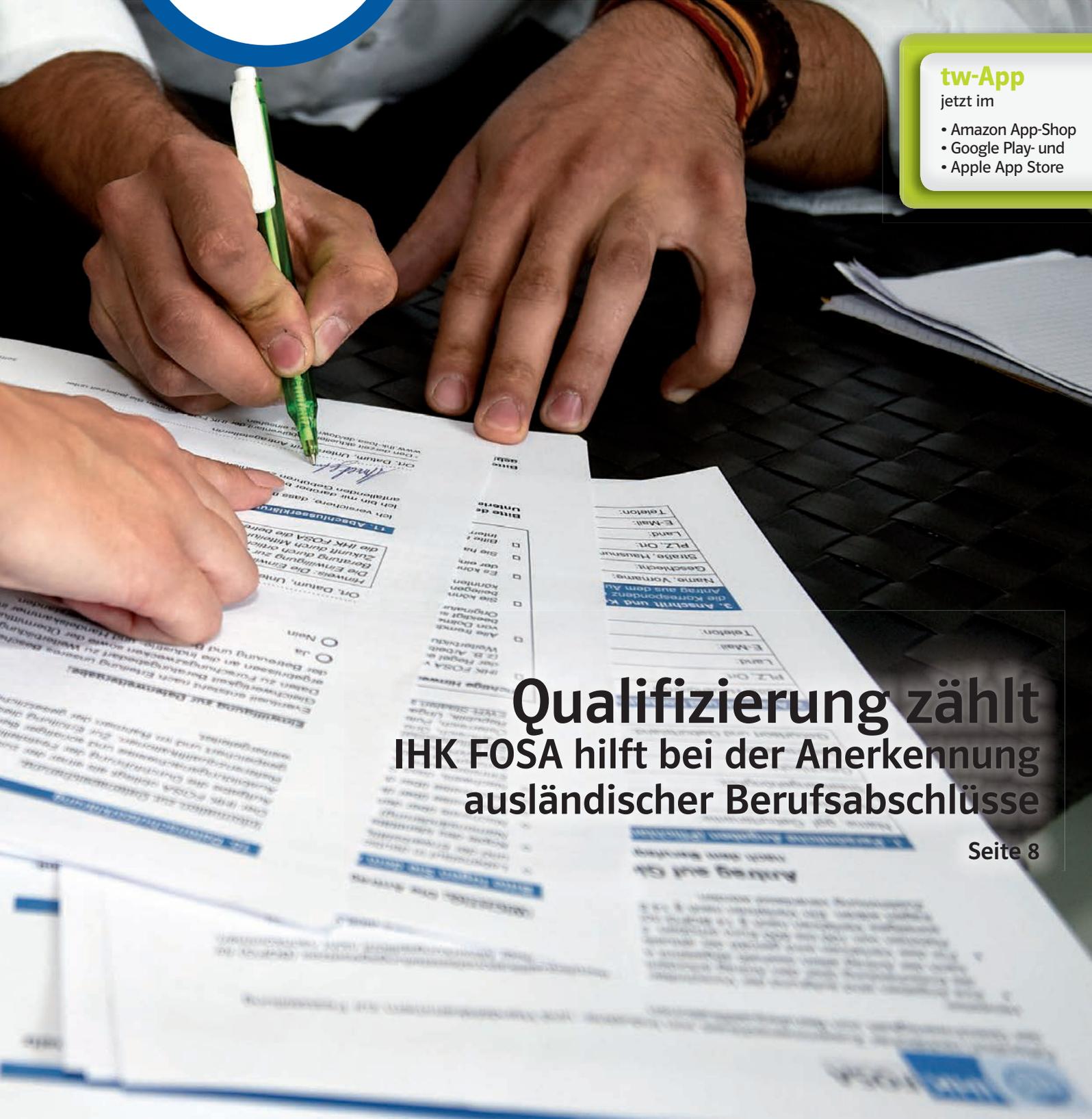




tw-App
jetzt im

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



Qualifizierung zählt IHK FOSA hilft bei der Anerkennung ausländischer Berufsabschlüsse

Seite 8



Editorial

Freihandel ist gut für uns alle – TTIP muss gelingen

Es sieht nicht gut aus für das transatlantische Freihandelsabkommen TTIP. Die Zeit läuft den Verhandlungspartnern davon: Im nächsten Jahr stehen die Präsidentenwahlen in den USA an und 2017 bei uns Wahlen zum Deutschen Bundestag. In Wahlkampfzeiten wird es schwierig sein, solche anspruchsvollen Themen adäquat zu verhandeln und zu kommunizieren.

Dazu kommt: Bei wichtigen Themen – etwa bei öffentlichen Aufträgen oder den Anforderungen in der Ernährungswirtschaft – liegen die Vorstellungen der beiden Seiten noch weit auseinander. Und ein besonders kontrovers diskutiertes Thema wird gegenwärtig überhaupt noch nicht behandelt: der Investitionsschutz. Er wird zu Unrecht so stark kritisiert. Regelungen für den Investitionsschutz sind für Unternehmen wichtig: Sie sollen durch unabhängige Schiedsstellen vor diskriminierender Behandlung und Enteignung schützen.

Brauchen wir eine solche Regelung zwischen Europa und den Vereinigten Staaten? Wahrscheinlich nicht. Aber wie wollen wir morgen Freihandelsabkommen mit Staaten behandeln, in denen solche Schutzmaßnahmen berechtigt sind, wenn wir uns heute selber davon ausnehmen?

Es stimmt nicht, dass nur Großunternehmen und Konzerne von TTIP profitieren, wie von den Kritikern behauptet wird. Gerade kleine und mittelständische Unternehmen haben einen Nutzen, etwa bei der Angleichung von technischen Standards und Zertifizierungsverfahren. Bei kleinen Umsatzvolumina in einzelnen Auslandsmärkten rechnen sich solche Aufwendungen oftmals nicht. Die Folge ist: Märkte bleiben verschlossen.

Die Vollversammlung unserer IHK hat sich bereits im letzten Jahr dafür ausgesprochen, TTIP zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen. Dabei haben die Unternehmerinnen und Unternehmer am Niederrhein ausdrücklich betont, dass dies nicht zu einer Absenkung des hohen europäischen Niveaus bei Verbraucherschutz-, Umwelt- und Sozialstandards führen darf.

Ich meine, Freihandel und damit auch dieses Freihandelsabkommen sind wichtig genug, dass wir uns alle weiter dafür einsetzen.

A handwritten signature in blue ink that reads "M. Rademacher-Dubbick".

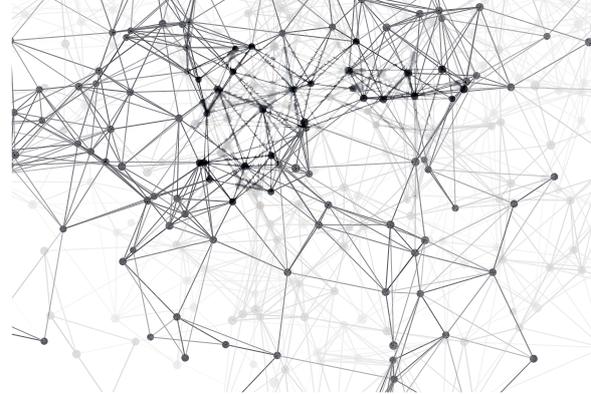
Michael Rademacher-Dubbick
Vizepräsident der Niederrheinischen IHK
und Vorsitzender des Außenwirtschaftsausschusses



8



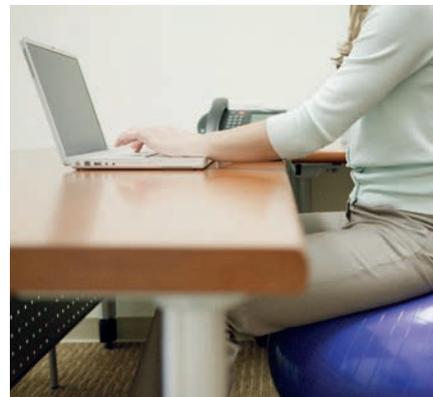
16



28 46



62



(8) Mit IHK FOSA zum Job in der neuen Heimat

Der Start in einem neuen Land ist besonders dann schwer, wenn Zuwanderer ihren Beruf aufgeben und Hilfsjobs annehmen müssen, weil ihre Zeugnisse nicht anerkannt werden. Hier hilft die IHK FOSA ausländischen Fachkräften. Auch die Unternehmen am Niederrhein können davon profitieren. Sie binden ihre Mitarbeiter durch die Unterstützung beim Antragsverfahren an sich.

Titelfoto: Ullrich Sorbe

(16) Vernetzen in der Region

Kontakte knüpfen, Ideen entwickeln und Projekte anstoßen – wenn sich Geschäftsleute und Unternehmen vernetzen, stärkt das den Einzelnen und die Region. Die IHK unterstützt Netzwerke am Niederrhein. Die „tw“ zeigt, welche Plattformen es gibt.

(28) Wegbereiter für den weltweiten Handel

TTIP soll das Leben auch für kleine und mittlere Unternehmen leichter machen. Das findet Cecilia Malmström, EU-Handelskommissarin. Im „tw“-Interview erzählt sie, wie mit dem Abkommen bessere Bedingungen für Arbeitgeber, -nehmer und Verbraucher geschaffen werden sollen.

(46) Mit Content-Marketing Kunden erreichen

Viele Kunden fühlen sich von Werbebotschaften abgeschreckt. Für Unternehmen heißt das: umdenken. Mit Content-Marketing und guten Serviceangeboten können sie auf sich aufmerksam machen und gewinnen oftmals im Ansehen von Verbrauchern, Partnern und zukünftigen Mitarbeitern.

(62) Mehr Lebensqualität für Arbeitnehmer

Betriebliche Gesundheitsförderung zahlt sich für alle Beteiligten aus: Die Lebensqualität der Arbeitnehmer steigt, das steigert die Motivation, sich im Unternehmen einzubringen. Kurse und Vorsorgemaßnahmen kann der Chef steuerlich geltend machen.

„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) Freihandel ist gut für uns alle – TTIP muss gelingen

Kompakt

- (4) Notfall-Handbuch für Unternehmen
- (5) Termine kompakt
- (6) Innovationen gesucht

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

Titelthema

- (8) IHK FOSA hilft Unternehmen und Fachkräften

- (12) **IHK-Service PLUS**

- (14) **IHK-Schwerpunktthema**

Wirtschaft und Region

- (16) Netzwerke für Unternehmen am Niederrhein
- (20) Türkische Unternehmen haben große Bedeutung für die Region
- (22) Wie Unternehmen mehr Frauen für die Karriere begeistern

- (28) **Special: Außenwirtschaft**

Unternehmen im Blick

- (30) Das tw-Wirtschaftsbild
- (34) 100 Jahre Hermann Fliess & Co. GmbH
- (36) Spezialbehälter-Fahrzeuge aus Goch

- (40) **Special: Wirtschaftsfaktor Bundeswehrstandort**

- (42) **Zur Person**

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

Betriebspraxis

- (46) Wie Unternehmen von Content-Marketing profitieren
- (50) Neues aus den Hochschulen

- (58) **Handelsregister**

- (61) **Impressum**

- (62) **Betriebspraxis plus**

- (64) **Einblick**

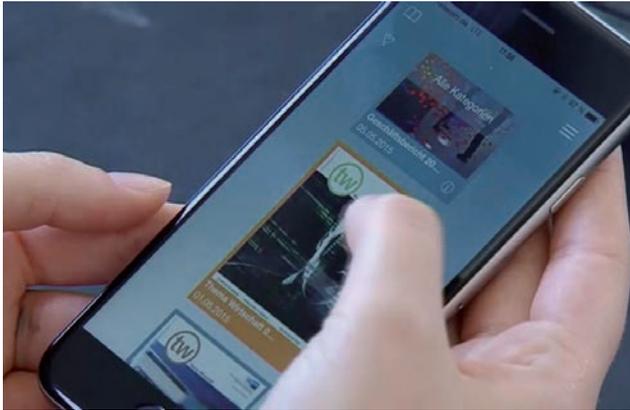


Foto: Studio 47

Digitale Publikationen mit Videos und Fotogalerien App der Niederrheinischen IHK

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

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

Ganzjährig Informationen aus der Region „Heimat shoppen“ auf Facebook

Die Facebook-Fanseite „Heimat shoppen am Niederrhein“ bietet den direkten Austausch über alle Aktivitäten, die sich unter dem Dach der Aktion „Heimat shoppen“ in unserer Region vereinen. Hier gibt es Informationen zu den Aktionen, die sich Händler und Werbegemeinschaften für das Aktionswochenende am 11. und 12. September haben einfallen lassen.

Nach dem Aktionswochenende weiter aktiv

Nach dem Aktionswochenende werden die Nutzer auf der Seite weiterhin über Themen rund um Einzelhandel und Gastronomie informiert. Dies reicht von verkaufsoffenen Sonntagen, Stadtfesten und Weihnachtsmärkten hin zu aktuellen Themen zum Online- und stationären Handel sowie dem Austausch zu saisonalen Gastronomie-Highlights. Besuchen Sie uns auf www.facebook.com/heimatshoppenamniederrhein. Wenn Sie mögen, was Sie sehen, freuen wir uns über den Klick auf „Gefällt mir“. ●



Wenn der Chef ausfällt: Sicherheit für den Betrieb Notfall-Handbuch für Unternehmen

Wenn der Chef lange ausfällt oder gar verstirbt, ist der Betrieb oft führungslos und kann in eine existenzielle Schiefelage geraten. Damit die Unternehmen am Niederrhein auf diesen Fall vorbereitet sind, gibt die IHK ihnen ein Notfall-Handbuch an die Hand. Es enthält alle wesentlichen Informationen für den Umgang mit Notlagen und dient zugleich als Leitfaden, damit Führungskräfte und Mitarbeiter den Betrieb weiterführen können.

Handlungsfähig bleiben mit Vollmacht und Vertretungsplan

Das Notfall-Handbuch der IHK ist ein praxisorientierter Leitfaden für den plötzlichen Ausfall der Unternehmensführung. Darin können Vollmachten, ein Vertretungsplan, Bankverbindungen und der Aufbewahrungsort wichtiger Firmenunterlagen hinterlegt werden. Auf Merkblättern kann das Unternehmen individuelle Regelungen notieren – von Entscheidungsbefugnissen bis zur Nachfolge im Todesfall. Ansprechpartner bei der IHK: Markus Nacke, Telefon 0203 2821-435, E-Mail nacke@niederrhein.ihk.de. Erhältlich ist das Notfall-Handbuch als Download unter www.ihk-niederrhein.de (Dokumenten-Nummer 1023). ●



Grafik: Cantaloop

● **Bekanntmachungen der IHK**

Immer aktuell im Internet

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

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

● **Veranstaltung des Projekts „eBusiness-Lotse Ruhr“**

Erfolgreich online?! Aber sicher!

Unternehmen, die Daten heutzutage klug verarbeiten können, haben einen Vorsprung in der Produktentwicklung und Kundenbindung. Doch je mehr Daten gesammelt und gespeichert werden, desto mehr wächst auch die Herausforderung, sensible Daten vor Dritten zu schützen. Gerade kleine und mittlere Unternehmen (KMU) unterschätzen das Sicherheitsrisiko häufig.

Die Niederrheinische IHK zeigt gemeinsam mit den Partnern der eBusiness-Lotsen Ruhr am 22. September, 18 bis 20 Uhr, in der Schifferbörse in Duisburg Chancen und Herausforderungen der fortschreitenden Digitalisierung für KMU auf. Als praktisches Beispiel dient ein Live-Hacking-Angriff des Instituts für Internetsicherheit - if(is), Gelsenkirchen, auf ein von der Duisburger Medienagentur „sprengerbleilevens“ entwickeltes CMS-System.

Mehr Details und Anmeldung bei Nadine Deutschmann, Telefon 0203 2821-289, E-Mail deutschmann@niederrhein.ihk.de. Eine Online-Anmeldung ist unter www.ebusiness-lotse-ruhr.de möglich. ●

● **Grenzüberschreitend Fachkräfte finden mit „AHA24x7.com“**

Neues deutsch-niederländisches Jobportal online

AHA24x7.com ist eine Online Community für Experten aus Deutschland und den Niederlanden, die grenzüberschreitend denken und handeln. Die Internetseite bietet in beiden Landessprachen aktuelle Nachrichten, Unternehmenskontakte und jede Menge Know-how für Aktivitäten im Nachbarland. Das Angebot wurde speziell für deutsche Unternehmen, die in den Niederlanden aktiv sind, erweitert. Unter dem Menüpunkt „Jobs“ besteht die Möglichkeit, gezielt Mitarbeiter zu finden, die über Sprachkenntnisse, Fertigkeiten und Kontakte verfügen, um im Nachbarland erfolgreich zu sein.

Alle Jobangebote besitzen grenzüberschreitenden Bezug und werden sowohl in Deutschland als auch den Niederlanden gelesen. Filterkriterien für die Angebote ist ein Bezug des Stellenprofils zum jeweiligen Nachbarland - beispielsweise Sprachkenntnisse oder eine Nennung des Ziellandes. Neben Stellenangeboten aus der gesamten deutsch-niederländischen Grenzregion werden auch Angebote aus Großstädten in beiden Ländern erfasst. ●



IHK-Service

Termine kompakt

MESSEN & KONGRESSE

Expo Real

Internationale Fachmesse für Immobilien und Investitionen. 5. bis 7. Oktober, Messe München.

www.exporeal.net

IHK-SEMINARE

Exporttechnik I + II

- Grundlagenseminar zur Auftragsbearbeitung im Export, einschließlich EU-Binnenmarkt. 15. September in der IHK in Duisburg.

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

E-Mail averkamp@niederrhein.ihk.de

DNHK-Seminar

Workshop „Geschäftsniederländisch“ der Deutsch-Niederländischen Handelskammer (DNHK). 24. bis 25. September, jeweils 10 bis 17 Uhr, in der IHK zu Dortmund, Märkische Straße 120, 44141 Dortmund.

www.dnhk.org/seminars

Controlling für Nicht-Controller

Die Kontrolle im Unternehmen kann nur erfolgreich sein, wenn alle Fach- und Führungskräfte, also Unternehmensleitung sowie die Führungskräfte zumindest über Grundkenntnisse verfügen. Wer die wichtigsten Funktionen kennt, kann die Instrumente des Controllings optimal einsetzen. Die Kommunikation mit der Finanzabteilung wird deutlich verbessert. Die Teilnehmer erlangen in komprimierter Form einen praxisnahen Überblick über das notwendige Wissen und werden in der Lage sein, das Controlling an ihrem Arbeitsbereich erfolgreich einzusetzen und dieses somit aktiv zu leben. 30. September bis 1. Oktober, 9 bis 16.30 Uhr, in der IHK, Duisburg. Informationen und Anmel-



IHK-Service

Termine kompakt

dung bei Maria Kersten, Telefon 0203 2821-487.

E-Mail kersten@niederrhein.ihk.de

Ergebnisorientierte Moderation von Besprechungen

Ziel dieses Trainings ist es, Besprechungen mit Struktur zielorientiert und zeit-effizient zu leiten, Gruppendynamiken schnell zu erkennen, als Moderator die Potenziale der Gruppe nutzbar zu machen und so zu einem erfolgreichen Ergebnis zu gelangen. 19. 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

Fallstricke im Internetvertrieb

Internetvertrieb ist keine einfache Digi-talkopie eines gedruckten Katalogs, sondern ein virtuelles Ladenlokal. Durch die Entwicklungen der Möglichkeiten in den letzten Jahren und besonders die neuen Vertriebs- und Kommunikationswege in den sozialen Netzwerken ergeben sich komplett neue Herausforderungen. Die Seminarteilnehmer lernen die Aufgaben und Fallstricke zu verstehen, diese anzunehmen und ihr praxisnahes Wissen gezielt einzusetzen. 19. 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

Go Europe South East

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

E-Mail fuhrmann@niederrhein.ihk.de

Lange Nacht der Industrie

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

www.langenachtderindustrie.de

Leitfaden informiert Unternehmen zum Gesetz

Mehr Frauen in Führung

Um den Anteil der Frauen in Führungspositionen zu stärken, ist zum 1. Mai das Gesetz für die „gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen“ in Kraft getreten. Mittelfristig soll es dazu beitragen, den Anteil von Frauen in Aufsichtsräten, Vorständen und oberen Führungsebenen von Unternehmen zu erhöhen und einen Kulturwandel anzustoßen.

Wie das gelingen kann – darüber informiert der Praxisleitfaden „Zielsicher – Mehr Frauen in Führung“. Schnell und umfassend gibt er einen Überblick über die Eckpunkte des Gesetzes, beantwortet häufig von den Unternehmen gestellte Fragen und unterstützt bei der Entwicklung und Umsetzung von Zielgrößen für verschiedene Betriebe. Der Praxisleitfaden ist eine Maßnahme des Programms „Zielsicher“, das die unabhängige Forschungs- und Beratungsorganisation EAF Berlin in Kooperation mit der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft durchführt. Der Praxisleitfaden „Zielsicher“ kann unter www.bmfsfj.de/zielsicher heruntergeladen werden. ●

„Red Dot Award: Product Design 2016“ startet im Oktober

Innovationen gesucht

Der internationale Wettbewerb „Red Dot Award: Product Design 2016“ ermittelt mithilfe einer Experten-Jury ab Oktober erneut die besten Produkte des Jahres. Hersteller und Gestalter aus der ganzen Welt reichen ihre Neuheiten im Original ein und hoffen auf die renommierte Auszeichnung „Red Dot“.

Aufgerufen sind Weltmarken und etablierte Designgrößen ebenso wie aufstrebende Designer oder kleine und mittlere Unternehmen. Weder der Verkaufspreis noch die Bekanntheit der Marke zählen, sondern ausschließlich die Produktqualität und -originalität. Bewerbungen sind ab dem 26. Oktober möglich. Weitere Informationen: www.red-dot.de/pd ●

IHK professionalisiert Telefonservice

Immer erreichbar über zentrales Informationscenter

Die Niederrheinische IHK hat ihren telefonischen Erstberatungsservice ausgeweitet. Fünf Mitarbeiterinnen erteilen zentral Auskunft zu allen wichtigen Service-Informationen angefangen von A wie Ausbildung bis Z wie Zollfragen direkt und aus erster Hand. Bei spezifischen Fragen stehen die Experten in den IHK-Fachabteilungen zur Verfügung. Der Vorteil: Die Anrufer erhalten die gewünschten Informationen aus einer Hand, ohne lange nach dem richtigen Gesprächspartner suchen zu müssen. Dies verkürzt die Wartezeit. Neu ist, dass auch alle Anrufer der Zweigstellen in Wesel und Kleve nun von den Mitarbeiterinnen im Teleinfocenter zunächst zentral bedient werden.

Zentrale Auskunft der Niederrheinischen IHK für alle Anrufer der Region: 0203 2821-0.

Die direkte Durchwahlnummer des Startercenters NRW bei der IHK in Kleve hat sich zudem geändert. Die Gründungsberatung ist nun unter 02821 97699-156 zu erreichen. Die Telefonnummern der IHK in Duisburg sowie der Zweigstellen in Wesel und Kleve finden sich im Internet unter www.ihk-niederrhein.de unter „Kontakt & Anfahrt“. ●

IHK-Service

Recht, Steuern,
Finanzen



Vorsicht: Gewerbeuntersagung

Niederrheinische IHK unterstützt ihre Mitgliedsunternehmen erfolgreich

Unternehmensinhaber und -leiter müssen täglich zahlreiche öffentlich-rechtliche Pflichten beachten. Werden beispielsweise Steuern nicht rechtzeitig gezahlt oder Sozialversicherungsbeiträge nicht ordnungsgemäß abgeführt, können schnell Zweifel an der gewerblichen Zuverlässigkeit entstehen. Die Ordnungsämter sind dann zur Einleitung eines Gewerbeuntersagungsverfahrens gezwungen.

Wann kann das Gewerbe untersagt werden? Die Untersagung ist an folgende Voraussetzungen gebunden:

- Der Gewerbetreibende oder eine mit der Leitung des Gewerbes beauftragte Person ist unzuverlässig.
- Die Untersagung muss zum Schutz der Allgemeinheit oder der im Betrieb Beschäftigten erforderlich sein.

Dazu einige Beispiele:

- Die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit oder der Leistungswille fehlt.
- Die fachliche Qualifikation ist unzureichend und wirkt sich auf die Ausübung des Gewerbes aus.
- Es wurden im Zusammenhang mit der Gewerbeausübung Straftaten oder Ordnungswidrigkeiten begangen.

Wie läuft ein Gewerbeuntersagungsverfahren ab? Die örtlich zuständige Ordnungsbehörde enthält zum Beispiel von der Finanzverwaltung Hinweise auf Steuerschulden. Auf dieser Grundlage fordert sie den Betroffenen binnen einer bestimmten Frist schriftlich zur Stellungnahme auf (sogenannte „Anhörung“). Die Länge der Frist hängt von den Umständen des Einzelfalls ab und beträgt häufig drei oder vier Wochen. Anschließend kann die Behörde

das Verfahren einstellen, vorläufig aussetzen oder eine Untersagung aussprechen.

Welche Unterstützung bietet die IHK? Vor einer Entscheidung bittet das Ordnungsamt häufig die jeweils zuständige Kammer um eine Stellungnahme. Zu diesem entscheidenden Zeitpunkt kann die IHK mit dem Betroffenen den Sachverhalt erörtern und Konzepte zur Verbesserung der aktuellen Notlage entwickeln. Im Anschluss wird das weitere Vorgehen besprochen. Am Ende der Beratung steht eine fundierte Stellungnahme, die für eine sachgerechte Behördenentscheidung maßgebend ist.

Wie erfolgreich ist die Niederrheinische IHK mit ihren Stellungnahmen gegenüber dem Ordnungsamt? Im ersten Halbjahr 2015 war die IHK an 60 Gewerbeuntersagungsverfahren beteiligt und gab in zahlreichen Fällen Stellungnahmen zugunsten der betroffenen Mitgliedsunternehmen ab. In den genannten Fällen konnten alle angedrohten Gewerbeuntersagungen verhindert werden.

Fazit: Unternehmensinhaber und -leiter müssen ihre öffentlich-rechtlichen Pflichten stets im Blick behalten. Ansonsten kann die Einleitung eines Gewerbeuntersagungsverfahrens drohen. Die Betroffenen sind dann jedoch nicht auf sich allein gestellt. Denn die IHK kann gemeinsam mit dem Unternehmen bei entsprechender Mitwirkung die drohende Untersagung schnell und unbürokratisch abwenden.

Mehr Details: Robert Neuhaus, Telefon 0203 2821-346, E-Mail neuhaus@niederrhein.ihk.de, und Anita Wilczek, Telefon 0203 2821-318, E-Mail wilczek@niederrhein.ihk.de



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



IHK FOSA hilft Unternehmen und Fachkräften

Ausländische Berufsabschlüsse anerkennen

Fachkräfte aus dem Ausland arbeiten in Deutschland oft in ungelernten Berufen, da ihre Abschlüsse nicht anerkannt sind. Damit wird den Betroffenen die Integration erschwert und Unternehmen können nicht von ihrem Wissen profitieren. Hier hilft die IHK FOSA: Sie prüft Qualifikationen ausländischer Fachkräfte, inwieweit sie mit deutschen gleichzusetzen sind. IHK-Präsident Burkhard Landers und der Industrieelektriker Ahmet Gelmez berichten in „tw“ über die Möglichkeiten, die IHK FOSA bietet.

„Ich habe von Anfang an gesagt: Das klappt.“

Anerkennung als Industrieelektriker war voller Erfolg

Ausländische Fachkräfte sind auf dem deutschen Arbeitsmarkt gern gesehen. Doch welcher hiesigen Qualifikation entspricht beispielsweise ein Berufsabschluss als Industrieelektriker, der im europäischen Ausland erworben wurde? Noch schwieriger mag die Beantwortung dieser Frage sein, wenn der Bewerber aus Asien oder Afrika stammt. Die Industrie- und Handelskammern bieten den Unternehmen ebenso wie den Arbeitnehmern mit der Foreign Skills Approval (IHK FOSA) die Lösung des Problems. Ahmet Gelmez aus Dinslaken nutzte diesen Service und fand sofort eine Anstellung – die „tw“-Redaktion sprach mit ihm über seine Erfahrungen mit der IHK FOSA.

Dass Ahmet Gelmez nach Deutschland kam, liegt an der Liebe. Seine heutige Ehefrau Daniela lernte der 23-Jährige kennen, als die Rechtsanwaltsgehilfin Urlaub in der Türkei machte. Eine Fernbeziehung kam nicht infrage, Ahmet Gelmez zog es nach Deutschland. Als Industrieelektriker mit abgeschlossener dreijähriger Ausbildung besaß er ein türkisches Diplom und wollte in Deutschland weiter in seinem Beruf arbeiten, was eine Anerkennung seines Berufsabschlusses notwendig machte. In der Türkei werde in der Art eines universitären Systems ausgebildet, erklärt Ahmet Gelmez: „Es gibt nicht so viel praktischen Unterricht wie in Deutschland.“ Zur IHK FOSA fand er schließlich über den „Verband türkischer Unternehmer und Industrieller in Europa“.

Verband türkischer Unternehmer verwies an die IHK FOSA

„Ich wandte mich an den Verband mit der Frage, wie ich eine Anerkennung in Deutschland erreichen kann, und die haben mich direkt an die IHK FOSA verwiesen.“ Mit der Übersetzungsfunktion des Internets war die IHK FOSA bald gefunden und der Antrag auf Gleichwertigkeitsfeststellung schnell heruntergeladen.

Ein wenig schwieriger wurde es, als er sein Diplom übersetzen ließ. Drei Anläufe waren nötig: „Einmal hatte die Übersetzerin ‚Analgen‘ statt Anlagen geschrieben.“ Aber auch diese Hürde



IHK-Ansprechpartnerin Julia Brieger mit Ahmet Gelmez.

wurde genommen. Zudem hat Ahmet Gelmez das Glück, mit einer Rechtsanwaltsgehilfin verheiratet zu sein – wer kennt sich wohl mit Formularen besser aus? Ehefrau Daniela lächelt verschmitzt: „Die Formulare waren der normale tägliche Wahnsinn.“

Vom Fleck weg eingestellt

Für Ahmet Gelmez hieß es nun, auf die Antwort der IHK FOSA zu warten. Müßiges Herumsitzen ist seine Sache nicht, weshalb er sich erst einmal einen Job in der Gastronomie suchte. „Drei Monate hat's gedauert“, berichtet er. Kaum dass er seine „Anerkennung“ in den Händen hielt, schrieb er seine erste Bewerbung. Und was er nicht für möglich gehalten hat, wurde Wirklichkeit: Auf seine erste Bewerbung hin wurde er von der Firma Schweitzer & Schaefer GmbH & Co. KG in Stolberg bei Aachen zum Vorstellungsgespräch eingeladen und vom Fleck weg eingestellt. „Nach einem Tag zur Probe sagte der Chef: Kannst anfangen. Ich sagte, kein Problem.“ Seit sieben Monaten ist Ahmet Gelmez nun für Schweitzer & Schaefer tätig, hat bereits seine Bescheinigung als „Kransachkundiger“ in der Tasche, darf TÜV-Plaketten ausstellen. Und dabei hatte der Chef bei der Einstellung noch gesagt: „Mach' langsam und lerne erst mal.“ Derzeit arbeitet der Industrieelektriker für seine Firma im Kraftwerk in Voerde, nur fünf Minuten von seiner Wohnung entfernt.



Als Ahmet Gelmez die „Anerkennung“ der IHK in den Händen hielt, klappte es mit der Bewerbung als Industrieelektriker.

Anerkennungsverfahren hat seinen Schrecken verloren

Lernen will Ahmet Gelmez noch eine Menge; zunächst will er seine deutschen Sprachkenntnisse vervollkommen. So ganz nebenbei hat er noch die Aufnahmeprüfung für eine internationale Fachhochschule bestanden. Gelernt hat er aber auch, dass mithilfe der IHK FOSA der Industrie- und Handelskammern das Verfahren um die Anerkennung ausländischer Berufsabschlüsse seinen Schrecken verloren hat, ja eigentlich ein Klacks ist. Er hört oft, „das geht hier nicht in Deutschland“, meint er, aber er hat andere Erfahrungen gemacht. Er benötigte lediglich sein Zeugnis und den Antrag auf Gleichwertigkeitsfeststellung der IHK FOSA, um in Deutschland den gelernten Beruf auszuüben. „Ich kenne drei Leute, die arbeiten in anderen Jobs“, die will er nun von der Leistung der IHK FOSA überzeugen. Sein Vertrauen in den Service der Industrie- und Handelskammern hat sich bestätigt: „Ich habe von Anfang an gesagt: Das klappt.“

hr ►

IHK FOSA erkennt ausländische Berufsabschlüsse an

Einbindung in Arbeitswelt gehört zur Willkommenskultur

Burkhard Landers, Präsident der Niederrheinischen IHK und 1. stellvertretender Vorsitzender des Vorstandes der IHK FOSA, im Gespräch über die Anerkennung ausländischer Berufsabschlüsse.

Eine wichtige neue Aufgabe der IHKs ist seit 2012 die Anerkennung ausländischer Berufsabschlüsse. Diese Aufgabe nimmt bundesweit gebündelt die IHK FOSA wahr. Sie engagieren sich seit deren Gründung als 1. stellvertretender Vorsitzender.

Burkhard Landers: Ich bin davon überzeugt, dass die gesellschaftliche Integration von Migrantinnen und Migranten am ehesten durch die Einbindung in den Arbeitsmarkt gelingen kann. Denn Erwerbsarbeit bedeutet über ein gesichertes Einkommen sowie die wirtschaftliche Eigenständigkeit hinaus auch die Möglichkeit zur aktiven Teilhabe an der Gesellschaft. Die Anerkennung ausländischer Bildungsabschlüsse ist ein sehr gutes Instrument, damit Menschen ihrer Qualifikation entsprechend arbeiten können. Damit wächst die Lebenszufriedenheit. Der Vorteil für Betriebe: Sie können bei der Suche nach Fachpersonal die entsprechenden Qualifikationen der Bewerber besser



IHK-Präsident Burkhard Landers.

Foto: IHK

einschätzen. Zudem binden sie ihre Mitarbeiter durch die Unterstützung beim Antragsverfahren nachhaltig an sich. Das ist in der heutigen Zeit ein sehr wichtiger Schritt zur Fachkräftesicherung im Unternehmen. Und schließlich: Es ist Teil einer Willkommenskultur, die erlernten Fähigkeiten der Menschen, die zu uns kommen, auch anzuerkennen und zu würdigen.

Es freut mich sehr, dass auch wir als IHK-Organisation dazu beitragen können, dass sich Migranten diese neue Chance bietet.

„Ich bin davon überzeugt, dass die gesellschaftliche Integration von Migrantinnen und Migranten am ehesten durch die Einbindung in den Arbeitsmarkt gelingen kann.“

Wie viele Gleichwertigkeitsbescheide hat die IHK FOSA bundesweit bereits ausgestellt?

Burkhard Landers: Seit April 2012 hat die IHK FOSA über 6 700 Gleichwertigkeitsbescheide ausgestellt. Die meisten inländischen Anträge kommen aus Nordrhein-Westfalen, das sind mehr als 2 100. Die Antragsteller haben ihre Ausbildungen in insgesamt 134 Ländern der Welt absolviert.

Wie viele Menschen haben ihre Berufsankennung bei uns am Niederrhein bereits erworben?

IHK-Infobox

Die fünf wichtigsten Fragen und Antworten zur Anerkennung von ausländischen Berufsabschlüssen auf einen Blick

Kann ein ausländischer Berufsabschluss in Deutschland anerkannt werden?

Ja, das ist möglich. Grundlage dafür ist das „Gesetz zur Verbesserung der Feststellung und Anerkennung im Ausland erworbener Berufsqualifikationen“, das seit dem 1. April 2012 in Kraft ist.

Wo muss der Antrag auf Anerkennung eingereicht werden?

Für die Prüfung und Anerkennung ausländischer Berufsabschlüsse, die sich auf IHK-Berufe beziehen, ist die IHK FOSA (Foreign Skills Approval) mit Sitz in Nürnberg zuständig. Die IHK FOSA wurde im Frühjahr 2012 von 77 IHKs als eigenständige Körperschaft des öffentlichen Rechts gegründet. Sie nimmt Anträge auf Anerkennung entgegen und prüft, inwieweit die ausländischen Qualifikationen mit entsprechenden deutschen



Burkhard Landers: Aus dem Bezirk der Niederrheinischen IHK haben mehr als 50 Personen einen Bescheid über die volle Anerkennung und 15 Personen über die teilweise Anerkennung erhalten. Wir werden diese Menschen im November zu einer Anerkennungsfeier einladen. Ich freue mich schon sehr darauf, sie persönlich kennenzulernen und mit ihnen zu sprechen.

Aus welchen Ländern kommen die Antragsteller und welche Berufe haben sie erlernt?

Burkhard Landers: Die Antragsteller kommen zu einem großen Teil aus Polen, der Türkei und Russland. Die Berufe sind vielfältig: Unter anderem haben Industrieelektroniker, Anlagen- und Zerspanungsmechaniker, Baugeräteführer, Elektroanlagenmonteure, IT-Systemelektroniker, Chemikanten bis hin zu Kauffrauen für Büromanagement, Hotelfachfrauen, Verkäuferinnen, ein Koch sowie eine Köchin einen Gleichwertigkeitsbescheid erhalten. Das zeigt auch die Breite unserer Ausbildungsberufe.

„Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels verbergen sich hier viele Potenziale, die unsere Unternehmen nutzen können.“

Was sind die wichtigsten Herausforderungen?

Burkhard Landers: Noch ist das Verfahren der Anerkennung ausländischer Bildungsabschlüsse zu wenig bekannt. Wir

müssen hier unbedingt alle Möglichkeiten nutzen. Unser Ziel ist es, in den kommenden Monaten und Jahren bei möglichst vielen Menschen die ausländischen Berufsausbildungsabschlüsse anzuerkennen. Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels verbergen sich hier viele Potenziale, die unsere Unternehmen nutzen können.

Die Niederrheinische IHK ist bereits tätig geworden. Sie hat Plakate an die Jobcenter, Arbeitsagenturen, Migrationsberatungsstellen, Migrationsvereine sowie Bildungs- und Sprachkursträger verteilt.

Auch der IHK FOSA-Besuch von Bundeskanzlerin Angela Merkel im April dieses Jahres hat dazu beigetragen, dass die Möglichkeit der Gleichwertigkeitsfeststellung ausländischer Berufsabschlüsse bundesweit bekannter wurde. Wir werden im nächsten Jahr zwei Informationsveranstaltungen anbieten. Ich hoffe sehr, dass wir damit weitere Menschen zur Anerkennung ausländischer Bildungsabschlüsse motivieren können. ●



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



Qualifikationen als gleichwertig eingestuft werden können. Der Gebührenrahmen für eine Antragstellung reicht je nach dem Verfahrensaufwand von 100 bis 600 Euro; im Durchschnitt zirka 420 Euro.

Welche Vorteile haben die Unternehmen davon?

Betriebe, die Mitarbeiter beschäftigen, für die das Anerkennungsverfahren eine Möglichkeit bietet, können deren persönlichen Werdegang aufwerten. Für den Mitarbeiter ist dies ein nicht zu unterschätzender positiver Anreiz, der zur langfristigen Bindung an das Unternehmen beiträgt. Denn oft helfen schon kleine, aber wirkungsvolle Maßnahmen, damit sich Mitarbeiter stärker mit dem Unternehmen und dessen Zielen identifizieren. Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels ist daher auch die Bindung von Mitarbeitern ausschlaggebend für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens. Zudem macht der Gleichwertigkeitsbescheid die Einschätzung der vorhandenen Qualifikationen der Arbeitssuchenden für

Arbeitgeber transparenter und vereinfacht dadurch deren Suche nach qualifizierten Fachkräften.

Welche Unterstützung leistet die Niederrheinische IHK?

Die Antragsteller werden kostenfrei beim Antragsverfahren unterstützt: Die Niederrheinische IHK hilft bei der Antragstellung und sucht den entsprechenden Referenzberuf heraus. Außerdem können im Zusammenhang mit dem Anerkennungsverfahren kostenlos beglaubigte Kopien von Zeugnissen erstellt werden.

Ansprechpartnerinnen bei der Niederrheinischen IHK:

Julia Brieger, Telefon 0203 2821-228,
E-Mail brieger@niederrhein.ihk.de

Sandy Hagenah, Telefon 0203 2821-223,
E-Mail hagenah@niederrhein.ihk.de



IHK-Service PLUS Kartellrecht



IHK-Service PLUS

Foto: Digital Vision, thinkstock.com

Fallstricke für kleine und mittlere Unternehmen

Das Kartellrecht beschäftigt nicht nur große Unternehmen. Auch Mittelständler und Kleingewerbetreibende müssen es in der täglichen Praxis im Blick behalten. Doch was ist kartellrechtlich zulässig? Wer sind geeignete Ansprechpartner und welche Folgen drohen bei Rechtsverstößen?

Rechtliche Vorgaben

- Für deutsche Unternehmen gelten folgende Bestimmungen:
- EU-Kartellrecht,
 - deutsches Kartellrecht,
 - konkrete Verhaltensregeln des Bundeskartellamts.

Die Fülle an rechtlichen Vorgaben ist also groß. Hinzu kommen zahlreiche Gerichtsurteile, die ebenfalls beachtet werden müssen.

Folgen von Rechtsverstößen

Kartellrechtsverstöße können für Unternehmen empfindliche Konsequenzen nach sich ziehen. Von der Nichtigkeit einer Vereinbarung über Bußgelder bis hin zu privaten Schadensersatzforderungen Dritter oder dem Ausschluss von Vergabeverfahren ist vieles denkbar.

Beispiele für Kartellrechtsverstöße

Für Unternehmen sind vor allem das Verbot wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen und das Missbrauchsverbot entscheidend, wie drei Beispiele zeigen.

Preisabsprachen: Wettbewerber A, B und C vereinbaren, ihre Produkte nicht unter einem bestimmten Mindestpreis anzubieten. Die sogenannte „Preisabsprache“ ist der typische Fall eines Verstoßes gegen das Kartellrecht. Grundsätzlich sind alle Branchen für derartige Absprachen anfällig und entsprechend unterschiedlich sind die vom Bundeskartellamt aufgedeckten Kartelle.

Marktabgrenzung: Zementhersteller A und B vereinbaren, Exporte in das Gebiet des jeweils anderen Unternehmens zum „Schutz der

Heimatmärkte“ zu unterlassen. Eine solche Absprache gefährdet den Wettbewerb und ist daher kartellrechtswidrig. Denn Marktabgrenzung bedeutet im Wesentlichen die unzulässige Aufteilung von Märkten und Versorgungsquellen und fördert die Bildung von Monopolen.

Rabattsysteme: Ein Unternehmen beherrscht einen Absatzmarkt und gewährt seinen Kunden einen Rabatt auf den Gesamtumsatz, wenn diese eine bestimmte Umsatzschwelle erreichen. Je nach Höhe des Rabatts kann so dieser Markt für Wettbewerber verschlossen werden. Auch hierin kann ein Verstoß gegen das Kartellrecht gesehen werden.

Besonderheiten für kleine und mittlere Unternehmen

Das Kartellrecht sieht zugunsten kleinerer und mittlerer Unternehmen Ausnahmen vom Verbot für wettbewerbsrelevante Vereinbarungen vor. Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit dieser Unternehmen gegenüber größeren Konkurrenten zu stärken. Aber aufgepasst: Die Zulässigkeit solcher „Mittelstandskartelle“ ist an unterschiedliche Bedingungen geknüpft. Zudem greift die Ausnahme nur im deutschen Recht. Darüber hinausgehende Abreden sind dann aufgrund des Vorrangs europäischer Regelungen nach dem EU-Kartellrecht zu beurteilen, das eine vergleichbare Ausnahme nicht kennt.

Fazit

Jedes Unternehmen ist für die Einhaltung kartellrechtlicher Vorgaben selbst verantwortlich. Die Fülle an Vorschriften ist dabei groß. Zwar zieht nicht jede den Wettbewerb beschränkende Vereinbarung kartellrechtliche Sanktionen nach sich. Wann es sich um eine sogenannte „Bagatellbeschränkung“ handelt, hängt allerdings stets vom Einzelfall ab. Unternehmen sollten sich daher gut informieren. Erste Anlaufstelle bei allgemeinen Fragen zum Kartellrecht ist die IHK. ●

IHK-Infobox

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



IHK-Schwerpunktthema steht ganz im Zeichen der Digitalisierung

Die Digitalisierung verändert Wirtschaft und Gesellschaft. Unternehmen benötigen geeignete Rahmenbedingungen, um die Vorteile der technischen Entwicklung bestmöglich nutzen zu können. Das Schwerpunktthema 2015/2016 „Wirtschaft digital. Grenzenlos. Chancenreich.“ der IHK-Organisation setzt sich damit auseinander, wo die Chancen und Risiken liegen.

In dieser Ausgabe geht es um das Thema Wirtschaftsspionage in NRW, die heutzutage in erster Linie über das Internet erfolgt.

Diebstahl ist billiger als Forschung

In das Visier von Wirtschaftsspionen kann jedes der rund 760 000 Unternehmen in NRW geraten, jedes zweite Unternehmen wurde bereits angegriffen. Der nordrhein-westfälische Verfassungsschutz schätzt den Schaden, welcher der Wirtschaft in NRW jährlich entsteht, auf mindestens zehn Milliarden Euro. Die „tw“-Redaktion sprach im Düsseldorfer Innenministerium mit Burkhard Freier, Chef des Verfassungsschutzes NRW, über die Abwehr von Wirtschaftsspionage.

Warum sollte sich ein mittelständisches Unternehmen, welches beispielsweise preiswerte Dichtungsringe aus Gummi herstellt, mit der Abwehr von Wirtschaftsspionage beschäftigen? Weil Forschung und Entwicklung teuer sind und das Patent, das Know-how des Unternehmens, die Grundlage des wirtschaftlichen Erfolges darstellt. Jedes Patent ist ein Angriffsziel. Burkhard Freier, Leiter des Verfassungsschutzes NRW, bringt es auf den Punkt: „Diebstahl ist billiger als Forschung.“ Den Firmen drohe, so Freier, Gefahr von drei Seiten: von Innentätern, von der Konkurrenz, von ausländischen Nachrichtendiensten. Die Unternehmen vor Wirtschaftsspionage zu schützen, ist eine der Aufgaben des Verfassungsschutzes – eine kostenlose, aber überaus wertvolle Dienstleistung, die zudem den Vorteil hat, dass die Öffentlichkeit nichts von ihr erfährt.

„Das größte Problem: Die Firmen haben Angst, dass ihr Image Schaden nimmt.“ Dies ist, so Burkhard Freier, gerade bei Verlust persönlicher Kundendaten eine ernst zu nehmende Befürchtung. Ein Imageschaden kann indes auch entstehen, wenn die auf den Markt geworfenen, nach gestohlenen Plänen gefertigten Klone der Produkte Schrott sind. Der Chef des Verfassungsschutzes verweist auf einen großen deutschen Staubsaugerhersteller, dem genau das widerfahren ist. Freier legt Wert auf die Feststellung, dass der Verfassungsschutz, so er von angegriffenen Firmen um Hilfe gebeten wird, keine Strafanzeige erstatten muss: „Das Unternehmen entscheidet, wer informiert wird.“

Internet-Sabotage

Immer wichtiger wird nach Ansicht des Verfassungsschutzes die Abwehr von Internet-Sabotage. Der Angreifer nimmt von außen Einfluss auf die Produktion, baut Fehler ein. Das Produkt wird fehlerhaft ausgeliefert, Rücknahme oder Fehlerbeseitigung sind kostenintensiv und imageschädigend. Mittelfristig kann ein Unternehmen so vom Markt verdrängt werden.

Der Experte: „Wir suchen nach der Lücke im Unternehmen, lokalisieren Schlamperei oder mangelnde Sicherheitstechnik.“ Ausländische Nachrichtendienste greifen alle verfügbaren Daten im offenen Netz ab – „Data-Mining“ heißt das im Fachjargon. So sei es dem russischen Geheimdienst gelungen, Einzelheiten über den Helm eines Kampfpiloten zu erfahren. Daher: „Vorsicht bei Start-up-Unternehmen“, warnt Freier. „Die haben tolle Ideen, sind aber völlig ungeschützt. Kaum sind sie auf dem Markt, schon ist das Produkt weg.“

Aufwendiger ist der Angriff eines Unternehmens über den Menschen, oft die größte Schwachstelle. Burkhard Freier nennt ein Beispiel: „Fünf Vorstandsmitglieder eines DAX-Unternehmens gehen regelmäßig in ein griechisches Restaurant. Hacker platzieren also einen Trojaner auf der Onlinespeisekarte des Restaurants, sodass dieser wiederum beim Abrufen der Seite durch ei-



nes der Vorstandsmitglieder dessen Rechner infiziert.“ Wer auf sozialen Netzwerken sein Hobby preisgibt und dort, sogenannte „Freunde“ findet und näher kennenlernt, der wird nach ein paar Monaten möglicherweise die Mail eines solchen Freundes auf dem Firmenrechner und damit einem Angriff Tür und Tor öffnen. „Diese Methoden sind aufwendig, aber effektiv“, beschreibt es Freier. Dieses „Social Engineering“, das Sammeln und Auswerten privater Daten, macht Mitarbeiter für den Angreifer gläsern und oft auch erpress- oder beeinflussbar.

Doch die Wirtschaft ist nicht nur selbst das Angriffsziel: Sie ist abhängig von der Wasser- und Stromversorgung, von der Bahn und von Flughäfen. Burkhard Freier: „Solche Einrichtungen können Ziel terroristischer Attacken sein. Der IS ist noch nicht in der Lage, einen solchen Angriff zu starten, aber die können sich Hacker kaufen.“ Sogenannte Penetrationstests der Spionageabwehr simulieren Angriffe auf die öffentliche Infrastruktur. „Das ist lebenswichtig“, so Burkhard Freier, denn mit solchen Angriffen muss man rechnen. So wie jedes Unternehmen in NRW damit rechnen muss. ●

hr

Burkhard Freier rät den Firmenchefs: „Sie müssen so tun, als ob Sie jeden Tag angegriffen werden. Eine Firewall reicht im Leben nicht aus.“

„Jedes zweite Unternehmen ist schon mal angegriffen worden.“ Diese Feststellung ist für den Chef des Verfassungsschutzes alarmierend, denn: „Eine funktionierende Volkswirtschaft ist bedeutend für den inneren Frieden.“ Daher rät er eindringlich, „die Schotten immer dicht zu machen“ und alle Firmenmitarbeiter für die Gefahren zu sensibilisieren. Beispiel Passwörter: „Wir haben mal einen Hacker hier gehabt, der hat ein Wort aus dem Duden in wenigen Minuten geknackt.“ Bei den Administratoren ist es besonders wichtig, die richtigen Passwörter zu wählen und diese regelmäßig zu ändern: „Es ist erstaunlich, wie schnell die Angreifer auf den Administratorenrechten sind.“



Burkhard Freier (59) ist seit 2012 Leiter des NRW-Verfassungsschutzes. Der in Fragen der inneren Sicherheit erfahrene Jurist bekleidete zuvor verschiedene Führungsfunktionen im NRW-Innenministerium. Dort war er vor seinem Wechsel an die Spitze des Verfassungsschutzes zuletzt stellvertretender Leiter der Polizeibehörde.

Immer wieder ist es der Mensch, der die einfachsten Sicherheitsvorkehrungen außer Acht lässt. Testen die Experten für Wirtschaftsspionageabwehr ein Unternehmen, so werden sie auf der Suche nach einer Sicherheitslücke meist schon im Papierkorb neben dem Kopierer fündig. Zweiter Test: „Vor dem Eingang des Unternehmens haben wir USB-Sticks so hingelegt, als habe sie jemand verloren – die waren weg.“ Und nicht nur ein Mitarbeiter nutzte kurz danach seinen Firmenrechner um zu schauen, was wohl auf dem Stick sein möge.

Jedes neue Handy wird angegriffen

Jedoch muss es beileibe nicht der fremde USB-Stick sein, der Gefahren birgt. Freier: „Wenn Sie ein neues Handy einschalten, haben Sie in der ersten Minute 200 Angriffe.“ Der Chef des Verfassungsschutzes erinnert sich an ein Unternehmen, dem ein sicher geglaubter Auftrag durch die Lappen ging. Die Experten für Wirtschaftsspionageabwehr fanden heraus, wie die Konkurrenz in den Besitz der wichtigsten Einzelheiten kam: Während der Vorstandssitzung lagen die Smartphones der Vorstandsmitglieder auf dem Tisch – und auch ein ausgeschaltetes Smartphone lässt sich wie eine „Wanze“ benutzen. Der Angreifer muss kein Mikrofon mehr installieren, denn das bringen die Geheimnisträger sogar selbst mit.



Infobox

Der Verfassungsschutz informiert nahezu täglich in Vorträgen über die Gefahren der Wirtschaftsspionage, unter anderem bei den Industrie- und Handelskammern und Unternehmensverbänden. Betroffene Firmen werden auf Wunsch von Spionageabwehr-Experten aufgesucht. Die Mitarbeiter des Verfassungsschutzes sensibilisieren zu den Gefahren durch Internetangriffe und stehen auch bei der Aufstellung eines Sicherheitskonzepts mit Rat und Tat zur Seite.

Die IHKs sind in einer Sicherheitspartnerschaft mit dem Verfassungsschutz verbunden. Das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) erstellt ISO-Zertifikate und bietet ein Handbuch für Sicherheit im Internet an. Der Verfassungsschutz bietet im Internet einen Onlinetest an, der dem User die Feststellung erlaubt, ob sein Unternehmen gefährdet sein kann.

NETZWERKE für Unternehmen am Niederrhein

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

IT-Netzwerk Niederrhein

• BRANCHE:

Informationstechnologie (IT), Telekommunikation (TK) und Multimedia

Technology Infrastructure Library (ITIL), Rechtsfragen, Netzausbau Breitband, Kooperation mit Hochschulen.

• MITGLIEDERANZAHL:

rund 40 Teilnehmer

• AKTIVITÄTEN:

Pro Jahr zwei Arbeitstreffen, zwei Kernarbeitsgruppentreffen, zwei Kennenlern-/Informationsveranstaltungen, Öffentlichkeitsarbeit.

• BESTEHT SEIT:

November 2014

• WER KANN MITMACHEN?

Regionale IT-Unternehmerinnen und -Unternehmer, IT-Anwender, IT-Fachleute anderer Branchen und aus der IT-Wissenschaft.

• WAS IST BESONDERS?

Unternehmen können sich aktiv in die Gestaltung des Netzwerkes einbringen. Struktur, Inhalte und Themen des Netzwerkes werden ausschließlich von den Teilnehmerinnen und Teilnehmern gemeinsam erarbeitet und vorgegeben. So können Aktivitäten zielgerichtet an die konkreten Bedürfnisse der Branche angepasst werden.

• ZIELE:

Angebot einer dauerhaften Plattform für den Informations- und Erfahrungsaustausch über aktuelle IT-Themen.

Unterstützung für Unternehmen beim gegenseitigen Kennenlernen und als Basis für potenzielle gemeinsame Geschäfte, Projekte oder Kooperationen.

Stärkung der Marktwahrnehmung der IT-Region Niederrhein und der ansässigen IT-Unternehmen durch branchenrelevante Events und Öffentlichkeitsarbeit.

• ORGANISATION:

Das Netzwerk wurde von der Niederrheinischen IHK in Kooperation mit der Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Duisburg mbH (GFW) ins Leben gerufen. Es handelt sich um ein offenes Netzwerk ohne feste Rechtsform.

• ROLLE DER IHK:

Initiator und Organisator gemeinsam mit der GFW; die Geschäftsstelle liegt zurzeit bei der Niederrheinischen IHK.

• THEMEN:

Aktuelle IT-Themen, zum Beispiel Cloud Computing, Industrie 4.0, Open Source, Mobile Lösungen, Datenschutz, Datensicherheit, IT-Forensik, Information

• HOMEPAGE:

www.ihk-niederrhein.de/IT-Netzwerk-Niederrhein

IHK-Infobox

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



Vor-Ort-Termin mit Minister Groschek

Wasserstraßen leiden unter Sanierungsstau

Nordrhein-Westfalen ist der mit Abstand bedeutendste Standort für die Binnenschifffahrt in Deutschland. Dabei passieren weit über 30 000 Schiffe pro Jahr die Ein- und Ausgangsschleusen in das Kanalnetz – eine enorme Belastung. Der bauliche Zustand vieler Schleusen ist wegen des Sanierungsstaus in einem kritischen Zustand – davon konnte sich eine Delegation um Verkehrsminister Michael Groschek bei einem Ortstermin am Niederrhein überzeugen.

Rund 160 Millionen Tonnen Güter passieren pro Jahr per Binnenschiff den deutsch-niederländischen Grenzübergang bei Emmerich auf dem Rhein, was einer Anzahl von über 100 000 Schiffen entspricht. Etwa 18 Millionen Tonnen Güter passieren die Schleuse am Eingang zum Wesel-Datteln-Kanal in Friedrichsfeld, weitere 13 Millionen Tonnen die Schleuse in Duisburg-Meiderich zum Rhein-Herne-Kanal. Anders ausgedrückt: Weit über 30 000 Schiffe nutzen jährlich die Eingangs- und Ausgangsschleusen des westdeutschen Kanalgebiets. So beeindruckend diese Bilanz des Güterverkehrs per Binnenschiff ist: Der Zustand der Wasserstraßen an Rhein und Ruhr bereitet Binnenschiffern und Verladern zunehmend Sorgen. Schleusen mit 100-jähriger Betriebsdauer, altersschwache Wehre und zu niedrige Brückenbauwerke über den Wasserstraßen bremsen den Schiffsverkehr häufig aus. Viele Anlagen aus der Kaiserzeit sind überfordert, lange Wartezeiten die Folge – und die dringend notwendige Sanierung und Modernisierung scheitert nicht nur am Geld.

Von diesem Zustand konnten sich die IHK-Vizepräsidenten Dr. Herbert Eichelkraut, ThyssenKrupp Steel Europe AG, Duisburg, und Frank Wittig, Wittig GmbH, Duisburg, zusammen mit IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Stefan Dietzfelbinger bei einem Vor-



Professor Dr. Hans-Heinrich Witte, Präsident der Generaldirektion Wasserstraßen und Schifffahrt (I.), und Verkehrsminister Michael Groschek beim Ortstermin zur Schleusenbesichtigung. Foto: Tanja Pickartz/Funke Foto Services

Ort-Termin am 6. August mit Landesverkehrsminister Michael Groschek, mehreren Landtags- und Bundestagsabgeordneten der Region und hochrangigen Vertretern der Wasser- und Schifffahrtsverwaltung des Bundes (WSV) überzeugen. Per Schiff und Bus wurden verschiedene Punkte des westdeutschen Kanalnetzes und des Rheins angesteuert. So konnten sich die Teilnehmer ein Bild davon machen, wo überall Handlungsbedarf besteht: Schäden im Beton, bröckelndes Mauerwerk, Poller, die modernen Schiffen nicht mehr standhalten, durchgerostete Spundwände.

Allein im Ruhrgebiet müssten rund 500 Millionen Euro in die Wasserstraßen investiert werden, um die vorhandene Infrastruktur aufrechtzuerhalten, fasste Hermann Poppen, Leiter der WSV-Direktion Duisburg-Meiderich, den Investitionsstau in Zahlen. Rund sieben Millionen Euro verschlingt allein schon die Sanierung der zweiten Schleusenammer in Friedrichsfeld, die seit November 2014 für den Schiffsverkehr gesperrt ist. Beim Erhalt dieser und weiterer Bauwerke ist Geld aber nicht das größte Problem. Es fehlt an gut ausgebildeten Planungsingenieuren und auch die Planverfahren selbst dauern viel zu lange. Die Modernisierung der Wasserwege an Rhein und Ruhr ist damit ein Wettlauf gegen die Zeit. ●

Energieaudit und Energiemanagementsysteme

IHK-Veranstaltung am 29. September

Um Energie und damit Kosten einzusparen, wird eine systematische Erfassung und Bewertung von Strom- und Wärmeverbräuchen für Unternehmen immer wichtiger. Mit einem Energiemanagementsystem können energierelevante Prozesse erkannt, Verantwortlichkeiten festgelegt sowie ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess gestartet werden. Durch die Umsetzung der Energieeffizienzrichtlinie besteht in Deutschland nun eine Energieauditpflicht. Die Niederrheinische IHK informiert zu diesen Themen bei einer Veranstaltung am 29. September, 13.30 bis 16.30 Uhr, im Wellings Parkhotel in Kamp-Lintfort.

Neben der freiwilligen Einführung eines Energiemanagementsystems besteht durch die Umsetzung der Energieeffizienzrichtlinie in deutsches Recht auch die Energieauditpflicht für alle Unternehmen, die nicht unter die KMU-Definition fallen. Diese

Auditpflicht ist erstmalig bis zum 5. Dezember 2015 und danach mindestens alle vier Jahre durchzuführen. Von der Pflicht ausgenommen sind Unternehmen, die zum Stichtag ein Energiemanagementsystem nach DIN EN ISO 50001 oder ein Umweltmanagementsystem nach EMAS eingerichtet haben. Bei Einführung eines solchen Managementsystems gilt eine verlängerte Frist bis 31. Dezember 2016 mit speziellen Nachweisverpflichtungen.

Über die Vorteile der Durchführung eines Energieaudits oder der Einführung eines Energie-/Umweltmanagementsystems für Unternehmen, informiert die IHK am 29. September in Kamp-Lintfort. Auch Fragen zum Aufbau, den Kosten, der Zertifizierung oder Weiterentwicklung der unterschiedlichen Systeme werden beantwortet. ●



IHK-Infobox

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



Bunte Lampions als erster Schritt zu mehr Lebensqualität: Einige Händler im Altstadtquartier sind bereits aktiv. Foto: Quartiersbüro Altstadt/Mannarino

Kultige Cafés und kleine Gärten für die Duisburger Altstadt

Unternehmer und Anwohner gestalten ihr Viertel neu

Mit einer schicken Gastroszene, urbanen Gärten als temporäre Zwischennutzung oder spannenden Freizeit- und Bildungsangeboten wollen die Anwohner und Unternehmer Besucher in die Duisburger Altstadt locken. Lebendig und vielfältig – so wünschen sie sich ihr Quartier und dafür wollen sie aktiv werden. Das hat der erste Ideenworkshop des Quartiersbüros Altstadt gezeigt.

Über 50 Interessierte kamen und brachten viele Anregungen und Wünsche mit. Die Menschen im Duisburger Altstadt-Quartier setzen sich gemeinsam dafür ein, dass ihr Viertel wieder schöner

wird und Anwohner und Besucher zum Verweilen einlädt. Großflächige Leerstände und ein zunehmend weniger belebtes Stadtbild schrecken ab.

Vier Jahre, um das Image der Altstadt aufzuwerten

Damit das anders wird, hat das Quartiersbüro Altstadt im Mai seine Arbeit aufgenommen. In den nächsten vier Jahren wollen die Quartiersmanager Yvonne Bleidorn und Francesco Mannarino die Lebensqualität im Viertel steigern und das Image aufpolieren. Welche Projekte realisiert werden sollen, wird im nächsten Ideenworkshop erarbeitet. Organisiert wurde der Ideenworkshop vom Quartiersbüro zusammen mit Petra Manoah vom Knüllermarkt, Immobilienbesitzer Frank Fendel, Lars Hoffmann vom City Electronicer und Akteuren der Diakonie und von Immersatt e.V. „Die Teilnehmer waren sehr motiviert und hatten viele gute Ideen“, berichtet Alisa Hellmann, Referentin für Stadtmarketing und Handel bei der Niederrheinischen IHK. Eine erste gemeinsame Aktivität des Quartiers ist übrigens die Teilnahme an der Aktion „Heimat shoppen“ am 11. und 12. September, um den Einzelhandel in der Altstadt zu stärken. Dafür plant das Quartiersbüro Altstadt ein Fotoshooting unter dem Titel „Der Altstadt ein Gesicht“. ●



IHK-Infobox

Das nächste Treffen findet am 27. Oktober im Ladenlokal in der Beekstraße 38, 47051 Duisburg, statt. Alle Interessierten sind willkommen. Mehr Details gibt es im Quartiersbüro bei Yvonne Bleidorn und Francesco Mannarino, Telefon 0203 93 55 29 44.

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



Die Unternehmerinnen feierten Ende August das zehnjährige Bestehen des Forums.

Foto: Marjolein Hoppe

Zehn Jahre Unternehmerinnen Forum Niederrhein

Selbstständige und angestellte Frauen vernetzen sich

Im Unternehmerinnen Forum Niederrhein treffen Krankenhausesärztinnen auf Logistikerinnen, Maschinenbauerinnen tauschen sich mit Marketing-Expertinnen aus. Seit zehn Jahren besteht das Frauennetzwerk als ein unabhängiges Bündnis von aktuell 111 Unternehmerinnen aus Duisburg und den Kreisen Wesel und Kleve. Das feierten die Mitglieder am 21. August in Rheurdt. 2005 gründete Barbara Baratie, Geschäftsführerin der Beratungsfirma „Die Unternehmensentwickler“, über die Landesinitiative „RegionenStärkenFrauen“ das regionale, branchenübergreifende Netzwerk.

Das Unternehmerinnen Forum Niederrhein bietet eine Plattform für Erfahrungs- und Ideenaustausch, hier werden Geschäfte miteinander entwickelt und realisiert. Nicht nur für Geschäftsführerinnen steht das Netzwerk offen, sondern auch für angestellte Frauen in Führungspositionen, die Personal- und Budgetverantwortung haben. Durch die Nachbarschaft zu den Niederlanden sind sogar einige niederländische Unternehmerinnen mit von der Partie, die kräftig mitmischen und den Austausch bereichern. Das Netzwerk nimmt zudem den Grundgedanken der Mentorinnenschaft wahr und bietet jungen Unternehmerinnen unter 35 Jahren eine beitragsfreie Mitgliedschaft von zwei Jahren an, um sie bei Bedarf mit Rat und Tat zu unterstützen.

„Im Unternehmerinnen Forum Niederrhein erlebe ich Lebendigkeit wie in einem Bienenstock. Hier kommt den Frauen ihre sprichwörtliche Neugier zugute. Neugier auf die andere, auf das, was diese zu bieten hat und die Bereitschaft zu entdecken, was dies wohl für sie gemeinsam bedeuten könnte. So entwickeln sich in einem vertrauensvollen Miteinander Empfehlung und Geschäft“, erzählt Barbara Baratie, Geschäftsführerin des Netzwerks.

Zum Netzwerken gehört auch der Austausch mit anderen Organisationen wie zum Beispiel mit dem Verband deutscher Unternehmerinnen (VdU) oder verschiedenen Wirtschaftsforen. Eine gute Verbindung zur IHK-Vollversammlung besteht ebenfalls: Susanne Convent-Schramm ist Vizepräsidentin, Susanne Rexing, Inge Roterberg und Barbara Baratie sind Vollversammlungsmitglieder.

Die Unternehmerinnen treffen sich viermal im Jahr. Es gibt jeweils ein Veranstaltungsprogramm mit hochkarätigen Referentinnen, die Impulsvorträge halten und anschließend zum Ideenaustausch und zu Gesprächen einladen. Auch auf Karrieremessen und Kongressen wie beispielsweise „women&work“ in Bonn ist das Unternehmerinnennetzwerk vertreten. Einmal im Jahr wird eine gemeinsame Wirtschaftsreise angeboten, um die neuen und bestehenden Kontakte zu vertiefen. ●

Gäste, die das Netzwerk gerne kennenlernen möchten, sind herzlich willkommen. Mehr Details unter www.unternehmerinnenforum-niederrhein.de. Ansprechpartnerin: Barbara Baratie, E-Mail info@unternehmerinnenforum-niederrhein.de, Telefon 02821 5902770.

Türkische Unternehmen haben große Bedeutung für die Region

IHK lädt zu stärkerer Zusammenarbeit ein

Etwa 20 türkische Unternehmer trafen sich mit Vertretern der Niederrheinischen IHK zu einem Informations- und Gedankenaustausch, um die Zusammenarbeit in der Region zu intensivieren. Die Initiative ging von der IHK, dem Duisburger Bundestagsabgeordneten Mahmut Özdemir und dem Verein Türkischer Geschäftsleute in Duisburg und Umgebung (TIAD e. V.) aus.

Hintergrund sei die große wirtschaftliche Bedeutung der etwa 1600 türkischen Unternehmen für die Region, wie Özdemir betonte. Hinzu kommt eine große, aber im Detail nicht bekannte Zahl deutscher Unternehmer mit türkischem Migrationshintergrund. Sie alle stellen zahlreiche Arbeits- und Ausbildungsplätze, sodass es in dem Gespräch vorrangig um die Themen Aus- und Fortbildung türkischer Jugendlicher sowie die Vertiefung der wirtschaftlichen Kontakte zwischen Deutschland und der Türkei ging. Da ein großer Teil der türkischen Unternehmer im Duisburger Norden ansässig ist, kamen auch die wirtschaftlichen Probleme und das Image der nördlichen Duisburger Stadtteile zur Sprache.

„Wir wollen dieses Gespräch als Impuls nutzen, um den Austausch zu fördern“, so IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Stefan Dietzfelbinger, der für ein verstärktes Engagement von Unternehmern mit Migrationshintergrund in der Vollversammlung und den ver-



V. l.: Özcan Yavuz, Vorsitzender des TIAD, und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Stefan Dietzfelbinger im Gespräch mit dem Bundestagsabgeordneten Mahmut Özdemir.

Foto: Hendrik Grzebatzki

schiedenen Ausschüssen der IHK warb. Der Kontakt soll in Zukunft auf verschiedenen Ebenen fortgesetzt werden. Özcan Yavuz, Vorsitzender des TIAD, begrüßte die Initiative der IHK und sagte zu, sich für diese Ziele einzusetzen. ●



IHK-Infobox

Ansprechpartner für türkische Unternehmer, die sich in der IHK engagieren möchten: Dr. Thomas Hanicke, Telefon 0203 2821-284, E-Mail hanicke@niederrhein.ihk.de

Prüfungen der Binnenschiffer

Ein starker Jahrgang geht von Bord

Im Juli war es wieder so weit: Aus ganz Deutschland und der Schweiz kamen insgesamt 66 Prüflinge auf dem Schulschiff „Rhein“ in Duisburg zusammen, um ihre Abschluszeugnisse im Ausbildungsberuf Binnenschiffer/-in von der Niederrheinischen IHK zu erhalten.

Neu war in diesem Jahr, dass die Niederrheinische IHK die erste Abschlussprüfung deutschlandweit als Leitkammer für die Binnenschiffer/-in mit einem einheitlichen Prüfungstermin für den schriftlichen Teil durchgeführt hat. Leit-IHKs erstellen Prüfungsaufgaben für Ausbildungsberufe, die nicht von einer zentralen Aufgabenerstellungseinrichtung angeboten werden. Wenn pro Ausbildungsberuf nur eine IHK – und nicht mehrere IHKs parallel – Prüfungsaufgaben erstellt, bedeutet das Effizienzsteigerung und Entlastung für die gesamte IHK-Organisation.

Die Aufgabenerstellung für den Ausbildungsberuf Binnenschiffer/-in erfolgt durch den gemeinsamen Fachausschuss der Niederrheinischen IHK sowie der IHK Magdeburg. Die Prüfer des entsprechenden Prüfungsausschusses kommen aus ganz Deutschland. Hauptberuflich sind sie Selbstständige oder Mit-

arbeiter von Reedereien, Genossenschaften, Verbänden, Wasser- und Schifffahrtsämtern sowie Lehrer vom Schiffer-Berufskolleg Rhein. Schriftlich geprüft wurde in den Fächern: Nautik, Schiffsbetriebstechnik, Maschinen- und Motorentchnik, Wirtschafts- und Sozialkunde. Die angehenden Bootsleute hatten hier insbesondere fachliche Probleme zu analysieren, zu bewerten und unter Berücksichtigung von Arbeitssicherheits-, Gesundheitsschutz- und Umweltschutzbestimmungen zu lösen.

Danach folgte die praktische Prüfung. Die Prüflinge mussten hierbei ihr Können beim Bei- und Ablegen, Beiboot fahren, Spleißen von Draht und Tau, in technischen Arbeiten, Decksarbeiten und zum Thema Sicherheit beweisen. Insgesamt ging die Prüfung über acht Tage und endete mit der Lossprechung am 15. Juli – die Freude über die bestandenen, anspruchsvollen Prüfungen war entsprechend groß. ●



IHK-Infobox

Ansprechpartnerin für alle Fragen zum Prüfungswesen für Binnenschiffer bei der Niederrheinischen IHK ist Helga Drziska, Telefon 0203 2821-256, E-Mail drziska@niederrhein.ihk.de

Rund 160 Jugendliche wurden „Fit für die Ausbildung“ gemacht

Großer Andrang bei IHK-Seminar in Duisburg, Wesel und Kleve

Der Ausbildungsstart ist erst wenige Wochen her. Für viele Jugendliche am Niederrhein ist es der erste Schritt ins Berufsleben. Doch was gilt es zu beachten? Was erwarten Ausbilder und Vorgesetzte? Antworten auf diese Fragen bekamen die jungen Leute beim dreitägigen Seminar „Fit für die Ausbildung“ der Niederrheinischen IHK. Rund 160 Auszubildende nahmen daran teil.

Der Umgang mit Kollegen und Vorgesetzten oder die angemessene Kleidung sind Themen, die im Seminar besprochen wurden. Aber auch Fragen zum Umgang mit Betriebsinterna oder zur richtigen Kommunikation mit Geschäftskunden standen auf der Tagesordnung. „Das Berufsleben ist etwas anderes als die Schule. Für die Jugendlichen beginnt ein neuer Lebensabschnitt“, weiß Seminarleiterin und Diplom-Psychologin Dagmar Muß, „die Jugendlichen haben Spaß, Situationen aus dem Berufsalltag auszuprobieren, das können sie hier. Dadurch wird ihnen ein Stück weit die Angst genommen.“

Wichtig ist auch der gegenseitige Austausch unter den Teilnehmerinnen und Teilnehmern. Das bestätigen Dana Merten und Anna



Falk Leisgen, Trainer und freiberuflicher Dozent (links), und Jürgen Kaiser, stellvertretender IHK-Geschäftsführer (rechts), mit Jugendlichen, die im Technologie-Zentrum Kleve „Fit für die Ausbildung“ gemacht wurden.

Foto: maro-fotodesign

Naomi Schubert. Die beiden 19-Jährigen haben Anfang August ihre Ausbildung begonnen. „Wir werden so nicht ganz ins kalte Wasser geworfen“, so Dana Merten, angehende Servicekraft für Dialogmarketing bei der Commerz Direktservice GmbH in Duisburg. Anna Naomi Schubert, die eine Ausbildung zur Industriekaufrau bei der Kurt Schmidt KS Recycling GmbH & Co. KG in Sonsbeck begonnen hat, ergänzt: „Man lernt, selbstständiger zu werden.“ Vor allem die Themen Teamarbeit und Konfliktbewältigung waren für die beiden jungen Frauen von Interesse: „Hier nehmen wir auf jeden Fall viel mit.“

Ansprechpartnerin für Seminare für Auszubildende bei der IHK ist Maria Kersten, Telefon 0203 2821-487, E-Mail kersten@niederrhein.ihk.de ●

Wie Unternehmen mehr Frauen für die Karriere begeistern

IHK und Initiative „Vorbildunternehmerinnen am Niederrhein“ zeigen Wege bei einem Workshop am 24. September auf

Frauen sind in Führungspositionen nach wie vor unterrepräsentiert. Das ist vor allem für die Betriebe ein Nachteil, die das Know-how und die sozialen Fähigkeiten ihrer Mitarbeiterinnen gerne nutzen möchten. Zusammen mit den Vorbildunternehmerinnen am Niederrhein bietet die IHK einen Kreativworkshop an, der kleinen und mittleren Unternehmen zeigt, wie Frauen ganz selbstverständlich für die Karriere motiviert werden.

Frauen in der Führungsriege machen Unternehmen stark. Das wollen die Vorbildunternehmerinnen am Niederrhein und die IHK den Unternehmen in der Region und vor allem deren Angestellten zeigen. Neben Gründen der Gleichstellung sprechen insbesondere der zunehmende Fachkräftemangel und wirtschaftliche Vorteile dafür, dass Unternehmen gezielt mehr qualifizierte Frauen für Führungspositionen gewinnen wollen. Wie regionale Unternehmen die Potenziale von Frauen erkennen, nutzen und fördern können, lernen sie bei einem Kreativworkshop am 24. September. In vier Arbeitsgruppen werden mittels Kreativtechniken praxisorientierte Wege erarbeitet, um Mitarbeiterinnen für Verantwortung und Karriere zu gewinnen.

Lust auf Verantwortung machen

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie hat die Aktion „FrauenUnternehmen“ ins Leben gerufen, um die Leistung von Unternehmerinnen und ihren Beitrag zu Wettbewerbsfähigkeit und wirtschaftlichem Wachstum in Deutschland sichtbar zu machen. Bundesminister Sigmar Gabriel wählte insgesamt 180 „Vorbildunternehmerinnen“ aus, darunter vier Unternehmerinnen vom Niederrhein. Sie sollen Inspiration und Leidenschaft bei interessierten Frauen wecken, selbst mehr berufliche Verantwortung zu übernehmen.

Die vier Vorbildunternehmerinnen am Niederrhein sind Cläre Ahrens, Unternehmerin und Geschäftsführerin der OE Niederrhein Consulting in Wesel, Barbara Baratie, Unternehmerin und Inhaberin „Die Unternehmensentwickler“ in Kleve und Geschäftsführerin vom Unternehmerinnen Forum Niederrhein, Bärbel Edith Kohler, Coaching-Training in Neuss, und Angelika Vermeulen, Gesellschafterin und Geschäftsführerin der Vermeulen Heitkamm GmbH, Tönisvorst. ●

Der Kreativworkshop findet am Donnerstag, 24. September, 13 bis 17 Uhr, in der Niederrheinischen IHK in Duisburg statt. Mehr Details: Nadine Deutschmann, Telefon 0203 2821-289, E-Mail deutschmann@niederrhein.ihk.de, www.niederrhein.ihk.de/Potenziale-gewinnen

Niederrheinische IHK bietet dem Fachkräftenachwuchs eine Chance

Insgesamt neun junge Frauen in Ausbildung

Die Mitorganisation der beruflichen Ausbildung ist eine der Kernaufgaben, die die Niederrheinische IHK für die Unternehmen der Region übernimmt. Und sie ist selbst Ausbildungsstätte für junge Leute: Lisa Jäger und Mirella Tatalo begannen zum neuen Lehrjahr die Ausbildung zur „Kaufrau für Büromanagement“. Aktuell bildet die Niederrheinische IHK insgesamt neun junge Frauen aus und reagiert damit auf den steigenden Fachkräftebedarf in der Wirtschaft.

Stefan Dietzfelbinger: „Eine gute Ausbildung ist ein wesentlicher Schlüssel zur Fachkräftesicherung. Gerade wir als IHK sehen uns hier in der Pflicht, deswegen bilden wir auch über den eigenen Bedarf hinaus aus. Das hohe Interesse der jungen Menschen an dem neuen Berufsbild ‚Kaufrau beziehungsweise -mann für Büromanagement‘ zeigt, dass es sich lohnt, jungen Leuten eine Chance zu geben.“ Die Ausbildungsinhalte bei der IHK sind breit gefächert, denn die Berufseinsteigerinnen durchlaufen in der Duisburger Hauptgeschäftsstelle die unterschiedlichen Geschäftsbereiche. Zusätzliche Ausbildungsstation ist die IHK-Zweigstelle in Wesel.

Azubis lernen alle Bereiche der IHK kennen

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



Begrüßt wurden Mirella Tatalo und Lisa Jäger (obere Reihe: 1. und 2. v. l.) von Ausbilderin Martina Krachten und den Azubis des 2. und 3. Lehrjahres.
Foto: Ullrich Sorbe

bis hin zur Abschlussprüfung Aufgaben, die ansonsten der Staat übernehmen müsste. Nach dem Azubi-Willkommenstag am 3. August starteten die Neueinsteigerinnen mit dem IHK-Seminar „Fit für die Ausbildung“ (siehe auch Seite 21), um sich sicher im Berufsalltag bewegen zu können. ●

Ökonom Raffelhüschen referiert

Zweiter „VersicherungsvermittlerTag“ am 22. September in Mönchengladbach

Der Bedarf an qualifizierter Beratung durch Versicherungskaufleute ist in Zeiten von Niedrigzinsen und zunehmender Regulierung größer denn je. Doch vor welchen konkreten Aufgaben stehen Versicherer und Vermittler derzeit? Welche Lösungen sind vielversprechend? Zu diesen Themen referiert Politikberater und Ökonom Professor Dr. Bernd Raffelhüschen beim VersicherungsvermittlerTag am 22. September in Mönchengladbach. Die Niederrheinische IHK lädt in Kooperation mit dem Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e. V. (BVK) Mittlerer Niederrhein und Niederrhein Nord sowie der IHK Mittlerer Niederrhein ein.

„Nach unserer überaus erfolgreichen ersten Veranstaltung vor zwei Jahren im Borussiapark in Mönchengladbach folgt nun die Fortsetzung mit einem Top-Referenten zu einem aktuellen Thema“, so Detlef Diesener, stellvertretender Vorsitzender des BVK Bezirksverbandes Niederrhein-Nord. Diskutiert wird unter anderem die Frage „Agentur der Zukunft – Ist Größe wirklich alles?“. Zuvor steht der Vortrag „Zwischen Niedrigzins und Frau Nahles

– Zur Nachhaltigkeit der Alterssicherung“ von Professor Dr. Raffelhüschen auf dem Programm. Bei der anschließenden Podiumsdiskussion bezieht Raffelhüschen ebenso zum Thema „Agentur der Zukunft“ Stellung wie Wolfgang Hanssmann, Vorstand der Talanx Deutschland AG, und BVK-Präsident Michael H. Heinz. Die kostenfreie Veranstaltung findet um 13 Uhr im BMW-Autohaus Kirsch, Krefelder Straße 570, Mönchengladbach statt. ●

Mehr Details und verbindliche Anmeldung unter www.ihk-niederrhein.de/Versicherungsvermittler-Tag oder bei Robert Neuhaus, Telefon 0203 2821-346, E-Mail neuhaus@niederrhein.ihk.de

Erzbistum Köln engagiert sich für Umweltschutz

Niederrheinische IHK überreichte EMAS-Umweltzertifikat

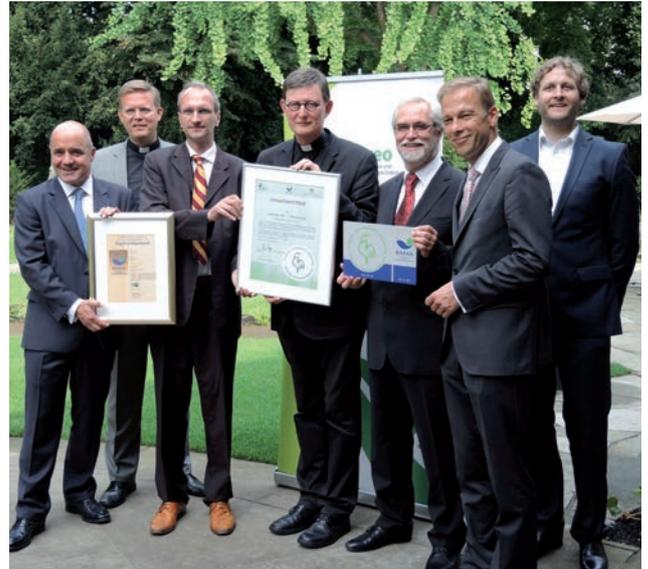
Die Mitarbeiter des Generalvikariates des Erzbistums Köln tragen aktiv zum Schutz der Umwelt bei. Dafür ist die Verwaltung mit dem europäischen Umweltzertifikat EMAS (Eco-Management and Audit Scheme) und dem ökumenischen Umweltsiegel „Grüner Hahn“ zertifiziert worden.

Erzbischof Rainer Maria Kardinal Woelki nahm die EMAS-Urkunde entgegen aus den Händen von Dr. Stefan Dietzfelbinger, Hauptgeschäftsführer der Niederrheinischen IHK, und Ulf Reichardt, Hauptgeschäftsführer der IHK Köln. „Die Umweltzertifizierung bestärkt uns auf unserem Weg zu immer mehr Nachhaltigkeit im Erzbistum Köln, und sie ist zugleich Beleg für die bereits sichtbaren Erfolge unserer bisherigen Bestrebungen“, so Kardinal Woelki.

Mitarbeiter sind treibende Kraft

Das Umweltmanagementsystem EMAS ist ein Instrument, um die Umweltleistung von Unternehmen und Organisationen systematisch und langfristig zu verbessern. Es ist geleitet von der Erkenntnis, dass die Mitarbeitenden die treibenden Kräfte einer nachhaltigen Entwicklung zum Schutz der Umwelt sind. Der „Grüne Hahn“ ist ein Umweltmanagementsystem für Kirchengemeinden und Einrichtungen auf Basis von EMAS, das besonders auf deren Belange abgestimmt wurde.

Das Erzbistum Köln hat sich zum Ziel gesetzt, bis 2020 eine CO₂-Einsparung von 25 Prozent basierend auf den Werten von



Bei der Verleihung der Urkunde: (v. l.) IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Stefan Dietzfelbinger, Generalvikar Dr. Dominik Meiering, Dr. André Witthöft-Mühlmann von der Ev. Landeskirche Baden, Erzbischof Rainer Maria Kardinal Woelki, Dr. Volker Teichert von der Ev. Studiengemeinschaft FEST, Tobias Welz von der Klimaschutzinitiative moveo und Ulf Reichardt, Hauptgeschäftsführer der IHK Köln.

Foto: IHK

2007 zu erreichen. Konkret werden der Papier-, Strom-, Wärme- und Wasserverbrauch sowie der CO₂-Ausstoß bei der Mobilität reduziert. ●

IHK-Infobox

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



Kreis Wesel sucht kinder- und familienfreundliche Unternehmen

Bewerbungen bis zum 30. September möglich

Der Kreis Wesel lobt dieses Jahr erneut den Ehrenpreis „Kinderfreundlicher Kreis Wesel“ aus und möchte das kinder- und familienfreundliche Engagement der Unternehmen öffentlich würdigen. Mitmachen können Firmen aller Branchen mit Sitz im Kreis Wesel. Gesucht sind Initiativen, die das Berufsleben mit Kindern gut in Einklang bringen durch Angebote wie flexible Arbeitszeiten, Telearbeit, geldwerte Leistungen oder finanzielle Zuschüsse bei besonderen Anlässen oder auch Hilfe bei Betreuungsengpässen.

„Diesmal freuen wir uns ganz besonders auch über die Beteiligung von Unternehmen, die ihren Beschäftigten familienfreundliche Arbeitsbedingungen ermöglichen mit Angeboten, die sich explizit an Beschäftigte in Elternzeit sowie an beschäftigte Mütter und Väter richten“, so Monika Seibel, Koordinatorin des Unternehmensnetzwerkes „Familienfreundlichkeit lohnt sich!“. Der Ehrenpreis ist mit 5 000 Euro ausgestattet und wird an bis zu fünf Preisträger vergeben. Bewerbungen sind bis zum 30. September möglich.



Foto: © panthermedia.net/berndneeser

Weitere Informationen und Bewerbung beim Kreis Wesel über die Fachstelle Frau und Beruf, Telefon 0281 207-2201, oder beim Fachdienst Kindertagesbetreuung und Elterngeld, Telefon 0281 207-7104. ●



Treffpunkt für die Binnenschifffahrtsbranche ist Ende September die Fachmesse STL im Wunderland Kalkar.

Foto: Ullrich Sorbe

Binnenschifffahrt: Großer Branchentreffpunkt Ende September

Fachmesse Shipping – Technics – Logistics

Das Who's who der Binnenschifffahrtsbranche trifft sich vom 28. bis zum 30. September im Kreis Kleve. Dann finden im Wunderland Kalkar die erfolgreiche Veranstaltung „Europäische Binnenschifffahrt“ und Deutschlands einzige Binnenschifffahrts-Fachmesse „Shipping – Technics – Logistics“ (STL) statt.

Mit über 200 Ausstellern sind die Messehallen komplett ausgebucht, wenn die STL am 29. September zum zweiten Mal nach 2014 ihre Zelte auf dem Gelände rund um das ehemalige Reaktorgebäude aufschlägt. An zwei Messetagen können interessierte Fachbesucher jeweils von 11 bis 19 Uhr dort „vor Anker“ gehen und sich über die neuesten Produkte, Trends, Innovationen und Dienstleistungen der gesamten maritimen Branche informieren.

Schifferbörse Duisburg-Ruhrort e. V. ist Aussteller

Als Aussteller wird auch die Schifferbörse zu Duisburg-Ruhrort e. V. vertreten sein, deren Geschäftsführung bei der

Niederrheinischen IHK liegt. Die Schifferbörse hat einen Ausstellungsstand organisiert und präsentiert sich gemeinsam mit den Branchenverbänden. Bereits am Vortag der Messe, am 28. September, startet auf dem Messegelände in Kalkar das etablierte zweitägige „Forum Binnenschifffahrt“.

In Vorträgen und Diskussionen mit hochkarätigen Experten der Branche, unter anderem mit dem Referatsleiter „Häfen und Binnenschifffahrt“ der EU-Kommission, Dimitrios Theologitis, werden praxistaugliche Lösungen diskutiert und aufgezeigt, wie das Gewerbe den vielfältigen Herausforderungen begegnen kann. Weitere Informationen zur STL und zum Forum Binnenschifffahrt stehen unter www.messekalkar.de und www.binnenschifffahrt-online.de zur Verfügung. ●

IHK-Infobox

Mehr Details bei der Niederrheinischen IHK: Dr. Ansgar Kortenjann, Telefon 0203 2821-368, E-Mail kortenjann@niederrhein.ihk.de



Kennenlernetreffen „Die besten Geschäfte macht man auf dem Golfplatz“

IT-Netzwerk Niederrhein traf sich in Duisburg

Eine gute lokale Vernetzung sowie der gegenseitige Austausch von Wissen, Kompetenzen und Erfahrungen sind gerade in der IT-Branche von besonders großer Bedeutung. Gemeinsam mit der GFW-Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Duisburg hat die Niederrheinische IHK daher das IT-Netzwerk Niederrhein ins Leben gerufen. Ziel ist es, regionalen IT-Unternehmen, IT-Anwendern, IT-Fachleuten anderer Branchen sowie der IT-Wissenschaft eine dauerhafte Plattform für den gegenseitigen Informations- und Erfahrungsaustausch zu bieten. (Mehr Informationen zum Netzwerk auf Seite 16)

Zum Netzwerken gehört auch, sich persönlich besser kennenzulernen. Ganz in diesem Sinne fand am 4. August unter dem Motto „Die besten Geschäfte macht man auf dem Golfplatz“ ein Kennenlernetreffen der besonderen Art bei „Golf & More“ in Duisburg-Huckingen statt. Bei einem kurzweiligen Golf-Workshop und anschließendem Barbecue mit moderiertem Networking nutzten die Teilnehmer die Gelegenheit, sich gegenseitig besser kennenzulernen und mehr über die konkreten geschäftlichen Angebote und Leistungen der anderen zu erfahren. In zahlreichen Einzelgesprächen konnten die neuen Kontakte dann als Basis möglicher Geschäftsbeziehungen vertieft werden.

Begegnungen bringen frische Ideen

Kontakte zu knüpfen, wenn man sie nicht benötigt, um sie zu haben, wenn man sie braucht, ist dabei ein wesentliches Ziel

dieser Netzwerktreffen. Dass es sich durchaus lohnt, Zeit in die Kontaktpflege zu investieren, zeigen erste positive Beispiele aus dem Netzwerk. So lernte Alfred Kamper, Geschäftsführer der In-teon GmbH aus Moers, auf einer Veranstaltung des IT-Netzwerks einen seiner heutigen Geschäftspartner kennen: „Man sollte sich darüber im Klaren sein, dass Netzwerken Zeit und Arbeit kostet. Wer aber offen auf die Menschen zugeht und sich mit etwas Spaß und Neugier in das Netzwerk einbringt, wird langfristig von diesem Engagement profitieren“, ist sich Kamper sicher. „Manchmal ist es nur eine kurze Begegnung, die einen auf neue Ideen bringt, manchmal entstehen auch sehr gute Geschäftskontakte.“

Regionale IT-Unternehmen, die sich mit ihren individuellen Anliegen und Themen aktiv an der Gestaltung des Netzwerks beteiligen möchten, sind herzlich willkommen, an den Veranstaltungen teilzunehmen. ●



IHK-Infobox

Weitere Informationen zu den Aktivitäten des Netzwerks erhalten Sie bei der Niederrheinischen IHK, Nadine Deutschmann, Telefon 0203 2821-289, E-Mail deutschmann@niederrhein.ihk.de

Gemeinsam für einen starken Niederrhein

Spitzentreffen von Hochschule Rhein-Waal und IHK

Besonders kleine und mittlere Unternehmen am Niederrhein können von den Leistungen der Hochschule Rhein-Waal profitieren. Zusammen mit der Niederrheinischen IHK soll die Vernetzung in die regionale Wirtschaft stärker unterstützt werden. Das verabredeten Dr. Heide Naderer, Präsidentin der Hochschule Rhein-Waal, IHK-Präsident Burkhard Landers und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Stefan Dietzfelbinger bei einem Treffen Ende August.

Der Wissenstransfer zwischen Unternehmen am Niederrhein und der Hochschule Rhein-Waal (HSRW) im Bereich Forschung und Entwicklung steht künftig im Fokus. IHK-Präsident Burkhard Landers hält einen Abbau von Hemmschwellen für notwendig: „Insbesondere aus Sicht von kleinen und mittleren Unternehmen ist es wünschenswert, Barrieren in der Zusammenarbeit abzubauen. Dazu gehört auch eine Transparenz des Leistungsangebotes“, so Landers. „Die Hochschule kann dazu beitragen, die Wettbewerbsfähigkeit unserer Unternehmen langfristig zu steigern“, ist sich der IHK-Präsident sicher.

Einen schnellen Draht zur HSRW bietet Unternehmen dabei der Förderverein der Hochschule Rhein-Waal, dem bereits viele Mittelständler vom Niederrhein angehören. Hochschulpräsidentin Dr. Heide Naderer kündigt an, die Kompetenzen ihres Instituts



Dr. Heide Naderer, Präsidentin der Hochschule Rhein-Waal, trug sich ins Goldene Buch der Niederrheinischen IHK ein. IHK-Präsident Burkhard Landers (r.) und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Stefan Dietzfelbinger begrüßten sie.

Foto: IHK

künftig offensiver zu vermarkten: „Unsere Professoren kommen größtenteils aus der Wirtschaft, damit sind wir ein attraktiver Kooperationspartner in allen Fachdisziplinen.“ Gemeinsame Schnittpunkte in der Zusammenarbeit sehen die Niederrheinische IHK und die Hochschule auch im Bereich der Fachkräfteentwicklung. Mittlerweile sind fast 5 500 Studierende in 34 Fachrichtungen an den beiden Standorten in Kleve und Kamp-Lintfort eingeschrieben. Allein in diesem Jahr verabschiedete die Hochschule 260 Absolventen, die als junge Akademiker dem regionalen Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen. „Sowohl beim dualen Studium parallel zur Ausbildung als auch bei der passgenauen Vermittlung von Studienabbrechern in heimische Ausbildungsbetriebe arbeiten wir künftig intensiver zusammen“, so IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Stefan Dietzfelbinger. ●



Fotos: Thinkstock.com/iStock

Handelspolitik ist mehr als TTIP

Interview mit Cecilia Malmström, EU-Kommissarin für Handel



Cecilia Malmström. Foto: EU Kommission

Frau Malmström, die USA und die EU verhandeln jetzt seit zwei Jahren das Transatlantische Freihandelsabkommen (TTIP). Welche Themengebiete erweisen sich inhaltlich als schwierig, wo gab es bereits guten Fortschritt? Wie sieht der weitere Zeitplan aus?

Malmström: Momentan suchen wir Wege, um bei technischen Vorschriften zusammenzuarbeiten, die den Absatz von Waren und die Dienstleistungserbringung regeln. Nehmen Sie zum Beispiel landwirtschaftliche Produkte. Viele Europäer nehmen sie tagtäglich zu sich, dennoch müssen sie auch von den US-Behörden freigegeben werden, bevor sie dort verkauft werden können. Das Problem ist, dass dieser Prozess Jahre dauert. Wir wollen doppelte Prüfungen und unnötige Bürokratie abschaffen, aber nur dort, wo dies keine Verbraucherschutzstandards senkt.

Wir haben auch die speziellen Vorschriften für kleinere Unternehmen besprochen. TTIP soll ihr Leben leichter machen. Wir sind in einer Verhandlungsphase, in der so gut wie alle Themen schon diskutiert wurden, daher müssen wir nun sehen, wie wir bei den politischen Fragen vorankommen. Ende dieses Jahres möchte ich ein Gerüst für das Abkommen sehen, dann können wir an den Details weiterarbeiten. Sie sehen, wir haben noch einiges vor uns, aber mit genug politischem Willen und Entschlossenheit auf beiden Seiten des Atlantiks werden wir es schaffen. Eins ist klar: Qualität geht immer vor Schnelligkeit.

„Das Abkommen muss gut sein, um angenommen zu werden.“

Amerikaner gelten als harte Verhandlungspartner. Wie stellen Sie sicher, dass TTIP trotzdem ein Win-Win-Deal wird, der die Interessen der EU gleichberechtigt durchsetzt?

Malmström: Wir haben selbst auch ein sehr erfahrenes Verhandlungsteam. In letzter Zeit haben wir sehr gute Abkommen mit Kanada, Singapur und Korea verhandelt. Seit das Koreaabkommen in Kraft getreten ist, sind unsere Exporte dorthin um 35 Prozent angestiegen. Ähnliches sehen wir zum Beispiel auch bei unseren Abkommen mit Chile und Mexiko. Unsere Abkommen funktionieren also – auch für unsere Importe. Aber Handel ist kein Nullsummenspiel, daher versuchen wir stets, ausgewogene Abkommen zu erzielen, die beiden Seiten Vorteile bringen. Außerdem wird TTIP, wenn es ausverhandelt ist, von allen EU-Regierungen und dem Europäischen Parlament ratifiziert werden. Das Abkommen muss gut sein, um angenommen zu werden.

Handelspolitik ist mehr als TTIP. Sie werden daher den EU-Mitgliedstaaten demnächst eine neue Handelsstrategie vorlegen. Welches sind die großen handelspolitischen Themen für die nächsten Jahre, die sie darin thematisieren?

Malmström: Mein Ziel für die Handelspolitik ist klar: Sie muss dazu beitragen, mehr und besser bezahlte Arbeitsplätze hier in Europa zu schaffen, und zu mehr Auswahl und günstigeren Preisen für europäische Verbraucher führen. Sie muss auch europäische und universelle Werte wie Demokratie, Menschenrechte und Rechtsstaatlichkeit fördern. Sie sollte mehrere große Herausforderungen für die EU berücksichtigen, wie zum Beispiel die



Erholung von der Wirtschaftskrise, den Klimawandel und den wachsenden weltweiten Wettbewerb.

Die Frage ist, wie wir das am besten angehen. Am 23. Juni haben wir eine große Veranstaltung organisiert, um nachzufragen und Ideen zu sammeln. 500 Personen kamen, um mitzureden und zuzuhören. Wir bestimmen jetzt das weitere Vorgehen, nehmen die besten Ideen auf und werden das Ganze im Herbst in die Tat umsetzen. Mir ist sehr bewusst, dass sich mehr Menschen für Handel interessieren als je zuvor und dass sie wissen wollen, wie Handel sich auf ihr Leben auswirkt. Deshalb habe ich mich seit meinem ersten Tag im Amt dafür eingesetzt, Handelspolitik transparenter zu machen, offener für Diskussionen und Kontrollen. Es ist eine Herausforderung, die Art und Weise, wie wir Verhandlungen bisher geführt haben, zu verändern. Aber es ist eine Herausforderung, die wir weder vermeiden können noch sollten.

„Im TTIP möchten wir ein Kapitel haben, das KMU das Leben leichter macht.“

Ich möchte, dass die EU all diese Herausforderungen mit allen handelspolitischen Instrumenten angeht. Darauf wird sich die Handelsstrategie konzentrieren. Wie können wir Wegbereiter sein in internationalen Foren wie der Welthandelsorganisation (WTO)? Für Europa, das selbst schon sehr offen ist, hieße die beste Lösung: gleiche Wettbewerbsbedingungen weltweit und faire, globale Regeln. Aber der Prozess in der WTO hat seine Grenzen, daher müssen wir parallel planen, wie wir weiterhin bei unserer ambitionierten Agenda an bilateralen Verhandlungen Ergebnisse liefern, unter anderem mit den USA. Wir müssen auch zu Ende bringen, was wir angefangen haben: die Implementierung der Abkommen mit Kanada, Singapur und

vielen afrikanischen Staaten zum Beispiel. Verhandlungen sind eine Sache, aber ich möchte sicherstellen, dass gute Abkommen europäischen Unternehmen und Bürgern tatsächlich Nutzen bringen.

Bei TTIP wird intensiv diskutiert, wie es mittelstandsfreundlich gestaltet werden kann. Wie wird der Aspekt der KMU-Freundlichkeit in der neuen Handelsstrategie aufgegriffen?

Malmström: Das ist eine meiner Prioritäten. Ich möchte mehr für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) erreichen, denn sie sind das Rückgrat unserer Wirtschaft. Hier können wir uns das Beispiel TTIP anschauen. Im TTIP möchten wir ein Kapitel haben, das KMU das Leben leichter macht. Für KMU ist es am schwierigsten, all die Vorschriften einzuhalten und Informationen über sie zu bekommen. Wir möchten sicherstellen, dass ihre Perspektive während und nach den Verhandlungen berücksichtigt wird, und wir möchten es ihnen leicht machen, alle neuen Chancen zu nutzen, die TTIP hervorbringen wird. Wir haben kürzlich einen Bericht veröffentlicht, der zeigte, dass zirka ein Drittel der EU-Exporte von KMU stammen und dass sie von dem Abkommen profitieren werden. Sie können also ein zentraler Kanal sein, um den Nutzen des Handels an ihre Gemeinschaft weiterzugeben. ●

IHK-Infobox



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

Duisburg. Mit einer neu entwickelten Antriebstechnik sticht das MS „Rhenus Duisburg“ in See. Am 14. August wurde das Motorschiff in Duisburg getauft und die innovative Technik vorgestellt. 2 900 Tonnen Kohle kann das Schiff besonders energieeffizient transportieren. Möglich wird das durch eine moderne Vater-Sohn-Motorisierung. Hinzu kommt ein hydraulisch ausfahrbarer Flex-Tunnel – eine Art Unterwasser-Spoiler. Die vom Entwicklungszentrum für Schiffstechnik und Transportsysteme in Duisburg entwickelte Technik wurde erstmals in ein europäisches Binnenschiff eingebaut. **Mehr zum tw-Wirtschaftsbild auf Seite 33.**

Foto: Ullrich Sorbe





Wirtschaftsticker

● Der Gasnetzbetreiber **Thyssengas GmbH** wird im Duisburger Gewerbegebiet Neumühl an der Theodor-Heuss-Straße 1000 Quadratmeter Büro und 800 Quadratmeter Lagerhalle mit Werkstatt beziehen. Die Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Duisburg hat das passgenaue Grundstück vermittelt und den gesamten Prozess begleitet. Die Freundlieb Bauunternehmung GmbH & Co. KG, Dortmund, hat als Investor das insgesamt 5 642 Quadratmeter große Grundstück von der Stadt gekauft.

● Unter dem Titel „World Top Container Ports“ veröffentlicht die englische Fachzeitschrift Container Management jedes Jahr ein Ranking der größten Containerhäfen der

Welt. In der aktuellen Ausgabe wird der **Duisburger Hafen** mit einem Containerumschlag von 3,4 Millionen Standardcontainern (TEU) im Jahr 2014 auf Rang 41 geführt. Damit liegt Duisport vor europäischen Häfen wie Le Havre (2,6 Millionen), Barcelona (1,9 Millionen) und Marseille (1,2 Millionen) sowie vor US-amerikanischen Häfen wie Houston (2,0 Millionen) und Miami (0,9 Millionen).

● Die zum Spezialchemiekonzern **Altana**, Wesel, gehörende Gesellschaft **Actega Rhenania**, Grevenbroich, feierte 100-jähriges Jubiläum. Seit ihrer Gründung als Farbenfabrik für die Tapetenindustrie im Jahr 1915 hat sich Actega zu einem global führenden Anbieter von Lacken und Klebstoffen entwickelt.

● Der **Airport Weeze** hat den 20-Millionsten Passagier seit Eröffnung des Flughafens begrüßt. Mit 1,8 Millionen Passagieren in 2014 ist er einer der großen internationalen Airports in NRW.

● Die **LED Linear GmbH**, Neukirchen-Vluyn, wurde beim Deutschen Mittelstands-Summit in Essen erneut als eines der innovativsten Unternehmen im deutschen Mittelstand ausgezeichnet. Moderator Ranga Yogeshwar ehrte das Unternehmen mit dem seit über 20 Jahren verliehenen „Top 100“-Siegel. Der Lampen- und Leuchtenspezialist darf sich nun zum dritten Mal in Folge Top-Innovator nennen.

Büromarkt Duisburg: Solide Umsätze im ersten Halbjahr

Vermietungsumsatz deutlich angestiegen

Die Cubion Immobilien AG mit Sitz in Mülheim an der Ruhr hat eine Halbjahresbilanz zur Entwicklung der Büroflächen in Duisburg gezogen. Der Büroflächenumsatz befindet sich auf Durchschnittsniveau der Vorjahre. Es wurden 50 relevante Mietverträge registriert (Vorjahr: 41) und insgesamt ein deutlich höherer Vermietungsumsatz erzielt, da sich auch die Relation zu den Eigennutzern wieder normalisierte.

Der Gesamtumsatz an Büroflächen lag zum Halbjahr bei 29 500 Quadratmetern (Halbjahr 2014: 30 500 Quadratmeter). Auf Fremdvermietungen entfielen 24 500 Quadratmeter und damit gut die doppelte Fläche im Verhältnis zu 2014 (12 000 Quadratmeter). Der bislang größte Mietvertrag wurde durch die Deutsche Bahn über rund 4 100 Quadratmeter Bürofläche an der Mülheimer Straße abgeschlossen. Der Logistiker Simon Hegele sicherte sich etwa 2 500 Quadratmeter Bürofläche in Verbindung mit einer großen Logistikhalle im Rheinhausener Logport. Die Nothelle Call Center Services GmbH mietete rund 2 000 Quadratmeter an der Beekstraße in der Innenstadt.

Als bislang größter Eigennutzer errichtet das Evangelische Krankenhaus Duisburg an der Fahrner Straße ein Herzzentrum und in diesem Zusammenhang auch einen neuen Verwaltungstrakt über gute 3 700 Quadratmeter Bürofläche. Die Eigennutzerquote regulierte sich insgesamt mit 5 000 Quadratmetern wieder auf den lang-

fristigen Durchschnittswert um 17 Prozent, nachdem im Vorjahr ein untypisch hoher Wert registriert wurde (zum Halbjahr 60 Prozent).

„Schwerpunkt der Nachfrage waren im ersten Halbjahr wieder kleine Mieteinheiten mit Flächen bis maximal 250 Quadratmeter. Immerhin 30 der 50 registrierten relevanten Mietverträge entfielen auf dieses Größencluster“, erläutert Markus Büchte, Vorstand der Cubion Immobilien AG. In der Branchenauswertung gab es zum Halbjahr das gewohnte Bild: Die „Gewerbe-, Handels- und Verkehrsunternehmen“ mit etwa 51 Prozent relativem Anteil an der Vermietungsleistung führen die Liste traditionell deutlich an. Es folgen die „sonstigen Dienstleistungen“ mit knapp 24 Prozent sowie die „unternehmensbezogenen Dienstleistungen“ und „EDV, IT und Telekommunikation“ mit je etwa elf Prozent.

Büroflächen in Duisburg werden knapp

Die Leerstandquote hat sich seit Jahresfrist von 4,0 Prozent auf nunmehr 3,5 Prozent wieder spürbar verringert. Büroflächen guter Qualität bleiben in Duisburg knapp, insbesondere in zentraler innerstädtischer Lage. Da sich aktuell einige vielversprechende Gesuche im Markt befinden, erwartet Cubion für das Gesamtjahr eine Vermietungsleistung um 45 000 Quadratmeter sowie einen Gesamtumsatz in einer Größenordnung um 55 000 Quadratmeter Bürofläche. Das bedeutet allerdings auch, dass die Angebotsreserve weiter abnehmen wird: Auf etwa drei Prozent könnte sich das Niveau absenken, prognostiziert Cubion. Für Duisburg ein fast schon obligatorisches kritisches Niveau. „Demnächst wird es wieder zunehmend problematisch werden, für nachhaltige Gesuche überhaupt die passenden Flächen bereitstellen zu können“, fasst Büchte die Aufgaben der Zukunft am Standort Duisburg zusammen. ●



110 Meter lang ist das MS „Rhenus Duisburg“ und mehr als elf Meter breit.

Foto: Ullrich Sorbe

Moderne Flex-Tunnel-Technik erstmals in Binnenschiff

Taufe des MS „Rhenus Duisburg“

Rhenus PartnerShip hat an der Ruhrorter Mühlenweide mit rund 150 Gästen die Taufe des 110 Meter langen und 11,45 Meter breiten Motorschiffs „Rhenus Duisburg“ gefeiert. Neben dem Motorschiff wurden auch die Koppelverbände „Rhenus Dillingen“ und „Rhenus Thionville“ in die Flotte der Rhenus PartnerShip aufgenommen.

Das in Rumänien gebaute und in den Niederlanden ausgestattete MS „Rhenus Duisburg“ verfügt über ein glattes Hinterschiff mit einem neuen, hydraulisch ausfahrbaren Flex-Tunnel. Diese vom Duisburger Entwicklungszentrum für Schiffstechnik und Transportsysteme (DST) entwickelte Innovation wurde erstmals in Europa in ein Binnenschiff eingebaut, um die Effizienz gerade in der Flachwasserfahrt deutlich zu steigern.

„Als wichtiger Partner der Industrie bieten wir unseren Kunden umweltfreundliche, sichere und wirtschaftliche Transportmittel. Dabei gilt unser besonderes Augenmerk der Weiterentwicklung der technischen Möglichkeiten“, freut sich Dr. Wolfgang Höne-mann, Geschäftsführer der Rhenus PartnerShip, über die innovative Lösung.

Kombination aus PS-starken Motoren

Das MS „Rhenus Duisburg“ wird als Koppelverband in der Kohle-versorgung für ein Kraftwerk zwischen den Seehäfen Rotterdam und Amsterdam sowie dem Löschhafen in Lünen eingesetzt. Angetrieben wird das Motorschiff mit einer modernen Vater-Sohn-Motorisierung. In der beladenen Bergfahrt auf dem Rhein mit drei Schubleichtern werden die leistungsstarken Väter-Motoren mit je 1500 PS verwendet, in der Kanal- und leeren Talfahrt laufen die beiden Sohn-Motoren mit 500 PS.

Einen neuen Namen erhielten in der Taufzeremonie außerdem zwei weitere Koppelverbände, die seit Juli zur Rhenus-Flotte gehören. Die Schiffsverbände „Rhenus Dillingen“ und „Rhenus Thionville“ sind beide 172 Meter lang, 11,45 Meter breit und verfü-

gen über einen Tiefgang von 3,60 Meter. Die Tragfähigkeit jedes Verbandes beträgt rund 5 000 Tonnen und entspricht damit der Kapazität von 200 Lkw-Ladungen. Zum Einsatz kommen die Koppelverbände für den Kohletransport auf dem Rhein, der Mosel und der Saar.

Weltweit namhaftes Forschungsinstitut

Die Fachleute unter den Gästen nutzten die Gelegenheit, sich an Bord des Täuflings „Rhenus Duisburg“ insbesondere über die neue Flex-Tunnel-Technik zu informieren: Schiffe, an deren Entwicklung das DST maßgeblich beteiligt war, sind heute in mehr als 50 Ländern im Einsatz. Das DST ist eines der weltweit führenden Forschungsinstitute für Flachwasser-Hydrodynamik und forscht an der Optimierung von Wasserfahrzeugen für den Einsatz in Binnen- und Küstengewässern. Entwickelt wurden hier schon Schubboote, die auf nordamerikanischen und chinesischen Wasserstraßen verkehren. Aktuell arbeitet das DST an Containerschiffen der nächsten Generation mit deutlich höherer Kapazität. Das Know-how in der Hydrodynamik und der Schiffstechnik stellt gleichzeitig die Basis dar, um bei Baumaßnahmen an den Wasserstraßen und in den Häfen im Hinblick auf die zu erwartenden Wechselwirkungen mit den Schiffen zu beraten. ● DD

Rhenus bietet Lösungen für die Logistik

Inzwischen verfügt Rhenus PartnerShip über 70 eigene Binnenschiffe und setzt zudem eine Vielzahl gecharterter Koppelverbände ein. Die Rhenus-Tochter transportiert pro Jahr rund 25 Millionen Tonnen Güter, darunter Massengut, Projekt-ladung und Container.

Die Rhenus-Gruppe ist heute ein weltweit operierender Logistikdienstleister mit einem Jahresumsatz von 4,2 Milliarden Euro. Mit mehr als 25 000 Beschäftigten ist Rhenus an über 460 Standorten präsent.

Allein in Duisburg arbeiten mehr als 800 Mitarbeiter an sieben Standorten für Rhenus. Die Geschäftsbereiche Contract, Logistics, Freight Logistics, Port Logistics sowie Public Transport stehen für das Management komplexer Supply Chains und für innovative Mehrwertdienste.



Katharina Fliess vor dem Materiallager, das immer gut gefüllt ist, damit die Kunden schnell beliefert werden können.

Foto: P. H.

100 Jahre Hermann Fliess & Co. GmbH

Familienbetrieb setzt auf Kundenorientierung und Qualität

Wenige Tage nach dem offiziellen Firmenjubiläum der Hermann Fliess & Co. GmbH begrüßten Henning H. Fliess und sein Sohn Alexander Fliess, die sich heute die Aufgaben der Geschäftsführung teilen, „Thema Wirtschaft“ in einem der Konferenzräume des Duisburger Unternehmens. An einer Wand hing bereits die fast noch druckfrische Urkunde der Niederrheinischen IHK, die dem familiengeführten Unternehmen anlässlich seines 100-jährigen Bestehens feierlich überreicht worden war. Am Gespräch und dem anschließenden Rundgang durch den Betrieb beteiligte sich auch Tochter Katharina Fliess, die sich unter anderem um die Firmenkommunikation kümmert.

Geschäftsführer Henning Fliess verwies gleich zu Beginn des „tw“-Gesprächs auf die Werte, denen sich sein Unternehmen von Anfang an verpflichtet fühle: „Qualität, Vielfalt, Flexibilität sowie Verantwortung gegenüber Mensch und Umwelt.“ Er stieg vor mehr als 50 Jahren in das Unternehmen seines Vaters ein, das sein Großvater Hermann Fliess bereits 1915 gegründet hatte. Anfangs wurden hier Draht, Drahtwaren und Gasschweißstäbe, später auch Stabelektroden produziert. 1925 übernahm der Sohn des Firmengründers, Friedrich Fliess, die Firma. Im selben Jahr erhielt das Unternehmen das Reichspatent auf Schweißdraht mit verkupferter Oberfläche. Weitere Patente folgten, darunter solche auf verbronzte Drahtelektroden (1959) und zum lagenweisen Spulen von Schutzgasschweißdrähten (1968).

Heute bietet das Duisburger Unternehmen ein breites Sortiment von Schweißzusätzen für das Schutzgas- und Unterpulverschweißen sowie WIG- und Gasschweißstäbe, speziell für hochfeste-, warmfeste- und kaltzähe Stähle. Die Produkte aus Duisburg-Neuenkamp werden aktuell vornehmlich für Kraftwerke, Mobilkräne, Offshore-Konstruktionen, Pipelines, Brücken und Windtürme in aller Welt benötigt - entsprechend liegt die Exportquote des Unternehmens bei 60 bis 70 Prozent. Mehrere Tausend Tonnen Draht sind ständig auf Lager und garantieren jederzeit die Lieferfähigkeit.

Im Lager der Zieherei warten gewaltige Mengen von Walzdraht, der von europäischen Stahlwerken bezogen wird, auf die Verarbeitung zu unterschiedlichsten Schweißdrähten. Dass dort das Fachpersonal (Spuler, Schneider oder Drahtzieher) für die Produktion in einer großen Halle modernste, vielfach computergestützte Maschinen einsetzt, überraschte zunächst ein wenig angesichts des gerade erst gefeierten 100-jährigen Betriebsjubiläums.

„Dafür gibt’s eine einfache Erklärung“, betont Henning Fliess. „Selbst aus einem vernichtenden Brand im Jahre 2009, dem unsere komplette Zieherei damals zum Opfer gefallen war, ist un-



Jörg Winkelsträter (Mitte) übergibt die Urkunde der Niederrheinischen IHK zum 100-jährigen Bestehen des Unternehmens an Henning H. Fliess (l.) und Alexander Fliess.

Foto: Fliess & Co. GmbH

ser Unternehmen letztlich gestärkt hervorgegangen.“ Der damalige Totalschaden mit dem anschließenden wohldurchdachten Wiederaufbau sei schließlich dafür verantwortlich, dass das Unternehmen nun über eine moderne, allen heutigen Anforderungen entsprechende Produktion verfüge. Besonders stolz ist der Geschäftsführer in diesem Zusammenhang auch auf die Tatsache, dass nach dem Brand nicht ein einziger Mitarbeiter entlassen werden musste: „Firmenleitung und Belegschaft packten gemeinsam an und so überstanden wir auch diese Brandkatastrophe.“

Eine Stärke von Familienunternehmen liegt im Betriebsklima

Dass zwischen Geschäftsführung und Belegschaft - aktuell rund 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter - dieses familiengeführten Unternehmens, das übrigens seit 100 Jahren auf einen Betriebsrat verzichtet, ein ganz besonderer „Draht“ besteht, bestätigte sich bei dem Rundgang durch die Produktion immer wieder. Ausnahmslos kamen dabei die Mitarbeiter mit ihren Chefs ebenso vertraut wie respektvoll ins Gespräch. Dass bei diesem „Betriebsklima“ 30- oder 40-jährige Firmentreue häufig vorkommt, wird niemanden überraschen. Mit einem Augenzwinkern versichert Henning Fliess: „Nach zehn Jahren hat man bei uns gerade mal die Probezeit überstanden.“ Nicht selten erfreuen sich Väter, deren Kinder und manchmal sogar schon deren Enkel eines sicheren Arbeitsplatzes bei Fliess.

Arbeitsteilung zwischen Junior- und Seniorchef

Auch der Sohn des Seniors, Geschäftsführer Alexander Fliess, beteuert: „Ich habe bei all meinem Tun und bei allen Investitionen stets die Philosophie meines Vaters beherzigt, die da lautet: Investiere nur mit dem Geld, das du vorher verdient hast.“ Angesichts solcher Auskünfte kann auch die funktionierende Arbeitsteilung in der Geschäftsführung schwerlich überraschen. Während zu Beginn der inzwischen 100-jährigen Firmengeschichte vor allem das nationale Parkett den Absatzmarkt von Fliess dominierte, muss die Geschäftsführung heute praktisch überall in der Welt aktiv werden. „Mein Sohn muss viel mehr reisen, um Aufträge rund um den Globus zu akquirieren, als das bei mir in jungen Jahren der Fall war“, berichtet Henning Fliess.

Kundenorientierung, Qualität und Umweltschutz

Die unternehmerische Verantwortung fokussiert sich in diesem Duisburger Unternehmen aber auch auf den immer wichtiger werdenden Umweltschutz. So gilt die eigene Neutralisationsanlage von Fliess nach Auskunft der beteiligten Behörden als eine der modernsten in ganz Deutschland. Darüber hinaus werden dem familiengeführten Unternehmen ebenfalls ehrgeizige Ziele beim sparsamen Wasser- und Energieverbrauch sowie beim Lärmschutz und der allgemeinen Reduzierung jeglicher Emissionen bescheinigt.

Im internationalen Wettbewerb ist Fliess damit offenbar bestens aufgestellt. Der Seniorchef: „Wir können nicht preiswerter sein als unser internationaler Wettbewerb, doch in Anbetracht der hohen und gleichbleibenden Qualität werden unsere Produkte rund um den Globus bevorzugt, nicht zuletzt auch aufgrund unserer schnellen und zuverlässigen Lieferzeiten.“ Letztlich zahle



Henning H. Fliess (r.) in der Zieherei, hier werden computergestützte Maschinen eingesetzt, um die verschiedensten Schweißdrähte zu ziehen. Foto: P. H.

sich seiner Überzeugung nach die kompromisslose Kundenorientierung aus, die das Unternehmen seit seiner Gründung vor 100 Jahren mit seiner konsequenten Dienstleistungsbereitschaft umgesetzt habe. Henning Fliess: „Durch den engen Kontakt mit unseren Kunden sowie mit Wissenschaft und Forschung wollen wir auch in Zukunft stets frühzeitig mit dabei sein, wenn wir unsere Produktion in neue technologische Entwicklungen einbinden können.“ ● P. H.



Ein Blick auf das GOFA-Gelände in Goch.

Foto: P. H.

Spezialbehälter-Fahrzeuge aus Goch sind weltweit gefragt

Inhaberwechsel war ein Vorteil – Inzwischen 150 Mitarbeiter

Die Erfolgsgeschichte der GOFA Gocher Fahrzeugbau GmbH nahm ihren Anfang im Jahr 1962, als der Gocher Landmaschinenmeister Heinrich Janssen sie mit der Produktion von Drucktankfahrzeugen zunächst im nationalen Markt etablierte. Als das mittelständische Unternehmen dann 2011 von der weltweit agierenden Chart Industries Gruppe, einem börsennotierten US-Technologiekonzern, übernommen wurde, war dieser Inhaberwechsel für die Gocher durchaus von Vorteil. Verkaufte GOFA seine Spezialbehälter-Fahrzeuge zuvor noch schwerpunktmäßig in Deutschland und im benachbarten europäischen Ausland, transportieren die Fahrzeuge aus Goch heute auch im arabischen Raum, in Russland, Südamerika und in Skandinavien chemische Stoffe, Gase, Lebensmittel und Schüttgut.

Die Geschäftsidee des Firmengründers passte Anfang der 60er-Jahre gut in die wirtschaftliche Landschaft des Kreises Kleve. Bereits sechs Monate nach Gründung konnte GOFA rund 80 Mitarbeitern ein sicheres Einkommen garantieren. Schnell entwickelt sich das Unternehmen zu einem großen europäischen Hersteller. In den 70er-Jahren wurde das Produktprogramm um CO₂- und Flüssiggas-Auflieger erweitert. Seit den frühen 80er-Jahren ist die gesamte Produktpalette auch in Ausführungen als Container, Wechselbehälter oder Wechselaufbauten verfügbar. 1985 wurde die erste Einheit zum Transport von tiefkalten (kryogenen) Gasen ausgeliefert. GOFA wuchs schnell zu einem der größten Hersteller auch in diesem Bereich.

Nachdem der Firmengründer Heinrich Janssen im Jahr 2003 verstarb, führte die zweite Inhabergeneration das Familienunternehmen weiter. „Mangels familieninterner Nachfolgeregelung begann man deshalb die Suche nach einem Käufer. Dabei ließ man sich bewusst ausreichend Zeit, nach einer externen, zu-

kunftsweisenden Lösung zu suchen“, so einer der drei heutigen Geschäftsführer, Alexander Schramm.

Gleich mehrere internationale Interessenten hätten sich um den Erwerb der GOFA bemüht. Handelseinig sei man sich schließlich mit der US-börsennotierten Chart Industries Gruppe aus Cleveland/Ohio geworden. Schramm: „Die Amerikaner fanden in der GOFA den Spezialisten für den Fahrzeugbau, den sie für ihr eigenes Kerngeschäft gesucht hatten.“ Nach der Übernahme im August 2011 trat im Unternehmen eine mehrmonatige Übergangsfrist in Kraft. Für den Wechsel im technischen Bereich wurde sogar eine noch deutlich längere Übergangsfrist vereinbart und erst mit diesem Wechsel im Juli 2014 wurde die Firmenübernahme letztlich abgeschlossen.



GOFA-Geschäftsführer Alexander Schramm.

Foto: GOFA

Der Geschäftsführer erinnert sich noch gut an die großen Sorgen innerhalb der GOFA-Belegschaft vor der Übernahme. „Aber in der Folge des Inhaberwechsels wurde nicht ein einziger Mitarbeiter entlassen.“ Aufatmend habe die Belegschaft außerdem registriert, dass die neuen Chefs gleich ein großes Investitionsprogramm für Goch auflegten, das seit 2013 fortlaufend jährlich mit einem siebenstelligen Betrag für anfallende Investitionen sicher-

stellt, dass die gesamte GOFA-Fertigung weiterhin auf dem technisch wünschenswerten Stand verbleibt.

Das gesamte Firmengelände ist rund 100 000 Quadratmeter groß. Die Mitarbeiterzahl liegt inzwischen bei 150. Allein im vergange-



Letzter Schliff in der Fertigung eines Spezialbehälter-Fahrzeugs.

Foto: P. H.

nen Jahr stellte GOFA mehr als 30 neue Mitarbeiter ein und sucht ständig weitere gute Schweißer, Schlosser, Behälterbauer, Ingenieure und viele mehr. Die Personalfluktuationsrate durch Eigenkündigung bewegt sich gegen null. ● P. H.

Umsatz bleibt stabil

Altana AG legt Halbjahresbilanz vor

Die Geschäfte des Chemiespezialisten Altana sind in der ersten Hälfte des Jahres gut gelaufen. Allerdings nicht so gut, wie erwartet, meldet der Konzern aus Wesel. Mit 1070 Millionen Euro konnte Altana den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um neun Prozent steigern (2014: 985 Millionen Euro). Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Ebitda) erreichte mit 210 Millionen Euro etwa das starke Vorjahresniveau von 212 Millionen Euro. Die Ebitda-Marge lag mit 19,6 Prozent unter dem Wert des Vergleichszeitraums (21,5 Prozent), aber weiterhin auf hohem Niveau.

Das Umsatzwachstum resultierte vor allem aus positiven Wechselkurseinflüssen (acht Prozent), aber auch aus Akquisitionen (ein Prozent), erläutert das Unternehmen. Bereinigt um diese Effekte lag der Umsatz im ersten Halbjahr operativ knapp unter dem starken Niveau des Vorjahreszeitraums. „Die Nachfragedynamik in unseren Märkten blieb im ersten Halbjahr 2015 unter unseren Erwartungen“, so Dr. Matthias L. Wolfgruber, Vorstandsvorsitzender der Altana AG. „Dennoch sind wir sehr gut aufgestellt für weiteres profitables Wachstum aus eigener Kraft.“

Umsatzanstieg um 16 Prozent bei Actega

Das kräftigste Wachstum verzeichnete der Geschäftsbereich Actega Coatings & Sealants. Actega steigerte den Umsatz vor allem akquisitionsbedingt um 16 Prozent auf 195 Millionen Euro. Bereinigt um Akquisitions- und Wechselkurseffekte betrug der Umsatzanstieg zwei Prozent. Den höchsten operativen Umsatzanstieg erreichte Eckart Effect Pigments aufgrund von Sondereinflüssen aus dem Vorjahr mit drei Prozent. Positive Wechselkurseffekte führten hier insgesamt zu einem nominalen Plus von zehn Pro-



Ein Blick in die Produktion von Altana.

Foto: Altana

zent auf 179 Millionen Euro. Der Geschäftsbereich Elantas Electrical Insulation (242 Millionen Euro) konnte ein Plus von elf Prozent verbuchen, BYK Additives & Instruments (455 Millionen Euro) legte um vier Prozent zu.

USA bleibt stärkster Wachstumsmarkt

Das mit Abstand größte Wachstum erzielte Altana erneut in der Region Amerika. Hier stieg der Umsatz vor allem infolge der aktuellen Währungskursrelation des US-Dollar zum Euro um 23 Prozent, in den USA sogar um 24 Prozent. Bereinigt um Akquisitions- und Wechselkurseffekte lag der Umsatz in der Region mit einem leichten Rückgang von einem Prozent etwa auf dem hohen Niveau des Vorjahres. Die USA legten operativ noch einmal um zwei Prozent zu. Das Europageschäft stabilisierte sich nominal und operativ auf dem Niveau des Vergleichszeitraums. Asien trug zehn Prozent zum Wachstum bei und lag operativ etwa auf dem Niveau des Vorjahres. ●



Foto: Targobank

„Targobank Quartier“ eröffnet

Dienstleistungszentrum mit 500 neuen Arbeitsplätzen

Die Targobank hat ihr neues Domizil am Duisburger Hauptbahnhof offiziell eröffnet. Das Dienstleistungszentrum mit 2 000 Mitarbeitern ist durch ein neues Gebäude mit 500 Arbeitsplätzen erweitert worden. „Targobank-Platz 1“ – so lautet das neue Straßenschild auf dem Gelände des ehemaligen Duisburger Hauptzollamtes Ecke Saarstraße/Landfermannstraße. Es zeigt die nun offizielle Adresse der Targobank in der Duisburger Innenstadt. Hier findet sich ein moderner Neubau, der zusammen mit dem Bürohochhaus aus dem Jahr 1999 das „Targobank Quartier“ bildet.

Etwa 25 Millionen Euro sind in den Bau des siebengeschossigen Gebäudes geflossen, das im Juni fertiggestellt wurde. Vorstandsvorsitzender Franz Josef Nick bekannte sich zum Standort Niederrhein und betonte bei der Eröffnungsfeier: „Die Targobank investiert in ihre Mitarbeiter und ihre Standorte. Vor allem hier in Duisburg.“ ●

Schwierige Bedingungen für den Stahlhandel

Klöckner & Co SE zieht Halbjahresbilanz

Die Bedingungen für den Stahlhandel waren in der ersten Hälfte des Jahres schwierig. Diese Bilanz zieht Klöckner & Co SE trotz gestiegener Umsätze. Der Absatz sank in diesem Zeitraum auf 3,3 Millionen Tonnen (minus 1,4 Prozent). Das teilte das Unternehmen mit Hauptsitz in Duisburg mit. Der Umsatz hingegen stieg währungsbedingt um 4,3 Prozent auf 3,4 Milliarden Euro. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Ebitda) vor Restrukturierungsaufwendungen ging von 97 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum auf 46 Millionen zurück.

Klöckner & Co geht davon aus, dass sich die Preise in nächster Zeit nicht spürbar erholen und auch die Nachfrageentwicklung in einigen Ländern hinter den Erwartungen zurückbleibt. Daher plant das Unternehmen umfassende Optimierungsmaßnahmen. Unter Berücksichtigung der dafür erforderlichen Einmalaufwendungen betrug das Ebitda sieben Millionen Euro. Dieses Ergebnis wurde zusätzlich belastet durch Restrukturierungsaufwendungen von 52 Millionen Euro. Gisbert Rühl, Vorstandsvorsitzender der Klöckner & Co SE: „Wir haben auf das sich weiter verschlechternde Umfeld für die Stahldistribution in Europa erneut umgehend reagiert und planen im Rahmen unseres erweiterten Programms KCO WIN+ zusätzliche Restrukturierungsmaßnahmen in Frankreich und strukturelle Optimierungen in weiteren Landesgesellschaften.“

Im Segment Europa lag der Umsatz mit 2,1 Milliarden Euro im ersten Halbjahr auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Im sogenannten Americas Segment war der deutliche Umsatzzuwachs von 12,7 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro ausschließlich währungsgetrieben.

Vor dem Hintergrund der nachhaltig unbefriedigenden Entwicklung der Stahldistributionsmärkte in einigen europäischen Ländern wurde das Optimierungsprogramm KCO WIN angepasst. Durch die erweiterten Maßnahmen wird ein zusätzlicher jährlicher Ebitda-Effekt ab dem Jahr 2017 von rund 30 Millionen Euro erwartet, wovon der überwiegende Teil bereits in 2016 realisiert werden wird. Insgesamt steigt damit der jährliche Beitrag auf bis zu 60 Millionen Euro ab dem Jahr 2017.

Digitalisierung der Liefer- und Leistungskette weiter forciert

Die Digitalisierung der gesamten Liefer- und Leistungskette gewinnt bei Klöckner & Co zunehmend an Dynamik. Auch die digitale Vernetzung mit Kunden und Lieferanten über verschiedene Schnittstellen wird mit Hochdruck vorangetrieben. Gisbert Rühl: „Wir haben frühzeitig erkannt, dass aufgrund der globalen Verwerfungen der Stahlmärkte unser klassisches Geschäftsmodell des lagerhaltenden Stahlhandels nicht mehr tragfähig ist und treiben daher die digitale Vernetzung mit unseren Kunden und Lieferanten mit großem Elan weiter voran.“



Foto: Klöckner & Co SE

Sowohl für Europa als auch für die USA geht Klöckner & Co zwar davon aus, dass die Stahlnachfrage im zweiten Halbjahr spürbar anziehen wird. Dadurch könne allerdings die schwache Entwicklung des ersten Halbjahres nicht kompensiert werden. Entsprechend rechnet Klöckner & Co für das Gesamtjahr mit einem erheblichen Rückgang des operativen Ergebnisses (Ebitda) vor Restrukturierungsaufwendungen. Das Konzernergebnis werde aufgrund der Restrukturierungsaufwendungen noch stärker zurückgehen und damit deutlich unter dem des Vorjahres liegen. ●



Generalmajor Bernd Schulte Berge, Standortältester des Luftwaffenstandortes Kalkar/Uedem und einer der 1400 Soldaten und zivilen Mitarbeiter.

Wirtschaftsfaktor Bundeswehrstandort

Handel, Baubranche und Dienstleistungen profitieren vom wachsenden Luftwaffenstützpunkt Kalkar/Uedem

Der Luftwaffenstandort Kalkar/Uedem zählt innerhalb der Bundeswehr zu den wenigen militärischen Dienststellen, die auch im Zuständigkeitsbereich der NATO eindeutig auf Wachstum programmiert sind. Darüber hinaus hat der Standort nicht nur militärische Bedeutung, sondern es bestehen auch vielfältige wirtschaftliche Wechselbeziehungen mit der zivilen niederrheinischen Nachbarschaft. „Thema Wirtschaft“ (tw) unterhielt sich darüber mit dem Standortältesten des Luftwaffenstandortes, Generalmajor Bernd Schulte Berge.

„Wir investieren hier in den kommenden Jahren rund 60 Millionen Euro in die für die Erfüllung unseres militärischen Auftrags erforderliche Infrastruktur. Außerdem wird die derzeitige Mannschaftsstärke von etwa 1400 Soldaten und zivilen Mitarbeitern bis zum Jahr 2017 auf voraussichtlich rund 1600 Soldaten in Kalkar beziehungsweise Uedem ausgebaut“, berichtet Schulte Berge. Das militärische Herzstück ist die „Operationszentrale Luftwaffe“ auf dem beziehungsweise im Paulsberg bei Uedem, in dessen 24-Stunden-Gefechtsstand alle einsatzbezogenen Führungsaufgaben der Luftwaffe gebündelt werden. Vom dortigen NATO-Luftverteidigungsgefechtsstand aus werde nach Auskunft des Generalmajors der Luftraum über 14 europäischen Nationen überwacht. Zurzeit seien am Doppelstandort Kalkar/Uedem Soldaten aus insgesamt 21 Nationen vertreten, für deren Führung Generalleutnant Joachim Wundrak zuständig sei.

Da mit den zusätzlichen Aufgaben und den dafür erforderlichen Soldaten zwangsläufig neue Räumlichkeiten – sowohl in Kalkar als auch auf dem Paulsberg bei Uedem – geschaffen werden müssen, werde sich der Doppelstandort für die kommenden Jahre in eine

Dauerbaustelle verwandeln. „Sie hören ja jetzt schon den unvermeidbaren Baustellenlärm“, erzählt Schulte Berge bei einem Rundgang durch den weitläufigen Bereich der Kalkarer von-Seydlitz-Kaserne. „Hier entstehen unter anderem neue Stabsgebäude, aber auch dringend erforderliche Sanierungsarbeiten an der vorhandenen Bausubstanz werden natürlich druchgeführt.“ Nicht viel anders sehe es auch auf dem Paulsberg aus, wo unter anderem ein neues Bürogebäude für etwa 50 zusätzliche Dienstposten errichtet werden müsse.

Investitionskosten: 60 Millionen Euro

Die Soldaten und zivilen Mitarbeiter, die heute bereits in Kalkar und Uedem ihren Dienst verrichten, müssen sich nach Auskunft des Generalmajors darauf einstellen, dass sie mit diesem Baulärm bis ins Jahr 2020 leben müssen. Zu diesem Zeitpunkt soll die Bauabnahme in Uedem mit 16 Einzelprojekten (davon vier Neubauten) und in Kalkar mit 19 Einzelprojekten (davon ebenfalls vier Neubauten) erfolgen – so sei jedenfalls der Plan. Die Investitionskosten werden vom Militär mit insgesamt etwa 60 Millionen Euro veranschlagt. Schulte Berge: „Von diesem stattlichen Betrag wird zu einem großen Anteil das niederrheinische Baugewerbe unmittelbar profitieren.“

Ganz aktuell entstehe in Uedem eine neue Feuerwache. Auch der Neubau eines Weltraumlagezentrums, das bislang in einem Container mehr schlecht als recht untergebracht sei, komme gut voran. An einen Ausbau der wenigen vorhandenen Wohneinheiten für Soldaten innerhalb der von-Seydlitz-Kaserne sei dagegen nicht gedacht.



Ein Blick in das militärische Herzstück: Die „Operationszentrale Luftwaffe“ in Uedem.

„Die überwiegende Mehrheit unserer Soldaten lebt in privat angemieteten Wohnungen in der Nachbarschaft“, versicherte der Generalmajor. Er schätzt, dass nur etwa 30 Prozent seiner Soldaten mit ihren Familien innerhalb von 15 Kilometern um den Standort wohnen, während der große Rest in der Woche in einer Pendlerwohnung lebt und an den Wochenenden zurück zur Familie fährt.

Auch Unternehmen in der Umgebung profitieren

Als guten Kunden dürften neben den Vermietern auch die örtlichen Versorgungsunternehmen den Doppelstandort der Luftwaffe zu schätzen wissen. So bezahlte das Militär nach Auskunft Schulte Berges allein im Jahr 2014 für seinen Öl- und Gasverbrauch etwa 225 000 Euro, für Strom rund 1,2 Millionen Euro und für seinen Wasserverbrauch noch einmal rund 21 400 Euro. Die Kaufkraft seines militärischen Personals schätzt er pro Jahr mit etwa 30 bis 32 Millionen Euro. Der Generalmajor: „Allein die Hotels und Pensionen in einem Umkreis von vielleicht 20 Kilometern verbuchten im vergangenen Jahr etwa 3 700 Übernachtungen, da viele unserer militärischen und zivilen Besucher aus den 21 hier beteiligten Nationen auf solche kurzfristigen Unterbringungsmöglichkeiten angewiesen sind.“

Auch die Autohäuser und Kfz-Werkstätten der Umgebung würden anders als in der Vergangenheit, als die Bundeswehr noch einen eigenen Fahrzeugpark unterhielt, von der guten Kooperation mit dem Militär profitieren. Schulte Berge: „Die Gesellschaft für Entwicklung, Beschaffung und Betrieb mbH mietet heute für die Bundeswehr die benötigten Fahrzeuge im Leasingverfahren auf Zeit an.“ Alle Wartungs- und Servicearbeiten würden dann von Vertragswerkstätten vor Ort ausgeführt.

Eine bedeutende Rolle spielen die Luftwaffe außerdem auf dem niederrheinischen Arbeitsmarkt. Bis zum Jahr 2019 würden voraussichtlich etwa 160 bis 170 Soldaten die Kaserne verlassen, weil dann ihre Verpflichtungszeit ausläufe. Mit ihrer anerkannt guten Berufsausbildung beim Militär zum Beispiel im IT-Bereich, ihrer hohen sozialen Kompetenz, Führungs- und meist auch Auslandserfahrung hätten sie in der Regel kaum Probleme, nach dem Weghängen ihrer Uniformen im zivilen Arbeitsmarkt schnell Fuß zu fassen.

Besonders stolz ist der in Kalkar gebürtige Generalmajor darüber hinaus auf die ausgezeichneten Beziehungen und Kontakte zwischen dem hier stationierten Militär und seinen zivilen Nachbarn. So sei es beispielsweise der Luftwaffe in Kalkar vor wenigen Jahren gelungen, eine alte Tradition der Stadt vor dem Aus zu retten. „Als damals in der Karnevalszeit der traditionelle Möhnenball drohte, in Vergessenheit zu geraten, haben wir seine Fortsetzung durch die Ausrichtung bei uns in der Kaserne angeboten. Heute können wir dazu jedes Jahr bis zu 2 000 begeisterte Gäste bei uns begrüßen.“ ●

Text/Fotos: P. H.



Die Zentrale auf dem Uedemer Paulsberg.

**Dr. Matthias L. Wolfgruber,
Martin Babilas, Stefan Genten**

**Altana-Vorstand stellt sich
für die Zukunft neu auf**



Martin Babilas.

Der Aufsichtsrat des Weseler Spezialchemiekonzerns Altana hat **Martin Babilas** (43) zum künftigen Vorstandsvorsitzenden bestellt. Er wird am 1. Januar 2016 die Nachfolge von **Dr. Matthias L. Wolfgruber** (61) antreten, der in den Ruhestand geht.



Dr. Matthias L. Wolfgruber.

Martin Babilas ist bereits seit 2007 Finanzvorstand der Altana AG. Im November letzten Jahres hat er zusätzlich die Ressortverantwortung für zwei der vier Geschäftsbereiche von Dr. Wolfgruber übernommen. Insgesamt ist Babilas bereits seit 1998 für das Unternehmen tätig. Zum 1. Januar 2016 wird Martin Babilas von Dr. Wolfgruber zudem die Ressortverantwortung für Unternehmensentwick-

lung/M&A, Personal, Unternehmenskommunikation und Interne Revision übernehmen. Das Ressort Innovationsmanagement wird zeitgleich auf Dr. Christoph Schlünken (53) übergehen, der im November letzten Jahres als drittes Vorstandsmitglied bei Altana aufrückte.



Stefan Genten.

Bereits zum 1. August hat der Aufsichtsrat **Stefan Genten** (46) zum neuen Finanzvorstand von Altana bestellt. Stefan Genten war 13 Jahre für den internationalen Pharmakonzern Grünenthal tätig, seit 2005 als Mitglied der Konzerngeschäftsführung und CFO. Dabei hatte er zusätzlich auch operative Verantwortung inne, unter anderem für das Lateinamerika-Geschäft sowie in den letzten fünf Jahren als Group Chief Operating Officer (COO).

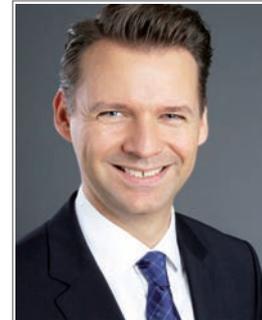
Dr. Thomas Stoffmehl

Neuer CEO der LR Gruppe

Dr. Thomas Stoffmehl (44), langjähriger CEO von bofrost*, Straelen, hat zum 1. September in die Geschäftsführung der LR Gruppe im westfälischen Ahlen gewechselt. In seiner zukünftigen Rolle als CEO verantwortet Dr. Stoffmehl die Bereiche Human Resources und Public Relations sowie die Gesamtkoordination.

Professor Dr. Tobias Kollmann

Neu im Klöckner-Aufsichtsrat



Professor Dr. Tobias Kollmann von der Universität Duisburg-Essen (UDE) wurde in den Aufsichtsrat der Klöckner & Co SE bestellt, einem der weltweit größten Stahl- und Metallgroßhändler. Der Duisburger Konzern beschäftigt rund 9 700 Mitarbeiter an 220 Standorten in 15 Ländern. Der Inhaber des Lehrstuhls für BWL und Wirtschaftsinformatik und Beauftragter für die Digitale Wirtschaft in Nordrhein-Westfalen gehört zu den Pionieren der deutschen Internet-Gründerszene und der elektronischen Marktplätze. Seit 2013 ist Kollmann Vorsitzender des Beirats „Junge Digitale Wirtschaft“, der den Bundeswirtschaftsminister in Fragen der Informations- und Kommunikationswirtschaft berät.

Dr. Uli Paetzel

**Neuer Chef bei Lippeverband
und Emschergenossenschaft**

Dr. Uli Paetzel wird der neue Vorstandsvorsitzende der beiden Wasserwirtschaftsverbände Emschergenossenschaft und Lippeverband. Der 43-Jährige wurde am

„Thema Wirtschaft“ im TV-Format

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

24. Juni in Bochum von den beiden Räten der Verbände für das Amt gewählt. Paetzel tritt damit die Nachfolge von Dr. Jochen Stemplewski an, der Ende Januar 2016 nach 24 Jahren an der Spitze der Verbände in den Ruhestand geht. Als aktuell amtierender Bürgermeister der Stadt Herten kennt Paetzel die Aufgaben und Projekte von Emschergenossenschaft und Lippeverband bereits bestens – denn Herten ist eine der wenigen Städte, die sowohl im Flusseinzugsgebiet der Emscher als auch der Lippe liegen. Paetzel ist in Gelsenkirchen geboren, in Herten aufgewachsen. Nach dem Abitur am Städtischen Gymnasium in Herten im Jahr 1991 studierte er Französisch und Sozialwissenschaften an der Ruhr-Universität Bochum und an der Université François Rabelais im französischen Tours. 2001 promovierte Paetzel an der Fakultät für Sozialwissenschaft der Ruhr-Uni Bochum, wo er seit 1999 als Dozent am Lehrstuhl für Organisationssoziologie nebenamtlich tätig ist. Drei Jahre leitete er den Bereich Öffentlichkeitsarbeit und Marketing einer Softwarefirma, bevor er am 1. Oktober 2004 das Amt des hauptamtlichen Bürgermeisters der Stadt Herten antrat.

Dr. Wolf Lanzer

70. Lebensjahr vollendet

Am 30. August vollendete Dr. Wolf Lanzer, ehemaliger Geschäftsführer der Hüttenwerke Krupp Mannesmann GmbH (HKM) in Duisburg, sein 70. Lebensjahr. Geboren im österreichischen Knappenberg studierte er an der Montanuniversität Leoben Hüttenwesen und beendete sein Studium mit der Promotion. Über verschiedene Stationen zunächst als Assistent im Bereich der Informations- und Automationstechnik bei der Mannesmann AG Hüttenwerke, dann als Abteilungschef der Hüttenwerke Huckingen und Bereichsleiter bei HKM war er seit 1998 bei der HKM bis zu seinem altersbedingten Ausscheiden als Geschäftsführer für des Ressort Technik tätig. Mit der Niederrheinischen IHK stand Dr. Lanzer seit Ende der 70er-Jahre in enger Verbindung, zunächst als Sprecher der Wirtschafts-junioren, dann als Mitglied des Energieausschusses, der Vollversammlung und des Präsidiums. Sein besonderes Augenmerk

galt dabei stets dem Stahlstandort Duisburg und der Stärkung der Interessen von Industrieunternehmen in Zeiten des Strukturwandels. Für sein ehrenamtliches Wirken wurde er mit der Ehrenmedaille der IHK ausgezeichnet.

Neue IHK-Vollversammlungsmitglieder

Die Vollversammlung der Niederrheinischen IHK hat sich im Dezember 2014 neu konstituiert, um für die kommenden fünf Jahre die Leitlinien der IHK-Arbeit zu bestimmen. „tw“ stellt seit der Juli/August-Ausgabe die Mitglieder vor, die dem Gremium in der letzten Vollversammlungsperiode noch nicht angehörten.



Helmut Heisterkamp, Diplom-Ingenieur, Jahrgang 1949, ist Geschäftsführer der GTA Maschinensysteme GmbH, Hamminkeln. Nach dem Maschinenbaustudium war er zunächst bei einem Bergbauzulieferer tätig, bevor er 1979 die GTA Maschinensysteme GmbH gründete. Heisterkamp ist auch im IHK-Ausschuss für Forschung, Innovation und Digitalisierung aktiv.



Gerd Loy, Jahrgang 1957, ist Geschäftsführer der Voortmann Verwaltungs GmbH, Issum. Nach der Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann war er zunächst in verschiedenen Genossenschaften als kaufmännischer Angestellter sowie in der Geschäftsführung und im Vorstand tätig.

Im Jahr 1998 trat er als Assistent der Geschäftsleitung in die Firma Voortmann ein, in der er seit dem Jahr 2000 Geschäftsführer und Gesellschafter ist.



Frank Oberpichler, Jahrgang 1967, ist Geschäftsführer der Durian GmbH, Duisburg. Nach dem Studium der Germanistik, Soziologie und Pädagogik, das er als Magister Artium abschloss, war er zunächst bei einer Werbeagentur tätig. Dann gründete er nacheinander die cantaloo GmbH sowie die PR-Agentur und Textredaktion Durian GmbH. Oberpichler ist außerdem im IHK-Ausschuss für Dienstleistungswirtschaft und Mittelstand aktiv.



Elmar Fahnenbruck, Diplom-Betriebswirt, Jahrgang 1964, ist Prokurist der Wohnwelt Fahnenbruck GmbH, Voerde. Nach dem BWL-Studium trat er 1988 in das elterliche Möbelfachgeschäft ein, in dem er bis heute tätig ist. Sein Verantwortungsbereich liegt in der Verwaltung, dem Service und der Technik. Fahnenbruck ist im IHK-Handelsausschuss aktiv.



Ulrich Moelders, Jahrgang 1947, ist Geschäftsführer der Servoprax GmbH, Wesel. Nach seiner Ausbildung als medizintechnischer Groß- und Außenhandelskaufmann war er im Außendienst eines Unternehmens tätig und gründete 1972 die Megro Einkaufsgenossenschaft. 1978 gründete er die Servoprax GmbH, deren Geschäftsführer er seither ist.



Edmund Skopyrka, Diplom-Ökonom, Jahrgang 1963, ist Geschäftsführer der Mineralquellen und Getränke H. Hövelmann GmbH, Duisburg. Nach seinem

Studium der Wirtschaftswissenschaften war er zunächst mehrere Jahre für eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und anschließend für eine Buchprüfungs-/Steuerberatungsgesellschaft tätig. Seine heutige Tätigkeit übt er seit 2005 aus. Skopyrka ist im IHK-Finanzausschuss aktiv.



Marko Tepes, Jahrgang 1968, ist Geschäftsführer der Tepes Gaststättenbetriebs GmbH und betreibt das Hotel und Restaurant „Eurohof“ in Duisburg. Zunächst machte er eine Ausbildung als Fleischer und das Fachabitur für Ernährung. Anschließend absolvierte er ein Studium zum Diplom-Hotelbetriebswirt. Seit 1995 ist er Geschäftsführer der Tepes Gaststättenbetriebs GmbH sowie der Tepes Grundbesitz Verwaltung GmbH, Duisburg.



Max Trapp, Diplom-Kaufmann, Jahrgang 1963, ist Geschäftsführer der Trapp Construction International GmbH und geschäftsführender Gesellschafter der Trapp Real Estate GmbH & Co. KG, Wesel. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre war er zunächst bei der Philipp Holzmann AG in Frankfurt am Main tätig, bevor er verschiedene Funktionen in der elterlichen Bauunternehmung in Wesel und Dresden durchlief. Heute leitet er gemeinsam mit seinem Vater, Dr. Ernst Trapp, die Firmen der Trapp Familien-

gruppe. Bei der IHK ist Trapp im Finanzausschuss und im Ausschuss für Dienstleistungswirtschaft und Mittelstand aktiv.



Jochen Trautmann, Jahrgang 1966, ist Geschäftsführer der WOMA GmbH, Duisburg. Nach dem Wirtschaftsingenieurstudium war er bei verschiedenen Unternehmen vorwiegend in der Werkzeugmaschinenbranche und der Wasserstrahlhöchstdruckindustrie tätig. Danach war er selbstständiger Unternehmer in den USA, bevor er in die WOMA GmbH eintrat. Trautmann engagiert sich als Beiratsmitglied im „Duisburger Schulmodell“ und ist im IHK-Außenwirtschaftsausschuss sowie in der Arbeitsgruppe „Masterplan Duisburg“ aktiv.



Marcus Wittig, Diplom-Betriebswirt, Jahrgang 1972, ist seit 2012 Vorstandsvorsitzender der Stadtwerke Duisburg AG, der Duisburger Verkehrsgesellschaft AG (DVG) und Vorsitzender der Geschäftsführung der Duisburger Versorgungs- und Verkehrsgesellschaft mbH (DVV). Nachdem er zunächst bei der KPMG Deutsche Treuhandgesellschaft AG tätig war, wechselte Wittig zur DVV. Dort ist er seit 2011 Mitglied der Geschäftsführung. Zudem engagiert sich Wittig als Handelsrichter und ist im IHK-Ausschuss für Umwelt und Energie aktiv.

IHK-Service



Bildung



IHK sucht engagierte Prüfer für industriell-technische Ausbildungsberufe

Neuberufung 2016

Im Frühjahr 2016 werden die industriell-technischen Prüfungsausschüsse im Bereich der Ausbildungsprüfungen bei der Niederrheinischen IHK neu berufen. Eine Neuberufung bedeutet, dass die Prüfungsausschüsse für die nächsten fünf Jahre durch geeignete Mitglieder neu zusammengesetzt werden. Für diese wichtige Aufgabe sucht die Niederrheinische IHK ehrenamtlich tätige Prüferinnen und Prüfer.

Welche Voraussetzungen sollten Sie mitbringen?

Sie sind persönlich und fachlich geeignet sowie bereit, sich neben Ihrer Berufstätigkeit zu engagieren. Gewöhnlich haben unsere Prüfer in ihrem Arbeitsalltag mit

Auszubildenden zu tun. Die Prüferinnen und Prüfer nehmen schriftliche, praktische und mündliche Prüfungsleistungen ab und bewerten diese auf Basis ihrer Fachkompetenz.

Die Anzahl der verschiedenen Prüfungsausschüsse und der zu prüfenden Berufe ist groß: Neben Industriemechaniker/-in und Elektroniker/-in für Betriebstechnik werden ebenso Restaurantfachleute, Werkstoffprüfer/-innen, Technische Produktdesigner/-innen, Kfz-Mechatroniker/-innen und viele weitere Fachprüfer gesucht.

Interessenten sollten in dem entsprechenden oder einem verwandten Beruf tätig sein, über eine hohe fachliche und soziale Kompetenz verfügen.

Kooperative und vertrauensvolle Zusammenarbeit von IHK und Ehrenamt

Die IHK führt regelmäßig Schulungen für ihre Prüferinnen und Prüfer durch, um ihnen das nötige Rüstzeug mitzugeben, damit sie qualitativ hochwertige und

„Thema Wirtschaft“ im TV-Format



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

rechtssichere Prüfungen durchführen können. Die Unterstützung von neuen Prüfern durch erfahrene Prüferkollegen ist ebenso selbstverständlich wie eine kooperative und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen den Prüfungsausschüssen und den verantwortlichen IHK-Mitarbeitern.

Die ehrenamtliche Prüfertätigkeit wird nach dem Justizvergütungs- und -entschädigungsgesetz honoriert.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns über Ihren Anruf oder Ihre E-Mail.

IHK-Infobox

Folgende Ansprechpartner stehen Ihnen bei Interesse oder Fragen gerne zur Verfügung.

Leitung industriell-technische Ausbildungsprüfungen

Ilka Otan
Telefon 0203 2821-292
E-Mail otan@niederrhein.ihk.de

Metall- und Elektroberufe

Oliver Kratky
Telefon 0203 2821-334
E-Mail kratky@niederrhein.ihk.de

Konstruktions- und Medienberufe

Jutta Klier
Telefon 0203 2821-280
E-Mail klier@niederrhein.ihk.de

Chemie- und Bauberufe

Monika Richartz
Telefon 0203 2821-261
E-Mail richartz@niederrhein.ihk.de

Berufe im Hotel- und Gaststättenbereich

Kristina Deller
Telefon 0203 2821-236
E-Mail deller@niederrhein.ihk.de

Mandy Cevik

Telefon 0203 2821-361
E-Mail cevik@niederrhein.ihk.de

Alle weiteren Berufsgruppen:

Edgar Lachmann
Telefon 0203 2821-281
E-Mail lachmann@niederrhein.ihk.de





Fotos: Thinkstock.com/iStock

Wie Unternehmen von Content-Marketing profitieren

Neue Perspektiven in der Ansprache von Kunden und Multiplikatoren

Kunden mögen klassische Werbung nicht und wissen, wie sie ihr entgehen können. Wer keine Zeitungen und Zeitschriften liest und seine Filme auf DVD oder bei Streaming-Anbietern sieht, den erreicht Werbung oft nicht mehr. Für Unternehmen heißt das, sie müssen andere Zugänge zum Kunden finden. Content-Marketing bietet für kleine wie große Unternehmen gute Möglichkeiten, mit den eigenen Botschaften weiterhin die Kunden zu erreichen. Allerdings müssen sie sich dafür von den klassischen Werbeansätzen verabschieden.

Content-Marketing hilft, das Interesse der Kunden zu gewinnen – in den unterschiedlichen Kaufphasen und an den verschiedenen Kontaktpunkten, die sie zum Unternehmen haben. Unter Content-Marketing werden alle Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen verstanden, die im Schwerpunkt auf Inhalten basieren und darauf, dass Kunden sich freiwillig für die Inhalte eines Unternehmens entscheiden.

Für Unternehmen ist es wichtig, die verschiedenen Kanäle optimal einzusetzen, um ihre Stakeholder mit personalisierten Inhalten zu erreichen. Individualisierung spielt also nicht nur bei Produkten, sondern bereits bei der Kundenansprache eine zentrale Rolle. Nur so können Markenbotschaften im Gedächtnis der Kunden platziert werden.

Was können Sie mit Content-Marketing erreichen?

Eines haben alle Unternehmen gemeinsam, die sich im Content-Marketing engagieren: Sie wollen eine Verbindung zu ihren Stakeholdern aufbauen. Wenn sie dabei transparent kommunizieren, schaffen sie Loyalität und stärken ihre Onlinereputation. Wer sich seiner Zielgruppe gegenüber offen zeigt, gewinnt Vertrauen. Das trägt zum Aufbau von Stammkunden und mehr Verbrauchermeinungen bei. Zudem wird es sich im Krisenfall bezahlt machen, denn die Kunden wissen, dass sie sich auf das Unterneh-

men und seine Kommunikation verlassen können. Gleiches gilt für Journalisten, Blogger und andere Influencer, die durch gutes Content-Marketing gewonnen werden können.

Je nach Ausrichtung der Content-Marketing-Aktivitäten können darüber hinaus beispielsweise Bewerber oder Zulieferer angesprochen werden. Auch als Vertriebsunterstützung eignet sich diese Form des Marketings: Vertriebsmitarbeiter, denen mehr Informationen zur Verfügung stehen, können bessere Verkaufsgespräche führen. Sie wissen um die Probleme und Fragen der Kunden, die sie direkt ansprechen können.

Aktionismus und „Silos“ wirken kontraproduktiv

Ernsthaftes Content-Marketing und „Silodenken“ in den Unternehmen vertragen sich nicht. Es ist längst an der Zeit, abteilungsübergreifend zu denken und zu arbeiten. Im Content-Marketing können auf lange Sicht nur so Erfolge erzielt werden. Abschottung nach Abteilungen behindert den Wissensfluss, den Erfahrungsaustausch sowie die Innovationskraft eines Unternehmens. Bei einer guten bereichsübergreifenden Kommunikation können Content-Marketing-Profis das Know-how des gesamten Unternehmens nutzen, sparen viel Geld in der Content-Produktion und sind in der Lage, in der öffentlichen Wahrnehmung Agenda-Setting zu betreiben und gegenüber Kunden transparent zu kommunizieren. Mit der Onlinepräsenz und den dazugehörigen Mitarbeitern als Markenbotschaftern bekommt ein Unternehmen ein Gesicht, die Marke wird persönlicher und nahbarer.

Ebenso kontraproduktiv im Content-Marketing ist Aktionismus. Als Grundlage für gutes Content-Marketing ist in jedem Fall eine Content-Strategie ideal. Sie setzt sich zusammen aus der Planung von Prozessen, Rollenverteilung (wer macht was und ist wofür verantwortlich), Infrastruktur und Zeitschienen (dazu gehören auch Reaktionszeiten) sowie dem Managen des gesamten The-



menkomplexes und auch der verschiedenen Kommunikationsstränge (Verbindungen zwischen verschiedenen Medien schaffen und nicht planlos einzelne Kanäle bespielen). Für eine konsistente Planung dient die übergreifende Unternehmensstrategie als Basis. Das Ziel ist, den Stakeholdern relevanten Content zu bieten. Dabei gilt es, vom Kunden aus zu denken und die Unternehmensbrille abzulegen.

Was ist guter Content?

Was könnte die Kunden interessieren? Beliebige, austauschbare Inhalte sind weder relevant noch interessant. Hochwertiger Content jedoch kann nicht nebenbei produziert werden. Beispielhaft dafür ist der sogenannte Long Form Content. Das sind multimediale Content-Stücke wie beispielsweise „Die Nacht der 1000 Bomben“ der Südwest Presse (<http://storytelling.swp.de/bombennacht/>), die ausführlich auf ein Thema eingehen und es mit Bilderwelten versehen und durch Videos ergänzen. Er ist oftmals erfolgreich und wird häufiger geteilt, denn er bietet im Idealfalle vertieftes Wissen mit langfristiger Gültigkeit. Eine hohe Content-Qualität ist eine der Voraussetzungen, um in der Aufmerksamkeitsökonomie wahrgenommen und als kompetente Quelle weiterempfohlen zu werden.

Es gibt immer mehr gute Ansätze im Content-Marketing

Immer mehr Unternehmen setzen auf Content-Marketing. Neben den bekannten Beispielen wie der Coca Cola-Journey, Red Bull oder Curved machen beispielsweise die Deutsche Bahn, Vodafone oder die Allianz mit komplett überarbeiteten Auftritten auf sich aufmerksam. Auch der Weinhändler Tvino zeigt, wie Content-Marketing funktioniert; unter anderem in einem Videoblog, das die Themenwelt Wein erlebbar macht, indem es Weinblogger wie Dirk Würtz in die Videos einbindet und so Nähe zum Rezipienten herstellt. Eine persönliche Vorstellung der Winzer, die sich hinter den angebotenen Weinen verbergen, sowie deren Weingüter trägt ebenso dazu bei. Das Konzept geht auf: Tvino erhöht die Transparenz und stellt eine persönliche Beziehung zum Kunden her.

Mit Content-Marketing verschiedene Ziele erreichen

Welche Vorteile haben Unternehmen, die zusätzliche Ressourcen in Content-Marketing investieren? Sie zeigen ihre Kompetenz, positionieren

sich als Experten und schaffen eine Verbindung zur eigenen Marke. Kunden erhalten zu den gewünschten Themenfeldern relevante Informationen, die Mehrwerte schaffen.

Ergänzend zu den eigenen Inhalten kann Content kuratiert werden. Das bedeutet, dass „externe“ Inhalte nicht nur geteilt, sondern dabei in einen Zusammenhang eingeordnet oder mit einer eigenen Meinung versehen werden. Dieses Vorgehen trägt zu einer höheren Content-Frequenz bei und zahlt auf die Unternehmensreputation ein, denn es zeigt Marktkenntnis und -verständnis. Davon profitieren die Leser. Schon bei der Content-Planung sollte daher die Content-Curation berücksichtigt werden.

Selbstverständlich soll Content-Marketing auf die Unternehmensziele einzahlen. Welchen Nutzen haben 250 000 inaktive Fans, wenn die Interaktionsrate erhöht werden soll? Soll die Unternehmensmarke bekannter werden, ist entscheidend, dass der Content häufig geteilt wird und dadurch die Reichweite steigt. Dafür sind beispielsweise Infografiken gut geeignet, die zum Sharing einladen. Sollen die Kundenloyalität und das Engagement gesteigert werden, muss man darauf achten, wie intensiv sich Kunden mit den angebotenen Inhalten beschäftigen. Für steigende Umsätze steht die Gewinnung von potenziellen Interessenten und deren Kontaktdaten im Fokus des Content-Marketings; die Kundengewinnung und -bindung wiederum lässt sich aus dem Verhältnis der Website-Besucher und den daraus generierten Leads ableiten.

Im ersten Schritt ist es jedoch entscheidend, die Stakeholder mit relevantem, qualitativ hochwertigem Content zu überzeugen, ihre Aufmerksamkeit zu gewinnen, um letztendlich die eigene Markenreputation zu verbessern. Durch effektives Content-Marketing kann so an anderer Stelle Geld gespart werden.

Hochwertige Inhalte zu produzieren, reicht nicht mehr aus

Für die Content-Distribution stehen drei Optionen zur Verfügung. Sie werden als Owned, Earned und Paid Media bezeichnet. Zu Owned Media zählen Corporate Newsletter, Corporate Blogs, die Website oder eigene Social-Media-Profile. Earned Media zahlen unmittelbar auf die Markenreputation ein - wenn den Stakeholdern der Corporate Content gefällt, sie ihn teilen und dadurch eine Empfehlung aussprechen. Neben klassischen Beziehungen zu Journalisten setzen immer mehr Unternehmen auf Influencer Relations

zu Bloggern, Twitterern oder YouTubern. Sie erhöhen die Sichtbarkeit und Glaubwürdigkeit ihrer Themen und kuratieren, interpretieren und distribuieren die Informationen erneut.

Paid Media ist für kleinere oder unbekanntere Marken ein probates Mittel, sich mediale Reichweite zu kaufen. Die Content-Vermarktung – also jegliche Form von Paid Media – spielt bei der Distribution eine zentrale Rolle. Wichtig ist, die Kunden auf die Inhalte aufmerksam zu machen. Möglichkeiten dafür gibt es genug. Basierend auf einer Analyse der Zielgruppen werden die entsprechenden Vermarktungskanäle ausgewählt.

Dabei gilt es, vergleichsweise neue Vermarktungswege über Onlinemedien und das Social Web zu bedenken. Was ist sinnvoll, damit der Corporate Content erfolgreich wird? Ziel von Paid Media sollte in erster Linie die Leadgenerierung sein. Ob über Werbung auf Facebook, Blog-Promotion im Social Web, den Unternehmensnewsletter oder auch Promoted Tweets auf Twitter: Eigene Inhalte sollten geschickt distribuiert werden und für die Markenbotschaften Aufmerksamkeit schaffen. Dabei sollte das Verhältnis von Owned und Paid Media ausgewogen sein.

Content-First-Kultur – die Alternative zur Content-Verwaltung

Content-Marketing umfasst zahlreiche Einzelelemente, die erst dann miteinander funktionieren, wenn das ganze Unternehmen dahinter steht und den eigenen Markenauftritt mit konsistenten Inhalten unterstützt. Vorteile für die Content-Distribution bietet eine Content-First-Kultur.

Bereits bei Erstellung und Konzeption der Inhalte wird auf deren Wirkung sowie crossmediale Verknüpfungen geachtet, um teure

Anpassungen im Nachgang zu vermeiden. Wer hier zurückhaltend agiert, spart an der falschen Stelle und riskiert den Erfolg der Maßnahmen. Zusammen und richtig eingesetzt, können sie ihre positive Wirkung für die Unternehmensreputation entfalten und auf die Unternehmensziele einzahlen.

Hat Content-Marketing eine Zukunft?

Die Zahl der Unternehmen, die auf Content-Marketing setzen, steigt stetig an, denn smarte Kunden stellen neue Anforderungen. Auf lange Sicht kommen Unternehmen nicht mehr um Content-Marketing herum. Was dabei zählt, ist jedes einzelne Content-Stück, das die Nutzer in unterschiedlichen Phasen der Customer Journey erreicht, dabei direkt auf die Reputation der Marke einzahlt und dem Kunden ein Lösungsversprechen schenkt. ● Klaus Eck



Klaus Eck ist Gründer der Eck Consulting Group und in Deutschland einer der führenden Experten, wenn es um digitale Kommunikationsstrategien geht. Seit 2004 betreibt Eck den „PR-Blogger“ und schreibt über die Themen Content-Strategie, Reputation Management, Social-Media-Strategie und Onlinekommunikation. Zu seinen Publikationen zählen die Bücher „Corporate Blogs“, „Karrierefalle Internet“, „Transparent und glaubwürdig“ sowie „Die Content-Revolution im Unternehmen“.



Fotos: Thinkstock.com/iStock

Neues aus den Hochschulen

Aufrüttlösung für Gabelstapler

Wenig Kosten, geringer Aufwand: Dank einer neuen Sensorbox können selbst betagte Gabelstapler umgerüstet und funktioneller eingesetzt werden. Die praxisnahe Lösung stammt von den beiden Wissenschaftlern Cyril Alias (Logistik) und Çağdaş Özgür (Informatik) vom Lehrstuhl für Transportsysteme und -logistik der Universität Duisburg-Essen und wurde gemeinsam mit dem chinesischen Kollegen Qingjin Yang entwickelt. Der Sensor registriert, ob die Gabel die Ladung aufgenommen hat, auf welcher Höhe sie abgeladen wird, wann und wie oft das Fahrzeug steht, beschleunigt oder bremst sowie wann und wie lange der Stapler in den verschiedenen Temperaturzonen des Lagers unterwegs war. Die Daten werden per App auf einem Smartphone angezeigt und mithilfe gängiger Analysewerkzeuge auf einem Minicomputer weiterverarbeitet. Je mehr solcher Leistungskennzahlen vorliegen, desto effizienter und kostengünstiger lassen sich die entsprechenden

Prozesse in der Logistikkette gestalten. Das Sensorkonzept entstand im Rahmen des Forschungsprojekts „Tracing intelligenter LogistikObjekte“ (TiLO) mit Unterstützung des Bundesforschungsministeriums unter dem Dach des Effizienz-Clusters Logistik Ruhr.

Unternehmen treffen Studierende: Speed-Dating an der Hochschule Rhein-Waal am 28. Oktober

Die Hochschule Rhein-Waal und der Förderverein Hochschule Rhein-Waal e. V. veranstalten erneut ein Speed-Dating von Studierenden und Unternehmen auf dem Campus in Kleve. Praktika, Projektstudien und Abschlussarbeiten sind wichtige Bestandteile der akademischen Ausbildung. Studierende können dabei ihr theoretisches Wissen in die Praxis transferieren. Für Arbeitgeber ist die Veranstaltung eine hervorragende Möglichkeit, talentierte, junge Mitarbeiter zu entdecken und frühzeitig an den Betrieb zu binden. Das Speed-

Dating soll Unternehmen ermöglichen, angehende Absolventen kennenzulernen. Die Veranstaltung findet statt am Mittwoch, 28. Oktober, 15 bis 18 Uhr, in der Mensa der Hochschule Rhein-Waal am Campus in Kleve. Die Teilnahme ist kostenfrei. Interessierte Unternehmen, die an dem Speed-Dating teilnehmen möchten, können sich bei Stefan Finke, Förderverein Hochschule Rhein-Waal, Telefon 02821 997542, melden.

Kontakt

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

Kündigungsschutzklage bei bestehendem Arbeitsverhältnis

Wurde ein Arbeitsverhältnis bereits vor dem mit der Kündigung angestrebten Auflösungsstermin beendet, kann eine Kündigungsschutzklage keinen Erfolg mehr haben. Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines Chemielaboranten entschieden, der sich gegen mehrere Kündigungen und einen Auflösungsantrag zur Wehr setzte. Obwohl das Arbeitsverhältnis durch ein rechtskräftiges Urteil gegen Zahlung einer Abfindung aufgelöst worden war, erhob der Arbeitnehmer Kündigungsschutzklage gegen eine spätere Kündigung des Arbeitgebers. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass einer Kündigungsschutzklage wegen ihres erweitereten Gegenstands nur stattgegeben werden könne, wenn das Arbeitsverhältnis nicht bereits vor dem angestrebten Auflösungsstermin geendet habe. Vorliegend sei das Arbeitsverhältnis durch ein rechtskräftiges Urteil zum 31. März 2007 aufgelöst worden. Die streitgegenständliche Kündigung hätte das Arbeitsverhältnis erst zu einem späteren Zeitpunkt beenden sollen. Die Kündigungsschutzklage bleibe daher

erfolglos. (Urteil des Bundesarbeitsgerichts - BAG - vom 29. Januar 2015; Az.: 2 AZR 698/12) BS

Nachzahlungspflicht des Arbeitgebers bei unangemessener Bezahlung

Ausbildungsbetriebe müssen ihre Auszubildenden angemessenen vergüten. Was angemessen ist, richtet sich stets nach der Verkehrsauffassung und insbesondere nach den Regelungen des einschlägigen Tarifvertrags. Liegt ein solcher vor, darf die Ausbildungsvergütung nicht mehr als 20 Prozent unter dem dort festgelegten Entgelt liegen. Unternehmen dürfen diese Grenze zumindest grundsätzlich nicht unterschreiten. So rechtfertigt zum Beispiel allein der Status der Gemeinnützigkeit eines Ausbildungsbetriebs noch keine niedrigere Bezahlung. Zwar kann sich im Einzelfall durchaus eine andere Bewertung ergeben. Aber aufgepasst: Die Rechtsprechung lässt nur in sehr engen Grenzen Ausnahmen zu. Vor diesem Hintergrund entschied das Bundesarbeitsgericht aktuell mit Ur-

teil vom 29. April 2015 (Az.: 9 AZR 108/14), dass ein Unternehmen Rechtfertigungsgründe für besondere Umstände der niedrigen Ausbildungsvergütung vortragen kann. Im beurteilten Fall bildete ein gemeinnütziger Verein mit dem Zweck der Förderung der qualifizierten Berufsausbildung einen Lehrling in einem seiner Mitgliedsbetriebe als Maschinen- und Anlagenführer aus. Während dieser Zeit erhielt er nur zirka 55 Prozent der üblichen Vergütung und klagte deshalb auf Zahlung des Differenzbetrags. Die Klage hatte in allen Instanzen Erfolg. Die Gerichte stellten die Unangemessenheit der Ausbildungsvergütung fest. Besondere Umstände, mit denen die Vermutung der Unangemessenheit der vom Beklagten gezahlten Ausbildungsvergütung widerlegt werden könnte, wurden nicht vorgebracht. Dementsprechend konnte die Unangemessenheit des Ausbildungslohns nicht widerlegt werden. Um auf Nummer sicher zu gehen, sollten Ausbildungsbetriebe die Mindestgrenzen der jeweils angemessenen Ausbildungsvergütung also besser nicht unterschreiten. Es drohen ansonsten hohe Nachzahlungen.

Transparenz erhöhen – Effizienz steigern

Mit Maßnahmen zur Steigerung der Ressourceneffizienz können produzierende Unternehmen den Material- und Energieverbrauch senken und gleichzeitig die Umwelt entlasten. Mit der umweltökonomischen Benchmarking-Datenbank – kurz Ökobench – bietet die Effizienz-Agentur NRW Unternehmen ein bewährtes Instrument zum Leistungsvergleich im Bereich der Ressourceneffizienz an, welches speziell für die Bedürfnisse von kleinen und mittleren Unternehmen entwickelt wurde. Betriebe der kunststoffverarbeitenden Industrie können die Datenbank jetzt kostenfrei nutzen. Die Vielfalt an Umwelttechnologien und möglichen Verbesserungsmaßnahmen scheint unbegrenzt. Unternehmen müssen bei ihrer Entscheidung jedoch Auswirkungen auf alle Unternehmensbereiche bedenken und die eigene Marktposition im

„Thema Wirtschaft“ im TV-Format



Auge behalten. Doch welche Maßnahme passt zu welcher Produktion am besten? Zur Steigerung der Ressourceneffizienz in der kunststoffverarbeitenden Industrie in Nordrhein-Westfalen bietet die Effizienz-Agentur NRW in Kooperation mit der Universität Duisburg-Essen und der Fachhochschule Südwestfalen ab sofort einen Quickcheck für Unternehmen der Branche an. Unterstützt wird das Projekt mit EU-Fördermitteln aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung

(EFRE). Der Quickcheck bewertet nicht nur den Produktionsstandort, sondern betrachtet auch auf der Mikro-Prozessebene die Produktionsverfahren und Teilprozesse. Mithilfe der gewonnen Ergebnisse können Unternehmen ihre Prozesstransparenz erhöhen und erhalten so wertvolle Hinweise, in welchen Bereichen die Ressourceneffizienz verbessert werden kann. Weitere Informationen stehen unter www.oekobench.de zur Verfügung.

Formunwirksame Kündigung ist nicht heilbar

Erklärt ein Arbeitgeber eine Kündigung mündlich, ist diese wegen Nichteinhaltung der Formvorschrift nichtig. Ein Annahmeverzug des Arbeitgebers kann durch eine nachfolgende schriftliche Kündigung nicht rückwirkend beseitigt werden. Das hat das Landesarbeitsgericht Rheinland-Pfalz im Fall eines Hilfsarbeiters in einem Garten- und Landschaftsbauunternehmen entschieden. Der Arbeitgeber hatte eine mündliche Kündigung zum 30. Juni 2013 erklärt und ein

Jahr später nach einem Vergleich eine weitere schriftliche Kündigung, die auf das damalige Kündigungsdatum zurückwirken sollte. Der Arbeitnehmer wehrte sich gegen die Kündigung und forderte Verzugslohn für zehn zurückliegende Monate. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass die mündliche Kündigung wegen Nichteinhaltung der gesetzlichen Schriftform nichtig sei. Eine nachträgliche Heilung sei nicht möglich. Eine formungültige Kündigung müsse unter Einhaltung der erforderlichen Fristen schriftlich wiederholt werden. Bis dahin bestehe das Arbeitsverhältnis unverändert fort. Nach einer unwirksamen Arbeitgeberkündigung bedürfe es keines Arbeitsangebots des Arbeitnehmers, um den Arbeitgeber in Annahmeverzug zu versetzen. Es bestehe daher ein Anspruch auf Verzugslohn in Höhe von 20 787 Euro. (Urteil des Landesarbeitsgerichts – LAG – Rheinland-Pfalz vom 23. April 2015; Az.: 5 Sa 676/14). **Praxistipp:** Kündigungen können aufgrund von Formvorschriften nur schriftlich erfolgen. Eine unwirksame mündliche Arbeitgeberkündigung führt zum Annahmeverzug und löst daher weitere Lohnansprüche aus.

BS

Kurz & bündig

In NRW nutzten im vergangenen Jahr 11,8 Millionen Personen ab 16 Jahren das Internet. Mehr als drei Viertel (77,6 Prozent) von ihnen hatten mindestens einmal Waren und Dienstleistungen für private Zwecke über das Internet bestellt oder gekauft.

Quelle: IT.NRW.



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

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



Bagatelldelikt: Außerordentliche Kündigung

Spricht ein Arbeitgeber eine außerordentliche Kündigung wegen eines Bagatelldelikts gegenüber einem Arbeitnehmer aus, kann die Kündigung unverhältnismäßig und damit unwirksam sein. Das hat das Landesarbeitsgericht Mecklenburg-Vorpommern im Fall eines Betriebschlossers in einem Landwirtschaftsbetrieb entschieden, bei dem anlässlich einer Rucksackkontrolle ein Kanister mit fünf Litern Heizöl entdeckt wurde, als er das Betriebsgelände verlassen wollte. Der Arbeitgeber nahm das zum Anlass für eine außerordentliche Kündigung, gegen die sich der Arbeitnehmer wehrte. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass ein versuchter Diebstahl zulasten des Arbeitgebers eine schwerwiegende Verletzung der schuldrechtlichen Rücksichtnahmepflicht des Arbeitnehmers darstelle. Das gelte auch bei Sachen von geringem Wert und auch wenn kein Schaden entstanden sei. Ein derartiges Verhalten könne grundsätzlich ein wichtiger Grund

Kurz & bündig

Die Umsätze im nordrhein-westfälischen Einzelhandel waren im Juni real um 3,7 Prozent höher als im Juni 2014. Die Beschäftigtenzahl im Einzelhandel lag um 0,2 Prozent unter dem Ergebnis des entsprechenden Vorjahresmonats. Quelle: IT.NRW.

für eine Kündigung sein. Vorliegend mindere allerdings die Tatsache, dass es sich unstreitig um mit Kondenswasser vermishtes Heizöl gehandelt habe, das betrieblich nicht mehr nutzbar war und entsorgt werden musste, den Unrechtsgehalt der Tat erheblich. Die Abwägung ergebe daher, dass die ausgesprochene Kündigung ohne vorherige Abmahnung unverhältnismäßig und daher unwirksam sei. (Urteil des Landesarbeitsgerichts – LAG – Mecklenburg-Vorpommern vom 27. Januar 2015; Az.: 2 Sa 170/14) **BS**



Betriebsrat ordnungsgemäß anhören

Führt ein Arbeitgeber vor einer Kündigung eine Anhörung des Betriebsrats durch, muss dabei der maßgebliche Kündigungsgrund hinreichend erkennbar beschrieben sein. Andernfalls ist die Kündigung mangels ordnungsgemäßer Anhörung unwirksam, warnt der Deutsche Industrie- und Handelskammertag, Berlin. Hintergrund: Das Landesarbeitsgericht Köln hatte im Fall eines Meisters für Instandhaltung in einem Kraftwerk entschieden, dessen Arbeitgeber ihm außerordentlich gekündigt hatte. Der Arbeitgeber warf dem Arbeitnehmer Diebstahl, Unterschlagung, Untreue sowie Anstiftung und Beihilfe zum Betrug zulasten des Arbeitgebers vor. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass der Betriebsrat nähere Informationen über den betroffenen Arbeitnehmer, Art und Zeitpunkt der Kündigung und die maßgeblichen Kündigungsgründe erhalten müsse. Die Kündigungsgründe seien dabei so zu beschreiben, dass der Betriebsrat ohne zusätzliche eigene Nach-

Kurz & bündig

In Deutschland wurden 2014 rund 12,4 Milliarden Liter Mineralwasser produziert. Das „klassische“ Sprudelwasser überwog mit einem Anteil von 55 Prozent. Quelle: DESTATIS.

forschungen in der Lage sei, die Stichhaltigkeit der Gründe zu prüfen und sich über eine Stellungnahme schlüssig zu werden. Vorliegend habe der Arbeitgeber nur allgemein auf Diebstähle, Unterschlagungen, Untreue und Betrug verwiesen. Das stelle keine hinreichende Angabe der maßgeblichen Gründe dar. Es sei nicht zu ersehen, welcher kündigungsrechtlich relevante Tatsachenkomplex zur Begründung herangezogen werden solle. Mangels ordnungsgemäßer Anhörung des Betriebsrats sei die Kündigung unwirksam. (Urteil des Landesarbeitsgerichts – LAG – Köln vom 28. November 2014; Az.: 10 Sa 490/14) **BS**



Kurz & bündig

14 Prozent der 65- bis 69-Jährigen gingen 2014 einer Erwerbstätigkeit nach. Rund 39 Prozent davon waren selbstständig oder mithelfende Familienangehörige. Quelle: DESTATIS.



PIUS-Netzwerk-Deutschland mit neuer Onlineplattform

Das „PIUS-Netzwerk-Deutschland“ – kurz PND – hat es sich zur Aufgabe gemacht, bundesweit tätige Einrichtungen und Fachpartner zwecks Wissens- und Technologietransfer in den Themenfeldern Produktionsintegrierter Umweltschutz (PIUS), Ressourceneffizienz und nachhaltiges Wirtschaften stärker zu vernetzen. Das Netzwerk präsentiert sich nun im neuen Gewand und mit vielfältigen Angeboten als interaktive Diskussionsplattform. „Mit dem PND unterstützen wir seit vielen Jahren erfolgreich den Austausch zum Produktionsintegrierten Umweltschutz zwischen Wirtschaft, Ver-

waltung, Dienstleistung, Wissenschaft und Forschung im deutschsprachigen Raum“, erläutert der Leiter der Geschäftsstelle des PIUS-Internet-Portals, Henning H. Sittel, von der Effizienz-Agentur NRW die Arbeit des Netzwerks. „Ziel unserer Arbeit ist es, vor allem kleine und mittlere Unternehmen bei der Realisierung von Material- und Energieeffizienz-Maßnahmen zu unterstützen und diesen Unternehmen das benötigte Wissen und die richtigen Kontakte verfügbar zu machen.“ 2006 wurde das PND von der Effizienz-Agentur NRW, dem Kompetenzzentrum für Ressourceneffizienz des Landes Nordrhein-Westfalen, ins Leben gerufen und in den vergangenen Jahren kontinuierlich weiter-

entwickelt. Unterstützt wird das Netzwerk durch die Kooperationspartner des PIUS-Internet-Portals: die Technologieinitiative Hessen Umwelttech, die Sonderabfall-Management-Gesellschaft Rheinland-Pfalz, das VDI Zentrum Ressourceneffizienz sowie die Umwelttechnik Baden-Württemberg. Das Netzwerk ermöglicht einen Austausch mit erfahrenen Fachpartnern in den unterschiedlichsten Industriebranchen, mit Beratungsdienstleistern und Forschungsinstitutionen sowie zuständigen Verwaltungsbereichen. Bereits heute engagieren sich über 180 Mitglieder im Netzwerk. Die Nutzer des Netzwerks können eigene Themen frei generieren. Weitere Informationen stehen unter www.pius-netzwerk.de zur

Energielabel für Heizungen

Was bei Kühlschränken und Waschmaschinen schon länger gilt, hält jetzt auch Einzug in Heizungskellern: Neue Heizungen müssen in der EU ab dem 26. September ein Energielabel tragen. Das Label gibt Auskunft darüber, wie energieeffizient die Heizungsanlage und ihre Komponenten sind. Die Bandbreite reicht von A++ bei sehr guter bis G bei mangelnder Effizienz. Verbraucher finden an neuen Heizungen ein einheitliches Energieeffizienzlabel vor. Die neun Klassen werden von grün bis rot auch farblich gekennzeichnet. Die Klassen A bis G decken Heizkessel mit fossilen Brennstoffen ab. In den Spitzenbereich A+ und A++ sind Kraft-Wärme-Kopplung-(KWK)-Anlagen, Wärmepumpen und andere erneuerbare Energiequellen wie Solar-

thermie oder Biogas enthalten. Ökoheizungen nutzen Umweltwärme und sind deshalb beim primärenergetischen Vergleich vorne dabei. 2019 wird die Klasse A+++ hinzukommen, die Klasse G entfällt. Aber die bessere Effizienzklasse einer Heizung bedeutet nicht automatisch eine Senkung der Betriebskosten. Denn welche Heizung die energiebeziehungsweise kosteneffizienteste ist, hängt stark von den individuellen Begebenheiten des Gebäudes ab. So kann zum Beispiel eine Wärmepumpe trotz besserer Effizienznoten in einem ungedämmten Baubestand höhere Betriebs- und Investitionskosten verursachen als ein Gas- oder Holzheizkessel. Mindeststandard wird künftig die Brennwerttechnik sein. Ineffiziente Niedertemperaturheizgeräte, die im Abgas enthaltene Energie nicht nutzen, sind künftig nicht mehr zulassungsfähig und werden vom Markt verschwinden. Vor dem 26. September in Großmärkte oder ins Lager gebrachte Niedertemperaturgeräte dürfen noch verkauft werden. Biomasse-Heizungen wie Holzhackschnitzel-Anlagen und andere Feststoffgeräte müssen derzeit noch kein Etikett tragen, dieser Schritt soll zu einem späteren Zeitpunkt folgen. Hintergrund: Das Energieeffizienzlabel geht zurück auf die 2009 beschlossene Ökodesign-Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Europäischen Rates. Diese sogenannte ErP-Richtlinie wurde 2013 durch Verord-

nungen der Kommission präzisiert. Die Richtlinie soll vor allem für die Kennzeichnung energieverbrauchsrelevanter Produkte einen rechtlichen Rahmen schaffen.

Kurz & bündig

Im Juni wurden von Deutschland Waren im Wert von 105,9 Milliarden Euro exportiert und Waren im Wert von 81,9 Milliarden Euro importiert. Die Exporte waren damit um 13,7 Prozent und die Importe um 6,4 Prozent höher als im Juni 2014.

Quelle: DESTATIS.





Impressum

Herausgeber:

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

Redaktion:

Martina Behrens
(Leitung, verantwortlich für den redaktionellen Inhalt)

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

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

Gestalterische Konzeption:

www.cantaloop.de

Druck und Verlag:

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

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

Hotline 0203 2821-455 sowie Fax 0203 26533

Anzeigen:

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

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

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

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

Druckauflage

Quartal 2/15 – 51.506 Exemplare



tw-Einzelverkaufspreis: 2,60 EUR
tw-Jahresabonnement: 28,60 EUR
inkl. MwSt., Versandkosten und Porto
ISSN: 0945-2397

Die IHK-Geschäftsstellen:

47051 Duisburg, Mercatorstraße 22-24
Telefon: 0203 2821-0, Fax: 26533
46483 Wesel, Großer Markt 7
Telefon: 0281 164938-0, Fax: -115
47533 Kleve, Boschstraße 16 (TZK)
Telefon: 02821 97699-0, Fax: -154



Foto: Thinkstock.com/Stockbyte

Betriebliche Gesundheitsförderung

Win-Win-Situation für Unternehmen und Arbeitnehmer schaffen

Arbeitgeber können die betriebliche Gesundheitsförderung steuerlich geltend machen. Welche Vorteile sich daraus ergeben, wissen offenbar wenige. Oft machen kleine und mittlere Unternehmen, die 66 Prozent aller sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmer in Deutschland beschäftigen, noch nicht umfassenden Gebrauch von den Möglichkeiten der betrieblichen Gesundheitsförderung. Die Gründe hierfür sind vielfältig: Viele Unternehmen glauben, sie hätten nur einen begrenzten Gestaltungsspielraum oder nicht genug Ressourcen, um neue Maßnahmen einzuführen. Die größte Hürde scheint fehlendes Wissen zu sein. Nach einer Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK), Berlin, nutzen nur 17 Prozent aller Unternehmen (Stand 2013) den Steuerfreibetrag für die betriebliche Gesundheitsförderung – hier liegt also noch viel Potenzial. Die Rechtsanwältin Nora Schmidt-Kessler, Hauptgeschäftsführerin der Bundessteuerberaterkammer, erläutert die steuerlichen Vorteile, die sich für Unternehmen ergeben.

Wie sieht die steuerliche Förderung der betrieblichen Gesundheitsförderung aus und wer kann hiervon profitieren?

Schmidt-Kessler: Die Förderung der Mitarbeitergesundheit wird steuerlich durch das Einkommensteuergesetz (Paragraf 3 Nr. 34 EStG) unterstützt. Hiernach sind erbrachte Leistungen des Arbeitgebers zur Verbesserung des allgemeinen Gesundheitszustandes und der betrieblichen Gesundheitsförderung steuerfrei, wenn sie hinsichtlich Qualität, Zweckbindung und Zielgerichtetheit den Anforderungen der Paragraphen 20 und 20a des Fünften Buches Sozialgesetzbuch genügen und sie 500 Euro im Kalenderjahr nicht übersteigen. Profitieren kann von solchen Programmen jeder Arbeitnehmer, auch Geringverdiener. Die Vorteile für Arbeitnehmer sind: Verbesserung des Gesundheitszustandes und Senkung gesundheitlicher Risiken, Verbesserung der gesundheitlichen Bedingungen im Unternehmen, Verringerung von Belastungen, Verbesserung der Lebensqualität, Erhaltung und auch Zunahme der eigenen Leistungsfähigkeit und Erhö-



Interview mit Nora Schmidt-Kessler,
Hauptgeschäftsführerin der Bundessteuerberaterkammer.

hung der Arbeitszufriedenheit. Profitieren davon kann auch der Arbeitgeber: Soweit seine Leistungen steuerfrei sind, sind diese sozialversicherungsfrei (Paragraf 1 Abs. 1 Nr. 1 Hs. 1 der Sozialversicherungsentgeltverordnung). Weitere Vorteile für den Arbeitgeber sind zum Beispiel Sicherung der Leistungsfähigkeit aller Mitarbeiter, Erhöhung der Motivation, indem die Identifikation mit dem Unternehmen gestärkt wird, Kostensenkung durch weniger Krankheits- und Produktionsausfälle und die Steigerung der Produktivität und Qualität.

Welche Maßnahmen können von den Arbeitgebern gefördert werden?

Schmidt-Kessler: Förderungsfähig sind nur Maßnahmen, die zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn erbracht werden. Leistungen, die unter Anrechnung auf den vereinbarten Arbeitslohn oder durch Umwandlung des vereinbarten Arbeitslohns erbracht werden (sogenannte Gehaltsumwandlung), sind nicht steuerfrei. Vereinfacht ausgedrückt, handelt es sich um Maßnahmen wie zum Beispiel Bewegungsprogramme, Ernährungsangebote, Suchtprävention oder auch Stressbewältigung. Im Einzelnen betrifft es Maßnahmen, die im Betrieb des Arbeitgebers durchgeführt werden, wie etwa Massagen, gesundheitsrelevante Seminare während der Arbeitszeit (unter anderem Rückentraining) oder auch der Betrieb eines Fitnessraums. Außerdem werden auch Barleistungen und Zuschüsse für außerbetriebliche Maßnahmen gefördert. Einen Überblick über solche Maßnahmen gibt es auf den Webseiten vieler gesetzlicher Krankenkassen.

Welche Maßnahmen werden nicht gefördert?

Schmidt-Kessler: Generell gilt, dass Barzuschüsse zu Mitgliedschaften im Fitnessstudio oder im Sportverein oder auch die steuerfreie Erstattung des Eintritts in der Sauna oder des Schwimmbades nicht erstattungsfähig sind. Hiermit will der

Gesetzgeber gewährleisten, dass nur solche konkreten gesundheitsorientierten Maßnahmen gefördert werden, die durch qualifizierte Anbieter durchgeführt werden. Hier hat der Gesetzgeber also quasi eine Art Qualitätssicherungsmaßnahme eingebaut, um zu verhindern, dass nur gezielte, hochwertige Leistungen gefördert und eventuell nicht nur Mitgliedsbeiträge beziehungsweise Eintrittsgelder gezahlt werden und dann keine Teilnahme an solchen Kursen erfolgt. Grundsätzlich gilt, dass der Arbeitnehmer seine Teilnahme durch entsprechende Bescheinigungen auch nachzuweisen hat.

Wer kann Unternehmen dabei beraten, um diese Vorteile für sich und die Beschäftigten zu nutzen?

Schmidt-Kessler: Im Prinzip gibt es zwei wichtige Ansprechpartner. Einmal die Sozialversicherungspartner, wie zum Beispiel die Krankenkassen oder die Unfallversicherung. Diese besitzen fachlich hochqualifizierte Ansprechpartner, die Beratungsleistungen zum Thema der betrieblichen Gesundheitsförderung anbieten können. Natürlich gibt es auch die Möglichkeit hier professionelle Dienstleister einzuschalten, die ein Komplettpaket für die Mitarbeiter anbieten können. Der weitere wichtige Ansprechpartner für die Unternehmen ist der steuerliche Berater, der dafür sorgt, dass die Unternehmen und ihre Arbeitnehmer auch von den steuerlichen Vorteilen der betrieblichen Gesundheitsförderung profitieren können. ●

IHK-Infobox

Ansprechpartnerin zum Thema „Betriebliches Gesundheitsmanagement“ bei der Niederrheinischen IHK: Maike Fritzsching, Telefon 0203 2821-286, E-Mail fritzsching@niederrhein.ihk.de



Fragen an Norbert Bruckermann

Unternehmer nach Feierabend

Im Zechen-Shop des Dinslakeners gibt es Fanartikel und originale Grubenkleidung. Die echten Stücke sind auch bei Filmausstattern beliebt.



Foto: Rolf Arno Specht, www.fotorevier.net

Herr Bruckermann, wieso verkaufen Sie gut 15 Jahre nachdem Sie die Zeche Lohberg verlassen haben, nun Erinnerungstücke an den Bergbau?

Die harte Arbeit, der Zusammenhalt auf der Zeche – das prägt fürs Leben. Mit Ende 20 bin ich weg, weil schon abzusehen war, dass ich nicht bis zur Rente auf Lohberg bleiben kann. Ich habe mich dann umorientiert und die Zechenzeit zu den Akten gelegt. Als Lohberg schließlich dichtgemacht wurde, habe ich gemerkt: Das tut weh. Also habe ich mich engagiert: Ich biete Führungen an, habe eine Website zur Historie der Zeche aufgebaut und aus eigener Begeisterung angefangen, Fanartikel zu verkaufen.

Wie sind Sie Unternehmer geworden?

Meine Frau Bianca kam mit einer Spieluhr aus dem Urlaub in Bad Rothenfelde wieder. Sie spielt das Steigerlied und darauf steht „Gruß aus dem Ruhrgebiet“. Damit hat sie mir ungewollt den Startschuss fürs Gewerbe gegeben. Ich habe zum Kulturhauptstadtjahr 2010 die kleinste Auflage der Spieluhren bestellt, die möglich war: zwölf Stück. Darauf habe ich Aufkleber mit der Zeche Lohberg geklebt. Die Nachfrage war groß. Mittlerweile muss ich mich gut organisieren, um die Bestellungen zu bearbeiten. Ich habe ja noch meinen eigentlichen Beruf als Leitstandsfahrer bei der Rheinisch-Westfälischen Wasserwerksgesellschaft in Mülheim an der Ruhr.

Wer kauft Zechen-Souvenirs und Grubenkleidung?

Der Löwenanteil unter meinen Kunden sind ehemalige Bergmänner. Das Grubenhemd und die Seife haben schon Kultfaktor, das kaufen ganz verschiedene Kunden. Zwei Filmteams haben übrigens schon bei mir bestellt: 17 Grubenjacken und -hosen für einen Film mit Götz George mit dem Arbeitstitel „Böse Wetter“ und graue Feinripp-Unterwäsche und Badelatschen für Adolf Winkelmanns neuen Film „Junges Licht“.

Ich bestelle die Sachen übrigens bei dem gleichen Produzenten wie die RAG. Insofern sind sie original.

Ihre schwierigste unternehmerische Entscheidung und Ihre beste?

Die Entscheidung: Mache ich das jetzt oder nicht. 20 Euro im Monat kostet ein Internet-Mietshop. Man bindet sich zwei Jahre lang. Das Geld kam anfangs aus der Haushaltskasse. Bei einer vierköpfigen Familie merkt man sowas. Meine Frau hat mir den Rücken gestärkt. Die gleiche Entscheidung war übrigens auch meine beste.

Womit beschäftigen Sie sich, wenn Sie mal frei haben?

Freie Zeit ist knapp. Ein wichtiger Ausgleich ist für mich das Schwimmen. Das Hobby teile ich mit meiner Tochter. Außerdem lese ich gerne Ostfrie-

senkrimis. Nach Ostfriesland fahren wir regelmäßig in den Urlaub.

Ihr Motto als Unternehmer und Privatmann?

Offen sein und die Dinge anpacken, auf die man Lust hat. Wer beruflich nicht zufrieden ist, wird nicht erfolgreich sein.

Welchen Traum wollen Sie sich noch erfüllen?

Ein Traum ist, meine Modelleisenbahn wieder in Gang zu kriegen. Wenn ich mal in Rente bin, möchte ich die Zeche Lohberg in Miniatur nachbauen. Mit meiner Familie wünsche ich mir einen großen gemeinsamen Urlaub. Wir träumen von einer Kreuzfahrt. (mare)

Zur Person

Norbert Bruckermann (45) ist Inhaber eines Onlinehandels für Bergbau-Souvenirs (www.zechen-shop.de). Der Dinslakenener arbeitete bis 1997 als Elektriker auf der Zeche Lohberg und engagierte sich nach der Schließung als Vorsitzender des „Fördervereins Fördertürme Lohberg“ für den Erhalt der imposanten Gerüste. Den Onlinehandel betreibt der Unternehmer nebenberuflich. Bruckermann ist verheiratet und hat zwei Kinder.