



■ EDITORIAL	05
<hr/>	
■ STANDORTPOLITIK	
So schnell werden die uns nicht mehr los	06
Wir sind ganz nah dran	08
■ AUSBILDUNG	
Genau mein Ding	10
Weil wir es am besten können	12
■ WEITERBILDUNG	
Wir hatten viel Spaß und haben einiges gelernt	14
Da weißt Du, was Du hast	16
■ EXISTENZGRÜNDUNG	
Wir haben Unterstützer gehabt	18
Testen Sie uns!	20
■ INTERNATIONAL	
Prompte Hilfe	22
Mit uns in die Welt	24
■ RECHT UND STEUERN	
Fühlte mich sehr gut unterstützt	26
Ihr gutes Recht	28
■ INDUSTRIE, INNOVATION UND UMWELTSCHUTZ	
Wir stehen kurz vor der Einigung	30
Thinktank für Unternehmen	32
■ DAS IHK-JAHR IN BILDERN	34
<hr/>	
■ SELBSTVERWALTUNG	
Wir sind eine Solidargemeinschaft	36
■ ÖFFENTLICHKEITSARBEIT	
Ohne Ö fehlt Dir was	38
<hr/>	
■ IMPRESSUM	40

Fotos:

Simone Bahrmann, Hans-Jürgen Bauer, Paul Esser,
Werner Gabriel, Linda Hammer, Ralph Matzerath,
Wilfried Meyer, Christina Louise Photography,
Robert Poorten, Andreas Wiese.



Beim Kamingsgespräch Diversity tauschten sich Gäste und IHK über den „Mehrwert der Vielfalt“ für Unternehmen aus.



Staffelübergabe: Nach neun Jahren im Amt des IHK-Präsidenten übergibt Professor Dr. Ulrich Lehner (rechts) dieses an seinen Nachfolger Andreas Schmitz.



Ein Dauerbrenner auch in schwierigen Zeiten: Die Russland-Konferenz im Januar 2016.



Im September traten mit den Unterschriften von Landrat Thomas Hendele (rechts) und IHK-Hauptgeschäftsführer Gregor Berghausen der Kreis Mettmann und die IHK Düsseldorf der Gemeinschaftsoffensive Zukunft durch Innovation.NRW (zdi) bei.



Kontakte zu Unternehmen konnten Bewerber/innen 2016 auf insgesamt vier IHK-Azubi-Speed-Datings knüpfen.



Gregor Berghausen

Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer, liebe Partner der IHK Düsseldorf,

wenn Sie diese Zeilen lesen, halten Sie den Jahresbericht der IHK Düsseldorf mit dem Titel „Service für Unternehmen“ in den Händen. Damit hat sich nicht nur optisch Einiges verändert, sondern unser Jahresbericht folgt auch inhaltlich einem neuem Konzept. Statt eines nüchternen Tätigkeitsberichts präsentieren wir Ihnen in erster Linie die unterschiedlichen IHK-Aufgaben und -Dienstleistungen. Durch Testimonials von unseren Kundinnen und Kunden sowie in den Interviews mit den Abteilungsleiterinnen und -leitern erleben Sie unsere IHK ganz nah in der betrieblichen und unternehmerischen Praxis.

Wir geben Ihnen damit einen konkreten Einblick in unsere tägliche Arbeit. Ganz gleich, ob bei den Unternehmen vor Ort, in politischen Entscheidungsrunden oder am Ernst-Schneider-Platz beziehungsweise in der IHK-Zweigstelle in Velbert. Es wird hier deutlich: Wir sind Dienstleister für die Wirtschaft vor Ort, wir sind Dienstleister für Sie.

Und wir hoffen natürlich auch, dass Sie durch diesen Jahresbericht auch noch Impulse erhalten, wie Sie noch mehr Beratung und Information, noch mehr Veranstaltungs-, Seminar- und Lehrgangsangebote oder noch mehr IHK-Netzwerke nutzen können. Kommen Sie gern auf uns zu – per E-Mail, Telefon, via Social Media oder im persönlichen Gespräch.

Denn wir machen uns stark für Ihren Erfolg. Und wenn es mal nicht so gut laufen sollte, lassen Sie uns wissen, wo Sie der Schuh drückt.

Ich wünsche Ihnen ein erfolgreiches Unternehmer-Jahr 2017 und freue mich über Ihr Feedback zu unserem neuen IHK-Jahresbericht „Service für Unternehmen“.

KONTAKT

Gregor Berghausen

Hauptgeschäftsführer der IHK Düsseldorf

Tel. 0211 3557-200

E-Mail: berghausen@duesseldorf.ihk.de

Folgen Sie uns auf Twitter: **#ihkdus**

und

Facebook: <https://www.facebook.com/IHKDus>

STANDORTPOLITIK

„So schnell werden die uns nicht mehr los“

AXEL ELLSIEPEN IST VORSITZENDER DER WERBEGEMEINSCHAFT IN METTMANN UND SETZT BEI NEUEN VERKEHRSKONZEPTEN AUF DIE ZUSAMMENARBEIT MIT DEN IHK-STANDORT-SPEZIALISTEN.



„Früher hatten wir mit der IHK eigentlich außer beim Thema Ausbildung nicht viel zu tun. Das hat sich komplett geändert“, bilanziert Axel Ellsiepen, Geschäftsführer des im Zentrum Mettmanns gelegenen Schreibwarengeschäfts Bovensiepen, eine neue Phase intensiver Zusammenarbeit mit den Standort-Spezialisten der Kammer. Seit zweieinhalb Jahren muss sich Ellsiepen als Vorsitzender der Werbegemeinschaft „Mettmann Impulse“ mit Entscheidungen zu Verkehrsprojekten in der Innenstadt herumschlagen. Die Kaufleute nahmen das Unterstützungsangebot der Kammerexperten an – und staunten: „Über die Werbegemeinschaft wurde mir klar, wie viel Know-how und Rückhalt sie uns geben können“, sagt Ellsiepen. Die Stadt will mit einem neuen Verkehrskonzept den Durchgangsverkehr aus der Innenstadt heraushalten. „Im Gutachten dazu war der Handel zweitrangig“, ärgert sich Ellsiepen. „Wir sehen da große Risiken.“ Was die Einzelhändler nur als Vermutung äußern konnten, fassten die IHK-Experten in faktengestützte Analysen. Sie veranlassten eine Zählung der Besucherfrequenzen. Eine Analyse prognostizierte zudem, dass die Geschäfte dramatische Einbußen erleiden würden, wenn keine Autos mehr durch die Straßen fahren dürften. Diese Ergebnisse teilten die Händler Stadtrat und Verwaltung mit. „So konnten wir wertvolle Anregungen für die Diskussion geben.“



Alex Ellsiepen

Immerhin hat der Stadtrat nach einer Podiumsdiskussion eine bereits beruhigte Straße zeitweise wieder für Autos geöffnet, andere Vollsperrungen würden aber weiter geplant, „die Folgen einer Verkehrsberuhigung, vor denen die IHK-Experten aus Handel und Verkehr warnen, werden nicht berücksichtigt, sie zeichnen sich aber jetzt schon ab“, schimpft Ellsiepen. Trotzdem fühlt er sich durch die IHK gestärkt. „Die Experten haben sehr früh Stellung bezogen und mit den Fachbehörden kommuniziert. Das können wir so ja gar nicht.“ Und die „unbürokratische Hilfe und hohe Fachkompetenz“ schätzen die Mettmanner Händler auch bei anderen Themen wie bei Diskussionen um verkaufsoffene Sonntage oder bei der Vorbereitung für die Tour de France. „Den Kontakt zur Kammer werden wir nicht abbrechen lassen“, sagt Ellsiepen, „so schnell werden die uns nicht mehr los“.

STANDORTPOLITIK

WIR SIND GANZ NAH DRAN



Dr. Ulrich Biedendorf

Herr Dr. Biedendorf, Sie leiten bei der IHK Düsseldorf die Abteilung „Handel, Dienstleistungen, Regionalwirtschaft und Verkehr“. Was verbirgt sich hinter dieser eher sperrigen Bezeichnung?

Ein Großteil unserer Arbeit fällt in den Bereich Politikberatung. Hier vertreten wir im Sinne unserer Unternehmen deren Interessen in kommunalen, regional- und landespolitischen Entscheidungsprozessen, ganz gleich, ob es sich dabei um größere Projekte wie die Kapazitätserweiterung des Düsseldorfer Flughafens oder aber um lokale Verkehrsprojekte wie die Brücke Hofermühle in Heiligenhaus handelt. Als IHK sind wir „Träger öffentlicher Belange“ und müssen gehört werden, zum Beispiel bei der Aufstellung des neuen Landesentwicklungs- oder des Regionalplans, aber eben auch über die Bauleitplanung bei kleinräumigeren Dingen, etwa der Ausweisung von Gewerbeflächen oder neuen Wohngebieten. Ziel all dieser Aktivitäten ist stets, wirtschaftlichen Interessen Gehör und den Unternehmen Luft zum Atmen und zur Weiterentwicklung ihrer Geschäftstätigkeiten zu verschaffen.

Können Sie das konkretisieren?

Nehmen wir erneut die Hofermühle. Hier ist es uns gemeinsam mit der Stadt gelungen, auf die Landesregierung einzuwirken, die Brücke soweit

KONTAKT

Dr. Ulrich Biedendorf

Telefon: 0211-3557-230

E-Mail: biedendorf@duesseldorf.ihk.de

IN ENGEM SCHULTERSCHLUSS MIT DEN UNTERNEHMEN VERTRITT DIE IHK ERFOLGREICH DEREN INTERESSEN GEGENÜBER POLITIK UND VERWALTUNG.

instand zu setzen, dass sie bis zum Bau einer neuen Brücke weiterhin zweispurig im Gegenverkehr genutzt werden kann. Ein anderes Beispiel ist der Masterplan Industrie in Düsseldorf. Hier setzen wir uns mit Erfolg dafür ein, dass Gewerbeflächen nicht einfach in Wohngebiete umgewidmet werden können. Aktuell sind wir dabei, gemeinsam mit der Landeshauptstadt ein Kernzonen-Kataster für Gewerbeflächen aufzustellen, um diese für die Erweiterung von bereits angesiedelten Unternehmen oder aber für potentielle Investoren zu sichern. Ähnlich haben wir seinerzeit bei dem Gewerbeflächenkonzept für den Kreis Mettmann agiert. Und: Bei neuen Stadtentwicklungskonzepten, Bebauungsplänen oder der Änderung bereits vorhandener Bauleitplanung sind wir vor Ort, sprechen mit den betroffenen Unternehmen und suchen nach einer Lösung. Das ist deshalb wichtig, weil die Bauleitplanung die Bodenrechte festlegt, also die Nutzung von Flächen für Industrie/Gewerbe, Straßen, Wohnen und „Grüner Lunge“ und damit auch die künftige Entwicklung der Stadt bestimmt.

Was leistet die IHK für Handel und Dienstleistungen?

Auch hier engagieren wir uns im engen Schulterschluss mit den Unternehmen. Zum Beispiel als Ansprechpartner für alle Werbegemeinschaften im Stadt- und Stadtteilmaking. Wir befragen regelmäßig in den Quartieren

Die IHK hat **130** Interessenten Auskunft zu Branchen-, Kaufkraft-, Standort- und Marktdaten gegeben.

Die IHK hat **509** Teilnehmer auf **9** Veranstaltungen begrüßt.

Knapp **30.000** Interessenten nutzten aktiv das Standortinformationssystem der IHKs Düsseldorf und Mittlerer Niederrhein (Regio-Guide).

Die IHK hat **152** Fachkundeprüfungen im Straßenpersonenverkehr, **47** Fachkundeprüfungen im Güterkraftverkehr, **44** Gefahrgutbeauftragten-Prüfungen sowie **411** Grundqualifikationsprüfungen für Berufskraftfahrer abgenommen.

Die IHK hat in **32** Gesprächen zum Thema „Integration von Flüchtlingen“ beraten.

Die IHK hat **1.257** Gefahrgutfahrer geprüft.

Die IHK hat **50** telefonische Anfragen zu Preisindizes, **18** telefonische Beratungen zum Gesundheitswesen und **25** telefonische Anfragen zum gewerblichen Mietspiegel bearbeitet.

Die IHK hat **82** Bebauungspläne und Flächennutzungspläne begutachtet.

Die IHK hat **91** Lehgänge für Gefahrgutfahrer überwacht.

Die IHK hat **850** Mal fachlich im Verkehrsbereich beraten.

Geschäftsleute und Kunden nach der jeweiligen Standortqualität, und so lässt sich feststellen, ob diese sich verbessert oder verschlechtert hat. Gemeinsam mit ansässigen Geschäftsleuten haben wir seinerzeit für die Graf-Adolf-Straße eine sogenannte Interessenstandortgemeinschaft (ISG) als Zusammenschluss von Händlern, Dienstleistern und Immobilienbesitzern eingerichtet, um die Trading down-Tendenz erfolgreich zu stoppen. Mit unserem Arbeitskreis Immobilienwirtschaft haben wir die Planung des Kö-Bogens II begleitet und mit der Werbegemeinschaft Schadow-Straße haben wir uns für einen Kompromiss für deren künftige Nutzung als Fußgängerzone stark gemacht. Ganz praktisch prüfen wir die Sach- und Fachkunde von Taxi- und Mietwagen-, Omnibus- und Gefahrgutfahrern. Und wir bleiben am Ball, wenn zum Beispiel neue Marktteilnehmer gegen das deutsche Gewerbe- und Ordnungsrecht verstoßen und unseren Unternehmen das Leben schwer machen. Ganz wichtig: Wir wollen keinesfalls neue Geschäftsmodelle verhindern, nur müssen in einem fairen Wettbewerb gleiche Spielregeln für alle gelten. Ferner gilt es, unsere Unternehmen fit für die Digitalisierung zu machen. Eine Bestandsaufnahme zum Online-Handel im Kreis Mettmann ermöglicht es unseren Händlern, sich die dort genannten Beispiele anzuschauen

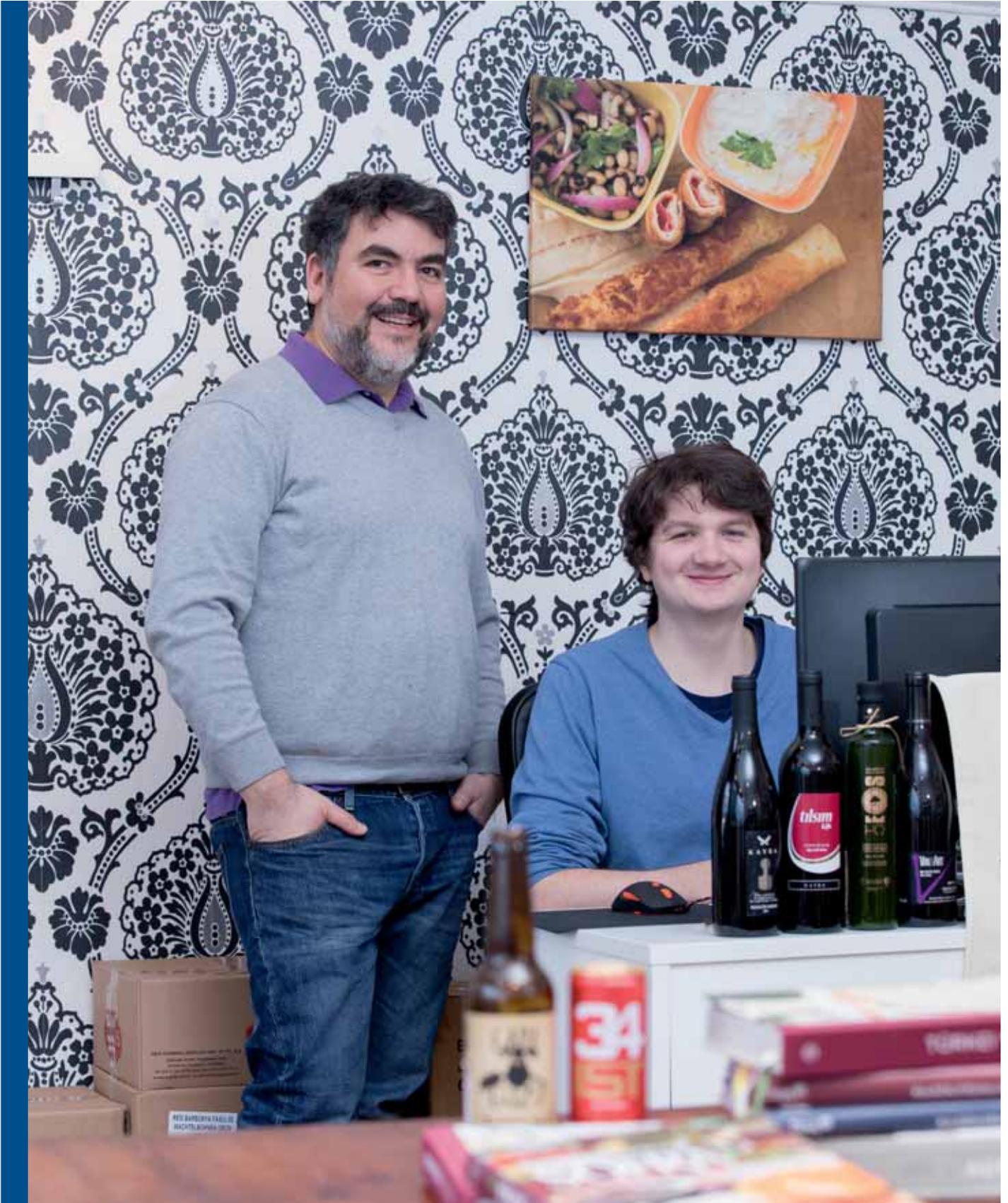
und ermuntert zum Nachahmen. Spannend ist auch das Projekt „Future City Langenfeld“, das wir inhaltlich begleiten und über dessen Stand wir regelmäßig informieren. Für 2017 haben wir uns vorgenommen, den Digitalisierungsgrad von Hotels und Gaststätten zu ermitteln mit dem Ziel, von den Besten zu lernen und noch nicht genutzte Potentiale zu erschließen.

Warum gelingt es der IHK, ihre Positionen gegenüber Politik und Behörden so klar zu artikulieren und dabei auch noch Erfolg zu haben?

Ganz einfach: Wir sind – ganz gleich, wofür wir uns einsetzen – ganz nah an den Unternehmen dran, hier wird nichts am grünen Tisch entschieden. Wir kennen die Örtlichkeiten, und wir wissen, wo die Wirtschaft vor Ort der Schuh drückt. Und da wir – unabhängig von Branche oder Größe – die Interessen aller uns angeschlossenen Unternehmen vertreten, hat unser Votum bei Politik und Verwaltung Gewicht. Und das wiederum kommt den Unternehmen zu Gute.



Für mehr Information bitte QR Code scannen oder www.duesseldorf.ihk.de/Standort



Orhan Tançgil (links) mit seinem Auszubildenden Till Klasen.

AUSBILDUNG

„Genau mein Ding“

ORHAN TANÇGİL BILDET „MEDIENGESTALTER DIGITAL UND PRINT“ AUS, SCHREIBT DEUTSCH-TÜRKISCHE KOCHBÜCHER UND IST FOODBLOGGER IM INTERNET. DARÜBER HINAUS IST ER AUCH ALS RADIO- UND FERNSEHKOCH BEIM WDR AKTIV.

Zügig und unkompliziert haben die Ausbildungsexperten der IHK geholfen. Genau das liebt Orhan Tançgil, der selbst gern zu- und Gelegenheiten beim Schopfe packt. Kochbuch-Autor, Spezialist für türkische Kulinarik, Foodblogger und Fernsehkoch – der in Düsseldorf-Flingern aufgewachsene und dort gut verankerte Gourmet-Experte kann durchaus als Allround-Selmademan gelten. Und so freute es ihn, als im vergangenen Jahr Abiturient Till Klasen sein Praktikum ohne lange Verzögerung in eine Ausbildung zum Mediengestalter Digital und Print einmünden lassen konnte. Dazu bedurfte es nur eines Anrufs von Orhan Tançgil bei der IHK. Kurz darauf besuchte ihn Ausbildungsberater Stefan Ernst, um den Ausbildungswunsch auf das richtige Gleis zu bringen. Die IHK klärt in einem solchen Gespräch die Voraussetzungen für eine ordnungsgemäße Ausbildung, also Fragen wie: Wie sieht das Berufsbild aus und erfüllt der Betrieb alle Voraussetzungen, um die Inhalte der Ausbildungsordnung vollständig abbilden zu können? Was steht im Ausbildungsrahmenplan, also was kommt auf den Betrieb inhaltlich und organisatorisch zu? Darf das Unternehmen überhaupt ausbilden, verfügen also eine oder mehrere

Personen über die arbeitspädagogische Eignung nach der Ausbildereignungsverordnung? Und natürlich hat auch das Unternehmen, das erstmalig oder erneut ausbilden möchte, Fragen, etwa: Was sollte in einem Ausbildungsvertrag stehen? Welche Ausbildungsvergütung erhält mein Azubi? Welche Berufsschule muss er/sie besuchen? Wie sieht es mit dem Berichtsheft, mit Überstunden und, und, und aus? Von Vorteil für Orhan Tançgil war, dass er in Stuttgart bereits als Unternehmer tätig war, über einen Ausbilderschein verfügte und dort auch bereits ausgebildet hatte. Über den persönlichen Kontakt von Stefan Ernst zu einer Stuttgarter Kollegin wurden die erforderlichen Dokumente schnell nach Düsseldorf befördert und so konnte Till Klasen direkt nach dem Praktikum seine Ausbildung beginnen.

Aber wie passt das eigentlich zusammen, Ausbildung zum Mediengestalter in einem Ein-Mann-Kochexperten-Unternehmen? Die Verbindung erschließt sich über Tançgils Lebensweg, auf dem viele Stränge zusammenliefen. In einer Druckerei aufgewachsen, lernte Tançgil von der Mutter das Kochen. Die praxisorientierten Geheimnisse deutsche er in exakte

Gramm- und Zeitangaben – „Türkisch kochen auf Deutsch“ eben, wie ein Motto des Kulinarik-Experten lautet.

Kochen und Verlag – da lag die Idee nahe, ein Kochbuch herauszugeben – zunächst nebenberuflich. Denn Tançgil erlernte den Beruf des Druckvorlagen-Herstellers, studierte in Stuttgart Verlagswirtschaft, arbeitete als Berater und ab 2008 in Düsseldorf als Vertriebler für Medienproduktionsagenturen. Schließlich folgte der Schritt, einen eigenen Verlag zu gründen. Aus den Kundenwünschen erwuchsen weitere Felder: Verkauf türkischer Weine, Kochkurse, ein Online-Shop.

Und von all dem profitiert nun Till Klasen als erster Auszubildender. Er lernt, Banner, Anzeigen und Bücher, Social Media-Auftritte und den Online-Shop zu gestalten. „Alles dreht sich um ein Projekt“, beschreibt Tançgil den Vorteil der Ausbildung. „Das ist genau mein Ding“, sagt Till Klasen heute. Tançgil ist darüber hinaus begeistert vom IHK-Online-Tool, mit dessen Hilfe der Lehrplan digital zusammengebaut werden kann – „einfach herrlich“, lobt der Praktiker auch hier die unkomplizierte Unterstützung durch die IHK.



Clemens Urbanek

AUSBILDUNG

WEIL WIR ES AM BESTEN KÖNNEN

**DIE IHK BETREUT RUND 13.000 AUSBILDUNGS-
VERHÄLTNISSSE IN DEN IHK-BERUFEN VON DER
ERSTBERATUNG DES BETRIEBES BIS ZUR AUS-
STELLUNG DES PRÜFUNGSZEUGNISSSES FÜR DEN
AUSZUBILDENDEN.**

KONTAKT

Clemens Urbanek
Telefon: 0211-3557-280
E-Mail: urbanek@duesseldorf.ihk.de

Herr Urbanek, Sie leiten die IHK-Abteilung Berufsbildung. Was gehört zu Ihren Aufgaben?

Wir betreuen im IHK-Bezirk Düsseldorf rund 13.000 Ausbildungsverhältnisse in den IHK-Berufen, darunter rund 5.000, die 2016 neu eingetragen worden sind. Neben der Eintragung gehören dazu die Organisation und Abwicklung der entsprechenden Zwischen- und Abschlussprüfungen. Die Auszubildenden, die ihre Abschlussprüfung jeweils mit Bestnoten abschließen, ehren wir jährlich in unserem IHK-Bezirk, auf Landes- und Bundesebene. Zudem beraten unsere Ausbildungsberater die Betriebe rund um die Ausbildung und vermitteln bei Streitigkeiten mit dem Auszubildenden. Außerdem hilft unser Matching-Team ihnen, geeignete Auszubildende zu finden.

Warum organisiert die IHK die berufliche Ausbildung?

Ganz einfach: Weil wir es am besten können. Wir kennen unsere ausbildenden Unternehmen, aus denen wir unsere ehrenamtlichen Prüferinnen und Prüfer gewinnen und wir kennen die Ausbildungsverantwortlichen in den Betrieben. Beide sind Garanten für Praxisnähe und dafür, dass ihr Expertenwissen stets auf dem aktuellen Stand ist – sie also auch das Wissen und Können der Auszubildenden beurteilen können. Ferner arbeiten wir eng mit den Berufskollegs in unserem IHK-Bezirk zusammen, die ja den schulischen Teil des Dualen Systems der Berufsausbildung beispiele.

Wie finanziert sich die Organisation der Berufsausbildung?

Die ausbildenden Unternehmen entrichten für Zwischen- und Abschlussprüfungen eine Gebühr. Damit erreichen wir einen Kostendeckungsgrad von etwa 30 Prozent. Bezahlt werden davon zum Beispiel die Aufgabenerstellung, die Anmietung von Prüfungsräumen, der Versand von Prüfungsunterlagen, die Prüfungsaufsichten und die Entschädigung der ehrenamtlichen Prüferinnen und Prüfer. Da wir uns als Solidargemeinschaft aller angeschlossenen Unternehmen verstehen, wird die Berufsausbildung über den IHK-Beitrag, den alle Unternehmen zahlen, subventioniert. So unterstützen alle das Ausbildungsengagement von nur einem Teil der kammerzugehörigen Unternehmen, von dem aber alle in Sachen Fachkräftenachwuchs wieder profitieren.

Gibt die Akademikerschwemme Anlass zur Sorge?

Allerdings. Denn immer weniger Schulabgänger wählen den Weg der dualen Ausbildung und machen stattdessen ein Bachelor-Studium. Deshalb wird es für uns und für die Unternehmen schwieriger, Jugendliche für eine Ausbildung zu gewinnen. Manch einer stellt aber an der Hochschule schnell fest, dass das Studium für ihn zu theoretisch ist, bricht wieder ab und ist dann froh, wenn er über eine Ausbildung das findet, was er immer schon machen wollte. Daher werben wir verstärkt gerade bei Studienabbrechern für eine Ausbildung. Hiervon profitieren auch die Unternehmen, da Studienabbrecher oft sehr engagierte Auszubildende sind.

Wie werben Sie für die Ausbildung?

Wir haben ein ganzes Maßnahmenbündel, um für die Alternative Berufsausbildung zu werben. Da gibt es unsere Azubi-Speed-Datings, die Sommer-Lehrstellen-Aktion, Bewerbungstage und unsere Online-Lehrstellenbörse. Wir sind im Jahr auf rund 50 kleineren und größeren Ausbildungsmessen in Schulen und Städten vertreten. Wir gehen in die Schulen und bieten telefonische Beratung für Schüler und Eltern an. Wir geben online und im persönlichen Gespräch Tipps für eine erfolgreiche Bewerbung und zur Berufsorientierung. Jugendlichen, die Schwierigkeiten haben, einen Ausbildungsplatz zu finden, können wir einen Praktikumsplatz oder eine Einstiegsqualifizierung anbieten oder sie handverlesen an suchende Ausbildungsbetriebe vermitteln. Wir gehen auf die Jugendlichen auch über die sozialen Medien zu, holen sie also da ab, wo sie zuhause sind. Hilfe bieten wir aber auch unseren Ausbildungsunternehmen an, um die dringend benötigten Fachkräfte von morgen zu finden. Sei es, wie sie auf sich aufmerksam machen können oder wie sie ihre Internetseite im Bereich

Ausbildungsangebote jugendaffiner gestalten können. Wir beraten sie, welche Instrumente sich für eine erfolgreiche Rekrutierung eignen. Selbstverständlich ist, dass wir unsere ausbildenden Unternehmen kontinuierlich betreuen und immer ein offenes Ohr für ihre Sorgen und Nöte haben, etwa wenn sie in weiteren Berufen oder im Verbund ausbilden wollen. Und wir sind da, wenn Azubi und Ausbilder mal überquer liegen sollten oder es Schwierigkeiten zwischen Berufskolleg und Azubi gibt. Last but not least fördern wir die Bereitschaft der Unternehmen, erstmals oder nach längerer Pause wieder auszubilden.



Für mehr Information bitte QR Code scannen oder
www.duesseldorf.ihk.de/Zielgruppen/Ausbildung

4.860

Ausbildungsverträge
überprüft und neu
eingetragen.

12.164

Ausbildungsverhältnisse
betreut.

823

Unternehmen in 12 Veranstaltungen
rund um die Ausbildung beraten und informiert.

7.691

Auszubildende mit Hilfe von
1.583 ehrenamtlichen Fachleuten in Zwischen-
und Abschlussprüfungen geprüft.

Zum

SECHSTEN MAL

den Aus- und Weiterbildungspreis verliehen.

302

Ausbildungsbetriebe und 2.116
Jugendliche bei den Azubi-Speed-Datings
miteinander ins Gespräch gebracht.

1.094

Weiterbildungsprüfungen in
38 Abschlüssen und 248 Prüfungen in sechs
Fremdsprachen abgenommen.

25 MAL

bei
Streitigkeiten in Aus-
bildungsverhältnissen
geschlichtet.

256

Aus- und Weiterbildungsbeste aus dem IHK-Bezirk Düsseldorf in der Deutschen Oper
am Rhein und 265 beste Auszubildende aus Nordrhein-Westfalen in der Tonhalle geehrt.

WEITERBILDUNG

„Wir hatten viel Spaß und haben einiges gelernt“

DIE WENKO-WENSELAAR GMBH & CO. KG IN HILDEN BUCHT REGELMÄSSIG EINE FIRMENINTERNE TELEFONSCHULUNG FÜR IHRE AUSZUBILDENDEN BEI DER IHK DÜSSELDORF. 2015 WURDE DAS UNTERNEHMEN MIT DEM IHK-AUS- UND WEITERBILDUNGSPREIS AUSGEZEICHNET.

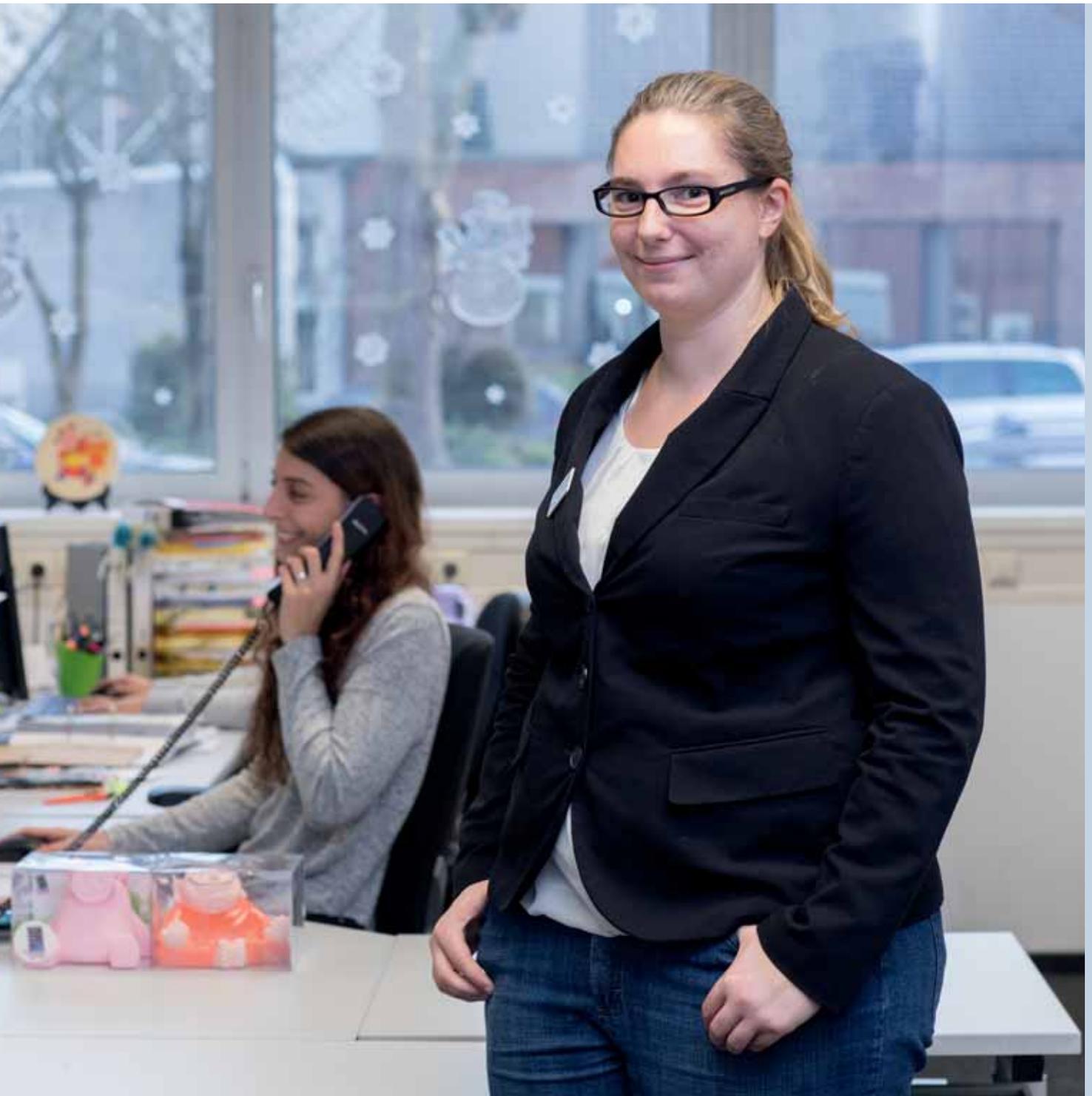
Das Hildener Familienunternehmen Wenko ist bekannt für seine Produkte und Accessoires rund um Bad, Küche, Wäsche und Wohnen. Die Waren gehen in erster Linie in den Handel, werden aber auch über einen eigenen Online-Shop vertrieben. Die Mitarbeiter müssen also immer wieder mal mit Kunden und Geschäftspartnern telefonieren. Was für alte Hasen eine Selbstverständlichkeit ist, müssen Auszubildende erst noch lernen: Wie begrüße ich Anrufer, wie stelle ich mich vor, wie verabschiede ich mich, was mache ich in kritischen Situationen?

Um hier den Nachwuchskräften mehr Sicherheit zu geben, nutzt das Unternehmen die Seminare „Schwer auf Draht – Telefontraining für Auszubildende“ der IHK. „Die Auszubildenden sind danach ganz begeistert“, freut sich Silke Timmer aus dem Personalwesen des Unternehmens. Sie ist für die Ausbildung bei Wenko verantwortlich. „Das Seminar war sehr interessant. Wir hatten viel Spaß in der Gruppe und haben einiges gelernt. Ich fühle mich jetzt viel sicherer, wenn ich einen Anruf annehme“, bestätigt die Auszubildende Alessandra Larivera.

Wenko stellt jedes Jahr sechs bis acht neue Azubis ein, von denen alle das Telefon-Training durchlaufen. Dafür kommt eine von der IHK beauftragte Trainerin nach Hilden, denn bei so vielen Teilnehmern lohnt sich auch eine Inhouse-Lösung und die Jung-Mitarbeiter üben das Telefonieren so in vertrauter Umgebung.

Die Ausbildungs-Beauftragte ist ebenfalls sehr zufrieden mit dem Angebot: „Das Seminar ist immer sehr erfolgreich. Man kann die Erkenntnisse schnell in der Praxis umsetzen.“ Und das gute Feedback der Auszubildenden motiviert das Unternehmen dazu, auch künftig das Angebot zu nutzen. Insgesamt beschäftigt Wenko derzeit 21 Auszubildende in den Berufen Groß- und Außenhandel, Informatik und Mediengestalter. 210 Mitarbeiter sind am Standort Hilden tätig.





Silke Timmer

KONTAKT

Mechthild F. Teupen

Telefon: 0211-17243-33

E-Mail: teupen@duesseldorf.ihk.de

WEITERBILDUNG

DA WEISST DU, WAS DU HAST

DIE IHK-WEITERBILDUNG VERMITTELT PRAXISNAHES WISSEN UND MACHT DEN ERFOLG DES ERLERNTEN MESSBAR.



Mechthild F. Teupen

Frau Teupen, was bietet die IHK-Weiterbildung ihren Kunden?

Wir bieten passgenaue Seminare und Lehrgänge an, die in Inhalt, Zeit und Umfang genau auf die Bedürfnisse der Unternehmen zugeschnitten sind. Wir qualifizieren Zielgruppen von A wie Auszubildende/Ausbilder bis Z wie Zollverantwortliche zu den unterschiedlichsten Themen. Unser aktuelles Angebot umfasst die Bereiche: Außenwirtschaft, Betriebswirtschaft, Büromanagement und Sekretariat, Controlling, CSR, Datenschutz, Digitalisierung, Führung und Coaching, Gesundheit und Wellness, Immobilienwirtschaft, Kommunikation und Rhetorik, Korrespondenz und Stil, Marketing, PC-Anwendungen und Social Media, Personalwesen, Rechnungswesen, Recht sowie Verkauf, Einkauf und Dienstleistung.

Wie werden diese Angebote entwickelt?

Anstöße zu den Angeboten kommen vor allem von den Unternehmen aber auch von uns selbst. Aktiv schauen wir uns um, welche aktuellen Trends in der beruflichen Weiterbildung tonangebend sind und wir schauen natürlich auch, welche Angebote im IHK-Netzwerk neu auf den Markt kommen. Gemeinsam mit den Unternehmen ermitteln wir deren Bedarfe und entwickeln daraus ein Seminar- oder Lehrgangs-Konzept. Dieses wird zunächst in einer Pilotphase erprobt, bis es – bei Erfolg – sozusagen in Serie geht. Ganz wichtig dabei ist, dass klar wird, welche Erwartungen die Wirtschaft an eine Weiterbildung hat und dass die Wirksamkeit der

Bildungsmaßnahme messbar und nachvollziehbar ist.

Neue Arbeitstechniken, neue Technologien und veränderte Arbeitsanforderungen machen darüber hinaus eine kontinuierliche Anpassung der Weiterbildungsangebote erforderlich. Als Beispiel erinnere ich an dieser Stelle nur an den seinerzeitigen Boom der Call-Center, dem wir mit dem Lehrgang zum Call-Center Agent (IHK) begegnet sind. Heute entwickeln wir zum Beispiel Seminarangebote für das Personal von Arztpraxen, um dieses fit zu machen in Betriebswirtschaft, Organisation und Sekretariat, denn die Gesundheitswirtschaft ist eine prosperierende Branche. Und wir sind dabei, neben den bereits vorhandenen Angeboten im Sinne unserer Kunden neue Seminare zu entwickeln, um mit der Digitalisierung und den Veränderungen, die sie für die Arbeitswelt bedeutet, Schritt zu halten.

Eine Besonderheit stellen firmeninterne Seminare dar. Wie muss man sich das vorstellen?

Firmeninterne Seminare bieten sich einerseits an, wenn eine größere Gruppe von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus dem Unternehmen in einem bereits vorhandenen Seminar- oder Lehrgangsangebot geschult werden soll. Sie sind allerdings auch eine gute Methode, wenn das Unternehmen eine individuelle und maßgeschneiderte Weiterbildung speziell für die eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wünscht. Von dieser Möglichkeit haben in den letzten Jahren zum Beispiel Firmen wie Henkel, Real, Weight

5.283 Teilnehmer in **421** Seminaren und Lehrgängen haben sich 2016 im IHK-Forum weitergebildet. Davon meldeten sich rund **3.100** Teilnehmer online an.

1.115 Teilnehmer nahmen am Unterrichtsverfahren im Bewachungsgewerbe teil.

2.000 Interessenten hat die IHK bei ihrer Berufsweg- und Karriereplanung beraten und unterstützt.

Watchers, Obi oder der Rheinisch-Bergische Zeitungsverlag Gebrauch gemacht. Wichtig auch bei diesen Angeboten: Der Lernerfolg muss messbar sein, die geschulten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schließen ihre Weiterbildung zumeist mit einer schriftlichen und mündlichen Prüfung beziehungsweise einem praktischen Teil ab und erhalten bei Bestehen ein IHK-Zertifikat. Ein solcher Abschluss ist für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wie Unternehmen gleichermaßen goldwert, denn: „Da weißt Du, was Du hast“.

Warum wird berufliche Weiterbildung immer wichtiger?

Deutschlands Kapital sind seine Köpfe, und die werden in Zukunft nicht mehr, sondern weniger. Gleichzeitig dreht sich die Welt immer schneller, das heißt, die Halbwertszeit von Wissen wird immer kürzer. Ich sehe vor allem zwei Trends, auf die Weiterbildung Antworten geben muss: 1. Einmal Gelerntes muss kontinuierlich à jour gehalten werden – insbesondere unter Nutzung

Rund **3.558** Interessenten riefen das IHK-Weiterbildungsprogramm aus dem Internet ab. Davon nutzen inzwischen über **2.000** den Newsletter-Service Weiterbildung.

165 Stipendiaten hat die IHK in der Begabtenförderung Berufliche Bildung betreut.

Über **1.500** Anfragen zum Bildungsscheck hat die IHK bearbeitet.

744 Auszubildende bereiteten sich gezielt auf ihre Abschlussprüfung vor und/oder erwarben eine Zusatzqualifikation

52 Firmeninterne Seminare und Lehrgänge hat die IHK organisiert.

der neuen digitalen Möglichkeiten (blended learning), gleichzeitig muss es Platz geben für Neues. 2. Wird es künftig erforderlich sein, auch Angebote für ältere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter jenseits der 60 im Köcher zu haben, denn auch auf diese werden unsere Unternehmen nicht verzichten können.

Hier ist unser Beratungsangebot gefragt, das sich gleichermaßen an Firmeninhaber, Unternehmen und Weiterbildungsinteressierte wendet. Wir geben Antworten auf Fragen wie: Wie kann ich meine Mitarbeiter fit machen in...? Was passt zu meinem erlernten Beruf? Wie kann ich mich systematisch weiterbilden? Neben einer Berufsweg- und Karriereplanung zeigen wir auch Alternativen auf und informieren über Fördermöglichkeiten von Weiterbildung (Bildungsscheck, Bildungsprämie, Meisterbafög).

Für mehr Information bitte QR Code scannen oder www.duesseldorf.ihk.de/Zielgruppen/Weiterbildung





EXISTENZGRÜNDUNG

NICOLE BÄNDER UND DANY FABIAN CERF HABEN SICH VON DER IHK BERATEN LASSEN, BEVOR SIE DEN SPRUNG IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT WAGTEN. DAS WAR 2014. ALS EINES VON DREI DÜSSELDORFER RESTAURANTS SIND SIE 2016 MIT EINEM „MICHELIN“-STERN AUSGEZEICHNET WORDEN.



Dany Fabian Cerf und Nicole Bänder

Wenn das mal keine Karriere ist: 2014 starteten Nicole Bänder und Dany Fabian Cerf ihr Restaurant Le Flair in Düsseldorf, und schon haben sie einen Stern. Der Restaurantführer Michelin zeichnete im Herbst des vergangenen Jahres die kleine, aber feine Stube für eine „Küche voller Finesse“ aus. Findigkeit brauchen die beiden Gründer nicht nur beim Kochen. Es gehört schon Chuzpe – oder den Wagemut der Jugend – dazu, wenn man es im Alter von 27 (Cerf) beziehungsweise 30 (Bänder) wagt, die komplette Infrastruktur eines Restaurantbetriebes in einem Viertel aufzubauen, das selbst gerade erst entstanden ist. Das Quartier Central ist eines der neuen Stadtquartiere auf dem Gelände des früheren Güterbahnhofs.



„Wir haben Unterstützer gehabt“

„Wir haben natürlich Unterstützer gehabt“, verrät Nicole Bänder das Erfolgsgeheimnis. Die Existenzgründerberater der IHK Düsseldorf gaben gute Tipps, checkten den Businessplan – „und immer wenn wir Fragen hatten, konnten wir Manuel Schwarze aus dem IHK-Team anrufen“, sagt die Gründerin, „wir haben uns durchweg gut betreut gefühlt“. An die IHK-Beratung waren Bänder und Cerf auf Vermittlung der Unternehmensberatung Die Unterstützer aus Kaarst gekommen.

Schwarze hatte den beiden Gastronomen zum Beispiel ein Mentoring-Programm empfohlen, das jetzt zu Jahresbeginn startet. „Wir haben uns sehr über den Vorschlag gefreut“, sagt Nicole Bänder. Sie erhofft sich weitere Impulse fürs Marketing und die Unternehmensführung. Immerhin arbeiten noch zwei Köche, eine Servicekraft und Aushilfen für den Betrieb.

Nach solch positiven Erfahrungen mit der IHK-Beratung dachten sich die Restaurantbetreiber: Das könnten wir auch woanders brauchen. „Wir möchten gern ausbilden und erkundigten uns bei der IHK nach den Bedingungen“, sagt Nicole Bänder. Sie ist jetzt froh, das gemacht zu haben. „So habe ich rechtzeitig erfahren, dass man jetzt auch bei längerer Berufserfahrung erst noch einen Ausbilder-schein machen muss.“

KONTAKT

Dr. Nikolaus Paffenholz

Telefon: 0211-3557-240

E-Mail: paffenholz@duesseldorf.ihk.de



Dr. Nikolaus Paffenholz

EXISTENZGRÜNDUNG

TESTEN SIE UNS!

**DIE IHK HILFT
EXISTENZGRÜNDERN UND
START-UPS - ABER AUCH IN
SCHWIERIGEN FÄLLEN.**



Für mehr Information bitte QR Code scannen oder
www.duesseldorf.ihk.de/Existenzgruendung

Was leistet die IHK in Sachen Existenzgründung und Nachfolge?

Wir begleiten Unternehmen von der Wiege bis zur Bahre, also über den gesamten Unternehmenszyklus hinweg von der Gründung bis hin zur Unternehmensübergabe. Wer also ein Unternehmen gründen will, dem helfen wir beispielsweise mit einer Einstiegsberatung. Darin klopfen wir gemeinsam die Geschäftsidee, die Erfolgsaussichten, das vorhandene Know-how des Existenzgründers, den Business-Plan wie auch die Möglichkeiten einer Finanzierung ab. Ferner bieten wir Seminare für Existenzgründer, aber auch zur Existenzfestigung an. – Auf der anderen Seite bieten wir eine Sicherungsberatung an, wenn ein Unternehmen ins Trudeln geraten sollte. Wir helfen bei der Suche nach einem Nachfolger, aber auch dann, wenn ein Unternehmen vermutlich nicht mehr zu retten ist. Wichtig bei all diesen Dingen ist, dass die IHK eine unabhängige, neutrale und zertifizierte Instanz ist, die eine erste Orientierung bietet, danach aber als Lotse fungiert, der anhand von Übersichten an Spezialisten (Unternehmensberater, Notare, Anwälte) verweist.

Wer kann sich in Sachen Existenzgründung an die IHK wenden?

Über unser Startercenter können sich alle Gründungswilligen an uns wenden, ganz gleich, ob sie mit ihrem Gründungsvorhaben später der IHK, der Handwerkskammer oder den freien Berufen zuzuordnen sind. Das Startercenter lotst sie an den richtigen und zuständigen Experten.

Stichwort Erstberatung. Welche Themen werden behandelt?

Wir klären im Gespräch, ob die Gründungsidee zündet, ob das Geschäftsmodell zukunftsweisend ist, ob es eine klar definierte Zielgruppe gibt und wie sich die Wettbewerbssituation darstellt. Wir wollen von unseren Gründern in spe beispielsweise wissen: Liegt ein Business-Plan vor und ist dieser in sich schlüssig? Kann der/die Jungunternehmerin sein/ihr Geschäftsmodell finanzieren und später von den Einnahmen aus seiner/ihrer Geschäftstätigkeit leben? Hat er/sie an Ausgaben für Marketing, persönliche Absicherung im Alter und Risikoversorge gedacht? Verfügt er/sie bereits über betriebswirtschaftliches Know-how oder muss hier nachgebessert werden? Wenn das der Fall sein sollte, bietet die IHK zu verschiedenen Themen Seminare und Informationsveranstaltungen an, zu betriebswirtschaftlichem Basiswissen, zu Steuern, Förderprogrammen, zur Altersvorsorge aber auch für den Fall, wenn der/die Jungunternehmer/-in zum ersten Mal Arbeitgeber/-in wird.

Und was bietet die IHK an, wenn es eher bergab als bergauf geht?

Wenn ein Unternehmen in Schwierigkeiten gerät, ist Zeit oft bares Geld, das heißt, je eher sich jemand an uns wendet, desto besser. Hier hilft ein guter Business-Plan, an dem sich die Ist-Abweichung vom Soll leicht ablesen lässt, also etwa, ob die Umsätze rückläufig sind. Hier helfen wir mit Struktur- und Krisenberatung, informieren über die Fördermöglichkeiten einer externen Beratung und bieten darüber hinaus auch eine Schuldnerberatung an.

Start-ups sind in aller Munde. Was ist das Besondere an dieser Form von Existenzgründung und wie hilft die IHK Start-up-Willigen?

Unter Start-ups versteht man Unternehmen, die entweder technologiebasiert sind oder über ein innovatives Geschäftsmodell mit schnellem Wachstum verfügen. Das stellt alle Beteiligten vor besondere Herausforderungen, weil hierzu bislang kaum Erfahrungswerte und auch keine Branchenkennziffern vorliegen. Bei der Beurteilung solcher Geschäftsmodelle hilft die Methode Lean-start-up, über die Plausibilität, Realisier- und Nachvollziehbarkeit geprüft werden können. Während technologiebasierte Gründungen sehr lange Entwicklungszeiten mit einkalkulieren müssen, muss in innovative und schnell wachsende Geschäftsmodelle gerade zu Beginn viel investiert werden. Dafür bedarf es häufig alternativer Finanzierungsmodelle und starker Partner. Die IHK hilft Start-ups insbesondere, solche zu finden, etwa über das Netzwerk Business Angels oder den European Venture Contest, aber auch über Veranstaltungen wie der Investorenkonferenz im März 2017, wo Start-ups mit Kapitalgebern in Kontakt treten können.

Und was sagen Sie denen, die meinen, die IHK biete ihnen keinen Service?

Gerade bei Fragen der Unternehmensgründung und -sicherung gibt es ganz sicher bei jedem Unternehmen eine Schnittstelle zu den IHK-Dienstleistungen. Testen Sie uns – wir können Ihnen in den meisten Fällen weiterhelfen und das in der Regel kostenlos und unbürokratisch.

Die IHK hat **8.890** Interessenten über Existenzgründung und Unternehmensförderung beraten und informiert.

Die IHK hat für **1.015** Interessenten Kontakte über die Nachfolgebörse hergestellt.

Die IHK hat zu **61** Veranstaltungen über Existenzgründung und -sicherung eingeladen.

Die IHK hat **383** Stellungnahmen zu öffentlichen Kreditanträgen und Förderprogrammen abgegeben.

Die IHK hat **878** Interessenten individuell beraten.

Die IHK hat **380** Interessenten über öffentliche Förderprogramme beraten.

Die IHK hat **19** Unternehmen in Schwierigkeiten beraten.

Die IHK hat **20** Sprechtag „Schuldnerberatung“ und **30** Einzelgespräche angeboten.

Die IHK hat **1.671** Teilnehmer in Existenzgründungsseminaren und -veranstaltungen informiert und beraten.

Die IHK hat **823** Mal das „Starterpaket“ (Erstinformation des Startercenters) versandt.

Die IHK hat **7** Sitzungen des Bewilligungsausschusses der Bürgschaftsbank NRW/ des Landesbürgschaftsausschusses NRW begleitet.

Die IHK hat sich an **10** Gründertagen, Messen und Aktionstagen beteiligt.

Die IHK hat **11** Workshops und Informationsveranstaltungen zu Existenzgründungs-, Wachstums- und Nachfolgethemen angeboten.

Die IHK hat **4** Netzwerktreffen ausgerichtet.

Die IHK hat zu **16** Sprechtagen zu Themen wie Existenzgründung, Vereinbarkeit von Familie und Beruf oder zur Schuldnerberatung eingeladen.

INTERNATIONAL

„Prompte Hilfe“

**BEI ZOLLFRAGEN UND LÄNDERBESTIMMUNGEN
VERLÄSST SICH BURKHARD SCHLARBAUM
AUF DEN HEISSEN DRAHT ZUR IHK.**

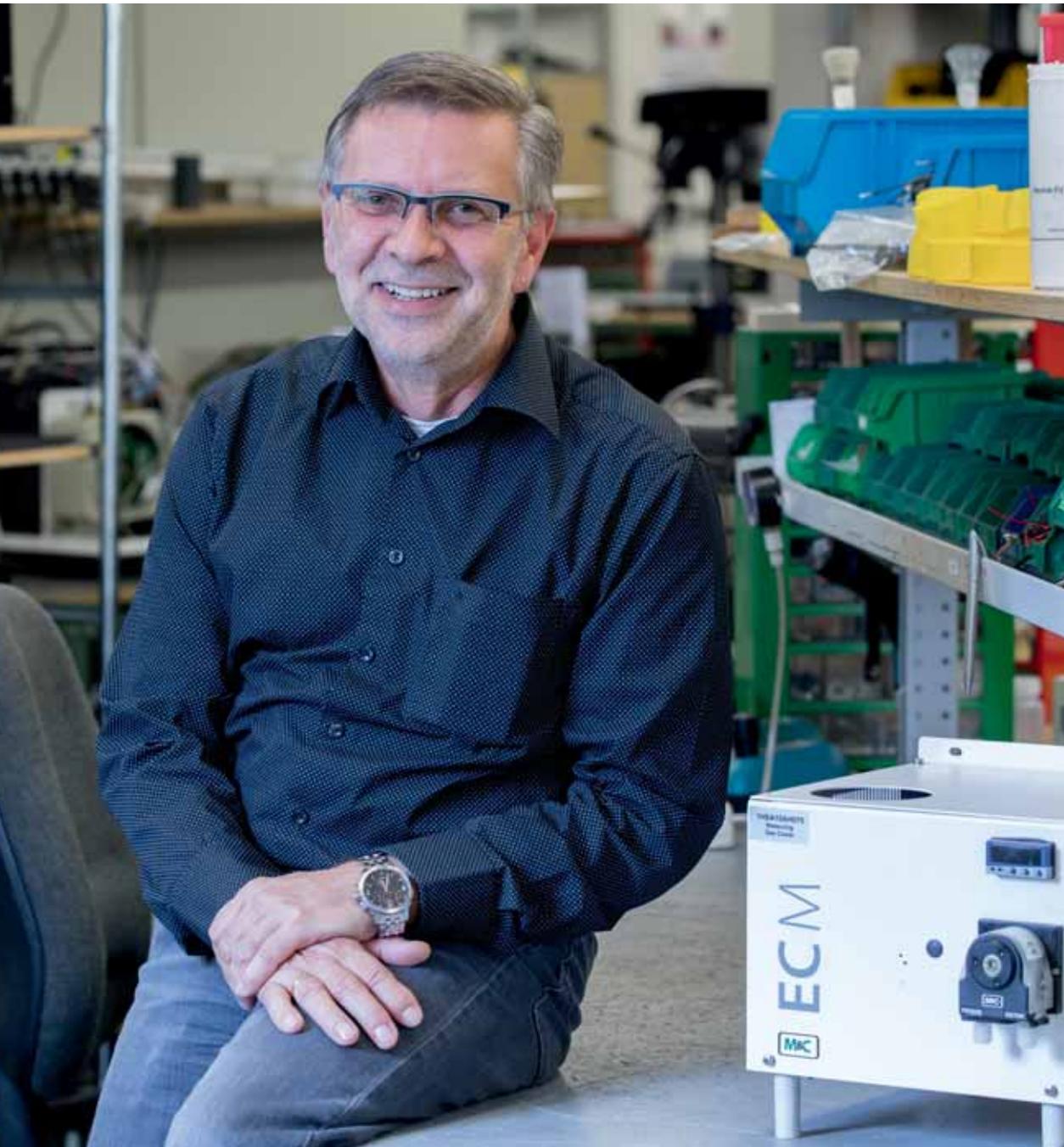
Schon seit zehn Jahren pflegt Burkhard Schlarbaum den Kontakt zur IHK. Der Diplom-Ingenieur leitet das Asiengeschäft und die Exportkontrolle der Rateringer Unternehmensgruppe M&C TechGroup, die Produkte und Geräte für die Analysetechnik herstellt. In der Funktion schätzt Schlarbaum die Expertise der Außenwirtschaftsexperten der Kammer:

„Das sind kompetente Ansprechpartner!“ M&C hat selbst keine Zoll- und Außenwirtschaftsabteilung, ist aber weltweit unterwegs. „Daher schätzen wir den Rat der Kammer.“ Kompetenz ist nun mal gefragt, wenn es um Zollfragen und besondere Länderbestimmungen geht. Und Schnelligkeit: Schlarbaum denkt da an einen Fall Anfang 2016. Nachrichten kursierten,

dass die USA für die Einfuhr von Waren neue Sicherheitsbestimmungen erlassen habe. Sofort rief Schlarbaum bei der IHK an; dort war das Thema schon bekannt, die Spezialisten konnten auf eine Stellungnahme des zuständigen Ministeriums verweisen.

In vielen solcher Fälle schätzt der Vertriebs-
experte den Rat der Kammer. Dort wissen die





Burkhard Schlarbaum

Insider oft mehr, als sich durch offizielle Datenbanken recherchieren lässt. Einmal hatte Ägypten Details in den Vorschriften für die Rechnungserstellung neu formuliert. „Davon stand nichts in den Mustervorschriften“, erinnert sich Schlarbaum. „Wir fragten bei der IHK nach, man hat uns sofort geholfen, und tatsächlich hatte es Änderungen gegeben.“ Hätte das Unter-

nehmen davon nichts erfahren, wäre die Ware womöglich im Zollhafen steckengeblieben. Die prompte Hilfe, die gefällt dem M&C-Vertreter besonders. Der Außenwirtschaftsexperte Holger von der Burg rufe auch abends noch zurück, wenn es eilt.

Schlarbaum schätzt den Kontakt so sehr, dass er gern auch im IHK-Arbeitskreis Zoll und Außen-

wirtschaftsrecht mitarbeitet. Das ist es ein ständiges Geben und Nehmen; die rund 20 Praktiker aus Unternehmen profitieren dann auch mal von der Expertise des Rater Unternehmens.



Dr. Gerhard Eschenbaum

INTERNATIONAL

MIT UNS IN DIE WELT

INTERNATIONAL HEISST DER IHK-GESCHÄFTSBEREICH, DER UNTERNEHMEN DEN WEG AUF AUSLÄNDISCHE MÄRKTE WEIST.

Herr Dr. Eschenbaum, wer kommt zu Ihnen, um auf neuen Märkten Fuß zu fassen?

Uns ist – unabhängig von Branche, Größenklasse oder Komplexität der Produkt- und Dienstleistungspalette – jedes Unternehmen willkommen. Grob gesehen, lassen sich folgende Motive für den Wunsch, neue Märkte zu erschließen, erkennen: Da gibt es generell das Bestreben, über den nationalen Markt hinaus neue Geschäftsmöglichkeiten in anderen Ländern zu suchen. Das ist eine Herausforderung für große Unternehmen ebenso wie für Mittelständler oder Start-ups. Dann wiederum gibt es Unternehmen, die für ihre Produkte wissen wollen, welche Regeln sie beim Export beziehungsweise bei der Einfuhr in das Empfängerland zu beachten haben. Und es gibt diejenigen, die nur für eine befristete Zeit, also zum Beispiel für einen Messe- oder Kundenbesuch, Muster, Werkzeuge oder Multimedia-Equipment ins Ausland

verbringen oder Personal entsenden wollen. Selbst innerhalb der EU ist die Dienstleistungserbringung im Ausland und die damit verbundene Entsendung von Mitarbeitern oftmals mit einigen bürokratischen Hürden verbunden. Ganz generell raten wir dazu, sich intensiv vor Beginn des Auslandsengagements kundig zu machen. Häufig scheitern diese schlicht und einfach daran, dass man sich vorab nicht oder zu wenig informiert hat. Das fängt bei der Kenntnis von Ein- und Ausfuhrbestimmungen an, geht über die Frage des benötigten Mittel- und Personalbedarfs bis hin zur Ausgestaltung und Übersetzung von Verträgen. Die Globalisierung hat unseren „klassischen“ Kundenkreis (in erster Linie Exporteure) längst um Händler vor Ort erweitert, die sich mit einem internationalen Kundenstamm und seinem ganz anderen (Zahlungs-)Verhalten vertraut machen müssen. Last-but-not-least sind wir aber auch

der erste Ansprechpartner für ausländische Unternehmen, die sich im IHK-Bezirk niedergelassen haben und Geschäftskontakte aufbauen möchten.

Welche Länder stehen bei den Unternehmen hoch im Kurs?

Das lässt sich generell so nicht sagen, hängt es doch vom Geschäftszweck, der Produkt- und Dienstleistungspalette und dem Internationalisierungsgrad des jeweiligen Unternehmens ab. Aber: Das (benachbarte) europäische Ausland ist immer noch ein gefragter Markt, daneben natürlich Länder, in denen neue Chancen winken. Ob Unternehmen diese ergreifen können, hängt jedoch immer wieder von den dortigen politischen oder ökonomischen Entwicklungen ab. Großes Interesse galt und gilt dem Iran, doch sind die bestehenden US-Sanktionen nach wie vor ein großes Problem für die Finanzierung von

Geschäften. Auch die USA sind ein interessanter Zielmarkt geworden, seit der Euro gegenüber dem Dollar abgewertet worden ist. Dennoch erfolgen die ersten Schritte auf dem internationalen Parkett zumeist über das benachbarte europäische Ausland, bevor weiter entfernt liegende Länder ins Visier genommen werden. Aber auch hier steckt der Teufel häufig im Detail. Das gilt übrigens auch für die deutschsprachigen Märkte Österreich und Schweiz.

Welche praktische Unterstützung bietet die IHK Düsseldorf den Unternehmen?

Wir bieten telefonisch, im persönlichen Gespräch, via Internet, E-Mail, über unseren Außenwirtschaft-Newsletter und in Veranstaltungen Beratung und eine Fülle von Informationen. Dies betrifft viele praktische Fragen hinsichtlich der zoll- und außenwirtschaftsrechtlich korrekten Abwicklung von Außenhandelsgeschäften, zur Marktentwicklung und den geschäftlichen Rahmenbedingungen in anderen Ländern, zum Geschäfts- beziehungsweise Vertriebsaufbau, zu interkulturellen Besonderheiten und, und, und. Wir laden zu Kooperationsbörsen und zu Round-table-Gesprächen mit den Experten der deutschen Auslandshandelskammern ein und organisieren Unternehmer- und Delegationsreisen.

Was bewegt die exportorientierte Wirtschaft zurzeit?

Anlass zur Sorge geben aktuell die Entwicklungen in der Türkei, in Russland und in China. Hinzu kommen Unsicherheiten über den künftigen Kurs der US-Wirtschaft sowie über die Zeit nach dem Brexit. Während die Türkei von Terroranschlägen und Säuberungsaktionen erschüttert wird, leidet das Russlandgeschäft unter der Wirtschaftskrise und schwierigen politischen Rahmenbedingungen. In China, einem unserer wichtigsten Handelspartner, registrieren wir ein reduziertes Wirtschaftswachstum, verbunden mit einem hohen Restrukturierungsbedarf und dynamischen Auslandsinvestitionen. Beim Brexit weiß noch keiner so recht, wohin die Reise geht, doch hat die Pfundabwertung der letzten Wochen schon jetzt deutliche Brems Spuren im deutschen Export hinterlassen. Der künftige Kurs der USA lässt noch viele Fragen offen, allerdings müssen wir mit stark protektionistischen Tendenzen („America first“) rechnen. Überhaupt gilt unsere größte Sorge einem weltweit zunehmenden Protektionismus. In Folge all dieser Unsicherheiten haben exportorientierte Unternehmen einen großen Beratungsbedarf, dem wir mit aktuellen Angeboten, Expertenwissen, unserem besonderem Schwerpunktkammer-Know-how für verschiedene Länder und dem hervorragenden Auslandshandelskammer-Netzwerk begegnen.

KONTAKT

Dr. Gerhard Eschenbaum

Telefon: 0211-3557-220

E-Mail: eschenbaum@duesseldorf.ihk.de



Für mehr Information bitte QR Code scannen oder
www.duesseldorf.ihk.de/Aussenwirtschaft

Die IHK hat im Geschäftsfeld International **4.950** Teilnehmer in **115** Informations- und Weiterbildungsveranstaltungen informiert und beraten.

6.000

Unternehmer informierten sich bei der IHK über internationale Märkte, Geschäftskontakte und Rechtsfragen.

26.000

Unternehmer suchten Rat bei Fragen zum Außenwirtschafts- und Zollrecht.

130

ausländischen Unternehmen half die IHK bei Standortfragen.

Die IHK hat **60** Firmenbesuche absolviert.

Die IHK hat **10** Unternehmerreisen mit **240** Teilnehmern organisiert.

Die IHK hat **34.500** Ursprungszeugnisse, **480** Carnets A.T.A und **16.500** Bescheinigungen zum Außenwirtschaftsverkehr ausgestellt.

Die IHK hat **31** Delegationen mit **566** Teilnehmern empfangen.

Die IHK hat **600** ausländerrechtliche Beratungen und Stellungnahmen zur Tätigkeit von ausländischen Unternehmern abgegeben.

„Fühlte mich sehr gut unterstützt“

Susann Ihlau



RECHT UND STEUERN

DIE IHK DÜSSELDORF MACHTE WIRTSCHAFTSPRÜFERIN UND STEUERBERATERIN SUSANN IHLAU 2016 ZUR ÖFFENTLICH BESTELLTEN UND VEREIDIGTEN SACHVERSTÄNDIGEN FÜR UNTERNEHMENSBEWERTUNG.

Seit mehr als 15 Jahren beschäftigt sich Susann Ihlau bereits mit der Bewertung von Unternehmen. Auf diesem Sachgebiet kann sich die Wirtschaftsprüferin und Steuerberaterin seit 2016 mit dem Titel „Öffentlich bestellte Sachverständige“ schmücken. Gutachter, die diese Auszeichnung anstreben, müssen einiges dafür tun; das Bewerbungsverfahren hat es in sich. „Hier haben mich Dr. Nikolaus Paffenholz und Markus Nasch von der IHK sehr unterstützt“, sagt Susann Ihlau.

Im Fall von Susann Ihlau begann alles mit einem Telefonat mit IHK-Rechtsreferent Markus Nasch, in dem dieser den Weg zur öffentlichen Bestellung und Vereidigung beschrieb und ihr anschließend weiterführende Informationen zusandte. Im nachfolgenden persönlichen Gespräch wurden noch einmal die wichtigsten Punkte wie persönliche und fachliche Voraussetzungen und die beizubringenden Unterlagen (Lebenslauf, Führungszeugnis, Gutachten, Referenzen, etc.) erläutert. Susann Ihlau wiederum konnte sich über Dauer und Kosten des Verfahrens sowie über die nächsten Schritte informieren. Anhand der eingereichten Unterlagen erstellte die IHK ein Dossier, mit dem sie die Kandidatin in einer Sitzung des IHK-Sachverständigenausschusses vorstellte. Dieser berät, ob Kandidaten uneingeschränkt, eingeschränkt oder (noch) nicht geeignet sind, öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige zu werden. Der Ausschuss empfahl Frau Ihlau für die nächste Station, das IHK-Fachgremium in Frankfurt. Hier musste sie anhand von Gutachten, in einer Klausur und in einem mündlichen Fachgespräch im Beisein der IHK-Vertreter ihre fachliche Expertise unter Beweis stellen. Susann Ihlau nahm auch diese Hürde und wurde kurze Zeit später in Düsseldorf von IHK-Hauptge-

schäftsführer Gregor Berghausen öffentlich bestellt und vereidigt. „Zur Feststellung der fachlichen Eignung bedienen wir uns zwar der Experten im Fachgremium, die Entscheidung über die öffentliche Bestellung muss letztlich jedoch die IHK treffen. Wir begleiten die potentiellen Sachverständigen daher sehr eng und verschaffen uns so ein eigenes Bild“, erklärt dazu Dr. Nikolaus Paffenholz. Denn: Sachverständige müssen unabhängig sein, sie müssen hoch komplexe Sachverhalte klar ausdrücken können, zum Beispiel vor Gericht. Und sie müssen natürlich Spezialisten auf ihrem Gebiet sein. Hier kann Susann Ihlau punkten. Die Partnerin bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Röver Broenner Susat Mazars und Standortleiterin in Düsseldorf ist nicht nur auf Unternehmensbewertungen spezialisiert, sondern auch auf die Beratung bei Unternehmenskäufen und -verkäufen. Beides hängt eng zusammen: Wer einen Betrieb oder Teile davon kauft oder verkauft, braucht zuverlässige Informationen darüber, was die Sachen denn wert sind. Die Expertin hat schon häufig Bewertungsgutachten erstellt. Auf der Referenzliste finden sich große Konzerne – zum Beispiel die Fusion von Thyssen und Krupp, aber auch kleine und große Mittelständler, auf deren Bewertung sich Susann

Ihlau spezialisiert hat. Mal müssen für ausscheidende Gesellschafter klare Wertaussagen her, mal braucht ein Unternehmen fürs Finanzamt neutrale Einschätzungen. Auch als Schiedsgutachterin ist die Expertin tätig, benannt vom Institut der Wirtschaftsprüfer. Vom Landgericht Frankfurt wurde sie schon in mehreren Fällen als sachverständige Bewertungsgutachterin bestellt. „Es gibt nicht viele Experten dafür“, sagt Susann Ihlau – mit ein Grund dafür, warum man ihr die öffentliche Bestellung antrug. Sie verleiht ihrer ohnehin bereits geschätzten Arbeit nun auch für alle, die sie nicht kennen, ein offizielles Siegel der IHK. Den Kontakt mit ihren öffentlich bestellten Sachverständigen hält die IHK auch nach der Vereidigung. Das gilt nicht nur für das jährliche Netzwerktreffen, das dem Austausch und der Weiterbildung dient, sondern die IHK ist auch Aufsichtsstelle, die über die Einhaltung der Pflichten aus der Sachverständigenordnung wacht, beispielsweise über die Weiterbildungspflicht. In dieser Funktion ist die IHK auch Ansprechpartner für Gerichte und Parteien, wenn es einmal zu Problemen kommt, was zum Glück nur selten der Fall ist.

RECHT UND STEUERN

IHR GUTES RECHT

KONTAKT

Dr. Nikolaus Paffenholz

Telefon: 0211-3557-240

E-Mail: paffenholz@duesseldorf.ihk.de



Dr. Nikolaus Paffenholz

DIE IHK INFORMIERT IN RECHTS- UND STEUERFRAGEN UND BIETET EINE ERSTE ORIENTIERUNG.

Um sich rechtlichen Rat einzuholen, geht man gewöhnlich zum Anwalt. Was bietet die IHK ihren Unternehmen?

Für die IHK gilt: Guter Rat muss nicht teuer sein. In diesem Sinne sensibilisieren wir Unternehmen für Rechtsfragen, ganz gleich, ob sich beispielsweise ein Gründer einen ersten Überblick über den rechtlichen Rahmen seiner Existenzgründung verschaffen oder ein Unternehmer sein Lebenswerk rechtssicher in andere Hände übergeben will. Neben der telefonischen und individuellen Beratung bieten wir eine Fülle von Veranstaltungen, Workshops und Seminaren an, die sich etwa mit den rechtlichen Aspekten von Übergabe und Übernahme, das erste Mal Arbeitgeber sein oder dem Onlinerecht beschäftigen. Wichtig zu wissen: Bei der IHK gibt es Erstinformationen, darüber hinaus gehende Fragestellungen sollten mit Anwälten oder Notaren geklärt werden.

Darüber hinaus unterstützen wir Unternehmen und Registerrechte in Sachen Handels- und Firmenrecht. So benennen wir erfahrene Händler als Handelsrichter, denn die wissen bei Handelsstreitigkeiten, um was es geht. Im Firmenrecht helfen wir beispielsweise bei der Namensgebung, in dem wir abklopfen, ob es den Unternehmensnamen schon gibt oder ob die Namenswahl rechtlich überhaupt zulässig ist. Das gilt übrigens nicht nur für im Handelsregister eingetragene Unternehmen, sondern auch für Kleingewerbetreibende, die ebenfalls wettbewerbsrechtliche Klippen umschießen müssen. Und wir geben Tipps, wie der Name auch jenseits der Firmierung geschützt werden kann. So sind die Unternehmen auf der sicheren Seite und geraten nicht in eine der berühmten „Abmahnfallen“.

Welche weiteren Dienstleistungen übernimmt die IHK im Rechtsbereich?

Nehmen wir das Gewerberecht. Hier gelten neue Spielregeln und der Gesetzgeber hat den IHKs daher in den letzten Jahren verschiedene neue Aufgaben übertragen. Das betrifft in erster Linie die Versicherungs-, Finanzanlagen- und Immobiliendarlehensvermittler. Wir sind hier die Erlaubnis- und Aufsichtsbehörde und prüfen zum Beispiel die geordneten Vermögensverhältnisse, die Zuverlässigkeit, aber etwa auch, ob eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung abgeschlossen worden ist. Über Sachkundeprüfungen stellen wir in einem Wissens- und einem praktischen Teil das Know-how der Vermittler sicher. Wir führen die öffentlichen Register und schaffen so Markttransparenz. Für die Vermittler bedeutet die Registrierung darin ein echtes Gütesiegel, in dem sie beim ersten Kundenkontakt ihre Registrierungsnummer bekannt geben. Ihre (Unternehmens-) Kunden wiederum sind damit auf der sicheren Seite, bevor sie einen Auftrag erteilen oder einen Vertrag schließen.

Und welchen Service bietet die IHK bei Steuerfragen?

Das Thema Steuern ist ein weites Feld. Wir vermitteln daher vor allem Basiswissen und geben eine erste Orientierung. Das gilt insbesondere für grundsätzliche Umsatzsteuerfragen im Zusammenhang mit EU-Geschäften, also etwa um die Beantwortung der Frage: Schreibe ich eine Rechnung mit oder ohne Umsatzsteuer? Den eigenen Steuerberater kann das aber natürlich nicht ersetzen.

Die IHK hat **9.875** Interessenten Auskunft zu Rechtsfragen erteilt.

Die IHK hat **1.384** Interessenten über gewerbliche Schutzrechte informiert.

Die IHK hat **5.262** Mal Sachverständige gegenüber Gerichten, Institutionen, Unternehmen und Privatpersonen benannt.

Die IHK hat **163** gebundene Versicherungsvermittler neu registriert.

Die IHK hat **6** Sachkundeprüfungen für Versicherungsvermittler/-berater mit **333** Teilnehmern und **6** Sachkundeprüfungen für Finanzanlagenvermittler mit **101** Teilnehmern sowie **3** Sachkundeprüfungen für Immobiliendarlehensvermittler mit **89** Teilnehmern abgenommen.

Die IHK hat **28** Erlaubnisse für Finanzanlagenvermittler und **235** Erlaubnisse für Immobiliendarlehensvermittler erteilt und diese neu registriert.

Die IHK hat zu **7** Informationsveranstaltungen und **6** Workshops zu wirtschafts-, Arbeits-, steuer- und gewerberechtlichen Themen eingeladen.

Die IHK benennt auch Sachverständige. Wie machen Sie das?

Die IHKs führen auch ein sogenanntes Sachverständigenregister. Darin registriert werden nur Personen, die sich einer sehr anspruchsvollen Überprüfung durch die IHK unterzogen haben und danach von der IHK öffentlich vereidigt und bestellt worden sind. Das Know-how der Sachverständigen erstreckt sich auf ganz unterschiedliche Sachgebiete wie Schäden an Gebäuden, Kraftfahrzeuge oder auch auf Briefmarken und Münzen, um nur einige zu nennen. Findet sich vor Ort nicht der/die gesuchte Experte/-in, so greifen wir auf das bundesweite Sachverständigenverzeichnis zurück. Das besondere Wissen und die Erfahrung öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger schätzen Privatleute ebenso wie Unternehmen, aber auch Gerichte und Behörden, denn diese Damen und Herren gelten zu recht als objektiv, neutral und sehr sachkundig. Wer also eine(n) Spezialistin/-en braucht, kontaktiert am besten gleich die IHK.

Die IHK hat **3.887** Stellungnahmen zur Register-eintragung und zum Firmenrecht abgegeben.

Die IHK hat **3** Verbraucherfragen beantwortet.

Die IHK hat **46** Erlaubnisse für Versicherungsvermittler/-berater erteilt und diese neu registriert.

Die IHK hat **300** Wettbewerbsfälle geklärt.

Die IHK hat **4.163** Interessenten in Fragen des Firmenrechts beraten.

Die IHK hat **465** Gastwirte unterrichtet.

Die IHK hat **150** telefonische Auskünfte und Beratungen zu steuerrechtlichen Fragen erteilt.

Die IHK hat im Bewachungsgewerbe **12** schriftliche Prüfungen mit **379** Teilnehmern und **12** mündliche Prüfungen mit **311** Teilnehmern abgenommen.

Die IHK hat **139** Stellungnahmen zu Gewerbeunter-sagungsverfahren und **7** Stellungnahmen zu Gesetzgebungsvorhaben im Wirtschaftsrecht sowie im Bank- und Kapitalmarktrecht abgegeben.

Für mehr Information bitte QR Code scannen oder www.duesseldorf.ihk.de/Recht_und_Steuern



„Wir stehen kurz vor der Einigung“



Mathias Dobner

INDUSTRIE, INNOVATION UND UMWELTSCHUTZ

HERANRÜCKENDE WOHNBEBAUUNG, FEHLENDER HAFENZUGANG: FÜR TEREX-GESCHÄFTSFÜHRER MATHIAS DOBNER IST DIE IHK EIN VERLÄSSLICHER PARTNER, WENN ES UM DIE VERMITTLUNG ZWISCHEN UNTERSCHIEDLICHEN INTERESSEN VON INDUSTRIE, STADT UND ANDEREN BETEILIGTEN GEHT.

Haushohe Industriekrane produziert Terex im Süden Düsseldorfs für den Weltmarkt; das Unternehmen gehört damit zu den industriellen Säulen der Region. Allein in Benrath beschäftigt Terex 1.000 Mitarbeiter. Doch obwohl die Fakten eine klare Sprache sprechen – 25 Prozent der Düsseldorfer Wertschöpfung wird von der Industrie erwirtschaftet – müssen die Betriebe dafür kämpfen, dass man sie nicht immer mehr stranguliert.

Dem Unternehmen machen aktuell vor Ort zwei Vorhaben der Stadt Düsseldorf das Leben schwer: heranrückende Wohnbebauung einerseits, und andererseits die immer noch fehlende Tieferlegung der Bambergerstraße unter einer Bahnüberquerung, um problemlos mit Schwerlasten den Reisholzer Hafen erreichen zu können.

Aktuell rückt dem Kranbauer ein Wohngebiet bedrohlich auf die Pelle. Die Pläne sind schon weit gediehen. Wenn die künftigen Bewohner plötzlich feststellen, dass es in unmittelbarer Nachbarschaft auch mal laut wird, kann man sich die Reaktionen vorstellen. Dabei war Terex zuerst da.

„Wir sind mitten in Düsseldorf, aber ein Traditionsunternehmen, dessen Ursprünge bereits im 19. Jahrhundert liegen“, erklärt Dr. Mathias Dobner. Der IHK war bei der Begutachtung eines aktuellen Bebauungsplans aufgefallen, dass neue Wohnungen bedenklich nah zum Firmengelände errichtet werden sollten. Die IHK wandte sich daher sofort an Terex, um das Unternehmen zu informieren und zu beraten, was nun zu tun sei. Generell prüft die IHK in solchen Fällen, ob es Handlungsbedarf gibt, ob Konfliktpotenzial besteht und ob eine Beteiligung der IHK als Träger öffentlicher Belange erforderlich ist. Im Fall von Terex war genau dies vonnöten. Im engen Schulterschluss mit dem Unternehmen bereiteten die IHK-Geschäftsbereiche Planung und Industrie eine Stellungnahme vor, die die Problemlage und mögliche Auswirkungen beschrieb. In den anschließenden Gesprächen mit dem Unternehmen und Vertretern der Stadt Düsseldorf

kam man der Lösung näher – Schritt für Schritt.

Der Geschäftsführer der Terex Material Handling & Port Solutions GmbH ist sehr froh, dass das Unternehmen im Streit um seine Rechte nicht allein dasteht. Er weiß die IHK „als unterstützende und einflussreiche Institution“ an der Seite der Betriebe. Die Industrieexperten der Kammer vermitteln zwischen den Interessen der Unternehmen, der Stadt und anderen Beteiligten. Das gilt auch für die Dauerauseinandersetzung um die Bamberger Straße – ein Kuriosum, das den seit 2004 bei Terex tätigen Geschäftsführer seit Beginn seiner Tätigkeit beschäftigt. Über die Straße werden die riesigen Kranteile zum Reisholzer Hafen transportiert. An der Bahnüberquerung müssen regelmäßig die Oberleitungen des Zugverkehrs ausgehängt werden. Seit Jahren wird über eine Tieferlegung der Straße diskutiert, die Stadt will Terex an den Kosten beteiligen. Ein Unding, ärgert sich Dobner: „Es ist Aufgabe der Stadt, die schon in den 1960er-Jahren zugesicherte freie Zufahrt zum Hafen zu sichern.“

Zwar hat auch die Stadt im Masterplan Industrie dem Wirtschaftszweig einen hohen Stellenwert zugesprochen. „Das ist gut, aber man muss es auch leben“, sagt Dobner. Immerhin: Mit Unterstützung der IHK sei man bei beiden Problemen – Wohnbebauung und Hafenzugang – auf einem guten Weg: „Wir stehen in den Diskussionen mit der Stadt kurz vor einer Einigung.“

INDUSTRIE, INNOVATION UND UMWELTSCHUTZ

THINKTANK FÜR UNTERNEHMEN

VON A WIE ABFALL/ABWASSER ÜBER D WIE DIGITALISIERUNG UND I WIE INNOVATION BIS W WIE WERKSTOFFE IST DIE IHK-ABTEILUNG INDUSTRIE, INNOVATION UND UMWELTSCHUTZ DIENSTLEISTER FÜR UNTERNEHMEN.

Frau Hörksen, Sie leiten seit April 2016 den IHK-Geschäftsbereich Industrie, Innovation und Umwelt. Was gehört zu Ihren Aufgaben?

Hörksen: Ich fasse das mal plakativ zusammen: Im Bereich Innovation haben wir – auch wenn das eine Querschnittsaufgabe für das ganze Haus ist – den Hut in Sachen Digitalisierung auf, und das meint weit mehr als „nur“ Industrie 4.0. In Umweltthemen beraten wir Unternehmen dahingehend, dass sie noch umweltfreundlicher, nachhaltiger, leiser und sauberer werden. Im Energiebereich setzen wir uns dafür ein, dass die Energieversorgung umweltverträglich, bezahlbar und sicher ist. Last but not least machen wir uns für industriefreundliche Rahmenbedingungen stark, für den Erhalt von industriell-gewerblichen Flächen wie auch für die Akzeptanz von Industrie. Wunderbare Ergänzung ist hier die im August 2010 gegründete Gesellschaftsinitiative Zukunft durch Industrie, die bei uns angesiedelt ist. Darüber hinaus spielen bei uns neue innovative Technologien und zukunftsweisende Entwicklungen wie Elektromobilität, der Technologietransfer und IT-Sicherheit eine große Rolle.

Kümmern Sie sich ausschließlich um die Belange von produzierenden Unternehmen?

Richtig ist, dass wir innerhalb der IHK der erste Ansprechpartner für die Industrie sind. Von den oben genannten Themen werden aber auch andere Wirtschaftszweige tangiert. Denken Sie zum Beispiel an Umweltauflagen oder die Chemikalienrichtlinie, die auch für chemische Reinigungen oder Tankstellen gelten. IT-Sicherheit betrifft ein Start-up möglicherweise genauso wie kleine, mittlere oder große Unternehmen aller Branchen. Auf Elektromobilität umzusteigen, kann sich schon beim Einzelfahrzeug lohnen, dazu braucht ein Unternehmen nicht gleich einen Fuhrpark. Energie sparen lohnt sich nicht nur in Industrieunternehmen, sondern auch im Handel oder bei Dienstleistern. Und Ärger mit den Nachbarn, Anrainern oder den Behörden können kleine Betriebe ebenso haben wie die ganz Großen.

Welche Service-Leistungen bieten Sie an?

Wir informieren und beraten Unternehmen, fördern das Netzwerken und den Austausch untereinander. Als Informationskanäle nutzen wir den eigenen Internet-Auftritt und unseren Innovations- und

Umweltnewsletter sowie das IHK-Magazin, Social Media, unsere Netzwerke (Ausschüsse und Arbeitskreise) und Veranstaltungen. Wir berichten regelmäßig über neue Gesetze oder Gesetzesänderungen, Verordnungen, aktuelle Themen und Trends. Mit unserem Unternehmensbesuchsprogramm „Profile“ ermöglichen wir Einblicke in die Unternehmen. Gemeinsam mit „Zukunft durch Industrie e. V.“ werben wir bei der „Langen Nacht der Industrie“ für mehr Akzeptanz von Industrie und zeigen die spannende Vielfalt der hier ansässigen Unternehmen. Über das Netzwerk der IHK-Organisation setzen wir uns beispielsweise dafür ein, dass Versorgungssicherheit und Bezahlbarkeit auch nach der Energiewende gesichert bleiben und dass Unternehmen mit einem sehr hohen Energieverbrauch bei staatlich reduzierten Strompreisen entlastet werden können. Wir beraten vor Ort in den Betrieben oder in rund 1.000 Einzelgesprächen jährlich zum Beispiel über moderne nachhaltige Industrie, Industrie 4.0, IT und Telekommunikation, Biotechnologie, CE-Kennzeichnung und neue Werkstoffe. Wir geben Tipps zur Energieeinsparung und Elektromobilität und unterstützen unsere



Marion Hörsken

Unternehmen beim Flächenerhalt. In unserem IT-Forum tauschen sich Unternehmen der IuK-Branche seit vielen Jahren regelmäßig aus. Mit der Landeshauptstadt organisieren wir das Lifescience Netzwerk als zentrale Anlaufstelle für Unternehmen aus Biotechnologie und Medizintechnik. Die IHK ist Partner des Netzwerks „Digitale Stadt“ und seit letztem Jahr auch Partner des digihub Düsseldorf/Rheinland, mit dem der notwendige Digitalisierungsprozess in den Unternehmen beschleunigt werden soll. Als Vermittler zwischen Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Unternehmen fördern wir den Technologietransfer und den Transfer von jungen Talenten in die Unternehmen. Es besteht ein intensiver Kontakt zu den Universitäten und Hochschulen in der Region, auch über den Forschungsdialog Rheinland.

Was steht 2017 auf Ihrer Agenda?

Das Jahr 2017 wird ganz im Zeichen der Digitalisierung stehen. Dazu wird es am 17. März eine Auftaktveranstaltung geben. Über das Jahr verteilt finden viele weitere interessante Veranstaltungen statt, hervorzuheben ist hier eine Vortragsreihe, die wir gemeinsam mit dem Industrie-Club Düsseldorf e. V. veranstalten. Ziel ist es, gemeinsam mit anderen IHK-Abteilungen branchenübergreifend insbesondere die uns angeschlossenen kleinen und mittleren Unternehmen fit für die Digitalisierung zu machen, die Produktions-, Handels-, Dienstleistungs- und Arbeitswelten komplett ändern wird. Aber bei aller Digitalisierungseuphorie dürfen wir die Industrieunternehmen mit ihren unterschiedlichen Bedürfnissen nicht aus den Augen verlieren. Der Masterplan Industrie wird daher weiter an Bedeutung gewinnen.

KONTAKT

Marion Hörsken

Telefon: 0211-3557-265

E-Mail: hoersken@duesseldorf.ihk.de

3.000 Teilnehmerinnen und Teilnehmer bei der Langen Nacht der Industrie am 26. Oktober 2016

Über **2.000** Besucher beim Industrie-Info-Pavillon von IHK und Zukunft durch Industrie beim NRW-Tag am 27. und 28. August 2016

1.500 Teilnehmerinnen und Teilnehmer bei Fachveranstaltungen

800 fachliche Auskünfte und Beratungen sowie Vermittlung von Kontakten und Kooperationspartnern

600 Teilnehmerinnen und Teilnehmer beim Digitalk Plus

Über **1.000** persönliche Gespräche mit Unternehmensvertretern, Hochschulen, Politik, Netzwerkpartnern und weiteren Akteuren

Über **100** Interessenten für die Angebote der IHK-Recyclingbörse und dem Umweltinformationssystem (Umfis)

Rund **50** Unternehmensbesuche



Für mehr Information bitte QR Code scannen oder www.duesseldorf.ihk.de/Industrie_Innovation_Umwelt



Gutes Wetter, gute Gespräche: Im Sommer 2016 vermittelten IHK, HWK und Arbeitsagentur Düsseldorf noch freie Lehrstellen auf dem Schadow-Platz.



Immer aktuell: Der jährliche Erfahrungsaustausch Außenhandelspraxis in der IHK Düsseldorf.



Die Wirtschaftsjuvenoren Düsseldorf und Niederberg luden gemeinsam zur Regionalakademie ein.



Kurze Zeit, nachdem die Briten am 24. Juni 2016 für den Auszug aus der EU votiert hatten, luden IHK und Britische Botschaft gemeinsam zu einer ersten Brexit-Veranstaltung ein.



Im Frühjahr 2016 gründete sich im Beisein von Oberbürgermeister Thomas Geisel (zweiter von links) im IHK-Bezirk Düsseldorf das regionale „Netzwerk Unternehmen integrieren Flüchtlinge“.



IHK-Präsident Professor Dr. Ulrich Lehner begrüßt Anfang November 2016 die landesbesten Auszubildenden in der Düsseldorfer Tonhalle.



Gute Gespräche anlässlich des Wirtschaftsforums Bulgarien.



Großartig in Form: Das IHK-Team vor dem B2B-Run.



Premiere: Die ersten von der IHK Düsseldorf geprüften Immobiliendarlehensvermittler stellten sich dem Fotografen.



Erfolgreich auf dem IHK-Azubi-Speed-Dating 2016.



Die IHK-Sommerakademie für technikinteressierte Schülerinnen und Schüler macht Station bei der Rhenus Freight Logistics in Hilden.



Jan-Dirk Hennig

SELBSTVERWALTUNG

WIR SIND EINE SOLIDARGEMEINSCHAFT

IHK-GESCHÄFTSFÜHRER JAN-DIRK HENNIG ÜBER BEITRAGSPFLICHT UND BEITRAGSFRUST.

Alle Unternehmen, die nicht Handwerksbetriebe sind oder den freien beziehungsweise landwirtschaftlichen Berufen zugeordnet werden können, sind automatisch Mitglied einer IHK. Warum ist das so?

Die IHK ist eine Selbstverwaltungseinrichtung, mit der die regionale Wirtschaft Aufgaben in eigener Regie erledigt, die der Staat ihr übertragen hat. Das war und ist keinesfalls eine Idee des Staates gewesen, sondern beruht auf dem Wunsch der Kaufleute, ihre Angelegenheiten selbst in die Hand nehmen zu wollen. Die IHK organisiert zum Beispiel das wichtige Thema der Berufsausbildung mit über 12.000 Ausbildungsverhältnissen in den Mitgliedsunternehmen in der Landeshauptstadt Düsseldorf und im Kreis Mettmann. Außerdem vertritt die IHK die Interessen der Wirtschaft gegenüber Politik und Verwaltung und ist insbesondere Dienstleister für die ihr angeschlossenen Unternehmen. Die gesetzliche Mitgliedschaft ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass die IHK die ihr übertragenen staatlichen Aufgaben ordnungsgemäß erfüllen sowie das Gesamtinteresse der Wirtschaft ausgleichend und abwägend vertreten kann. Die Alternative zur Selbstverwaltung wäre die öffentliche Verwaltung. Und auch dort wären die Unternehmen Pflichtmitglied, auch dort müsste man Beiträge entrichten, die dort nur anders heißen würden.

Was bedeutet eigentlich „Selbstverwaltung“?

Selbstverwaltung bedeutet, dass die Unternehmen der IHK über die demokratisch gewählte Vollversammlung ihre Angelegenheiten selbst regeln. Sie entscheiden also zum Beispiel über die Höhe des IHK-Beitrags und darüber, wofür die Einnahmen aus den Beiträgen verwendet werden dürfen. Ferner legen die gewählten Unternehmerinnen und Unternehmer die inhaltliche Ausrichtung der IHK-Arbeit fest und geben den Rahmen vor, in dem sich die IHK öffentlich positionieren kann.

Warum müssen alle Unternehmen ihren Beitrag leisten und wer legt diesen fest?

Die IHK finanziert die Leistungen, die nicht durch Gebühren oder Entgelte abgedeckt sind, durch Beiträge. Sie muss dabei die öffentlichen Haushaltsgrundsätze der Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit beachten und darf keine Gewinne erwirtschaften. Die IHK unterliegt einer jährlichen Kontrolle durch eine vom Wirtschaftsministerium eingesetzte Rechnungsprüfungsstelle, durch ehrenamtliche Rechnungsprüfer der Vollversammlung und zuletzt durch die Vollversammlung selbst.

Um es zu verdeutlichen: Freiwillige Leistungen zur Förderung der gewerblichen Wirtschaft, wie Weiterbildungsseminare und -lehrgänge, werden kostendeckend zu Entgelten angeboten. Gesetzliche Aufträge, wie die Abnahme von Zwischen- und Abschlussprüfungen in der Berufsausbildung und oder bei den Gefahrgutfahrern, werden über Gebühren finanziert. Das Beratungsgeschäft nach § 1 des IHK-Gesetzes, zum Beispiel bei Existenzgründungsberatungen, bei Stellungnahmen zu öffentlichen Planvorhaben oder Kommunalhaushalten sowie die Information der Mitglieder zu aktuellen Themen etc. werden über Beiträge finanziert.

Da dieses Angebot allen Unternehmen offen steht und alle Unternehmen einen mittelbaren Nutzen daraus haben, sind unter Berücksichtigung von Ausnahmen auch alle Unternehmen beitragspflichtig. Ein „pay as you use“ wäre hier keine Alternative, da dieses die Solidargemeinschaft aushöhlen würde.

Gibt es Ausnahmen, können sich Unternehmen vom IHK-Beitrag befreien lassen?

Alle Unternehmen, die Mitglied der IHK sind, sind nach ihrer Leistungsfähigkeit beitragspflichtig. Diese Leistungsfähigkeit wird am Gewerbeertrag der Unternehmen beziehungsweise am Gewinn aus Gewerbebetrieb festgemacht. Leistungsfähige Unternehmer werden stärker zum Beitrag herangezogen als weniger leistungsfähige Unternehmen. Unterschieden wird ferner nach Kleingewerbetreibenden und im Handelsregister eingetragenen Unternehmen sowie nach Grund- und Umlagebeiträgen. Ziel ist es, eine möglichst hohe Beitragsgerechtigkeit zu gewährleisten. Es gibt aber Ausnahmen für Kleinstunternehmen und Existenzgründer sowie Erleichterungen für Unternehmen, die gleichzeitig auch berufsständischen Kammern angehören.

Können die IHK-Mitglieder nachvollziehen, wofür die IHK ihre Beiträge verwendet hat?

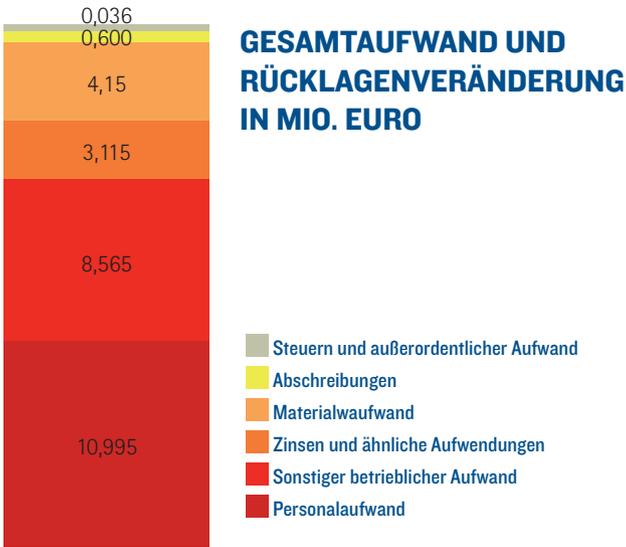
Die IHK pflegt ein hohes Maß an Transparenz und veröffentlicht den Wirtschaftsplan und den vollständigen Jahresabschluss auf ihren Internet-Seiten. Eine detaillierte Aufstellung, also wofür zum Beispiel der Grundbeitrag eines im Handelsregister eingetragenen Unternehmens verwendet wurde, gibt es nicht. Vielleicht ist das aber eine Anregung, über die wir nachdenken sollten.

Wenn ein Unternehmen damit nicht einverstanden ist, was kann es tun?

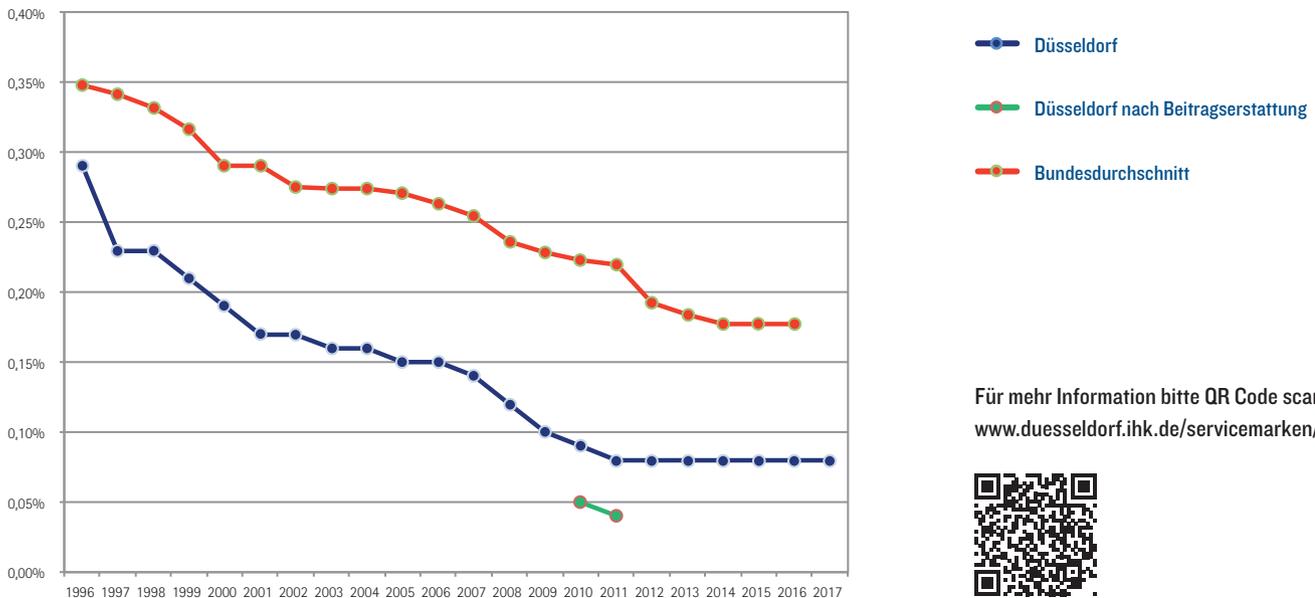
Das Unternehmen sollte sich direkt an uns wenden und mitteilen, wo der Schuh drückt. Sollte das Unternehmen beispielsweise mit der inhaltlichen Ausrichtung der IHK-Arbeit nicht einverstanden sein, empfehlen wir ihm, sich aktiv für seine Positionen ehrenamtlich in den Gremien der Kammer (Ausschüsse und Vollversammlung) zu engagieren. Sollte es rechtliche Bedenken gegen die Beiträge geben, bleibt nur der Weg vor das Verwaltungsgericht.

KONTAKT

Jan-Dirk Hennig
 Telefon: 0211-3557-310
 E-Mail: hennig@duesseldorf.ihk.de



UMLAGEHEBESATZ DER IHK DÜSSELDORF IM VERGLEICH ZUM BUNDESDURCHSCHNITT



Für mehr Information bitte QR Code scannen oder www.duesseldorf.ihk.de/service/marken/ueber_uns



1.500.000
www.duesseldorf.ihk.de

Seiten wurden 2016 aus dem IHK-Internet-Auftritt abgerufen:

40.000
12 Mal erhielten rund
Unternehmen 2016 das IHK-Magazin.

4 Mal erhielten knapp
30.000 Unternehmen
2016 die „Informationen für Kleingewerbetreibende“.

4 Mal erhielten knapp **6.500**
Unternehmen 2016 „Berufsbildung aktuell“.



Antje Mahn

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

OHNE Ö FEHLT DIR WAS

Frau Mahn, was macht die Öffentlichkeitsarbeit der IHK?

Sie informiert 1. die Mitglieder der IHK über das, was Wirtschaft betrifft, also zum Beispiel über wichtige Gesetzesänderungen, über die neueste Rechtsprechung inklusive Steuerrecht, über Veranstaltungen, Seminare und Lehrgänge, zeigt Best Practice Beispiele in Ausbildung und Existenzgründung, berichtet über Geschäftschancen in anderen Ländern und zeigt, was vor Ort im IHK-Bezirk passiert. Dazu nutzt die IHK ihre Kanäle, das monatlich erscheinenden IHK-Magazin, ihren Internet-Auftritt, Newsletter, die IHK Facebook-Seite und ihre Facebook-Seite „Ausbildung klar machen“. 2. Meldet sich die IHK öffentlich immer dann zu Wort, wenn es um die Förderung der vor Ort ansässigen Wirtschaft oder um deren Interessenvertretung geht. Hier nutzen wir die klassischen Instrumente Pressemeldung und Pressegespräche, aber auch den Twitter-Kanal.

Können Sie dafür ein Beispiel nennen?

Nehmen Sie zum Beispiel die Energiepolitik und hier die Diskussion um die Vereinheitlichung der Netzentgelte. Als Träger öffentlicher Belange ist jede IHK dazu aufgefordert, eine Stellungnahme abzugeben, in der sie – ausgleichend und abwägend – die Auswirkungen einer solchen Regelung auf ihren Bezirk, also auf die vor Ort ansässigen Unternehmen prüft. Das heißt, wir schauen, ob die beabsichtigte Regelung für die uns angeschlossenen Unternehmen eine zusätzliche Belastung oder Erleichterung darstellen würde. Im Fall der Vereinheitlichung der Netzentgelte würden bundesweit zwar einige Regionen profitieren, aber eben nicht das Industrieland NRW und auch nicht der IHK-Bezirk Düsseldorf mit der Landeshauptstadt als drittgrößtem Industriestandort in Nordrhein-Westfalen und dem Kreis Mettmann mit stromintensiven Unternehmen aus der Chemie- oder Metallindustrie. Nun, gemeinsam mit anderen IHKs waren wir erfolgreich: das Bundeskabinett hat beschlossen,

KONTAKT

Antje Mahn

Telefon: 0211-3557-205

E-Mail: mahn@duesseldorf.ihk.de

Die IHK hat 2016 **115** Pressemeldungen herausgegeben und zu **16** Gesprächen/Fototerminen und Veranstaltungen die Presse eingeladen.

5.400 Mal wurde die IHK 2016 in den Medien erwähnt oder zitiert.

Seit Oktober 2016 gewann die IHK knapp **1.000** Follower auf Twitter: **#ihkdus**

Fast **2.000** Fans folgen der IHK seit 2014 auf ihrer Facebook-Seite „Ausbildung klar machen“:
<https://www.facebook.com/Ausbildung.klarmachen/>

Seit Oktober 2016 hat die IHK auf ihrer Facebook-Seite über **500** Fans:
<https://www.facebook.com/IHKDUS>

VON DER ÖFFENTLICHKEITSARBEIT DER IHK PROFITIEREN AUCH DIE UNTERNEHMERINNEN UND UNTERNEHMER.

zunächst auf eine Vereinheitlichung der Netzentgelte zu verzichten. Diesen Erfolg haben wir in einer kurzen und verständlichen Pressemeldung kommuniziert, mit der klaren Botschaft, dass die IHK sich für die Interessen ihrer Unternehmen einsetzt und damit in der Politik auch etwas bewirken kann.

Große Unternehmen haben Presseabteilungen und beschäftigen Agenturen, so dass sie häufig in den Medien vertreten sind. Wie kommen kleine und mittlere Unternehmen ins IHK-Magazin?

Die IHK betrachtet sich insbesondere als Dienstleister für kleine und mittlere Unternehmen. Wir sind sehr daran interessiert, die gesamte Vielfalt der vor Ort ansässigen Unternehmen im Magazin abzubilden. Daher reicht es, uns einfach einen kleinen Text zukommen zu lassen, der uns über wichtige Anlässe im Unternehmen informiert. Das können ein Jubiläum, der Umzug, die Erweiterung, die Auszeichnung mit einem Preis, das soziale, kulturelle oder sportli-

che Engagement des Unternehmens und vieles mehr sein. Nur eines können wir nicht: Wir dürfen im redaktionellen Teil nicht für Produkte oder Dienstleistungen einzelner Unternehmen werben. Darüber hinaus kann auch ein Blick auf unsere geplanten Titelthemen, die wir im Internet veröffentlichen, hilfreich sein. Wer zu einem dieser Themen etwas beitragen möchte, sollte sich einfach mit uns in Verbindung setzen. Wir schauen dann, ob wir das Unternehmen als potenziellen Interview-Kandidaten, in einem Statement oder aber in einem Bericht innerhalb der Titelgeschichte zu Wort kommen lassen können. Last but not least gibt es auf der letzten Seite des IHK-Magazins unseren Unternehmerfragebogen: Weitere Interessenten dafür sind uns herzlich willkommen.

Stichwort neue Medien. Was macht diese auch für eine IHK attraktiv?

Ganz einfach: Die Schnelligkeit und die Interaktion. Mit einem pointierten Tweet erreichen Sie

die Community sehr viel schneller als mit einer klassischen Pressemeldung, das kurze Webvideo auf den Facebook-Seiten spricht (jüngere) Zielgruppen, etwa potenzielle Auszubildende, direkt an und macht ein schnelles Feedback möglich, das uns zeigt, ob wir mit der Aktion eher ins Schwarze oder leider daneben getroffen haben. Diese Interaktion wollen wir demnächst über unsere Newsletter zur Ausbildung, zum Mittelstand, zur Außenwirtschaft etc. verstärken. Herzliche Bitte daher an alle künftigen Newsletter-Abonnenten: Teilen Sie uns mit, was Ihnen gefällt und was nicht – nur so können wir für Sie noch besser werden.

Für mehr Information bitte QR Code scannen oder www.duesseldorf.ihk.de/servicemarken/presse





Industrie- und Handelskammer
zu Düsseldorf

IMPRESSUM

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

Postfachanschrift: Postfach 101017, 40001 Düsseldorf, Telefon: 0211 3557-0, Telefax: 0211 3557-400,

Internet: www.duesseldorf.ihk.de, E-Mail: IHKDUS@duesseldorf.ihk.de

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

Redaktion: Antje Mahn

Konzept, Gestaltung und Satz: Eggert Group GmbH & Co. KG, Düsseldorf

Verlag und Gesamtherstellung: Bergische Verlagsgesellschaft Menzel GmbH & Co. KG, Wuppertal

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