



für Düsseldorf und den Kreis Mettmann

# magazin

www.duesseldorf.ihk.de 12.2018



**Mutige**



**Mache-  
rinnen**



**und**



**Macher**

Was Unternehmerinnen und  
Unternehmer ausmacht.

**Service**  
Neues im  
Jahr 2019

**Serie Start-ups**  
Wie behaupten sich die  
Gründer am Markt?

**Unternehmen**  
Das neue Haupt-  
quartier von Trivago

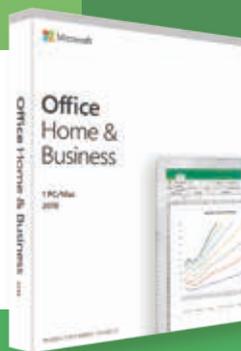
# End of Support

für Windows 7, Windows Server 2008R2  
und Windows Small Business Server 2011

## Kein Grund zur Panik.

Doch am Besten beginnen Sie **JETZT** damit, sich mit der Modernisierung Ihrer IT-Infrastruktur zu beschäftigen. Nicht nur im Hinblick auf Datenschutz, sondern auch, um die Produktivität Ihrer Mitarbeiter zu steigern und um ein attraktives Arbeitsumfeld zu schaffen. Wir beraten Sie kompetent und neutral, wie **IHRE IT** künftig aussehen könnte und unterstützen bei der Umsetzung.

Office 2007 ist  
bereits seit einem  
Jahr ohne Support,  
**jetzt umsteigen!**



**Wir unterstützen Sie gerne. Ein Bechtle Systemhaus ist auch in Ihrer Nähe.**

Mit rund 70 IT-Systemhäusern in Deutschland, Österreich und der Schweiz vor Ort. Von der IT-Strategieberatung bis zum Komplettbetrieb durch Managed Services bieten wir Ihnen alle IT-Leistungen aus einer Hand. Wir beraten Sie umfassend und verfügen für alle Themen über eigene zertifizierte Spezialisten.

# Zukunfts-Gebäck

**A**ntriebsstärke, Entscheidungsfreude, Hartnäckigkeit und auch Risikobereitschaft sind nicht nur Zutaten für eine positive Lebenseinstellung, sondern auch die Basiskomponenten, um sich beruflich auf die eigenen Füße zu stellen. Denn für einen erfolgreichen Start ins Unternehmer\_innentum reichen fachliche und kaufmännische Qualifikation allein nicht aus. Leider ist die Gründungsneigung in Deutschland rückläufig und die Rolle als Angestellte/r offenbar attraktiv wie nie. Die IHKs in NRW haben untersuchen lassen, ob in erster Linie Imagefaktoren verantwortlich für die zurückgehende Gründungsneigung sind. Das (überraschende) Ergebnis: Das Image der Unternehmerin und des Unternehmers ist gut. Über 40 Prozent der Befragten haben schon einmal ernsthaft mit dem Gedanken gespielt, sich beruflich auf die eigenen Füße zu stellen. Die Vorstellungen, unabhängig und sein eigener Chef oder ihre eigene Chefin zu sein, sind für sie besonders attraktiv.

Aber warum gibt es dann immer weniger Gründerinnen und Gründer? Vor allem das hohe finanzielle Risiko und die Angst vor dem Scheitern blockieren den Weg in die Selbständigkeit. Und mangelndes Wissen. Denn über 75 Prozent der Befragten gaben an, dass ihr Wissen zum Thema Unternehmensgründung irgendwo zwischen „etwas“ und „nichts“ liegt – was zweifellos zu wenig ist. Hier sind die Bildungseinrichtungen von allgemeinbildender Schule über Berufsschulen bis zu den Hochschulen gefragt. Die Einführung eines verpflichtenden Faches „Wirtschaft“ in der Schule ist ein guter Anfang. Aber auch die Hochschulen verfügen über reichlich kluge Köpfe, die für die Selbständigkeit gewonnen werden wollen. Und häufig fehlt es auch an der Kenntnis über gute Beratungspartner wie die IHKs. Hier ist noch viel mehr Vernetzung gefragt. Die Wirtschaft braucht diese mutigen Macherinnen und Macher, die NRW-Wirtschaftsminister Andreas Pinkwart als „Hefe im Teig unserer Wirtschaft“ bezeichnet. Offenbar fehlt es nicht an Zutaten in unserem Land, sondern an Mut und Zuversicht der Hefe, sich dem Teig hinzufügen zu lassen. Nicht nur in der Weihnachtszeit gilt in besonderer Weise der Wunsch nach einem zusätzlichen Engagement, damit das Gebäck künftig noch besser gelingen möge.

Ich wünsche Ihnen frohe Festtage und einen guten Übergang ins neue Jahr.

**Gregor Berghausen**  
Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf

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

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



FOTO: EGGERT GROUP



# 10

## Mutige Macherinnen und Macher

Ohne Gründungen verliert jede Wirtschaft an Dynamik. Es fehlt an Impulsen und es mangelt an Nachfolgern für die Selbständigen, die aus Altersgründen ihr Unternehmen aufgeben müssen. Aber wie ist das Image des Unternehmertums und wie wahren Selbständige bei allem Engagement die innere Balance?



# 48

## Serie Start-ups

Wie behaupten sich Existenzgründer am Markt? Vorgestellt werden fünf Start-ups, die die richtige Idee zur richtigen Zeit hatten und so auf Erfolgskurs gegangen sind.

# 34

## Service

2019 stehen wieder eine ganze Reihe neuer Regelungen an, besonders in puncto Recht sowie Finanzen und Steuern. Darauf müssen Unternehmen sich jetzt einstellen.





# 44

## Fachkräfte

Die Initiative Pacemaker von IHK, Flughafen, Stadtparkasse, Telekom AG und Stadtwerken geht voran. Mit ihr sollen Düsseldorfer Schülerinnen und Schüler für die Digitalisierung fit gemacht werden.

### Unternehmen

- 04 Das neue Hauptquartier von Trivago
- 06 Weihnachtsumfrage der FOM in Düsseldorf
- 06 Im Stilwerk steht ein Kinderwunschbaum 2018
- 07 Monacos Honorarkonsulat bei der Messe
- 07 Mitsubishi Electric unterstützt Hospizbewegung
- 08 „Pure Note“ gibt Plastik keine Chance
- 08 Menschen der Wirtschaft
- 09 Jubiläen
- 09 Unternehmensticker

### Titel

- 10 Mutige Macherinnen und Macher
- 14 Unternehmertum fördern – Interview mit Professor Dr. Anja Steinbeck, Rektorin der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf
- 17 Treffpunkt der Selbständigen beim Düsseldorfer Gründertag
- 20 Mit Herzblut und Energie – Von der Gründung bis zur Übergabe
- 26 IHK- Service

### Im Fokus

- 46 Das Beratungsprogramm „UnternehmensWert: Mensch“ für kleine und mittelständische Unternehmen

### Porträtiert

- 48 Start-ups: Wie behaupten sich Existenzgründer am Markt?

- 52 Ein Tag im Leben von Birgit Kugler, Geschäftsführerin Kugler-Alarm, Gesellschaft für Alarm- und Sicherheitsanlagen mbH

### Rubriken

- 01 Editorial
- 28 Zahlen, Daten, Fakten
- 30 Finanzen & Steuern
- 31 Recht
- 32 Impressum
- 33 Konjunktur
- 36 Veranstaltungen
- 36 Weiterbildung
- 40 Kompakt
- 42 Fachkräfte
- 45 Start-ups
- 54 Meet & Greet
- 56 Gastkommentar
- 57 Fragebogen: Jorn Rings, Mitinhaber von Neu - Gesellschaft für Innovation mbH
- 58 Bekanntmachung von Rechtsvorschriften



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



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



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



Die neue Trivago-Firmenzentrale im Düsseldorfer Hafen.

# Eine Firmenzentrale als Erlebnis-Campus

Das neue Hauptquartier von **Trivago** soll ein „zweites Zuhause“ für die Angestellten sein.

**V**on außen betrachtet ist das neue Hauptquartier von Trivago ein weiteres modernes Bürogebäude im Hafen in Düsseldorf. Ein futuristisch anmutender, sechsstöckiger Rundbau, entworfen vom renommierten Düsseldorfer Architektenbüro SOP. Doch wer das Gebäude betritt und sich auf den rund 30.000 Quadratmetern umsieht, merkt schnell, dass man hier nicht nur arbeiten, sondern so ziemlich alles tun kann: ins Fitness-Studio gehen, sich von einem Personal Trainer beraten lassen, auf der Dachterrasse eine Runde joggen auf der eigens angelegten Laufstrecke, in der Bibliothek schmökern, im Kinosaal mit Kollegen ein Fußballspiel sehen, Yoga machen, Billard und Kicker

spielen, an der Playstation daddeln, beten, meditieren, schlafen. „Das Büro ist der Ort, an dem wir die meiste Zeit verbringen. Deshalb war es uns wichtig, eine Atmosphäre zu schaffen, in der sich unsere Mitarbeiter wie in einem zweiten Zuhause fühlen“, sagt Monique Quadflieg, Projektmanagerin im Campus-Team, das den Bau in enger Abstimmung mit den Mitarbeitern entwickelte. Ein großer Teil der Belegschaft, die im Durchschnitt 29 Jahre alt ist, kommt aus aller Welt und hat bei der Ankunft in Düsseldorf wenig mehr Kontakte als die zum Arbeitgeber. Darum ist die Zentrale kein Bürogebäude, sondern eine Art Erlebnis-Campus, der neben dem Arbeitsplatz das Freizeit-Programm gleich mitliefert.

## „Es gibt keine fixen Arbeitszeiten oder Urlaubstage“

Wann die Mitarbeiter ihr Pensum am Computer erledigen und wann sie all das machen, was andere nach Feierabend zur Entspannung tun, bleibt komplett ihnen überlassen. „Wir halten nichts davon, Menschen einfach ihre Zeit am Rechner absitzen zu lassen. Es gibt keine fixen Arbeitszeiten oder Urlaubstage. Jeder teilt sich die Zeit so ein, wie es für ihn am besten passt. Wichtig ist am Ende das Ergebnis“, sagt Sydney Burdick, Mitglied im Team Global Communications von Trivago. Die junge Frau aus Amerika weiß, dass sich Vergleiche zu großen Unternehmen im Silicon Valley aufdrängen, die ihren Mitarbeitern ebenfalls weit mehr bieten als einen bloßen Arbeitsplatz. „Ich bin ein großer Apple-Fan, und eine Freundin von mir, die den Apple-Campus kennt, hat mir gesagt, dass unserer hier besser ist“, erzählt sie. Keine festen Arbeitszeiten, keine festgelegten Urlaubstage, Joggingstrecke auf dem Dach: Was für deutsche Ohren immer noch ein wenig befremdlich klingt, ist für das Düsseldorfer Unternehmen einer der Gründe des Erfolgs. Im Jahr 2005 als Start-up im Stadtteil Flingern



[1]



[2]



[3]



[4]

[1] Treffpunkt Barista Bar. [2] Joggen auf der Dachterrasse der Trivago-Firmenzentrale. [3] Mittagspause mit Blick über den Düsseldorfer Hafen. [4] Die Trivago-Kantine bereitet an elf Stationen Gerichte aus aller Welt zu.

von Rolf Schrömgens, Stephan Stubner (auf ihn folgte nach einem Jahr Malte Siewert) und Peter Vinnemeier gegründet, wuchs das Hotel-Vergleichsportal schnell und kontinuierlich und gehört heute mit rund 1.500 Mitarbeitern und einem Umsatz von etwa 748 Millionen Euro in den ersten neun Monaten 2018 (Stand: 30. September 2018) zu den großen Playern der Branche. Laut eigener Aussage vergleicht das Unternehmen die Preise von mehr als 2,5 Millionen Hotels und Ferienunterkünften weltweit.

### Gutes Essen für das „Wie-zuhause-Gefühl“

Schon früh wurde auf junge, internationale Mitarbeiter gesetzt und eine entsprechende Arbeitsatmosphäre entwickelt: ungezwungen, frei von zu vielen strukturellen Vorgaben, die zwar im hochreglementierten Deutschland üblich sind, nicht aber unbedingt im Rest der Welt. Vor fünf Jahren merkten die Chefs, dass das alte Quartier im Stadtteil Golzheim – verteilt auf drei Gebäude und neun Etagen – dem eigenen Anspruch an kurze Kommunikationswege und einem offenen Umgang zwischen allen Abteilungen der

Firma nicht mehr gerecht wurde. Also suchten sie nach einem passenden Ort, nach einem passenden Konzept, und entwickelten schließlich den Trivago-Campus, wie er heute an der Kesselstraße steht. „Wir haben unsere Mitarbeiter im Intranet gefragt, was sie sich für das neue Hauptquartier wünschen und sie eng in die Planung miteinbezogen. Sie konnten Vorschläge machen, die wir dann gemeinsam diskutiert haben. Darum geht vieles, was wir heute auf dem Campus anbieten, auf konkrete Ideen unserer Mitarbeiter zurück“, sagt Monique Quadflieg. Das Foyer des Gebäudes ist offen und weitläufig, ein neun Meter hohes Glasdach und ein hippestes Café bilden das Zentrum. Die einzelnen Etagen sind ähnlich aufgebaut, sie enthalten Küchen mit Bio-Obst, Müsli und Getränken, verschiedene Meeting- und Konferenzräume. Das Haus ist so konzipiert, dass sich Mitarbeiter, die sich konzentrieren müssen, und Kollegen, die gerade nicht arbeiten, nicht in die Quere kommen. Es gibt so genannte Think Tanks, Zimmer, die nur für ein bis zwei Personen gedacht sind, Räume mit Bett, Hänge- oder Yogamatten. An allen Etagen gibt es langgezogene Balkone, die Dachterrasse bietet nicht nur eine Laufstrecke, sondern

auch jede Menge Platz für Feierabend-Grillpartys mit Blick über die ganze Stadt. Als ein besonderes Zeichen der Wertschätzung durften Mitarbeiter einzelne Räume nach ihren Heimatstädten benennen und entsprechend einrichten. Also gibt es das Zimmer „Malibu“ mit Surfer-Flair oder „Wanne-Eikel“ mit Deko der Cranger Kirmes.

Um das „Wie-zuhause-Gefühl“ aufrechtzuerhalten, ist eines unabdingbar: gutes Essen. Die Kantine ist ein gastronomischer Erlebnis-Tempel mit elf Köchen, die an elf Stationen Gerichte aus aller Welt zubereiten. „Wir legen allerdings Wert darauf, viele regionale Zutaten zu verwenden“, sagt Sydney Burdick. Trivago bekenne sich zu seiner Identität als Düsseldorfer Unternehmen. Tatsächlich repräsentiert das Konzept des Neubaus eindrucksvoll Eigenschaften, die Düsseldorf ausmachen: Internationalität, Kunstaffinität, vielfältige Freizeitangebote. Die Kalifornierin Sydney Burdick fühlt sich jedenfalls absolut wohl. „Nur der Stau heute Morgen, der war ein Albtraum“, sagt sie und lacht.

Gesa van der Meyden

## 500 Euro für Geschenke

Weihnachtsumfrage der FOM in Düsseldorf.

**D**ie jungen Düsseldorferinnen und Düsseldorfer kaufen ihre Weihnachtsgeschenke immer häufiger im Internet: 77 Prozent der 12- bis 22-Jährigen und sogar 88 Prozent der 23- bis 37-Jährigen bestellen einen Großteil der Präsente zum Fest in diesem Jahr online. Das hat eine aktuelle Umfrage der FOM Hochschule Düsseldorf ergeben, bei der Studierende in der Landeshauptstadt mehr als 3.000 Interviews geführt haben. Im Schnitt gibt jeder Düsseldorfer 500 Euro für Geschenke aus und damit mehr als sonst in Deutschland (knapp 472 Euro). Auffallend außerdem: Beim Thema „Informationsverhalten“ gewinnen soziale beziehungsweise digitale Medien weiter an Bedeutung. Neben der Empfehlung und Beratung durch Freunde und



Düsseldorfer greifen für Weihnachtsgeschenke tiefer in die Tasche als im Bundesdurchschnitt.

den Fachhandel informieren sich schon 43 Prozent der 12- bis 22-Jährigen überwiegend online und bei Facebook, Instagram und Co. über Art und Qualität der Geschenke. Trotzdem müssen sich Fachhandel und Warenhäuser in Düsseldorf keine Sorgen machen: vor allem ältere und finanzstarke Käuferschichten (38 Jahre und aufwärts) bleiben dem Einzelhandel treu. Unterschiedlich ist auch der Zeitpunkt des Kaufs: Je jünger desto kurzfristiger wird der Weihnachtseinkauf geplant und

realisiert. Während die Älteren schon im Oktober mit der Planung beginnen, kaufen viele jüngere Düsseldorfer erst in den letzten acht Tagen vor dem Fest. Bei den 12- bis 22-Jährigen sind das rund die Hälfte, bei den 23- bis 37-Jährigen immerhin noch 38 Prozent. Auf der Beliebtheitsskala ganz oben stehen auch in diesem Jahr die Geschenkgutscheine (50 Prozent), gefolgt von Kosmetik (46 Prozent), Uhren und Schmuck (43 Prozent) sowie Konzert- und Theaterkarten (42 Prozent).

FOTO: ISTOCK

## Großer Moment für die Kleinen

Im **Stilwerk** steht ein Kinderwunschbaum 2018.

**D**er offizielle Startschuss ist erfolgt: Der Stilwerk Kinderwunschbaum – die erfolgreiche, soziale Weihnachtstradition des Düsseldorfer Designhauses und seiner Kunden – wurde von Oberbürgermeister Thomas Geisel Ende November eröffnet. Die Verantwortlichen sind sich sicher, dass auch dieses Jahr keine Wünsche offenbleiben werden. „Die Unterstützung durch die treuen Kunden des Stilwerks sowie vieler hilfsbereiter Menschen



Dafür, dass die Wunschkarten der Kinder an den Baum kamen, sorgte unter anderem Düsseldorfs Oberbürgermeister **Thomas Geisel**.

war bisher in jedem Jahr überwältigend“, so Michael Riemer vom Kinderhilfzentrum bei der Eröffnung. Oberbürgermeister Geisel ließ es sich nicht nehmen, die Wunschkarten der Kinder und Jugendlichen persönlich in den Baum zu hängen. Bis zum 20. Dezember können Stilwerk-Besucher die Wunschkarten aus

dem Baum pflücken und erfüllen. Die Geschenke werden bei C. Bechstein im Stilwerk gesammelt und präsentiert, so dass jeder sich erfreuen kann, wie der Gabenberg täglich wächst. Am 21. Dezember werden sie dann offiziell dem Kinderhilfzentrum Düsseldorf übergeben.

FOTO: STILWERK

# Monacos Honorarkonsulat bei der Messe

**Bernhard Stempfle** ist diplomatischer Vertreter für das Fürstentum in NRW.

**A**uch das ist ein Alleinstellungsmerkmal der Düsseldorfer Messe: Seit 2006 ist Messechef Werner M. Dornscheidt Honorarkonsul für Mexiko, nun vertritt Bernhard Stempfle, sein für Finanzen und Technik zuständiger Geschäftsführer, das Fürstentum Monaco. Frankreichs Botschafterin Isabelle Berro-Amadeï überreichte Stempfle vor rund 80 Gästen aus Politik und Wirtschaft die Ernennungsurkunde. „Heute schlagen wir ein neues Kapitel in der jahrelangen Freundschaft zwischen dem Fürstentum Monaco und dem Land NRW auf“, sagte die Botschafterin. Bürgermeister Wolfgang Scheffler (Grüne) betonte Düsseldorfs „große Internationalität und Weltoffenheit“. Es sei deshalb nur konsequent, wenn die Messe als eines seiner großen Zugpferde eine

weitere diplomatische Vertretung übernehme. Inzwischen unterhalten mehr als 40 Länder Konsulate in Düsseldorf. Die freundschaftlichen Beziehungen zwischen der Landeshauptstadt und dem Fürstentum am Mittelmeer sind das Ergebnis langjähriger wirtschaftlicher Kontakte. Die französische Auslandsvertretung der Messe ist auf dem monegassischen Markt aktiv, Fürst Albert II. besuchte bereits mehrfach die Wassersportmesse Boot. Hier wirbt er auch für seine Umweltstiftung. Gemeinsam mit der Deutschen Meeresstiftung und der Boot Düsseldorf verleiht diese seit 2017 den „Ocean Tribute“-Award in den Segmenten Gesellschaft, Industrie und Wissenschaft. Bernhard Stempfle hat in seiner beruflichen Laufbahn mehrere Jahre in Frankreich gearbeitet. „Ich bin mir sicher,



**Bernhard Stempfle**, Geschäftsführer für Finanzen und Technik der Messe Düsseldorf, ist neuer Honorarkonsul für das Fürstentum Monaco.

„dass er die bisherigen guten Beziehungen ausbauen wird“, sagte Botschafterin Berro-Amadeï. „Einerseits als Person, die mit dem französischen Kultur- und Wirtschaftsraum bestens vertraut ist, andererseits als Vertreter eines Unternehmens, das traditionell enge Beziehungen zu unserem Fürstentum und zur Fürstenfamilie unterhält.“

## 10.000 Euro Weihnachts-spende

**Mitsubishi Electric** unterstützt Hospizbewegung.

**M**it der diesjährigen Weihnachtsspende in Höhe von 10.000 Euro unterstützt Mitsubishi Electric, Living Environment Systems, die Hospizbewegung Ratingen e.V.. Stellvertretend für das Unternehmen überreichte Gerd Hofer, Vertriebsleiter Deutschland LES, einen Scheck an Ingrid Overbeck,

Vorsitzende der Hospizbewegung Ratingen, und Judith Kohlstruck, leitende Koordinatorin. Das Rater Unternehmen verzichtet zugunsten der Unterstützung der örtlichen Hospizbewegung auf Kundenpräsente zum Jahresabschluss. „Wir handeln damit auch im Sinne unserer Kunden, die ein derartiges soziales Engagement genauso wie wir würdigen und durch ihren Verzicht einen Beitrag leisten“, so Hofer. Die Hospizbewegung Ratingen wurde 1995 von Rater Bürgern als Verein gegründet. Das Ziel war und ist es, Menschen in der schwierigen Endphase ihres Lebens respektvoll und zugewand zu begleiten, wodurch ihre Würde bis zuletzt gewahrt bleibt. Die rund siebzig Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind zum großen Teil ehrenamtlich für den Verein tätig. Die Finanzierung geschieht durch Mitgliedsbeiträge, Zuschüsse der Krankenkassen, einen jährlichen

Zuschuss der Stadt Ratingen und aus zahlreichen kleinen und großen Spenden.

**INDUSTRIEBAU**



**WAS BEDEUTET KREATIVITÄT?**

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



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



Verpackungen sucht man im „Pure Note“ in Bilk vergeblich.

## Schlemmern für die Umwelt

„Pure Note“ gibt Plastik keine Chance.

**A**uf rund 100 Quadratmeter werden jetzt im Bilkter Gastro-Biomarkt „Pure Note“ mehr als 400 unverpackte Produkte, teilweise aus der Region, angeboten – zum Mitnehmen oder zum sofortigen Verzehr. Warum das Unternehmen auf diese Form des Geschäfts setzt, erklärt Mitgründerin Nubia Osorio: „Mittlerweile sind die Berichte von verseuchten Meeren und Mikroplastik in unserer Nahrung bekannt. Nur wenn wir schnell gegensteuern, gibt es noch Hoffnung, dass unsere Kinder unberührte Natur noch genießen. ‚Pure Note‘ ist unser Beitrag dazu.“ Angeboten werden rund 400 Produkte in fast ausschließlich Bio-Qualität, darunter Obst, Gemüse sowie Düsseldorfer Backwaren. Alles unverpackt. Und wer seine Jutebeutel vergessen hat, kann passende Non-Food-Artikel

bekommen, die auch Müll vermeiden, etwa Bienenwachstücher als Folie-Ersatz. Von 10 bis 22 Uhr kann außerdem mitten im Biomarkt an alten Holztischen geschlemmt werden. Angeboten werden vegetarische und vegane Tagesgerichte. Wer dabei auf den Geschmack gekommen ist, kann die Gerichte zuhause nachkochen und die passenden Zutaten direkt im Laden kaufen.

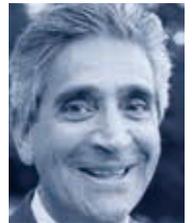
Die Gründer möchten ihr Geschäft weiter voranbringen. Geplant sind bereits ein Packer-service, eine Kinderecke, Studentenrabatte, eine Kundenkarte und der Verleih eines Lastenrades. Außerdem setzt man auf die Interaktion mit den Gästen. „Wir würden uns sehr freuen, wenn Kunden sich aktiv einbringen und vielleicht selber Workshops durchführen“, so Osorio.

## MENSCHEN DER WIRTSCHAFT

Bei Vodafone Deutschland, Düsseldorf, hat **Anna Dimitrova** (42) zum 1. November ihre Arbeit als neue Finanz-Geschäftsführerin aufgenommen. Damit ist erstmals in der 28-jährigen Geschichte des Unternehmens eine Frau als CFO tätig. Die bisherige Strategie-Geschäftsführerin löst in ihrer neuen Rolle den bisherigen Finanzchef **Andreas Siemen** (56) ab, der Vodafone nach einer zuletzt sehr positiven Geschäftsentwicklung verlassen hat.



**Lothar Grünewald**, geschäftsführender Gesellschafter der Unternehmensberatung Grünewald Consulting mit Büros in Solingen und Düsseldorf, verstärkt den Vorstand des Verbandes „Die Familienunternehmer“ als kooptiertes Mitglied und ist für das Bergische Land zuständig. Damit tritt der diplomierte Betriebswirt und Psychologe die Nachfolge von **Dieter L. Schmidt** und dem Wuppertaler Unternehmer **Dieter Sander** an, die bis dato sehr erfolgreich die Vorstandsarbeit im Bergischen Land verantwortet haben.



**Masanori Ito** ist Küchenchef des neuen Qomo im Rheinturm in Düsseldorf. Dabei kann er auf seine Erfahrung in internationalen Restaurants in London, Dubai und Tokio zurückgreifen.



**Achim Laurs** ist neuer Regionaldirektor der Lindner Hotels AG mit Hauptsitz in Düsseldorf. Zum 1. Dezember hat er die Funktion des Regionaldirektors von **Fabian Engels** übernommen, der nach zwölf Jahren bei



Lindner eine neue Herausforderung bei den Althoff Hotels antritt. Lauers betreut nun als Regionaldirektor neben **Matthias Jannusch** die Lindner Hotels & Resorts sowie die weitere Expansion der Me and all Hotels.

Zur Begleitung interessanter und anspruchsvoller Mandate baut das Immobilienunternehmen Aengevelt sein Expertenteam in Düsseldorf weiter aus: Seit Mitte Oktober verstärkt **Simon Laufenberg** (29) als Fachberater das Team „Gewerbliche Vermietung“ unter Leitung von **Birthe Nordhues**.



**Erika E. S. Otto**, von 2000 bis 2014 Geschäftsführerin der SCS Personalberatung GmbH Düsseldorf, 2014 bis 2018 Seniorpartnerin der Fischer HRM GmbH Internationale Berater für Human Resources Management, ist am 16. November im Alter von 68 Jahren nach kurzer und schwerer Krankheit verstorben.

HSBC Deutschland, Düsseldorf, beruft **Thomas Runge** zum Bereichsvorstand. Als Chief Operating Officer (COO) übernimmt er die Leitung von HSBC Operations, Services and Technology. Runge wechselt von der Commerzbank. Er wird an **Paul Hagen**, Finanzvorstand von HSBC Deutschland, berichten und seine Position spätestens zum 1. Mai 2019 antreten.



Die Präsidentin des Oberlandesgerichts Düsseldorf hat **Dr. Kerstin Schneider**, Bereichsleiterin International Claims und Prokuristin der Ergo Versicherung AG, auf Vorschlag der IHK Düsseldorf zur Handelsrichterin beim Landgericht Düsseldorf ernannt.

Die Wirtschaftsjunioren Düsseldorf wählten in ihrer Mitgliederversammlung am 8. November in der IHK Düsseldorf ihren Vorstand für das kommende Jahr. Ab dem 1. Januar 2019 leitet **Daniel Urban**, Urban Innovationsberatung, als 1.

Vorsitzender den Verein. Zu seinen Vorstandskollegen gehören **Mark Klein** (Inovator Schnelllauftore GmbH), **Gesa Hasche** (Flowmatic Prozesstechnik GmbH), **Ute Koch** (Netzwerk) und **Tobias Kampmann** (Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft). Ziel des Vorstands 2019 ist es, den Verein als starkes und qualitativ hochwertiges Netzwerk weiter zu stärken. Darüber hinaus soll das Selbstverständnis der „Stimme der jungen Wirtschaft“ in den Veranstaltungen noch stärker gelebt werden. Neben neuen Veranstaltungsformaten setzt der Vorstand auf Altbewährtes: Die Pitch-Party, bei der Jungunternehmer ihre Gründungsidee präsentieren, ist auch für das Jahr 2019 geplant.

## JUBILÄEN

### 4. Oktober

25 Jahre – MAK Engineering GmbH, Düsseldorf

### 8. November

50 Jahre – Cascade GmbH, Erkrath

### 15. November

25 Jahre – Graphix Düsseldorf GmbH, Düsseldorf

### 2. Dezember

25 Jahre – JGS Projekt Gesellschaft für Grundbesitz und Immobilienmanagement m.b.H., Erkrath

## UNTERNEHMENSTICKER

**Aengevelt** vermarktet Büroprojekt „Toniq“

**B2Run Düsseldorf** startet am 11. Juli

**Brautblüte** mietet in der Düsseldorfer Innenstadt

**Daimler** Vorstand begrüßt neue Auszubildende im Sprinter-Werk

**Daniel Wellington** eröffnet in Düsseldorf

**Düsseldorf Tourismus GmbH:** Weihnachtsmarkt für die ganze Familie

**Erkrath:** Ein Weihnachtsbaum für jede Kita  
Pilotprojekt im Fashion **Hotel Indigo**

**Ferchau Düsseldorf** zeichnet studentische Produktentwickler

**Franzen:** Startschuss für Weihnachten auf der Königsallee

**Henkel:** Ein Jahr erfolgreiche Partnerschaft mit Plastic Bank

**Intercontinental** starker Partner der Düsseldorfer Kunstszene

**Iseki** mit neuem Markenauftritt

**L' Auberge St. Honoré** in Niederkassel eröffnet

Gute Noten als Arbeitgeber für **Lindner Hotels**

App-Update am **Seestern**

**SWD:** Neues Wohnen in Flingern Nord

Red Dot Design Award für **TWT Interactive**

German Design Award für **Wenko**

Housewarming Party in der **Werft 16**



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

### INDUSTRIEBAU



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

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



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



# Mutige Macherinnen und Macher

**Das Image des Unternehmertums ist gut. Doch mangelndes Wissen schürt Ängste und bremst potenzielle Selbständige.**

**N**RW-Wirtschaftsminister Andreas Pinkwart bringt es auf den Punkt: „Unternehmensgründungen und Start-ups sind die Hefe im Teig unserer Wirtschaft“. Ohne Gründungen verliert jede Wirtschaft an Dynamik. Es fehlt an Impulsen und es mangelt an Nachfolgern für die Selbständigen, die aus Altersgründen ihr Unternehmen aufgeben müssen.

Daher ist es durchaus beunruhigend, dass die Zahl der Gründungen und Unternehmensübernahmen, die ebenfalls als Gründungen gezählt werden, seit Jahren rückläufig ist. Der KfW-Gründungsmonitor etwa zeigt für die Jahre 2007 bis 2017, dass sich der Anteil der Gründer (und der Übernehmer) an der Bevölkerung zwischen 18 und 64 Jahren in NRW von 2,45 Prozent in den Jahren 2000 bis 2006 auf 1,54 Prozent in den Jahren 2014 bis 2016 verringerte. Für Dr. Nikolaus Paffenholz, Leiter der Abteilung Recht und Steuern der IHK Düsseldorf, ist das eine besorgniserregende Entwicklung: „Bekommen wir nicht bald wieder mehr Schwung in das Thema Gründungen, droht das den Strukturwandel in NRW zu gefährden.“



## Pro und contra Gründung

Die Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf sowie die IHK NRW wollten daher genauer erfahren, was die Ursachen für die sinkende Zahl von Gründern sind. Sie beauftragten das Zentrum für Evaluation und Methoden (ZEM) der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn, folgenden Fragen nachzugehen: Wie steht es um das Image der Unternehmer unter den Erwerbstätigen im Alter von 21 bis 45 Jahren? Welche Vorbilder haben sie, was spricht aus ihrer Sicht für und was gegen eine Unternehmensgründung? Und was wissen sie über Unternehmensgründungen und wie könnte man die Motivation zur Gründung in NRW und in der Region Düsseldorf stärken.

Um diese Themen valide zu erfassen, wurden unter anderem im Juli 2018 genau 1.000 Fragebögen aus ganz NRW ausgewertet und für die IHK Düsseldorf ein zusätzliches „Oversample“, also eine erweiterte Befragung, erstellt, um auch hier eine repräsentative Auswertung vornehmen zu können.

Die erste Erkenntnis dabei: Das Image des Unternehmertums ist in Düsseldorf und auch in ganz NRW durchaus positiv. Stark, verantwortungsbewusst, unabhängig, reich und innovativ sind die prägendsten Attribute, welche die Befragten dem Unternehmer zuordnen. Ergebnisse, die mit so manchem Vorurteil aufräumen. Dr. Thomas Kröger, Projektleiter am ZEM, sagt: „Das Image des

## „Heute gelten Start-ups als attraktive Arbeitgeber.“

**Professorin Eva Lutz,  
Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf**

Unternehmertums spielt eine wichtige Rolle bei der Entscheidung Pro oder Contra Unternehmensgründung. Und wir waren überrascht, wie positiv das Bild des Unternehmers ist. Vor nicht allzu langer Zeit hätte das Bild anders ausgesehen.“

Die zweite Erkenntnis aus der Studie: Überraschend viele der befragten potenziellen Unternehmensgründer können sich durchaus vorstellen, den Schritt in die Unabhängigkeit zu wagen. So dachten 42 Prozent der in der Landeshauptstadt befragten Frauen und Männer „schon einmal ernsthaft darüber nach, sich selbständig zu machen“. In ganz NRW lag der Anteil bei 39,5 Prozent. Diese Differenz weicht allerdings je nach Geschlecht und Altersklasse signifikant vom Landesdurchschnitt ab.

## Düsseldorf gegen den Trend

So ist in Düsseldorf bei den jungen Männern in der Altersklasse zwischen 21 und 25 Jahren der Hang zur Eigenständigkeit mit 42 Prozent deutlich weniger ausgeprägt als im Landesdurchschnitt, wo sich knapp 58 Prozent der jungen Männer den Schritt in die Selbständigkeit vorstellen können. Das widerspricht eigentlich dem Trend. Professorin Eva Lutz, die an der Heinrich-Heine-Universität in Düsseldorf Betriebswirtschaftslehre mit dem Spezialgebiet Entrepreneurship und Finanzierung lehrt, sagt: „Früher war es extrem angesagt, nach dem Studium in einer Investmentbank oder bei einer Unternehmensberatung einzusteigen. Heute gelten Start-ups als attraktive Arbeitgeber und auch die Option der eigenen Unternehmensgründung rückt mehr in den Fokus.“ In Düsseldorf sind jedoch offensichtlich die Einstiegschancen in Unternehmen besonders gut, so dass hier der Trend anders verläuft. „Eine Gründung ist immer eine Frage der Erwerbsalternativen. Und derzeit sind viele Fachkräfte gefragt, so dass viele auf Stellenangebote eingehen,“ so Paffenholz. Ein völlig anderes Bild bietet sich dagegen in der Altersklasse der 41- bis 45-Jährigen: Hier könnten sich 58 Prozent der in Düsseldorf befragten Männer mit dem Unternehmertum anfreunden gegenüber nur 41 Prozent im Landesdurchschnitt, bei den Frauen beträgt der Vorsprung mit 36 gegenüber 27 Prozent immerhin neun Prozentpunkte. Dr. Ulrich Langer, Teamleiter Akademische Berufe bei der Bundesagentur für Arbeit in Düsseldorf, sagt: „Hier steht der Wunsch, endlich die eigene, oft innovative Geschäftsidee in die Tat umzusetzen, im Zentrum der Existenzgründungsberatungen.“

## Eigene Ideen verwirklichen

Im Anschluss beschäftigte sich die Studie mit der Frage, was Menschen dazu bewegt, sich selbständig zu machen. Die zentrale Erkenntnis dabei: Den potenziellen

Gründern geht es vornehmlich um die eigene Idee, die Eigenständigkeit und die Selbstverwirklichung – intrinsische Faktoren nennen das die Wirtschaftspsychologen, also Dinge, die einen Menschen von innen heraus motivieren. So sehen 71 Prozent aller Befragten (Gründer und Nichtgründer) einen möglichen Vorteil darin, die eigene Idee zu verwirklichen. 70 Prozent wollen der eigene Chef sein und knapp 64 Prozent wollen sich selbst verwirklichen. Die Flexibilität würden rund 47,5 Prozent schätzen. Dieser inneren Motivation gegenüber stehen Faktoren wie höheres Einkommen, Anerkennung und das Gefühl, wichtig zu sein. Hier gaben lediglich 37 Prozent an, dass sie mit der Selbständigkeit ihr Einkommen erhöhen wollen. Nur knapp 14 Prozent sind von der Aussicht motiviert, mehr Anerkennung von Familie, Freunden und Bekannten zu bekommen. Und lediglich 13,5 Prozent der Befragten reizt es, im Mittelpunkt zu stehen.

Im Vergleich zu ganz NRW stehen die Werte in Düsseldorf mehr oder weniger in der gleichen Reihenfolge. Nur in einem Punkt weicht das Ergebnis der Befragung deutlich vom Landesdurchschnitt ab: Für rund 47,5 Prozent der hier Befragten ist das Thema Flexibilität von hoher Bedeutung, das sind fünf Prozentpunkte mehr als im Landesdurchschnitt.

Doch was spricht dagegen, den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen? Der wichtigste Punkt ist für die Befragten in Düsseldorf das finanzielle Risiko. Die Gefahr, das Ersparnis zu verlieren und obendrein noch Schulden zu machen, ist für 63,5 Prozent das größte Hindernis. An zweiter Stelle und etwas stärker ausgeprägt als im übrigen NRW steht in der Landeshauptstadt die Angst, das Unternehmen könnte scheitern, was für den Gründer unter anderem einen Reputationsverlust bedeuten würde. Insgesamt sind die Vorbehalte der Befragten in Düsseldorf tendenziell geringer ausgeprägt als im NRW-Durchschnitt – bis auf einen Punkt: In Düsseldorf fürchten 39,5 Prozent der Befragten die Verantwortung, die mit der Gründung eines Unternehmens einhergeht und damit 9,5 Prozentpunkte mehr als im Landesdurchschnitt.

## Kalkulierbare Risiken

Viele der angeführten Ängste sind durchaus nachvollziehbar, doch gibt es mittlerweile Beratungs- und Unterstützungsprogramme, die Risiken kalkulierbar machen und abfedern. Das führt zwangsläufig zu der Frage, was denn die potenziellen Selbständigen über das Unternehmertum eigentlich wissen. Die Antwort: Die Kenntnisse in Düsseldorf sind etwas besser als im Landesdurchschnitt, aber dennoch eher dürftig. Betrachtet man die Gesamtheit der Befragten (also auch die bereits Selbständigen beziehungsweise selbständig Gewesenen), so

### Was ist Ihr Gefühl?

Wie viel Wissen haben Sie, wie man ein Unternehmen gründet?

#### Gar kein Wissen

NRW	11,5%
Düsseldorf	9,4%

#### Wenig Wissen

NRW	32,7%
Düsseldorf	29,6%

#### Etwas Wissen

NRW	39,4%
Düsseldorf	38,6%

#### Viel Wissen

NRW	14,0%
Düsseldorf	18,4%

#### Sehr viel Wissen

NRW	2,4%
Düsseldorf	4,0%

Quelle: ZEM

geben 39 Prozent an, wenig oder gar kein Wissen zu besitzen (NRW: rund 39,5 Prozent). Nur 22,5 Prozent geben an, viel oder sehr viel zu wissen, was aber größtenteils dem Anteil entspricht, der selbständig war oder ist. Es stellt sich die Frage, ob die geringe Wissensvermittlung unter Umständen mit der Schulform und dem Abschluss der Befragten zusammenhängt. Die Antwort: Anscheinend wird an den Gesamtschulen und vor allem an den Realschulen in Düsseldorf zum Thema Unternehmertum nur wenig vermittelt. 19 Prozent der Befragten mit zumindest etwas Wissen (und mehr) kamen von einer Hauptschule oder einem Gymnasium – und gerade mal drei Prozent von einer Realschule und sechs Prozent von einer Gesamtschule. Hier herrscht also offensichtlich Handlungsbedarf.

Um dem rückläufigen Trend bei den Unternehmensgründungen in NRW entgegenzuwirken, bedarf es mehr Bildung und Information. Es ist auffallend, wie wenig die Befragten laut der Studie über Wirtschaft im Allgemeinen wissen. In Düsseldorf haben viele Befragte noch nie etwas von Rechtsformen, Unternehmenskultur oder Führung gehört und dies vor allem, wenn sie von einer Real- oder Gesamtschule kommen. Diese Wissenslücken sollten Anlass sein, die Lehrpläne entsprechend zu überarbeiten. Und auch die Aus- und Weiterbildung der Lehrenden sollte entsprechend ausgestaltet werden.

Thomas Lubber

### WAS EIN/E UNTERNEHMER/IN BRAUCHT

Der Weg in die berufliche Selbständigkeit ist kein Sonntagsspaziergang, sondern eher eine anstrengende Bergwanderung, bei der es auf die richtige Ausstattung ankommt: Die persönlichen Voraussetzungen müssen stimmen und auch die Familie sollte dem oder der Selbständigen den Rücken freihalten. Unternehmer sollten darüber hinaus Querdenker sein und bedingungslos zu ihrer Geschäftsidee stehen.

Neben der fachlichen und kaufmännischen Qualifikation sollten Unternehmer eine Reihe weiterer Eigenschaften mitbringen, um erfolgreich selbständig zu sein. Dazu gehören Antriebsstärke, Entscheidungsfreudigkeit, Hartnäckigkeit und auch Risikobereitschaft. Da nichts beständiger als der Wandel ist, gehört ein angemessenes Maß an Kreativität und Kontaktfreudigkeit ebenfalls in den Werkzeugkasten eines Unternehmers.



Professor Dr. Anja Steinbeck: „Wir denken intensiv darüber nach, wie wir die Gründungskultur stärken können.“

## Unternehmertum fördern

Interview mit **Professor Dr. Anja Steinbeck**, Rektorin der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf.

**Frau Professor Steinbeck, werden Themen wie Unternehmertum und Selbständigkeit in den Universitäten genügend gefördert?**

Die Frage lässt sich aus meiner Sicht so pauschal nicht beantworten. Ich bin der Überzeugung, dass Studierende Begriffe wie Unternehmertum und Gründung nicht kontinuierlich im Kopf haben, wenn sie nicht gerade aus einer Unternehmerfamilie stammen. Das hat viel damit zu tun, dass bei annähernder Vollbeschäftigung in Deutschland keinerlei Not besteht, das Risiko einer Existenzgründung einzugehen. Ich habe das Gefühl, junge Menschen legen heute oftmals Wert auf Sicherheit und Work-Life-Balance und sie haben beste Chancen, genau dort zu arbeiten, wo sie wollen. Zudem sind die primären Aufgaben von Universitäten die Forschung und Lehre. Die Förderung des Unternehmertums ist nicht Bestandteil der DNA einer Universität. Dennoch denke ich, dass Universitäten den Studierenden gute Angebote machen sollten, um Interesse an Gründungen und Unternehmertum zu wecken.

**„Universitäten sollten den Studierenden gute Angebote machen, um Interesse an Gründungen und Unternehmertum zu wecken.“**

Dem entsprechend hat die Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf einen eigenen Lehrstuhl für Existenzgründung, nämlich den Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Entrepreneurship und Finanzierung.

Ja, das stimmt, ins Leben gerufen wurde er übrigens seinerzeit als Stiftungslehrstuhl von Professor Detlev Riesner, einem Gründer von Qiagen. Er war als Unternehmer der Meinung, die Heinrich-Heine-Universität müsse mehr für das Unternehmertum tun und Gründungen fördern. Wenn sich BWL-Studierende für die hier angebotenen Vorlesungen interessieren, so sind sie aber meistens ohnehin offen für Themen wie Gründung und Selbständigkeit. Wichtig ist es, auch Studierenden anderer Disziplinen, wie etwa Naturwissenschaften oder Medizin, Angebote zu machen, indem sie in diesen Studiengängen ein zusätzliches Modul „Entrepreneurship“ anbieten.

**Warum halten Sie das für wichtig?**

Weil ein Studierender oder auch ein Nachwuchswissenschaftler, der beispielsweise ein neues chemisches Verfahren entwickelt hat, zunächst einmal gar nicht daran denkt, dass sich mit dieser Idee möglicherweise ein lukratives Unternehmen gründen lässt. Für ihn ist es in erster Linie wichtig, in einem hoch angesehenen Journal zu publizieren. Oder denken wir an Medizinstudierende, die ja nach ihrem Studium auch nicht zwingend praktizieren müssen, sondern genauso gut ein Unternehmen für Medizinprodukte gründen können.

### Was zeichnet einen erfolgreichen Gründer aus?

Zum Unternehmertum gehört jedenfalls sehr viel mehr als nur eine Begabung auf einem bestimmten Fachgebiet. Möchten Forschende unternehmerisch tätig werden, so müssen sie über das akademische Fach hinaus denken können, über Kommunikationsfähigkeit und Organisations-talent verfügen, einen Businessplan erstellen können und sich mit Finanzierungsmöglichkeiten auskennen. Um die Grundlagen des unternehmerischen Wissens möglichst vielen Studierenden zu vermitteln, ist es sinnvoll, dahingehende Vorlesungen in den Curricula zu verankern, um sozusagen das „Gründer- oder Unternehmer-Gen“ einzupflanzen.

### Gibt es denn an der Heinrich-Heine-Universität konkrete Pläne für einen zweiten Lehrstuhl für Entrepreneurship?

Ja, wir beschäftigen uns ganz aktuell mit dem Thema, weil wir uns an der Ausschreibung der Landesregierung für das Förderprogramm „Exzellenz Start-up Center. NRW“ für Universitäten beteiligen. NRW-Wirtschaftsminister Pinkwart möchte mit dieser Initiative dafür sorgen, dass die Universitäten Gründungsinteressierte unterstützen – bis zu sieben Universitäten können hierfür über einen Zeitraum von fünf Jahren eine Förderung in Höhe von insgesamt 150 Millionen Euro erhalten. Es handelt sich um ein zweistufiges Verfahren, bis zur Entscheidung wird ein gutes halbes Jahr vergehen – und wir würden uns natürlich sehr freuen, zu den Gewinnern zu gehören. Ich finde es gut und richtig, dass der Minister diesen Wettbewerb ins Leben gerufen hat – als ehemaliger Rektor der Handelshochschule Leipzig weiß er natürlich ganz genau, was zu tun ist, um Hochschulen für eine solche Initiative zu begeistern. Ohne diese Ausschreibung würden wir ganz sicher nicht so intensiv darüber nachdenken, wie wir die Gründungskultur in unserer Universität stärken können.

### Gibt es – neben dem angesprochenen zweiten Lehrstuhl – weitere Ideen, die Sie in die Bewerbung einbringen werden?

Ja, eine richtig gute Anregung haben wir von einer unserer Partnerhochschulen, der Tel Aviv University, bekommen. Bei einem Austausch mit der dortigen Hochschulleitung zu eben diesem Thema wurde deutlich, dass der Weg von einer Idee, die eventuell ein hohes Wertschöpfungspotenzial in sich birgt, bis hin zum Proof of Concept sehr lang sein kann. Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler benötigen auf diesem Weg sowohl fachliche als auch finanzielle Unterstützung. Die Universität in Tel Aviv hat genau dafür einen Fonds eingerichtet. Ein solches Angebot für unsere Wissenschaftler kann ich

**„Möchten Forschende unternehmerisch tätig werden, so müssen sie über das akademische Fach hinaus denken können.“**

mir gut vorstellen. Natürlich muss man sich darüber im Klaren sein, dass sich auch mit noch so guten Angeboten nicht jeder Wissenschaftler und auch nicht alle Studierenden von der Idee des Unternehmertums überzeugen lassen. Das ist auch völlig in Ordnung. Wenn es uns aber gelingt, auch nur bei einigen die Idee der Gründung zu platzieren und Bereitschaft zu wecken, eine Gründung zu wagen, ist schon viel gewonnen.

### Welche Vorteile bietet denn das Unternehmertum, für wen eignet sich die Selbstständigkeit?

Ich denke, Freiheit und Selbstbestimmung sind hier die Schlagworte. Natürlich trägt ein Unternehmer eine große Verantwortung, muss sich aber auch keinem Chef unterordnen, kann selbst über Arbeitsumfang und Arbeitszeiten entscheiden. Vielleicht ist diese Freiheit manchmal teuer erkaufte, weil das wirtschaftliche Risiko groß ist, aber wer sich nur schwer in hierarchische Strukturen einfügen kann, für den ist die Selbstständigkeit sicher die richtige Alternative.

Beate Werthschulte

NÜRNBERG 2019

# KOMMUNALE

11. BUNDESWEITE FACHMESSE UND KONGRESS





MESSEZENTRUM NÜRNBERG

## 16. – 17.10.2019

KOMMUNALER BEDARF  
AUF DEN PUNKT GEBRACHT.

**KOMMUNALE ENTSCHEIDER  
WARTEN AUF SIE!**

Auf Deutschlands größter Messe für den Kommunalbedarf – jetzt Aussteller werden und Frühbuchervorteil sichern:

**KOMMUNALE.DE/DUESSELDORF**




### START-UP TEENS

Sechs Unternehmerinnen und Unternehmer aus Baden-Württemberg, Berlin, Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz haben sich zusammengeschlossen, um einen Beitrag zu leisten, damit Deutschland nicht die Unternehmerinnen und Unternehmer ausgehen. Dazu haben sie im Juni 2015 Start-up Teens gegründet. Das Ziel: Unternehmerisches Denken und Handeln bereits bei Schülerinnen und Schülern im Alter von 14 bis 19 Jahren aktiv fördern. Dazu werden Events mit Unternehmern und Schülern organisiert, Online-Trainings und Mentoring von Unternehmern für Schüler sowie ein Businessplan-Wettbewerb angeboten. Erfolgreich sind dabei auch Jugendliche aus dem IHK-Bezirk Düsseldorf. So gehörten in diesem Jahr Nils Reichardt, Kai Beisheim, Jonas Sander, Niclas Mantz und Henry Silderhuis vom



Lessing-Berufskolleg zu den Siegern des bundesweiten Wettbewerbs Start-up-Teens. Sie haben das Unternehmen Coding Brain gegründet und eine App entwickelt, die Stundenplan, Hausaufgaben, Termine wie Wandertage, Projektwochen oder Elternsprechtage direkt zu Schülern und Eltern transportiert. Offensichtlich eine ausgezeichnete Idee.

In der Landeshauptstadt finden immer wieder Events von Start-up-Teens statt, an denen sich auch die IHK Düsseldorf beteiligt – etwa eine Veranstaltung im März dieses Jahres im Flughafen Düsseldorf, bei dem 100 Schüler ihre unternehmerischen Vorbilder getroffen haben, oder ein Ideen-Camp im Mai, bei dem Teenager mit Mentoren Geschäftsmodelle entwickelten.

Weitere Informationen zu Start-up-Teens gibt es im Internet unter [www.startupteens.de](http://www.startupteens.de).

FOTOS: SHUTTERSTOCK

## 7. Cloud Unternehmertag

Mittwoch, 16. Januar 2019  
Kameha Grand Bonn

**PRODUKTIVITÄT**

**DURCH AUTOMATION**

#CUT2019

**KOSTENLOS ANMELDEN**  
[www.CUT2019.de](http://www.CUT2019.de)

Erleben Sie aktuelle Digitalisierungstrends und gewinnen Sie neue Impulse für Ihr eigenes Unternehmen!

Eröffnungsrede:  
**Dr. Alex von Frankenberg**  
Geschäftsführer High-Tech Gründerfonds Management GmbH

Premiumpartner:

## Die Steinprofis®

Steinbodensanierung – Staubfreie Verarbeitung

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

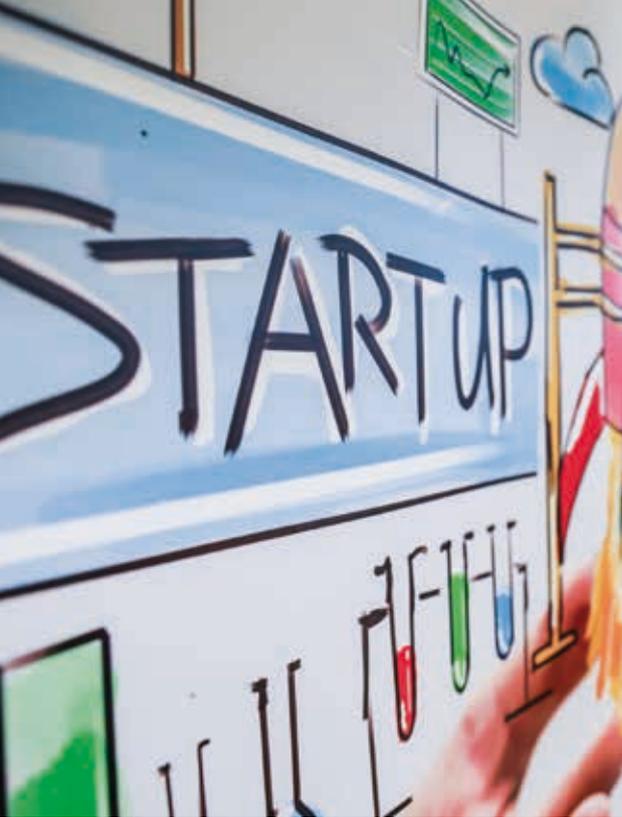
Meisterbetrieb • [www.steinprofis.de](http://www.steinprofis.de)  
**Tel.: (0 21 51) 75 65 17**

# HALLEN

GEWERBEBAU  
INDUSTRIEBAU

Von der **Planung & Produktion** bis zur **schlüsselfertigen Halle!**

**WOLF SYSTEM GMBH** | Am Stadtwald 20 | 94486 Osterhofen  
 Tel. 09932/37-0 | [gbi@wolfsystem.de](mailto:gbi@wolfsystem.de) | [WWW.WOLFSYSTEM.DE](http://WWW.WOLFSYSTEM.DE)



Nützliche Tipps gab es auch für Start-ups.



IHK-Hauptgeschäftsführer Gregor Berghaus begrüßte die Gäste.

# Treffpunkt der Selbständigen

Beim Düsseldorfer Gründertag ging es um Ideen, Konzepte und Starthilfen für das eigene Unternehmen.

**K**aja Bredemeyer freut sich darüber, nun ihre eigene Chefin zu sein. Nach vielen Jahren als Angestellte hat sie den Schritt in die Selbständigkeit gewagt, bietet Coaching für Führungskräfte an. Der Businessplan steht, trotzdem bleiben noch viele Fragen.

„Ich bin heute zum Gründertag gekommen, um Menschen zu begegnen, die so ähnlich denken wie ich“, sagte sie. Besonders zum Thema Marketing hoffte sie auf Tipps. „Oft ist man etwas unsicher und fragt sich, ob man alles richtig macht, alle Chancen nutzt. Darum bin ich hier.“ Neben ihr am Tisch stand Barbara Schmitz, die sich als Trainerin für betriebliches Gesundheitsmanagement selbständig gemacht hat. Auch sie wollte vor allem wissen, wie sie ihr Angebot schnell und effektiv bekannt machen kann. „Es ist nicht einfach, in den Markt reinzukommen. Dafür bekomme ich hier wertvolle Tipps. Vor allem aber kann ich mein Netzwerk vergrößern. Frau Bredemeyer und ich haben uns zum Beispiel gerade erst kennengelernt“, sagte sie und lächelte.

Zwei Frauen, die in einer ähnlichen Branche Fuß fassen wollen und sich angeregt unterhalten: Es sind solche Begegnungen, die den Düsseldorfer Gründertag seit vielen Jahren

ausmachen. Vergangenen Monat haben sich erneut auf Einladung des Gründungsnetzwerks Düsseldorf, einem Zusammenschluss von 29 beratenden Institutionen, rund 130 Interessierte am Sitz der IHK Düsseldorf getroffen, um Ideen und Konzepte auszutauschen. „Hier können sich Gründungsinteressierte einen guten Überblick über das regionale Beratungsangebot verschaffen, praxisorientierte Workshops besuchen und andere Jungunternehmen kennenlernen“, sagte Dr. Nikolaus Paffenholz, Leiter der Abteilung Recht und Steuern bei der IHK Düsseldorf.

## „Es war spannend zu erfahren, welche Fördermittel es gibt“

Nach der Begrüßung durch Gregor Berghaus, Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf, verteilten sich die Gäste in den drei Workshops. Martin Kretschmer und Michael Seher vom Düsseldorfer Innovations- und Technologiezentrum Ditec und Mathias Meinke, Berater für Existenzgründung und Unternehmensförderung bei der IHK Düsseldorf, referierten zum Thema Geschäftsplanmodellierung. Wie lege ich eine solide Basis für mein Unternehmen? Was möchte ich wann erreichen und wie stelle ich die Finanzierung dafür sicher? Das waren einige der Fragen,



Beim Jubiläum des Startercenters NRW im Kreis Mettmann waren dabei (von links): NRW-Wirtschaftsminister Professor Andreas Pinkwart, Landrat Thomas Hendele, HWK-Präsident Andreas Ehlert und IHK-Präsident Andreas Schmitz.

die Dozenten und Teilnehmer gemeinsam erarbeiteten. Um das Schlüsselthema Marketing – sowohl online als auch offline – ging es im Workshop von Robin Frank, Inhaber des gleichnamigen Designbüros und Mitglied bei den Wirtschaftsjunioren Düsseldorf, und Victor Albrecht von NUK Neues Unternehmertum Rheinland e.V. .

In Zeiten der Digitalisierung ist ein professioneller Auftritt im Netz unabdingbar, doch auch im „echten Leben“ bleibt noch genug Raum für erfolgreiches Marketing. Die beiden Dozenten erklärten, wie die Gründer diesen am besten nutzen.

Der dritte Workshop, aufgeteilt auf zwei Räume, befasste sich mit dem Komplex Finanzierungsmöglichkeiten. Philip Wittkamp (Stadtsparkasse Düsseldorf), Rainer Gottschalk (Kreissparkasse Düsseldorf) und Jonas Ludwig (NRW.Bank, Förderberatung Rheinland) stellten Wege vor, das nötige Kapital für einen erfolgreichen Start in die Selbständigkeit einzusammeln. Im parallel stattfindenden Seminar übernehmen das Ingo Otten, (Bürgschaftsbank NRW), Raimund Rentsch und Jennifer van der Leest (Volksbank Düsseldorf Neuss eG) und Tobias Hilweg (Commerzbank AG Düsseldorf). Das Thema Finanzen war besonders für die beiden Freunde Tiemo Belz (29) und Kamil Mika (30) interessant. Sie wollen ein Sprachinstitut für Business-Englisch gründen und nahmen viel Input mit nach Hause. „Es war sehr spannend für uns zu erfahren, welche Fördermittel es gibt und welche für uns infrage kommen. Besonders hilfreich fanden wir die Tipps zum Mikrokredit“, sagte Belz.

## Zehn Jahre Startercenter beim Kreis Mettmann

Zum Abschluss des Gründertags stand noch ein Jubiläum an. Das Startercenter NRW beim Kreis Mettmann feierte



Neben Vorträgen stand auch Networking auf dem Programm.

sein zehnjähriges Bestehen. Die von der IHK Düsseldorf und der Handwerkskammer Düsseldorf getragenen Beratungseinrichtungen sind eine wichtige Anlaufstelle für Gründer und Jungunternehmer und bekamen entsprechendes Lob von NRW-Wirtschaftsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart. „Seit 2008 haben die Startercenter des Kreises Gründerinnen und Gründer kompetent und erfolgreich auf ihrem Weg von der Idee bis zur unternehmerischen Umsetzung begleitet.“ IHK-Präsident Andreas Schmitz ergänzte: „Wir wissen von Studien, dass die Gründungszahlen für Unternehmen seit mehreren Jahren bundesweit rückläufig sind. Unsere Region ist da die Ausnahme und darauf können wir stolz sein. Dass unsere Region von diesem Rückgang kaum betroffen ist, spricht für ihre wirtschaftliche Attraktivität, aber auch für ein gutes Gründungsklima vor Ort.“

Um die Startercenter und ihre Bedeutung für die regionale Wirtschaft ging es schließlich in einer Podiumsdiskussion, an der neben Prof. Dr. Andreas Pinkwart und Andreas Schmitz auch Thomas Hendele, Landrat des Kreises Mettmann, und Andreas Ehlert, Präsident der Handwerkskammer Düsseldorf, teilnahmen. Im Anschluss folgte eine zweite Diskussionsrunde, in der erfolgreiche Gründer aus der Region von ihren Erfahrungen erzählten. Eingeladen waren Jennifer Jäckel aus Velbert mit der Schule für Mensch und Hund – Fellwechsel, Julian Köster, der sich mit der „Truly Natural Cosmetics GmbH“ beim Gründerstipendium NRW bewirbt und der Fliesenlegermeister Michael Wemmers, der seit 2010 in Düsseldorf erfolgreich selbständig ist.

Fazit: Die Startercenter können eine große Hilfe sein, um Gründer beim Aufbau eines Netzwerks zu unterstützen. Damit steht und fällt der Erfolg. Erst sollte man ein Netzwerk aufbauen und dann gründen.

Gesa van der Meyden

FOTOS: MELANIE ZANNI

## FINANZIERUNG VON UNTERNEHMEN

Wer ein Unternehmen gründen, aufbauen oder erweitern möchte, benötigt ausreichend Kapital. Zur Auswahl stehen verschiedene Formen, die sich zur Unternehmensfinanzierung eignen.

### EIGENKAPITAL

Erste und beste Quelle ist das Eigenkapital. Auch wenn das Eigenkapital nicht ausreicht, um das komplette Unternehmen zu finanzieren, ist bei Kreditinstituten ein angemessener Anteil unerlässlich. Der ist nicht in Stein gemeißelt, jedoch sind rund 20 Prozent gern gesehen.

### BANKKREDITE

Kann das Vorhaben nicht ausschließlich durch Eigenkapital finanziert werden, greifen Unternehmer auf Fremdkapital zurück. Die Vielfalt der Unternehmerkredite ist groß und umfasst auch Förderkredite. Die unterscheiden sich von gewöhnlichen Bankkrediten durch einen günstigeren Zins, tilgungsfreie Anlaufphase sowie in der Regel eine 80-prozentige Haftungsfreistellung der Hausbank.

### FÖRDERMITTEL

Für Investitionen im Bereich innovativer Geschäftsideen oder Produktionsverfahren können unter bestimmten Voraussetzungen Fördermittel in Form von Zuschüssen beantragt werden. Diese sind – im Gegensatz zu Darlehen – nicht zurückzahlen, sondern lediglich zweckgebunden einzusetzen. EU, Bund und Länder fördern mit diesen sehr begehrten Fördermitteln die Schaffung von Innovationen.

### BETEILIGUNGSKAPITAL

Eine Alternative zu Krediten stellen Unternehmensbeteiligungen dar. Sie werden von privaten oder auch öffentlichen Kapitalgebern bereitgestellt und tragen – im Falle eines Falles – auch den Verlust mit. Der Unternehmer haftet in der Regel nicht persönlich. Beteiligungskapital wirkt sich positiv auf das Rating von Unternehmen aus, da es als „eigenkapitalähnlich“ gilt. Der Nachteil dieser Finanzierungsform ist der Preis, der deutlich über denen normaler Kredite liegt.

### AUSWAHL

Welche Finanzierung beziehungsweise welche Kombination dieser Finanzierungen die richtige ist, hängt davon ab, was der Unternehmer vorhat. Die IHK unterstützt durch eine detaillierte Beratung über die Vorbereitung aufs Bankgespräch und die verfügbaren Fördermittel und sie begleitet die Unternehmer während des gesamten Vorhabens. Ansprechpartner bei der IHK Düsseldorf ist Mathias Meinke, Telefon 0211 3557-258,



meinke@duesseldorf.ihk.de



SIE HABEN IM  
AUSLAND STUDIERT  
ODER EINEN  
BERUF GELERNT?

INFORMIEREN  
SIE SICH ÜBER  
DIE ANERKENNUNG  
IHRER ZEUGNISSE.

Jetzt starten!  
Mit dem Anerkennungs-Finder auf  
[www.anererkennung-in-deutschland.de](http://www.anererkennung-in-deutschland.de)

Den Anerkennungs-  
Finder direkt nutzen?  
Jetzt QR-Code scannen.





**Das Unternehmen ist für mich  
nicht nur Arbeit, sondern  
macht mir große Freude.**

**Julian Köster, Truly Natural Cosmetics GmbH**

Ein kurzer Film mit einem Statement von Julian Köster zum Thema Unternehmertum ist im Internet unter [www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de), Nummer 4271732, zu finden.

# Mit Herzblut und Energie

Von der Gründung bis zur Übergabe: Vier Firmenlenker berichten, wie sie bei allem Engagement fürs Unternehmen die innere Balance wahren.

**A** ugenzwinkernd beschreiben Freiberufler und Unternehmer ihre Tätigkeit gerne als „selbstständig“ – zu ergänzen: unterwegs, am Telefon oder sonstwie für das eigene Projekt tätig. Unternehmer zu sein hat eine ganz andere Qualität, als wenn man als Angestellter arbeitet. Unternehmer spüren die Verantwortung, die sie für den Betrieb, die Mitarbeiter und die eigene Familie tragen. Das Risiko kann zur Belastung werden, insbesondere in schwierigen Phasen. Andererseits erfüllt es sie bis in die tiefsten Fasern ihres Seins, die eigene Idee um- und durchzusetzen. Sie genießen ihre Erfolge, weil diese ihre Vision bestätigen. Gründer hoffen zunächst auf diese Bestätigung. Für sie ist es eine besondere Herausforderung, den Schritt ins Ungewisse zu wagen. Sie müssen fest an ihre Idee glauben. Dadurch gewinnen sie die Kraft, den zähen Gründungsprozess durchzuhalten. Zum Beispiel Julian Köster. Der 26-Jährige hat gleich nach Abschluss seines Studiums Ende des vergangenen Jahres den Businessplan für sein Unternehmen geschrieben. Mittlerweile ist die Firma „Truly Natural Cosmetics“ als GmbH

FOTO: EGGERT GROUP

gegründet und die Marke „Mellow noir“ für die Kosmetikprodukte angemeldet.

## Familie arbeitet mit

„Wir wollen eine sorgenfreie Kosmetik für die schöne Haut anbieten, die bei der Produktion nachhaltig die Auswirkungen auf die Umwelt berücksichtigt“, beschreibt Köster das Unternehmensziel. Im Unterschied zu ähnlichen Konzepten geht der Gründer sehr weit, produziert zum Beispiel aus Kaffeesatz Öle für die Kosmetik. „Wir wollen Abfallprodukte als Sekundärrohstoffe nutzen und so Abfall reduzieren und die Umwelt schonen.“ Mit einem neuen Qualitätssiegel will Köster seine Zielgruppe überzeugen. Mitte bis Ende des kommenden Jahres soll das Unternehmen am Markt starten. Der Gründer kennt sich in seinem Metier aus. Er studierte Umweltingenieurwissenschaft an der RWTH Aachen und „advanced chemical engineering“ in England. Köster erkannte schon früh das Potenzial in seiner Idee. „Außerdem war es immer mein Ziel, ein eigenes Unternehmen zu haben und mein Schicksal selbst in die Hand zu nehmen.“ Wenn er Planung und Umsetzung des Vorhabens schildert, klingt da eine gute Vorbereitung heraus, die seine Gelassenheit erklärt. Köster fand Unterstützung im Gründerzentrum der RWTH, im Startercenter und bei seinem Bruder, der Steuerberater ist. Er finanziert das junge Unternehmen mit einem Gründerstipendium und Mitteln, die die Familie zur Verfügung stellt und die außerdem im Unternehmen mitarbeitet. „Das alles stärkt das Rückgrat.“ Der Gründer folgt seinem Weg bei aller Arbeit unbeirrt. Die Alternativen nach dem Studium – eine Promotion oder eine Tätigkeit in einem Unternehmen – wären nach seiner Einschätzung genauso zeitaufwändig gewesen. „Und das Unternehmen ist für mich nicht nur Arbeit, sondern macht mir große Freude.“



## Sie zahlt in 30 Tagen. Wir nach einem.

**Rechnungskauf, Ratenkauf, Ratenkredit. Jetzt online.**

Jetzt gibt's mehr finanziellen Spielraum für Ihre Kunden. Und mehr Sicherheit für Sie. Denn beim Santander Rechnungskauf zahlen Ihre Kunden erst nach 30 Tagen. Während Sie Ihr Geld schon nach einem Werktag erhalten. Entdecken Sie alle Santander Payment Services für Ihren Onlineshop auf: [www.santander.de/firmenkunden](http://www.santander.de/firmenkunden)

Santander Consumer Bank AG  
Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach

 **Santander**  
Consumer Bank



Ein kurzer Film mit einem Statement von Joana-Maria Bauchwitz zum Thema Unternehmertum ist im Internet unter [www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de), Nummer 4271732, zu finden.

## Mit viel Fleiß und Mut

Ausgerechnet im Krisenjahr 2009 gründete Joana-Maria Bauchwitz die Designagentur „B.Aries Design GmbH“. Die Agentur gestaltet Produkte und Verpackungen international in den Branchenbereichen Beauty, Food, Beveridge, Non-Food, Pharma, Retail und Selectiv. Nach neun Jahren sind nun 20 Mitarbeiter dabei. Auf der Referenzliste finden sich Namen wie Henkel, Douglas oder WIV/Pieroth. Offenbar hat die Unternehmerin den notwendigen Biss, und den brauche man auch, weiß sie: „Erfolg hat man nur, wenn man viel Herzblut und Energie reinsteckt. Man muss mit hundert Prozent an die Sache gehen, nicht nebenbei. Und man muss die Mentalität dafür haben.“ Hohe Anforderungen, die die Unternehmerin immer auch an sich selbst gestellt hat: „Wenn andere den Sommer draußen bei einem Glas Wein genießen und ich immer noch in der Agentur sitze, fällt es mir vielleicht für einen Augenblick schwer. Aber man muss seinen Weg dann immer positiv sehen und auch

schätzen, was aus all dem Engagement geworden ist.“ Immer nach vorne blicken, ist ihre Erfahrung: „Natürlich denke ich weiter.“ Sie vergleicht die Agentur mit einem Haus: Fundament, Gebäudestruktur und Dach stehen. Das Innere lässt sich aber weiter ausschmücken. „Ich strebe immer nach Wachstum“, sagt die Geschäftsführerin, weitere interessante, internationale Projekte, „das schätzen auch die Mitarbeiter“. Die Unternehmerin hat außerdem das Ziel, die Agentur langlebig zu machen „über mich hinaus, dass ich sie einmal als eine Perle übergeben kann“.

„Viele vertun sich damit, wie schwierig das ist“, weiß die Agenturleiterin aber auch. In der Anfangsphase erlebte sie einmal auftragslose Zeiten, „eine Katastrophe“. Dann helfe nur „viel Mut, Fleiß und Eigeninitiative; ein erarbeitetes finanzielles Polster, welches diese Zeit etwas auffangen kann“. In schlechten wie in guten Zeiten brauche ein Unternehmer auch einen Ausgleich, zum Beispiel Sport, und einen Partner, der dahintersteht.



Ein kurzer Film mit einem Statement von Adriane Aust zum Thema Unternehmertum ist im Internet unter [www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de), Nummer 4271732, zu finden.

## Gesunde Balance wahren

Die Work-Life-Balance müsse beim Unternehmer stimmen, ist Adriane Aust ebenfalls überzeugt. 2006 gründete die Chemieingenieurin und Biotechnologie-Expertin mit zwei Mitstreitern Biolytiqs Labor für biologische Analysen GmbH, das seither stark gewachsen ist. Für Firmenlenker ist es da nicht leicht, sich auch mal herauszunehmen. Müssen sie aber, wenn sie nicht wegen chronischer Überlastung einmal ausfallen wollen. „Unternehmen sind darauf angewiesen, dass sie gesunde Chefs haben“, betont Adriane Aust. Unternehmer hätten hier Verantwortung für die Firma, die Mitarbeiter und die Kunden. Nach ihrer Beobachtung gehört aber wohl eine gewisse Reife dazu, als Firmenchef die Signale des Körpers richtig zu deuten. „Es ist ein Lernprozess, sich auch einmal zurückzunehmen“, sagt Adriane Aust. Ihr fiel es anfangs auch nicht leicht. Die Nachfrage nach den Leistungen des Labors steigt kontinuierlich, „die Branche um die ‚gesunde Immobilie‘ wächst“. Biolytiqs analysiert Innenräume und Klimaanlage und identifiziert

Schimmelpilze, Bakterien, holzerstörende Pilze und Insekten. Privatleute fragen ebenso danach wie Unternehmen, Sachverständige, Versicherer oder Handwerker. Das Labor punktet am Markt mit einem starken Fokus auf persönlicher Serviceorientierung und mit technischen Besonderheiten, zum Beispiel Berichte mit verständlichem Ergebnis und Fotodokumentation sowie innovativer Analysetechnik. Mittlerweile zählt das Unternehmen sieben qualifizierte Mitarbeiter. „Und auf sie kann ich mich zu hundert Prozent verlassen“, sagt die Unternehmerin und beschreibt damit eine weitere Möglichkeit, wie Chefs auch mal Abstand gewinnen können. Dazu kommt natürlich auch die Erfahrung. Nach der Gründung sei zunächst „viele schwierig“ gewesen: Sie startete als Expertin in ihrem Fach, aber dann musste sie sich mit Dingen wie Steuern oder Budgetplanung befassen. Dazu immer der Druck: Kommen genügend neue Anfragen nach Proben, habe ich meine Arbeit gut gemacht? Nun ist sie gelassener – zwölf Jahre erfolgreiche Marktpräsenz lassen manche Zweifel eben schwinden.



“

**Ich werde ja noch hin  
und wieder gebraucht  
und stehe als Berater  
zur Verfügung.**

**Rolf Klein, ehemaliger Geschäftsführer Inovator  
Schnellaufstore GmbH**

Rolf Klein (rechts) steht seinem Sohn Mark Klein, Geschäftsführer der Inovator Schnellaufstore GmbH, beratend zur Seite.

Ein kurzer Film mit einem Statement von Rolf Klein zum Thema Unternehmertum ist im Internet unter [www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de), Nummer 4271732, zu finden.

## Den richtigen Abschied finden

Gelassenheit zahlt sich auch in der Spätphase des Unternehmertums aus – bei der Übergabe an die nächste Generation. Wie es gut laufen kann, hat Rolf Klein erlebt. Am 1. Februar schied er aus der Geschäftsführung des Familienunternehmens Inovator Schnelllaufstore GmbH aus, und sein Sohn Mark Klein übernahm das Steuerrad. Der offizielle Abschied fiel dem Senior nicht schwer: „Ich werde ja noch hin und wieder gebraucht und stehe als Berater zur Verfügung.“ Außerdem war es kein abruptes Ausscheiden, sondern ein lange vorbereiteter Übergang. „Mein Sohn hat schon früh Interesse gezeigt, das Unternehmen weiterzuführen. Er hat das ganze Unternehmen von der Pike auf kennengelernt.“ Im elterlichen Betrieb lernte Mark Klein den Beruf des Industriekaufmanns, studierte und arbeitete als Assistent des Vaters im gemeinsamen Büro. „So hat er positive und negative Dinge hautnah miterlebt“, sagt Rolf Klein. Sukzessive übernahm der Sohn neue Aufgaben und Verantwortung für verschiedene Bereiche des Unternehmens. „Ich konnte beobachten, wie geschickt er alle Herausforderungen gelöst hat“, freut sich der Senior. Es sei zudem für Mitarbeiter, Kunden, Geschäftspartner und Banken wichtig gewesen zu erkennen, dass das Unternehmen in Kontinuität fortgeführt wird. „Für einen Vater und Geschäftsführer ist es ebenfalls schön zu sehen, dass der Sohn die Eignung hat, die Verantwortung zu übernehmen.“ Langweilig wird es Rolf Klein nicht: „Ich habe noch ein Büro im Unternehmen. Da es expandiert, halte ich die Augen auf, um Chancen zu erkennen.“ Der Senior freut sich aber auch darüber, endlich Zeit für Dinge zu haben, für die früher wenig Platz im Unternehmerleben war: „Ich kümmere mich um den Garten, verbringe Zeit mit den Enkeln und kann mich nun mehr meinem Hobby widmen, dem Camping.“

Jürgen Grosche

FOTO: EGBERT GROUP

## WIRTSCHAFTSJUNIoren IM BEZIRK DER IHK DÜSSELDORF

Führungskräfte und Unternehmer können sich bei den Wirtschaftsjunioren engagieren. In Nordrhein-Westfalen gibt 2.700 aktive, die aus allen Bereichen der Wirtschaft kommen. Die Wirtschaftsjunioren Düsseldorf und Niederrhein sind zwei von 27 Kreisverbänden des Landes. Weltweit sind die Wirtschaftsjunioren im Netzwerk des JCI (Junior Chamber International) mit rund 200.000 Mitgliedern verwurzelt. Die Wirtschaftsjunioren sind Anlaufstelle für junge Unternehmer und Führungskräfte in der Region, die sich vernetzen, fortbilden und ehrenamtlich engagieren möchten. Auf dem Programm stehen unter anderem Trainings, Unternehmensbesichtigungen, Geselliges oder Events.

Wer bei den Wirtschaftsjunioren dabei sein möchte, darf nicht älter als 40 Jahre sein. Ansprechpartnerin für die Wirtschaftsjunioren Düsseldorf ist Ina Kamphausen, Telefon 0211 3557-279,



kamphausen@duesseldorf.ihk.de

für die Wirtschaftsjunioren Niederrhein  
Marcus Stimler, Telefon 02051 92 00 10,



stimler@duesseldorf.ihk.de

Die BPG Düsseldorf

# WIR BERATEN, PRÜFEN UND GESTALTEN

**BERATUNG**  
Beraten. Prüfen. Gestalten.  
**EINE KUNST**

Ansprechpartner

Dipl.-Ing.-agr. Horst Hartung  
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

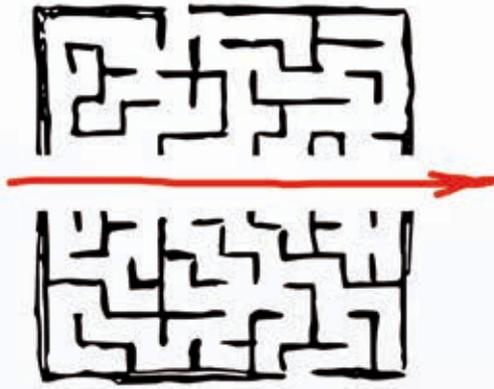
Dipl.-Kfm. Thomas Froesch  
Steuerberater

Dipl.-Kfm. Götz Löding-Hasenkamp  
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Graf-Adolf-Platz 12 · 40213 Düsseldorf  
Telefon +49 211 172 98-0  
bpg-duesseldorf@bpg.de  
www.gemeinnuetzig.info



Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft



# IHK-Service

## PERSÖNLICHE BERATUNG<sup>1</sup>

Die IHK unterstützt Unternehmerinnen und Unternehmer durch Finanzierungs- und Fördermittelberatungen. Dabei steht die Vorbereitung des Bankgesprächs im Mittelpunkt. Sind die Unterlagen zur Vorlage bei der Hausbank vollständig? Sind die gemachten Angaben plausibel und nachvollziehbar? Zum ersten Beratungstermin sollte ein erster Businessplan vorliegen.

Außerdem gibt der neu aufgelegte Förderkompass einen kompakten Überblick über Fördermittel, die Gründern und Jungunternehmern grundsätzlich zur Verfügung stehen. Er steht zum Download bereit unter

 [www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)  
(Nummer 4217050)

## FINANZIERUNGS- UND FÖRDERMITTELSPRECHTAG<sup>2</sup>

Die Finanzierung von Unternehmensgründungen muss vor dem Start gesichert sein. Neben individuellen Beratungen der IHK Düsseldorf werden Sprechstage in Kooperation mit der NRW.Bank angeboten. Die Teilnehmer erhalten in vertraulichen Einzelgesprächen einen Überblick über die Förderprogramme des Landes Nordrhein-Westfalens, des Bundes und der Europäischen Union, die für ihr Vorhaben in Frage kommen. Die Teilnahme an den Beratungen ist kostenlos, allerdings muss ein Termin vereinbart werden.

## ALT HILFT JUNG<sup>3</sup>

Die Wirtschaftssenioren NRW Alt hilft Jung bieten regelmäßig Sprechstunden an. Es geht um Rat und Unterstützung beim Thema Existenzsicherung durch erfahrene Unternehmerinnen und Unternehmer. Die Teilnahme an den Beratungen ist kostenlos, allerdings muss ein Termin vereinbart werden.

## WACHSTUM UND ERWEITERUNG<sup>4</sup>

Mitarbeiter der IHK analysieren gemeinsam mit dem Unternehmer den Statusquo nach dem Start. Entspricht der bisher erzielte Umsatz dem Plan? Wurde die Kostenstruktur richtig eingeschätzt? Funktioniert das Marketing? Haben sich bei der strategischen Geschäftsplanung Abweichungen ergeben? Zur Vorbereitung benötigt der Berater den Businessplan, auf dessen Basis die Gründung erfolgte, die betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) sowie eine Kurzbeschreibung, in der der Unternehmer den Geschäftsverlauf beurteilt.

## NOTFALLHANDBUCH FÜR UNTERNEHMEN

Unfälle oder Krankheiten können jeden treffen. Es liegt daher auf der Hand, dass es in jedem Unternehmen einen Notfallplan geben sollte – geht es doch darum, den Betrieb vor unnötigem Schaden zu bewahren sowie sich selbst, die Unternehmerfamilie und die Arbeitsplätze abzusichern. Hilfe bietet das IHK-Notfall-Handbuch. Es steht als ausfüllbare PDF-Datei als Download unter

 [www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)  
(Nummer 98747)

bereit. Wichtiger Tipp: Die ausgefüllte Datei sollte auf einem gesicherten Laufwerk oder auf einem externen Speichermedium aufbewahrt und stets aktualisiert werden.

## UNTERNEHMENSNACHFOLGE<sup>5</sup>

Die Mitarbeiter der IHK Düsseldorf bieten nach Terminvereinbarung vertrauliche Einzelberatungen rund um das Thema Unternehmensnachfolge an – und zwar sowohl für Unternehmer als auch für Gründer. Die Beratung skizziert in der Regel den Ablauf der Übernahme. Sie stellen Informationsmaterial zusammen und Checklisten zur Verfügung. Darüber hinaus ist die IHK Düsseldorf Regionalpartner bei der bundesweiten Nachfolgebörse nexxt-change ([www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org)). Im Einzelfall kann die IHK Düsseldorf den Nachfolgeprozess unterstützen und moderieren. Hingegen sind

Kaufpreisermittlung und individuelle Rechtsberatung Sache spezialisierter Experten.

#### KRISE, SANIERUNG UND BETRIEBSAUFGABE<sup>1,4</sup>

Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten erhalten bei der IHK Hilfestellung durch kostenlose und vertrauliche Einzelberatungen. Dabei ist es wichtig, diesen Service möglichst frühzeitig in Anspruch zu nehmen. Zur Vorbereitung benötigt der Berater die Abschlüsse der letzten drei Jahre sowie eine möglichst aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA).<sup>1</sup>

Trotz aller Bemühungen gelingt es aber nicht immer, ein Unternehmen in der Krise zu retten. Es bleibt dann als letzte Möglichkeit nur noch eine geordnete Abwicklung, die den Schaden für alle Beteiligten begrenzt und dem Unternehmer oder der Unternehmerin die Chance auf einen Neubeginn gibt. Dazu bietet die IHK für in Not geratene kleine und mittelständische Unternehmen eine kostenlose Schuldnerberatung an.<sup>4</sup>

#### WEITERFÜHRENDE BERATUNG<sup>1</sup>

Bei Bedarf stehen in den Fachabteilungen der IHK Düsseldorf Spezialisten zu Fragestellungen rund um Themen wie etwa Industrie, Innovation, Umweltschutz, Energie, Digitalisierung, Standortpolitik, Regionalwirtschaft, Handel, Verkehr, Außenwirtschaft, Recht und Steuern sowie Aus- und Weiterbildung zur Verfügung.

#### NETZWERKE UND VERANSTALTUNGEN

Die IHK Düsseldorf ist seit dem Jahr 2000 aktiver Partner im Gründungsnetzwerk Düsseldorf und hat 2018 die Leitung und Koordination des Netzwerks federführend übernommen. Es werden regelmäßig Veranstaltungen angeboten und es können Kontakte zu Netzwerkpartnern hergestellt werden. Weitere Informationen zum Netzwerk, zu Veranstaltungen und Förderprogrammen gibt es im Internet unter [www.go-dus.de](http://www.go-dus.de).

#### NEWSLETTER

Die IHK Düsseldorf bietet Newsletter zu unterschiedlichen Themen an, etwa „Mittelstand aktuell“, „Start-up/Gründung“, „Arbeitsrecht“, „Außenwirtschaft“ und „Weiterbildung“. Nähere Informationen und Anmeldung unter

 [www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)  
(Nummer 86864)

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

---

#### KONTAKT

##### Mathias Meinke<sup>1</sup>

Telefon 0211 3557-258

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

##### Marina Friedman<sup>2</sup>

Telefon 0211 3557-246

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

##### Claudia vom Dorff<sup>3</sup>

Telefon 0211 3557-241

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

##### Svenja Hennig<sup>4</sup>

Telefon 0211 3557-334

 [svenja.hennig@duesseldorf.ihk.de](mailto:svenja.hennig@duesseldorf.ihk.de)

---

## Der Standort für Ihre Zukunft!



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

Düsseldorfer Innovations-  
und Technologiezentrum  
Merowingerplatz 1a  
40225 Düsseldorf

Ihr Ansprechpartner: Dr. Thomas Heck  
E-Mail: [heck@ditec-dus.de](mailto:heck@ditec-dus.de)  
Fon.: +49 (0) 211 91 31 47 - 90  
Fax.: +49 (0) 211 91 31 47 - 80

# Das Bild des Unternehmers: Was denken Nicht-Se

## EIN/E UNTERNEHMER/IN IN DÜSSELDORF ...\*

trägt Verantwortung	4,6
ist unabhängig	4,3
ist risikofreudig	3,6
denkt nur an sich	3,7
ist alt	3,3

\*auf einer Skala von 1 bis 5

## WAS SPRICHT FÜR EIN EIGENES UNTERNEHMEN? \*

eigene Ideen verwirklichen	70,9 %
sein eigener Chef sein	70,1 %
sich selbst verwirklichen	63,8 %
mehr Flexibilität	47,6 %
Unabhängigkeit	42,7 %

\* N = 300, Mehrfachnennungen möglich

# Ibständige in Düsseldorf?

## WAS SPRICHT GEGEN EIN EIGENES UNTERNEHMEN? \*

hohes finanzielles Risiko	63,5 %
Angst vor Scheitern	60,7 %
wenig Zeit für Freunde und Familie	52,4 %
fehlende Sicherheit als Angestellter	51,5 %
wenig Freizeit	50,5 %

\* N = 300, Mehrfachnennungen möglich

## ABHÄNGIG BESCHÄFTIGTE WISSEN ÜBER UNTERNEHMENSGRÜNDUNGEN

viel bis sehr viel	22,4 %
wenig oder etwas	68,3 %
nichts	9,3 %



### Verjährung droht zum Jahresende

Silvesternacht, null Uhr: Böller und Raketen für geschätzte 100 Millionen Euro verwandeln sich in Deutschland in Schall, Licht und Rauch – immerhin etwas. Denn in nichts lösen sich genau in dem Moment heimlich, still und leise weitere zig Millionen auf, die mit dem Jahreswechsel verjähren. Worüber sich so mancher Schuldner ins Fäustchen lacht, ist für die Gläubiger der Forderungen im besten Fall ärgerlich – und meist selbst verschuldet. Denn viele Ansprüche werden nicht rechtzeitig geltend gemacht, weil deren Inhaber mit der Verfolgung zu nachlässig sind oder weil sie den „Dschungel“ der Verjährungsvorschriften nicht durchblicken.

Verjährungsgefahr besteht derzeit bei vielen Forderungen aus dem Jahr 2015. Voraussetzung ist, dass für diese Forderungen die regelmäßige Verjährungsfrist von drei Jahren gilt. Sie beginnt am Ende des Jahres, in dem die Forderung fällig wurde. Ein Beispiel: Für eine Rechnung vom Juli 2015 hat die Verjährungsfrist am 31. Dezember 2015 begonnen. Drei Jahre später verjährt die Rechnung, also am 31. Dezember 2018.

Neben der dreijährigen Verjährungsfrist gibt es allerdings auch noch kürzere und längere Fristen. Im Zweifel sollten Unternehmer daher immer einen Fachmann zu Rate ziehen. Dringend zu empfehlen ist, Forderungen unverzüglich und nicht erst im letzten Moment im Dezember geltend zu machen. Denn oft sind der Name oder die Firma nicht genau bekannt. Noch häufiger kommt es vor, dass der Schuldner zwischenzeitlich verzogen ist und die neue Anschrift erst noch ermittelt wer-

den muss. Solche Ermittlungen können sich in die Länge ziehen. Die unangenehme Folge: Schneller als erwartet ist die Forderung verjährt.

Um zu verhindern, dass eine Forderung verjährt, reicht es nicht, einfach nur außergerichtlich zu mahnen. Die Verjährung wird beispielsweise unterbrochen, wenn es Verhandlungen zwischen Forderungsinhaber und Schuldner gibt. Juristisch wird diese Unterbrechung als Hemmung bezeichnet. Das Problem: Der Forderungsinhaber muss beweisen, dass die Verhandlungen auch tatsächlich stattgefunden haben. Gelingt ihm das nicht, verjährt die Forderung nach Ablauf der Frist. Wer zur Hemmung der Verjährung auf „Nummer sicher“ gehen will, sollte daher mit Name und Anschrift des Schuldners bei Gericht einen Mahnbescheid beantragen. Der Antrag muss jedoch vor Ablauf des 31. Dezember 2018 gestellt werden, damit die Verjährung unterbrochen wird. Erkennt der Schuldner die Forderung an, gilt wiederum die normale Verjährungsfrist von in der Regel drei Jahren.

Einen Überblick über die Verjährungsfristen bietet das Merkblatt „Die Verjährung von zivilrechtlichen Forderungen“, das telefonisch unter 0211 3557-243 angefordert oder auf der Internetseite der IHK unter [www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de) (Downloads, Rubrik Recht, Die Verjährung von zivilrechtlichen Forderungen) abgerufen werden kann. Ansprechpartner bei der IHK Düsseldorf ist Günter Friedel, Telefon 0211 3557-242



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

### Es geht auch einfach

Vorsteuervergütungsbescheid per E-Mail.

Nach einem Urteil des Finanzgerichts Köln genügt die Bekanntgabe eines Vorsteuervergütungsbescheides mit einfacher E-Mail dem gesetzlichen Erfordernis, dass der Bescheid schriftlich zu erteilen ist. Die Bekanntgabe ist auch ohne qualifizierte elektronische Signatur, also ohne Verschlüsselung rechtmäßig.

(Quelle: Urteil des FG Köln vom 13. Dezember 2017, Az. 2 K 837/17, StE 2018, 329)

### Immer wieder sonntags ...

BFH erleichtert Steuerabzug für das Vorjahr.

Umsatzsteuervorauszahlungen, die innerhalb von zehn Tagen nach Ablauf des Kalenderjahres gezahlt werden, sind auch dann im Vorjahr steuerlich abziehbar, wenn der 10. Januar des Folgejahres auf einen Sonnabend oder Sonntag fällt. Dies hat der Bundesfinanzhof entgegen einer allgemeinen Verwaltungsanweisung entschieden. Grundsätzlich sind Betriebsausgaben und Werbungskosten in dem Kalenderjahr abzusetzen, in dem sie geleistet worden sind. Ausnahmsweise gelten regelmäßig wiederkehrende Ausgaben, die beim Steuerpflichtigen kurze Zeit (das heißt zehn Tage) nach Beendigung des Kalenderjahres angefallen sind, als in dem Kalenderjahr abgeflossen, zu dem sie wirtschaftlich gehören (gemäß § 11 Abs. 2 Satz 2 des Einkommensteuergesetzes EStG). Sie können damit bereits in diesem Jahr abgezogen werden. Auch die vom Unternehmer an das Finanzamt (FA) gezahlte Umsatzsteuer ist eine Betriebsausgabe, die dieser

Regelung unterliegt. Mit seiner Entscheidung wendet sich der BFH gegen die Auffassung des Bundesministeriums der Finanzen (Amtliches Einkommensteuer-Handbuch 2017 § 11 EStG H 11, Stichwort Allgemeines, „Kurze Zeit“). Das Urteil ist immer dann von Bedeutung, wenn der 10. Januar auf einen Sonnabend oder Sonntag fällt, das nächste Mal somit im Januar 2021.

(Quelle: BFH, Pressemitteilung Nr. 54 vom 24. Oktober 2018, Urteil des BFH vom 27. Juni 2018, Az. X R 44/16)

## Vielfach nutzbar

Steuerbefreiung als Fahrzeug zur Krankenförderung.

Eine Steuerbefreiung als Fahrzeug zur Krankenförderung (nach § 3 Nr. 5 Satz 1 KraftStG) setzt nach einem Urteil des Finanzgerichts Münster nicht voraus, dass das Fahrzeug ausschließlich für dringende Soforteinsätze verwendet wird.

Im entschiedenen Fall war ein für Sitzend- und Liegendtransporte angepasstes Fahrzeug, das auch entsprechend beschriftet war, nicht ausschließlich für Krankentransporte verwendet worden. Gelegentlich wurden auch weder körperlich noch geistig behinderte oder kranke Menschen mit dem Mehrzweckfahrzeug befördert. Dies hielt das Gericht für un-schädlich, zumal beispielsweise auch Feuerwehrfahrzeuge nicht ausschließlich für Löscheinsätze, sondern auch zu Lehrzwecken verwendet würden.

(Quelle: Urteil des FG Münster vom 25. Januar 2018, Az. 6 K 159/17 Kfz, DStRK 2018, 147)

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

www.duesseldorf.ihk.de



## Recht

Weitere Informationen und Hinweise zur Arbeitsunfähigkeit und dem Entgeltfortzahlungsanspruch unter:



www.duesseldorf.ihk.de/blob/dihk24/Recht\_und\_Steuern/downloads/2595794/424d8073c81b-832cfd4e76f02d9bf01/M4\_Krankheit\_im\_Arbeitsrecht-data.pdf

## Bitte nicht nachfragen!

Unzulässige Kundenzufriedenheitsbefragung per E-Mail.

Unaufgefordert zugesandte Werbe-E-Mails stellen nach ständiger Rechtsprechung eine erhebliche, nicht hinnehmbare Belästigung des Empfängers dar. Eine sogenannte Feedback-Anfrage nach Erwerb eines Produkts, mit der unter anderem die Kundenzufriedenheit abgefragt wird, ist einer unzulässigen E-Mail-Werbung gleichzustellen.

Eine unzulässige Kundenzufriedenheitsbefragung liegt auch dann vor, wenn mit der E-Mail zugleich die Übersendung einer Rechnung erfolgt. Für den Bundesgerichtshof ist dem Werbenden auch nach Abschluss einer Verkaufstransaktion zumutbar, dem Kunden (wie es § 7 Abs. 3 UWG verlangt) die Möglichkeit zu geben, der Verwendung seiner E-Mail-Adresse zu Werbezwecken zu widersprechen, bevor er auf diese Art mit Werbung in die Privatsphäre des Empfängers eindringt.

(Urteil des BGH vom 10. Juli 2018, VI ZR 225/17, WM 2018, 1853)

## Arbeitsrechtliche Frage des Monats

Ein Arbeitnehmer wird innerhalb eines Jahres mehrfach aufgrund derselben Erkrankung arbeitsunfähig. Erwirbt er jeweils einen neuen Anspruch auf Entgeltfortzahlung über sechs Wochen?

Das kommt auf den Einzelfall an: Erkrankt ein Arbeitnehmer innerhalb von zwölf Monaten (gerechnet seit dem Beginn der ersten Erkrankung) wiederholt an derselben Erkrankung, werden die Arbeitsunfähigkeitszeiten addiert, bis die Anspruchszeit von sechs Wochen verbraucht ist (sogenannte Fortsetzungserkrankung). Dies gilt jedoch nicht, wenn zwischen den Erkrankungsphasen mehr als sechs Monate gearbeitet wurde oder die Arbeitsunfähigkeit durch eine andere Erkrankung hervorgerufen wurde. Handelt es sich um eine neue Erkrankung, erhält der Arbeitnehmer erneut für sechs Wochen Entgeltfortzahlung.

## 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



## Achtung Fristen!

Tagesordnung muss rechtzeitig angekündigt werden.

Nach dem GmbH-Gesetz (§ 51 Abs. 4 GmbHG) muss die Tagesordnung zur Gesellschafterversammlung einer GmbH wenigstens drei Tage vor der Versammlung angekündigt werden. Für den Beginn der dreitägigen Ankündigungsfrist ist bei Postzustellungen im Inland eine Laufzeit von zwei Werktagen zugrunde zu legen. Nur dann kann mit hinreichender Sicherheit davon ausgegangen werden, dass alle Gesellschafter die Ankündigung bekommen haben. Ist die Frist nicht eingehalten, können die in der Gesellschafterversammlung getroffenen Beschlüsse erfolgreich angefochten werden.

(Beschluss des OLG Jena vom 15. Juni 2018, 2 U 16/18, NZG 2018, 992)

## Sturheit wird bestraft

Außerordentliche Kündigung wegen Arbeitsverweigerung.

Weigert sich ein Arbeitnehmer trotz erfolgter Abmahnung beharrlich, seinen arbeitsvertraglichen Pflichten nachzukommen, rechtfertigt dies in der Regel eine außerordentliche Kündigung. Welche Pflichten ihn treffen, bestimmt sich nach der objektiven Rechtslage. Ist der Arbeitnehmer bei seiner Weigerung, bestimmte Arbeiten auszuführen, der Auffassung, er handle rechtmäßig, trägt er das Risiko für eine unzutreffende juristische Einschätzung.

(Urteil des BAG vom 28. Juni 2018, 2 AZR 436/17, GWR 2018, 379)

## Nicht zu kompliziert

Nachweis eigener Einkünfte bei Karenzentschädigung.

Ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot ist nur bei gleichzeitiger Verpflichtung des Arbeitgebers zur Zahlung einer angemessenen Karenzentschädigung zulässig. Der Arbeitnehmer muss sich unter bestimmten Voraussetzungen auf die fällige Entschädigung anrechnen lassen, was er während des Zeitraums, für den die Entschädigung gezahlt wird, durch anderweitige Arbeit erwirbt oder zu erwerben böswillig unterlässt. Er ist verpflichtet, dem Arbeitgeber auf Verlangen über die Höhe seines Erwerbs Auskunft zu erteilen (§ 74c HGB). Für das Landesarbeitsgericht Kiel genügt zum Nachweis der behaupteten Einkünfte aus selbstständiger Tätigkeit, wenn der Arbeitnehmer den maßgeblichen Einkommensteuerbescheid vorlegt.

(Urteil des LAG Kiel vom 15. März 2018, 5 Sa 38/17, NZA-RR 2018, 525)

## Bezahlte Wege

Vergütungspflicht von Reisezeiten im Ausland.

Wird ein Arbeitnehmer von seinem Arbeitgeber vorübergehend ins Ausland entsandt, erfolgen die Reisen zur auswärtigen Arbeitsstelle und von dort zurück ausschließlich im Interesse des Arbeitgebers. Die Reisezeit sei deshalb in der Regel wie Arbeitszeit zu vergüten. Dies hat das Bundesarbeitsgericht (BAG) entschieden. Erforderlich sei nach Auffassung des Gerichts grundsätzlich die Reisezeit, die bei einem Flug in der Economy-Class anfalle.

(Urteil des BAG vom 17. Oktober 2018, 5 AZR 553/17, Pressemitteilung des BAG)

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

### Herausgeber und Eigentümer:

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

### Postanschrift:

Postfach 101017, 40001 Düsseldorf,  
Telefon 0211 3557-0  
Telefax 0211 3557-401  
E-Mail IHKDU@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 I438-5740.

### 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.

**Kühlen und Heizen**  
Das ganze Jahr

WILMS

Kälte·Klima·Lüftung

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



## Konjunktur

# Starke Wirtschaftskraft

Konjunkturbarometer der rheinischen Industrie- und Handelskammern.

Die rheinischen Industrie- und Handelskammern haben ihr Konjunkturbarometer Herbst 2018 vorgelegt. Die IHKs Aachen, Bonn/Rhein-Sieg, Düsseldorf, Köln, Mittlerer Niederrhein, Niederrhein und Wuppertal-Solingen-Remscheid werten darin die regional erhobenen Konjunkturdaten gemeinsam aus. Knapp 2.800 Betriebe nahmen an den Umfragen teil. Demnach befindet sich die Konjunktur im Herbst 2018 weiter in sehr guter Verfassung. 48 Prozent

der Unternehmen bewerten ihre Lage als gut, weitere 44 Prozent zumindest als befriedigend. Nicht einmal jedes zehnte Unternehmen ist aktuell unzufrieden.

Der Geschäftslageindex, der die Differenz aus guten und schlechten Einschätzungen abbildet, erreicht mit 39,4 Punkten den zweitbesten Wert der letzten zehn Jahre.

„Besser geht es kaum: Das Rheinland präsentiert sich als starke Wirtschaftskraft mit guter Zukunftsperspektive. Allerdings belasten internationale Konflikte und die damit verbundene Unsicherheit auf den Weltmärkten die Betriebe. Die Stichworte Brexit, Türkei und der Handelskonflikt zwischen den USA und China seien dazu beispielhaft genannt. Außerdem drückt die immer größere Sorge um eine ausreichende Zahl an Fachkräften und Auszubildenden die Betriebe“, so Gregor Berghausen, Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf.

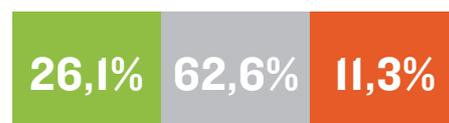
Dies spiegelt sich auch in den Ergebnissen des Konjunkturbarometers wider. So zeigen sich die Unternehmen im Herbst 2018 etwas zurückhaltender als zu Jahresbeginn. Aber 23 Prozent der Betriebe gehen weiterhin davon aus, dass ihre Geschäftsentwicklung in den nächsten zwölf Monaten besser verlaufen wird als bisher. Nur zwölf Prozent rechnen mit einer Verschlechterung. 65 Prozent gehen von einer gleichbleibenden Entwicklung aus. In Summe sinkt der IHK-Konjunkturklimaindex damit leicht von 129,7 auf 124,6 Punkte.



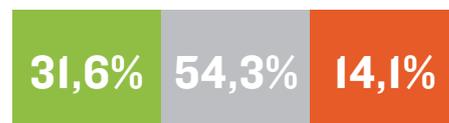
LAGE



ERWARTUNGEN



PERSONALPLÄNE



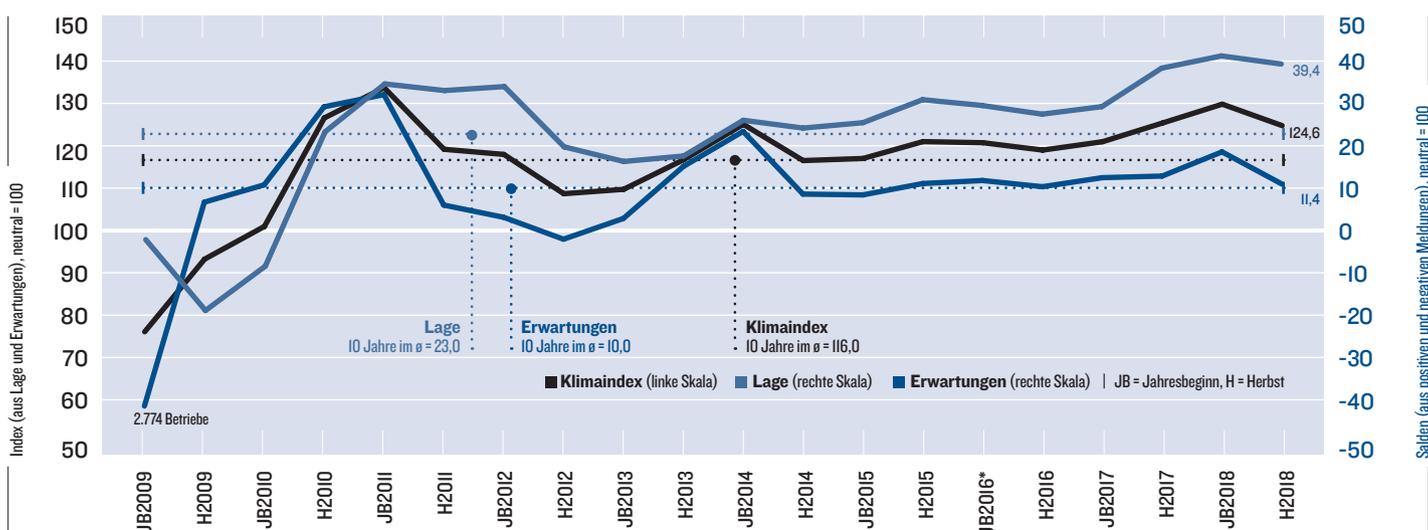
INVESTPLÄNE (INLAND)



EXPORTERWARTUNGEN

## Das Konjunkturklima

\*Ab Herbst 2011 einschließlich IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid ab Jahresbeginn 2016 einschließlich Niederrheinische IHK.





## Neues 2019

### Das ändert sich im neuen Jahr

Im kommenden Jahr wird es wieder in puncto Recht sowie Finanzen und Steuern eine ganze Reihe Neuregelungen geben, auf die sich viele Unternehmen – sowohl große, als auch kleine – einstellen müssen. Viele dieser neuen Regeln treten bereits am 1. Januar in Kraft, weitere erst im Laufe des Jahres 2019. Hier – ohne Anspruch auf Vollständigkeit – ein Ausblick auf einige anstehende Änderungen.

### Gesetz zur Brückenteilzeit

Der Bundestag hat ein Rückkehrrecht von Teilzeit in Vollzeit beschlossen. Ab dem 1. Januar 2019 haben Arbeitnehmer einen Anspruch auf befristete Teilzeit (sogenannte Brückenteilzeit). Arbeitnehmer haben danach die Möglichkeit, ihre Arbeitszeit für einen bestimmten Zeitraum zu reduzieren und anschließend wieder zu der ursprünglich vereinbarten Arbeitszeit zurückzukehren. Die Regelung gilt jedoch nur für Arbeitnehmer in Unternehmen mit mehr als 45 Beschäftigten. Die Brückenteilzeit wird im Teilzeit- und Befristungsgesetz (TzBfG) geregelt.

### Erhöhung des gesetzlichen Mindestlohns

Der gesetzliche Mindestlohn, der alle zwei Jahre neu festgelegt wird, beträgt momentan 8,84 Euro pro Stunde. Die Bundesregierung hat nun eine Erhöhung beschlossen, nach der sich der Mindestlohn zum 1. Januar 2019 auf 9,19 Euro erhöht. Ab 1. Januar 2020 soll er auf 9,35 Euro steigen.



### Minijobs

Unter den Begriff Minijob fallen sowohl geringfügig entlohnte als auch kurzfristige Beschäftigungsverhältnisse. Bei kurzfristigen Beschäftigungsverhältnissen sind bestimmte Zeitgrenzen zu beachten. Vorbehaltlich einer abschließenden Entscheidung des Gesetzgebers dürfen kurzfristige Beschäftigungsverhältnisse über das Jahresende hinaus weiterhin drei Monate oder 70 Arbeitstage im Kalenderjahr ausgeübt werden. Ursprünglich sollten ab dem 1. Januar 2019 wieder die bis zum 31. Dezember 2014 geltenden Regelungen gelten, die eine Begrenzung auf zwei Monate beziehungsweise 50 Arbeitstage im Kalenderjahr vorsahen.

### E-Privacy-Verordnung

Mit der E-Privacy-Verordnung plant die EU neue Regeln zum Datenschutz. Sie sollen die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) bei der Kommunikation durch Telefonate, Internetzugang, Messaging-Dienste, E-Mails oder Internet-Telefonie ergänzen. Die Verordnung soll ebenfalls Datenübermittlungen erfassen, die keinen Personenbezug haben. Dazu zählen zum Beispiel das Internet der Dinge (IoT) sowie vernetzte Fahrzeuge. Zu welchem Zeitpunkt die Verordnung in Kraft treten wird, steht noch nicht fest. Unter Umständen könnte sie bereits im Herbst 2019 in Kraft treten.

### Waffenrecht

Im Zuge mehrerer EU-Verordnungen und Richtlinien wird 2019 die umfangreichste Waffenrechtsänderung seit 2003 in Deutschland erfolgen. Neben der Erweiterung der Verbote (zum Beispiel um Waffen mit großer Magazinkapazität und bestimmten Magazinen) werden auch Gegenstände, die bisher frei erworben werden konnten, künftig als wesentliche Waffenteile eingestuft und somit anmelde- und eintragspflichtig.

Ab 2019 sollen alle deutschen Waffenhersteller und Waffenfachhändler an das Nationale Waffenregister angeschlossen werden.

### Betriebsrentenstärkungsgesetz

Der Arbeitgeber zahlt ab 2019 pauschal 15 Prozent Arbeitgeberzuschuss auf den Beitrag zur Entgeltumwandlung an die durchführende Versorgungseinrichtung, soweit er Sozialversicherungsbeiträge spart. Dies gilt für alle ab dem 1. Januar 2019 geschlossenen Entgeltumwandlungsvereinbarungen bei Direktversicherung, Pensionskasse und Pensionsfonds. Gleiches gilt für bestehende Entgeltumwandlungsvereinbarungen ab dem 1. Januar 2022.

### Einführung eines nationalen Bewacherregisters

Durch gesetzliche Vorgabe ist bis zum 31. Dezember 2018 ein nationales zentrales Bewacherregister einzurichten. Hierdurch soll der Vollzug des Bewachungsrechts verbessert werden. So sollen bundesweit Daten zu Bewachungsgewerbetreibenden und Bewachungspersonal elektronisch auswertbar erfasst und auf dem aktuellen Stand im Bewacherregister gehalten werden. Für die Registrierung des Bewacherregisters soll das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (Bafa) verantwortlich werden. Es ist davon auszugehen, dass sich insbesondere auf Wunsch des Bundesrates der Start des Registers auf den 1. Juni 2019 verschieben wird.

### Ablauf Übergangsfrist für Wohnimmobilienverwalter

Am 1. August 2018 wurde die Berufszulassung für Immobilienmakler sowie Wohnungseigentumsverwalter (WEG-Verwalter) und Mietverwalter (für Dritte) neu geregelt. Für

Wohnimmobilienverwalter – dazu gehören Wohnungseigentumsverwalter (WEG-Verwalter) und Mietverwalter (für Dritte) – wurde erstmals eine Erlaubnispflicht in der Gewerbeordnung (GewO) eingeführt. Die Übergangsfrist, um eine Erlaubnis für Wohnimmobilienverwalter zu beantragen, die vor dem 1. August 2018 bereits tätig waren, läuft bis zum 1. März 2019.

### Das neue Verpackungsgesetz

Das Verpackungsgesetz wird am 1. Januar 2019 die bisherige Verpackungsverordnung ablösen. Adressaten sind wie bisher in erster Linie diejenigen, die verpackte Waren in den Verkehr bringen. Änderungen ergeben sich unter anderem bei der Zuordnung zu gewerblichen oder

privaten Endverbrauchern. Für den Vollzug wird eine neue „Zentrale Stelle Verpackungsregister“ geschaffen.

### Gesetzliche Krankenkasse: Mindestbeitrag für Selbständige sinkt

Selbständige mit geringem Betriebsgewinn werden entlastet, wenn sie ein freiwilliges Mitglied einer gesetzlichen Krankenkasse sind. Wer bis zu 1.142 Euro pro Monat verdient, muss ab 2019 in der Regel nur noch einen Beitrag von 171 Euro pro Monat zahlen. Zuvor musste ein Mindestbeitrag in etwa doppelter Höhe gezahlt werden, da die Mindestbemessungsgrundlage bei 2.283,75 Euro lag.

### Höhere Lkw-Maut

Für Lastwagen werden ab dem 1. Januar 2019 höhere Mautsätze auf deutschen Autobahnen und Bundesstraßen fällig – vor allem für laute und schwere Lkw.

### Billiger Telefonieren in der EU

Nach Abschaffung der Roaming-Gebühren sollen nach Willen der EU auch die Kosten für ein Telefonat in der EU weiter sinken. Anrufe zwischen den einzelnen EU-Ländern werden ab dem 15. Mai 2019 auf 19 Cent und Nachrichten auf sechs Cent begrenzt.



Experte für professionelle Mitarbeiteroptimierung

COACHING | BERATUNG | SEMINARE

FÜHRUNG,  
LEISTUNG,  
WACHSTUM.

**0202 2 54 50 06**

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



## Veranstaltungen

### Veranstaltung des D.A.K.

Der Düsseldorfer Ausbilderkreis (D.A.K.) lädt zur ersten Veranstaltung des neuen Jahres ein. Es geht um gezielte Auswahlverfahren, um Azubi-Potenziale zu entdecken. Referentin ist Felicia Ullrich, Geschäftsführerin des U-Form Verlags Solingen. Auf dem Programm stehen nicht nur Best-Practice-Beispiele, sondern auch eine Diskussionsrunde.

Mit gezielten Auswahlverfahren Azubi-Potenziale entdecken, Mittwoch, 23. Januar, 16 bis 18 Uhr, BBC GmbH in Essen, kostenlos, Anmeldung unter E-Mail [dak@ausbilderkreis-duesseldorf.de](mailto:dak@ausbilderkreis-duesseldorf.de)

### E-Marketingday 2019

Save the Date: Der E-Marketingday geht in die nächste Runde. Am 8. Mai 2019 findet er im Starfish, Liebigstraße 19, 52070 Aachen, statt. Dann gibt es wieder Antworten auf Fragen rund um das digitale Geschäft.

## Termine

### AUSSENWIRTSCHAFT JANUAR 2019

8. Januar	Aktuelle Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht 2018/2019 (Veranstaltung in Heiligenhaus)
9. Januar	Aktuelle Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht 2018/2019 (Veranstaltung in Heiligenhaus)
10. Januar	Russland-Konferenz „Wo Russlands Wirtschaft wächst“
11. Januar	Aktuelle Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht 2018/2019 (Veranstaltung in Düsseldorf)
14. Januar	Aktuelle Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht 2018/2019 (Veranstaltung in Monheim)
18. Januar	Aktuelle Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht 2018/2019 (Veranstaltung in Düsseldorf)
23. Januar	Erfolgreicher Umgang mit indischen Geschäftspartnern
24. Januar	2. Düsseldorfer Forum zur Handelspolitik

Informationen: Margarete Heiliger, Telefon 0211 3557-221

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

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



## Weiterbildung

### Seminare und Lehrgänge im Januar

**NEU:**  
**DIGITAL SALES MANAGER/IN (IHK-ZERTIFIKATSLEHRGANG)** \*6  
Dieser IHK-Zertifikatslehrgang macht fit für den digitalen Vertrieb. Die Teilnehmer erfahren, wie sie die verschiedenen Phasen ihrer Vertriebsprozesse optimieren können, um effizienter und effektiver ihre Vertriebsziele zu erreichen. Am Ende zeigen sie in einer Präsentation, was sie gelernt haben.  
10.1.-8.3., 8x, 9-16.30 Uhr  
2.895 Euro/2.645 Euro\*\* 198VKZXXD004

**EINSTELLUNGSGESPRÄCHE KOMPETENT FÜHREN** \*2  
In diesem Seminar bekommen die Teilnehmer einen komprimierten Überblick über alle notwendigen Vorbereitungen für ein erfolgreiches Einstellungsgespräch. Sie lernen unterschiedliche Gesprächstechniken kennen und verbessern ihre Interviewführung. Danach sind sie in der Lage, Einstellungsgespräche erfolgreich zu gestalten und so die richtigen Bewerber auszuwählen.  
22.1., 9-16.30 Uhr  
265 Euro/230 Euro\*\* 198PWXXXD001

**PODCASTS STRATEGISCH UND NACHHALTIG KONZIPIEREN** \*5  
Kaum eine Marke oder ein Unternehmen kann sich dem Thema Audio (noch) entziehen. Podcasts wirken aber nur dann nachhaltig, wenn sie in die Unternehmensstrategie integriert sind. Wie können Podcasts als Teil der Digitalisierung sinnvoll im Kommunikations- und Marketingmix eines Unternehmens eingesetzt werden? Wie muss ein Podcast strategisch entwickelt werden, damit er Erfolg verspricht und dauerhaft einen starken Mehrwert liefert? Mit Hilfe eines „Baukastens“ vermittelt das Seminar Schritt für Schritt eine Konzeptionsanleitung für Podcasts, die Zielgruppen, Ressourcen und Erfolgsmessung im Blick haben.  
22.+23.1., 9-16.30 Uhr  
395 Euro/355 Euro\*\* 198MADXXD003



WIRTSCHAFTSJUNIOREN  
DÜSSELDORF  
NIEDERBERG

wjduesseldorf  
wirtschaftsjunioren.niederberg



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

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

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

**Wirtschaftsjunioren Düsseldorf**  
Ina Kamphausen  
Tel. 0211 / 35 57-279  
[info@wj-duesseldorf.de](mailto:info@wj-duesseldorf.de)  
[www.wj-duesseldorf.de](http://www.wj-duesseldorf.de)

**Wirtschaftsjunioren Niederberg (Kreis Mettmann)**  
Marcus Stimler  
Tel. 02051 / 92 00-10  
[info@wj-niederberg.de](mailto:info@wj-niederberg.de)  
[www.wj-niederberg.de](http://www.wj-niederberg.de)

**BETRIEBLICHES GESUNDHEITSMANAGEMENT**

\*2

In diesem Kurz-Seminar geht es um einen Überblick über Voraussetzungen und rechtliche Rahmenbedingungen des Betrieblichen Gesundheitsmanagements. Gleichzeitig lernen die Teilnehmer, wie sie den gesetzlichen Ansprüchen begegnen können. Darüber hinaus erfahren sie, wie sich die gesetzlichen Akteure – etwa Krankenkassen – mit Leistungen und finanziellen Zuschüssen beteiligen, welche Förderprogramme sie nutzen können und welche Steuerersparnisse möglich sind.

29.1., 17-20.15 Uhr

135 Euro/125 Euro\*\*

I98GWXXD001

**VORSCHAU:****FACHFRAU/-MANN FÜR BETRIEBLICHES GESUNDHEITSMANAGEMENT (IHK-ZERTIFIKATSLEHRGANG)**

Die Teilnehmer lernen die wichtigen Aufgabenfelder des Betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM) kennen. Außerdem erhalten sie grundlegendes Fachwissen zum BGM und erkennen die Schnittstellen zwischen strukturierter betrieblicher Gesundheitsförderung und einem Betrieblichen Gesundheitsmanagement. Sie lernen, welche Maßnahmen es gibt, welche wann sinnvoll sind, welche wirtschaftlichen Folgen die Gesundheitsförderung hat, welche Personen und Institutionen eine Rolle spielen und wie die

Gesundheitsförderung kostengünstig und effizient im Unternehmen eingeführt und umgesetzt werden kann.

15.2.-5.4., 8x 9-16 Uhr

1.160 Euro/1.060 Euro\*\*

I98GWXXD001

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

**AUSBILDERQUALIFIZIERUNG**

Ausbildung der Ausbilder – \*2

Vorbereitung auf die mündliche

Prüfung für Fachwirte

26.1.+2.2.+9.2., jeweils, 9-16 Uhr

295 Euro I98ADALFD001

Ausbildung der Ausbilder – \*2

Vorbereitung auf die Prüfung

28.1.-1.2., 8-17 Uhr

545 Euro I98ADALXD001

**AUSZUBILDENDE:****VORBEREITUNGSKURSE AUF****DIE PRÜFUNG**

Veranstaltungskaufmann/-frau \*6

12.1.-23.3., sa, 5x 9-16 Uhr, 4x 9-14 Uhr,

1x 9-12 Uhr

350 Euro/320 Euro\*\* I98AZVKXD035

IT-Berufe \*6

15.1.-30.3., di, 18-21.15 Uhr

4x sa, 9-14 Uhr

350 Euro/320 Euro\*\* I98AZITXD030

IT-Berufe \*6

22.1.-4.4., di oder do, 18-21.15 Uhr

4x sa, 9-14 Uhr

350 Euro/320 Euro\*\* I98AZGHXD031

Kaufmann/-frau im Groß- und \*6

Außenhandel (Fachrichtung

Großhandel)

23.1.-10.4., mi, 17.30-20.30 Uhr

265 Euro/240 Euro\*\* I98AZGHXD032

IT-Berufe \*6

24.1.-6.4., do, 18-21.15 Uhr

4x sa, 9-14 Uhr

350 Euro/320 Euro\*\* I98AZITXD033

**SEMINARE FÜR AUSZUBILDENDE**

Business-Knigge \*6

15.1., 9-16.30 Uhr

185 Euro/150 Euro\*\* I98AZXXD011

Telefontraining \*6

16.1., 9-16.30 Uhr

185 Euro/150 Euro\*\* I98AZXXD012

Kombi-Paket: Business Training – \*6

Knigge, Telefon und Kundenkontakt

15. + 16.1., 9-16.30 Uhr

295 Euro/265 Euro\*\* I98AZXXD013

Schwer auf Draht – Telefontraining \*6

30.1., 9-16.30 Uhr

185 Euro/150 Euro\*\* I98AZXXD002

**VORSCHAU:**

Rhetorik Grundlagenseminar \*6

5.2.9-16.30 Uhr

185 Euro/150 Euro\*\* I98AZXXD003

**AUSSENWIRTSCHAFT UND ZOLL****VORSCHAU:**

Exporttechnik I: \*7

Grundseminar Export

(einschließlich EU-Binnenmarkt)

18.2., 9-16.30 Uhr

275 Euro/240 Euro\*\* I98AWXXD001

**VORSCHAU:**

Exporttechnik II: \*7

Abwicklung von Exportgeschäften

(einschließlich EU-Binnenmarkt)

25.3., 9-16.30 Uhr

275 Euro/240 Euro\*\* I98AWXXD003

**VORSCHAU:**

Exporttechnik III: \*7

Praktische Übungen in der Erstellung

kompletter Versand- und Zollpapiere

für EU und Drittländer

6.5., 9-16.30 Uhr

275 Euro/240 Euro\*\* I98AWXXD004

**BEWACHUNGSGEWERBE**

Unterrichtung nach § 34 a der \*5

Gewerbeordnung für Bewachungs-

personal

7.-11.1., 8.30-16.30 Uhr

405 Euro I98BGPXXD001

oder

12.1.-9.2., 5x sa, 8.30-16.30 Uhr

405 Euro I98BGPXXD022

oder

28.1.-1.2., 8.30-16.30 Uhr

405 Euro I98BGPXXD002

Intensivlehrgang zur Vorbereitung \*5

auf die Sachkundeprüfung

28.1.-1.2., 8.30-16.30 Uhr

395 Euro/375 Euro\*\* I98BGLXXD001

**BÜROMANAGEMENT UND****SEKRETARIAT**

Geschäftskorrespondenz aktuell \*7

16.+17.1., 9-16.30 Uhr

395 Euro/355 Euro\*\* I98SPXXD001

Deutsch für den Beruf – \*7

Bürokommunikation

25.1.-22.2., fr, 17-19.30 Uhr,

2x sa, 9-14 Uhr

275 Euro/240 Euro\*\* I98SPXXD002

**VORSCHAU:**

Praktische Psychologie für \*7

den Arbeitsalltag

18.+19.2., 9-16.30 Uhr

395 Euro/355 Euro\*\* I98SPXXD003

**EXISTENZGRÜNDUNG**

Basisseminar: Existenzgründung \*3

12.1., 8.30-16.30 Uhr

95 Euro I98EXXXD001

oder

26.1., 8.30-16.30 Uhr

95 Euro I98EXXXD003

**FÜHRUNG UND COACHING****VORSCHAU:**

Mitarbeiterführung (Teil I): \*2

delegieren – loben – kritisieren

18.+19.2., 9-16.30 Uhr

395 Euro/355 Euro\*\* I98PFXXD001

**VORSCHAU:**

Coachingkompetenz für \*2

Führungskräfte und Berater –

Grundlagen und Tools

IHK-Zertifikatslehrgang

7.-15.3., 7x 9-16.30 Uhr

1.360 Euro/1.260 Euro I98PFXXD001

**GESUNDHEIT**

Betriebliches Gesundheits- \*2

management (Modul I): Voraus-

setzungen und rechtliche Rahmen-

bedingungen

29.1., 17-20.15 Uhr

135 Euro/125 Euro\*\* I98GWXXD001

**VORSCHAU:**

Fachfrau/-mann für betriebliches \*2

Gesundheitsmanagement

IHK-Zertifikatslehrgang

15.2.-5.4., 8x 9-16 Uhr

1.160 Euro/1.060 Euro\*\* I98GWXXD001

**IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

Verwaltung von Miet- und Eigentumsanlage	*1
18.1.-12.4., 9-16.30 Uhr	
1.450 Euro/1.300 Euro** I98IMVXXD001	
Immobilienmakler	*1
21.1.-22.3., 17.30-20.45 Uhr	
1.450 Euro/1.300 Euro** I98IMZXXD001	
Nebenkostenabrechnung in der Mietverwaltung	*1
28.1., 9-16.30 Uhr	
265 Euro/230 Euro** I98IMXXD001	
Jahresabrechnung und Wirtschaftsplan in der Eigentumsverwaltung	*1
29.1., 9-16.30 Uhr	
265 Euro/230 Euro** I98IMXXD002	

**KOMMUNIKATION UND RHETORIK**

<b>VORSCHAU:</b>	
Karriere-Kick für Frauen	*7
14.2., 9-16.30 Uhr	
275 Euro/240 Euro** I98RPXXD001	

**PC-ANWENDUNGEN**

Excel für Profis/Vielnutzer	*5
19.+26.1., 9-16.30 Uhr	
340 Euro/320 Euro** I98PCXXD002	
Excel 2013/2016 (Grundlagen)	*5
21.+22.1., 9-16.30 Uhr	
295 Euro/275 Euro** I98PCXXD001	
Excel 2013/2016 – Aufbaustufe	*5
28.+29.1., 9-16.30 Uhr	
295 Euro/275 Euro** I98PCXXD002	
<b>VORSCHAU:</b>	
Power Point 2013/2016 – Aufbaustufe	*5
11.+12.02., 9-16.30 Uhr	
295 Euro/275 Euro** I98PCXXD005	
<b>VORSCHAU:</b>	
Projektmanagement mit Excel	*5
15.+16.2., 9-16.30 Uhr	
295 Euro/275 Euro** I98PCXXD006	

**PERSONALWESEN**

Einstellungsgespräche kompetent führen	*2
22.1., 9-16.30 Uhr	
265 Euro/230 Euro** I98PWXXD001	
<b>VORSCHAU:</b>	
Grundlagen Personalwesen	*2
IHK-Zertifikatslehrgang	
5.2.-9.5., di+do, 17.45-21 Uhr	
1.150 Euro/1.050 Euro** I98PWZXXD001	

**PROJEKTMANAGEMENT**

Projektmanager/-in	*7
IHK-Blended-Learning-Zertifikatslehrgang	
7.1.-11.2., 9-16.30 Uhr	
1.290 Euro/1.250 Euro** I98PMZXXD001	

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

Online-Marketing-Manager	*5
IHK-Zertifikatslehrgang	
7.-12.1., 9-18 Uhr	
1.390 Euro/1.290 Euro** I98MADZXD008	
Social-Media-Manager	*5
IHK-Zertifikatslehrgang	
10.-30.1., 7x, 9-16.30 Uhr	
1.290 Euro/1.100 Euro** I98MADZXD003	
Podcasts strategisch und nachhaltig konzipieren	*5
22.+23.1., 9-16.30 Uhr	
395 Euro/355 Euro** I98MADXXD003	
Facebook-Marketing-Manager	*5
IHK-Zertifikatslehrgang	
31.1.-27.2., 7x, 9-16.30 Uhr	
1.290 Euro/1.100 Euro** I98MADZXD001	
<b>VORSCHAU:</b>	
E-Commerce-Manager	*5
IHK-Zertifikatslehrgang	
4.2.-12.4., 7x, 9-17 Uhr	
1.390 Euro/1.290 Euro** I98MADZXD010	

**TELEFON**

Das Telefon – die Visitenkarte des Unternehmens	*6
22.1., 9-16.30 Uhr	
295 Euro/360 Euro** I98TLXXD001	
Professionelles Telefonieren – Modul 2 des IHK-Zertifikatslehrgangs	*6
Professionelles Verkaufen	
20.+21.2., 9-16.30 Uhr	
395 Euro/355 Euro** I98VKXXD032	
<b>NEU/VORSCHAU:</b>	
Professioneller Kundenservice	*6
IHK-Zertifikatslehrgang	
15.3.-6.7., 7 Termine fr+ sa, 9-16.30 Uhr	
1.100 Euro/990 Euro** I98TLZXXD001	

**VERKAUF**

<b>NEU:</b>	
Digital-Sales-Manager/in	*6
IHK-Zertifikatslehrgang	
10.1.-8.3., 64 UStd., 8x 9-16.30 Uhr	
2.895 Euro/2.645 Euro** I98VKZXXD004	
<b>VORSCHAU:</b>	
Professionelles Verkaufen	*6
IHK-Zertifikatslehrgang	
6.2.-18.7., 160 UStd., 20x 9-16.30Uhr	
2.895 Euro/2645 Euro** I98VKZXXD001	
<b>Vorschau:</b>	
Professionelles Verkaufen	*6
Innendienst	
IHK-Zertifikatslehrgang	
6.2.-18.7., 80 UStd., 10x 9-16.30Uhr	
1.650 Euro/1.500 Euro** I98VKZXXD002	
Professionelles Verkaufen	*6
Außendienst	
IHK-Zertifikatslehrgang	
6.2.-18.7., 80 UStd., 10x 9-16.30Uhr	
1.650 Euro/1.500 Euro** I98VKZXXD003	

**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](mailto:forum@duesseldorf.ihk.de)  
[www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)

**ANSPRECHPARTNERIN UND VERANSTALTUNGSORT FÜR DIE SEMINARE:**

Mechthild F. Teupen  
IHK Düsseldorf (IHK-Forum)  
Karlsruhe 88, 40210 Düsseldorf  
Telefon 0211 17243-33, Telefax 0211 17243-39  
E-Mail [teupen@duesseldorf.ihk.de](mailto: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.bildungsscheck.info](http://www.bildungsscheck.info), [www.bildungsscheck.nrw.de](http://www.bildungsscheck.nrw.de))

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

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

MALSCHULE **ARTISTICA**  
Kursleiter: G. Medagli  
  
[www.medagli.de](http://www.medagli.de)  
Mobil 0178 1396869  
Vohwinkel Str. 154  
42329 Wuppertal



## I MAESTRI DELL'ARTE ITALIANA GIUSEPPE MEDAGLI

„La Notte“ (Die Nacht), Öl auf Leinwand  
Sammlung Konitzky, Bremen  
„INFORMALE“ Michtchnik auf Leinwand  
Sammlung Stadtparkasse Wuppertal



# Händler und Hersteller aufgepasst: Neues Verpackungsgesetz fordert „Lizenz zum Verpacken“

Am 1. Januar 2019 tritt das neue Verpackungsgesetz (VerpackG) in Kraft. Es verpflichtet Händler und Hersteller im Sinne ihrer Produktverantwortung zur Kostenbeteiligung an der Entsorgung und dem Recycling der durch sie in Umlauf gebrachten Verkaufsverpackungen. Worauf man als Betroffener nun achten sollte, erklärt Markus Müller-Drexel, Geschäftsführer der INTERSEROH Dienstleistungs GmbH, die den Onlineshop für Verpackungslicenzierung „Lizenzero“ entwickelt hat.



Markus Müller-Drexel, Geschäftsführer der INTERSEROH Dienstleistungs GmbH

## Herr Müller-Drexel, wer ist konkret vom VerpackG betroffen?

Jeder, der eine Verkaufsverpackung erstmalig mit Ware befüllt, in Umlauf bringt und so letztendlich Abfall produziert, der wiederum beim privaten Endverbraucher anfällt. Das VerpackG sorgt für höhere Recyclingquoten und reagiert damit auf die stetig steigenden Verpackungsmengen.

## GUT ZU WISSEN:

Das VerpackG löst die Verpackungsverordnung ab und führt die Zentrale Stelle Verpackungsregister (ZSVR) als Kontrollinstanz ein. Die Nichtbeachtung der Pflichten aus dem Gesetz kann zu Bußgeldern von bis zu 200.000 EUR sowie Verkaufsverboten führen.

## Für welche Verpackungen gelten die Pflichten aus dem VerpackG?

Zu „Verkaufsverpackungen“ zählen Produkt-, Versand- (inkl. Packhilfsmittel und Polstermaterial) und Serviceverpackungen (z. B. Bäckertüten). Wichtig: Die Maßgaben des VerpackG greifen bereits ab der ersten befüllten und gewerbsmäßig in Verkehr gebrachten Verpackung.

## Was sollten vom VerpackG betroffene Händler und Hersteller nun tun?

Zwei Schritte sind zu beachten: Erstens müssen sie sich durch die Anmeldung ihrer Verkaufsverpackungen bei einem dualen System per „Lizenzentgelt“ an den Kosten für deren Entsorgung und Recycling beteiligen. Und zweitens müssen sie sich bei der ZSVR registrieren und dort ebenfalls ihre Verpackungsmengen melden.

## Wie kann ich die Lizenzierung meiner Verpackungen möglichst unkompliziert, aber rechtskonform erledigen?

Für die Lizenzierung stehen betroffenen Unternehmern Onlineshops wie Lizenzero zur Verfügung ([www.lizenzero.de](http://www.lizenzero.de)). Der Webshop gehört zum Dualen System Interseroh, das auf mehr als 25 Jahre Expertise in den Bereichen Recycling und Umweltschutz zurückgreift.

## Und wie läuft die Registrierung der Verpackungen bei der Zentralen Stelle ab?

Hierzu müssen Sie sich online bei LUCID, der Datenbank der ZSVR, registrieren. Dort geben Sie Ihr duales System und Ihre Verpackungsmenge an. Im Gegenzug erhalten Sie eine Registrierungsnummer. Diese müssen Sie wiederum dem dualen System vorlegen, bei dem Sie Ihre Verpackungen lizenzieren.

## Welchen Vorteil bietet der Onlineshop Lizenzero von Interseroh?

Mit Lizenzero konnten wir den Lizenzierungsprozess stark vereinfachen, womit sich der Onlineshop besonders für all jene eignet, die bislang kaum Erfahrung mit dem Thema haben. Bestes Beispiel dafür ist unsere Berechnungshilfe: Hier geben Sie einfach Ihre Stückzahlen pro Verpackungsart ein und mit einem Klick werden diese in Standard-Gewichtangaben umgerechnet ...Fertig!

## Besuchen Sie uns auf

[www.lizenzero.de/verpackg](http://www.lizenzero.de/verpackg)

JETZT AB  
49 €/JAHR  
LIZENZIEREN &  
5% RABATT  
MIT DEM CODE  
„VERPACKG5“  
SICHERN!\*

**LIZENZERO**  
Verpackung einfach lizenzieren.

Ihre Verpackungslizenz  
schnell – günstig – einfach  
online

Sie nutzen Verkaufsverpackungen und wollen Ihre Pflichten aus dem neuen Verpackungsgesetz kosteneffizient und umweltgerecht erfüllen? MIT LIZENZERO, dem Onlineshop des offiziellen Dualen Systems Interseroh, gehen Sie auf Nummer sicher und kopieren Ihre Verpackungen einfach online.

**JETZT LIZENZIEREN**

**Ab 49 €**

zum Jahr können Sie Ihre Verpackungen beim Dualen System Interseroh, als Auftragsanbieter anfordern und das Einlösen der Zentralen Stelle Verpackungsregister vermeiden.

**24. 2018** Die zentrale Stelle eröffnet in Dornheim (Hr.). Bis dahin sind noch Sonderregelungen in Kraft.

**30. 2019** Die zentrale Stelle Verpackungsregister eröffnet in Dornheim (Hr.). Bis dahin sind noch Sonderregelungen in Kraft.

\*Gültig bis zum 31.03.2019. Rabatt auf den Nettowarenwert. Keine Auszahlung möglich. Bestellwert darf Gutscheinwert nicht unterschreiten. Ein Gutschein pro Bestellung und Kunde einlösbar. Keine Kombination mit anderen Rabattaktionen möglich. Nachträgliche Einlösung nicht möglich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der INTERSEROH Dienstleistungs GmbH.



Das Präsidium der IHK Düsseldorf mit Peter Beyer, MdB (6. von links), bei der Vollversammlung am 19. November.



## Kompakt

# Klares Bekenntnis zum Freihandel

Die IHK Vollversammlung bezieht Position.

Die Vollversammlung der IHK Düsseldorf verabschiedete auf ihrer Sitzung am 19. November drei richtungsweisende Positionspapiere. In einem davon ging es um das internationale Geschäft. Damit griffen die Mitglieder der IHK-Vollversammlung die anhaltenden handelspolitischen Streitigkeiten auf – und bekannten sich zum Freihandel und zu einer internationalen Wirtschaftsordnung nach fes-

ten Regeln. Gastredner Peter Beyer, Mitglied des Deutschen Bundestages und Koordinator für die transatlantische Zusammenarbeit der Bundesregierung im Auswärtigen Amt, schloss in seinem Vortrag diesem Plädoyer an und ermutigte alle Anwesenden, transatlantische Beziehungen trotz aller aktuellen Schwierigkeiten weiterhin zu pflegen.

### BEDEUTUNG DES AIRPORTS

In einem weiteren Positionspapier aus der Feder des IHK-Außenwirtschaftsausschusses beschäftigte sich die Vollversammlung mit der Entwicklung des Düsseldorfer Flughafens. Angesichts der Bedeutung des Airports für die international tätigen Unternehmen sprach sich mit dem Papier eine große Mehrheit der Vollversammlungsmitglieder für die Anpassung der Betriebsgenehmigung aus. Zudem fordert die Vollversammlung die Verantwortlichen im Bundesinnenministerium und den Fluggesellschaften sowie die Flughafengeschäftsführung dazu auf, sich für eine reibungslose Passagier- und Gepäckabfertigung einzusetzen.

### VERKEHRSPOLITISCHES LEITBILD

Weitere Themen in der Vollversammlung waren die aktuellen Diskussionen um die Luftreinhaltung, die drohenden Fahrverbote und die mangelhafte Qualität der Infrastruktur. Dazu wurde das mobilitäts- und verkehr-

spolitische Leitbild der IHK Düsseldorf verabschiedet. Das Papier setzt unter anderem auf eine Verbesserung der Nachhaltigkeit und Effizienz des Verkehrs sowie auf die Stärkung des öffentlichen Nahverkehrs und die bessere Kombinierbarkeit von Verkehrsmitteln. Die Vollversammlung fordert darin die Umsetzung bestimmter Infrastrukturprojekte, etwa den Ausbau der Autobahn 3 und den Bau der Infrastruktur für den Rhein-Ruhr-Express. Neben den Positionspapieren stand die Berufung des Fachausschusses Immobilienwirtschaft auf dem Programm. Er folgt auf den bisherigen Arbeitskreis Immobilienwirtschaft, dessen Bedeutung in den vergangenen Jahren kontinuierlich zugenommen hat. Für den Vorsitz berief die Vollversammlung Diplom-Ingenieur Matthias Pfeifer (geschäftsführender Gesellschafter der RKW Architektur + Rhode Kellermann Wawrowsky GmbH, Düsseldorf), für den stellvertretenden Vorsitz Diplom-Sachverständiger Marcel Abel, Geschäftsführer der Jones Lang LaSalle GmbH, Düsseldorf.

### WEITERE BESCHLÜSSE

Die IHK-Vollversammlung traf eine Reihe weiterer Beschlüsse. Unter anderem wird die Unterstützung des Digital Innovation Hubs Düsseldorf/Rheinland GmbH sowie des Expat Service Desks ME & DUS fortgeführt. Als neues Vollversammlungsmitglied berief die Vollversammlung Stephan Dorn (Geschäftsführer des Gesundheitszentrum Medwerk GmbH, Hilden). Zudem kooptierte sie Sascha Odermatt (Geschäftsführer der Neuss-Düsseldorfer Häfen GmbH & Co. KG) als neues Vollversammlungsmitglied. Hauptgeschäftsführer Gregor Berghausen berichtete außerdem über die Jahresplanung 2019 der IHK, die anstehende Reorganisation sowie über die Digitalisierung der IHK-Organisation. Des Weiteren wurden folgende Beschlüsse gefasst: die Änderung der Gebührenordnung der IHK, der Wirtschaftsplan und die Wirtschaftssatzung 2019, die Änderungen der Wirtschaftssatzungen 2014 und 2015. Die entsprechenden Rechtsvorschriften sind am Ende dieser Ausgabe zu finden.



So sehen Sieger aus: die Platzierten der Pitch-Party der Wirtschaftsjunioren Düsseldorf.

## Gründer trafen sich bei Henkel

Die diesjährige Pitch-Party der Wirtschaftsjunioren Düsseldorf fand Ende Oktober im Casino bei der Firma Henkel statt. Acht Start-ups hatten die Gelegenheit, vor rund 300 Zuschauern ihre Geschäftsidee in vier Minuten vorzustellen.

Das Start-up „Flux“ überzeugte mit seiner Geschäftsidee sowohl das Publikum als auch die Jury und sicherte sich so den ersten Platz. Mit ihrer App bringen sie Fahrer und Mitfahrer unkompliziert zusammen und organisieren damit innerstädtischen Verkehr neu. Aus einem ganz anderen Bereich stammt das Start-up „Phytolink“, das auf dem zweiten Platz landete. Sie produzieren Algen, um kostengünstig den immer größer werdenden Bedarf an Proteinen abzudecken.

Den dritten Platz gewannen die Gründer von „Nannio“, die den Babysitter-Markt schnell und unkompliziert regeln. Zum ersten Mal gab es dieses Jahr im Anschluss an die Pitch-Party eine After-Show-Party in der Nachtresidenz, bei der die Zuschauer die Möglichkeit zum Networking mit den teilnehmenden Start-ups hatten.

Die Pitch-Party wird unter anderem von der Commerzbank Düsseldorf, Henkel, WHU und der Düsseldorfer Wirtschaftsförderung unterstützt.

## Exzellenzcluster: Rheinland will Spitzenplatz nutzen

Nachdem dem Rheinland im Rahmen der Exzellenzinitiative des Bundes seine herausragende Stellung in der Forschung bestätigt worden ist, möchte die Metropolregion Rheinland (MRR) die vorhandene Kompetenz in der Wissenschaft künftig noch stärker vernetzen und aufzeigen. Darauf hat sich die Arbeitsgruppe „Forschungs- und Bildungsdialog“ der MRR geeinigt.

Im Zuge der Exzellenzstrategie des Bundes und der Länder zur Stärkung der Spitzenforschung an den Universitäten in Deutschland hatte die Expertenkommission aus 88 Anträgen insgesamt 57 Exzellenzcluster ausgewählt, die ab Januar 2019 für sieben Jahre gefördert werden sollen. Zehn der bewilligten Projekte sind an Universitäten im Rheinland angesiedelt. „Das Ergebnis ist für die Metropolregion eine hervorragende Basis auf dem Weg zur ‚Forschungs- und Bildungsregion Nummer eins in Deutschland‘, so Gregor Berghausen, Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf. Ziel sei es nun, die Kompetenz aus den Bereichen Forschung und Bildung für die Wirtschaft noch besser zugänglich zu machen und Kooperationen zu erleichtern. Dafür soll mit modernsten Kommunikationsinstrumenten und künstlicher Intelligenz eine einzigartige digitale Plattform für das Rheinland aufgebaut

werden, damit Themen und Ansprechpartner sichtbarer werden. Mit seinen zehn Exzellenzclustern liegt die Metropolregion Rheinland nicht nur an der Spitze des Landes Nordrhein-Westfalen (mit insgesamt 14 Projekten), sondern auch fast gleichauf mit Baden-Württemberg (zwölf Projekte) und noch vor Berlin-Brandenburg (sieben) und Bayern (sechs).

## Internationale Kooperationsbörse

Im Außenwirtschaftsportal [www.ixpos.de](http://www.ixpos.de) sind unter dem Menüpunkt „Business Finder“ (<https://www.ixpos.de/IXPOS18/Navigation/EN/Business/businessfinder.html>) Geschäftswünsche aus dem Ausland und Deutschland in englischer Sprache zu finden. Wer die Inserate einsehen oder selber welche einstellen möchte, muss sich zuvor registrieren. Hier ein Auszug aus der Datenbank mit Geschäftsangeboten. Die Einträge beruhen auf Selbstauskünften. Für den Inhalt übernimmt die IHK Düsseldorf keine Haftung. Die Nutzungsbedingungen und die Datenschutzerklärung finden sich unter <http://www.ixpos.de>.

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



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

**Argentinien:** Handelsgesellschaft bietet deutschen Unternehmen aus den Bereichen Telekommunikation und Erneuerbare Energien die Übernahme einer Vertretung für den Produktvertrieb in Argentinien und Chile an.

**Belgien:** Hersteller von Panzerschläuchen (auch maßgefertigt) sowie Schlauchkupplungen und Zubehör (zum Beispiel für die Bereiche Wasseraufbereitung, Sanitär/Heizung) sucht Geschäfts- und Vertriebspartner in Deutschland.

**China:** Unternehmen möchte geröstete Kaffeebohnen und Biersorten aus Deutschland für den Vertrieb über Hotel- und Gastronomiebetriebe importieren.

**Estland:** Unternehmen, tätig in der Entwicklung und Herstellung von automatisierten Paketausgabesystemen und -terminals, sucht Geschäfts- und Vertriebspartner in Deutschland.

**Griechenland:** Hersteller von Wasseraufbereitungssystemen sucht Geschäfts- und Vertriebspartner in Deutschland.

**Polen:** Hersteller von Transport- und Lagerpaletten (feuerverzinkt oder spritzlackiert) sucht Geschäfts- und Vertriebspartner in Deutschland.

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

**Tunesien:** Hersteller ätherischer Öle (Beifuß- und Thymianöl) sowie von Rosmarin und Basilikum sucht Abnehmer aus der kosmetischen beziehungsweise Gewürzindustrie.

**Ukraine:** Softwareunternehmen bietet Unterstützung rund um die Entwicklung, Gestaltung und Übersetzung von Webseiten an und sucht Geschäfts- und Kooperationspartner in Deutschland.

**Ungarn:** Unternehmen bietet Produktherstellern aus Deutschland die Übernahme einer Vertretung für den Vertrieb in Ungarn an.



## Fachkräfte

### Öffentliche Auslegungen

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



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



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

### Statistik

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



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

Die aktuellen Preisindizes für NRW und für Deutschland gibt es unter



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

### Mit Dankbarkeit und Disziplin auf Erfolgskurs

Dass mittlerweile junge Menschen, die aus ihrer Heimat fliehen mussten, in den Unternehmen als Auszubildende angekommen sind, zeigt ein Beispiel bei der Scheven GmbH in Erkrath. In dem mittelständischen Unternehmen, das sich unter anderem auf Rohrleitungsbau sowie den Anlagenbau und auf Wasserwerke spezialisiert hat, macht seit August dieses Jahres der junge und engagierte Mhamud Mohammed eine betriebliche Ausbildung zum Tiefbaufacharbeiter.

Bis dahin war es im wahrsten Sinne des Wortes ein langer Weg, der mit einer beschwerlichen und gefährlichen Flucht aus Eritrea begann. Sie endete schließlich an einem Sommertag im Juni 2015 in Deutschland. Im Gepäck hatte Mohammed eine qualifizierte Ausbildung: Nach seinem Studium an einem College für Landwirtschaft- und Wasserschutz hatte er in Eritrea zunächst als Lehrer gearbeitet. In Deutschland machte er in einem kurzen, aber überzeugenden Praktikum mit Bescheidenheit und Disziplin auf sich aufmerksam. Norbert Niehus, Ausbilder bei Scheven, wandte sich an den Willkommenslotsen der IHK Düsseldorf Rachid El Mellah, der das Unternehmen begleitet und auch in rechtlichen Fragen bei der Ausländerbehör-

Immer Stand der Technik.

**SOEFFING**  
Kälte Klima Lüftung

Angenehme Kühle im Sommer, wunderbare Wärme im Winter – reine Luft zu allen Jahreszeiten.

Rufen Sie uns an!

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



Azubi Mhamud Mohammed mit Ausbilder Norbert Niehus.

de Düsseldorf und Mettmann tatkräftig unterstützt. Am Ende hatte Mohammed einen Ausbildungsvertrag in der Tasche – sehr zur Freude des Unternehmens. „Bewerber wie Mohammed sind auf dem Ausbildungsmarkt mittlerweile eine Rarität. Die Ausbildung zum Tiefbaufacharbeiter ist deshalb für ein mittelständisches Unternehmen ein wichtiges Instrument der nachhaltigen Fachkräftesicherung – und vor dem Hintergrund steigender Nachfrage nach Industrieleistungen unserer Kunden ein notwendiger Schritt. Und Mohammed ist trotz der Sprachbarrieren einer der Besten und in seiner täglichen Arbeit als Auszubildender sehr engagiert“, so Niehus. Tatsächlich steckt der ambitionierte junge Mann voller Tatendrang. „Nach meiner Ausbildung möchte ich mich in jedem Fall zum Kanalbaumeister weiterbilden. Bei der Firma Scheven habe ich alle notwendigen Voraussetzungen, um mich bestens zu entwickeln – daran arbeite ich sehr hart“, sagt er dankbar und selbstsicher. „Mohammed ist dabei, die wichtigsten Hürden zu überwinden. Für ihn ist das unter anderem der qualifizierte Spracherwerb. Für Unternehmen wie Scheven sind rechtliche und institutionelle Hemmnisse nach wie vor große Herausforderungen, wenn sie sich für geflüchtete junge Menschen engagieren möchten“, so El Mellah. Der Willkommenslotse unterstützt, begleitet

und berät Geflüchtete und Unternehmen in Fragen der beruflichen Integration. Willkommenslotsen sind unter anderem Schnittstelle zwischen Jobcentern, Arbeitsagenturen und Berufskollegs. Das seit 2016 laufende, erfolgreiche Projekt wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert. Mehr Informationen zum Willkommenslotsen der IHK Düsseldorf gibt es im Internet unter



[www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)  
(Nummer 34707841)

## Ausbildung im IHK-Bezirk

„Die Düsseldorfer Unternehmen haben das Niveau der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge im Vergleich zum Vorjahreszeitraum nicht ganz halten können“, mit diesen Worten fasst IHK-Geschäftsführer Clemens Urbanek, Leiter der Abteilung Berufsbildung/Prüfungen, das Ergebnis der IHK-Ausbildungszahlen in Düsseldorf zum 30. September zusammen. Danach hat die IHK bis Ende September 3.271 (Vorjahr: 3.282) Verträge in Düsseldorf registriert, also elf weniger als im Vorjahreszeitraum (minus 0,3 Prozent). Im IHK-Bezirk insgesamt stieg die Zahl der neu abgeschlossenen Verträge dagegen im selben Zeitraum um 1,5 Prozent. „Das liegt daran, dass die Unternehmen im Kreis Mettmann ihre Ausbil-

dungsleistung deutlich gesteigert haben“, so Urbanek. Die IHK konnte bis Ende September 1.673 neu abgeschlossene Ausbildungsverträge im Neanderland registrieren und damit 4,9 Prozent oder 82 Verträge mehr als im Vorjahreszeitraum. Die Zahl der Neuabschlüsse im Kreis Mettmann liegt damit weit über dem Landesdurchschnitt von nur 1,6 Prozent Vertragswachstum.

## Sachkundeprüfung im Bewachungsgewerbe

Die Termine für die schriftlichen und mündlichen Sachkundeprüfungen im Bewachungsgewerbe für 2019 stehen fest. Sie finden statt am:

### Schriftliche Prüfung

17. Januar  
21. Februar  
21. März  
18. April  
16. Mai  
27. Juni  
18. Juli  
15. August  
19. September  
17. Oktober  
21. November  
12. Dezember

### Mündliche Prüfung

24. Januar  
7. März  
28. März  
2. Mai  
23. Mai  
4. Juli  
25. Juli  
22. August  
26. September  
24. Oktober  
28. November  
19. Dezember

Anmelden kann man sich frühestens acht Wochen vor dem jeweiligen Prüfungstermin. Die Anmeldefrist endet dann drei Wochen vor dem jeweiligen Termin. Da die Teilnehmerzahl begrenzt ist, werden die Anmeldungen in der Reihenfolge des Posteingangs bearbeitet.

Anmeldungen von Teilnehmern, die sich in einem laufenden Prüfungsprozess bei einer anderen IHK befinden, werden nicht berücksichtigt.

Anmeldeformulare können im Internet unter <http://www.duesseldorf.ihk.de> (Nummer 6427/Downloads) heruntergeladen oder angefordert werden bei Ute Henkens, Telefon 0211 3557-218, Telefax 0211 3557-398,



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



Bei der Vorstellung der Initiative Pacemaker präsentierten die Schülerinnen und Schüler des Berufskollegs Bachstraße ein interaktives Tool, mit dem sie ein eigenes Quizspiel zur Wissensabfrage erstellt haben.

## Initiative Pacemaker: Es geht voran

„Es ist mir eine große Freude, Ihnen heute erste Ergebnisse unserer gemeinsamen Initiative Pacemaker, mit der wir Düsseldorfer Schülerinnen und Schüler fit für die Digitalisierung machen wollen, live und in Farbe im Berufskolleg Bachstraße vorstellen zu können“, mit diesen Worten eröffnete Gregor Berghausen, Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf, den Vor-Ort-Termin am 21. November. In der Initiative Pacemaker haben sich die IHK Düsseldorf, der Flughafen Düsseldorf, die Stadtparkasse Düsseldorf, die Telekom AG und die Stadtwerke Düsseldorf zusammengeschlossen, um Schülerinnen und Schüler auf die digitale Arbeitswelt durch einen mit digitalen Hilfsmitteln gestalteten Unterricht vorzubereiten. Daher werden nicht nur Schülerinnen und Schüler fit gemacht, sondern auch Lehrerinnen und Lehrer. Dazu Stadtdirektor Burkhard Hintzsche: „Die Einbindung und Nutzung digitaler Medien in den Schulalltag verstehe ich als Schuldezernent

der Landeshauptstadt Düsseldorf als zukunftsweisende Pflichtaufgabe, die es Schüler- und Lehrerschaft gleichermaßen ermöglicht, Medienkompetenz zu erlangen, als Schlüsselkompetenz auszubauen und im späteren Berufsleben zu nutzen. Die Pacemaker-Initiative setzt hier wichtige Impulse und unterstützt uns effizient bei der Umsetzung unseres Ziels. Die Schulung von Lehrer- und Schülerschaft kann und wird die Schulpraxis verändern und revolutionieren.“

Die Initiative Pacemaker ist im April 2018 mit zunächst fünf weiterführenden Schulen an den Start gegangen: der Hulda-Pankok-Gesamtschule, der Städtischen Gesamtschule Stettiner Straße, der Freiherr-vom-Stein-Realschule, dem Städtischen Leibniz-Montessori-Gymnasium sowie dem Berufskolleg Bachstraße. Nach intensiven Schulentwicklungsgesprächen startete die Initiative Modul zwei, nämlich die Fortbildung von Schülerinnen und

Schülern zu Digitalexperten, die mit dem gestrigen Tag endete. Dazu Roman Rüdiger, geschäftsführender Vorstand der von der Initiative Pacemaker beauftragten Bildungsorganisation Education Y: „An den Pacemaker-Schulen nehmen jeweils bis zu 50 Schülerinnen und Schüler an einer zweitägigen Fortbildung teil. So können die jungen Digitalexperten ihre Lehrerinnen und Lehrer wie auch ihre Mitschülerinnen und Mitschüler handfest im Unterricht unterstützen und Verantwortung für einen gelingenden Unterricht übernehmen. Wir arbeiten dabei eng mit Teach First Deutschland zusammen. Die Schülerinnen und Schüler erarbeiten sich so fundierte Kenntnisse ihrer schulspezifischen Hard- und Software und üben sich in ihrer neuen Aufgabe durch Teamwork und Rollenspiele.“ Beatrix Heithorst, Schulleiterin des Berufskollegs Bachstraße, sieht das ähnlich: „Das Ziel beruflicher Bildung ist es, unsere Schülerinnen und Schüler optimal auf digitale Arbeits- und Geschäftsprozesse vorzubereiten. Pacemaker unterstützt das Berufskolleg Bachstraße bei der digital gestützten Gestaltung von Lehr- und Lernprozessen. Die besondere Stärke liegt darin, dass das Konzept sowohl Lehrerinnen und Lehrer als auch Schülerinnen und Schüler mit einbindet und qualifiziert. So entstehen wirksame Strukturen für einen zeitgemäßen Unterricht, der jeweils sinnvoll durch digitales Lernen ergänzt wird. Teilgenommen haben in unserer Schule 48 Schülerinnen und Schüler, und zwar jeweils sechs bis acht besonders interessierte junge Damen und Herren im Alter von 16 bis 19 Jahren der Klassen 11, 12 und 13 des Wirtschaftsgymnasiums.“

Für die IHK Düsseldorf stellt die Initiative Pacemaker einen wichtigen Baustein ihrer Berufsorientierungs- und Ausbildungsmarkttaktivitäten dar. „Mir ist aber noch wichtiger zu betonen, dass hier die Düsseldorfer Wirtschaft gemeinsam die Initiative ergriffen hat, um gleichermaßen Schülerinnen und Schüler, Lehrkräfte und Schulen bei der Digitalisierung zu unterstützen. Ich hoffe sehr, dass sich noch weitere Unternehmen finden, um Pacemaker finanziell zu unterstützen, denn nur so können auch noch mehr Düsseldorfer Schulen davon profitieren“, so Berghausen abschließend.



## Unternehmensgründungen

### Alt hilft Jung

Die nächsten Sprechstunden des Vereins Alt hilft Jung NRW e. V. für Existenzgründer und Jungunternehmer finden am 10. Dezember und 9. Januar, jeweils von 10 bis 14 Uhr, im IHK-Gebäude, Ernst-Schneider-Platz 1, 8. Etage, Raum 8.10, statt. Die Teilnahme an den Beratungen ist kostenlos, allerdings muss ein Termin bei Claudia vom Dorff, Telefon 0211 3557-241, vereinbart werden.

### Existenzgründungs- und Nachfolgebörse

#### Angebote:

**D 29718 A** Für einen Spezialreiseveranstalter, der hochwertige Individual- und Gruppenreisen nach Afrika anbietet, wird eine Nachfolgerin oder ein Nachfolger gesucht.

**D 29818 A** Für ein Nachhilfeeinstitut wird eine Nachfolgerin oder ein Nachfolger gesucht.

**D 29918 A** Domain Tonerpreisprofi.de inklusive Bestandskunden zu verkaufen.

**D 30018 A** Für ein Mode-Einzelhandelsgeschäft in zentraler Lage Düsseldorfs wird eine Nachfolgerin oder ein Nachfolger gesucht.

#### Nachfragen:

**D 85618 N** Erfahrener Manager und Unternehmer (Dipl.-Kfm.) sucht Management-Buy-in-/Nachfolge-Option.

**D 85718 N** Erfahrener Vertriebsleiter (42 Jahre) und Unternehmer sucht Teilhaberschaft oder Nachfolge.

**D 85818 N** Immobilien-/Hausverwaltung/WEG-Verwaltung zur Übernahme gesucht.

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

# ICH BIN EIN REFORMER

Safety first. Bei Bonität und Inkasso verlasse ich mich weltweit auf die Experten vor Ort.

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



## Fit für die Zukunft

Das Beratungsprogramm „UnternehmensWert: Mensch“ wendet sich an kleine und mittelständische Unternehmen.

**S**ie wollen ihre guten Mitarbeiter halten und neue finden. Sie müssen immer wieder ihr Geschäftsmodell und den Betrieb an sich rasant ändernde Marktbedingungen anpassen und dazu ihre Beschäftigten motivieren. Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) haben es nicht leicht. Doch für die Gestaltung einer erfolgreichen Personalstrategie fehlen ihnen die Ressourcen. Hier setzt das Beratungsprogramm UnternehmensWert:Mensch an. Eigens dafür geschulte und akkreditierte Prozessberater unterstützen die Unternehmensführung und die Mitarbeiter dabei, Konzepte und Lösungen zum Beispiel für Fragen rund um Arbeitsorganisation, Wissensmanagement oder Qualifizierung zu finden – jeweils zugeschnitten auf die Situation im Betrieb.

Unternehmen fit machen – ein Ziel, das die Politik unterstützt. Deshalb gibt es Fördermittel des Europäischen Sozialfonds (ESF) und des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (BMAS), die bis zu 80 Prozent der Kosten decken. Beratungen werden in vier Handlungsfeldern gefördert: Personalführung, Chancengleichheit & Diversity, Gesundheit

**„Die Mitarbeiter sind stark in die Prozesse involviert.“**

**Nicole Biermann-Wehmeyer, Bildungsinstitut Wirtschaft**

sowie Wissen & Kompetenz. „Die Mitarbeiter sind stark in die Prozesse involviert“, erklärt die Unternehmensberaterin Nicole Biermann-Wehmeyer, Inhaberin des Bildungsinstituts Wirtschaft, die im Kreis Mettmann als Prozessberaterin mit Unternehmen im Rahmen des Programms zusammenarbeitet.

### Motivation im Aufwind

Ihre Erfahrungen damit sind „durchweg positiv“: Beschäftigte kommen motivierter zur Arbeit, auch weil im Beratungsprozess zum Beispiel Konflikte verarbeitet werden. Nicht nur deswegen sinke sogar häufig die Krankheitsquote, nennt sie ein sichtbares Zeichen für den Erfolg. Manche Chefs haben zunächst Bedenken, da die Arbeit mit dem Personal auch Zeit in Anspruch nimmt. Die Unternehmer, die sich bislang beteiligt haben, seien jedoch „vom Ergebnis begeistert. Die Motivation und die Effektivität der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen steigt“, berichtet die Personalexpertin.

Die Firmen äußern sich zudem begeistert zu der Optimierung des Wissenstransfers in den Unternehmen. „Das Wissen im Unternehmen zu benennen und weiterzugeben stellt eine wichtige Grundlage für die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens dar“, betont Nicole Biermann-Wehmeyer.

In Nordrhein-Westfalen wird das Programm für Unternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten angeboten. Die Fördermittel decken 80 Prozent der Beratungskosten ab, die bis zu 1.000 Euro pro Tag betragen dürfen. Unternehmen können maximal zehn Beratungstage in Anspruch nehmen. Für größere Unternehmen mit 10 bis 249 Mitarbeitern gibt es die inhaltlich ganz ähnlich gestaltete „Potentialberatung“. In diesem Programm werden 50 Prozent der Ausgaben bis zu 500 Euro für maximal zehn Beratungstage bezuschusst. Interessierte Unternehmen wenden sich zunächst an die Erstberatungsstellen der Regionalagentur Düsseldorf-Kreis Mettmann beziehungsweise der Wirtschaftsförderung des Kreises Mettmann. Die Ansprechpartner dort lotsen durchs Programm, klären die Fördermöglichkeiten und stellen den Beratungsscheck aus, mit dem die Unternehmen die geförderte Prozessberatung in Anspruch nehmen können. Die Unternehmen wählen die Berater selbst aus einem Prozessberaterpool aus.

Deutschlandweit nehmen gut 600 Unternehmen teil, mehr als 2.200 Prozessberater sind akkreditiert. In der Region stehen nach Angaben der Regionalagentur Düsseldorf-Kreis Mettmann rund 50 Prozessberater zur Unterstützung der Unternehmen bereit. In der Agentur, die seit Juli als Erstberatungsstelle akkreditiert ist, sind bislang 13 Anträge auf eine Förderung eingegangen.

## Hilfe bei der Digitalisierung

„Viele kennen das Programm noch nicht“, sagt Ferdinand Nett von der Regionalagentur Düsseldorf-Kreis Mettmann. Die Agentur wirbt daher auf vielen Wegen dafür, dass die kleinen und mittelständischen Unternehmen es für sich nutzen. „Es trägt dazu bei, dass sich die Unternehmen zukunftsgerecht aufstellen können“, sagt Nett. Das Antragsverfahren sei schlank, und die Förderung mache es zusätzlich interessant. Die aktuelle Förderperiode läuft im Juli 2020 aus. Unternehmen können also bis August 2019 einen Beratungsscheck bei ihrer zuständigen Erstberatungsstelle beantragen, da die Beratung bis zu neun Monate dauern kann. „Man sollte sich also jetzt darum kümmern“, rät Nett.

Zumal es dabei nicht nur um klassische Personalstrategie geht. Es gibt noch die zweite Variante UnternehmensWert:Mensch plus. Sie betont insbesondere Themen rund um die Digitalisierung und die Folgen des Wandels für Unternehmen und Mitarbeiter. Sie kann von Unternehmen genutzt werden, die weniger als 250 Beschäftigte haben. Diese Variante ist auch methodisch anders aufgebaut, es gibt sogenannte Lern- und Experimentierräume. „Das Programm lässt neue Formen der Beratung zu“, erklärt Nett. „Vieles wird im Verlauf des Programms entwickelt und ist nicht vorab festgelegt“, beschreibt die Personalexpertin Nicole Biermann-Wehmeyer den Ansatz. Und da es im Ergebnis häufig um Projekte wie einen Online-Shop, die Optimierung der Website, Einführung von E-Learning oder einen Social-Media-Auftritt gehe, interessieren sich hierfür viele Unternehmen.

„Wir dürfen die Arbeitnehmer auf dem Weg der digitalen Transformation nicht verlieren“, beschreibt Martha Giannakoudi den tieferen Sinn des Beratungsprogramms. Die Gründerin und Chefin des Düsseldorfer Personalunternehmens Synnous berät zurzeit sechs Unternehmen im Rahmen der UnternehmensWert:Mensch-Programme. Bei der Plus-Version ist ihr wichtig, dass die Unternehmen befähigt werden, die Herausforderungen gemeinsam mit den Beschäftigten zu meistern: „Die digitale Transformation erreicht die Wirtschaft. Das ist kein normaler Change-Prozess, sondern ein Umbruch.“ Etablierte Unternehmen müssten sich darum bemühen, den Wandel in gewachsenen Strukturen zu bewältigen.

## Potenziale finden

Das heißt zum Beispiel, Ängste aufzufangen. Viele Beschäftigte befürchten derzeit, im Zuge des digitalen Wandels ihren Job zu verlieren. „Die Beratung im Rahmen des Programms kann hier Wege aufzeigen, wie das Unternehmen mit der eigenen Mannschaft Potenziale finden kann.“ Als Beispiel

## „UnternehmensWert:Mensch plus lässt neue Formen der Beratung zu.“

**Ferdinand Nett,**  
Regionalagentur Düsseldorf-Kreis Mettmann

## „Die digitale Transformation erreicht die Wirtschaft.“

**Martha Giannakoudi,**  
Synnous

nennt sie die Einführung eines neuen Systems zur Kundenpflege (Customer-Relationship-Management- beziehungsweise CRM-System). Mitarbeiter werden im Beratungsprozess dazu befähigt, selbst die Systeme zu analysieren und auszusuchen. „Sie lernen, was es am Markt gibt. Sie stellen ihre Ergebnisse Kollegen und der Geschäftsführung vor, haben dadurch Lerneffekte und nehmen mehr Eigenverantwortung wahr“, beschreibt Giannakoudi die Vorteile. Auch fürs Unternehmen: „Man hat mehr Menschen, die in schnellerer Zeit mehr Lösungen finden.“ Die Akzeptanz für neue Wege und Methoden werde ebenso gefördert wie der Wissenstransfer. Die Firma „DataLab.“ hat das Angebot genutzt. „Das Förderprogramm war eine deutliche Entscheidungshilfe, um die Beauftragung auch zügig anzugehen“, nennt Geschäftsführer Maximilian Graf zu Stolberg-Stolberg eine wichtige Voraussetzung dafür, die Beratung in Anspruch zu nehmen. „Wir begrüßen es, dass dieses Programm existiert und für die Unternehmen auch einfach in der Handhabung gestaltet ist.“

Weitere Informationen gibt es im Internet:

[www.unternehmens-wert-mensch.de](http://www.unternehmens-wert-mensch.de)

[www.regionalagentur-d-me.de/foerderprogramme](http://www.regionalagentur-d-me.de/foerderprogramme)

[www.kreis-mettmann.de/wirtschaft](http://www.kreis-mettmann.de/wirtschaft)

Jürgen Grosche

### POTENZIALBERATUNG IN NRW

Die Potenzialberatung – gefördert aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF-NRW) ist ein Förderangebot für kleine und mittelständische Unternehmen in NRW mit einer Belegschaft zwischen 10 und 249 Angestellten. Auch hier geht es um Fragen zur Arbeitsorganisation, Kompetenzentwicklung der Beschäftigten und betriebliches Gesundheitsmanagement – insbesondere vor dem Hintergrund der Digitalisierung und des demographischen Wandels. Gefördert werden bis zu zehn Beratungstage zu 50 Prozent, höchstens jedoch 500 Euro pro Beratungstag. Ansprechpartnerin bei der IHK Düsseldorf ist Christiane Kubny, Telefon 0211 3557-414, E-Mail [kubny@duesseldorf.ihk.de](mailto:kubny@duesseldorf.ihk.de)

<https://www.mags.nrw/potentialberatung>



Lutz Spendig mit Katzenlady Momo.



Otto Wilde sowie die Geschäftsführer Alexander Luik, Julia Wilde

# Auf der Erfolgsschiene

Nachgefragt: Wie behaupten sich Existenzgründer am Markt?  
Diese fünf Start-ups hatten die richtige Idee zur richtigen Zeit.

**K**eine Frage, wem hier die Bühne gehört. Die Hauptdarsteller kommen auf Samtpfoten daher, ihre Inszenierung ist stets leise, meistens sanft und immer menschenfreundlich. Vier Kater und eine Katze – alle aus dem Düsseldorfer Tierheim – geben im „Catz Café“ den Ton an. Die Gäste kommen wegen dieser Mischung: Katze krawlen zum Cappuccino. „Und beruhigen dabei Nerven und Gemüt“, weiß Inhaber Lutz Spendig. Er hat das Café im April eröffnet, dabei war bei ihm auch vorher schon alles für die Katze.

## KAFFEE MIT KATZE

Sie hatten für die eigenen Stubentiger einen form-schönen Kratzbaum gesucht und nicht gefunden. Das spornte ihre Fantasie an, und kurze Zeit später

Start-up ist ein schillernder Begriff. Er bezeichnet junge Unternehmen, die entweder über eine innovative Technologie oder ein neuartiges Geschäftsmodell verfügen und auf schnelles Wachstum angelegt sind. Doch das funktioniert längst nicht immer. In unserer Serie „Start-ups“ stellen wir jeden Monat drei Newcomer vor, doch diesmal haben wir nachgefragt, was aus einigen Start-ups geworden ist: Hier sind fünf Erfolgsgeschichten.

hatten sie die ersten Katzenmöbel entwickelt: große Objekte aus Holz – Buchstaben, Zahlen oder Zeichen in über 80 Variationen, die in einem Düsseldorfer Schreinerbetrieb gefertigt werden. 2014 gingen sie mit ihren „Kletterletters“ (so auch der Firmennamen) auf den Markt, sie sind von vorn schickes Designobjekt, von hinten alles was Katzen lieben: Kratzbaum, Höhle, Schlafplatz. Einige tausend Euro kann so ein handgefertigtes Stück kosten, es gibt mittlerweile aber auch eine preiswerte Variante in hoher Auflage.

Im Café an der Münsterstraße muss sich jeder Gast am Eingang die Hände desinfizieren, zum Schutz der schnurrenden Bewohner. Die Tischbeine sind Kratzbäume, an den Wänden hängen Katzenbilder, im Regal stehen Accessoires zum Mitnehmen: Kaffeebecher mit Mieze, Spiegeleierform mit Spitzzöhrchen, Fahrradklingel in Katzenkopfform. In solchen Kleinigkeiten sieht Lutz Spendig das große Geschäft. „Wir wollen die größten Anbieter für Katzen-Accessoires werden“, sagt er und streichelt Dr. Watson, der gerade auf den Tisch springt - aus dem Hintergrund beobachtet von Sherlock, einem Kater, dem hier nichts entgeht.

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



und Nils Wilde (von links).

Das Geheimnis für perfekte Steaks: Die richtige Temperatur!

**EINE HEISSE SACHE**

Sie kommt gerade aus den USA zurück, wo Julia Wilde Kooperationspartner besucht hat. Denn die Amerikaner mit ihrer ausgeprägten Fleischeslust sind ganz heiß auf den Turbogrill Made in Germany. Die Idee dazu hatte ihr Schwiegervater Otto Wilde, ein Tüftler, den es immer schon reizte, die Dinge besser zu machen, als sie sind. Da scheint ihm diesmal ein Volltreffer gelungen zu sein. Der Mann ist Ingenieur, mittlerweile 69 Jahre alt. In seinem Keller entwickelte er mit Unterstützung eines Industriedesigners seinen Grill der Extraklasse und gründete mit Sohn Nils, dessen Freund Alexander Luik und Schwiegertochter Julia eine Firma. Ihr Produkt nannten sie „Ottos O.F.B.“ – die Abkürzung steht für Over-Fired-Broiler, weil die Hitze von oben von zwei Infrarot-Brennern kommt. Der erreicht in nur drei Minuten seine Höchsttemperatur von über 900 Grad, dadurch bekommen Steaks blitzschnell eine goldbraune Kruste, die leicht karamellisiert, innen bleibt das Fleisch saftig und zart. Beide Brenner lassen sich individuell und stufenlos regeln, dadurch sei das Gerät so vielseitig. „Man kann auch Fisch grillen“, so Julia

Wilde, die fürs Marketing zuständig ist. Erstes Kapital beschaffte sich das Unternehmen im Internet über eine Schwarmfinanzierung: 330.000 Euro in vier Wochen. 2017 wurde der Grill mit dem German Design Award ausgezeichnet. Mit rasantem Tempo ging es weiter, innerhalb eines Jahres wurden 2.500 Geräte (Preis: 895 Euro) verkauft, längst auch in die

USA und in Australien. Das Team ist inzwischen auf 23 Mitarbeiter gewachsen, der Umsatz wurde in diesem Jahr mehr als verdoppelt, und die Produktpalette wurde durch einen Elektro-Grill erweitert zur Nutzung in Innenräumen – Höllenfeuer für den Hausgebrauch.

(www.ottowildegrillers.com)

**MARCUS** ... so bewegt man Maschinen  
Wuppertal

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




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

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



Patric Faßbender und Marcus Stahl (von links), die Erfinder der „Tonies“.

### EIN MILLIONENGESCHÄFT

Man nennt das einen Blitzstart: Im Weihnachtsgeschäft 2016 zog ein buntes Völkchen in die Spielzeuggläden. „Tonies“ wurden sie von ihren Schöpfern genannt, kleine Spielfiguren mit interessantem Innenleben, denn setzt man sie auf eine quadratische Box, erklingt Musik – ganz gleich wo, ob auf dem Spielplatz oder in der Badewanne. Wie sich zeigen sollte, haben die Tonies das Potenzial zum Knüller. Den Gründern der Boxine GmbH bescherten sie bereits in den ersten drei Monaten einen Umsatz von 1,5 Millionen Euro. Und das war nur der Anfang.

Die Idee wurde im Kinderzimmer geboren, als sich Patric Faßbender wieder mal über die zerkratzten CDs seiner Töchter ärgerte: „Wie kann es sein, dass in Zeiten von Smartphones und Tablets im Kinderzimmer immer noch CD-Player und Kassettenrekorder den Ton angeben?“ Gemeinsam mit seinem Freund Marcus Stahl entwickelte er ein digitales Audiosystem, das aus einem zwölf Zentimeter großen Würfel mit zwei Öhrchen (Ein- und

Ausschalten und Lautstärkeregelung) und digitalem Kern besteht. Ergänzt wird der Würfel durch Spielfiguren – gestartet sind die beiden mit 14 Varianten, heute gibt es fast 120 – in denen ein Chip steckt. Die Musik erklingt, wenn Tonies und Box zueinander finden.

Längst wurde das Programm um eine kreative Variante erweitert. Da können Eltern oder Großeltern Geschichten lesen und speichern. Außerdem haben die Boxine-Gründer eine eigene Reihe mit Kinderliedern aufgelegt. Von ihrer Idee waren die beiden so überzeugt, dass sie gleich zu Beginn ihre bisherigen Jobs aufgegeben haben, von der rasanten Entwicklung ihres Unternehmens waren sie dann doch überrascht.

In Zahlen: An vier Standorten (drei in Deutschland, einer in der Nähe von London) arbeiten mittlerweile 85 Mitarbeiter. In diesem Jahr wird mit einem Umsatz von 55 Millionen Euro gerechnet – klingt nach einem echten Erfolgsmodell.

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



Das Gründerteam von Just Spices von links: Ole Strohschneider,

### EINE SCHARFE IDEE

Das klingt nach einer dieser Geschichten wie von den Internet-Pionieren: Eine spontane Idee gehabt, dann im Partykeller die Firma gegründet. Und heute sechs Jahre später: fast 100 Mitarbeiter und international im Geschäft. Genauso war's. Die drei Gründer von Just Spices standen vor einem Supermarktregal und suchten Gewürze, waren unzufrieden mit dem Angebot und der Verpackung und dachten: „Das kann man besser machen.“ Sie hatten zu dem Zeitpunkt keine Ahnung von Gewürzen, aber wie sich herausstellte, war das eine ziemlich scharfe Idee.

Bela Seebach, Florian Falk und Ole Strohschneider sind dann erst mal ein paar Monate um die Welt gereist, dahin wo der Pfeffer wächst – und anderes, was Gerichten die rechte Würze verpasst. Haben mit Einheimischen geredet (und gekocht), Rezepte gesammelt, Kontakte geknüpft, haben sich von einem Texaner erzählen lassen, wie er Fleisch würzt, und von einer Inderin, was in ein Kichererbsen-Curry gehört.

FIRMENFOTOS



Florian Falk, Bela Seebach.

Heute sieht man die Gesichter all dieser Menschen auf den farbigen Gewürzdosen von Just Spices: Charakterköpfe als Werbebotschafter. Mittlerweile werden 145 Gewürzmischungen und 120 Reingewürze über den Onlineshop (etwa 50 Prozent des Umsatzes), aber auch in Supermärkten in Deutschland, Österreich und der Schweiz angeboten. Darunter Renner, die Bartkartoffeln oder Rührei Pfiff geben. Viele Kunden schwören außerdem auf „Italian Allrounder“ oder finden, dass „Stullen Spice“ eine schlichte Schnitte zum Geschmackserlebnis verwandelt. Passend zur Jahreszeit wird zum vierten Mal ein Adventskalender mit 24 Dosen angeboten – damit die Vorweihnachtszeit jeden Tag eine überraschende Würze bekommt.

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



Mareike Awe und Marc Reinbach, Gründer und Geschäftsführer der Intumind GmbH.

### GENUSS OHNE REUE

Es klingt zu schön um wahr zu sein: Essen mit Genuss, ohne Kalorienzählen – und dabei trotzdem abnehmen.

Als die beiden Medizinstudenten Mareike Awe und Marc Reinbach mit diesem Versprechen antraten, weckten sie sofort Interesse, aber auch Skepsis. Dann gewannen sie 2015 den Gründerwettbewerb der Uni, ein paar Monate später gründeten sie die Intumind GmbH, kurz darauf waren sie in der „Höhle der Löwen“. Inzwischen haben sie längst bewiesen, dass sie eine Pfunds Idee hatten: Über 10.000 Menschen haben an ihrem Programm „Intueat“ teilgenommen. Beide sind mittlerweile Ärzte – und stecken voller Zukunftspläne.

Der Kern ihres Zehn-Wochen-Programms: Mithilfe von mentalem Training wieder zu lernen, intuitiv zu essen. Also zu erfahren, was einem wirklich guttut, erst dann zu essen, wenn man Hunger hat und nur so viel, bis sich ein Sättigungsgefühl einstellt. „Dabei gibt es keine Verbote“, sagt die Ernährungsmedizi-

nerin Mareike Awe. Hat sie selbst mit diesem Erfolg gerechnet? „Wir waren sicher, dass wir die richtige Idee zur richtigen Zeit hatten.“ Denn viele Menschen hätten nach unzähligen Diäten eine völlig verkrampfte Einstellung zum Essen. „Sie können nicht mehr entspannt genießen.“

Der Erfolg der beiden Gründer lässt sich auch an einer anderen Zahl ablesen: An den Start gegangen sind sie mit zwei Werkstudenten, jetzt haben sie 20 Mitarbeiter und würden gern noch weitere einstellen. Als nächstes wollen sie ähnliche Trainingsprogramme beispielsweise gegen Stress und Schlafprobleme entwickeln. Das Angebot in der „Höhle der Löwen“, eine Investition von 150.000 Euro gegen eine Beteiligung von 33 Prozent, lehnten sie 2015 übrigens ab und haben die Finanzierung ihres Unternehmens selbst gestemmt. Marc Reinbach: „Unsere beste Entscheidung.“

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

Ute Rasch



Birgit Kugler, Geschäftsführerin Kugler-Alarm, Gesellschaft für Alarm- und Sicherheitsanlagen mbH.

# Schlüssel im Blumenkübel – geht gar nicht

**Ein Tag im Leben von ...** Birgit Kuglers Firma ist spezialisiert auf Alarmanlagen und Sicherheitstechnik. Wenn das Handy einmal Stopp-Zeichen sendet.

**A**lle wissen es: Beim Verlassen des Hauses die Fenster nicht auf Kipp stellen. Reserveschlüssel nicht im Blumenkübel vor der Haustür deponieren. Bei längerer Abwesenheit regelmäßig den Briefkasten leeren lassen. Vor dem Start in den Urlaub den lieben Nachbarn über die längere Abwesenheit informieren. Und überhaupt: Immer auch ein Auge für die Nachbarschaft haben und Verdächtiges der Polizei melden. Alle kennen solche einfachen Tipps, aber längst nicht alle beherzigen sie. Polizisten, Verbraucherschützer und Versicherungen können ein Lied davon singen. Wohnungseinbrüche haben Konjunktur, die oftmals bandenmäßig organisierten Einbrecher sind meistens hervorragend motorisiert. Gut informiert anreisen, schnell wieder weg, das ist ihre Devise.

## **ZEHN TIPPS FÜR DEN HAUSGEBRAUCH**

Im Gewerbegebiet an der Forststraße in Hilden beschäftigen sich Spezialisten für Sicherheitsanlagen mit der Frage, wie solch ungebetenen Besuch der Riegel vorgeschoben werden kann. Das Landeskriminalamt (LKA) warnt mit seinen „Zehn Tipps für den privaten Einbruchschutz“ vor Sorglosigkeiten wie dem Notschlüssel im Blumenkübel oder unter der Fußmatte. Solche Handreichungen lesen sich zwar wie Omas kleiner Ratgeber, bringen aber das Problem auf den Punkt und sind in ihrer Schlichtheit von Nutzen. Aus gutem Grund hat Kugler-Alarm sie mit auf seine Internetseite gestellt.

Wer sich an der Forststraße und Umgebung auf die Suche nach der Kugler-Adresse macht, kommt schnell auf den Gedanken, dass es sich hier um das ideale Revier für Anbieter von Alarmanlagen und Sicherheitstechnik handeln muss. Ein Gewerbegebiet wie es im Buche steht und auch außerhalb Hildens vielfach anzutreffen ist: Viele kleine, mittlere und größere Betriebe unterschiedlicher Branchen. Wenn nach Feierabend abgeschlossen wird, muss es hier jede Menge zu schützen geben. Mit den vom LKA herausgegebenen einfachen Tipps ist hier zwar nicht mehr viel

zu machen, aber dafür ist ja Kugler mit seinem „Full Service“ für Handwerk, Handel und Industrie da. Und natürlich auch für Privathaushalte, denn zu ihnen haben sich die Vorteile einer ausgeklügelten Sicherheitstechnik, die den Gefrierschrank zuverlässig auf Minustemperatur oder Einbrecher auf Abstand von Haus und Hof hält, ebenfalls herumgesprochen.

Birgit Kugler, 52 Jahre alt und Mutter eines 20-jährigen Sohns, ist die geschäftsführende Gesellschafterin des Unternehmens. Der erste Eindruck: Der Vater, mit dem sie die heutige Firma mit ihren 16 Mitarbeitern gegründet hat, ist dank seiner jahrzehntelangen Branchenerfahrung sicherlich mit tonangebend. Aber ohne die Tochter mit ihrem wachen Blick für eine gut funktionierende Außendarstellung und dem sicheren Gespür für eine teamgerechte Mitarbeiterführung wäre Kuglers Firmencredo Makulatur. „Wir sind freundlich, organisiert und kundenorientiert“, heißt es da knapp. Freundlich ist Birgit Kugler über alle wohlthuende Maße. Dass sie gut organisiert ist, spürt die Belegschaft in der ersten Stunde eines jeden Arbeitstages. Die ausgeprägte Kundenorientierung schließlich ergibt sich von selbst: Sicherheit ist eine Frage des gegenseitigen Vertrauens. Banken, Einzelhändler, Behörden, Unternehmen der Industrie klopfen bei Kugler an. Die Firma ist zertifiziert und muss sich dafür laufend aufwändigen Prüfungen unterziehen. Das Sicherheitsbedürfnis der Kundschaft – egal ob Firmen oder Privathaushalte – sei in diesen Zeiten spürbar gewachsen, sagt Birgit Kugler. Vater und Tochter sind ein seit Jahrzehnten eingespieltes Team, könnte man sagen. Birgit Kugler erzählt, dass er sie schon als Achtjährige an den Wochenenden mit in die Firma nahm und sie somit viel Zeit hatte, um sich in der erwachsenen Arbeitswelt umzusehen. Das Alltägliche, das Selbstverständliche wird heute von ihr gemagt: Um 8.30 Uhr Teambesprechung mit allen, die da sind. Dann regelmäßige Telefonkonferenzen mit allen, die auf Montage oder als Berater bei der Kundschaft vor Ort sind. Die Chefin achtet

darauf, dass niemand vom Informationsfluss abgeschnitten wird und sich deshalb benachteiligt fühlen könnte. „Man muss immer dran bleiben“, das ist so ein Satz von ihr.

Die Belegschaft von Kugler-Alarm ist ein Team von Spezialisten für hochmoderne Sicherheitsanlagen wie funkgesteuerte Einbruch- und Brandmeldesysteme, für effiziente Zutrittskontrollen, für die zuverlässige Personen-, Raum- und Objektüberwachung. Überhaupt funkgesteuert: Birgit Kuglers ausgeprägtes ästhetisches Empfinden, ihre Begeisterung für schöne Geräte, bei denen auf optisch störende Verkabelungen verzichtet wird, wirkt ansteckend. Und: „Sicherheit ist heute auch über das Internet verfügbar und kein Luxus mehr.“

Dabei ist Birgit Kugler streng genommen gar nicht vom Fach. Als junge Frau hat sie eine Schneiderlehre durchlaufen, beim Besuch der Modeschule in Eller und während ihrer Praktika bei den Modedesign-Klassikern Toni Gard und Jil Sander hat sie gelernt, was Gestaltung bewirken kann. Als Flugbegleiterin bei Hapag Lloyd wurde sie auf Serviceorientierung getrimmt und musste erkennen, wie wichtig ein penibles Crew-Briefing für Wohlbefinden und Sicherheit der anvertrauten Passagiere ist. All dies kommt ihr heute zugute.

## **MAL INDIEN, AB UND ZU DÜSSELDORF**

Birgit Kugler engagiert sich in der Vollversammlung der IHK, sitzt im Aufsichtsrat der Stadtmarketing Hilden GmbH, ist Mitglied des Hildener Industrievereins und arbeitet mit im örtlichen Handwerksverband „Alles wird schön“. Gut für den Blick über den Tellerrand sind weite Reisen in Länder wie Sri Lanka oder Indien, und wenn es in Nahdistanz raus aus dem beruflichen Alltag gehen soll, liegt Düsseldorf mit seinem großartigen Angebot gleich vor der Haustür. Auch für solche Ausflüge gilt: Immer alles schön abschließen. Als Birgit Kugler kürzlich den Haustürschlüssel umdrehen wollte, stoppte sie – wie beruhigend – eine Meldung auf ihrem Handy: „Ein Fenster steht noch auf Kipp.“

Matthias Roscher

## Sitzung der IHK-Vollversammlung

Am 19. November traf sich die Vollversammlung der IHK Düsseldorf. 80 Vertreter der Unternehmen im IHK-Bezirk kamen im Ernst-Schneider-Saal der IHK zusammen (Bild 1). Begrüßt wurden sie von IHK-Präsident Andreas Schmitz (Bild 2 Mitte), mit von links IHK-Vizepräsident Dr. Karl Hans Arnold, IHK-Hauptgeschäftsführer Gregor Berghausen und IHK-Vizepräsident Dirk Lindner). Sie verabschiedeten unter anderem Positionspapiere zu Fragen des internationalen Geschäfts, zur Entwicklung des Düsseldorfer Flughafens und zur Zukunft Mobilität (näheres dazu siehe Seite 40). Gastredner des Abends war Peter Beyer, Mitglied des Deutschen Bundestages und Koordinator für die transatlantische Zusammenarbeit der Bundesregierung im Auswärtigen Amt (Bild 3). In seinem Vortrag ging es um die transatlantischen Beziehungen. Sein Fazit: Auch wenn die Zeiten aktuell für Unternehmen nicht einfach sind, gilt es doch, die Kontakte zu den Geschäftspartnern auf der anderen Seite des „großen Teichs“ nicht abreißen zu lassen und sich auch nicht aus dem USA-Markt zurückzuziehen.

Ein weiteres Thema war die Berufung eines Fachausschusses Immobilienwirtschaft. Der IHK-Präsident beglückwünschte dessen neuen Vorsitzenden Matthias Pfeifer (Bild 4 Mitte), geschäftsführender Gesellschafter der RKW Architektur + Rhode Kellermann Wawrowsky GmbH, Düsseldorf, und seinen Stellvertreter, den Sachverständigen Marcel Abel, Geschäftsführer der Jones Lang LaSalle GmbH, Düsseldorf (Bild 4 rechts) zu ihrer Berufung durch die Vollversammlung. Außerdem kamen an dem Abend zwei neue Mitglieder zur Vollversammlung der IHK hinzu: So konnte Andreas Schmitz Stephan Dorn, Geschäftsführer des Gesundheitszentrum Medwerk GmbH, Hilden, ebenso zu seiner Mitgliedschaft in der Vollversammlung gratulieren (Bild 5) wie Sascha Odermatt, Geschäftsführer der Neuss-Düsseldorfer Häfen GmbH & Co. KG, als neues kooperiertes Vollversammlungsmittglied (Bild 6).



[1]



[2]



[3]

FOTOS: ANDREAS WIESE



[4]



[5]



[6]

# Mehr Industrie wagen

**D**üsseldorf will Modestadt sein, und Messemetropole natürlich, Hauptstadt der Werbeszene, bedeutender Standort für Anwälte, Unternehmensberater und Wirtschaftsprüfer selbstverständlich auch. Nach Frankfurt ist die Landeshauptstadt auch immer noch Deutschlands Finanzstandort Nummer zwei. All das sind Branchen, deren Beschäftigte hohes Ansehen genießen, die sogenannten White-Collar Worker, Männer und Frauen mit oft akademischen Berufen in Anzügen.

Doch muss die Frage erlaubt sein, warum Banker, Börsianer, Werber und Mességäste Düsseldorf beruflich so lieben. Denn traditionell sind diese Büroberufe in Düsseldorf deshalb ansässig, weil hier ein Schwerpunkt der rheinischen Industrie ihren Sitz hat. Früher sprach man vom Schreibtisch des Ruhrgebiets. Und auch wenn Mannesmann heute Geschichte ist und Thyssen-Krupp sich aus der Stadt zurückzog, ist Düsseldorf dennoch unverändert eine Industriestadt, mit Zentralen, aber auch mit Produktion. Vielen nicht bewusst: Daimler mit seinem Sprinterwerk und nicht Henkel ist der größte private Arbeitgeber der Stadt. Beide sind sie selbstverständlich vor Ort produzierende Gewerbeunternehmen. Und es gibt noch viel mehr. Viele dieser Betriebe sind der breiten Öffentlichkeit weniger bekannt, weil sie keine Konsum-, sondern Investitionsgüter herstellen. Etwa Vallourec, die Firma produziert mit Tausenden Mitarbeitern in Rath und Reisholz nahtlose Stahlrohre für den Weltmarkt, Dillenberg hat sich als Spezialgießerei mitten in Eller etabliert. Skeptiker sagen, der Industriesektor bietet in Düsseldorf immer weniger Arbeitsplätze, die großen Werke bauen Stellen ab. Das ist nicht abzustreiten. Doch greift diese Sichtweise nicht weit genug. Zum einen entwickeln die etablierten Industriefirmen neue Technologien am Standort. Der österreichische Stahlkonzern Voestalpine etwa baut in den Böhlerwerken ein Forschungszentrum für den 3-D-Druck mit Metallen auf. Dort erschließen sich ungeahnte technische



„In Düsseldorf hat ein Schwerpunkt der rheinischen Industrie ihren Sitz.“

Möglichkeiten. Dutzende Jobs sind dort bereits entstanden. Genauso eröffnete Vallourec ein Forschungszentrum in Düsseldorf. Genau das tut auch das Max-Planck-Institut für Eisenforschung. Für die rasanten Entwicklungen in den gesellschaftlich wichtigen Themengebieten Mobilität, Energie, Infrastruktur, Medizin und Sicherheit werden fortlaufend neuartige und maßgeschneiderte Materialien benötigt. Das Max-Planck-Institut für Eisenforschung betreibt Grundlagenforschung an Hochleistungsmaterialien, insbesondere metallischen Le-

gierungen und verwandten Werkstoffen. Zum anderen entstehen zeitgleich mit dem Wegfall von Jobs in der Industrie mehr Arbeitsplätze im Bereich industriennahe Dienstleistungen und im verarbeitenden Gewerbe. „Auch künftig wird die Vernetzung von Industrie und Dienstleistungen an Bedeutung zunehmen. Großstädte wie Bremen, Berlin, Düsseldorf, Essen und Hamburg haben die Bedeutung dieses ‚Netzwerks Industrie‘ als Wachstumsmotor für ihr Gemeinwesen erkannt“, heißt es in der Einleitung einer aktuellen Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW). Gemeint ist damit der Masterplan Industrie. Einer der wichtigsten Bausteine zur Sicherung der Düsseldorf-Industriebetriebe und so-

mit der Sicherung zahlreicher Arbeitsplätze war 2016 die Unterzeichnung der Hafenvereinbarung. Neue Impulse können Industrieunternehmen durch den Digihub Düsseldorf/Rheinland bekommen. Weiter aber müssen Stadt, Verbände und Unternehmen um Akzeptanz kämpfen. Nur so kann der nächste wichtige Schritt im Einvernehmen mit der Bevölkerung gemacht werden: Der Ausbau des Reisholzer Hafens.

---

**Thorsten Breitkopf**, Wirtschaftsredakteur der Lokalredaktion Düsseldorf der Rheinischen Post

# 14

## Fragen an ...



... Jørn Rings,

Mitinhhaber von NEU – Gesellschaft für Innovation mbH, Düsseldorf

NEU – Gesellschaft für Innovation hilft Firmen und kommunalen Unternehmen bei der Entwicklung ideenfördernder Workshop-Räume, Innovation Spaces und Arbeitsumgebungen. Zeitgleich werden die Mitarbeiter nach dem Prinzip „learning by doing“ im Querdenken geschult – um die Organisation offen für Neues und fit für die Zukunft zu machen.

### Wo möchten Sie leben?

Momentan in Düsseldorf, an grauen Wintertagen träume ich von einem Bio-Bauernhof in der Toskana.

### Was schätzen Sie am Standort Düsseldorf?

Den Mix aus „Dorf“ und Metropole, das mannigfaltige Mobilitätsangebot.

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

Es gibt noch immer zu viele große Straßen, auf denen Radfahrer ums Überleben strampeln. Das müssen wir ändern.

### Welchen Beruf hätten Sie gern ergriffen?

Keinen anderen. Kreativität und Querdenken von Menschen zu fördern, ist ein Traumberuf.

### Ihre größte Stärke?

Humor.

### Ihre größte Schwäche?

Humor.

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

Ehrlich auf den Punkt kommen, Probleme als Herausforderung ansehen.

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

Ungewöhnliche Ideen mit dem Satz „das geht nicht“ abzubügeln.

### Wie verbringen Sie Ihre Freizeit am liebsten?

In der Sonne und beim Segeln.

### Wer gehört zu Ihren Vorbildern?

Meine Frau – für ihre wundervoll empathische Art. Mein Vater – für seine Geduld während meiner Pubertät. Meine Mutter – für ihr Talent, mit jedem ins Gespräch zu kommen.

### Welche Reform bewundern Sie am meisten?

Statt einzelner Reformen Menschen, die sich trauen, sie durchzusetzen. Neue Ideen treffen oft auf Zweifler und Bewahrer, man braucht viel Kraft und Durchhaltevermögen.

### Wären Sie Politiker, was würden Sie sofort ändern?

Das Schulsystem. Es verhindert Kreativität – anstatt sie zu fördern.

### Bitte vervollständigen Sie den Satz:

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

... es in Unternehmen Rückzugsorte für Querdenker gibt und diese die Freiheit bekommen, ihre Ideen eigenverantwortlich umzusetzen.

### Wie lautet Ihr Lebensmotto?

„Geht nicht“ ist kein Fakt – es ist nur eine Meinung.

## Wirtschaftssatzung der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf für das Geschäftsjahr 2019

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf hat am 19. November 2018 gemäß den §§ 3 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG), § 2 der Satzung der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf und § 1 der Beitragsordnung der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf, jeweils in der aktuell gültigen Fassung, folgende Wirtschaftssatzung für das Geschäftsjahr 2019 (1. Januar 2019 bis 31. Dezember 2019) beschlossen:

### I. Wirtschaftsplan

Der Wirtschaftsplan wird

1. im Erfolgsplan
 

mit der Summe der Erträge in Höhe von	27.835.000 €
mit der Summe der Aufwendungen in Höhe von	32.217.500 €
mit dem geplanten Vortrag	
in Höhe von	1.011.729 €
mit dem Saldo der Rücklagen- veränderung in Höhe von	3.370.771 €
2. im Finanzplan
 

mit der Summe der Investitions- einzahlungen in Höhe von	2.000.000 €
mit der Summe der Investitionsaus- zahlungen in Höhe von	460.000 €

festgestellt.

### II. Beitrag

1. Natürliche Personen und Personengesellschaften, die nicht im Handelsregister eingetragen sind, und eingetragene Vereine, wenn nach Art oder Umfang ein in kaufmännischer Weise eingerichteter Geschäftsbetrieb nicht erforderlich ist, sind vom Beitrag freigestellt, soweit ihr Gewerbeertrag nach dem Gewerbesteuergesetz oder, soweit für das Bemessungsjahr ein Gewerbesteuermessbetrag nicht festgesetzt wird, ihr nach dem Einkommensteuergesetz ermittelter Gewinn aus Gewerbebetrieb 5.200 € nicht übersteigt.

Nicht im Handelsregister eingetragene natürliche Personen, die ihr Gewerbe nach dem 31. Dezember 2003 angezeigt und in den letzten fünf Wirtschaftsjahren vor ihrer Betriebseröffnung weder Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb oder selbständiger Arbeit erzielt haben, noch an einer Kapitalgesellschaft mittelbar oder unmittelbar zu mehr als einem Zehntel beteiligt waren, sind für das Geschäftsjahr der IHK, in dem die Betriebseröffnung erfolgt, und für das darauf folgende Jahr von der Umlage und vom Grundbeitrag sowie für das dritte und vierte Jahr von

der Umlage befreit, wenn ihr Gewerbeertrag hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb 25.000 € nicht übersteigt.

2. Als Grundbeiträge sind zu erheben von
  - 2.1. Kammerzugehörigen, die nicht im Handelsregister oder im Genossenschaftsregister eingetragen sind und deren Gewerbebetrieb nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert,

- a) mit einem Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb, bis 24.545 €, soweit nicht die Befreiung nach Ziffer 1. eingreift, 38 €
- b) mit einem Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb, von über 24.545 € und bis 38.860 € 64 €
- c) mit einem Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb, von über 38.860 € 128 €

- 2.2. Kammerzugehörigen, die im Handelsregister oder im Genossenschaftsregister eingetragen sind oder deren Gewerbebetrieb nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert,

- a) mit einem Verlust oder Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb, bis 59.310 € 128 €
- b) mit einem Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb, über 59.310 € bis 100.215 € 256 €
- c) mit einem Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb, von über 100.215 € 383 €

- 2.3. allen Gewerbetreibenden, die nicht nach Ziffer 1. vom Beitrag befreit sind und zwei der drei nachfolgenden Kriterien erfüllen:

- mehr als 10,8 Mio. € Bilanzsumme
- mehr als 21,5 Mio. € Umsatz
- mehr als 250 Beschäftigte

auch wenn sie sonst nach Ziffern 2.1. - 2.2. zu veranlagen wären 665 €

- 2.4. Für Kapitalgesellschaften, die nach Ziffer 2.2.
  - a) zum Grundbeitrag veranlagt werden und bei deren Tätigkeit es sich ausschließlich um die Übernahme der Komplementärfunktion in einer ebenfalls der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf zugehörigen Personen-

handelsgesellschaft handelt (persönlich haftende Gesellschafter i.S.v. § 161 Abs. 1 HGB), wird auf Antrag der zu veranlagende Grundbeitrag um 50 % ermäßigt.

3. Als Umlagen sind zu erheben 0,08 % des Gewerbeertrages bzw. Gewinns aus Gewerbebetrieb. Bei natürlichen Personen und Personengesellschaften ist die Bemessungsgrundlage einmal um einen Freibetrag von 15.340 € für das Unternehmen zu kürzen.
4. Bemessungsjahr für Grundbeitrag und Umlage ist das Jahr 2019.
5. Soweit ein Gewerbeertrag bzw. Gewinn aus Gewerbebetrieb oder der Zerlegungsanteil des Bemessungsjahres noch nicht vorliegen, wird eine Vorauszahlung des Grundbeitrages und der Umlage auf der Grundlage des der Kammer zum Zeitpunkt des Erlasses des Beitragsbescheides vorliegenden Gewerbeertrages bzw. Gewinns aus Gewerbebetrieb des jüngsten Kalenderjahres erhoben.

Dies gilt entsprechend für die Bemessungsgrundlagen Umsatz, Bilanzsumme und Zahl der Beschäftigten, soweit diese für die Veranlagung zum Grundbeitrag von Bedeutung sind.

Soweit ein Kammerzugehöriger, der nicht im Handelsregister eingetragen ist und dessen Gewerbebetrieb nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert, die Anfrage der Kammer nach der Höhe des Gewerbeertrages bzw. Gewinns aus Gewerbebetrieb nicht beantwortet hat, wird die Veranlagung nach Ziffer 2.1. Buchstabe a) durchgeführt.

Düsseldorf, ausgefertigt, den 19. November 2018

**Der Präsident**

gez. Andreas Schmitz

**Der Hauptgeschäftsführer**

gez. Gregor Berghausen

## Erfolgsplan für das Geschäftsjahr 2019

(Angaben in Euro)

	Plan Jahr 2019	Plan Jahr 2018	Ist Jahr 2017
<b>1. Erträge aus IHK-Beiträgen</b>	17.500.000	16.900.000	16.528.896
davon: - Erträge aus IHK-Beiträgen Vorjahre	3.000.000	3.000.000	3.147.746
davon: - Grundbeiträge Vorjahre	500.000	500.000	620.012
davon: - Umlagen Vorjahre	2.500.000	2.500.000	2.527.735
- Erträge aus IHK-Beiträgen laufendes Jahr	14.500.000	13.900.000	13.381.149
davon: - Grundbeiträge laufendes Jahr	7.000.000	6.900.000	6.872.249
davon: - Umlagen laufendes Jahr	7.500.000	7.000.000	6.508.901
<b>2. Erträge aus Gebühren</b>	2.855.000	2.825.000	2.788.675
davon: - Erträge aus Gebühren Berufsausbildung	1.000.000	1.020.000	1.004.679
- Erträge aus Gebühren Weiterbildung	625.000	625.000	594.382
- Erträge aus sonstigen Gebühren	1.230.000	1.180.000	1.189.615
<b>3. Erträge aus Entgelten</b>	2.330.000	2.300.000	1.966.955
davon: - Verkaufserlöse	40.000	38.000	32.147
- Entgelte aus Lehrgängen, Seminaren und Veranstaltungen	2.247.000	2.216.500	1.890.230
- Sonstiges	43.000	45.500	44.578
<b>4. Bestandsveränderungen</b>	30.000	30.000	-6.500
<b>5. Andere aktivierte Eigenleistungen</b>	0	0	0
<b>6. Sonstige betriebliche Erträge</b>	4.835.000	4.285.000	2.245.000
davon: - Erträge aus öffentlichen Zuwendungen	527.500	255.000	189.608
- Erträge aus Erstattungen	1.267.500	1.247.000	1.238.020
- Erträge aus Abführung von Mitteln an gesonderte Wirtschaftspläne	0	0	0
- Erträge aus Erstattungen für das Russlandkompetenzzentrum	102.600	102.600	102.600
- Sonstiges	2.937.400	2.680.400	714.772
<b>BETRIEBSERTRÄGE</b>	<b>27.550.000</b>	<b>26.340.000</b>	<b>23.523.026</b>
<b>7. Materialaufwand</b>	-4.075.000	-4.075.000	-3.735.669
a) Aufwand für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	-725.000	-725.000	-656.919
b) Aufwand für bezogene Leistungen	-3.350.000	-3.350.000	-3.078.749
davon: - Sonstiges	-331.500	-344.000	-299.929
- Fremdleistungen	-3.018.500	-3.006.000	-2.778.820
davon: - Honorare Dozenten	-925.000	-925.000	-901.446
- Prüferentschädigungen	-635.000	-635.000	-607.569
- Sonstiges	-1.458.500	-1.446.000	-1.269.804
<b>8. Personalaufwand</b>	-12.465.000	-11.685.000	-11.308.457
a) Gehälter	-10.385.500	-9.445.000	-8.977.349
davon: - Gehälter aus unbefristeten und befristeten Arbeitsverhältnissen	-10.205.500	-9.295.000	-8.836.468
- Leistungsprämien	-25.000	-25.000	-17.250
- Ausbildungsvergütungen	-155.000	-125.000	-123.631
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	-2.079.500	-2.240.000	-2.331.108
davon: - Arbeitgeberanteil zur Sozialversicherung	-1.750.000	-1.590.000	-1.456.930
- Beihilfen und Unterstützung	-150.000	-150.000	-150.752
- Renten und Hinterbliebenenversorgung	-30.000	-30.000	-16.210
- Vorsorge	-69.500	-390.000	-632.216
- Sonstiges	-80.000	-80.000	-75.000
<b>9. Abschreibungen</b>	-1.630.000	-1.580.500	-539.101
a) Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-1.630.000	-1.580.500	-539.101
davon: - Abschreibungen auf Gebäude und Gebäudeeinrichtungen	-1.170.000	-1.172.500	-220.182
- Sonstige Abschreibungen	-460.000	-408.000	-318.919
b) Abschreibungen auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens	0	0	0
<b>10. Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>	-10.680.000	-8.374.500	-8.302.407
davon: - Sonstiger Personalaufwand	-393.000	-370.000	-365.923
- Prämien für Rückdeckungsversicherungen (Betriebsrentenverpflichtungen)	-323.500	-323.500	-315.322
- Mieten und Leasing	-37.800	-38.800	-945.069
- Aufwendungen für Fremdleistungen	-3.240.500	-1.934.600	-1.152.306
- Rechts- und Beratungskosten	-477.500	-275.500	-264.601

**Erfolgsplan für das Geschäftsjahr 2019**

(Angaben in Euro)

	Plan Jahr 2019	Plan Jahr 2018	Ist Jahr 2017
- Bürobedarf, Literatur, Telekommunikation	-996.000	-933.000	-752.640
- Präsidentenfonds	-30.000	-30.000	-5.500
- Marketing und Öffentlichkeitsarbeit, Repräsentation	-220.000	-200.500	-163.345
- Aufwendungen DIHK	-1.525.000	-1.450.000	-1.538.545
- Aufwendungen Grundstücke, Gebäude und Geschäftsausstattung	-1.809.500	-1.338.600	-1.327.356
- Zuführung an gesonderte Wirtschaftspläne	0	0	0
- Abschreibungen auf Forderungen	-350.000	-350.000	-303.881
- Sonstiges	-1.277.200	-1.130.000	-1.167.920
<b>BETRIEBSAUFWAND</b>	<b>-28.850.000</b>	<b>-25.715.000</b>	<b>-23.885.633</b>
<b>BETRIEBSERGEBNIS</b>	<b>-1.300.000</b>	<b>625.000</b>	<b>-362.608</b>
<b>II. Erträge aus Beteiligungen</b>	<b>130.000</b>	<b>119.000</b>	<b>93.162</b>
<b>12. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens</b>	<b>155.000</b>	<b>194.500</b>	<b>899.418</b>
<b>13. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
davon: - Erträge aus Abzinsung	0	0	0
<b>14. Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>15. Zinsen und ähnliche Aufwendungen</b>	<b>-3.235.000</b>	<b>-4.153.500</b>	<b>-2.875.788</b>
davon: - Aufwendungen aus Aufzinsung	-2.730.500	-3.629.000	-2.875.431
<b>FINANZERGEBNIS</b>	<b>-2.950.000</b>	<b>-3.840.000</b>	<b>-1.883.209</b>
<b>ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	<b>-4.250.000</b>	<b>-3.215.000</b>	<b>-2.245.816</b>
<b>16. Außerordentliche Erträge</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>17. Außerordentliche Aufwendungen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>AUSSERORDENTLICHES ERGEBNIS</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>18. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>	<b>-22.500</b>	<b>-20.000</b>	<b>-14.743</b>
<b>19. Sonstige Steuern</b>	<b>-110.000</b>	<b>-110.000</b>	<b>-22.712</b>
<b>JAHRESERGEBNIS</b>	<b>-4.382.500</b>	<b>-3.345.000</b>	<b>-2.283.271</b>
<b>20. Ergebnisvortrag aus dem Vorjahr</b>	<b>1.011.729</b>	<b>0</b>	<b>2.226.583</b>
<b>21. Entnahmen aus Rücklagen</b>	<b>3.370.771</b>	<b>6.845.000</b>	<b>13.907.000</b>
a) aus der Ausgleichsrücklage	1.285.771	3.547.000	8.927.359
b) aus anderen Rücklagen	2.085.000	3.298.000	4.979.641
davon: - Liquiditätsrücklage	0	0	2.404.641
<b>22. Einstellungen in Rücklagen</b>	<b>0</b>	<b>-3.500.000</b>	<b>-12.838.583</b>
a) in die Ausgleichsrücklage	0	0	-2.226.583
b) in andere Rücklagen	0	-3.500.000	-10.612.000
davon: - Liquiditätsrücklage	0	0	0
<b>ERGEBNIS</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1.011.729</b>

Düsseldorf, 19. November 2018

Der Präsident  
gez. Andreas SchmitzDer Hauptgeschäftsführer  
gez. Gregor Berghausen

## Finanzplan für das Geschäftsjahr 2019

(Angaben in Euro)

	Plan Jahr 2019	Plan Jahr 2018	Ist Jahr 2017
1. Jahresergebnis vor außerordentlichen Posten	-4.382.500	-3.345.000	-2.283.271
2. a) + Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	1.630.000	1.580.500	539.101
- Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	0	0	0
2. b) - Erträge aus der Auflösung von Sonderposten	0	0	0
3. + Zunahme der Rückstellungen	3.632.500	4.765.100	4.863.215
- Abnahme der Rückstellungen	-2.683.500	-2.640.000	-2.516.253
+ Bildung Passive RAP	511.500	517.500	434.206
+ Auflösung Aktive RAP	1.025.000	1.275.000	1.232.676
- Auflösung Passive RAP	-456.500	-462.500	-449.061
- Bildung Aktive RAP	-1.150.000	-1.325.000	-936.827
4. + Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen	172.800	152.500	151.482
- Sonstige zahlungsunwirksame Erträge	-2.800	-2.600	-2.498
5. + Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	XXX	XXX	225
- Gewinn aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	XXX	XXX	0
6. + Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus IHK-Beiträgen, Gebühren, Entgelten und sonstigen Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	XXX	XXX	1.235.479
- Zunahme der Vorräte, der Forderungen aus IHK-Beiträgen, Gebühren, Entgelten und sonstigen Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	XXX	XXX	0
7. + Zunahme der Verbindlichkeiten aus IHK-Beiträgen, Gebühren und Entgelten und sonstigen Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	XXX	XXX	3.972.707
- Abnahme der Verbindlichkeiten aus IHK-Beiträgen, Gebühren und Entgelten und sonstigen Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	XXX	XXX	0
8. + Einzahlungen aus außerordentlichen Posten	XXX	XXX	0
- Auszahlungen aus außerordentlichen Posten	XXX	XXX	0
<b>9. Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>-1.703.500</b>	<b>515.500</b>	<b>6.241.181</b>
10. + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	0	0	0
11. - Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen Einzelne Maßnahmen:	-325.000	-280.000	-26.899.646
• Erweiterung der Konferenztechnik im Haupthaus um eine Monitor gesteuerte Ressourcenplanung (Rauminformationssystem)	-310.000	-240.000	-26.873.031
• Erweiterung der Konferenztechnik im Haupthaus um eine Monitor gesteuerte Ressourcenplanung (Rauminformationssystem)	-100.000		
• Austausch von Büromöbeln	-80.000		
• Austausch PCs, Monitore, Notebooks, Drucker, Faxgeräte, mobile Endgeräte	-80.000		
• Möblierung Schulungsräume/Cafeteria Weiterbildung	-25.000		
• Erweiterung/Erneuerung der technischen Infrastruktur in den Schulungsräumen der Weiterbildung	-25.000		
Pauschal veranschlagt:	-15.000	-40.000	-26.615
12. + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des immateriellen Anlagevermögens	0	0	0
13. - Auszahlungen für Investitionen des immateriellen Anlagevermögens Einzelne Maßnahmen:	-135.000	-240.000	-107.063
• Weiterentwicklung des elektronischen Archivs	-85.000	-190.000	-99.427
• Lizenzen Microsoft-Server 2019	-60.000		
• Lizenzen Microsoft-Server 2019	-25.000		
Pauschal veranschlagt:	-50.000	-50.000	-7.636
14. + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	2.000.000	0	12.193.698
15. - Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	0	0	-7.444.215
<b>16. Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>1.540.000</b>	<b>-520.000</b>	<b>-22.257.225</b>
17. a) + Einzahlungen aus der Aufnahme von (Finanz-) Krediten	0	0	17.405.256

## Finanzplan für das Geschäftsjahr 2019

(Angaben in Euro)

	Plan Jahr 2019	Plan Jahr 2018	Ist Jahr 2017
17. b) + Einzahlungen aus Investitionszuschüssen	0	0	0
18. - Auszahlungen aus der Tilgung von (Finanz-) Krediten	-2.556.500	0	0
<b>19. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-2.556.500</b>	<b>0</b>	<b>17.405.256</b>
20. Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	-2.720.000	-4.500	1.389.212
<b>21. Finanzmittelbestand am Anfang der Periode</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>3.510.143</b>
<b>22. Finanzmittelbestand am Ende der Periode</b>	<b>-2.720.000</b>	<b>-4.500</b>	<b>4.899.354</b>

Düsseldorf, 19. November 2018

Der Präsident

gez. Andreas Schmitz

Der Hauptgeschäftsführer

gez. Gregor Berghausen

## Änderung zur Wirtschaftssatzung der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf für das Geschäftsjahr 2014

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf hat in ihrer Sitzung am 19. November 2018 gemäß den §§ 3 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I, 920), zuletzt geändert durch Artikel 93 des Gesetzes zum Abbau verzichtbarer Anordnungen der Schriftform im Verwaltungsrecht des Bundes vom 29. März 2017 (BGBl. I, 626), § 2 der Satzung der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf und § 1 der am 1. Januar 2014 gültigen Beitragsordnung der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf, rückwirkend die folgende Änderung zur Wirtschaftssatzung für das Geschäftsjahr 2014 (1. Januar 2014 bis 31. Dezember 2014) beschlossen:

### I. Präambel

Das Verwaltungsgericht Düsseldorf hat mit Urteilen vom 10. September 2018 Beitragsbescheide der IHK Düsseldorf aufgehoben, weil es die Wirtschaftsplanung 2014 für fehlerhaft und in der Folge die Höhe der Beitragssätze in der am 25. November 2013 beschlossene Wirtschaftssatzung 2014 für rechtswidrig erachtet. Der rückwirkende Beschluss einer neuen Wirtschaftssatzung 2014 schafft eine rechtlich zweifelsfreie Rechtsgrundlage, insbesondere für noch zu erlassende Beitragsbescheide (Abrechnungen, Berichtigungen).

Als Maßstab für die Beitragserhebung treten in der geänderten Wirtschaftssatzung die tatsächlichen Kosten der Tätigkeit der IHK Düsseldorf (§ 3 Abs. 2 Satz 1 IHKG) an die Stelle der Werte aus der teilweise fehlerhaften Wirtschaftsplanung. Zur Vermeidung einer Schlechterstellung wird berücksichtigt, dass die ursprüngliche Wirtschaftsplanung 2014 vorsah, das geplante negative Ergebnis durch Ergebnisvortrag und Rücklagenentnahmen auszugleichen.

Die Kosten der Tätigkeit der IHK Düsseldorf im Geschäftsjahr 2014 sind im Jahresabschluss 2014 wie folgt festgestellt:

In der Erfolgsrechnung

mit der Summe der Erträge  
in Höhe von 21.993.309,94 €

mit der Summe der Aufwendungen in Höhe von 23.899.876,96 €

mit dem Vortrag in Höhe von 513.283,59 €

mit dem Saldo der Rücklagenveränderung in Höhe von 1.600.000,00 €.

Vor diesem Hintergrund werden die Beiträge wie folgt neu festgesetzt:

### II. Beitrag

1. Natürliche Personen und Personengesellschaften, die nicht im Handelsregister eingetragen sind, und eingetragene Vereine, wenn nach Art oder Umfang ein in kaufmännischer Weise ein gerichteter Geschäftsbetrieb nicht erforderlich ist, sind vom Beitrag freigestellt, soweit ihr Gewerbebeitrag nach dem Gewerbesteuergesetz oder, soweit für das Bemessungsjahr ein Gewerbesteuermessbetrag nicht festgesetzt wird, ihr nach dem Einkommensteuergesetz ermittelter Gewinn aus Gewerbebetrieb 5.200 € nicht übersteigt.

Nicht im Handelsregister eingetragene natürliche Personen, die ihr Gewerbe nach dem 31. Dezember 2003 angezeigt und in den letzten fünf Wirtschaftsjahren vor ihrer Betriebseröffnung weder Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb oder selbständiger Arbeit erzielt haben, noch an einer Kapitalgesellschaft mittelbar oder unmittelbar zu mehr als einem Zehntel beteiligt waren, sind für das Geschäftsjahr der IHK, in dem die Betriebseröffnung erfolgt, und für das darauf folgende Jahr von der Umlage und vom Grund-

beitrag sowie für das dritte und vierte Jahr von der Umlage befreit, wenn ihr Gewerbebeitrag hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb 25.000 € nicht übersteigt.

2. Als Grundbeiträge sind zu erheben von

- 2.1. Kammerzugehörigen, die nicht im Handelsregister oder im Genossenschaftsregister eingetragen sind und deren Gewerbebetrieb nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert,

- a) mit einem Gewerbebeitrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb, bis 24.545 €, soweit nicht die Befreiung nach Ziffer 1. eingreift, 38 €

- b) mit einem Gewerbebeitrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb, von über 24.545 € und bis 38.860 € 64 €

- c) mit einem Gewerbebeitrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb, von über 38.860 € 128 €

- 2.2. Kammerzugehörigen, die im Handelsregister oder im Genossenschaftsregister eingetragen sind oder deren Gewerbebetrieb nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise ein gerichteten Geschäftsbetrieb erfordert,

- a) mit einem Verlust oder Gewerbebeitrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb, bis 59.310 € 128 €

- b) mit einem Gewerbebeitrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb, über 59.310 € bis 100.215 € 256 €

- c) mit einem Gewerbebeitrag, hilfsweise

Gewinn aus Gewerbebetrieb, von  
über 100.215 € 383 €

2.3. allen Gewerbetreibenden, die nicht nach Ziffer  
1. vom Beitrag befreit sind und zwei der drei  
nachfolgenden Kriterien erfüllen:

- mehr als 10,8 Mio. € Bilanzsumme
- mehr als 21,5 Mio. € Umsatz
- mehr als 250 Beschäftigte

auch wenn sie sonst nach Ziffern 2.1. - 2.2.  
zu veranlagten wären 665 €

2.4. Für Kapitalgesellschaften, die nach Ziffer 2.2.  
zum Grundbeitrag veranlagt werden und bei  
deren Tätigkeit es sich ausschließlich um die  
Übernahme der Komplementärfunktion in  
nicht mehr als einer ebenfalls der Industrie-  
und Handelskammer zu Düsseldorf zugehöri-  
gen Personenhandelsgesellschaft handelt (per-  
sönlich haftende Gesellschafter i.S.v. § 161  
Abs. 1 HGB), wird auf Antrag der zu veranla-  
gende Grundbeitrag um 50 % ermäßigt.

3. Als Umlagen sind zu erheben 0,0767 % des Ge-  
werbeertrages bzw. Gewinns aus Gewerbebe-  
trieb. Bei natürlichen Personen und Personen-  
gesellschaften ist die Bemessungsgrundlage  
einmal um einen Freibetrag von 15.340 € für  
das Unternehmen zu kürzen.

4. Bemessungsjahr für Grundbeitrag und Umlage  
ist das Jahr 2014.

5. Soweit ein Gewerbebeitrag bzw. Gewinn aus Ge-  
werbebetrieb oder der Zerlegungsanteil des Be-  
messungsjahres noch nicht vorliegen, wird eine  
Vorauszahlung des Grundbeitrages und der  
Umlage auf der Grundlage des der Kammer  
zum Zeitpunkt des Erlasses des Beitragsbe-  
scheides vorliegenden Gewerbebeitrages bzw.  
Gewinns aus Gewerbebetrieb des jüngsten Ka-  
lenderjahres erhoben.

Dies gilt entsprechend für die Bemessungs-  
grundlagen Umsatz, Bilanzsumme und Zahl  
der Beschäftigten, soweit diese für die Veranla-  
gung zum Grundbeitrag von Bedeutung sind.

Soweit ein Kammerzugehöriger, der nicht im  
Handelsregister eingetragen ist und dessen Ge-  
werbebetrieb nach Art und Umfang einen in  
kaufmännischer Weise eingerichteten Ge-  
schäftsbetrieb nicht erfordert, die Anfrage der  
Kammer nach der Höhe des Gewerbebeitrages  
bzw. Gewinns aus Gewerbebetrieb nicht beant-  
wortet hat, wird die Veranlagung nach Ziffer  
2.1. Buchstabe a) durchgeführt.

6. Inkrafttreten

Diese Satzung tritt rückwirkend zum 1. Januar  
2014 in Kraft.

Düsseldorf, ausgefertigt, den 19. November 2018

Der Präsident Der Hauptgeschäftsführer  
gez. Andreas Schmitz gez. Gregor Berghausen

## Änderung zur Wirtschaftssatzung der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf für das Geschäftsjahr 2015

Die Vollversammlung der Industrie- und Handels-  
kammer zu Düsseldorf hat in ihrer Sitzung am 19.  
November 2018 gemäß den §§ 3 und 4 des Geset-  
zes zur vorläufigen Regelung des Rechts der In-  
dustrie- und Handelskammern vom 18. Dezem-  
ber 1956 (BGBl. I, 920), zuletzt geändert durch Ar-  
tikel 93 des Gesetzes zum Abbau verzichtbarer An-  
ordnungen der Schriftform im Verwaltungsrecht  
des Bundes vom 29. März 2017 (BGBl. I, 626), § 2  
der Satzung der Industrie- und Handelskammer zu  
Düsseldorf und § 1 der am 1. Januar 2015 gültigen  
Beitragsordnung der Industrie- und Handelskam-  
mer zu Düsseldorf, rückwirkend die folgende Än-  
derung zur Wirtschaftssatzung für das Geschäftsjah-  
r 2015 (1. Januar 2015 bis 31. Dezember 2015) be-  
schlossen:

### I. Präambel

Das Verwaltungsgericht Düsseldorf hat mit Urteilen  
vom 10. September 2018 Beitragsbescheide der IHK  
Düsseldorf aufgehoben, weil es die Wirtschaftsplan-  
nung 2015 für fehlerhaft und in der Folge die Höhe  
der Beitragssätze in der am 24. November 2014 be-  
schlossene Wirtschaftssatzung 2015 für rechtswid-  
rig erachtet. Der rückwirkende Beschluss einer neuen  
Wirtschaftssatzung 2015 schafft eine rechtlich zwei-  
felsfreie Rechtsgrundlage, insbesondere für noch zu  
erlassende Beitragsbescheide (Abrechnungen, Berich-  
tungen).

Als Maßstab für die Beitragserhebung treten in der  
geänderten Wirtschaftssatzung die tatsächlichen Kos-  
ten der Tätigkeit der IHK Düsseldorf (§ 3 Abs. 2 Satz  
1 IHKG) an die Stelle der Werte aus der teilweise feh-  
lerhaften Wirtschaftsplanung. Zur Vermeidung einer  
Schlechterstellung wird berücksichtigt, dass die ur-

sprüngliche Wirtschaftsplanung 2015 vorsah, das ge-  
plante negative Ergebnis durch Rücklagenentnahmen  
auszugleichen.

Die Kosten der Tätigkeit der IHK Düsseldorf im Ge-  
schäftsjahr 2015 sind im Jahresabschluss 2015 wie  
folgt festgestellt:

In der Erfolgsrechnung

mit der Summe der Erträge  
in Höhe von 24.040.720,56 €

mit der Summe der Auf-  
wendungen in Höhe von 25.381.330,69 €

mit dem Vortrag in Höhe von 0,00 €

mit dem Saldo der Rücklagen-  
veränderung in Höhe von 2.651.500,00 €.

Vor diesem Hintergrund werden die Beiträge wie  
folgt neu festgesetzt:

### II. Beitrag

1. Natürliche Personen und Personengesell-  
schaften, die nicht im Handelsregister eingetragen  
sind, und eingetragene Vereine, wenn nach Art  
oder Umfang ein in kaufmännischer Weise  
eingerichteter Geschäftsbetrieb nicht erforder-  
lich ist, sind vom Beitrag freigestellt, soweit  
ihr Gewerbebeitrag nach dem Gewerbesteuerge-  
setz oder, soweit für das Bemessungsjahr ein  
Gewerbesteuermessbetrag nicht festgesetzt  
wird, ihr nach dem Einkommensteuergesetz

ermittelter Gewinn aus Gewerbebetrieb 5.200 €  
nicht übersteigt.

Nicht im Handelsregister eingetragene natürliche  
Personen, die ihr Gewerbe nach dem 31. De-  
zember 2003 angezeigt und in den letzten  
fünf Wirtschaftsjahren vor ihrer Betriebseröff-  
nung weder Einkünfte aus Land- und Forstwirt-  
schaft, Gewerbebetrieb oder selbständiger Arbeit  
erzielt haben, noch an einer Kapitalgesellschaft  
mittelbar oder unmittelbar zu mehr als einem  
Zehntel beteiligt waren, sind für das Geschäfts-  
jahr der IHK, in dem die Betriebseröffnung er-  
folgt, und für das darauf folgende Jahr von der  
Umlage und vom Grundbeitrag sowie für das  
dritte und vierte Jahr von der Umlage befreit,  
wenn ihr Gewerbebeitrag hilfsweise Gewinn aus  
Gewerbebetrieb 25.000 € nicht übersteigt.

2. Als Grundbeiträge sind zu erheben von

2.1. Kammerzugehörigen, die nicht im Handelsre-  
gister oder im Genossenschaftsregister einge-  
tragen sind und deren Gewerbebetrieb nach  
Art oder Umfang einen in kaufmännischer  
Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht  
erfordert,

a) mit einem Gewerbebeitrag, hilfsweise  
Gewinn aus Gewerbebetrieb, bis  
24.545 €, soweit nicht die Befreiung  
nach Ziffer 1. eingreift, 38 €

b) mit einem Gewerbebeitrag, hilfsweise  
Gewinn aus Gewerbebetrieb, von über

## 64 Bekanntmachung von Rechtsvorschriften

<p>24.545 € und bis 38.860 €</p> <p>c) mit einem Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb, von über 38.860 €</p> <p>2.2. Kammerzugehörigen, die im Handelsregister oder im Genossenschaftsregister eingetragen sind oder deren Gewerbebetrieb nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert,</p> <p>a) mit einem Verlust oder Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb, bis 59.310 €</p> <p>b) mit einem Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb, über 59.310 € bis 100.215 €</p> <p>c) mit einem Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb, von über 100.215 €</p> <p>2.3. allen Gewerbetreibenden, die nicht nach Ziffer 1. vom Beitrag befreit sind und zwei der drei nachfolgenden Kriterien erfüllen:</p> <p>- mehr als 10,8 Mio. € Bilanzsumme</p> <p>- mehr als 21,5 Mio. € Umsatz</p> <p>- mehr als 250 Beschäftigte</p>	<p>64 €</p> <p>128 €</p> <p>303 €</p> <p>256 €</p> <p>383 €</p>	<p>auch wenn sie sonst nach Ziffern 2.1. - 2.2. zu veranlagen wären</p> <p>2.4. Für Kapitalgesellschaften, die nach Ziffer 2.2. zum Grundbeitrag veranlagt werden und bei deren Tätigkeit es sich ausschließlich um die Übernahme der Komplementärfunktion in nicht mehr als einer ebenfalls der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf zugehörigen Personenhandelsgesellschaft handelt (persönlich haftende Gesellschafter i.S.v. § 161 Abs. 1 HGB), wird auf Antrag der zu veranlagende Grundbeitrag um 50 % ermäßigt.</p> <p>3. Als Umlagen sind zu erheben 0,0617 % des Gewerbeertrages bzw. Gewinns aus Gewerbebetrieb. Bei natürlichen Personen und Personengesellschaften ist die Bemessungsgrundlage einmal um einen Freibetrag von 15.340 € für das Unternehmen zu kürzen.</p> <p>4. Bemessungsjahr für Grundbeitrag und Umlage ist das Jahr 2015.</p> <p>5. Soweit ein Gewerbeertrag bzw. Gewinn aus Gewerbebetrieb oder der Zerlegungsanteil des Bemessungsjahres noch nicht vorliegen, wird eine Vorauszahlung des Grundbeitrages und der Umlage auf der Grundlage des der Kammer zum Zeitpunkt des Erlasses des Beitragsbe-</p>	<p>665 €</p>	<p>scheides vorliegenden Gewerbeertrages bzw. Gewinns aus Gewerbebetrieb des jüngsten Kalenderjahres erhoben.</p> <p>Dies gilt entsprechend für die Bemessungsgrundlagen Umsatz, Bilanzsumme und Zahl der Beschäftigten, soweit diese für die Veranlagung zum Grundbeitrag von Bedeutung sind.</p> <p>Soweit ein Kammerzugehöriger, der nicht im Handelsregister eingetragen ist und dessen Gewerbebetrieb nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert, die Anfrage der Kammer nach der Höhe des Gewerbeertrages bzw. Gewinns aus Gewerbebetrieb nicht beantwortet hat, wird die Veranlagung nach Ziffer 2.1. Buchstabe a) durchgeführt.</p> <p>6. Inkrafttreten</p> <p>Diese Satzung tritt rückwirkend zum 1. Januar 2015 in Kraft.</p> <p>Düsseldorf, ausgefertigt, den 19. November 2018</p> <p><b>Der Präsident</b>                      <b>Der Hauptgeschäftsführer</b> gez. Andreas Schmitz              gez. Gregor Berghausen</p>
---	---	--	--------------	---

## Änderung der Anlage zur Gebührenordnung der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf (Gebührentarif)

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf hat in ihrer Sitzung am 19. November 2018 gemäß §§ 3, 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I, 920), zuletzt geändert durch Artikel 93 des Gesetzes zum Abbau verzichtbarer Anordnungen der Schriftform im Verwaltungsrecht des Bundes vom 29. März 2017 (BGBl. I, 626), folgende Änderungen der Anlage zur Gebührenordnung der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf (Gebührentarif), die zuletzt durch Beschluss der Vollversammlung vom 28. Mai 2018 geändert wurde, beschlossen:

<p>I.</p> <p>II. <b>Öffentliche Bestellungen und Vereidigungen</b></p> <p>1. Sachverständige und Versteigerer</p> <p>2. Handelshilfspersonen (Schiffseichaufnehmer, Probenehmer, Handelsmakler und sonstige Handelshilfspersonen)</p> <p>3. <b>Tenorerweiterungen Sachverständige und Versteigerer</b></p>	<p>unverändert</p> <p><b>1.200,00 Euro</b></p> <p><b>600,00 Euro</b></p> <p><b>800,00 Euro</b></p>	<p>4. <b>Tenorerweiterung Handelshilfspersonen</b></p> <p>5. bei Erweiterungen auf zusätzliche Sachgebiete die Hälfte der vorstehenden Gebühren</p> <p>6. Wiederbestellung von 1. – 2. ein <b>Drittel</b> der vorstehenden Gebühren</p> <p>III. bis VII.</p> <p>VIII <b>Beitreibungsgebühr je Beitreibungsfall</b></p> <p>IX <b>Bewachungsgewerbe</b></p> <p>A. <b>Unterrichtungsverfahren für das Bewachungspersonal (§ 1 BewachV)</b></p> <p>B. Sachkundeprüfung im Bewachungsgewerbe</p> <p>a) Sachkundeprüfung (§ 5 a bis 5 c BewachV)</p> <p>b) (Teil-)Wiederholung der Sachkundeprüfung</p> <p>C. Ausstellung einer Zeitschrift/ Ersatzbescheinigung</p>	<p><b>400,00 Euro</b></p> <p><b>422,00 Euro</b></p> <p><b>167,00 Euro</b></p> <p>unverändert</p> <p>unverändert</p> <p><b>49,00 Euro</b></p> <p>unverändert</p> <p>unverändert</p>	<p>X. bis XII.</p> <p>Die vorstehenden Änderungen der Anlage zur Gebührenordnung der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf (Gebührentarif) treten am 1. Dezember 2018 in Kraft.</p> <p>Düsseldorf, den 19. November 2018</p> <p>Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf <b>Der Präsident</b>                      <b>Der Hauptgeschäftsführer</b> gez. Andreas Schmitz              gez. Gregor Berghausen</p> <p>Die Genehmigung des Ministeriums für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen ist am 20. November 2018, Aktenzeichen 107/IX.1-24-12/08, erteilt worden.</p> <p>Düsseldorf, ausgefertigt, den 20. November 2018</p> <p>Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf <b>Der Präsident</b>                      <b>Der Hauptgeschäftsführer</b> gez. Andreas Schmitz              gez. Gregor Berghausen</p>
--	--	--	--	--



**A**

MALSCHULE **ARTISTICA**  
 Kursleiter: G. Medagli  
 Mobil 0178 1396869  
 Vohwinkeler Str. 154  
 42329 Wuppertal  
 www.medaglii.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**  
  
**RÖDER HTS HÖCKER GMBH**  
 Top Konditionen – Leasing und Kauf  
 http://www.hts-ind.de – Telefon: 06049 95100

**H**

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

**M**

MÜNZHANDLUNG **ITTER** 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

**T**

**INOVA TOR**  
 Innovative Torsysteme  
 INOVATOR Schnellaufstore GmbH  
 Garagentor- und Haustürausstellung  
 Hans-Böckler-Str. 42 • 40764 Langenfeld  
 Telefon: 02173/9763-0  
 E-Mail: info@inovator.de  
 Öffnungszeiten:  
 Mo-Fr: 09:00 – 18:00 Uhr  
 Sa: 10:00 – 14:00 Uhr  
 www.inovator.de

Modernerne Ausstellung für Garagentore und Haustüren in NRW

**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

# Sonnige Zeiten für den Mittelstand – mit Photovoltaik von E.ON

Investieren Sie in die Kraft der Sonne – mit den Experten von E.ON. Wir sorgen für Ihre sonnige Energiezukunft.



## Starker Partner

Seit Jahrzehnten bauen wir Photovoltaiklösungen für den Mittelstand. Von E.ON können Sie individuelle Anlagen und eine kompetente und persönliche Betreuung erwarten. Mit Services über die gesamte Nutzungsdauer hinweg.



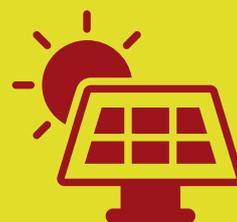
## Unabhängig vom Strompreis

Die Stromkosten steigen. Machen Sie Ihr Unternehmen dauerhaft unabhängig davon. Mit eigener Solaranlage und Stromspeicher, die zuverlässig und nachhaltig günstige und umweltfreundliche Energie liefern.



## Unsere Experten

Nutzen Sie unsere Kompetenz in der Energieversorgung zu Ihrem Vorteil und lernen Sie E.ON ganz persönlich kennen. Ihr Experte kümmert sich vom ersten Tag an um alle Belange Ihrer Anlage.



## Hohe Rendite

Mit einer Photovoltaiklösung von E.ON erzielen Sie dauerhaft gute Renditen. Gleich im ersten Gespräch ermitteln wir aus Ihrem Verbrauchsverhalten per „Quick Check“ die mögliche Rendite Ihrer Anlage.



## Qualität mit Garantie

Anlagenkomponenten in höchster Qualität, fachlich hochwertig geplant und installiert – das bietet Ihnen E.ON. Und noch mehr: ein Wartungskonzept, das die Anlagensicherheit weiter steigert, sowie eine echte 25-jährige E.ON Garantie.

Möchten Sie renditestark investieren und unabhängig vom Strompreis werden? Dann erfahren Sie mehr und sprechen direkt mit Ihrem regionalen Ansprechpartner: **Jürgen Hackenberg, 02 01-184-30 68**

[eon.de/solar-mittelstand](http://eon.de/solar-mittelstand)

**e.on**