



IHK

# magazin

für Düsseldorf und den Kreis Mettmann

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

04.2019

## 4.0 oder 3.5?

Eine Standortbestimmung zur Digitalisierung.



### **Tourismus**

Hotellerie: Die Stimmung hellt sich auf

### **Verkehr**

Das Förderpaket Elektromobilität

### **Im Fokus**

25 Jahre IHK-Forum

In Kassel, mitten in Deutschland

# LA STRADA

## 25 Jahre

Eines der größten privat geführten  
Tagungshotels ist zugleich  
**Kassels vielseitige Hotelwelt**  
jetzt im neuen Glanz

**Erleben Sie das Flair eines großen Hauses:**

- 1000 Betten in 484 modernen Zimmern, luxuriösen Suiten und Apartments
- 40 Tagungsräume für 6 bis 1000 Personen
- Exklusiver Kongress- und Eventsaal „Palazzo“ für bis zu 1200 Personen
- Vier Restaurants und Bars mit Livemusik
- Wellness, SPA und Sauna, Pool und Fitness
- Bowlingcenter mit vier Bahnen und eigener Bowling - BAR



HOTEL  
**PARKLON**

LA STRADA  
KASSELS VIELSEITIGE HOTELWELT

Pre **Motel**  
Kassels Premium Motel am Park



**Fordern Sie unseren 100 seitigen Jubiläumskatalog an. Wir freuen uns auf Sie.**

Raiffeisenstraße 10 - 34121 Kassel - Tel.: 0561 / 20 900 - info@lastrada.de - www.lastrada.de

# In Bewegung bleiben

**D**ie Erwartungen in der Wirtschaft an die digitale Zukunft sind in erster Linie Fragen der persönlichen Einschätzung: Wird die digitale Transformation die Ausmaße der Industriellen Revolution annehmen und/oder werden mehr Arbeitsplätze entstehen, als durch Technologie und neue Geschäftsmodelle obsolet werden? Daraus ergibt sich das individuelle unternehmerische Handeln – nicht durch wissenschaftliche Untersuchungen und Vorträge. Fest steht aber: Die Welle rollt und erfasst nach und nach immer mehr Wirtschafts- und Lebensbereiche.

Nach einer neuerlichen Umfrage ist für 54 Prozent der Unternehmen in NRW die Digitalisierung fester Teil der Geschäftsstrategie. Das ist im Ländervergleich ein Spitzenwert, liegt er doch neun Prozentpunkte über dem Bundesdurchschnitt. Damit ist aber auch klar: Fast die Hälfte der Unternehmen in NRW haben das Thema noch nicht oder nur unzureichend im Blick. Früher hieß es: Die Großen fressen die Kleinen. Später wurde daraus: Die Schnellen fressen die Langsamen. Heute gilt: Die Digitalen fressen die Analogen. Es gibt also ganz sicher noch eine Menge zu tun, um die Unternehmen fit für die neue Zeit zu machen.

Digitaler Mindset entsteht auf Basis von persönlichen Wahrnehmungen und Erkenntnissen. Daher ist es richtig, in erster Linie Plattformen für Informationen und Kontakte zu etablieren. So ist rund um den DigiHub Düsseldorf/Rheinland eine Community von Partnern entstanden, die Orientierung bei der Digitalisierung bietet sowie Start-ups, Hochschulen, etablierte Wirtschaft und Investoren vernetzt. In keiner anderen Region in NRW kooperieren große, mittelständische und kleine Unternehmen derart intensiv mit digitalen Gründerinnen und Gründern. Eine gute Basis, die allerdings weiter ausgebaut werden muss.

Trotz aller guten Anstrengungen beim Thema Gründerförderung benötigen NRW und die Region Düsseldorf deutlich mehr privates Wagniskapital. Hier sind vor allem die vielen privaten Investoren gefragt, die auch erforderlich waren, als NRW und vor allem das Rheinland zur Wiege der ersten Industriellen Revolution sowie zum Wirtschaftsmotor in der Gründerzeit und in den Wirtschaftswunderjahren wurde. NRW und das Rheinland können nicht nur Strukturwandel, sondern vor allem neue Entwicklungen als Chance wahrnehmen. Das Schlagwort vom „Rheinland Valley“ sollte hier die Leitmaxime sein.

Denn auch bei der Digitalisierung gilt, was schon Albert Einstein auf den Punkt gebracht hat: „Das Leben ist wie ein Fahrrad. Man muss sich vorwärtsbewegen, um nicht das Gleichgewicht zu verlieren.“

**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



# 18

## 4.0 oder 3.5?

Bei der Digitalisierung nimmt die NRW-Wirtschaft eine bundesweite Vorreiterrolle ein. Die Titelgeschichte erzählt, warum das so ist und welche wichtige Rolle Düsseldorf dabei spielt. Außerdem werden Unternehmen vorgestellt, die beim Thema Digitalisierung ganz vorne dabei sind.

# 49

## Europa

Die Europawahl Ende Mai spielt für kleine und mittelständische Unternehmen eine entscheidende Rolle. Dabei gibt es aus Sicht der Wirtschaft eine ganze Reihe von Baustellen.

# 54

## 25 Jahre IHK-Forum

Das Qualifizierungs- und Weiterbildungszentrum der IHK feiert Jubiläum – und blickt auf ein viertel Jahrhundert zurück, in dem sich in puncto Weiterbildung eine Menge getan hat.



Foto: AREPORTER/SHUTTERSTOCK



# 51

## Tourismus

Eine IHK-Befragung zeigt: Die Stimmung unter den Hotelbetrieben in Düsseldorf und im Kreis Mettmann hat sich in der zweiten Jahreshälfte 2018 wieder aufgehellt.

### Unternehmen

- 04 Düsseldorfs Barszene hat eine Menge zu bieten
- 06 Stadtparkasse Düsseldorf zieht positive Jahresbilanz
- 06 25 Jahre Fortuna Wintergarten
- 07 Düsseldorf Arcaden spenden 2.500 Euro
- 07 Gerresheimer investiert
- 08 Picnic gewinnt den Publikumspreis
- 08 L'Oréal-Gruppe Deutschland auf Wachstumskurs
- 09 PKF Fasselt Schlage eröffnet Niederlassung
- 10 Fast fünf Millionen Gästeübernachtungen in Düsseldorf
- 10 Immobilienscout 24 vergleicht Preise
- 11 HSBC Deutschland legt Jahresergebnis vor
- 12 DGQ jetzt auch in Düsseldorf vertreten
- 12 Renovierung im Intercontinental Düsseldorf
- 13 Auszeichnung für die ARZ Service GmbH
- 13 Textschwester gewinnt Immobilienmanager-Award
- 14 Wempe-Niederlassung ruft Ehrenamtspreis ins Leben
- 14 150 Gäste beim Unternehmertag in Düsseldorf
- 15 20.000 Besucher bei der Cyclingworld Düsseldorf
- 15 Dankebox verzehnfacht Jahresumsatz
- 16 Menschen der Wirtschaft
- 17 Unternehmensticker
- 17 Jubiläen

### Titel

- 18 4.0 oder 3.5? Eine Standortbestimmung zur Digitalisierung
- 22 Hotspot oder Flop? Interview mit Peter Hornik, Geschäftsführer des Digi Hub Düsseldorf/Rheinland
- 26 Unternehmen setzen auf Digitalisierung
- 30 IHK-Service

### Im Fokus

- 54 25 Jahre IHK-Forum

### Porträtiert

- 58 Serie Start-ups: Mit kompetenten Partnern und einem Patent
- 60 Ein Tag im Leben von Sven Hennebach, geschäftsführender Gesellschafter der Cupforcup GmbH

### Rubriken

- 01 Editorial
- 32 Zahlen, Daten, Fakten
- 34 Finanzen & Steuern
- 36 Recht
- 42 Veranstaltungen
- 44 Weiterbildung
- 47 Verkehr
- 48 Kompakt
- 49 Europa
- 50 Fachkräfte
- 51 Tourismus
- 52 Unternehmensgründung
- 63 Gastkommentar
- 64 Fragebogen: Vinzent Wuttke, CEO und Gründer der Koffer- und Reisegepäckmarke Vocier



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).



Sommelière **Dorina Sills** schenkt in der Eiskeller-Bar nur Weine aus, die sie auch selbst trinkt.



Das Chelsea Piers, die neue Adresse im Medienhafen, bietet neben einer großen Getränkeauswahl auch einen tollen Blick auf die Düsseldorfer Skyline.



# Zum Wohl!

Düsseldorfs Barszene hat eine Menge zu bieten.

**B**arkeeper weisen den Weg durch die Nacht. Egal, ob gerührt oder geschüttelt, ob Mojito, Bier oder Wein, ob mit Aussicht oder ohne – Bars erfreuen sich immer größerer Beliebtheit. Auch in der Barszene in Düsseldorf ist Bewegung, die Landeshauptstadt bietet mehr und mehr Alternativen zu traditionellen Kneipen. Vor allem in der Innenstadt hat sich eine vielfältige Kultur rund um Drinks aller Art etabliert. Hier – ohne Anspruch auf Vollständigkeit – einige Beispiele.

## Ab in den Eiskeller

Wo kann man den Feierabend besser verbringen als in einer geselligen Runde mit einem guten Glas Wein? So wie in der „Eiskeller-Bar“: In einem Backsteingewölbe, das an Weinkeller von alten Winzerhöfen erinnert, hat sich Dorina Sills eingerichtet. Abseits der lärmenden Partymeile in der Altstadt und in unmittelbarer Nachbarschaft der berühmten Kunstakademie schenkt die Sommelière „nur Weine aus, die ich selbst trinke“. In dem urigen Raum

liegen auf den Bänken bunte Kissen, Kerzen sorgen für eine heimelige Atmosphäre. Die Möbel sind robust, die Tische wurden aus dem Bodenholz ehemaliger Güterwaggons gefertigt. Der Name deutet auf einen historischen Ort hin. Tatsächlich war dort einmal der städtische Eiskeller untergebracht. Heute wird Wein ausschließlich aus Europa in hoher Qualität gelagert, verkostet und getrunken. 250 Positionen stehen zur Auswahl, was dem „Eiskeller“ die Falstaff-Auszeichnung als „beste klassische Weinbar Deutschlands“ einbrachte.

## Individuelle Weinkonzepte

Die Barszene ist in Bewegung und jeder Ort hat sein individuelles Konzept: Das Spektrum reicht von Szenelokal oder Kultbar, coolen Beats oder Lounge-Musik, bis zu edel und schick oder liebevoll und gemütlich. Wer es unkompliziert mag, geht auf den Carlsplatz. Dort findet sich ganz ohne Chichi zwischen Kartoffel-, Käse- und Blumenständen der erste Weinstand auf dem Wochenmarkt: Die Sommeliers Björn Schwethelm und Antonio Askitis führen mit Erfolg das

„Concept Riesling“ – halb Weinbar, halb Vintothek und insbesondere samstags sind freie Plätze rar.

Beschaulich geht es gleich um die Ecke vom Carlsplatz in einer ehemaligen Kunsthandel-Galerie zu. Dort haben Julia und Dieter Ahrweiler ihren Treffpunkt für Weinfreunde eröffnet. Die Auswahl an offenen Weinen ist klein, aber fein. Das wahre Paradies versteckt sich jedoch im begehbaren Weinschrank, aus dem man sich sein perfekt temperiertes Fläschchen auswählen und verköstigen kann.

Vor allem junge Gäste wollen Sommelier Binali Ihtiyar und seine Partnerin Janine Müller im „Rheinton“ ansprechen. Die Weine können mitgenommen oder gegen ein Korkgeld vor Ort getrunken werden. Das Besondere in dieser kleinen Bar ist auch ein Bäckerofen, in dem das Brot für die Gäste selbst gebacken wird. Nachmittags gibt es hausgemachte Kuchen.

## Bars für jeden Geschmack

Die große weite Welt verspricht das „Chelsea Piers“: In Anlehnung an die berühmten Chelsea



**Walid El Sheikh, Inhaber des Sir Walter, brachte das Flair der New Yorker Szenebars nach Düsseldorf.**

**Die Qomo Bar & Lounge überzeugt mit Cocktails aus aller Welt und einem Rundumblick über Düsseldorf.**



Piers in New York, hat Serkar Barzani erst vor kurzem seine gleichnamige Bar im Medienhafen eröffnet. Die neue Adresse verbindet den Stil der Aristokratie Englands mit dem der hippen Bars aus New York. Im Sommer können von einer Terrasse und im Winter durch die Panoramafenster die Lichter der Düsseldorfer Skyline beobachtet werden. An drei Mixing-Stationen bekommen die Gäste ihre Drinks, darunter Black Flag (Rum-Blend, Coffee-Honey, Lakritz und Salz) oder ein Mix aus Cognac, Himbeere, Ceylon-Tee, Wermut, Zimt, Zitrone und Rosé, genannt Captain Radcliffe's Punch.

An längst vergangene Zeiten erinnert die „Beuys Bar“. Frei nach Beuys' Devise „Jeder Mensch ist ein Künstler“ werden dort in gemütlicher Wohnzimmer-Atmosphäre mit weichen Polstermöbeln kreativ ausgefallene Cocktails gemixt wie der Dipsy Colada aus Kokosnuss, Ananas und kaltem Kaffee.

Und wer auf der Suche nach neuen Ideen ist, für den kann ein Ausflug nach Übersee nicht schaden: Manhattan in Düsseldorf? Das gibt es wirklich. Wer ins „Sir Walter“ geht, erlebt das schicke,

stylishes Düsseldorf. Genau gegenüber der Oper hat sich das Lokal zu einem Hotspot entwickelt. Inhaber Walid El Sheikh, der zudem die „Elephant Bar“ und das „Oh Baby Anna“ betreibt, hat mit Liebe zum Detail das Flair der großen Szenebars aus New York an den Rhein gebracht. Entstanden ist ein Mix aus Bar und Club, in dem auch getanzt wird – und in der Cocktailkarte blättert es sich wie in einem Buch.

Einen der originellsten Orte hat sich dagegen die „Square Bar“ ausgesucht: In einem ehemaligen Tickethäuschen der Rheinbahn. Der 30 Quadratmeter große Raum überzeugt mit Cocktails der anderen Art. Im Sommer lässt es sich entspannt draußen sitzen.

### Hoch hinaus

Das Lounge-Feeling ist zwar nicht so cool wie in Skybars in Bangkok oder Hongkong – aber die Aussicht kann locker mithalten in der Rooftop-Bar im „Paris Club“ im 17. Stock des 25-Hours-Hotel. Das Highlight ist die Terrasse mit dem atemberaubenden Blick. Bis zum Horizont erstreckt sich Düsseldorf als modernes und

kosmopolitisches Zentrum. Das Ambiente ist ein Mix aus Wohnzimmer-Chic und Industrial-Style. An der langen Theke mit den deckenhohen Fenstern kann man beispielsweise mit dem Signature Drink „Ménage à trois“ anstoßen. Es werden nur französische Drinks serviert. Stars der Barkarte sind die Highballs.

Cocktails mit Aussicht hält ebenso die „Me and all Bar & Lounge“ bereit. Sie findet sich im gleichnamigen Hotel der Lindner-Gruppe und liegt mitten in „Little Tokyo“. Dazu passt die Lounge in der 11. Etage: bunte Lampions, Manga-Figuren, puristisches Design. Auf der Karte stehen Highballs, japanische Biere und Gin-Spezialitäten. Jeden Donnerstag ist After-Work-Party mit wechselnden DJs.

Weiter oben geht kaum und zwar im Rheinturm: Das „M168“ auf der Aussichtsebene in 168 Metern Höhe und die viereinhalb Meter drüber liegende „Qomo Bar & Lounge“ sind die höchsten Bars der Stadt. Während die beiden sich in 72 Minuten einmal um die eigene Achse drehen, werden Cocktails aus aller Welt gemixt und die Aussicht über die Rheinmetropole ist inklusive. **Dagmar Haas-Pilwat**

## Erwartungen übertroffen

Stadtparkasse Düsseldorf zieht positive Jahresbilanz.

„Wir können auf ein gutes Geschäftsjahr 2018 zurückblicken, das viele Erwartungen übertroffen hat“ – dieses Resümee zog Karin-Brigitte Göbel, Vorstandsvorsitzende der Stadtparkasse Düsseldorf, auf der Bilanzpressekonferenz Mitte März. In Zahlen heißt das: Das Kreditneugeschäft des Düsseldorfer Bankhauses hat erstmals die Zwei-Milliarden-Euro-Marke geknackt, der Kreditbestand stieg von 8,1 Milliarden auf 8,7 Milliarden Euro (plus 7,6 Prozent), das Einlagenvolumen zum Jahresende lag erstmals bei über neun Milliarden Euro. „Unsere Kunden sind uns treu“, so Göbel. Das



Karin-Brigitte Göbel, Vorstandsvorsitzende der Stadtparkasse Düsseldorf, bei der Bilanzpressekonferenz.

alles wirkt sich auf den Gewinn aus, der mit 71 Millionen Euro vor Steuern höher ausgefallen ist als im Jahr 2017. Besonders stark zugelegt hat 2018 das Kreditgeschäft: Das Geschäft mit Neukunden stieg auf rund 2,3 Milliarden Euro (Vorjahr: 1,6 Milliarden Euro). Der Löwenanteil davon ging an das Firmenkundengeschäft, das ein Plus von rund 60 Prozent verbuchen konnte. Nach einem starken Jahr 2017 verbuchte die Stadtparkasse Düsseldorf dagegen einen Rückgang beim Wertpapiergeschäft, das um 13,8 Prozent auf 4,5 Milliarden Euro (Vorjahr: 5,2 Milliarden Euro) gesunken ist. Göbel betonte das gesellschaftliche Engagement ihres

Hauses als eine wichtige Komponente des Geschäftsmodells. Wie in den vergangenen Jahren wurden Aktionen der Bürger mit rund drei Millionen Euro über Spenden, Stiftungen und Sponsoring gefördert – und das auf breiter Front. Insgesamt waren es rund 850 Projekte in Schulen, Vereinen, sozialen sowie wissenschaftlichen Einrichtungen und kulturellen Institutionen. Darunter auch das Projekt „Pacemaker!“, in dem gemeinsam mit der IHK Düsseldorf, den Stadtwerken, dem Flughafen und der Deutschen Telekom eine Bildungsinitiative ins Leben gerufen wurde, die Schulen in der Landeshauptstadt auf die Digitalisierung vorbereitet.

FOTO: STADTPARKASSE DÜSSELDORF

## Den Sommer verlängern

25 Jahre Fortuna Wintergarten.

Seit 25 Jahren gibt es die Firma Fortuna Wintergarten in Langenfeld – ein Jubiläum, das das Familienunternehmen Anfang April feiert. Dann stehen unter anderem die Einweihung neuer Exponate durch Langenfelds Bürgermeister Frank Schneider und kostenlose Expertenvorträge auf dem Programm. Dass sich die Zeiten seit der Gründung 1994 verändert haben, weiß Verkaufsleiter Thomas Köhler: „In den Anfangsjahren lag der Unternehmensschwerpunkt noch auf dem Vertrieb

von patentierten Lamellendächern“, berichtet er aus der Geschichte des Betriebes. „Heute sind wir hier im Rheinland der Marktführer für Wintergärten und Terrassendächer.“ Hinzu kamen im Laufe der Zeit weitere Abteilungen, etwa für moderne Bauelemente wie für Markisen und Sonnenschutz. Das Unternehmen, an dessen Spitze heute die Brüder Sven und Guido Köhler stehen, reagiert bis heute flexibel auf aktuelle Entwicklungen. „Die Energiesparverordnung und Möglichkeiten des

Einbruchschutzes beschäftigen unsere Kunden besonders“, weiß Thomas Köhler. Heute ist Fortuna Wintergarten ein Vollsortimenter „rund ums Haus“. Thomas Köhler ist aber wichtig, dass das Reusrather Unternehmen sich nicht nur durch ein umfassendes Sortiment auszeichnet. Das Team versteht sich auf Service von A bis Z. So informieren die Mitarbeiter zum Beispiel Kunden bei Bedarf auch darüber, dass bei den Themen Energiesparen und Einbruchschutz staatliche Hilfen in Form von KfW-Mitteln denkbar sind. 37 Mitarbeiter arbeiten heute gemeinsam mit drei Generationen der Gründerfamilie Köhler und sorgen dafür, dass die Kundenwünsche in „Qualität Made in Germany“ umgesetzt werden.

# Ein Herz für Bilk

Düsseldorf Arcaden spenden

2.500 Euro.

Der Oberbilker Kunst- und Kulturverein Königinnen & Helden e. V., der sich für Kinder, Jugendliche und Familien in Düsseldorf einsetzt, konnte sich am 6. März über eine Spende der Düsseldorf Arcaden freuen. Im Rahmen der „Bilker Weihnachtsgeschichte 2018“ hatten die Arcaden ihre Besucher erneut dazu eingeladen, für eine Organisation aus der Nachbarschaft zu spenden. Bei den zahlreichen Aktionen zur Adventszeit wurden die aufgestellten Spendenboxen an allen Standorten fleißig gefüllt. Insbesondere in der exklusiven Christmas Lounge fanden die Gäste Zeit, sich über die Aktion zu informieren



Centermanager **Dennis Reichpietsch** (links) und **Dilek Can**, Marketing Managerin der Düsseldorf Arcaden (rechts), bei der Übergabe des Spendenschecks an **Andrea Abbing**, Gründerin der Organisation **Königinnen & Helden e. V.**

und einen Beitrag zur Spendenaktion zu leisten. Den Spendenscheck in Höhe von 2.500 Euro überreichte das Centermanagement an Vereinsgründerin Andrea Abbing, die sich über das Engagement des Nachbarschaftscenters

begeistert zeigt. „Im Namen der gesamten Organisation bedanke ich mich sehr herzlich bei allen Spendern und dem Centermanagement der Düsseldorf Arcaden, das lokalen Vereinen wie uns eine Plattform bietet“, so Abbing.

# Gerresheimer investiert

Neues Werk in Skopje in Nordmazedonien.

Die Gerresheimer AG, Düsseldorf, wird ein neues Werk in Skopje in der Republik Nordmazedonien bauen. „Im Rahmen unserer Wachstumsstrategie benötigen wir weitere Kapazitäten und bauen unser europäisches Produktionsnetzwerk aus. Für die Produktion von Kunststoffsystemen für die pharmazeutische

Industrie und die Medizintechnik sowie vorfüllbare Spritzen werden wir ein neues Werk in Skopje aufbauen. Nordmazedonien ist ein idealer Standort für die Erweiterung unserer Produktion. Es gibt dort eine gute Infrastruktur und Kostenstruktur, ausgebildete Fachkräfte sowie eine hervorragende Unterstützung durch die Behörden“, so Dietmar Siemssen, Vorstandsvorsitzender der Gerresheimer AG. Gerresheimer investiert in das neue Werk in der nordmazedonischen Hauptstadt Skopje einen mittleren zweistelligen Millionen-Euro-Betrag, der bereits Bestandteil der mittelfristigen Investitionsplanung ist. Baubeginn wird im ersten Halbjahr 2019 sein, Baufertigstellung ist für das erste Halbjahr 2020 geplant. Produktionsstart für erste Produkte ist für das zweite Halbjahr 2020 vorgesehen.

Immer Stand der Technik.

**SOEFFING**  
Kälte Klima Lüftung

**Kälte- und Klimatechnik für Filialisten?**  
**Wir können das!**

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



Das bringt's: Picnic wurde als „Lieferservice der nächsten Generation“ ausgezeichnet.

## Der „Händler des Jahres“

Picnic gewinnt den Publikumspreis von „Internet World Business“.

**D**er Online-Supermarkt Picnic mit Sitz in Düsseldorf wurde bei der Leserwahl von „Internet World Business“ als „Händler des Jahres 2019“ ausgezeichnet. Abgestimmt wurde über eine von einer Jury zusammengestellte Liste von zehn Onlinehändlern. „Das Unternehmen ist gleich in dreifacher Hinsicht

wegweisend: als Food-Dienst, als Mobile Player und als Lieferservice der nächsten Generation“, begründet die Jury die Nominierung von Picnic.

„Die Wahl zum ‚Händler des Jahres‘ haben wir vor allem unseren Kunden zu verdanken“, so Frederic Knautd aus dem Gründerteam von

Picnic in Deutschland. „Ihre Rückmeldungen und die Art, wie sie Picnic nutzen, haben uns dabei geholfen, den Dienst möglichst kundenfreundlich zu gestalten.“

Insgesamt haben sich 2.700 Leser an der Abstimmung zum „Händler des Jahres“ beteiligt. Verliehen wurden die Preise von ‚Internet World Business‘ bei der Eröffnungsgala der Internet World Expo in München. Picnic ist in Deutschland im Frühjahr 2018 gestartet. Inzwischen beliefert das Unternehmen 22.000 Kunden, unter anderem in Düsseldorf-Oberkassel. In Nordrhein-Westfalen beschäftigt es rund 400 Mitarbeiter.

## Schönes Ergebnis

L'Oréal-Gruppe Deutschland auf Wachstumskurs.

**I**m Jahr 2018 hat die L'Oréal-Gruppe Deutschland ihren Marktanteil weiter erhöht und den Umsatz auf 1,29 Milliarden Euro gesteigert. Damit ist das Unternehmen nach eigenen Angaben doppelt so schnell gewachsen wie der Markt.

„Unsere Marken haben 2018 erneut ihre starke

Anziehungskraft bewiesen“, so Fabrice Margabane, Geschäftsführer der L'Oréal-Gruppe Deutschland. Dabei hat das Unternehmen auch das Thema Digitalisierung im Blick: So wurde im vergangenen Jahr Modiface akquiriert, das sich seit einigen Jahren auf Augmented Reality Apps im Bereich Beauty spezialisiert.

Ein wichtiger Meilenstein von L'Oréal Deutschland in 2018 war die Übernahme von Logocos, Pionier im Bereich Naturkosmetik. Der Geschäftsbereich Consumer Products mit großen Marken wie L'Oréal Paris, Maybelline New York und Garnier hat zudem insbesondere in den Kategorien dekorative Kosmetik, Haarpflege und Gesichtspflege neue Käufer gewonnen und sich deutlich schneller entwickelt als der Markt. Auch der Bereich Active Cosmetics, dessen Marken wie Vichy oder La Roche Posay über die Apotheken verkauft werden, ist weiter auf Wachstumskurs.

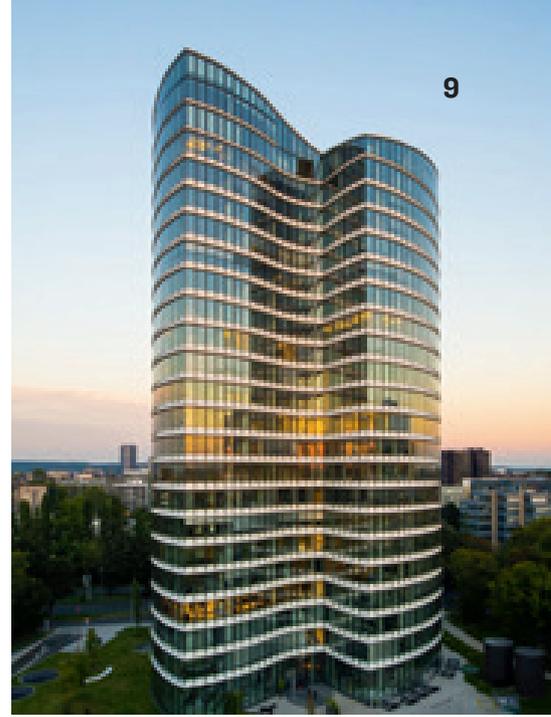
# Neu in Düsseldorf

**PKF Fasselt Schlage** eröffnet  
Niederlassung.

**A**m 15. März eröffnete das Prüfungs- und Beratungsunternehmen PKF Fasselt Schlage eine Niederlassung in Düsseldorf. Mit dem Bezug der neuen Büroräume im Sky Office in zentraler Lage am Kennedydamm stärkt die Partnerschaft aus Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und Rechtsanwälten die Präsenz entlang der Rheinachse neben den

bereits bestehenden Büros in Duisburg und Köln. „Durch die Eröffnung eines Standortes in Düsseldorf möchten wir unsere Beratungskompetenz und besondere fachliche Expertise in den Bereichen Corporate Finance, Steuern, Recht und IT mit Ansprechpartnern direkt vor Ort anbieten“, so Arnd Schienstock, geschäftsführender Partner des Unternehmens.

PKF Fasselt Schlage Partnerschaft mbB gehört zu den führenden Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen in Deutschland. Die mittelständisch geprägte, unabhängige und partnergeführte Gesellschaft beschäftigt an 12 Standorten insgesamt rund 620 Personen, davon mehr als 180 Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Rechtsanwälte, viele von ihnen mit Mehrfachqualifikation.



Im Sky Office im Zentrum der Landeshauptstadt hat die Niederlassung von PKF Fasselt Schlage ein Zuhause gefunden.

FOTO: ALLIANZ REAL ESTATE

**Erhöhen Sie den  
Digitalisierungsgrad  
Ihrer Supply Chain  
auf [timocom.de](https://timocom.de)**

**TIMOCOM**  
AUGMENTED LOGISTICS

## Rekordmarke geknackt

Fast fünf Millionen Gästeübernachtungen in Düsseldorf.

**M**it Rückenwind aus dem Jahr 2018 startet Düsseldorf auf der Reisemesse ITB in Berlin in das Tourismusjahr 2019. Denn die Zahlen des vergangenen Jahres können sich sehen lassen. „Die Rekordmarke von rund 4,99 Millionen Gästeübernachtungen ist ein Meilenstein, weil noch nie zuvor höhere Umsätze durch Übernachtungen in Düsseldorf generiert wurden: 1,03 Milliarden Euro sind ein nie zuvor erreichter Wert, der die wirtschaftliche Bedeutung des Tourismus für die Landeshauptstadt eindrucksvoll unterstreicht“, so Frank Schrader, Geschäftsführer der



Auf der ITB trafen sich (von links) **Udo Schäfer** (Geschäftsführer Tourismus & Congress GmbH Region Bonn/Rhein-Sieg/Ahrweiler), **Ole Friedrich** (Geschäftsführer Düsseldorf Tourismus GmbH), **Josef Sommer** (Geschäftsführer Köln Tourismus GmbH), **Frank Schrader** (Geschäftsführer Düsseldorf Tourismus GmbH), **Henriette Reker** (Oberbürgermeisterin der Stadt Köln), **Ashok Sridharan** (Oberbürgermeister der Bundesstadt Bonn) und **Sebastian Schuster** (Landrat Rhein-Sieg-Kreis).

Düsseldorf Tourismus GmbH (DT). Grundlage dieser Berechnung sind die Zahlen der Marktanalyse-Experten von dwif consulting aus München, die ermittelt haben, dass jede Übernachtung in Düsseldorf im Schnitt für Umsätze von 207 Euro in Düsseldorf sorgt. Auf der ITB ist Düsseldorf mit den Partnern aus Bonn und Köln mit einem Messestand vertreten. Ein wichtiges Thema ist die bildende

Kunst mit ihren Ausstellungen von Ai Weiwei über Martin Parr bis hin zur Mode-Ikone Pierre Cardin. Auch die geplanten Neuerungen in puncto Stadtführungen sollen Düsseldorf noch attraktiver für Gäste machen: In diesem Jahr können Touristen mit neuen Führungen durch das einzigartige Japan-Viertel oder eine Tour entlang wichtiger popmusikalischer Orte Düsseldorfs spannende Seiten erleben.

FOTO: DÜSSELDORF TOURISMUS

## Teures Eigentum

Immobilienscout 24 vergleicht Immobilienpreise.

**D**as Unternehmen Immobilienscout 24 hat mit der „Neubau-Kauf-Map“ die Preise für Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser in Düsseldorf und Umland unter die Lupe genommen. Das Ergebnis: Die Kaufpreise steigen überall weiter. Ein neu errichtetes Düsseldorfer Einfamilienhaus kostet zum Jahresende 2018 im Durchschnitt 706.976 Euro, das sind 7,1 Prozent mehr als zum Ende 2017. Damit sind Neubau-Häuser in der Landeshauptstadt

mit Abstand die teuersten der ganzen Region. Auf Platz 2 liegt der Kreis Mettmann, hier stiegen die Preise für neue Einfamilienhäuser um 6,4 Prozent auf 499.868 Euro im Schnitt. Die teuersten Neubau-Eigentumswohnungen befinden sich in Düsseldorf-Carlstadt mit Durchschnittspreisen von 8.138 Euro pro Quadratmeter (+ 10,1 Prozent). Auf Rang 2 liegt die Düsseldorfer Altstadt mit Quadratmeterpreisen in Höhe von 7.805 Euro (+ 11,1 Prozent)

für Neubauwohnungen. In Oberkassel schlägt der Neubauquadratmeter im Durchschnitt mit 7.334 Euro (+ 9,5 Prozent) zu Buche. Die prozentual höchste Steigerung verbucht der Stadtteil Flehe mit plus 11,8 Prozent auf 4.826 Euro pro Quadratmeter. Am günstigsten sind neue Eigentumswohnungen in Himmelgeist mit Quadratmeterpreisen von 2.804 Euro (+ 4,2 Prozent) im Schnitt. Ebenfalls verhältnismäßig erschwinglich ist Garath mit durchschnittlichen Quadratmeterpreisen in Höhe von 3.112 Euro (+ 7,2 Prozent). Wer eine Neubau-Eigentumswohnung in Düsseldorf-Lichtenbroich kaufen will, muss mit Quadratmeterpreisen von 3.181 Euro (+ 6,2 Prozent) kalkulieren.

# Mehr Firmenkunden

HSBC Deutschland legt Jahresergebnis vor.

**H** SBC Trinkaus & Burkhardt AG („HSBC Deutschland“) hat im Geschäftsjahr 2018 Marktanteile hinzugewonnen und in weiteres Wachstum investiert. Besonders stark legte der Bereich Commercial Banking – also das mittelständische Firmenkundengeschäft – zu. Getrieben durch das Kreditgeschäft, das bankweit um 15 Prozent ausgeweitet wurde, wuchs das Ergebnis im Commercial Banking um 32,6 Prozent. Ebenso stieg der Marktanteil im Bereich der Wertpapierservices. Darüber hinaus hat die Bank ihre Mitarbeiterzahl erhöht und in die Wertpapierabwicklung investiert. Das schwierige Umfeld für festverzinsliche Anlagen und Devisen, Effekte aus der Bilanzierungsumstellung (auf IFRS 9, ein internationaler Rechnungslegungsstandard, der Ansatz und Bewertung von Finanzinstrumenten regeln soll) und fehlende positive Sondereffekte haben das Vorsteuerergebnis jedoch wie erwartet deutlich gedrückt. Der Überschuss vor Steuern erreichte 171,1



Millionen Euro nach dem Rekordergebnis in Höhe von 251,3 Millionen Euro im Vorjahr. Zum einen sind 2018 erstmals nach IFRS 9 in die Ergebnisrechnung Belastungen von 14 Millionen Euro eingeflossen, zum anderen fehlen gegenüber dem Vorjahr Veräußerungsgewinne von 35,6 Millionen Euro. Das operative Ergebnis von HSBC Deutschland im Geschäftsjahr 2018 lag mit 167 Millionen Euro um 15,6 Prozent unter dem Vorjahreswert von 197,9 Millionen Euro. „Wir haben im vergangenen Jahr viel investiert und unsere Marktposition

gestärkt. Diesen Kurs wollen wir fortsetzen“, sagt Carola von Schmettow, Sprecherin des Vorstands von HSBC Deutschland. „Im Firmenkundengeschäft und bei Wertpapierservices sind wir deutlich gewachsen. Wir haben unsere Kapitalbasis erhöht und neue Mitarbeiter eingestellt. Das schwierige Marktumfeld hat sich natürlich auch auf unsere Zahlen ausgewirkt. Ich bin jedoch sehr zuversichtlich, dass wir unsere Erlöse weiter verstetigen und unser Geschäft über alle Bereiche hinweg erweitern werden.“

FIRMENFOTO

## Schmeing Stahlbau GmbH

Weseker Weg 38 · 46354 Südlohn

Telefon: 0 28 62/98 01-0

[www.schmeing-stahlbau.de](http://www.schmeing-stahlbau.de)



**SCHMEING**  
Stahl- und Hallenbau



Mit eigener  
Fertigung und Montage  
aus dem Münsterland





Bei der Eröffnung der DGQ-Geschäftsstelle waren **Hendrik Wüst**, Minister für Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen, **Thomas Geisel**, Oberbürgermeister von Düsseldorf, und **Gregor Berghausen**, Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf dabei (von links).

## Geschäftsstelle eröffnet

**DGQ** ist jetzt auch in Düsseldorf vertreten.

**D**ie Deutsche Gesellschaft für Qualität (DGQ) e. V. hat am 20. März eine neue Geschäftsstelle in Düsseldorf eröffnet. Nach Frankfurt, Stuttgart, Hamburg und Berlin ist die DGQ nun auch in der Region Rhein-Ruhr direkt vor Ort vertreten, um Unternehmen in allen Qualitätsfragen noch besser unterstützen zu können.

Mit der Eröffnung einer Geschäftsstelle in der Landeshauptstadt folgt die DGQ ihrem Anspruch als zentrale deutsche Qualitätsgesellschaft. „Wir können dabei auf unser

einzigartiges Netzwerk zurückgreifen und sind mit bundesweit über 60 Regionalkreisen und nun fünf Geschäftsstellen stark in den Regionen vertreten. Die Niederlassung für die Region Rhein-Ruhr bildet einen wichtigen Baustein“, so DGQ-Präsident Udo Hansen.

Zur Eröffnung waren rund 100 Gäste der Einladung der DGQ in die Räumlichkeiten der IHK Düsseldorf gefolgt. Hochrangige Vertreter aus Politik und Wirtschaft sorgten für ein abwechslungsreiches Vortragsprogramm. Die Redner zeigten, dass Qualität ein wichtiger Baustein

für den wirtschaftlichen Erfolg des Standorts ist und eine hohe gesellschaftliche Relevanz aufweist. Zu den Gastrednern gehörte Hendrik Wüst, Minister für Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen, und Düsseldorfs Oberbürgermeister Thomas Geisel. Gregor Berghausen, Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf, wies in seinem Grußwort darauf hin, dass das gemeinsame Ziel von IHK und DGQ darin bestehe, die Unternehmen fit für den digitalen Wandel und damit wetterfest für die Zukunft zu machen. Im weiteren Programmverlauf sprachen Professor Dr.-Ing. Robert Schmitt, Direktor WZL der RWTH Aachen und des Fraunhofer IPT sowie Vorstandsmitglied der DGQ, sowie Professor Dr.-Ing. Achim Kampker, Mitbegründer und CEO der Street Scooter GmbH.

FOTO: STEFFAN FRIES

## Im neuen Look

Renovierung im **Intercontinental Düsseldorf** fast abgeschlossen.

**S**eit rund einem Jahr renoviert das Intercontinental Düsseldorf nach und nach alle 285 Zimmer und Executive Suiten. Das Ergebnis: Neues Design, moderne Farbgestaltung und mehr Komfort.

Die Renovierung ist beinahe abgeschlossen und das Kö-Hotel repräsentiert als eines der Flagship-Häuser die Intercontinental Hotels Group in Deutschland. General Manager Britta Kutz

ließ im Zuge der Umbauten die Bäder in neuem Licht erscheinen und Teppiche, Tapeten, Möbel sowie Dekorationen komplett austauschen. Dafür wurden mehr als 7.100 Quadratmeter Teppich verlegt – das entspricht ungefähr der Fläche des Burgplatzes oder der Rasenfläche des Düsseldorfer Stadions. Alle Arbeiten fanden bei laufendem Betrieb statt. Dies bedeutete vor allem eine logistische Herausforderung, da

nacheinander verschiedene Bereiche des Hauses gesperrt werden mussten. Zudem sollten die Gäste während ihres Aufenthaltes nicht gestört werden. „Das ganze Team – Hotelmitarbeiter und externe Dienstleister – haben die Anforderungen bravourös gemeistert, wofür ich mich herzlich bedanken möchte,“ so Kutz.

„Unsere Gäste haben von der Renovierung nichts bemerkt, bis sie das fertige Ergebnis gesehen haben. Wir haben durchweg positives Feedback erhalten, auch von zahlreichen Stammgästen, und es freut uns sehr, dass sie das neue Zimmer-Konzept unseres Hauses so gut annehmen.“

# Echte Spezialisten

Auszeichnung für die  
**ARZ Service GmbH.**

**D**ie ARZ Service GmbH – der Spezialist für Apotheken in der ARZ Haan AG – durfte sich erneut über eine Auszeichnung als „Bestes Abrechnungszentrum“ freuen. Im Rahmen des elften Kooperationsgipfels des Bundesverbands Deutscher Apothekenkooperationen (BVDAK e.V.) in München wurden die Sieger der Coop-Study 2019 ausgezeichnet. Neben den besten Kooperationen wurden auch erneut die besten Partner der Apotheken gesucht. In der Kategorie Abrechnungszentrum belegte die ARZ Service den ersten Platz. „Das ist eine weitere Wertschätzung unserer täglichen Arbeit. Das Vertrauen unserer Kunden ist unser Ansporn, als Apothekenrechnungszentrum immer besser zu werden“, so Geschäftsführer Klaus Henkel, der den Preis auf der Verleihung stellvertretend entgegennahm. Als Spezialist für Apotheken in der ARZ Haan AG bietet die ARZ Service GmbH bundesweit umfassende Dienstleistungen rund

FIRMENFOTO



Jubel bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der ARZ Service GmbH.

um die Abrechnung für Apotheken für derzeit mehr als 3.500 Kunden an. Die ARZ-Unternehmensgruppe insgesamt rechnet für rund 14.000 Kunden aus über 30 Berufsgruppen im Gesundheitswesen jährlich rund 100 Millionen Verordnungen mit einem Gesamtabrechnungsvolumen von mehr als 10 Milliarden Euro gegenüber den Kostenträgern ab.

## And the winner is ...

**Textschwester** gewinnt Immobilienmanager-Award.

**M**it einem Kommunikationsansatz, der das Thema „Ökologische Zwischennutzung“ in den Fokus rückt, wurde das Team der Textschwester Immobilienkommunikation, Düsseldorf, mit dem Immobilienmanager-Award 2019 in der Kategorie „Kommunikation“ ausgezeichnet. Eine hochkarätige und unabhängige Jury kürte die Sieger in insgesamt 14 Kategorien und würdigte jene Immobilienprojekte, Deals, Dienstleistungen und Köpfe der Immobilienwirtschaft, die im vergangenen Jahr besonderes geleistet hatten. Verliehen wurde der Preis bei einer feierlichen

Gala im Kölner Dock.One, die mancher gerne als „die Nacht der Immobilien-Oscars“ bezeichnet. Auf der Gästeliste standen über 400 Topentscheider der Branche.

Die Agentur Textschwester Immobilienkommunikation rund um das Team aus Miriam Beul und Alexandra Iwan konnte mit ihrem cleveren Kommunikations- und Pressekonzept als Lead-Agentur für das erste komplett recyclingfähige Holzhybrid-Bürogebäude „The Cradle“ des Rater Projektentwicklers Interboden in der Landeshauptstadt punkten.

**INDUSTRIEBAU**



## WAS BEDEUTET KREATIVITÄT?

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





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



# Ein Radschlag für Düsseldorf

Wempe-Niederlassung ruft Ehrenamtspreis ins Leben.

In der Wempe-Niederlassung an der Königsallee ist Ende März exklusiv der Verkauf der Düsseldorf-Kollektion des Unternehmens gestartet, unter anderem sind Rheinturm und Radschläger als Schlüsselanhänger zu haben. Den Verkaufsstart hat Wempe zum Anlass genommen, einen Preis für das Düsseldorfer Ehrenamt ins Leben zu rufen. Unter dem Motto „Ein Radschlag für Düsseldorf – Unsere Anerkennung für das Düsseldorfer Ehrenamt“ wird die Niederlassung an der Königsallee von nun an jährlich eine gemeinnützige Einrichtung auszeichnen. Ziel ist es, soziales Engagement in der



Niklas Drösser, Geschäftsführer Wempe-Niederlassung Düsseldorf, bei der Übergabe des Preises an Anita Friedrich (links) und Sandra Le Bihan, beide vom Verein Mentor – Die Leselernhelfer Düsseldorf.

Region zu unterstützen und die Aufmerksamkeit auf kleinere Organisationen zu lenken. In diesem Jahr fiel die Wahl auf „Mentor – Die Leselernhelfer Düsseldorf e.V.“. Der gemeinnützige Verein setzt sich dafür ein, bei Kindern die Freude am Lesen zu wecken, besonders bei Kindern, die individuelle Förderung im Umgang mit der deutschen Sprache benötigen. Der Radschläger Award, dessen Design die Kollektion widerspiegelt, ist mit einer Spende von 5.000 Euro dotiert. Niklas Drösser, Geschäftsführer

der Wempe-Niederlassung in Düsseldorf, unterstreicht damit das starke Bekenntnis zum Standort: „Als gebürtiger Rheinländer ist es mir eine Ehre, mich für unsere Landeshauptstadt zu engagieren. Mit der Düsseldorf-Kollektion haben wir ein Stück Heimat zum Mitnehmen kreiert, welches gleichzeitig dem guten Zweck dient.“ Die Wempe-Niederlassung an der Königsallee unterstützt bereits seit vielen Jahren verschiedene gemeinnützige Institutionen in der Stadt.

FOTO: WEMPE



Der Bundesvorstand von „Die jungen Unternehmer“ (von links): Dr. Frederik Hümeke, Hermann Leithold, Sarna Röser, Kai Teute, Vanessa Niemann, Lukas Büdenbender und Paolo Anania.

## Vorbilder, Vordenker und Visionäre

150 Gäste beim **Unternehmertag** in Düsseldorf.

Riesenandrang beim Unternehmertag in Düsseldorf: Weit über 150 junge Firmenlenker, Nachfolger und Gründer aus ganz Deutschland trafen sich im März im

Kuppelsaal der Deutschen Bank an der Kö in Düsseldorf. Es ging um das Thema „Vorbilder, Vordenker und Visionäre“. Hochkarätige Referenten entwarfen in ihren Vorträgen

spannende Zukunftsszenarien. „Wir freuen uns sehr, dass wir dieses bundesweit bedeutende Event in der Landeshauptstadt realisieren konnten“, so Paolo Anania, Vorsitzender von „Die jungen Unternehmer/Düsseldorf und Niederrhein“. Ein besonderes Highlight: Die Rede von Professor Miriam Meckel. Die Gründungsverlegerin der digitalen Bildungsinitiative Ada und ehemalige Herausgeberin der Wirtschaftswoche sprach über das Thema „Eine Chance für Millionen: Wie aus Deutschland ein Land der Digitalpioniere wird“. Im zweiten Veranstaltungsteil gab Ferdinand Hirmer, Gesellschafter der Hirmer Unternehmensgruppe, sehr persönliche Einblicke in die Komplexität des Nachfolgeprozesses in Familienunternehmen am eigenen Beispiel. Das Thema Wandel beschäftigte auch den Redner der Deutschen Bank. Kai C. Fischer, Head of Disruptive & Strategic Programs der Deutschen Bank, sprach über „Kunden im Wandel – Banken im Wandel“. Ein weiterer Beitrag griff das Thema Generationswechsel auf. Im Gespräch mit Dr. Frederik Hümeke erzählte Constantin Buschmann, CEO der Brabus GmbH, über das Verhältnis zu seinem Vater und den schwierigen Weg vom Nachfolger zum CEO.

FOTO: ANNE GROSSMANN

# Eldorado für Radfahrer

20.000 Besucher bei der Cyclingworld Düsseldorf.

**A**m 23. und 24. März fand bereits zum dritten Mal in Folge die Cyclingworld Düsseldorf auf dem Areal Böhler statt. Die Messe für Radkultur hat sich mit ihrer Ausrichtung auf hochwertige, technisch innovative und design-orientierte Produkte zu einer der wichtigsten und ausstellerstärksten Messen ihrer Art in Europa entwickelt. Sie bot auf 14.000 Quadratmeter Indoor-Ausstellungsfläche sowie einem ebenso großen Outdoorbereich alles, was das Radfahrerherz erfreut. Die Besucher trafen über 240 internationale

FOTO: NILS LAENGER



Bei der Cyclingworld im März war auch Aktion angesagt.

Aussteller aus mehr als 20 Ländern mit rund 300 Marken im Gepäck. Außerdem gab es ein vielfältiges Rahmenprogramm mit Expertenvorträgen, unterschiedliche Radrennen für Groß und Klein sowie On- und Offroad-Teststrecken. Und Ausprobieren war bei den insgesamt etwa 20.000 Besuchern besonders angesagt: Bei rund 3.000 Fahrten traten sie

testweise in die Pedalen. „Noch nie war das Interesse so überwältigend wie in diesem Jahr! Dass Fahrradfahren ein gesamtgesellschaftliches Trendthema geworden ist, beweist allein schon unser doppelt so hoher Vorverkauf zum letzten Jahr“, so Stefan Maly, Gründer und Ideengeber der Cyclingworld.

## Erfolgreiches Start-up

Dankebox verzehnfacht Jahresumsatz.

„**S**chenken neu denken“ – so lautet die Mission des Geschenke-Start-ups Dankebox aus Düsseldorf. Das Konzept: Kunden können zwischen verschiedenen edlen Themenboxen wählen, die hochwertige Inhalte von Manufakturen enthalten und äußerlich individuell gestaltet werden können. Besonders im Segment der Werbegeschenke hat das junge Unternehmen damit einen Nerv getroffen. So konnte Dankebox in kurzer Zeit namhafte Unternehmenskunden gewinnen. Erste Einzelhandelsketten melden Interesse an. Der Jahresumsatz wurde in 2018 im Vergleich zum Vorjahr verzehnfacht. Die hinter der Marke Dankebox stehende Brand Elephants GmbH wurde 2016 gegründet. Rund ein Jahr benötigten die Gründer für die Produktentwicklung. Im Jahr 2017 suchte das Gründerteam um Alexander Hoyer dann nach einem Investor zur Finanzierung des Markteintritts und wurde fündig: Ein Business Angel aus Hannover investierte einen mittleren fünfstelligen Betrag. Die NRW.Bank aus Düsseldorf verdoppelte dieses Investment noch einmal

im Rahmen ihres Förderprogramms NRW.Seed-Cap. Die Mittel wurden für einen verbesserten Markenauftritt verwendet, etwa einen Web-Re-launch und die Entwicklung eines Verkaufsdiskontrollsystems für den Einzelhandel. Außerdem floss das Geld in Messen und den Vertrieb. „Nachdem wir diese Projekte auf die Straße gebracht hatten – etwa im dritten Quartal 2018 –, ging es steil bergauf. Wir konnten unser Produkt professioneller darstellen, die richtigen Adressaten erreichen und einige spannende Referenzkunden wie Mercedes-Benz oder den Robinson Club gewinnen“, so Hoyer. Für das Geschäftsjahr 2019 planen die Düsseldorfer eine erneute Verzehnfachung des Umsatzes. „Das ist ein realistisches Ziel“, sagt Hoyer, „wir haben im vierten Quartal 2018 – neben einigen Direktkunden – lediglich an fünf Werbeartikelhändler vertrieben. In Deutschland gibt es aber 6.000 davon und alle, mit denen wir sprechen, sind begeistert. Händler aus dem Ausland sind ebenfalls sehr interessiert an unserem Produkt. Wir haben Anfragen aus über 20 Ländern.“

INDUSTRIEBAU



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

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



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

## MENSCHEN DER WIRTSCHAFT

**Rienne Bilz**, Head-Sommelière und General Managerin des Mash und Bistro Sommelier im Andreas Quartier, hat jetzt internationale Unterstützung an Bord: **Marcel Benn** ist jetzt Küchenchef in beiden Häusern. Der gebürtige Franzose blickt auf Stationen in London, Dubai, Katar, den Malediven und Deutschland zurück.



**Christian Briggl** hat zum 1. April die Position des Regional Director Brands bei TCC Global für die Region CEE (mittel- und osteuropäische Länder) übernommen. Der 38-Jährige verantwortet in dieser Funktion neben der Akquise neuer auch die Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Markenpartnerschaften. TCC ist mit 34 Niederlassungen in Europa, Nord- und Südamerika, dem asiatisch-pazifischen Raum sowie Australasien weltweit aktiv. Eine der Niederlassungen ist in Düsseldorf.



Die SMS Group GmbH mit Hauptsitz in Düsseldorf hat ihre Führungsmannschaft erweitert. **Professor Dr. Hans Ferkel** wird Chief Technology Officer, **Michael Rzepczyk** wird Chief Operating Officer und **Dr. Guido Kleinschmidt** scheidet aus der Geschäftsführung aus. Mit dieser Erweiterung will das Unternehmen die Ausrichtung der Geschäftsführung auf innovative Produkte, effiziente Projektabwicklung sowie digitale Prozesse umsetzen. Neben Ferkel und Rzepczyk gehören **Torsten Heising** (Finanzen) und **Professor Dr. Katja Windt** (Digitalisierung) zum fünfköpfigen Führungsteam, dem der langjährige Vorsitzende **Burkhard Dahmen** vorsteht.

Zu Beginn des Sommersemesters 2019 wurde **Dr. Katja Gramelt** auf eine Professur für

Erziehungswissenschaft mit dem Schwerpunkt Diversität am Fachbereich Sozial- und Kulturwissenschaften der Hochschule Düsseldorf berufen. Zu ihren Lehr- und Forschungsschwerpunkten gehören unter anderem Kindheitspädagogik, Diversität, Inklusion und Partizipation.



Die Erkrather B2B-Agentur Schlasse ist mit neuer Aufstellung ins Jahr 2019 gestartet: **Marko Gunkel** und **Andreas Walber** bilden gemeinsam mit **Anja Schumacher** die Geschäftsführung. Gunkel begann seine Laufbahn bei Schlasse 2002 mit der Ausbildung zum Werbekaufmann, zuletzt leitete der 36-Jährige die Bereiche Kundenberatung, Media und Realisation. Walber (44) ist Texter und Konzeptioner. Er gehört dem Unternehmen seit 2002 an, seit 2013 ist er Gesellschafter. **Karlheinz Lohmann** ist aus der Geschäftsführung ausgeschieden. Er steht dem Unternehmen und seinen Kunden aber weiterhin mit seiner Expertise für Beratung und Strategie zur Verfügung.

Seit Mai 2018 war **Birgitta Kubsch-von-Harten** bereits Geschäftsführerin operativ in der Agentur für Arbeit Düsseldorf. Nun wechselt sie von der Vize-Chefin zur Vorsitzenden der Geschäftsführung. Sie führt in dieser Aufgabe gemeinsam mit der erweiterten Geschäftsführung 240 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ist insbesondere für die strategische Ausrichtung und die kontinuierliche Weiterentwicklung verantwortlich.

**Michael Haubrich** wechselt aus dem Electronic Partner Vorstand in den Verwaltungsrat. Er gehörte seit 2010 dem operativen Managementteam

der Verbundgruppe mit Hauptsitz in Düsseldorf an und zeichnete für die Bereiche Rechnungswesen, Finanzen, Steuern, Recht, Revision, IT und Personal verantwortlich. Weitere Mitglieder des Verwaltungsrats sind **Prof. Stefan Feuerstein**, **Hartmut Haubrich** (Vorsitz), **Rüdiger Haubrich** und **Dr. Christian Mielsch**. Aus dem Wechsel, der zum 1. April erfolgte, ergaben sich Veränderungen im Electronic Partner Vorstand. Diplom-Kaufmann **Volker Marmetschke** (Foto) wurde neues Vorstandsmitglied für die Bereiche Rechnungswesen, Finanzen, Steuern, Revision und Recht. Er verantwortet einen Großteil dieser Themen bereits seit seinem Einstieg als Bereichsleiter vor rund 15 Jahren.



Der Präsident des Oberlandesgerichts Düsseldorf hat **Dr. Jürgen E. Platt**, Vorsitzender der Geschäftsführung Wickeder Westfalenstahl GmbH, Wickede (Ruhr), auf Vorschlag der IHK Düsseldorf, zum Handelsrichter beim Landgericht Düsseldorf ernannt.

Rückwirkend ab dem 1. Februar hat **Paulina Wingenroth** (40) den Posten des Head of Research bei dem Düsseldorfer Unternehmen Anteon Immobilien übernommen. In dieser neu geschaffenen Position liegt der Schwerpunkt ihrer Arbeit auf der detaillierten Analyse aller Aktivitäten rund um das Thema Immobilien sowie auf der Betrachtung und Entwicklung des lokalen und nationalen Immobilienmarktes. Bereits seit 2013 ist Wingenroth bei Anteon tätig und unterstützt den Unternehmensbereich Investment bei der Vermarktungsabwicklung und der Transaktionsberatung.



Das Bankhaus Lampe, Düsseldorf, hat sich personell verstärkt: **Stefan Zayer** (Foto oben) ist seit 1. März Leiter des institutionellen Vertriebs des Asset Managements mit liquiden und illiquiden Produkten. Er verfügt über langjährige Erfahrung in diesem Segment. Ebenfalls seit 1. März ist **Dr. Bernd Scherer** (Foto unten) Geschäftsführer der Lampe Asset Management.



Er leitet neben **Dr. Dirk Franz** und **Erwin Lochten** die Tochtergesellschaft des Bankhauses. Scherer ist seit Februar 2017 für das Unternehmen tätig.

Nach dem Erwerb der Engel & Völkers Main-Taunus GmbH im letzten Jahr setzt Colliers International seine Wachstumsstrategie fort. Als Teamleiter für den Bereich Wohn- und Geschäftshäuser konnte Colliers International den Diplom-Immobilienökonom und Immobilienkaufmann **Niels Zavbi** (28, Foto) gewinnen, der gemeinsam mit **Felix von Saucken**, Head of Residential Deutschland bei Colliers International, die Wachstumsstrategie in diesem wichtigen Bereich in NRW vorantreibt. Für die beiden Standorte Köln und Düsseldorf wurden seit Jahresbeginn bereits insgesamt neun Mitarbeiter eingestellt.



FOTO ZAVBI: COLLIERS INTERNATIONAL, FIRMENFOTOS

## UNTERNEHMENSTICKER

**Aengevelt** unterstützt FX Flat bei der Standortsuche —

**Anteon** vermittelt Denkmal —

**Art-Invest Real Estate** vermietet im Fürst & Friedrich —

Jahresveranstaltung von **Electronic Partner** —

**Hotel Indigo Düsseldorf** und AMD kooperieren —

**Mustang** erweitert Markenpräsenz bei C&A —

40 Jahre **Piening Personal** —

**Step Stone** übernimmt Mehrheit an Personal Marks



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

## JUBILÄEN

**Folgende Firmen hatten Jubiläum:**

**1. März**

50 Jahre – Niedermeier GmbH, Düsseldorf

**1. April**

50 Jahre – Wolfgang Schmahl GmbH & Co. KG, Velbert

**Platzmangel?  
Wohin mit den Akten???**

Dafür gibt es mich!

**Der Lagerkönig**

Professionelle Akten-  
einlagerung in unseren  
speziellen Lagerboxen.

... Sicher, Sauber, Trocken!



Kostenlose Hotline: 0800-8020140  
[info@der-Lagerkoenig.de](mailto:info@der-Lagerkoenig.de) · [www.der-Lagerkoenig.de](http://www.der-Lagerkoenig.de)

**ditec**  
DÜSSELDORFER INNOVATIONS-  
UND TECHNOLOGIEZENTRUM

**50 WIR  
GEBEN  
IHNEN  
RAUM  
FÜR INNOVATION  
UND ENTWICKLUNG**

**MEHR ALS NUR  
BÜORÄUME:**

In unserem Düsseldorfer Technologie- und Gründerzentrum fühlen sich kreative Unternehmen und Start-ups wie zuhause.



**WANN  
WERDEN SIE  
HIER NEUER  
NACHBAR?**



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



# 4.0 oder 3.5?

Eine Standortbestimmung  
zur Digitalisierung.



**P**unkten beim Megathema: In Sachen Digitalisierung nimmt die NRW-Wirtschaft eine bundesweite Vorreiterrolle ein. Das ist ein zentrales Ergebnis der im Auftrag der Deutschen Telekom erstellten Benchmark-Studie „Digitalisierungsindex Mittelstand 2018“. Erstmals wurde der Index auf regionaler Ebene ausgewertet. Für 54 Prozent der Unternehmen in Nordrhein-Westfalen ist die Digitalisierung demnach fester Bestandteil der Geschäftsstrategie. Das sind neun Prozentpunkte mehr als im Bundesdurchschnitt. Beim Digitalisierungsindex liegt NRW damit mit 56 von 100 möglichen Punkten leicht über dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt aller Bundesländer (55 Punkte). Zur Erläuterung: Der Index spiegelt die von den Unternehmen erkannte Relevanz der Digitalisierung und deren Umsetzungsgrad wider. Den Spitzenwert, also 100 Punkte, könnten die Befragten erreichen, wenn sie sämtlichen digitalen Handlungsfeldern die höchste Relevanz zuordnen und dabei „maximal zufrieden“ mit der Umsetzung wären. Heißt: So zufriedenstellend das Ergebnis auch ist, gibt es durchaus noch Luft nach oben. „Wer auch in Zukunft erfolgreich sein will, muss sich digital verändern. Dieses Bewusstsein

**„Wer auch in Zukunft erfolgreich sein will, muss sich digital verändern.“**

**Hagen Rickmann,  
Telekom Deutschland**

ist in Nordrhein-Westfalen durchaus vorhanden“, sagt Hagen Rickmann, Geschäftsführer Geschäftskunden von Telekom Deutschland. Und fügt folgende Empfehlung hinzu: „Auch volle Auftragsbücher und gute Umsätze sollten die traditionell starken Mittelständler nicht dazu verleiten, die digitale Transformation zu vernachlässigen.“

### Die „digitale Speerspitze“

Händler an Rhein an Ruhr wollen sich laut Studie durch die Verzahnung zwischen stationärem Geschäft und Onlineshop ihre Wettbewerbsfähigkeit sichern. Mit solchen Maßnahmen liegen Handelsunternehmen und Gastgewerbe im digitalen Durchschnitt (51 Punkte). Dagegen hat sich das Branchencluster Dienstleister/Gesundheitsunternehmen einen deutlichen Vorsprung herausgearbeitet: 58 „NRW-Punkte“ im Vergleich zu 56 im Gesamtschnitt. Die Rede ist gar von einer „digitalen Speerspitze“. Wie diese aussehen kann, lässt sich am Beispiel der Techniker Krankenkasse (TK) in Nordrhein-Westfalen mit Sitz in Düsseldorf zeigen. Für deren Leiterin Barbara Steffens bietet die Digitalisierung viele Chancen für das Gesundheitswesen. „Die zentrale Frage ist, wie stelle ich eine gute Versorgung vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung strukturell

überall sicher? Ein Mehr an Bedarfen wird einem Weniger an personellen und finanziellen Ressourcen gegenüberstehen. Dabei wird die Sicherstellung der stationären wie auch der ambulanten Versorgung gerade im ländlichen Raum zur Herausforderung.“ Ein Ansatz sei, so Barbara Steffens, die Möglichkeiten der Digitalisierung optimal zu nutzen, so dass im Ergebnis die „Ressource Mensch“ für den Menschen mehr frei sei. „Auch eine bessere Vernetzung kann den Informationsfluss und somit auch die Qualität der Versorgung verbessern.“ Die TK beispielsweise hat deshalb gemeinsam mit IBM eine elektronische Gesundheitsakte entwickelt. Sie soll zukünftig dem Patienten mehr Informationen bieten, „wodurch auch der Arzt schneller, wirksamer und effizienter versorgen kann“.

### Von der Breitbandversorgung ...

Eine wichtige Anlaufstelle in puncto Digitalisierung im IHK-Bezirk ist der Digihub Düsseldorf/Rheinland. Er fungiert als Matchmaker für Mittelstand, Start-ups, Hochschulen, Konzerne und Investoren und als Accelerator für die Entwicklung neuer digitaler Geschäftsmodelle, Produkte und Lösungen. „Wir bringen unterschiedliche Marktakteure zusammen, damit diese ihr Know-how teilen, gemeinsam neue Innovationsideen entwickeln und konkrete Digitalprojekte initiieren, die wir dann begleiten und fördern“, erklärt Dr. Klemens Gaida, einer der beiden Geschäftsführer. „Wir betreiben dafür das Start-up-Accelerator-Programm ‚Ignition‘ und richten unter anderem den jährlichen ‚Digital Demo Day‘ mit zuletzt mehr als hundert Tech-Start-ups und rund 2.500 Besuchern aus. Wir sind angetreten, die Digitalwirtschaft in NRW zu befeuern und gemeinsam mit den anderen Digitalhubs und vielen anderen Partnern ein ‚NRWalley‘ zu entwickeln, so Gaida.

Als Grundvoraussetzung für die digitale Transformation gilt die flächendeckende Breitbandversorgung. 40 Prozent der nordrhein-westfälischen Unternehmen ist bis dato mit der vorhandenen IT-Infrastruktur zufrieden, wie die aktuelle Telekom-Studie ermittelt hat. Die Landeshauptstadt Düsseldorf widmet dem Ausbau von Festnetzverbindungen in Glasfasertechnik und der Bereitstellung moderner Mobilfunksysteme nach eigenen Angaben hohe Aufmerksamkeit. Strategisch und personell habe sich die Stadt darauf eingerichtet, im Sinne der Unternehmen und der Einwohner optimale Voraussetzungen in der Versorgung mit leistungsfähigen digitalen Netzen und Diensten bereitzustellen, heißt es auf Anfrage.

Es ist demnach bereits gelungen, über 95 Prozent der Gebäude in Düsseldorf mit mindesten 50 Megabit pro

**„Auch eine bessere Vernetzung kann den Informationsfluss und somit auch die Qualität der Versorgung verbessern.“**

**Barbara Steffens,  
Techniker Krankenkasse  
in NRW**

**„Wir sind angetreten, die Digitalwirtschaft in NRW zu befeuern.“**

**Dr. Klemens Gaida,  
Digihub Düsseldorf/  
Rheinland**

Sekunde (Mbit/s) – tatsächlich meistens mehr – zu versorgen. Ende 2017 wurden mit Vodafone und der Deutschen Telekom Vereinbarungen geschlossen, die die Versorgung der Gewerbegebiete mit Glasfasernetzen vorsieht. Die Umsetzung soll voraussichtlich Mitte 2019 abgeschlossen sein. „Damit stehen den dort ansässigen Unternehmen hochleistungsfähige Datenanbindungen zur Verfügung“, so die Stadt.

### ... zur 5G-Technologie

95 Prozent liest sich gut – aber was ist mit dem Rest? „Wer im Einzelfall als Unternehmer oder Privatperson zu den übrigen fünf Prozent gehört, der spürt deutlich den Standortnachteil.“ Das will man als Stadt Düsseldorf „nicht so stehen lassen“. Erklärte Zielsetzung ist eine möglichst flächendeckende Versorgung für alle Unternehmen und Haushalte. „Dazu wollen wir die von Bund und Land NRW angebotene Förderung nutzen. Außerdem kann man bei einer Bandbreite von 50 Mbit/s aktuell von einer Grundversorgung sprechen. Viele Unternehmen, auch unabhängig von ihrer Größe, haben aber bereits höhere Anforderungen. Hierfür entwickeln wir eine Lösung. Dasselbe gilt übrigens auch für Schulstandorte und andere öffentliche Einrichtungen.“ Optimale Versorgung lieferten Glasfasernetze, die neu verlegt werden müssten – „was hohe Kosten verursacht“. Um eine Akzeptanz bei den Unternehmen für diese Angebote zu erreichen, müsse möglichst kostengünstig verlegt werden. Dazu koordiniert die Stadt die Verlegemaßnahmen. Mit der 5G-Technologie steht zudem das Zusammenwachsen der Mobilfunknetze und der Festnetzinfrastruktur bevor. „Dies wird absehbar das wichtigste Technologieupdate im Netzausbau sein. Die Herausforderung ist, sich im Umfeld von Technologie, Anwendungen und Markt als Stadt und Wirtschaftsstandort strategisch optimal zu positionieren, damit den Unternehmen in der Landeshauptstadt auch bei diesem Thema die besten Standortbedingungen geboten werden können.“

Gut zu wissen: Die Landesregierung hilft kleinen und mittelständischen Unternehmen beim Entwickeln von digitalen Geschäftsmodellen, Dienstleistungen und Produkten. Mit dem Förderprogramm Mittelstand.innovativ! bekommen die Unternehmen zum Beispiel Fördermittel für ihre digitalen Investitionen. Allerdings, so warnen die Verantwortlichen der Digitalisierungsstudie, haben nicht alle Mittelständler die zahlreichen Digitalisierungsnetzwerke und -initiativen im wahren Wortsinn auf dem Schirm. So seien die regionalen Förderprogramme und -maßnahmen bei einem Viertel der nordrhein-westfälischen Unternehmen nicht bekannt.

Daniel Boss



# Hotspot oder Flop?

Interview mit **Peter Hornik**, Geschäftsführer der Digital Innovation Hub Düsseldorf/Rheinland GmbH.

**Der Mittelstand muss sich häufig den Vorwurf gefallen lassen, die digitale Transformation nicht konsequent genug voranzutreiben. Trifft das auch auf die Unternehmen im IHK-Bezirk Düsseldorf zu?**

Das kann man nicht pauschal sagen. Man sieht in vielen Unternehmen gute erste Bestrebungen: Innovationsformate, Workshops für neue Methodenkompetenz, hin und wieder auch die neue Rolle des Chief Digital Officer oder erste Pilotprojekte. Nicht ausschließlich, aber gerade junge Firmenchefs sind offen für den technologischen Fortschritt und beteiligen sich sogar an Start-ups, die spezielles Wissen oder ein passgenaues Digitalprodukt liefern können. Trotzdem muss insgesamt noch

**„Es gibt nur noch wenige Branchen, in denen man wie früher planen kann.“**

mehr geschehen. Wir Deutschen sind Weltmeister darin, Effizienzpotenziale zu bergen und bestehende Modelle zu verbessern, aber wir sind noch nicht gut darin, neue Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsketten zu entwickeln. Diesbezüglich gibt es Optimierungsbedarf.

**Sind denn zwingend neue Modelle notwendig? Reicht es nicht, bestehende Strukturen zu optimieren?**

Jeder Eigentümer oder Geschäftsführer muss sich fragen: Was bedeutet Digitalisierung für mein Unternehmen? Natürlich kann man dabei zu dem Ergebnis kommen, dass man bereits sehr gut aufgestellt ist oder dass keine Veränderung droht. Aber ehrlicherweise sehe ich nur noch wenige Branchen, in denen man wie früher linear und abwartend planen kann.

**Weil der digitale Wandel immer schneller voranschreitet und ständig neue Entwicklungen hervorbringt?**

Richtig. In den kommenden Jahren stehen in nahezu allen Bereichen massive Veränderungen an, die sich Unternehmer nicht mehr in Ruhe aus der Entfernung anschauen können. So mancher wird plötzlich ganz neue Wettbewerber haben, die Geschäftsfelder neu definieren und denken und die noch dazu mit

viel Geld ausgestattet sind – siehe Tesla, Google oder Alibaba. Wer bestehen will, der muss alle Effizienzpotenziale heben, seine Produktions- und Innovationszyklen drastisch verkürzen und seine Mitarbeiter befähigen, die Entwicklung neuer digitaler Produkte, Services und Geschäftsmodelle voranzutreiben. Das funktioniert nur mit einer von oben glaubhaft vorgelebten Digitalisierungsstrategie.

**Die besser heute als morgen in die Praxis umgesetzt wird ...**

Ganz genau. Informationsreisen ins kalifornische Silicon Valley waren vor fünf Jahren ein probates Mittel, um erste Kontakte in die Szene zu knüpfen und zu sehen, welche Veränderungen auf uns zukommen. Heute, im Jahr 2019, geht es aber darum, Strategien zu erarbeiten und im Unternehmen umzusetzen. Das geschieht aus unserer Sicht noch nicht in ausreichendem Maße.

**„Heute geht es darum, Strategien zu erarbeiten und im Unternehmen umzusetzen.“**

**Aber es gibt sie, die Vorreiter, die zeigen, was möglich ist.**

Ein wunderbares Beispiel ist die Tünkers Maschinenbau GmbH in Ratingen. Tünkers ist Spezialist für Automationstechnik und arbeitet mit Automobilproduzenten auf der ganzen Welt zusammen. Ein modernes Familienunternehmen, das über eine großartige interne Innovationsabteilung verfügt, gleichzeitig aber offen dafür ist, neue Impulse von außen aufzunehmen. Die Firmenchefs Josef Gerhard, Olaf und André Tünkers leben die digitale Transformation vor und begeistern ihre Mitarbeiter für den Wandel. Ich wünsche mir mehr solcher Beispiele.

**Und welche Unterstützung gibt es für die, die bei der Digitalisierung noch Hilfe brauchen?**

Da wären zum Beispiel die Kammern, die ein sehr gutes Informations- und Beratungsangebot haben. Auch wir, die Digital Innovation Hub Düsseldorf/Rheinland



**MEHR ALS EIN SUV. DER ALFA ROMEO STELVIO.**

**BUSINESS LEASING**  
AB MTL. **299€** NETTO<sup>1</sup>

| BIS ZUM 31. MAI 2019  
| OPTIONAL MIT WARTUNG UND REPARATUR<sup>3</sup>

Angebot nur für gewerbliche Kunden.

Der Stelvio ist ein authentischer Alfa Romeo, der die Eigenschaften eines SUV neu definiert. Denn Sportlichkeit liegt in seinen Genen. Modernste Alfa Romeo Technologie für ein Fahrvergnügen der Spitzenklasse steckt unter seiner aufregenden Hülle. So vereint der Stelvio den Komfort und die Vielseitigkeit eines SUV mit der Performance eines hochmodernen Sportwagens. Er setzt neue Maßstäbe für alle, die sich nicht mit weniger zufriedengeben.

**Kraftstoffverbrauch (l/100 km) nach RL 80/1268/EWG für den Alfa Romeo Stelvio 2.0 16V Business 147 kW (200 PS): innerorts 9,9; außerorts 6,8; kombiniert 8,0. Co<sub>2</sub>-Emission (g/km): kombiniert 185.**

<sup>1</sup> Ein unverbindliches Leasingbeispiel der FCA Bank Deutschland GmbH, Salzstraße 138, 74076 Heilbronn, für Gewerbekunden, für den Alfa Romeo Stelvio 2.0 16V Business kW (200 PS) zzgl. Überführungskosten und MwSt., inkl. GAP-Versicherung; Monatsrate 299,- € (exkl. MwSt.), Gesamtleistung 50.000 km, Laufzeit 48 Monate, ohne Leasingsonderzahlung.

<sup>2</sup> 2 Jahre Fahrzeuggarantie und 2 Jahre gleichwertige Alfa Romeo Neuwagenanschlussgarantie inkl. europaweiter Mobilitätsgarantie der Allianz Versicherungs-AG gemäß ihren Bedingungen.

<sup>3</sup> Details erhalten Sie bei uns.

Angebot für gewerbliche Kunden, gültig für nicht bereits zugelassene Neufahrzeuge Alfa Romeo Stelvio 2.0 16V Business kW (200 PS) bis 31.05.2019. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen. Abbildung zeigt Sonderausstattung.



**Motor Village**  
DIE FCA NIEDERLASSUNGEN DUISBURG



GmbH als einer von sechs Digital Hubs in NRW, bieten Orientierung bei der Digitalisierung und begleiten Unternehmen bei der Entwicklung von Geschäftsmodellen, Produkten und Lösungen. Wir vernetzen Start-ups, Hochschulen, etablierte Wirtschaft und Investoren, um Innovationen voranzutreiben. Start-ups sind die perfekten Partner, um neue Produkte und Technologien schnell und agil zu entwickeln und zu testen. Gleichzeitig profitieren diese natürlich von den Erfahrungen und dem Know-how ihrer Unternehmenspartner. Eine klassische Win-Win-Situation.

Hier knüpft direkt die Wirtschaftsförderung der Stadt Düsseldorf an, die mit der sehr erfolgreichen Düsseldorfer Start-up-Woche und weiteren Bausteinen sehr gezielte Unterstützung und Vernetzung bietet. Außerdem gibt es in der Region spannende neue Experten und Partner, die Mitarbeiter und Führungskräfte qualifizieren oder passgenaue Digitalisierungsstrategien erarbeiten. Wir stellen fest, dass immer mehr Firmen diese Angebote kennen und nutzen. Das ist sehr erfreulich.

**Was muss geschehen, damit der Status quo gefestigt oder verbessert werden kann?**

Wichtig ist etwa die Unterstützung des Landes. Förderprogramme wie das Gründerstipendium oder die Exzellenz Start-up Center-Initiative sind unverzichtbar, wenn wir innovative Geschäftsideen von Start-ups, Ausgründungen an Hochschulen und den Transfer zwischen Forschung und Wirtschaft voranbringen wollen. Zudem ist Wagniskapital unerlässlich für Technologie-Innovationen, hier sind wir in Nordrhein-Westfalen und im IHK-Bezirk Düsseldorf – trotz einer sehr aktiven NRW.Bank und dem in Bonn angesiedelten High-Tech Gründerfonds – noch deutlich zu schwach aufgestellt. Und nicht zuletzt geht mein Appell an alle Unternehmer: Seien Sie offen für neue Wege und Kooperationen! Nutzen Sie die vielfältigen Angebote, um auch in Zukunft erfolgreich sein zu können!

**„Der Aufbau eines digitalen Ökosystems braucht Zeit.“**

**Wie ist die Situation in anderen Ländern und Regionen? Kann Deutschland, kann der IHK-Bezirk mithalten?**

Auch wenn sich das viele wünschen: Wir werden nicht das nächste Silicon Valley und auch nicht das nächste Tel Aviv. Aber trotzdem sind die Voraussetzungen für neue Wege kaum irgendwo besser als in Deutschland und insbesondere in NRW. In einem Wirtschaftsraum von 60 Kilometern um Düsseldorf herum sind wir gesegnet mit einem Top-Mittelstand, mit einer großen Zahl an Konzern-Headquartern und mit Universitäten, die die Basis für Technologie-Ausgründungen sind. Hinzu kommen die geografischen Standortvorteile. Sicher, innerhalb Deutschlands ist Berlin der Hotspot, gefolgt von einem sehr starken München. Aber Düsseldorf muss sich nicht verstecken. Wir verfügen über eine sehr gute Ausgangsposition, um die kommenden Jahre erfolgreich zu gestalten und ein eigenes Ökosystem zu schaffen. Wir müssen es nur angehen.

**Was können Unternehmen und Institutionen von anderen Ländern lernen?**

Offenheit und die Einsicht, dass Innovation Geld kostet. Dann die Erkenntnis, dass der Aufbau eines digitalen Ökosystems Zeit braucht. Wir vergessen gerne, dass die Anfänge des Silicon Valley mehr als 70 Jahre zurückliegen. Außerdem, dass Scheitern keine Schande ist, und nicht zuletzt, dass Technologieunternehmen nur mit Unterstützung von Wagniskapitalgebern wachsen können. In diesem Bereich sind wir wie beschrieben deutlich unterrepräsentiert.

**Ihre Prognose: Wie wird der IHK-Bezirk in zehn Jahren aufgestellt sein?**

Viele Unternehmen werden ihren Weg finden und weiterhin prosperieren – vorausgesetzt, sie sind offen für neue Geschäftsmodelle und Kooperationen und dazu bereit, den digitalen Wandel in ihren Betrieben glaubhaft vorzuleben.

Sylvia Rollmann

**Die Steinprofis®**  
 Steinbodensanierung – Staubfreie Verarbeitung

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

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

**Für ein gutes Arbeitsklima**

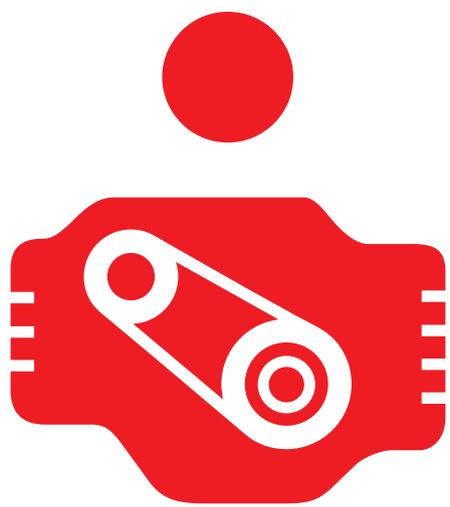
**WILMS**

**Kälte-Klima-Lüftung**

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



# Brummen ist einfach.



**Weil wir den Motor der  
Wirtschaft am Laufen halten.  
In Deutschland und an  
64 Standorten weltweit.**

Deutsche Leasing 

Die Landesbanken

sparkasse.de

Wenn's um Geld geht





Die Firma Cognigy entwickelt eine Software für intelligente Sprachsteuerung, die auch für Mitarbeiter- und Kundenbetreuung immer häufiger verwendet wird.

# Neue Welten

**Effizientere Produktion, neue Geschäftsmodelle und mehr Service für Kunden: Unternehmen, die auf Digitalisierung setzen, machen kräftige Entwicklungssprünge.**

**W**as Digitalisierung bedeutet und wohin sie führt, das zeigt wohl am besten ein Unternehmen, das sich selbst mit dem Thema befasst und neue digitale Anwendungen auf den Markt bringt. Eines wie Cognigy. Vor zweieinhalb Jahren in Düsseldorf gegründet, bietet es seinen Kunden Lösungen an, mit denen sie ihrerseits ihre Digitalisierung vorantreiben. Konkret geht es um Software für eine intelligente Sprachsteuerung über unterschiedliche Kanäle und Geräte zum Beispiel durch Chatbots oder Sprachassistenten, die auf vielen Gebieten der Mitarbeiter- und Kundenbetreuung immer mehr zum Einsatz kommen. „Conversational AI Software“ heißen diese Programme in der Fachsprache. Es ist also eine Software,

die Kommunikations- und Konversationsvorgänge versteht und interpretiert. Sie lernt dabei permanent dazu und trainiert sich selbst – intelligent eben.

„Menschen wollen am liebsten natürliche Konversationen führen. Das gilt auch für Konversationen in digitalen Kanälen und gerade auch dann, wenn der Konversationspartner ein Chatbot oder ein Sprachassistent ist“, erklärt Marketingleiterin Martina Yazgan. „Aktuell lernen wir, Geräte wie Amazon Alexa, Google Home oder unser Mobiltelefon durch einen Befehl zu aktivieren. Das ist noch keine natürliche Konversation an sich. Aber wir als Nutzer werden lernen, mit Bots und Assistenten natürlicher umzugehen. Denn nicht umsonst werden die Technologien im Backend immer intelligenter weiterentwickelt, so dass die gesamte Syntax und Aussage eines Satzes gedeutet und richtig beantwortet werden kann.“

FOTO: ANDREYPOPOV/ISTOCK



Drohnen mit Wärmebildkameras geben Hinweise auf den Zustand von Pflanzen.

Ziel der intelligenten Konversations-Software ist es, die Nutzer immer persönlicher anzusprechen und dafür die Bots und Assistenten zu optimieren.

Die Software aus dem Düsseldorfer Haus dient als Conversational AI-Plattform, die Konversationen über unterschiedliche Kommunikationskanäle ermöglicht – gleich, ob Webchat, Facebook-Messenger, Alexa, Slack, Skype oder andere. Martina Yazgan nennt Beispiele für den internen Enterprise-Gebrauch: Mitarbeiter bestellen per Virtuellem Assistenten Material, organisieren die Urlaubsplanung oder Termine einschließlich der Terminabstimmung mehrerer Kollegen und der Raumfindung. „So lassen sich viele Arbeitsprozesse effizienter gestalten“, erklärt die Marketingleiterin. Die Anbindung an Datenbanken beziehungsweise die Integration von Drittanbietern gehört genauso zur Dialogaufbereitung wie auch die Aufbereitung der Konversation.

Kunden nutzen die Software auch, um die Kommunikation mit Verbrauchern zu verbessern. So kommt auf der Persil-Seite von Henkel ein Bot zum Einsatz, der Nutzern Fragen zur Fleckentfernung beantwortet und ihnen weitere Hilfsangebote macht. Da die Software als Plattform funktioniert, lassen sich auch verschiedene Chatbots verbinden – ein Fortschritt gegenüber statischen Modellen von früher. Beispiel: Im Make-up-Onlineshop stellt eine Kundin zunächst Produktfragen zu einem Lippenstift, doch plötzlich stellt sie aus dem Zusammenhang gerissen eine Frage zu Versandkosten. Herkömmliche Chatbots hätten hier passen müssen. Die Plattform verknüpft unterschiedliche Chatbot-Dialoge durch so genannte Dialog-Flows. „Ziel einer konversationellen KI-Plattform ist es, für den Nutzer immer intuitiver anwendbar zu sein“, sagt Martina Yazgan. Der Markt für Conversational AI-Anbieter wächst stark, weiß die Expertin: „Weltweit dürfte es bis zu 1.000 Chatbot-Anbieter geben, aber nur sehr wenige, die sich wirklich als eine Plattform in Gänze definieren können.“ Auch in Deutschland öffnet sich die Wirtschaft für solche digitalen Neuerungen. Allerdings sei eine Lücke erkennbar. Konzerne seien sehr aktiv, während bei einigen Mittelständlern das Thema Digitalisierung und Automatisierung noch nicht so richtig angekommen sei. „Viele haben die Opportunitäten im Bereich Automatisierung verpasst. Künstliche Intelligenz eröffnet ihnen jetzt aber eine neue Chance, sich effektiver und effizienter auszurichten“, macht die Expertin Mut. „Und wir fangen gerade erst richtig an.“



**„Künstliche Intelligenz eröffnet jetzt eine neue Chance, sich effektiver und effizienter auszurichten.“**

**Martina Yazgan,  
Cognigy**

## Neue Erkenntnisse und mehr Effizienz

Große Unternehmen haben die Digitalisierung natürlich längst auf dem Radar – sowohl intern als auch mit Blick auf die Produktpalette. Zum Beispiel Bayer. In Monheim hat die Division Crop Science ihren Sitz, die mit dem Digital Farming ganz vorne dabei ist, wenn es um die Umsetzung neuer digitaler Anwendungsmöglichkeiten in der Landwirtschaft geht. „Digitale Landwirtschaftslösungen ermöglichen nicht nur höhere Erträge und ein besseres Einkommen für den Landwirt, sondern auch einen nachhaltigen Einsatz knapper Ressourcen“, sagt Saskia Steinacker, die die digitale Transformation bei Bayer global leitet. „In der Landwirtschaft kann mit digitalen Lösungen der Einsatz von Dünge- und Pflanzenschutzmitteln genau an die spezifischen Anforderungen für jeden Quadratmeter Boden angepasst werden. Damit wird nicht nur der Ertrag für den Landwirt größer, sondern der Mitteleinsatz kann auch reduziert werden, was die Landwirtschaft nachhaltiger macht.“ Das ist keine Zukunftsmusik, sondern hat schon begonnen: Beim Digital Farming von Bayer nutzen Landwirte Daten von Satelliten und Drohnen. Infrarotbilder geben Hinweise auf den Zustand der Pflanzen – gesunde Pflanzen weisen einen höheren Chlorophyllgehalt auf, der auf den Bildern rot dargestellt wird. Sensoren an Traktoren und Erntemaschinen sammeln Erkenntnisse über



Schnelle Informationsübertragung auf GPS-gesteuerte Traktoren und Maschinen.

die Bodenbeschaffenheit und die Pflanzengesundheit. Sie fließen in digitale Programme ein, mit denen Bayer weltweit Landwirte bei einer effizienten und nachhaltigen Landwirtschaft unterstützen will.

Bayer will für jedes Feld schnelle Entscheidungshilfen bieten. Das reicht von der Auswahl der richtigen Saatgutsorte über die Ermittlung des optimalen Zeitpunkts für den Pflanzenschutz bis hin zur frühzeitigen Erkennung von Stressfaktoren an den Pflanzen. Alle diese Informationen werden beim Farmmanager gebündelt und an Traktoren und Maschinen übertragen, die schon heute GPS-gesteuert auf den Feldern unterwegs sind. So weiß beispielsweise der Fahrer im Cockpit immer genau, an welcher Stelle wieviel Wirkstoff ausgebracht werden muss.

Mitten im Digitalisierungsprozess befindet sich aber auch der gesamte Bayer-Konzern selbst; die digitale Transformation des Unternehmens steht derzeit ganz oben auf der Agenda. „Wir müssen die Digitalisierung vorantreiben, denn andere werden nicht auf uns warten“, sagt Steinacker, „Digitalisierung betrifft die gesamte Wertschöpfungskette in unseren Geschäftsbereichen: von Forschung und Entwicklung über die Produktion bis zu Marketing und Vertrieb.“

Das geht natürlich nicht ohne die Mitarbeiter. Die „Digitale Agenda“ sieht daher unter anderem vor, mehr



**„Wir müssen die Digitalisierung vorantreiben, denn andere werden nicht auf uns warten.“**

Saskia Steinacker,  
Bayer AG

Mitarbeiter für Themen wie Künstliche Intelligenz, Blockchain oder Datenanalyse durch Lernprogramme fit zu machen. Ein Beispiel aus der Praxis: In einem Onlinekurs lernen Mitarbeiter, wie die Analyse von Daten (Advanced Analytics), dazu beiträgt, bessere Entscheidungen zu treffen. „Bisher werden Entscheidungen häufig nur aufgrund von Erfahrungen oder Bauchgefühl getroffen. Die Auswertung von Daten kann dabei helfen, neue Erkenntnisse zu erlangen, auf die man vorher nicht gekommen ist“, erklärt Steinacker. Die Kursteilnehmer lernen, ein Problem oder eine Frage zu definieren, dann mit Hilfe von Datenwissenschaftlern die richtigen Daten ausfindig zu machen und zu analysieren. Dadurch lassen sich beispielsweise Einsatzpläne in Laboren optimieren. Eine clevere Idee ist das „Reverse-Mentoring-Programm“: Junge Mitarbeiter, die zur Generation der Digital Natives gehören, erklären älteren Managern neue digitale Medien und Techniken.

## Mehrwert aus Daten generieren

Im Hildener Biotechnologieunternehmen Qiagen haben sich die Planer schon vor einigen Jahren Gedanken darüber gemacht, was die Digitalisierung alles verändern kann. Daraus entstand unter anderem die cross-funktionale Einheit „Digital Accelerator“ (digitaler Beschleuniger).



Im Biotechnologieunternehmen Qiagen wird viel Wert auf die Entwicklung des Unternehmens und der Mitarbeiter in die digitale Zukunft gelegt.

Als interne Dienstleistungsabteilung soll sie die Entwicklung des Unternehmens und der Mitarbeiter in die digitale Zukunft unterstützen. „Wir haben eigens dafür neue, junge Spezialisten eingestellt“, sagt Dr. Oliver Dick, Produktionsleiter bei Qiagen. Als Digital Natives brauchen sie nicht unbedingt biotechnologische Fachkenntnisse, wohl aber Erfahrung darin, wie man große Datenmengen auswerten und nutzen oder digitale Kampagnen (zum Beispiel über Social-Media) fahren kann.

„Sie stellen uns Tools zur Verfügung, mit denen wir arbeiten“, beschreibt Dick die Arbeit. Profitieren sollen Vertrieb und Marketing, ebenso die internen Strukturen. Beispiel: Bestellungen von Kunden gehen auf vielen Wegen ein – online, per Telefax, übers Telefon. Da hilft ein auf SAP aufbauender Manager, den die jungen Mitarbeiter entwickelt haben und der alle Bestelleingänge bündelt. Natürlich will das Unternehmen auch in der Produktion durch Digitalisierung Qualität und Effizienz verbessern. Dem Ziel der papierlosen Fertigung kommt man Schritt für Schritt näher. „Das Planungssystem ist bereits vollständig digitalisiert“, sagt Dick. Nun folgen die Dokumentation, bei der noch viele Formulare auf Papier ausgefüllt werden, die Produktion selbst, die Qualitätskontrolle und die Logistikprozesse. Die Digitalisierung geht jedoch weit über interne Prozesse hinaus. „Wir haben auch die Vernetzung mit den Lieferanten und unseren Kunden im



**„Das Planungssystem ist bereits vollständig digitalisiert.“**

**Dr. Oliver Dick,  
Qiagen**

Blick“, erklärt Dick. Auch hier ein Beispiel: Bei sogenannten konfigurierbaren Produkten etwa für die Krebsanalyse können Kunden auf einer Internet-Plattform unter verschiedenen Biomarkern wählen und die passenden zusammenstellen. Bei Qiagen generiert das System dann automatisch die Bestellung für vielleicht gerade knappe oder fehlende Komponenten, so dass sie rechtzeitig produziert und geliefert werden können. Ziel für die Zukunft: Um die Transparenz für die Kunden zu erhöhen, sollen diese anhand von Ampeln erkennen können, ob Produkte vorrätig sind (grün) oder ob und wie lange die Lieferung dauert (gelb, rot). „Für einige Produkte gibt es das schon. Wir arbeiten weiter daran“, sagt Dick.

Die Zukunftsgedanken der strategischen Planer gehen aber noch weiter: Vielleicht lassen sich aus der Auswertung der Daten von Kundenbestellungen neue Geschäftsmodelle entwickeln. Man kann zum Beispiel aus dem Materialverbrauch oder der Nutzung Muster herleiten, die Grundlage für neue Angebote sein können. Auch in der Produktion fallen große Datenmengen an, deren systematische Auswertung die Prozesssicherheit erhöht. Insgesamt sieht Qiagen die Digitalisierung als eines der wichtigsten Zukunftsthemen über alle Unternehmensbereiche hinweg und begreift sie als große Chance, die es aktiv zu adressieren gelte, sagt Dick.

**Jürgen Grosche**



# IHK-Service zur Digitalisierung

## GO>>DIGITAL

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

Marion Hörsken  
Telefon 0211 3557-265

 hoersken@duesseldorf.ihk.de

Mehr zu Initiative go>>digital unter [www.duesseldorf.ihk.de/Digitalisierung](http://www.duesseldorf.ihk.de/Digitalisierung)

## IHK-NEWSLETTER „GO>>DIGITAL!“

Wer rund um das Thema Digitalisierung immer auf dem Laufenden bleiben möchte, sollte den Newsletter „go>>digital!“ der IHK Düsseldorf abonnieren. Abo unter

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

## URSPRUNGSZEUGNISSE ELEKTRONISCH BEANTRAGEN

Die IHK Düsseldorf bietet ihren Mitgliedsunternehmen an, die bisher in Papierform ausgefertigten Ursprungszeugnisse auf elektronischem Weg zu beantragen oder sogar nach vorheriger elektronischer Beantragung im Unternehmen auszudrucken. Weitere Informationen unter

 [www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)  
(Nummer 3695018)

## REGISTRIERUNG ELEKTRONISCHE SIGNATUR

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

 [www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)  
(Nummer 3803932)

## ONLINE AUSSENWIRTSCHAFTSDOKUMENTE BESTELLEN

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

 [www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)  
(Nummer 3733808)

## FUCK-UP-NIGHT

Scheitern gehört zum Leben und damit auch zur Wirtschaft. Das ist den meisten klar. Darüber sprechen wollen viele Unternehmer nicht. Anders ist das am 8. April in der IHK Düsseldorf. Unter dem Motto lautet „Aus Fehlern lernt man mehr“ laden die IHK Düsseldorf zusammen mit der Blanko GmbH und Super 7000 ein zur Fuck-up-Night ein.

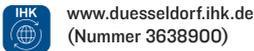
Dann haben die Teilnehmer die Chance, aus Fehlern – unter anderem in puncto Digitalisierung – zu lernen. Ziel ist es, dass immer mehr Menschen den Mut haben, neues zu wagen und auch entsprechend Fehler zu machen. Die Botschaft muss künftig lauten: „Scheitern, na und?“

Weitere Informationen und Anmeldung unter [www.fuckupnight-duesseldorf.de](http://www.fuckupnight-duesseldorf.de)

## IT-SICHERHEITSFRÜHSTÜCK

Das Thema IT-Sicherheit gewinnt angesichts der zunehmenden Digitalisierung immer mehr an Bedeutung. Mehrmals im Jahr lädt die IHK Düsseldorf in Zusammenarbeit mit NRW.Units Unternehmen zu einem Frühstück ein, bei dem Fragen rund um das Thema IT-Sicherheit behandelt werden. Das Angebot richtet sich insbesondere an Vertreter kleinerer und mittelständischer Unternehmen.

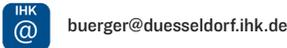
Weitere Informationen und Anmeldung unter



**Ansprechpartner**

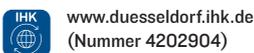
**Dr. Frank Bürger**

Telefon 0211 3557-209



## DIGITALISIERUNG VERÄNDERT DIE AUSBILDUNG

Im Jahr 2018 wurden etliche Ausbildungsberufe mit Blick auf die digitalen Entwicklungen aktualisiert. So lernen Azubis, wie IT-Systeme zur Auftragsplanung, Auftragsabwicklung und Terminverfolgung angewendet werden. Sie erkennen Auffälligkeiten und Unregelmäßigkeiten in IT-Systemen und können eingreifen, um sie zu beseitigen. Unternehmen, die wissen möchten, wie die Digitalisierung die Ausbildungsberufe verändert hat, finden Informationen unter



**Ansprechpartner**

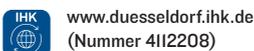
**Norbert Woehlke**

Telefon 0211 3557-284



## UNTERNEHMENSGRÜNDUNG: GEWERBEANMELDUNG ONLINE

Wer in Nordrhein-Westfalen sein Gewerbe anmelden will, kann dies ab sofort „vom Sofa aus“ über die Homepage der IHK Düsseldorf tun – mit dem Gewerbe-Service-Portal NRW.



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

## IHK WEITERBILDUNG: DIGITAL SALES MANAGER/IN (IHK)

Dieser IHK-Zertifikatslehrgang macht fit für den digitalen Vertrieb. Die Teilnehmer erfahren, wie sie die verschiedenen Phasen ihrer Vertriebsprozesse optimieren können. Außerdem lernen sie, ihr neues Wissen im beruflichen Alltag anzuwenden. Am Ende des Lehrgangs steht eine Präsentation. Der Lehrgang findet vom 12. September bis 8. November statt und kostet 1.595 Euro.

**Ansprechpartnerin:**

**Anke Dittmann**

Telefon 0211 17243-38



## IHK-WEITERBILDUNG: VERTRIEB 4.0

Dieses Seminar wird als Grundlagen- beziehungsweise Vertiefungsseminar angeboten. Die Seminare helfen dabei, die ersten Schritte kennen zu lernen, um die Vertriebsarbeit digital zu unterstützen. Denn: Viele Unternehmen sitzen auf einem wahren Informationsschatz über ihre Kunden, wissen ihn jedoch nicht zu nutzen. Es fehlt an der nötigen Analytik: Was wurde in der Vergangenheit gekauft? Was haben ähnliche Kunden gekauft? Was recherchieren potenzielle Kunden gerade auf der Unternehmenswebseite? Wer dieses Wissen systematisch nutzt, kann im Wettbewerb die Nase vorn haben. Das Grundlagenseminar findet am 4. April statt und kostet 265 Euro, Termin für das Vertiefungsseminar ist der 9. und 10. Mai (395 Euro).

**Ansprechpartnerin:**

**Anke Dittmann**

Telefon 0211 17243-38



## WEITERE NETZWERKE UND INITIATIVEN IN DÜSSELDORF

Digitale Stadt Düsseldorf

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

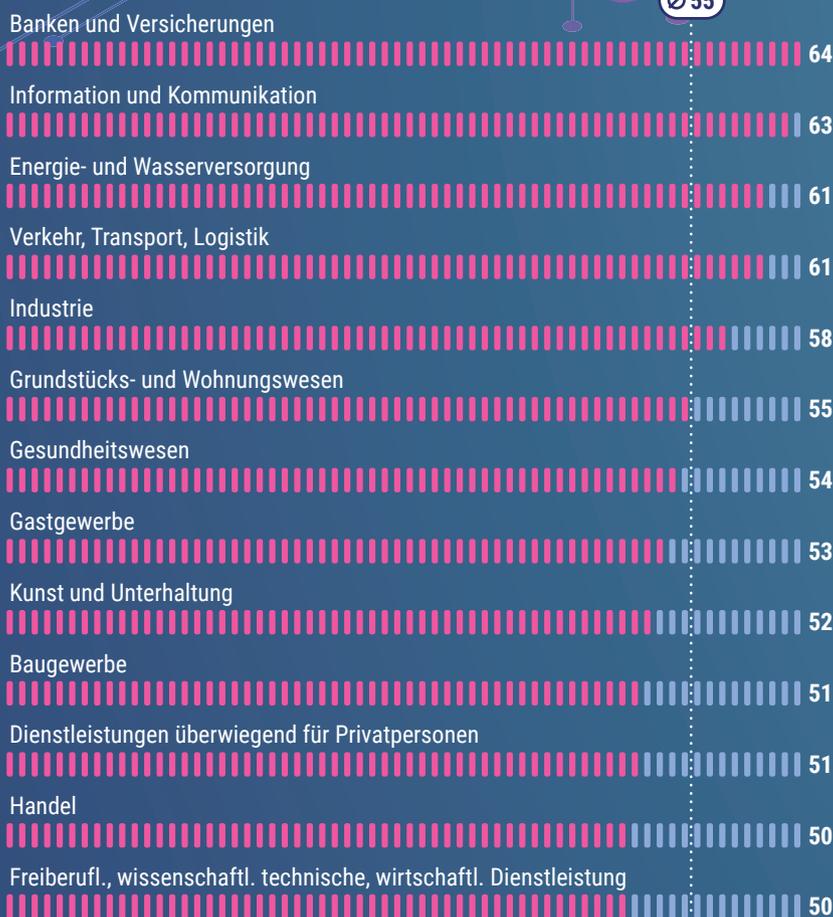
Digital Innovation Hub Düsseldorf/Rheinland GmbH

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

# ZAHLEN, DATEN, FAKTEN ZUR DIGITALISIERUNG

## Digitalisierungsindex Mittelstand: Branchenvergleich

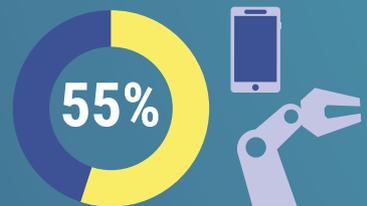
In Punkten, maximal 100 Punkte erreichbar



## Auswirkungen digitaler Transformation auf Unternehmen

Auf Basis von Unternehmen mit digitaler Umsetzung

55% der Unternehmen nutzen beziehungsweise planen bereits IoT\*-Anwendungen.

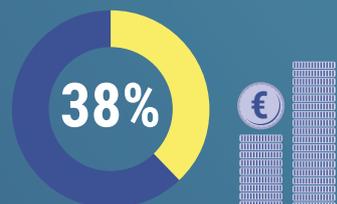


\*Internet der Dinge

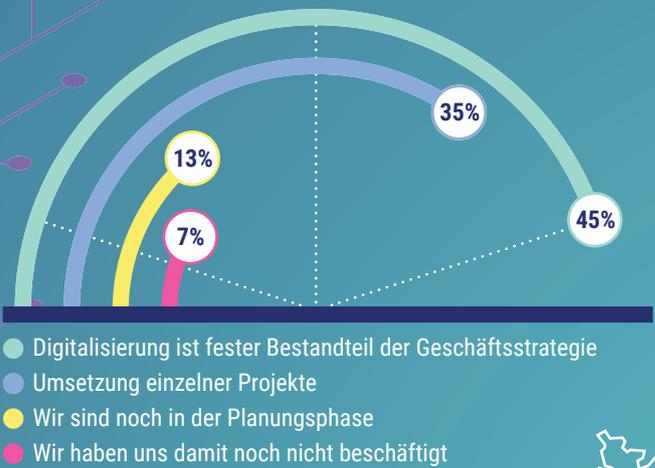
Den Ausbau der digitalen Kompetenz bewerten 46% der Befragten künftig als entscheidenden Erfolgsfaktor.



Bei 38% der Unternehmen übersteigt der Nutzen der Digitalisierung bereits die dabei entstehenden Kosten.



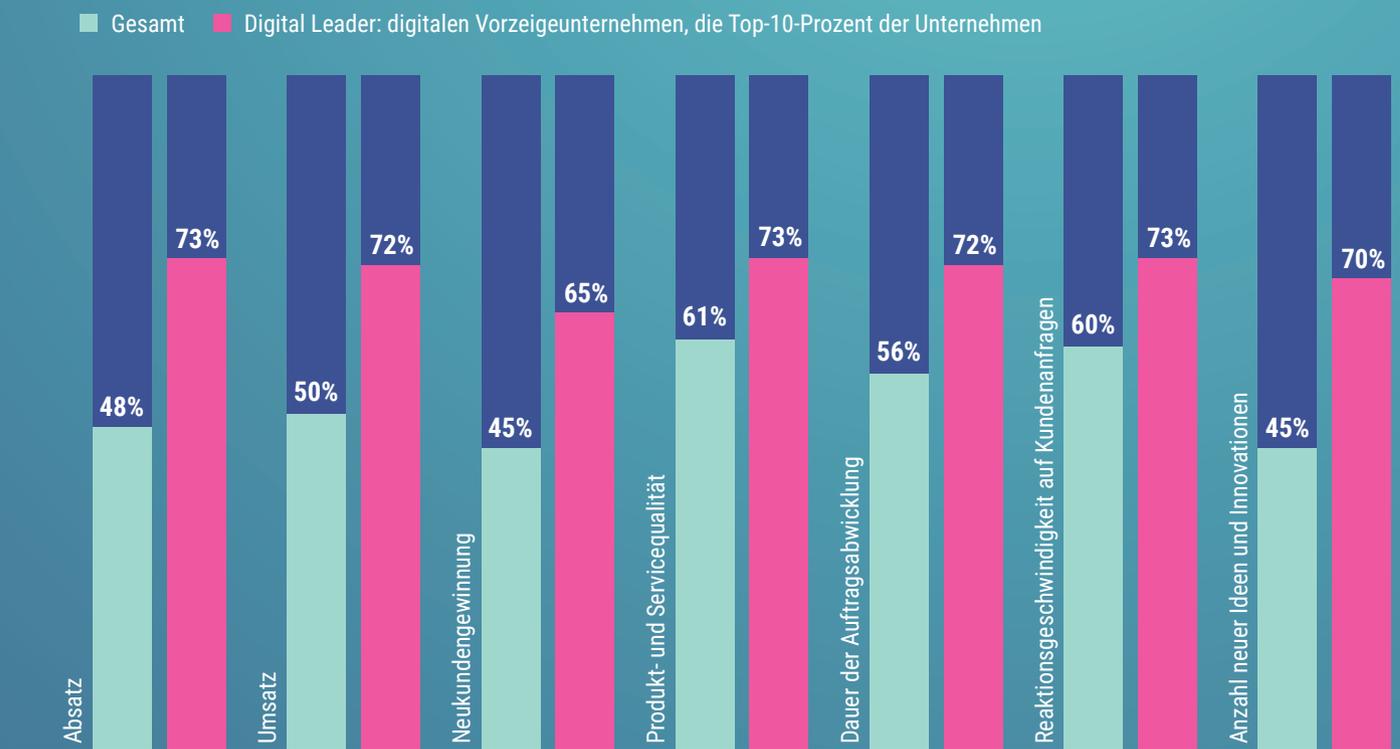
## Digitalisierung in Unternehmen



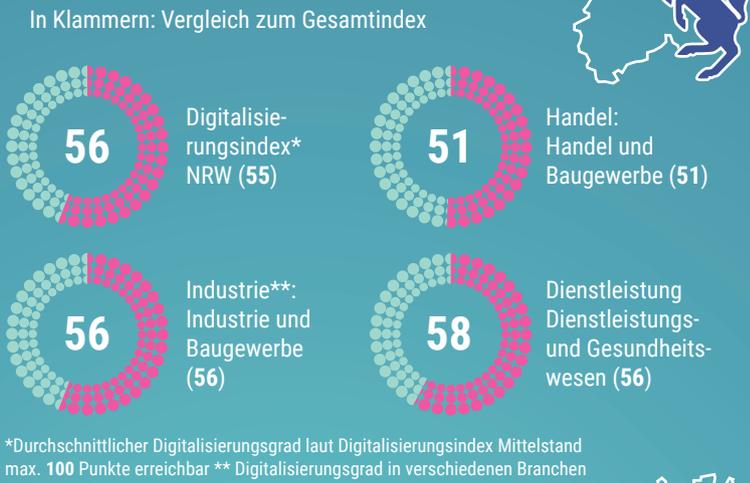
## Die Digitalisierung des Mittelstands



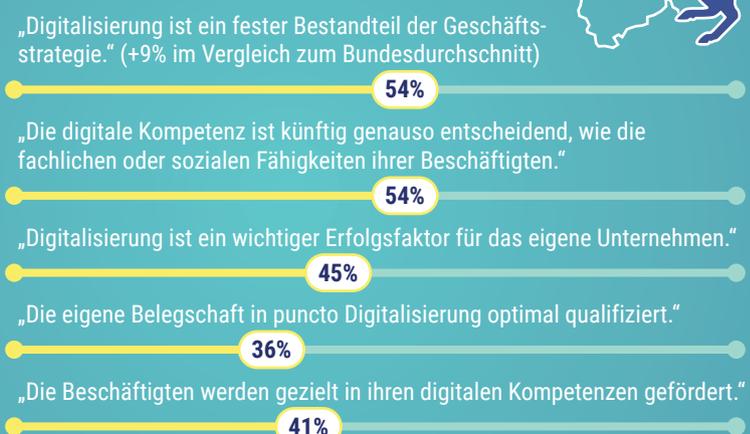
## Zufriedenheit mit Unternehmenskennzahlen



## So digital ist NRW



## Die befragten Unternehmen in NRW



QUELLE: DIGITALISIERUNGSINDEX MITTELSTAND, TELEKOM DEUTSCHLAND UND TECHNOSUT, NOVEMBER 2017 & 2018 | GRAFIK: CARLA SCHNETTLER (RHEINISCHE POST)



## Finanzen & Steuern

### Das kostet

„Sensibilisierungswoche“ als Arbeitslohn.

Mit der Teilnahme an einer „Sensibilisierungswoche“ bekommt der Arbeitnehmer von seinem Arbeitgeber Arbeitslohn, der versteuert werden muss. Dies hat der Bundesfinanzhof (BFH) zu einem einwöchigen Seminar zur Vermittlung grundlegender Erkenntnisse über einen gesunden Lebensstil entschieden. Die im Streitfall von der Klägerin ihren Arbeitnehmern angebotene „Sensibilisierungswoche“ umfasste unter anderem Kurse zu gesunder Ernährung und Bewegung, Körperwahrnehmung, Stressbewältigung, Herz-Kreislauf-Training, Achtsamkeit, Eigenverantwortung und Nachhaltigkeit. Finanzamt und Finanzgericht (FG) behandelten die Aufwendungen der Klägerin für die „Sensibilisierungswoche“ als Arbeitslohn.

Die Klägerin legte Revision ein, der Bundesfinanzhof aber bestätigte die Entscheidung des Finanzgerichts. Maßnahmen des Arbeitgebers für die Gesundheitsvorsorge der Belegschaft, die keinen Bezug zu berufsspezifischen Gesundheitsbeeinträchtigungen aufweisen, führen zu Arbeitslohn, wenn sie sich bei objektiver Würdigung aller Umstände als Entlohnung darstellen. Dies hat der BFH für die „Sensibilisierungswoche“ bejaht, da es sich um eine allgemeine gesundheitspräventive Maßnahme auf freiwilliger Basis handelte. Maßnahmen zur Vermeidung berufsspezifischer Erkrankungen können hingegen im ganz überwiegenden eigenbetrieblichen Interesse des Arbeitgebers liegen und deshalb



nicht als Arbeitslohn einzustufen sein. Zudem kommt für Leistungen des Arbeitgebers zur betrieblichen Gesundheitsförderung eine Steuerbefreiung (nach § 3 Nr. 34 des Einkommensteuergesetzes) in Betracht.

(Quelle: BFH, Pressemitteilung Nr. 18 vom 27. März 2019, Urteil des BFH vom 21. November 2018, Az. VI R 10/17)

### Erfolg auf der ganzen Linie Genussrechte können zu Kapitalerträgen führen.

Der 4. Senat des Finanzgerichts Münster hat entschieden: Genussrechtserträge, die ein Arbeitnehmer von seinem Arbeitgeber erhält, sind auch dann als Kapitaleinkünfte und nicht als Arbeitslohn zu behandeln, wenn die Genussrechte nur leitenden Mitarbeitern angeboten werden.

Der Kläger schloss mit seiner Arbeitgeberin, für die er als Marketingleiter tätig ist, verschiedene Genussrechtsvereinbarungen ab. Anlass hierfür war ein Investitionsvorhaben der Arbeitgeberin, das zum Teil aus Eigenmitteln erbracht werden sollte, wozu die ausschließlich Arbeitnehmern angebotenen Genussrechte dienten. Die jährlichen Erträge waren auf 18 Prozent des Nennwerts der Einlage begrenzt. In den Streitjahren 2013 und 2014 wurde diese Grenze überschritten, so

dass der Kläger Erträge in Höhe von 18 Prozent seiner Einlagen erhielt.

Das Finanzamt behandelte diese Erträge als Arbeitslohn, weil die Vereinbarungen nur leitenden Mitarbeitern angeboten worden und die Renditen unangemessen hoch gewesen seien. Der Kläger pochte dagegen auf eine Besteuerung mit dem für Einkünfte aus Kapitalvermögen geltenden niedrigeren Steuersatz. Die Klage hatte in vollem Umfang Erfolg. Der 4. Senat des Finanzgerichts Münster teilte die Auffassung des Klägers, dass seine Erträge aus den Genussrechten zu Einkünften aus Kapitalvermögen führen. Sie seien nicht durch das Dienstverhältnis veranlasst. Eine solche Veranlassung ergebe sich nicht allein daraus, dass die Beteiligungsmöglichkeiten nur leitenden Angestellten angeboten werden. Vielmehr sei auch zu berücksichtigen, dass der Kläger das Genussrechtskapital aus seinem eigenen Vermögen erbracht und ein effektives Verlustrisiko getragen habe. Die Erträge hätten ihm auch dann zugestanden, wenn er beispielsweise aufgrund von Krankheit oder Elternzeit tatsächlich keine Arbeitsleistung erbracht hätte. Vor dem Hintergrund, dass es sich um nicht besichertes Kapital gehandelt habe, erscheine die Maximalrendite von 18 Prozent auch nicht unangemessen hoch.

(Quelle: Finanzgericht Münster, Newsletter Februar 2019, Urteil des Finanzgerichts Münster vom 7. Dezember, Az. 4 K 1366/17 E)

## Umsatzsteuer im Internet

### Anwendungsschreiben zur Haftung von Plattformbetreibern.

Mit dem Gesetz zur Vermeidung von Umsatzsteuerausfällen beim Handel mit Waren im Internet und zur Änderung weiterer steuerlicher Vorschriften hat der deutsche Gesetzgeber mit Wirkung ab dem Jahr 2019 neue Aufzeichnungspflichten sowie eine Haftung für Betreiber elektronischer Marktplätze eingeführt. Das Bundesministerium der Finanzen hat dazu kurzfristig zwei Anwendungsschreiben veröffentlicht. Weitere Informationen hierzu befinden sich unter



[www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)  
(Nummer 4373680)

## Privat im Taxi unterwegs

### Definition des Listenpreises bei Anwendung der Ein-Prozent-Regelung.

Die Besteuerung der Privatnutzung von Taxen erfolgt auf der Grundlage des allgemeinen Listenpreises, nicht aber nach besonderen Herstellerpreislisten für Taxen und Mietwagen. Dies hat der Bundesfinanzhof (BFH) zur Anwendung der sogenannten Ein-Prozent-Regelung entschieden. Listenpreis ist dabei nur der Preis, zu dem ein Steuerpflichtiger das Fahrzeug als Privatkunde erwerben könnte.

In dem vom BFH beurteilten Fall nutzte der Kläger sein Taxi nicht nur für sein Taxiunternehmen, sondern auch privat. Einkommensteuerrechtlich entschied er sich für die sogenannte Ein-Prozent-Regelung, das heißt, er versteuerte für die Privatnutzung monatlich ein Prozent des Listenpreises (gemäß § 6 Abs. 1 Nr. 4 Satz 2 des Einkommensteuergesetzes). Maßgeblich ist dabei der inländische Listenpreis im Zeitpunkt der Erstzulassung zuzüglich der Kosten für Sonderausstattung einschließlich Umsatzsteuer. Im Streitfall legte der Kläger den Bruttolistenpreis aus einer vom Hersteller herausgegebenen Preisliste für Taxen und Mietwagen zugrunde. Das Finanzamt war jedoch der Ansicht, dass der höhere, mit Hilfe der Fahrzeug-Identifikationsnummer abgefragte Listenpreis heranzuziehen sei. Im finanzgerichtlichen Verfahren hatte

der Kläger zunächst Erfolg. Der BFH hob das Urteil des Finanzgerichts auf und entschied, dass der für die Ein-Prozent-Regelung maßgebliche Listenpreis derjenige ist, zu dem ein Steuerpflichtiger das Fahrzeug als Privatkunde erwerben könnte. Denn der im Gesetz erwähnte Listenpreis soll nicht die Neuanschaffungskosten und auch nicht den gegenwärtigen Wert des Fahrzeugs abbilden, vielmehr handelt es sich um eine generalisierende Bemessungsgrundlage für die Bewertung der Privatnutzung eines Betriebs-Pkw. Das Urteil betrifft einen Taxiunternehmer. Es hat darüber hinaus auch Bedeutung für alle Sonderpreislisten mit Sonderrabatten, die ein Fahrzeughersteller bestimmten Berufsgruppen gewährt.

(Quelle: BFH, Pressemitteilung Nr. 10 vom 6. März 2019, Urteil des BFH vom 8. November 2018, Az. III R 13/16)

## Klargestellt

### Keine Quellensteuer für Online-Werbung.

Die Finanzämter dürfen bei deutschen Unternehmen keine Quellensteuer für geschaltete Online-Werbung bei global tätigen Internetriesen erheben. Darauf macht der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) unter Verweis auf eine entsprechende Entscheidung der Finanzministerien von Bund und Ländern aufmerksam. DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben: „Wir haben uns vehement für diese Klarstellung stark gemacht. Sie war angesichts der bereits eingetretenen Verunsicherung dringend notwendig. Es ist gut, dass auch das bayerische Finanzministerium klar erklärt hat, einheimische Unternehmen, die Online-Werbung schalten, nicht mit einem Steuerabzug zu belasten. Das haben viele Betriebe auf Grund einer fraglichen Neu-Interpretation des Einkommensteuergesetzes befürchten müssen.“ Unternehmen seien angesichts der zunehmenden Digitalisierung mehr denn je darauf angewiesen, ihre Produkte über das Internet anzubieten. Das bayerische Vorgehen hätte zu einer erheblichen Belastung vieler Unternehmen geführt, weil ihre Zahlungen an den deut-

schen Fiskus mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht von den Plattformanbietern wie Google und anderen ausgeglichen worden wären. Für etliche mittelständische Unternehmen hätten die ursprünglich vorgesehenen Steuernachzahlungen sogar existenzbedrohende Ausmaße annehmen können. „Dafür gab und gibt es keine Rechtsgrundlage. Deshalb ist es ein wichtiges Signal, dass dieses verunsichernde Steuerthema jetzt vom Tisch ist“, so Wansleben.

Mitteilung des DIHK vom 18. März 2019

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

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



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



**WIRTSCHAFTSJUNIOREN**  
DÜSSELDORF  
NIEDERBERG

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

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

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

**Wirtschaftsjunioren Düsseldorf**  
Friederike Helle  
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)

[wjduesseldorf.wirtschaftsjunioren.niederberg](http://wjduesseldorf.wirtschaftsjunioren.niederberg)





## Recht

weilige Verfügung erlassen: Ihr wurde verboten, Posts mit Links auf eine Internetpräsenz von Produkthanbietern ohne Werbekennzeichnung zu veröffentlichen. Nach Auffassung des Gerichts ist es zwar nicht gerechtfertigt, Beiträge eines Influencers, die Links auf Internetauftritte von Produkthanbietern enthalten, generell als kennzeichnungspflichtige Werbung anzusehen. Zu prüfen sind vielmehr stets der konkrete Inhalt und die besonderen Umstände des jeweiligen Einzelfalles. Geht es in den Blogs nicht allein oder vorrangig um die Information und Meinungsbildung der sogenannten Follower, sondern – wie im konkreten Fall – um offene oder verdeckte Werbung, die vom Hersteller des Produkts entsprechend honoriert wird, handelt es sich um eine kennzeichnungspflichtige Werbung.

(Beschluss des KG Berlin vom 8. Januar 2019, 5 U 83/18, Pressemitteilung des KG Berlin)

### Frage des Monats zum Arbeitsrecht

Bereitschaftsdienst, Arbeitsbereitschaft und Rufbereitschaft.

Es gibt erhebliche Unterschiede zwischen Bereitschaftsdienst, Arbeitsbereitschaft und Rufbereitschaft. Bereitschaftsdienst und Arbeitsbereitschaft verlangen vom Arbeitnehmer, sich an einem bestimmten Ort aufzuhalten, um jederzeit die Arbeit aufzunehmen. Diese Zeit gilt als Arbeitszeit, darf nicht als Ruhezeit angerechnet werden und muss entsprechend vergütet werden. Anders sieht es bei der Rufbereitschaft aus. Hier muss sich der Arbeitnehmer zwar bereithalten, darf allerdings seinen Aufenthaltsort frei bestimmen und wechseln. Hier wird nur die Zeit als Arbeitszeit gewertet, die aufgrund der Rufbereitschaft anfällt.

Weitere Informationen unter:



[www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)  
(Nummer 2595852)

### Blogger und Influencer aufgepasst!

Beiträge müssen als Werbung gekennzeichnet werden.

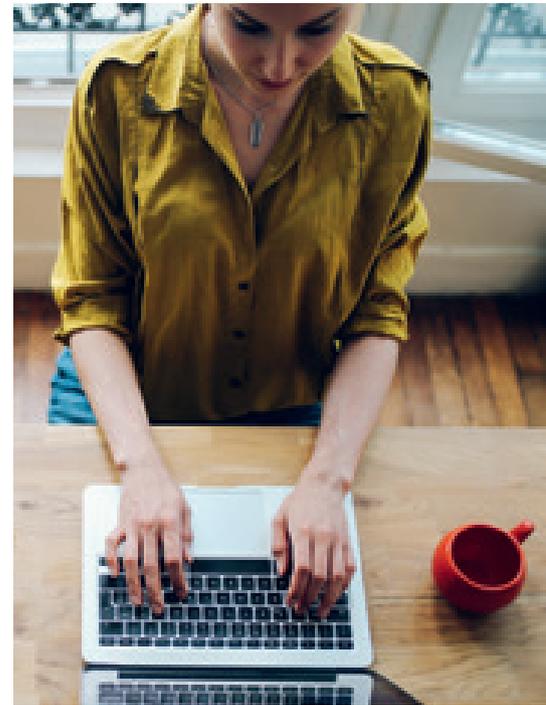
Das Kammergericht Berlin hat gegen eine sogenannte Bloggerin und Influencerin eine einst-

### Rein in die Widerrufsbelehrung

Vorhandene Servicetelefonnummer muss angegeben werden.

Ein Unternehmer, der Waren und Dienstleistungen über das Internet vertreibt und dabei die gesetzlich angebotene Muster-Widerrufsbelehrung verwendet, muss in dieser Belehrung eine Servicetelefonnummer angeben, wenn die bereits eigens für den Kontakt mit seinen Kunden eingerichtet wurde. Da der Widerruf nach dem Gesetz nicht nur in Textform, sondern auch telefonisch oder mündlich erklärt werden kann, muss der Unternehmer dem Verbraucher die Telefonnummer jedenfalls dann mitteilen, wenn er diese Telefonnummer auch sonst nutzt, um mit seinen Kunden in Kontakt zu treten. Er muss über diesen Kommunikationsweg auch etwaige Widerrufe entgegennehmen. Wird eine vorhandene Servicenummer nicht angegeben, kann das Unternehmen wegen seines wettbewerbswidrigen Verhaltens auf Unterlassung in Anspruch genommen werden.

(Urteil des OLG Schleswig vom 10. Januar 2019, 6 U 37/17, Pressemitteilung des OLG Schleswig)



### Kein Haustürgeschäft

Abschluss eines Aufhebungsvertrages in einer Privatwohnung.

Der Gesetzgeber hat im Bürgerlichen Gesetzbuch (§ 312 Abs. 1 i.V.m. § 312g BGB) Verbrauchern bei Verträgen, die außerhalb von Geschäftsräumen geschlossen worden sind (sogenannte Haustürgeschäfte), ein Widerrufsrecht (nach § 355 BGB) eingeräumt. Zwar sind auch Arbeitnehmer Verbraucher. Im Gesetzgebungsverfahren ist jedoch der Wille des Gesetzgebers deutlich geworden, diese Vorschriften nicht auf arbeitsrechtliche Aufhebungsverträge anzuwenden. Das Bundesarbeitsgericht verneinte daher ein Widerrufsrecht des Arbeitnehmers, wenn der Aufhebungsvertrag krankheitsbedingt in seiner Wohnung abgeschlossen wurde. Allerdings ist stets zu prüfen, ob das Gebot fairen Verhandeln vor Abschluss des Aufhebungsvertrags beachtet wurde. Das gilt vor allem dann, wenn eine Schwäche des Arbeitnehmers, hervorgerufen durch seine Krankheit, bewusst ausgenutzt wird.

(Urteil des BAG vom 7. Februar 2019, 6 AZR 75/18, Pressemitteilung des BAG)

## Ein hohes Gut

Meinungsfreiheit deckt Negativbewertung.

Verbrauchercommentare zu Produkten in Bewertungsportalen oder einschlägigen Blogs rufen regelmäßig die betroffenen Unternehmen auf den Plan, die derartige – aus ihrer Sicht rufschädigende – Äußerungen notfalls gerichtlich untersagen lassen wollen. Dabei ist meist die Frage entscheidend, ob die Äußerung als Tatsachenbehauptung oder zulässige Meinungsäußerung zu werten ist. Bei der Beurteilung kommt es stets auf den Zusammenhang an. Das Landgericht Frankfurt hält den Kommentar eines Verbrauchers „Keine Reaktion, Drohung, Beleidigung und Erpressung!“ in einem Bewertungsportal für von der Meinungsfreiheit gedeckt. Die Bewertung rechtfertigt daher keinen Lösungsanspruch des betroffenen Unternehmens.

(Beschluss des LG Frankfurt vom 18. Oktober 2018, 2-03 O 375/18, Juris PR-ITR 2/2019 Anm. 5)

## Nicht bei einer GmbH

„Partners“ darf nicht Bestandteil des Namens sein.

Eine GmbH darf die Bezeichnung „Partners“ oder „Partner“ nicht in ihrem Firmennamen verwenden. Das gilt jedenfalls dann, wenn die Bezeichnung als Hinweis auf einen Zusammenschluss mehrerer Personen verstanden werden kann. Derartige Begriffe sind der Gesellschaftsform der Partnerschaft vorbehalten. Das Kammergericht Berlin untersagte im konkreten Fall die Firmierung unter „Capital Partners ... GmbH“.

(Beschluss des KG Berlin vom 17. September 2018, 22 W 57/18, MDR 2019, 111)

## Durchaus haltbar

Offene Videoüberwachung lange verwertbar.

Die Speicherung von Aufnahmen aus einer zulässigen offenen Videoüberwachung, die vorsätzliche Handlungen eines Arbeitnehmers

zulasten des Eigentums des Arbeitgebers zeigen, wird nicht durch bloßen Zeitablauf unverhältnismäßig. In dem vom Bundesarbeitsgericht entschiedenen Fall hatte der Inhaber eines Tabak- und Zeitschriftenladens mit Lottoannahmestelle zum Schutz vor Diebstählen eine offene Videoüberwachung installiert. Die Auswertung von circa vier Monate zurückliegenden Aufnahmesequenzen ergab, dass eine Verkäuferin mehrmals unrechtmäßig „in die Kasse gegriffen“ hatte. Das Gericht bestätigte die daraufhin ausgesprochene fristlose Kündigung. Der Umstand, dass die zur Beweisführung herangezogene Videoaufnahme mehrere Monate zurücklag, führte nicht zu einem Verwertungsverbot im Kündigungsschutzverfahren.

(Urteil des BAG vom 23. August 2018, 2 AZR 133/18, NZA 2018, 1329)

## Zu dicht dran

Unzulässige Anspielung „Culatello di Parma“.

„Prosciutto di Parma“ ist eine seit vielen Jahren europaweit geschützte Ursprungsbezeichnung. Nach Auffassung des Oberlandesgerichts Köln spielt die Bezeichnung „Culatello di Parma“ für in Deutschland vertriebenen Schinken unzulässig auf „Prosciutto di Parma“ an. Dafür sprachen unter anderem die starke Ähnlichkeit der Produktbezeichnungen und der Produkte sowie der Produktetiketten. Das Gericht gab damit der von der Vereinigung italienischer Hersteller von Parmaschinken erhobenen Unterlassungsklage gegen den deutschen Konkurrenten statt.

(Urteil des OLG Köln vom 18. Januar 2019, 6 U 61/18, Juris online)

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

# IHK magazin

## Herausgeber und Eigentümer:

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

## Postanschrift:

Postfach 101017, 40001 Düsseldorf,  
Telefon 0211 3557-0  
Telefax 0211 3557-401  
E-Mail 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: Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH

Zülpicher Str. 10, 40196 Düsseldorf  
Geschäftsführung: Johannes Werle, Patrick Ludwig, Hans Peter Bork, Matthias Körner  
**Gesamtherstellung und Anzeigen-/Objektleitung:**  
Sebastian Hofer, Leitung Corporate Publishing  
Telefon: 0211 505-2402  
E-Mail: sebastian.hofer@rheinische-post.de  
Sarina Ihme, Produktmanagement Corporate Publishing  
Telefon: 0211 505-2404  
E-Mail: sarina.ihme@rheinische-post.de  
Anzeigenpreisliste Nr. 10, gültig ab 1. Februar 2019

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 Rheinischen Post Verlagsgesellschaft mbH beziehen.

## Konzept, Gestaltung und Satz:

EGGERT GROUP GmbH & Co. KG, Düsseldorf

## Auflage:

40.000 Exemplare

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

Foto Titel: Rawpixel.com/Shutterstock



Foto: Schwarzbach Quartier

## Nachgefragt: Neuer Ratinger Business-Standort

Mit dem Ratinger Großprojekt geht es in großen Schritten voran. Die Bauarbeiten an Deutschlands größtem flughafennahen Büroquartier haben begonnen. Derzeit wird die Bohrpfehlwand erstellt, die zur Absicherung der Baugrube dient. Mit der Fertigstellung des ersten Bauabschnittes wird im 2. Quartal 2020 gerechnet. Ein Nutzer des Bürogebäudes wird Boston Scientific sein. Das weltweit tätige Medizintechnikunternehmen hat einen Vertrag über 3.600 Quadratmeter im entstehenden Neubau an der Balcke-Dürr-Allee unterschrieben und freut sich schon auf sein neues Headquarter. „Auch die Themen Erreichbarkeit und Infrastruktur haben in der jetzigen Projektphase eine hohe Priorität, sind doch die Befürchtungen der Ratinger vor mehr Verkehr bekannt. „Wir wissen natürlich, dass den Ratingern das Thema Verkehrskonzept unter den Nägeln brennt, da im Zuge des Schwarzbach Quartiers hunderte neuer Arbeitsplätze entstehen. Auch hierzu gibt es positive Neuigkeiten: die Gespräche mit der Stadt zur Sicherstellung der Erschließung des Areals befinden sich in den letzten Zügen“, sagt Cube-Real-Estate-Entwickler Marenbach.

### Über das Schwarzbach Quartier

Auf dem 40.000 Quadratmeter großen Areal entstehen rund 100.000 Quadratmeter Nutzfläche. Das Zentrum des neuen Büroquartiers bildet ein weitläufiger Platz, der als Mittelpunkt des Standortes mit ho-

her Aufenthaltsqualität angelegt wird. Das Unternehmen CUBE Real Estate aus Leverkusen setzt die Maßnahmen als Service-Developer für InfraRed, dem britischen Infrastruktur- und Immobilien-Investor, um. Verantwortlich für den städtebaulichen Masterplan wie auch die Architektur der ersten beiden Hochbauten ist das renommierte Düsseldorf Architekturbüro HPP.



Foto: Schwarzbach Quartier

Die sechs Baufelder gruppieren sich locker um eine grüne Achse

# Abgeschwächte Einzelhandelsmieten

Die Preisdynamik der Mieten für Einzelhandelsimmobilien hat sich im Jahr 2018 in fast allen Städteklassen und Segmenten stark abgeschwächt. Diese Entwicklung konstatiert der aktuelle IVD-Gewerbe-preisspiegel des Immobilienverbands Deutschland. Der IVD fungiert als Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen.

Demnach sind die Ladenmieten im Nebenkern die Ausnahmen von diesem Trend. Während der Expertenverband in 1A- und 1B-Lagen von Großstädten höhere Mietsteigerungsraten als im Vorjahr verzeichnete, sieht er mittelgroße und kleine Städte eher mit einer Preiskompression konfrontiert.

„Der im E-Commerce erzielte Anteil des Einzelhandelsumsatzes wächst weiter auf Kosten des stationären Handels. Dadurch nimmt die Dynamik im deutschen Einzelhandelsimmobilienmarkt 2018 gegenüber dem Vorjahr ab, obwohl die Branche insgesamt erneut eine Umsatzsteigerung verzeichnen konnte“, erläutert IVD-Präsident Jürgen Michael Schick. „So ist der Strom von Einzelhändlern in die Geschäftskerne großer Städte rückläufig, während sich die Nebenlagen weiterhin einer gewissen Beliebtheit erfreuen.“ In klei-



IVD-Präsident Jürgen Michael Schick: Trends bei Einzelhandelsmieten

neren Städten zeige sich mit den fallenden Mietpreisen allerdings eine durchgängige Schwäche des stationären Einzelhandels, so Schick.

Die Marktanalyse zeigt eine doppelte Differenzierung der Nachfrage nach Ladenflächen im Geschäftskern. Im Bundesdurchschnitt sank die Ladenmiete großer Objekte in 1A-Lagen um 0,9 Prozent, stieg aber in 1B-Lagen um 4,7 Prozent. Dabei ist laut IVD der Mietpreisverfall vor allem in Städten zwischen 5.000 und 10.000 Einwohnern auffällig.

Nach IVD-Angaben erweisen sich die Stadtteilzentren als klare Gewinner, wobei aber Städte mit bis zu 100.000 Einwohnern sinkende Schwerpunktmieten von jeweils minus 0,8 Prozent in den Toplagen aufwiesen. In den Städten mit bis zu 50.000 Einwohnern sanken die Mieten um 1,6 Prozent (1A-Lagen) und 1,2 Prozent (1B), während sie in Städten mit bis zu 20.000 Einwohnern 2018 um 1,4 Prozent und 1,5 Prozent wuchsen. Die kleinsten Städte mit 5.000 bis 10.000 Einwohnern verzeichneten auch in den Nebenkernlagen mit minus 1,6 Prozent (1A) und minus 2,8 Prozent (1B) die stärksten Verluste bei den Schwerpunktmieten.

Foto: IVD Bundesverband e.V.

## Bauen mit System

Schnell, wirtschaftlich und nachhaltig.

1969 | 2019

# 50 Jahre

GOLDBECK

GOLDBECK West GmbH, Niederlassung Düsseldorf  
Rheinpromenade 4, 40789 Monheim  
Tel. +49 2173 94458-0, duesseldorf@goldbeck.de

konzipieren bauen betreuen  
**goldbeck.de**

## GOLDBECK

# Markt für Gewerbeimmobilien läuft rund

Im Jahr 2018 drückten internationale Streitthemen wie der Brexit oder Handelskonflikte nicht nur auf die Jahresprognosen bei der Wirtschaftsentwicklung, sondern auch im Markt für Gewerbeimmobilien-Investments. Ein Umsatzvolumen von über 50 Milliarden Euro Umsatz in Deutschland trauten die großen Maklerunternehmen dem Markt nicht zu. Dabei schlugen sogar noch zehn Mrd. Euro mehr zu Buche, wie der Immobiliendienstleister Savills ermittelte.

Demnach summierte sich im vergangenen Jahr das Transaktionsvolumen auf 60,4 Mrd. Euro und knackte damit erstmals diese Umsatzmarke. Daran hatte vor allem das 4. Quartal 2018 mit einem Volumen von mehr als 17 Mrd. Euro seinen Anteil. „Noch bemerkenswerter als der Umsatzrekord ist die Tatsache, dass nun schon im vierten Jahr in Folge mehr als 50 Mrd. Euro in deutsche Gewerbeimmobilien investiert wurden. Das ist einmalig in der Geschichte des deutschen Investmentmarktes und verdeutlicht Deutschlands starke Stellung als sicherer Anlagehafen noch stärker als der Umsatzrekord“, betont Marcus Lemli, CEO Germany und Head of Investment Europe

bei Savills. Lemli rechnet mit einer ähnlichen Erfolgsgeschichte für das laufende Jahr.

Etwas mehr als die Hälfte des Marktes entfiel auf die Top-7-Städte und ihr Umland, zu denen Düsseldorf gehört. Während fast 45 Prozent des Gesamtumsatzes Büroimmobilien generierten, machten Einzelhandelsimmobilien 22 Prozent und Industrie- und Logistikimmobilien elf Prozent aus. Eine hohe Wachstumsrate von 55 Prozent erzielte der Umsatz mit Entwicklungsgrundstücken. Unter den Investoren, die zuletzt deutsche Gewerbeimmobilien für mindestens 50 Mio. Euro kauften, traten laut Savills-Statistik fünfzig Anleger zum ersten Mal in den vergangenen zehn Jahren als Käufer in Deutschland auf. „Die große Zahl neuer Investoren verdeutlicht die Attraktivität von Gewerbeimmobilien generell und dem deutschen Markt im Besonderen“, kommentiert Lemli.

Zugleich schloss der deutsche Markt für Logistik- und Industrieimmobilien nach Savills-Angaben mit einem Umsatzrückgang von 28 Prozent auf 6,7 Mrd. Euro ab. Dennoch wurde mit dem Endergebnis der Durchschnittswert der vergangenen fünf Jahre von fünf Mrd. Euro übertroffen. „Der Fokus der Investoren liegt dabei nach wie vor auf den Top-7-Logistikregionen der Bundesrepublik“, konstatiert Matti Schenk, Senior Consultant Research Germany bei Savills. Diese repräsentierten einen Anteil von 43 Prozent oder 2,9 Mrd. Euro am Transaktionsvolumen bei Logistik- und Industrieimmobilien.

Als Treiber des Logistiksegments gilt nach wie vor der Onlinehandel. „Allem voran der Bedarf an Flächen mit über 5.000 Quadratmetern wächst, Transportunternehmen sorgen für sehr viel Dynamik, da sie am meisten Fläche absorbieren“, sagt Peter Salostowitz, Geschäftsführer beim Beratungsunternehmen und Studienpartner Industrial-Port. „Zudem steigt die Nachfrage nach Neubauprojekten immens, da sie im Vergleich zu Bestandsimmobilien aufgrund besserer Flächen- und Energieeffizienz im Unterhalt günstiger sind.“

Darüber hinaus bilanziert Bertrand Ehm, Director Industrial Investment bei Savills, dass Gewerbeparks relevanter für Investoren werden: „Sie sind zwar aufgrund diversifizierter Nutzerstrukturen und laufenden Instandhaltungsmaßnahmen mit einem relativ hohen Asset Management-Aufwand verbunden, bergen dadurch aber auch reichlich Wertsteigerungspotenziale.“ Ehm prognostiziert für das laufende Jahr mit einem erhöhten Portfolio an Logistikimmobilien bei institutionellen Investoren und weiterhin mit einem überdurchschnittlichen Transaktionsvolumen.

Auch die Experten anderer Immobilienspezialisten rechnen laut der Publikation Handelsblatt für das Jahr 2019 mit einem stabili-



## KEIN ANSCHLUSS UNTER IHRER NUMMER?

Bis Ende 2019 schaltet die Telekom Ihre ISDN-Leitung ab. Wechseln Sie rechtzeitig mit Kalthöfer auf einen zukunftsfähigen All IP Anschluss.

Sie rufen einfach an. Wir kümmern uns – gemeinsam mit unserem Partner Unify.

Jetzt anrufen und wechseln: 0 21 61/9 69 60  
[www.kalthoefor.de](http://www.kalthoefor.de)



**KALTHÖFER**  
TELEKOMMUNIKATION



Foto: iStock/eugenesergeev

### Neues Rekordjahr bei Gewerbeimmobilien

len Umsatzniveau zwischen 50 und 60 Mrd. Euro im Gesamtmarkt. Sie machen hierfür unter anderem den Einfluss der Nullzinspolitik der Europäischen Zentralbank und fehlende Anlagealternativen geltend.

Zum Bürovermietungs- und Gewerbeinvestmentmarkt in Düsseldorf: Das Ergebnis im Schlussquartal 2018 wies laut Savills ein leichtes Umsatzplus von 332.000 Quadratmetern bei Bürovermietungsflächen auf: „Düsseldorf übertrifft sich selbst: Mit 3,4 Mrd. Euro blickt der Investmentmarkt erneut auf ein Rekordjahr zurück und kann die vorherige Spitzenmarke, die mit mehr als 2,8 Mrd. Euro bereits alles in den Schatten stellt, nochmals knacken. Insgesamt wird damit ein Plus von knapp einem Fünftel generiert.“

Ein Beispiel für ein starkes Engagement in der Region ist das neue Logistikzentrum des Krefelder Familienunternehmens Johs. Stellen. Der Logistik- und Speditionsbetrieb hat zehn Millionen Euro in das Logistiklager mit einer Gesamtfläche von rund 8000 Quadratmetern und über 13.000 Regalstellplätzen im Rheinhafen investiert.

#### IMPRESSUM

Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH

Zülpicher Str. 10, 40196 Düsseldorf

Gesamtherstellung und Anzeigen-/Objektleitung:

Sebastian Hofer, Leitung Corporate Publishing

Telefon: 0211 505-2402

E-Mail: [sebastian.hofer@rheinische-post.de](mailto:sebastian.hofer@rheinische-post.de)

Sarina Ihme, Produktmanagement Corporate Publishing

Telefon: 0211 505-2404

E-Mail: [sarina.ihme@rheinische-post.de](mailto:sarina.ihme@rheinische-post.de)

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt, Layout und Anzeigen der Verlagsveröffentlichung:  
Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH.



## Veranstaltungen

### Fachmesse für Betriebliches Gesundheitsmanagement

Am 6. und 7. Mai findet die „BGM pro – Fachmesse und Kongress für Betriebliches Gesundheitsmanagement“ in Köln statt. Es geht um alle zentralen Aspekte von Betrieblichem Gesundheitsmanagement und Betrieblicher Gesundheitsförderung und wendet sich an Unternehmen jeder Branche und Größe.

Im Mittelpunkt steht der offene Austausch in Form von Kongress, Fachausstellung, Workshops und Hotspots. Ziel ist es, eine branchenübergreifende Plattform für das Betriebliche Gesundheitsmanagement zu schaffen. Geplant ist unter anderem eine Podiumsdiskussion zum Thema „Welche Chancen und Risiken haben die neuen Arbeitswelten für die Gesundheit der Mitarbeiter?“, bei der auch ein Mitarbeiter der IHK Düsseldorf Rede und Antwort stehen wird. Ansprechpartner bei der IHK Düsseldorf ist Stephan Jäger, Telefon 0211 3557-432;



stephan.jaeger@duesseldorf.ihk.de

BGM pro Köln 2019 – Fachmesse und Kongress für Betriebliches Gesundheitsmanagement, Veranstaltung der Gesundheitsforen Leipzig GmbH, 6. und 7. Mai, ab 9 Uhr, XPost Köln, Gladbacher Wall 5, 50670 Köln, kostenpflichtig, weitere Informationen und Anmeldung unter

[www.bgmpro.de/koeln](http://www.bgmpro.de/koeln)

### Unternehmertreffen Medizintechnik NRW – Japan

Die IHK Düsseldorf lädt als Fachkoordinator am 29. April zum 12. Unternehmertreffen Medizintechnik NRW-Japan ein. Die Veranstaltung ermöglicht Medizintechnik-Unternehmen, die in Japan aktiv sind oder es werden wollen, sich über ihre Erfahrungen auszutauschen, branchenspezifische Aspekte zu diskutieren und neue Kontakte zu knüpfen. Eingeladen sind Hersteller, Zulieferer sowie Forschungs- und Gesundheitseinrichtungen. Bei diesem Unternehmertreff geht es unter anderem um das Thema Vertrieb in Japan.

Unternehmertreffen Medizintechnik NRW-Japan, 29. April, 14 bis 18 Uhr, IHK Düsseldorf, Ernst-Schneider-Platz I, 40212 Düsseldorf, die Teilnahme ist kostenlos, aber anmeldepflichtig unter



[www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)  
(Nummer I19123311)



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

### Mitarbeiterentsendung ins Ausland

Die IHK Düsseldorf informiert am 15. Mai über Fallstricke bei der Mitarbeiterentsendung ins Ausland und gibt Unternehmen einen praktischen Leitfaden für die Vorbereitung von Entsendungen an die Hand.

Mitarbeiterentsendung ins Ausland, 15. Mai, 14 bis 18 Uhr, IHK Düsseldorf, Ernst-Schneider-Platz I, 40212 Düsseldorf, 59,50 Euro für IHK-Mitglieder, 83,30 Euro für Nicht-Mitglieder (jeweils pro Person), Anmeldung per E-Mail



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

oder online unter



[www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)  
(Nummer I19123318)

### Als Start-up in die USA?

Die Veranstaltung am 10. April in der IHK Düsseldorf informiert über den Markteinstieg in den USA aus Sicht eines Start-ups. Diskutiert werden Erfahrungen auf der anderen Seite des „Großen Teichs“ am Beispiel von New York und Boston. Aber auch das Silicon Valley wird vorgestellt. Darüber hinaus werden Angebote und Dienstleistungen für Start-ups hier vor Ort erläutert.

Dazu gehört unter anderem eine vom Land Nordrhein-Westfalen geförderte Start-up-Reise nach New York und Boston vom 15. bis 20. September 2019, bei der Kontakte zu Investoren und amerikanischen Start-ups vermittelt werden sowie Einrichtungen der Wirtschaftsförderung und Inkubatoren besucht werden.



[www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)  
(Nummer 4338670)

Als Start-up in die USA?, 10. April, 10 bis 12 Uhr, IHK Düsseldorf, Ernst-Schneider-Platz I, 40212 Düsseldorf, 11,90 Euro, Anmeldung per E-Mail unter [lange@duesseldorf.ihk.de](mailto:lange@duesseldorf.ihk.de) oder online unter



[www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)  
(Nummer I19122566)

### Arbeiten in Teilzeit

Gerade mit Blick auf die Vereinbarkeit von Familie und Beruf werden Beschäftigungsverhältnisse in Teilzeit immer wichtiger. Unter bestimmten Umständen kann Mitarbeitern sogar ein Anspruch auf Verringerung der vertraglichen Arbeitszeit zustehen. In der Veranstaltung am 30. April erfahren Arbeitgeber, wie sie auf den Wunsch nach Teilzeitarbeit reagieren können, welche Verfahrensgrundsätze dabei zu beachten sind, welche Auswirkungen es auf das Beschäftigungsverhältnis gibt und wie die Teilzeitleistungen im Sinne einer größtmöglichen Flexibilisierung genutzt werden können. Referent ist Stefan Schlöffel, Fachanwalt für Arbeitsrecht aus Düsseldorf. Ansprechpartner bei der IHK Düsseldorf ist Markus Nasch, Telefon 0211 3557-239,

Arbeiten in Teilzeit, 30. April, 16 bis 19 Uhr, IHK Düsseldorf, Ernst-Schneider-Platz 1, 40212 Düsseldorf, 16,94 Euro für IHK-Mitglieder und 22,02 Euro für Nicht-Mitglieder, es erfolgt keine separate Anmeldebekräftigung, Anmeldung per E-Mail an

 ehlen@duesseldorf.ihk.de

oder online unter

 [www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)  
(Nummer 119123823)

## Termine

### AUSSENWIRTSCHAFT APRIL – MAI 2019

8. April	Workshop: Going International – Fragen und Antworten zum Auslandsgeschäft	29. April	Unternehmertreffen Medizintechnik NRW-Japan: Technische Unterstützung in der Pflege von Demenzkranken/Vertrieb in Japan
10. April	Als Start-up in die USA? Chancen auf der anderen Seite des Atlantiks	15. Mai	Mitarbeiterentsendung ins Ausland
11. April	Veranstaltungsreihe „Successful Business in Germany“ zum Thema: Der Brexit und seine steuerlichen Auswirkungen (für chinesische Unternehmen, in chinesischer Sprache)	16. Mai	Workshop: Zoll und Zertifizierung Russland
25. April	AHK-Workshop: Vertriebsformen deutscher Unternehmen in Polen	27. Mai	Wirtschaftstag Japan 2019

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.

Fördern Sie  
junge Talente.  
Mit dem Deutschlandstipendium.



Bundesministerium  
für Bildung  
und Forschung

**Elizaveta Fediukova** studiert an der Hochschule für Musik der Johannes Gutenberg-Universität Mainz. Der Rotary Club, vertreten durch **Prof. Dr. Paul-Georg Knapstein**, unterstützt sie als Förderer. Beide sind Teil eines wachsenden Netzwerkes, das Bund, Hochschulen und private Förderer gemeinsam etabliert haben.

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

Deutschland  
STIPENDIUM



## Weiterbildung

### Der Bildungsscheck

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

- Es gibt weiterhin einen individuellen und einen betrieblichen Zugang zum Bildungsscheck.

- Der Bildungsscheck im Rahmen des betrieblichen Zugangs wird nun für alle Beschäftigten in kleinen und mittelständischen Unternehmen angeboten. Die Einkommensgrenze (bis 39.000 Euro) wird aufgehoben. Es ist möglich, pro Betrieb im Zeitraum von einem Kalenderjahr bis zu zehn Bildungsschecks auszugeben (statt bisher im Zeitraum von zwei Kalenderjahren).
- Im individuellen Zugang wird der Bildungsscheck für Beschäftigte mit einem zu versteuernden Einkommen von 40.000 Euro (beziehungsweise 80.000 Euro bei gemeinsam Veranlagten) geöffnet. Es ist möglich, einen Bildungsscheck pro Kalenderjahr und Person auszugeben (statt bisher im Zeitraum von zwei Kalenderjahren).
- Auch Selbständige können gefördert werden, wenn sie unter der Einkommensgrenze liegen.
- Digitale Lernformate sind förderbar und auch in Kombination mit herkömmlichen Kursformaten flexibel einsetzbar (E-Learning und Blended Learning).
- Arbeitsplatznahe Fortbildungen in Form von Inhouse-Seminaren können ebenfalls unterstützt werden.
- Die Förderung umfasst weiterhin 50 Prozent der Kurskosten, maximal 500 Euro.

### Die Bildungsprämie

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

Die zentralen Änderungen in Hinblick auf den Prämiengutschein sind:

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

#### WEITERE INFORMATIONEN

[www.bildungspraemie.info](http://www.bildungspraemie.info)  
[www.bildungsscheck.nrw.de](http://www.bildungsscheck.nrw.de)



FOTO: MATEJ KASTELIC/SHUTTERSTOCK

## Seminare und Lehrgänge im Mai

### ASSISTENZ 4.0

#### IHK-ZERTIFIKATSLEHRGANG

Wie nutzt man die Möglichkeiten der Digitalisierung? Dieser Frage geht der Zertifikatslehrgang Assistenz 4.0 auf den Grund. Ob Sekretärin oder Office-Managerin – der technologische Fortschritt hat den Arbeitsplatz Büro grundlegend verändert. In vier Themen lernen die Teilnehmer, wie sie an diese Veränderungen herangehen und ihren Vorgesetzten unterstützen können.

3.5.-7.6., 9-16.30 Uhr

1.295 EURO/1.195 EURO\*\*

I98SPZXXD002

\*7

Rechtsvorschriften Anforderungen an die Unternehmensleitung in puncto Datenschutz und IT-Sicherheit, allen voran das Bundesdatenschutzgesetz.

7.-16.5., 6x, 9-17 Uhr

1.250 Euro/1.190 Euro\*\*

I98DSZXXD001

### MICROSOFT OFFICE-ANWENDER

\*5

#### IHK-ZERTIFIKATSLEHRGANG

Es geht um einen kompakten Einstieg in Word, Excel, Power Point, Outlook und Internet Explorer. Dabei ist auch die Briefgestaltung nach aktuellen DIN-Vorschriften ein Thema. Anschließend steht der Austausch von Daten zwischen den einzelnen Anwendungen auf dem Programm. Der Lehrgang richtet sich besonders an alle, die den Wiedereinstieg ins Berufsleben planen und ihre Kenntnisse auffrischen wollen.

11.5.-14.6., versch. Wochentage, 9-17.15 Uhr

765 Euro

I98PCZXXD001

### BETRIEBLICHER

#### DATENSCHUTZBEAUFTRAGTER

#### IHK-ZERTIFIKATSLEHRGANG

Der Datenschutzbeauftragte ist Motor des betrieblichen Datenschutzes. Er koordiniert alle Datenschutzmaßnahmen und sollte auf allen Ebenen die Mitarbeiter motivieren, sensibel mit den ihnen anvertrauten personenbezogenen Daten umzugehen. Der Datenschutzbeauftragte sollte frühzeitig in die Entwicklung und den Einsatz der IT-Einrichtungen und der Software für die Verarbeitung personenbezogener Daten involviert werden und auf ihre Datenschutztauglichkeit hin überprüfen. Auch sollte er die Unternehmensleitung für das Thema sensibilisieren. Denn der Gesetzgeber stellt in vielen

\*5

### DESIGN THINKING –

#### ANDERS DENKEN ALS ANDERE

\*6

Was will der Kunde wirklich? Welche Probleme oder Wünsche löst das Produkt/die Dienstleistung aus Kundensicht? Anhand von Fallbeispielen starten die

Teilnehmer eine Reise mit Hilfe der Design Thinking Methodik. Sie lernen, Kunden und deren Anforderungen intensiver zu verstehen, und erforschen sorgfältig, was die Zielgruppe in ihrem Fall bewegt.

13.5., 9-16.30 Uhr

265 Euro/230 Euro\*\*

I98MAKXXD010

### NEU:

#### NOCH ERFOLGREICHER DURCH ZIEL- UND ZEITMANAGEMENT

\*7

In einer immer komplexer und dynamischer werdenden Arbeitswelt ist ein professionelles Selbst- und Zeitmanagement besonders wichtig. Erfolgserprobte Strategien und Werkzeuge, die sofort umsetzbar sind, sowie eine Reflektion und Optimierung der eigenen Einstellung und Herangehensweise an den täglichen Berg von Aufgaben entlasten die Teilnehmer spürbar.

14.5., 9-16.30 Uhr

275 Euro/240 Euro\*\*

I98SPXXXD011

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

### AUSBILDERQUALIFIZIERUNG

Auszubildende beurteilen \*2

7.5., 9-16.30 Uhr

265 Euro/230 Euro\*\* I98ADAXXD002

Ausbildung der Ausbilder – \*2

Vorbereitung auf die Prüfung

14.5.-4.7., di + do, 17.45-21 Uhr

545 Euro I98ADALXD006

Ausbildung der Ausbilder – \*2

Vorbereitung auf die Prüfung

3.5.-29.5., 8-17 Uhr

545 Euro I98ADAXXD007

### AUSZUBILDENDE: SEMINARE

Rhetorik – Grundlagenseminar \*6

2.5., 9-16.30 Uhr

185 Euro/150 Euro\*\* I98AZXXXD00

Noch erfolgreicher mit \*6

Zeitmanagement

10.5., 9-16.30 Uhr

185 Euro/150 Euro\*\* I98AZXXXD009

Schwer auf Draht – Telefontraining \*6

23.5., 9-16.30 Uhr

185 Euro/150 Euro\*\* I98AZXXXD010

### AUSSENWIRTSCHAFT UND ZOLL

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\*\* I98AWXXXD004

Intrastat – Die Statistik des grenz- \*7

überschreitenden EU-Warenverkehrs

20.5., 9.15-16 Uhr

275 Euro/240 Euro\*\* I98AWXXXD015

### VORSCHAU:

Grundlagen des Zollrechts – \*7

zollrechtliche Fachbriefe

verständlich erklärt

24.6., 9-16.30 Uhr

275 Euro/240 Euro\*\* I98AWXXXD005

### VORSCHAU:

Warenursprung und Präferenzen – \*7

Basisseminar

3.7., 9-16.30 Uhr

275 Euro/240 Euro\*\* I98AWXXXD006

### VORSCHAU:

Warenursprung und Präferenzen – \*7

Vertiefungseminar

4.7., 9-16.30 Uhr

275 Euro/240 Euro\*\* I98AWXXXD008

### BEWACHUNGSGEWERBE

Unterrichtung nach § 34 a der \*5

Gewerbeordnung für Bewachungs-

personal

6.-10.5., 8.30-16.30 Uhr

422 Euro I98BGPXXD008

oder

20.-24.5., 8.30-16.30 Uhr

422 Euro I98BGPXXD009

Intensivlehrgang zur Vorbereitung \*5

auf die Sachkundeprüfung

20.-24.5., 8.30-16.30 Uhr

395 Euro/375 Euro\*\* I98BGLXXD003

### BÜROMANAGEMENT UND

#### SEKRETARIAT

Assistenz 4.0 \*7

### IHK-Zertifikatslehrgang

3.5.-7.6., 9-16.30 Uhr

1.295 Euro/1.195 Euro\*\* I98SPZXXD002

### NEU:

Noch erfolgreicher durch Ziel- und Zeitmanagement \*7

14.5., 9-16.30 Uhr

275 Euro/240 Euro\*\* I98SPXXXD011

Veranstaltungen organisieren \*7

wie ein Profi

22.5., 9-16.30 Uhr

275 Euro/240 Euro\*\* I98SPXXXD012

### Neu:

Ganzheitliches Gedächtnistraining \*7

für Berufstätige

27.5., 9-16.30 Uhr

275 Euro/240 Euro\*\* I98SPXXXD013

### CONTROLLING

Bilanzen lesen – \*5

Unternehmenslage beurteilen

10.5., 9-16.30 Uhr

265 Euro/235 Euro\*\* I98COXXXD001

**DATENSCHUTZ**

**Betrieblicher Datenschutz-beauftragter** \*5  
**IHK-Zertifikatslehrgang**  
 7.-16.5., 6x, 9-17 Uhr  
 1.250 Euro/1.190 Euro\*\* I98DSZXXD001  
 oder  
**VORSCHAU:**  
 25.6.-5.7., 6x, 9-17 Uhr  
 1.250 Euro/1.190 Euro\*\* I98DZXDXD002

**EXISTENZGRÜNDUNG**

**Basisseminar: Existenzgründung** \*3  
 11.5., 8.30-16.30 Uhr  
 95 Euro I98EXXXD009  
 oder  
 25.5., 8.30-16.30 Uhr  
 95 Euro I98EXXXD008

**FÜHRUNG UND COACHING**

**Konfliktmanagement für Führungskräfte** \*2  
 8.+9.5., 9-16.30 Uhr  
 395 Euro/355 Euro\*\* I98PFXXD007  
**Mitarbeiterführung (Teil III): Überzeugen im Gespräch** \*2  
 13.+14.5., 9-16.30 Uhr  
 395 Euro/355 Euro\*\* I98PFZXXD008

**GESUNDHEIT**

**VORSCHAU:**  
**Betriebliches Gesundheitsmanagement \*2 (Modul IV – Analysen und Controlling)**  
 18.6., 17-20.15 Uhr  
 135 Euro/125 Euro\*\* I98GWXXD007

**IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

**Einführungseminar Verwaltung von Miet- und Eigentumsanlagen** \*1  
 23.+24.5., 9-16.30 Uhr  
 395 Euro/355 Euro\*\* I98IMXXD005

**KOMMUNIKATION UND RHETORIK**

**Erfolgreich verhandeln mit funktionaler Kommunikation** \*7

8.+9.5., 9-16.30 Uhr  
 395 Euro/355 Euro\*\* I98RPXXD008  
**Mit Stimme und Körpersprache zum Erfolg** \*7  
 14.+15.5., 9-16.30 Uhr  
 395 Euro/355 Euro\*\* I98RPXXD009  
**NEU:**  
**Manipulative Rhetorik und geeignete Gegenmittel** \*7  
 16.5., 9-16.30 Uhr  
 275 Euro/240 Euro\*\* I98RPXXD010  
**Schwierige Moderationssituationen souverän meistern – zielorientiertes Konfliktmanagement** \*7  
 27.+28.5., 9-16.30 Uhr  
 395 Euro/355 Euro\*\* I98RPXXD024

**MARKETING**

**Design Thinking – anders denken als andere** \*6  
 13.5., 9-16.30 Uhr  
 265 Euro/230 Euro\*\* I98MAKXXD010

**PC-ANWENDUNGEN**

**Excel 2013/2016 (Grundlagen)** \*5  
 6.+7.5., 9-16.30 Uhr  
 295 Euro/275 Euro\*\* I98PCXXD023  
**Excel Special: Arbeiten mit großen Datenmengen und Pivot-Tabellen** \*5  
 8.5., 9-16.30 Uhr  
 195 Euro/175 Euro\*\* I98PCXXD024  
**Microsoft Office-Anwender/-in IHK-Zertifikatslehrgang** \*5  
 11.5.-14.6., versch. Wochentage, 9-17.15 Uhr  
 765 Euro I98PCZXXD001  
**Projektmanagement mit MS Project 2013 – Grundlagen** \*5  
 15.+16.5., 9-16.30 Uhr  
 295 Euro/275 Euro\*\* I98PCXXD026  
**Business Intelligence II mit Power BI** \*5  
 18.+25.5., 9-16.30 Uhr  
 390 Euro/350 Euro\*\* I98PCXXD062

**Access 2013/2016 (Aufbaustufe)** \*5  
 20.+21.5., 9-16.30 Uhr  
 295 Euro/275 Euro\*\* I98PCXXD027  
**Professionelles präsentieren mit Power Point** \*5  
 22.+23.5., 9-16.30 Uhr  
 295 Euro/275 Euro\*\* I98PCXXD025  
**VORSCHAU:**  
**Printprodukte mit MS Publisher erstellen** \*5  
 17.+18.6., 9-16.30 Uhr  
 295 Euro/275 Euro\*\* I98PCXXD063  
**VORSCHAU:**  
**Projektmanagement mit Excel** \*5  
 28.+29.6., 9-16.30 Uhr  
 295 Euro/275 Euro\*\* I98PCXXD030

**PERSONALWESEN**

**Gute Mitarbeiter finden und binden** \*2  
 24.5., 9-16.30 Uhr  
 265 Euro/230 Euro\*\* I98PWXXD005  
**VORSCHAU:**  
**Ausfälle von Mitarbeitern verhindern** \*2  
 14.6., 9-16.30 Uhr  
 265 Euro/230 Euro\*\* I98PWXXD006

**PROJEKTMANAGEMENT**

**Projektmanager/-in IHK-Blended-Learning-Zertifikatslehrgang** \*7  
 7.5.-18.6., 9-16.30 Uhr  
 1.290 Euro/1.250 Euro\*\* I98PMZXXD003

**RECHT**

**Umsatzsteuerabwicklung – aktuell (Vorsteuerabzug sichern!)** \*7  
 8.5., 9-16.30 Uhr  
 265 Euro/235 Euro\*\* I98REXXD001  
**Reisekostenabrechnung** \*7  
 8.5., 9-16.30 Uhr  
 265 Euro/235 Euro\*\* I98REXXD004

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

**Online-Marketing-Manager (IHK-Zertifikatslehrgang)** \*5  
 6.-11.5., 6x, 9-18 Uhr  
 1.390 Euro/1.290 Euro\*\* I98MADZD013  
**Social-Media-PR für Fortgeschrittene** \*5  
 13.+14.5., 9-16.30 Uhr  
 395 Euro/355 Euro\*\* I98MADXXD009  
**Webseiten mit Word Press erstellen** \*5  
 13.+14.5., 9-16.30 Uhr  
 395 Euro/360 Euro\*\* I98MADXXD013

**VORSCHAU:**

**Digitale Unternehmenskommunikation IHK-Zertifikatslehrgang** \*5  
 3.-7.6., 5x, 9-18 Uhr  
 1.100 Euro/990 Euro\*\* I98MADZD015

**VERKAUF**

**Vertrieb 4.0 – Wie moderne Technologien die Arbeit erleichtern (Vertiefungsseminar)** \*6  
 9.+10.5., 9-16.30 Uhr  
 395 Euro/355 Euro\*\* I98VKXXD002

**INFORMATIONEN:**

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

**ANMELDUNG**

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

**ANSPRECHPARTNERIN UND VERANSTALTUNGSORT FÜR DIE SEMINARE:**

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

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

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

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

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

**DEMSKI & NOBBE PATENTANWÄLTE**

Wir beraten Sie gerne in Angelegenheiten des gewerblichen Rechtsschutzes

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

im In- und Ausland

Mülheimer Str. 210  
 47057 Duisburg  
 Telefon 0203 410699-0  
 Telefax 0203 410699-22  
 mail@dn-patent.de



## Verkehr

# NRW elektrisiert

Das Land Nordrhein-Westfalen hat sein Elektromobilitäts-Förderpaket für Unternehmen stark ausgebaut. Der Umstieg auf E-Antriebe ist damit so attraktiv wie nie.

Das Gesamtpaket, das NRW-Wirtschaftsminister Professor Dr. Andreas Pinkwart Ende Januar in Düsseldorf vorgestellt hat, ist einzigartig: Unternehmen, die ihren Fuhrpark auf elektrisch betriebene Fahrzeuge umstellen möchten, können für die Anschaffung eines E-Pkw bis 2,3 Tonnen 4.000 Euro und für die Anschaffung eines E-Nutzfahrzeugs bis 7,5 Tonnen 8.000 Euro Zuschuss vom Land beantragen. Zusätzlich zu dem Umweltbonus des Bundes in Höhe von 4.000 Euro. Bei leichten Nutzfahrzeugen bis 4,25 Tonnen sind damit sogar 12.000 Euro an finanzieller Unterstützung möglich. „Durch die Erweiterung unseres Förderprogramms ‚Emissionsarme Mobilität‘ wird der Umstieg auf E-Antriebe noch attraktiver. Ob Car-Sharing-Anbieter, Liefer- oder Pflegedienst oder größerer Flottenbetreiber: Alle Unternehmen können das Angebot nutzen und künftig emissionsarm mobil sein“, sagt Minister Pinkwart.

Neben den Kaufprämien bietet Nordrhein-Westfalen weitere Unterstützung für einen Umstieg: Gewerbliche Unternehmen, Freiberufler, öffentliche Einrichtungen sowie Gründerinnen und Gründer können den nach Abzug der Landes- und Bundesförderung verbleibenden Kaufpreis bei guter Bonität zinslos von der NRW.BANK finanzieren lassen. Darüber hinaus gibt es Fördergelder für den Aufbau von Lademöglichkeiten, für die Anschaffung von E-Lastenrädern und



Beratungen, die beim Umstieg auf die Elektromobilität helfen.

Die Nachfrage zu den gerade erst gestarteten Fahrzeugförderungen ist hoch: „Allein am ersten Tag gingen bei uns über 100 Anträge ein“, sagt Burkhard von Reis von der Bezirksregierung Arnsberg, der landesweit für die Prüfung der Anträge verantwortlich ist. „Wichtig ist es darauf zu achten, bei der Antragstellung eine genaue Reihenfolge einzuhalten: Erst muss ein Angebot für ein bestimmtes Fahrzeug eingeholt werden, ohne es direkt zu bestellen. Dann wird der Antrag bei uns eingereicht und erst nach dem Erhalt des Zuwendungsbescheids kann das Fahrzeug gekauft oder verbindlich bestellt werden. Mit Vorlage eines Zahlungsbelegs können wir dann den Förderbetrag auszahlen.“ Der Antrag kann online ausgefüllt und benötigte Dokumente können direkt hochgeladen werden. Ziel der finanziellen Unterstützung ist, dass für weitere Unternehmen der Umstieg auf Elektroantriebe zu einer echten Alternative wird. Elektromobilität hat einige Vorteile: Unternehmen brauchen sich beispielsweise keine Sorgen über drohende Einfahrverbote für Innenstädte zu machen. Zudem werden E-Mobile durch geringen Verbrauch, weniger Wartungskosten sowie eine zehnjährige Steuerbefreiung auch abseits der Kaufprämien finanziell immer attraktiver.

Wer sich für die umfassenden Förderungen des Landes Nordrhein-Westfalen interessiert, findet alle notwendigen Informationen dazu unter [www.elektromobilitaet.nrw.de](http://www.elektromobilitaet.nrw.de)

Oliver Blaha



## MOBILITÄTS PARTNER DÜSSELDORF

### Workshop

Förderprogramme richtig und schnell beantragen.

Bei den Anträgen für die Förderprogramme Elektromobilität steckt die Tücke im Detail. Wer wissen möchte, wie sie schnell und richtig ausgefüllt werden, kann am 10. April von 16 bis 18 Uhr den Workshop der Mobilitätspartnerschaft Düsseldorf in Kooperation mit der Energieagentur.NRW besuchen. Berater geben dann praktische Tipps, damit die Förderung am Ende reibungslos gewährt wird. Die Teilnahme ist kostenlos. Die IHK ist einer der Partner der Mobilitätspartnerschaft Düsseldorf.

Förderprogramme Elektromobilität richtig und schnell beantragen, Workshop der Mobilitätspartnerschaft Düsseldorf in Kooperation mit der Energieagentur.NRW, 10. April, 16 bis 18 Uhr, Rheinturmsaal des Rathauses (Eingang: Burgplatz 2), 40213 Düsseldorf, kostenlos, Anmeldung unter

[mobilitaetspartnerschaft@duesseldorf.de](mailto:mobilitaetspartnerschaft@duesseldorf.de)



## Kompakt

### 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, Tel. 0211 3557-349,



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

**Volksrepublik China:** Handelsunternehmen sucht Geschäfts- und Kooperationspartner, unter anderem für den Vertrieb von chemischen und medizinischen Produkten sowie Kautschukwaren, in Deutschland.

**Rumänien:** Hersteller von Modeaccessoires (zum Beispiel Armbänder), Schlüsselanhängern und Segeltuchtaschen im „Nautik-Stil“, sucht Kooperations- und Vertriebspartner in Deutschland.

**Spanien:** In Spanien lebender deutscher Maschinenbauingenieur bietet Vertretung für deutsche Industriegüter oder Energietechnik an.

**Türkei:** Türkisch-Deutsche Architektur- und Ingenieurgesellschaft bietet Unterstützung bei Bauvorhaben in der Türkei und Nachbarländern an.

**Ukraine:** Maschinenbauunternehmen bietet sich als Partner für Metallkonstruktionen und für Projekte in lebensmittel- und metallverarbeitenden Industrien an.

Hersteller von Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen sucht Geschäfts- und Vertriebspartner in Deutschland.

### 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 Preisindices für NRW und für Deutschland gibt es unter



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

## Mittelstand und Start-ups: Kooperationen lohnen!



### 13. Private Equity-Konferenz NRW

Sie möchten neue Märkte für Ihr Unternehmen erschließen? Sie planen, in neue Technologien zu investieren oder sind auf der Suche nach neuen Produkt- und Dienstleistungsideen?

Dann könnte für Sie als Mittelständler eine Kooperation mit einem Jungunternehmen der entscheidende Türöffner sein. Agile Arbeitsweisen, Technikkompetenz und frisches Denken – die Zusammenarbeit mit einem Start-up schärft den Blick für neue Innovations- und Geschäftschancen.

Wie Mittelständler ihre langjährige Markterfahrung am besten mit der Schubkraft von Start-ups in eine Waagschale werfen, das ist das Thema der 13. Private Equity-Konferenz, zu der die NRW.BANK am 13. Mai in die Rheinterrasse nach Düsseldorf einlädt. Schirmherr der Veranstaltung ist Prof. Dr. Andreas Pinkwart, Wirtschafts- und Digitalminister des Landes NRW.

Auf der Konferenz tauschen sich Unternehmer, Gründer, Investoren und Finanzexperten über die Chancen und Herausforderungen der verschiedenen Kooperationsmodelle aus und erörtern die Frage, wie sich die Innovationsaktivitäten finanzieren lassen.

Kooperationspartner der Veranstaltung sind der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. und das Private Equity Forum NRW e.V. Mehr Infos unter <https://www.nrwbank.de/pekonferenz>

**13. Private Equity-Konferenz NRW**  
„Aus Kooperation wird Innovation – Was Start-ups und Mittelstand voneinander lernen können“  
**13. Mai 2019, Beginn: 13:00 Uhr**  
Rheinterrasse, Düsseldorf



# Baustelle Europa

Wofür die Wirtschaft jetzt kämpfen muss.

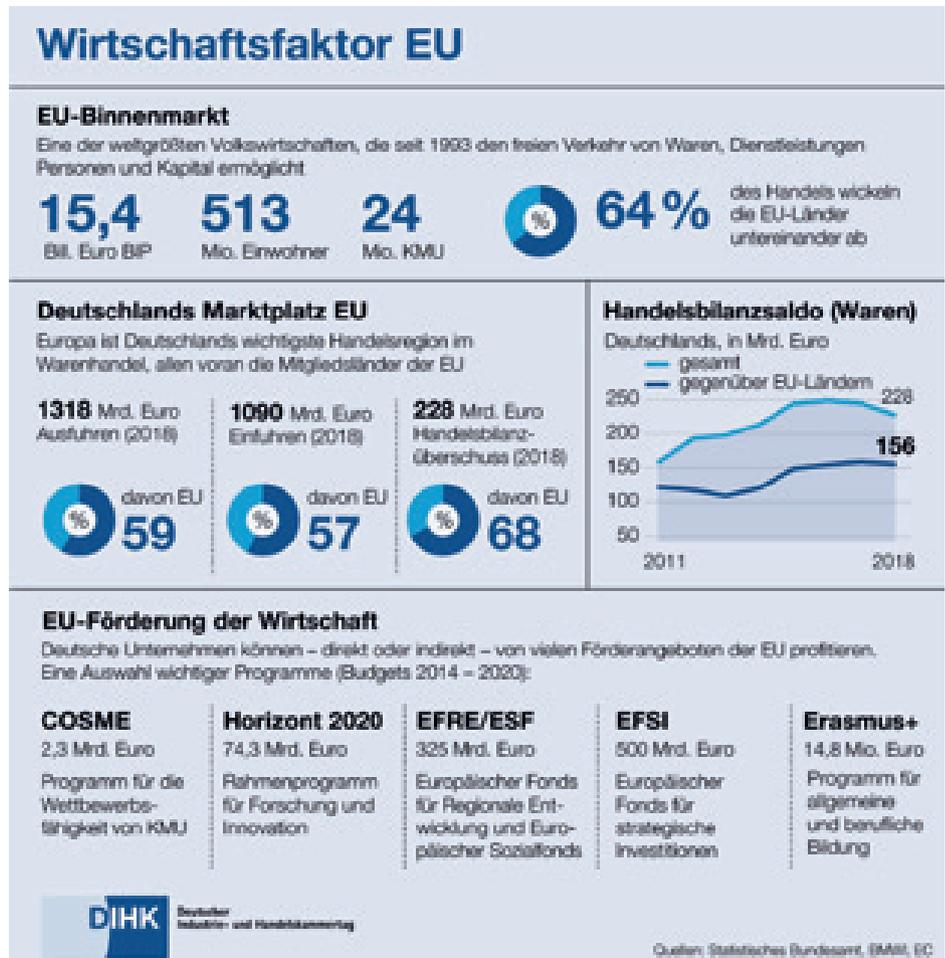
Der Großteil der für die deutsche Wirtschaft wichtigen Gesetzesvorgaben wird in Brüssel geformt und in Deutschland lediglich umgesetzt. Zudem können viele Herausforderungen und Probleme nur grenzüberschreitend gelöst werden. Umso entscheidender ist die Europawahl Ende Mai für kleine und mittelständische Unternehmen. Dabei gibt es aus Sicht der Wirtschaft eine ganze Reihe von Baustellen – hier eine Übersicht.

## Planungssicherheit für Geschäfte mit UK

Im grenzüberschreitenden Geschäft ist Rechtssicherheit wichtig – erst recht nach einem Brexit. Die Europäische Union ist gefordert, zeitnah mit dem Vereinigten Königreich die rechtlichen und wirtschaftlichen Beziehungen verbindlich zu ordnen. Aus Sicht der Wirtschaft wäre dabei eine Zollunion mit zollfreiem Warenverkehr und einem nach außen einheitlichen Zolltarifrecht einem konventionellen Freihandelsabkommen vorzuziehen, sofern diese politisch durchgesetzt werden kann.

## Nur das Notwendige regeln

Themen wie der Schutz von persönlichen Daten, fairer Wettbewerb und nachhaltiges Wirtschaften sind wichtig. Doch stellen viele Regelungen für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) unüberwindbare Hindernisse dar. Bei allen Gesetzesinitiativen



muss sichergestellt sein, dass die Regelungen praxisnah gestaltet werden und für KMU ohne viel Bürokratie umsetzbar bleiben.

## Klageflut verhindern

Die EU-Kommission erwägt, künftig Sammelklagen auch auf Schadenersatz zu ermöglichen. Auch wenn jedem Betroffenen bei Rechtsverstößen ein Ersatz für erlittene Schäden zusteht, gilt ganz klar: Eine private Klageindustrie muss verhindert werden. Das ließe sich zum Beispiel erreichen, wenn nur öffentlich-rechtliche Institutionen wie unabhängige Ombudsstellen klageberechtigt wären.

## KMU-Definition verbessern

Die Definition der Größenklassen für Unternehmen muss sinnvoll angepasst werden. Dazu sollte der Schwellenwert für KMU von 250 auf 500 Mitarbeiter erhöht sowie die seit 2003 gültigen Werte für den Jahresumsatz

und die Bilanzsumme der Preis- und Produktivitätssteigerung angepasst werden. Dies würde vielen Mittelständlern einen vereinfachten Zugang zu EU-Programmen und Forschungsförderung ermöglichen.

## Erleichterungen im EU-Binnenmarkt

Innerhalb des Binnenmarktes gibt es trotz großer Fortschritte auch immer wieder neue Barrieren, zum Beispiel bei der vorübergehenden Entsendung von Mitarbeitern in Nachbarländer. Wenn deutsche Unternehmen ihre Arbeitskräfte – etwa für Reparaturen – kurzfristig entsenden müssen, sind häufig umfangreiche bürokratische Meldevorschriften zu beachten, teilweise mit erheblichem Vorlauf, was die Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigt. Ein orts- und zeitflexibleres Arbeiten innerhalb der EU mit weniger Bürokratie muss wieder ermöglicht werden.

Rudolf Kahlen, DIHK



## **Fachkräfte**

### **Neue Meister gefeiert**

Am 14. März wurden 15 erfolgreiche Absolventen des Abschlusses Industriemeister Kalk und Zement in einer Feierstunde im Maritim Hotel in der Landeshauptstadt für ihre Mühen belohnt. Alle konnten ihr Zeugnis und ihren Meisterbrief in Empfang nehmen. Eingeladen hatten der Verein Deutscher Zementwerke (VDZ) und die IHK Düsseldorf.

Die Absolventen waren zu Recht stolz auf ihre Leistungen: Hinter ihnen lagen nicht nur 18 Monate Vorbereitung in Vollzeit, sie mussten ihr Können auch in acht schriftlichen und einer abschließenden mündlichen Prüfung vor dem Prüfungsausschuss der IHK Düsseldorf unter Beweis stellen. Dabei ging es nicht nur um Technik, sondern auch um Betriebswirtschaft und Personalführung.

„Unternehmen schätzen Sie, liebe Meister, als versierte Teamplayer. Sie haben Ihre beruflichen Kompetenzen von Anfang an in der Berufspraxis erworben. Sie haben alles von der Pike auf gelernt, Ihnen kann so leicht keiner etwas vormachen.“

Die eigentliche Herausforderung fängt für Sie jedoch erst an. Ab jetzt übernehmen Sie offiziell Verantwortung im Unternehmen, und zwar für Arbeitsabläufe, Technik, Arbeitssicherheit, betriebswirtschaftliche Aspekte und für Menschen“, so Iris Kremp, Bereichsleiterin Fortbildungsprüfungen bei der IHK Düsseldorf.



**Marcus Sacher** (rechts) war mit der Gesamtnote „sehr gut“ der Beste der frischgebackenen Meister – leicht zu erkennen an dem goldenen Helm, den ihm **Dr. Stefan Schäfer**, Lehrgangsführer VDZ, überreichte.

### **Quantensprung für Schulen geglückt**

„Der Digitalpakt ist sicherlich ein Quantensprung für die digitale Infrastruktur in den allgemein- und berufsbildenden Schulen“, kommentiert Gregor Berghausen, Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf, die Mitte März – und einstimmig gefällte – Entscheidung des Bundesrates zur vorgesehenen Änderung des Grundgesetzes. Jetzt können die Mittel des Bundes in Höhe von fünf Milliarden Euro für Geräte und Lernprogramme an die Länder fließen.

Bei aller Freude darüber, dass diese Hürde nun endlich genommen worden sei, mahnt Berghausen aber: „Den passenden Schlüssel für die richtige Vorbereitung junger Menschen auf die digitale Berufswelt liefert jedoch erst die Qualifizierung der Lehrenden, die Anpassung der Lehrpläne und die Verankerung in der Schulentwicklung.“ Da nur maximal fünf Prozent der Mittel aus dem Digitalpakt für die Qualifizierung der Lehrerinnen und Lehrer eingesetzt werden dürfen, sei zu befürchten, dass viele der installierten W-Lan-Netzwerke und angeschafften Tablets am Ende nicht genutzt werden könn-

ten. „Hier sind wir in der Landeshauptstadt dank unserer Initiative Pacemaker schon ein ganzes Stück weiter.“ Gemeinsam mit den Förderern Stadtparkasse Düsseldorf, Stadtwerke Düsseldorf, Flughafen Düsseldorf, der deutschen Telekom und der Bildungsinitiative Education Y hat die IHK nämlich bereits im vergangenen Jahr fünf weiterführende Schulen (Hulda-Pankok-Gesamtschule, Berufskolleg Bachstraße, Leibniz-Montessori-Gymnasium, Gesamtschule Stettiner Straße und Freiherr-vom-Stein-Realschule) fit für die Digitalisierung gemacht. „2019 gehen wir mit der Wilhelm-Ferdinand-Schüßler-Tagesschule, der Gemeinschaftshauptschule Bernburger Straße, dem Max-Weber-Berufskolleg, der Dieter-Forte-Gesamtschule und der Katholischen Hauptschule St. Benedikt in die zweite Runde.“ Der entscheidende Baustein von Pacemaker sei, dass das gesamte Lehrerkollegium der beteiligten Schulen auf dem Weg in die Digitalisierung des Unterrichts mitgenommen werde. „Wir hoffen sehr, dass unser Beispiel auch andernorts im wahrsten Sinne des Wortes ‚Schule macht‘ – und durch private oder öffentliche Mittel gefördert wird“, so Berghausen abschließend.



## Tourismus

# Hotellerie mit besserem Ergebnis

IHK-Branchenbefragung bei über 100 Hotels.



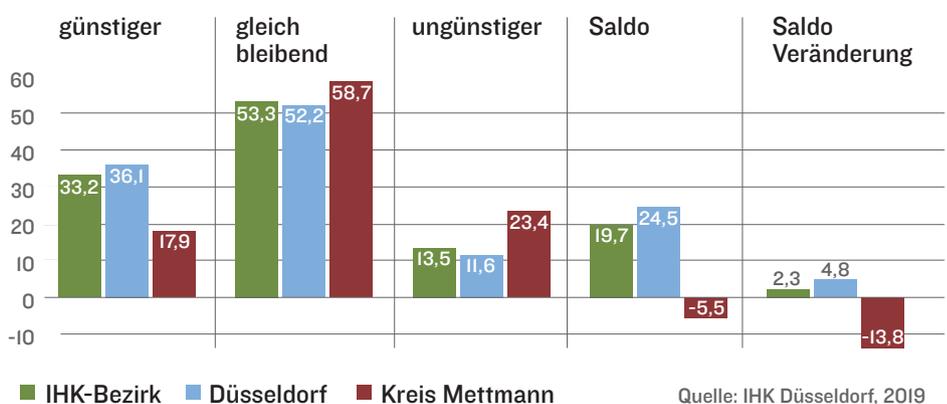
„Nach einer eher schwachen Halbzeitbilanz hat sich die Stimmung unter den Hotelbetrieben in Düsseldorf und im Kreis Mettmann in der 2. Jahreshälfte 2018 wieder aufgehellt“, fasst der Vorsitzende des IHK-Ausschusses für Tourismus, Kongress- und Ausstellungswesen, Bertold Reul, das Kernergebnis der aktuellen IHK-Branchenbefragung bei 104 Hotels zusammen. Die befragten Unternehmen beschäftigen selbst oder über Fremdfirmen mehr als 4.300 Mitarbeiter. Ihr Jahresumsatz liegt bei rund 375 Millionen Euro mit über 1,5 Millionen Übernachtungen im 2. Halbjahr 2018. Auslastungsgrade, Umsätze sowie die Bewertung der Geschäftslage haben sich im Durchschnitt gegenüber dem 1. Halbjahr verbessert. Aber es gibt Unterschiede: In der Landeshauptstadt berichten 40 Prozent der befragten Hoteliers von einer guten Geschäftslage und nur acht Prozent von einer schlechten. Im Kreis Mettmann ist das Verhältnis mit 37 zu 28 Prozent ausgeglichener.

Die Zahl der angebotenen Betten ist im 2. Halbjahr in Düsseldorf um rund 450 und im Kreis Mettmann um mehr als 250 gestiegen. Während sich in Düsseldorf trotz der Angebotserweiterung der durchschnittliche Auslastungsgrad auf 72 Prozent erhöht hat, ist die Auslastung im Kreis Mettmann nur leicht auf 57 Prozent

gestiegen. „Die bisherigen Erweiterungen des Angebots sowie weitere Ausbaupläne wirken sich speziell in Düsseldorf belastend auf die Übernachtungspreise aus“, erläutert Reul. Im gesamten IHK-Bezirk geben nach wie vor mehr Befragte gesunkene als gestiegene Raten an. Gefragt nach den Auswirkungen von Vermietungs-Portalen wie Airbnb auf den Hotelmarkt, berichten in Düsseldorf fast die Hälfte (47 Prozent), im Kreis Mettmann etwa ein Drittel (31 Prozent) der Befragten von Nachteilen, bei-

spielsweise durch zusätzlichen Preisdruck. Für die kommenden Monate sind in Düsseldorf mit 36 Prozent dreimal so viele Unternehmen optimistisch gestimmt gegenüber nur zwölf Prozent mit eher pessimistischen Erwartungen. „Grund dafür ist der etwas besser gefüllte Messekalender für 2019, ein richtig gutes Messejahr erwarten wir aber erst 2020“, erläutert Reul. Im Kreis Mettmann ist der Saldo dagegen weiterhin negativ (18 zu 23 Prozent), wenngleich er sich gegenüber dem 1. Halbjahr 2018 leicht verbessert hat.

### Erwartete Geschäftsentwicklung (im kommenden Halbjahr)\*



\*Nach Zimmerzahl gewichtete Angaben von Hoteliers, soweit nicht anders angegeben in Prozent, Saldo in Prozentpunkten, Veränderung in Prozentpunkten gegen Vorumfrage.



## Start-ups

### IHK stellt neuen Wegweiser für Gründer vor

Wer sich in Düsseldorf selbständig machen will, hat es nun etwas leichter: Stellvertretend für das Gründungsnetzwerk Düsseldorf stellt die IHK Düsseldorf den neuen Go Dus-Wegweiser für Gründerinnen und Gründer vor. Im Gründungsnetzwerk zusammengeschlossen haben sich neben der IHK unter anderem Institutionen, Vereine, Verbände, Hochschulen, Co-Working-Spaces und Banken, um Unternehmerinnen und Unternehmern in spe eine Orientierungshilfe an die Hand zu geben. Der Go Dus-Wegweiser informiert über das örtliche Beratungs- und Serviceangebot der 30 Netzwerkpartner, über Veranstaltungen, Workshops, Seminare und Netzwerktreffen.

Der Wegweiser kann kostenlos bei der IHK Düsseldorf, Tel. 0211 3557-246 (Marina Friedmann) oder via E-Mail an:



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

bestellt und unter [www.go-dus.de](http://www.go-dus.de) heruntergeladen werden.

Hintergrund: Die IHK Düsseldorf ist seit 2000 aktiver Partner im Gründungsnetzwerk Düsseldorf und hat 2018 die Leitung und Koordination des Netzwerks übernommen.

### Existenzgründungs- und Nachfolgebörse

#### Angebote:

**D 31119 A** Gut laufendes Kurierdienst-Unternehmen mit vier Kraftfahrzeugen, zwei LKWs (7,5 Tonnen) und zwei Sprintern sowie vier Lizenzen zu verkaufen. Ideal für Start-up oder Zukauf.

**D 32119** Kreativ- und Werbeagentur im Großraum Düsseldorf sucht Nachfolger.

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



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

### Alt hilft Jung

Die nächsten Sprechstunden des Vereins Alt hilft Jung NRW e. V. für Existenzgründer und Jungunternehmer finden am 8. April und 13. Mai, 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.

Anzeige

# Postcon: Gutes Preis-Leistungsverhältnis bestätigt

**Was sagen Kunden über die Preise, Leistungen und den Kundenservice ihres Briefdienstleisters? Das Postcon Kundenbarometer 2018 bestätigt: Die Gesamtzufriedenheit mit dem Spezialisten für Geschäftspost ist hoch. Besonders positiv bewertet wurden das gute Preis-Leistungsverhältnis und die Kundenbetreuung. Mit dem Ergebnis, dass Postcon Kunden den zweitgrößten Briefdienstleister Deutschlands als gute und günstige Alternative weiterempfehlen würden.**

Über alle Kundengruppen hinweg bestätigen die rund 500 Befragten, dass sie mit den Postcon Briefdienstleistungen mehrheitlich sehr zufrieden oder zufrieden sind. Überzeugend ist auch das Preis-Leistungsverhältnis: Vier von fünf Befragten Groß- und Geschäftskunden vergeben Top-Noten. Ebenfalls im Fokus: die persönliche Kundenbetreuung,

die hohe Fachkompetenz, gute Erreichbarkeit und schnelle Reaktionszeiten.

#### Empfehlungsmarketing: Neukunden über Bestandskunden gewinnen

„Was uns besonders freut: Die überwiegende Mehrheit unserer Bestandskunden will weiterhin mit uns zusammenarbeiten. Und: Viele Befragte sind darüber hinaus sogar bereit, für uns zu werben und uns an Neukunden weiterzuempfehlen“, so Michael Mews, Chief Sales Officer Postcon. Für die Postprofs sind die Ergebnisse des „Postcon Kundenbarometer 2018“ eine valide Bestätigung und Ansporn zugleich. Michael Mews: „Unsere größte Herausforderung: das gute Niveau nicht nur zu halten, sondern in Zukunft sogar noch zu übertreffen.“

Weitere Informationen:  
[www.postcon.de](http://www.postcon.de)

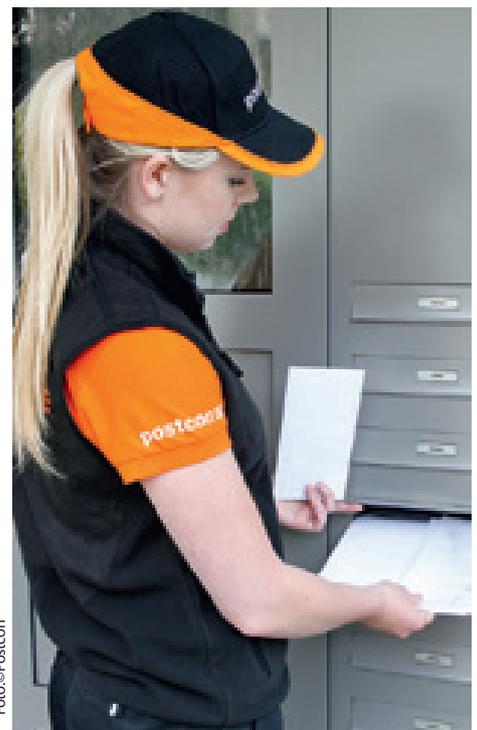
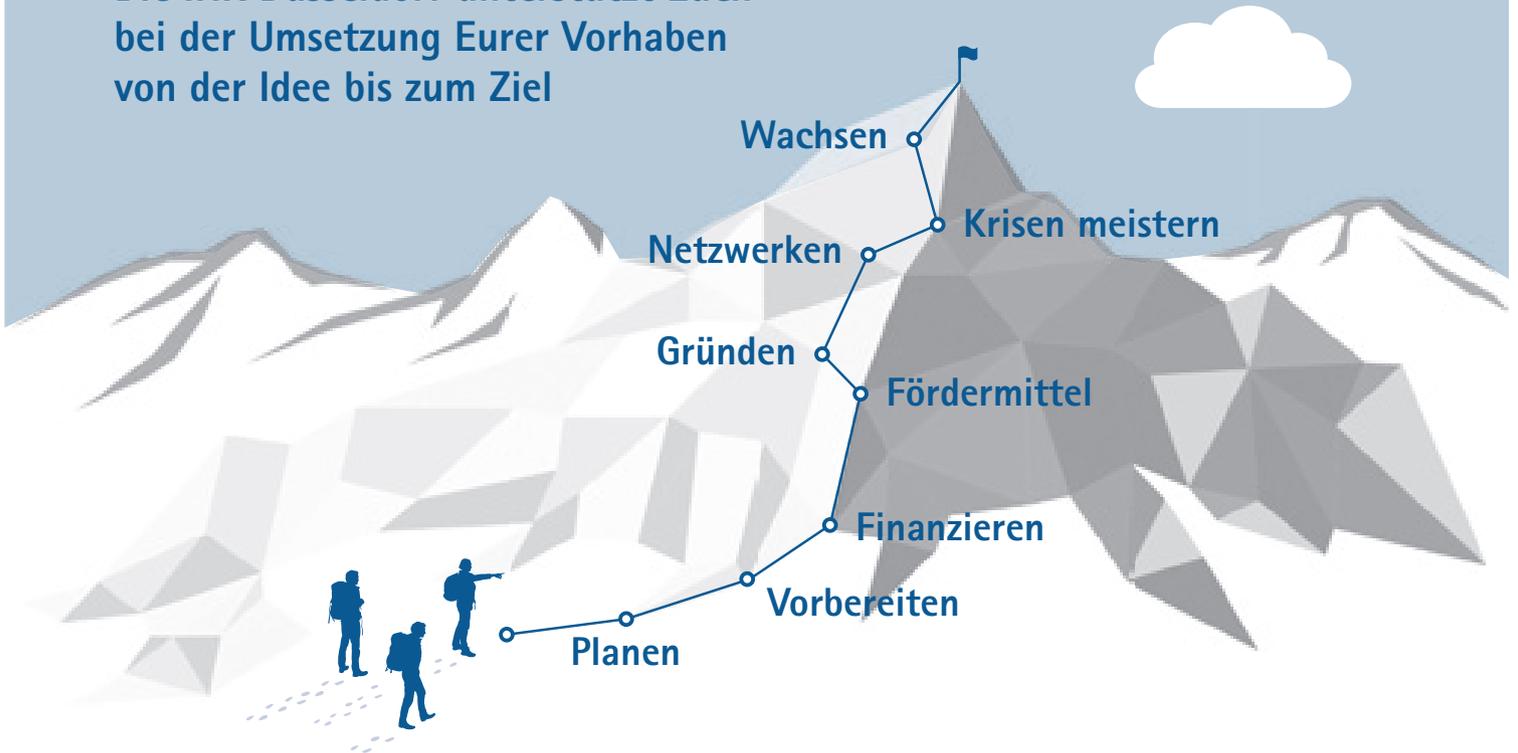


Foto: Postcon

Die IHK Düsseldorf unterstützt Euch  
bei der Umsetzung Eurer Vorhaben  
von der Idee bis zum Ziel



beraten – vernetzen – begleiten

## PARTNER FÜR STARTUPS

### Unsere Service-Angebote:

*vertrauliche Beratung, Finanzierung und Netzwerke, Know-how-Transfer  
und Tipps zu Geschäftsmodellen*

### Unsere Veranstaltungen in der Startup-Woche:

**Basisseminar zur Existenzgründung** – (im IHK-Forum), Sa., 06.04.2019, 8.30 bis 16.30 Uhr

**Going International – Fragen und Antworten zum Auslandsgeschäft**

Mo., 08.04., 15.00 bis 17.00 Uhr – Mi., 10.04., 10.00 bis 12.00 Uhr

**Fuckup Night Düsseldorf, Vol. XXI**

(gemeinsam mit Super7000 GmbH und Blanko GmbH) – Mo., 08.04. 19.00 bis 21.30 Uhr

**Rechtssichere Geschäfte im Internet** – Mi., 10.04., 15.00 bis 18.00 Uhr

**Förderprogramme für Startups**

(mit DITEC und Innovationsnetzwerk DUS+ME innovativ) – Do., 11.04. 14.00 bis 16.00 Uhr

**IHK Düsseldorf**

Ernst-Schneider-Platz 1 | 40212 Düsseldorf

startup@duesseldorf.ihk.de | www.duesseldorf.ihk.de/Startups



Seit 25 Jahren ist Weiterbildung des IHK-Forums ein Schlüssel zu beruflichem Erfolg.

Bei der Eröffnung 1994 (von links), IHK-Verwaltungsdirektor Hans-Werner Knecht, Methild F. Teupen, Leiterin des IHK-Forums, und Hans-Günther Wawrowsky, RKW Architektur.



## 25 Jahre IHK-Forum

Das Qualifizierungs- und Weiterbildungszentrum der IHK feiert Jubiläum.

**W**eiterbildung gehört bereits seit Ende der 1970er Jahre zu den zentralen Themen der IHK Düsseldorf. Damals ging es allerdings vorrangig darum, Auszubildende auf ihre Prüfungen vorzubereiten oder Lehrgänge für künftige Ausbilder anzubieten. 1984 wurde dann das Qualifizierungsangebot schon deutlich erweitert, weitere Zielgruppen sollten damit angesprochen werden. So wurde beispielsweise der Bereich Informatik erheblich ausgebaut, ein Computerstudio wurde in den neu bezogenen Räumlichkeiten am Martin-Luther-Platz – direkt gegenüber der IHK – eingerichtet. In acht eigenen Seminarräumen hatten Führungs- und Fachkräfte gleichermaßen die Möglichkeit, sich passgenau weiterzubilden. „Schon damals war es erklärtes Ziel der IHK, ihre Mitgliedsunternehmen dabei zu unterstützen, ihre Fachkräfte über Weiterbildung zu motivieren und so an sich zu binden“, erläutert Mechthild F. Teupen, Geschäftsführerin Berufliche Weiterbildung. Dass Auszubildende bei ihrer Berufsplanung weiterhin unterstützt wurden, versteht sich von selbst. Bereits

### Bilanz seit 1994:

12.000 Weiterbildungsveranstaltungen

150.000 Teilnehmer

Unterstützung durch 500 Dozenten

nach kurzer Zeit wurden die Seminarräume allerdings zu klein, weil die Nachfrage ständig stieg – so nutzten beispielsweise im Jahr 1989 mehr als 7.000 Teilnehmer die Weiterbildungsangebote der IHK.

### In idealer Lage

Deshalb mussten viele Veranstaltungen an anderen Orten stattfinden, Räume etwa in Schulen oder auch im Hauptgebäude der IHK wurden für Seminare und Lehrgänge genutzt. „Irgendwann waren wir mit unserem Angebot auf sechs verschiedene Standorte verteilt“, erinnert sich Teupen an diese Zeit. Und weil immer mehr Unternehmen sich für die Weiterbildungsmöglichkeiten interessierten, weitete die Kammer ihre Angebote stetig aus. Als dann Anfang der 1990er Jahre am Martin-Luther-Platz der Bau der heutigen Schadow-Arkaden begann, mussten die Seminarräume dort aufgegeben werden – Mechthild Teupen nennt das rückblickend einen Glücksfall. Die Verteilung der Veranstaltungen hatte nämlich längst den organisatorischen Aufwand erhöht, und die – erzwungene – Aufgabe der Räumlichkeiten führte nun dazu, dass die IHK ein eigenes IHK-Forum an der Karlstraße bekam – übrigens eine ideale Lage, ist der Standort doch nicht nur ganz in der Nähe des IHK-Hauptgebäudes, sondern auch fußläufig innerhalb weniger Minuten vom Düsseldorfer Hauptbahnhof erreichbar.

### Eine Visitenkarte der IHK

Nach mehrjähriger Planungs- und Bauzeit wurde das IHK-Forum im April 1994 eröffnet und konnte sich innerhalb kürzester Zeit als modernes und qualitätsgesichertes Weiterbildungszentrum und damit als eine Visitenkarte der



Gute Stimmung beim Team des IHK-Forums trotz Umzugsstress 1993.



So sah 1994 der Start ins digitale Lernen aus.

IHK etablieren. Schon 1995 wurden mehr als 500 Lehrgänge und Seminare angeboten, die von mehr als 8.000 Teilnehmern besucht wurden. In den vergangenen 25 Jahren wurden Infrastruktur und Seminarräume ständig den aktuellen Erfordernissen angepasst. Heute verfügt das IHK-Forum über 23 Seminarräume, die mit modernster Technik ausgestattet sind, zwei PC-Studios sowie einen Videoraum. Neben Seminaren, Lehrgängen und Konferenzen wird das Haus zudem für Abschlussprüfungen in der Aus- und Weiterbildung genutzt. Zum Jubiläum kann das IHK-Forum mit beeindruckenden Zahlen aufwarten. Mehr als 150.000 Teilnehmer haben seit seiner Eröffnung im Jahr 1994 rund 12.000 Weiterbildungsveranstaltungen – unterstützt von rund 500 Dozenten – besucht.

## Schlüssel zum Erfolg

Und weil lebenslanges Lernen und damit Weiterbildung die Schlüssel zu beruflichem Erfolg sind, hat es sich das IHK-Forum zum Ziel gesetzt, immer wieder neue Trends zu erspüren und rechtzeitig zu erkennen. Nur so kann es ihm gelingen, entsprechende Bildungsangebote zu offerieren und Unternehmen bei der notwendigen wachsenden Qualifikation ihrer Mitarbeiter zu unterstützen. So wurde schon ab Mitte der 1990er Jahre das Seminarangebot im Multimediabereich deutlich ausgeweitet, praxisnahe Onlineseminare wurden eingeführt. Zudem wurde das gesamte Angebot im Internet hinterlegt. Mitgliedsfirmen erhielten darüber hinaus die Möglichkeit, sich im so genannten Online-Forum der IHK für einen begrenzten Zeitraum kostenlos im Internet zu präsentieren, um den Umgang zu erlernen und Erfahrungen zu sammeln.

**„Wenn die passenden Qualifikationen fehlen, ist die IHK verpflichtet, Angebote zu entwickeln.“**

**Mechthild F. Teupen,  
IHK-Forum**

Darüber hinaus wurde beispielsweise bereits 1997 mit dem „Call-Center-Agent“ eine damals ganz neue berufliche Zusatzqualifikation geschaffen, die insbesondere von Unternehmen benötigt wurde, die häufig telefonische Kundenkontakte pflegen. Übrigens war der Call-Center-Agent damals die Grundlage für einen neuen Ausbildungsberuf, nämlich für den Kaufmann für Dialogmarketing. Ebenfalls im Jahr 1997 wurde außerdem vom IHK-Forum gemeinsam mit der Wirtschaft die Fortbildung zum „Netzwerkmanager für heterogene Netzwerktechnik und Kommunikation“ entwickelt. Die Abschlussprüfung war damals die erste ihrer Art in Deutschland.

## Am Puls der Zeit

Viele weitere Qualifikationen wurden von den Fachleuten des IHK-Forums mit entwickelt. So kamen nur wenig später mit dem „Sportfachwirt“ und dem „Medienverlagswirt“ weitere Angebote hinzu. Schon damals sagte Mechthild Teupen: „Wenn eine Branche sich weiterentwickelt, aber die passenden Qualifikationen fehlen, ist die IHK verpflichtet, Angebote zu entwickeln.“ An dieser Einschätzung hat sich auch 25 Jahre nach der Eröffnung des IHK-Forums nichts geändert, sie hat bis heute ihre Gültigkeit.

Bereits seit zehn Jahren wird übrigens nach jedem Seminar und jedem Lehrgang systematisch von den Teilnehmern Feedback eingeholt – auf das Ergebnis dürfen die Mitarbeiter und Dozenten des IHK-Forums durchaus stolz sein. Denn durchschnittlich bewerten die Teilnehmer die Veranstaltungen im Gesamteindruck mit der Note 1,6 – das spricht für die hohe Qualität des Angebots.

**Beate Werthschulte**



## Weiterbildung – nie war sie so wertvoll wie heute

Interview mit **Mechthild F. Teupen**, Geschäftsführerin Berufliche Weiterbildung und Leiterin des IHK-Forums.

**Frau Teupen, warum ist es Ihnen so wichtig, dass die Dozenten zum Jubiläum des IHK-Forums besonders gewürdigt werden?**

IHK-Abschlüsse oder IHK-Zertifikate werden von fast allen Unternehmen und Einrichtungen anerkannt, sie haben in der Wirtschaft eine sehr hohe Akzeptanz. Zudem eröffnen sie den Absolventen häufig bessere Karriereöglichkeiten und helfen bei der beruflichen Weiterentwicklung. Um das erreichen zu können, sind unsere Dozentinnen und Dozenten von entscheidender Bedeutung. Sie sind das Rückgrat des IHK-Forums und der Garant für unseren Erfolg. Wir sind ja nicht omnipotent, wir sind auch angewiesen auf den Austausch mit Fachleuten – und in den Dozenten finden wir Experten für fast jedes Thema. Nur gemeinsam können

**„Für uns ist es ganz wichtig, nah an den Unternehmen zu sein, um so sehr schnell zu erkennen, was sie brauchen.“**

wir innovativ sein und immer wieder Neues entwickeln. Deshalb ist es uns sehr wichtig, sie in den Mittelpunkt des Jubiläumsempfangs zu stellen und uns bei ihnen zu bedanken.

**Im Lauf der Jahre beziehungsweise Jahrzehnte hat das IHK-Forum immer wieder neue Qualifizierungsmaßnahmen und Lehrgangskonzepte entwickelt, Berufsbilder haben sich verändert, neue sind entstanden. Im Hinblick auf die Digitalisierung wird das sicher auch in Zukunft so sein. Woher bekommen Sie – neben dem Austausch mit den Dozenten – Ihren Input?**

Für uns ist es ganz wichtig, nah an den Unternehmen zu sein, um so sehr schnell zu erkennen und zu wissen, was sie brauchen. Zwar wird es immer bestimmte Standardseminare und -lehrgänge geben, aber darüber hinaus wünschen Unternehmen sich neue Qualifikationen. Deshalb ist beispielsweise die Auswertung des Feedbacks unserer Teilnehmer entscheidend, denn von ihnen erhalten wir sehr viele Anregungen. Aus der Summe des Austauschs mit den Dozenten, den Unternehmen, den Teilnehmern, der Analyse von Stellenanzeigen, den Angeboten anderer Anbieter und natürlich den eigenen Kenntnissen und Erfahrungen entwickeln wir dann jährlich die neuen Programme.

## Es gibt eine Vielzahl qualifizierter Weiterbildungsträger in Düsseldorf. Was unterscheidet das IHK-Forum von ihnen und wie kann es in Zukunft bestehen?

Dass es diese Zahl qualifizierter Weiterbildungsträger in Düsseldorf gibt (laut Bildungskompass der Stadt circa 400), betrachte ich als großen Standortvorteil für diese Stadt. Wir sind ja in erster Linie ein Dienstleister für unsere Mitgliedsunternehmen, bedienen also eine Nische. Zwar sind wir offen für alle, jeder kann zu uns kommen, dennoch ist es unsere vorrangige Aufgabe, unsere Mitglieder zu unterstützen. Dazu gehört beispielsweise auch, unternehmensinterne Qualifikationen zu begleiten und Qualitätssicherung zu dokumentieren. Zudem macht es uns besonders, dass wir in Zeiten der Digitalisierung immer noch analog arbeiten. Das heißt, wir nutzen selbstverständlich digitale Instrumente, die uns unterstützen können, aber beispielsweise Rhetorik und Empathie können Sie nicht digital vermitteln. Wir kümmern uns, wir hören zu, wir beraten – um

**Mechthild F. Teupen** ist bereits seit 1984 für die IHK tätig und hat die Entwicklung von Aus- und Weiterbildung seitdem beobachtet und begleitet. Am 11. April wird sie gemeinsam mit vielen Weggefährten anlässlich eines Dozentenempfangs das 25-jährige Jubiläum des IHK-Forums feiern.

Orientierungsgröße zu sein und ein punktgenaues Angebot abgeben zu können. Das sehe ich mittelfristig als unser Alleinstellungsmerkmal.

## Warum ist Weiterbildung insgesamt heute so wichtig und welche Angebote werden in Zukunft vorrangig benötigt?

Die Digitalisierung erfordert neues Wissen, Unternehmen müssen diese Herausforderungen meistern und brauchen qualifiziertes Personal. Deshalb ist Weiterbildung heute enorm wichtig. Natürlich wird es immer Nachfrage nach Angeboten zu Standardthemen wie etwa Rechnungswesen oder Betriebswirtschaft geben. Daneben werden wir Themen wie „Sicherer Umgang mit neuen Medien“ – Stichwort Cyber Security – oder Fragen des Urheberrechts verstärkt anbieten. Zunehmen werden darüber hinaus Angebote zu Soft Skills wie etwa Teamarbeit, Projektmanagement oder Methodenkompetenz.

Beate Werthschulte



JETZT INFORMIEREN AUF  
MINI.DE/GEWERBEKUNDEN

Fahrzeugarstellung zeigt Sonderausstattung und abweichende Motorisierung.

## CONNECTIONS SIND ALLES.

Mit MINI Connected haben Sie auch unterwegs Ihre Termine stets im Griff. Erreichen Sie dank Real Time Traffic Information, Connected Navigation Plus, 8,8"-Touchscreen, Sportsitzen, Klimaautomatik u.v.m. entspannt Ihre Ziele. Profitieren Sie dabei von den gewerblichen Sonderkonditionen und attraktiven Leasingraten bei Ihrem MINI Partner und informieren Sie sich über unsere vorteilhaften Versicherungsangebote.

**Leasingbeispiel\* von der BMW Bank GmbH:**  
MINI One Countryman mit Ausstattungspaketem Chili und Connectivity.

Anschaffungspreis netto	24.236,05 EUR
Leasingsonderzahlung	0,00 EUR
Laufleistung p. a.	10.000 km
Laufzeit	36 Monate
Sollzinssatz p.a.**	0,99 %
Effektiver Jahresszins	0,99 %
Gesamtbetrag netto	8.964,00 EUR
Monatliche Gesamtraten à netto	249,00 EUR

## DIE GEWERBLICHEN ANGEBOTE VON MINI.



\*Ein unverbindliches Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH, Heidemannstr. 164, 80939 München; alle Preise exkl. 19% MwSt; erhältlich bei allen Niederlassungen der BMW AG. Weitere attraktive Angebote erhalten Sie bei Ihrem MINI Vertragshändler. Die Kosten für Zulassung, Transport und Überführung erfahren Sie von Ihrem MINI Partner. Stand 03/2019. Angebot gültig für Gewerbetreibende und juristische Personen. Nach den Leasingbedingungen besteht die Verpflichtung, für das Fahrzeug eine Vollkaskoversicherung abzuschließen.  
\*\*Gebunden für die gesamte Vertragslaufzeit. Offizieller Kraftstoffverbrauch innerorts: 7,2 l/100 km, außerorts: 5,1 l/100 km, kombiniert: 5,9 l/100 km. Offizielle CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 134 g/km. Effizienzklasse: B. Die Angaben zu Kraftstoffverbrauch und CO<sub>2</sub>-Emissionen wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren VO (EU) 715/2007 in der jeweils geltenden Fassung ermittelt. Die Angaben sind bereits auf Basis des neuen WLTP-Testzyklus ermittelt und zur Vergleichbarkeit auf NEFZ zurückgerechnet. Bei diesem Fahrzeug können für die Bemessung von Steuern und anderen fahrzeugbezogenen Abgaben, die (auch) auf den CO<sub>2</sub>-Ausstoß abstellen, andere als die hier angegebenen Werte gelten.



Elisabeth Schloten will mit ihrer entwickelten Software Städten helfen, ihr Abwasser-Kanalnetz kostensparend zu reinigen.

## Mit kompetenten Partnern und einem Patent

Zwei Start-ups, die verschiedener nicht sein könnten: Das eine sorgt für freie Abwasserrohre, das andere will jungen Eltern mehr Sicherheit geben.

**S**ie begibt sich in die Niederungen des Lebens. Wo es dunkel ist und stinkt. Man könnte auch sagen, sie macht aus Sch... Geld. Aber um das zu können, braucht man Knowhow, Erfindergeist, kompetente Partner, eine Menge Leidenschaft – und möglichst ein Patent, damit einem andere die gute Idee nicht wegschnappen. Elisabeth Schloten hat das alles, und deshalb gründete sie Ende November 2018 die Kanal-Netz GmbH. Riecht nach einer ziemlich guten Business-Idee.

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

### POTENZIELLE KUNDEN? ALLE KOMMUNEN

Eins greift ins andere: Elisabeth Schloten hat nach ihrem Betriebswirtschaftsstudium und nachdem sie Programmieren gelernt hatte, ziemlich schnell Karriere gemacht, erst in einer Unternehmensberatung, später bei Konzernen wie Procter & Gamble und Vodafone. Dann wagte sie den Schritt in die Selbständigkeit und gründete die ECBM GmbH, um dem Mittelstand den Schritt in die digitale Zukunft zu erleichtern. Einer ihrer Kunden war der Wirtschaftsbetrieb Hagen, der zu diesem Zeitpunkt noch seine Verwaltung auf Papier abwickelte, mit Kellerräumen voller Akten-schränke. Das galt auch für das Abwasser-Kanalnetz, ein unterirdisches Labyrinth – und ein immenser Kostenfaktor. „Denn Abwasserkanäle werden turnusmäßig gewartet und gespült, um sie von Ablagerungen zu befreien und Verstopfungen zu vermeiden“, so Elisabeth Schloten.

Allerdings habe eine Studie des Instituts für unterirdische Infrastruktur bewiesen, dass 88 Prozent dieser Reinigungsaktionen viel häufiger als notwendig erfolgen, „das kostet nicht nur viel Geld, sondern verschwendet auch eine Menge Wasser, mit dem die Kanäle unter hohem Druck gereinigt werden“. Jährlich 430 Millionen Euro würden bundesweit dadurch verschwendet. Diese Erkenntnis inspirierte Elisabeth Schloten (und ihren Miterfinder Roland Kapust vom Wirtschaftsbetrieb Hagen) zu einer Business-Idee, die mittlerweile zur Gründung gereift ist: Kanal-Netz.

Dazu haben sie eine Software entwickelt, mit der sich die Wahrscheinlichkeit von Ablagerungen im Kanalsystem errechnen lässt. Dieser Algorithmus berücksichtigt Faktoren wie Material, Gefälle und Form des Kanals sowie bereits vorhandene Schäden. „Wenn alles darauf hindeutet, dass der Abwasserkanal tatsächlich regelmäßig gereinigt werden muss, arbeiten wir in einem zweiten Schritt mit selbst entwickelten Sensoren, die wir in einem bestimmten Kanal-Teilstück einsetzen“, erläutert Elisabeth Schloten. Wird die Notwendigkeit einer Reinigung bestätigt, wird automatisch ein Spülauftrag in Gang gesetzt. Klingt einfach, ist in Wahrheit ein ausgeklügeltes, kompliziertes System. Der

Prototyp wird nun in Hagen, der Modellstadt von Kanal-Netz, zu einem unterirdischen Auftrag eingesetzt. Die Verwaltung war vom Nutzen des Systems schnell überzeugt, vor allem wegen der Kostenersparnis; denn ein Spezialfahrzeug, das die Kanäle unter Hochdruck reinigt, kostet rund 500.000 Euro plus Personalkosten. Das soll in Zukunft viel seltener zum Einsatz kommen.

Die Gründer sind nun an einem Punkt, an dem sie zweierlei dringend brauchen: Personal (vor allem Software- und Projektentwickler) und Investoren. „Wir benötigen ein bis zwei Millionen Euro, um jetzt schnell zu wachsen.“ Wo sieht Schloten ihre Firma in fünf Jahren? „Dann wollen wir mindestens ein Drittel aller größeren deutschen Städte mit unserer Technik ausgestattet haben – Industriebetriebe und Chemieparks ebenso, die die gleichen Probleme mit ihrem Abwasser haben.“ Dem Wachstum sind kaum Grenzen gesetzt: Deutschland verfügt über ein öffentliches Abwassernetz von insgesamt 587 000 Kilometern.

(www.kanal-netz.de)

## ELTERN VERNETZT MIT HEBAMMEN

Das Leben inspiriert gelegentlich zu den besten Businesskonzepten. Diese Geschäftsidee wurde geboren, kurz nachdem Freunde von Michael und Sandra Hebel Eltern von Zwillingen geworden waren. Eines der beiden Mädchen hatte Wachstumsprobleme, nahm nicht genug an Gewicht zu. Die Eltern waren verunsichert. Als ihnen klar wurde, dass es vermutlich vielen Paaren so erging, gründeten die vier vor fast zwei Jahren ein Unternehmen, dessen Angebotspalette stetig wächst – ähnlich wie ihre jungen Nutzer. Einen Namen hat das Kind auch: Emiltonia.

Am Anfang war ein Produkt: Eine Baby-Hängewaage, wie Hebammen sie gern benutzen, die in einigen Monaten von einem digitalen Modell abgelöst werden soll. Außerdem ist soeben eine digitale Waage auf den Markt gekommen, in der das Kind in einer Kunststoffschale liegt und aufs Gramm genau gewogen wird. Das sei wichtig, wenn man beispielsweise wissen wolle, wie viel das Neugeborene beim Stillen zugenommen hat. Die Vorteile beider Methoden: Das Gewicht wird mit Größe,

Körpertemperatur (Fieber) und Datum gespeichert, so dass sich jederzeit die Entwicklung des Babys überprüfen lässt, was zudem einen Vergleich mit den Statistiken der Weltgesundheitsorganisation ermöglicht. „Da können Eltern dann ablesen, ob ihr Kind unterhalb oder oberhalb des durchschnittlichen Gewichts liegt und was diese Zahlen eigentlich bedeuten“, so Michael Hebel, Geschäftsführer von Emiltonia. Kinderärzte kennen das Phänomen aus ihrer alltäglichen Praxis: Junge Eltern reagieren heutzutage oft überängstlich und fühlen sich alleingelassen. Das mag auch daran liegen, dass sie oft weit entfernt von ihren Familien leben, dadurch fehlt ihnen der Rat älterer, erfahrener Verwandter. „Wir haben uns gefragt, wie wir solche Probleme lösen können“, so Michael Hebel. Also nahm das Emiltonia-Team zunächst Kontakt zu Hebammenzirkeln auf – mit dem Ziel, ratsuchende Eltern und professionelle Geburtshelferinnen digital zu vernetzen: eine smarte Lösung für Familienprobleme. Nun sollen die Funktionen der App Schritt für Schritt erweitert werden: Noch

in diesem Monat können Eltern dann die Gewichtsdaten ihres Babys zur Beurteilung direkt an eine Hebamme schicken (später auch an einen Arzt, Stichwort: Telemedizin).

Bisher haben Sandra und Michael Hebel ihr Unternehmen selbst finanziert, nun sind sie „ready for invest“ und suchen Geldgeber, um die Geschäftsfelder von Emiltonia auszubauen. „Wir können uns auch Kooperationen mit Ernährungswissenschaftlern vorstellen, die unsere anonymen Daten für Studien nutzen könnten.“ Ihrer Babywaagen lassen sie übrigens nicht in NRW produzieren. Die werden in China hergestellt, die Tücher in der Türkei, die App in der Ukraine – „sonst wären wir nicht wettbewerbsfähig“.

Übrigens: Wenn das Baby zum Kind herangewachsen ist, lässt sich die Schale abmontieren und die Waage bis ins Erwachsenenalter und einem Gewicht bis 100 Kilo nutzen. Die Zwillinge der Mitgründer sind mittlerweile drei Jahre alt – und haben sich prächtig entwickelt.

(www.emiltonia.de)



Mit der App von Emiltonia lässt sich die Entwicklung eines Babys genauestens verfolgen.



FOTO: EGGERT GROUP

Sven Hennebach, geschäftsführender Gesellschafter der Cupforcup GmbH.

# Mehrwert durch Mehrweg

**Ein Tag im Leben von ...** Sven Hennebach. Die umweltfreundlichen Kunststoffbecher seines Pfandsystems Cupforcup können 400 Mal wiederverwendet werden.

**A**m Anfang der erfolversprechenden Idee stand der Weg zum Kinderspielplatz. Was Sven Hennebach, Vater von zwei fünf und sieben Jahre alten Söhnen, dort vorfand, sind alltägliche Hinterlassenschaften: Mit Verpackungsmüll vollgestopfte Abfalleimer, Plastikmüll im Gebüsch, Einwegbecher für Kaffee oder Joghurt unter den Parkbänken. Die Verbraucherzentrale NRW liefert zu der um sich greifenden Wegwerfkultur statistisches Material: 130 Becher für Kaffee, Tee, Limo oder Bier entsorgt jeder Bundesbürger pro Jahr. Die Menge der Unterwegs-Getränkbecher hat sich seit der Jahrtausendwende verdreifacht.

## IDEENSPENDER SPIELPLATZ

Sven Hennebach hat Sozial-, Wirtschaftswissenschaften und Mathematik studiert, hat einige Jahre in der Unternehmensberatung gearbeitet und mitgeholfen, Führungskräfte und Aufsichtsräte zu rekrutieren und für Familienunternehmen neue Eigentümer zu finden. Das alles sei lehrreich und superspannend gewesen, sagt der 37-Jährige rückblickend. Die springende Idee, was für ihn mehr Sinn machen könnte, kam ihm auf dem vermüllten Kinderspielplatz. Das brandaktuelle Thema, „wie wir unsere Ressourcen schonen und unsere Umwelt kommenden Generationen hinterlassen“, machte ihn am Ende zum Unternehmensgründer.

Mit Franziskus von Boeselager, dem Freund aus gemeinsamen Studienzeiten, gründete Hennebach vor zwei Jahren die Cupforcup GmbH. Ihr Büro in einem Hinterhof-Souterrain am äußersten Wurmfortsatz der Kölner Straße hat Wohnzimmergröße. Ein paar Kilometer von Königsallee, Medienhafen und Altstadt entfernt zählt Oberbilk nicht gerade zu Düsseldorfs Vorzeigeadressen. „Besonders repräsentativ ist es hier nicht“, gibt Hennebach zu. „Aber günstig.“ Genau das sagt vieles über die Herangehensweise der Jungunternehmer aus. Auf gerade mal 40 Quadratmetern haben sie ihre Firmenzelte

aufgeschlagen. Ein Tisch für jeden und sparsames technisches Equipment, das ist eigentlich alles.

Zur besseren Einordnung der Geschäftsidee noch einmal die Verbraucherzentrale: Bei Heißgetränken – Kaffee, Tee oder Kakao – liege der jährliche Pro-Kopf-Verbrauch bei 60 Bechern. Die meisten bestünden aus Pappe mit einer Kunststoff-Beschichtung. Für die Herstellung des Papiers werde ein halber Liter Wasser pro Becher verbraucht. Bei solchen Einwegbechern könne der Kunststoff durch Abrieb zu Mikroplastik werden und ins Wasser oder in den Boden gelangen.

Mit einem Essener Industriedesigner und einem Solinger SpritzgussHersteller hat Cupforcup seinen Mehrwegbecher aus Polypropylen entwickelt. Dieser Kunststoff ist zu hundert Prozent recycelbar, die Gefäße sind spülmaschinenfest und können 400 Mal wiederverwendet werden. Inzwischen sind in Deutschland 60.000, im Ausland 20.000 Becher als Teil eines von Cupforcup entwickelten Pfandsystems im Umlauf. Nicht eingerechnet die Trinkgefäße, die individuell von Firmen für den Eigenbedarf oder von Sponsoren mit Werbeaufdruck geordert wurden.

Wer sich seinen Kaffee-to-go in einem solchen Becher kauft, zahlt ein Euro Pfand. Wer den Becher zurückbringt, bekommt sein Geld zurück oder tauscht ihn gegen einen neuen ein. Partner des Pfandsystems sind Bäcker, Kaffee-Röstereien, Bioläden, Tankstellen, Kioske oder Schulen. Die Mindestabnahmezahl im Einzelfall sind 50 Becher, Großkunden wie die Messe in Köln oder das Studierendenwerk Essen-Duisburg haben 1.500 und 2.000 bestellt. „In den Universitätsstädten mit einem jungen, problembewussten Publikum ist das Geschäft leichter“, erzählt Sven Hennebach. Beim Einzelhändler oder Handwerksbetrieb spiele auch eine Rolle, wer hinter der Ladentheke steht und Lust aufs Thema hat. Anfangs waren die Tage mit Klinkenputzen gut ausgefüllt. Inzwischen hat sich die gute

Idee auch von Laden zu Laden herumgesprochen, und auch das Internet leistet gute Dienste. Manchmal nimmt Sven Hennebach sein Fahrrad und fährt für die Akquise mit dem Zug in andere „schöne Städte wie Bonn oder Aachen“. Oder nach Münster, die mit Abstand fahrradfreundlichste Stadt. „Wenn ich dort einen Tag lang herumgefahren bin und mit fünf neuen Kunden wieder nach Hause komme, bin ich glücklich“, sagt er als jemand, den Düsseldorfs Verkehrspolitik auf die Palme bringt. „Hier kann ich mich als Radfahrer jederzeit in Lebensgefahr bringen. Und die Leute haben sich daran gewöhnt, mit dem Auto lange im Stau zu stehen, das ist doch verrückt.“

Cupforcup hat Lizenznehmer in Tschechien, der Schweiz und in Südamerika. Ein australischer Geschäftsfreund war den Düsseldorfern beim Deutschland-Besuch auf die Spur gekommen und hatte im Internet weiter recherchiert. Aufmerksam geworden seien auch die Städte als „Multiplikatoren mit Glaubwürdigkeitsfaktor“, sagt Hennebach. In Paderborn saß Cupforcup mit Bäckerinnung, Gastronomie, Berufsschulen und städtischem Abfallentsorger am runden Tisch, damit die umweltfreundliche Idee auch dort ihre Chance bekommt.

## UNTER DER DUSCHE DUFT VON KAFFEE

Im kleinen Büro klingelt das Telefon, Zirkus Roncalli zeigt Interesse. Auf dem Tisch steht ein Becher im schönsten Fortuna-Rot, mit dem Bundesligisten laufen Gespräche. Und dann gibt es das kleine Päckchen mit duftender Kaffee-Seife, eine Rezeptur aus Oliven- und Kokosölen und getrocknetem Kaffeesatz. Abgepackt von Menschen mit Behinderung in den Werkstätten der Lebenshilfe. Neben dem angenehmen Peeling-Effekt für die Haut sorgt das feine Kaffee-Aroma schon unter der Dusche für Lust auf mehr. „Jetzt sind wir nach zwei Jahren schon ein Multimarken-Imperium“, lacht Hennebach.

Matthias Roscher



# MOBILITÄTS PARTNER DÜSSELDORF

## WERDEN SIE MOBILITÄTSPARTNER!

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

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

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

Mehr dazu unter: [www.duesseldorf.de/mobilitaetpartnerschaft](http://www.duesseldorf.de/mobilitaetpartnerschaft)

# Mehr Mut zum Risiko!

**G**erade präsentieren sich bei der Start-up-Woche wieder junge, hippe Visionäre mit ihren innovativen Ideen, meist irgendwas mit digital, Plattform oder so. Die hochmotivierten Gründer hoffen auf Unterstützung durch alte Hasen, erfahrene Experten und wohlgesonnene Geldgeber.

In der klassischen Wirtschaft beobachtet man die Start-up-Szene mit gemischten Gefühlen. Die einen haben sich im vergangenen Herbst sehr über die Nachricht gefreut, dass Nordrhein-Westfalen die bisherige Start-up-Hochburg Berlin überholt hat und mehr Start-ups beherbergt. Die sollen neuen Schwung in behäbige Strukturen bringen. Andere äußern Vorbehalte. Start-ups schaffen nur wenige qualifizierte Arbeitsplätze, heißt es. Außerdem verschwinden viele Gründungen schnell wieder vom Markt. Vier von fünf Start-ups scheitern innerhalb von drei Jahren. Manche Studien nennen gar eine Ausfallquote von 90 Prozent. Und damit ist für die Skeptiker alles gesagt: Die ach so visionären Gründer sind in Wirklichkeit versponnene Träumer, zu oft zum Scheitern verurteilt.

Genau in diesem Begriff verbirgt sich das Grundproblem: Scheitern. Wer in Deutschland ein Unternehmen in den Sand setzt, ist sofort mit einem Makel behaftet, gilt schlimmstenfalls als Versager. So oft kommen Insolvenzen hierzulande halt auch nicht vor. Zu sehr sind alle auf Sicherheit bedacht. Zum einen die Angestellten – die Zahl der Gründungen insgesamt ist rückläufig, seit sich der Arbeitsmarkt wieder erholt hat. Aber ebenso Unternehmer. „Mit Geld spielt man nicht“, lautet ein sicher bewährtes, solides Motto.

Doch wer immer auf Nummer Sicher fährt, bekommt eben nur den Spatz in die Hand. Die Taube auf dem Dach holen sich andere. Zum Beispiel Amerikaner. In den USA herrscht eine ausgeprägte Risikokultur. Wer eine Insolvenz hinlegt, gilt nicht als Versager, sondern erhält oft eine zweite Chance – als erfahrener Unternehmer. Den gleichen Fehler macht er wohl nicht nochmal. Ein Beispiel gefällig? Zwei

Schüler gründeten die Firma Traf-O-Data und entwickelten ein Programm zur Messung von Verkehrsströmen. Es funktionierte nicht richtig, außerdem wurde die Verkehrsauswertung verstaatlicht. Die beiden gaben auf. Ihre neuen Programmier-Erfahrungen nutzten sie in einem anderen Start-up: Microsoft. Heute zählen Bill Gates und

Paul Allen zu den erfolgreichsten Unternehmern der Geschichte.

Entsprechend mutig sind in den USA auch Investoren, die sich von Ideen begeistern lassen und sie fördern. Kein Wunder, dass dort so viele erfolgreiche Start-ups aufblühen und sich einige von der Garagenfirma zum Weltkonzern entwickeln. Amazon, Facebook, Google – wo sind sie alle entstanden? Von diesem Aufbruchgeist könnte Deutschland lernen. Wir sollten eine Kultur des Scheiterns entwickeln – oder besser: eine Kultur der zweiten Chance. Dazu bedarf es aber des Mutes. Den brauchen nicht nur die Gründer, sondern auch die Geldgeber.

Immerhin sind wir auf gutem Wege, wie die Begeisterung über die Entwicklung des Start-up-Platzes Düsseldorf zeigt. Und wenn auch allgemein die Gründungsneigung schwach ist, steigt in Deutschland die Zahl der Start-ups deutlich, wie der Gründungsmonitor der Förderbank KfW nahelegt. Mut beweisen zu dem einige klassische Unternehmen, die selbst

Start-ups gründen oder fördern. Zum Beispiel der Handelskonzern Metro mit seiner Plattform NX-Food. Dort haben bereits mehrere Hundert Start-ups aus dem Lebensmittelbereich Produkte präsentiert, die die Metro testweise ins Sortiment aufnimmt und bei Erfolg dauerhaft listet.

Da kann man nur sagen: Weiter so, nur Mut, keine Angst vor dem Scheitern! Vielleicht sollte man es einfach mal mit dem Staatsmann Winston Churchill halten: „Die Kunst ist, einmal mehr aufzustehen, als man umgeworfen wird.“



„Lieber die Taube auf dem Dach als den Spatz in der Hand!“

Jürgen Grosche ist freier Journalist in Düsseldorf

# 14

## Fragen an ...



... **Vincent Wuttke**,  
CEO und Gründer der Koffer- und  
Reisegepäckmarke Vocier in Düsseldorf

Vocier ist ein Luxus-Gepäcklabel mit der Vision, allen, die viel unterwegs sind, das Reisen zu erleichtern. Dabei hilft das Konzept des Unternehmens, mit dem Businesskleidung faltenfrei im Handgepäck unterwegs sein kann.

### Wo möchten Sie leben?

Seit fünf Jahren lebe ich in Düsseldorf und bin hier mehr als glücklich.

### Was schätzen Sie am Standort Düsseldorf?

Die Anbindung für Geschäftsreisende ist einfach unschlagbar. Und unsere Stadt vereint eine Business- und Modemetropole mit ländlichem Charakter.

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

Mehr Unterstützung für Start-ups: Mehr Räumlichkeiten und eine bessere Vernetzung.

### Welchen Beruf hätten Sie gern ergriffen?

Früher war ich Investmentbanker und damit auch sehr zufrieden. Heute bin ich sehr froh darüber, mit meiner eigenen Firma meinen Job selbst gestalten zu können.

### Ihre größte Stärke?

Meine Überzeugungskraft.

### Ihre größte Schwäche?

Leider bin ich nicht immer der Strukturierteste.

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

Vor allem Ehrlichkeit. Menschen, die nur das sagen, was sie auch wirklich einhalten können.

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

Es ist anstrengend, wenn ein Gesprächspartner engstirnig ist und keinerlei andere Meinung zulässt.

### Wie verbringen Sie Ihre Freizeit am liebsten?

Meine freie Zeit nutze ich gerne für Sport.

### Wer gehört zu Ihren Vorbildern?

Ein Vorbild im klassischen Sinn habe ich nicht. Aus meinem familiären Umfeld wäre dies mein Vater.

### Welche Reform bewundern Sie am meisten?

Wir können stolz auf unser Sozialsystem sein. Im Gegensatz zu anderen Ländern unterstützt Deutschland mit Reformen wie dem Arbeitslosengeld und Hartz 4 viele Arbeitsuchende und verhindert, dass wir Existenzängste erleiden müssen.

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

Den Mindestlohn erhöhen, damit sich Arbeit für jeden lohnt.

### Bitte vervollständigen Sie den Satz:

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

... Innovation gefördert wird, weniger Bürokratie herrscht und die Auflagen nicht zu streng ausfallen.

### Wie lautet Ihr Lebensmotto?

Ich habe keins.

# Business & Contacts

## I novator



**Industrietore**  
**Garagentore**

**Brandschutztore**  
**Hausfüren**

**INOVA TOR**  
Innovative Torsysteme®

Beratung • Vertrieb  
Montage • Service

**INOVATOR Schnellauftore GmbH**  
Industriestr. 67 • 40764 Langenfeld  
Tel.: 02173/9763-0 • Fax: -24  
E-Mail: info@inovator.de  
[www.inovator.de](http://www.inovator.de)

## M ünzhandlung Ritter



**MÜNZHANDLUNG RITTER**  
GMBH

Immermannstr. 19 • 40210 Düsseldorf  
Tel.: 0211-3678100 • Fax: 0211-36780 25  
E-Mail: info@muenzen-ritter.de  
[WWW.MUENZENRITTER.DE](http://WWW.MUENZENRITTER.DE)

ANKAUF  
VERKAUF  
BERATUNG

### Sonderveröffentlichungsthemen\* der nächsten Ausgaben:

- Mai:** IT-Sicherheit und Datenschutz  
**Juni:** Logistik, Transport & Verpackung  
**Juli:** Aus- und Weiterbildung/Recruiting

### Kontaktdaten für eine Anzeigenschaltung:

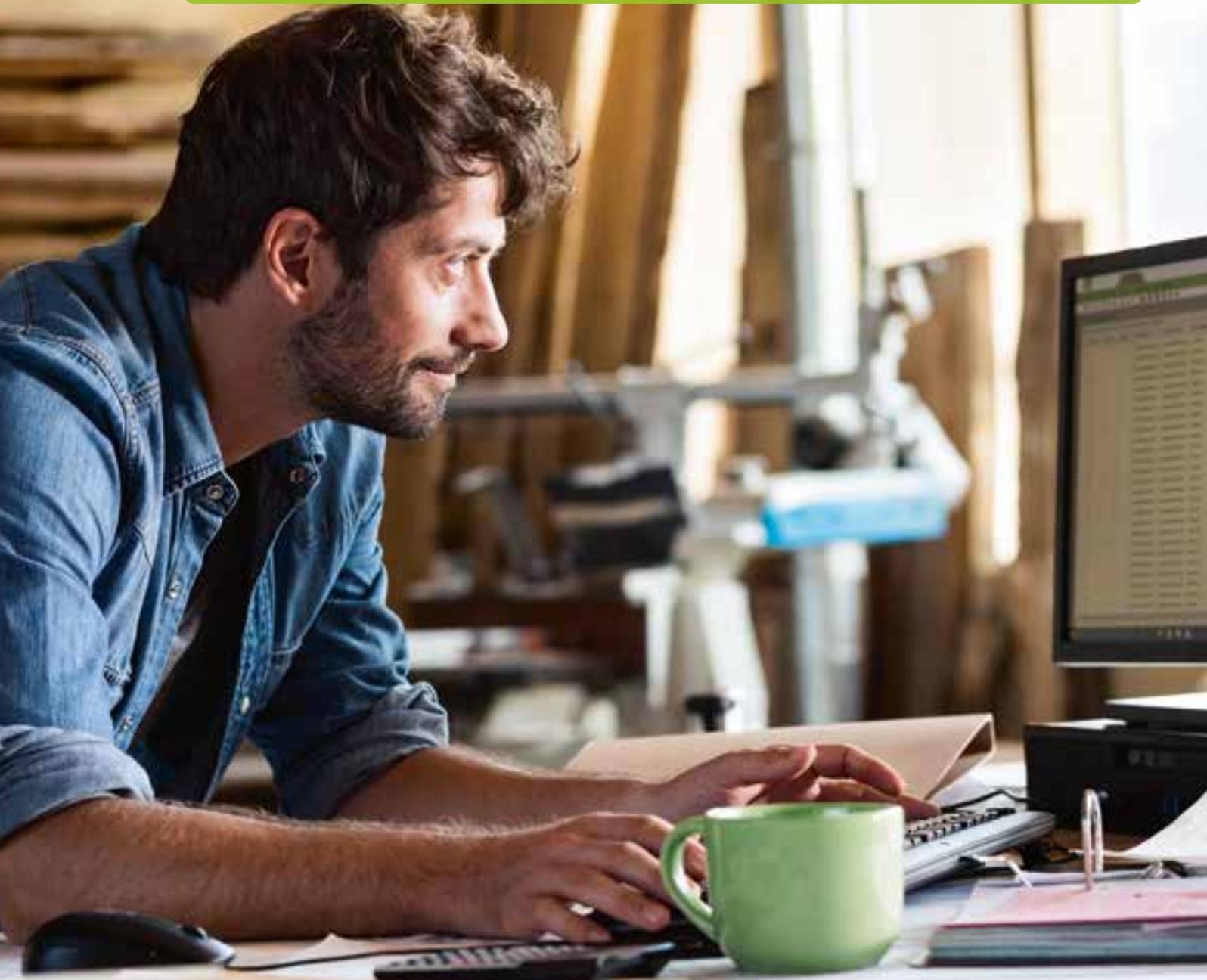
Sebastian Hofer  
Leiter Corporate Publishing  
Tel. +49 (211) 505-2402  
[sebastian.hofer@rheinische-post.de](mailto:sebastian.hofer@rheinische-post.de)

\*Änderungen der Themen vorbehalten.

Dank digitaler Vernetzung mit Kunden,

Behörden und meinem Steuerberater werden viele

**Geschäftsabläufe einfacher.**



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

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



Zukunft gestalten. Gemeinsam.