



für Düsseldorf und den Kreis Mettmann

magazin

www.duesseldorf.ihk.de 08.2018

Smarte Produzenten

Die Industrie im IHK-Bezirk Düsseldorf.

Start-up

Schüler werden
Existenzgründer

Im Fokus

I. IHK-Azubi-
Challenge

Unternehmen

Modebranche im
Wandel

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

Der Pfiff

Den meisten in der Wirtschaft Tätigen stecken die Jahre der Wirtschaftskrise 2008/2009 bis heute als Fanal in den Knochen. Keiner hatte es kommen sehen und die Folgen in der Wirtschafts- und Sozialstruktur vieler europäischer Staaten sind – trotz bester Konjunktur – bis heute spürbar.

Die Ursache für die vergleichsweise geringen Krisenauswirkungen in Deutschland war schnell ausgemacht: Deutschland hat einen industriellen Kern mit starken Produktionsunternehmen auf höchstem internationalen Niveau. Wirtschaftswissenschaftler, die zuvor die Anzeichen der Krise nicht erkannt hatten, lobten jetzt die deutsche Wirtschaftsstruktur als Musterbeispiel für eine möglichst geringe Krisenanfälligkeit.

Fast ein Jahrzehnt Hochkonjunktur und die zunehmenden Interessenkonflikte zwischen Wohn- und Gewerbeflächen lassen die vormals gewonnenen Erkenntnisse zunehmend verblasen. Der Traum von der emissionsfreien „urbanen Produktion“ macht die Runde. In der Wahrnehmung der Metropole Düsseldorf scheint deren industrieller Kern kein Zukunftsmodell zu sein.

Die Wechselwirkungen liegen allerdings auf der Hand: Ein ausgewogener Arbeitsmarkt braucht industrielle Arbeitsplätze, technologieorientierte Startups entstehen bevorzugt in der Nähe von industriellen Corporates und ein ausgeglichener kommunaler Haushalt ist dauerhaft nur durch einen möglichst großen Branchenmix zu erreichen, der Krisen einzelner Branchen abfedern kann.

Die „industriepolitischen Leitlinien“ der IHK Düsseldorf, die die Vollversammlung nun beschlossen hat, gehen einen neuen Weg in der standortpolitischen Debatte. Industrie wird als Bestandteil einer regionalen Wertschöpfungskette betrachtet, deren Unternehmen einen Beitrag zum Wohlstand der gesamten Region liefern. Aus dieser Position ergeben sich auch kritische Fragestellungen, die es zu klären gilt:

So brauchen industrielle Unternehmen Planungssicherheit – insbesondere bei Flächenfragen und Genehmigungsverfahren; und sie brauchen auch das klare Commitment, in der Stadtgesellschaft mit ihren Arbeitsplätzen und dem Beitrag zur kommunalen Finanzierung wahrgenommen zu werden. Gleichzeitig betonen die Industrieunternehmen auch ihre Verantwortung gegenüber der Bevölkerung und dem Gemeinwesen. Es geht um Symbiose statt Konfrontation.

Das Ziel der IHK-Vollversammlung ist die dauerhafte Stabilisierung des industriellen Kerns in der Region Düsseldorf. Dafür braucht es keine wohlfeile Zustimmung zu Analysen, sondern konkrete Umsetzung in Politik und Verwaltung. Da hilft jetzt kein Maul spitzen, da muss auch gepfiffen werden.

Gregor Berghausen
Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf



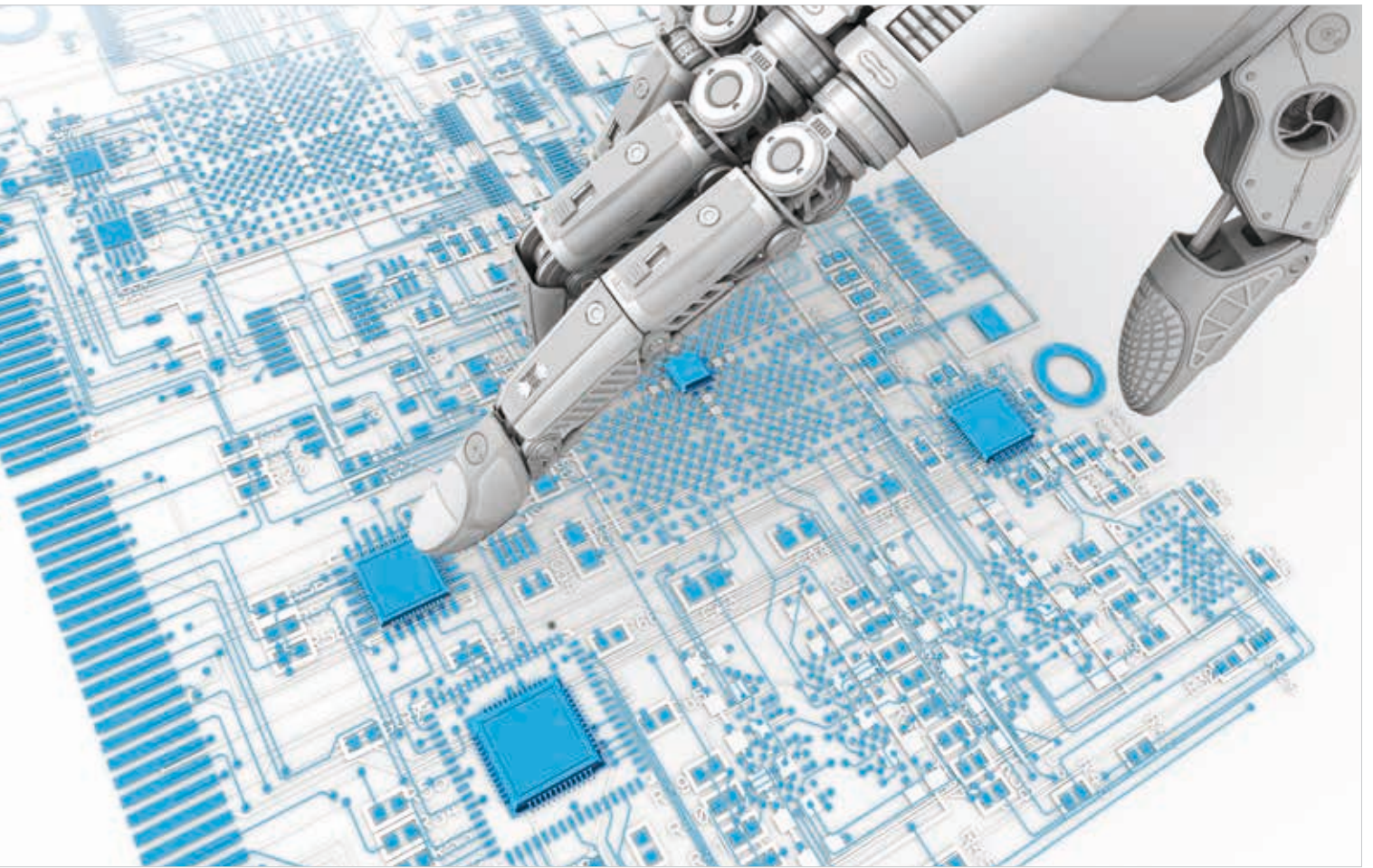
gregor.berghausen@duesseldorf.ihk.de



www.facebook.com/gregor.berghausen



FOTO: EGGERT GROUP



14

Smarte Produzenten

Das Schlagwort „Industrie 4.0“ ist im IHK-Bezirk Düsseldorf keine hohle Phrase, sondern in vielen Unternehmen schon Realität. Das zeigen Beispiele sowohl aus der Landeshauptstadt als auch aus dem Kreis Mettmann. Dabei stellt die Industrie viele tausend Arbeits- und Ausbildungsplätze, ist wichtiger Teil der Wertschöpfungskette und sichert Wohlstand und Lebensqualität.

04

Unternehmen

Düsseldorf ist ein Marktplatz der Mode. Und die Branche ist im stetigen Wandel, von den Anfängen der einst weltweit größten Modemesse Igedo bis zu den Ordertagen heute. Ein Thema, mit dem sich auch der Gastkommentar beschäftigt.

60

Porträtiert

Im IHK-Bezirk Düsseldorf gibt es viele Unternehmen, die nicht unbedingt jeder kennt, die aber weltweit in der „Ersten Liga“ ihrer Branche spielen. Eines davon ist die Emka Beschlagteile GmbH & Co. KG in Velbert.





45

Fachkräfte

Die IHK und die Hochschule Düsseldorf arbeiten seit einem Jahrzehnt unter anderem bei der Ausbildung von Fach- und Führungskräften und beim Innovations- und Technologietransfer zusammen. Jetzt wurde die Kooperationsvereinbarung erneuert.

Unternehmen

- 04 Düsseldorf ist Marktplatz der Mode
- 06 Alltours Kino: Filme unter freiem Himmel
- 06 Gäste bei BASF: Politik traf Industrie
- 07 Gelungener B2Run
- 07 Wempe lud zum Ladieslunch
- 08 Ulmer Höh' verkauft
- 08 Neubau an der Balcke-Dürr-Allee in Ratingen
- 09 Kö-Bogen gewinnt Award
- 09 Theissen Medien Gruppe lädt Kinder ein
- 10 NRW.Invest Award verliehen
- 10 20 Jahre Ehrenamtsförderung bei Henkel
- 11 Family Concept Store Qnootsch eröffnet
- 11 Neues Schülerlabor im Thormählen Bildungshaus
- 12 „Faszination Heimtierwelt“ auf Wachstumskurs
- 12 Wirtschaftsfrühstück des Verbandes Schlüsselregion e.V.
- 13 Menschen der Wirtschaft
- 13 Unternehmensticker
- 13 Jubiläen

Titel

- 14 Smarte Produzenten – Die Industrie im IHK Bezirk befindet sich im Wandel
- 18 Interview mit Dr. Udo Brockmeier, IHK-Vizepräsident und Vorstandsvorsitzender der Stadtwerke Düsseldorf
- 22 Erfolgsfaktor Mitarbeiter: die Metallgießerei Dillenberg
- 24 Auf Nummer sicher: JSP Safety Düsseldorf
- 26 Im Dienst der Kunden: Amada in Haan
- 28 Teekanne investiert in den Standort Düsseldorf
- 30 IHK-Service rund um das Thema Industrie
- 32 Zahlen, Daten, Fakten

Service

- 34 Finanzen & Steuern
- 35 Recht
- 36 Veranstaltungen
- 37 Weiterbildung
- 40 Kompakt
- 44 Fachkräfte
- 47 Start-ups/Unternehmensgründungen

Im Fokus

- 52 Diskussion über Düsseldorf 2030

Porträtiert

- 54 Start-ups: Die Arbeitswelt der Zukunft
- 58 Ein Tag im Leben von Andreas Pauli, Geschäftsführer der Waagen Pauli GmbH
- 60 Emka Beschlagteile GmbH & Co.KG: Teamplayer und Weltmarktführer

Rubriken

- 01 Editorial
- 46 Impressum
- 63 Gastkommentar
- 64 Fragebogen: Dr. Reiner Götzen, Interboden Gruppe, Düsseldorf



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



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



Mehr zu den Autoren der Texte dieser Ausgabe unter www.duesseldorf.ihk.de, (Nummer 3607188).



Impressionen ...

Marktplatz der Mode

Der Wandel der Branche – von den Anfängen der einst weltweit größten **Modemesse Igedo** vor 70 Jahren bis zu den Ordertagen heute.

Trotz schwieriger Rahmenbedingungen schauen die Mode-Messe-Macher rückblickend zufrieden auf die Sommerausgabe der Collection Première Düsseldorf (CPD). Die Resonanz auf die Veranstaltungen der Gallery, der Platform Fashion, der Supreme Women&Men und Date (Accessoires) waren positiv. So wie auch die zweite Auflage des mit Landesmitteln geförderten Formats „The NRW Design Issue“, die Vorträge und Diskussionsrunden, die vom Verein Fashion Net organisierte Branchenparty im Blumengroßmarkt und die sogenannten Side-Events in den über die Stadt verteilten Showrooms erfüllten weitgehend die Erwartungen. Bei tropischen Temperaturen zeigte sich

Düsseldorf von seiner besten Seite und behauptete sich als einer der wichtigsten Modestandorte.

Hotspot für Einkäufer

Wenn die Aussteller auf den drei großen Messveranstaltungen, auf den zahlreichen kleineren Orderplattformen und vor allem in den etwa 670 Showrooms die neuen Kollektionen von nahezu 2.500 Marken präsentieren, kommen die Einkäufer nach Düsseldorf, sichten die Entwürfe und entscheiden dann, ob und wieviel gekauft wird. Für die Stadt ist die Modebranche ein starker Wirtschaftsfaktor. Experten haben ausgerechnet, dass hier jedes Jahr ein Umsatz von 18 Milliarden Euro gemacht wird. Dabei ist der Modemarkt so aufgemischt

wie noch nie. Die Umwälzungen durch die Digitalisierung – sie zieht sich von der Entwurfsidee über die Produktion bis zum Verkauf der Teile. Überproduktionen, Geschäftsaufgaben, Online-Anbieter wie Amazon, Alibaba und Zalando erfordern zudem neue Konzepte, eine komplexere Auseinandersetzung mit Mode und Bekleidung.

Was waren das noch für Zeiten, als die vor 70 Jahren gegründete und einst international größte Modemesse Igedo aus allen Nähten platzte. Der Andrang der weltweit anreisenden Einkäufer war kaum zu bewältigen. Die Warteliste auf einen Stand in den ausgebuchten Hallen auf dem Düsseldorfer Messegelände war so lang, dass zusätzliche Zelte errichtet, neue Fa-

shion Häuser gebaut wurden und ein Showroom nach dem anderen eröffnete.

Mode und Düsseldorf als Synonym

Damals im Sommer 1949 war die Mode noch der absolute Star. Die Frauen träumten von Nylons, Straußenfedern, schmal geschnürter Taille und weit schwingenden Röcken im „New-Look“-Stil des Pariser Couturiers Christian Dior. Sie hatten die Zeit der Entbehrungen satt, die Kittelschürzen, die Mäntel aus karierten Wolldecken. Man wollte wieder schön sein. Die erste Modenschau auf der Königsallee war eine Sensation: 15.000 Zuschauer drängten sich hinter den Absperrungen, als die Gründer der „Interessengemeinschaft für Damenoberbekleidung“ – weltweit bekannt als Igedo – 150 Mannequins mit kessen Hüten und in feinen Kleidchen über den ersten Freiluft-Catwalk schickten. Das war der Startschuss für die Erfolgsgeschichte der Landeshauptstadt als Marktplatz der Mode.

Noch heute sind Mode und Düsseldorf ein Synonym. Die Mode- und Messestadt gilt als eines der wichtigsten Schaufenster in Deutschland und ist in NRW unangefochten die Nummer eins. Doch der Modehandel hat angesichts geänderten Kundenverhaltens zu kämpfen, was auch die Einkäufer beeinflusst, wenn sie die neuen Kollektionen ordern.

Zufriedene Veranstalter

Der große internationale Glanz ist verblasst, dennoch sehen sich die Ordermessen gut aufgestellt. So hat die größte, die von der Igedo Company veranstaltete Gallery seit ihrem Umzug in die Industriehallen auf dem Areal Böhler nach eigenen Angaben guten Zuspruch erfahren und ihr Konzept nun neu geordnet.

„Wir schließen die jüngste Ausgabe der Collection Première pari zu den beiden vorliegenden Saisons ab, wobei Schwankungen für einzelne Aussteller innerhalb der unterschiedlichen Segmente deutlich fühl- und sichtbar waren“, fasst Igedo Managing Director Ulrike Kähler als Project Director der Gallery & Gallery Shoes zusammen. „Das ist eine Tatsache, die wir, wie jede andere Plattform auch, nur bedingt ändern können. Wir als Veranstalter sind sehr zufrieden mit unserer neuen Ausrichtung. Wir füllen eine Marktlücke



... von der Sommerausgabe der Collection Première Düsseldorf (CPD).

und bieten mit dem Showroom Concept ein Angebot, das hinsichtlich Service und Wirtschaftlichkeit absolut zeitgemäß ist.“

„Düsseldorf ist nach wie vor ein attraktiver Standort für Einkäufer und Aussteller“, betont Angelika Firnrohr, Geschäftsführerin Fashion Net Düsseldorf e.V. „Die Branche steht verstärkt vor Herausforderungen, die das digitale Zeitalter mit sich bringt. Nicht nur die Mode erfindet sich immer wieder neu. Auch die Ordertage setzen auf Innovationen – seien es neue Events, Aussteller oder digitale Hilfsmittel. So hat auch das Fashion Net viel Zuspruch für die App erfahren, die Fachbesuchern vor Ort als zentrales Informationstool zur effizienten Planung dient.“

Erfolg im digitalen Zeitalter

Mit mehr als 480 Kollektionen auf den drei Etagen im B1 am Benningsen Platz war die Supreme Messe erneut komplett belegt. „Die Internationalität der Besucher, insbesondere aus dem russisch-ost-europäischen Raum sowie den Benelux-Ländern ist stark gestiegen“, sagt Aline Müller-Schade, Geschäftsleitung der The

Supreme Group. „Es ist deutlich mehr los als in den letzten Jahren im Sommer, was uns extrem positiv überrascht hat.“ Dies führt auch zu einem erhöhten Orderaufkommen. Viel Zuspruch gab es für den erstmals veranstalteten Talk mit Händlern und Herstellern zum Thema „Erfolgsstrategien im digitalen Zeitalter – wie profitiert man von der Disruption?“. „Wir können die Digitalisierung nicht mehr wegschieben. Auch wir werden uns als mittelständisches Unternehmen hier neu aufstellen“, sagt Müller-Schade. Offline und Online ergänzen sich, davon ist die Messemacherin überzeugt, wobei der persönliche Kontakt auf der Supreme Women&Men nach wie vor der Schnittpunkt zwischen digitaler und analoger Welt ist. Passend zu den modischen Aussichten für den Sommer 2019 verwandelte sich beim Fashion Net & Friends Come Together, dem größten Branchentreff Deutschlands, der Blumengroßmarkt zum Abschluss der Ordertage in eine stylische Party-Location mit Summer Festival Feeling. Die nächsten Modemessen gehen zum 70. Geburtstag der Igedo Company im Januar 2019 an den Start.

Dagmar Haas-Pilwat

Filme unter freiem Himmel

Alltours Kino noch bis zum 19. August im Rheinpark Düsseldorf.

Das beliebte Open Air Kino im Herzen von Düsseldorf startete in die 25. Saison. Seit dem 19. Juli ist der Rheinpark Düsseldorf Anziehungspunkt für alle Film- und Kinofans. Die Filme werden auf der weltgrößten hydraulischen Leinwand und in digitaler Projektion in 4K gezeigt. Bis zum 19. August wird ein abwechslungsreiches Filmprogramm mit Highlights aus den vergangenen Kino-Monaten sowie exklusiven Vorpremieren und Klassikern geboten. Das Angebot ist bunt, in den kommenden Wochen reicht es von einer Familienvorstellung von „Peter Hase“ bis „Solo: A Star Wars Story“. Seit diesem Jahr gehört das Alltours Kino zum Angebot von D.Live. Zusammen mit Sven Kukulies, dem langjährigen Veranstalter des Open Air Kinos, organisiert das Team von D.Live ab diesem Jahr die



Das Alltours Kino im Rheinpark Düsseldorf bei Nacht.

Filmnächte unter Sternen. „Das Alltours Kino gehört fest zu Düsseldorf und ist ein Aushängeschild für die Stadt“, so Thomas Geisel, Oberbürgermeister der Landeshauptstadt Düsseldorf. Michael Brill, Geschäftsführer D.Live,

ergänzt: „Mit dem Alltours Kino gewinnen wir eine tolle Location und ein Düsseldorfer Traditions-Event hinzu. Ich freue mich, dass wir zur Jubiläumssaison das Open Air Kino übernehmen.“

FOTO: ALLTOURS-KINO.DE

Gäste bei BASF

Politik traf Industrie.

Monika Düker, Fraktionsvorsitzende der Grünen in NRW, besuchte Mitte Juli BASF in der Landeshauptstadt. Das Chemieunternehmen ist mit über 1.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern am Standort Düsseldorf einer der größten Arbeitgeber der Stadt. Gemeinsam mit dem grünen Bürgermeister Wolfgang Scheffler informierte sich Düker bei ihrem Besuch über die Produktion kosmetischer Inhaltsstoffe in dem Werk. Auch über die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen am Standort Düsseldorf und Nachhaltigkeit in



Monika Düker im Gespräch mit Ralph Schweens, Bereichsleiter Care Chemicals bei BASF.

der Chemieindustrie tauschte sie sich mit dem Werkleiter, Levent Yüksel, aus. Mit dabei war

unter anderem Marion Hörsken, Geschäftsführerin der IHK Düsseldorf.

FOTO: FALCO PETERS

Gelungener B2Run

Rund 12.500 Laufbegeisterte am Start.

Bei hochsommerlichen Temperaturen fand in diesem Jahr die neunte Auflage des B2Run Düsseldorf statt. Unter der Schirmherrschaft von Oberbürgermeister Thomas Geisel gingen rund 12.500 Laufbegeisterte aus etwa 600 Unternehmen rund um die Esprit Arena an den Start. Erstmals war auch das Universitätsklinikum Düsseldorf mit 342 Teilnehmern dabei und stellte somit das zweitgrößte Team des B2Run Düsseldorf. Ein Highlight war erneut der einzigartige Zieleinlauf nach gut sechs Kilometern Arena. Neben Live-Musik entlang der Strecke und einem bunten Rahmenprogramm sorgte die After-Run-Party diesmal



Sie war die schnellste Frau beim B2Run Düsseldorf: **Svenja Ojstersek** vom Team „Transfer Partners“.

mit der Band Tonsport für beste Unterhaltung. Neben Hobbyläufern, Walkern und Nordic-Walkern ging ein Teil des Teilnehmerfeldes besonders sportlich-ambitioniert an den Lauf heran. So lief der schnellste Mann, Nikki Johnstone von Laufsport Bunert, bereits nach 18,52 Minuten ins Ziel. Schnellste Frau wurde Svenja Ojstersek vom Team „Transfer Partners“ mit 22,09 Minuten. Der schnellste „Chef“ war Muharrem Yilmaz von der Ayyo Vertriebs GmbH mit 21,22 Minuten. Damit konnte er sein Ergebnis vom letzten Jahr verbessern. Die schnellste Chefin wurde auch in diesem Jahr wieder Sarah Borgloh von der Arbeitsagentur Düsseldorf mit 28,39

Minuten und damit ebenfalls mit einer Steigerung zum Vorjahr. Aber nicht nur die Schnellsten wurden geehrt, sondern auch die fittesten Teams, also die mit den meisten Teilnehmern. Der fitteste Konzern (in der Kategorie mehr als 1.000 Mitarbeiter) war das Mercedes-Benz Werk Düsseldorf, das mit 345 Teilnehmern zum siebten Mal in Folge diese Kategorie gewinnen konnte. Die fitteste Firma der Unternehmen mit 100 bis 1.000 Mitarbeitern war ebenfalls wieder die Ericsson GmbH mit 130 Teilnehmer, und das fitteste KMU (bis 100 Mitarbeiter) die Maler- und Lackierer-Innung zum wiederholten Mal mit 53 Teilnehmern.

Frauenpower

Wempe lud zum Ladies-Lunch.

Auf Einladung von Wempe-Niederlassungsleiter Niklas Drösser trafen sich im Hotel Intercontinental Düsseldorf an der Königsallee Ende Juni rund 20 Frauen aus Medien, Wirtschaft, Mode und Gesellschaft zu einem exklusiven Ladies Lunch. Nach dem Aperitif auf der Dachterrasse des Luxushotels – inklusive Weitblick über Düsseldorf – stand der gemeinsame Lunch in der Präsidentsuite auf dem Programm. Zwischen den Gängen unterhielt die Schauspielerin Tabea Bettin, Ensemblemitglied des Düsseldorfer Schauspielhauses, die anwesenden Gäste mit einer Lesung aus Martin Suters „Allmen und der rosa Diamant“. Kostbare Edelsteine waren natürlich auch vor Ort zu bewundern. Mit dabei waren unter anderem Sabine Lohèl (Designerin



Gastgeber **Niklas Drösser** bei Wempe Ladies Lunch.

„Sem Per Lei“, Laila Hamidi (Star-Stylistin), Dr. Alexa Iwan (Ernährungswissenschaftlerin und TV-Moderatorin), Ariane Paffrath (Gericke + Paffrath Galerie), Nicola Schröder

(N.Punkt. ästhetische Kosmetik) und Leila E. Alipour (Vorstandsmitglied Junge Unternehmer Niederrhein).



Momentan steht nur noch die ehemalige Kirche der JVA auf dem Gelände der Ulmer Höh'. Das soll sich jetzt schnell ändern.

Ulmer Höh' verkauft

Auf dem Gelände der ehemaligen JVA soll ein **Stadtquartier entstehen**.

Der Projektentwickler Interboden, Ratingen, hat den Zuschlag für das Projekt Ulmer Höh' Nord in Düsseldorf-Derendorf erhalten. Auf dem Gelände der ehemaligen

Justizvollzugsanstalt (JVA), die im Jahr 2012 ins nahegelegene Ratingen umgezogen ist, soll nun ein lebendiges Stadtquartier entstehen. Den Verkauf hat der Bau- und Liegenschaftsbetrieb

NRW (BLB NRW) in Abstimmung mit den Ministerien für Finanzen und Bauen an klare Bedingungen geknüpft. So ist auf dem Gelände eine gemischte Nutzung aus Wohnen und Gewerbe vorgesehen. Mindestens 50 Prozent der Wohnbebauung soll als geförderter Wohnungsbau entstehen. Davon werden wiederum 30 Prozent als studentisches Wohnen eingeplant. „Durch unsere Auflagen und das mehrstufige Verkaufsverfahren haben wir einen guten Preis für das Land NRW erzielt und gleichzeitig die Wohnungsmarktsituation für die Menschen in Düsseldorf erfolgreich entlastet“, erklärt Noemi David, Leiterin des An- und Verkaufs beim BLB NRW. Seitens Interboden zeigt man sich erfreut über die gute Zusammenarbeit mit dem Bau- und Liegenschaftsbetrieb NRW. „Wir sind dankbar für die sehr gute Zusammenarbeit mit dem BLB NRW und die Möglichkeit, dieses Quartier zu entwickeln. Die Ulmer Höh' bietet durch ihre innerstädtische Lage die besten Voraussetzungen für ein qualitativvolles Stadtquartier, das allen Menschen offen steht“, so Robert Bambach, Geschäftsführer von Interboden Innovative Lebenswelten. Nun starten mit Hochdruck die Planungen für das etwa 33.000 Quadratmeter große Gelände.

FOTO: INTERBODEN GRUPPE



So soll es in rund zwei Jahren an der Balcke-Dürr-Allee aussehen.

Der Startschuss ist gefallen

Neubau an der Balcke-Dürr-Allee in Ratingen kann beginnen.

Die Entwicklung des Ratinger Schwarzbach Quartiers geht in die nächste Phase. Die Stadt Ratingen hat grünes Licht für den Bau eines Bürogebäudes an der Balcke-Dürr-Allee gegeben. Im August soll mit den Arbeiten auf dem Areal begonnen werden, 2020 soll das Gebäude fertig sein. Der viergeschossige Neubau entsteht auf einem 7.800 Quadratmeter großen Grundstück und bietet seinen künftigen Nutzern rund 19.000 Quadratmeter Mietfläche sowie eine zweieinhalbgeschossige

Tiefgarage mit 450 Stellplätzen. „Wir freuen uns sehr, dass dieser exzellente Standort weiterentwickelt werden kann. Das einstige Industrieareal sechs Minuten vom Düsseldorfer Flughafen entfernt wächst somit Schritt für Schritt zu einem modernen Büroquartier für Nutzer aus allen Wirtschaftszweigen heran“, sagt Martin Becker, Teamleiter Bürovermietung bei Jones Lang Lasalle (JLL) in Düsseldorf. Der internationale Immobilienberater ist vom Grundstückseigentümer, dem britischen Infrastruktur- und Immobilien-Investor Infra Red Capital Partners, exklusiv mit der Vermarktung des Schwarzbach-Quartiers beauftragt. Das Unternehmen Cube Real Estate aus Leverkusen setzt die Maßnahmen als Service-Developer für Infra Red um. Verantwortlich für den städtebaulichen Masterplan wie auch die Architektur der ersten beiden Hochbauten – das Bürogebäude sowie ein Hotel – ist das renommierte Düsseldorfer Architekturbüro HPP.

FOTO: HPP ARCHITECTEN

And the Winner is ...

Kö-Bogen mit „German Brand Award 2018“ ausgezeichnet.

Bei der Verleihung des „German Brand Award 2018“ im Deutschen Historischen Museum in Berlin wurde der Kö-Bogen mit der höchsten Auszeichnung der Kategorie „Public Affairs, City and State“ geehrt. Im Wettbewerb um einen der größten deutschen Markenpreise konnte das Düsseldorf Projekt die hochkarätige Experten-Jury überzeugen und sich gegen zahlreiche Mitstreiter der Wettbewerbsklasse „Industry Excellence in Branding“ durchsetzen. Den Kö-Bogen gibt es jetzt seit fast fünf Jahren. In der Zeit hat er sich zu einem attraktiven Ort im Herzen der Stadt entwickelt. Aktiv dazu beigetragen haben auch zahlreiche regelmäßige Eventformate, seien es Tanz- und Musikveranstaltungen, ein eigenes After-Work-Format, kostenlose Architekturführungen, die auch weit über die Stadtgrenzen hinaus großen Anklang finden, oder Markenkooperation auf den umgebenden Flächen. Mieter sind unter anderem

FOTO: KIRSCHERFOTOGRAFIE

Maus-Türöffnertag in Monheim

Die **Theissen Medien Gruppe** lädt Kinder ein.

Druck und Digitales werden am 3. Oktober bei der Theissen Medien Gruppe aus Monheim am Rhein für Kinder präsentiert. Seit dem 40. Geburtstag der Sendung mit der Maus im Jahr 2011 ruft der Westdeutsche Rundfunk Firmen, Vereine und Institutionen zum Maus-Türöffnertag auf. Ziel ist es, Türen zu öffnen, die sonst nicht jeden Tag für Kinder



Der Kö-Bogen im Herzen der Landeshauptstadt war Gewinner in der Kategorie „Public Affairs, City and State“.

Apple, Breuninger, Boston Consulting Group, Porsche Design, Tesla und Windsor. Initiiert vom Rat für Formgebung gilt der German Brand Award als Würdigung der erfolgreichsten deutschen Marken und Markenmacher. 2018 stellten sich über 1.250 nominierte Unternehmen dem Wettbewerb in den verschiedenen Klassen. Bei der feierlichen Preisübergabe des „German Brand Awards“ in Berlin waren mehr als 600 geladenen Gästen aus Wirtschaft, Kultur und Medien dabei.

zugänglich sind, um damit Sachgeschichten vor Ort erlebbar zu machen.

„Im letzten Jahr sind wir von dem großen Ansturm positiv überrascht worden, deshalb sind wir wieder mit dabei. Wir werfen dazu extra für die Kinder die Offset- und Digitaldruckmaschinen an und die Kollegen aus den digitalen Medien zeigen Programmieren für Kids“, verspricht Michael Adloff, Geschäftsführer der Theissen Medien Gruppe. „Momentan sind wir die erste Tür in Monheim am Rhein. Als ‚Hauptstadt für Kinder‘ wäre es natürlich toll, wenn noch weitere dazukommen würden“, so Adloff.

Der Maus-Türöffnertag wird im Rahmen der Sendung mit der Maus beworben. Über eine eigene Aktionswebseite können sich Besucher und interessierte Türöffner informieren.

INDUSTRIEBAU

WAS BEDEUTET KOMPETENZ?

www.buehrer-wehling.de

BÜHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

NRW.Invest Award verliehen

Auszeichnung für Investoren aus China, Großbritannien, Japan und den USA.



Bei der Verleihung des NRW.Invest Awards freuten sich (von links) Laudator **Burkhard Dahmen**, Geschäftsführer der SMS Group GmbH und IHK-Vizepräsident, Preisträger **Joseph Lee**, Vice President and Deputy General Manager Europe and South Africa von Yanfeng Automotive Interiors; **Petra Wassner**, Geschäftsführerin NRW.Invest und NRW-Wirtschafts- und Digitalminister **Professor Dr. Andreas Pinkwart**.

Für herausragende Investitionen und ihr klares Bekenntnis zum Standort Nordrhein-Westfalen haben Wirtschafts- und Digitalminister Professor Dr. Andreas Pinkwart und die Geschäftsführerin der landeseigene Wirtschaftsförderungsgesellschaft NRW.Invest, Petra Wassner, vier ausländische Unternehmen ausgezeichnet. Der diesjährige NRW.Invest Award ging an den US-amerikanischen Online-Händler Amazon, das britische Systemhaus Computacenter, das japanische Hightech-Unternehmen Shimadzu und den chinesischen Automobilzulieferer

Yanfeng. „Internationale Investoren haben eine große Bedeutung für unser Land. Sie sind zugleich wichtige Arbeitgeber, Innovationstreiber und Wirtschaftsmotoren. Diese wichtigen Beiträge würdigen wir mit der Verleihung des NRW.Invest Award“, so Pinkwart. Die Laudatio zu Yanfeng hielt Burkhard Dahmen, Geschäftsführer der SMS Group GmbH und IHK-Vizepräsident. Das chinesische Automobilzulieferunternehmen ist spezialisiert auf die Innenausstattung von Fahrzeugen. Weltweit sei Yanfeng die Nummer eins für automobile Innenausstattung, so Dahmen.

Ob Instrumententafeln, Cockpits, Türverkleidungen oder Mittelkonsolen – zu den Kunden zählen so ziemlich alle namhaften Automobilhersteller auf der Welt. „Yanfeng ist ein Zulieferer der Automobilindustrie – und die ist bekanntlich in Nordrhein-Westfalen besonders stark aufgestellt. Auch Yanfeng profitiert von der hervorragenden Forschungslandschaft, der Branchenstruktur und den hochqualifizierten Arbeitskräften vor Ort. In den vergangenen Jahren konnte das Unternehmen kräftig wachsen“, so Dahmen.

FOTO: NRW.INVEST/JÜRGEN MARKUS



Henkel-Mitarbeiterin **Susanne Volkmann** wird seit zehn Jahren von der MIT-Initiative in ihrem ehrenamtlichen Engagement unterstützt.

Miteinander im Team

20 Jahre Ehrenamtsförderung bei Henkel.

Vor 20 Jahren hat die Henkel AG & Co. KGaA, Düsseldorf, als eines der ersten Unternehmen in Deutschland ein Programm ins Leben gerufen, das Mitarbeiter und Pensionäre in ihrem freiwilligen und ehrenamtlichen Engagement unterstützt: die MIT-Initiative („Miteinander im Team“). Das Jubiläum ist Anlass für eine Sonderförderung von 50.000 Euro, die an ein Mutter-Kind-Zentrum im nepalesischen Dorf Namjung geht. Das Zentrum wird auch mit einem Geburtsraum ausgestattet sein.

Die Müttersterblichkeit ist in Ländern wie Nepal noch immer sehr hoch – etwa 20 Mal höher als bei uns. Das Dorf Namjung liegt sechs Stunden Fußmarsch vom nächstgrößeren Ort entfernt und leidet bis heute unter den Folgen des Erdbebens 2015. Henkel-Mitarbeiterin Susanne Volkmann engagiert sich seit vielen Jahren ehrenamtlich in Nepal und investiert dort regelmäßig einen Teil ihres Jahresurlaubs. Seit mehr als zehn Jahren wird sie dabei von der MIT-Initiative unterstützt, durch finanzielle Spenden und Freistellung von der Arbeit. Zum Jubiläum werden 40.000 Euro auf zwei weitere Projekte aufgeteilt: Das „Bottle Classroom Project“ baut in Guatemala Lernräume aus alten Plastikflaschen, die mit anorganischen Abfällen gefüllt sind. Ein Mitarbeiterteam in Vietnam und Singapur hat sich zur Aufgabe gemacht, bereits bestehende Schutzhütten in der Bergregion Gia Lai zu Klassenräumen umzubauen.

FOTO: HENKEL AG & CO. KGAA

Für die ganze Familie

Family Concept Store Qnootsch eröffnet.

Am 7. Juli eröffnete der Family Concept Store Qnootsch mitten in Düsseldorf-Oberkassel auf der Luegallee 43. Dort kommen umweltbewusste und Lifestyle-orientierte Familien auf ihre Kosten. Über 80 nachhaltige Marken warten darauf, entdeckt und geliebt zu werden. Dabei sucht man bei Qnootsch vergebens nach Plastikspielzeug oder klassischen Mainstream-Marken. Stattdessen kuratieren die Gründer mit Liebe und Sorgfalt ausgewählte und im Düsseldorfer Einzelhandel oft auch nur schwierig oder überhaupt nicht zu findende Angebote aus den Bereichen Baby und Kind, Spielzeug, Interior & Accessoires, Mode, Pflege, Genuss, Bücher und Papeterie. Präsentiert werden die Produkte auf über 120 Quadratmetern Verkaufsfläche im lichtdurchfluteten Ecklokal mit vier Meter hohen Decken. Blickfang ist das große Holzhaus in der Mitte des

FOTO: KRISTINA FENDESACK



Das lichtdurchflutete Ladenlokal in Düsseldorf-Oberkassel.

Raumes, das als Präsentationsfläche dient. Der Online-Shop www.qnootsch.de soll jetzt folgen. Das Ladenlokal ist parallel zum Online-shop zunächst als Pop-up-Konzept für ein Jahr geplant mit dem Ziel, die Multichannel-Strategie zu testen. Bei Erfolg soll der Standort an der Luegallee weiter ausgebaut und um weitere Bestandteile ergänzt werden. Hinter Qnootsch stehen Rebecca (36 Jahre) und Christian (39 Jahre) Jakobs aus Düsseldorf-Oberkassel. Ihr dreijähriger Sohn Matteo ist neben Inspirationsquelle natürlich auch härtester Qualitätsmanager im Team.

Neues Heim, neue Experimente

Eröffnung des Schülerlabors im Thormählen Bildungshaus.

Die „Großen“ haben es vorgemacht, die „Kleinen“ zogen jetzt nach. Gut ein Jahr nach dem Umzug des Campus Velbert/Heiligenhaus in das eigene Hochschulgebäude an der Kettwiger Straße bekam jetzt auch das angegliederte ZDI-Schülerlabor sein eigenes Heim, und zwar im Thormählen-Bildungshaus. Dort finden regelmäßig Technik-Kurse für Schülerinnen und Schüler ab der 8. Klasse statt. Im Rahmen des Umzugs wurde auch das Kursangebot des Schülerlabors erweitert. Neben einem mobilen Kursangebot für Schulen wird es künftig auch verstärkt Freizeitangebote für Technik-Fans geben und Kurse für jüngere

Schülerinnen und Schüler sind geplant. „Ich freue mich, dass das Schülerlabor am Campus Velbert/Heiligenhaus so eine gute Entwicklung genommen hat“, erklärt Hochschulpräsident Professor Dr. Jürgen Bock. „Seit der Gründung des TEC Labs vor fünf Jahren haben allein 200 Schülerinnen und Schüler unsere Ferienkurse besucht, wir haben mit vier Schulen Kooperationsverträge geschlossen und die Nachfrage nach Freizeitkursen steigt stetig. Insofern waren eine Vergrößerung des Kursangebots und ein eigenes Heim nicht nur sinnvoll, sondern auch notwendig.“

INDUSTRIEBAU



**KOMPETENZ
BEDEUTET, DAS
BAUEN DEN
FACHLEUTEN ZU
ÜBERLASSEN.**

www.buehrer-wehling.de



BÜHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung



Treffpunkt für Zwei- und Vierbeiner

„Faszination Heimtierwelt“
auf Wachstumskurs.

Nach einem außerordentlich erfolgreichen Wochenende mit deutlichen Zuwächsen auf Aussteller- und Besucherseite ging Ende Juni die diesjährige „Faszination Heimtierwelt“ zu Ende. Die Veranstaltung überzeugte mit einem Mix aus Messe, Marken, tierischen Showacts, Mitmach-Aktionen und Fachvorträgen. Es kamen mit 7.400 Besuchern fast 50 Prozent mehr als zur Premiere der Messe im vergangenen Jahr. Dabei begleiteten gut 1.750 Hunde ihre Zweibeiner an den beiden



Tierischer Showact bei der „Faszination Heimtierwelt“.

FOTO: SHARON MARTIN

Messetagen. Auch die Ausstellerzahl stieg im Vergleich zum Vorjahr um etwa 15 Prozent auf rund 140. „Wir sind sehr zufrieden mit der Faszination Heimtierwelt 2018. Die Veranstaltung ist nochmals deutlich gewachsen und konnte noch mehr Besucher in die Alten Schmiedehallen auf dem Areal Böhler bringen als 2017“, erklärte Stephan Schlüter, Veranstaltungsleiter der Messe und Takefive-Geschäftsführer. Ein wichtiger Bestandteil des Messekonzepts war auch in diesem Jahr der Tierschutz. Bewusst

wurde deswegen auf die dauerhafte Ausstellung lebender Tiere an den Ständen verzichtet. Bei der Veranstaltung gab es auch prominente Unterstützung: So war am Samstag Simone Sombecki, die bekannte TV-Moderatorin der WDR-Sendung „Tiere suchen ein Zuhause“ und engagierte Tierschützerin, zu Gast. Sie stellte gemeinsam mit dem Tierheim Düsseldorf vermittelbare Vierbeiner vor und berichtete zudem über die Arbeit von Tierschutzprojekten und Vereinen vor Ort.

Mit Hochdruck im Einsatz

Wirtschaftsfrühstück des
Verbandes **Schlüsselregion e.V.**

Zum zweiten Wirtschaftsfrühstück des Jahres lud der Unternehmensverband Schlüsselregion e.V. zur R+M de Wit GmbH ein. Anders als bei den meisten Mitgliedsbetrieben der Schlüsselregion e.V. wird bei der R+M de Wit GmbH kein Metall gefräst, gestanzt oder geschliffen. Trotzdem sind die Produkte, die an der Heidestraße in Velbert und an den weiteren Standorten in Ostwestfalen und in China entwickelt und produziert werden, in vielen Industrieunternehmen der Region im Einsatz: Allein 2,5 Millionen Meter



Wirtschaftsfrühstück der Schlüsselregion e.V. beim Unternehmen R+M de Wit GmbH.

FOTO: A. ROTH/SCHLÜSSELREGION E.V.

Schläuche werden hier pro Jahr verarbeitet. Darüber hinaus werden Düsen, Spritzpistolen und sämtliches Zubehör für Hochdruckreiniger und Industriesauger produziert. Rund 90 Teilnehmer waren beim Wirtschafts-

frühstück dabei. Thema war auch der Ausbau der A 44, zu dem Vertreter der Projektmanagementgesellschaft Deges referierten. Anschließend stand ein Betriebsrundgang auf dem Programm.

MENSCHEN DER WIRTSCHAFT

ECX.IO, Düsseldorf, baut seine Kreativabteilung weiter aus: Mit der Neueinstellung von **Peter Braunschweig** als Creative Director hat die Digitalagentur einen weiteren Designer gewonnen. Er verstärkt nun das Team von Chief Experience Officer **Katja Albrecht**.



Die Präsidentin des Oberlandesgerichts Düsseldorf hat auf Vorschlag der IHK mehrere Damen zu Handelsrichterinnen beim Landgericht Düsseldorf ernannt: **Vera Calasan** (Vorsitzende des Vorstandes der Excellence AG), **Sandra Ebert** (Leiterin Rechnungswesen Bank11 für Privatkunden und Handel GmbH), **Gunhild Salzberg** (Direktorin Großkundenbetreuung West, Mittelstandsbank West, Commerzbank AG) und **Sandra Teixeira da Graça** (Prokuristin der Pricewaterhouse Coopers AG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Zweigniederlassung Düsseldorf).

Die Maritim Hotelgesellschaft mbH hat ihren Geschäftsführer **Gerd Prochaska** (65) in den Ruhestand verabschiedet. Er war insgesamt 43 Jahre für die Hotelkette tätig, davon 13 Jahre als Maritim Geschäftsführer und fast 30 Jahre als Regionaldirektor. Die Maritim Hotelgesellschaft mbH mit Hauptsitz in Bad Salzuflen unterhält zahlreiche Hotels im In- und Ausland, darunter das Maritim Hotel am Flughafen Düsseldorf.

Veit Rothhoff (44) ist neuer Chief Customer Officer der Agentur Mavis, Düsseldorf. Er erweitert das Team um CEO **Thomas Etz** und schließt die Lücke des Ende Mai ausgeschiedenen Geschäftsführers **Thomas Spieker**. Der studierte Betriebswirt bringt jahrelange Erfahrung in leitender Funktion in den Bereichen Customer Relations, Business Development, Etatmanagement und in der strategischen Planung von Marketingmaßnahmen mit.



UNTERNEHMENSTICKER

Aengevelt vermittelt Bürokomplex an N A S Invest —

Anzeiger24.de unterstützt lokale Händler mit Videos —

ARZ Haan AG: Weiter deutlich verbesserte Profitabilität —

Colliers International: Top International Hotels zieht um —

Solarfonds von **Commerz Real** schütten über zwei Millionen Euro mehr aus —

Aus **Esprit Arena** wird **Merkur Spielarena** —

Gerresheimer erweitert sein Geschäftsmodell —

Grande soirée auf der Königsallee —

Green! Architects feierte zehntes Jubiläum —

GWQ Service Plus AG bleibt auf Wachstumskurs —

Human Resources bei Lindner ist erfolgreich —

Ihr Bäcker Schüren nimmt neue Elektroauto-Ladestation in Betrieb —

La Martina bezieht neuen Showroom im Medienhafen —

Marketing Club Düsseldorf lud zum „Speed-Dating reloaded“ —

Mitsubishi Electric LES gewinnt den Red Dot Award —

NRW: Pakt gegen Funklöcher mit Telefónica, Telekom und Vodafone —

Roland Schwarzer Unternehmensverkauf Deutschland GmbH —

Wenko beim German Brand Award ausgezeichnet —

Wilma Wunder: Gastronomische Neuzugang startet im Spätsommer —



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

JUBILÄEN

Folgende Firmen hatten Jubiläum:

8. Juli

25 Jahre – Grass Roots Germany GmbH, Düsseldorf

9. Juli

25 Jahre – Charles River Biopharmaceutical Services GmbH, Erkrath

10. Juli

50 Jahre – Brunnen-Apotheke Tim Müller-Born e.K., Düsseldorf

19. Juli

25 Jahre – Intersantherm Warenhandels-gesellschaft mbH Import & Export, Ratingen

50 Jahre – Wuttke & Partner GmbH, Ratingen

Logistik-Immobilie zu vermieten/zu verkaufen 50171 Kerpen, Autobahnnähe (A 4 und A 61). Ca. 18.000 m² Grundstücksfläche, 1000 m² Büro, 9500 m² WE/Lager/Versand. 16 LKW-Rampen und ca. 14.000 Palettenstellplätze. Interessante Informationen und Konditionen erhalten Sie von: B&R Stricker GdB, Bruno Stricker Stricker.bruno@t-online.de, tel. 0151/62768968



WIRTSCHAFTSJUNIOREN
DÜSSELDORF
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

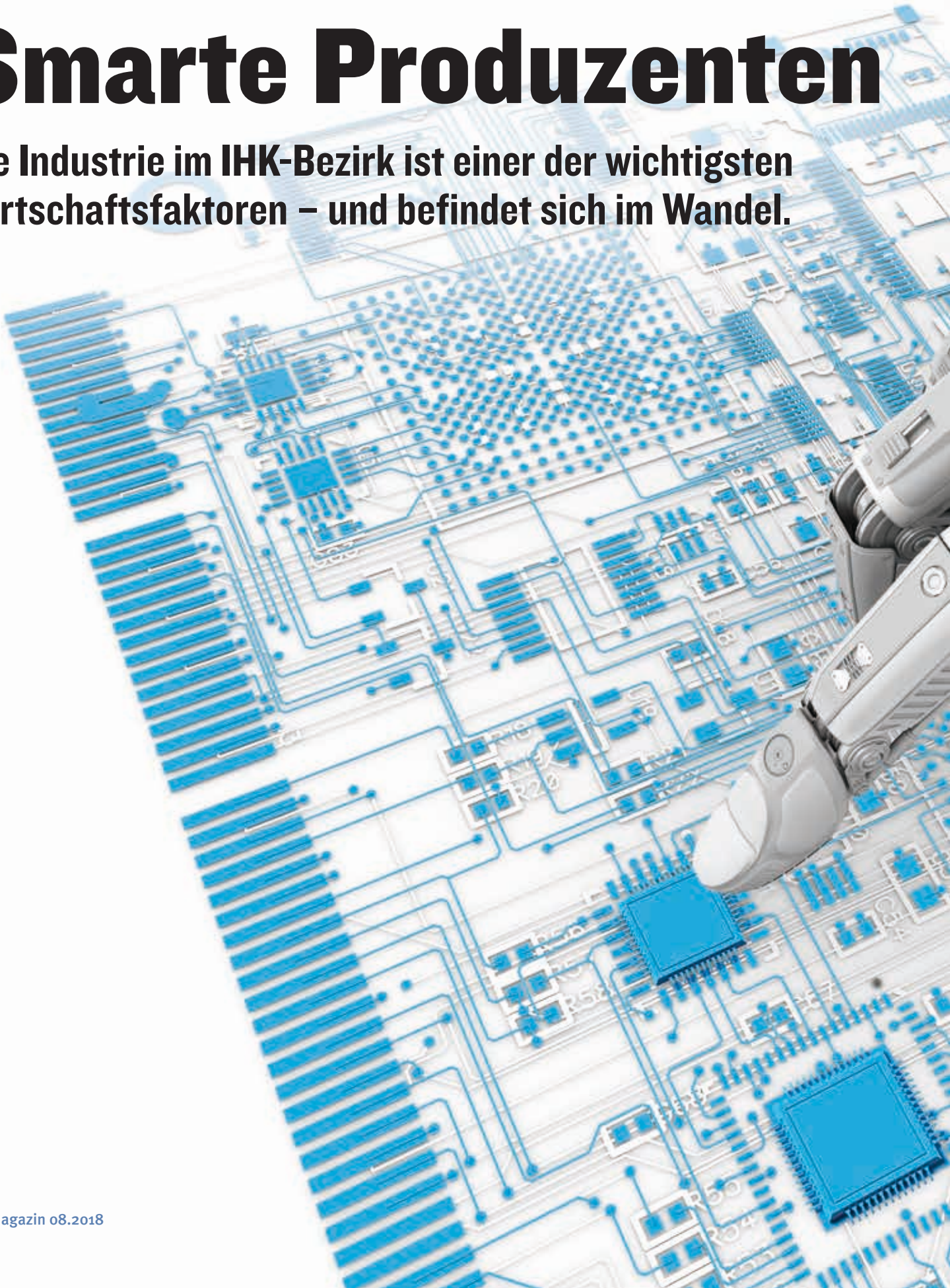
Wirtschaftsjunioren Niederrhein (Kreis Mettmann)
Marcus Stimler
Tel. 02051 / 92 00-10
info@wj-niederrhein.de
www.wj-niederrhein.de

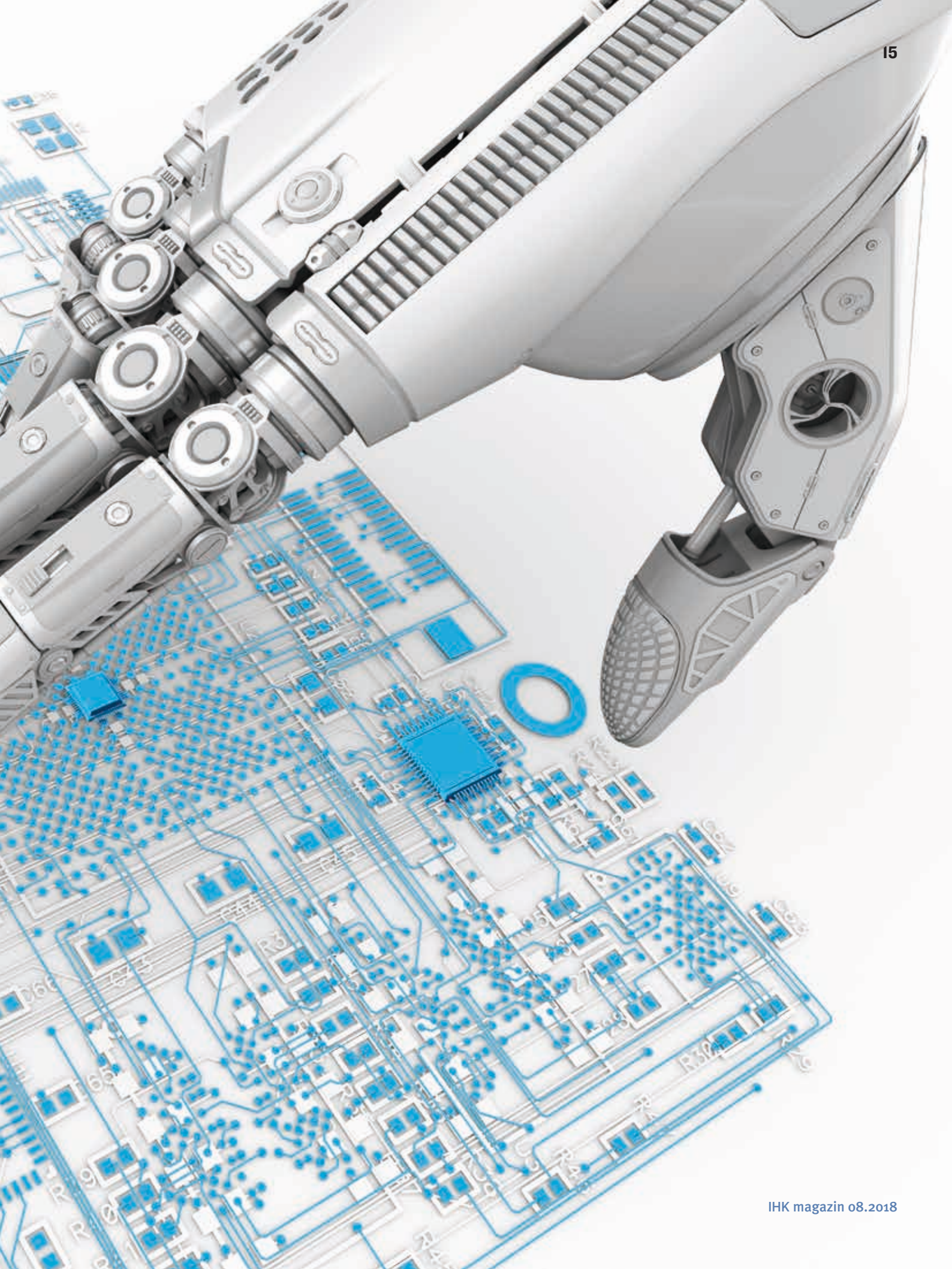
wjduesseldorf.wirtschaftsjunioren.niederrhein.de



Smarte Produzenten

Die Industrie im IHK-Bezirk ist einer der wichtigsten Wirtschaftsfaktoren – und befindet sich im Wandel.







Kaum eine Branche durchlebt derzeit einen heftigeren Wandel als die Industrie. Einst galten die Branchen der Maschinen- und Anlagenbauer als schwerfällige Riesen, drohten Stahlkrise und Umweltauflagen dem sekundären Sektor den Garaus zu machen. Doch dieses Szenario ist längst überwunden. Besonders die Düsseldorfer Industrie erfindet sich derzeit neu. Das Schlagwort von der „Industrie 4.0“ ist weit mehr als eine hohle Phrase. Das zeigen diverse Beispiele aus der Stadt selbst und aus dem Kreis Mettmann. Dabei wird nicht nur die Distribution in der Industrie digital, sondern auch die Fertigung. Die Firma JSP Safety hat erst im Juli ihren neuen Produktionsstandort in Düsseldorf eröffnet. Dort wurde eine volldigitalisierte Produktion – Stichwort Roboterballett – eingerichtet. Insgesamt wird es 80 bis 100 Arbeitsplätze geben. Was vor Jahren undenkbar gewesen wäre: Durch den Einsatz von Digitalisierung wird Produktion aus Asien nach Europa zurückverlagert. Der

„Düsseldorfs Wohlstand beruht ganz wesentlich auf der großen wirtschaftlichen Vielfalt.“

Thomas Geisel, Oberbürgermeister der Stadt Düsseldorf

Stahlkonzern Voestalpine entwickelt in Düsseldorf an der Grenze zu Meerbusch Verfahren zum dreidimensionalen Druck von Stahlprodukten. Und das ist kein Einzelfall: In den 3-D-Druckereien der Düsseldorfer Firma LSD entstehen Kosmetikflaschen aus dem Drucker, Kartons für künftige Haarcolorationen eines großen Düsseldorfer Chemiekonzerns oder Seifenspender – alles Unikate. Und die Start-up-Dichte ist groß: Viele Tausend Jobs hat die Szene. Das ist nur möglich, weil junge Innovatoren und etablierte Industriebetriebe Hand in Hand arbeiten. Die einen haben die Ideen, die anderen dazu Kapital, Erfahrung und Know-how.

Schlüsselfaktor Lage

Woran liegt es, dass Düsseldorfs Industrie weit vorn ist beim digitalen Wandel? Da verhält es sich wie bei der Wissenschaft oder dem Mathematikunterricht in der Oberstufe. Es gibt notwendige Bedingungen und hinreichende Bedingungen. Die notwendige Bedingung, warum Düsseldorfs Industrie weiterhin als Jobmotor

FIRMENFOTO

gilt, ist vor allem die Lage. Düsseldorfs Unternehmen schätzen die Nähe zum Airport. Binnen zehn Minuten fast kann man ihn aus Düsseldorf selbst erreichen, davon können Münchener Firmen nur träumen. Noch wichtiger für Düsseldorfs Industrie ist neben den zahlreichen Autobahnen die Lage der Stadt am Rhein. Besonders bestimmte große Industriebetriebe wären ohne die Lage am Rhein und selbstverständlich gut ausgebauten Häfen nicht in Düsseldorf. Die Hafenkräne von Kone, früher Demag, sind so groß, dass sie mit dem LKW gar nicht transportabel wären – nur das Schiff kommt infrage. Gleiches gilt für die Bagger von Komatsu Mining im Düsseldorf Süden und viele Stahlrohre etwa von Vallourec. Und als einziger Verkehrsweg hat der Rhein auch noch Kapazitäten, anders als Schiene oder gar Autobahn. Ein Binnenschiff ersetzt 500 Lastwagen. Viele Unternehmen, wie zum Beispiel Europas größte Hafenflockenmühle Fortin, ist ohne Hafen nicht denkbar. Das aber ist nun einmal nur die berühmte notwendige Bedingung. Die hinreichende Bedingung für Düsseldorfs industriellen Erfolg ist der einmalige Branchenmix. In dem neben den Dienstleistungsunternehmen noch ein vergleichsweise hoher Anteil an Industriejobs vorkommt. 35.000 Menschen arbeiten allein im Industriesektor. Dass die Mischung enorm wichtig ist, weiß man auch in der Rathauspitze. „Düsseldorfs Wohlstand beruht ganz wesentlich auf der großen wirtschaftlichen Vielfalt, das macht sie auch robust. Und darin kommt der Industrie in Düsseldorf eine wesentliche Rolle zu“, sagt Oberbürgermeister Thomas Geisel. „In Düsseldorf ist der Strukturwandel gelungen, ohne überhaupt das Wort selbst zu benutzen.“

Ein Netzwerk für die Industrie

Betrachtet man nur die vergangenen Monate, stechen einzelne Unternehmen hervor. Diese sind ebenfalls auf diverse Sektoren verteilt. Der Dienstleister ISS hat einen Großauftrag der Telekom ergattert und schafft 6.000 neue Stellen, davon 150 in Düsseldorf. Konkurrent Klüh baut 2.000 Jobs auf, allerdings in ganz Deutschland. Ganz neu hier ist der britische Seifenhersteller Lush, der 250 neue Mitarbeiter einstellen will und schon 50 Jobs geschaffen hat. Nun muss festgestellt werden, dass die absolute Zahl der Industriebeschäftigten wie überall in der westlichen Welt zwar sinkt, dass in gleichem Maße in Düsseldorf aber industrienahen Branchen stark wachsen. „Wir befassen uns als IHK genau aus diesem Grunde mit dem ‚Netzwerk Industrie‘, bestehend aus produzierendem und verarbeitendem Gewerbe, den industrienahen Dienstleistungen und technologieorientierten Gründungen“, sagt Marion Hörsken,

„Der Kreis Mettmann ist ein sehr guter Wirtschaftsstandort sowohl für kleine und mittelständische Unternehmen als auch für global agierende Konzerne.“

Thomas Hendele, Landrat des Kreises Mettmann

IHK-Geschäftsführerin für Industrie, Innovation und Umweltschutz. „Wir wollen verstehen, wie das alles miteinander verflochten ist und welche Schlüsse wir daraus für die Zukunft des Industriestandorts Düsseldorf ziehen können“, so Hörsken weiter. Seit der Jahrtausendwende entstanden knapp 60.000 neue Jobs in Düsseldorf. Und darin ist sogar noch eine Delle enthalten: Denn in den ersten vier Jahren der ersten Dekade verspürte die NRW-Landeshauptstadt einen Rückgang der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten von 349.500 im Millenniumsjahr auf 331.800 im Jahr 2004. Von da an aber kannte der Trend nur noch eine Richtung: aufwärts. Kurios: Das stärkste Jobwachstum erzielte die Stadt ausgerechnet im Krisenjahr 2008 mit plus 4,9 Prozent oder fast 18.000 Stellen. Vielleicht auch ein Zeichen für die Stärke der Industrie. Denn die kam im Vergleich zur Finanzbranche recht ungeschoren durch die größte Wirtschaftskrise der Nachkriegszeit.

Ein echter Wachstumstreiber

So stellen in Düsseldorf immer die großen industriellen Spieler die ersten Plätze der größten Arbeitgeber der Stadt. Daimler ist mit mehr als 6.000 Beschäftigten die Nummer eins, dichtauf folgen Henkel und BASF. Diese drei und viele andere zeigen aber auch: Vor allem industrielle Player befördern erst Wachstum in Innovationsbranchen und lassen die vielen Hidden Champions im Kreis Mettmann oder in der Stadt selbst aufblühen. Was die Filmindustrie für Hollywood und Banken für Frankfurt sind, das ist für Velbert und Heiligenhaus die Sicherungs- und Beschlagtechnik. In mehr als 70 Unternehmen dieser Branche arbeiten in den beiden Städten mehr als 7.000 Menschen, das sind 16 Prozent der Beschäftigten dieser Branche in ganz Deutschland. Hinzu kommen knapp 10.000 Arbeitsplätze in Zulieferbranchen der Sicherungs- und Beschlagtechnik, so dass in der Wertschöpfungskette des Clusters insgesamt rund 17.000 Menschen beschäftigt sind. „Der Kreis Mettmann bietet kurze Wege, gute Kooperationen, Raum für Innovationen und ausgezeichnete Lebensbedingungen für Industrieunternehmen und deren Mitarbeiter“, sagte Thomas Hendele, Landrat des Kreises Mettmann, kürzlich im RP-Interview. „Der Kreis Mettmann ist ein sehr guter Wirtschaftsstandort sowohl für kleine und mittelständische Unternehmen als auch für global agierende Konzerne.“ Dennoch wachsen die Anforderungen der Industrie an die Verwaltung. So sagten im Rahmen der jüngsten IHK-Umfrage knapp 73 Prozent der Mitglieder, sie wünschten sich mehr Rechts- und Planungssicherheit, insbesondere beim Heranrücken von Wohnbebauung.

Thorsten Breitkopf



Dr. Udo Brockmeier, Vizepräsident der IHK Düsseldorf und Vorstandsvorsitzender der Stadtwerke Düsseldorf.

„Die Industrie ist ein Wohlstandsmotor einer Wirtschaftsregion.“

Interview mit **Dr. Udo Brockmeier**, Vizepräsident der IHK Düsseldorf und Vorstandsvorsitzender der Stadtwerke Düsseldorf, zu den „Industriepolitischen Leitlinien“ der IHK.

Die Vollversammlung der IHK Düsseldorf hat jüngst neue „Industriepolitische Leitlinien“ verabschiedet.

Was sind die Kernaspekte?

Die IHK Düsseldorf vertritt das Interesse ihrer rund 79.000 Mitgliedsunternehmen in Düsseldorf und im Kreis Mettmann. Dabei gilt es insbesondere, einerseits den Unternehmen im wirtschaftlich starken Kammerbezirk die Rahmenbedingungen zu schaffen, damit sie weiterhin hier am Standort bleiben, und andererseits kontinuierlich und mit Nachdruck darauf

hinzuarbeiten, dass der Kammerbezirk ein attraktiver Standort auch für Neuansiedlungen bleibt.

Damit die IHK Düsseldorf sich künftig stärker für die Interessen der Unternehmen im Netzwerk Industrie einsetzen kann, hat die Kammer im Industrieausschuss relevante Themen identifiziert und in einer Umfrage und in Dialogen mit Mitgliedsunternehmen deren Relevanz für die künftige industriepolitische Arbeit erhärtet. Diese Themen finden sich als Kernaspekte in den „Industriepolitischen Leitlinien“.

FIRMENFOTO

So macht sich die IHK für den Ausweis bedarfsgerechter Flächen einschließlich attraktiver Infrastrukturangebote wie Gastronomie, Wohnflächen oder Einkaufsmöglichkeiten stark, da diese die Voraussetzung für die Weiterentwicklung der Industrie und des Gewerbes ebenso wie für die Neuansiedlung von Unternehmen sind. Hierbei sind Kooperationslösungen von Kommunen ebenso zu berücksichtigen wie Nutzungskonflikte – etwa bei Wohnen oder Naturschutz – zu vermeiden.

Gibt es weitere Forderungen?

Ja. Wir fordern die Entwicklung eines leistungsfähigen Verkehrssystems und neuer Mobilitätskonzepte, da nur so der künftigen Erhöhung des Verkehrsaufkommens und den zum Teil heute schon unbefriedigenden Leistungen der Verkehrsinfrastruktur wirksam

„Wir fordern die Entwicklung eines leistungsfähigen Verkehrssystems und neuer Mobilitätskonzepte.“

begegnet werden kann. Dies ist für Düsseldorf und den Kreis Mettmann mit ihrer zentralen Lage in Europa ein grundlegender Standortfaktor.

Die IHK setzt sich für eine flächendeckende Glasfaser-versorgung sowie effiziente und flexible Strom-, Gas- und Funknetze ein, damit die digitale Transformation – und damit der Anschluss des Standortes Düsseldorf und des Kreises Mettmann an die Zukunft – gelingt. Nur mit einer leistungsfähigen Infrastruktur werden Unternehmen mit neuen Geschäftsmodellen auch in Zukunft wettbewerbsfähig bleiben und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter attraktive Arbeits- und Lebensbedingungen vorfinden.

Angesichts des branchenübergreifenden Fachkräftemangels fordert die IHK außerdem, alle Möglichkeiten auszuschöpfen, Mitarbeiter mit den erforderlichen



Experte für professionelle Mitarbeiteroptimierung

BERATUNG | SEMINARE | COACHING

**REALISIEREN,
REAGIEREN,
PROFITIEREN.**

0202 2 54 50 06

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



Dr. Udo Brockmeier im Interview.

Kompetenzen für die digitale Transformation auszustatten, wo möglich ausländische Fachkräfte zu gewinnen und zu integrieren sowie bezahlbaren Wohnraum zur Verfügung zu stellen, damit der Fachkräftemangel nicht zu einem Faktor wird, der das Wachstum limitiert.

Wie wichtig sind Kooperationen?

Die IHK macht sich für den Ausbau und die Verbesserung von Kooperationen zwischen Unternehmen, aber auch zwischen etablierten Unternehmen und Start-ups sowie zwischen Hochschulen und Unternehmen in Düsseldorf und im Kreis Mettmann stark, um damit Wachstums- und Entwicklungspotenziale zu heben. Sie unterstützt den Aufbau themenbezogener Plattformen, über die Konzerne, Mittelständler, Start-ups, Hochschulen und Dienstleister kooperieren und neue Ideen, Innovationen und Geschäfte entwickeln. Die Intensivierung der Kooperation mit den Kommunen und Behörden wird angestrebt.

Durch eine transparente und offene Kommunikation sowie den kontinuierlichen Dialog mit gesellschaftlichen Gruppen muss das Verständnis für die Industrie erhöht werden. Die IHK unterstützt ihre Mitglieder bei dieser Aufgabe.

Gleichzeitig setzt sich die IHK für Rechts- und Planungssicherheit für die Mitgliedsunternehmen und für verschlankte, beschleunigte Genehmigungsprozesse der kommunalen und Mittelbehörden ein, damit die Wettbewerbsfähigkeit am Standort erhalten und gefördert wird. Dazu zählen auch klare Regularien für den Bestandsschutz.

Die mit den Leitlinien verbundenen Aufgaben packen wir nun strukturiert und mit Nachdruck an.

„Die Arbeit des Industrieausschusses darf weder entkoppelt noch statisch sein.“

Die Industrie im IHK-Bezirk Düsseldorf stellt viele tausend Arbeits- und Ausbildungsplätze, sie ist Teil der Wertschöpfungskette, sichert Wohlstand und Lebensqualität. Trotzdem sind „Industriepolitische Leitlinien“ notwendig. Warum?

Es ist keineswegs gesichert, dass der IHK-Bezirk auch weiterhin einen Spitzenplatz im bundesweiten Ranking einnimmt. Da die Industrie aber ein Wohlstandsmotor einer Wirtschaftsregion ist, ist es notwendig, gemeinsam mit den politisch und administrativ Verantwortlichen eine moderne Industriepolitik zu entwickeln und umzusetzen.

Sie muss die Chancen für Produktion, Arbeitsplätze, Innovationen, Umwelt- und Klimaschutz schaffen und damit bessere Zukunftsperspektiven für die Unternehmen wie für die Bürgerinnen und Bürger sowie für die Entwicklung der gesamten Region bieten. Gute Industriepolitik zieht Industrie an und stellt sich den Herausforderungen des Klima- und Umweltschutzes. Sie sitzt nicht aus und vermeidet nicht. Die „Industriepolitischen Leitlinien“ bieten für alle am Prozess Beteiligten Richtschnur und Hilfestellung.

Die IHK möchte die Belange von Industrie und produzierenden Betrieben stärker in den Fokus rücken und langfristig fest in Politik und Verwaltung verankern.

Was bedeutet das in der Praxis?

In der Praxis bedeutet das zunächst einmal, dass die IHK die Belange ihrer Mitglieder kennt und auf Basis dieser Sachlage Position bezieht. Das sollte in Düsseldorf dann im Diskurs mit allen Beteiligten aus IHK, Industrie, Gewerbe, Politik und Verwaltung einen Entwurf künftiger Industriepolitik ermöglichen. Eine Plattform dafür ist der Masterplan Industrie, in dem auf gemeinsame Initiative von Stadt und IHK künftig die Belange von Industrie und Gewerbe noch weiter fokussiert werden sollen. Einen Schwerpunkt bildet hier das Thema Flächen- und Infrastrukturbedarfe der Wirtschaft.

In der jüngeren Vergangenheit wurden viele Gewerbeflächen in Wohnraum umgewandelt. Aber Industrie braucht Fläche. Wird das in den Entwicklungskonzepten der Stadt ausreichend berücksichtigt?

Die Landeshauptstadt Düsseldorf hat in diesem Frühjahr den Prozess Raumwerk D begonnen, der den Bürgern und Unternehmen der Stadt die Möglichkeit zur aktiven Mitarbeit an den integrierten Konzeptionen für die Stadtentwicklung bietet. Ich erwarte, dass innerhalb dieses Prozesses auch die Interessen, Konzepte und Ideen von Industrie, Gewerbe und Institutionen

berücksichtigt werden. Dies sicherzustellen, sehe ich als Aufgabe der IHK.

Des Weiteren sollen künftig auch vermehrt Formate zum direkten Austausch von Unternehmen mit Verwaltung und Politik geschaffen werden, um dem IHK-Auftrag der Politikberatung stärker gerecht zu werden.

Sie sind nicht nur IHK-Vizepräsident, sondern auch Vorsitzender des IHK-Industrienausschusses. Was will und kann dieses Gremium für die Industriebetriebe im Kammerbezirk tun?

Der Draht zu den Mitgliedsunternehmen soll verstärkt und gekürzt werden, wenn ich das so einfach sagen darf.

Auch werden wir künftig die Arbeit des Industrienausschusses stärker als bisher mit der Arbeit der anderen IHK-Ausschüsse verzahnen, um gemeinsam im Sinne der Wirtschaft hier am Standort aktiv zu sein. Ganz konkret wird es zum Beispiel in der nächsten Zeit darum gehen, mit dem federführenden Verkehrsausschuss die Legitimationsbasis und damit die Überzeugungskraft in der Frage der Entwicklung der Mobilität und der Mobilitätsinfrastrukturen in unserer Region zu stärken.

Die Industrie befindet sich im Wandel. Die Produkt-Halbwertszeiten verkürzen sich, neue Akteure und Geschäftsmodelle prägen in immer schnellerer Folge das Gesicht der Industrie. Hat das Einfluss auf die Arbeit des Industrienausschusses?

Ja, in der Tat. In einer Zeit, in der sich unsere Mitgliedsunternehmen täglich neu erfinden müssen, um am Markt zu bestehen, darf die Arbeit des Ausschusses weder entkoppelt noch statisch sein. Wir arbeiten derzeit mit unseren 50 Ausschussmitgliedern sehr intensiv an neuen Konzepten für eine dynamisierte und eng mit den Mitgliedsunternehmen vernetzte Ausschussarbeit. Und dafür möchte ich mich an dieser Stelle einmal herzlich bedanken!

Sylvia Rollmann

INFO

Die „Industriepolitischen Leitlinien“ der IHK Düsseldorf stehen im Internet zum Download bereit unter



www.duesseldorf.ihk.de
(Nummer 4077890)



Das Herz der Metallbearbeitung schlägt in Stuttgart!



**Internationale Ausstellung
für Metallbearbeitung**

**18. - 22.09.2018
Messe Stuttgart**

amb-messe.de

NEU:

**DIGITAL
— WAY**



AMB Sonderschau und Kongress
„Digitale Wege in der Produktion“



Kathrin Grüne, Geschäftsführerin der Metallgießerei Dillenberg.

Erfolgsfaktor Mitarbeiter

Düsseldorf und der Kreis Mettmann sind nach wie vor von Industrieunternehmen geprägt. Die Gießerei Dillenberg ist eines von ihnen.

**„Ohne Guss ist
modernes
Leben, wie
wir es kennen,
nicht möglich.“**

Kathrin Grüne,
Geschäftsführerin
Gießerei Dillenberg

Die Firma Dillenberg für Metallgießerei und Bearbeitung gehört zu den traditionsreichsten der Landeshauptstadt. „Mein Urgroßvater hat das Unternehmen 1919 gegründet“, sagt Kathrin Grüne, die den Betrieb in vierter Generation führt. Was vor 99 Jahren noch ein Standort auf der grünen Wiese war, ist heute ein Beispiel dafür, wie Wohnen und Arbeiten nebeneinander konfliktfrei funktionieren können.

Von der klassischen Gießerei hat sich Dillenberg über die Jahrzehnte weiterentwickelt und den Anforderungen des Marktes angepasst. „Ein wichtiger Schritt war, dass wir schon in den 1930er Jahren begonnen haben, Metall nicht nur zu gießen, sondern auch zu bearbeiten und dies in der Fertigungstiefe immer weiter ausgebaut haben. Dadurch konnten wir unsere Produktpalette enorm erweitern. Heute machen fertige Maschinenkomponenten 70

Prozent unseres Verkaufs aus“, sagt Grüne. Zwar bewe-
ge sich das Unternehmen nach wie vor in einer wirt-
schaftlichen Nische, Abnehmer finden die Produkte aber
in diversen Branchen. „Unsere Kunden kommen aus der
Elektrotechnik, Getriebetechnik, aus dem allgemeinen Ma-
schinen- und Anlagenbau, aber auch Braun- und Stein-
kohle sowie Windkraft. Ohne Guss ist modernes Leben,
wie wir es kennen, nicht möglich. Da wir immer neue Be-
reiche erschlossen haben, behaupten wir uns nun schon
sehr lange. Dass wir nächstes Jahr 100-jähriges Bestehen
feiern, ist ein Meilenstein, auf den wir stolz sind.“

Grund für diese Kontinuität und die Stellung als Marktfüh-
rer in Deutschland ist aber nicht nur die technische Wei-
terentwicklung. „Unser eigentlicher Erfolgsfaktor sind un-
sere Mitarbeiter“, sagt die Geschäftsführerin. „Das ist der
Schatz, den wir horten. Maschinen können wir kaufen, gu-
te und loyale Mitarbeiter dagegen sind ein rares Gut, be-
sonders in Zeiten von Fachkräftemangel. Darum sind 10
bis 15 Prozent unserer 120 Mitarbeiter Auszubildende. Die
Übernahmequote ist hoch“, sagt Grüne.

Als Arbeitgeber steht die klassische Industrie gerade am
Standort Düsseldorf in Konkurrenz zu Dienstleistungsbe-
rufen. „Uns ist bewusst, dass es Einsatzwillen erfordert, in
einer Gießerei zu arbeiten, in der es im Sommer 50 Grad
heiß werden kann. Darum bemühen wir uns umso mehr,
unseren Mitarbeitern ein attraktives Arbeitsumfeld zu bie-
ten.“ Da am Standort „nur“ 120 Mitarbeiter beschäftigt
sind, ist die Atmosphäre familiär, betont Grüne. „Wir neh-
men teil am Leben des anderen, setzen auf Flexibilität, um
Beruf und Familie in Einklang zu bringen. Unsere Mitar-
beiter danken uns das mit Loyalität, rund die Hälfte unse-
rer Meister und Abteilungsleiter haben bei uns ihre Ausbil-
dung gemacht. Die Fluktuation ist sehr gering.“

Kathrin Grüne ist bewusst, dass sie in Zeiten der Digitali-
sierung als Industrieunternehmen Anreize schaffen muss,
um gute Leute zu halten und anzuwerben. „Arbeitnehmer
werden immer wechselbereiter, deswegen müssen wir ih-
nen als Unternehmen etwas bieten.“ Das kann Dillenberg
nur, wenn es sich immer weiterentwickelt. „Die Ansprü-
che an unsere Produkte werden steigen, also müssen wir
unsere Fertigungstechniken anpassen und klug investie-
ren.“ Darum kooperiert das Unternehmen mit verschie-
denen Hochschul-Instituten und setzt auf eigene Neuent-
wicklungen. „Unser Know-how ist das, was uns von den
globalen Mitbewerbern abgrenzt und dafür sorgt, dass wir
uns schon so lange am Markt behaupten. Damit einher
geht ein hohes Qualitätsbewusstsein“, sagt Grüne. Das gel-
te auch für Umweltstandards. „Wir haben ein über Jahre
gewachsenes System der Nachhaltigkeit. Unsere Metall-
bearbeitung ist ein komplett geschlossener Kreislauf, bei
dem keine Abfälle entstehen.“

Gesa van der Meyden

VON BERUF STILIKONE. DER FIAT 500.

BUSINESS LEASING
AB MTL. **99€** NETTO¹

| BIS ZUM 31. AUGUST 2018 GÜLTIG

| OPTIONAL MIT WARTUNG
UND REPARATUR²



Ein Mythos vergeht nicht, er geht mit der Zeit. So wie der Fiat 500, Designikone und Inbegriff italienischer Lebensart. Seit über 60 Jahren erfindet sich der Fiat 500 immer wieder neu, entwi-
ckelt sich weiter und bleibt gleichzeitig seinen Wurzeln treu. Er ist
trendy, er ist stylisch. Das war er schon immer. Der Fiat 500
präsentiert sich der Welt jetzt in einem ganz neuen Look: Mit
seinem frechen und doch liebenswürdigen Gesicht ist er bereit,
alle Herzen zu erobern.

**Kraftstoffverbrauch (l/100 km) nach RL 80/1268/EWG für den Fiat 500
Lounge 1.2l 51 kW (69 PS): innerorts 6,2; außerorts 4,2; kombiniert 4,9.
CO₂-Emission (g/km): kombiniert 115.**

¹ Ein unverbindliches Leasingbeispiel der FCA Bank Deutschland GmbH, Salzstraße
138, 74076 Heilbronn, für Gewerbekunden, für den Fiat 500 Lounge 1.2l 51 kW (69
PS) zzgl. Überführungskosten und MwSt., inkl. GAP-Versicherung; Monatsrate €
99,- (exkl. MwSt.), Gesamtleistung 40.000 km, Laufzeit 48 Monate, ohne
Leasingsonderzahlung.

² Details erhalten Sie bei uns.

Angebot für gewerbliche Kunden, gültig für nicht bereits zugelassene Neufahrzeuge
Fiat 500 Lounge 1.2l 51 kW (69 PS) bis 31.08.2018. Nicht kombinierbar mit anderen
Aktionen. Abbildung zeigt Sonderausstattung



FCA | FLEET & BUSINESS

**FCA MOTORVILLAGE GERMANY
GMBH DÜSSELDORF**

ERKRATHER STR. 365
40231 Düsseldorf
www.motorvillage.de

Tel. 0049 211 98380
Fax 0049 211 9838111
businesscenter@fcagroup.com



Produktion von Sicherheitshelmen bei JSP Safety.

Auf Nummer sicher

JSP Safety ist seit einigen Monaten in Düsseldorf präsent und will weiter wachsen.

Seit Anfang 2018 hat JSP Safety, ein britischer Hersteller von persönlicher Schutzausrüstung aller Art, eine Dependence in Düsseldorf. „Aktuell haben wir elf Mitarbeiter“, sagt General Manager Tilo Weiß. Dabei soll es aber nicht bleiben, das Unternehmen hat ehrgeizige Pläne. „Unser Drei-bis-Fünf-Jahresplan sieht vor, die Zahl der Mitarbeiter auf 80 bis 110 zu erhöhen. Der Markt für persönliche Schutzausrüstung hat hierzulande ein Volumen von rund 2,6 Milliarden Euro“, sagt Weiß.

Da die Konkurrenz vor allem aus Fernost groß ist, hat sich JSP Safety vor rund 15 Jahren entschlossen, sich zu spezialisieren. Statt das volle Paket an Schutzausrüstung für den ganzen Körper anzubieten, verlagerte sich das Unternehmen, das 1964 gegründet wurde, auf alle Produkte „above the neck“, also vom Hals aufwärts: Schutzhelme, Schutzbrillen, Gehörschutz und Atemschutz. Doch bei diesem Schritt allein beließ es die Firma nicht, sie

„In zehn Jahren wollen wir zu den Top-Drei-Anbietern in Deutschland zählen.“

Tilo Weiß, General Manager JSP Safety

beschloss auch ein umfassendes Investitionsprogramm in die automatisierte Fertigung der Produkte. „Wir haben unsere Verfahren so weiterentwickelt, dass wir einzelne Produkte völlig automatisiert herstellen können. Mit Hilfe von Robotern brauchen wir für die Fertigung eines Schutzhelmes ungefähr eine Minute. Man kann ihn sofort aufsetzen, wenn er aus der Produktion kommt“, sagt Weiß.

„Seit zwölf Jahren arbeiten wir an dieser Technik und freuen uns darum umso mehr, dass wir in diesem Sommer in Düsseldorf mit der automatisierten Produktion beginnen können.“ Der Standort am Rhein ist dafür vorgesehen, bisherige Kapazitätsengpässe zu kompensieren. Da das Unternehmen erst seit Januar in Düsseldorf produziert, sind die Verkaufszahlen auf dem deutschen Markt noch ausbaufähig. „In zehn Jahren wollen wir zu den Top-Drei-Anbietern in Deutschland zählen“, sagt Weiß. „Was den Automatisierungsgrad angeht, gehören wir schon zu den besten zehn Prozent. Wir entwickeln



Dr. Tilo Weiss, General Manager JSP Safety GmbH.



JSP-Sicherheitshelme fertig für den Versand.

unsere Produktionsverfahren natürlich kontinuierlich weiter, um langfristig noch mehr Produkte mit Hilfe von Robotern anzufertigen.“

Für den General Manager gehören Innovationen zur DNA des produzierenden Gewerbes. „Die Industrie unterliegt einer ständigen Entwicklung, mit der die einzelnen Akteure mithalten müssen. Die nächste große Welle ist die Industrie 4.0, die Digitalisierung der Arbeitsprozesse. Es ist unsere Aufgabe als Unternehmen, genau zu prüfen, was wir tun müssen, um uns dieser Entwicklung anzupassen. Wer dabei erfolgreich ist, wird von der Industrie 4.0 profitieren und wachsen, andere werden vom Markt verschwinden.“

Neben den technischen Voraussetzungen braucht es für das Bestehen in der neuen digitalen Arbeitswelt also vor allem den Mut zur Veränderung, auch wenn das zunächst die Kosten in die Höhe treibt. Den haben die Briten und ihre deutschen Kollegen in jedem Fall.

Gesa van der Meyden

Von Mittelstand zu Mittelstand

Die Webserie der Genossenschaftlichen Beratung

„Geschwindigkeit, Skalierbarkeit, Kundenzufriedenheit.“

Alexander Hoffmann,
Geschäftsführer Screwwerk GmbH
und Genossenschaftsmitglied

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Unsere **Genossenschaftliche Beratung** ist die Finanzberatung, die erst zuhört und dann berät. Ehrlich, kompetent und glaubwürdig. Mehr Informationen auf vr.de/mittelstand

Volksbanken Raiffeisenbanken



Firmensitz der Amada GmbH im Solution Center in Haan.

Im Dienst der Kunden

Industrie spielt auch im Kreis Mettmann eine entscheidende Rolle. Ein Beispiel ist die Niederlassung des Weltkonzerns Amada in Haan.

Was 1946 als kleiner Hinterhof-Betrieb in Toshima begann, ist heute ein Weltkonzern mit einem Umsatz von mehr als 2,45 Milliarden Euro. Der Gründer von Amada, Isamu Amada, verfolgte schon in seinen Anfängen ein klares Prinzip: Sein Schlossereibetrieb sollte sich komplett in den Dienst der Kunden stellen, ihnen zuhören und so herausfinden, was auf dem Markt wirklich gebraucht wird. So wuchs seine Firma kontinuierlich. Mitte der 1950er Jahre meldete Amada ein Patent auf Bandsägen an und sorgte damit für eine enorme Weiterentwicklung. „Damit war es erstmals möglich, mit einer Bandsäge wirklich gerade zu schneiden. Damit legte Amada die Grundlage für den Aufstieg zum Weltkonzern“, sagt Axel Willuhn, Produktmanager Stanz- und Lasertechnik und Marketingleiter am Standort Haan. Heute hat das Unternehmen mehr als 21 Produktionswerke,

„Viele Produktionsabläufe sind inzwischen vollautomatisiert.“

Axel Willuhn, Produktmanager und Marketingleiter, Amada, Standort Haan

89 Niederlassungen weltweit und rund 8.000 Mitarbeiter. Zwar erzielt Amada immer noch die Hälfte seines Umsatzes in Fernost, doch auch in Europa und gerade in Deutschland ist es ein fest etablierter Player am Markt, der die komplette Prozesskette bei der Blechbearbeitung abdeckt: vom Zuschneiden, Biegen und Formen bis hin zum Verbinden mit Hilfe von Laserschweiß-Applikationen. „Viele Produktionsabläufe sind inzwischen vollautomatisiert“, sagt Axel Willuhn. „Hier in Haan gibt es einen Showroom, in dem Maschinen im Wert von zehn Millionen Euro stehen. Daran können wir den Kunden zeigen, welche Aufträge wie gefertigt werden können, welche manuell und welche vollautomatisch bearbeitet werden. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der Lasertechnologie.“ In Haan beschäftigt das Unternehmen etwa 150 Mitarbeiter. Der Ansatz des Gründers Isamu Amada, immer im engen Kontakt mit den Kunden zu stehen und daraus Innovationen für den Markt zu entwickeln, findet sich auch heute noch in der Unternehmensphilosophie wieder, die zwei Leitsätzen folgt: „Der erste lautet ‚For your success‘, also alles in den Dienst des Erfolges unserer Kunden zu stellen. Der zweite heißt ‚Voice of customer‘, da wir auf unsere Kunden hören und versuchen, ihre Wünsche möglichst genau umzusetzen“, sagt Axel Willuhn.

Wer verstehen will, wie Amada, aber auch die japanische Wirtschaft als Ganzes funktioniert, dem nennt er gern das Beispiel des Hochgeschwindigkeitszuges Shinkansen, in dem auch Teile, die von Amada-Maschinen

hergestellt werden, verbaut sind. „Der Zug fährt die Strecke Tokyo-Osaka, für die er rund zwei Stunden und 20 Minuten braucht, in einer Taktung von drei Minuten in der Rushhour. Wenn sich ein Zug auch nur um mehr als 50 Sekunden verspätet, gibt es eine Entschuldigung vom Zugführer. Das ist ein gutes Beispiel für die Kultur der Zuverlässigkeit, die die Japaner auszeichnet“, sagt der Produktmanager. Auf eine zuverlässige Industrie werde die Wirtschaft auch in Zukunft angewiesen sein, auch wenn die Digitalunternehmen an der Spitze stünden. „Wenn man den Veröffentlichungen glauben darf, macht Facebook einen Jahresgewinn von 16 Milliarden Euro. Diesen Wert kann das produzierende Gewerbe kaum erreichen. Doch gerade große Handelsunternehmen sind auf die Industrie angewiesen, weil die Produkte, die sie vertreiben, von jemandem hergestellt werden müssen“, sagt Willuhn. „Mit unserem Ansatz, das Ohr am Kunden zu haben, werden wir darum auch und gerade in Zeiten der Digitalisierung weiterhin erfolgreich sein.“

Gesa van der Meyden



Axel Willuhn, Produktmanager und Marketingleiter der Amada GmbH in Haan.

Mit Ihrem Briefdienstleister aus Rhein-Ruhr:

**Porto sparen
ab dem ersten Brief.**

Jetzt Angebot anfordern:
02102 1039 394

Ein Wechsel, der sich auszahlt:
Vertrauen Sie dem erfolgreichen Brief-
dienstleister aus der Region Rhein-Ruhr.
www.postcon.de

postcon

Die Post für Profis.



Frank Schübel, Geschäftsführer der Teekanne GmbH & Co. KG in Düsseldorf.

Vertrauen in die eigene Stärke

Teekanne setzt auf Eigenständigkeit und investiert in den Standort Düsseldorf.

Es gehört zu den international bekanntesten Unternehmen aus Düsseldorf, auch wenn es 1882 in Dresden gegründet wurde. „Die Inhaberfamilie kam nach dem Krieg nach Nordrhein-Westfalen und hat in Düsseldorf eine neue Heimat gefunden. Darum identifizieren wir uns heute stark mit dem Standort“, sagt Geschäftsführer Frank Schübel. Mehr als die Hälfte der rund 1.400 Mitarbeiter ist im Stadtteil Heerdt und Biederich beschäftigt, pro Jahr produzieren sie in Düsseldorf rund vier Milliarden Teebeutel. Der Umsatz des Familienunternehmens liegt bei mehr als 300 Millionen Euro im Jahr. „In Deutschland und Österreich sind wir Marktführer, in Italien, Spanien, Polen, Tschechien und der Slowakei unter den Top Drei. Da wir diese Position ausbauen wollen, werden wir weiterhin stark investieren“, sagt Schübel.

Dabei folgt das Unternehmen klaren Leitlinien: „Wir als Traditionsunternehmen fühlen uns Werten wie

„Als Traditionsunternehmen fühlen wir uns Werten wie Qualitätsbewusstsein und Nachhaltigkeit verpflichtet.“

Frank Schübel,
Geschäftsführer Teekanne

Qualitätsbewusstsein und Nachhaltigkeit verpflichtet, auch das Wohl der Mitarbeiter nimmt bei uns einen hohen Stellenwert ein“, betont der Geschäftsführer. Darum fließt ein Großteil der Investitionen in den Standort Düsseldorf, an dem sich das Know-how des Konzerns bündelt. „Alles, was nach dem Anbau kommt, machen wir selbst: Rohstoffselektion, Qualitätskontrolle, Veredelung, Mischung, Abfüllung, Verpackung. Diese hohe Wertschöpfungstiefe macht uns nicht nur unabhängig, sie stellt auch sicher, dass wir unsere hohen Qualitätsstandards einhalten“, sagt Schübel.

Ende der 1990er und Anfang der 2000er Jahre habe es industrieweit den Trend gegeben, Produktionsschritte out-sourcing und an vermeintlich günstige Subunternehmen zu vergeben. Dieser Trend sei vorbei, so der CEO. Teekanne halte sich auch deshalb schon so lange an der Spitze, weil es immer konsequent auf Eigenständigkeit setze und seinen Stärken vertraue. „Man muss Dinge selber machen, wenn man sie besser machen will. Das war auch einer der



Urlaubsfeeling mit dem Oriental Ice Tea von Teekanne.

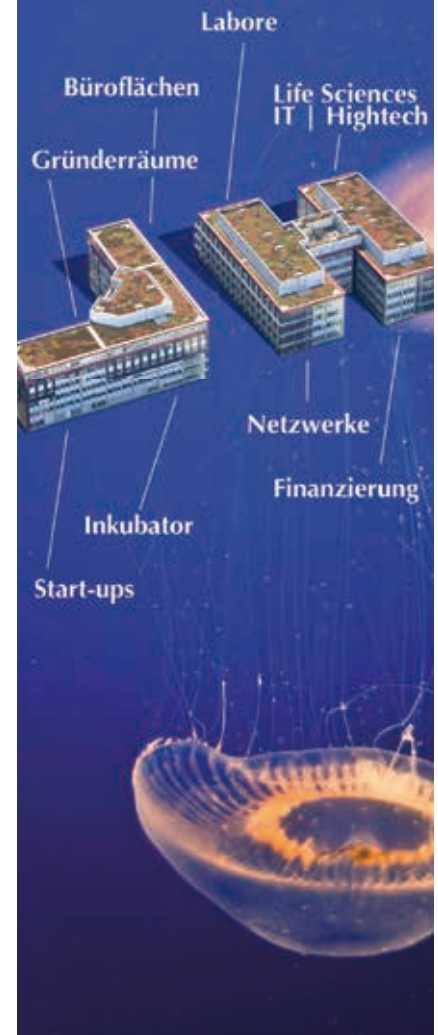
Gründe für mich persönlich, vor rund einem Jahr hier anzufangen. Hinzu kommt, ein Produkt so herzustellen und zu verkaufen, dass es den Menschen ermöglicht, auf einfache Art ein gesundes Lebensmittel zu genießen.“

In den kommenden drei bis fünf Jahren wird Teekanne weiter in seine Qualitätssysteme und Produktionsabläufe investieren. „Im Vordergrund steht dabei das Thema Nachhaltigkeit. In diesem Segment wollen wir in der Branche neue Standards setzen, sowohl was die Rohstoffe betrifft, die wir aus mehr als 30 Ländern beziehen, als auch bei den Verpackungsmaterialien.“ Zudem plant Teekanne, in den kommenden Monaten neue Produktlinien in Bio-Qualität einzuführen, „als erster großer Hersteller am Markt.“

Erfolg, sagt Schübel, berge immer die Gefahr der Trägheit. Darum sei sein Credo und auch das der Inhaberfamilie, Jahr für Jahr erneut für die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu kämpfen. „Das tun wir am besten, indem wir weiter in das investieren, was uns bislang stark gemacht hat: unsere Produktion hier in Düsseldorf. Wir fühlen uns der Stadt sehr verbunden und halten es für wichtig, dass sie neben einem großen Dienstleistungssektor auch über produzierendes Gewerbe verfügt, das eine hohe Wertschöpfung garantiert. Die Zusammenarbeit mit den Städten Düsseldorf und Neuss ist dabei außerordentlich gut.“

Gesa van der Meyden

Der Standort für Ihre Zukunft!



www.lsc-dus.de

Life Science Center Düsseldorf

Merowingerplatz 1a

40225 Düsseldorf

Ihr Ansprechpartner: Dr. Thomas Heck

Mail: heck@lsc-dus.de

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

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



IHK-Service rund um das Thema Industrie

INDUSTRIEPOLITISCHE LEITLINIEN¹

Damit die IHK Düsseldorf sich künftig besser für die Interessen der Unternehmen im Netzwerk Industrie einsetzen kann, hat sie im Industriausschuss relevante Themen identifiziert und in einer Umfrage und in Dialogen mit Mitgliedsunternehmen deren Bedeutung für die künftige industriepolitische Arbeit der IHK erhärtet. Daraus wurden die „Industriepolitischen Leitlinien“ abgeleitet, die am 15. März vom IHK-Industriausschuss und dann am 28. Mai einstimmig von der IHK-Vollversammlung verabschiedet wurden.



duesseldorf.ihk.de
(Nummer 4077890)

KOMMUNIKATIONSPLATTFORM NETZWERK INDUSTRIE¹

Der Industriausschuss hat den Wunsch geäußert, dass die IHK Düsseldorf künftig besser mit den Mitgliedern aus dem Netzwerk Industrie kommunizieren solle. Über eine interaktive Kommunikationsplattform bekommen die Mitglieder die Möglichkeit, direkt mit der IHK in den Dialog zu treten.

KONTAKT

Marion Hörksen¹

Telefon 0211 3557-2656



hoersken@duesseldorf.ihk.de

Matthias Simons¹

Telefon 0211 3557-267



simons@duesseldorf.ihk.de

Katrin Kühnast²
0211 3557-235



kuehnast@duesseldorf.ihk.de

NEWSLETTER INDUSTRIE¹

Einmal im Quartal – und bei Bedarf zu besonderen Anlässen – gibt die IHK den Newsletter Industrie heraus und will damit die Mitglieder über aktuelle Entwicklungen und Aktivitäten auf dem Laufenden halten.



duesseldorf.ihk.de
(Nummer 86864)

PETERSBERGER INDUSTRIEDIALOG¹

Der 14. Petersberger Industriedialog findet 2018 wieder im Steigenberger Grandhotel Petersberg statt. In diesem Jahr steht das Thema „Worauf es in Führung und Personalmanagement für die digitale Zukunft ankommt“ auf dem Programm. Ziel der Veranstaltung ist der Erfahrungsaustausch, das Netzwerken und die Vorstellung von Best-Practice-Beispielen, die Impulse für das eigene Unternehmen bieten können. Die Veranstaltung der Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz richtet sich an Geschäftsführer mittelständischer Unternehmen sowie an Führungskräfte, die die digitale Transformation der Arbeitswelt auf ihrer Agenda haben.



duesseldorf.ihk.de
(Nummer 4110070)

ZUKUNFT DURCH INDUSTRIE²

Seit 2010 gibt es die Gesellschaftsinitiative Zukunft durch Industrie, die das Ziel hat, den Nutzen einer modernen und innovativen Industrie verständlich zu machen. Dafür erklärt der Verein Wirkungszusammenhänge, macht Industrie erlebbar und baut so Vorbehalte ab. Last but not least soll – insbesondere bei jungen Menschen – mehr Begeisterung für Industrie geweckt werden. Die rund 160 Mitglieder des Vereins kommen aus Unternehmen, IHKs, Gewerkschaften, Verbänden und Hochschulen oder sind Privatpersonen. www.zukunft-durch-industrie.de

8. LANGE NACHT DER INDUSTRIE RHEIN-RUHR²

Am 11. Oktober öffnen über 90 Unternehmen und Institutionen – so viele wie nie zuvor – an Rhein und Ruhr ihre Werkstore für die 8. Lange Nacht der Industrie. Erwartet werden bis zu 4.000 Gäste, die an einem Abend jeweils zwei Industrieunternehmen besuchen und spannende Einblicke in Technologien, Arbeitsprozesse und Produkte der Unternehmen bekommen. Die Anmeldung für interessierte Teilnehmer ist möglich unter www.langenachtderindustrie.de



MOBILITÄTS PARTNER DÜSSELDORF

WERDEN SIE MOBILITÄTSPARTNER!

Wirtschaft und Gesellschaft müssen sich bewegen können. Garant dafür ist auch künftig der Erhalt von Mobilität, wenn sie nicht nur effizient, sondern auch umweltverträglich gestaltet wird.

Positive Umwelteffekte durch geringere Emissionen sind daher das Ziel der Mobilitätspartnerschaft von Wirtschaft und Stadt Düsseldorf. Die Initiative will die Unternehmen ermutigen, sich jetzt damit zu beschäftigen, wie sie künftig mobil bleiben können.

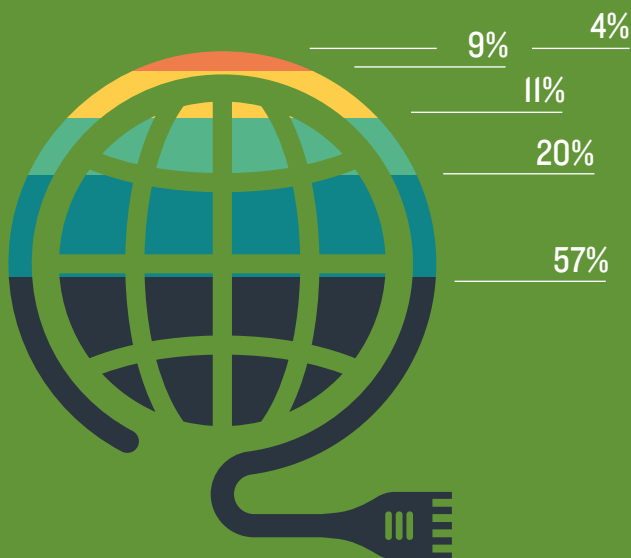
Als Mobilitätspartner bekennen Sie sich als Unternehmer zu einer effizienten und umweltgerechten Mobilität. Ihr Vorteil: Mit praxistauglichen Maßnahmen organisieren Sie Ihre betriebliche Mobilität effizienter und ökologischer. Und nicht zuletzt können Sie als Mobilitätspartner Ihr Umwelt-Engagement auch zeigen: mit dem Logo „Mobilitätspartner Düsseldorf“.

Mehr dazu unter: www.duesseldorf.de/mobilitaetspartnerschaft

Gutes Klima für die Industrie?

IHK-Umfrage bei ihren Mitgliedsunternehmen aus den Bereichen Industrie, industrienaher Dienstleistungen und technologieorientierte Gründungen zu den aktuellen Rahmenbedingungen für den Industriestandort Düsseldorf/Kreis Mettmann.

Stimme voll und ganz zu ■ 1 ■ 2 ■ 3 ■ 4 ■ 5 Stimme überhaupt nicht zu



INFRASTRUKTUR

Ich möchte (standortübergreifend) Prozesse digitalisieren, mit Partnern kooperieren und damit mein Unternehmen zukunftsfest machen. Dazu brauche ich eine angemessene technische Infrastruktur wie Breitband oder Glasfaser.

FLÄCHEN

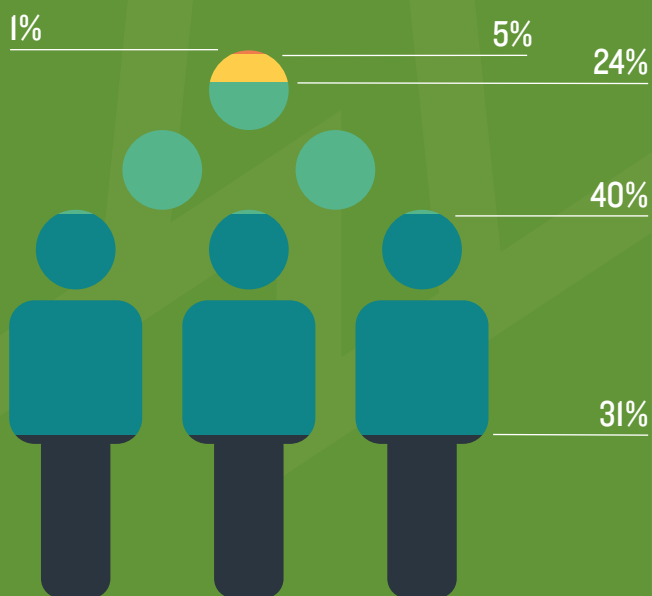
Ich habe Schwierigkeiten, flexible und zeitgemäß erschlossene Büro-, Gewerbe- und Industrieflächen zu einem vertretbaren Preis zu finden, um mein Unternehmen am Standort Düsseldorf aufzubauen und/oder weiterzuentwickeln.



Quelle: Umfrage der IHK Düsseldorf, 275 Unternehmen haben geantwortet, durchgeführt wurde die Umfrage von infas 360 GmbH Anfang 2018

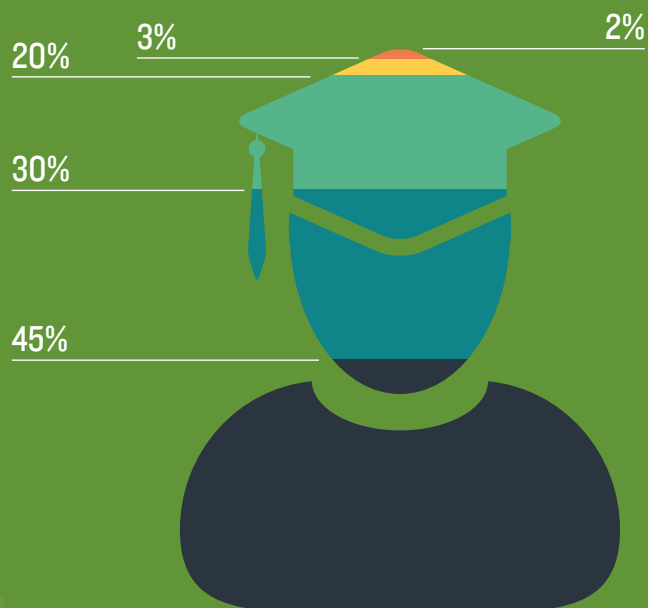
PERSONAL / FACHKRÄFTE

Die Kooperation von Industrie und Gewerbe mit Schulen und Hochschulen muss weiter ausgebaut werden.



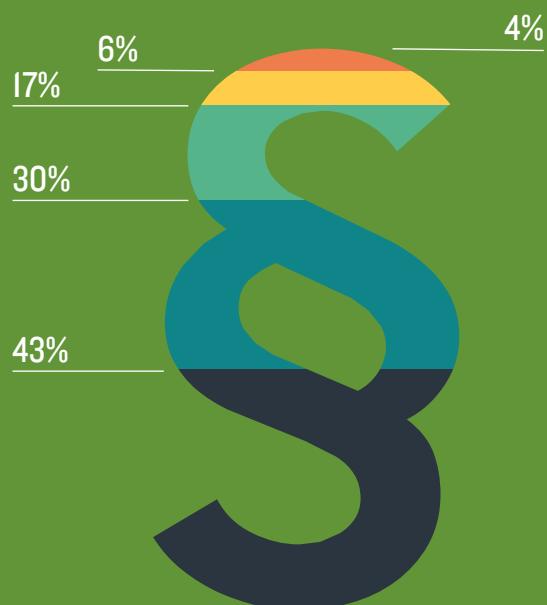
KOOPERATION MIT BEHÖRDEN, ÄMTERN ETC.

Industrie und Gewerbe brauchen Rechts- und Planungssicherheit, insbesondere beim Heranrücken von Wohnbebauung.



VERNETZUNG

Die Kooperation zwischen Unternehmen, aber auch zwischen etablierten Unternehmen und Startups, sollte in Düsseldorf/im Kreis Mettmann ausgebaut werden.



Angaben in Prozent; Basis: n=275; sortiert nach Top2



Finanzen & Steuern

Aus zwei mach eins?

Keine Erbschaftsteuerbefreiung für angrenzendes Gartengrundstück.

Das Finanzgericht Düsseldorf hat entschieden: Die Erbschaftsteuerbefreiung für ein sogenanntes Familienheim erstreckt sich nicht auf ein angrenzendes Gartengrundstück. Die Klägerin ist die Witwe und Alleinerbin des Erblassers. Der Erblasser war Eigentümer von zwei Flurstücken, die aneinander angrenzen und im Grundbuch auf verschiedenen Blättern eingetragen sind. Das Flurstück 1 (etwa 1.800 Quadratmeter) ist mit einem Einfamilienhaus bebaut. Das Flurstück 2 (etwa 1.700 Quadratmeter) ist unbebaut. Beide Flurstücke sind nach einer Baugenehmigung aus dem Jahr 1969 einheitlich eingefriedet. Die Klägerin nutzt beide Flurstücke zu eigenen Wohnzwecken. Bei der Festsetzung der Erbschaftsteuer begehrte sie für beide Flurstücke die Anwendung der Steuerbefreiung für Grundstücke, die mit einem Familienheim bebaut sind. Das beklagte Finanzamt gewährte die Steuerbefreiung nur für das Flurstück 1. Es vertrat die Ansicht, dass es sich um zwei selbständige wirtschaftliche Einheiten handle. Das Flurstück 2 sei unbebaut und falle daher nicht in den Anwendungsbezug der Steuerbefreiungsvorschrift. Mit der Klage wollte die Klägerin die Steuerfreistellung beider Flurstücke erreichen. Sie machte geltend, dass es sich wegen der einheitlichen Bezeichnung und Adresse sowie Nutzung der Grundstücke nach der Verkehrsanschauung um eine wirtschaftliche Einheit handle. Dem ist das Finanzgericht Düsseldorf nicht gefolgt. Die Begründung: Der Begriff des mit einem Familienheim bebauten Grundstücks knüpfe nicht an den Begriff der wirtschaftlichen Einheit an. Es komme daher nicht darauf an, ob die Flurstücke 1 und 2 eine wirtschaftliche Einheit bilden – was aber als zutreffend un-

terstellt werden könne. Vielmehr sei dieser Begriff in einem zivilrechtlichen Sinn zu verstehen. Demnach sei ein Grundstück der räumlich abgegrenzte Teil der Erdoberfläche, der im Bestandsverzeichnis eines Grundbuchblatts auf einer eigenen Nummer eingetragen sei. Das Flurstück 2 werde nicht von der Steuerbefreiungsvorschrift erfasst. Der Grund: Es grenze an ein mit einem Familienheim bebautes Grundstück an und sei im Grundbuch auf einer eigenen Nummer eingetragen. Die Entscheidung ist nicht rechtskräftig; das Finanzgericht hat die Revision zum Bundesfinanzhof wegen grundsätzlicher Bedeutung der Rechtsache zugelassen.

(Quelle: Finanzgericht Düsseldorf, Pressemitteilung vom 5. Juni 2018, Urteil des FG Düsseldorf vom 16. Mai 2018, Az. Az. 4 K 1063/17 Erb)

Teurer Flitzer?

Ein-Prozent-Regel beim Importfahrzeug.

Nach der so genannten Ein-Prozent-Regel wird der zu versteuernde geldwerte Vorteil für die Privatnutzung eines Geschäftswagens mit einem Prozent der Anschaffungskosten des Pkws angesetzt. Bei der Berechnung ist der Bruttolistenpreis des Fahrzeugs einschließlich der Kosten für Sonderausstattung zugrunde zu legen. Problematisch kann die Ermittlung des Bruttolistenpreises bei Importfahrzeugen sein. Ist das Fahrzeug ein Importfahrzeug – hier ein Pkw Ford Mustang Shelby GT 500 Coupé – für das ein inländischer Bruttolistenpreis nicht vorhanden ist und auch keine Vergleichbarkeit mit einem bau- und typengleichen inländischen Pkw besteht, ist der inländische Bruttolistenpreis zu schätzen. Für den Bundesfinanzhof ist dieser Preis vom Finanzamt nicht zu hoch angesetzt, wenn die Schätzung sich nicht an dem Verkaufspreis an den Endkunden orientiert, sondern an den niedrigeren, üblichen Bruttoabgabepreisen, die Importfahrzeughändler von ihren Kunden (also den Fahrzeughändlern) verlangen.

(Quelle: Urteil des BFH vom 9. November 2017, Az. III R 20/16, BB 2018, 802)

Der Anspruch gilt

Kindergeldanspruch eines Gewerbetreibenden.

Gewerbetreibenden, die ohne Wohnsitz und ohne gewöhnlichen Aufenthalt in Deutschland nur monatsweise tätig sind und hier auf Antrag als unbeschränkt einkommensteuerpflichtig behandelt werden, steht nach einem Urteil des Bundesfinanzhofs ein Anspruch auf Kindergeld für die Monate zu, in denen sie ihre inländische Tätigkeit ausüben.

(Quelle: Urteil des BFH vom 14. März 2018, Az. III R 5/17, DStR 2018, 116)

Finanzielle Hilfen

Finanzierungs- und Fördermittelsprechtag der NRW.Bank.

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-Westfalens, 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.



Recht

Gut integriert

Keine Steuer 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. Das Finanzgericht Köln begründete seine Entscheidung damit, dass das Arbeitszimmer hier in den privaten Wohnbereich integriert war und daher kein selbständiges Wirtschaftsgut darstellt. Das beklagte Finanzamt hat Revision beim Bundesfinanzhof (AZ: IX R 11/18) eingelegt.

(Quelle: Urteil des FG Köln vom 20. März 2018, Az. 8 K 1160/15, BB 2018, 1366)

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

Irgendwann ist Schluss

Verwirkung des Widerspruchsrechts bei Betriebsübergang.

Geht ein Betrieb oder Betriebsteil durch ein Rechtsgeschäft auf einen anderen Inhaber über, so tritt der in die Rechte und Pflichten ein, die sich aus den bestehenden Arbeitsverhältnissen im Zeitpunkt des Übergangs ergeben (§ 613a Absatz 1, Satz 1 BGB). Betroffene Arbeitnehmer können dem Übergang ihres Arbeitsver-

hältnisses im Rahmen eines Betriebsübergangs jedoch innerhalb eines Monats nach Zugang der Unterrichtung widersprechen. Eine fehlerhafte Unterrichtung des Arbeitnehmers (gemäß § 613a Abs. 5 BGB) setzt die einmonatige Widerspruchsfrist nicht in Gang. Der Arbeitnehmer kann dann noch zu einem späteren Zeitpunkt sein Widerspruchsrecht ausüben. Das Gesetz sieht dafür keine Höchstfrist vor. Das Widerspruchsrecht kann aber verwirkt werden, wenn der Arbeitnehmer beim Betriebserwerber jahrelang widerspruchslos weiterarbeitet und erst nach Jahren (hier acht Jahre und elf Monate) dem Übergang seines Arbeitsverhältnisses widerspricht.

(Urteil des LAG Erfurt vom 15. Februar 2018, 3 Sa 373/17, Juris PR-ArbR 21/2018 Anm. 4)

Der kleine Unterschied

Lohnanspruch statt Entgeltfortzahlung.

Wird ein Arbeitnehmer während eines Arbeitstages krank und verlässt seinen Arbeitsplatz, steht ihm nach einem Urteil des Landesarbeitsgerichts Köln für den gesamten Arbeitstag die Vergütung (gemäß § 611 BGB) und keine Entgeltfortzahlung (gemäß § 3 Abs. 1 EFZG Entgeltfortzahlungsgesetz) zu.

(Urteil des LAG Köln vom 12. Januar 2018, Sa 290/17, AA 2018, 57)

Unternehmung Scheidung

Juristische Strategien zur Existenzsicherung von Selbständigen bei Trennung und Scheidung

Rechtsanwältin Ilse Bütehorn
Fachanwältin für Familienrecht

Tätigkeitsschwerpunkt Unternehmerscheidungen
mehr als 4.000 Mandate seit 1987

Vereinbaren Sie einen Erstberatungstermin:
40545 Düsseldorf
Luegallee 108
02 11 5 57 17 10
info@ra-buetehorn.com; ra-buetehorn.com



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



Kurz und gut

Ausgleichsanspruch eines Handelsvertreters.

Nach dem Handelsgesetzbuch (§ 89b HGB) kann ein Handelsvertreter vom Unternehmer nach Beendigung des Vertragsverhältnisses einen angemessenen Ausgleich verlangen, wenn der Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit neuen Kunden, die der Handelsvertreter geworben hat, auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile hat. Der Anspruch kann im Voraus nicht ausgeschlossen werden. Hierzu hat der Europäische Gerichtshof (EuGH) entschieden: Handelsvertretern stehen die vorgesehenen Ausgleichs- und Schadensersatzansprüche auch dann zu, wenn der Handelsvertretervertrag während der Probezeit beendet wird.

(Urteil des EuGH vom 19. April 2018, C-645/16, BB 2018, 1037)

Das geht ins Geld

Schadensersatz nach rechtswidriger Versetzung.

Erweist sich die Versetzung eines Arbeitnehmers nach gerichtlicher Überprüfung als rechtswidrig, hat der Arbeitgeber dem Mitarbeiter den dadurch entstandenen Schaden zu ersetzen. Das Landesarbeitsgericht Hessen verurteilte deswegen einen Arbeitgeber dazu, dem Mitarbeiter die Kosten für die Zweitwohnung, einen Teil der Heimfahrten sowie ein Tagegeld zu bezahlen.

(Urteil des LAG Hessen vom 10. November 2017, 10 Sa 964/17, ArbR 2018, 290)

In der Pflicht

Liquidator einer GmbH haftet persönlich.

Nach einem Urteil des Bundesgerichtshofs ist der Liquidator einer GmbH, der bei der Verteilung des Gesellschaftsvermögens an die Gesellschafter eine Verbindlichkeit der Gesellschaft

gegenüber einem Gläubiger (versehentlich) nicht berücksichtigt hat, dem Gläubiger persönlich zum Ersatz bis zur Höhe der verteilten Beträge verpflichtet. Das gilt dann, wenn die Gesellschaft bereits im Handelsregister gelöscht ist.

(Urteil des BGH vom 13. März 2018, II ZR 158/16, DB 2018, 1073)

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

7. IHK-Handelstag NRW

Wenn Händler und Städte nach ihren Stärken suchen, sollten sie über den eigenen Tellerrand schauen. Wer dabei einen Blick über die bundesdeutsche Grenze hinaus riskieren möchte, ist beim 7. IHK-Handelstag NRW in Bochum richtig. Das Thema am 31. August: „Grenzerfahrungen – Oder: Was können wir von den Nachbarn lernen?“ IHK NRW e.V. lädt dabei

zu einer „Rundreise“ in die Niederlande, nach Österreich und Schweden ein. Das Konzept: In drei Foren diskutieren die Besucher über „Grenzerfahrungen“ zu den Themen

- Niederlande: Wat mooii, oder die Bedeutung von Architektur für den Handel;
- Österreich: Rock me Amadeus, oder wie man eine Stadt inszeniert und vermarktet;
- Schweden: En titt framåt, oder wie wichtig sind neue Shop-Konzepte und digitale Strategien?

Zum Einstieg wird Dr. Hans-Georg Häusel, Experte der Marketing-, Verkaufs- und Management-Hirnforschung, unter dem Titel „Was Kunden wirklich wollen“ einen Blick in das Gehirn der Konsumenten wagen. Eine Anmeldung ist bis zum 24. August möglich.

7. IHK-Handelstag NRW, 31. August, 10 bis 14 Uhr, Rotunde Bochum, Konrad-Adenauer-Platz 3, 44787 Bochum. Die Teilnahme ist kostenlos, Anmeldung unter



www.ihk-krefeld.de
(Nummer 18453)

Termine

AUSSENWIRTSCHAFT SEPTEMBER 2018

- | | |
|---------------|--|
| 11. September | Informationsveranstaltung:
Unterlagen- und Verfahrenscodierung |
| 12. September | Workshop Handeln und verhandeln
mit russischen Geschäftspartnern |
| 20. September | 10. IHK-Außenwirtschaftstag NRW
(Veranstaltung in Aachen) |
| 28. September | Workshop: Steuerliche Anreize und
staatliche Unterstützung für Unternehmen in Polen |

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.



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 Beschäftig-

ten in kleinen und mittelständischen 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 von 40.000 Euro (beziehungsweise 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 Prämiengutschein 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 Prämiengutscheins 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 September

OFFICE-MANAGER/-IN (IHK-ZERTIFIKATSLEHRGANG) *7

Wer ein Büro leitet, ist für mehr als nur Verwaltung und Sachbearbeitung verantwortlich: Es gilt, Veranstaltungen zu planen, internationale Kommunikation zu beherrschen und Konflikte zu managen. Außerdem entstehen am Arbeitsplatz durch technischen Fortschritt und globale Entwicklungen neue Herausforderungen. Damit umzugehen und sein Fachwissen zu vertiefen ist das Ziel des IHK-Zertifikatslehrgangs 7.9.-9.2., fr, 9-16.30 Uhr, sa, 8-15.30 Uhr
 2.795 Euro 188SPZXXD003

DIGITALER PRODUKTMANAGER/-IN (IHK-ZERTIFIKATSLEHRGANG) *2

Wie erzielen Produkte und Dienstleistungen im Internet Erträge? Mit dieser Frage beschäftigt sich

der IHK-Zertifikatslehrgang Digitales Produktmanagement. Die Teilnehmer lernen, die Möglichkeiten der digitalen Märkte zu nutzen – und zwar von der Produktentwicklung bis zum Vertrieb. Sie erwerben das nötige Know-how, um online für ihre Produkte zu werben und Kunden anzusprechen.

7.9.-10.11., fr, 10-17.30 Uhr, sa, 9-16.30 Uhr
 1.750 Euro 188DIZXXD002

SOCIAL-MEDIA-MANAGER/-IN (IHK-ZERTIFIKATSLEHRGANG) *5

Der praxisorientierte IHK-Zertifikatslehrgang zeigt Chancen und Grenzen von sozialen Netzwerken auf. Die Teilnehmer legen neue Profile an, optimieren ihre bereits vorhandenen und entwickeln ihre neue Position innerhalb der Social-Media-Welt – und das direkt an ihren vorhandenen oder neu angelegten Profilen.

7.9.-8.10., 7x, 9-16.30 Uhr
 1.290 Euro 188MADZZD018

ONLINE-MARKETING-MANAGER/-IN (IHK-ZERTIFIKATSLEHRGANG) *5

Die Onlinebranche boomt und Unternehmen können es sich heute nicht leisten, auf Online-Marketing zu verzichten. Um die vielfältigen Möglichkeiten im Web gewinnbringend nutzen zu können, ist es wichtig, immer auf dem Laufenden zu sein. Der Lehrgang vermittelt das Rüstzeug, um Online-Marketingstrategien entwickeln und Werbemaßnahmen im Internet koordinieren zu können.

3.-27.9., 6x, 9-18 Uhr
 1.390 Euro 188MADZXD007

Weiterbildung: Seminare und Lehrgänge im September

VORSCHAU:

CONTENT-MARKETING-MANAGER/-IN *5 (IHK-ZERTIFIKATSLEHRGANG)

Gute Inhalte sind die Grundvoraussetzung für einen professionellen Auftritt im Internet. Aber: Online schreibt man anders als offline. Um das entsprechende Grundlagenwissen, die Planung und Organisation von Inhalt für die Webseite und Social-Media-Kanäle geht es in diesem Lehrgang.

8.-12.10., 5x, 9-18 Uhr

1.100 Euro/990 Euro** 188MADZZD009

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

AUSBILDERQUALIFIZIERUNG

Ausbildung der Ausbilder – *2 Prüfungsvorbereitungslehrgang (mit Online-Phasen)

10.9.-17.11., 1x mo, 17-19 Uhr

1x mo-do + 1x sa, 9-16 Uhr

545 Euro 188ADALXD015

Ausbildung der Ausbilder – *2 Prüfungsvorbereitungslehrgang

13.9.-30.10., di+do, 17.45-21 Uhr

545 Euro 188ADALXD016

oder

17.-21.9., mo-fr, 8-17 Uhr

1x 17.45-21 Uhr

545 Euro 188ADALXD017

PRÜFUNGS VORBEREITUNGS- KURSE FÜR AUSZUBILDENDE

Tourismuskauflmann/-frau *6

4.9.-20.11., 12x di, 16.45-20.45 Uhr

265 Euro 188AZTKXD035

Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel – Fachrichtung Großhandel *6

5.9.-21.11., 10x mi, 9-16.15 Uhr

+ 2x di, 17.30-20.30 Uhr

265 Euro 188AZAUXD033

Veranstaltungskaufmann/-frau *6

8.9.-3.11., 5x sa 9-16.15 Uhr

4x sa 9-14 Uhr

350 Euro 188AZVKXD037

Automobilkaufmann/-frau *6

10.9.-25.11., 8x mo 17.30-20.30 Uhr

2x mi 17.30-20.30 Uhr

265 Euro/240 Euro** 188AZAUXD038

SEMINARE FÜR AUSZUBILDENDE

Schwer auf Draht – Telefontraining *6

6.9., 9-16.30 Uhr

185 Euro 188AZXXXD020

Rhetorik für Auszubildende – *6 Grundlagen

19.9., 9-16.30 Uhr

185 Euro/150 Euro** 188AZXXXD021

Rhetorik für Auszubildende – *6

Aufbauseminar

20.9., 9-16.30 Uhr

185 Euro/150 Euro** 188AZXXXD022

Business-Knigge für Auszubildende *6

24.9., 9-16.30 Uhr

185 Euro/150 Euro** 188AZXXXD023

AUSSENWIRTSCHAFT UND ZOLL

Zollintensivseminar Export *7

und Ursprung (elektronische Ausfuhranmeldung, Ursprungsregeln und Ursprungsnachweise)

10., 13., 17., 20.9., 16-20 Uhr

495 Euro/455 Euro** 188AWXXXD009

Exporttechnik I: *7

Grundseminar Export einschließlich

Binnenmarkt (EU)

11.9., 9-16.30 Uhr

275 Euro/240 Euro** 188AWXXXD010

VORSCHAU:

Exporttechnik II: *7

Abwicklung von Exportgeschäften einschließlich Binnenmarkt (EU)

8.10., 9-16.30 Uhr

275 Euro/240 Euro** 188AWXXXD011

VORSCHAU:

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** 188AWXXXD012

BEWACHUNGSGEWERBE

Unterrichtung nach § 34 a der *5

Gewerbeordnung für Bewachungspersonal

10.-14.9., 8.30-16.30 Uhr

405 Euro 188BGPXXD016

oder

24.-28.9., 8.30-16.30 Uhr

405 Euro 188BGPXXD017

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 188SPZXXD003

Die Chance einer Beschwerde *7

12.9., 9-16.30 Uhr

275 Euro/240 Euro** 188RPXXD019

Als kaufmännische Allroundkraft in *7

Kleinbetrieben

19.+20.9., 9-16.30 Uhr

395 Euro/355 Euro** 188SPXXD011

DIGITALISIERUNG

Digitaler Produktmanager/in *1

(IHK-Zertifikatslehrgang)

7.9.-10.11., fr, 10-17.30 Uhr

sa, 9-16.30 Uhr

1.750 Euro/1.600 Euro** 188DIZXXD002

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 188PFZXXD003

Mitarbeiterführung (Teil I): *2

delegieren, loben, kritisieren

10.+11.9., 9-16.30 Uhr

395 Euro/ 355 Euro** 188PFXXD013

Führungskompetenzen für eine *2

digitale Arbeitswelt

26.9., 9-16.30 Uhr

265 Euro/230 Euro** 188PFXXD013

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Immobilienmakler *1

(IHK-Zertifikatslehrgang)

3.9.-12.11., mo, mi, fr, 17.30-20.45 Uhr

sa, 9-16 Uhr

1.450 Euro 188IMZXXD003

Verwaltung von Miet- und *1

Eigentumsanlagen

(IHK-Zertifikatslehrgang)

14.9.-7.12., 11x fr, 9-16.30 Uhr

1.350 Euro/1.200 Euro** 188IMZXXD004

Nebenkostenabrechnung *1

17.9., 9-16.30 Uhr

265 Euro/230 Euro** 188IMXXD006

Abrechnung und Wirtschaftsplan in *1

der Eigentumsverwaltung

18.9., 9-16.30 Uhr

265 Euro/230 Euro** 188IMXXD007

Wirtschafts- und Vermögensver- *1

waltung im Immobilienmanagement

17.+18.9., 9-16.30 Uhr

395 Euro/355 Euro** 188IMXXD008

KOMMUNIKATION UND RHETORIK

So wird die Präsentation ein voller *7

Erfolg

6.9., 9-16.30 Uhr

275 Euro 188RPXXD016

NEU:

Moderation 4.0 *7
(IHK-Zertifikatslehrgang)

10.9.-11.12., 9-16.30 Uhr

1.450 Euro/1.375 Euro** I88RPXXD002

Modernes Moderations- *7
Know-how, Modul I des IHK-Zertifikats-
lehrgangs Moderation 4.0

10.+11.9., 9-16.30 Uhr

395 Euro/355 Euro** I88RPXXD017

Karriere-Kick für Frauen *7

12.9., 9-16.30 Uhr

275 Euro/240 Euro** I88RPXXD018

Die Chance einer Beschwerde *7

12.9., 9-16.30 Uhr

275 Euro/240 Euro** I88RPXXD019

NEU / VORSCHAU:

Business-Kommunikation *7

(IHK-Zertifikatslehrgang) I

1.10.-30.11., 9-16.30 Uhr

1.450 Euro/1.375 Euro** I88RPXXD003

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** I88KSXXD006

PC-ANWENDUNGEN

Access 2013/2016 – Aufbaustufe *5
3.+4.9., 9-16.30 Uhr

295 Euro/275 Euro** I88PCXXD054

Excel 2013/2016 – Aufbaustufe *5

10.+11.9., 9-16.30 Uhr

295 Euro/275 Euro** I88PCXXD033

Excel für Profis/Vielnutzer *5

15.9., 9-16.30 Uhr

195 Euro/175 Euro** I88PCXXD034

Word 2013/2016 – Grundlagen *5

17.+18.9., 9-16.30 Uhr

295 Euro/275 Euro** I88PCXXD051

Format- und Dokumentvorlagen *5
in Word

19.9., 15.15-18.30 Uhr

95 Euro/85 Euro** I88PCXXD038

Praxisseminar VBA Makroprogram- *5
mierung mit Excel

21.+22.9., 9-16.30 Uhr

295 Euro/275 Euro** I88PCXXD035

Excel 2013/2016 – Grundlagen *5

24.+25.9., 9-16.30 Uhr

295 Euro/275 Euro** I88PCXXD036

Excel Special: Arbeiten mit großen *5
Datenmengen und Pivot-Tabellen

15.9., 9-16.30 Uhr

195 Euro/175 Euro** I88PCXXD037

VORSCHAU:

Projektmanagement mit Excel *5

5.+6.10., 9-16.30 Uhr

295 Euro/275 Euro** I88PCXXD039

VORSCHAU:

Word 2013/2016 – Aufbaustufe *5

29.+30.10., 9-16.30 Uhr

295 Euro/275 Euro** I88PCXXD052

PERSONALWESEN

Gute Mitarbeiter finden und binden *2
(IHK-Zertifikatslehrgang)

4.9., 9-16.30 Uhr

265 Euro I88PWXXD007

Personalreferent/in *2
(IHK-Zertifikatslehrgang)

6.9.-21.2.2019, 7x do, 1x fr,

7x sa 9-16 Uhr

1.795 Euro I88PWXXD005

Personalentwicklung *2
(IHK-Zertifikatslehrgang)

7.9.-11.12., 4x fr, 6x sa, 9-16 Uhr

1.665 Euro I88PWXXD004

PROJEKTMANAGEMENT

Projektmanager/-in *7
(IHK-Blended-Learning-Zertifikats-

lehrgang)

6.9.-11.10., 9-16.30 Uhr

1.290 Euro I88PMXXD004

RECHNUNGSWESEN

Buchführung Grundwissen Modul I *3

3.9.-15.10., 18-21 Uhr

650 Euro I88RWXXD008

Lohnbuchhalter *3
(IHK-Zertifikatslehrgang)

6.9.-15.9., 9-16.30Uhr/9-12.15 Uhr

650 Euro I88RWXXD007

**SOCIAL-MEDIA- &
ONLINE-MARKETING**

Online-Recht: Rechtskonforme *5
Unternehmens-Websites

3.9., 9-16.30 Uhr

275 Euro I88MADXXD012

Online-Marketing-Manager *5
(IHK-Zertifikatslehrgang)

3.-27.9., 6 Tage, 9-18 Uhr

1.390 Euro I88MADXXD007

Web-Video-Manager *5

(IHK-Zertifikatslehrgang)

5.9.-28.11., 7x, 9-16.30 Uhr

1.190 Euro I88MADZZD017

Social-Media-Manager *5

(IHK-Zertifikatslehrgang)

7.9.-8.10., 7x, 9-16.30 Uhr

1.290 Euro I88MADZZD018

Social-Media-PR Grundlagen *5

27.+28.9., 9-16.30 Uhr

395 Euro/360 Euro** I88MADXXD002

VORSCHAU:

Content-Marketing-Manager *5
(IHK-Zertifikatslehrgang)

8.-12.10., 5x, 9-18 Uhr

1.100 Euro/990 Euro** I88MADZZD009

TELEFON

Das Telefon – die Visitenkarte *6
des Unternehmens

11.9., 9-16.30 Uhr

265 Euro/230 Euro** I88TLXXD004

TRAIN THE TRAINER

Train the Trainer *2

(IHK-Zertifikatslehrgang)

20.9.-7.12., 1x mi, 3x do, 5x fr, 3x sa,

9-16.30 Uhr

1.740 Euro/1.625 Euro** I88PTXXD004

VERKAUF

Professionelles Verkaufen *6
(IHK-Zertifikatslehrgang)

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

Vorschau / Neu:

Digital Sales Manager/in *6

(IHK-Zertifikatslehrgang)

4.10.-30.11., 8 Termine 9-16.30 Uhr

1.595 Euro/1.475 Euro** I88VKZXXD009

Vorschau:

Key-Account-Manager/in *6
(IHK-Zertifikatslehrgang)

11.10.-13.12., 7 Termine 9-16.30 Uhr

1.390 Euro/1.250 Euro** I88VKZXXD008

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
VERANSTALTUNGSSORT FÜR
DIE SEMINARE:**

Mechthild F. Teupen

IHK Düsseldorf (IHK-Forum)

Karlstraße 88, 40210 Düsseldorf

Telefon 0211 17243-33, Telefax 0211
17243-39

E-Mail teupen@duesseldorf.ihk.de

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

Förderungen über Bildungsscheck oder
Bildungsprämie sind möglich. ([www.bildungs-
praemie.info](http://www.bildungs-
praemie.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 ver-
schiedene Lehrgänge und Seminare auch von
privaten Veranstaltern im Kammerbezirk an-
geboten werden.

**Klimaanlagen
für Ihr Wohlbefinden**

WILMS

Kälte·Klima·Lüftung

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


Kompakt

Auf Erfolgskurs

IHKs stellen Tourismusbarometer Rheinland vor.

„Der Tourismus ist ein wichtiges Standbein der Wirtschaft im Rheinland“, erklärt Gregor Berghausen, Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf, anlässlich der Vorstellung des zweiten Tourismusbarometers der IHK-Initiative Rheinland im Lehmbruck-Museum Duisburg. Danach generierte das Rheinland 2017 mit 28,5 Millionen Übernachtungen mehr als die Hälfte aller gewerblichen Übernachtungen Nordrhein-Westfalens und erzielte damit ein Rekordergebnis. Insgesamt kam es zu einer Million zusätzlicher Übernachtungen gegenüber dem Vorjahr. Von 2012 bis 2017 stieg demnach der Marktanteil von 54 auf 55,3 Prozent (bezogen auf die Gesamtnachfrage in NRW). Auch der Kapazitätsausbau erfährt einen positiven Trend: Stagnierten die Werte 2015 und waren 2016 sogar rückläufig, so kam es 2017 zu einem dynamischen Zuwachs von 4.000 Schlafgelegenheiten.

Alle acht touristischen Regionen des Rheinlands verbuchten 2017 eine positive Übernachtungsbilanz gegenüber 2012. Das Übernachtungsplus für 2017 lag mit 4,3 Prozent wieder oberhalb des Landes- und Bundesdurchschnitts. Einflussfaktoren auf die Nachfragedynamik waren 2017

Entwicklungen auf internationaler Ebene, aber auch der MICE-Markt (Kongresse, Veranstaltungen, Tagungen) mit herausragenden Veranstaltungen, wie etwa der UN-Klimakonferenz. Auch der Incoming-Tourismus (Reisende aus dem Ausland) ist im Rheinland weiterhin von hoher Bedeutung: Kommen in Deutschland etwa 18 Prozent der Gäste aus dem Ausland, so sind es im Rheinland 27 Prozent, in den großen Rheinlandstädten sogar bis zu 40 Prozent. Das Gastgewerbe kam 2017 im Rheinland auf 106.513 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte (+14,3 Prozent seit 2014) und 110.958 geringfügig Beschäftigte (+3,9 Prozent seit 2014).

In der Tourismusregion Düsseldorf/Kreis Mettmann kam es mit fast 5,8 Millionen Übernachtungen im Jahr 2017 zu einem neuen Rekordhoch. Zum Vergleich: Vor zehn Jahren wurden noch nicht einmal vier Millionen Übernachtungen gezählt, und die Fünf-Millionen-Grenze ist erst im Jahr 2013 überschritten worden. Auch im laufenden Jahr setzt sich der Trend in den ersten vier Monaten mit einem Plus von 2,3 Prozent auf knapp 1,9 Millionen Übernachtungen fort. „Die gute Konjunktur sorgt für einen positiven Geschäftstourismus – die Anstrengungen von Düsseldorf Tourismus mit seiner Markenkampagne für die Landeshauptstadt und des Kreises Mettmann mit seiner Tourismus-Initiative zum Neanderland

tragen bei Privat-Reisenden weitere Früchte“, so Berghausen. Dies sei umso wichtiger, als gerade in den letzten Jahren in Düsseldorf zusätzliche Kapazitäten an den Markt gegangen seien und weitere in erheblichem Umfang in den nächsten Jahren folgen würden.

In seinem Grußwort erklärte Christoph Dammernann, Staatssekretär im NRW-Wirtschaftsministerium: „Der Tourismus ist als Wirtschaftsfaktor von erheblicher Bedeutung für Nordrhein-Westfalen. Die Branche steht jetzt vor einem großen digitalen Wandlungsprozess. Jede neue Generation von Reisenden ist noch digitaler unterwegs als die vorhergehende. Diese Kunden erwarten eine hervorragende digitale Infrastruktur. Es muss sichergestellt werden, dass die vielen kleinen, regionalen und oft traditionsreichen Betriebe, die die Tourismusbranche in Nordrhein-Westfalen prägen, hier nicht den Anschluss verlieren. Dabei wollen wir sie als Landesregierung unterstützen.“

„Die Entfesselungspakete sind ein wichtiger erster Schritt zur Entbürokratisierung des Gastgewerbes und der Wirtschaft im Allgemeinen. Dazu zählen aber auch die bürokratischen und finanziellen Belastungen des Gastgewerbes durch die Beherbergungssteuer. Kommunen, die eine Bettensteuer erheben, sollten diese daher so schnell wie möglich abschaffen“, so Berghausen abschließend.



Passantenfrequenz in den Städten des Kreises Mettmann erhoben

Zum ersten Mal hat die IHK Düsseldorf die Passantenfrequenz in den Innenstädten des Kreises Mettmann erhoben. Gezählt wurde im April jeweils an zwei Tagen und an jeweils zwei innerstädtischen Orten. „Mit der Zählung der Passantenfrequenz treffen wir keinesfalls eine Aussage über die Attraktivität der Innenstädte, denn diese ist von vielen Faktoren abhängig, etwa von der Zahl der Einwohner, der Kaufkraft und dem Branchenmix, um nur einige zu nennen. Uns geht es vielmehr darum, Entwicklungstendenzen aufzuzeigen sowie belastbare

Daten zu generieren, die wir für Standortberatungen und -anfragen von ansiedlungswilligen Unternehmen beziehungsweise von Existenzgründern hinzuziehen können. Der Anfang dazu ist gemacht, wir werden die Passantenfrequenz von nun an alle zwei Jahre erneut erheben“, erklärt IHK-Referent Marcus Stimler, zuständig für den nördlichen Teil des Kreises Mettmann, die jüngste IHK-Analyse.

Die IHK-Analyse Passantenfrequenz-Zählung in den Städten des Kreises Mettmann kann ab sofort kostenlos herunter geladen werden.



www.duesseldorf.ihk.de
(Nummer 4117088)

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 www.ixpos.de.

ANZEIGE

ANZEIGE

Geschäftsbriefe mit den „Orangenen“ versenden

Sie gehören zum Straßenbild in Düsseldorf: die Fahrräder, Roller und Autos mit den Briefzustellern in orangefarbener Kleidung. Unterwegs sind sie für das Ratinger Unternehmen Postcon, Deutschlands zweitgrößten Briefdienstleister.

Doch wie zufrieden sind Kunden mit dem Spezialisten für Geschäfts- und Behördenpost, der mit günstigen Portopreisen und guten Leistungen wirbt? Das Postcon Kundenbarometer zeigt es: Die Gesamtzufriedenheit der befragten Großkunden ist hoch. 80 Prozent sind mit Postcon sehr zufrieden oder zufrieden. Beim Porto überzeugen die Postprofis sogar zu 96 Prozent, bei der persönlichen Kundenbetreuung zu 95 Prozent. Neun von zehn Befragten würden den Profiversender daher weiterempfehlen.

Zugestellt wird national und regional, Empfänger sind vor allem Privatpersonen. Die rund 1.200 Zusteller an Rhein und Ruhr sind dabei immer öfter mit flinken E-Bikes, E-Trikes und E-Trolleys unterwegs. Oder mit dem Paxster: Das speziell für die Brieflogistik entwickelte Elektromobil testet Postcon derzeit in der Region. Flott unterwegs, aber geräuschlos. Vier Räder, aber nur ein Sitz. Ein Dach, aber keine Türen. Das weiße Mobil mit dem Postcon Logo fällt auf. Der Vorteil: Geschäftsbriefe, Mailings und Kataloge hat der Fahrer in der Kabine griffbereit, durch die Wendigkeit des Öko-Flitzers entfällt das Aussteigen an vielen Briefkästen.

Gut. Günstig. Postcon.

Weitere Informationen und individuelles Angebot unter 0800 3 533 533 oder www.postcon.de



Foto: Postcon

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



weidner@duesseldorf.ihk.de

Aserbaidshjan: Unternehmen möchte Fenster (Aluminium, Holz) aus Deutschland importieren und sucht Geschäfts- und Kooperationspartner.

Belgien: Hersteller von Flexschläuchen für Niederdruck sowie anderen Schlauchsystemen sucht in Deutschland Vertriebs- und Kooperationspartner.

Litauen: Hersteller von biologischen Produkten für die Landwirtschaft (zum Beispiel Düngemittel) sucht Handelsvertreter in Deutschland.

Polen: Hersteller von Wand- und Akrylglassbildern sowie Fototapeten sucht Geschäfts- und Vertriebspartner in Deutschland.

Russland: Hersteller von Landwirtschaftsmaschinen sucht Geschäfts- und Kooperationspartner in Deutschland.

Spanien: Anbieter von universellen Handgriffen für Sprühdosen (zum Beispiel für Lacke, Kleber, Enteisungsmittel) sucht Geschäfts- und Vertriebspartner in Deutschland.

Taiwan: Anbieter von elektronischen Geräten und elektronischen Lösungen für den medizinischen Bereich (zum Beispiel Notfall-Alarmsysteme) sucht Geschäfts- und Vertriebspartner in Deutschland.

Türkei: Anbieter von Wohnaccessoires sowie Küchenutensilien sucht Geschäfts- und Kooperationspartner in Deutschland.

Ukraine: Hersteller von Heizelementen zur Nutzung in der Industrie, der Gastronomie sowie im Verkehrswesen und im privaten Haushalt sucht Geschäfts- und Vertriebspartner in Deutschland.

Ungarn: Unternehmen, tätig in der Getränke-

industrie, sucht Geschäfts- und Vertriebspartner in Deutschland.

Unternehmen, tätig in der Kunststoff- und Verpackungsindustrie, sucht in Deutschland Geschäfts- und Kooperationspartner.

Zertifizierte Qualität

Die IHK Düsseldorf ist nun nach der neuesten Qualitätsnorm zertifiziert: Die Lloyd's Register Quality Assurance (LRQA) GmbH hat in ihrem Auditbericht 2018 bestätigt, dass die IHK „die Anforderungen der ISO 9001:2015 erfüllt“. Wie viele ihrer Mitgliedsunternehmen stand auch die IHK vor der Herausforderung, ihr Qualitätsmanagement an die neuen Anforderungen der überarbeiteten Norm anzupassen. Um von der alten ISO 9001:2008 zur neuen Norm zu gelangen, galt es, sich noch intensiver mit den Kunden der IHK und sogenannten Interessierten Parteien auseinanderzusetzen. Außerdem hat die IHK sich mit ihren unternehmerischen Chancen und Risiken beschäftigt und ein Personalentwicklungskonzept verabschiedet. „Wir haben damit einen wichtigen Schritt gemacht, die IHK Düsseldorf noch leistungsfähiger zu machen“, so IHK-Hauptgeschäftsführer Gregor Berghausen.

IHK warnt vor Adressbuchschiindel

„Alle Jahre wieder müssen Unternehmer auch 2018 in der Urlaubszeit erneut mit Post von unseriösen Adressbuchverlagen rechnen“, warnt IHK-Rechtsreferent Markus Nasch. Dabei handele es sich um rechnungsähnliche Formulare, auf denen die Eintragung in eine Datenbank, etwa im Internet, angeboten werde. „Dem flüchtigen Leser offenbart sich der Angebotscharakter dieser Schreiben keinesfalls auf den ersten Blick. Vielmehr wird der Eindruck erweckt, es handelt sich um eine Rechnung für einen bereits erteilten Auftrag. Häufig werden darin auch Logos verwendet, die den amtlichen Charakter des Absenders suggerieren sollen“, erklärt Nasch weiter. Besonders beliebt sei es, derartige Formulare in der Urlaubszeit zu ver-

senden, denn in dieser Zeit seien gerade kleine und mittelständische Unternehmen personell unterbesetzt. Die Adressbuchschiindel versprechen sich davon eine Freizeichnung der vermeintlichen Rechnung, ohne dass deren Forderung gewissenhaft geprüft worden sei. Die IHK empfiehlt daher, vor einer Überweisung stets das Kleingedruckte genau zu lesen. Sei der Absender nicht bekannt, fehlten die üblichen Rechnungsangaben oder sei auf dem Überweisungsformular gar eine ausländische Kontonummer angegeben, bestehe Anlass, der Forderung zu misstrauen. Weitere Informationen enthält das IHK-Merkblatt: „Vorsicht: Falle! Informationen über unseriöse Angebote für Adressbücher und Registereinträge“, das unter



www.duesseldorf.ihk.de
(Nummer 87884)

kostenlos heruntergeladen werden kann. Im Zweifelsfall sollten sich betroffene Unternehmer jedoch direkt an die IHK wenden.

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 beziehungsweise 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)



NRW-Verkehrsminister **Hendrik Wüst** (4.v.l.) diskutierte beim Logistikforum Rheinland mit (v.l.) **Frank Sportolari** (Managing Director UPS Germany), **Jürgen Steinmetz** (Hauptgeschäftsführer IHK Mittlerer Niederrhein), **Jan Eckel** (Geschäftsführer Rhein Cargo), **Gregor Berghausen** (Hauptgeschäftsführer IHK Düsseldorf), **Günter Haberland** (Vorsitzender Logistikregion Rheinland), **Johann Vanneste** (Vorsitzender der Geschäftsführung Flughafen Köln/Bonn) und **Thomas Klann** (stv. Vorsitzender Logistikregion Rheinland).

Diskussion mit NRW-Verkehrsminister Wüst

Unter der Überschrift „Logistikboom im Rheinland – Welche Grenzen setzt die Verkehrsinfrastruktur?“ haben Mitte Juli 70 Teilnehmer beim Logistikforum Rheinland mit NRW-Verkehrsminister Hendrik Wüst diskutiert. Dabei war man sich einig: Es bedarf intensiver Anstrengungen, um die Infrastruktur an die wachsenden Verkehrsströme anzupassen. Nur so könne es gelingen, dass die Wirtschaft im Rheinland von dem Logistik-Wachstum profitiert. Ein besonderer Fokus müsse dabei auf den Brücken liegen.

In seiner Begrüßung ging Gregor Berghausen, Vorstandsmitglied der Logistikregion Rheinland und Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf, auf die Notwendigkeit ein, die Verkehrsinfrastruktur nicht nur zu erhalten, sondern bedarfsgerecht auszubauen. Neben dem Erhalt der Rheinbrücken müsse auch eine Verlagerung auf das Binnenschiff ernsthaft angestrebt werden.

NRW-Verkehrsminister Hendrik Wüst griff dies in seinem folgenden Impulsreferat auf. Die Verkehrsinfrastruktur sei in den letzten Jahren zu einem Risikofaktor für das Wirtschaftswachstum in Nordrhein-Westfalen geworden. Daher sei Logistikpolitik auch Wirtschaftspolitik. Er habe sich bewusst ambitionierte Ziele gesetzt, die Verkehrsinfrastruktur bedarfsgerecht auszubauen und zu erhalten. Die Infrastruktur solle wieder zum „Ermög-

licher“ für Wirtschaftswachstum werden. Im Landeshaushalt sei mehr Geld für Straßen eingeplant als je zuvor. Um hierfür auch die notwendigen Planungskapazitäten vorzuhalten, setze er verstärkt auf externe Vergaben. Zudem wurden hierfür im Stellenplan des Landes für das Jahr 2018 insgesamt 50 zusätzliche Stellen geschaffen, von denen bereits etwa die Hälfte besetzt sei. Die Planung führe er im engen Dialog mit der Bauwirtschaft. So wolle er Vertrauen schaffen.

Dass die Wirtschaft stark unter der überlasteten Infrastruktur leide, verdeutlichte Jürgen Steinmetz, stellvertretender Vorsitzender der Logistikregion Rheinland und Hauptgeschäftsführer der IHK Mittlerer Niederrhein. Für den Ausbau sei ein langer Atem nötig.

Er fasste die Forderungen an die Landesregierung zusammen: Die geplanten Projekte sollten schnellstmöglich umgesetzt werden. Hierfür sei es notwendig, neue Planungsstellen zu schaffen und zu besetzen. Zudem müsse sich die Landesregierung für kürzere Plan- und Genehmigungsverfahren einsetzen.

Das Logistikforum Rheinland wurde ausgerichtet durch die Logistikregion Rheinland. Im Logistikverein Rheinland e. V. haben sich 32 Logistikunternehmen, Industrie- und Handelskammern, Wirtschaftsförderungseinrichtungen und Hochschulen mit dem Ziel zusammengeschlossen, das Rheinland als Logistikstandort zu stärken und weiterzuentwickeln.


... so bewegt man Maschinen

Maschinentransporte

Betriebsumzüge

Hallenmobilkranne 12–60 t

Gabelstaplermietflotte 1–27 t

Gabelstaplerservice




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

Zum Alten Zollhaus 20–24 · 42281 Wuppertal · www.marcustransport.de



Fachkräfte

IHK tauft 85 Jünger Gutenbergs

Berufe wie „Schriftsetzer“ oder „Drucker“ sind Geschichte. Heute arbeiten in der Druck-

branche „Mediengestalter“ und „Medientechnologen“. Aber nicht nur die hochmodernen Berufe bauen auf den Traditionen auf – auch gefeiert wird nach alter Sitte Gutenbergs: 78 erfolgreiche Absolventen der IHK-Prüfungen und sieben Druck- und Medientechniker der Fachschule für Druck- und Medientechnik wurden am 6. Juli auf dem Schulhof der Albrecht-Dürer-Schule in einen großen Bottich mit eiskaltem Wasser getunkt, „gegautscht“ und damit traditionell von der Ausbildung losgesprochen.

Und so hatten – letztmalig am alten Standort der Albrecht-Dürer-Schule am Fürstenwall – der Gautschmeister und seine kräfti-

gen Helfer auch in diesem Jahr wieder alle Hände voll zu tun, wenn es galt, die „Jünger Gutenbergs“ mit Schwung ins kalte Wasser zu werfen. Wieder trocken und sichtlich erleichtert, wurden den so hart Geprüften von Norbert Woehlke, stellvertretender IHK-Geschäftsführer der Abteilung Berufsbildung/Prüfungen, und den Prüfungsausschussvorsitzenden die Zeugnisse und Gautschbriefe überreicht.

Ausgerichtet wurde die Gautschfeier vom Verein der Freunde und Förderer der Druck- und Medientechnik der Albrecht-Dürer-Schule Düsseldorf e.V.

ICH BIN EIN REFORMER

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

www.creditreform-duesseldorf.de



Gemeinsam verlängerten sie ihren Kooperationsvertrag (von links): **Professor Dr. Horst Peters**, Vizepräsident für Forschung und Transfer der HSD, **Professor Dr. Brigitte Grass**, Rektorin der HSD, **Gregor Berghausen**, Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf, und **Andreas Schmitz**, Präsident der IHK Düsseldorf.

Qualifizierte Fachkräfte im Blick

IHK und Hochschule Düsseldorf verlängern ihre Kooperation.

Eine erfolgreiche Kooperation geht in die Verlängerung: Seit zehn Jahren arbeiten die Industrie- und Handelskammer (IHK) Düsseldorf und die Hochschule Düsseldorf (HSD) bei der Ausbildung von Fach- und Führungskräften, beim Innovations- und Technologietransfer und auf weiteren Gebieten zusammen. Beide Seiten haben am 18. Juli die Kooperationsvereinbarung erneuert.

„Gemeinsam mit der Hochschule Düsseldorf wollen wir den Wissens- und Wirtschaftsstandort Düsseldorf fördern“, begründet IHK-Präsident Andreas Schmitz die Entscheidung. „Dabei haben wir insbesondere die Versorgung unserer rund 85.000 Mitgliedsunternehmen mit qualifizierten Fachkräften im Blick.“ Die HSD sieht sich in ihrer grundsätzlichen Ausrichtung bestätigt: „Die Hochschule Düsseldorf steht für ein praxisnahes Studium und die Zusammenarbeit mit Industrie, Wirtschaft und Kultur. Deswegen erneuern wir die erfolgreiche Form der Kooperation, um durch die konstruktive Part-

nerschaft den Hochschulstandort noch weiter zu stärken“, sagt die Rektorin der HSD, Professor Dr. Brigitte Grass.

Für die Unternehmen interessant sind insbesondere die dualen Studiengänge in Verbindung mit den Ingenieurwissenschaften – eine Stärke der HSD. Die Studiengänge verbinden den akademischen Abschluss mit einer IHK-Berufsausbildung und versorgen den Arbeitsmarkt mit Fachkräften, die sowohl praktisch wie auch wissenschaftlich gut gebildet sind. Davon profitieren die vielen mittelständischen Unternehmen in der Region, aber auch große Firmen wie die Siemens AG. Auszubildende des Technologiekonzerns im Beruf „Elektroniker für Automatisierungstechnik“ absolvieren parallel an der HSD den Studiengang „Elektro- und Informationstechnik“.

„Ein duales Studium bietet also eine optimale Verzahnung von Praxis und Theorie“, bewertet Schmitz solche Modelle. „Absolventinnen und Absolventen dieser Studiengänge wer-

den von den Unternehmen mit offenen Armen empfangen. Umgekehrt können gerade die Betriebe beim ‚Kampf um die besten Köpfe‘ punkten, die den leistungsstarken Bewerbern Ausbildung plus Studium bieten.“

Die Kooperation umfasst aber noch ganz andere Gebiete. „Selbstverständlich geht es uns auch darum, die Ergebnisse von Lehre und Forschung für die Wirtschaft im IHK-Bezirk nutzbar zu machen und umgekehrt Lehre und Forschung durch Impulse aus der Wirtschaft zu bereichern“, sagt Schmitz. Regelmäßige Kontakte zwischen Wissenschaftlern und Unternehmen fördern den Innovations- und Technologietransfer. Gemeinsame Projekte kommen auch Betrieben in der Region zugute. Allein 2015 hat die HSD rund 5,5 Millionen Euro an Drittmittel-Projekten gesammelt. Die stärksten Fachbereiche waren dabei mit fast 50 Prozent Maschinenbau und Verfahrenstechnik sowie Elektro- und Informationstechnik. Interessant sei der Transfer auch für Unternehmen, die ihre Produkte und Innovationen weiterentwickeln oder zur Marktreife führen wollen und dafür wissenschaftlichen Input suchen, sagt Dr. Stefan Schroeter, Technologie- und Innovationsreferent der IHK Düsseldorf. Um dies zu fördern, wird die IHK bei der Veranstaltung „Come & Cooperate“ am 28. November, an der auch die HSD mitwirkt, Kooperationsgespräche zwischen Unternehmen und Forschern initiieren.

Jürgen Grosche



Gute Laune bei der 1. IHK-Azubi-Challenge bei den Vertretern von Wirtschaft, Politik und Intercontinental Düsseldorf.

Politik vs. Wirtschaft

1. IHK-Azubi-Challenge endet mit einem Unentschieden.

Wir haben uns heute hier im Intercontinental Hotel zusammengefunden, um im fairen Wettstreit unter Beweis zu stellen, wie anspruchsvoll unsere Ausbil-

dungsberufe sind, mit diesen Worten läutete IHK-Präsident Andreas Schmitz am 12. Juli die erste Runde der IHK-Azubi-Challenge ein. Ziel des Wettkampfes war es, Ausbildungsinhalte aus den Bereichen Restaurant, Warenkunde und Hotelbar schnell zu erfassen und umzusetzen. So mussten ein Tisch perfekt eingedeckt, unbekannte Lebensmittel erraten und ein Cocktail gemixt werden. Für das Team Politik traten an: Oberbürgermeister Thomas Geisel sowie die Bundestagsabgeordneten Sylvia Pantel und Thomas Jarzombek. Die Wirtschaft wurde vertreten durch IHK-Präsident Andreas Schmitz, Gabriela Maria Picariello, Inhaberin Rheinlust und Vizepräsidentin der IHK Düsseldorf, sowie durch Stephan Schneider, Vodafone GmbH, Düsseldorf. Eine besondere Rolle fiel dabei den Auszubildenden des Intercontinental zu: Sie erklärten den Teams die Aufgaben, bewerteten das Ergebnis und kürteten anschließend auch die Sieger. Andreas Schmitz appellierte vor dem Wettkampf augenzwinkernd an Mit- und Gegenspieler: „Das hier ist kein Freundschaftsspiel und auch nicht der uninspirierte Auftakt irgendeiner

Vorrunde. Starten wir also mit echtem Sportsgeist und Fairplay in diesen Wettkampf und möge das bessere Team gewinnen.“ Sein „Gegner“, Oberbürgermeister Thomas Geisel, konterte darauf schlagfertig: „Das hier wird kein Picknick. Wir werden in jedem Fall unter den beiden Siegern sein.“ Nach einer guten Stunde und drei spannenden Wettbewerben stand das Ergebnis fest: Punktegleichstand beim Team Politik und beim Team Wirtschaft! Guter Stimmung nahmen beide Teams den IHK-Azubi-Challenge-Siegerpokal von ihren Juroren entgegen wie auch die gebrandeten Schürzen. Britta Kutz, General Managerin des Intercontinental Hotels in Düsseldorf, freute sich als Gastgeberin der 1. IHK-Azubi-Challenge über „Sport, Spiel und Spannung“. Warum das Intercontinental auf die duale Ausbildung setzt, erläuterte Kutz mit folgenden Worten: „Uns ist es wichtig, alle Aspekte des Berufes von Grund auf zu vermitteln. Ich weiß aus eigener Erfahrung, dass es im späteren Berufsleben hilfreich ist, alle Abläufe zu kennen – von der Zimmerreinigung und dem Eindecken eines Tisches bis hin zur Zubereitung einer Sauce. Der breite Erfahrungsschatz und die praktische Ausrichtung der dualen Ausbildung genießen auch im Ausland hohe Anerkennung, daher bin ich sehr stolz, dass wir die Möglichkeit haben, Gastgeber der diesjährigen IHK-Azubi-Challenge zu sein.“

Hintergrund: Im Bezirk der IHK Düsseldorf gibt es noch freie Ausbildungsstellen, insbesondere im Hotel- und Gaststätten-Bereich. Aktuell sind in der IHK-Lehrstellenbörse insgesamt noch rund 800 freie Ausbildungsplätze für 2018 in und rund um Düsseldorf gemeldet. Die IHK hilft Jugendlichen dabei, den passenden Ausbildungsplatz zu finden. Weitere Infos unter www.ausbildung-klarmachen.de.



Fleißig, fleißig: Stephan Schneider, Vodafone GmbH, und IHK-Präsident **Andreas Schmitz** beim Eindecken des Tisches.



Was mag das wohl sein? Produktbestimmung war eine der Disziplinen.



Düsseldorfs Oberbürgermeister **Thomas Geisel** und **Thomas Jarzombek** MdB stellten sich unter den kritischen Augen von **Britta Kutz**, General Managerin des Intercontinental Hotels, den Herausforderungen.



Auch hier gilt: Echter Durchblick bei der Produktbestimmung sieht anders aus.



IHK-Präsident **Andreas Schmitz** bewies sein Talent als Barkeeper.



IHK-Präsident **Andreas Schmitz** und **Thomas Jarzombek** MdB mixten Drinks um die Wette.

Exzellenter Jahrgang



Das Haus Stemberg in Velbert freut sich über das besonders gute Abschneiden seiner vier Absolventen der Koch-Ausbildung. **Marie Braun** und **Patrick Farago** (Foto) schafften die anspruchsvolle IHK-Prüfung mit „sehr gut“, **Erik Ohl** und **Fabian Königshoven** mit „gut“. „Nach den drei Jahren Ausbildung werden wir sie sehr vermissen, sind aber auch super stolz!“, so **Sascha Stemberg**, Inhaber des Hauses Stemberg und Ausbilder der Köche.

Workshops für touristische Unternehmen

Im Rahmen der „Landesweiten touristischen Innovationswerkstatt“ bietet der Kreis Mettmann kostengünstige Qualifizierungsmaßnahmen für Betriebe im Bereich Hotellerie, Gastronomie, Kultur, Freizeit und regionale Touristik an. Die Seminare des EFRE-geförderten Projektes sollen touristische Unternehmen auf die Herausforderungen der Digitalisierung vorbereiten und Innovationspotenziale im eigenen Betrieb aufzeigen. Am 12. September geht es beispielsweise unter der Überschrift

„Ideen für Wanderangebote am Neanderland Steig entwickeln“ um Vermarktung für wanderfreundliche Betriebe, am 17. September um innovative Produkt- und Angebotsentwicklung für einen familienfreundlichen Urlaub und am 10. Oktober um Social Media im Tourismus.

Alle Seminare finden im Kreis Mettmann in Kleingruppen von bis zu 15 Personen statt. Alle Termine, Preise und Online-Anmeldemöglichkeit unter

www.neanderland.de/fuertouristiker/schulungsprogramm

IHK magazin

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 Druckmedien, Geldern

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



Start-ups Unternehmens- gründungen

Gründerzuschüsse keine Sonderbetriebseinnahmen

Der 14. Senat des Finanzgerichts Münster hat entschieden: An Gesellschafter einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) gezahlte Existenzgründerzuschüsse des Exist-Programms stellen keine Sonderbetriebseinnahmen dar. Die Klägerin ist eine GbR, deren ebenfalls klagende zwei Gesellschafter Stipendiatenverträge mit einer Universität abschlossen. Danach erhielten die Gesellschafter Mittel aus dem Programm „Existenzgründungen aus der Wissenschaft (Exist)“ zur Realisierung eines Gründungsvorhabens im Bereich der Softwareentwicklung. Nach dem jeweiligen Stipendiatenvertrag sollte das Stipendium den Gesellschaftern ermöglichen, sich ganz der Verfolgung und Realisierung ihrer Gründungsidee zu widmen. Es war weder als Vergütung noch als Arbeitsentgelt ausgestaltet, sondern diente allein der Sicherung des Lebensunterhalts und einer angemessenen Absicherung gegen das finanzielle Risiko von Krankheit des Existenzgründers während der Realisierung der Gründungsidee. Die nach diesen Vereinbarungen an die beiden Gesellschafter gezahlten Stipendien in Höhe von 18.000 Euro beziehungsweise 16.800 Euro behandelte das Finanzamt als Sonderbetriebseinnahmen aus ihrer Mitunternehmerschaft bei der GbR. Der hiergegen erhobenen Klage gab der Senat in vollem Umfang statt. Die Stipendien seien nicht als Sonderbetriebseinnahmen der Gesellschafter anzusehen. Dies folge bereits daraus, dass die Beträge bei der GbR nicht zu einer Gewinnminderung geführt hätten. Darüber hinaus stellten die Stipendien auch keine Vergütungen von der Gesellschaft dar, da sie von der Universität gewährt worden seien. Sie seien auch nicht als Zahlungen von dritter Seite anzusehen, da keine Veranlassung durch das Gesellschaftsverhältnis gegeben sei. Die Sti-



pendiatenverträge hätten die Kläger vielmehr unabhängig von ihrer Eigenschaft als Gesellschafter der GbR mit der Universität abgeschlossen. Da die Stipendien der Sicherung des Lebensunterhalts und einer angemessenen Absicherung gegen das finanzielle Risiko von Krankheit der Gesellschafter gedient hätten, sei nicht davon auszugehen, dass die Zahlungen der GbR zugutekommen sollten. Der Senat hat zur Fortbildung des Rechts die Revision zum Bundesfinanzhof zugelassen.

(Quelle: Finanzgericht Münster, Newsletter Mai 2018, Urteil des FG Münster vom 13. April 2018, Az. 14 K 3906/14 F)

Online-Check-in in die Selbständigkeit

Wer in Nordrhein-Westfalen sein Gewerbe anmelden will, kann dies ab sofort von seinem Arbeitsplatz, vom heimischen Sofa und über die IHKs in NRW tun – mit dem Gewerbe-Service-Portal NRW. Unter gewerbe.nrw können per Online-Abfrage die dafür erforderlichen Daten erfasst und die Gewerbeanzeige direkt und digital an das zuständige Gewerbeamt versendet werden. Das Portal ist das Ergebnis der intensiven Zusammenarbeit von Landes-

regierung, Kommunen und Kammern, damit Unternehmerinnen und Unternehmen ihre zentralen Verwaltungsvorgänge künftig vom Büro aus abwickeln und archivieren können. Dafür wird die Plattform in den kommenden Monaten schrittweise zu einer umfassenden Dienstleistungsplattform weiterentwickelt. Thomas Meyer, Präsident von IHK NRW e. V. sieht in der neuen Initiative einen wichtigen Meilenstein: „Nordrhein-Westfalen macht einen großen Schritt hin zu einer zeitgemäßen medienbruchfreien Kommunikation. Das Gründen wird einfacher, schneller und digitaler – und den Unternehmerinnen und Unternehmern bleibt mehr Zeit für den Aufbau ihres Geschäfts und zur Vorbereitung der wirklich wichtigen Entscheidungen im Zuge der Gründung – wie etwa die Wahl der richtigen Rechtsform.“ Bei der Eintragung der Gewerbeanmeldung bieten die IHKs in NRW den Unternehmen ihren Beratungsservice für Existenzgründung an. Die Gründungsberater der IHK Düsseldorf sind Christiane Kubny, Telefon 0211 3557-414,

 kubny@duesseldorf.ihk.de

und Mathias Meinke, Telefon 0211 3557-258,

 meinke@duesseldorf.ihk.de



So sehen Sieger aus (von links): Nils Reichardt, Kai Beisheim, Jonas Sander und Niclas Mantz von Coding Brain beim bundesweiten Wettbewerb „Startup-Teens“.

Ein buchstäblich junges Start-up

Schüler des Lessing-Berufskollegs gründen Coding Brain.

Sie zitieren den Dalai Lama: „Wenn wir wirklich etwas verändern wollen, brauchen wir vor allem Begeisterung.“ Kann nicht schaden, so eine Prise buddhistische Weisheit für ein junges Unternehmen. Und Begeisterung bringen sie eh mit – im Überfluss. Während ihre Mitschüler des Düsseldorfer Lessing-Berufskollegs jetzt ihre Ferien genießen, wartet auf sie viel Arbeit: Ein vierköpfiges Schüler-Team gründet soeben das Start-up Coding Brain. Der erste Erfolg – auch finanzieller Art – ist ihnen jetzt schon sicher: Sie haben mit ihrem digitalen Schulplaner den bundesweiten Wettbewerb „Startup-Teens“ in der Kategorie „Digital Life“ gewonnen. Preisgeld: 10.000 Euro.

Grundlage der Business-Idee war ein Manko: „Schulen hinken der digitalen Entwicklung stark hinterher“, sagt Nils Reichardt (17). Heute würden in Deutschland durchschnittlich an jeder Schule immer noch 40.000 Blatt Papier im Jahr verwendet – und verschwendet. „Völlig überflüssig“ findet das Gründer-Team.

Außerdem kommt es immer wieder zu Informationslücken, da fragt ein Schüler nach ein paar Fehltagen, welche Hausaufgaben er denn erledigen müsse und wartet vergeblich auf eine Antwort. Diese Lücke soll künftig der Schulplaner „Sharezone“ füllen – eine App, durch die der Informationsfluss zwischen Lehrern, Schülern und Eltern reibungslos funktionieren soll. Zu den Gründern des buchstäblich jungen Unternehmens zählen außer Nils Reichardt auch Kai Beisheim, Niclas Mantz, Charlotte Baumgarten und Jonas Sander – alle zwischen 15 und 18 Jahre alt, dem Mindestalter, um ein Unternehmen zu gründen. Sonst hätten sie dafür die Unterstützung ihrer Eltern gebraucht. „Sharestone wird dank neuester Cloud-Technologie die schulische Organisation aus der Steinzeit in das digitale Zeitalter befördern“, so die Gründer selbstbewusst. Tatsächlich wird die App Stundenplan, Hausaufgaben, Termine wie Wandertage, Projektwochen oder Elternsprechtage direkt zu Schülern und Eltern transportieren.

Und sobald eine Lehrkraft eine Hausaufgabe in das digitale Aufgabenheft einträgt oder die nächste Klausur ankündigt, wird diese Information mit der gesamten Klasse geteilt. Die ersten Schritte zur Firmengründung haben die Schüler mit ihrem Taschengeld finanziert. Das Preisgeld wollen sie nun für weitere Kosten verwenden, wie für den Datenschutz, Lizenzen für die Veröffentlichung in App-Stores, Besuche von Messen und Kongressen. Nach den Ferien will das Team sein digitales Angebot an ersten Schulen testen. Mit einer Umfrage hatten sie vorher das Interesse geprüft. Ergebnis: „Sehr positiv!“ Auch wie sie mit ihrer Firma in Zukunft Geld verdienen wollen, haben sie bereits überlegt: Für Schüler soll eine Grundversion kostenlos sein, Schulen sollen Sharestone gegen eine Lizenz erwerben können.

Der Business-Wettbewerb für 14- bis 19-Jährige wird von der Startup Teens GmbH in verschiedenen Städten und in sieben Kategorien ausgerichtet. Dabei werden die jungen Teams durch Workshops, Mentoring und Online-Videos unterstützt, insgesamt nahmen 2.230 Jugendliche aus ganz Deutschland mit 250 Geschäftsideen daran teil. Das große Finale wurde dann Ende Juni in Berlin organisiert. Als feststand, dass Coding Brain in die Endrunde kommen würde, arrangierte die Düsseldorfer Wirtschaftsförderung für das junge Team ein Präsentationscoaching. Mit offensichtlichem Erfolg.

Ute Rasch

Existenzgründungs- und Nachfolgebörse

Angebote:

D 27818 A Hotel in guter Lage Düsseldorfs mit 30 Zimmer zu verkaufen.

D 27918 A Für einen Online-Handel mit Parfum wird eine neue Inhaberin oder ein neuer Inhaber gesucht. Das Unternehmen handelt seit 2013 über Amazon. 2016 kam ein eigener Onlineshop dazu, es bestehen beste Zukunftsperspektiven.

D 28018 A Für ein attraktives und modernes Eiscafé in zentraler Lage in Düsseldorf wird eine Nachfolgerin oder ein Nachfolger gesucht. Das moderne Konzept sieht vor, dass der Kunde seinen eigenen Eisbecher gestaltet und dabei mehr als 50 Toppings zur Auswahl hat.

D 28118 A Erfolgreiche IT-Unternehmensgruppe bietet tätige Minderheitsbeteiligung an.

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

Alt hilft Jung

Die nächsten Sprechstunden des Vereins Alt hilft Jung NRW e. V. für Existenzgründer und Jungunternehmer finden am 13. August und 10. September, jeweils 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.

NRW-Gründerpreis 2018

Junge Gründerinnen und Gründer aus Nordrhein-Westfalen können sich für den Gründerpreis NRW 2018 bewerben. Mit dem hoch dotierten Preis zeichnen das NRW-Wirtschaftsministerium und die NRW.Bank innovative Geschäftsideen, neuartige Produkte und herausragende Unternehmerpersönlichkeiten aus.

Der mit insgesamt 60.000 Euro dotierte Preis richtet sich an junge Unternehmen sowie Freiberufler aus den Bereichen Industrie, Dienstleistung und Handwerk, die zwischen 2013 und 2016 an den Start gingen und ihren Hauptsitz in Nordrhein-Westfalen haben. Bewerbungen können bis 14. September unter gruenderpreis.startercenter.nrw eingereicht werden.

Die Steinprofis®

Steinbodensanierung – Staubfreie Verarbeitung

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

Meisterbetrieb • www.steinprofis.de

Tel.: (0 21 51) 75 65 17

Gut florierendes italienisches Café/Bistro mit Wohnung in Velbert
ca. 120 m² Gesamtfläche sucht Nachfolger.

KP ca. € 120.000,- Netto-Mieteinnahme p.a. ca. € 10.000,-

ISF Immobilien (IVD) Hr. Geyer

Tel. 02104-9470 oder 0171-6242207

Immer Stand der Technik.

SOEFFING
Kälte Klima Lüftung

*Wir schaffen für Ihre
Kunden ein Klima
zum Wohlfühlen!*

40227 Düsseldorf · Mindener Straße 12
Tel. 0211 / 77 09-0 · www.soeffing.de



IHK-Präsident **Andreas Schmitz** begrüßte die Gäste.

Düsseldorf 2030

Unternehmer und Stadtspitze diskutieren über Cityentwicklung.

Am 11. Juli diskutierten der Düsseldorfer Oberbürgermeister Thomas Geisel sowie rund 50 Unternehmer in der IHK über das am 28. Mai von der Vollversammlung verabschiedete IHK-Positionspapier „Perspektiven für die

Düsseldorfer Innenstadt 2030 – Handlungsempfehlungen der Wirtschaft.“ Mit dabei waren eine ganze Reihe städtischer Dezernenten wie Andreas Meyer-Falcke (Gesundheit), Cornelia Zuschke (Stadtplanung), Dorothee Schneider (Kämmerei), Christian Zaum (Ordnung) und Hans-Georg Lohe (Kultur).

Nach Grußworten vom Oberbürgermeister und von IHK-Präsident Andreas Schmitz startete ein konstruktiver – teilweise kontroverser – Austausch in drei Diskussionsrunden zu den Themen „Handel und Dienstleistungen“, „Verkehr, Mobilität und Logistik“ sowie „Arbeiten, Wohnen (und Produzieren?)“. Über allem stand die Frage: Welche Maßnahmen sind zu ergreifen, um die Düsseldorfer City zukunftsfähig zu gestalten?

FOTOS: WILFRIED MEYER



Rund 50 Besucher kamen zu der Diskussionsveranstaltung.



Im Gespräche: IHK-Hauptgeschäftsführer **Gregor Berghausen** und ...



... IHK-Geschäftsführer **Dr. Ulrich Biedendorf**.



Die Gäste diskutierten mit, zum Beispiel **Joachim H. Faust**, HPP Architekten GmbH ...



... und **Robert Lamers**, Fortin Mühlenwerke GmbH & Co. KG.



Dabei waren auch **Cornelia Zuschke** (Dezernentin für Planen, Bauen, Mobilität und Grundstückswesen der Landeshauptstadt Düsseldorf), **Helga Stulgies** (Dezernentin für Umweltschutz und öffentliche Einrichtungen der Landeshauptstadt Düsseldorf) und **Professor Dr. Andreas Meyer-Falcke** (Dezernent für Personal, Organisation, IT und Gesundheit der Landeshauptstadt Düsseldorf).



Düsseldorfs Oberbürgermeister **Thomas Geisel** erklärte die Position der Stadt.

Die von den Unternehmern vorgeschlagenen Maßnahmen deckten ein weites Spektrum ab: Sie setzen sich beispielsweise für die Etablierung eines Citymanagers, die Schaffung eines Rheinboulevards von der Schadowstraße bis zum Rhein, Mobilitätsstationen an Bahnhöfen und in neu geplanten Arealen, Citylogistik-Konzepte für die letzte Meile oder begrünte Dächer ein, auf denen sich künftig urbanes Leben abspielen könnte. Visionäre Ideen sind darüber hinaus eine Cargo-Tram oder neue Verkehrstunnel, um die Aufenthaltsqualität im Herzen der Stadt weiter zu erhöhen.

Die Stadtspitze diskutierte rege mit – teilweise skeptisch, weitgehend jedoch angetan und deckungsgleich. Um die Realisierung der Wirtschaftspositionen voranzutreiben,

wird die IHK das Positionspapier gegenüber der Politik und Verwaltung weiterhin bei möglichst vielen Anlässen platzieren. Insbesondere wird sie diese in die derzeit anstehenden Erarbeitungsprozesse zu den Stadtentwicklungskonzepten „Raumwerk D“ und „Mobilitätsplan D“ einbringen. Die Veranstaltung am 11. Juli zeigte: Die insgesamt 38 Unternehmer-Ideen – manche sind rasch umsetzbar, andere visionär – gehen in die richtige Richtung und werden von der Stadt größtenteils positiv aufgenommen. Mehr zum Positionspapier „Perspektiven für die Düsseldorfer Innenstadt 2030 – Handlungsempfehlungen der Wirtschaft.“ gibt es im Internet unter



www.duesseldorf.ihk.de
(Nummer 4074990)



Sebastian Kreft (dritter v. l.) und Frank Jackel (dritter v. r.) bauen mit ihrem Team den Marktplatz der Zukunft für Metalle.

Die Arbeitswelt der Zukunft

Der **Factory Campus** auf dem Gelände einer alten Maschinenfabrik soll bis 2020 zum großen Kreativzentrum für Start-ups ausgebaut werden.

So kann sie aussehen, die Arbeitswelt der Zukunft: Ein großer Raum mit Bartheke, Tische vom Flohmarkt, Stühle-Sammelsurium und eine knallrote, englische Telefonzelle – Relikt aus Vor-Handy-Zeiten. Drei junge Männer spielen sich an einem Kicker warm, bevor sie mit Wasserflaschen in ihren Büros verschwinden. Bevorzugte Kleidung an diesem Sommertag: Shorts, T-Shirt. Alle duzen sich, die Atmosphäre wirkt lässig-entspannt. Heißt nicht, dass hier nicht intensiv gearbeitet wird.

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 Metals Hub GmbH, die Pinpools GmbH und die E-Learning Manufaktur GmbH.

EIN MARKTPLATZ FÜR METALLE

„Factory Campus“ steht am Eingang der ehemaligen Metso Maschinenfabrik in Lierenfeld. Seit Oktober 2016 wird hier das Prinzip des Co-Working gelebt, heißt: Junge Unternehmen bekommen das, was sie brauchen – maßgeschneidert. Das kann der gelegentliche Schreibtisch (Tagespauschale 15 Euro) sein oder ein Büro gegen Monatsmiete und Servicepaket (inklusive der Nutzung von Konferenzräumen und Kaffee-Flatrate). Start-ups schätzen solche Flexibilität. Zunächst wurde das ehemalige Verwaltungsgebäude der Fabrik den modernen Zeiten angepasst, jetzt wird eine alte Produktionshalle umgebaut, eine zweite abgerissen, sie macht einem Neubau Platz. Der ehrgeizige Plan: Bis September 2020 soll in Lierenfeld ein Technologie-Campus mit insgesamt 34.000 Quadratmetern und 1.700 Arbeitsplätzen entstehen. Schon wird von



Auf dem Online-Marktplatz von Metalshub treffen sich Rohstoff-Lieferanten und Einkäufer aus der Metallindustrie.

einem Leuchtturmprojekt für NRW gesprochen. Zu den ersten Mietern zählte Sebastian Kreft, Geschäftsführer von Metalshub, dessen Gründungsgeschichte wie geschaffen scheint für diesen innovativen Ort. Kernsatz auf der Homepage seines Unternehmens: „Wir bauen den Marktplatz der Zukunft für Metalle.“ Tatsächlich scheint die Digitalisierung in der Metallbranche noch nicht richtig angekommen zu sein. „Im Vergleich zum Öl- oder Kohlehandel hinkt sie 20 bis 30 Jahre hinterher“, so Kreft. Bei einer Umfrage des Fraunhofer-Instituts stellte sich heraus, dass gerade kleinere und mittelständische Betriebe der Branche der Digitalisierung skeptisch bis ratlos gegenüberstehen. Und allenfalls darüber nachdenken, Produktionsprozesse zu modernisieren. Aber den Einkauf? Da scheint die Überzeugung „das haben wir doch immer so gemacht“ noch den Geschäftsalltag zu prägen. Dabei ließen sich mit einer

digitalen Plattform nicht nur viel Zeit sparen, sondern auch neue Einkaufsmöglichkeiten erschließen, finden Sebastian Kreft und sein Mitgründer und Co-Geschäftsführer Frank Jackel. Beide haben bei verschiedenen internationalen Unternehmen der Metallindustrie Erfahrung im globalen Geschäft gesammelt. Mit diesem Wissen gründeten sie Metalshub, einen Marktplatz, auf dem sich die Lieferanten von Chrom, Nickel, Silizium, Titan und anderen Rohstoffen auf potenzielle Kunden aus der Metallindustrie treffen. Die einen suchen, die anderen bieten – mittlerweile sind bei Metalshub über 250 internationale Unternehmen registriert, auch aus Indien, Brasilien oder Südafrika. Da sucht dann beispielsweise eine große Gießerei aus Bochum Ferrochrom, das zur Herstellung von Getrieben für Windkraftanlagen gebraucht wird. „In Sekundenschnelle erstellt dieser Kunde eine Anfrage, die an internationale Hersteller

und Händler verschickt wird“, erläutert Sebastian Kreft. Den Start ihrer Firma haben die Gründer vor eineinhalb Jahren mit der Hilfe von Business-Angels finanziert, auf diese Weise sammelten sie 750.000 Euro ein, die sie in die Entwicklung ihrer Software gesteckt haben. Mit ihrer Entwicklung sind sie mehr als zufrieden: In den ersten sechs Monaten wurden über die Plattform Geschäfte in Höhe von sieben Millionen Euro abgewickelt – das spornt an, die Geschäftsidee weiterzuentwickeln. Künftig soll über die Plattform auch die Finanzierung von Geschäften abgewickelt werden. Ihre Ziele formulieren die Geschäftsführer selbstbewusst: „Wir wollen in fünf Jahren weltweit die führende Plattform für Metalle sein.“ Eine Homepage in fünf Sprachen, darunter chinesisch, haben sie schon mal.

(www.metals-hub.com)



Alexander Lakemeyer (links) und sein Bruder Heribert-Josef Lakemeyer leiten Pinpools.



Hersteller und Händler von Chemikalien und Kunststoffen finden über die Pinpools-Plattform zueinander.

BRANCHE MIT NACHHOLBEDARF

Sie sind viel unterwegs, die Gründer der Pinpools GmbH haben in den letzten Wochen Messen und Konferenzen in ganz Europa besucht. Und sind außerdem dabei, ihr Team zu erweitern und ihre Plattform zu verfeinern. Auch für dieses Start-up gilt: Es ist für eine Branche aktiv, die mit der Digitalisierung noch Nachholbedarf hat. „In der Chemieindustrie werden 10 bis 15 Prozent aller Anfragen heute noch per Telefax abgeschickt“, meint Geschäftsführer Alexander Lakemeyer, der das Unternehmen gemeinsam mit seinem Bruder Heribert-Josef leitet.

Da könne leicht ein halber Tag vergehen, bis ein Einkäufer drei, vier Anfragen abgeschickt und ein Angebot auf dem Tisch hat. „Auf unserer Plattform dauert das gerade mal eine Minute“, versichern die Macher von Pinpools,

bis Hersteller und Händler von Chemikalien und Kunststoffen ihre Kunden finden – oder umgekehrt.

Wobei die Digitalisierung des Chemie-Marktes hart umkämpft ist. „Es ist zu erwarten, dass Amazon in das B2B-Business einsteigt, wie das in den USA bereits geschieht“, so Alexander Lakemeyer. Außerdem existiert in China, das 38 Prozent aller Chemikalien produziert, bereits die Plattform Alibaba, größter Konkurrent von Pinpools. Beeindrucken lassen sich die Düsseldorfer Gründer davon offenbar nicht: „Schon jetzt sind wir die führende Plattform in Europa.“ Wohl auch deshalb, weil sie volle Transparenz garantieren und Unabhängigkeit: „Auf unserer Plattform wird der Markt neutral abgebildet.“

Das schätzen offenbar immer mehr Kunden. Bereits über 100 Produzenten und Händler

bieten ihre Produkte in der Online-Börse an. Die begründen ihre Entscheidung für Pinpools auch damit: Auf diesem Marktplatz ist viel Bewegung, täglich kommen neue Angebote – und neue Anfragen von Einkäufern. Und wenn beispielsweise jemand ganz bestimmte Farbpigmente sucht für eine Autolackierung, dann finde er die auf der Plattform. Knapp zwei Jahre nach der Gründung wollen die Unternehmer nun ihr Angebot erweitern und mehr Dienstleistungen bieten wie Logistik und Solvenz-Auskunft. Ihr Wachstum drückt sich auch dadurch aus: Sie haben nicht nur ihre Büroräume im Factory Campus soeben wieder erweitert, sondern auch ihr Team – 15 Menschen arbeiten nun für Pinpools, „alle kreativ und risikofreudig“.

(www.pinpools.com)



Alexander Freihaut von der E-Learning Manufaktur.

WISSEN FÜR DIE HOSENTASCHE

Die Arbeitsbedingungen im Factory Campus werden auch von den Gründern eines Unternehmens geschätzt, das sich ebenfalls in einem boomenden Markt behauptet: die E-Learning Manufaktur. Laut Unternehmensberatung Roland Berger zeichnet sich diese Branche als eine der mit dem stärksten Wachstum aus. Vor allem wenn es um Weiterbildung und Wissensvermittlung in Unternehmen geht, der Spezialität des Düsseldorfer Start-ups.

„Wir entwickeln für unsere Kunden und mit ihnen gemeinsam innovative Lernlösungen“, bringt Alexander Freihaut die eine Seite seines Geschäftsmodells auf den Punkt. Stichwort: E-Learning – also Wissensvermittlung per digitaler Technik. Auf diesem Markt tummeln sich viele junge Unternehmen, die E-Learning Manufaktur verfolgt einen speziellen Ansatz:

„Wir sind Anwalt des Lernenden“, so Freihaut. Die meisten Programme aber gingen davon aus, dass alle, die in einem Unternehmen neues Wissen abspeichern sollen, auf dem gleich Stand sind, „also wird Wissen nach dem Gießkannenprinzip vermittelt“. Stattdessen hat das Unternehmen eine Software entwickelt, „durch die Lernen zum individuellen Erlebnis wird“. Kern der Idee sind digitale Lernkarten, die aus Videos, Texten, Simulation und Quizfragen bestehen. Damit kann jeder Lernende schon zu Beginn sein Wissen testen und seine Lücken aufspüren. Die Lernkarten sind per Handy, Tablet und PC überall abrufbar und verständlich formuliert. Heißt: Das Wissen passt in die Hosentasche und wird in leicht konsumierbare Häppchen eingeteilt. So sei Lernen überall möglich, im Zug ebenso wie am Schreibtisch. Die Inhalte werden mit dem

jeweiligen Auftraggeber entwickelt und hängen davon ab, welche Informationen transportiert werden sollen – über ein neues Firmenprodukt, die Angebotspalette eines Supermarktes, bis zur Bedienung einer Maschine.

Das zweite Standbein der E-Learning Manufaktur nennt sich Bildungs-Innovator – und dabei steht nicht die digitale, sondern die reale Kommunikation im Mittelpunkt. Mit zwei Kollegen reist Freihaut zu Workshops und Seminaren, in denen Unternehmen erfahren können, wie sie selbst ihre internen Mitarbeiter-Trainings verbessern können. Zurück in Düsseldorf: „Die Arbeitsatmosphäre im Factory Campus passt perfekt zu unserem Team-Spirit: Wir schauen regelmäßig über unseren eigenen Tellerrand und vernetzen uns gern mit Menschen.“

(www.elearning-manufaktur.com) **Ute Rasch**



Andreas Pauli, Geschäftsführer der Waagen Pauli GmbH.

FOTO: EGGERT GROUP

Über das Glück, englisch gedacht zu haben

Ein Tag im Leben von ... Nach zwölf Jahren London und im internationalen Finanzgeschäft geht Andreas Pauli mit seiner Velberter Firma eigene Wege.

Wer mit dem Auto von Düsseldorf in den Norden Velberts unterwegs ist, hinter Ratingen-Ost das Teilstück der A44 verlässt und einige Minuten später von der stark befahrenen Brachter Straße ins Homberger Tal hinunterfährt, dem winkt doppelte Freude. Erstens, nach einer zähen Kolonnenfahrt geht es jetzt zügiger voran. Zweitens, die Berg- und Talfahrt lässt dem Blick für die Schönheit der Landschaft freien Lauf. Diese Abwechslung tut gut, denn ein paar Kilometer weiter geht es über einen brandneuen Autobahnabschnitt schnurstracks dem Ziel entgegen. Auch auf Andreas Pauli trifft zu, was für viele Berufspendler zwischen Düsseldorf und Velbert zur täglichen Gewohnheit geworden ist. Der 49 Jahre alte Unternehmer ist in Wittlaer zu Hause und weiß ziemlich gut, wie man am schnellsten von A nach B kommt. Er rät: „Fahren Sie über Homberg. Sie brauchen nur 30 Minuten, dann sind Sie da.“ All das hat Pauli schon zig Mal hinter sich gebracht. Morgens wie abends, Sommer wie Winter.

SCHLÜSSELREGION, INDUSTRIE-CLUSTER

Die Talstraße, an der Paulis Firma liegt, muss in Velbert nicht lange ihresgleichen suchen. Hier, wo das Herz der deutschen Schloss- und Beschläge-Industrie schlägt, reiht sich ein Betrieb an den anderen. Velbert und Heiligenhaus sprechen von der Schlüsselregion, in deren Netzwerk mit knapp 200 Unternehmen es sich vortrefflich kommunizieren lässt. Diese Gemeinschaft unterschiedlichster Unternehmen präsentiert sich auch als Paradebeispiel für die Entwicklung eines Industrie-Clusters. Denn was wären die hochspezialisierten, auch international erfolgreichen Betriebe ohne ihre benachbarten zuverlässigen Zulieferer, Logistiker, Handwerker und Dienstleister. Den Mittelständler Waagen Pauli GmbH würde man am liebsten ins Schaufenster stellen. An der Talstraße werden Waagen vertrieben, repariert, gewartet, verliehen, geeicht und kalibriert. Für technisch hochanspruchsvolle Spezialanfertigungen schlägt in der 13-köpfigen Belegschaft

auch die Stunde der Tüftler. In der Hauptsache geht es um Kran-, Hub-, Gleis-, Fahrzeug- und Zählwaagen für die Industrie, um medizinische Waagen für Kliniken, Arztpraxen und Pflegeeinrichtungen oder um solche auch für Laborzwecke. Beim Wiegen tonnenschwerer Lasten und voll beladener Waggons kommt es genauso haarklein auf die Stelle hinter dem Komma an wie bei der Feststellung des Gewichts von Krankenbetten, der Zählung von Kleinteilen für die Industrie oder der Produktanalyse im Labor. Präzise und serviceorientiert muss es dabei zugehen. Waagen Pauli gehört zu jener Handvoll Unternehmen in Deutschland, die dafür gerade stehen. Andreas Pauli ist der Kopf der 1990 vom Vater in Mettmann gegründeten Firma mit einem Jahresumsatz von 1,5 Millionen Euro. Mit ihm sorgen Ehefrau und Schwester dafür, dass der Familienname im Betrieb gleich drei Mal vorkommt. Wer ihm zuhört und dabei jede Menge über sein präfamilienbetriebliches Leben erfährt, stellt sich in Gedanken die Frage, wie eine solche Vergangenheit mit der sehr alltäglichen Fahrt von Düsseldorf in die nordöstlichste Ecke des Kreises Mettmann in Einklang zu bringen war. Oder anders ausgedrückt: Bei der Rückkehr zu den Wurzeln und der Lösung eines klassischen Nachfolgeproblems ging es auch um die Aufgabe von zwölf Jahren London und einer erfolgreichen Karriere auf dem internationalen Finanzparkett. Um es kurz zu machen: Andreas Pauli macht einen rundum zufriedenen Eindruck – als Familienmensch und als Firmenchef. Was sich gut erklären lässt.

Pauli hat in Düsseldorf Banker gelernt und in Bochum BWL mit Schwerpunkt Außenwirtschaft studiert. Als Praktikant hat er erste Eindrücke in der Londoner Finanzwelt sammeln und Kostproben des britischen Way of Life genießen dürfen. All das hat ihn bis heute nicht losgelassen. Zwischen den ersten Fahrversuchen im Linksverkehr, dem sich vertraut machen mit Meilen, Yards, Gallonen, einem auf der Insel vom Work-Life-Balance nicht unerheblich mitbestimmten Berufsleben

einerseits und der Übernahme der Firma in Velbert andererseits liegen zwölf ausgefüllte Berufsjahre im internationalen Geschäft: Analyst für die Bank of Amerika und West LB, Marktentwickler für Visa Europe und Visa International in den neuen Ländern des Balkans, im Nahen Osten und in Skandinavien. London war für die Familie Lebensmittelpunkt, sprachlich, sozial und kulturell.

EINE GANZ ANDERE WELT

„Velbert, das war nicht ganz so einfach für mich, London und England, das ist eine ganz andere Welt“, erzählt Pauli. Dennoch sieht er keinen Widerspruch. In der Übernahme des väterlichen Betriebs erblickte er die Chance, sein Streben nach Selbständigkeit mit der Nähe zur Familie besser in Einklang zu bringen. Natürlich haben die Paulis jenseits des Kanals viel zurücklassen müssen. Da waren die Freunde, das kulturelle Angebot, die Umtriebigkeit Londons überhaupt, auch die Nähe zum großen Wasser. Eingetauscht hat er alles gegen die eigene Firma, für die er in „zehn Jahren harter Arbeit“ über das Kerngebiet Velbert, Heiligenhaus, Ruhrgebiet und Düsseldorf hinaus neue Kunden in Benelux gefunden hat, und gegen ein Privatleben, in dem er seiner sportlichen Leidenschaft ausgiebig frönen kann. Und er ist Mitglied der IHK-Vollversammlung. In seinen ganz jungen Jahren war Pauli Leistungsschwimmer, heute ist er Co-Trainer für die Mannschaft der Heinrich-Heine-Universität. Dabei steht er nicht nur am Beckenrand. „Die 25 Meter Kraul schaffe ich noch unter 13 Sekunden und schlage dabei manchen Studenten – und das mit 49 Jahren.“

Ach ja, Großbritannien und der Brexit. „Vor allem für die Jugend bedeutet das einen großen Rückschritt. Ich weiß auch nicht, welche Entscheidungen da noch getroffen werden“, sagt Pauli. Immerhin existiert in London seit fünf Jahren eine eigene Firma. „Was bin ich froh, dass ich damals englisch gedacht habe.“

Matthias Roscher



Dr. Ralph Kloth, Leiter Vertrieb und Marketing, Emka Beschlagteile.

Teamplayer und Weltmarktführer

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 die **Emka Beschlagteile GmbH & Co. KG** mit Sitz in Velbert.

Im Foyer hängen Plakate, auf denen ein Fußballturnier angekündigt wird. In einem Glaskasten ist der Gürtel eines Box-Champions ausgestellt, Fotos von Sportveranstaltungen zieren die Wände. Nein, das ist nicht die Zentrale eines Sportvereins, es ist die Zentrale der Emka Beschlagteile GmbH & Co. KG in Velbert. Der zweite Blick verrät es dann auch: Zwischen den sportlichen Erinnerungen und Ankündigungen hängt ein weiterer großer Glaskasten, in dem sich unzählige Scharniere befinden – klein und groß, bunt und tief-schwarz, einfach und komplex. Es handelt sich

um Verschlüsse und Scharniere, die in Schalt- und Steuerungsschränke für Elektronik und Elektrotechnik eingebaut werden. In den Branchen Klimatechnik und Transport zählt Emka zu den führenden Herstellern von Verschluss-technik. Den Weg dorthin bereitete der heutige Geschäftsführer Friedhelm Runge. Er stieg 1972 als achter Mitarbeiter in die Emil Krachten jr. GmbH & Co. KG ein. Drei Jahre später wurde er zum geschäftsführenden Gesellschafter. Er war es, der noch in den 1970er Jahren eine weitreichende Entscheidung traf: Basierend auf der Erkenntnis, dass in immer

mehr Produktionsbetrieben Schaltschränke für Maschinen mit NC- und CNC-Steuerung eingebaut wurden, entschied Runge, die Produktion gezielt auf Verschlüsse und Scharniere für Schaltkästen zu spezialisieren. Er leitete einen dynamischen Wachstumsprozess ein, der den kleinen Gewerbebetrieb im Laufe der Jahre zu einer international aufgestellten Unternehmensgruppe entwickelte. Heute umfasst das Gesamtsortiment 15.000 Artikel, die an acht Fertigungsstandorten in Deutschland, Frankreich, England, Spanien, Italien, Bosnien und Serbien entwickelt, gefertigt, veredelt und montiert werden. Mit 2.100 Mitarbeitern ist Emka bei über 30.000 Kunden in 52 Ländern vor Ort.

MUT UND ENTSCHEIDUNGSFREUDE

Und an der Spitze? Steht bis heute Friedhelm Runge. Er ist damit seit über 40 Jahren ein Unternehmer mit Mut und Entscheidungsfreude, engagiert und aktiv. Wo sich andere im gleichen Alter zurücklehnen, lotet er neue Perspektiven für das Unternehmen aus. Gerade erst wurden die Produktionskapazitäten im Bereich Dichtungen verdoppelt, das Gummiwerk in Arnedo, Spanien, liefert in diesem Jahr deutlich höhere Mengen aus. „Emka produziert nach Möglichkeit alles selbst“, sagt Ralph Kloth, Leiter Strategischer Vertrieb und Marketing. Das heißt, Emka übernimmt das Gießen von Edelstahl, das



In der Stanzerei in Velbert werden Präzisions-Scharniere hergestellt.



Ein einbaufertiger Verschluss.

Spritzen von Zink und Hochleistungs-Kunststoffen sowie das Extrudieren von Gummi- und Kunststoffprofilen. Das eigene Stanzen, Biegen, Drehen, Fräsen, Oberflächenbeschichten oder -pulvern sowie die Endmontage des modular aufgebauten Produktprogramms sorgen für eine enorme Fertigungstiefe. „Dadurch, dass wir die Produktion im eigenen Haus haben, sind wir besonders flexibel“, betont Ralph Kloth. Am Standort Velbert sind rund 400 Mitarbeiter beschäftigt, dort befinden sich neben dem Headquarter mit IT-, Personal- und Controlling-Abteilung auch Produktionsbereiche, in denen Stanzarbeiten, Kunststoffspritzguss und der Werkzeugbau untergebracht sind, außerdem Lager und Versand. Kloth: „Unser Werk in Bosnien ist nach den gleichen Standards aufgebaut mit identischen Maschinen. Alles, was wir hier können, können wir auch in Bosnien.“ Der einzige Unterschied: Während in Velbert vor allem kleine Losgrößen und Express-Aufträge abgewickelt werden, widmet sich das Werk in Bosnien den großen Losgrößen. „Mehr als zwei Drittel unseres Umsatzes machen wir im Ausland“, berichtet Kloth. Die Emka-Gruppe ist international aufgestellt. Vor allem Runge's Entscheidung, 1983 eine Niederlassung in Missouri, USA, zu eröffnen, erwies sich als Volltreffer. „Das ist heute unser umsatzstärkster Standort im Ausland.“

EIN GEMEINSAMES ZIEL

Die Zukunft des Unternehmens liegt jedoch weiterhin in Velbert. Dort wird derzeit kräftig investiert: Gerade erst wurden die Büro- und Sozialräume erneuert, zudem zog in diesem Jahr die Tochterfirma Heinrich Strenger GmbH & Co. KG in ihre neuen Räumlichkeiten auf dem Emka-Gelände. Überhaupt wirken die Hallen sehr hell und modern. Im Bereich Kunststoff-Spritzguss reihen sich rund 20 Maschinen aneinander, alle in Betrieb. Neben, in der nächsten Halle, ist die Stanz-, Biege- und Umformtechnik untergebracht. Dort stehen etliche Maschinen mit großen Folgeverbundwerkzeugen, ebenfalls alle in Betrieb. Nur wenige Mitarbeiter sind dort anzutreffen, die meisten machen gerade Mittagspause. Ihre Arbeitsplätze sind auffallend oft mit Wimpeln und Aufklebern verschiedenster Fußball-Bundesligisten verziert. Borussia Dortmund, Schalke, der HSV – die Mischung ist bunt. „Fußball spielt in diesem Unternehmen tatsächlich eine sehr große Rolle“, sagt Ralph Kloth. Jahrelang unterstützte Friedhelm Runge den Wuppertaler Sportverein, viele ehemalige Spieler erhielten von ihm nach dem Karriereende eine berufliche Perspektive im Unternehmen. „Das ist sicher keine Selbstverständlichkeit“, sagt Kloth. Neben Fußball werden, wie man im Foyer des Velberter Unternehmens sehen kann, auch

andere Sportarten von der Emka GmbH gesponsert, etwa Fallschirmsprung, Triathlon, Boxsport – auch das macht sich in der Identität des Unternehmens bemerkbar. Die Mitarbeiter sehen sich als Teil eines Teams, das ein gemeinsames Ziel verfolgt. **Andrea Schorrardt**

AUF EINEN BLICK

Die heutige Emka-Gruppe wurde 1932 in Velbert gegründet, 1980 erfolgte die Umfirmierung: Aus der Emil Krachten jr. GmbH & Co. KG wurde die Emka Beschlagteile GmbH & Co. KG. Im gleichen Jahr wurde Friedhelm Runge zum alleinigen Geschäftsführer. Runge prägte und prägt das Unternehmen maßgeblich, nicht zuletzt auch durch sein sportliches Engagement. Bis heute veranstaltet Emka beispielsweise den Ruhr Cup, ein internationales U19-Fußballturnier, bei dem 2018 unter anderem Borussia Dortmund, Manchester United, der 1. FC Köln, Juventus Turin und Atletico Madrid gegeneinander antreten.

Die Emka-Gruppe beschäftigt 2.100 Mitarbeiter in 52 Ländern. Am Standort Velbert arbeiten rund 400 Menschen.



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

Modebranche in turbulente Zeiten

Volle Geschäfte und Parkhäuser rund um die Königsallee, gut gebuchte Restaurants und Hotels, Modenschauen und Partys während der Collections Premiere Düsseldorf zogen erneut tausende Gäste, Einkäufer und Touristen an und spülten Geld in die Kassen. Entgegen allen Unkenrufen in den letzten Jahren hat Düsseldorf einmal mehr unter Beweis gestellt, dass es zu den attraktiven Mode-Metropolen zählt. Selbst wenn es wie ein einstudiertes Mantra klingt: Düsseldorf bleibt für die nationalen Order ein wichtiger Standort. Nach dem Motto: Berlin inspiriert, Düsseldorf schreibt – ist die Sichtung der neuen Kollektionen an der Spree den Händlern und Marken ebenso wichtig, wie das erneute Treffen in den Showrooms und auf den Messen am Rhein.

Doch nicht nur zur Mode-Messezeit steht die Landeshauptstadt besser da als manch andere Stadt. Sie gilt als eine der Top-Adressen für Aussteller, Einkäufer, Kunden, Multiplikatoren, den kreativen Nachwuchs, Investoren und Start-ups. Die Modebranche macht hier einen Umsatz im dreistelligen Millionenbereich, das schreit nach größeren Engagement der städtischen Wirtschaftsförderer. Da reicht kein Modepreis, der im kleinen Kreis vergeben wird. Klotzen statt kleckern, sonst ist der Lack schnell ab: Düsseldorf läuft Gefahr, sein kostbares modisches Markenzeichen und seine Attraktivität aufs Spiel zu setzen. Denn auch der stationäre Handel im „reichen“ Düsseldorf mit seiner nur von München getoppten herausragenden Kaufkraft spürt den Strukturwandel durch wachsende Online-Konkurrenz und verändertes Einkaufsverhalten. Wenn Läden schließen, brauchen Kollektions-Einkäufer nicht länger zu den Messen anreisen und hier Geld ausgeben.

Konzertierte Aktionen und weniger Eitelkeiten sind gefragt. Handel, Hersteller, Designer, Messen, Showrooms, Hotellerie, Gastronomie, Werbe- und Modelagenturen, Stylisten und Fotografen – sie alle profitieren von einer florierenden Modewirtschaft. Sie sollten endlich

mehr kooperieren. Luft nach oben ist reichlich. Wenn es um die Vernetzung der Branche geht, bietet sich als Plattform das Fashion Net geradezu an. Doch der Verein hat gerade einmal 65 Mitglieder. Ein Unding in einer Stadt, die sich als Shopping- und Mode-Destination vermarktet.

Wo sind sie die großen Marken und Akteure, die mehr die Mode als die Imagepflege ihrer Labels in den Fokus stellen? Nachdem beispielsweise das so erfolgreiche Shopping-Event Vogue Fashion's Night Out wegen mangelnder finanzieller Unterstützung von Seiten der Stadt abgesagt wurde (es geht um 100.000 Euro), ist es höchste Zeit,

Ideen für kreative Veranstaltungen rund um Mode und Beauty auszubrüten.

Denn Erlebniskonzepte und Shoppingevents, die es nicht im Internet zu kaufen gibt, bringen Trends in die Stadt und ziehen junge Menschen magisch ins Karree rund um die Kö. Sie sorgen dafür, dass Düsseldorf als Modestandort auf den Social-Media-Kanälen im Gespräch ist. Statt Geld in Werbekampagnen zu investieren, um dann doch vergeblich internationale Einkäufer an den Rhein zu locken, könnten die Wirtschaftsförderer besser starken deutschen Designern und erfolgreichen Modemarken (ja, es gibt sie noch!) oder europäischen Aufsteiger-Labels eine analoge Bühne bieten.



„Berlin inspiriert, Düsseldorf schreibt Aufträge.“

Die Landeshauptstadt, die sich nach der Eröffnung der Architektur-Ikone Kö-Bogen I, dem Abbau des Tausendfüßlers, dem neuen Straßentunnel und der Wehrhahn-U-Bahnlinie, der anstehenden Umsetzung des Kö-Bogen II sowie der Fußgängerzone auf der Shadowstraße, immens entwickelt hat und entwickeln wird, hat das Zeug dazu, in Zukunft in der Champions League der attraktiven Mode-Metropolen mitzumischen.

Dagmar Haas-Pilwat, Autorin der Rheinischen Post und Welt am Sonntag/NRW

14

Fragen an ...

... an

Dr. Reiner Götzen,

geschäftsführender Gesellschafter der
Interboden Gruppe, Düsseldorf



Interboden ist seit mehr als 65 Jahren am Immobilienmarkt. Im Vordergrund steht der innovative, konzeptbezogene Wohnungs- und Gewerbebau. Das Unternehmen versteht sich als ganzheitlicher Architektur- und Dienstleistungsbauträger, der Lebens- und Arbeitswelten schafft.

Wo möchten Sie leben?

Am liebsten würde ich am Rande der Stadt leben wollen. Ich genieße zwar die Vorteile, die eine Großstadt mit sich bringt, halte mich in meiner Freizeit jedoch auch gerne im Grünen auf.

Was schätzen Sie am Standort Düsseldorf?

Düsseldorf hat ein vielfältiges Angebot. Von Einkaufs- und Wohnmöglichkeiten bis hin zu Freizeitbeschäftigungen. Die Stadt hat für jedermann das passende Angebot.

Was sollte für den Standort noch getan werden?

Düsseldorf ist mir manchmal zu dreckig. Die Stadt könnte definitiv sauberer sein. Und ich würde mich über einen freundlicheren Empfang an der Tiefgarage am Grabbeplatz freuen.

Welchen Beruf hätten Sie gern ergriffen?

Mein Beruf ist meine große Leidenschaft. Ich bin als Architekt und Projektentwickler vollkommen zufrieden. Für mich gibt es keine Alternative.

Ihre größte Stärke?

Meine größte Stärke ist die Freude an meinem Beruf. Ich habe das große Glück sagen zu können, dass ich jeden Tag gerne zur Arbeit gehe.

Ihre größte Schwäche?

Meine größte Stärke ist gleichzeitig auch meine größte Schwäche.

Welche Eigenschaften schätzen Sie bei Ihren Gesprächspartnern am meisten?

Kreative Aufgeschlossenheit. Nur so können neue Ideen entstehen.

Welche Eigenschaften Ihrer Gesprächspartner schätzen Sie am wenigsten?

Selbstüberschätzung.

Wie verbringen Sie Ihre Freizeit am liebsten?

Ich wandere sehr gerne und fahre viel Fahrrad. Am liebsten in den Alpen.

Wer gehört zu Ihren Vorbildern?

Definitiv der deutsche Philosoph und Theologe Rupert Ley.

Welche Reform bewundern Sie am meisten?

Die Reformversuche von Emmanuel Macron.

Wären Sie Politiker, was würden Sie sofort ändern?

Ich würde den Grundstein zu den Vereinten Staaten von Europa legen wollen.

Bitte vervollständigen Sie den Satz:

Der Wirtschaft geht es gut, wenn ...

... es allen, die „anpacken“, auch gut geht.

Wie lautet Ihr Lebensmotto?

Soziale und wirtschaftliche Ziele müssen immer einhergehen.



Business & Contacts

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

ANKAUF
VERKAUF
BERATUNG

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

P

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

R

Zelthallen – Stahlhallen



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

T

Garagentore für Neubau, Renovierung oder Nachrüstung



Garagentore · Industrietore
 Brandschutztore

Beratung · Vertrieb
 Montage · Service



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

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

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 