



IHK

magazin

für Düsseldorf und den Kreis Mettmann

www.duesseldorf.ihk.de

07.2018

Düsseldorf 2030

Was die Wirtschaft erwartet.

Serie Start-ups

Onlinehilfe für Hochzeit und Scheidung

Portraitiert

Spitzenreiter im Kreis Mettmann

Im Fokus

China: Wohin fliegt der Drache?

Grün fahren

Elektromobilität in Düsseldorf.



Tanken Sie Ihr Elektroauto mit umweltfreundlichem Strom an mehr als 80 Ladesäulen der Stadtwerke Düsseldorf.

Ihre Tankkarte erhalten Sie unter:
elektromobilitaet@swd-ag.de

Weitere Informationen: **www.swd-ag.de**

Mitten im Leben.

Stadtwerke
Düsseldorf 

Düsseldorf 2030 – Mehr als eine Vision

„ Visionen sind die Leitbilder der Gegenwart und sie verändern die Zukunft“, befand Betriebswirt und Analytiker Rainer J. Stawski. Recht hat er, und deshalb hat sich die IHK Düsseldorf an eine Vision gewagt, in dem sie der Frage nachgegangen ist, wie die Düsseldorfer Innenstadt im Jahre 2030 aus Wirtschaftssicht idealerweise aussehen sollte. Denn zu unserem gesetzlichen Auftrag, die Wirtschaft vor Ort zu fördern, gehört ganz klar auch die Stärkung des Standortes. Aus unserer Vision ist daher kein mehrdeutiges Orakel entstanden, sondern das detaillierte Positionspapier „Perspektiven für die Düsseldorfer Innenstadt 2030“ mit praxisnahen Handlungsempfehlungen.

Das passt wunderbar in den Kontext, denn die Landeshauptstadt entwickelt aktuell mit „Raumwerk D“ und dem „Mobilitätsplan D“ ebenfalls Zukunftskonzepte und hat dazu aufgerufen, diese aktiv mitzugestalten. Diesem Angebot ist die IHK gern gefolgt und hat – gemeinsam mit einer vielköpfigen Expertise aus dem Ehrenamt – in Workshops und verschiedenen Gremien die Wirtschafts-Vision für Düsseldorf 2030 diskutiert und erarbeitet. Das Ergebnis dieses kreativen, spannenden und intensiven Strategieprozesses liegt nun vor: „Perspektiven für die Düsseldorfer Innenstadt 2030 – Handlungsempfehlungen der Wirtschaft“ lautet der Titel des Positionspapieres, das die Vollversammlung auf ihrer Sitzung am 28. Mai 2018 beschlossen hat. Mein Dank gilt allen Beteiligten aus dem Ehrenamt und den Wirtschaftsjunoren, die gemeinsam 38 Ideen für die zukünftige Innenstadtentwicklung zusammengetragen haben. Damit sehe ich die IHK bestens gerüstet für künftige Diskussionen zur (Innen)-Stadtentwicklung, die wir aktiv begleiten werden. Besonders freue ich mich über das positive Echo, das unser Papier bereits in der Stadtspitze gefunden hat – eine erste gemeinsame Diskussion darüber soll noch im Juli folgen. Ich appelliere daher an alle Interessierten: Zögern Sie nicht und gestalten Sie mit! Denn heute wird das Düsseldorf von morgen gedacht.

Andreas Schmitz
Präsident der IHK Düsseldorf

andreas.schmitz@duesseldorf.ihk.de



FOTO: ANDREAS WIESE



12

Düsseldorf 2030

Wie könnte die Landeshauptstadt in einem guten Jahrzehnt aussehen? Ideen dazu hat die IHK Düsseldorf mit Unternehmern und Experten diskutiert. Herausgekommen ist ein Positionspapier mit 38 Vorschlägen – vom Rheinboulevard bis zu Mobilitätsstationen.

36

Meet the Neanderland

Unter dem Motto „Hochschulreife – Weltmarktreife: Wissen und Hightech in Heiligenhaus“ setzten IHK Düsseldorf und Kreis Mettmann die Erfolgsgeschichte von „meet the neanderland!“ fort.

47

Start-ups

Online gibt es Unterstützung für fast alle Lebenslagen. Nun auch für Brautpaare für die Organisation des schönsten Tages im Leben – und für alle, bei denen es mit der Ehe dann doch nicht klappt.





43

Im Fokus

China und Brexit sind unter anderem Themen beim 10. „IHK-Außenwirtschaftstag NRW“ am 20. September in Aachen. Er steht unter dem Motto „Welt-handel im Weltwandel“.

Unternehmen

- 04 Douglas modernisiert Markenauftritt
- 06 Automobile Raritäten
- 06 C. Gielisch GmbH feierte Jubiläum
- 07 Victoriaplatz heißt künftig Ergo-Platz
- 07 Regionalmeisterschaft im Staplerfahren bei Pahlke
- 08 Arena Hotel: Tolle Lesung, guter Zweck
- 08 150 Jahre Eduard Kronenberg GmbH
- 09 Vodafone setzt Zeichen
- 09 Henkel wird neuer Hauptsponsor von Fortuna Düsseldorf
- 10 Menschen der Wirtschaft
- 11 Unternehmensticker
- 11 Jubiläen

Titel

- 12 Düsseldorf 2030 – Was die Wirtschaft erwartet.
- 17 Ein Aushängeschild für Düsseldorf – Interview mit Frank Hermsen, Vorstands vorsitzender des Forums Stadtmarketing
- 20 Geschäfte ins Boot holen – Interview mit Harald Feit, Center Manager der Shadow Arkaden
- 21 Feilen an Details – Interview mit Bertold Reul, Direktor des Living Hotel de Medici
- 22 Vieles noch nicht durchdacht – Interview mit Lars Kleffner, Geschäftsführer der August Bertram GmbH & Co. KG
- 23 Für eine pulsierende City – Interview mit Architekt Matthias Pfeifer
- 26 Zahlen, Daten, Fakten

Service

- 28 Finanzen & Steuern
- 29 Recht
- 31 Bekanntmachung von Rechtsvorschriften
- 31 Veranstaltungen
- 32 Weiterbildung

- 35 Kompakt
IHK-Vollversammlung verabschiedet Positionspapiere
- 36 Meet the Neanderland
- 38 Digitalisierung
- 38 Fachkräfte
- 42 Start-ups/Unternehmensgründungen

Im Fokus

- 43 Wohin fliegt der Drache? – China ist auf dem Vormarsch
- 45 Der Countdown läuft – Wie wirkt sich der Brexit auf den internationalen Handel aus?

Portraitiert

- 47 Düsseldorfer Start-ups: Yeswedo UG und Added Life Value AG
- 50 Ein Tag im Leben von Susanne Thonemann-Micker, Partnerin bei PwC Legal
- 52 Fest verankert – in Langenfeld und weltweit: Halfen GmbH

Rubriken

- 01 Editorial
- 40 Impressum
- 55 Gastkommentar
- 56 Fragebogen: Dagmar Böcker-Schüttken, Geschäftsführende Gesellschafterin Böcker Wohnimmobilien GmbH



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, (Nummer 3607188).



Tina Müller, Geschäftsführerin Parfümerie Douglas GmbH.

Im neuen Look

Douglas modernisiert seinen Markenauftritt.

Jeder kennt ihn: Fast 50 Jahre war der schnörkelige, mintfarbene Douglas-Schriftzug in fetter Schreibschrift-Typo im Einsatz – nun hat er ausgedient. Douglas-Chefin Tina Müller verpasst der Kosmetik- und Parfümeriekette mit rund 2.500 Stores in 19 europäischen Ländern und einem wachstumsstarken Onlineshop einen neuen Auftritt. Müller – einst Vorstandsmitglied bei Opel und seit Herbst 2017 an der Spitze des Düsseldorfer Unternehmens – gibt Gas und will den europäischen Marktführer in Sachen Duft, Cremes und Make-up mit Marketingpower verjüngen. Dafür verschwindet noch in diesem Sommer auch das alte Logo. Der neue Schriftzug kommt deutlich nüchterner, cleaner und durchgängig mit Versalien daher. Ausnahme sind lediglich das D und das O. Die ersten beiden Buchstaben des

Markennamens sind in dem von der BBDO-Tochter Peter Schmidt Group kreierten Signet ineinander verflochten. Nicht nur das Logo am Eingang der Läden wird sich ändern, auch die Kundenkarten, Tüten, der Internetauftritt und die vielen Produkte der Eigenmarke „Douglas“.

Mehr als nur Optik

Ein „deutliches Zeichen“ sei das Rebranding für die Modernisierung und den Beauty-Anspruch der Marke Douglas, heißt es aus der Firmenzentrale. Denn das Logo ist nur eins, wenn auch ein wesentliches, der Elemente des Strategieprogramms #forwardbeauty, für das die Vorsitzende der Geschäftsführung, Tina Müller, und Chief Marketing Officer Lucas van Eeghen verantwortlich zeichnen. Das neue Design soll – wie die 49-Jährige Chefin in der Konzernzentrale in Düssel-

dorf-Flingern betont – den Premiumcharakter der Marke unterstreichen und „Modernität ausstrahlen“. Ziel sei es, eine jüngere Zielgruppe anzusprechen. „Für eine Traditionsmarke wie Douglas ist es wichtig, nicht mit ihren Kunden zu altern, sondern junge Käufer dazu zu gewinnen“, so Müller.

Zum ersten Mal in der Geschichte des Unternehmens gibt es auch eine eigenständige Werbekampagne mit bekannten Markenbotschaftern. Im Mittelpunkt des neuen Auftritts unter dem Motto „Do it for you“ stehen die Schwarz-Weiß-Porträts der Top-Models Cara Delevingne, Amber Valletta, Alexa Chung, Lineisy Montero und Jon Kortajarena sowie der deutschen Influencerin Caro Daur. Für die Motive, die ab sofort sowohl die Douglas-Stores als auch den Douglas-Onlineshop zieren, zeichnet kein Geringerer als der in Duisburg geborene, weltweit berühmte Fashion- und Beauty-Fotograf Peter Lindbergh verantwortlich.

Erschwinglicher Luxus

Zum Wandel von Douglas gehört ebenso ein neues, moderneres Verständnis von Schönheit. „Schönheit ist heute wesentlich von



Die Top-Model-Kampagnenmotive, inszeniert von Peter Lindbergh.

Individualität, Authentizität und Selbstbewusstsein geprägt. Wir wollen unsere Kundinnen dazu ermutigen, sich selbst treu zu bleiben. Unsere visuelle Kampagne drückt genau diese Haltung zur Schönheit aus“, sagt CEO Tina Müller, die zu den bekanntesten Frauen in der deutschen Wirtschaft zählt.

Die Richtung ist klar: Erschwinglicher Luxus. Ziel sei es, mit einem individuellen und exklusiven Sortiment Douglas künftig noch stärker im Premium-Beauty-Bereich zu positionieren. „Es gibt eine wachsende Kundschaft, die höherwertige und -preisige Marken sehr schätzt“, sagt sie.

Tina Müller ist angetreten, das von CVC Capital Partners übernommene Unternehmen strategisch neu auszurichten. Sie ist schnell, unkonventionell und diszipliniert, ehrgeizig und bekannt für ihre ungewöhnlichen Ideen. Die geniale Kampagne „Umparken im Kopf“, die es schaffte, das Image der Marke Opel zu drehen, geht auch auf ihr Konto. Vor ihrem Absteiger in die Autobranche hatte die mehrfach ausgezeichnete Marketing-Expertin das weltweite Haarkosmetikgeschäft und das internationale Gesichts- und Mundpflegegeschäft des Konsumgüter-Herstellers Henkel verantwortet. Sie

gilt als Spezialistin, die Marken aufpoliert und beherzt entscheidet.

Ein hart umkämpfter Markt

Bei Douglas soll vor allem die Digitalisierung vorangetrieben und so „unsere Position als eine der ersten Adressen für Beauty und Kosmetik in Europa gestärkt werden“, sagt sie. Denn der Konkurrenzkampf nimmt immer weiter zu, neben Amazon & Co spielen zunehmend die Drogeriemärkte eine wichtige Rolle. Der Markt mit der Schönheit ist hart umkämpft. Mit Parfüms, Cremes und Lippenstiften lässt sich ordentlich Geld verdienen.

Hohe Umsätze, gute Margen und junge Kunden kurbeln die Geschäfte an. Über fünf Milliarden Euro ist nach Schätzungen das Parfüm-Geschäft in Deutschland schwer. Zum Vergleich: Allein auf das Konto von Douglas mit seinen 20.000 Mitarbeitern gehen jährlich rund drei Milliarden Euro Umsatz.

Der Relaunch der Marke Douglas zieht sich durch alle Bereiche: Geplant ist, künftig zu den Produkten die Beauty-Services gleich mit zu verkaufen – wie ein schnelles Make-up oder eine Hautanalyse mit Pflegeempfehlungen. „Dafür arbeiten wir derzeit am Aufbau

einer Online-Serviceplattform, die zu einer Art Marktplatz ausgebaut werden soll“, sagt Müller.

Dagmar Haas-Pilwat

DOUGLAS-GESCHICHTE

Die Geschichte der Firma Douglas geht bis ins 19. Jahrhundert zurück. Der Schotte John Sharp Douglas gründete 1821 in der Hamburger Speicherstadt eine Seifenfabrik. Seine Produkte waren ein voller Erfolg und fanden zahlreiche Abnehmer. Nach seinem Tod 1847 führten seine Söhne Thomas und Alexander den Betrieb fort – bis 1878.

Da trennten sich die Brüder als Geschäftspartner und verkauften die Firma an zwei Hamburger Kaufleute. Einer davon war Johann Adolph Kolbe, der das Geschäft wiederum 1909 seiner Frau Berta überschrieb. Sie erhielt im selben Jahr eine geschäftliche Anfrage von Anna und Maria Carstens, die unter dem Namen „Douglas“ eine Parfümerie eröffnen wollten. Gut ein Jahr später war der Grundstein für eine deutsche Erfolgsgeschichte gelegt.

Automobile Raritäten

3. BMW Classic Ausfahrt NRW für einen guten Zweck.

Bereits zum dritten Mal luden die BMW Niederlassungen NRW zur BMW Classic Ausfahrt ein. Insgesamt 80 BMW Automobile machten sich Ende Mai vom Gelände der BMW Niederlassung Dortmund zur ersten Etappe, dem 75 Kilometer entfernten Schloss Nordkirchen, auf den Weg. Nach der Mittagspause führte die zweite Etappe zum Ziel, der BMW Niederlassung Düsseldorf in Rath. Wieder waren viele Raritäten dabei. Das älteste Fahrzeug war der BMW Dixi Ihle Sport, der 1930 erstmals



Das Wasserschloss Nordkirchen bot eine filmreife Kulisse für diese automobilen Raritäten.

zugelassen wurde und mit seinen 15 PS die beachtliche Höchstgeschwindigkeit von 80 Kilometern pro Stunde erreicht. Zwei weitere Raritäten waren ein BMW 326 aus dem Jahr 1938 und ein BMW 327, von dem in den Jahren 1937 bis 1941 insgesamt nur 505 Exemplare gebaut wurden. Echte Hingucker waren auch eine BMW Isetta, in den 1950er Jahren gern auch als „Knutschkugel“ verulkt, und ein BMW 700, der seinerzeit zu einem Verkaufsschlager wurde und BMW aus der Krise zog. Natürlich durfte bei einer

BMW Oldtimerausfahrt ein BMW 507 Cabrio und der elegante BMW 501 V8 aus den fünfziger Jahren nicht fehlen. Stark vertreten waren fast alle Modellreihen der Jahre 1970 bis 1990. Die Startgebühren der Teilnehmer in voller Höhe von 12.000 Euro kamen, wie im Vorjahr, sozialen Einrichtungen zu Gute. „Schönes mit Gutem zu verbinden hat bei den BMW Niederlassungen NRW Tradition“, so Eduard Fischer, Direktor der BMW Niederlassungen NRW mit den Standorten in Düsseldorf, Bonn, Essen und Dortmund.

FIRMENFOTO

Fit für die nächsten 100 Jahre

C. Gielisch GmbH feierte Jubiläum.

Am 7. Juni lud die C. Gielisch GmbH anlässlich ihres 100-jährigen Bestehens ihre Kunden und Mitarbeiter zu einer Geburtstagsgala auf das Schiff MS Rheinfantasie nach Düsseldorf ein. Bereits mittags startete ein Branchentalk zum Thema „Zukunft des Risikos“. 100 Teilnehmer verfolgten die Paneldiskussion mit Emilio Galli-Zugaro, ehemaliger Leiter der Unternehmenskommunikation der Allianz Gruppe, Prof. Dr. Michael Junker, ehemaliger Geschäftsführer Accenture Deutschland GmbH und Dr. Dirk Solte, Geschäftsführer des Verlags Versicherungswirtschaft. Am Abend folgte ein feierlicher Festakt. Claus Gielisch hielt die Begrüßungsrede und präsentierte die beiden neuen Imagefilme der C. Gielisch GmbH. Als weitere Festredner wurden der Finanzminister des Landes NRW, Lutz



IHK-Präsident Andreas Schmitz (rechts) übergab die Urkunde zum 100-jährigen Firmenjubiläum an Claus Gielisch.

Lienenkämper, Thomas Geisel, Oberbürgermeister der Landeshauptstadt Düsseldorf, Joachim F. Scheele, Vorsitzender des Vorstands, Industrieclub Düsseldorf und Ambassador Dr. Gustaf Lind, Swedish Ministry of Foreign Affairs und Cousin von Claus Gielisch begrüßt. IHK-Präsident Andreas Schmitz übergab Claus Gielisch die Urkunde der IHK Düsseldorf zum

100-jährigen Bestehen des Unternehmens. Im Anschluss an den Festakt hieß es „Leinen los“ und die 300 deutschen und internationalen Gäste feierten bei Sekt und Buffet. Der Satirekünstler Jacques Tilly gestaltete das Jubiläumslogo mit dem Motto „Vom Binnenschiff zum Raumschiff – Fit für die nächsten 100 Jahre.“ Es steht für die Wurzeln und Ambitionen des Unternehmens.

FOTO: C. GIELISCH GMBH

Unter neuem Namen

Victoriaplatz heißt künftig Ergo-Platz.



Der Platz vor der Hauptverwaltung von Ergo in Düsseldorf trägt künftig den Namen des Unternehmens.

Die Düsseldorfer Bezirksvertretung 1 hat die Neubenennung des Victoriaplatzes in Ergo-Platz beschlossen. Künftig lautet die offizielle Adresse für den am Ergo Turm gelegenen Haupteingang Ergo-Platz 1. Der in Richtung Rhein liegende Eingang heißt künftig Ergo-Platz 2. „Victoria ist eine der starken Wurzeln, aus denen Ergo hervorgegangen ist. Seitdem haben wir uns erfolgreich weiterentwickelt. Von Düsseldorf aus steuern wir unser

nationales und internationales Geschäft. Die Neubenennung des Platzes ist eine konsequente Entscheidung zum richtigen Zeitpunkt“, so Markus Rieß, Vorstandsvorsitzender der Ergo Group.

Die Historie der Victoria geht in Düsseldorf zurück bis ins Jahr 1923, als hier die Tochtergesellschaft Victoria am Rhein gegründet wurde. 1979 erwarb die damalige Victoria Versicherung einen Geländeteil der alten Messe Düsseldorf,

den späteren Victoriaplatz, der 1986 bezogen wurde. Im Jahr 1998 wurden der 108 Meter hohe Turm und der Erweiterungsbau eingeweiht. Heute arbeiten mehr als 4.000 Mitarbeiter am Standort Düsseldorf.

Die Neubenennung betrifft lediglich die Ergo-Gebäude; die Namen der U-Bahn-Haltestelle sowie der Rasenfläche zu den Rheinterassen bleiben unberührt.

FOTO: ERGO GROUP



Saskia Köhn aus Hagen von Coming Optical Communications GmbH & Co. KG war die beste Frau beim Pahlke Stapler Cup in Haan.

Mit Fingerspitzengefühl

Regionalmeisterschaft im Staplerfahren bei Pahlke.

Beindruckende Leistungen waren am 16. Juni beim 13. Pahlke Stapler Cup in Haan zu bestaunen: Auf spielerisch anmutenden Wettbewerbsparcours wurde mit verschiedensten Gabelstaplermodellen in atemberaubendem Tempo große oder kleine Ladung aufgenommen, durch enge Wege gezirkelt und schließlich mit höchster Präzision platziert und gestapelt. Vier Frauen und 59 Männer waren

gekommen, um bei der Regionalmeisterschaft im Staplerfahren für die Mitte NRWs die Besten zu finden. Von rund 500 Zuschauern bejubelter Sieger wurde nach spannenden Läufen Markus Petri aus Hagen von der Coming Optical Communications GmbH & Co. KG (Hagen). Als neuer Regionalmeister ist er im September beim Finale der Deutschen Meisterschaft im Staplerfahren in Aschaffenburg dabei. „Der

Stapler Cup ist ein spannender Wettbewerb, bei dem die Leistungen der Staplerfahrer im Vordergrund stehen. Je sicherer und souveräner die Fahrerinnen und Fahrer mit ihren Geräten dann auch in ihren Unternehmen umgehen, desto weniger Unfälle passieren dort – und das ist eines unserer wichtigsten Anliegen“, erläutert Matthias Vorbeck, Geschäftsführer der Klaus Pahlke GmbH & Co. Fördertechnik KG.

FOTO: BRIGIT MÜLLER-FRIEDRICH, NILS HERMES

INDUSTRIEBAU



WAS BEDEUTET KREATIVITÄT?

www.buehrer-wehling.de



BÜHLER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung



Nicola Stratmann (links), Geschäftsführende Gesellschafterin des Event & Fair Hotel Tulip Inn Düsseldorf Arena, mit Fernseh- und Radiomoderatorin Christine Westermann.

Tolle Lesung, guter Zweck

Arena-Hotel spendet Eintrittsgelder.

Der Abend ist Nicola Stratmann und ihren Gästen noch in guter Erinnerung. Im Februar kam die Fernseh- und

Radiomoderatorin Christine Westermann ins Arena-Hotel, um aus ihrem neuen Buch „Manchmal ist es federleicht“ zu lesen. Jetzt

hatte der Abend ein erfreuliches Nachspiel: Das Tulip Inn überreichte dem Ambulanten Kinder- und Jugendhospizdienst (AKHD) 1.100 Euro, die es durch die Eintrittsgelder der Lesung eingenommen und aufgerundet hatte. „Mit der Lesung hatte ich mir selbst den langjährigen Wunsch erfüllt, Christine Westermann einmal live zu erleben.

Sie ist seit Jahrzehnten erfolgreich und dabei eine absolut bodenständige und sympathische Frau. Die Freude über diesen schönen Abend möchten mein Team und ich jetzt weitergeben an den Ambulanten Kinderhospizdienst, der dieses Geld für so viele sinnvolle Hilfen einsetzt und damit seinerseits schwerkranken Kindern und deren Familien eine Freude macht“, so Nicola Stratmann, Geschäftsführende Gesellschafterin des Event & Fair Hotel Tulip Inn Düsseldorf Arena.

Der Ambulante Kinder- und Jugendhospizdienst Düsseldorf ist eine Anlaufstelle für Familien mit Kindern und Jugendlichen, die lebensverkürzend erkrankt sind. Er unterstützt und begleitet die Kinder, die Eltern und die Geschwister. Derzeit betreut er rund 30 Familien.

FIRMENFOTO



IHK-Hauptgeschäftsführer Gregor Berghausen (links) gratulierte den Geschäftsführern Ralf M. Kronberg (zweiter von links) und Frank Kronberg (rechts). Mit dabei war IHK-Referent Philipp Heitkötter.

Aus Tradition in die Moderne

150 Jahre **Eduard Kronberg GmbH**.

Das Traditionsunternehmen Eduard Kronberg GmbH – kurz EK – in Haan feierte seinen 150. Geburtstag. Seit der Gründung steht dort die Frage im Mittelpunkt, welche Produkte die Zukunft bestimmen werden und wie EK-Lösungen weiterentwickelt werden können. Entsprechend haben sich die Produkte des Unternehmens gewandelt. Was mit Taschenmesserfedern und Werkzeugteilen begann, führte in die Elektroindustrie, Automobilindustrie und Ende der siebziger Jahre

in die Isolierglasindustrie. Heute leiten in fünfter Generation die Cousins Frank und Ralf M. Kronberg seit rund 18 Jahren die Geschicke des Familienunternehmens. „Das Jubiläum bedeutet für uns, Dankbarkeit und Respekt für das Geleistete zu zeigen, aber auch den Blick in eine bewegte und erfolgreiche Zukunft zu richten. An unserem neuen Standort im Technologiepark in Haan sind wir bestens für die künftigen Herausforderungen positioniert“, so Ralf M. Kronberg.

Auch die IHK gratulierte der Eduard Kronberg GmbH zu ihrem runden Geburtstag. Hauptgeschäftsführer Gregor Berghausen überreichte Ralf M. und Frank Kronberg die Jubiläums-Urkunde.

Dabei betonte er den hohen Stellenwert des Mittelständlers für die Region. „Bei all der Historie ist EK heute ein modernes, innovatives und dynamisches Unternehmen“, so Berghausen.

FIRMENFOTO

Vodafone setzt Zeichen

Das Logo des Unternehmens schillerte regenbogenfarben am **Campus-Tower**.



Ein bunter Gruß von Vodafone zum Christopher Street Day.

Es war Christopher Street Day (CSD) in Düsseldorf – und Vodafone grüßte vom anderen Ufer! Das weithin sichtbare Firmenlogo am Tower in Heerdt erstrahlte Anfang Juni in bunten Regenbogenfarben. Das Telekommunikationsunternehmen bekannte damit Farbe und setzte ein sichtbares Zeichen für Akzeptanz, Toleranz und Wertschätzung. Darüber hinaus feierten auch in diesem Jahr wieder viele engagierte Mitarbeiter auf dem eigenen Vodafone-Wagen und genossen

das Treiben während der Parade in der Stadt. Der „Zoch“ in Düsseldorf war der Startschuss für drei weitere CSDs, an denen sich Vodafone in diesem Jahr beteiligt – es folgen noch Köln, Berlin und Stuttgart. Doch es geht dem Telekommunikationsunternehmen nicht nur darum, zu feiern und Zeichen zu setzen. „Offenheit gegenüber jeder sexuellen Identität ist bei Vodafone enorm wichtig und für mich persönlich ein Herzensanliegen“, so Personalchefin Bettina Karsch. Nach eigenen Angaben legt

Vodafone Wert auf eine Unternehmenskultur, die Unterschiede schätzt, fördert und respektiert. Um wertschätzend miteinander umgehen zu können, braucht es ein Umfeld, in dem sich niemand verstellen muss. Hierfür setzt sich das Unternehmen ein und bekommt große Unterstützung des Vodafone Netzwerks LGBT (Lesbian, Gay, Bisexual und Transsexual), das sich aktiv und kritisch mit dem Thema „Sexuelle Identität“ auseinandersetzt.

Henkel wird neuer Hauptsponsor von Fortuna Düsseldorf

Als langjähriger Partner von Fortuna Düsseldorf baut Henkel sein Engagement beim Bundesliga-Aufsteiger zur kommenden Saison 2018/19 deutlich aus und wird neuer Haupt- und Trikotsponsor. Bereits vor 20 Jahren zierte das Logo des weltweit agierenden Konzerns das Trikot der Fortuna-Kicker. Seit 2010 unterstützt Henkel die Fortuna als Premiumpartner. „Henkel und Fortuna verbindet mehr als eine langjährige und erfolgreiche Zusammenarbeit. Wir teilen gemeinsame Werte, wir sind seit mehr als einem Jahrhundert in Düsseldorf verwurzelt und wir wissen, dass es immer auf die Leistung des Teams ankommt. Viele unserer Mitarbeiter sind begeisterte Fortuna-Fans. Wir freuen uns deshalb, dass wir unsere langjährige Partnerschaft

nun weiter ausbauen können und die Fortuna ab der neuen Saison als Haupt- und Trikotsponsor begleiten werden“, sagte der Henkel-Vorstandsvorsitzende Hans Van Bylen.

Robert Schäfer, Vorstandsvorsitzender von Fortuna Düsseldorf, erklärte: „Es ist für Fortuna ein großer Erfolg, dass wir mit Henkel das einzige Dax-Unternehmen der Landeshauptstadt und einen echten Global Player als neuen Hauptsponsor gewinnen konnten.“

Das Engagement wurde zunächst für zwei Jahre bis zur Saison 2019/2020 abgeschlossen. Neben dem Trikotsponsoring erhält Henkel umfassende Werbeleistungen sowie verschiedene Vergünstigungen für Henkel-Mitarbeiter, unter anderem das Vorkaufsrecht für ein begrenztes Kontingent an Tribünentickets pro Heimspiel.

Henkel und Fortuna verbindet bereits eine lange gemeinsame Tradition. Bereits vor zwanzig Jahren, in der Saison 1998/1999, engagierte sich Henkel als Trikotsponsor bei Fortuna Düsseldorf. Das Engagement, damals in der zweiten und dritten Liga, dauerte insgesamt drei Spielzeiten bis 2001. In den 1990er Jahren sorgte der legendäre Pattex-Stuhl in

der Fußball-Bundesliga deutschlandweit für Aufsehen. In der Spielzeit 2010/2011 brachte Henkel Fortuna Düsseldorf den Pattex-Stuhl zurück. Seitdem ist der Trainerstuhl mit Kultstatus wieder sichtbares Zeichen der Partnerschaft zwischen Henkel und der Fortuna.

INDUSTRIEBAU



**KREATIVITÄT BEDEUTET,
UNGEWÖHNLICHE
LÖSUNGEN ZU FORDERN.**

www.buehrer-wehling.de



BÜHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

MENSCHEN DER WIRTSCHAFT

Die öffentliche Bestellung von **Willi Fleischhauers** ist am 4. Juni 2018 durch Zeitablauf erloschen. Herr Fleischhauer wurde am 25. November 1986 von der IHK Düsseldorf als Dispacheur (Havariekommissar) öffentlich bestellt und vereidigt.

Claus Gielisch, geschäftsführender Gesellschafter der C. Gielisch Gesellschaft mit beschränkter Haftung, vollendete am 12. Juni sein 60. Lebensjahr. Vor mehr als 30 Jahren trat er in die Geschäftsführung des Familienunternehmens, einem führenden unabhängigen Sachverständigenunternehmens, ein. Nachdem Claus Gielisch das Unternehmen zunächst gemeinsam mit seinem Vater leitete, wurde er 1990 zum geschäftsführenden Gesellschafter berufen. Neben seiner unternehmerischen Funktion hat er eine Vielzahl von Ehrenämtern übernommen. Seit 2011 ist er Mitglied der Vollversammlung der IHK Düsseldorf. Darüber hinaus ist er Honorarkonsul des Haschemitischen Königreichs von Jordanien und Vize-Doyen des Konsularischen Korps Nordrhein-Westfalens, Vizepräsident des Deutsch-Französischen Kreises Düsseldorf sowie Mitglied des Vorstands des Industrie-Clubs zu Düsseldorf.



Stefan Göttlich wurde am 14. Juni zum Honorarprofessor am Fachbereich Elektro- und Informationstechnik der Hochschule Düsseldorf ernannt. Der 1961 geborene Wissenschaftler schloss sein Studium der Elektrotechnik an der RWTH Aachen 1989 mit dem Diplom ab. Im Folgenden arbeitete er dort als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Allgemeine Elektrotechnik und Hochspannungstechnik, wo er 1994 zum Dr.-Ing. promoviert wurde. Einen Tag vor Göttlich wurde **Ulrich Leschak** zum Honorarprofessor am Fachbereich Design der Hochschule Düsseldorf ernannt. Der 1951 geborene Kommunikationsdesigner hat bereits seit 1996 einen Lehrauftrag für den Bereich Art Direction an der

Hochschule, indem er zahlreiche Studierendenprojekte betreut hat.

Die Präsidentin der Hochschule Düsseldorf (HSD), **Professor Dr. Brigitte Grass**, ist durch die Gesellschafter der Forschungszentrum Jülich GmbH in den Aufsichtsrat gewählt worden.



Grass ist seit 1. Juni Nachfolgerin von **Professor Dr. Wolfgang Berens**. Ihre Tätigkeit endet mit der Gesellschafterversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2020 im Herbst 2021 beschließt.

Für ihre Dissertation „Maschinengeschichten und Prozesswelten. Interferenzmuster des Ontomedialen zwischen Technowissenschaften und Prozessphilosophien“ wurde **Dr. Lisa Handel** (33) mit dem Drupa Preis 2018 ausgezeichnet, der mit 6.000 Euro dotiert ist und alljährlich von der Messe Düsseldorf ausgelobt und gestiftet wird. In der Doktorarbeit der Kultur- und Medienwissenschaftlerin, die sie an der Philosophischen Fakultät der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf verfasst hat, geht es um ein neues Denken durch die zunehmende Computerisierung und Digitalisierung aller Lebensbereiche.

Nach den Betriebsratswahlen bei der Henkel AG & Co. KGaA hat das Gremium **Birgit Helten-Kindlein** zur neuen Vorsitzenden des Gesamtbetriebsrats gewählt. Sie folgt damit auf Winfried Zander, der nach 20 Jahren als Vorsitzender des Gesamtbetriebsrats von Henkel in den Ruhestand verabschiedet wird.



Im Mai wurden 18 Unternehmer im Wirtschaftsklub Düsseldorf von Die Deutsche Wirtschaft mit dem Preis „Innovator des Jahres 2018“ ausgezeichnet. Unter ihnen war **Gerd W. Kichniawy**



(zweiter von rechts), der mit dem Publikumspreis in der Kategorie „Beratung“ geehrt wurde. Der USA-Experte hat mit seinem Unternehmen Gatl LP, Düsseldorf, bereits zahlreichen deutschen Mittelständlern den Sprung in den US-Markt geebnet. Auch die IHK Düsseldorf schätzt sein Fachwissen. So ist Kichniawy seit 1983 Mitglied des Außenwirtschaftsausschusses der IHK. Mit ihm freuten sich bei der Preisverleihung (von links) **Michael Oelmann**, Oelmannmedia GmbH und Herausgeber des Unternehmerportals Die Deutsche Wirtschaft, Ehrenpreisträgerin **Judith Williams** und NRW-Wirtschaftsminister **Professor Dr. Andreas Pinkwart**.

Nach mehr als 30-jähriger Unternehmertätigkeit hat sich **Rolf Klein** in den wohlverdienten Ruhestand verabschiedet. Gemeinsam mit seiner Ehefrau Heather Klein hat er 1989 das unter dem heutigen Namen Innovator Schnelllauffort GmbH bekannte Fachunternehmen für Tore und Türen in Langenfeld gegründet. Auch das Thema Nachfolge wurde rechtzeitig in Angriff genommen: Der Sohn des Unternehmers **Mark Klein** lernte früh das Handwerk seines Vaters und führt nun das renommierte Familienunternehmen fort.



FOTO GIELISCH-C. GIELISCH GMBH, FOTO HELTEN-KINDLEIN: HEINKE AG & CO. KGAA, FOTO PREISVERLEIHUNG: UWE ERENSMANN/©JEPRESS, FOTO VON DER MEER-SILVA REIMANN, FIRMENFOTOS



Wenko-Seniorencef **Hanns-Joachim Köllner** feierte Anfang Juni sein 50-jähriges Betriebsjubiläum. Ihm ist es in der Zeit gelungen, den einstigen Gewerbebetrieb von Bügelbrettbezügen zu einem der führenden Hersteller innovativer Produktlösungen und cleverer Patentlösungen rund um Bad, Küche, Wäsche und Wohnen zu machen. 2002 und 2004 trat mit Hanns-Joachim Köllners Söhnen Niklas und Philip Köllner bereits die dritte Familiengeneration in das Unternehmen ein. Auch mit über 70 Jahren nimmt Hanns-Joachim Köllner nach wie vor eine wichtige beratende Funktion – besonders bei der Entwicklung von Neuprodukten – wahr und ist Ratgeber für seine Söhne und Mitarbeiter.



Die Präsidentin des Oberlandesgerichts Düsseldorf hat **Thomas Lernerz**, auf Vorschlag der IHK Düsseldorf, zum Handelsrichter beim Landgericht Düsseldorf ernannt.

Marco van der Meer ist auf der Mitgliederversammlung des Wirtschaftsverbands „Die Familienunternehmer“ im Industrie-Club e.V. Düsseldorf zum neuen Regionalkreisvorsitzenden gewählt worden. Er ist geschäftsführender Gesellschafter der van der Meer Gruppe GmbH (VDMG).



UNTERNEHMENSTICKER

B'Mine Hotelgruppe in Düsseldorf

Colliers International: Vermittlung in der Hüttenstraße

Neueröffnung des **Hästens Store**

Henkel erweitert Kooperation mit der ESCP Europe

Studie „**Essence of Enterprise**“ von HSBC Private Banking

Rahmendarlehen für die **NRW.Bank**

Umweltpreis der Stadt Düsseldorf

Women & Men Düsseldorf

Der **Digihub Düsseldorf Rheinland** präsentierte beim Accelerator-Summit 25 Startup-Förderprogramme aus NRW

20 Jahre Ehrenamtsförderung bei **Henkel** – das Jubiläum ist Anlass für eine Sonderförderung von 50.000 Euro, die an ein Mutter-Kind-Zentrum in Nepal geht

Gold für „**Das Herz der City**“: Kö-Bogen gewinnt German Brand Award 2018 für herausragende Markenführung

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

Ebenfalls beim **German Brand Award 2018** wurde die **Provinzial Rheinland** zweifach für ihren Markenauftritt ausgezeichnet

Mitsubishi Electric zeichnete beim **changes.AWARD 2018** insgesamt drei Schülerteams vom Kopernikus-Gymnasium in Ratingen und dem Theodor-Fliedner-Gymnasium in Düsseldorf aus, die sich mit dem Thema „Nachhaltigkeit – Konzeption eines innovativen Produktes, einer Idee oder Problemlösung zur nachhaltigen Verbesserung unserer Umwelt und/oder Gesellschaft“ vorausschauend und kreativ beschäftigt hatten



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

JUBILÄEN

Folgende Firmen hatten Jubiläum:

3. Juni

25 Jahre – Xtend Services GmbH, Düsseldorf

25 Jahre – Peter Lohél Mode GmbH, Düsseldorf

25 Jahre – Steffens & Podlig, Bedachungen GmbH, Ratingen

5. Juni

125 Jahre – Düsseldorfer Fahnenfabrik

Gebr. Clasen OHG, Düsseldorf

11. Juni

25 Jahre – Business Power GmbH, Düsseldorf

29. Juni

25 Jahre – R + M Car-Wash-Center GmbH, Wülfrath

Für ein gutes Arbeitsklima

WILMS

Kälte·Klima·Lüftung

41199 Mönchengladbach · Einruhrstr. 88
Tel. 02166 / 9101-0 · Fax 02166 / 10688
E-mail: info@wilmskkl.de · www.wilmskkl.de



magazin

Nutzen Sie für Ihre Werbung das Sprachrohr der Wirtschaft.

Sprechen Sie mehr als 45.000 Entscheider an.

KONTAKT

Bergische Verlagsgesellschaft
Menzel GmbH & Co. KG



Tel.: 0202 45 16 54
Fax: 0202 45 00 86
info@bvg-menzel.de
www.bvg-menzel.de

Düsseldorf 2030

Was die Wirtschaft erwartet.



Der Rheinboulevard soll von der neu gestalteten Schadowstraße über die Königsallee und die Flinger Straße bis an den Rhein verlaufen.



Nachts könnten U-Bahnstationen – hier exemplarisch an der Heinrich-Heine-Allee – zur Versorgung der Innenstadt mit Gütern genutzt werden. Den Transport übernimmt eine Cargo-Tram.

Jeder spürt, wie sehr sich unser Leben verändert. Wir hören morgens im Bett die Nachrichten über die Radio-App, buchen mittags den Flug im Netz und reservieren am Abend einen E-Roller für den Weg zum Restaurant. Die Kommunikation verändert sich auf vielen Ebenen und mit ihr die Gesellschaft, die durch die Digitalisierung ebenso transformiert wird wie die Unternehmen. Die Innenstädte werden zu Kraft- und Kreativzentren mit besonderer Aufenthaltsqualität, in denen immer mehr Menschen auch wieder leben wollen. In diesem positiven Spannungsfeld ist die Diskussion um die Zukunft der wachsenden Stadt Düsseldorf angesiedelt, die aus dem Planungsdezernat der Stadt angestoßen wurde. Düsseldorf schreibt sein Stadtentwicklungskonzept neu, diesmal unter der Überschrift „Raumwerk D“ und mit viel intensiverer und früherer Beteiligung der Bevölkerung und von Institutionen. Die Industrie- und Handelskammer Düsseldorf und ihre Mitglieder sind in diesen Prozess eingestiegen. Für sie ist es eine essentielle Aufgabe, dass die Qualität der Innenstadt nicht nur gehalten, sondern weiter gesteigert wird. Gemündet sind die vielen, sehr offen geführten Diskussionen in das Positionspapier „Perspektiven für die Düsseldorfer Innenstadt 2030 – Handlungsempfehlungen der Wirtschaft“.

Experten in drei Workshops

Fast 50 Experten haben sich an den drei Workshops beteiligt, die im September 2017 sowie im Januar 2018 stattfanden. Im Fokus standen die Themenfelder „Handel und Dienstleistungen“, „Verkehr, Mobilität und Logistik“ sowie „Wohnen, Arbeiten (und Produzieren)“. Mitgemacht haben Mitglieder aus drei IHK-Ausschüssen sowie externe Experten. Zu den

„Da wurde kein Blatt vor den Mund genommen.“

Marius Joachim Varro, Geschäftsführender Gesellschafter Anteon Immobilien, zu den Experten-Workshops

Teilnehmern zählten unter anderem Einzelhändler unterschiedlicher Branchen, die Betreiber von Shopping Centern, Logistikunternehmen, Berater, Architekten, Immobilienmakler und Werber. Im zweiten Schritt diskutierten die Ausschüsse, der Arbeitskreis Immobilienwirtschaft sowie Vertreter der Wirtschaftsunioren Düsseldorf jeweils für sich die Workshop-Ergebnisse und entwickelten diese weiter zu dem Positionspapier. Den Weg dorthin und die Begleitung durch das Fraunhofer-Institut haben die Diskutanten durchweg als spannend und anregend empfunden. „Da wurde kein Blatt vor den Mund genommen“, sagt beispielsweise Marius Joachim Varro, geschäftsführender Gesellschafter Anteon Immobilien. Daniel Klages, geschäftsführender Gesellschafter „Licht im Raum“, spricht von einem „fruchtbaren und bereichernden Dialog“. Marcel Abel, Geschäftsführer Jones Lang LaSalle GmbH, betont, wie gut es gewesen sei, dass man nicht nur auf etablierte Kräfte vertraut habe, sondern auch noch die Wirtschaftsunioren in den Prozess einbezogen habe.

Wie kontrovers diskutiert wurde, zeigt der Umstand, dass eine City-Maut nicht jeden schreckt und eine autofreier Tag in der City auch nicht. Die Befürworter solcher Maßnahmen wurden jedoch überstimmt. Der Verkehr spielte ohnehin eine große Rolle in der Diskussion, denn die höhere Verdichtung und die wachsende Zahl der Menschen führt geradewegs in den Verkehrskollaps, der heute an einigen Stellen in der Stadt bereits spürbar und der Lebensqualität abträglich ist.

Dass parallel zum „Raumwerk D“ bei der Stadt an einem integrierten Verkehrskonzept gearbeitet wird, ist geradezu zwingend. In sieben Handlungsempfehlungen und mit 38 einzelnen Vorschlägen haben die IHK-Vertreter ein ganzes Bündel interessanter Punkte auf die Agenda gesetzt. Im folgenden Auszüge.

Die City als Marke stärken

Eine moderne Innenstadt profitiert von Events. Die Wirtschaft fordert deswegen, diese Strategie auszubauen. Der Eurovision Song Contest und die Tour de France seien gute Beispiele von Großveranstaltungen mit internationaler Strahlkraft. Zu Messen wünschen sich die Teilnehmer mehr Veranstaltungen in der Innenstadt, zu Modemessen beispielsweise Modenschauen auf der Kö. Die Stadt soll weitere Eventflächen wie für Riesenrad und Kö-Eisbahn zur Verfügung stellen und auch die Kultur in der City inszenieren, die Idee der Kulturachse wird unterstützt. Außerhalb der Altstadt soll die Gastronomie ausgebaut werden, die Stadt könne dazu planerische Anreize geben wie beim Ingenhoven-Tal oder am Martin-Luther-Platz. Spektakulär ist die Idee, einen „Rheinboulevard“ zu schaffen, die gestalterische Verbindung der Einkaufsbereiche Shadowstraße, Königsallee und Altstadt (siehe dazu das Interview auf Seite 17ff).

Stadt und Wirtschaft – Zusammenarbeit und Dialog stärken

Dafür regen die IHK-Experten die Position eines professionellen City-Managers an, der die Unternehmen mit Stadtverwaltung und Politik eng verzahnt. Weitreichend ist die Idee, gesetzliche Immobilien- und Standortgemeinschaften (ISG) einzurichten, etwa für die Shadowstraße. Düsseldorf kennt sie von der Graf-Adolf-Straße, dort funktioniert sie auf freiwilliger Basis. In NRW gibt es jedoch die Möglichkeit, Immobilieneigentümer zu einem ISG-Beitritt zu verpflichten und die Standortgemeinschaft finanziell gut auszustatten – teils auch durch Gelder, die sonst an die Kommune abgeführt würden, wie Daniel Klages sagt, der selbst in der ISG Graf-Adolf-Straße aktiv ist. „Mehr Power“ hätte eine solche gesetzliche ISG, meint Klages. Er fordert aber auch, diese intensiver in Planungsprozesse einzubeziehen. Die Einbindung der ISG City-Ost sei beispielsweise bei der Überplanung des Areals rund um den Hauptbahnhof viel zu schwach gewesen.

Innerstädtische Logistik neu denken

Der Wirtschaftsverkehr soll weiter elektrifiziert, Lieferungen auf der „letzten Meile“ gebündelt werden. Das heißt: Lieferdienste bringen Waren zu einem Sammelpunkt, von dort fährt einer statt viele Lkw in die City. Von Mikro-Depots könnten Waren mit Lastenrädern ausgeliefert werden. Geprüft werden soll „geräuscharme Nachtlogistik“, also Zustellungen in der Nacht. Gute Chancen bietet die Mehrfachnutzung vorhandener Infrastrukturen: die zeitweise Nutzung der Messe-Parkplätze als P+R-Plätze etwa oder die nächtliche Nutzung von Parkhäusern als Logistikfläche.

Innerstädtische Mobilität neu denken

Die IHK-Diskutanten begrüßen die Mittel modernen

„Eine gesetzliche ISG hätte mehr Power.“

Daniel Klages, geschäftsführender Gesellschafter „Licht im Raum“

„Wir müssen den Verkehr aus der Stadt bekommen.“

Holger te Heesen, ABC Logistik

Mobilitätsmanagements und setzen auf die intensive Verknüpfung der Verkehrsträger und emissionsarme Mobilität. Ihre Forderungen: mehr Kapazität und abends engere Takte bei der Rheinbahn; mehr P+R-Stationen im Umland; ein Fahrrad-Parkhaus am Bahnhof, bestenfalls am Konrad-Adenauer-Platz; ein Masterplan für Ladestationen und bevorzugte Parkmöglichkeiten für Car-Sharer; weitere innovative Testfelder (autonomes Fahren in ganz Düsseldorf, automatisierte Busse wie in Monheim). Ganz wichtig: Mehr Mobilitätsstationen, an denen zwischen den Verkehrsmitteln (ÖPNV, Auto, Car-Sharing, Rad) gewechselt werden kann. Sie sollen bei Großprojekten (Glasmacherviertel, Grand Central und so weiter) und wichtigen Knotenpunkten (Hauptbahnhof, Regionalhalt Bilk) eingerichtet werden.

Der Medienhafen könnte hier zu einem Reallabor werden, schlägt Marcel Abel vor. Ein Testfeld für die „letzte Meile“ nicht beim Transport von Gütern, sondern von Menschen. „Ein großes Parkhaus am Eingang zum Medienhafen, von dort ginge es per E-Scooter oder autonomem Bus zu den Gebäuden“, sagt Abel. Düsseldorf könne hier nationaler Vorreiter werden. Vorteil für neue Bauprojekte im Hafen: Sie könnten auf Tiefgaragen verzichten, niedrigere Mieten und eine bessere Durchmischung der Branchen und Zielgruppen wären die Folge. Ähnlich, nur konsequenter und großflächiger, denkt Holger te Heesen. Der Chef von ABC Logistik bündelt die Lieferverkehre der letzten Meile. Die dadurch erzielten Effekte würden durch neuen Individualverkehr aufgesaugt, sagt er, deswegen müsse man viel intensiver über Verkehrsvermeidung sprechen. Er fordert Großparkplätze an den Stadträndern, und wer sie und den ÖPNV nicht nutzt, müsse über eine City Maut den höheren Takt von Bahn und Bus bezahlen. Varro plädiert dafür, mit der Abgabe eines Anwohnerparkausweises den Pflichtkauf eines Jahrestickets für die Rheinbahn zu verbinden. „Wir müssen den Verkehr aus der Stadt bekommen.“

Das sieht auch Wolfgang Heinze so, der als Wäschedienstleister aktuell vier Autos auf die Düsseldorfer Straßen schickt, die zusammen im Monat 20.000 Kilometer zurücklegen. Er plant nun die Anschaffung eines fünften Autos und eine Verkürzung der Touren, um seine Kunden pünktlich erreichen zu können. Eine absurde Spirale: Der knappe Straßenraum wird durch ein weiteres Fahrzeug weiter verknappt.

Nutzungsdurchmischung als Ziel verfolgen

Viel auf engem Raum: Intelligente Nutzungsdurchmischung sehen die Teilnehmer der Foren als oberstes Ziel für die Innenstadt an, sie ist als strategisches Ziel weiter auszubauen. Wohnen, Ausgehen, Kulturgenuss, Produzieren (Hausbrauereien, Bäcker, Handwerker) sollen die City weiter prägen. Die Durchmischung soll forciert und ausprobiert werden.

Multigenutzte Hochhäuser sind eine Option, auch Dächer sollen stärker in den Fokus rücken, Beispiele gibt es (Hotel auf dem Zurheide-Komplex, Pyramide Ingenhoven-Tal, neuer Gastro-Pavillon Martin-Luther-Platz). Varro macht sich für diese Idee stark und nennt als Beispiel Rotterdam, wo vielfach begrünte und genutzte Dächer für eine andere Atmosphäre in der Stadt sorgen.

Öffentlichen und privaten Raum als Verweilzonen gestalten

Die Entgrenzung von Lebens- und Arbeitswelten hat längst begonnen, öffentliche und private Räume fließen ineinander. Es gibt freies W-Lan an vielen Stellen, Unternehmen und Shoppingcenter öffnen sich für Kunst und Festivals. Es sind viele neue öffentliche Verweilzonen entstanden oder werden

gestaltet (Freitreppe Burgplatz, Wiese am Kit, Martin-Luther-Platz, Pyramide Ingenhoven-Tal). Der Trend soll fortgesetzt, weiterer Tunnelbau an Hauptverkehrsachsen geprüft werden. Die IHK-Teilnehmer schlagen eine Gestaltungskarte vor, auf der Event- und auch ausreichend Ruhezonen definiert sind.

Daten im urbanen Raum generieren und nutzbar machen

In der Düsseldorfer Innenstadt können viele Daten generiert werden. Google erfasst bereits heute die Stoßzeiten in Geschäften und Restaurants. Die Diskutanten schlagen eine Koordinierungsstelle für Digitales vor, damit selbst Daten erhoben sowie Strukturen und Geschäftsmodelle geschaffen werden, bevor dies Externe tun. Dabei geht es beispielsweise um Kundenbindungsprogramme.

Uwe-Jens Ruhnau



Creditreform

ICH BIN EINE REFORMERIN

Faires Inkasso bekomme ich hier einfach rezeptfrei.

www.creditreform-duesseldorf.de

Ein Aushängeschild für Düsseldorf

Die Innenstadt mit Altstadt, Königsallee und Schadowstraße wird heute nicht als Einheit wahrgenommen, meint **Frank Hermesen**. Im Interview erklärt der Vorstandsvorsitzende des Forums Stadtmarketing, wie er das ändern will.

Herr Hermesen, Düsseldorf hat als Einkaufsstadt einen guten Namen. Warum muss die City überhaupt als Marke gestärkt werden?

Düsseldorf ist sicher sehr gut aufgestellt und sehr erfolgreich. Aber wir müssen uns gerade in guten Zeiten auf die Zukunft vorbereiten – vor allem im Hinblick auf den wachsenden Online-Handel. Auch andere Metropolen versuchen, attraktiver zu werden, da dürfen wir uns nicht zurücklehnen.

Wo muss sich die Innenstadt entwickeln?

Die Innenstadt Düsseldorfer City wird nicht als Einheit wahrgenommen, sondern unterteilt in Altstadt, Königsallee und Schadowstraße. Unser Wunsch ist, diese Abschnitte besser zu vernetzen. Jeder von ihnen könnte so mehr von den Stärken der anderen profitieren. Zudem würde die Innenstadt noch mehr zum Aushängeschild Düsseldorfs und der Handel dürfte auf noch mehr Frequenz und damit ein Umsatzplus hoffen.

Wie soll diese Einheit entstehen?

In der Altstadtgemeinschaft – die Teil des Forums Stadtmarketing ist – ist die Idee für einen Rheinboulevard geboren worden. Sie ist nun von der IHK in ihrem Positionspapier für 2030 aufgenommen worden. Es geht darum, die alte, traditionelle Ost-West-Verbindung in der Innenstadt wiederzubeleben. Das passt zu Düsseldorf, da die Stadt von Achsen geprägt wird, während Köln dagegen eine Ringstadt ist. Der Boulevard soll vom Wehrhahn über die Schadowstraße vorbei an der angedockten Königsallee sowie dem Kö-Bogen zur Flinger Straße und weiter bis zum Rhein führen. Heute funktioniert diese Verbindung nicht so gut.



Frank Hermesen, Vorstandsvorsitzender des Forums Stadtmarketing.

„Die Düsseldorfer City wird nicht als Einheit wahrgenommen.“

An welchen Stellen?

Einer der wichtigsten Punkte ist der Übergang Heine-Allee mit dem Heine-Platz. Eine große Hürde für Fußgänger.

Nach dem Wegfall der Straßenbahnhaltestelle will die Stadt dort ja sowieso umbauen.

Das stimmt. Aber die Entwürfe überzeugen uns nicht. Vor allem wird auch hier wieder eine Einzelbetrachtung vorgenommen. In die Gestaltung sollte vielmehr die verbindende Boulevard-Idee aufgenommen werden. Es muss eine bessere Querung her, vielleicht auch durch weniger Abbiegeverkehr. So könnte etwa die besonders hohe Passantenfrequenz auf der Flinger Straße besser auf die anderen Quartiere hinüberfließen. Auch das Stück zwischen Breidenbacher Hof und Kaufhof ist nicht wirklich attraktiv, das ist ein regelrechtes



Neuralgischer Punkt im Verlauf des Rheinboulevards: Die Kreuzung der Heinrich-Heine-Allee. Wie symbolisch dargestellt, muss die Wegebeziehung für Passanten klar ersichtlich sein, die Heinrich-Heine-Allee.

Nadelöhr, was die Menschen in beide Richtungen nicht automatisch weiterzieht. Zudem ist der Kö-Bogen wieder eine völlig eigene Welt, genauso wie die Shadowstraße, die mehr oder weniger eine Fußgängerzone werden soll. Das ist alles nicht homogen. Für den, der von außen nach Düsseldorf kommt, ist die Stadt der kurzen Wege nicht als solche erlebbar. Und da wollen wir mit dem Rheinboulevard eine bessere Orientierung schaffen.

Wie wollen Sie die Idee umsetzen?

Wir, das Forum Stadtmarketing, haben das Architekturbüro green! architects beauftragt, ein Konzept zu erstellen. Die Ausgangsfragen sind: Wie soll der Boulevard aussehen und wie kann er im Sinne einer besseren Vernetzung der Quartiere funktionieren? Wir stellen uns einen Fußgängerboulevard vor, auch wenn seine Erreichbarkeit immer mit dem Auto möglich sein muss. Lieferverkehr muss trotzdem zu den Anliegern des Boulevards möglich sein. Allerdings plädieren wir dafür, dass der grundsätzlich anders organisiert wird. Die Waren sollten vor den Toren der Innenstadt für die unterschiedlichen Händler gebündelt und dann gesammelt ausgeliefert werden. Und es muss geklärt werden, wie sich Fahrräder mit Fußgängern vertragen. Das muss reguliert werden.

„Wir wollen mit dem Rheinboulevard eine bessere Orientierung schaffen.“

Welche Ideen haben Sie zur Gestaltung des Boulevards?

Das Konzept soll jetzt erstmal in den nächsten zwei bis drei Monaten entwickelt werden. Die optische Einheitlichkeit ist uns wichtig. Und die ließe sich etwa über Pflasterung, Beleuchtung, Begrünung und Bänke herstellen. So soll auch mehr Aufenthaltsqualität geschaffen werden, die mehr Gastronomen anziehen könnte, die wiederum für mehr Aufenthaltsqualität sorgen. So entstünde insgesamt ein größeres Einkaufserlebnis, das der Online-Handel nicht bietet.

Sind Sie auch für mehr Eventflächen?

Das ist denkbar, muss aber aus meiner Sicht nicht sein. Unterm Strich geht es darum, den vorhandenen Handel zu stärken und eine Umgebung zu schaffen, in der sich alle wohlfühlen.

Wenn das Konzept des Architekturbüros vorliegt, wie gehen Sie weiter vor?

Das Konzept soll als Initialzündung dienen und wird nicht alle Fragen sofort beantworten können. Es soll aber zu allen relevanten Themen Empfehlungen aussprechen und Arbeitsfelder definieren, an die man sich andocken kann. Das Ganze soll in das Projekt



zum Beispiel durch Fortführung des Altstadtplasters über

„Raumwerk D“ einfließen. Hier will die Stadt mit Hilfe der Bürger wichtige Fragen zur Stadtentwicklung der Zukunft beantworten. Die Verwaltung ist über unsere Ideen informiert. Das Forum Stadtmarketing oder auch die IHK werden die Ideen am Ende nicht alleine umsetzen können, wir können aber Anstöße geben.

Die Pläne der Stadt sind an einigen Stellen schon sehr konkret, wie an der Schadowstraße, an anderer Stelle noch nicht, wie bei den Planungen für einen Rundweg zu den Kulturbauten in der Innenstadt. Wie ließe sich das mit dem Rheinboulevard verbinden?

Die Kulturachse hätte schlichtweg zwei Knotenpunkte mit dem Boulevard. Am – Rhein – also am Alten Hafen, dem Startpunkt des Boulevards – und an der Königsallee. Mit Blick auf die Schadowstraße und auch den Kö-Bogen II ist es sicher eine Herausforderung, die dortigen gestalterischen Vorgaben in das Konzept für den Boulevard zu integrieren. Hier hätten wir uns gewünscht, dass vorher ganzheitlich geplant worden wäre. Trotzdem lässt sich auch innerhalb dieser Beschlusslage noch viel bewegen.

Das Forum Stadtmarketing hat sich mit Ihnen an der Spitze noch mal neu aufgestellt. Gibt es weitere Ideen, wie Sie die Händler in der Innenstadt unterstützen wollen?

Es gibt noch ein zweites Vorhaben. Wir sind dabei, eine ständige Passanten-Frequenz-Zählung per Infrarot möglich zu machen. Entsprechende Zähler sollen in den nächsten zwei Monaten an der Flinger Straße, den Schadow-Arkaden und der Schadowstraße installiert werden. So hoffen wir, neue Erkenntnisse zu gewinnen – zum Beispiel darüber, was Messen für die Innenstadt ausmachen. Wir hoffen dadurch auch, verkaufsoffene Sonntage besser begründen zu können. Auch für die Stadtplanung könnten wichtige Erkenntnisse gewonnen werden. Möglicherweise ergibt sich die Weiterführung in Immobilien-Standort-Gemeinschaften, die sich mit dem Forum Stadtmarketing um konkrete Maßnahmen kümmern.

Alexander Esch

Ministerium des Innern
des Landes Nordrhein-Westfalen



**» Unsere Mitarbeiter machen mich stolz.
Auch wenn sie für andere im Einsatz sind «**
Claudia Holtkemper, Arbeitgeberin

FREIWILLIGE FEUERWEHR Für mich.
Für alle.



Jetzt mitmachen: freiwillige-feuerwehr.nrw





Harald Feit, Center Manager der Schadow Arkaden und Vorsitzender des Einzelhandelsausschusses der IHK Düsseldorf.

Geschäfte ins Boot holen

Der Einzelhandel braucht die Impulse, die das Positionspapier gibt, ist **Harald Feit**, Center Manager der Schadow Arkaden, überzeugt. Nun müssten sich alle Akteure noch besser vernetzen.

Das Positionspapier kommt genau zum richtigen Zeitpunkt, sagt Harald Feit, Vorsitzender des IHK-Einzelhandelsausschusses und Geschäftsführer der Rheingrund Immobilien Verwaltungs-GmbH, die die Schadow Arkaden betreibt. Die Anstöße darin sollen nicht nur Politik und Gesellschaft zum Handeln ermutigen, sondern auch seine Branche, den Einzelhandel, betont der Center Manager der Schadow Arkaden. Die Zeit dränge nämlich: „Wir machen uns noch immer zu wenige Gedanken darüber, wie es schon in naher Zukunft bei uns aussieht.“ Feit spielt auf die Umbrüche in der Branche an, zum Beispiel die Konkurrenz durch den Online-Handel oder überhaupt Veränderungen im Kaufverhalten der Kunden: „Zu wenige Einzelhändler beschäftigen sich damit.“

„Die Konzepte müssen in der Summe funktionieren.“

Harald Feit,
Center Manager der
Schadow Arkaden

Das Bewusstsein für die Dringlichkeit des Themas sei oft noch nicht ausgeprägt genug. Für die Geschäfte in der Innenstadt sei vor diesem Hintergrund eine lebendige City – mit all den Elementen, die das Papier „Düsseldorfer Innenstadt 2030“ anspricht – überlebenswichtig. Als Praktiker steuert Feit den Positionen noch einige konkrete Appelle bei – auch wieder an alle, auch die Händler, gerichtet. Beispiel Nachtanlieferung, ein Vorschlag, der das Thema tagsüber überfüllte Innenstadt fokussiert: „Das nutzen noch sehr wenige Geschäfte“, weiß Feit. Andererseits müssten mit Blick auf Diskussionen um Umweltschutz und Dieselloverbote „belastbare Konzepte“ entwickelt werden, damit die Menschen auch weiterhin in die Innenstadt kommen können.

An den Planungen sollten alle mitwirken, fordert Feit, auch der Handel. Und die Parkhaus-Betreiber, wenn es zum Beispiel ums Einrichten von Stromtankstellen für Elektroautos geht: „Die Konzepte müssen in der Summe funktionieren. Alle Beteiligten müssen sich noch besser vernetzen. Nötig ist ein einheitliches Handeln“, betont der Einzelhandelsexperte. Pläne für eine City-Maut hält er indes für kontraproduktiv: „Das würde die Innenstadt kaputtmachen.“

Insgesamt sei Düsseldorf aber bereits auf einem „sehr guten Weg“, sagt Feit und verweist auf aktuelle Projekte wie den Kö-Bogen oder das gerade entstehende Ingenhoven-Tal. „Die Stadt verändert sich mit diesen spannenden Objekten.“ Nun müsse sich auch der Handel anpassen und fit für die Zukunft machen: Welche Angebote sind relevant für die Innenstadt? Mit welchen Alleinstellungsmerkmalen können Geschäfte Besucher anlocken? Das Internet müssen sie dabei nicht unbedingt als Bedrohung wahrnehmen, macht Feit Mut. Im Gegenteil: „Die Händler müssen die Tastatur der Geschäftsmöglichkeiten breiter spielen.“ Vorbilder gibt es bereits: Verkäufer haben alle Infos auf Tablets dabei, nehmen Bestellungen sofort auf und lassen die Ware nach Hause liefern.

Kommt dann noch eine attraktive Innenstadt dazu, hat der Einzelhandel auch künftig eine Chance. Den Vorschlägen für einen Rheinboulevard und den Ausbau von Verweilzonen kann Feit daher einiges abgewinnen. „Es muss aber noch mehr passieren.“ Vorbild ist für ihn der neu gestaltete Martin-Luther-Platz mit einer Kombination aus Gastronomie und freien Sitzgelegenheiten – „wir dürfen hier nicht immer nur auf Erträge schauen“. Verbessert werden müsste indes noch die Beschilderung mit Hinweisen auf Altstadt, Rhein und andere interessante Punkte.

Jürgen Grosche

FOTO: EGGERT GROUP

Feilen an Details

Düsseldorf steht schon ganz gut da, meint Hoteldirektor **Bertold Reul**. Doch noch bleibt bei der Vermarktung Potenzial ungenutzt.

An der Entwicklung der Düsseldorfer Innenstadt bis zum Jahr 2030 ist natürlich eine Branche maßgeblich beteiligt, die als personalisierter Werbeträger den Namen der Stadt in aller Welt bekannt macht: die Gastronomie und die Hotels. Zufriedene Gäste tragen zu einem positiven Gesamtbild bei. Von daher beschäftigen sich die Unternehmen selbstverständlich auch mit der Vermarktung der Stadt, der Marke Düsseldorf, denn rundum zufrieden sind Besucher nur, wenn auch das Umfeld stimmt.

„Wir sind hier bereits auf einem guten Weg“, bilanziert Bertold Reul die seit Jahren laufende Zusammenarbeit der Unternehmen mit der Stadt, auch jetzt mit der Düsseldorf Tourismus GmbH (DT). Dort liege das Marketing „in guten Händen“, sagt der Direktor des Living Hotel De Medici, der als Vorsitzender des Ausschusses für Tourismus, Kongress- und Ausstellungswesen der IHK Düsseldorf die Interessen der Branche vertritt.

Es sei sinnvoll, die Aktivitäten des Hotel- und Gaststättenverbandes Dehoga und der DT mit den Messeveranstaltern und der IHK zu bündeln. Die Konzepte dafür seien „stimmig und nachvollziehbar“. Bei allen Maßnahmen dürfe man allerdings keine schnellen Erfolge erwarten: „Die Früchte wird man langfristig sehen, in fünf bis zehn Jahren.“

Insbesondere im touristischen Bereich müsse noch viel getan werden, sagt Reul, das sei ein Schwachpunkt in Düsseldorf. „Uns fehlt halt der Leuchtturm“, zitiert er das Positionspapier. Aber daran könne man ja arbeiten. Vor allem fehlen, so der Hoteldirektor, Magnete mit überregionaler Kraft: „Wir brauchen eine nachhaltige Dauerspielstätte im Bereich Entertainment, ein touristisches Highlight.“ Das könne ein Musical sein oder der Cirque du Soleil, der ja tatsächlich dafür im Gespräch ist. Bei aller Zufriedenheit mit dem Stadtmarketing: Für



Bertold Reul, Direktor des Living Hotel De Medici und Vorsitzender des Ausschusses für Tourismus, Kongress- und Ausstellungswesen der IHK Düsseldorf.

„Uns fehlt halt der Leuchtturm.“

Bertold Reul,
Direktor des Living
Hotel De Medici

die Vermarktung biete Düsseldorf noch viel ungenutztes Potenzial, ist der Hotelier überzeugt. So könne man die Verbundenheit mit der japanischen Gemeinschaft noch stärker wertschätzen und zugleich nach außen als Spezialität hervorheben, wenn man die von Japanern besonders genutzten Bereiche (zum Beispiel Immermannstraße) entsprechend darstellt. Einfachste Maßnahme: Straßenschilder auf Japanisch.

Zuerst präsentiert sich die Stadt indes am Flughafen und am Bahnhof – und hier könne man noch mehr daraus machen, sagt Reul: „Wir müssen die Serviceleistungen verbessern.“ Er nennt als Beispiel Tokio, wo ankommende Gäste schon ab Gate helfende Begleiter bekommen. Besser vermarkten könnte die Stadt auch ihre gehobene Gastronomie: „Es gibt hier so viele Köche mit Michelin-Sternen wie in Köln, obwohl Düsseldorf wesentlich kleiner ist.“ Vielen Besuchern sei das nicht bekannt – hier könne das Marketing zum Beispiel in Broschüren werben. „Bei Hotels hat die Stadt die Chancen bereits erkannt. Ähnlich sollte man auch die Gastronomie promoten“, fordert Reul. Weitere Anregungen fallen dem Hotelexperten ein: So könnte man die erfolgreichen Darstellungen von Messen in der Stadt, wie sie etwa bei der Drupa oder der Pro Wein bereits mit großer Beachtung umgesetzt werden, auch bei anderen Messen ausprobieren. Wichtig sei, alle Projekte zu bündeln. „Wir haben großes Potenzial und eine hohe Lebensqualität. Das sollten wir noch deutlicher herausstellen.“

Jürgen Grosche



Lars Kleffner, Geschäftsführer des Umzugsunternehmens August Bertram GmbH & Co. KG und Vorsitzender des Ausschusses für Verkehr und Logistik der IHK Düsseldorf.

Vieles noch nicht durchdacht

Eine ausgeklügelte Verkehrs- und Logistik-Struktur ist Voraussetzung für eine funktionierende City. Da gibt es noch viel abzuklären, sagt der Unternehmer **Lars Kleffner**.

Wer eine lebenswerte und attraktive Innenstadt haben will, muss auch die „Logistik neu denken“. So formuliert es das Positionspapier „Düsseldorfer Innenstadt 2030“

der IHK; Logistikexperten stimmen dem zu. Dabei sind alle gefordert – nicht nur die Unternehmen, sondern auch und gerade die Verbraucher, sagt Lars Kleffner, Geschäftsführer des Umzugsunternehmens August Bertram GmbH & Co. KG und Vorsitzender des IHK-Ausschusses für Verkehr und Logistik.

Nutzungsverhalten und Erwartungshaltung der Bürger hätten sich dahingehend verändert, dass

„Derzeit steht die Stadt zumindest in Stoßzeiten häufig kurz vor dem Kollaps.“

Lars Kleffner, Geschäftsführer der August Bertram GmbH & Co. KG

Rund-um-die-Uhr-Belieferungen sieben Tage die Woche bald wohl als selbstverständlich gelten. „Wir müssen hier an die Vernunft appellieren und uns fragen: Ist das wirklich erforderlich?“ Ohne ein Umdenken könne man der „inflationären Kurierdienste“ wohl kaum Herr werden.

Das IHK-Papier schlägt darüber hinaus einiges vor, wie die Logistiksysteme optimiert werden können – Ideen, denen auch Kleffner viel Positives entnehmen kann. So sei es sinnvoll, Lieferungen auf der letzten Meile zu bündeln, zusammenzufassen und aus den Stoßzeiten herauszunehmen. Die vorgeschlagene Belieferung in der Nacht birgt aber Probleme, gibt der Umzugsunternehmer zu bedenken. Kommt es dabei zu Lärm, werden sich Nachbarn beschweren. Mitarbeiter müssten also geschult, die Technik darauf eingestellt werden. Rolll Tore zum Beispiel müssten geräuscharm öffnen und schließen. Mehr verspricht sich Kleffner von Anlieferungen an unterirdische Ziele. „Dies sollte man bei größeren Immobilienprojekten schon in der Planung berücksichtigen“, schlägt der Unternehmer vor.

Sehr viel wird in der Logistikbranche über neue Anwendungen diskutiert, die die Digitalisierung ermöglicht. Dass hier einige Versuche in Düsseldorf laufen, wertet der Experte positiv. Zudem funktioniere das Parkleitsystem sehr gut. Nachbessern müsse man indes bei der Verkehrssteuerung insgesamt. „Derzeit steht die Stadt zumindest in Stoßzeiten häufig kurz vor dem Kollaps.“ Vor allem müssten Schnittstellen verbessert werden – zwischen öffentlichem Nahverkehr und Individualverkehr oder in der Citylogistik. „Immerhin fangen hier Paketdienste und Logistiker damit an, Schnittstellen zu schaffen.“

In der städtischen Verkehrsführung sei manches noch nicht zu Ende gedacht, merkt Kleffner außerdem an. Als Beispiel nennt er die vierspurige Toulouser Allee, die am Wehrhahn endet, den Autoverkehr ins normale Gewusel entlässt und obendrein oft durch parkende Autos blockiert wird. Auch Fahrradwege „auf Biegen und Brechen“ zu installieren, wie auf der Friedrichstraße geschehen, sei bei aller positiv zu wertenden Förderung des Zweirades kontraproduktiv.

Natürlich müsse man unter Umwelt-Gesichtspunkten „auf alle Pferde setzen“, aber eben durchdacht. Auch Elektromobilität ist für Kleffner dabei kein Allheilmittel. „Wir wissen nicht, wohin die technische Entwicklung da noch führt“, gibt er die Bedenken der Wirtschaft wieder. Für sein Unternehmen seien Elektrofahrzeuge derzeit keine Alternative. Es mangle an passenden Angeboten, einer Infrastruktur und an ausreichender Laufzeit der Wagen

Jürgen Grosche

Für eine pulsierende City

Der Architekt **Matthias Pfeifer** begrüßt, dass das Positionspapier „Düsseldorfer Innenstadt 2030“ klar Stellung für eine lebendige City bezieht.

Aus der Sicht von Stadtplanern und Architekten setzt das Positionspapier „Düsseldorfer Innenstadt 2030“ der IHK Maßstäbe. Es sei ein „sehr wichtiges Papier“, meint Matthias Pfeifer, geschäftsführender Gesellschafter bei

RKW Architektur + und Vorsitzender des Arbeitskreises Immobilienwirtschaft der IHK. Es kennzeichne einen Paradigmenwechsel und weise „einen guten Schritt nach vorn“. Bei den Belobigungen belässt es der Architekt nicht, er verweist auf Grundprinzipien des gesellschaftlichen Zusammenlebens, die das Papier anspreche – mit einer klaren Priorisierung: Gemeinwohl vor Individualwohl.

Aus dem Spannungsfeld erwachsen in einer Stadt schnell Konflikte, zum Beispiel zwischen Ansprüchen nach Ruhe und nach Gemeinschaftserlebnissen. Von einem solchen Konflikt sind nicht nur Besucher der City betroffen, sondern ebenso kleine Gewerbetreibende – Händler, Bäcker, Gastronomen. „Sie sollten nicht durch Partikularinteressen behindert werden“, fordert Pfeifer. Man müsse die Interessen abwägen und dafür werben, die Innenstadt mit Leben zu füllen. Das fördere die Lebensqualität insgesamt. Pfeifer begrüßt daher das Papier: „Die IHK hat hier Stellung bezogen. Sie will eine

PLANEN UND EINRICHTEN

pro **office**

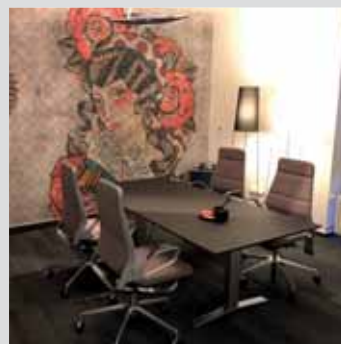
Büro + Wohnkultur

pro office Büro + Wohnkultur
Schanzenstraße 102
40549 DÜSSELDORF
fon 0211.550256-0

info.duesseldorf@prooffice.de

pro office Büro + Wohnkultur
Krefelder Straße 421
41066 MÖNCHENGLADBACH
fon 02161.69480-0

info.moenchengladbach@prooffice.de



www.prooffice.de

■ Bielefeld

■ Bremen

■ Göttingen

■ Hameln

■ Lemgo

■ Osnabrück

■ Braunschweig

■ Düsseldorf

■ Hamburg

■ Hannover

■ Mönchengladbach

■ Online Shop



Matthias Pfeifer, Geschäftsführender Gesellschafter bei RKW Architektur + und Vorsitzender des Arbeitskreises Immobilienwirtschaft der IHK Düsseldorf.

pulsierende, aktive Innenstadt.“ Dazu gehöre auch das Wohnen in der City – was das Positionspapier ausführlich mit dem Stichwort Nutzungsdurchmischung beschreibt. „Sie trägt zu einer vielfältigeren, internationalen Innenstadt bei.“ Die Chancen dafür schätzt Pfeifer durchaus günstig ein. Ohnehin erleben Innenstädte in der jüngsten Vergangenheit einen „erheblichen Strukturwandel“, der werde sich fortsetzen. Der Einzelhandel steht unter Druck. Das könne zu sinkenden Mietpreisen führen – und damit Raum schaffen für neue Nutzungsmöglichkeiten.

Aus stadtplanerischer Sicht enthält das Papier darüber hinaus eine Vielzahl weiterer Impulse, freut sich der

„Die IHK will eine pulsierende, aktive Innenstadt.“

Matthias Pfeifer,
geschäftsführender
Gesellschafter bei RKW
Architektur +



Die Digitalisierung betrifft auch die Innenstädte. Im öffentlichen Raum vor men, z.B. für Augmented Reality-Angebote oder Kundenbindungsprogramme.

Architekt. Zum Beispiel die im Dokument formulierte Erwartung, „dass die vor kurzem vorgestellten Pläne zum Bahnhofumfeld in die Realität umgesetzt werden“. Vor allem geht es darum, den Bahnhofsvorplatz übersichtlicher zu gestalten. „Die Menschen müssen sich orientieren können, zudem steht das Thema Sicherheit ganz oben auf der Agenda.“

Eine „schöne Sache“ sei zudem der Vorschlag, in einem „Rheinboulevard“ die zentralen Einkaufsstraßen zu verbinden. Eine sichtbare Ost-West-Tangente sei für das Gesamtbild wichtig. Die ersten Schritte sind ja bereits getan. So verschwinde die durch die Berliner Allee gebildete Barriere; „dieses Scharnier wurde in Angriff



handene Daten müssen genutzt werden. Unter anderem von Unternehm-

genommen“. Es sei „logisch und positiv“, hier für Durchgängigkeit zu sorgen. Überhaupt habe die Stadt schon viel getan, lange vor den aktuellen Projekten, lobt Pfeifer die Planer und nennt als Beispiele die Gestaltung des Rheinuferes oder jüngst den Kö-Bogen. Die Stadt habe dadurch „enorm an Qualität gewonnen“.

Bei den Vorschlägen zur Verkehrsgestaltung gehe die IHK einen Weg der Modernisierung, sagt Pfeifer. Er bewertet die Ansätze als „progressiv“, den öffentlichen Nahverkehr zusammen mit Fußgängern, Fahrrad und Car-Sharing durchaus auch unter Einschränkung des Individualverkehrs in den Fokus zu rücken.

Jürgen Grosche

GRENZENLOS FREI. DER FIAT 124 SPIDER.

Business Finanzierung

AB MTL. **124,00 €** NETTO^{1,2}

BIS ZUM 31.07.2018 GÜLTIG.



Ausstattungs Highlights:³

- Klimaautomatik
- Reifendruck-Kontrollsystem (TPMS)
- Überrollbügel in Aluminium Optik
- Frontscheibenrahmen in Silber
- Stoffverdeck, manuell zu öffnen/schließen
- Duplex-Auspuffanlage mit verchromten Endrohren
- Geschwindigkeitsregelanlage (Cruise Control)
- Lederlenkrad mit Multifunktionstasten für die Audiobedienung
- 17"- Leichtmetallfelgen mit 205/45 R17 Reifen
- Aktive Motorhaube (Fußgängerschutz), uvm.

Sonderausstattung:

- Uni-Lackierung Gelato Weiß • Radio-Paket • Sicht-Paket • Sitzheizung vorn • Parksensoren hinten

Kraftstoffverbrauch (l/100 km) nach RL 80/1268/EWG für den Fiat Spider 124 mit 103 kW (140 PS): innerorts 8,5; außerorts 5,1; kombiniert 6,4. CO₂-Emissionen (g/km): kombiniert 148.

¹ Ein unverbindliches Finanzierungsbeispiel, vermittelt für die FCA Bank Deutschland GmbH, Salzstraße 138, 74076 Heilbronn, z.B. für den 124 Spider Serie 0 LUSSO 1.4 MultiAir Turbo 103kW (140PS): Barpreis 25.300,- € inkl. Überführung, effektiver Jahreszins 0,00 %, Sollzinssatz gebunden p.a. 0,00 %, Nettodarlehensbetrag 20.530,- €. Gesamtbetrag 20.530,- €, max. Laufleistung 10.000 km p.a., 1. Rate 101,- €, 46 Folgeraten à mtl. 124,- €, Anzahlung 4.770,- €, Schlussrate 14.725,- €.

² Angebot für gewerbliche Kunden. Gültigkeit auf Lagerfahrzeuge älter 360 Tage. Gültig bis 31.07.2018. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen. Abbildung zeigt Sonderausstattung.

³ Die Angaben zu Serienausstattung, Lieferumfang und den technischen Daten sind unverbindlich. Änderungen vorbehalten. Bei Abweichungen zum derzeit gültigen Lieferprogramm des Herstellers hat dieses Gültigkeit.



FCA | FLEET & BUSINESS

FCA Motor Village Germany GmbH

Erkrather Str. 365, 40231 Düsseldorf
E-Mail: businesscenter@fcagroup.com

Tel.: 0211 - 9838-0
www.motorvillage.de

Das Positionspapier „Düsseldorfer Innenstadt 2030“

3 IHK-Workshops von 09.2017 – 01.2018

- > **475** Post-its und Moderationskarten genutzt,
- > **27** Flipcharts beschrieben,
- > **3** Themen diskutiert: „Handel und Dienstleistungen“, „Mobilität, Verkehr und Logistik“ sowie „Wohnen, Arbeiten und Produzieren“
- > **48** Teilnehmer – unter anderem Einzelhändler unterschiedlicher Branchen, Shopping-Center-Betreiber, Logistikunternehmen, Beratungsbüros, Architekturbüros, Immobilienmakler, Werbeagenturen und externe Experten

Diskussionen

- > in drei IHK-Ausschüssen (Einzelhandel, Verkehr und Logistik, Tourismus, Kongress- und Ausstellungswesen)
- > in einem Arbeitskreis (AK Immobilienwirtschaft)
- > mit den Wirtschaftsjunioren
- > der Vollversammlung

Ergebnis nach 1.350 Minuten Diskussion in Workshops und IHK-Gremien

- > 3 Szenarien,
- > 7 Handlungsempfehlungen,
- > 38 konkrete Maßnahmenvorschläge

> 1 ZIEL: DIE DÜSSELDORFER CITY ZUKUNFTSFÄHIG AUFSTELLEN



Finanzen & Steuern

IHK-Umfrage zur Fremdfinanzierung

Unternehmen bewerten Zugang zur
Fremdfinanzierung als sehr gut.

Die Konjunktur läuft auf Hochtouren, und viele Unternehmen nutzen die Zeit des Aufschwungs dazu, ihre Geschäfte auszuweiten und in ihre Standorte zu investieren. Dies ist das Ergebnis einer aktuellen Umfrage der Industrie- und Handelskammern Düsseldorf und Mittlerer Niederrhein, an der sich rund 350 Betriebe aus der Region beteiligt haben. Die Zeit zur Kreditfinanzierung könnte dabei nicht besser sein. „Die langanhaltend niedrigen Zinsen führen dazu, dass die Banken ihre Kreditgeschäfte ausgeweitet und den Zugang zur Kreditfinanzierung verbessert haben. Beide Faktoren spielen den Unternehmen aktuell in die Hände“, erklärt Gregor Berghausen, Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf. Dies gilt allerdings nicht für die Finanzierung von Geschäften, die von US-Sanktionen betroffen sind, wie Teile des Russlandgeschäfts und künftige Geschäfte mit dem Iran. 56 Prozent der Unternehmen benötigen aktuell Fremdkapital. Mit 64 Prozent ist der Anteil im Produzierenden Gewerbe am höchsten. Aufgrund gut gefüllter Auftragsbücher möchten viele Industrieunternehmen in ihre Produktionskapazitäten investieren. Bei den Handelsunternehmen sind es 59 Prozent und bei den Dienstleistern benötigt immerhin rund jede zweite Firma Fremdkapital. Mehr als die Hälfte der Unternehmen in der Region Düsseldorf/ Mittlerer Niederrhein hat keine Probleme beim Zugang zur Fremdfinanzierung. „Die größte Zufriedenheit melden die Dienstleister“, so Berghausen. „66 Prozent von ihnen berichten von einem guten Zugang, weitere 20 Prozent sind zumindest zufrieden.“ Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme vermelden dagegen zehn Prozent der Betriebe. Bei den Dienstleistern sind es elf Prozent und beim Produzierenden Gewerbe

Wie wird aktuell der Zugang zur Fremdfinanzierung bewertet?

	gut oder befriedigend	schlecht/kein Zugang/ keine Finanzierung erhalten	keine Fremdfinanzierung benötigt
Industrie	57,7	6,5	35,8
Baugewerbe	53,3	0,0	46,7
Großhandel	51,3	5,1	43,6
Einzelhandel	56,8	8,1	35,1
Dienstleister	41,1	6,3	52,7

Quelle: IHK Düsseldorf

sechs Prozent. Lediglich zwei Prozent der Antragsteller haben kein Fremdkapital erhalten.

Zuviel des Guten

Keine Spekulationssteuer auf
häusliches Arbeitszimmer.

Der Gewinn aus dem Verkauf von selbstgenutztem Wohneigentum ist auch dann in vollem Umfang steuerfrei, wenn zuvor Werbungskosten für ein häusliches Arbeitszimmer abgesetzt wurden. Dies hat der 8. Senat des Finanzgerichts Köln entschieden. Die Kläger hatten innerhalb der zehnjährigen Spekulationsfrist ihre selbst bewohnte Eigentumswohnung veräußert. In den Vorjahren hatten sie den Abzug von Werbungskosten für ein häusliches Arbeitszimmer in Höhe von 1.250 Euro erfolgreich geltend gemacht. Das Finanzamt unterwarf den auf das Arbeitszimmer entfallenden Veräußerungsgewinn von 35.575 Euro der Besteuerung, da insoweit keine steuerfreie eigene Wohnnutzung vorliege (im Sinne von § 23 Absatz 1 Nr. 1 Satz 3 des Einkommensteuergesetzes EStG). Der 8. Senat folgte dem nicht. Er vertrat die Auffassung, dass ein häusliches Arbeitszimmer nicht zu einer anteiligen Besteuerung des Veräußerungsgewinns führe. Das Arbeitszimmer sei nämlich in den privaten Wohnbereich integriert und stelle kein selbstständiges Wirtschaftsgut dar. Eine Besteuerung stünde auch im Wertungswiderspruch zum generellen Abzugsverbot von Kosten für häusliche Arbeitszimmer (§ 4 Abs. 5 Nr. 6b Satz 1 EStG). Das beklagte Finanzamt hat die zugelassene Revision beim Bundesfinanzhof in München eingelegt, die unter dem Aktenzeichen IX R 11/18 geführt wird.

(Quelle: Finanzgericht Köln, Pressemitteilung vom 4. Juni 2018, Urteil des Finanzgerichts Köln vom 20. März 2018, Az. 8 K 1160/15)

Entscheidende Zusatzleistungen

Erben eines Kommanditanteils.

Der Bundesfinanzhof hat entschieden, wie ein ererbter Kommanditanteil an einer Wohnungsvermietungs-gesellschaft erbschaftsteuerrechtlich zu behandeln ist. Wohnungen, die eine Wohnungsvermietungs-gesellschaft an Dritte zur Nutzung überlässt, gehören nicht unbedingt zum begünstigten Vermögen im Sinne des Erbschaftsteuergesetzes. Das ist nur der Fall, wenn die Gesellschaft neben der Vermietung im Rahmen ihres wirtschaftlichen Geschäftsbetriebs Zusatzleistungen erbringt, die das übliche Maß bei langfristigen Vermietungen überschreiten. Auf die Zahl der vermieteten Wohnungen kommt es für den Bundesfinanzhof dabei nicht an.

(Quelle: Urteil des BFH vom 24. Oktober 2017, Az. II R 44/15, GmbHR 2018, 383)

Stückeln geht nicht

E-Bay: Inhaber haftet für Umsatzsteuer.

Die Steuerfahndung ermittelte, dass über einen E-Bay-Account über 1.000 Verkäufe getätigt worden waren. Das Finanzamt wollte daraufhin wegen der Verkäufe den Inhaber des Accounts auf Zahlung der Umsatzsteuer in Anspruch nehmen. Dieser wandte ein, die Umsätze seien auf ihn, seine Ehefrau und eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts der Ehegatten aufzuteilen, die jeweils als Klein-

unternehmer nicht umsatzsteuerpflichtig sein. Diese Aufteilung der Verkäufe nach den Eigentumsverhältnissen an den verkauften Gegenständen ließ das Finanzgericht Baden-Württemberg jedoch nicht gelten. Vielmehr sind Umsätze aus Verkäufen über die Internetauktionsplattform E-Bay stets der Person zuzurechnen, unter deren Nutzernamen die Verkäufe ausgeführt wurden.

(Quelle: Urteil des FG Baden-Württemberg vom 26. Oktober 2017, Az. 1 K 2431/17, BB 2018, 1110)

Preiswerte Stippvisite

Steuerfreiheit von Beitragsrückerstattungen.

Scheidet ein Mitglied eines berufsständischen Versorgungswerks nach kurzer Zeit wieder aus, kann es in der Regel die gezahlten Beiträge zumindest teilweise wieder zurückverlangen.

Für den Bundesfinanzhof ist die Erstattung von Pflichtbeiträgen zu einer berufsständischen Versorgungseinrichtung – anders als nach der bisherigen Rechtsprechung – auch vor Ablauf einer Wartefrist von 24 Monaten nach dem Ende der Beitragspflicht steuerfrei (gemäß § 3 Nr. 3c EStG).

(Quelle: Urteil des BFH vom 10. Oktober 2017, Az. X R 3/17, DStR 2018, 394)

Finanzierungs- und Fördermit- telsprechtag

Die nächste Sprechstunde der NRW.Bank für Gründer, Jungunternehmer und etablierte Unternehmen findet am 5. September, 10 bis 16 Uhr, im IHK-Gebäude, Ernst-Schneider-Platz 1, 8. Etage, Raum 8.10, statt. Dann können Unternehmen in Einzelgesprächen einen Überblick über die Förderprogramme des Landes Nordrhein-Westfalen, des Bundes und der Europäischen Union bekommen, die für ihre Vorhaben in Frage kommen. Die Teilnahme an den Beratungen ist kostenlos, allerdings muss ein Termin bei Claudia vom Dorff, Telefon 0211 3557-241, vereinbart werden.

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



Recht

Soviel Zeit muss sein

Angemessene Spanne für Anhörung bei Verdachtskündigung.

Wer einem Arbeitnehmer gegenüber eine Kündigung aussprechen will, die nicht auf Tatsachen, sondern auf einem hinreichend schweren Verdacht auf eine gravierende Verfehlung beruht, muss den betroffenen Mitarbeiter vorher zu den Vorwürfen anhören. Dabei ist ihm angemessen Zeit für die Antwort einzuräumen.

Setzt der Arbeitgeber eine zu kurze Frist (hier zwei Werktage) und kündigt dem Arbeitnehmer nach deren Ablauf, ohne dass dessen Stellungnahme vorliegt, so ist die Kündigung nach Auffassung des Landesarbeitsgerichts Schleswig-Holstein als Verdachtskündigung rechtsunwirksam.

(Urteil des LAG Schleswig-Holstein vom 21. März 2018, 3 Sa 398/17, Pressemitteilung des LAG Schleswig-Holstein)

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



Immer Stand der Technik.
SOEFFING
Kälte Klima Lüftung

*Im Büro kühlen Kopf
bewahren?
Wir helfen Ihnen dabei!*

40227 Düsseldorf · Mindener Straße 12
Tel. 02 11/ 77 09-0 · www.soeffing.de

Zum Wohl des Federviehs

Ungenehmigte Filme aus dem Bio-Hühnerstall.

Nach Auffassung des Bundesgerichtshofs verletzt die Verbreitung von Filmaufnahmen, die heimlich in Öko-Hühnerställen gemacht wurden, um Missstände bei der Tierhaltung aufzudecken, weder das Unternehmerpersönlichkeitsrecht des betroffenen Unternehmens noch dessen sogenanntes Recht am eingerichteten und ausgeübten Gewerbebetrieb.

Mit den beanstandeten Aufnahmen wurden keine Betriebs- oder Geschäftsgeheimnisse des Geflügelzuchtbetriebs offenbart. Die Aufnahmen dokumentierten vielmehr die Art der Hühnerhaltung, an der die Öffentlichkeit grundsätzlich ein berechtigtes Interesse hat. Durch die Filmaufnahmen wurden die Zuschauer zutreffend informiert. Sie verbreiteten keine unwahren Tatsachenbehauptungen, sondern gaben die tatsächlichen Verhältnisse in den Ställen des Unternehmens zutreffend wieder. Hinzu kam, dass sich der ausstrahlende Fernsehsender nicht an dem Hausfriedensbruch beteiligt hatte. Der wurde von den Tierrechtsschützern begangen, die die heimlichen Filmaufnahmen gemacht hatten.

(Urteil des BGH vom 10. April 2018, VI ZR 396/16, Pressemitteilung des BGH)

Ein besonderes „Mietmodell“

Sozialversicherungsbeiträge für Taxifahrer.

Eine Taxizentrale muss für Fahrer, die gegen ein kilometerabhängiges Entgelt die Fahrzeuge von der Zentrale mieten und die ansonsten wie festangestellte Fahrer eingesetzt werden, Sozialversicherungsbeiträge entrichten. Das Sozialgericht Dortmund vertritt die Auffassung, dass die Fahrer der Taxis im vorliegenden „Mietmodell“ abhängig beschäftigt (i.S.d. § 7 Abs. 1 SGB IV) sind und damit der Versicherungspflicht im Rahmen der gesetzlichen Sozialversicherung unterliegen.

(Urteil des SG Dortmund vom 5. Februar 2018, S 34 BA 1/18 ER, Juris online)



Keine krummen Touren

Reiseportal haftet trotz Haftungsausschluss.

Ein Reisevermittler darf seine Haftung für eine falsche oder irreführende Beschreibung der Reiseleistungen auf seiner Internetseite nicht generell ausschließen. Das Oberlandesgericht München begründete seine Entscheidung damit, dass Vermittlungsportale nur dann für die Suche und den Vergleich von Reiseangeboten nützlich sind, wenn sich Verbraucher auf die Angaben etwa zu Hotels, Kosten und Abflugterminen verlassen können. Vermittler tragen insoweit eine Mitverantwortung. Kennen sie zum Beispiel Kundenbeschwerden, sind sie gehalten, unzutreffende Hotelbeschreibungen des Reiseveranstalters zu korrigieren.

(Urteil des OLG München vom 15. März 2018, 29 U 2137/17, Justiz Bayern online)

Nur die Ruhe!

Voreilige Streichung von Satzungsregelungen zum Gründungsaufwand.

Eine GmbH beantragte beim Amtsgericht die Eintragung der Neufassung ihrer Satzung. Darin wurde unter anderem die Regelung zum Gründungsaufwand gestrichen, der von der Gesellschaft zu tragen war. Das Registergericht verweigerte die Eintragung mit der Begründung, die Regelungen über den Gründungsaufwand hätten noch beibehalten werden müssen. Dies sah das

Oberlandesgericht Celle ebenso. Die Regelungen über das Tragen des Gründungsaufwandes in der Satzung der GmbH dürfen jedenfalls vor Ablauf von zehn Jahren nach erstmaliger Eintragung der Gesellschaft nicht gestrichen werden.

(Beschluss des OLG Celle vom 2. Februar 2018, 9 W 15/18, GmbHR 2018, 372)

Schwere Sache

Verkehrssicherungspflicht in puncto Stabilität der Bestuhlung.

Bricht ein Stuhl in der Cafeteria eines Schwimmbades unter der Last eines mit 170 Kilogramm extrem übergewichtigen Besuchers zusammen, kann der Betreiber für dessen Verletzungen nicht haftbar gemacht werden. Er genügt bei Verwendung handelsüblicher, neuwertiger Plastikstühle im Allgemeinen seiner Verkehrssicherungspflicht auch gegenüber stark übergewichtigen Besuchern. Es besteht auch keine Verpflichtung zu einem Hinweis, dass die Bestuhlung nur bis zu einem Höchstgewicht genutzt werden kann. Ohne konkreten Anlass für eine Überprüfung ist vom Betreiber eines Schwimmbades mehr als eine tägliche Sichtkontrolle der Bestuhlung auf Vorschäden nicht zu verlangen.

(Urteil des OLG Saarbrücken vom 12. Oktober 2017, 4 U 149/16, NJW-RR 2017, 1434, RdW 2018, 146)

Kein „Toter Briefkasten“

E-Mail-Adresse im Google-Impressum unzulässig.

Die von Google im Impressum genannte Adresse entpuppte sich nach dem Anklicken als „toter Briefkasten“: Kunden, die eine E-Mail an support.de@google.com schickten, bekamen eine automatisch generierte Antwort mit dem Hinweis: „Bitte beachten Sie, dass aufgrund der Vielzahl von Anfragen E-Mails, die unter dieser E-Mail-Adresse eingehen, nicht gelesen und zur Kenntnis genommen werden können.“ Google verwies in der Antwort-Mail vor allem auf seine Hilfeseiten, über die „gegebenenfalls“ auch Kontaktformulare erreichbar waren.

Für das Kammergericht Berlin stellt eine automatisierte Antwort-E-Mail, in der auf Online-Kontaktformulare verwiesen und der Absender darüber unterrichtet wird, dass seine E-Mail weder gelesen noch zur Kenntnis genommen wird, keine Kommunikation (i.S.v. § 5 Abs. 1 Nr. 2 TMG) dar. Nach dieser Vorschrift sind kommerzielle Betreiber von Webseiten verpflichtet, ihren Kunden eine schnelle elektronische Kontaktaufnahme und unmittelbare Kommunikation zu ermöglichen.

(Urteil des KG Berlin vom 23. November 2017, 23 U 124/14, Pressemitteilung des KG Berlin)

Bekanntmachung von Rechtsvorschriften Änderung der Anlage zur Gebührenordnung der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf (Gebührentarif).

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf hat in ihrer Sitzung am 28. Mai 2018 gemäß §§ 3, 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I, 920), zuletzt geändert durch Artikel 93 des Gesetzes zum Abbau verzichtbarer Anordnungen der Schriftform im Verwaltungsrecht des Bundes vom 29. März 2017 (BGBl. I, 626), folgende Änderungen der Anlage zur Gebührenordnung der Industrie- und Handelskammer zu Düs-

seldorf (Gebührentarif), die zuletzt durch Beschluss der Vollversammlung vom 8. Mai 2017 geändert wurde, beschlossen:

I bis III	unverändert
IV Sach-/Fachkundeprüfungen	
1. bis 3.	unverändert
4. Versicherungsvermittler	
A. Registrierung	
a) Gewerbetreibender	45,00 €
b) Angestellter	10,00 €
B. Erlaubnisverfahren nach § 34d Abs. 1 und 2 GewO	250,00 €
C. Erlaubnisbefreiungsverfahren nach § 34d Abs. 6 GewO	150,00 €
D. bis G.	unverändert
5. Finanzanlagenvermittler und Honorar-Finanzanlagenberater	unverändert
6. Immobiliendarlehensvermittler und Honorar-Immobiliendarlehensberater	
A. bis C.	unverändert
D. Stornogeühren	unverändert
E. Ausstellung einer Zweitschrift	unverändert
7. bis 9.	unverändert
V bis XII	unverändert

Die vorstehenden Änderungen der Prüfungsordnung für die Sachkundeprüfung Geprüfter Fachmann/-frau für Immobiliendarlehensvermittlung IHK treten am 1. Juni 2018 in Kraft.

Düsseldorf, den 28. Mai 2018
Industrie- und Handelskammer Düsseldorf

Der Präsident
gez. Andreas Schmitz

Der Hauptgeschäftsführer
gez. Gregor Berghausen

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



Veranstaltungen

2. Branchentreff creat|economy

Unter dem Motto „Innovation durch Kooperation“ laden IHK Düsseldorf und Wirtschaftsförderung Düsseldorf die Unternehmen der Kultur- und Kreativwirtschaft zum zweiten Branchentreff „creat|economy“ am 26. Juli ab 16.30 Uhr in die Räume der Lavalabs Moving Images GmbH & Co.KG (Ackerstraße 11, 40233 Düsseldorf) ein.

Auf dem Programm steht neben einem Impulsvortrag des Gastgebers Lavalabs Moving Images eine Führung durch den Innovationshub, der eine gemeinsame Initiative der Hochschule Düsseldorf, Lavalabs Moving Images und Tennagels Medientechnik ist. Außerdem gibt es ein abschließendes Get Together.

2. Branchentreff creat|economy, Lavalabs Moving Images GmbH & Co.KG, Ackerstraße 11, 40233 Düsseldorf, 26. Juli, 16.30 Uhr, kostenlos, verbindliche Anmeldung unter



www.duesseldorf.ihk.de
(Nummer 119105357)

Open Source Festival Congress

Am 13. Juli startet an der Galopprennbahn in Düsseldorf der Open Source Festival Congress. Die Veranstaltung, die auch von der IHK Düsseldorf unterstützt wird, wurde von den Machern des Open Source Festivals entwickelt und fördert den interdisziplinären und internationalen Austausch. Auf vier Open-Air-Bühnen stehen unter anderem Dr. Richard David

Precht (Philosoph), Dr. Michal Kosinski (Professor für Organisationsverhalten, Stanford University), Erika Dorn (Grafikdesignerin), Peter Verstrate (CEO Mosa Meat), Julius Wiedemann (Senior Editor Taschen Verlag), Fynn Kliemann (Kliemannsland/Youtube) und Nils Holger Moormann (Möbeldesigner) Rede und Antwort. Es sollen Themen wie Wissenschaft, Zukunft, Kreativität und Innovation auf unterschiedliche Weise diskutiert und analysiert werden.

Open Source Festival Congress, 13. Juli, 9 bis 22 Uhr, Galopprennbahn Düsseldorf, kostenlos, weitere Informationen zur Veranstaltung und zu Eintrittspreisen unter

www.congress.open-source-festival.de

Termine

AUSSENWIRTSCHAFT JULI - SEPTEMBER 2018

10. Juli	Asean Investment Forum 2018
11. Juli	Workshop: Geschäftspraxis Türkei
11. Juli	Handelspolitik in der Unternehmenspraxis: Round-Table zur neuen EU-Antidumping- und Subventionsverordnung
9. - 14. September	Startup NRW - USA: San Francisco/ Silicon Valley (Reise für Start-ups aus dem Hightech- und IT-Bereich)
11. September	Informationsveranstaltung: Unterlagen- und Verfahrenscodierung
12. September	Workshop: Handeln und verhandeln mit russischen Geschäftspartnern

Informationen: Margarete Heiliger, Telefon 0211 3557-221

E-Mail: heiliger@duesseldorf.ihk.de

Alle Außenwirtschaftstermine sind im Internet unter www.duesseldorf.ihk.de (Nummer 8745) zu finden.

UNTERNEHMENSGRÜNDUNG

11. Juni und 9. Juli Alt hilft Jung



Weiterbildung

Neues zum Bildungsscheck

Die Förderkonditionen zum Bildungsscheck NRW sind zum 30. April 2018 erneut angepasst worden. Im Fokus der Förderung soll dabei die mit Chancen und Risiken verbundene fortschreitende Digitalisierung in der Arbeitswelt stehen. Mit dem Bildungsscheck fördert das nordrhein-westfälische Arbeitsministerium die Beteiligung von Beschäftigten in kleinen und mittelständischen Betrieben an beruflicher Weiterbildung. Im Fokus stehen dabei vor allem formal Geringqualifizierte und weiterbildungsferne Beschäftigte. Die Kernelemente der Förderung:

- Es gibt weiterhin einen individuellen und einen betrieblichen Zugang zum Bildungsscheck.
- Der Bildungsscheck im Rahmen des betrieblichen Zugangs wird nun für alle Beschäftigten in kleinen und mittelständigen Unternehmen angeboten. Die Einkommensgrenze (bis 39.000 Euro) wird aufgehoben. Es ist möglich, pro Betrieb im Zeitraum von einem Kalenderjahr bis zu zehn Bildungsschecks auszugeben (statt bisher im Zeitraum von zwei Kalenderjahren).
- Im individuellen Zugang wird der Bildungsscheck für Beschäftigte mit einem zu versteuernden Einkommen bis zu 40.000 Euro (beziehungsweise von bis zu 80.000 Euro bei gemeinsam Veranlagten) geöffnet. Es ist möglich, einen Bildungsscheck pro Kalenderjahr und Person auszugeben (statt bisher im Zeitraum von zwei Kalenderjahren).
- Auch Selbständige können gefördert werden, wenn sie unter der Einkommensgrenze liegen.
- Digitale Lernformate sind förderbar und auch in Kombination mit herkömmlichen



Kursformaten flexibel einsetzbar (E-Learning und Blended Learning).

- Arbeitsplatznahe Fortbildungen in Form von Inhouse-Seminaren können ebenfalls unterstützt werden.
- Die Förderung umfasst weiterhin 50 Prozent der Kurskosten, maximal 500 Euro.

Die Bildungsprämie

ist ein Förderinstrument der Bundesregierung für individuelle berufliche Weiterbildung. Zum 1. Juli 2017 haben sich die Förderkonditionen geändert, damit mehr Menschen die Chance auf eine Weiterbildungsfinanzierung durch die Bildungsprämie haben.

Die zentralen Änderungen in Hinblick auf den Prämiegutschein sind:

- Aufhebung der 1.000-Euro-Grenze in Bundesländern ohne anschließendes Landesprogramm; die Höhe der Förderung beträgt weiterhin 50 Prozent der Veranstaltungsgebühren, maximal jedoch 500 Euro.
- Aufhebung der Altersgrenze von 25 Jahren.
- Jährliche Gutscheinausgabe.
- Öffnung für Altersrentnerinnen und -rentner sowie Pensionärinnen und Pensionäre.
- Nutzung eines Prämiegutscheins für mehrere Kurse unter einem Weiterbildungsziel (Kursbündel); dabei müssen alle (Teil)Kurse frei zugänglich sein.

WEITERE INFORMATIONEN

www.bildungspraemie.info
www.bildungsscheck.nrw.de

Weiterbildung: Seminare und Lehrgänge im August

FACHFRAU/-MANN FÜR BETRIEBLICHES GESUNDHEITSMANAGEMENT IHK-ZERTIFIKATSLEHRGANG

Dieser Zertifikatslehrgang qualifiziert die Teilnehmer für die Aufgaben des betrieblichen Gesundheitsmanagements. So werden sie in ihrem Unternehmen kompetente Ansprechpartner und Verantwortliche zum Thema Gesundheit und Gesundheitsförderung. 31.8.-19.10., 8x 9-16 Uhr
1.160 Euro/1.060 Euro** 188GWZXXD002

FORMELN UND FUNKTIONEN IN EXCEL EFFIZIENT EINSETZEN

Es werden die wichtigsten Formeln und Funktionen erklärt, die zur Berechnung und Auswertung von Daten eingesetzt werden können. 29.8., 9-12.15 Uhr
95 Euro/85 Euro** 188PCXXD029

PRAXISORIENTIERTE FORMULARE IN EXCEL ERSTELLEN

Das Seminar zeigt, wie professionelle Arbeitsoberflächen und benutzerfreundliche Formulare erstellt werden können. 29.8., 13-16.15 Uhr
95 Euro/85 Euro** 188PCXXD030

COMPUTERSCHREIBEN MIT ZEHN-FINGER- SYSTEM IN ACHT STUNDEN

Tastaturschreiben ist eine wichtige Basisqualifikation im Berufsleben. Die Teilnehmer lernen das Zehn-Finger-Blindschreibsystem, damit sie Texte schneller schreiben können. 30.+31.8., 14-17.30 Uhr und 9-13.30 Uhr
195 Euro/175 Euro** 188PCXXD031

COMPUTERSCHREIBEN GESCHWINDIGKEITSTEST

Mit dem Computerschreibtest können sich die Teilnehmer ihre Schreibgeschwindigkeit und Schreibsicherheit dokumentieren lassen. Ab 120 Anschläge pro Minute wird eine IHK-Bescheinigung ausgehändigt. 31.8., 13.30-14.30 Uhr
40 Euro 188PCXXD032

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

AUSBILDERQUALIFIZIERUNG

Ausbildung der Ausbilder – *2
Vorbereitungslehrgang für Fachwirte
auf die mündliche Prüfung
29.-31.8., 3x, 9-16 Uhr
295 Euro 188ADALXD013

AUSSENWIRTSCHAFT UND ZOLL

Zollintensivseminar Export *7
Ursprung, Elektronische Ausfuhranmeldung, Ursprungsregeln und Ursprungsnachweise
10., 13., 17., 20.9., 16-20 Uhr
495 Euro/455 Euro** 188AWXXD009

Exporttechnik I: *7

Grundseminar Export einschließlich Binnenmarkt (EU)
11.9., 9-16.30 Uhr
275 Euro/240 Euro** 188AWXXD010

Exporttechnik II: *7

Abwicklung von Exportgeschäften einschließlich Binnenmarkt (EU)
8.10., 9-16.30 Uhr
275 Euro/240 Euro** 188AWXXD011

Exporttechnik III: *7

Praktische Übungen in der Erstellung kompletter Versand- und Zollpapiere für EU und Drittländer
5.11., 9-16.30 Uhr

275 Euro/240 Euro** 188AWXXD012

BEWACHUNGSGEWERBE

Unterrichtung nach § 34 a der Gewerbeordnung für Bewachungspersonal *5
20.-24.8., 8.30-16.30 Uhr
405 Euro 188BGPXXD015
Intensivlehrgang zur Vorbereitung *5
auf die Sachkundeprüfung
24.-28.9., 8.30-16.30 Uhr
395 Euro/375 Euro** 188BGLXXD005

BÜROMANAGEMENT UND SEKRETARIAT

Office-Manager/-in *7
(IHK-Zertifikatslehrgang)
7.9.-9.2., fr, 9-16.30 Uhr
sa, 8-15.30 Uhr
2.795 Euro/2.595 Euro** 188SPZXXD003

ENGLISCH

English at Work *7
(Von CEF-Stufe A2 zu B1)
(IHK-Zertifikatslehrgang)
11.9.-19.2.19., di, 17.30-20.45 Uhr
2x sa, 9-14 Uhr
1.250 Euro/1.135 Euro** 188FSZXXD001

English at Work *7
(Von CEF-Stufe B1 zu B2)
(IHK-Zertifikatslehrgang)
13.9.-21.3.19., do, 17.30-20.45 Uhr
1.075 Euro/950 Euro** 188FSZXXD002

EXISTENZGRÜNDUNG

Basisseminar Existenzgründung *3
1.9., 8.30-16.30 Uhr
95 Euro 188EXXXD014
oder
15.9., 8.30-16.30 Uhr
95 Euro 188EXXXD015
oder
22.9., 8.30-16.30 Uhr
95 Euro 188EXXXD016
oder
29.9., 8.30-16.30 Uhr
95 Euro 188EXXXD017

FÜHRUNG UND COACHING

Coachingkompetenz für *2
Führungskräfte und Berater
(IHK-Zertifikatslehrgang)
6.-14.9., 7x 9-16.30 Uhr
1.360 Euro/1.260 Euro** 188PFZXXD003

GESUNDHEIT

Fachfrau/-mann für Betriebliches *2
Gesundheitsmanagement
(IHK-Zertifikatslehrgang)
31.8.-19.10., 8x fr, 9-16 Uhr
1.160 Euro/1.060 Euro** 188GWZXXD002

KOMMUNIKATION UND RHETORIK

NEU:
Moderation 4.0 *7
(IHK-Zertifikatslehrgang)
10.9.-1.12., 9-16.30 Uhr
1.450 Euro/1.375 Euro** 188RPZXXD002
NEU:
Business-Kommunikation *7
(IHK-Zertifikatslehrgang)
1.10.-30.11., 9-16.30 Uhr
1.450 Euro/1.375 Euro** 188RPZXXD003

KORRESPONDENZ UND STIL

NEU:
Deutsch für den Beruf – *7
Bürokommunikation
14.9.-12.10., fr, 17-19.30 Uhr
2x sa, 9-14 Uhr
275 Euro/240 Euro** 188KSXXD006

PC-ANWENDUNGEN

Formeln und Funktionen in Excel effizient einsetzen	*5
29.8., 9-12.15 Uhr	
95 Euro/85 Euro** I88PCXXXD029	
Praxisorientierte Formulare in Excel erstellen	*5
29.8., 13-16.15 Uhr	
95 Euro/85 Euro** I88PCXXXD030	
Computerschreiben mit 10-Finger-System in 8 Stunden	*5
30.+31.8., 14-17.30 u. 9-13.30 Uhr	
195 Euro/175 Euro** I88PCXXXD031	
Computerschreiben	*5
Geschwindigkeitstest	
31.8., 13.30-14.30 Uhr	
40 Euro I88PCXXXD032	
Access 2013/2016 - Aufbaustufe	*5
3.+4.9., 9-16.30 Uhr	
295 Euro/275 Euro** I88PCXXXD054	
Excel für Profis/Vielnutzer	*5
15.9., 9-16.30 Uhr	
195 Euro/175 Euro** I88PCXXXD034	

PERSONALWESEN

Personalreferent/in (IHK-Zertifikatslehrgang)	*2
6.9.-21.2.2019, 7x do, 1x fr, 7x sa	
9-16 Uhr	
1.795 Euro/1.665 Euro** I88PWXXXD005	
Personalentwicklung (IHK-Zertifikatslehrgang)	*2
7.9.-1.12., 4x fr, 6x sa, 9-16 Uhr	
1.665 Euro/1.565 Euro** I88PWXXXD004	

PROJEKTMANAGEMENT

NEU:	
Projektmanager/-in (IHK-Blended-Learning-Zertifikatslehrgang)	*7
6.9.-11.10., 9-16.30 Uhr	
1.290 Euro/1.250 Euro** I88PMXXXD004	
IHK-Fachkraft Projektmanagement	*3
30.8.-11.10., 17.45-21.15 Uhr	
745 Euro/695 Euro** I88BWZXXD005	

RECHNUNGSWESEN

Buchführung Grundwissen Modul I	*3
3.9.-15.10., 18-21 Uhr	
650 Euro/620 Euro** I88RWZXXD008	
Lohnbuchhalter (IHK-Zertifikatslehrgang)	*3
6.9.-15.9., 9-16.30Uhr/9-12.15 Uhr	
650 Euro/620 Euro** I88RWZXXD007	

SOCIAL-MEDIA- & ONLINE-MARKETING

SEO-SEA Manager (IHK-Zertifikatslehrgang)	*5
30.8.-26.9., 5 Tage, 9-18 Uhr	
1.100 Euro/900 Euro** I88MADZZD005	
Online-Marketing-Manager (IHK-Zertifikatslehrgang)	*5
3.-27.9., 6 Tage, 9-18 Uhr	
1.390 Euro/1.290 Euro** I88MADZXD007	

TELEFON

Das Telefon – die Visitenkarte des Unternehmens	*6
11.9., 9-16.30 Uhr	
265 Euro/230 Euro** I88TLXXXD004	

TRAIN THE TRAINER

Train the Trainer (IHK-Zertifikatslehrgang)	*2
20.9.-7.12., 1x mi, 3x do, 5x fr, 3x sa, 9-16.30 Uhr	
1.740 Euro/1.625 Euro** I88PTZXXD004	

VERKAUF

Professionelles Verkaufen (IHK-Zertifikatslehrgang)	*6
19.9.-20.2.19, 160 UStd., 20x, 9-16.30Uhr	
2.960 Euro/2.710 Euro** I88VKZXXD005	
Professionelles Verkaufen	*6
Innendienst (IHK-Zertifikatslehrgang)	
19.9.-20.2.19, 80 UStd., 10x, 9-16.30Uhr	
1.690 Euro/1.540 Euro** I88VKZXXD006	
Professionelles Verkaufen	*6
Außendienst (IHK-Zertifikatslehrgang)	
19.9.-20.2.19, 80 UStd., 10x, 9-16.30Uhr	
1.690 Euro/1.540 Euro** I88VKZXXD007	

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 VERANSTALTUNGSORT FÜR DIE SEMINARE:

Mechthild F. Teupen
IHK Düsseldorf (IHK-Forum)
Karlsruhe 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. Maßgeblich ist der Poststempel.)

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

Alle Kurse sind zertifiziert durch Lloyd's Register Quality Assurance nach DIN EN ISO 9001, ebenfalls zugelassen nach AZAV.

Die IHK Düsseldorf weist daraufhin, dass verschiedene Lehrgänge und Seminare auch von privaten Veranstaltern im Kammerbezirk angeboten werden.

Die Steinprofis®

Steinbodensanierung – Staubfreie Verarbeitung

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

Meisterbetrieb • www.steinprofis.de

Tel.: (0 21 51) 75 65 17

**STAHL
HALLEN
BAU**

02651. 96 200

Andre-Michels.de



Kompakt

IHK-Vollversammlung verabschiedet Positionspapiere

Die Vollversammlung der IHK Düsseldorf verabschiedete auf ihrer Sitzung am 28. Mai zwei für den Wirtschaftsstandort Düsseldorf zukunftsweisende Positionspapiere, nämlich das Papier „Düsseldorfer Innenstadt 2030“ und die „Industriepolitischen Leitlinien“.

Dazu erklärte IHK-Präsident Andreas Schmitz: „Wir wollen, dass die Düsseldorfer Innenstadt auch 2030 noch so attraktiv für Unternehmen, Besucher und Einwohner ist wie heute – oder besser: noch attraktiver.“ (Mehr zum Papier „Düsseldorfer Innenstadt 2030 in der Titelgeschichte ab Seite 12.)

Auch das Positionspapier „Industriepolitische Leitlinien“ beschäftigt sich mit der Zukunft, denn: „Die Industrie im IHK-Bezirk befindet sich in einem tiefgreifenden und mehrdimensionalen Wandel“, so IHK-Vizepräsident Dr. Udo Brockmeier, der zugleich Vorsitzender des IHK-Industrienausschusses ist. „Wir haben daher zuerst Kriterien für die Bewertung des Industriestandortes Düsseldorf festgelegt, den Status Quo ermittelt und daraus wiederum einen Maßnahmenkatalog abgeleitet, der sich in den Industriepolitischen Leitlinien wiederfindet“. Danach werde man sich künftig noch stärker mit den Themen Flächen für die Industrie, Mobilität, Infrastruktur, Fachkräfte, Vernetzung, Kommunikation und Akzeptanz sowie den Anforderungen an Kommunen und Genehmigungsbehörden befassen. „Auch bei der Weiterentwicklung des Masterplans Industrie wollen wir uns in enger Kooperation mit der Stadt Düsseldorf und dem Industriekreis Düsseldorf auf die Themen ‚Flächen für Industrie und Gewerbe‘ sowie ‚Akzeptanz von Indus-



Wirtschaftsminister Professor Dr. Andreas Pinkwart spricht vor der IHK-Vollversammlung über Konzepte der Landesregierung zur Förderung der Wirtschaft.

trie‘ fokussieren“. Gastredner bei der Sitzung der IHK-Vollversammlung war Professor Dr. Andreas Pinkwart, Minister für Wirtschaft, Digitalisierung, Innovation und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen. Er ging unter anderem auf die aktuellen wirtschaftspolitischen Schwerpunkte der Landesregierung ein. Dabei unterstrich er das Bestreben der Landesregierung, die Wirtschaft des Landes zu fördern. Die bereits beschlossenen wie auch die geplanten Entfesselungspakete würden beispielsweise verlässliche Rahmenbedingungen für Planung und Genehmigung von Gewerbeflächen und Industrieanlagen schaffen.

Als weiterer Gastredner stellte Johannes Grünhage den Expat Service Desk ME & DUS vor. Die Servicestelle der Landeshauptstadt Düsseldorf und des Kreises Mettmann berät internationale Fach- und Führungskräfte und ihre Familien wie auch kleine und mittelständische Unternehmen über das Leben und die Arbeit in der Region.

Mehr zu den Beschlüssen der Vollversammlung – unter anderem zur Berufung neuer Vollversammlungsmitglieder, zum IHK-Jahresabschluss oder zur Gebührenordnung – ist im Internet zu finden unter



www.duesseldorf.ihk.de
(Nummer 98092)

INFO

Die nächste Vollversammlung der IHK Düsseldorf findet am 19. November, ab 16 Uhr, statt. Mitgliedsunternehmen der IHK Düsseldorf können an der Vollversammlung teilnehmen. An den Sitzungen der Vollversammlung können, soweit der Präsident die Öffentlichkeit nicht für einzelne Tagesordnungspunkte ausschließt, Zuhörer teilnehmen, die nach der Wahlordnung der IHK wahlausübungsberechtigt sind (§ 3 Absatz 9 Satz 4 der Satzung). Hierzu ist auf Verlangen der Nachweis zu führen. Ein Rederecht ist mit der Teilnahme nicht verbunden.

Die Teilnahme ist dem Präsidenten oder dem Hauptgeschäftsführer spätestens 48 Stunden vor der Sitzung anzuzeigen. Aus organisatorischen Gründen werden interessierte Teilnehmer um eine Anmeldung bis spätestens 15. November, 16 Uhr, gebeten (schriftlich, telefonisch unter 0211 3557 201 oder per Mail an:



feies@duesseldorf.ihk.de



Vor der Abfahrt ins Neanderland stellten sich das Konsularische Korps und die Außenhandelsförderer zusammen mit ihren „Reiseleitern“ **Dr. Gerhard Eschenbaum** (IHK), Landrat **Thomas Hendele** und IHK-Hauptgeschäftsführer **Gregor Berghausen** (erste Reihe, 2., 4. und 5. von links) dem Fotografen.

Meet the Neanderland: Konsularisches Korps und Außenhandelsförderer besuchen Heiligenhaus

Unter dem Motto „Hochschulreife - Weltmarktreife: Wissen und Hightech in Heiligenhaus“ setzen IHK Düsseldorf und Kreis Mettmann die Erfolgsgeschichte von „meet the neanderland!“ auch in diesem Jahr fort.

„Wir sind stolz darauf, dass unsere „neanderland“-Veranstaltung das wohl internationale Ereignis in Nordrhein-Westfalen ist. 24 Vertreter aus 15 Nationen sind eine eindrucksvolle Zahl, die für einen Großteil der internationalen Präsenz in unserem Bundesland steht. Unseren internationalen Gästen möchten wir mit diesem Ausflug vor Augen führen, dass das „neanderland“ und der IHK-Bezirk Düsseldorf insgesamt zu den leistungsfähigsten und internationalsten Wirtschaftsregionen Deutschlands zählen“, erklärt dazu IHK-Präsident Andreas Schmitz.

Dr. Gerhard Eschenbaum, stellvertretender Hauptgeschäftsführer und Leiter der Abtei-

lung Außenwirtschaft der IHK Düsseldorf, ergänzt: „Gemeinsam mit dem Konsularischen Korps und den Außenhandelsförderern führt unsere inzwischen 17. (!) Fahrt am 19. Juni nach Heiligenhaus. Wir werden zunächst den Campus Velbert/Heiligenhaus der Hochschule Bochum (= Hochschulreife) besuchen. Danach beschäftigen wir uns mit unternehmerischer Spitzentechnologie in der Messtechnik bei der IMS Messsysteme GmbH (= Weltmarktreife). Den Abend lassen wir bei einem Get Together mit Unternehmern und Vertretern der Politik im Golfclub Hösel ausklingen. Als diesjähriges Partnerland präsentiert sich in der Abendveranstaltung Belgien.

Ziel der gemeinsam von IHK und Kreis im Jahr 2002 ins Leben gerufenen Initiative „meet the neanderland!“ ist es, die kulturellen und wirtschaftlichen Besonderheiten des Kreises Mettmann einem internationalen Publikum vorzustellen. Dazu Landrat Thomas Hendele: „Die Resonanz der bisherigen Veranstaltungen hat das große Interesse unserer ausländischen Gäste am Wirtschaftsstandort Kreis Mettmann eindrucksvoll dokumentiert. Diese per-

sönlichen Kontakte sind für die Förderung der Internationalität des Kreises Mettmann und damit für die Schaffung neuer Arbeitsplätze unverzichtbar.“

Das ungebrochene Interesse an der Tour in den Kreis Mettmann dokumentiert die Teilnehmerliste, die einem kleinen „Who's who“ internationaler Diplomatie und Wirtschaftsförderung entspricht: Neben dem Doyen des Konsularischen Korps in Nordrhein-Westfalen und Generalkonsul der Republik Polen sind die Leiter der (General-)Konsulate von Großbritannien, Japan, Kasachstan, Österreich, Serbien und Tschechien, die stellvertretende Generalkonsulin der Volksrepublik China sowie Konsuln und Außenhandelsförderer aus Belgien, China, Japan, Süd-Korea, Spanien, der Türkei und den USA unter den Gästen. „Mit ‚meet the neanderland!‘ und der Kombination aus Sachinformation, Kultur und Dialog setzen wir unseren Weg konsequent fort, den Bekanntheitsgrad des Kreises Mettmann auch international zu steigern“, betont Landrat Thomas Hendele.

IHK-Bezirk bleibt international

„Düsseldorf bleibt der bei ausländischen Unternehmen beliebteste und damit internationalste Standort in ganz Nordrhein-Westfalen“, mit diesen Worten kommentiert IHK-Hauptgeschäftsführer Gregor Berghausen die aktuellen Zahlen von NRW.Invest. Die Entwicklung zeige, dass sich die Position Düsseldorfs als das internationale Wirtschaftszentrum in Nordrhein-Westfalen zuletzt noch verfestigt habe.

Laut der landeseigenen Wirtschaftsförderungsgesellschaft NRW.Invest seien im vergangenen Jahr allein 37 Prozent der insgesamt 421 Neuanstellungs- und Erweiterungsinvestitionen ausländischer Unternehmen in Nordrhein-Westfalen in der Region Düsseldorf getätigt und damit über 1.500 Arbeitsplätze geschaffen worden.

„Über 4.300 Unternehmen mit ausländischen Mehrheitskapital haben sich in unserem IHK-Bezirk niedergelassen. Das ist der höchste Wert in ganz NRW. Davon haben gut 3.600 ihren Sitz in der Landeshauptstadt und rund 700 im Kreis Mettmann“, so Berghausen.

Ein Sommerfest der Wirtschaft

Am 13. Juni stand im Golfclub Mettmann – auf Einladung der IHK Düsseldorf in Kooperation mit der Wirtschaftsförderung der Städte Mettmann und Wülfrath – das erste Sommerfest der Wirtschaft auf dem Programm. Mehr als 50 Unternehmerinnen und Unternehmer aus beiden Städten waren dabei. Begrüßt wurden die Gäste – unter ihnen die Wülfrather Bürgermeisterin Dr. Claudia Panke und ihr Mettmanner Kollege Thomas Dinkelmann sowie IHK-Hauptgeschäftsführer Gregor Berghausen – von Wilhelm Seibel, Vorsitzender des IHK-Ausschusses Mettmann-Wülfrath.

Zu Beginn des Abends sprach Sven Göth, Zukunftsforscher aus Hannover, unter dem Titel „Zukunft kann so einfach sein!“ darüber, vor welchen weitreichenden Entwicklungen die Gesellschaft, aber auch die Wirtschaft in den nächsten zehn Jahren stehen. Er machte deutlich, dass Unternehmen bereits jetzt Veränderungsprozesse und Innovationen für die Zukunft einleiten sollten, um sich die entscheidenden Wettbewerbsvorteile für die kommenden Jahre zu sichern. Nach dem Vortrag hatten die Gäste Gelegenheit, beim Get-together ungezwungen miteinander ins Gespräch zu kommen.

Internationale Kooperationsbörse

Im Außenwirtschaftsportal 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, Tel. 0211 3557-349



weidner@duesseldorf.ihk.de



Beim Sommerfest der Wirtschaft waren dabei (von links): IHK-Hauptgeschäftsführer **Gregor Berghausen**, **Thomas Dinkelmann**, Bürgermeister von Mettmann, **Dr. Claudia Panke**, Bürgermeisterin von Wülfrath, Zukunftsforscher **Sven Göth** und **Wilhelm Seibel**, Vorsitzender des IHK-Ausschusses Mettmann-Wülfrath.

Republik Korea: Servicegesellschaft bietet Unternehmen aus Deutschland verschiedene Dienstleistungen rund um den Vertrieb von Konsumgütern in Südkorea an.

Philippinen: Unternehmen, tätig in der Herstellung und der Entwicklung von Innenbeleuchtungen, sucht Geschäfts- und Vertriebspartner in Deutschland.

Portugal: Unternehmen, tätig im CNC-Maschinenbau, stellt unter anderem Roboter-Werkzeuge, Kontrollmessgeräte, Maschinen zur Kunststoffverarbeitung her und sucht Geschäfts- und Kooperationspartner in Deutschland.

Russland: Handelsagent möchte für Unternehmen aus Deutschland die Vertretung für den Produktvertrieb übernehmen.

Schweden: Junge Marke mit hochwertigen Produkten für Haare, Bart und Rasur sucht Handelsvertreter im Raum Düsseldorf.

Spanien: Unternehmen, tätig im Maschinen- und Anlagenbau, sucht Geschäfts- und Kooperationspartner für den Vertrieb von Gussformen.

Ukraine: Hersteller von Sonnenblumenöl, unraffiniert oder verbrauchsverpackt, Sonnenblumenkernmehl und Sojaöl sucht Abnehmer in Deutschland.

Gesucht werden Geschäfts- und Kooperationspartner in Deutschland für den Vertrieb von gefrorenen Beerenfrüchten sowie Nüssen.

Statistik / Aktuelle Daten

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



www.duesseldorf.ihk.de
(Nummer 3661864)

Die aktuellen Preisindizes für NRW und für Deutschland gibt es unter



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



www.duesseldorf.ihk.de
(Nummer 6571)



Der Roboter Pepper versteht seine menschlichen Kollegen dank der Spracherkennungssoftware von Philipp Heltewig und Sascha Poggemann (v. l.), die Gründer von Cognigy.



Digitalisierung

Cognigy gewinnt We Do Digital Award

Cognigy, ein Anbieter von Conversational AI Software-Lösungen mit Sitz in Düsseldorf, hat den We Do Digital Award 2018 gewonnen. Mit der Initiative We Do Digital für kleine und mittelständische Unternehmen sowie Start-ups mit bis zu 500 Mitarbeitern aus Deutschland macht die IHK-Organisation Erfolgsgeschichten der Digitalisierung sichtbar und zeichnet die besten Digitalisierer Deutschlands mit einem Award aus. „Wir freuen uns sehr über den Gewinn des We Do Digital Award 2018. Er ist für unser gesamtes Team eine tolle Bestätigung für unsere

Arbeit und zeigt, dass wir uns zum richtigen Zeitpunkt in einer wichtigen und zukunftsweisenden Branche positioniert haben. Das macht uns nicht nur stolz, sondern spornt uns weiter an“, so Martina Yazgan, Business Development Partner Manager bei Cognigy. „Dieses junge Unternehmen aus Düsseldorf mit seinen innovativen, intelligenten Sprachsteuerungen mischt bereits den internationalen Markt auf“, so Gregor Berghausen, Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf. „Die Auszeichnung zeigt, dass der Standort in Sachen Digitalisierung und Förderung von Start-ups auf dem richtigen Weg ist.“ 90 Jurymitglieder haben insgesamt 23 Gewinner von 324 teilnehmenden Unternehmen aller Regionen ausgezeichnet. Cognigy hat dabei den Award in der Kategorie „Digital Commerce“ für die Region West gewonnen. Verliehen wurde der Award am 12. Juni 2018 auf der Cebit in Hannover.



Fachkräfte

Fortuna und IHK Düsseldorf kooperieren

Fortuna Düsseldorf und die IHK Düsseldorf haben einen Kooperationsvertrag über die Zusammenarbeit in den Bereichen Berufsorientierung und duale Berufsausbildung geschlossen. Im Fokus steht dabei vor allem eine bessere Verzahnung von Berufsausbildung und Leistungssport.

Hintergrund: Den Traum einer großen Karriere im Fußball können sich nur wenige Jugendliche erfüllen. Deshalb ist der Erwerb schulischer und beruflicher Kompetenzen für junge Leistungssportler unverzichtbar, da nur die wenigsten Leistungssportler ihren Lebensunterhalt über die sportliche Laufbahn hinaus absichern können. Junge Sportler benötigen deshalb eine besondere Unterstützung, um die sportliche und die berufliche Karriere miteinander zu verbinden. Deshalb schließen die Fortuna und die IHK Düsseldorf eine Kooperation, in der unter anderem die Vermittlung von Ausbildungsstellen sowie Betriebs- und Orientierungspraktika und die Durchführung gemeinsamer Berufsinformationsveranstaltungen angestrebt werden. Und das ist auch für die Firmen von Vorteil. „Die Düsseldorfer Unternehmen brauchen engagierte Nachwuchstalente, um auch morgen noch in der ersten Liga zu spielen. Jugendliche,

die bei Fortuna Düsseldorf schon früh den Wert von Teamarbeit und Einsatzwillen erfahren haben, sind für die Wirtschaft ein interessantes Potenzial“, so IHK-Präsident Andreas Schmitz. „Durch diese Kooperation verzahnen wir den Leistungssport und die Berufsausbildung auf hervorragende Weise. Wir haben für unsere Nachwuchsspieler eine große Verantwortung und legen sehr viel Wert auf die Entwicklung der Spieler außerhalb des Platzes. Wir freuen uns sehr, unseren Spielern künftig noch mehr Möglichkeiten der beruflichen Ausbildung geben zu können“, ergänzt Robert Schäfer, Vorstandsvorsitzender von Fortuna Düsseldorf.

Freie Wohnungen im Azubiwohnheim

Die „Task Force für Arbeit“, bestehend aus IHK, Arbeitgebern, Gewerkschaften sowie der Agentur für Arbeit, hat die Stadt gebeten, bezahlbaren Wohnraum für Auszubildende zu schaffen. Daraufhin wurde ein städtischer Beirat ins Leben gerufen, der Wohneinheiten für insgesamt etwa 150 Auszubildende schaffen soll. Die Planungen sehen inzwischen verschiedene Standorte in Düsseldorf vor. Eine erste Wohneinheit in der Dorotheenstraße mit zwölf Wohnungen für Auszubildende ist jetzt zum 1. August bezugsfertig.

Hintergrund: Rund 50 Prozent der Auszubildenden in der Landeshauptstadt stammen nicht aus Düsseldorf, sondern kommen aus einem Umkreis von bis zu 100 Kilometern. Für sie stellt sich die Frage nach bezahlbarem Wohnraum. Diese Frage ist auch für Unternehmen in Düsseldorf wichtig, wenn die Stadt – auch angesichts des drohenden Fachkräftemangels – als Ausbildungsstandort attraktiv bleiben soll.

Weitere Informationen beim Jugendinformationszentrum Zett, Willi-Becker-Allee 10, Telefon 0211 8922033 oder unter

www.duesseldorf.de/jugendamt/wohnen.



Experte für professionelle Mitarbeiteroptimierung

SEMINARE | COACHING | BERATUNG

LERNEN,
PRÜFUNG,
ERFOLG.

0202 2 54 50 06

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



Gregor Berghausen, Hauptgeschäftsführer IHK Düsseldorf, und **Miriam Koch**, Leiterin des Amtes Migration und Integration der Landeshauptstadt Düsseldorf.

Geflüchtete Menschen auf dem Düsseldorfer Arbeitsmarkt

Düsseldorfer Wirtschaft, Landeshauptstadt und Institutionen beziehen Stellung zur aktuellen Situation und geben einen Ausblick.

2015 und 2016 war der Höhepunkt der Fluchtbewegung. Wo steht Düsseldorf im Jahr 2018? Konnten die Ziele bei der Integration in Ausbildung und Arbeit erreicht werden? Zum Weltflüchtlingstag luden am 20. Juni 2018 Roland Schüssler und die Partner des Netzwerkes, Task Force für Arbeit, zu einer Pressekonferenz ein, um diesen Fragen nachzugehen.

„Die Zusammenarbeit zwischen der Stadt Düsseldorf und der Arbeitsagentur sowie den Kammern ist gut. Wir sind in Düsseldorf sehr frühzeitig mit einem koordinierten Plan zur Arbeitsmarktintegration gestartet. Mit einem starken Netzwerk haben wir bisher viel erreicht, auch wenn noch einige Herausforderungen vor uns und den Geflüchteten selbst liegen“, betonte Miriam Koch, Leiterin des Amtes für Migration und Integration zu Beginn der Pressekonferenz.

Roland Schüssler, Vorsitzender der Agentur für Arbeit Düsseldorf, verkündete ein starkes Be-

schäftigungswachstum bei den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und den Auszubildenden aus den nichteuropäischen Asylherkunftsländern. 2600 geflüchtete Menschen gehen aktuell einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung nach, 260 absolvieren eine berufliche Ausbildung. In Düsseldorf haben sich somit die Beschäftigten aus diesen Ländern seit dem Jahr 2015 mehr als verdoppelt. Bei den Auszubildenden kommen seit dem sogar mehr als drei Mal so viele aus diesen Ländern. Die beliebtesten Ausbildungen sind unter den Geflüchteten Kfz-Technik, Arzt- und Praxishilfe sowie Friseur/-innen und Kosmetiker/-innen. Der Großteil der Auszubildenden aus nichteuropäischen Asylherkunftsländern kommt aus Syrien oder Afghanistan.

„Die Arbeitsmarktintegration der geflüchteten Menschen braucht nach den Erfahrungen der Vergangenheit Zeit“, warnte Roland Schüssler vor zu

hohen Erwartungen. „Der Erfolg hängt im Wesentlichen von der Sprachförderung, den Investitionen in Bildung und Ausbildung, der Arbeitsvermittlung, der Aufnahmebereitschaft der Wirtschaft sowie der guten Kooperationen der Netzwerkpartner ab. Diese Themen haben wir im Blick“, ergänzte Ingo Zielonkowsky, Chef des Jobcenters Düsseldorf. 2017 hat das Institut für Arbeitsmarkt- und Schätzung abgegeben: In fünf Jahren werden 50 Prozent der geflüchteten Menschen in Arbeit sein. „Nach jetziger Einschätzung sind wir in Düsseldorf auf einem guten Weg“, betonte Roland Schüssler.

„Für den Erfolg der Flüchtlingsintegration in Ausbildung ist maßgeblich, dass der Spracherwerb nicht nur pro forma erfolgt und die Stützungsangebote ineinandergreifen“, betonte Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Dr. Axel Fuhrmann. Die Aufnahmebereitschaft der Unternehmen sei hoch. „Letztes Jahr haben 113 Flüchtlinge aus einem der 8 Hauptherkunftsländer eine Lehre im Düsseldorfer Handwerk aufgenommen. Jetzt geht es darum, den Erfolg solcher Ausbildungsverhältnisse abzusichern“, so Fuhrmann.

„Die IHK Düsseldorf beteiligt sich seit 2017 am Projekt ‚Willkommenslotsen‘ und hat bisher 76 Geflüchtete erfolgreich in Arbeit oder Ausbildung vermittelt (47 davon in Ausbildung, 19 in Einstiegsqualifizierungen und 10 in Arbeit). Neben der Qualifikation der Bewerber und der Rechtssicherheit ihres Status ist es entscheidend, dass sie eine(n) verlässliche(n) Ansprechpartner/-in im Unternehmen haben, der/die ihnen mit Rat und Tat zur Seite steht – und das möglichst auch außerhalb der Arbeitszeit. Größte Hürde für die Vermittlung in Ausbildung oder Arbeit sind jedoch nach wie vor die unzureichenden Deutschkenntnisse. Folglich müssten viel mehr Deutschkurse in kleinen Gruppen angeboten und frühzeitig mit den Praktika verzahnt werden, damit Flüchtlinge den beruflichen Einstieg leichter und schneller schaffen können“, forderte Gregor Berghausen, Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf.

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

IHK im Internet:

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
Antje Mahn
Telefon 0211 3557-205
E-Mail 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
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 Druck-
medien, 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. Visualisierung Titel: Anton Kolev/Formtool



Abbildung zeigt Sonderausstattung.

BEFÖRDERN SIE SICH SELBST.

Machen Sie Ihren Geschäftswagen zum Aushängeschild und profitieren Sie von den gewerblichen Sonderkonditionen sowie unserem sensationellen Doppelangebot:

BUY ONE – GET ONE FREE!

LEASINGANGEBOT VON DER BMW BANK GMBH:*

2x MINI ONE Clubman

Moonwalk Grey Met., Stoff Firework Carbon Black, Multifunktion für Lenkrad, Intelligenter Notruf, TeleServices, Reifendruckanzeige, Aktiver Fußgängerschutz, Interieuroberfläche Hazy Grey, Kindersitzbefestigung ISOFIX, EfficientDynamics, Ausstattungspaket Pepper, 17" Net Spoke Silber, Komfortzugang, Armauflage vorn, Ablagenpaket, MINI Excitement Paket, Klimaautom., Lichtpaket, Nebelscheinwerfer, Fußmatten in Velours, Sport-Lederlenkrad u.v.m.	
Fahrzeugpreis (für 2 Fahrzeuge)	43.949,58 EUR
Leasingsonderzahlung	0,00 EUR
Laufzeit	36 Monate
Laufleistung p.a.	10.000 km
Mtl. Leasingrate (gesamt)	298,00 EUR

Angebot zzgl. Transportkosten in Höhe von 537,82 EUR.

Optional mit MINI Smile Vollkasko mtl. (für 2 Fahrzeuge) 59,98 EUR**

Kraftstoffverbrauch l/100km: innerorts 7,2 / außerorts 4,9 /
kombiniert 5,8 / CO₂-Emission g/km 131 / Effizienzklasse B.

* Ein unverbindliches Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH, Heidemannstraße 164, 80939 München; gültig bis zum 30.09.2018. Alle Preise zzgl. 19 % MwSt. Angebot für gewerbliche Nutzer und Selbstständige. ** Die monatlichen Kosten der Versicherungsleistung für Kfz-Haftpflicht und Vollkasko sind gültig für MINI Neu- und Vorführwagen bei Abschluss eines MINI Smile Leasingvertrages mit der BMW Bank bis zum 30.09.2018 und Zulassung bis zum 31.12.2018. Vertragspartner und Risikoträger ist die Allianz Versicherungs-AG. Selbstbeteiligung: VK 1.000,- EUR / TK 500,- EUR pro Schadensfall. Einzelheiten ergeben sich aus den allgemeinen Bedingungen für die Kfz-Versicherung der Allianz Versicherungs-AG.

Autohaus Timmermanns GmbH

Heerdter Landstr. 110
40549 Düsseldorf, 0211 5075-555
www.strahlung-pur.de

**VIEL RAUM FÜR IHRE IDEEN.
JETZT ATTRAKTIVE KONDITIONEN SICHERN.**





Start-ups Unternehmens- gründungen

Gründerpreis NRW 2018

Wer sich in Nordrhein-Westfalen beruflich auf die eigenen Füße gestellt hat, kann sich ab sofort für den Gründerpreis NRW 2018 bewerben. Mit dem mit insgesamt 60.000 Euro dotierten Preis zeichnen das NRW-Wirtschaftsministerium und die NRW.Bank innovative Geschäftsideen, neuartige Produkte und herausragende Unternehmerpersönlichkeiten aus. Er richtet sich an junge Unternehmen sowie Freiberufler aus den Bereichen Dienstleistungen, Industrie und Handwerk, die zwischen 2013 und 2016 an den Start gegangen sind und ihren Hauptsitz in Nordrhein-Westfalen haben.

Aus allen Bewerbern wählt eine Fachjury drei Gewinnerteams. Bei der Bewertung werden alle Facetten unternehmerischen Handelns berücksichtigt. Das Hauptaugenmerk liegt auf dem wirtschaftlichen Erfolg und der Kreativität der Geschäftsidee. Weitere Kriterien sind gesellschaftliches Engagement, Umweltschutz, Nachhaltigkeit und Familienfreundlichkeit. Der Aufruf richtet sich auch an alle, die eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge, eine Gründung aus der Arbeitslosigkeit oder den beruflichen Wiedereinstieg – sowohl in Form einer Nebenerwerbs- als

auch einer Vollzeitgründung – gemeistert haben. Der Gründerpreis NRW wird zum siebten Mal vergeben und zählt zu den bundesweit höchst dotierten Wettbewerben.

Bewerbungen können bis 14. September unter gruenderpreis.startercenter.nrw eingereicht werden. Die Preisverleihung findet am 19. November in Düsseldorf statt.

Existenzgründungs- und Nachfolgebörse

Angebote

D 27418 A Für einen gut etablierten Garten- und Landschaftsbaubetrieb wird eine Nachfolgerin oder ein Nachfolger gesucht. Das Unternehmen verfügt über ein gutes Anlagevermögen und ist schuldenfrei.

D 27518 A Unternehmen der Mess- und Regeltechnik zu verkaufen. Das Unternehmen wurde vor 25 Jahren gegründet, ist seitdem stark expandiert und in vielen europäischen und internationalen Ländern etabliert. Aufgrund der speziellen Marktposition und einzigartigen technischen Lösungen gibt es gute Zukunftsaussichten bei hervorragender Ertragslage.

D 27618 A Für eine Webdesign-Agentur wird aufgrund privater Veränderungen des Inhabers eine Nachfolgerin oder ein Nachfolger gesucht.

D 27718 A Inhaber eines Mail-Box-Centers etc. in zentraler Lage in Düsseldorf sucht Nachfolgerin oder Nachfolger. Kunden sind vorrangig kleine und mittelständische Unternehmen.

Nachfragen

D 85118 N Eine mittelständische Spritzgussunternehmensgruppe mit eigenem Werkzeugbau sucht ein Unternehmen im Bereich Werkzeugbau im Raum Troisdorf, Köln und Bonn mit bis zu zehn Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von rund zwei Millionen Euro.

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

IHK-Gründungsberatung steht hoch im Kurs

2017 nahmen erstmals mehr Frauen als Männer die IHK-Gründungsberatung in Anspruch. Von 921 Beratungen insgesamt nutzten dieses Angebot 491 Frauen und 430 Männer. Damit knackten gründungsinteressierte Frauen erstmals die 50 Prozent-Hürde (2016: 42 Prozent). „Das freut uns sehr“, so Dr. Nikolaus Paffenholz, Leiter der Abteilung Recht und Steuern der IHK Düsseldorf. „Frauen sind in der Regel sehr gut vorbereitet, hervorragend qualifiziert und erfahren.“ Gründe für die Zunahme der Existenzgründerinnen sieht die IHK in ihrem breiten Angebot, das von der individuellen Beratung von Frauen für Frauen über die Teilnahme an Gründerinnenmessen („Frauen gründen anders“), dem Frauenwirtschaftsforum bis zur Verleihung des Unternehmerinnenbriefs NRW reiche. Ferner seien Frauen sehr effiziente und kommunikative Networkerinnen, so dass Frauen-Businessnetzwerke zunehmend an Bedeutung gewannen.

Alt hilft Jung

Die nächsten Sprechstunden des Vereins Alt hilft Jung NRW e. V. für Existenzgründer und Jungunternehmer finden am 9. Juli und 13. August, jeweils von 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.



WIRTSCHAFTSJUNIOREN
DÜSSELDORF
NIEDERBERG

wjduesseldorf
wirtschaftsjunioren.niederberg



Die WirtschaftsJunioren sind mit rund 10.000 aktiven Mitgliedern aus allen Bereichen der Wirtschaft der größte Verband junger Unternehmer und Führungskräfte in Deutschland. Unsere Mitglieder sind zwischen 18 und 40 Jahre jung, denken unternehmerisch und engagieren sich in unserem Netzwerk ehrenamtlich für die Zukunft unseres Landes.

**Sie sind Existenzgründer, junger Unternehmer oder Führungskraft?
Sie möchten sich mit der jungen regionalen Wirtschaft vernetzen?
Sie haben Lust auf ehrenamtliche Projektarbeit?**

Dann nehmen Sie einfach und unverbindlich Kontakt zu uns auf und lernen das starke Netzwerk der WirtschaftsJunioren kennen.

Wirtschaftsjunioren Düsseldorf

Ina Kamphausen
Tel. 0211 / 35 57-279
info@wj-duesseldorf.de
www.wj-duesseldorf.de

Wirtschaftsjunioren Niederberg (Kreis Mettmann)

Marcus Stimler
Tel. 02051 / 92 00-10
info@wj-niederberg.de
www.wj-niederberg.de



Wohin fliegt der Drache?

China ist auf dem Vormarsch. Müssen sich deutsche Unternehmen in Acht nehmen?

An China führt kein Weg mehr vorbei. Als Produktionsstandort, Absatzmarkt und wichtigster Importpartner Deutschlands ist die südostasiatische Volksrepublik auch für die IHK-Mitglieder aus NRW ein entscheidender Handelspartner und Investitionsstandort. China hat Deutschland als Exportweltmeister längst abgelöst und ist zugleich mit über 1,3 Milliarden Einwohnern der größte Markt der Welt. Und das Land will seine Rolle in Zukunft noch weiter ausbauen: Unter dem Motto „China 2025“ verfolgt die chinesische Regierung den Plan, sich in den nächsten Jahren die Weltmarktführung in speziellen technischen Bereichen zu sichern. Beispielsweise in Sachen E-Mobilität ist der Hightech-Standort bereits heute auf dem besten Weg, der neue Innovationstreiber zu werden. Zudem soll die sogenannte „Neue Seidenstraße“ bald die gesamte eurasische Region verbinden und Absatzmärkte wie Rohstoffquellen erschließen.

„An China führt kein Weg vorbei.“

Dr. Gerhard Eschenbaum, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf

Unklare Verhältnisse am Weltmarkt

Die IHK-Organisation fordert jedoch für ihre Unternehmen ein „Level-Playing Field“ – also faire Wettbewerbsbedingungen – beim Marktzugang, damit diese neben der Konkurrenz aus Asien weiter bestehen können. Amerika befindet sich bereits in einem brodelnden Handelsstreit mit der Volksrepublik: Präsident Trump hat China überdeutlich vorgeworfen, die Ideen amerikanischer Unternehmen zu kopieren, und Strafzölle auf chinesische Einfuhren verhängt. Auch in deutschen Unternehmen geht die Angst vor dem Diebstahl geistigen Eigentums um – insbesondere über das Internet. Unklar ist, wie sich Besorgnis und erhitzte Gemüter künftig auf das China-Geschäft auswirken werden. Wie geht der Streit zwischen Amerika und China weiter? Und wie wirkt er sich auf Europa aus?

Vom China-Geschäft geprägt

„All das sind wichtige Fragen, die wir diskutieren müssen. Doch trotz aller Schwierigkeiten gilt: An China führt kein Weg vorbei“, fasst Dr. Gerhard Eschenbaum, der beim 10. IHK-Außenwirtschaftstag NRW in Aachen den Workshop zum China-Geschäft leitet, die aktuelle Lage zusammen. Als stellvertretender Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf mit der Verantwortung für den Außenwirtschaftsbereich und angesichts der starken Präsenz Chinas in der Landeshauptstadt befasst er sich intensiv mit diesem Land. Seit 1987 reist er regelmäßig nach China, verfolgt die Entwicklungen des asiatischen Landes und ist bestens mit dem dortigen Markt vertraut. Auch die Wirtschaftskraft chinesischer Unternehmen hier vor Ort in Nordrhein-Westfalen ist enorm, weiß Eschenbaum: „Der Düsseldorfer IHK-Bezirk ist stark vom China-Geschäft geprägt: Jedes vierte der etwa 2.000 chinesischen Unternehmen mit einem Standort in Deutschland ist in der Landeshauptstadt angesiedelt.“ Grund dafür sei unter anderem die ideale geografische Lage mitten im Zentrum des bedeutendsten europäischen Ballungsraums. Im Umkreis von 500 Kilometern rund um die Stadt am Rhein steckt rund die Hälfte der europäischen Kaufkraft. Messe Düsseldorf, Stadt Düsseldorf sowie IHK Düsseldorf haben das wirtschaftliche Potenzial des Reichs der Mitte zudem früh erkannt und für chinesische Investoren mit dem gemeinsamen „China Kompetenzzentrum Düsseldorf“ eine zentrale Anlaufstelle geschaffen, die die Ansiedlung erleichtert.

Geballtes Expertenwissen

Neben Eschenbaum sind am 20. September vier weitere Spezialisten für das China-Geschäft auf dem Podium. Andreas Schmitz – Präsident der IHK Düsseldorf, Aufsichtsratsvorsitzender der HSBC Trinkaus & Burkhardt AG und Präsident des Beirats der Deutsch-Chinesischen Wirtschaftsvereinigung – bringt die Finanzerfahrung eines echten China-kenners mit. Jens Hildebrandt, geschäftsführendes Vorstandsmitglied der Deutschen Handelskammer in China für Süd- und Südwestchina, vermittelt den Teilnehmern einen realistischen Eindruck der Lage vor Ort. Die Brücke zu den Teilnehmern schlägt schließlich André Tünkers: Er ist Geschäftsführer der Tünkers Maschinenbau GmbH, die auch Standorte in China unterhält. Juristische Fragen beantwortet Rechtsanwalt Philip Lazare, Partner der Anwaltskanzlei Luther und deutscher Leiter des Standorts in Shanghai.

Red.

WORKSHOP CHINA

Vom günstigen Produktionsstandort zum Technologietreiber: China hat sich längst zur ernstzunehmenden Wirtschaftsnation gemausert.

Entwicklungen aus Fernost werden langsam, aber sicher zur echten Konkurrenz am Weltmarkt. Wenn der 10. „IHK-Außenwirtschaftstag NRW“ am 20. September in Aachen unter dem Motto „Welthandel im Weltwandel“ gut 800 Teilnehmer willkommen heißt, beleuchtet ein Workshop zum China-Geschäft das rasante Wachstum der Volksrepublik und die Auswirkungen für die deutsche Wirtschaft. Informationen rund um den 10. „IHK-Außenwirtschaftstag NRW“ in Aachen und die Möglichkeit zur Anmeldung gibt es im Internet:

www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de

NürnbergMesse. Turning ideas into value.

BESONDERE MOMENTE VERWANDELN ERLEBNISSE IN NACHHALTIGEN ERFOLG

Wir kreieren Messekonzepte, die bis ins Detail begeistern. Und das können Sie spüren. Erfahren Sie mehr:

nuernbergmesse.de/fairmag

NÜRNBERG MESSE

Der Countdown läuft

Das Vereinigte Königreich verlässt die EU. Wie wirkt sich der Brexit auf den internationalen Handel aus?

Das Brexit-Votum war für viele deutsche Unternehmen ein Schock, immerhin betrug das Handelsvolumen zwischen Deutschland und Großbritannien im Jahr 2017 insgesamt gut 121,5 Milliarden Euro.

Rund 750.000 der deutschen Arbeitsplätze hängen unmittelbar oder indirekt vom Handel mit den Briten ab und etwa 2.500 Niederlassungen deutscher Unternehmen beschäftigen nahezu 400.000 Mitarbeiter im Vereinigten Königreich. Zu eng also die Beziehungen, zu wichtig die wirtschaftliche Zusammenarbeit, als dass man die Trennung von der Europäischen Union ernsthaft für möglich gehalten hätte.

Und doch wird sie zum 30. März 2019 Realität. Bisher ist jedoch ungewiss, wie sich die Handelsbeziehung zwischen britischer Insel und europäischem Kontinent in Zukunft gestalten wird: Die Wirtschaft wünscht möglichst keine Einschränkungen des Marktes, während die Politik auf spürbare Konsequenzen für den EU-Gegner Wert legt, will man doch keinesfalls den Weg für weitere potenzielle Aussteiger bereiten. Ohne Einigung droht der Rückfall auf den Mindeststandard der Welthandelsorganisation WTO, der mit hohen Kosten und viel Bürokratie für Unternehmen verbunden wäre. Wie also geht es jetzt weiter im Spannungsfeld zwischen Wirtschaft und Politik?

Unsicherheit bei den Unternehmen

Wie groß die Ratlosigkeit deutscher Unternehmer ist, zeigt die Unternehmensumfrage „Auswirkungen des Brexit“ des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK): 55 Prozent der Unternehmen, die sich mit den Auswirkungen des Brexit auf ihr Geschäft überhaupt schon befasst haben, können die genauen Auswirkungen des EU-Austritts noch nicht einschätzen. Lediglich 14 Prozent fühlen sich gut auf die drohenden Konsequenzen vorbereitet. Der Brexit



spielt für die deutschen Unternehmen also eine große Rolle. „Das ist wenig überraschend, schließlich ist Großbritannien ein Riesenmarkt direkt vor unserer Haustür – und der droht nun deutlich schwieriger zu werden“, so Harald Grefe, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld. Er leitet den Workshops beim 10. Außenwirtschaftstag der nordrhein-westfälischen IHKs am 20. September in Aachen, in dem es um die bevorstehende Abspaltung der Briten von der EU geht.

Gut vorbereitet auf mögliche Konsequenzen

Die meisten Unternehmen hoffen natürlich, dass die künftigen Erschwerungen und bürokratischen Auflagen möglichst gering ausfallen. Aber auch für potenzielle Einschränkungen des Handels zwischen europäischem Festland und dem Inselstaat gibt es Lösungen: Auf drohende Einfuhrzölle könnte notfalls mit Preissenkungen am Absatzmarkt reagiert werden, um weiterhin mit britischen Produkten konkurrieren zu können. Außerdem könnten bisherige reine Vertriebsstandorte in Großbritannien zu Logistik-

Dienstleistungs- oder gar Produktionsstandorten ausgebaut werden, um damit eine größere Wertschöpfung im Land selbst anzubieten. Das ermöglicht mehr Unabhängigkeit von Warenlieferungen aus Deutschland. Der „Worst Case“ für das eine oder andere Unternehmen wäre, sich schlussendlich ganz vom britischen Markt zurückzuziehen und zu versuchen, die Umsatzverluste in einem anderen Land zu kompensieren. Obwohl die gegenwärtige Lage also von Ungewissheit geprägt und eine sichere Prognose schwer zu treffen ist, bleibt Grefe zuversichtlich: Zwar sei das Handelsvolumen zwischen dem Vereinigten Königreich und Deutschland sehr bedeutsam, allerdings seien international aktive Unternehmen – etwa durch Währungsschwankungen – bereits an ein gewisses Auf und Ab in den Märkten gewöhnt und hätten Strategien, sie zu kompensieren. *Red.*

INFO

Je näher der Tag des endgültigen Austritts aus der EU rückt, desto größer wird auch die Unsicherheit deutscher Unternehmen – schließlich gehört das Vereinigte Königreich zu den wichtigsten Handelspartnern Deutschlands. Wie geht es jetzt weiter? Wenn der 10. „IHK-Außenwirtschaftstag NRW“ am 20. September in Aachen unter dem Motto „Welthandel im Weltwandel“ gut 800 Teilnehmer willkommen heißt, können Unternehmensvertreter gemeinsam mit internationalen Handelsexperten über Folgen des Brexits und unternehmerische Lösungsoptionen diskutieren. Informationen rund um den 10. „IHK-Außenwirtschaftstag NRW“ in Aachen und die Möglichkeit zur Anmeldung gibt es im Internet:

www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de

Die beste Position für die Aus- und Weiterbildung



Jetzt
mit neuem
Layout

- informatives und aktuelles Aus- und Weiterbildungsmagazin für IHK-Mitglieder
- neueste Trends, Best-Practice-Beispiele und Wissenswertes rund um die Ausbildung
- über Ihre regionale IHK zu beziehen
- erscheint quartalsweise



Bestellen Sie online via www.ihk-position.com

oder telefonisch über die Möller Neue Medien Verlags GmbH unter 030 41909-350

Verliebt, verheiratet, geschieden

Ein **Düsseldorfer Start-up** bietet online Unterstützung für Brautpaare – ein anderes bietet Hilfe, wenn es mit der Ehe dann doch nicht klappt.

Knapper geht's nicht. Nur zwei Buchstaben, aber welche Tragweite hat dieses Wort: Ja! Rund 400.000 Brautpaare hauchen, jauchzen oder schmettern (je nach Temperament) es jedes Jahr in Deutschland. Doch damit die Zeit zwischen dem Verlobungsring und der Hochzeit möglichst reibungslos verläuft und dieser Tag ein Genuss für alle Beteiligten ist, wurde im Februar 2017 in Düsseldorf ein Start-up mit beziehungsreichem Namen gegründet: Yeswedo.

EINE APP FÜR DIE HOCHZEITSPLANUNG

Er versteht etwas vom Heiraten. Zwar hat Stefan Grütmacher selbst noch keine Liebe mit einem Ja-Wort besiegelt (soll aber im nächsten Jahr passieren), dafür aber schon unzählige Male einen wesentlichen Teil bei der Eheschließung übernommen – als Hochzeitsredner. Den buchen Paare, die nicht in einer Kirche den Bund fürs Leben schließen wollen, sich aber sehr wohl eine feierliche Zeremonie wünschen. Dann ist Grütmacher, der lange Zeit bei der Telekom als Event-Moderator tätig war, zur Stelle. „Es ist etwas Wunderbares, Paare an einem so glücklichen Tag zu begleiten“, meint er.

Allerdings bekam er auch immer wieder hautnah mit, mit wie viel Stress häufig der Weg ins



Stefan Grütmacher, Gründer von yeswedo und Hochzeitsredner.

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 Yeswedo UG und der Added Life Value AG.

Standesamt oder zum Altar gepflastert ist. „Mit dem Verlobungsring beginnen die offenen Fragen, was alles erledigt werden muss.“ So entstand die Idee zu Yeswedo, einer Internet-Plattform, die Brautpaare und Dienstleister aller Art zusammenbringt. Auf der App werden Ja-Sager in spe (kostenlos) mit wesentlichen Informationen versorgt, wenn sie folgende Fragen beantwortet haben: Wann und wo geheiratet werden soll, mit wie vielen Gästen und – ganz wichtig – in welchem Budget-Rahmen.



Die App für eine unvergessliche Hochzeit.

Auf einem Marktplatz finden Paare dann geeignete Orte für ihren großen Tag – vom Hausboot bis zum Schlosshotel, Adressen von Brautmoden-Geschäften, Haar-Stylisten, Fotografen, Floristen, Wagenvermietern, speziellen Reiseveranstaltern und wer sonst noch daran mitwirkt, einen einzigartigen Tag inklusive Honeymoon zu gestalten. „Wir kooperieren deutschlandweit mit 1.200 Dienstleistern, zu allen haben wir einen persönlichen Kontakt und haben uns von deren Qualität überzeugen“, versichert Grützmacher.

Brautpaaren will Yeswedo ermöglichen, entspannt ihre Hochzeit zu planen – „dazu können sie am Wochenende im Café sitzen und die App aufrufen“. Gleichzeitig haben sie zu jedem Zeitpunkt einen Überblick über die bereits verplanten Kosten. Der Hochzeits-Spezialist Grützmacher hat beobachtet, dass heute ein deutlich höheres Budget eingeplant wird

als noch vor einigen Jahren. „Es wird immer aufwendiger gefeiert“, durchschnittlich 12.000 Euro würde heute für eine Hochzeit ausgegeben. Heißt: Dienstleister sind gut im Geschäft. Sie können auf der neuen Internet-Plattform kostenpflichtige Minianzeigen platzieren.

Das junge Unternehmen soll schnell wachsen, als nächstes ist geplant, den Hochzeitsmarkt in Österreich und der Schweiz zu erobern, noch in diesem Jahr wird außerdem eine englische Version an den Start gehen. Grützmacher will seine Marke so bekannt machen, dass Paare vor dem großen Tag ganz selbstverständlich Yeswedo ihr Ja-Wort geben. Als Hochzeitsredner tritt er immer seltener auf – „dazu fehlt mittlerweile einfach die Zeit“.

(www.yeswedo.de)

ZUR SCHEIDUNG PER MAUSKLIK

Wenn der Honeymoon längst Erinnerung ist, der Alltag erste Schatten aufs Glück wirft, aus Konflikten möglicherweise Ehekrisen entstehen und vielleicht irgendwann das Wort Scheidung im Raum steht, dann bietet ein junges Düsseldorfer Unternehmen Information und Hilfe per Mausclick: das Internetportal Scheidung.de. Das Firmenziel erläutert Geschäftsführer Christopher Prüfer: „Wenn eine Scheidung unausweichlich ist, dann wollen wir dazu beitragen, dass sie möglichst schnell und komplikationslos vollzogen wird. Das spart Zeit und Geld und schont die Nerven.“

Nach Erfahrungen im Ausland, speziell in Frankreich und Polen, ist Scheidung.de im Herbst 2016 in Düsseldorf neu an den Start gegangen. Nicht nur mit dem Online-Portal, sondern auch mit Geschäftsräumen, in denen sich Scheidungswillige persönlich ein erstes



Das Führungsteam von Added Life Value (von links): **Diplom-Jurist Jens Becker** - COO (Vorstand), **Dr. rer. pol. Christopher Prüfer** - CEO (Vorstand), **Dr. rer. nat. Magnus Roos** - CIO (Vorstand).

Info-Paket abholen können. „Was da auf einen zukommt, das weiß doch kaum jemand“, so Prüfer. In dieser frühen Phase sei Anonymität wichtig, deshalb werden die Unterlagen auf Wunsch auch per Post verschickt, ohne erkennbaren Hinweis auf das Scheidungsportal. Das Start-up arbeitet mit einem Netzwerk von Fachleuten zusammen. Streitschlichter und Eheberater können zu persönlichen Gesprächen eingeschaltet werden, wenn noch Hoffnung besteht, die Beziehung zu retten. Und schließlich Scheidungsanwälte im ganzen Land – insgesamt über 500 Kooperationspartner. Ist eine Trennung unausweichlich – pro Jahr werden in Deutschland rund 160.000 Ehen geschieden – geht es darum, endloses Gezerre zu vermeiden, „je weniger Streit, desto schneller und kostengünstiger die Scheidung“, so Christopher Prüfer. Zum Beispiel bei einer gemeinsamen Immobilie. „Ist man sich einig, kann

man eine Eigentumswohnung zu einem guten Preis verkaufen, wenn nicht, wird das Objekt oft zwangsverkauft.“ Herrscht Einigkeit, sind auch Themen wie Unterhalt, Versorgungsausgleich und Sorgerecht für die Kinder leichter zu klären.

Scheidung.de verspricht mithilfe eines Online-Formulars ein schnelles Ende der Ehe. Der Antrag lasse sich innerhalb von zwei Minuten ausfüllen und abschicken. Dazu wird der Kontakt zu einem Anwalt für Familienrecht in der jeweiligen Stadt vermittelt. Sind alle (strittigen) Fragen geklärt, wird die Scheidung beim Familiengericht eingereicht. Dann heißt es: Warten. Zwischen fünf und acht Monaten in der Regel, „aber vor Gericht dauert es dann nur noch ein paar Minuten und die Scheidung ist vollzogen“. Wie teuer ein solches Verfahren wird, richtet sich unter anderem nach Einkommen und Vermögen des Paares und danach, welche

Einigungen erzielt werden konnten. „Ein Rosenkrieg treibt immer die Kosten hoch“, so Prüfer. Er wirbt damit, dass sein Unternehmen eine Scheidung nicht nur schnell, sondern auch zum niedrigsten Gebührensatz ermöglicht.

Der Unternehmer und seine beiden Mitgründer Jens Becker und Magnus Roos sind sicher, mit ihrem Angebot eine Marktlücke zu füllen. Nicht nur in Familienangelegenheiten. Mit der Aktiengesellschaft Added Life Value, die das Scheidungsportal betreibt, wollen sie nun auch andere Rechtsfragen digitalisieren, inzwischen ist Testament-erben.de online gegangen, dann folgte Verkehrsrecht-fuer-alle.de. Eigene Erfahrungen mit einer Scheidung sind vom Gründer übrigens nicht mit ins Geschäftsmodell eingeflossen: Christopher Prüfer ist seit 2012 verheiratet – „und zwar glücklich.“ (www.scheidung.de)

Ute Rasch



FOTO: EGGERT GROUP

Susanne Thonemann-Micker, Partnerin im Bereich der nationalen und internationalen Nachfolgeberatung vermögender Privatpersonen bei PwC Legal.

Reich, anspruchsvoll, manchmal auch ein bisschen schwierig

Ein Tag im Leben von ... Susanne Thonemann-Micker berät vermögende Privatpersonen in Steuerfragen, beim Erbrecht und in der Unternehmensnachfolge.

Das Gute – oder Richtigere – liegt so nah. Diese Erkenntnis bestätigt auch ein Fall in der Verwandtschaft. Erbrecht hatte Susanne Thonemann-Micker während ihres Jurastudiums „superspannend gefunden“. Als ihre Tante sich damals einen Entwurf nach dem Muster des bewährten Berliner Testaments wünschte, musste sie jedoch erkennen, dass eine erbrechtliche Beratung ohne die besondere Berücksichtigung steuerrechtlicher Aspekte am Ende nicht optimal sein kann. Diese Erfahrung, „nämlich mit meinem ersten Super-Testamentsentwurf so richtig falsch gelegen zu haben“, brachte sie nach dem ersten Staatsexamen im Familien- und Erbrecht zum Aufbaustudium der Steuerwissenschaften. Heute spielt Susanne Thonemann-Micker als Partnerin bei PwC Legal, der Rechtsanwaltsgesellschaft von PricewaterhouseCoopers, und spezialisierte Anwältin für nationale und internationale Nachfolgeberatung vermögender Privatpersonen in der ersten Liga.

WER VIEL HAT, BRAUCHT GUTEN RAT

Erbrecht, Stiftungsrecht, Stiftungssteuerrecht, Steuerrecht, Steuerstrafrecht: Mag all das sich nach einem schwer durchschaubaren Paragraphendickicht anhören, die dahinter steckenden Geschichten öffnen der Phantasie viele Tore. Vermögende Privatpersonen, deren Zahl seit vielen Jahren zunimmt, Unternehmer, die sich Sorgen um die Weiterführung ihres Lebenswerks machen, jene, die ihren Lebensmittelpunkt ins Ausland verlegen und durch ihren Wegzug mit unerwarteten Steuerzahlungen konfrontiert werden, sie alle sind auf eine über die alltägliche Beratung hinausreichende Begleitung angewiesen.

Es geht hier nicht nur um die nackte Beurteilung der Kassenlage. Wenn die Branche, das sind Anwälte, Steuerberater, Banker, Vermögensverwalter und Versicherer, von „Private Clients“ spricht, tut sie dies in Habachtstellung. Zu ihrer Kundschaft

zählen milliardenschwere Familiendynastien, Mitglieder vermögender Adelssippen, wohlhabende mittelständische Familienunternehmer, Einkommensmillionäre aus der Finanz-, Film- und Sportwelt. Sie gelten zuweilen als schwierig, sind anspruchsvoll und wollen diskret behandelt werden. Nicht selten spielt der Frieden in der Familie und die Zukunft des Unternehmens die Hauptrolle. Überhaupt nicht selten geht es um Millionenbeträge an Steuerersparnissen.

Für diese Beraterbranche ist das wirtschaftlich starke Düsseldorf mit seinem weit ins Ruhrgebiet und Westfälische reichenden Umland ein hochattraktiver Markt. Das Vermögen von Privatpersonen wächst. Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung hat festgestellt, dass ein Prozent der Haushalte mehr als 30 Prozent der Vermögenswerte besitzt. Die Industrie- und Handelskammer hat zum Nachfolgegeschehen herausgefunden, dass rund ein Drittel der 818.000 Unternehmer in NRW älter als 55 Jahre sind. Von ihnen habe sich ein Drittel noch keine Gedanken über eine Nachfolge gemacht. Das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) hat berechnet, dass von 2014 bis 2018 rund 135.000 Firmen eine neue Spitze brauchen. Weil die Nachfolgesuche in der Regel langwierig, kompliziert und oftmals sehr emotionsbeladen ist, raten Experten zu frühzeitigen Weichenstellungen. Geändert hat sich in den zurückliegenden Jahren aber nicht allzu viel: Zu viele Privatvermögende und Firmeninhaber suchen erst kurz vor Toreschluss einen Expertenrat oder ziehen ihre Entscheidungen knapp vor der Ziellinie noch einmal in die Länge. Solche Verhaltensweisen – menschlich nachvollziehbar – sind auch Susanne Thonemann-Micker nicht unbekannt. Ein Beispiel für ein Nachfolgeproblem: Die Bereitschaft, dass das Unternehmen vor der Familie steht, sei heute tendenziell nicht mehr gegeben. Von der älteren Generation werde das jedoch als eine Voraussetzung für den Erfolg gesehen. Hier müsse umgedacht werden.

Gestandene Firmeninhaber haben manchmal Probleme einzusehen, dass junge Nachfolger es auch dann gut machen können, wenn Familie und Firma für sie auf einer Ebene stehen. So konnte es auch nach gründlicher Vorarbeit und trotz eines störungsfreien Vertrauensverhältnisses passieren, dass sich der Firmensenioren bei letzten Überlegungen zum Testament unerwartet zurückzog. Wohl bemerkt, bei einem Testament, das die Nachfolge im mittelständischen Unternehmen bedingt. In dieser Situation sei dann noch einmal der Steuerberater und potenzielle Testamentsvollstrecker gefragt, erzählt Thonemann-Micker. Der kenne seinen Mandanten am längsten. „Unser Part ist eher das Projektgeschäft. Wir sind die anerkannten Experten, die immer dann punktuell beteiligt werden, wenn es das Tagesgeschäft übersteigt.“

„DAS WISSEN DER GROSSEN, WEITEN WELT“

Susanne Thonemann-Micker stammt aus Cloppenburg, hat in Münster studiert und ist Mitglied der Vollversammlung der IHK Düsseldorf. Mit ihrem Mann und dem kleinen Sohn fühlt sie sich in Meerbusch-Büderich bestens aufgehoben, aber Düsseldorf ist ihre Stadt: „Ich mag die Menschen hier, den Fluss, der mitten durch die Stadt fließt, das schöne Einkaufen und die tollen Verkehrsanbindungen mit Flughafen und zahlreichen ICE-Verbindungen.“ Auch ihre Mandanten fänden Düsseldorf prima, „hier vermuten sie das Wissen der großen, weiten Welt“. Das wirkungsvolle Zusammenspiel von Zivilrecht und Steuerrecht hat die 42-Jährige gepackt. An die hundert Veröffentlichungen hat sie darüber geschrieben, ist bundesweit zu Außenterminen bei den Private Clients oder Vorträgen unterwegs.

„Ein Drittel Zivilrecht, ein Drittel Steuerrecht, dazu ein Drittel Psychologie“ – aus dem Mund von Susanne Thonemann-Micker klingt das wie eine Rezeptur fürs berufliche Lebens-Elixier.

Matthias Roscher



Richard Wachter, Managing Director der Halfen Gruppe.

Fest verankert – in Langenfeld und weltweit

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 den Globus begehrt sind. Im IHK-Magazin werden einige dieser Unternehmen aus dem Kreis Mettmann vorgestellt. In dieser Ausgabe ist es das Langenfelder Unternehmen **Halfen GmbH**.

Es dröhnt und rauscht. Dumpf schlägt Metall auf Metall. Ba-Dong, Ba-Dong, Ba-Dong. Eine schwere Maschine stanzte Löcher in Ankerschienen, ehe die Schienen in einen großen Wagen fallen. Ohne Gehörschutz lässt sich der Lärm nur schwer ertragen. „Diese Schienen sind aus Edelstahl und bieten damit erhöhte Anforderungen an den Korrosionsschutz“, ruft Richard Wachter, Managing Director der Halfen Gruppe, über das Getöse hinweg. Auch er nutzt Ohrstöpsel, hat einen Helm auf dem Kopf und bewegt sich nur auf den vorgeschriebenen Wegen

im Werk. Sicherheit ist alles. Und beim Blick nach oben auf die großen Kräne, die überall in der Produktionshalle stehen, bereit, schwere Lasten von A nach B zu bewegen, regt sich auch beim Besucher keinerlei Widerspruch.

HALFENSCHIENE FESTER BEGRIFF IN DER BRANCHE

Die Ankerschienen, die in der Branche ohnehin als Halfenschienen bezeichnet werden, sind das Kernprodukt der Halfen GmbH, damit ist das Langenfelder Unternehmen weltweit führender Anbieter. Zu finden sind

Halfenschienen beispielsweise bei der Befestigung von Fassaden, Betonfertigteilen, Sitzplätzen in Stadien, Führungsschienen von Aufzügen, Kranbahnen oder Rohrleitungsbefestigungen unter Brücken. Darüber hinaus ist die Halfen GmbH in den Geschäftsfeldern Bewehrungstechnik, Montagetechnik, Transportankersysteme und Zugstabsysteme tätig. „Unser großes Produktportfolio ist unsere Stärke, damit setzen wir uns von den Wettbewerbern ab“, sagt Richard Wachter. Mit einem Standardsortiment von rund 20.000 Produkten für den Bereich Bau und industrielle Anwendungen kann ein Großteil der Kundenanfragen sofort erfüllt werden. Darüber hinaus sind Sonderanfertigungen möglich, wie beispielsweise für den Burj Khalifa in Dubai. Für das höchste Gebäude der Welt lieferte Halfen Ankerschienen und Zubehör zur Befestigung der Glasfassaden. „Die Herausforderung lag für uns vor allem darin, die extremen Temperaturschwankungen auszugleichen“, erklärt Wachter.

INDUSTRIE 4.0 – HALFEN WILL VORREITER SEIN

Längst hat die Halfen GmbH, die 1929 in Düsseldorf gegründet wurde und die nur wenige Jahre später bereits das erste Modell ihres heutigen Kernprodukts – die Halfenschiene – auf



Lagerplätze im Werk Langenfeld.

den Markt brachte, wichtige Schritte in Richtung Moderne und damit in Richtung Industrie 4.0 gemacht. „Eine gute Vorplanung wird immer wichtiger, daher haben wir schon früh in entsprechende Systeme und Software investiert“, betont Wachter. Das Unternehmen bietet 3D-Modelle von standardisierten Produkten für verschiedene (CAD-) Maßzeichnungen an. Diese Modelle können aus verschiedenen Bibliotheken heruntergeladen werden. „Mithilfe von BIM (Building Information Modeling) übernehmen wir somit auch Planungsarbeiten und bieten damit einen zusätzlichen Service an. Das stärkt die Kundenbindung.“ Weitere Punkte: Es gibt nur ein Warenwirtschaftssystem für alle Prozesse, die Mitarbeiter haben Zugriff auf alle Systeme. Bereits seit 2000 wird papierlos gearbeitet. Aber auch in anderen Bereichen zeigt sich Halfen als modernes Unternehmen beziehungsweise als moderner Arbeitgeber. Gerade erst hat das Unternehmen Fahrräder für seine Mitarbeiter angeschafft, die auch privat genutzt werden können. Es gibt die Möglichkeit einer subventionierten Altersteilzeit, bei der der interne Wechsel vorbereitet und entsprechendes Wissen gezielt transferiert wird. Mitarbeiter können Auszeiten, sogenannte Sabbaticals, nehmen, ohne dass die Sozialleistungen verloren gehen, und Arbeitszeiten werden nach

Absprache individuell angepasst. Davon profitieren zum Beispiel Pendler oder Eltern. Auch in der Produktion wird die Arbeitszeit der Mitarbeiter flexibel gestaltet.

An diesem Freitag etwa sind nur noch wenige Beschäftigte im Werk. „Wir haben zwar Kernarbeitszeiten, aber wenn das Tagespensum beendet ist, können die Mitarbeiter nach Hause gehen“, erklärt Wachter. Er zeigt auf Halfenschienen in der Standardgröße von 6,07 Metern. „Diese Schienen werden als Balkonbefestigung dienen“, erklärt er. „Im Laufe der Zeit konnten wir den Stahlanteil reduzieren, so dass sich die Wärmeleitfähigkeit verbessert.“ Die ständige Optimierung der Produkte und hohe Qualitätsansprüche zeichnen das Unternehmen aus. „Vor vier Jahren haben wir einen Innovationsprozess gestartet, um die Ideen von Kunden und Mitarbeitern zu bündeln und so unsere Produkte, unsere Prozesse, unseren Service und auch unsere Technologie zu verbessern.“ Im Rahmen dieses Prozesses wurden auch die Innovation Awards entwickelt. Sie werden jährlich firmenintern verliehen. Wachter: „Wir wollen nicht nur uns besser machen, sondern wir wollen den Markt verbessern, Standards setzen und etablieren. Denn wir bieten technische Lösungen an.“

Andrea Schorradt



Die Halfenschiene, das Kernprodukt der Firma Halfen.

AUF EINEN BLICK

Das Unternehmen wurde 1929 in Düsseldorf gegründet. Seit 1997 befindet sich die Hauptverwaltung in Langenfeld, die Produktion wurde schon früher nach Langenfeld verlagert. Seit 2006 ist Halfen ein Unternehmen der CRH plc Irland, einem nationalen und internationalen Marktführer im Bereich Baustoffe.

Halfen beschäftigt am Standort Langenfeld rund 400 Mitarbeiter. Ein zweiter Produktionsstandort in Deutschland befindet sich im thüringischen Artern. Zudem wird auch in Polen produziert. Weltweit arbeiten rund 1.300 Menschen für Halfen. Niederlassungen oder Vertretungen gibt es in mehr als 60 Ländern.

Als Ausbildungsbetrieb bildet die Halfen GmbH am Standort Langenfeld Industriekaufleute und Informatikkaufleute sowie Fachkräfte für Lagerlogistik und Industriemechaniker aus. In Artern werden junge Menschen zu Maschinen- und Anlagenführern ausgebildet. Neben der Marke Halfen (Ankerschienen, Bewehrungssysteme, Fassadenverankerungen und Montagetechnik) gehören auch die eigenen Marken „Deha“ (Transportanker, Betonfassaden-Verankerungen und Zugstab-Systeme), „Frimeda“ (Transportanker) und „Demu“ (Ankerhülsen) zu den Marktführern.



Welthandel im WeltWandel

10. IHK-Außenwirtschaftstag NRW
20. September 2018 im Eurogress Aachen

Informationen und Anmeldung: ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de

- TALK-PANELS
- FACHAUSSTELLUNG
- AHK-MARKTBERATUNG
- 1.000 TEILNEHMER



IHK NRW – Die Industrie- und Handelskammern
in Nordrhein-Westfalen

Wie sich Düsseldorf vor einem Weltstar blamierte

Grüne und CDU haben aus unterschiedlichen, aber fadenscheinigen Motiven der Stadt ein attraktives Großereignis genommen.

Es gab einmal Zeiten, da gelang es Düsseldorf, Großereignisse an den Rhein zu holen, auf die deutlich größere Nachbarstädte so neidisch wurden, dass sie die grüne Farbe annahmen. Als es Hannover etwa nicht auf die Reihe brachte, für ihre siegreiche Sangestochter Lena Meyer-Landrut den Eurovision Song Contest auf die Beine zu stellen, sprang das ehrgeizige Düsseldorf ein, und rettete für Deutschland die international beachtete Großveranstaltung. Für einen langen TV-Abend schauten die Völker vom Nordkap bis zum Mittelmeer und von der Algarve bis zum Ural nach Düsseldorf. 100 Millionen Zuschauer hörten „Hello Düsseldorf“. Und die Düsseldorfer waren stolz auf ihre Stadt und ein bisschen auch auf deren Macher.

Dann kündigte der britische Superstar Ed Sheeran seine Europa-Tournee an. Amsterdam, Paris, Berlin, München. Und weil man im Ruhrgebiet lieber die Feldlerche statt einen Mega-Star singen hören wollte, schnappte Düsseldorf wieder zu. Ein langweiliger Messe-Parkplatz als Open-Air-Fläche für 87.000 Fans. Wieder sah es aus, als könnte „the Dorf“ über sich hinaus wachsen. Doch daraus wurde nichts. Nicht weil es nicht gegangen wäre oder Bürokratie es verhindert hätte. Nein. Es waren sturköpfige Lokalpolitiker.

Die Grünen verbrüderten sich mit Baumschützern und stimmten gegen eine Genehmigung. Denn für die Konzertfläche sollten 100 Bäume weichen. Geht natürlich nicht. Aber mal ehrlich. Geht es um Jahrhunderte alte Mammutbäume im Yosemite-Nationalpark oder ehrwürdige Rieseneichen als Landmarken? Nein. Es geht um wenige Jahre alte Parkplatzbäume, die problemlos aus jeder Baumschule von heute auf morgen neu gepflanzt werden können. Bäume zu schützen ist grundsätzlich ja ehrwürdig, aber hier wurde die Verhältnismäßigkeit nicht gewahrt – sollte es doch wiederholt zu attraktiven Großveranstaltungen auf dem Messeparkplatz kommen.

Die oppositionellen Christdemokraten verhielten sich noch weniger ruhmreich. Eigentlich ist die CDU keine Partei von Bäumeumarmern. Eigentlich steht die Partei auch für Wirtschaftskraft. Die hätte das Ed-Sheeran-Konzert gebracht: Mit Hotelübernachtungen, Gastronomieausgaben und vielem mehr. Das Konzert und weitere hätten Düsseldorfs Ruf geadelt, was immer in barer Münze erkennbar ist. Doch die in dem Punkt tief zerstrittenen Konservativen stellten sich gegen das Konzert. Oder besser, gegen Oberbürgermeister Thomas Geisel (SPD), der versuchte, Grüne mit 1.000 neuen Bäumen und die CDU mit anderen Kompromissen zu besänftigen. Die CDU wollte

dem OB eine Lektion erteilen: Das war Dein letzter Alleingang, so nicht! Sollte wohl die Botschaft heißen. Das man damit aber nicht dem OB, sondern vor allem der Stadt massiv geschadet hat, will man nicht wahrhaben.

Jetzt glauben Grüne und CDU, trotz dieses peinlichen Hickhacks doch noch eine erfolgreiche Eventfläche an der Messe etablieren zu können, nur mit mehr Planung. Wo ist der Realitätssinn geblieben? Die Politiker dürfen doch nicht allen Ernstes glauben, dass sich noch ein namhafter Konzertveranstalter auf das Wagnis Düsseldorf einlassen würde, angesichts von Millionenverlusten und Image-Bedrohung. Veranstalter FKP Scorpio (2.500 Konzerte im Jahr,

2018 sind es 47 in Düsseldorf) will sämtliche Konzerte abziehen. Und andere stehen nicht Schlange.

Grüne und CDU haben der Stadt nicht nur einen Bärenienst erwiesen. Sie haben dem Ruf der Landeshauptstadt, die so gern eine Metropole wäre, massiv geschadet und mögliche Ertragsbringer mit Füßen getreten. Eine Provinzposse.



„Grüne und CDU haben der Stadt einen Bärenienst erwiesen.“

Thorsten Breitkopf, Wirtschaftsredakteur der Lokalredaktion Düsseldorf der Rheinischen Post

14

Fragen an ...



... an Dagmar

Böcker-Schüttken,

geschäftsführende Gesellschafterin

Böcker Wohnimmobilien GmbH,

Düsseldorf

Böcker Wohnimmobilien bietet seinen Kunden hochwertige Wohnimmobilien in der Wirtschaftsregion Düsseldorf sowie im südlichen Ruhrgebiet zum Verkauf und zur Vermietung an. Als geschäftsführende Gesellschafterin bringt Dagmar Böcker-Schüttken das Familienunternehmen mit neuen Ideen, Projekten und Aufgaben voran. Dabei legt sie großen Wert darauf, den Kunden in den Mittelpunkt zu stellen und schätzt den offenen Austausch mit ihren Mitarbeitern.

Wo möchten Sie leben?

Da, wo ich lebe, in Düsseldorf.

Was schätzen Sie am Standort Düsseldorf?

Aufenthaltsqualität, Lebensgefühl, Kunst, Kultur und innovative Projekte wie den Kö-Bögen.

Was sollte für den Standort noch getan werden?

Alles, damit die Lebensqualität so gut bleibt wie sie ist. Toll wären natürlich schnellere Verfahren bei Baugenehmigungen.

Welchen Beruf hätten Sie gern ergriffen?

Ich wäre gerne Schreinermeisterin geworden. Die Lehre habe ich mit Bravour abgeschlossen, aber auf Schreinerinnen war der

Arbeitsmarkt zu dieser Zeit noch nicht vorbereitet. Dann habe ich doch BWL studiert.

Ihre größte Stärke?

Begeisterungsfähigkeit sowie unternehmerisches Denken und Handeln.

Ihre größte Schwäche?

Süßigkeiten ...

Welche Eigenschaften schätzen Sie bei Ihren

Gesprächspartnern am meisten?

Die sachliche Auseinandersetzung und Objektivität.

Welche Eigenschaften Ihrer Gesprächspartner schätzen Sie am wenigsten?

Weitschweifigkeit.

Wie verbringen Sie Ihre Freizeit am liebsten?

An erster Stelle mit der Familie, außerdem mit Sport, Kultur und sozialem Engagement.

Wer gehört zu Ihren Vorbildern?

Malala Yousafzai, die pakistanische Kinderrechtsaktivistin und jüngste Friedensnobelpreisträgerin. Eine unglaublich starke und mutige Frau.

Welche Reform bewundern Sie am meisten?

Die Ergänzung des Grundgesetzes zur Gleichstellung der Frau vom 15. November 1994, in der festgesetzt wurde, dass der Staat die tatsächliche Gleichberechtigung von Männern und Frauen fördert.

Wären Sie Politikerin, was würden Sie sofort ändern?

Mehr Deregulierung, Abschaffung der Mietpreisbremse.

Bitte vervollständigen Sie den Satz:

Der Wirtschaft geht es gut, wenn ...

... es auch den Angestellten und Arbeitern gut geht.

Wie lautet Ihr Lebensmotto?

Es gibt immer eine Lösung.



B

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

BODENBELAG KOCH
PARKETT – LAMINAT – VINYL
Verkauf und Verlegung

H



Über 20 Jahre professionelle Gastlichkeit in Monheim am Rhein

Seit 1997

Hotel | Tagungcenter | Restaurant | Feieradresse

Hotel am Wald • An der Alten Ziegelei 4 • 40789 Monheim am Rhein
Telefon 02173 – 33 07 0 • info@hotelamwald.de • www.hotelamwald.de

Raumbegrünung mit Hydrokulturen und Kunstpflanzen
www.hydro-studio.de

M

MÜNZHANDLUNG RITTER GMBH
Immermannstr. 19 • 40210 Düsseldorf
Tel.: 0211-367800 • Fax: 0211-36780 25
E-Mail: info@muenzen-ritter.de
WWW.MUENZEN-RITTER.DE

ANKAUF VERKAUF BERATUNG

P

Schutz für Innovationen durch **Patente – Marken – Design**
BONNEKAMP & SPARING Patentanwaltskanzlei Düsseldorf
Goltsteinstr. 19 / Tel. 0211-1792000 / 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

Beratung Vertrieb Montage Service

Industrietore Brandschutztore Garagentore

INOVA TOR
Innovative Torsysteme

Industriestr. 67 • 40764 Langenfeld • Tel. 02173-9763-0 • Fax 976324 • www.inovator.de

Partner und Stützpunkthändler der Hörmann Gruppe

WERBEN HilFT VERKAUFEN!

Probieren Sie es an dieser Stelle einmal aus
Tel.: 0202 / 45 16 54 • 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.Effizienz kredit: 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