Strohmantaktik: Dem Gesprächspartner wird ein fiktiver Standpunkt unterstellt, oder sein Standpunkt wird verzerrt oder übertrieben. Der fiktive oder veränderte Standpunkt ist dann ein leichter Gegner, der vom Manipulator mühelos niedergestreckt werden kann. Beispiel:

Meier: „Wir sollten die Kommunikation in unserem Betrieb verbessern. Vor allem die von oben nach unten.“

Müller: „Soll das jetzt heißen, dass ich als Geschäftsführer nur noch Gesprächskränzchen führen soll? Das ist wohl wenig produktiv. Wir sollten vielmehr Folgendes tun ...“ ●

Infobox

Dr. Thomas Wilhelm verfügt über mehr als zwanzig Jahre Beratungspraxis. Sein aktuelles Buch „Wie viel Gewissen darf's denn sein? Ethik für Beruf und Alltag“ ist im Verlag Haufe, Freiburg, erschienen (ISBN-10: 364801980). Kontakt zum Autor unter www.projekt-philosophie.de.



Fragen an Edwin Kaak

Flagge zeigen

Moderne Techniken ermöglichen neue Geschäftsideen.
Ein erfolgreiches Konzept setzt sich auch im Nachbarland durch.



Herr Kaak, wie sind Sie Unternehmer geworden?

Als gelernter Kaufmann glaubte ich, Mitte der 90er-Jahre mit dem Aufkommen neuer digitaler Druckmaschinen für Textilien eine erfolgversprechende Geschäftsidee für die geplante Selbstständigkeit entdeckt zu haben. So gründete ich 1995 im niederländischen 's-Heerenberg die Firma Kaak Vlaggen.

Was hätten Sie möglicherweise anders machen müssen?

Die bereits angesprochenen digitalen Druckmaschinen bieten in meiner Branche so viele interessante Möglichkeiten, dass ich die Selbstständigkeit vielleicht schon etwas früher hätte wagen können.

Ihre schwierigste unternehmerische Entscheidung und Ihre beste?

Während sich meine Frau, Erica Kaak, vor allem um das niederländische Unternehmen kümmert, gründete ich 2009 in Emmerich am Rhein meine deutsche Firma Kaak Fahnen. Gleichzeitig begann ich mit einer internen Umstrukturierung. Während früher der Außendienst im Mittelpunkt stand, lasse ich heute unsere Kunden zu uns kommen. Voraussetzung dafür waren das Ladenlokal in Emmerich an der Oelstraße 2 sowie der Auf- und Ausbau unserer Webseiten. Schon bald können unsere Kunden sich im neuen Internetshop ihre eigenen Fahnen und Banner entwerfen und bestellen.

Was wünschen Sie sich für Ihren Unternehmensstandort?

In Emmerich fühle ich mich sehr wohl. Aber die Gemeinschaft der hiesigen Geschäftsleute könnte vielleicht noch etwas mehr tun, um die Attraktivität der Innenstadt weiter zu verbessern.

Ihr Motto als Unternehmer und als Privatmann?

Ich will jeden Tag genießen und bei der Arbeit sowie in der Freizeit Zufriedenheit und Freude empfinden.

Ihre Lieblingsbeschäftigung, wenn Sie nicht im Unternehmen aktiv sind?

Jeden Tag fahre ich mit dem Fahrrad von 's-Heerenberg zum Geschäft in Emmerich und abends zurück. Aber auch nach Feierabend liebe ich das Radfahren mit der Familie. Außerdem segle ich gerne und mag das Joggen im Wald.

Was machen Sie am Wochenende und im Urlaub?

Dann suchen wir mit der ganzen Familie am liebsten Erholung und Ruhe an der holländischen sowie an der nordfranzösischen Nordseeküste.

Ihre Lieblingslektüre?

Ich lese jeden Tag meine Tageszeitung. Darüber hinaus schmökere ich zurzeit gerne in Fachzeitschriften, die sich mit

dem Aufbau eigener Webseiten befassen.

Was wünschen Sie sich für die nächsten Jahre?

Die Gesundheit der eigenen Familie und unserer Freunde steht da ganz oben an. Außerdem wünsche ich mir natürlich weiterhin gute Geschäfte.

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

Damit habe ich mich noch nicht ernsthaft auseinandergesetzt. Aber ein Fernziel ist es zweifellos, irgendwann einmal mehr Zeit für die eigene Familie zu haben, als das heute möglich ist.

(P. H.)

Zur Person

Edwin Kaak (47) führt in Emmerich am Rhein das Unternehmen Kaak Fahnen (www.kaakfahnen.de), während sich seine Frau in der Geschäftsführung der niederländischen Firma Kaak Vlaggen (www.kaakvlaggen.nl) engagiert. Die Kunden beider Firmen stammen aus der Industrie, von Kommunen und Ladenbauern, dazu kommen immer mehr Privatleute. Die Familie Kaak wird in 's-Heerenberg durch zwei Töchter komplettiert.