

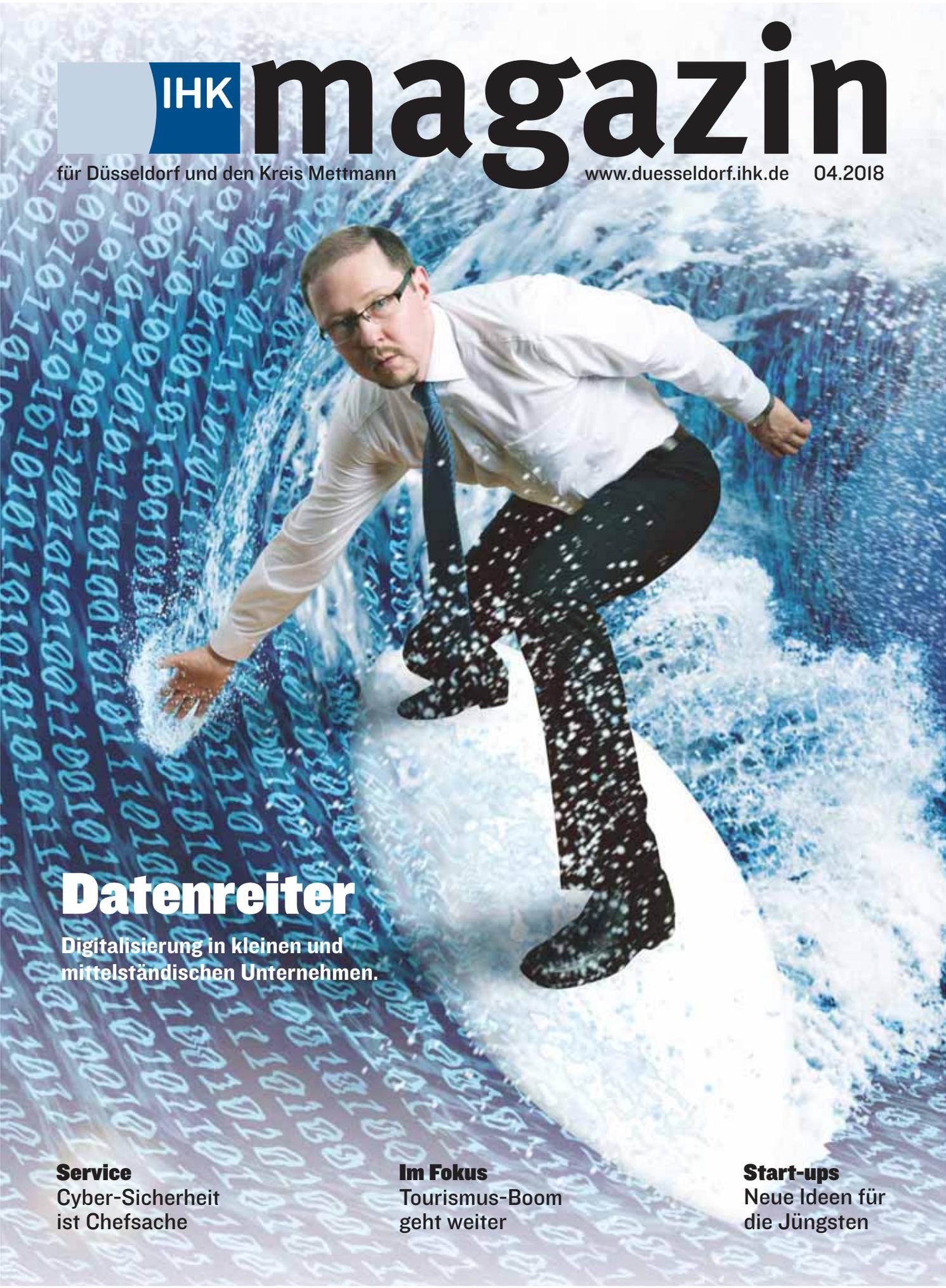


IHK

# magazin

für Düsseldorf und den Kreis Mettmann

www.duesseldorf.ihk.de 04.2018



## Datenreiter

Digitalisierung in kleinen und  
mittelständischen Unternehmen.

### Service

Cyber-Sicherheit  
ist Chefsache

### Im Fokus

Tourismus-Boom  
geht weiter

### Start-ups

Neue Ideen für  
die Jüngsten

Kunden, Lieferanten, Behörden, Steuerberater –

alle in einem System.

Das nenne ich einfach!



Die digitalen DATEV-Lösungen vernetzen alle Geschäftspartner mit Ihrem Unternehmen – Kunden und Lieferanten ebenso wie Finanzamt, Krankenkasse und andere Institutionen. So schaffen Sie durchgängig digitale Prozesse und vereinfachen die Abläufe in Ihrem Unternehmen. Informieren Sie sich im Internet oder bei Ihrem Steuerberater.



Zukunft gestalten. Gemeinsam.

[Digital-schafft-Perspektive.de](https://www.digital-schafft-perspektive.de)

# Düssel Valley

**D**ie Hiobsbotschaften, der deutsche Mittelstand verpasse den Anschluss bei der Digitalisierung, reißen nicht ab. Zentrales Mantra all dieser Thesen: Gerade die vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen seien durch die unzureichende digitale Infrastruktur in Deutschland benachteiligt und würden den mächtigen Strukturen des Silicon Valleys kaum etwas entgegenhalten können. Gleichzeitig trauen viele Experten dem deutschen Mittelstand nahezu ausschließlich Prozessinnovationen und kaum technische Innovationen zu.

Wer solche Zukunftsszenarien malt, ignoriert die Gegenwart. Die Wirtschaft in der Region Düsseldorf befindet sich in einer Hochkonjunktur. Und dies mit digitaler Innovation im Gepäck. Wenn die Mechanismen des berühmten kalifornischen Tals auch als Garant für Wachstum gelten, so ergibt sich daraus noch lange kein Wachstums-Automatismus. Die rheinischen Unternehmen – allen voran die mittelständischen – schlagen sich mehr als wacker und haben auf sehr individuelle Weise das „digitale Gen“ längst inkorporiert. Ganz abgesehen davon: Aktuell ist die Hochkonjunktur mehr durch den allgegenwärtigen Protektionismus bedroht als durch die Digitalisierung.

Mag auch die Kooperation der Mittelständler mit Start-ups eher hausbacken daherkommen und nicht immer den Kriterien der Accelerator-Förderung entsprechen – in vielen Fällen funktioniert sie. Strukturen wie der DigiHub Düsseldorf/Rheinland sind erfolgreicher als gedacht und schaffen die gute Plattform für Innovationen. Hackathons mit Corporates gehören ebenso dazu wie das neu aufgelegte Ignition-Programm.

Vermutlich beschreibt die Binsenweisheit „Stillstand ist Rückschritt“ das Zeitalter der Digitalisierung am besten. Politik, Verwaltung und Kammern sind in besonderer Weise gefordert, ihre Prozesse gerade in der Wirtschaftsförderung und in den hoheitlichen Dienstleistungen für Unternehmern zu digitalisieren. Allerdings sehe ich aktuell keinen Grund, warum der Mittelstand in der Region Düsseldorf nicht die Herausforderungen der digitalen Revolution bewältigen könnte.

**Gregor Berghausen**  
Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf

 [gregor.berghausen@duesseldorf.ihk.de](mailto:gregor.berghausen@duesseldorf.ihk.de)

 [www.facebook.com/gregor.berghausen](https://www.facebook.com/gregor.berghausen)



FOTO: EGGERT GROUP



# 12

## Titel

Verschlafen die kleinen und mittelständischen Unternehmen in Deutschland die Digitalisierung – und wenn ja, warum? Die Titelgeschichte begibt sich auf die Suche nach Antworten und zeigt unter anderem anhand von Beispielen, wie der Weg in die digitalisierte Welt auch für diese sogenannten KMUs funktioniert.

# 04

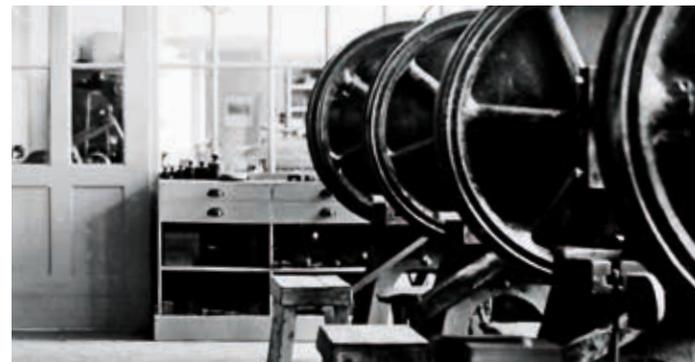
## Unternehmen

Das Familienunternehmen Eduard Kronenberg feierte in der Gartenstadt Haan sein 150-jähriges Jubiläum.

# 52

## Porträtiert

Im Kreis Mettmann gibt es viele Unternehmen, die weltweit in der „ersten Liga“ ihrer Branche spielen. Eines von ihnen ist der Werkzeughersteller Kukko.





# 42

## Im Fokus

Der Tourismus-Boom in der Landeshauptstadt geht weiter. Angelockt werden die Gäste nicht nur von Denkmälern, Museen und Weihnachtsmärkten. Auch die kulturelle Szene ist eine Reise wert.

### Unternehmen

- 04 150 Jahre Eduard Kronenberg
- 06 Flughafen mit neuen Airlines
- 06 Wenko unterstützt Kinderhilfsprojekt
- 07 Start der Serienproduktion des neuen Sprinters
- 07 Netzwerkveranstaltung von HSBC und Clifford Chance
- 08 Preis für The Cradle
- 08 Beste Arbeitgeber
- 09 Pro Wein goes City
- 09 50 Jahre Telefonbau Schneider
- 10 Menschen der Wirtschaft
- 11 Unternehmensticker
- 11 Jubiläen

### Titel

- 12 Blickrichtung Zukunft – Digitalisierung in kleinen und mittelständischen Unternehmen
- 17 „Erfahrung ist kein Wert an sich“ – Interview mit Dr. Peter Bartels, PwC
- 19 Digitale Spitzenreiter
- 24 IHK-Service Digitalisierung
- 26 Zahlen, Daten, Fakten: digitaler Fortschritt

### Service

- 28 Finanzen & Steuern
- 29 Recht
- 30 Veranstaltungen
- 31 Start-ups/Unternehmensgründung
- 32 Kompakt
- 34 Fachkräfte
- 36 Weiterbildung
- 38 Digitalisierung

### Im Fokus

- 42 Tourismus-Boom geht weiter
- 44 „Wir müssen eine Erlebniskultur schaffen“ – Interview mit Bertold Reul

### Portraitiert

- 46 Start-ups: Digitale Frauen-Power
- 50 Ein Tag im Leben von Francesco Calio, Geschäftsführer Rodiac EDV-Systemhaus GmbH
- 52 Weltweit erfolgreich: der Werkzeughersteller Kukko

### Rubriken

- 01 Editorial
- 35 Impressum
- 55 Gastkommentar: Düsseldorf, meine Perle
- 56 Fragebogen: Sandra Epper, Direktorin Hotel Nikko, Düsseldorf



Besuchen Sie uns  
<https://www.facebook.com/IHKDus/>  
<https://www.facebook.com/Ausbildung.klarmachen/>



Folgen Sie uns auf  
<https://twitter.com/ihkdus>



Mehr zu den Autoren der Texte dieser Ausgabe unter [www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de), (Nummer 3607188).

# Gefragte Profile



Die Geschäfte der Eduard Kronberg GmbH führen die **Cousins Frank und Ralf M. Kronberg** (von links).

Das in der Klingentadt Solingen gegründete Familienunternehmen **Eduard Kronberg** feiert vor kurzem als weltweit erfolgreicher Hersteller von Stanz- und Kunststoffteilen in der Gartenstadt Haan sein 150-jähriges Jubiläum.

**W**as hat das Düsseldorfer Hochhaus Gap 15 gemeinsam mit dem neuen World-Trade-Center in New York? Oder die Stoßdämpfer an einem Mercedes mit denen von Audi? Es sind vielleicht winzige, aber wichtige Teilchen „Made in Haan“. Dort wo die Landschaft zwischen dem Rhein und dem Bergischen Land leicht wellig wird, kann das Familienunternehmen Eduard Kronberg GmbH (EK) als Spezialist für Stanztechnik und Kunststoffteile auf eine 150-jährige Firmengeschichte zurückblicken. Doch die reicht noch weiter zurück bis ins 16. Jahrhundert. Schon dazumal besaßen die Kronbergs eine Schmiede. Der Singspruch „Schmiede das Eisen, so lange es heiß ist“ hätte so weitergeschrieben werden können, wenn es nicht diesen Ausreißer in der Familiengeschichte gegeben hätte: Karl Eduard Kronberg, Ur-Ur-Großvater der heutigen Geschäftsführer, wollte in den 60-er Jahren des 19.

Jahrhunderts lieber Bäcker werden. Was nicht sein sollte, eine Mehlallergie setzte seiner Karriere ein jähes Ende.

Sein Pech, das jedoch zum Glücksfall wurde. Der Bäcker sattelte um, kehrte zurück zum Element Metall und begann in Solingen Taschenmesserfedern aus Stahl zu fertigen – dazumal noch handgeschmiedet. Das war 1867, festgeschrieben als Gründungsjahr. Das Unternehmen machte einen guten Schnitt mit seinen Präzisions-Produkten. Der Erfolg setzte sich zügig fort dank der innovativen Weiterführung des Betriebs durch den gelerten Werkzeugmacher Karl Kronberg, dritte Inhabergeneration.

Kronberg expandierte in verschiedene Richtungen und füllte seine Kundenliste mit klangvollen Namen. Man fertigte Feilen für Rügeberg, heute einer der führenden Anbieter in Bereich der Werkzeugtechnik, und Reibschleiben für die Haushaltsindustrie. Wo Braun und Krups draufstand, war auch Kronberg drin.

## Von Solingen nach Haan

Die Erfolgsschmiede dieser Zeit stand in der Klingentadt Solingen. Der Umzug von zwei Standorten in Solingen in das neue Werk im Technologiepark Haan erfolgte 2013 nachdem die von der vierten Generation Hans J. und Max Kronberg mehrfach erweiterten Betriebsstätten an ihre Kapazitätsgrenzen gestoßen waren. Auch deshalb: Als ein Lieferant nach Eckverbindungen für Abstandhalterhohlprofile im Isolierglasrandverbund fragte, war das die Initialzündung für ein weiteres wichtiges Kapitel Firmengeschichte. Die Kronbergs tüftelten so lange, bis sie das perfekte Produkt hatten – und darauf ein Patent. Wenig später entwarfen sie die berühmten Längsverbinder, die heute noch ein tragendes Produkt von EK sind.

Ein Bestseller als bestes Beispiel für das EK-Erfolgskonzept: Kronberg ist nicht nur Lieferant von Produkten, sondern dynamischer Dienstleister, Produktentwickler und

Problemlöser in ständigem Dialog mit seinen Kunden. Die kommen hauptsächlich aus der Isolierglas- und Automobilzulieferindustrie, aber längst auch aus vielen anderen Branchen. Was sie in Haan schätzen ist der Grundsatz: „One Face to the Customer“ – sie haben immer den gleichen Gesprächspartner im Werk. Für diese Transparenz und Offenheit steht auch der großzügige, lichtdurchflutete Bau auf einem 25.000 Quadratmeter großen Areal. Ein eigener, moderner Werkzeugbau, 18 Hochleistungsstanzautomaten und Spritzgussmaschinen und eine auf den Produktionsprozess zugeschnittene Logistik machen einen jährlichen Output von 650 Millionen Produkten möglich. Damit zeigt Kronenberg weltweit Profil: Die Exportrate liegt bei 60 Prozent.

### **Drunten summen die Maschinen, draußen die Bienen**

Konzipiert ist der Komplex in Haan-Gruiten als „Green Building“: Im begrünten Innenhof symbolisiert ein Kunstwerk die Familienstämme. Mit dem Neubau wurde auch die Mitarbeiterzahl aufgestockt. Rund 90 sind es zurzeit. Genau genommen aber noch mal 90.000 mehr, zählt man die fleißigen Bienen auf dem weitläufigen Firmengelände hinzu. Drinnen summen die Maschinen, draußen die Bienen. Der Output der emsigen Abteilung kann sich sehen und schmecken lassen: Besuchern und Geschäftsfreunden wird stolz ein Pott Honig überreicht.

FIRMENFOTOS



Die Stanzerei der Eduard Kronenberg GmbH um 1955.



17 Hochleistungs-Stanzautomaten mit CNC-Steuerung produzieren jährlich mehr als 650 Millionen Präzisionsstanzteile.

In den Produktionshallen stehen große Pflanzkübel, unter der Decke laufen riesige silberne Rohre, denn die bei den Stanzprozessen erzeugte Wärme wird für Heizung und Warmwasseraufbereitung genutzt. Dazwischen zieht sich das Firmenbild, die schwarz-weiß-silberrote Corporate durchs Gelände.

Die Mitarbeiter tragen stolz ihre fesche rot-schwarze Arbeitskleidung mit den Firmen-Initialen. Nicht wenige von ihnen waren schon in Solingen dabei. Thomas Krone, 55, kam 1985 zu Kronenberg. Seine Karriere weist nicht nur im Namen eine gewisse Ähnlichkeit mit dem Firmengründer auf. Krone ist gelernter Konditor: „Aber da verdiente man nicht genug, um eine Familie zu gründen und ein Haus zu bauen.“ Heute hat er beides und ist Produktionsleiter bei EK.

Als nun verantwortliche fünfte Generation leiten die Cousins Frank und Ralf M. Kronenberg seit nunmehr 18 Jahren die Geschicke des Familienunternehmens, wobei sie weiterhin Tradition und Innovation mutig verbinden und in die Zukunft investieren.

### **Frauenquote beim Schnuppertag: 50 Prozent**

Remigius Zamaro arbeitet in der Anwendungstechnik, liebt seinen Job, den Dialog mit den

Kunden: „Wir müssen hier auf die Bedingungen des Marktes früh-, das heißt rechtzeitig reagieren.“ Werkzeugmechaniker Massimo Marguglio hat während eines Praktikums herausgefunden, dass genau das hier Beruf und Berufung für ihn ist. Seine Ausbildung begann er in Solingen bei EK. Jetzt ist er 23 und Meister, spricht – praktisch – die Sprache der Auszubildenden.

Apropos Ausbildung: Eduard Kronenberg ist in Haan längst nicht nur im Technologiepark, sondern auch in der Gemeinde angekommen. Die Lehrwerkstatt unterhält eine Kooperation mit dem Haaner Schulzentrum. Gemeinsam mit der IHK Düsseldorf und dem Kreis Mettmann wurde jüngst zu einem Schnuppertag eingeladen. Überraschend: Die Hälfte der Teilnehmer war weiblich. Kein Problem bei EK, die notwendigen Einrichtungen, an denen es woanders schon mal scheitert mit Mädchen in Männerberufen, in Haan sind sie vorhanden, nicht nur genügend Spinde, sogar Regenduschen. So was brauchen die Montageroboter bei EK natürlich nicht, die wortwörtlich scheinchenweise rund um die Uhr arbeiten, ohne ins Schwitzen zu kommen. Dafür müssen sie allerdings regelmäßig mit Metallscheibchen gefüttert werden. Eine Aufgabe, die nach Feierabend schon mal Hans J. Kronenberg übernimmt, der immer noch gern mal wieder reinschaut.

Inge Hufschlag

# Ab Düsseldorf in 50 Länder der Welt

Flughafen mit neuen Airlines, neuen Zielen und mehr Frequenzen.

**D**er Reiseboom am Düsseldorfer Airport ist ungebrochen. Nachdem der Flughafen das Aufkommen von rund einer Million Passagieren für die noch bis zum 8. April dauernden zweiwöchigen Osterferien zu bewältigen hatte, richtet sich das Management zum Sommerflugplan auf weitere Steigerungen ein. Seit Ende März fliegen 70 Airlines knapp 190 Ziele in rund 50 Ländern an. Flughafenchef Thomas Schnalke ist sicher, dass die durch die Air Berlin-Pleite gerissene Lücke spätestens bis zum Jahresende wieder ausgeglichen sein wird: „An 50



Startbereit: Die Nachfrage am Flughafen in Düsseldorf steigt weiter.

Tagen in den Sommermonaten waren wir komplett ausgelastet.“ Neben München stationiert die Lufthansa-Tochter Eurowings, ihre komplette Langstreckenflotte in der NRW-Landeshauptstadt. Sie erweitert ihr Sommerangebot ab Düsseldorf auf 95 Ziele und setzt, vielfach mit aufgestockten Frequenzen, verstärkt auf die sogenannten Warmwasserziele. Auch bei Condor stehen die Zeichen auf Wachstum. Als zweitgrößte Airline in Düsseldorf plant sie für den Sommer 35 (bisher 22) Destinationen und erhöht die Frequenzen auf 16 Verbindungen. Tuifly baut

ihr Engagement mit 21 Zielen ebenfalls aus, auch Swiss, Austrian Airlines und Norwegian starten auf den innereuropäischen Rennstrecken verstärkt durch. Mit vier wöchentlichen Abflügen reagiert Singapore Airlines auf der Langstrecke auf die gestiegene Nachfrage. Abgesehen von vier weiteren Fluggesellschaften, die ihre Verbindungen nach Portugal, Frankreich und in die Türkei teilweise ausbauen, gehen in Düsseldorf fünf neue Airlines mit Verbindungen nach Mallorca, Ibiza, Zypern, Malaga und Ljubljana an den Start. MR

FOTO: FLUGHAFEN DÜSSELDORF

## Wenko spendet

Hildener Familienunternehmen unterstützt Kinderhilfsprojekt.

**Z**um wiederholten Mal konnte sich die Freizeitgemeinschaft für Behinderte und Nichtbehinderte (FZG) über eine Spende der Wenko Wenselaar GmbH & Co. KG, Hilden, freuen. Eine interne Los-Aktion für den guten Zweck, an der sich Mitarbeiter und Geschäftsführung wie jedes Jahr beteiligten, brachte diesmal die stolze Summe von 2.500 Euro zusammen, mit der die Tageseinrichtung „Ellen Wiederhold“ in Hilden Anfang März überrascht wurde. Die FZG, die mit den Spenden von Wenko bereits in den vergangenen Jahren viele soziale Projekte für Kinder und Jugendliche realisieren konnte, kann damit eine neue Kletterwand in der Kita unterstützen. In der seit 1989 bestehenden Tagesstätte werden behinderte und nichtbehinderte Kinder im Alter von drei bis sechs Jahren betreut



Über die Spende freuten sich (von links) Sabine Kittel, Vorstandsmitglied der FZG, Philip C. Köllner, Wenko Geschäftsführer und Monika Osewald, stellvertretende KiTa-Leiterin.

und durch spezielle Förderungsprogramme der Psychomotorik fit für den Alltag gemacht. „Es freut mich, als regional ansässiger Unternehmer, aber auch als Vater zweier Kinder, mit

unserer Spende dieses besondere Projekt aktiv unterstützen und auf unbürokratischem Weg schnelle Hilfe leisten zu können“, so Wenko Geschäftsführer Philipp Köllner.

FOTO: WENKO

# Erfolgsge- schichte mit Fortsetzung

Start der Serienproduktion des neuen Sprinters.



Der erste neue Sprinter rollte im Mercedes Benz Werk Düsseldorf von Band.

**N**euauflage der Transporter-Ikone Sprinter „Made in Düsseldorf“: Mit einer Veranstaltung für Mitarbeiter und geladene Gäste feierte das Mercedes-Benz Werk Düsseldorf Anfang März den weltweiten Start der Serienfertigung des neuen Flaggschiffs von Mercedes-Benz Vans. Weltpremiere feierte der Wagen Anfang Februar dieses Jahres. Er ist seither bestellbar und wird ab Juni 2018 in den

europäischen Markt eingeführt. Die weiteren Märkte folgen sukzessive. 2019 folgt die elektrisch angetriebene Variante als E-Sprinter. Die Daimler-Sparte ist der einzige Hersteller im Segment großer Transporter, der weiterhin auch in Deutschland produziert. Sie hat hierfür in das Werk Düsseldorf in den vergangenen Jahren rund 300 Millionen Euro investiert. Bei der Feierstunde waren neben zahlreichen Mitarbeitern

aus dem Werk auch Volker Mornhinweg, Leiter Mercedes-Benz Vans und Frank Klein, Leiter Operations Mercedes-Benz Vans, dabei. Dr. Armin Willy, Standort- und Produktionsleiter des Mercedes-Benz Werks Düsseldorf, begrüßte als Gastgeber. „Heute ist ein ganz besonderer Tag für unser Werk, an dem wir die Erfolgsgeschichte unserer Transporter-Ikone und unseres Standorts fortschreiben“, so Willy.

## „Ladies only“

Netzwerkveranstaltung von  
**HSBC** und **Clifford Chance**.

**L**adies only“ ist eine branchenübergreifende Netzwerkveranstaltung für Frauen in Führungspositionen aus der Region. Gemeinsam mit der Kanzlei Clifford Chance hat HSBC Deutschland diese Veranstaltungsreihe bereits erfolgreich in Frankfurt etabliert. Nun ist das Format mit spannenden Referentinnen und aktuellen Vorträgen auch in Düsseldorf angekommen. Beim Auftakt am 13. März begrüßte Carola von Schmettow, Sprecherin des Vorstands von HSBC Deutschland, die rund 130 Teilnehmerinnen im Veranstaltungszentrum der Bank: „Ladies only bietet eine Plattform zum Austausch, inspiriert und fördert den Wissenstransfer. Managerinnen von Unternehmen und Finanzdienstleistern treffen auf Partnerinnen von Rechtsanwaltskanzleien und Wissenschaftlerinnen.“ Anna Dimitrova, Geschäftsführerin Strategy & Digital bei

Vodafone Deutschland und Mitglied des Aufsichtsrats von HSBC Deutschland, sprach über die Chancen und Herausforderungen der Digitalisierung. Ihre Botschaft an die Netzwerkerinnen: „Eignet Euch Digital Skills an, denn wer Teil der digitalen Zukunft sein möchte, muss diese jetzt aktiv mitgestalten.“ Dr. Claudia Milbradt, IP-Partnerin bei Clifford Chance in

Deutschland und Mitglied der globalen Technologie-Gruppe der Sozietät, ergänzte: „Der digitale Wandel macht heute aus jedem Unternehmen auch ein Technologieunternehmen. Diese enorme Herausforderung an Wirtschaft und Forschung einmal bei Ladies only zu thematisieren, war spannend und sehr inspirierend. Fortsetzung folgt.“

## Keine Lust mehr ... auf Krise?

Mieten Sie doch einfach  
**günstiger!**

Büroflächen ab **6,75 €/m<sup>2</sup>**

[www.wiesenstrasse21.de](http://www.wiesenstrasse21.de)

Vermietungsbüro

Tel. **02 11-50 65 61 5**





Preisgekrönt: Das geplante Holzhybridhaus im Medienhafen in Düsseldorf.

## Preis für The Cradle

Auszeichnung in der Kategorie Office geht nach Düsseldorf.

**D**üsseldorf's erstes Holzhybridhaus von Interboden ist in Cannes während der Fachmesse Mipim mit dem international renommierten Mipim Architectural Review

Future Project Award in der Kategorie Office ausgezeichnet worden. Bei diesem Preis werden speziell künftige Projekte prämiert. The Cradle – wie das Holzhybridhaus heißt – ist ein Entwurf

des Architekturbüros HPP Architekten. Das zukunftsweisende Bürohaus entsteht im Düsseldorfer Medienhafen und wird nach dem „Cradle-to-Cradle-Prinzip“ (dt. „von der Wiege bis zur Wiege“) entwickelt. Dabei können einzelne Bauelemente nach Gebrauch wiederverwertet werden. Durch diese Art des ressourcensparenden Bauens werden Produktionsprozesse optimiert, das Anfallen von nicht recycelbaren Materialien wird minimiert, der CO<sub>2</sub>-Ausstoß reduziert. „Wir freuen uns sehr, dass dieses innovative und zukunftsweisende Projekt nun auch die internationale Aufmerksamkeit erfährt, die es verdient“, so Vanja Schneider, Geschäftsführer der Interboden Innovative Gewerbewelten® GmbH & Co. KG. The Cradle wird das erste Bürogebäude in Holzhybridbauweise in der nordrhein-westfälischen Landeshauptstadt. Es soll 5.200 Quadratmeter Nutzfläche sowie 600 Quadratmeter Fläche für gastronomische Nutzungen umfassen. Zukunftsweisend ist bei dem Projekt in der Speditionstraße 2 jedoch nicht allein die klimafreundliche Bauweise. Auch beim Mobilitätskonzept geht der Entwickler in die Vorreiterrolle und will im Erdgeschoss eine Service-Stelle für Mobilität, einen sogenannten „Mobilitäts-Hub“, etablieren.

FOTO: INTERBODEN INNOVATIVE GEBIEWELTEN® / HPP ARCHITECTEN



Das Team der DIS AG freut sich über die Auszeichnung als „Bester Arbeitgeber 2018“.

## Beste Arbeitgeber

Gewinner des Wettbewerbs ausgezeichnet.

**D**as Kölner Great Place to Work Institut hat zum dritten Mal den Landeswettbewerb „Beste Arbeitgeber in NRW“ ausgerichtet. Die Preisträger 2018 stehen nun fest. 57 Unternehmen aller Branchen und Größen wurden für ihr besonderes Engagement bei der Gestaltung guter und attraktiver Arbeitsplätze für die Beschäftigten ausgezeichnet. Sie hatten sich auf den unabhängigen Prüfstand und dem Urteil der eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gestellt. Unter den Preisträgern sind auch

eine Reihe von Unternehmen aus dem IHK-Bezirk Düsseldorf. So konnte sich die Dis AG mit Sitz in der Landeshauptstadt über Platz 1 in der Kategorie „Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern“ freuen. Bei den kleinen Unternehmen mit weniger als 50 Mitarbeitern erreichte die Düsseldorfer Unternehmensberatung Baringa Partners Platz 3. Außerdem waren aus Düsseldorf und dem Kreis Mettmann folgende Unternehmen unter den Preisträgern: die Aventum Consult AG, die Compircus AG, die Eilersconsulting GmbH, die Healthcare Personalmanagement GmbH, die Indeed Deutschland GmbH, die Qliktech GmbH, die Rheinwohnungsbau GmbH, die SC Johnson GmbH, die The SR Group (Germany) GmbH sowie die Ubisoft Blue Byte GmbH. Insgesamt nahmen 190 Unternehmen an dem Benchmarking teil (Vorjahr: 167). Rund 100.000 Beschäftigte wurden ausführlich zur Qualität und Attraktivität ihres Arbeitgebers befragt.

FIRMENFOTO

## Pro Wein goes City

Erfolgreiche **Genuss-Events** nach Messeschluss.

**D**as Konzept, Weinliebhabern Genuss-Events parallel zur Fach-Messe Pro Wein zu bieten, ist auch in diesem Jahr wieder aufgegangen: „Die Vielschichtigkeit und Qualität des Angebots bei Pro Wein goes City stießen auf sehr positive Resonanz. Vom exquisiten Wein-Degustationsmenü über kostenfreie Winzer-Weinproben bis hin zu Bottle Partys: Hier konnte jeder ‚seine‘ Veranstaltung finden“, so Boris Neisser von der Destination Düsseldorf (DD). Zum Start von Pro Wein goes City trafen sich rund 350 Gäste, Mitglieder und

FOTO: ELENVAHLL



Bei der Auftaktveranstaltung „Wein & Reisen“ waren dabei (von links): **Michael Degen**, Messe Düsseldorf, Düsseldorfs Oberbürgermeister **Thomas Geisel**, **Otto Lindner**, Vorstandssprecher des Veranstalters Destination Düsseldorf und Bestseller-Autor **Alexander Oetker**.

Partner der Destination Düsseldorf in der Classic Remise Düsseldorf zu einem Genussabend unter dem Motto „Wein & Reisen“. Dabei kamen nicht nur Feinschmecker, Wein- und Reisefans auf ihre Kosten, sondern auch die Liebhaber klassischer Automobile. Insgesamt haben bei Pro Wein goes City rund 10.000 Weinliebhaber 110 Veranstaltungen bei 65 Partnern aus

Hotellerie, Gastronomie und Fachhandel besucht. Die größten Einzelveranstaltungen mit jeweils über 1.000 Gästen waren die Weinpräsentation der bestprämierten italienischen Weine („Tre Bicchieri“) im CCD Congress Center Ost und die Big Bottle Party des Magazins Falstaff im Boui Boui mit 150 internationalen Winzern.

## Für weltweite Telekommunikation

50 Jahre **Telefonbau Schneider**.

**A**m 29. März feierte die Telefonbau Schneider GmbH & Co. KG, Düsseldorf, ihren 50. Geburtstag. Gegründet wurde das Unternehmen 1968 von Heinz Schneider. Gegenstand war laut Handelsregister damals „die Ausführung sämtlicher Arbeiten des Fernmeldehandwerks, insbesondere des Telefonbaus“. Schnell erkannte der Firmengründer aber, dass er seinen Kunden mehr Kommunikations-Komfort bieten musste und nahm Sprechanlagen in sein Angebot auf, mit dem interne Komfort- und Sicherheitslösungen möglich waren, etwa Freisprechen sowie Sammel- und Alarmrufe, Aufzugs- und Türsprechstellen. In den kommenden Jahren setzte das Unternehmen auch auf das Thema Sicherheit für Kunden und deren Eigentum – mit Erfolg. So wurde nach Unternehmensangaben Schneider Intercom zum Marktführer auf diesem Gebiet. Sich dem Wandel der Zeit zustellen, ist nach wie vor die entscheidende

FIRMENFOTO



Sie tragen die Verantwortung für das Systemhaus Schneider gemeinsam: Firmengründer **Heinz Schneider** (Mitte) und seine Söhne **Marc** (links) und **Ralf**.

Unternehmensstrategie: Bereits 2012 läutete Telefonbau Schneider die Cloud-Ära mit der ersten Telefonanlage aus dem Internet ein und leistete damit Pionierarbeit im deutschen Mittelstand. Inzwischen zählen über 4.000 Firmen aller Größen und Branchen zu den Kunden. Heute versteht sich das Unternehmen als Systemhaus für Telekommunikation. Entsprechend sind die Dienstleistungen zum Kerngeschäft geworden. Und das geht nicht ohne motivierte Mitarbeiter. So werden die

77 Beschäftigten regelmäßig geschult. In puncto Nachwuchs setzt das Unternehmen auf die eigene Ausbildung. Dabei ist die Zukunft von Telefonbau Schneider als Familienunternehmen gesichert: Firmengründer Heinz Schneider hat seine Söhne Ralf und Marc mit allen Geschäftsführer-Vollmachten ausgestattet. Über die Wirtschaftlichkeit des Systemhauses machen sie sich keine Sorgen – dank vieler produktiver Mitarbeiter und einer schlanken Verwaltung.

## MENSCHEN DER WIRTSCHAFT

Der Düsseldorfer Unternehmer **Paolo Anania** wurde in den Bundesvorstand des Wirtschaftsverbandes „Die jungen Unternehmer“ gewählt. Im Team mit der neuen Bundesvorsitzenden



**Sarna Röser** und ihren Stellvertretern will er sich dafür einsetzen, dass Deutschland attraktiver für junge Unternehmer wird. Anania ist Mitgründer sowie CEO der Digital- und Markenberatung Granpasso Digital Strategy sowie der Startups Whats Goal und Beamcoo.

**Volker Bauer**, Vorstandssprecher der Mettmanner Bauverein eG, vollendete am 25. März sein 65. Lebensjahr. Der gebürtige Mettmanner begann seine Karriere 1979 nach dem



Abschluss des Studiums der Wirtschaftswissenschaften an der Ruhr-Universität Bochum bei der Georg Fischer GmbH in Mettmann. Von 1997 bis 2007 war er als Mitglied der Geschäftsleitung für die Bereiche Finanzen, Controlling, Beschaffung und Informatik zuständig. Im Sommer 2007 wurde der Diplom-Ökonom als hauptamtliches Mitglied in den dreiköpfigen Vorstand des Bauvereins gewählt, dem er seit 2008 vorsitzt.

Seit 2011 ist er Mitglied der IHK-Vollversammlung. Darüber hinaus setzt sich Bauer für die Belange der regionalen Wirtschaft als Vorsitzender des Regionalausschusses Mettmann-Wülfrath der IHK ein, dem er bereits seit 1994 angehört. Seit 2017 ist er stellvertretender Vorsitzender dieses Ausschusses. In seiner Freizeit engagiert sich Volker Bauer bei vielen Institutionen, Vereinen und Verbänden im Kreis Mettmann.

Seit dem 1. März unterstützt **Annette Bouteiller** (Foto) das Programm-Management der Deutschen Akademie für Public Relations (DAPR), Düsseldorf. In dieser Funktion



verantwortet sie unter anderem die Organisation und Weiterentwicklung der Weiterbildungen zum „Digital Strategist“ und „HR Communication Manager“ sowie der Prüfungen an der DAPR. Darüber hinaus wird sie **Katja Unali** in der Betreuung der Marketing- und PR-Aktivitäten der DAPR unterstützen. Sie folgt auf **Christina Horn**, die die DAPR zum 31. Januar verlassen hat.

**Pascal Christiaens**, Gründer und Geschäftsführer der Volunteer World GmbH aus Düsseldorf, wurde in der Kategorie „Social Entrepreneurship“ in die dritte jährliche „Forbes 30 Under 30 Europe“ Liste aufgenommen. Diese Liste des US-amerikanischen Wirtschaftsmagazins zeichnet 300 junge Innovatoren, Unternehmer und Leader in Europa aus, die jünger als 30 Jahre sind und in den Bereichen Technologie, Finanzen, Business, Medien, Kultur und Sozialunternehmertum unsere Welt zum Positiven verändern. Die Mitglieder der diesjährigen Liste wurden aus Tausenden von Nominierungen und Recherchen von Forbes' Redakteuren aus ganz Europa ausgewählt.



Am 20. März vollendete

**Sven Eggert**, Geschäftsführender Gesellschafter der EGGERT GROUP, Düsseldorf, sein 60. Lebensjahr. Der studierte Diplom-Kaufmann und MBA begann seine berufliche Laufbahn Mitte der 1980er Jahre in New York City und Los Angeles. Seit dem Jahre 1989 leitet er die Eggert Group, mit rund 50 Mitarbeitern eine der größten inhabergeführten Werbeagenturen Deutschlands. Neben seinen beruflichen Verpflichtungen setzt sich Sven Eggert für den Standort Düsseldorf und die Belange der heimischen Wirtschaft ein. Bereits seit 1999 ist er Mitglied der IHK-Vollversammlung. Die IHK schätzt ihn als fachkundigen Berater in allen Wirtschaftsfragen.



Zum 31. März ist **Ekkehard Hase** aus dem Vorstand der Enowa AG altersbedingt ausgeschieden. Als sein Nachfolger rückt der Geschäftsbereichsleiter Industrie **Frank Lindemann** in den erweiterten Vorstand und übernimmt die Aufgaben von Hase. Die Enowa AG ist auf Dienstleistungen rund um die digitale Transformation spezialisiert. Der Hauptsitz ist in Rottendorf bei Würzburg, das Unternehmen unterhält mehrere Niederlassungen weltweit, unter anderem in Düsseldorf.

**Dr. Thomas Isajiw**, Prokurist und Leiter Zentralbereich Unternehmens- und Marktkommunikation (Senior Vice President Corporate Communications) bei der SMS Group, Düsseldorf, wird das Unternehmen auf eigenen Wunsch und in bestem gegenseitigen Einvernehmen verlassen, um sich einer neuen Herausforderung zu stellen. Seine Funktion wurde 2001 mit seinem Eintritt in die Unternehmensgruppe neu geschaffen. „Wir verabschieden ihn mit Dank und Anerkennung für seine geleistete Arbeit und wünschen ihm für seinen weiteren beruflichen und persönlichen Werdegang alles Gute“, so **Burkhard Dahmen**, Vorsitzender der Geschäftsführung der SMS Group.



**Nicolas Kelch** (26) verstärkt seit dem 1. März das Bürovermietungsteam der Engel Canessa Immobilienberatung GmbH & Co. KG, Düsseldorf. Der Immobilienkaufmann war zuvor im Beratungsteam von Savills tätig.



**Michael Kirstein**, Berater des Finanzdienstleisters MLP in Düsseldorf, hat beim deutschlandweiten Wettbewerb „Finanzberater des Jahres 2018“ überzeugt und in der Gesamtwertung eine



Platzierung in den Top 100 erreicht. Er nimmt bereits seit 2013 erfolgreich am Wettbewerb teil und erreichte wiederholt Top-Platzierungen. „Finanzberater des Jahres“ ist ein Wettbewerb des Wirtschafts- und Anlegermagazins „Euro“.

**Monika A. Kubetzki** (30) verstärkt seit dem 1. März als Senior Consultant das Vermietungsteam der Comfort Berlin-Leipzig GmbH. Sie ist in der Beratung und Vermittlung von Einzelhandelsimmobilien in 1A-Lagen aktiv. Die Comfort Management Services GmbH hat ihren Hauptsitz in Düsseldorf.

Zum Sommersemester 2018 übernimmt **Dr. Eike Musall** eine Professur für Gebäude- und Energietechnik am Fachbereich Architektur der Peter Behrens School of Arts der Hochschule Düsseldorf. Zu seinen Schwerpunkten werden insbesondere die Vermittlung bauphysikalischer, gebäudetechnischer und energetischer Grundlagen sowie deren Einbindung in Hochbau- und Quartiersentwürfe gehören.



Ebenfalls zum Sommersemester wurde **Dr. Franziska Schaube** auf eine Professur im Bereich regenerative Energiewirtschaft am Fachbereich Maschinenbau und Verfahrenstechnik berufen. Ihre Lehr- und Forschungsschwerpunkten an der HSD werden vor allem in den Bereichen Energiewirtschaft und Kraftwerkstechnik sowie Energiespeicherung und -verteilung liegen.



Die Präsidentin des Oberlandesgerichts Düsseldorf hat **Brigitta Siedschlag**, Geschäftsleiterin der Bank 11 Direkt in Neuss, auf Vorschlag der IHK Düsseldorf zur Handelsrichterin beim Landgericht Düsseldorf ernannt.



## UNTERNEHMENSTICKER

**Aengevelt:** MTM Ingenieure im „Media Tower“ —

**Bank für Sozialwirtschaft** nutzt Artemeon-Software —

**Comfort** vermittelt Flagship-Store an Pro-Idee —

**D.Live** geht an den Start —

**Electronic Partner** setzt Wachstumstrend fort —

**App und Website** für Fashion Net Düsseldorf —

**FOM:** 330 Berufstätige starten ins Sommersemester —

**Hagebaumarkt Ratingen-Breitscheid** jetzt mit Gartencenter —

**Henkel** erzielt neue Höchstwerte bei Umsatz und Ergebnis —

**Leonardo Royal Hotel** in neuem Design —

**Maritim Hotels:** hervorragendes Geschäftsjahr 2017 —

Nachhaltigkeits-Preis für **Me and all Hotel** —

Neue Veranstaltungsreihe bei **Mitsubishi Electric** —

Neues Pop-up Konzept bei **P&C** —

Ausbildungsabschluss bei der **SMS Group** —

**The Beach:** Richtfest in der Kreativschmiede —

**Tribes** eröffnet in Düsseldorf —

**Trifinance** bildet aus —

**Arena-Hotel Tulip Inn:** Ein Dankeschön an die „Zeitstifter“ —

**Vodafone** legt Maschinennetz über Deutschland —

**Wurzel Mediengruppe** eröffnet Produktionsstandort

## JUBILÄEN

**Folgende Firmen hatten Jubiläum:**

### 4. März

25 Jahre – Logi.cals Automation Solutions & Services GmbH, Langenfeld

### 10. März

25 Jahre – Auto-Service Gerd Ernter & Söhne GmbH, Hilden

### 20. März

50 Jahre – Friedrich Grotepaß GmbH & Co. KG, Mettmann

Büro- und Gewerbebau  
**Die Basis  
für Ihren Erfolg.**



# BÖRSTING

**Börsting Büro- und Gewerbebau GmbH**  
E-mail: [info@boersting-gewerbebau.de](mailto:info@boersting-gewerbebau.de)  
[www.boersting-gewerbebau.de](http://www.boersting-gewerbebau.de)



Alle Unternehmensmeldungen detailliert unter <http://www.duesseldorf.ihk.de/Unternehmensticker>

# Blickrichtung Zukunft

Digitalisierung in kleinen und  
mittelständischen Unternehmen.





**D**igitalisierung – die einen können es nicht mehr hören, andere denken: Wir machen da ja schon viel, sie halten die Umstellung von Dokumentations- oder Kommunikationsprozessen für ausreichend. Wieder andere – vor allem kleinere mittelständische Unternehmen – gehen davon aus, damit nichts zu tun zu haben. Wenn sie sich da mal nicht täuschen. Händler können schon ein Lied davon singen – viele Kunden wandern ab in Online-Shops.

Mittlerweile erfasst der technologische Wandel eine Branche nach der anderen. „Alle müssen aufpassen, dass sie nicht den Anschluss verlieren“, sagt Sebastian Grethe, Mit-Geschäftsführer bei Mapudo. Besonderheit dieser



**„Die gesamte Organisationsstruktur muss sich verändern.“**

Sebastian Grethe, Mapudo

Online-Plattform: Sie agiert als Start-up im Stahlhandel und bringt auf einem virtuellen Marktplatz Anbieter und Käufer von Blech- und Stahlprodukten zusammen. Die Branche entdeckte das Potenzial gerade erst. „Wir stehen am Anfang einer Entwicklung“, stellt Grethe fest.

### Standardgeschäft geht verloren

Was er für die Stahlbranche beschreibt, kann so wohl auch auf viele Wirtschaftssegmente übertragen werden, in denen der Mittelstand stark ist: „Das Standardgeschäft wird digitalisiert und geht den Unternehmen verloren.“ Unternehmen, die spät wach werden, laufen Gefahr, dass sie viele Umstellungsprozesse nicht mehr aufholen können und den Anschluss verlieren. Denn die Adaption eines ganzen

Geschäftsmodells auf die neue Digitalwelt ist nicht trivial, beschreibt Grethe: „Die gesamte Organisationsstruktur muss sich verändern.“ Firmenlenker müssen zum Beispiel klären, wie Außendienst und Vertrieb beteiligt werden, wenn mit dem Online-Handel ein neuer Vertriebsweg dazukommt. Wie sehen die Vergütungsmodelle aus? Ist ein zusätzliches Verkaufsteam notwendig? Die Logistik muss auf ein 24/7-Modell umgestellt werden – das Internet hat rund um die Uhr und jeden Tag geöffnet. Wettbewerb und Kostenstruktur stellen sich in der virtuellen Welt anders dar als im herkömmlichen Geschäft. „All das darf man nicht unterschätzen“, betont Grethe.

## Das Produkt als Dienstleistung?

Warnschuss gehört – jetzt also ran an die Digitalisierung! Nicht theoretisch – „Digitalisierung fängt oft mit kleinen Schritten an“, sagt Marion Hörsken, Geschäftsführerin Industrie, Innovation und Umwelt der IHK Düsseldorf. Das Thema steht bei der IHK Düsseldorf mit der Initiative „go>>digital!“ weit oben auf der Agenda. „Neben technologischen Aspekten ist es wichtig, vom Kunden aus zu denken und neben Produkten viel stärker Dienstleistungen anzubieten. Oder das Produkt wird zur Dienstleistung. Ein Autohersteller produziert künftig nicht mehr Autos, sondern organisiert Transport“, betont Hörsken. Genau dazu rät auch Dr. Hendrik Rosenboom, Geschäftsführer (CIO) innerhalb der DKV Mobility Services Group, einem Mobilitätsdienstleister in Ratingen. Ob klassisches Geschäft oder digitale Welt – „die Konstante ist der Kunde“. Um den drehe sich alles, und hier habe gerade der Mittelstand mit einer ausgeprägten Kundenorientierung einen Vorteil. Den muss der Mittelständler nun aber übertragen, „nach rechts und links schauen“, wie Rosenboom es plastisch beschreibt: „Wo kann ich zusätzlich zu meinem Produkt neue Lösungen anbieten?“

Bis zu dieser Fragestellung hat DKV, ein Anbieter von Tankkarten- und Mautkartenabrechnungssystemen, die Digitalisierung in mehreren Stufen durchgespielt – von der Umstellung einzelner Prozesse über die Entwicklung einer App gemeinsam mit Telematik- und Kartenherstellern bis zur Überlegung, ob man sogar „vollständig neuartige Dienste“ anbieten kann. Rosenboom verweist auf den Datenbestand, den das Unternehmen aus den Kontakten mit seinen Firmenkunden hat. „Daten sind die Drehscheibe für alles, ein Schatz, den man heben muss.“

Das dürfte für viele Unternehmen gelten. DKV zum Beispiel könnte aus seinen Daten und denen seiner Partner Ankunftszeiten von LKW vorhersagen, die Versicherer zur Entwicklung neuer Geschäftsmodelle nutzen



## „Digitalisierung fängt oft mit kleinen Schritten an.“

Marion Hörsken, IHK



## „Die Konstante ist der Kunde.“

Dr. Hendrik Rosenboom, DKV

können, in der Praxis etwa für die Kalkulation einer Versicherung gegen Risiken für Verspätungen.

Mit solchen Allianzen könnten viele Mittelständler über die Branchen hinweg neues Geschäft generieren. Solche Innovationen müssen natürlich Chefsache sein. „Die Geschäftsführung muss neuen Ideen Raum geben und die entsprechenden Strukturen schaffen. Wir haben dazu unter anderem die Abteilung Digital Solutions gegründet, die mit agilen Entwicklungsmethoden aus der Start-up-Szene arbeitet“, sagt der Geschäftsführer. Gerade Mittelständler seien doch dafür gut positioniert. Sie können schnell entscheiden. Es gehöre aber auch Mut dazu: „Ein neues Projekt muss auch mal schiefgehen dürfen.“

Hier ist sich Rosenboom mit einem bekannten Kenner der Szene einig: „Digitalisierungsstrategien entwickeln sich auch durch Experimente, Fehler, Irrwege und Druck von außen.“ Das schreibt Christoph Keese in seinem Buch „Silicon Germany. Wie wir die digitale Revolution schaffen“. Der Autor und Journalist (Axel Springer Verlag) beobachtet Phänomene des aktuellen Wandels schon seit geraumer Zeit. Keese sieht Deutschland bei der Digitalisierung im Rückstand: „Wir kommen spät, aber nicht zu spät. Noch können wir die digitale Transformation schaffen.“

## Standards aus der Konsumwelt

Um die Wucht der Veränderung zu verstehen, hilft vielleicht ein Blick auf die Grundlagen. Interessanterweise ging die Entwicklung, die jetzt die gesamte Wirtschaft umkrempelt, vom Konsumentenmarkt aus, wie Rosenboom erklärt: „Aus diesem bildeten sich die IT-Standards heraus, die jetzt auch in der Industrie gelten.“ In der Konsumwelt entstanden zum Beispiel die Mobilfunk- und Netzkapazitäten, die jetzt für Industrie 4.0 genutzt werden können. „Zudem folgen heute alle den gleichen Standards, während unterschiedliche Standards früher in der Industrie ein Problem waren.“

Damit ändert sich nicht nur die technische Basis, sondern das Grundverständnis für die Funktion von Wirtschaft insgesamt. Wenn letztlich Kunden für eine Revolution ganzer Technologien sorgen, dann können sie erst recht auch einzelne Geschäftsmodelle in die Wüste schicken oder anderen zum Boom verhelfen. Eben daher ist nach übereinstimmender Darstellung der Experten eine vertiefte Kundenorientierung heute ein absolutes Muss. Zurück zur Praxis: Gerade mittelständische Unternehmen müssten auch Ängste überwinden, fordert Rosenboom, zum Beispiel die Scheu, Daten in die Cloud zu

beamten. „Die Unternehmen verschließen sich damit den Zugriff auf gigantische Ressourcen“, warnt der Experte und verweist auf das Beispiel Amazon Web Services, eine Tochter des Online-Versandhändlers, deren Datenverarbeitungs-, Speicher-, Analyse-, Sicherheits- und viele weitere Unternehmensanwendungen insbesondere von Start-ups genutzt werden.

### Kostenvorteile nutzen

Unternehmen digitalisieren eben auch, um ihre Produktivität zu steigern und Kosten zu senken. Wer hier hinterherhinkt, verliert schnell im scharfen Wettbewerb. Darauf weisen Peter Hornik und Dr. Klemens Gaida, die beiden Geschäftsführer des Digital Innovation Hub Düsseldorf/Rheinland, immer wieder hin, wenn sie Unternehmen in Sachen Digitalisierung unterstützen. Gaida zitiert Studien, nach denen Unternehmen, die konsequent in Verwaltung, Einkauf, Produktion und Absatz digitalisieren, Effizienzgewinne bis zu 30 Prozent heben können.

Aber was heißt digitalisieren? Wo soll ein Mittelständler anfangen? Hornik und Gaida empfehlen, systematisch und selektiv vorzugehen, also nicht alles auf einmal in Angriff zu nehmen. In der Praxis gehen Unternehmen verschiedene Wege: Sie bilden ein Digitalisierungsteam aus allen Unternehmensfunktionen oder sie installieren einen in der Geschäftsführung verankerten Chief

**„Es ist wichtig, die Mitarbeiter zu begeistern, aber auch zu qualifizieren.“**

**Andreas Bunderla, Witte Automotive**

Digital Officer oder sie engagieren einen externen Digitalberater. Der ersten Option können die Digihub-Experten besonders viel abgewinnen: „Man nimmt alle mit bei den Umgestaltungen im Unternehmen“, sagt Gaida.

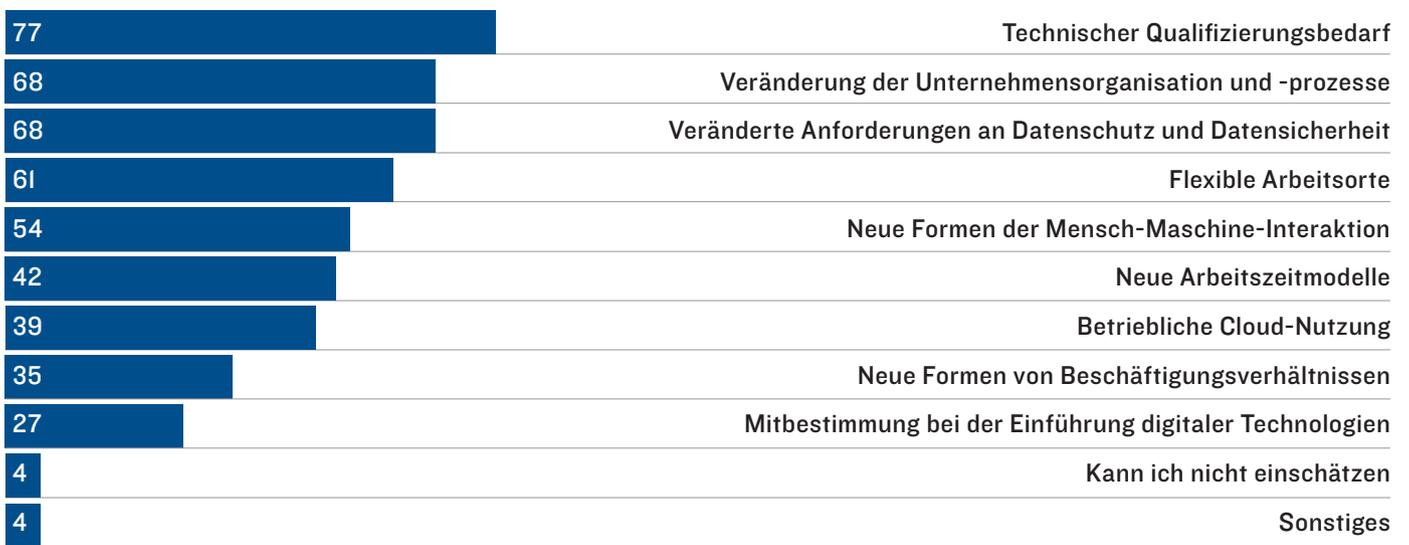
### Mitarbeiter qualifizieren

„Sie brauchen eine Mannschaft an Bord, mit der Sie die Digitalisierung gestalten können.“ So formuliert es ein Spezialist von der vordersten Front: Andreas Bunderla befasst sich als IT-Direktor beim Velberter Automobilzulieferer Witte Automotive – einem Unternehmen mit 5.000 Mitarbeitern – intensiv mit Digitalisierungs- und Industrie-4.0-Strategien. Diejenigen, die im Unternehmen die Digitalisierung umsetzen, müssen „auf Augenhöhe mit den Fachabteilungen reden können“, sagt Bunderla.

Ob im Wareneingang, der Logistik oder der Produktion Abläufe digitalisiert werden – immer sei es wichtig, die Mitarbeiter zu begeistern, aber auch zu qualifizieren. Stichwort Aus- und Weiterbildung: Unternehmen, die ihre Mitarbeiter für die Digitalisierung fit machen wollen, können sich an die IHK wenden. Sie unterstützt bei Fragen rund um Qualifizierung und Ausbildung (Angebote der IHK und Ansprechpartner sind auf Seite 24 zu finden).

**Jürgen Grosche**

## In welchen Themenfeldern machen sich die Auswirkungen der Digitalisierung für die Beschäftigten besonders bemerkbar?



Mehrfachnennungen möglich. Alle Angaben in %. Ergebnisse sind gerundet. Quelle: 2. Themenstudie „Digitalisierung weiterdenken“, Bundesministerium für Arbeit und Soziales.

# „Erfahrung ist kein Wert an sich.“

Interview mit **Dr. Peter Bartels**, Leiter des Bereichs Familienunternehmen und Mittelstand bei PwC, zur Digitalisierung und zu Konflikten, die dadurch in Familienunternehmen entstehen.



**Mittelständische Unternehmen müssen sich immer wieder den Vorwurf gefallen lassen, die digitale Transformation auszusitzen und Innovationen zu verweigern. Ist dem wirklich so?**

Pauschal ist dieser Vorwurf ganz sicher nicht haltbar. Mittelständische und familiengeführte Unternehmen gehören seit Jahrzehnten zu den wichtigsten Innovationstreibern der deutschen Wirtschaft. Nicht umsonst sind viele von ihnen Weltmarktführer. Richtig ist aber auch, dass die Geschäftsmodelle vieler Unternehmen durch die Digitalisierung erheblich unter Druck geraten. Viele Mittelständler sehen die Digitalisierung als primär technologische Herausforderung, der man mit rein technischen Mitteln begegnen kann, etwa durch Investitionen in IT-Systeme oder den Einsatz neuer Technologien. Die disruptive Kraft der Digitalisierung für das eigene Geschäftsmodell und der für eine erfolgreiche Transformation erforderliche Kulturwandel im Unternehmen werden leider immer noch unterschätzt.

**In vielen mittelständischen Betrieben laufen die Geschäfte mehr als gut. Warum sollten sie etwas verändern?**

Keine Frage: Viele mittelständische Unternehmen stehen derzeit wirtschaftlich sehr gut da, ihre Produkte sind weltweit gefragt. Gleichzeitig darf das aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Digitalisierung immer mehr Branchen erfasst und in atemberaubender Geschwindigkeit verändert. Gestandene Unternehmen werden von Start-ups oder digitalen Wettbewerbern attackiert, die vorher niemand auf dem Schirm hatte. Sich

**„Die disruptive Kraft der Digitalisierung wird leider immer noch unterschätzt.“**

lediglich auf die technologische Verbesserung eines Produkts und die eigene Marktstellung zu verlassen, ist eine brandgefährliche Strategie.

**Warum sehen Mittelständler eher die Risiken als die Chancen der digitalen Transformation?**

Digitale Geschäftsmodelle sind datengetrieben. Es geht im Kern um die Erfassung von Nutzungsdaten und die Möglichkeit, diese strukturiert auszuwerten und gezielt weiterzuverwenden. Wenn ich als Unternehmen die Hoheit über diese Daten habe, kann ich die Bedürfnisse meiner Kunden besser analysieren und viel schneller passende Produkte und Dienstleistungen entwickeln.

INDUSTRIEBAU



**WAS BEDEUTET  
KOMPETENZ?**

[www.buehrer-wehling.de](http://www.buehrer-wehling.de)



**BÜHRER+WEHLING**  
Die Kraft einer starken Lösung

All das erfordert ein radikales Umdenken, denn für die meisten Unternehmen, nicht nur für Mittelständler, sind diese konsequente Datengetriebenheit und die damit verbundene agile Arbeitsweise unbekanntes Terrain. Dass das zunächst einmal für Verunsicherung sorgt, ist verständlich.

**Gerade inhabergeführte Unternehmen gelten als besonders sozial, vertrauenswürdig und traditionsbewusst. Lassen sich solche Attribute mit der enormen Veränderungsdynamik der Digitalisierung in Einklang bringen?**

Viele erfolgreiche Familienunternehmen folgen der Haltung eines „konservativen Innovators“. Sie sind auf der einen Seite wertestabil und langfristig ausgerichtet. Sie rennen nicht jedem Trend hinterher. Auf der anderen Seite sind sie sehr dynamisch und innovationsorientiert. Mit dieser Strategie haben familiengeführte Unternehmen in den letzten Jahrzehnten immer wieder unter Beweis gestellt, dass sie sich anpassen können, ohne ihren Wesenskern zu verlieren. Die Digitalisierung ist in dieser Hinsicht sicherlich eine der größeren Herausforderungen. Ich bin aber zuversichtlich, dass diejenigen, die sie beherzt annehmen, sie auch meistern werden.

**Im Familienbetrieb arbeiten häufig mehrere Generationen zusammen. Da treffen die „Digital Natives“, die mit digitalen Medien und Produkten groß geworden sind, auf den Patriarchen, der altbewährte Geschäftsmodelle ungern aufgeben will. Sind Konflikte programmiert?**

Solche Konstellationen sind keine Seltenheit und führen fast zwangsläufig zu Konflikten, das belegt auch unsere Umfrage „Generationenkonflikt Digitalisierung“ unter mehr als 300 Geschäftsführern, Inhabern und Vorständen von Familienunternehmen. 55 Prozent der Befragten, bei denen mehr als eine Generation im Unternehmen arbeitet, gaben an, dass es zu Konflikten kommt, wenn es um Entscheidungen rund um die Digitalisierung geht. Im Grunde verstärkt die Digitalisierung ein unternehmerisches Grundproblem: den geregelten Übergang von einer zur nächsten Generation. Dieser fällt familiengeführten Unternehmen naturgemäß besonders schwer, da persönliche und familiäre Aspekte eine deutlich prominente Rolle spielen als etwa in börsennotierten Unternehmen. Im schlimmsten Fall können die emotionalen Verstrickungen die Sicht auf unternehmerische Notwendigkeiten so sehr verzerren, dass keine oder sachlich kaum fundierte Entscheidungen getroffen werden.

**„Der digitale Wandel setzt alte Gewissheiten außer Kraft.“**

**„Digitalisierung betrifft den Kern des eigenen Unternehmens.“**

**Woran scheiden sich die Geister besonders häufig?**

Der Junior erkennt das Potenzial eines stärker auf Daten basierenden Geschäftsmodells und möchte einzelne Bereiche des Unternehmens frühzeitig digitalisieren – auch, um selbst Erfahrungen zu sammeln. Der Senior hat das Unternehmen aufgebaut und mit dem analogen Geschäftsmodell erfolgreich gemacht. Der Handlungsbedarf ist für ihn nicht in gleicher Weise ersichtlich. In einer solchen Situation fällt es den Älteren häufig schwer, echte, also mit eigenem Budget unterlegte Entscheidungsgewalt an die neue Generation abzugeben. Der Senior behält sich beispielsweise ein Vetorecht vor oder segnet alle Investitionsentscheidungen weiterhin selbst ab. Die Jungen fühlen sich dadurch ausgebremst, denn wer gute Ideen hat, will diese auch umsetzen. Hier erleben wir immer wieder großes Frustrationspotenzial.

**Hat also das Modell des allein herrschenden Patriarchen, der auf Basis seiner großen Erfahrung alle Entscheidungen trifft, ausgedient?**

Ein bisschen ist das so, denn der digitale Wandel setzt alte Gewissheiten in nie dagewesener Geschwindigkeit außer Kraft. Die langjährige Erfahrung eines Einzelnen ist in einer solchen Welt kein Wert an sich mehr, sondern entfaltet ihr Potenzial am besten in der Kombination mit dem „neuen“ Wissen der jungen Generation. Gerade für Familienunternehmen ist dieser kulturelle Wandel nicht immer leicht, insbesondere wenn das Prinzip herrscht, dass die Älteren aufgrund ihrer langjährigen Erfahrung final entscheiden. Aber in der Zusammenarbeit der Ideen von Alt und Jung kann ein großes Potenzial liegen.

**Gibt es konkrete Handlungsempfehlungen an diejenigen, die bislang in puncto Digitalisierung eher untätig waren?**

In den Gesprächen, die wir führen, wird eins immer wieder deutlich: Die Relevanz des Themas ist den meisten längst bewusst. Was häufig noch fehlt, ist eine genaue Vorstellung davon, was Digitalisierung für das eigene Geschäftsmodell bedeutet und wo man ganz konkret ansetzen sollte. Ein erster hilfreicher Schritt ist da der Blick auf andere, die schon einen Schritt weiter sind. Wie sind meine Mitbewerber oder Unternehmen in benachbarten Branchen das Thema Digitalisierung angegangen? Natürlich können auch Berater weiterhelfen, die entsprechende Projekte bei Familienunternehmen durchgeführt haben. Wichtig ist, die Digitalisierung zur Chefsache zu machen. Denn sie betrifft nichts Geringeres als den Kern des eigenen Unternehmens.

Sylvia Rollmann



Daniela Doliwa (vorne), Enrico Doliwa und Claudia Doliwa, Geschäftsführer der FD Textil GmbH.

## Digitale Spitzenreiter

Stetig arbeiten kleine und mittelständische Unternehmen daran, ihre Prozesse zu digitalisieren und damit effizienter zu machen. Wir stellen einige vor.

**D**aniela Doliwa spricht gern mit ihren Kunden. Gemeinsam mit ihren Geschwistern Claudia und Enrico leitet sie das Unternehmen FD Textil aus Düsseldorf, das seit 38 Jahren Textilien und Werbeartikel für Merchandising, Marketing und Promotion herstellt, vom Band-T-Shirt bis zum Trikot für den Firmenlauf. Oft melden sich ihre Kunden, viele davon Ehrenamtler in Vereinen oder Verbänden, telefonisch bei ihr und geben ihre Bestellung durch. Textilienart, also etwa T-Shirt oder Kapuzenpulli, Größe, Farbe, Menge, Schnitt und vieles mehr. Sie mag diesen Kundenkontakt, und doch testet sie gerade ein System, das diesen ersten Bestellvorgang ins Digitale verlegt,

FIRMENFOTO

Immer Stand der Technik.

**SOEFFING**  
Kälte Klima Lüftung

*Perfekte Planung  
problemlose Montage.  
Klimakomfort  
ohne Kompromisse!*

40227 Düsseldorf · Mindener Straße 12  
Tel. 02 11 / 77 09 - 0 · [www.soeffing.de](http://www.soeffing.de)

Kooperativer

### Aufsichtsrat, Beirat

AR-erfahrenen FWB, GF und GS (62), kann weitere Mandate annehmen. Staatl. gepr. Betriebswirt Finanzen u. Rechnungswesen, Vertriebs-, Markenstrategie, IR u. ESUG. Dadurch – u. durch Praxis in vielen Branchen/Segmenten – erfüllen Sie die Anforderungen des Gesetzgebers lt. DCGK 5.4.1. (Diversity) u. § 100 (5) AktG.

Bitte nehmen Sie Kontakt auf:  
[u.spaeing@spaeing.biz](mailto:u.spaeing@spaeing.biz) · 01 72/5 303 174



**INDUSTRIEBAU**



**KOMPETENZ BEDEUTET,  
DAS BAUEN DEN FACH-  
LEUTEN ZU ÜBERLASSEN.**

[www.buehrer-wehling.de](http://www.buehrer-wehling.de)



**BÜHRER + WEHLING**  
Die Kraft einer starken Lösung



So nicht! Die Handsiebdruckmaschine der 1980er Jahre hat bei FD Textil längst ausgedient.

das einen Anruf obsolet macht, weil der Kunde sich alles bequem am Bildschirm zusammenstellen kann.

„Wir beschäftigen uns schon lange mit dem Thema Digitalisierung und haben überlegt, an welcher Stelle wir sie als traditionsreicher Betrieb sinnvoll einsetzen können“, erzählt Doliwa. Dann habe sie sich mit Peter Hornik getroffen, Geschäftsführer des Vereins Digihub, der Unternehmen in NRW bei der Digitalisierung berät und unterstützt, und der wiederum hat den Kontakt zum Start-up Fox Base hergestellt. „Die haben für uns ein digitales Angebotstool entwickelt, den sogenannten Product Selector. Damit kann der Kunde per Mausklick alle Komponenten rund um sein gewünschtes Produkt selbst bestimmen. Wir haben alles direkt im System und müssen es nicht mehr einzeln und händisch eingeben“, sagt die Familienunternehmerin. Das spare viel Zeit und Arbeit, weil Menge und Preis sofort ersichtlich seien. „Wir sind damit direkt drei Schritte weiter als vorher. Das macht den Vertrieb sehr viel effektiver und wir können den Auftrag sofort bearbeiten.“ Zurzeit läuft die Testphase, in den kommenden Wochen werden Doliwa und ihre Geschwister das Ergebnis gemeinsam mit Fox Base auswerten. Schon jetzt zeichnet sich ab, dass die Kunden die Neuerung gut annehmen, viele am Ende aber auch direkt verbindlich bezahlen wollen. „Noch ist es ein reines



So sieht der textile Siebdruck heute aus.

**„Der Kunde kann per Mausklick alle Komponenten selbst bestimmen.“**

Daniela Doliwa, FD Textil

Angebotstool, kein klassischer Webshop. Das heißt, die Kunden können ‚nur‘ den Auftrag abgeben, aber noch nicht den Vorgang mit Zahlen des Preises abschließen. Das wird dann der nächste Schritt sein, an dem wir arbeiten. Vermutlich ist es im Sommer soweit“, sagt Daniela Doliwa.

Auch wenn sie nun vielleicht ein wenig seltener direkt mit den Kunden kommuniziert, ist sie doch überzeugt, dass am Ende alle von dieser digitalen Vereinfachung profitieren. „Wir möchten uns auch weiterhin mit dem Thema befassen und werden mit Fox Base neue Ideen entwickeln“, verspricht sie.

## Alarm einmal anders

An immer neuen Wegen, den technischen Fortschritt optimal zu nutzen, arbeitet auch SMS Digital, ein Unternehmen der Düsseldorfer SMS Group. Es entwickelt digitale Produkte und Anwendungen, die für mehr Effizienz sorgen sollen, wie etwa der „Smart Alarm“. „Dabei handelt es sich um eine neue Art, Alarme der Anlagen zu visualisieren“, sagt Maximilian Wagner, Geschäftsführer der SMS Digital. Das Mutterunternehmen SMS Group besteht aus international tätigen Unternehmen des Anlagen- und Maschinenbaus für die Verarbeitung von Stahl und Nichteisen-Metallen. Sie stellen große, komplexe

Anlagen wie Hochöfen, Stahlwerke und Walzwerke her, die mehrere hundert Meter lang sind und „tausende potenzielle Alarmquellen haben können“, wie Wagner ausführt. Wenn Fehler auftraten, so erschienen diese bislang als Textzeile in der Bedienoberfläche. Es bestand die Gefahr, dass etwas Wesentliches übersehen wird. Zudem war es schwierig für die Techniker, sich schnell einen Überblick über den Zustand der Anlage zu verschaffen. Mit „Smart Alarm“ ist das nun anders. „Uns war klar, dass wir die Fehlerliste anders darstellen müssen, um feststellen zu können, wo der Handlungsbedarf am größten ist. Darum gibt es nun eine neue Oberfläche, ähnlich einem xy-Koordinatensystem“, erklärt der CEO. Auf der y-Achse findet sich die Gliederung der Anlage, die x-Achse entspricht einem Zeitstrahl. „Bei einem Alarm startet ein roter Balken und man erkennt sofort, wo das Problem vorliegt. Der Nutzer kann sich eine personalisierte Ansicht verschaffen und für ihn nicht relevante Informationen ausblenden. Dazu bekommen die Techniker bei

**„Bei Alarm bekommen die Techniker sofort eine SMS und verlieren so keine Zeit.“**

Maximilian Wagner, SMS Digital



Smart Alarm sorgt für mehr Überblick und bessere Kontrolle.

FIRMENFOTO

NürnbergMesse. Turning ideas into value.

## SICH ZU ERWEITERN HEISST, DEN HORIZONT NÄHER HERANZUHOLEN

Mit modernster Messearchitektur schaffen wir für Sie einen Ort, an dem aus Begegnungen Kontakte werden. Erfahren Sie mehr:

[nuernbergmesse.de/halle3C](http://nuernbergmesse.de/halle3C)

NÜRNBERG MESSE





Maximilian P. Wagner, CEO SMS digital GmbH.

einem auftretenden Alarm sofort eine SMS oder E-Mail und verlieren so keine Zeit“, sagt Wagner. „Früher waren wir darauf angewiesen, dass der Mitarbeiter den Alarm in der Menge an Informationen erkennt und daraufhin entsprechend reagiert. Durch die Größe der Werke konnten dann schon mal 20 bis 30 Minuten vergehen, bis der Instandhalter an der Anlage eingetroffen ist.“

Eher in Richtung Dienstleistung für andere Unternehmen geht die Innovation namens Cadunity. Dabei handelt es sich um einen digitalen Marktplatz, der Stammdaten zu elektrotechnischen Produkten enthält, etwa Motoren oder Sensoren. „Bei diesen Produkten gibt es keine Standards, sondern individuelle Daten, die man sich früher in stundenlanger Arbeit zusammensuchen musste. Diesen Schritt haben die SMS Group und SMS Digital zusammen mit ihren Partnern Blumenbecker Automatisierungstechnik GmbH und Case-Team GmbH bereits getan und stellen die Daten anderen zur Verfügung. Wir haben sozusagen alle wichtigen Parameter recherchiert, zum Beispiel, ob bei einem Produkt dieselben Einheiten verwendet werden, und verkaufen sie an andere“, sagt der SMS-Digital-Chef. Ab Mitte des Jahres können dann auch andere Anwender ihre Daten zum Verkauf auf Cadunity anbieten.

**„Was heute nur ein paar Klicks dauert, war vor rund zwei Jahren noch ein Wühlen durch Blätter und Ordner.“**

**Bahadır Ergüllü, Ergüllü GmbH**



Was genau ist drin im Dip? Wann und wo wurde es hergestellt? Diese Infos

## Köstlich digital

In der Branche, in der Bahadır Ergüllü tätig ist, geht es weniger um Einheiten und Daten als um Geschmack. Der Ratinger gründete 2006 die Firma Ergüllü GmbH, die Cremes und Dips sowie Antipasti verkauft, etwa gefüllte Peperoni, Oliven und Tomaten. Schon seit 1998 hatte seine Familie die selbst produzierten Häppchen an Feinkosttheken in Supermärkten angeboten, seit zwölf Jahren nun führt Ergüllü den Betrieb mit inzwischen 40 Mitarbeitern. Aus einer kleinen Produktionsstätte ist heute ein Bürokomplex mit Lager und Kühlhaus geworden, acht Lieferwagen bringen die Ware in mehr als 800 Supermärkte in Nordrhein-Westfalen und darüber hinaus, insgesamt sind es 1.800 bundesweit. Ergüllü erinnert sich noch gut an die Zeiten, als „Digitalisierung“ eher ein technokratischer Begriff für Experten war und im Arbeitsalltag kaum eine Rolle spielte. Doch seit einigen Jahren stellt auch er seine Arbeitsvorgänge nach und nach um. „Bei uns und generell in der Lebensmittelindustrie ist die Produktrückverfolgung ein großes Thema. Es muss immer nachvollziehbar sein, wann etwas wo hergestellt wurde und welche Zutaten es enthält“, sagt Ergüllü, der einige Komponenten seiner Lebensmittel aus Italien und Griechenland anliefern lässt. „Wir müssen

FOTOS: SHUTTERSTOCK, FARMENFOTO



sind bei Ergüllü komplett digitalisiert und sofort greifbar.

zum Beispiel genau wissen, welche Bestandteile in unseren Produkten enthalten sind.“

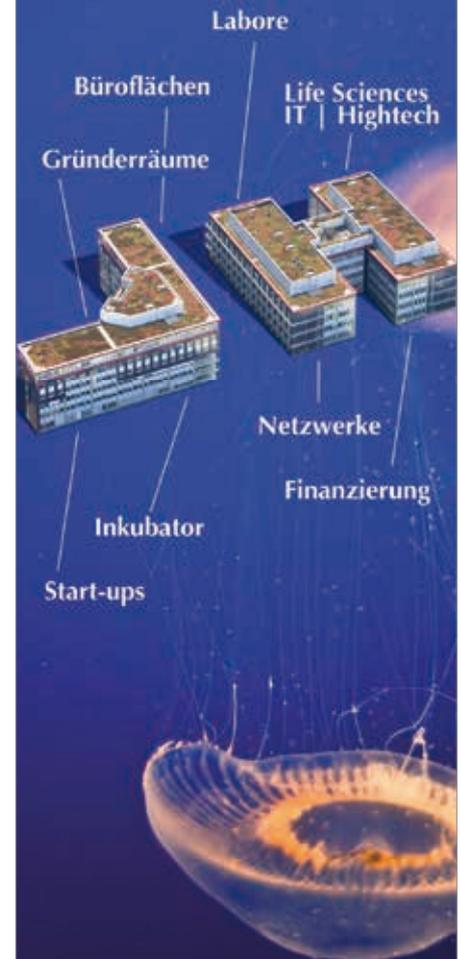
Früher wurde das alles auf Papier festgehalten, nun sind diese Informationen komplett digitalisiert und in einem eigens dafür programmierten System für Ergüllü und seine Mitarbeiter sofort ersichtlich. Dort erkennen sie auch auf einen Blick, welche Produkte wo in welcher Höhe abverkauft wurden. „Unsere Software zur Qualitätssicherung haben wir selbst entwickelt. Zudem haben wir eine digitale Waage, auf der alle Rezepturen einzeln erfasst werden. Was heute nur ein paar Klicks sind und wenige Minuten dauert, war vor rund zwei Jahren noch ein Wühlen durch Blätter und Ordner, das schon mal eine Stunde in Anspruch nehmen konnte.“

Seine Mitarbeiter im Außendienst mussten die Lieferscheine lange per Hand ausfüllen, nun geben sie alles in den Laptop ein und das System erfasst direkt die relevanten Parameter. „Der nächste Schritt ist nun, dass die Kollegen Tablets bekommen, das macht die Eingabe noch schneller und einfacher. Auch sollen sie nicht mehr die Lieferscheine ausdrucken müssen, damit diese dann unterschrieben werden können, sondern den Kunden die Möglichkeit geben, direkt auf dem Tablet digital zu unterschreiben.“

Gesa van der Meyden

FOTO: SHUTTERSTOCK

## Der Standort für Ihre Zukunft!



[www.lsc-dus.de](http://www.lsc-dus.de)

Life Science Center Düsseldorf

Merowingerplatz 1a

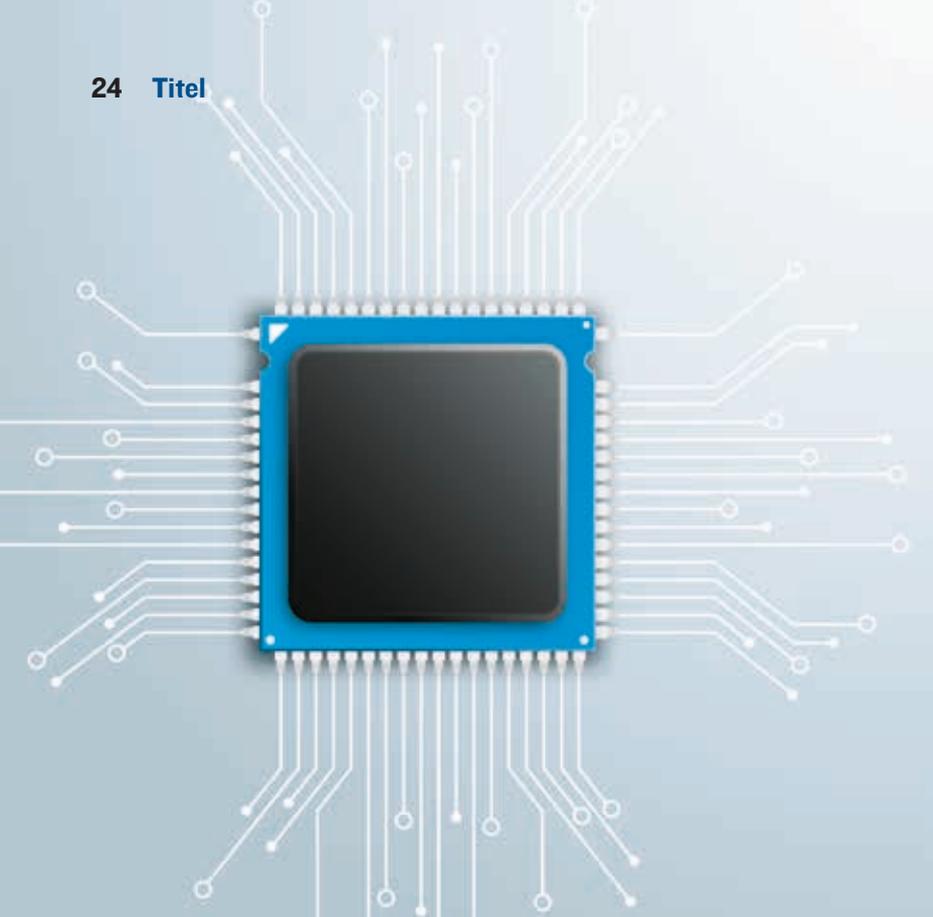
40225 Düsseldorf

Ihr Ansprechpartner: Dr. Thomas Heck

Mail: [heck@lsc-dus.de](mailto:heck@lsc-dus.de)

Fon: +49 (0) 211 91 31 47-50

Fax: +49 (0) 211 91 31 47-60



# IHK-Service rund um die Digitalisierung

## GO>>DIGITAL

Die Initiative go>>digital der IHK Düsseldorf unterstützt besonders kleine und mittelständische Unternehmen bei der Digitalisierung – sei es unter dem Stichwort 4.0, IT-Sicherheit, E-Commerce oder IT-Recht. Außerdem bietet die Initiative Zugang zu verschiedenen Netzwerken rund um das Thema Digitalisierung. Erste Ansprechpartnerin bei der IHK Düsseldorf ist

**Marion Hörken,**

Telefon 0211 3557-265



hoersken@duesseldorf.ihk.de

Mehr zu Initiative go>>digital unter



duesseldorf.ihk.de/Digitalisierung

## URSPRUNGSZEUGNISSE ELEKTRONISCH BEANTRAGEN

Die IHK Düsseldorf bietet ihren Mitgliedsunternehmen an, die bisher in Papierform ausgefertigten Ursprungszeugnisse

auf elektronischem Weg zu beantragen oder sogar nach vorheriger elektronischer Beantragung im Unternehmen auszudrucken. Weitere Informationen unter



duesseldorf.ihk.de  
(Nummer 3695018)

## REGISTRIERUNG ELEKTRONISCHE SIGNATUR

Die IHK Düsseldorf fungiert als Registrierungsstelle für die elektronische Signatur der D-Trust GmbH, Berlin, einer 100-prozentigen Tochtergesellschaft der Bundesdruckerei.



www.duesseldorf.ihk.de  
(Nummer 3803932)

## ONLINE AUSSENWIRTSCHAFTSDOKUMENTE BESTELLEN

Häufig benötigte Außenhandelsformulare, wie Vordrucke zum Ursprungszeugnis, Vordrucke zum Carnet A.T.A. sowie Warenverkehrsbescheinigungen, können komfortabel über das IHK-Shopsystem bestellt werden.



www.duesseldorf.ihk.de  
(Nummer 3733808)

## IHK-WEITERBILDUNG: DIGITALISIERUNG LEICHTGEMACHT

In diesem zweitägigen Seminar geht es um die einfache und verständliche Erarbeitung der digitalen Transformation. Wie wirkt sich die Digitalisierung auf meine Unternehmensfunktionen aus? Wie kann ich Innovationen für mich bewerten und umsetzen?

**5.+6. Juli 2018**

**425,- Euro**

**Ansprechpartner:**

**André Rosenberger**

Telefon 0211 17243-32



rosenberger@duesseldorf.ihk.de

## IHK-WEITERBILDUNG: DIGITALER PRODUKTMANAGER (IHK)

Neben einer umfangreichen Einführung in die digitale Welt und ihren Möglichkeiten entwickeln die Teilnehmer in dieser Weiterbildung ein eigenes digitales Produkt von der Idee zur Marktreife. Dabei wird nicht nur die technische Machbarkeit geprüft, sondern auch die Rentabilität des Produktes

oder der Dienstleistung berechnet. Ein Ausblick auf Fördermöglichkeiten und öffentliche Finanzierungstöpfe runden die Anwendbarkeit der Weiterbildung in den beruflichen Alltag ab.

**20. April bis 30. Juni**

**1.750 Euro**

**Ansprechpartner:**

**André Rosenberger**

Telefon 0211 17243-32



rosenberger@duesseldorf.ihk.de

#### **IHK-WEITERBILDUNG: DIGITALES MARKETING**

Werbedudgets fließen zunehmend in Online-Kanäle. Die IHK Düsseldorf bietet verschiedene Seminare und Lehrgänge

zu den Themen Social Media, SEO/SEA, E-Commerce und Content Marketing an. Weitere Informationen bei

**Christian Pelzl**

Telefon 0211 17243-30



pelzel@duesseldorf.ihk.de

#### **IT-SICHERHEIT**

Zum Thema IT-Sicherheit hat das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) einen Beitrag geschrieben, der sich an kleine und mittelständische Unternehmen wendet. Arne Schönbohm, Präsident des BSI, informiert unter der Überschrift „Cyber-Sicherheit ist Chefsache – und die der Mitarbeiter“ über Cyber-Sicherheit als strategisches Thema. Der Beitrag ist zu finden auf Seite 38.

**SEMINARE | COACHING | BERATUNG**

**Lernen, Prüfung, Erfolg**

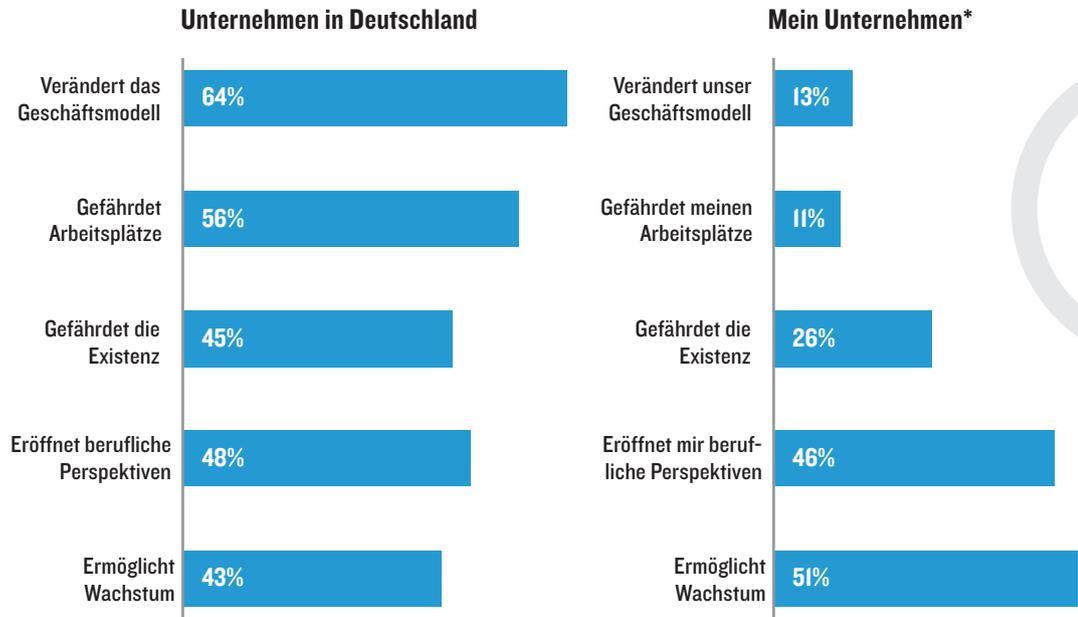
**0202 2 54 50 06**

service@akademie-educate.de  
www.akademie-educate.de

# Digitaler Fortschritt

## Je konkreter, desto weniger bedrohlich

Welchen Aussagen zur Digitalisierung allgemein bzw. in Ihrem Unternehmen stimmen Sie zu?



Basis: Alle Befragten (n=1.010) bzw. \*alle Erwerbstätigen (n=586) | Antworten: »stimme voll und ganz zu« und »stimme eher zu« | Quelle: Bitkom Research

### Unternehmen sehen die Digitalisierung zunehmend als Chance

Sehen Sie die Digitalisierung eher als Chance oder eher als Risiko für Ihr Unternehmen?

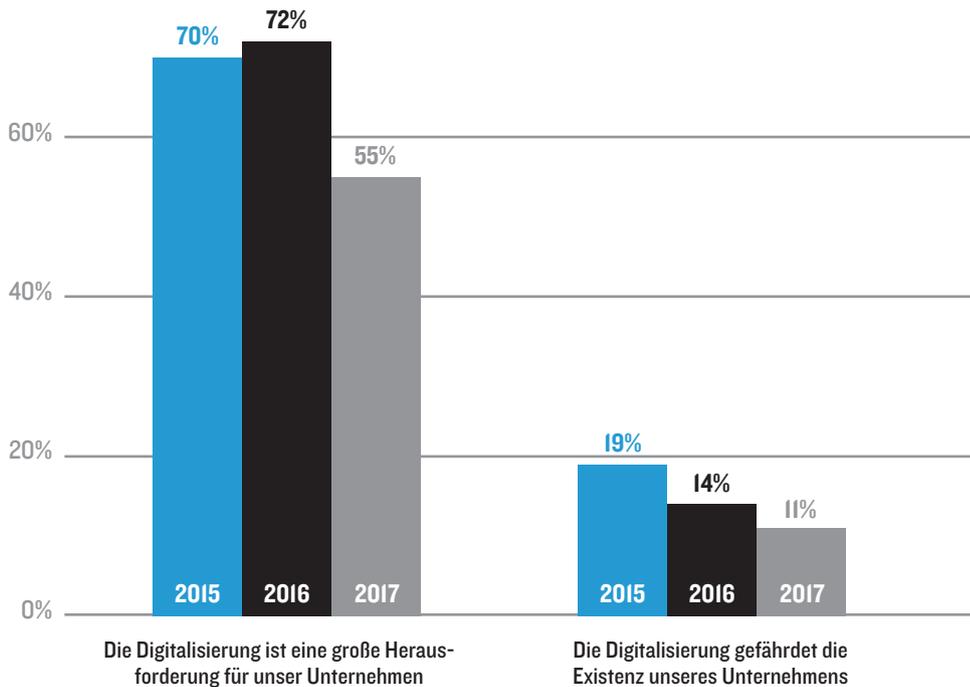


Basis: Alle befragten Unternehmen (n=504)  
Quelle: Bitkom Research



## Mehr Unternehmen bekommen die Digitalisierung in den Griff

Was sind die aktuellen Herausforderungen für Ihr Unternehmen?



(Oben) Basis: Alle befragten Unternehmen (n=504)  
 Antworten: »trifft voll und ganz zu« und »trifft eher zu«  
 Quelle: Bitkom Research

(Rechts) Basis: Alle Befragten (n=1.010)  
 Antworten: »stimme voll und ganz zu« und »stimme eher zu« | Quelle: Bitkom Research

### Vor allem Jüngere wünschen sich höheres Digitalisierungs-Tempo

Welchen der folgenden Aussagen zur digitalen Wirtschaft in Deutschland stimmen Sie zu?

**56%**

Wir müssen das Tempo bei der Digitalisierung erhöhen, um wettbewerbsfähig zu bleiben

davon:

- 65% (14 – 29 Jahre)
- 60% (30 – 49 Jahre)
- 55% (50 – 64 Jahre)
- 42% (ab 65 Jahre)

GRAFIKEN: SHUTTERSTOCK, ICONMONSTR.COM



## Finanzen & Steuern

### Haushalte unter der Lupe

Kritisch hat sich die IHK Düsseldorf mit den Haushaltsplanentwürfen der Städte Erkrath, Hilden, Langenfeld und Mettmann auseinandergesetzt. Mehr zu den Positionen der IHK gibt es im Internet unter:



[www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)  
Erkrath, Nummer 4007604  
Hilden, Nummer 4013410  
Langenfeld, Nummer 4001974  
Mettmann, Nummer 4008778

### Zur Kasse, Schiri!

**Fußballschiedsrichter ist gewerbesteuerpflichtig.**

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat entschieden: Fußballschiedsrichter, die international im Einsatz sind, sind steuerrechtlich als Gewerbetreibende tätig, auch wenn sie nicht am jeweiligen Spielort eine Betriebsstätte gründen. Dies rechtfertigt die Festsetzung (nationaler) Gewerbesteuer auch für die im Ausland erzielten Einkünfte. Diesem nationalen Besteuerungsrecht stehen Hürden aus Abkommen (hier die sogenannte Sportlerbesteuerung im

jeweiligen Tätigkeitsstaat) nicht entgegen. Der Kläger war in den Streitjahren (2001 bis 2003) als Fußballschiedsrichter sowohl im Inland als auch im Ausland tätig. Er leitete neben Spielen der Fußball-Bundesliga unter anderem Spiele bei einer Fußball-Weltmeisterschaft der FIFA sowie bei der Qualifikation zu einer Europameisterschaft der UEFA, der UEFA Champions-League und des UEFA Cups.

(Quelle: BFH, Pressemitteilung Nr. 12 vom 27. Februar 2018, Urteil des BFH vom 20. Dezember 2017, Az. I R 98/15)

### Doppelt gemoppelt

**Einkommensteuer kann steuerpflichtig sein.**

Die Versicherung hatte einem Verletzten – einem selbständig Beschäftigten – für einen Verdienstaufschaden zunächst 300.000 Euro „netto“ ausgezahlt. Nach Vorlage des Einkommensteuerbescheids zahlte die Versicherung dann noch die auf den Verdienstaufschaden entfallende Einkommensteuer in Höhe von 124.649,90 Euro an den Versicherten. Das Finanzgericht Baden-Württemberg hat entschieden: Diese von einer Versicherungsgesellschaft als Ersatzes für einen Verdienstaufschaden erstattete Einkommensteuer als Entschädigung für entgangene Einnahmen (Verdienstaufschaden nach Unfall) ist einkommensteuerpflichtig. Mit anderen Worten: Auf die 124.649,60 Euro wurde wiederum Einkommensteuer fällig.

(Quelle: Urteil des FG Baden-Württemberg vom 20. November 2017, Az. 10 K 3494/15, StE 2018, 37)

### Wenn es mal länger dauert ...

**Frist für Erhebung einer Entschädigungsklage wegen langer Verfahrensdauer.**

Wer durch eine unangemessene Dauer eines Gerichtsverfahrens als Verfahrensbeteiligter einen Nachteil erleidet, ist angemessen zu entschädigen. Aber was heißt „angemessen“? Die Angemessenheit der Verfahrensdauer rich-

tet sich nach den Umständen des Einzelfalles, insbesondere nach der Schwierigkeit und Bedeutung des Verfahrens und nach dem Verhalten der Verfahrensbeteiligten und Dritter (gemäß § 198 Abs. 1 GVG Gerichtsverfassungsgesetz).

Die Entschädigungsklage muss (gemäß § 198 Abs. 5 Satz 2 GVG) spätestens sechs Monate nach Eintritt der Rechtskraft der Entscheidung, die das Verfahren beendet, oder einer anderen Erledigung des Verfahrens erhoben werden. Der Bundesfinanzhof weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass für die Wahrung der sechsmonatigen Klagefrist bei einer Entschädigungsklage bereits der Eingang dieser Klage beim Bundesfinanzhof entscheidend ist.

(Quelle: Urteil des BFH vom 12. Juli 2017, Az. X K 3-7/16, DStRE 2018, 111)

### Lohnende Geste?

**Verzicht auf Pensionsanwartschaft als verdeckte Einlage.**

Ein Gesellschafter-Geschäftsführer hatte gegenüber seinem Arbeitgeber, einer Kapitalgesellschaft, auf eine Pensionsanwartschaft verzichtet, die bereits nicht mehr verfallen konnte. Darin ist nach Auffassung des Bundesfinanzhofs nur dann keine verdeckte Einlage zu sehen, wenn auch ein fremder Geschäftsführer unter vergleichbaren Umständen seine Ansprüche aus der Pensionsanwartschaft aufgegeben hätte (sogenannter Fremdvergleich).

(Quelle: Urteil des BFH vom 23. August 2017, Az. VI R 4/16, GmbHR 2018, 94)

Ansprechpartner bei Fragen rund um die Themen Finanzen und Steuern ist bei der IHK Düsseldorf

**Martin van Treeck**  
Telefon 0211 3557-256  
Telefax 0211 3557-398



[treeck@duesseldorf.ihk.de](mailto:treeck@duesseldorf.ihk.de)



## Recht

Zweifeln oder Widersprüchen hat er von Amts wegen nachzugehen. Wenn der gerichtlich bestellte Sachverständige im Rahmen seiner Anhörung die sich aus einem Privatgutachten ergebenden Einwendungen nicht auszuräumen vermag, muss der Tatrichter im Rahmen seiner Verpflichtung zur Sachaufklärung ein weiteres Gutachten einholen. Das Gericht ist gehalten, sich mit den Streitpunkten zwischen dem gerichtlichen Sachverständigengutachten und dem Privatgutachten sorgfältig und kritisch auseinanderzusetzen und die Streitpunkte zu würdigen. Insbesondere hat es zu begründen, warum es einem von ihnen den Vorzug gibt.“

### Was geht vor?

Berücksichtigung eines Privatgutachtens bei der Beweisaufnahme.

In Zivilprozessen werden nicht selten von den Streitparteien Privatgutachten zu Beweis Zwecken vorgelegt. Oft wird aber auch vom Gericht selber ein Gutachten eingeholt. Der Bundesgerichtshof hat sich mit der in der Praxis bedeutenden Frage befasst, in welchem Rangverhältnis diese Gutachten zu einander stehen. Das Ergebnis: Der Richter „hat Einwendungen einer Partei gegen das Gutachten eines gerichtlichen Sachverständigen zu berücksichtigen. Er ist verpflichtet, sich mit von der Partei vorgelegten Privatgutachten auseinanderzusetzen und auf die weitere Aufklärung des Sachverhalts hinzuwirken, wenn sich aus den Privatgutachten ein Widerspruch zum Gerichtsgutachten ergeben kann. Unklarheiten,

(Beschluss des BGH vom 17. Mai 2017, VII ZR 36/15, BauR 2017, 1567)

### Es bleibt exklusiv

Luxuswaren-Hersteller kann Internethandel verbieten.

Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat entschieden, dass ein Anbieter von Luxuswaren (hier Luxuskosmetika) seinen autorisierten Händlern untersagen kann, die Waren im Internet über eine Verkaufsplattform – etwa Amazon – zu verkaufen. Das Gericht hält ein solches Verbot für geeignet, um das Luxusimage der Waren sicherzustellen.

(Urteil des EuGH vom 6. Dezember 2017, C-230/16, K&R 2018, 34)



### Gefährliches Bowling

Sturz bei einem betrieblichen Turnier ist Arbeitsunfall.

Der Sturz eines Arbeitnehmers während eines betrieblichen Bowling-Turniers kann laut Sozialgericht Aachen ein versicherter Arbeitsunfall sein. Entscheidend ist, dass dem Arbeitnehmer eine Teilnahme an der Fortbildung von seinem Arbeitgeber vorgeschrieben wurde und das Bowling-Turnier fester Programmpunkt der Veranstaltung war.

(Urteil des SG Aachen vom 6. Oktober 2017, S 6 U 135/16, Juris online)

### Leichte Beute

Werkunternehmer verletzt Sicherungspflicht.

Ein Mann hatte nach der Sommersaison bei einem Fachbetrieb seinen Bootsmotor zur Inspektion gegeben. Der Unternehmer lagerte den

FOTO: IMAGO

## DEMSKI & NOBBE PATENTANWÄLTE

Wir beraten Sie gerne in Angelegenheiten des gewerblichen Rechtsschutzes

- > Patente
- > Gebrauchsmuster
- > Geschmacksmuster
- > Marken

im In- und Ausland

Augustastr. 15  
40721 Hilden  
Telefon 02103-31012  
Telefax 02103-360037  
hi@dnpatent.de

## Unternehmung Scheidung

Juristische Strategien zur Existenzsicherung von Selbständigen bei Trennung und Scheidung

**Rechtsanwältin Ilse Bütehorn**  
Fachanwältin für Familienrecht

**Tätigkeitsschwerpunkt Unternehmerscheidungen**  
mehr als 4.000 Mandate seit 1987

**Vereinbaren Sie einen Erstberatungstermin:**

40545 Düsseldorf  
Luegallee 108  
02 11 5 57 17 10

info@ra-buetehorn.com; ra-buetehorn.com



Motor auf einem Transportgestell auf seinem Grundstück, das teilweise nur mit einem Maschendrahtzaun gesichert war. Schließlich wurde der Motor eines Nachts gestohlen. Der Kunde verlangte die Erstattung des Zeitwertes in Höhe von 3.800 Euro. Zu Recht, sagte das Oberlandesgericht Oldenburg. Denn ein Unternehmer muss alles Zumutbare tun, um einen Diebstahl der ihm anvertrauten Gegenstände zu verhindern. Dabei sind die Anforderungen an das Zumutbare umso höher, je wertvoller der Gegenstand und je einfacher er zu entwenden ist. In diesem Fall war der Bootsmotor für jeden deutlich sichtbar auf dem Grundstück gelagert und einfach abtransportieren. Der Maschendrahtzaun konnte ohne besondere Anstrengung leicht überwunden werden. Damit stand für das Gericht fest: Der Betriebsinhaber war seiner Sicherungspflicht nicht hinreichend nachgekommen.

(Urteil des OLG Oldenburg vom 6. November 2017, 9 U 22/17, Pressemitteilung des OLG Oldenburg)

## Gerechtigkeitssinn gefragt

Schöffinnen und Schöffen werden gesucht.

Für das Amts- und Landgericht Düsseldorf steht die Wahl neuer Schöffinnen und Schöffen für die Jahre 2019 bis 2023 an. Wer an diesem Ehrenamt Interesse hat, kann sich bis zum 30. April beim Rechtsamt der Landeshauptstadt Düsseldorf bewerben. Weitere Informationen über Voraussetzungen und Anforderungen gibt es im Internet unter

[www.duesseldorf.de/rechtsamt/schoeffen-und-jugendschoeffen.html](http://www.duesseldorf.de/rechtsamt/schoeffen-und-jugendschoeffen.html)

Ansprechpartner bei Fragen rund um das Thema **Recht** ist bei der IHK Düsseldorf

**Dr. Nikolaus Paffenholz**  
Telefon 0211 3557-240  
Telefax 0211 3557-398

 [paffenholz@duesseldorf.ihk.de](mailto:paffenholz@duesseldorf.ihk.de)



## Veranstaltungen

### Round-Table-Gespräch Kuba

Die IHK Düsseldorf lädt am 9. Mai zum Round-Table-Gespräch Kuba ein. Gunther Neubert, Delegierter der Deutschen Wirtschaft in Havanna, informiert aus erster Hand über die Situation in dem Land, das sich in einem vorsichtigen Öffnungsprozess befindet. Doch wie weit geht der Wandel in Kuba? Wie steht es um die Geschäftsmöglichkeiten?

Round-Table-Gespräch Kuba, 9. Mai, 9.30 bis 11.30 Uhr, IHK Düsseldorf, Ernst-Schneider-Platz 1, 40212 Düsseldorf, 65,45 Euro für IHK-Mitglieder und 89,25 Euro für Nicht-Mitglieder (jeweils pro Person). Anmeldung unter

 [lange@duesseldorf.ihk.de](mailto:lange@duesseldorf.ihk.de)

 [www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)  
(Nummer 19107976)

### Medizintechnik NRW – Japan

Die IHK Düsseldorf lädt als Fachkoordinatorin am 26. April zum Unternehmertreffen Medizintechnik NRW – Japan ein. Der Fokus des Unternehmertreffens liegt auf der Ausstattung in Krankenhäusern und dem japanischen Markt für Medizinprodukte aus NRW.

Unternehmertreffen Medizintechnik NRW – Japan, 26. April, 14 bis 18.30 Uhr, Fraunhofer-inHaus-Zentrum Duisburg, Forsthausweg 1, 47057 Duisburg, Teilnahme ist kostenlos, aber anmeldepflichtig. Anmeldung unter

 [lange@duesseldorf.ihk.de](mailto:lange@duesseldorf.ihk.de)

 [www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)  
(Nummer 119108631)

## Termine

### AUSSENWIRTSCHAFT APRIL-MAI 2018

16. April	Workshop: Going International – Fragen und Antworten zum Auslandsgeschäft
16. April	Wirtschaftspräsentation der Republik Mordowien (Russland) mit Kooperationsbörse
17. April	Workshop: Going International – Fragen und Antworten zum Auslandsgeschäft
17. April	Wirtschaftsforum Niederlande (Veranstaltung in Monheim)
18. April	DNHK-Workshop: Die neue EU-Datenschutzverordnung – was ändert sich in Deutschland und in den Niederlanden?
19. April	Als Start-up in die USA? Chancen auf der anderen Seite des Atlantiks (weitere Informationen siehe Seite 31)
26. April	Unternehmertreffen Medizintechnik NRW – Japan
9. Mai	Round-Table-Gespräch Kuba
17. Mai	I. Düsseldorfer Forum für Handelspolitik 2018
28. Mai	Wirtschaftstag Japan 2018

Informationen: Margarete Heiliger, Telefon 0211 3557-221

E-Mail: [heiliger@duesseldorf.ihk.de](mailto:heiliger@duesseldorf.ihk.de)

Alle Außenwirtschaftstermine sind im Internet unter [www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de) (Nummer 8745) zu finden.

### UNTERNEHMENSGRÜNDUNG

7. Mai Alt hilft Jung Seite 31



## Start-ups Unternehmens- gründungen

Markt für Start-ups am Beispiel von Silicon Valley. Diskutiert werden Erfahrungen auf der anderen Seite des „Großen Teichs“. Darüber hinaus werden Angebote und Dienstleistungen für Start-ups hier vor Ort vorgestellt.

Dazu gehört unter anderem eine vom Land Nordrhein-Westfalen geförderte Startup-Reise nach San Francisco/Silicon Valley vom 9. bis 14. September, bei der Kontakte zu Investoren und amerikanischen Startups vermittelt werden sowie Einrichtungen der Wirtschaftsförderung und Inkubatoren besucht werden

 [www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)  
(Nummer I19106840)

Als Startup in die USA?, 19. April, 15 bis 18 Uhr, IHK Düsseldorf, Ernst-Schneider-Platz 1, 40212 Düsseldorf, die Teilnahme ist kostenlos, aber anmeldepflichtig, Anmeldung unter

 [lange@duesseldorf.ihk.de](mailto:lange@duesseldorf.ihk.de)

 [www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)  
(Nummer I19106954)

### Alt hilft Jung

Die nächste Sprechstunde des Vereins Alt hilft Jung NRW e. V. für Existenzgründer und Jungunternehmer findet am 7. Mai, 10 bis 14 Uhr, im IHK-Gebäude, Ernst-Schneider-Platz 1, 8. Etage, Raum 8.10, statt. Die Teilnahme an den Beratungen ist kostenlos, allerdings muss ein Termin bei Claudia vom Dorff, Telefon 0211 3557-241, vereinbart werden.

### Als Start-up in die USA?

Die Veranstaltung am 19. April in der IHK Düsseldorf bietet einen Einblick in den US-

## Existenzgründungs- und Nachfolgebörse

### Angebote

**26318 A** Aktiver Teilhaber (m/w) für ambulanten Pflegedienst in Düsseldorf gesucht mit der Option der späteren Übernahme.

**D 26418 A** Schnapsbrennerei/Handel mit Spirituosen und Likören zu verkaufen. Die Herstellung erfolgt in handwerklicher Arbeit ausschließlich aus regionalen Lebensmitteln.

Diese und weitere Inserate sind im Internet unter <https://www.nexxt-change.org> zu finden, Ansprechpartnerin ist Claudia vom Dorff, Telefon 0211 3557-241

 [dorff@duesseldorf.ihk.de](mailto:dorff@duesseldorf.ihk.de)

**Klimaanlagen  
für jeden Bedarf**

**WILMS**

**Kälte·Klima·Lüftung**

41199 Mönchengladbach · Einruhrstr. 88  
Tel. 02166 / 9101-0 · Fax 02166 / 10688  
E-mail: [info@wilmskkl.de](mailto:info@wilmskkl.de) · [www.wilmskkl.de](http://www.wilmskkl.de)



## Näher am Leben

Mein Fernstudium an der HFH

An der HFH Düsseldorf zeitlich flexibel studieren:

- Betriebswirtschaft (B.A.)
- Betriebswirtschaft (M.A.)
- Psychologie (B.Sc.)
- MBA General Management (MBA)
- Wirtschaftspsychologie (B.Sc.)
- Wirtschaftsingenieurwesen (M.Sc./M.Eng.)

**hfh-düsseldorf.de**

HFH Düsseldorf • Konrad-Adenauer-Platz 9 • 40210 Düsseldorf



## Kompakt



Der Medienhafen in Düsseldorf.

### Mehr Leben in den Medienhafen

Wie geht es weiter mit dem Medienhafen in Düsseldorf? Über diese Frage diskutierten Anfang März die Wirtschaftsjuvenen aus der Landeshauptstadt. Der lebhafteste Meinungsaustausch auf dem „Skydeck“ der Kanzlei Noerr LLP stand unter dem Motto „Medienhafen 2020: Hot Spot oder Not Spot“.

Über die zentrale Herausforderung für den Standort waren sich alle einig: Zwar weise der Medienhafen eine herausragende Architektur und gute Bedingungen für Unternehmen auf. Das Leben finde in Düsseldorf allerdings woanders statt.

Gemeinsam mit den rund 60 Gästen diskutierten Cornelia Zuschke, Baudezernentin der Stadt Düsseldorf, Dr. Ulrich Biedendorf, Geschäftsführer der IHK Düsseldorf, Christian Freiherr Göler von Ravensburg, 1. Vorsitzende des Medienhafens, Gastronomieberater Markus Eirund und Carsten Dolch, Geschäftsführer des Start-ups Fox Base GmbH mit Sitz im Medienhafen, verschiedene Lösungsansätze: öffentliche Freiflächen, Kitas, einfache Gastronomiekonzepte, bessere Verkehrsverbindungen – etwa durch Wassertaxis –, eine Verlängerung der Rheinpromenade oder ein öffentliches Fest im Medienhafen. Wohnbauten seien aufgrund der Nähe zum Industriehafen allerdings unzulässig.



Philipp Kölgen ist 1. Vorsitzender der Wirtschaftsjuvenen Düsseldorf.

### WJ Düsseldorf auf Kurs

Rund 100 Tage ist der Vorstand der Wirtschaftsjuvenen (WJ) Düsseldorf für das Jahr 2018 um den 1. Vorsitzenden Philipp Kölgen (Foto), Langendonk Creative Consulting, nun im Amt und ist seinem Ziel, den Verein als starkes und qualitativ hochwertiges Netzwerk weiter zu stärken, bereits ein gutes Stück nähergekommen – unter anderem durch die aktuelle Diskussion über den Medienhafen in Düsseldorf (siehe Beitrag links). Darüber hinaus soll das Selbstverständnis der „Stimme der jungen Wirtschaft“ in den Veranstaltungen noch stärker gelebt und die interne Organisation des Vereins weiter optimiert werden. Neben neuen Veranstaltungsformaten wie einer Frankreichfahrt zum internationalen Austausch setzt der Vorstand auf Altbewährtes: Die Pitch-Party, bei der Jungunternehmer ihre Gründungsidee präsentieren, ist auch für das Jahr 2018 geplant. Kölgen wird bei seiner ehrenamtlichen Arbeit für die Wirtschaftsjuvenen unterstützt von Daniel Urban (Urban Innovationsberatung, 2. Vorsitzender), Mark Klein (Inovator Schnellaufre GmbH, Mitgliederbetreuung), Robin Frank (Studio Robin Frank, Presse und Marketing), Michael Mengenwasser (ADKL Abels Decker Kuhfuss Lenzen & Partner, Recht und Steuern).

### Internationale Kooperationsbörse

Im Außenwirtschaftsportal [www.ixpos.de](http://www.ixpos.de) sind unter dem Menüpunkt Export Community Geschäftswünsche aus dem Ausland und Deutschland in deutscher und englischer Sprache hinterlegt. Wer die Inserate einsehen oder selber welche einstellen möchte, muss sich zuvor registrieren. Hier ein Auszug aus der Datenbank mit Geschäftsangeboten. Die Einträge beruhen auf Selbstauskünften. Für den Inhalt übernimmt die IHK Düsseldorf keine Haftung. Die Nutzungsbedingungen und die Datenschutzerklärung finden sich unter <http://www.ixpos.de>.

Ansprechpartnerin bei der IHK Düsseldorf ist Angela Weidner, Telefon 0211 3557-349.



[weidner@duesseldorf.ihk.de](mailto:weidner@duesseldorf.ihk.de)

**Australien:** Unternehmen möchte Nahrungsmittel und Genussmittel aus Deutschland importieren.

**Bulgarien:** Unternehmen bietet Unterstützung bei der maßgerechten Herstellung von Kabelsystemen für industrielle Anwendungen an.

**Volksrepublik China:** Hersteller von Zubehör und Einzelkomponenten für CNC-Maschinen sowie Präzisionswerkzeugen sucht Geschäfts- und Vertriebspartner in Deutschland.

**Estland:** Gesucht werden Handelsvertreter in Deutschland für den Vertrieb von hochwertigen Gartenmöbeln aus handgefertigten Materialien.

**Griechenland:** Gesucht wird Geschäfts- und Kooperationspartner in Deutschland für den Vertrieb von Kosmetik-, Hygiene- und Körperpflegeprodukten.

**Indien:** Hersteller von Lederbekleidung und -schuhen sucht Geschäfts- und Vertriebspartner in Deutschland.

Unternehmen bietet computergestütztes System zur Bedarfsermittlung und (automatischem) Ein-/Nachkauf von Produkten für den Einzelhandel und sucht Geschäfts- und Kooperationspartner in Deutschland.

**Rumänien:** Unternehmen bietet Metallbau- und Schweißkonstruktionen für den Maschinenbau an.

**Ukraine:** Unternehmen bietet Möbel und Dekorationsartikel für Gastronomiebetriebe (Restaurants, Cafés, Schnellimbisse) an und sucht Geschäfts- und Vertriebspartner in Deutschland.

### Statistik / Aktuelle Daten

Die aktuellen Daten zu den Umsatzsteuerumrechnungskursen sind im Internet zu finden unter

 [www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)  
(Nummer 3661864)

Die aktuellen Preisindices für NRW und für Deutschland gibt es unter

 [www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)  
(Nummer 6340 bzw. 6341)

### Öffentliche Auslegungen

Hinweise zu aktuellen, öffentlich ausliegenden Bauleitplänen in Düsseldorf und allen zehn Städten im Kreis Mettmann sind auf der Homepage der IHK zu finden. Ansprechpartnerin bei der IHK Düsseldorf in Sachen Bauleitplanung ist Dr. Vera Jablonowski, Telefon 0211 3557-369, Telefax 0211 3557-379,

 [jablonowski@duesseldorf.ihk.de](mailto:jablonowski@duesseldorf.ihk.de)

 [www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)  
(Nummer 6571)

## Die Steinprofis®

Steinbodensanierung – Staubfreie Verarbeitung

■ Schleifen	■ Marmor	■ Betonschleifen
■ Kristallisieren	■ Terrazzo	■ Beton
■ Imprägnieren	■ Granit	■ Reparatur

Meisterbetrieb • [www.steinprofis.de](http://www.steinprofis.de)  
**Tel.: (0 21 51) 75 65 17**

## **MARCUS** ... so bewegt man Maschinen

Wuppertal

- Maschinentransporte
- Betriebsumzüge
- Hallenmobilkranne 12–60 t
- Gabelstaplermietflotte 1–27 t
- Gabelstaplerservice




Tel. 02 02 / 2 70 41-0  
Fax 02 02 / 70 85 46

Zum Alten Zollhaus 20–24 · 42281 Wuppertal · [www.marcustransport.de](http://www.marcustransport.de)

## BIENEN & PARTNER

### Keine modernen Büros mehr vorhanden?



© Hartmann Architekten BDA

### Wir haben die passende Lösung!



© Schrammen Architekten BDA

www.bienen-partner.de

Telefon: 0211. 88 24 24 61



BIENEN & PARTNER  
Immobilien GmbH



## Fachkräfte

haltung über die Themen Ausbildung, Studium und Selbständigkeit. Neben Neuigkeiten über regionale Berufsmessen, Ausbildungen und Studienmöglichkeiten bietet er Tipps zu Bewerbungen, zur ersten eigenen Wohnung oder Small Talk im Job. Die Zeitschrift unterstützt die Studien- und Berufswahlkoordinatoren der weiterführenden Schulen beim Unterricht zur Berufsorientierung und in der individuellen Beratung. Der Azubi Planer kann bestellt werden bei der IHK Düsseldorf, Ulla Backes, Telefon 0211 3557-254,



backes@duesseldorf.ihk.de

und ist online erhältlich unter

<https://www.azubiplaner.de/magazin/duesseldorf/>

## Der Azubi Planer

Berufsorientierungstage, Lehrstellenbörse, Internet und Facebook: Auf vielen Kanälen informiert die IHK Düsseldorf über die Duale Ausbildung und Karrierewege. Um in den Köpfen der Schüler prägnanter zu sein, wurde jetzt der Azubi Planer Düsseldorf herausgegeben. Er informiert auf 52 Seiten unter-



FOTO: IHK DÜSSELDORF

# Lebt Vielfalt, wo ihr arbeitet!

Macht mit beim Wettbewerb für junge Beschäftigte in Deutschland. Teilnehmen unter [www.diversity-challenge.de](http://www.diversity-challenge.de)

**DIVERSITY CHALLENGE** Lebt Vielfalt, wo ihr arbeitet!

Gefördert vom



im Rahmen des Bundesprogramms

Demokratie *leben!*



 **charta der vielfalt**  
Für Diversity in [www.duesseldorf.ihk.de/t](http://www.duesseldorf.ihk.de/t)



Azubi Almunther Alzaidi (2.v.r) mit Claudia Cohrs, stellvertretende Personalleiterin im Hyatt, Bar Manager Stephan Tacke und Rachid El Mellah, Willkommenslotsen bei der IHK Düsseldorf (links).

## Marhaba im Hyatt

Wenn Almunther Alzaidi von seiner täglichen Arbeit als Auszubildender zum Hotelfachmann berichtet, wird der junge und charismatische Iraker euphorisch. Denn für die Gäste im Hyatt Hotel hat er nicht nur stets ein Lächeln parat, sondern umgarnt sie auch mit arabischer Gastfreundschaft. Marhaba im Hyatt – Willkommen im Hyatt, ist die Arbeitsphilosophie des jungen Irakers. „Bei meiner Arbeit steht der Mensch immer im Mittelpunkt,“ so Alzaidi.

Nach einer sehr anstrengenden und langen Flucht über die Türkei kam der 34-jährige Almunther Alzaidi nach Deutschland. Nach Sprach- und Integrationskursen setzte er sich in einer Flüchtlingsunterkunft und in einer Kirche für andere Flüchtlinge ehrenamtlich ein. Menschen nahe zu sein und sie zu unterstützen – das liegt ihm besonders am Herzen. Beruflich fand Alzaidi in Düsseldorf direkt den Weg zum Willkommenslotsen der IHK Düsseldorf Rachid El Mellah. Sein Job: Er berät und begleitet Flüchtlinge und hilft ihnen, beispielsweise einen Ausbildungsplatz zu finden. Gleichzeitig steht er Unternehmen mit Rat und Tat zur Seite, wenn sie Flüchtlin-

ge beschäftigen oder ausbilden wollen. So half er, damit Almunther Alzaidi ein Praktikum im Hyatt machen konnte.

Sein freundliches Wesen und seine große Eigeninitiative überzeugten auf ganzer Linie, aus dem Praktikumsplatz wurde eine Ausbildungsstelle. Eine logische Entwicklung: Alzaidi Einstellung passt zur Firmenphilosophie des Hyatt, das neben einem wunderbaren Blick auf den Hafen mit sehr freundlichem Servicepersonal punktet. „Er ist während der Arbeit kaum zu bremsen,“ freut sich Bar Manager Stephan Tacke. „So junge und dynamische Bewerber in der Hotellerie sind im Zeitalter der Digitalisierung nur sehr schwer zu finden,“ berichtet Frau Claudia Cohrs, stellvertretende Personalleiterin des Hyatt. „Almunther spricht mehrere Sprachen fließend, wirkt in seinem Auftreten sehr sicher und beherrscht die deutsche Sprache gut,“ ergänzt El Mellah.

Das seit 2016 erfolgreiche Projekt Willkommenslotsen wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert. Weitere Informationen zum Willkommenslotsen der IHK Düsseldorf unter



[www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)  
(Nummer 3470784)

### Herausgeber und Eigentümer:

Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf,  
Ernst-Schneider-Platz 1, 40212 Düsseldorf.

### Postanschrift:

Postfach 101017, 40001 Düsseldorf,  
Telefon 0211 3557-0  
Telefax 0211 3557-401  
E-Mail [IHKDUS@duesseldorf.ihk.de](mailto:IHKDUS@duesseldorf.ihk.de)

### IHK im Internet:

[www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)

### Zweigstelle Velbert:

Nedderstraße 6, 42551 Velbert,  
Telefon 02051 9200-0  
Telefax 02051 9200-30

### Redaktion:

Jens van Helden (CvD)  
Telefon 0211 3557-268  
E-Mail [helden@duesseldorf.ihk.de](mailto:helden@duesseldorf.ihk.de)  
Antje Mahn  
Telefon 0211 3557-205  
E-Mail [mahn@duesseldorf.ihk.de](mailto:mahn@duesseldorf.ihk.de)

Die mit dem Namen des Verfassers oder seinen Initialen gezeichneten Beiträge geben die Meinung des Autors, aber nicht unbedingt die Ansicht der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf wieder. Nachdruck nur mit Genehmigung der Redaktion. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt die Redaktion keine Gewähr.

### Verlag, Gesamtherstellung und Anzeigenverwaltung:

Bergische Verlagsgesellschaft Menzel GmbH & Co. KG, Simonsstraße 80,  
42117 Wuppertal  
Katja Weinheimer, Eduardo Rahmani  
Telefon 0202 451654  
Telefax 0202 450086  
E-Mail [info@bvg-menzel.de](mailto:info@bvg-menzel.de)  
[www.bvg-menzel.de](http://www.bvg-menzel.de)

Gültig ist Anzeigenpreisliste Nr. 9  
vom 1. Januar 2017, ISSN 1438-5740.

### Konzept, Gestaltung und Satz:

EGGERT GROUP GmbH & Co. KG, Düsseldorf

Druck: L.N. Schaffrath GmbH & Co. KG Druckmedien, Geldern

Das „IHK-Magazin“ erscheint einmal im Monat und kann von den beitragspflichtigen Kammerzugehörigen der IHK Düsseldorf im Rahmen ihrer Mitgliedschaft ohne besonderes Entgelt bezogen werden. Nicht-Kammerzugehörige können das Magazin zum aktuellen Abonnementpreis bei der Bergischen Verlagsgesellschaft Menzel GmbH & Co. KG beziehen. Foto Titel: Fotolia

## Weiterbildung: Seminare und Lehrgänge im Mai

### GENERATION WHY – AUSZUBILDENDE ERFOLGREICH FÜHREN \*2

Telefon, Twitter, Facebook & Co. – die Form der Kommunikation junger Menschen hat sich gewandelt. In dem Seminar erfahren Ausbilder, wie Jugendliche in puncto Kommunikation heute „ticken“ und wie sie damit am besten umgehen. Außerdem lernen sie, welche Führungsmethoden in der Zusammenarbeit zwischen Ausbilder und Auszubildende optimal sind.

15.5., 9-16.30 Uhr

265 Euro/230 Euro\*\*

I88ADAXXD002

### MITARBEITERFÜHRUNG (TEIL III): ÜBERZEUGEN IM GESPRÄCH \*2

Die Seminarteilnehmer überprüfen ihr bisheriges Gesprächsverhalten und lernen Methoden und rhetorische Mittel für die zielgerichtete Argumentation kennen.

7.+8.5., 9-16.30 Uhr

395 Euro

I88PFXXXD008

### STRATEGISCHES ONLINE-MARKETING \*6

Im Online-Marketing werden oft Einzelmaßnahmen oder Kampagnen geplant und realisiert, deren Erfolge

entweder fragwürdig oder nur schwer messbar sind. In dem zweitägigen Seminar geht es um die Frage, wie man das Thema strategisch angehen kann. Die Teilnehmer lernen die verschiedenen Instrumente im Online-Marketing kennen und bekommen einen Überblick, wie sie diese zielgerichtet einsetzen können.

16.+17.5., 9-16.30 Uhr

425 Euro/375 Euro\*\*

I88MAKXXD040

### NEU: BILANZBUCHHALTER (IHK) – LEHRGANG ZUR VORBEREITUNG AUF DIE PRÜFUNG \*3

Geprüfte Bilanzbuchhalter sind in allen Branchen gefragte Experten auf dem Gebiet des Jahresabschlusses und des Steuerrechts. Nach dem Besuch des Lehrganges und bestandener Prüfung haben die Teilnehmer des Lehrganges das sogenannte Bachelor-Niveau erreicht (nach dem Deutschen Qualifikationsrahmen DQR vom 1. Mai 2013 - Stufe 6 von 8) und können buchhalterische, betriebswirtschaftliche, rechtliche und steuerliche Aspekte der Unternehmensführung sicher lösen.

15.5.-21.3.2020, di+do, 17.45-20.45 Uhr,

sa (2-3 x mtl.) 8-13 Uhr, ggf. 15 Uhr

3.750 Euro/3.550 Euro\*\*

I88RWLXXD001

### CRM: DIGITALE KONTAKTVERWALTUNG MIT SYSTEM \*6

Viele Unternehmen sitzen auf einem wahren Schatz an Informationen über ihre Kunden, wissen ihn aber nicht zu nutzen. Es fehlt der systematische Ansatz: Was wurde in der Vergangenheit gekauft? Was haben ähnliche Kunden gekauft? Was recherchieren potenzielle Kunden gerade auf der Unternehmenswebseite? In diesem Lehrgang wird erklärt, wie Digitalisierung helfen kann, die Zukunft von Unternehmen durch kundenorientierte Prozesse und individualisierte Kundenkommunikation zu sichern. Der Lehrgang ist Modul 8 des IHK-Zertifikatslehrgangs „Professionelles Verkaufen“.

29.+30.5., 9-16.30 Uhr

395 Euro/355 Euro\*\*

I88VKXXXD032

\*\* = Preis für Frühbucher. (Anmeldung mindestens 30 Tage vor Seminarbeginn. Maßgeblich ist der Poststempel.)

### AUSBILDERQUALIFIZIERUNG

#### Ausbildung der Ausbilder – \*2

##### Prüfungsvorbereitungslehrgang

3.-9.5., 5x, 8-17 Uhr

545 Euro

I88ADALXD009

oder

14.-18.5., 5x, 8-17 Uhr

545 Euro

I88ADALXD010

#### Generation Why – Auszubildende \*2

##### erfolgreich führen

15.5., 9-16.30 Uhr

265 Euro/230 Euro\*\*

I88ADAXXD002

### AUSZUBILDENDE SEMINARE

#### Kommunikation für Auszubildende \*6

3.5., 9-16.30 Uhr

185 Euro

I88AZXXXD014

#### VORSCHAU:

#### Schwer auf Draht – \*6

##### Telefontraining für Auszubildende

13.6., 9-16.30 Uhr

185 Euro/150 Euro\*\*

I88AZXXXD019

### AUSSENWIRTSCHAFT UND ZOLL

#### Exporttechnik III: \*7

##### Praktische Übungen in der Erstellung kompletter Versand- und Zollpapiere für EU und Drittländer

7.5., 9-16.30 Uhr

265 Euro

I88AWXXXD005

### BETRIEBSWIRTSCHAFT

#### GmbH-Geschäftsführer: Rechte, \*3

##### Pflichten, Haftungsrisiken

15.5., 9-16.30 Uhr

265 Euro/230 Euro\*\*

I88BWXXXD004

### BEWACHUNGSGEWERBE

#### Unterrichtung nach § 34 a der \*5

##### Gewerbeordnung für Bewachungspersonal

14.-18.5., 8.30-16.30 Uhr

405 Euro

I88BGPXXD009

### VORSCHAU:

#### Intensivlehrgang zur Vorbereitung \*5

##### auf die Sachkundeprüfung

4.-8.6., 8.30-16.30 Uhr

375 Euro/355 Euro\*\*

I88BGLXXD003

### BÜROMANAGEMENT UND SEKRETARIAT

#### Veranstaltungen und Events \*7

##### organisieren wie ein Profi

16.5., 9-16.30 Uhr

265 Euro/230 Euro\*\*

I88SPXXXD008

#### Out of Office – Chefentlastung \*7

##### aus der Ferne

17.+18.5., 9-16.30 Uhr

395 Euro/355 Euro\*\*

I88SPXXXD009

#### VORSCHAU:

#### Assistenz 4.0 \*7

##### (IHK-Zertifikatslehrgang)

8.6.-6.7., fr., 9-16.30 Uhr, sa 8-15.30 Uhr

1.295 Euro/1.195 Euro\*\*

I88SPZXXD002

### DATENSCHUTZ

#### VORSCHAU:

#### Betrieblicher Datenschutz- \*5

##### beauftragter (IHK-Zertifikatslehrgang)

10.-19.7., 2x di, 2x mi, 1x do,

1x fr, 9-17 Uhr

1.250 Euro/1.190 Euro\*\*

I88DSZXXD002

### EXISTENZGRÜNDUNG

#### Basisseminar Existenzgründung \*3

5.5., 8.30-16.30 Uhr

95 Euro

I88EXXXD009

oder

26.5., 8.30-16.30 Uhr

95 Euro

I88EXXXD010

### FÜHRUNG UND COACHING

#### Mitarbeiterführung – Teil III \*2

##### Überzeugen im Gespräch

7.+8.5., 9-16.30 Uhr  
395 Euro I88PFXXXD008  
**Personal Coach** \*2  
(IHK-Zertifikatslehrgang)  
24.5.-16.3.2019, 4x 3 Tage Präsenz-  
unterricht + E-Learning  
2.995 Euro/2.850 Euro\*\* I88PZXXD002  
**NEU / VORSCHAU:**  
**Konfliktmanagement für** \*2  
**Führungskräfte**  
19.+20.6., 9-16.30 Uhr  
395 Euro/355 Euro\*\* I88PFXXXD011

## GESUNDHEIT

**NEU:**  
**Betriebliches Gesundheits-** \*2  
**management (Modul III): Projektpla-**  
**nung zur erfolgreichen Einführung**  
7.5., 9-16.30 Uhr  
265 Euro I88GWXXXD003  
**NEU:**  
**Ausfälle von Mitarbeitern verhindern** \*2  
**Hilfreiche Tipps für die Praxis**  
8.5., 9-16.30 Uhr  
265 Euro I88GWXXXD004

## KOMMUNIKATION UND RHETORIK

**Führen ohne Weisungsbefugnis** \*7  
14.+15.5., 9-16.30 Uhr  
395 Euro/355 Euro\*\* I88RPXXXD014

**NEU:**  
**Verhandlungen erfolgreich führen** \*7  
27.+28.6., 9-16.30 Uhr  
395 Euro/355 Euro\*\* I88RPXXXD032

## KORRESPONDENZ UND STIL

**VORSCHAU:**  
**Geschäftskorrespondenz aktuell** \*7  
25.+26.6., 9-16.30 Uhr  
395 Euro/355 Euro\*\* I88KSXXXD005

## MARKETING

**Strategisches Online-Marketing** \*6  
16.+17.5., 9-16.30 Uhr  
425 Euro/375 Euro\*\* I88MAKXXD040

## PC-ANWENDUNGEN

**Computerschreiben mit Zahn-** \*5  
**Finger-System in acht Stunden lernen**  
2.+3.5., 14-17.30 Uhr  
195 Euro I88PCXXXD021  
**Computerschreiben** \*5  
**Geschwindigkeitstest**

3.5., 13.30-14.30 Uhr  
40 Euro I88PCXXXD022  
**Word 2013/2016 – Aufbaustufe** \*5  
7.+8.5., 9-16.30 Uhr  
295 Euro I88PCXXXD023

**VORSCHAU:**  
**Excel 2013/2016 (Grundlagen)** \*5  
4.+5.6., 9-16.30 Uhr  
295 Euro/275 Euro\*\* I88PCXXXD024

**VORSCHAU:**  
**Microsoft Office-Anwender/-in** \*5  
**(IHK-Zertifikatslehrgang)**  
6.6.-13.7., versch. Wochentage,  
9-17.15 Uhr  
765 Euro I88PCZXXD001

**VORSCHAU:**  
**Power Point 2013/2016 –** \*5  
**Grundlagen**  
11.+12.6., 9-16.30 Uhr  
295 Euro/275 Euro\*\* I88PCXXXD025

## PERSONALWESEN

**Assistenz mit Personalaufgaben** \*2  
15.+16.5., 9-16.30 Uhr  
395 Euro/355 Euro\*\* I88PWXXXD005

**VORSCHAU:**  
**Personalentwicklung** \*2  
**(IHK-Zertifikatslehrgang)**  
7.9.-1.12., 4x fr, 6x sa, 9-16 Uhr  
1.665 Euro/1.565 Euro\*\* I88PWZXXD004

## PROJEKTMANAGEMENT

**NEU / VORSCHAU:**  
**Projektmanager/-in** \*7  
**(IHK-Blended-Learning-Zertifikats-**  
**lehrgang)**  
5.6.-10.7., 9-16.30 Uhr  
1.290 Euro/1.250 Euro\*\* I88PMZXXD002

## RECHNUNGSWESEN

**IHK-Fachkraft für betriebliches** \*3  
**Rechnungswesen – Modul I: Buch-**  
**führung-Grundwissen**  
**(IHK-Zertifikatslehrgang)**  
2.5.-20.6., 18-21 Uhr u. 17-20 Uhr  
650 Euro/620 Euro\*\* I88RWZXXV001

**Bilanzbuchhalter IHK: Lehrgang** \*3  
**zur Vorbereitung auf die Prüfung**  
15.5.-21.3.2020, 17.45-20.45 Uhr  
8-13 Uhr, ggf. 15 Uhr  
3.750 Euro/3.550 Euro\*\* I88RWLXXD001

## RECHT UND STEUERN

**Reisekostenabrechnung – aktuelles** \*3  
**Recht und praktische Tipps**

3.5., 9-16.30 Uhr  
265 Euro I88REXXXD002

## SOCIAL-MEDIA & ONLINE-MARKETING

**SEO-SEA Manager** \*5  
**(IHK-Zertifikatslehrgang)**  
14.-18.5., 9-18 Uhr  
1.100 Euro/900 Euro\*\* I88MADZXD005

**VORSCHAU:**  
**Web-Texte, die beim Leser wirken** \*5  
4.6., 9-16.30 Uhr  
265 Euro/230 Euro\*\* I88MADXXD007

**VORSCHAU:**  
**E-Commerce-Recht: rechtskonforme** \*5  
**Webshops**  
14.6., 9-16.30 Uhr  
275 Euro/240 Euro\*\* I88MAXXD011

**VORSCHAU:**  
**Online-Marketing-Manager** \*5  
**(IHK-Zertifikatslehrgang)**  
2.-7.7., 9-18 Uhr  
1.390 Euro/1.290 Euro\*\* I88MADZXD006

## TELEFON

**VORSCHAU:**  
**Neukundenakquise per Telefon** \*6  
18.+19.6., 9-16.30 Uhr  
395 Euro/355 Euro\*\* I88TLXXXD003

## TRAIN THE TRAINER

**VORSCHAU:**  
**Train the Trainer** \*2  
**(IHK-Zertifikatslehrgang)**  
17.7.-3.8., 3x di-fr, 9-16.30 Uhr  
1.740 Euro/1.625 Euro\*\* I88PTZXXD003

## VERKAUF

**Verkaufsabschluss und Zusatz-** \*6  
**verkauf (Modul 5 des IHK-Zertifikats-**  
**lehrgangs „Professionelles Verkaufen“)**  
2.+3.5., 9-16.30 Uhr  
395 Euro I88VKXXXD029

**Spezialstrategien zur Neukunden-** \*6  
**gewinnung (Modul 6 des IHK-Zertifi-**  
**katslehrgangs „Professionelles Ver-**  
**kaufen“)**  
8.+9.5., 9-16.30 Uhr  
395 Euro I88VKXXXD030

**Angebotsmanagement und wichtige** \*6  
**Rechtsgrundlagen im Vertrieb**  
**(Modul 7 des IHK-Zertifikatslehrgangs**  
**„Professionelles Verkaufen“)**  
14.+15.5., 9-16.30 Uhr  
395 Euro/355 Euro\*\* I88VKXXXD031

**CRM: digitale Kontaktverwaltung** \*6  
**mit System (Modul 8 des IHK-Zertifi-**  
**katslehrgangs „Professionelles Ver-**  
**kaufen“)**  
29.+30.5., 9-16.30 Uhr  
395 Euro/355 Euro\*\* I88VKXXXD032

**VORSCHAU:**  
**Verkaufspsychologie –** \*6  
**(Modul 9 des IHK-Zertifikatslehrgangs**  
**„Professionelles Verkaufen“)**  
20.+21.6., 9-16.30 Uhr  
395 Euro/355 Euro\*\* I88VKXXXD033

## INFORMATIONEN:

**André Rosenberger** \*1  
Telefon 0211 17243-32  
**Gudrun Busse** \*2  
Telefon 0211 17243-36  
**Rudolf Fuchs** \*3  
Telefon 0211 17243-31  
**Christian Pelzl** \*5  
Telefon 0211 17243-30  
**Anke Dittmann** \*6  
Telefon 0211 17243-38  
**Petra Wanke** \*7  
Telefon 0211 17243-35

## ANMELDUNG

Telefax 0211 17243-39  
E-Mail forum@duesseldorf.ihk.de  
www.duesseldorf.ihk.de

## ANSPRECHPARTNERIN UND VERANSTALTUNGORT FÜR DIE SEMINARE:

**Mechthild F. Teupen**  
IHK Düsseldorf (IHK-Forum)  
Karlstraße 88, 40210 Düsseldorf  
Telefon 0211 17243-33, Telefax 0211  
17243-39  
E-Mail teupen@duesseldorf.ihk.de

\*\* = Preis für Frühbucher. (Anmeldung  
mindestens 30 Tage vor Seminarbeginn. Maß-  
geblich ist der Poststempel.)

Förderungen über Bildungsscheck oder  
Bildungsprämie sind möglich. (www.bildungs-  
praemie.info, www.bildungsscheck.nrw.de)

Alle Kurse sind zertifiziert durch Lloyd's  
Register Quality Assurance nach DIN EN ISO  
9001:2008, ebenfalls zugelassen nach AZAV.  
Die IHK Düsseldorf weist daraufhin, dass ver-  
schiedene Lehrgänge und Seminare auch von  
privaten Veranstaltern im Kammerbezirk an-  
geboten werden.



# Vorsicht Panzer- knacker 4.0!

Cyber-Sicherheit ist Chefsache – und die der Mitarbeiter.

In der jüngst veröffentlichten Cyber-Sicherheits-Umfrage des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) im Rahmen der Allianz für Cyber-Sicherheit gaben 70 Prozent der befragten Unternehmen an, in den letzten zwei Jahren Opfer eines Cyber-Angriffs geworden zu sein. Die meisten Betriebe gehören dabei zu den kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU). Große Aufmerksamkeit erlangten Mitte 2017 die Cyber-Angriffe „Wanna Cry“ und „Not Petya“, die eindrucksvoll deutlich gemacht haben, wie anfällig viele Unternehmen für die Risiken der Digitalisierung sind und welche Auswirkungen es hat, wenn man die Cyber-Sicherheit nicht als unabdingbare Voraussetzung einer erfolgreichen Digitalisierung versteht.

### Ein strategisches Thema

Technologischer Fortschritt ebenso wie wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Wohlstand sind heute ohne Digitalisierung kaum denkbar. Die Digitalisierung erschließt betriebs- und volkswirtschaftliche Vorteile. Gleichzeitig werden aber auch immer mehr sensible Daten und Prozesse vernetzten IT-Systemen überantwortet. Diese Daten und Prozesse abzusichern ist daher notwendige Voraussetzung für den

Geschäftserfolg des Unternehmens. Die Frage der Sicherheit der eingesetzten Informationstechnik stellt sich damit nicht mehr nur nebenbei. Sie stellt sich auch nicht länger nur einem eingeweihten Kreis von IT-Spezialisten. Vielmehr ist die Informationssicherheit eine wesentliche Vorbedingung für das Gelingen der Digitalisierung in den Unternehmen und damit zur Chefsache geworden.

Cyber-Sicherheit ist ein strategisches Thema, das auf Leitungsebene angegangen und umgesetzt werden muss. Technische und organisatorische Maßnahmen gehören dazu, wie sie das BSI beispielsweise im modernisierten und praxisorientierten IT-Grundschutz vorschlägt. Ein weiterer wesentlicher Faktor beim Schutz vor Cyber-Attacken wird leider häufig übersehen: der Mensch. Beste technische Lösungen sind schnell machtlos, wenn der Mitarbeiter unbedacht Anhänge und Links aus den E-Mails unbekannter Absender anklickt oder sorglos mit USB-Sticks umgeht. Um das Risiko einer Infektion mit einer Schadsoftware zu minimieren, muss es daher das Ziel sein, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu sensibilisieren und durch Schulungen fit zu machen für einen sicheren Umgang mit Firmen-PC, Unternehmensnetzwerk, Smartphone und Internet.

### Regelmäßige Schulungen

Erfreulich ist – das zeigen die Ergebnisse der Cyber-Sicherheits-Umfrage –, dass die umfangreichen Sensibilisierungsmaßnahmen des BSI Früchte tragen. Rund 92 Prozent der Befragten schätzen die Gefahren aus dem Cyber-Raum als kritisch für die Betriebsfähigkeit ihrer Institution ein. Entsprechend haben viele Betriebe bereits Schritte in puncto Cyber-Sicherheit eingeleitet, auch im Bereich der Sensibilisierung. So führen mehr als die Hälfte der Unternehmen regelmäßige Schulungen ihrer

Beschäftigten zu Fragen der Cyber-Sicherheit durch. Weitere knapp 20 Prozent der befragten Unternehmen planen entsprechende Schritte. Es ist die strategische Aufgabe der Unternehmensführung, IT-Sicherheit umfassend zu gewährleisten und die dafür erforderlichen Voraussetzungen zu schaffen, nicht zuletzt auch durch die entsprechende Sensibilisierung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das Unternehmen sollte auf potenzielle Cyber-Angriffe vorbereitet sein und ihnen effektiv begegnen können. Im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung ist dies eine kontinuierliche Aufgabe, von der jedoch nicht nur der einzelne Betrieb profitiert, sondern letztlich der gesamte Wirtschaftsstandort Deutschland.

Arne Schönbohm

### INFO

Als nationale Cyber-Sicherheitsbehörde unterstützt das BSI die Wirtschaft – und speziell KMU – auch im Bereich der Sensibilisierung. Neben umfangreichen Empfehlungen, die – trotz des Namens auch für KMU geeignet – unter [www.bsi-fuer-buerger.de](http://www.bsi-fuer-buerger.de) bereitstehen, bietet auch eine Mitgliedschaft in der Allianz für Cyber-Sicherheit ([www.allianz-fuer-cybersicherheit.de](http://www.allianz-fuer-cybersicherheit.de)) die Möglichkeit, auf praxisnahe Handlungsempfehlungen und Informationen zuzugreifen. So stellt das BSI etwa eine Mediathek mit kostenlosen Videos zur Verfügung, die von IT-Sicherheitsverantwortlichen für die Sensibilisierung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter genutzt werden können. Zudem bieten sowohl das BSI als auch die Partner der Allianz für Cyber-Sicherheit Schulungen und Informationsveranstaltungen an.



# FACTORING, LEASING, INKASSO

Die professionelle Art, liquide zu bleiben.

Trotz guter Auftragslage sieht die finanzielle Situation bei zahlreichen Mittelständlern nicht gerade rosig aus. Dafür gibt es etliche Gründe. Beispielsweise säumige Kunden, die erst verspätet oder gar nicht zahlen. Ebenso tragen Hausbanken, die beharrlich eine Aufstockung der Kreditlinie verweigern, dazu bei, dass der Handlungsspielraum eines Unternehmens stark eingeschränkt wird. Das hat Folgen. Über kurz oder lang fehlen die dringend benötigten Geldmittel für Investitionen, wodurch die Wettbewerbsfähigkeit Schaden nimmt.

## NEUEN HANDLUNGSSPIELRAUM GEWINNEN

Es ist daher verständlich, dass die Sorge um mangelnde Liquidität den betroffenen Firmen am meisten zu schaffen macht. Dabei gibt es einen bewährten Weg, der aus der Krise führt: Der Verkauf des Forderungsbestands aus Warenlieferungen und

Dienstleistungen an einen seriösen Factoring-Partner. Dieser übernimmt die offenen Rechnungen und damit das volle Ausfallrisiko, zahlt den Gegenwert aus und stellt damit sicher, dass wieder genügend Geld in der Firmenkasse zur Verfügung steht.

Dies erklärt, weshalb Factoring neben der klassischen Bankfinanzierung als überzeugende Alternative geschätzt wird, die auf einen Schlag die verloren gegangene Liquidität wiederherstellt und zuverlässig vor möglichen Verlusten schützt. Und tatsächlich: Was heute in Rechnung gestellt wird, kommt bereits am nächsten Tag als Gutschrift auf das Firmenkonto zurück. Ein wichtiges Argument für immer mehr mittelständische Unternehmer, das moderne Finanzierungsinstrument Factoring zur Optimierung der betrieblichen Kapitalstruktur einzusetzen. Denn ein liquides Unternehmen hat beste Voraussetzung, die Eigenkapitalquote zu steigern und die Bilanzkennzahlen zu verbessern. Auf diese Weise gelingt es, im Umgang mit den Banken ein positives Ranking zu erreichen.

## DIE BONITÄT AUF DEM PRÜFSTAND

Aber Factoring kann noch mehr. Die Experten, die diese Finanzdienstleistung anbieten, überprüfen zunächst die Bonität der potentiellen Geschäftspartner ihrer Kunden und geben bereits im Vorfeld eine Warnung heraus, sollten die Risiken bei dem geplanten Business zu hoch sein. Kommt eine Zusammenarbeit zustande, behält die beauftragte Factoring-Gesellschaft alle relevanten Parameter im Blick und ist so in der Lage, mögliche Negativentwicklungen frühzeitig zu erkennen.

Durch die Übernahme des kompletten Forderungsmanagements werden zudem die administrativen Prozesse im Betrieb vereinfacht und der Kunde nachhaltig entlastet

## KLARE REGELN IM VERFAHREN

Der Ablauf eines Inkasso-Verfahrens folgt eindeutig festgelegten Regeln. Wenn ein Schuldner

trotz Mahnung auf offene Forderungen nicht reagiert und damit seiner Zahlungsverpflichtung nicht nachkommt, ist die Voraussetzung für einen Inkasso-Fall erfüllt. Das beauftragte Inkasso-Unternehmen prüft zunächst den Sachverhalt und mahnt den Schuldner nochmals an. Dieser hat dann die Möglichkeit, Einwände gegen die Forderung zu erheben. Wird die Zahlung weiterhin verweigert, geht die Angelegenheit ans Gericht, um einen Mahn- und Vollstreckungsbescheid zu erwirken. Am Ende steht dann die Zwangsvollstreckung durch den Gerichtsvollzieher oder die Pfändung von verwertbarem Eigentum.

Erklärt sich der Schuldner bereit, die Rechnung zu begleichen, kann das Inkasso-Unternehmen bei Bedarf flexible Bedingungen vereinbaren. Angefangen bei der Ratenzahlung über einen Vergleich bis zur Stundung der Summe während eines bestimmten Zeitraums. Denn vorrangiges Ziel eines Inkasso-Dienstleisters ist es, eine Einigung zwischen Gläubiger und Schuldner zu erreichen, die beide Seiten zufriedenstellt.

### IMPRESSUM:

BERGISCHE VERLAGSGESELLSCHAFT

MENZEL GmbH & Co. KG

SIMONSSTR. 80 · 42 117 WUPPERTAL

TEL.: 0202 451654 ·

FAX: 0202 450086

INFO@BVG-MENZEL.DE ·

WWW.BVG-MENZEL.DE

UMSATZSTEUER-IDENTIFIKATIONSNUMMER:

DE121107260

VERANTWORTLICH FÜR DEN REDAKTIONEL-

LEN INHALT, LAYOUT UND ANZEIGEN DER

VERLAGSVERÖFFENTLICHUNG:

BVG MENZEL GmbH & Co. KG.

NACHDRUCK – AUCH AUSZUGSWEISE –

NUR MIT GENEHMIGUNG DES VERLAGS.

# International ist einfach.



[sparkasse-hrv.de](http://sparkasse-hrv.de)  
[kreissparkasse-duesseldorf.de](http://kreissparkasse-duesseldorf.de)

Wenn Sie eine smarte  
App für Ihre weltweiten  
Geschäfte haben.

Sprechen Sie mit uns.

 Sparkasse  
Hilden • Ratingen • Velbert

 Kreissparkasse  
Düsseldorf

# WACHSTUM SICHER FINANZIEREN

## Factoring als Finanzierungsalternative und Entlastung für das Unternehmen

**Die Crefo Factoring Düsseldorf Neuss GmbH bietet Dienstleistungen rund um das Factoring für Kleine Mittelständische Unternehmen (KMU) an. Crefo-Geschäftsführer Daniel Heck informiert über das Unternehmen und erklärt die Vorteile des Factorings:**

### RWM: Wer ist Crefo Factoring?

D. Heck: Crefo ist eingebunden in die Crefo-Factoring-Gruppe, dem Factoring-Marktführer für dieses Kundensegment. Die derzeit 16 Regionalgesellschaften sind integriert in die Creditreform – die europaweit größte und mit über 100-jähriger Tradition älteste Inkasso- und Auskunfts-Unternehmensgruppe Deutschlands. Als unabhängig arbeitender Teil der Gruppe entwickeln wir im regionalen Markt Düsseldorf/ Neuss und als hoch qualifizierter Partner von Kleinen Mittelständischen Unternehmen innovative und überzeugende Lösungen rund ums Factoring.

### Wer sind Ihre Kunden?

Wir arbeiten grundsätzlich mit Unternehmen aller Branchen – mit einem Jahresumsatz zwischen 300.000 bis etwa acht Millionen Euro – zusammen. In Einzelsegmenten übernehmen wir aber auch die Begleitung umsatzstärkerer Unternehmen. Handwerksbetriebe sind ebenso eine große Kundengruppe für unser Factoring. Sie schätzen besonders die Auslagerung von Debitorenmanagement und Mahnwesen an uns als Erleichterung in ihrem

Arbeitsalltag. In letzter Zeit fragen zunehmend Start-ups die Factoring-Leistung bei uns an, also junge Unternehmen, die intensiv und schnell wachsen

### Welche Vorteile haben die Mittelständler, wenn sie sich für Factoring entscheiden?

In erster Linie ist Factoring eine Form der Unternehmensfinanzierung und Alternative zur klassischen Bankfinanzierung. Mit Factoring versetzen wir unsere Kunden in die Lage, sich erfolgreich im Markt zu entwickeln und zu behaupten, indem wir ihnen die betrieblich notwendige Liquidität zur Verfügung stellen. Insbesondere in starken Wachstumsphasen deckt Factoring den steigenden Liquiditätsbedarf.

### Ist Factoring ein reines Finanzierungsinstrument?

Nein. Unsere Dienstleistungen können die Unternehmen gleichzeitig zur Optimierung der kaufmännischen Prozesse einsetzen und in diesem Zuge unsere gesamte Dienstleistungsbandbreite bedarfsgerecht abrufen.

### Worin besteht der Mehrwert?

Die Unternehmen investieren bei der Akquisition ihrer Kunden durch unsere Vorprüfung ausschließlich in „gute Adressen“. Mit unserer partnerschaftlichen Begleitung entlasten wir die Unternehmensführung nachhaltig. Unsere Geschäfts-Doppel-Strategie ist zukunftsweisend und sichert unseren Kunden eine langfristige erfolgreiche individuelle Entwicklung in einem wachsenden Markt: Wir verschaffen ihnen Liquidität durch die Finanzdienstleistung „Factoring“ und stellen ihnen



gleichzeitig durch angebundene Kooperationspartner eine weitgehende Fertigungstiefe an kaufmännischen Dienstleistungen zur Verfügung. Unsere Kunden schätzen zum Beispiel unsere Zusammenarbeit als sehr hilfreiche und entlastende Unterstützung, weil wir auch ihr Forderungsmanagement und insbesondere das Mahnwesen und Debitorenbuchhaltung übernehmen. Zudem nutzen sie uns als kritischen Wegbegleiter in der kaufmännischen Auftragsabwicklung, auch in Bezug auf vertragsrechtliche Anforderungen. Das Unternehmen kann sich so auf die eigene Kernkompetenz konzentrieren – dies fördert nachhaltig seinen Geschäftserfolg.

### Welche Rolle spielt ihr Geschäftsgebiet Düsseldorf/ Neuss?

Wir sind in der von uns betreuten Region zuhause und verwurzelt und damit immer nah bei unseren Kunden. Und wir bieten unsere Leistungen Unternehmen an, die ihren Sitz ebenfalls in dieser Region haben.



## Mit Factoring können Sie Ihre Unternehmensziele einfach. umsetzen.



### Wir bieten Ihnen

- mehr finanziellen Spielraum
- mehr Planungssicherheit
- mehr Zeit für das Kerngeschäft
- vollen Ausfallschutz
- eine ausgelagerte kaufmännische Abteilung
- den Aufbau eines gesunden Kundenstamms
- Beratung in allen Unternehmensfragen

### Lassen Sie sich

**einfach. überzeugen.**



Das Rheinufer lockt Düsseldorfer, Touristen und Messegäste gleichermaßen.

# Tourismus-Boom geht weiter

Düsseldorf wird beliebter und bricht erneut alle Rekorde.

**S**o viele Touristen und Geschäftsreisende wie noch nie – rund 2,9 Millionen – haben 2017 die Landeshauptstadt besucht. „Düsseldorf ist ein dynamisches Ziel – nicht nur für Investoren“, verkündete Oberbürgermeister Thomas Geisel mit sichtbarem Stolz jüngst in Cannes bei der weltgrößten Immobilienmesse. Denn längst profitiert die Stadt nicht mehr als reine Business-Destination ausschließlich von Geschäftsleuten, die zu Messen, Kongressen oder Firmen-Besuchen anreisen. Auch für Privatreisende ist Düsseldorf immer interessanter geworden.

So registriert zum Beispiel die städtische Vermarktungsfirma „Düsseldorf Tourismus“ (DT) seit Jahren steigende Hotel-Übernachtungen im Dezember,

wenn die Weihnachtsmärkte locken. „Düsseldorf hat sich zu einer internationalen Weihnachts-Destination entwickelt“, sagt Roman von der Wiesche von DT. Und im Sommer ist die Stadt vor allem für arabische Gäste interessant, denen es in ihren Heimatländern zu heiß ist. Nicht zuletzt vier tägliche Flüge aus Dubai und Abu Dhabi tragen dazu bei.

## Süßer die Glocken nie klingen

Die 225 Düsseldorfer Hotels und Pensionen zählten 2017 gut 2,9 Millionen Ankünfte von Gästen – was ein Plus von 6,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr bedeutet, das ebenfalls schon auf Rekordniveau lag. „Wir wussten seit September, dass Düsseldorf auch 2017 auf Rekordkurs war. Dies wurde in dieser Höhe im Jahresendspurt durch die nationale und internationale Beliebtheit der Stadt als Weihnachts- und Shopping-Destination ermöglicht. Fast 400.000 Übernachtungen im Dezember sind der absolute Bestwert für diesen Monat“, berichtet Ole Friedrich, Geschäftsführer der Düsseldorf Tourismus GmbH.

Die Gäste blieben durchschnittlich 1,6 Tage, so dass sich eine Übernachtungszahl von 4.800.000 ergibt (+ 4,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr).

Diese Zahlen sind keine Eintagsfliegen, sondern Ergebnis eines Trends: Allein in den vergangenen zehn Jahren haben die Übernachtungszahlen um 50 Prozent zugelegt. Entsprechend stieg in der Hotellerie die Betten- und Zimmerbelegungsquote auf 50 beziehungsweise 70 Prozent – ebenfalls ein nie zuvor dagewesenes Level. Mit positiven Nebeneffekten. Städtische Wirtschaftsförderer gehen davon aus: Der Tourismus fördert die Internationalität der Stadt und die für Unternehmensansiedlungen immer wichtiger werdenden weichen Standortfaktoren. Zahlreiche kulturelle Angebote oder die vielfältigen Dienstleistungs- und Serviceangebote wären ohne die Gästefrequenz nicht möglich.

## Kultur als Magnet

Dabei sei, wie Ina Kamphausen, IHK-Referentin in der Abteilung Handel, Dienstleistungen, Regionalwirtschaft und Verkehr, weiß, insbesondere beim Kultur- und Sport-Angebot noch Luft nach oben. „Unsere Mitgliedsunternehmen wünschen sich vor allem einen Ausbau und ein stetiges Angebot an Groß-Events“, so Kamphausen.

Auch der Oberbürgermeister hat mit seiner städteplanerischen Vision für die Kunst- und Museumsmeile



Beim Uerige fühlen sich nicht nur Düsseldorfer wohl.

am Hofgarten und entlang der Rheinuferpromenade die Kultur im Fokus: „Durch einen einzigartigen urbanen Grüngürtel verbunden präsentieren sich unsere Kulturinstitute schon heute. Ich stelle mir mehr vor: Die Rheinuferpromenade wird nach Norden verlängert und zusammen mit Rheinterrasse, Victoriaplatz, Ehrenhof, Museum Kunstpalast, Kunstakademie, der Kunsthalle und Kunstsammlung städtebaulich besser miteinander verbunden und so insgesamt aufgewertet.“ Geisel pries Düsseldorf als „Metropole im kleinstmöglichen Format“, was auch durch die neue Dachmarke „Nähe trifft Freiheit“ („Düsseldorf – Live Close Feel Free“) zum Ausdruck komme. Mit diesem Slogan wird die Stadt nun in aller Welt beworben und soll so näher an die Lebens- und Erfahrungswelt der Reisenden rücken.

## Trendlabor für gute Gestaltung

Mittlerweile ist klar, dass der Städtetourismus nicht nur floriert, weil sich Touristen gerne Denkmäler und Museen anschauen, sondern weil eine aktive kulturelle Szene Reiseanlässe schafft. Darum wirbt Tourismus NRW verstärkt die Kreativ- und Kulturwirtschaft auch in Düsseldorf. „Die Landeshauptstadt ist nicht nur Modebusiness-Stadt, sondern auch Trendlabor für gute Gestaltung“, sagt Geschäftsführerin Dr. Heike Döll-König. Erstmals wurden beim Wettbewerb um die Urbanana-Awards kreative Ideen an der Schnittstelle zwischen Tourismus und Kreativwirtschaft gesucht. Preisträgerin aus Düsseldorf ist die Modedesignerin Marion Strehlow, die Besucher hinter die Kulissen der Modewelt – „Behind the Scene“ – sowie in Ateliers und Arbeitsstätten der Düsseldorfer Mode- und Designerszene führt.

Weil offenbar immer mehr Touristen aus aller Welt sich nicht mehr als Touristen fühlen, sondern sich in die einheimischen Szene-Viertel begeben, um das Leben vor Ort so echt wie möglich zu erfahren, stehen

### GEGENWÄRTIGE GESCHÄFTSLAGE

IHK-Bezirk*	
gut	69,1%
befriedigend	29,5%
schlecht	1,4%
Düsseldorf*   Kreis Mettmann*	
gut	68,3%   72,7%
befriedigend	30,9%   23,2%
schlecht	0,8%   4,0%

\*Nach Zimmerzahl gewichtete Angaben von Hoteliers, jeweils im Januar bzw. im Juli.

2018 auf dem Programm von „Düsseldorf-Tourismus“ neue und komplett überarbeitete Stadtrundfahrten oder Stadtführungen. So können Food-Interessierte „Düsseldorfs kulinarische Seele“ in der Altstadt erkunden. Die Führung „Kuchen, Kultur und Kö“ hat sich Entschleunigung auf die Fahne geschrieben. Teilnehmer sollen abseits der Hauptwege die ruhigeren Orte im Zentrum erleben bei einem Streifzug von der Altstadt bis zum Kö-Bogen, von der Museumsachse bis in den Hofgarten.

## Neue Hotelprojekte

Die Stadt rechnet übrigens mit 25 neuen Hotelprojekten bis 2022, darunter Standorte wie ein „Me and all“-Hotel im Linksrheinischen und ein Haus an der Kasernenstraße. In puncto Geschäftsentwicklung erwartet die Hotellerie in der Landeshauptstadt nach dem Rekordjahr 2017 nun eine Beruhigung. Entsprechende Zahlen hat das jüngste Branchenbarometer der Hotellerie unter Federführung von IHK-Chefvolkswirt Gerd Helmut Diestler ergeben. Dabei ist man in der Branche zufrieden. Fast 70 Prozent der 100 teilnehmenden Hotels bezeichneten ihre Geschäftslage zum Jahreswechsel als gut. Lediglich 1,4 Prozent waren unzufrieden. Die befragten Häuser erwirtschafteten zusammen mehr als 350 Millionen Euro. Mit erfassten rund 1,6 Millionen Übernachtungen deckt die IHK-Umfrage rund 63 Prozent des hiesigen Übernachtungsmarktes ab.

Das Jahr 2018 wird für die DT vor allem von der internationalen Vermarktung des Wachstumsmarktes Gesundheitstourismus geprägt sein. Außerdem hat man sich die „Eroberung“ des dynamisch wachsenden chinesischen Marktes auf die Fahne geschrieben. Denn Reiseweltmeister sind, gemessen an der Zahl der Auslandsreisen, erstmals die Chinesen, dicht gefolgt von den USA und Deutschland.

Dagmar Haas-Pilwat



## „Wir müssen eine Erlebniskultur schaffen.“

Interview mit **Bertold Reul**, Direktor des Derag Livinghotel De Medici und Vorsitzender des IHK-Ausschusses für Tourismus, Kongress- und Ausstellungswesen.

Touristisch steht die Landeshauptstadt so gut wie nie zuvor da. Der gelungene Mix aus Messe- und Kongressstadt, Shopping-, Mode- und Kulturstadt macht Düsseldorf zu einem interessanten Ziel für Geschäftsreisende sowie Touristen. Wie lässt sich die Attraktivität des Standorts halten und steigern? Die Antwort kennt Bertold Reul, Direktor des Derag Livinghotel De Medici GmbH an der Mühlenstraße. Mit seiner Frau Agata betreibt er mehrere Gastronomie-Konzepte, ein Sterne-Restaurant sowie einen Asia Food Truck. Außerdem ist er Vorsitzender des IHK-Ausschusses für Tourismus, Kongress- und Ausstellungswesen.

**Herr Reul, Sie sind seit Jahrzehnten in der Hotellerie und Gastronomie tätig, was sind Ihrer Meinung nach die Hauptgründe, dass Düsseldorf touristisch so glänzt?**

Wir haben beste Voraussetzungen und eine Stadt mit einer extrem hohen Lebensqualität. Wobei es einen Unterschied zwischen Business- und Leisure-Markt gibt. Im Gegensatz beispielsweise zu Berlin, wo wir von einem Montag-bis-Montag-Geschäft reden – der Business-Gast wechselt sich mit dem Wochenend-Touristen

**„Uns fehlen ganzjährige touristische Leuchttürme.“**

ab – leben wir hier vom guten Businessstandort, von den Zugpferden Messe und internationaler Flughafen sowie den Vorzügen einer Stadt der kurzen Wege. Uns fehlen jedoch ganzjährige touristische Leuchttürme, die auch unter der Woche Besucher anlocken, wie es sie in Köln oder Hamburg gibt. Wir haben zwar einen hohen Bekanntheitsgrad, was aber nicht hilft, wenn keiner kommt. Wir müssen eine Erlebniskultur schaffen.

**Welche Möglichkeiten sehen Sie, um Abhilfe zu schaffen?**

Von Oper, Schauspielhaus und Tonhalle über Capitol Theater und Apollo bis hin zum Angebot der vielen anderen Bühnen in der Stadt und Kabarett-Aufführungen verfügt Düsseldorf bereits heute über ein breit gefächertes, anspruchsvolles Spielstättenangebot und lockt Übernachtungsgäste in die Landeshauptstadt. Allen gemeinsam ist freilich, dass ihre Programme in aller Regel nicht so lange unverändert gespielt werden, dass Hoteliers bei langfristigen Buchungen mit ihnen für den Standort und ihr Haus werben können. Wir brauchen Highlights wie eine dauerhafte Spielstätte mit einem Alleinstellungsmerkmal für den Cirque du Soleil

und/oder eine internationale Oper. Die sollten dann auch mehrsprachig vermarktet werden. Nicht zu vergessen, dass wir immer noch die drittgrößte Gemeinde von Japanern außerhalb von Japan haben. Diese Partnerschaft ist nicht nur wirtschaftlich, sondern auch kulturell wertvoll für unsere Stadt.

#### Wie entwickelt sich der Medizin-Tourismus?

Da ist noch viel Potenzial. Die arabischen Gäste lieben Düsseldorf, sie schätzen die Nähe zu den Niederlanden und Belgien. Lange sind wir davon ausgegangen, dass diese finanzstarke Zielgruppe nur wegen der medizinischen Versorgung und zum Shoppen an den Rhein kommt. Das trifft jedoch nur begrenzt zu. Denn die junge Generation ist hochgebildet, sie hat im Ausland studiert und ist ausgesprochen kulturinteressiert. Viel mehr als bisher sollte die Kultur- und Kreativ-Wirtschaft als Trumpf ausgespielt werden.

#### Sind in dem Zusammenhang Konzerte wie das geplante von Ed Sheeran im Juli auf dem bisherigen LKW-Parkplatz der Messe ein probates Mittel?

Auf jeden Fall. Wann bietet sich schon mal die Chance, einen internationalen Super-Star in Düsseldorf zu haben? Solche Auftritte sind Magneten ebenso wie internationale Sport-Events wie die Tour de France. Zudem können wir mit einer deutlich besseren Hotel-Infrastruktur als Köln punkten. Ich freue mich schon, wenn Düsseldorfs Fortuna wieder erstklassig wird, dann hätten wir schon mal einen kleinen Leuchtturm. Weil dann die Gelegenheit ist, große Fußballspiele auszurichten, die wiederum Sponsoren und Funktionäre der Top-Mannschaften anziehen. Und die übernachten dann in unseren Hotels.

#### Wie kann man den Hotelmarkt zukunftsfest machen?

Wir haben insgesamt eine gute Auslastung, doch die trägt: Unter der Woche, vor allem Dienstag und Mittwoch, haben wir kaum Kapazitäten. Wenn am Wochenende aber nichts los ist, dann sind wir Düsseldorf und nicht Düsseldorf. Es ist zum einen wichtig, die Abhängigkeit der regionalen Übernachtungszahlen vom zyklischen Messengeschäft weiter zu verringern. Zum anderen gilt es, die Tagesgäste im Auge zu behalten, denn sie bringen erhebliche Wirtschaftskraft mit sich, wie die DWIF-Studie zeigt (immerhin zwei Drittel aller tourismusindizierten Umsätze in Düsseldorf, also über 1,7 Milliarden Euro jährlich). Wir Hoteliers müssen uns aber auch selbst an die Nase packen, wir haben zu wenig Zeit in die Nachwuchsförderung investiert. Derzeit werden Strategien entwickelt, um den

## „Dienstleistung ist unser Kerngeschäft.“

## „Wenn am Wochenende nichts los ist, sind wir Düsseldorf und nicht Düsseldorf.“

Berufsstand wieder attraktiver zu gestalten. Auch Quereinsteigern bieten wir tolle Möglichkeiten.

#### Was muss sich ändern?

Dienstleistung ist unser Kerngeschäft. Da spielen unsere Mitarbeiter die entscheidende Rolle, sie sind die Software. Die Frage ist: Wie gewinnen wir wieder motivierte Menschen für unser Unternehmen. Wir müssen Ausschau nach Talenten halten und nicht nur in klassischen Ausbildungsstrukturen denken. Alle die jungen Hotelmarken wie „Me an all“ oder „Moxy“ oder „Max Brown“ zeigen, was möglich ist.

#### Wie entwickeln sich die Hotel-Kapazitäten und wie verkraftet der Markt sie?

Es gibt eine Überkapazität an Häusern, die dem Standard entsprechen. Muskelstarke Ketten sowie Konzerne nehmen Überhand. Wir haben zwar wunderschöne private Hotels, doch der Überlebenskampf im Drei- bis Vier-Sterne-Sektor ist extrem hart. Im High End-Segment sind wir gut aufgestellt. Sollten jedoch noch mehr Hotels folgen, dann würde das Luxussegment diese mit Sicherheit leichter verkraften. Topmarken sind Magnete, die ein internationales kaufkräftiges Publikum anziehen. Das wirkt sich wiederum stark auf den Standort, auf Düsseldorfs Image aus.

#### Haben Sie ein Rezept, wie die Branche, schwache Messejahre auffangen kann?

Neben Promotions, einem gesunden Preis-Leistungsverhältnis und kreativen Packages gewinnt die Zusammenarbeit mit den Museen, mit Bars und Restaurants an Bedeutung. Was viel zu wenig vermarktet wird, ist die Gastronomie. Dabei können wir so stolz auf die Vielzahl der Top-Restaurants in unserer Stadt sein. Wir haben so viele Sterne wie Köln mit seinen deutlich mehr Einwohnern.

#### Tut die Stadt genug, um Düsseldorf zu vermarkten?

Die Anstrengungen werden spürbar. Düsseldorf Tourismus geht unternehmerisch vor und gibt Geld für Marketing aus. Die Institutionen rücken enger zusammen, die IHK, die Dehoga, die Verbände, die Stadt selber treffen sich regelmäßig und tauschen Ideen aus. Wir sind auf einem guten Weg, die internationalen Maßnahmen sind nachhaltig – siehe Medizin-Tourismus. Wichtig ist: Man darf nicht kurzatmig werden. Denn die Ernte wird frühestens in fünf bis zehn Jahren eingefahren. Wir alle müssen mit großer Leidenschaft für diese Stadt kämpfen, damit es Düsseldorf auch in Zukunft gut geht.

Dagmar Haas-Pilwat



Güncem Campagna, Leiterin der Codingschule e. K.



Ines Kristina Bartelheimer, Gründerin Paidimo.

# Digitale Frauen-Power

Drei Start-ups glänzen mit **neuen Ideen für die Jüngsten.**

**D**ie Bundeskanzlerin brachte es auf den Punkt: „Neben Rechnen, Schreiben, Lesen gehört in Zukunft Programmieren zu den Basisfähigkeiten junger Menschen“, verkündete Angela Merkel. Nur: In Schulen mangelt es an der Ausstattung mit Computern und oft auch an der Kompetenz der Lehrer, um Kindern diese Sprache der Zukunft zu vermitteln. Um diese Lücke zu schließen, gründete Güncem Campagna vor zwei Jahren die Codingschule, die ihren jungen Kurs Teilnehmern beweist: Programmieren ist ein Kinderspiel.

Start-up ist ein schillernder Begriff. Er bezeichnet junge Unternehmen, die entweder über eine innovative Technologie oder ein innovatives (= skalierbares) Geschäftsmodell verfügen und auf schnelles Wachstum angelegt sind. In unserer Serie „Start-ups“ stellen wir Unternehmen vor, auf die diese Eigenschaften zutreffen, die nicht älter als fünf Jahre sind und die ihren Sitz in Düsseldorf oder dem Kreis Mettmann haben. In diesem Teil werden vorgestellt: die Codingschule e. K., das Unternehmen Paidimo und die Andkids GmbH.

## COMPUTER VERSTEHEN

Sie ist auf Umwegen zum Ziel gekommen. Vor einigen Jahren war Güncem Campagna, die Volkswirtschaft studiert hat und im Marketing tätig war, „viel in der Start-up-Szene unterwegs“. Dabei stellte sie fest, dass Frauen selten den Schritt in die Selbständigkeit wagen. Deshalb plante sie ein Start-up, das Gründerinnen den Start erleichtern sollte. „Und eine wesentliche Fähigkeit dazu ist es, programmieren zu können.“ Also organisierte sie Workshops für Frauen, bis eine Erkenntnis sie wie der Blitz traf: „Man müsste viel eher beginnen, digitale Kompetenzen zu vermitteln.“ Bei den Mädchen! Sie verlieren, so die Unternehmerin, etwa in der fünften Klasse das Interesse an Technik, „und danach finden die meisten nie mehr den Anschluss“. Fatal, zumal Programmierer/-innen gesucht sind und Firmen schon jetzt ihre Stellen nur schwer besetzen können. Beim



In der Codingschule lernen Kinder spielerisch die Grundzüge des Programmierens.

„Girl’s Day 2016“ organisierte sie den ersten Kurs, eine Agentur spendete die Hardware, der Trainer war ein Nachbar – klingelt nach Improvisation.

„Aber am Schluss blieben die Mädchen sitzen und wollten mehr wissen.“ Das war die Initialzündung für die Codingschule, die heute auch in Dortmund und Köln Kindern (selbstverständlich auch Jungen) zeigt, wie Computer funktionieren.

Güncem Campagna: „Programmieren ist weit mehr als einen Code zu schreiben. Programmieren bedeutet, Lösungen für Probleme zu finden.“ Und dabei sei der Kreativität keine Grenzen gesetzt. Die jungen Absolventen ihrer Workshops, Intensivkurse und Ferienprogramme lernen unter Anleitung speziell ausgebildeter Trainer verschiedene Programmiersprachen. Am Ende können die Kids eine Ampelanlage steuern, die sie aus Legosteinen

gebaut haben oder mit geringem Aufwand ein eigenes Computerspiel gestalten. Erfolgserlebnis garantiert.

Dieses Angebot macht längst auch Erwachsene neugierig, die zwar von früh bis spät ihr Smartphone nutzen, aber keine Ahnung haben, wie so ein Gerät eigentlich funktioniert. An jedem ersten Samstag im Monat bietet die Codingschule deshalb Eltern mit Kindern eine offene Familien-Werkstatt.

Auch Unternehmen wie Werbeagenturen, Banken und Unternehmensberatungen nutzen das Angebot, um die Sprache der Zukunft zu erlernen. Dieses Konzept brachte der Codingschule im September 2017 im Medienpädagogischen Atlas NRW, einer Orientierungshilfe über die Akteure der Szene, die „Empfehlung des Monats“.

([www.codingschule.de](http://www.codingschule.de))

## HANDY FÜR DIE JÜNGSTEN

Was gehört in die Schultüte eines I-Dötzchens? Süßigkeiten, Stofftiere, Spiele. Und ein Smartphone? „Heutzutage ist in bis zu 80 Prozent aller Tüten, abhängig von Ort und Schule, ein Handy zu finden. Für Grundschüler ist das Smartphone heute so selbstverständlich wie es für uns das Auto unserer Eltern war“, meint Ines Bartelheimer. Aber es sollte Regeln für die Nutzung geben und Kindern sollten bei ihrem Einstieg in die digitale Welt begleitet werden. Stichwort: Medienkompetenz. Gemeinsam mit ihrem Mann Jens hat sie aus dieser Erkenntnis ein Geschäftsmodell entwickelt, der Name ihres Unternehmens: Paidimo. „Früher hatten wir Kladden, in die wir per Hand Termine und Geburtstage eingetragen haben“, erklärt eine Mutter ihrer siebenjährigen Tochter. Rückfrage: „Hattet ihr da schon Duschen?“ Diesen Dialog hat neulich die Süddeutsche Zeitung

zitiert – zum zehnten Geburtstag des Smartphones. Kaum ein Gerät dürfte unsere Gesellschaft in diesem Jahrzehnt so stark geprägt haben – positiv wie negativ. Gleichzeitig bekommen Kinder mit, dass ihre Eltern ständig mit ihrem Smartphone beschäftigt sind, das weckt ihre Neugier.

Damit das Handy und seine Funktionen mit dem Kind wachsen, hat der IT-Spezialist Jens Bartelheimer eine App entwickelt. „Die können Eltern auf einem abgelegten Smartphone speichern, sie müssen für ihren Nachwuchs nicht extra ein neues Gerät kaufen.“ Damit lassen sich bestimmte Funktionen sperren, beispielsweise kann das Kind nicht selbstständig Telefonnummern speichern, das funktioniert nur über das Gerät der Eltern. Aber vor allem soll die App nicht verhindern, sondern bereichern: So werden Lern- oder Spiele-Apps von den Medienpädagogen des Paidimo-Teams empfohlen. Sie haben den Markt durchforstet und das ausgewählt, was sie als „pädagogisch wertvoll“ einstufen. „Eltern haben die Zeit dazu gar nicht, außerdem landen gerade solche empfehlenswerten Apps selten unter den Top Ten“, so Ines Bartelheimer.

Soeben wurde Paidimo auf der Didacta in Hannover vorgestellt, „dort haben wir interessante Kontakte auch zu Verlagen geknüpft“. Unterstützt wurde das Gründer-Paar vom Förderprogramm für Start-ups des NRW-Ministeriums für Wirtschaft, Innovation und Digitalisierung mit einer Anschubfinanzierung von 25.000 Euro für die Projektentwicklung. „Aber vor allem haben wir von den Kontakten des Gründer-Netzwerks und den Erfahrungen anderer Start-ups profitiert.“ Eines soll durch die App möglichst vermieden werden: Verbote. Vielmehr wolle man mit Paidimo erreichen, dass Kinder lernen, die Vorteile eines Handys zu nutzen. So sind sie erreichbar, wenn sie allein zur Schule gehen, und sie können schnell Zuhause anrufen, wenn der Sportunterricht ausfällt und sie abgeholt werden möchten. Ansonsten erinnert sich Ines Bartelheimer an ihre eigene Kindheit. „Alles was verboten wurde, war hochinteressant. Aber Verbotenes sollte auch nicht unnötigerweise interessanter gemacht wird, als es ist.“ Eigentlich ein Kinderspiel.

(www.paidimo.de)



**&Kids** ist Ratgeber, wenn es um Freizeitaktivitäten, Bildungsangebote oder Lifestylethemen von Kleinen und Großen geht.

### TIPPS FÜR DEN ALLTAG

Kennengelernt haben sie sich in Singapur, wo sie eine Zeitlang gearbeitet haben. Da ahnten sie noch nicht, dass sie mal ein gemeinsames Business gründen würden. Franziska Freese (studierte internationale Wirtschaftswissenschaften, eine Tochter) und Isabel Samson (Kommunikationswissenschaften & PR, drei Kinder), waren für verschiedene Unternehmen im In- und Ausland tätig, sind mit ihren Familien oft umgezogen. „Und jedes Mal steht man vor dem Problem, die richtigen Freizeitaktivitäten für die Kinder zu entdecken.“ Diese Überlegung war die Basis ihrer Geschäftsidee, denn den Gründerinnen der Andkids GmbH war klar: „Das geht nicht nur uns so.“

Vor drei Jahren gingen sie an den Start, suchten, sammelten, wählten aus: Tipps für den Alltag, für Wochenendausflüge, Kindergeburtstage, Orte, an denen Familien willkommen sind, Freizeitkurse, Spiele und Bücher – bis zum Heiligabendfilm, um die Wartezeit vor der Bescherung zu verkürzen. Das alles finden Eltern auf der Plattform von Andkids – spezialisiert auf drei Städte: Düsseldorf, München und Berlin. Weitere sollen folgen. „Wir wollen Eltern mit Kindern das Leben erleichtern. Alle Tipps sind handverlesen, wir empfehlen nur, was wir selbst nutzen würden“, versichert Isabel Samson.

In der übersichtlichen Ideenbörse, eingeteilt in Rubriken wie „Lesen, Hören, Sehen“ oder „Tier & Natur“, bekommen Eltern schnell einen Überblick. Und ganz konkrete Tipps

wie diesen: „Wir haben lange nach einer CD gesucht, die Kinder auch neugierig macht auf klassische Musik“, so die Gründerinnen, dann stießen sie auf die Geschichte von „Nola Note auf Orchesterreise“ und empfehlen sie nun, um Jungen und Mädchen zu inspirieren, selbst ein Instrument zu spielen.

In der Rubrik der Freizeittipps werden Eltern beispielsweise auf das Kreativstudio Kuki mit seinen Workshops aufmerksam gemacht oder auf das Düsseldorfer Turnhaus, wo Toben, Turnen, Tanzen zum Programm gehören. Wegweiser zu Wochenendausflügen führen unter anderem zum Kinderbauernhof nach Neuss oder zum Holleshof in Wachtendonk mit seinem riesigen Maislabyrinth – „ein Geheimtipp“. Und wenn Eltern ein Café suchen mit entspannter Atmosphäre für Groß und Klein, wird ihnen das Pantakea empfohlen, ein kinderfreundlicher Ort mit Spielzeug und Hängematten, wo niemand schief guckt, wenn ein Baby schreit.

Für Eltern sind alle Tipps kostenlos, die Anbieter von Kursen oder Produkten zahlen an Andkids eine Jahresgebühr. In Düsseldorf werden die Angebote des Start-ups offenbar besonders geschätzt. „Die Düsseldorfer sind sehr aktive Eltern, die viel mit ihren Kindern unternehmen“, meint Isabel Samson. Sie feiern auch gern originelle Feste zum Kindergeburtstag – dafür hat Andkids eine eigene Plattform gegründet.

(www.andkids.com und www.kindergeburtstage-duesseldorf.de)

**Ute Rasch**



**Creditreform**

# ICH BIN EIN REFORMER

Meinen Betrieb habe ich fest im Griff  
und meine Rechnungen werden bezahlt.

[www.creditreform-duesseldorf.de](http://www.creditreform-duesseldorf.de)



Francesco Calio, Geschäftsführer Rodiac EDV-Systemhaus GmbH.

FOTO: PAUL LESSER FÜR EGGERT GROUP

# Ein wenig Italien in Niederberg

**Ein Tag im Leben von ...** Francesco Calio Vater kam einst als Gastarbeiter nach Deutschland. Sein Sohn ist heute Gesellschafter eines EDV-Unternehmens in Velbert.

**W**enn Francesco Calio ins Erzählen kommt, landet der Zuhörer in Gedanken schnell bei dieser einen Frage: Ist der Mann ein niederbergischer Italiener oder ein italienischer Niederberger? Die Antwort, wie aus der Pistole geschossen: „Ich bin Italiener.“ Und im Nachsatz, damit sich jeder Zweifel formal erledigt: „Ich habe die italienische Staatsbürgerschaft.“

Calio ist im Hauptberuf Miteigentümer des EDV-Systemhauses Rodiac in Velbert. Als solcher denkt er mit seinen beiden Gesellschafterkollegen und den gut 20 Mitarbeitern über für Außenstehende so spröde Dinge nach wie den Aufbau stabiler IT-Infrastrukturen, die Schaffung maßgeschneiderter integrierter Internetanbindungen oder die Vorteile einer flexiblen Warenwirtschafts- und Produktionssoftware. Das aber ist nur die eine Seite des Mannes, der vor 32 Jahren als Kind italienischer Gastarbeiter in Velbert geboren wurde und dessen andere so italienisch ist, wie sie italienischer kaum sein kann.

## OLIVENÖL NUR AUS SIZILIEN

Das Gespräch über seine Freizeitvergnügen beginnt Francesco Calio so: „Ich koche gerne, leidenschaftlich gerne.“ Die Küche zu Hause hat er deshalb zu seinem Reich erklärt. „Beim Kochen schaltest du am besten ab. Du bist am Brutzeln, am Hinzufügen, und wenn es allen schmeckt, dann hast du am Ende des Tages wieder etwas Gutes getan.“ Solche Rückzugsrituale zelebrieren mit dem Feinschmecker-Gen ausgestattete Familienväter anderer Nationalitäten nicht minder freudvoll. Bei Francesco Calio, dem Vater von fünf Jahre alten Zwillingen, hört sich das zusätzliche extraitalienische Drumherum so an: „Eine Edelstahlpfanne, Knoblauch und Olivenöl – ab dann beginnt für mich das Kochen.“ Calios Spezialität: Er benutzt Olivenöl ausschließlich von der Verwandtschaft aus Sizilien. Dass die Kaffeebohnen für einen guten Espresso

aus einem mit Olivenholz befeuerten Kupferkessel einer kleinen sizilianischen Rösterei stammen und mittels Kurierfahrer ein- oder zweikiloweise nach Velbert gelangen, hat den zusätzlichen Charakter einer sympathischen Marotte. Wie stünde es denn auch mit diesem uritalienischen Getränk, flösse es aus einer x-beliebigen Kaffeemaschine und nicht aus der, die sich Francesco Calio in der ältesten Mailänder Espressomaschinen-Manufaktur nach Maß anfertigen ließ? Mama mia.

Auch als Heimwerker – seine zweite Wochenend-Passion – steckt der Mann voller Ideen. Sein von einem Architekten erworbenes Haus, Baujahr 1994, ist dem zufolge nicht mehr das, was es einmal war. Francesco Calio haut nicht nur jeden Nagel selbst in die Wand sondern legt auch bei größeren Aktionen Hand an, immer auf der Suche nach Verbesserungen. „Informatiker ticken so, das habe ich für mich festgestellt“, erklärt er. Das Kind italienischer Gastarbeiter hat eine Karriere hingelegt, die unter seinesgleichen nicht selten ist: In den 1960er Jahren zog es viele junge Männer auf Arbeitsplatzsuche in die Industrie des Nordens. Das Brot war hart und die Kinder lernten schnell, die ihnen gebotenen Chancen zu nutzen. Damals hatte Vater Calio bei Woeste in Velbert Arbeit gefunden. Sohn Francesco kam 2005 als Angestellter mit Rodiac „in Berührung“. Nach einem parallelen Studium als Wirtschaftsinformatiker wurde er acht Jahre später Prokurist und übernahm erste Geschäftsanteile. Nach weiteren zwei Jahren war Calio junior Geschäftsführer, ein Drittel der Firma gehört ihm. 2016 bezog das 1994 gegründete EDV-Systemhaus den heutigen Firmensitz an der Rheinlandstraße. Das ehemalige Knotenverteilzentrum der Telekom hatte 16 Jahre lang leer gestanden, heute beherbergt es ein Technologiezentrum mit sechs handverlesenen, im wesentlichen branchengleichen Unternehmen. Auch in der dafür gegründeten Verwaltungs- und Bewirtschaftungsgesellschaft ist Calio Geschäftsführer.

Keine Frage, die Zeit um die Gründungsjahre von Rodiac war Pionierzeit. Heute muten die damaligen Datenübermittlungszeiten mittelalterlich an. Mit dem Design der sperrigen Bildschirmgeräte schmückt sich das eine oder andere Technikmuseum und die Kapazitäten der Festplatten waren ungemein endlich. In vielen Firmen erinnert man sich noch gut an den Stress, den die damalige Technik-Revolution am Arbeitsplatz mit sich brachte. Heute sorgen Firmen wie das EDV-Systemhaus mit ihren präzisen Unternehmensanalysen, bedarfsbezogenen Projektplanungen und maßgeschneiderten Umsetzungen, dass solche nervtötenden Zeiten Geschichte sind. Der Ruf nach größtmöglicher Mobilität bei fachgerechter Unterstützung ist laut, und das Geschäft mit der Digitalisierung boomt. Die Zahl der Rodiac-Stammkundschaft liegt bei rund 300, im wesentlichen sind es mittelständische Unternehmen in einem gut bedienbaren Umkreis von 50 Kilometern.

## DÜSSELDORF IN 20 MINUTEN

Wie war das noch: Ist Francesco Calio auch ein italienischer Niederberger? Bei allem mediterranen Koch- und Essvergnügen und der großen Freude, sich mit den Eltern auf italienisch mit sizilianischem Dialekt unterhalten zu können: Als IHK-Vollversammlungsmitglied und bis vor kurzem Kreissprecher der niederbergischen Wirtschaftsjunioren gehört er zu den Niederbergern, die sich im Dreieck Wuppertal-Essen-Düsseldorf gut eingerichtet haben. Düsseldorf ist für die als homogen beschriebene, mittelständisch geprägte Industrielandschaft traditionell etwas weiter weg. Für den branchenspezifisch über den Tellerrand guckenden Francesco Calio spielt das aber kaum eine Rolle. Erst recht nicht, wenn die Autobahn 44 nach vielen Jahren der Planung und Grundstücksdiskussion endlich komplett durchgezogen ist. „Dann sind wir in höchstens 20 Minuten in Düsseldorf.“

Matthias Roscher



Michael Kleinbongartz in der Werkshalle der Kleinbongartz & Kaiser oHG (Kukko).

## Abzieher aus Hilden: Weltweit erfolgreich

Im IHK-Bezirk Düsseldorf gibt es viele Unternehmen, die nicht unbedingt jeder kennt, die aber weltweit in der „ersten Liga“ ihrer Branche spielen und deren Produkte bei ihren Kunden rund um Globus begehrt sind. Im IHK-Magazin werden einige dieser Unternehmen aus dem Kreis Mettmann vorgestellt. Los geht es mit dem **Werkzeughersteller Kukko** in Hilden.

**D**ampf schlägt Metall auf Metall. Es surrt, es rattert, es rauscht. Männerstimmen klingen durch den Lärm, eine Transportbox aus Metall rumpelt vorbei. Ja, so könnte es sich angehört haben, als vor knapp 100 Jahren Alfred Kleinbongartz und Emil Kaiser mit ihrer kleinen Fabrik in das erste richtige Werkstattgebäude zogen. In Remscheid, damals DER Standort der Werkzeugindustrie, versuchten die beiden ihr Glück mit Gewindeschneidwerkzeugen und – als Nebenprodukt – mit Abziehern für das zerstörungsfreie Demontieren lösbarer

Verbindungen wie zum Beispiel Kugellagern auf Achsen. Dass ausgerechnet dieses Nebenprodukt zum Erfolgsfaktor des Unternehmens werden sollte, konnte damals niemand ahnen. Genauso wenig wie die Tatsache, dass rund 100 Jahre später noch immer Abzieher hergestellt werden und dass im Werk noch immer Metall auf Metall schlägt. Dass es dort surrt, rattert, rauscht. Dass Männerstimmen durch den Lärm klingen und Transportboxen rumpeln. Aber wer nach einer Werkzeugmanufaktur wie vor 100 Jahren sucht, der wird bei Kukko nicht fündig.

### „GIB' MIR MAL DEN KUKKO“

Michael Kleinbongartz hebt die Stimme als er durch die Gänge seines Werks läuft. „Auch wenn wir noch immer Abzieher herstellen – einen Artikel, der unverändert immer durchläuft, gibt es bei uns nicht.“ Soll heißen: Die Rahmenbedingungen ändern sich, das Know-how ändert sich, die Produkte ändern sich. Michael Kleinbongartz greift in eine der Transportboxen und nimmt ein Werkzeug heraus: „Das hier ist ein Zylinderbüchsenauszieher. Früher haben wir ihn für Zylinderbüchsen aus Stahl hergestellt, dann waren sie aus Alu und jetzt aus Keramik, verbaut in Motorblöcken aus Stahlguss, dann aus Aluminiumguss. Unsere Artikel haben wir immer angepasst, denn wenn sich die Rahmenbedingungen ändern, müssen sich auch unsere Produkte ändern.“ Immer nah dran am Kunden, der persönliche Kontakt vor Ort, das ist wohl eines der Erfolgsrezepte von Kukko. Nur so gelang es über Jahrzehnte, dem sich ändernden Bedarf zu entsprechen und frühzeitig neue Werkzeuge zu entwickeln. Mittlerweile werden sogar Elektromotoren mit Werkzeugen von Kukko montiert beziehungsweise demontiert. „Heute wird in Autos viel mehr Kunststoff verarbeitet, dadurch ändert sich die Arithmetik. Wo kann ich mich abstützen? Wo kann ich Druck ausüben? All das müssen wir beachten und uns den



Ein typisches Kukko-Produkt: ein Zylinderbüchsen Auszieher-Satz.

immer neuen Herausforderungen stellen“, sagt Michael Kleinbongartz. Er führt das Unternehmen, das sein Urgroßvater gründete, in vierter Generation. Mit Abziehwerkzeugen für Zahnräder, Riemenscheiben und Kugellager ist das Unternehmen heute Weltmarktführer. Kukko hat geschafft, wovon Markenentwickler träumen. Wenn in den Werkstätten ein Abzieher gebraucht wird, heißt es nicht selten: „Gib‘ mir mal den Kukko“.

### QUALITÄT STEHT AN HÖCHSTER STELLE

Die stetige Veränderung bleibt aber nicht nur auf die Produkte beschränkt. Kukko ist ein hochmoderner Hersteller, die Automatisierung hat die Arbeit im Werk und natürlich auch das Werk selbst stark verändert. „Wir haben bis 2012 in Remscheid an drei verschiedenen Standorten gearbeitet. Mit dem Umzug an unseren jetzigen Standort Hilden haben wir einige weitreichende Änderungen für den Arbeitsalltag und die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens getroffen“, sagt Michael Kleinbongartz. Ein neues EDV-System wurde eingeführt, Wege wurden optimiert und es gibt ein automatisches Kleinteilelager. So kann jedes Einzelteil per Barcode-Scan bis hin zum fertigen Werkzeug genau lokalisiert und zugeordnet werden. „Wir haben vieles modernisiert

und optimiert, alles unter einer Prämisse: Die Qualität steht an höchster Stelle“, betont Michael Kleinbongartz. Einige Fertigungsschritte wurden ausgelagert, Teile der Montage werden nun von Mitarbeitern der Lebenshilfe oder von Insassen der JVA erledigt. Geprüft wird natürlich von Kukko selbst und auch da überlässt das Unternehmen nichts dem Zufall. Mit spezieller Software wird in Sekundenschnelle festgestellt, ob ein Teil korrekt ist oder ob es Abweichungen gibt. Mitarbeiter Volker Uhlenbrock kann so in wenigen Minuten erledigen, was früher mehrere Tage in Anspruch nahm. „Wir haben viele Kunden aus dem Automotive-Bereich, unter anderem VW oder Audi. Da muss die Qualität kompromisslos stimmen.“ Neben dem Automotive-Bereich beliefert Kukko auch andere Industriezweige. „Wir sind überall da, wo Motoren laufen, wo sich etwas bewegt“, bringt es Kleinbongartz auf den Punkt.

### PLUSPUNKT 3D-DRUCK

Um für jede Branche, zum Teil für jedes Unternehmen das optimale Abziehwerkzeug anbieten zu können, greift Kukko auf eine Art Baukasten-System zurück, mit dem zumindest im Standardbereich alles abgedeckt werden kann. Dort ist Kukko Marktführer. Was aber, wenn es Extrawünsche gibt? Wenn die Anforderungen spezieller, die Rahmenbedingungen



Werkstatt von Alfred Kleinbongartz und Emil Kaiser um 1919.

komplizierter sind? Dann kommt „das Herz des Unternehmens“ zum Einsatz, dann müssen die vier Mitarbeiter der Entwicklung ran. Was sie als CAD-Modell am PC entwickeln, wird vom 3D-Drucker als Kunststoff-Prototyp ausgedruckt. Schneller geht es nicht. „Wir haben mittlerweile drei 3D-Drucker und sie erweisen uns gute Dienste“, betont Michael Kleinbongartz. Noch so eine Sache, die vor 100 Jahren niemand ahnen konnte.

### AUF EINEN BLICK

Die Kleinbongartz & Kaiser oHG (kurz Kukko) beschäftigt rund 100 Mitarbeiter. Es gibt mehrere Niederlassungen, unter anderem in den USA, Polen, Dänemark, Italien und den Niederlanden.

Michael Kleinbongartz und sein Vater Wolfgang führen das Familienunternehmen in vierter beziehungsweise dritter Generation. Gegründet wurde Kukko 1919, von Beginn an war das Unternehmen auf die Entwicklung und Herstellung von Abziehwerkzeugen zum zerstörungsfreien Demontieren von Zahnradern, Lagern, Kugellagern und ähnlichen Komponenten, in allen Bereichen der Technik, spezialisiert. Heute gehört Kukko zu den weltweit führenden Produzenten von Abziehwerkzeugen aller Art.



beraten – vernetzen – begleiten  
**PARTNER FÜR STARTUPS**

## Unsere Veranstaltungen im Rahmen der Startup-Woche:

**Digitale Revolution Blockchain**  
(gemeinsam mit Angel Engine e. V.)  
Mo., 16.04., 15.00 bis 18.00 Uhr

**Förderprogramme für Startups**  
(gemeinsam mit DITEC, Innovationsnetzwerk  
DUS+ME innovativ), Mo., 16.04., 14.00 bis 16.00 Uhr

**Going International**  
Mo., 16.04., 14.00 bis 16.00 Uhr und  
Di., 17.04., 10.00 bis 12.00 Uhr

**Rechtssichere Online-Geschäfte**  
Mi., 18.04., 15.00 bis 18.00 Uhr

**Startup-Hotspot Silicon Valley**  
(gemeinsam mit NRW.International GmbH)  
Do., 19.04., 15.00 bis 18.00 Uhr

**FuckUp – Aus Fehlern lernen**  
(gemeinsam mit Blanko GmbH und Super7000)  
Do., 19.04., 18.00 bis 20.00 Uhr

Weitere Informationen und Anmeldung unter [www.startupwoche-dus.de/programm](http://www.startupwoche-dus.de/programm)

**IHK Düsseldorf**

Ernst-Schneider-Platz 1 | 40212 Düsseldorf  
[startup@duesseldorf.ihk.de](mailto:startup@duesseldorf.ihk.de) | [www.duesseldorf.ihk.de/Startups](http://www.duesseldorf.ihk.de/Startups)

# Düsseldorf, meine Perle

**D**iss-, Dass-, Duss... wir leben in einer Stadt mit schwierigem Namen, vor allem für Menschen ausländischer Zunge. Doch wer sie erlebt, vergisst sie nie mehr. „Warum hast du nicht gesagt, was es hier alles zu sehen gibt?“ hat ein arabischer Besucher mich einmal fast vorwurfsvoll gefragt. So überrascht sind viele der Gäste, die zu uns an den Rhein strömen. Sie erwarten nicht allzu viel, es gibt keinen Dom oder Eifelturm, den sie unbedingt gesehen haben müssen. Deshalb können sie die „verborgene Perle am Flussstrand“ unbefangen entdecken und sich in die Vielfalt verlieben, die Düsseldorf zu bieten hat: Sie spazieren am Rheinufer entlang und durch den Medienhafen, gehen in eines der vielen Museen, in Galerien mit Weltruf wie Konrad Fischer und shoppen nicht nur an der Kö, sondern in den vielen kleinen Läden in Kiezen wie Unterbilk. In gute Bars und Restaurants einkehren und genießen können sie überall – „die Lebensqualität quillt der Stadt ja quasi aus den Knopflöchern. Das zu erleben, gefällt zum Beispiel Besuchern aus Japan viel besser, als nach Paris zu reisen und enttäuscht eine schmutzige, überlaufene Stadt vorzufinden“, hat mir eine gute Freundin erzählt, die seit Jahren leidenschaftlich gern als Stadtführerin unterwegs ist.

Doch eine Perle braucht Pflege, damit sie als fein glänzend wahrgenommen wird. Das heißt, wir müssen den Besuchern zeigen, was sie bei uns erleben können und ihnen Angebote machen, damit sie durch die Stadt geleitet werden – vom japanischen Tempel bis nach Schloss Benrath. Die Düsseldorf Card ist ein Schritt in die richtige Richtung, doch da gibt's noch deutlich Luft nach oben. Warum sollte man nicht auch mit Nachbarstädten und -regionen Pakete schnüren, Touren organisieren, zusammen Rabatte auf Eintrittspreise geben? Schließlich steigt auch im Ruhrgebiet oder besser in der „Metropole Ruhr“ die Zahl der Touristen seit Jahren ständig. Hochkarätige

Kulturveranstaltungen und Freizeitangebote werden dafür ebenso als Gründe angegeben wie die Möglichkeit, einen schönen Radurlaub zu machen. Sozusagen vor der Haustür liegen viele Ziele – etwa an der Route Industriekultur – die selbst mancher Düsseldorfer nicht kennt. Touristenströme können sich gemeinsam mit den Nachbarn sicher besser lenken lassen, wenn Veranstaltungstermine (zum Beispiel von Festivals) aufeinander abgestimmt und Radwegepläne miteinander verbunden werden.

Doch zurück nach Düsseldorf: Wie schön, dass sich die Stadt auf kurzen Wegen „erlaufen“ lässt! Dennoch kommt man nicht zu allen Zielen auf Schusters Rappen. Und wer nicht den Hop on-Hop off-Bus nehmen möchte, steht im öffentlichen Nahverkehr oft ratlos da, sofern er des Deutschen nicht mächtig ist: Die Namen der Bahnhaltestellen entpuppen sich als Zungenbrecher und wer von uns ist nicht schon einmal an einem Ticketautomaten gescheitert? Um wie viel schöner wäre es, wenn fremdsprachigen Gästen hier mehr Hilfen an die Hand gegeben würden – zum Beispiel übersichtliche Pläne mit englischen Erläuterungen. Dass die Besucher einen Platz finden müssen, um ihr müdes Haupt zu betten, versteht sich von selbst. Dennoch sollten unsere Stadtplaner überlegen, wie viele

Hotels Düsseldorf wirklich braucht – damit die Betten durchgängig gut belegt sind (und nicht nur zu Messen mit horrenden Preisen). Eine feine Auswahl von Hotels und Pensionen verschiedener Kategorien und Preisklassen und ein schönes Angebot für Entdecker, das wünsche ich mir für Diss-, Dass-... ach was, „The Dorf“ oder Düsseldorf, meine Perle...



„Gäste können die ‚verborgene Perle am Flussstrand‘ unbefangen entdecken.“

Natascha Plankermann, Chefredaktion Rhein-Ruhr-Magazin

# 14

## Fragen an ...

... an Sandra Epper,

Direktorin Hotel Nikko,  
Düsseldorf



Das Hotel Nikko Düsseldorf, das Sandra Epper als Hoteldirektorin seit April 2017 führt, ist ein internationales Businesshotel mit authentischen japanischen Wurzeln, zentral gelegen im Herzen Düsseldorfs. Alle 386 Zimmer und Suiten des First Class Superior Hotels sind auf die Bedürfnisse von internationalen Geschäftsreisenden abgestimmt.

**Wo möchten Sie leben?**

Am liebsten in Japan! Ich liebe die japanische Kultur!

**Was schätzen Sie am Standort Düsseldorf?**

Die Zehn-Minuten-City, das schätzen auch unsere internationalen Gäste.

**Was sollte für den Standort noch getan werden?**

Ich finde, Düsseldorf ist auf einem sehr guten Weg, seine Destinationsqualitäten auszubauen.

**Welchen Beruf hätten Sie gern ergriffen?**

Neben der Hotellerie hat mich auch die Medizin sehr interessiert.

**Ihre größte Stärke?**

Die Koordination von Renovierungsarbeiten im laufenden Hotelbetrieb.

**Ihre größte Schwäche?**

Mein Japanisch könnte besser sein ...

**Welche Eigenschaften schätzen Sie bei Ihren Gesprächspartnern am meisten?**

Zuhören! Ganz klar.

**Welche Eigenschaften Ihrer Gesprächspartner schätzen Sie am wenigsten?**

Worthülsen und Unaufmerksamkeit.

**Wie verbringen Sie Ihre Freizeit am liebsten?**

Mit einem guten Buch in meinem Garten.

**Wer gehört zu Ihren Vorbildern?**

Macher! Ärmel hochkrempeln und machen, nicht lange reden, etwas bewirken ... das beeindruckt mich.

**Welche Reform bewundern Sie am meisten?**

Die, die Wirkung zeigt und wirklich etwas bewegt.

**Wären Sie Politikerin, was würden Sie sofort ändern?**

Gesetze, die gegen Umwelt und Menschlichkeit sind.

**Bitte vervollständigen Sie den Satz:**

**Der Wirtschaft geht es gut, wenn ...**

... sie gerecht und fair ist.

**Wie lautet Ihr Lebensmotto?**

Damit das Mögliche entsteht, muss immer wieder das Unmögliche versucht werden. (Hermann Hesse)



Business  
&  
Contacts

**B**

Betriebsfeste – Geschäftseröffnungen – Workshops  
Event-Attraktionsverleih: [www.circus-events.de](http://www.circus-events.de)

Sie planen die gesamte Renovierung  
Ihrer Büroflächen oder Ladenflächen?  
Wir unterstützen Sie gerne tatkräftig!  
Rufen Sie uns an 0211-1645770  
[www.Bodenbelag-Koch.de/firmenkunden](http://www.Bodenbelag-Koch.de/firmenkunden)

BODENBELAG  
**KOCH**  
PARKETT – LAMINAT – VINYL  
Verkauf und Verlegung

**H**

SEIT 12 JAHREN IHRE HUNDETAGESSTÄTTE

[www.huta-ratingen.de](http://www.huta-ratingen.de)  
fon 02102.94 24 944

 **HUTA**  
RATINGEN

direkt am Breitscheider Kreuz

Raumbegrünung mit Hydrokulturen und Kunstpflanzen  
[www.hydro-studio.de](http://www.hydro-studio.de)

**M**

 MÜNZHANDLUNG  
**RITTER**  
GMBH ANKAUF  
Immermannstr. 19 • 40210 Düsseldorf VERKAUF  
Tel.: 0211-367800 • Fax: 0211-36780 25  
E-Mail: [info@muenzen-ritter.de](mailto:info@muenzen-ritter.de) BERATUNG  
[WWW.MUENZEN-RITTER.DE](http://WWW.MUENZEN-RITTER.DE)

**P**

Schutz für Innovationen durch **Patente – Marken – Design**  
BONNEKAMP & SPARING Patentanwaltskanzlei Düsseldorf  
Goldsteinstr. 19 / Tel. 0211-1792000 / [info@bonnekamp-sparing.de](mailto:info@bonnekamp-sparing.de)

**R**

**Zelthallen – Stahlhallen**

  
**HTS**  
**RÖDER HTS HÖCKER GMBH**  
Top Konditionen – Leasing und Kauf  
<http://www.hts-ind.de> – Telefon: 06049 95100

**T**

Garagentore für Neubau, Renovierung oder Nachrüstung



Garagentore · Industrietore  
Brandschutztore

Beratung · Vertrieb  
Montage · Service

**INOVA TOR**  
Innovative Torsysteme

Industriestr. 67 · 40764 Langenfeld · Tel. 02173-9763-0 · Fax 976324 · [www.inovator.de](http://www.inovator.de)

**U**

Übergabe geplant? Gutachten zum Unternehmenswert!  
[www.viehl-unternehmensberatung.de](http://www.viehl-unternehmensberatung.de)

**WERBEN HILFT VERKAUFEN!**

Probieren Sie es an dieser Stelle einmal aus  
Tel.: 0202 / 45 16 54 • [www.bvg-menzel.de](http://www.bvg-menzel.de)



Format 90 x 10    3 Anzeigen für 178,- Euro\*  
6 Anzeigen für 357,- Euro\*  
12 Anzeigen für 714,- Euro\*

Format 90 x 20    3 Anzeigen für 346,- Euro\*  
6 Anzeigen für 693,- Euro\*  
12 Anzeigen für 1.386,- Euro\*

Format 90 x 30    3 Anzeigen für 420,- Euro\*  
6 Anzeigen für 840,- Euro\*  
12 Anzeigen für 1.680,- Euro\*

\*die genannten Preise sind Netto-Ortspreise und beziehen sich auf s/w- Anzeigen

**Wir fördern  
das Gute in NRW.**



**Sabine Baumann-Duvenbeck und ihr Kraftpaket –  
unterstützt durch die Fördermittel der NRW.BANK.**

Die Stärke mittelständischer Unternehmen ist ein wichtiger Motor der Wirtschaft in unserer Region. Eine Eigenschaft, die es wert ist, gefördert zu werden. Z. B. durch den NRW.BANK.Effizienzkredit: Zinsgünstige Darlehen von 25.000 bis 5 Millionen Euro für Modernisierungen, die Ihre Anlagen zukunftsfähig machen. Sprechen Sie mit uns über Ihre unternehmerischen Ziele.

[www.nrwbank.de/staerke](http://www.nrwbank.de/staerke)