

NIEDERRHEIN WIRTSCHAFT

Das Magazin der Niederrheinischen IHK



**Gemeinsam
WirtschaftStärken**
Wie sich die Branche
vorbereitet hat
S. 16

Tourismusbranche: Hoffen auf den Neustart

- Renovierung
- Hygienekonzept
- Infektionsschutz
- Serviceprozesse
- Öffnungsdatum

Virtueller e-Marketingday

Titus Dittmann – Skateboard-
Pionier ist Keynote-Speaker

Einblick-Interview

Duftende Firmen-Werbung
von der Cremepott GmbH

Rheinland genial

Innovationspreis für smarten
Therapieball und Startport

Nur für Gewerbetreibende

EIN PROFI, DER ALLES MÖGLICH MACHT DER PARTNER KASTENWAGEN



€ 125 mtl.¹

im Leasing für den Partner Kastenwagen Pro L1
BlueHdi 75, 56 kW (75 PS)

4 JAHRE-SERVICE-PAKET FÜR 0 €²

INKL. GARANTIEVERLÄNGERUNG, WARTUNG & VERSCHLEISS

MOTION & e-MOTION



PEUGEOT
PROFESSIONAL

Abbildung zeigt Designstudie.

- Bordcomputer
- Elektrische Fensterheber vorn
- Zentralverriegelung (mit Fernbedienung)
- Bremsassistent
- Reifenreparaturset
- Außenspiegel elektrisch einstellbar
- Kunststofflenkrad höhen- und längsverstellbar
- Tagfahrlicht

AUTO PARC FRANCE GMBH

Neumühlerstr. 72 · 47138 Duisburg · Tel. 0203 31 81 670
Haedenkampstr. 77 · 45143 Essen · Tel. 0201 31 94 08 70
Frankenstr. 71 · 45134 Essen · Tel. 0201 89 40 040
Saalestr. 15 · 47800 Krefeld · Tel. 02151 57 96 50
Mühlenstr. 3 · 47441 Moers · Tel. 02841 88 08 787
Fritz-Thyssen-Str. 6-8 · 45475 Mülheim a. d. Ruhr · Tel. 0208 99 66 40

Ein Unternehmen der



gewerbe@ruhrdeichgruppe.de

¹ Ein unverbindliches Free2Move Lease Kilometerleasingangebot der PSA Bank Deutschland GmbH, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, für Gewerbetreibende mit einem Fuhrpark < 50 für den PEUGEOT Partner Pro L1 BlueHDi 75, zzgl. MwSt., Überführungs- und Zulassungskosten; Einmalige Sonderzahlung: 0,- €; Laufzeit: 48 Monate; 48 mtl. Leasingraten à 125,- € Laufleistung: 10.000 km/Jahr. Angebot gültig bei Zulassung bis 15.05.2021. Angebot gilt nur für sofort verfügbare Lagerfahrzeuge. Nur solange der Vorrat reicht. Mehr- und Minderkilometer (Freigrenze 2.500 km) sowie eventuell vorhandene Schäden werden nach Vertragsende gesondert abgerechnet. Über alle Detailbedingungen informiert Sie gerne.

² 0 €/Monat für den Sorglos-Service für einen PEUGEOT Partner. Alle Leistungen des Sorglos-Service (Garantie, Wartung und Verschleißreparaturen) gemäß den Bedingungen des optiway ServicePlus-Business-Vertrages der PEUGEOT DEUTSCHLAND GMBH. Gilt nur i. V. m. Barkauf oder einem Finanzierungs- oder Leasingvertrag über 48 Monate (80.000 km) der PSA Bank Deutschland.

www.ruhrdeichgruppe.de

Foto: Landhotel Voshövel



Werner Klump
IHK-Vizepräsident, Mitglied des
IHK-Tourismus-Ausschusses
und Geschäftsführer der
Landhotel Voshövel GmbH

Rechnungen stellen statt Förderanträge

Knapp ein Jahr nach dem ersten Lockdown hat sich die Lage für die Tourismus- und Freizeitbranche nicht verändert: Noch immer sind wir stillgelegt und zur Tatenlosigkeit gezwungen. Kurzarbeitergeld und Corona-Fördermittel haben vielen von uns ein Überleben gesichert. Gereicht hat es in vielen Fällen nicht. Jedem fünften Betrieb droht sogar die Insolvenz.

Und die Aussichten sind für dieses Jahr kaum besser. Die Inzidenzwerte steigen wieder. Die daran ausgerichteten Lockerungen rücken in weite Ferne. Mehr testen und mehr impfen gekoppelt mit guten Hygienekonzepten – damit ließe sich die Corona-Strategie anpassen und weitere Öffnungsschritte ermöglichen.

Auch wenn es unpopulär ist, müssen wir darüber diskutieren, ob wir geimpften, immunisierten und negativ getesteten Menschen wieder mehr Freiheiten gewähren. Warum sollten sie nicht ins Hotel oder Restaurant gehen dürfen?

Fakt ist: Wir sind gut gerüstet für den Neustart. Das zeigen die Beispiele in dieser Ausgabe der NW. Wir wollen wieder Rechnungen schreiben, statt Förderanträge auszufüllen. Jetzt muss man uns nur noch machen lassen.

Werner Klump



Titel 02/21

Mehr als ein Jahr nach Beginn der Corona-Pandemie befindet sich die niederrheinische Tourismuswirtschaft in einem Zustand zwischen Hoffen und Bangen. Wie sie sich auf den Neustart vorbereitet hat, lesen Sie in unserem Titelthema.

Seite 16

Feedback geben

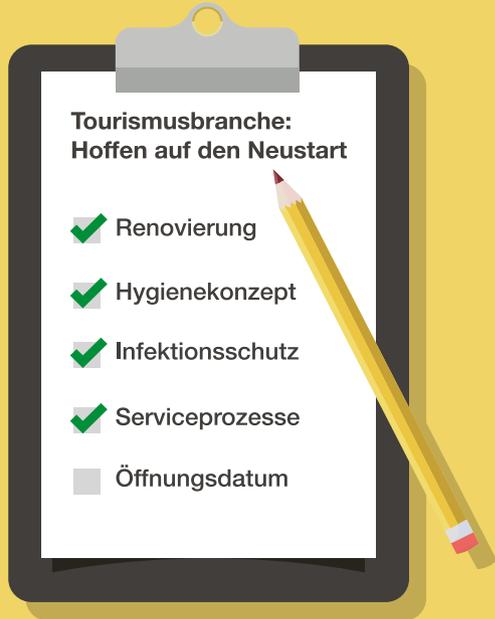
Uns interessiert Ihre Meinung! Wir freuen uns auf Ihr Feedback und Ihre Kommentare unter magazin@niederrhein.ihk.de.

Die IHK im Netz

www.ihk-niederrhein.de

[facebook.com/ihk.niederrhein](https://www.facebook.com/ihk.niederrhein) ihk-niederrhein.de/newsletter
twitter.com/IHK_Niederrhein [ihkniederrhein](https://www.instagram.com/ihkniederrhein)

Unsere IHK ist auch bei LinkedIn und Xing. Wir freuen uns, wenn Sie sich virtuell mit uns vernetzen.



16

**Tourismusbranche:
Hoffen auf den Neustart**

9 3 Fragen an: Titus Dittmann



Inhalt 02/21

Update

- ▶ 8 e-Marketingday Rheinland
- 10 Termine
- 12 Der neue „alte Güterbahnhof“
- 14 Neues aus den Hochschulen

Titel

- ▶ 16 Hoffen auf den Neustart: Die unterschätzte Herausforderung
- 22 Interview: Online-Shop, Social Media, Influencer und Co. für lokale Geschäfte
- 24 Heimat entdecken: Der Reiseveranstalter Schatorjé
- 26 Hybrid-Veranstaltungen und Kurztrips: Zukunftspläne für Hotels
- 30 Wir sind für Sie da

GemeinsamWirtschaftStärken

Die Betriebe, ob Hotels, Gastro-Profis oder Reiseanbieter, sind gut aufgestellt für die Zeit nach den Lockdowns. Wie sie sich vorbereitet haben, lesen Sie in unserem Titelthema. > 16

Das IHK-Magazin ist kein tagesaktuelles Medium. Es kann daher während der Corona-Krise durchaus zu Terminverlegungen von Veranstaltungen kommen, auf die wir in dieser Ausgabe hinweisen. Wir bitten um Verständnis! Bleiben Sie gesund!



Alle Seminare
online finden
[www.tuev-nord.de/
seminare](http://www.tuev-nord.de/seminare)

Vorsprung durch Qualifizierung



44 Einblick-Interview: Cremepott

62 Rheinland genial (Startport)



Unsere Region

- 32 Jubiläumsticker
- 34 Zur Person
- 36 Lörper: Wachstum auf zwei Rädern
- 38 Art-Glove: Handschuhe gegen den Schmerz
- ▶ 44 Einblick-Interview

Service

- 58 IHK-Ratgeber
- 59 Seminare & Lehrgänge

IHK Intern

- 60 Gleiche Startbedingungen für alle NRW-Airports
- ▶ 62 Innovationspreise für Ichó und Startport

▶ **Quickfinder:**
Themen auf
unserem Cover



Niederrhein Wirtschaft online lesen
Die aktuelle Ausgabe finden Sie auf
www.ihk-niederrhein.de

- 6 Galerie
- 64 Ausblick & Impressum
- 66 Zu guter Letzt

Ihr Weiterbildungsspezialist in Rhein/Ruhr

- ✓ Viele Seminare jetzt auch als **Webinar** buchbar
- ✓ Zugeschnitten auf die Herausforderungen von morgen

TUV NORD
Akademie

Frühling am Niederrhein

Bei der Frühlingskampagne „Auf den Sattel, fertig, los...“ von Niederrhein Tourismus dreht sich alles um eine Sportart, die gerade in Corona-Zeiten besonders beliebt ist: das Radfahren. Der Niederrhein verfügt über ein gut ausgebautes Radwegenetz, so dass sich die Region mit ihren Burgen und Schlössern und historischen Marktplätzen bestens erkunden lässt. Dabei gibt es viele Geheimtipps: In der Kampagne werden auch Plätze und Touren hervorgehoben, die bisher noch nicht so im Mittelpunkt standen und die man nun abseits des Massentourismus erleben kann.

Foto: Jacqueline Wardeski





Foto: Hendrik Grzebatzki

e-Marketingday Rheinland erleben

Kostenfreier virtueller Infotag am 28. April



2021 ist das Thema Online-marketing so aktuell wie kaum zuvor. Die zentrale Frage: Wie erreiche ich meine Kunden auf den digitalen Kanälen? Am 28. April finden Sie darauf Antworten – egal, ob Einsteiger, Fortgeschrittene oder auf Experten-Niveau. Die IHKs im Rheinland bringen auf dem virtuellen

e-Marketingday Experten im Bereich Onlinemarketing zusammen. Für einen außergewöhnlichen Auftakt sorgt Titus Dittmann, Unternehmer und Social Entrepreneur, mit dem Thema „Mut ist, wenn man es trotzdem macht“. Im Anschluss geht es in verschiedenen Sessions und Workshops um Themen wie den Start ins E-Commerce-Business,

Marketingautomation und Künstliche Intelligenz oder Suchmaschinenoptimierung. Zudem zeigen Facebook und Google ihre Unterstützungsangebote und Chancen für kleine und mittelständische Unternehmen auf. •

Weitere Informationen und Anmeldung unter: www.e-marketingday.de



Seit sechs Jahren präsentiert sich **Agrobusiness Niederrhein** mit seinen Mitgliedern auf der „Grünen Woche“ in Berlin. Auch in diesem Jahr wollten zwölf Unternehmen wieder dabei sein. Im Rahmen der digitalen, ganzjährigen Präsentation per App hat das Netzwerk einen Film veröffentlicht, der die Produkte des Niederrheins und die Aussteller vorstellt.



Die **Franz Haniel & Cie GmbH** erwirbt von Nordan Capital 100 Prozent der Anteile an BauWatch. Der europäische Marktführer für temporäre Outdoor-Sicherheitslösungen mit Sitz im niederländischen Apeldoorn wird ein eigenständiger Geschäftsbereich innerhalb der Investment-Säule „People“, die Aktivitäten in den Bereichen Gesundheit, Wohlbefinden und Sicherheit bündelt.



Bargelink.com, Online-Marktplatz für die europäische Binnenschifffahrt, feiert 20 Jahre Webpräsenz. Die Xantener blicken auf ein starkes Wachstum zurück: „Heute sind alle relevanten Befrachtungsunternehmen in der Trockengüterschifffahrt bei Bargelink angeschlossen“, sagt Geschäftsführer Axel Götze-Rohen. Die „Bargelink-Flotte“ besteht inzwischen aus rund 1 560 Schiffen und hat eine Gesamttonnage von mehr als 4,2 Millionen Tonnen.

Wirtschaftsticker



3 Fragen an

Titus Dittmann,
Unternehmer und
Social Entrepreneur

Sie sind Keynote-Speaker beim virtuellen e-Marketingday. Worauf können wir uns bei Ihrem Vortrag freuen?

Auf Mut machende, inspirierende Impulse und Erkenntnisse aus meiner langen Erfahrung im Business. Da gibt es einige. Und ich freue mich schon, die auf dem e-Marketingday in Duisburg zu teilen. Vielleicht der Wichtigste: Keine Angst vor dem Thema Digitalisierung zu haben. Und auch in Krisenzeiten nicht den Mut zu verlieren, sondern die Chancen zu sehen.

Wegen der Pandemie ist digitale Kundenansprache noch wichtiger geworden: Was würden Sie Unternehmen als Tipps mitgeben wollen?

Im Einzelhandel sind persönlicher Kontakt und Beratung Kernkompetenz. Im Endeffekt werden aber keine Hosen oder was auch immer verkauft, sondern ein gutes Gefühl, das der Kunde nach dem Shopping zusammen mit dem Produkt mitnimmt. Das darf man nicht vergessen und kann es auch jetzt wunderbar in der digitalen Kundenansprache nutzen. Die Zeiten sind extrem herausfordernd, es geht nicht ohne Flexibilität, Kreativität und Anstrengung. Ich bin aber überzeugt, dass sich jeder Händler, der jetzt Gas gibt, für die Zukunft rüstet.

Wenn Sie einen Tag lang kein Netz und keinen Internetzugang hätten, wäre Ihre Arbeit trotz Digitalisierung noch gut möglich?

Um Ideen zu spinnen oder Menschen zu motivieren, braucht man das alles nicht. Aber tatsächlich ist das Netz auch aus meinem Alltag nicht mehr wegzudenken. Mit Social Media zum Beispiel würde es dann natürlich gar nichts mehr. Aber ehrlich gesagt: Menschen in meinem Alter, also wir „NON-digital Natives“ wissen ja noch, dass es auch ohne geht (*lacht*).

27,2%



höher sind die realen Umsätze im **NRW-Onlinehandel** in 2020 im Vergleich zum Vorjahr.

Up to date mit unserem Newsletter

Aktuelle Veranstaltungen und Services

Mit unserem Newsletter erhalten unsere Abonnenten aktuelle Informationen für die Wirtschaft, über unsere IHK-Services, Neues vom Niederrhein und aus unserem Veranstaltungsprogramm. Wir haben unser bisheriges Angebot ausgeweitet und informieren unsere Leser noch gezielter zu den jeweiligen Interessen. Darüber hinaus können sich unsere Mitglieder im Bereich Mitmach-IHK an Umfragen beteiligen. •



Jetzt abonnieren:

www.ihk-niederrhein.de/newsletter



Ihr Partner für individuellen
PROJEKTBAU
für Industrie – Handel – Gewerbe – Logistik

BOLL
SYSTEMBAU

Telefon (+49) 28 32/93 20-0 · www.boll-systembau.de



Termine



4. bis 6. Mai

Transport logistic

Internationale Fachmesse für
Logistik, Mobilität, IT und Supply
Chain Management
Digitales Event

www.transportlogistic.de

19. bis 21. Mai

Viscom Düsseldorf

Europas Fachmesse für visuelle
Kommunikation
Digitales Event

www.viscom-messe.com

8. bis 10. Juni

Indoor-Air

Fachmesse für Lüftung und Luftqualität
Messegelände Frankfurt

www.indoorair.messefrankfurt.com

14. Mai

Mitarbeiter im Digitalisierungsprozess mitnehmen

Digitales Arbeiten bestimmt in vielen Unternehmen den Alltag. Aber was, wenn sich die Belegschaft mit digitalen Angeboten und modernisierten Abläufen schwertut? Digitalisierung lässt sich nicht top down – von oben herab – anordnen. Kommunikation ist das A und O für einen gelungenen Fortschritt. Das Seminar zeigt den Teilnehmern die Vorzüge einer proaktiven und offenen Kommunikation und gibt Tipps, um Mitarbeiter zu motivieren, die notwendigen Veränderungen engagiert mitzutragen.

Do 09:00 bis 16:30 Uhr

Niederrheinische IHK,

Mercatorstr. 22-24, Duisburg



Niederrhein Wirtschaft online

Erhalten Sie mehrere Exemplare des IHK-Magazins?

Landen bei Ihnen mehrere Exemplare des IHK-Magazins im Briefkasten? Dann kann es daran liegen, dass Ihr Unternehmen mehrere Betriebsstätten unterhält oder unterschiedlich firmiert. Um das Klima zu schonen, Papier und Ressourcen zu sparen, geben Sie uns gerne einen Hinweis, wenn wir die Mehrfachlieferungen für Sie einstellen dürfen.

Schreiben Sie uns eine E-Mail an magazin@niederrhein.ihk.de.

Über den QR-Code gelangen Sie direkt zu einem Formular zur Abbestellung. Das IHK-Magazin online unter:

www.ihk-niederrhein.de/ihk-magazin



Bekanntmachungen der Niederrheinischen IHK

Aktuell im Internet

Alle Bekanntmachungen – mit Ausnahme des Satzungsrechts – finden Sie im Internet unter www.ihk-niederrhein.de/hauptnavigation/ueber-uns. Aktuelle Bekanntmachung: Handelsrichter. Das Satzungsrecht wird weiterhin im IHK-Magazin verkündet.

Ansprechpartner bei der IHK:

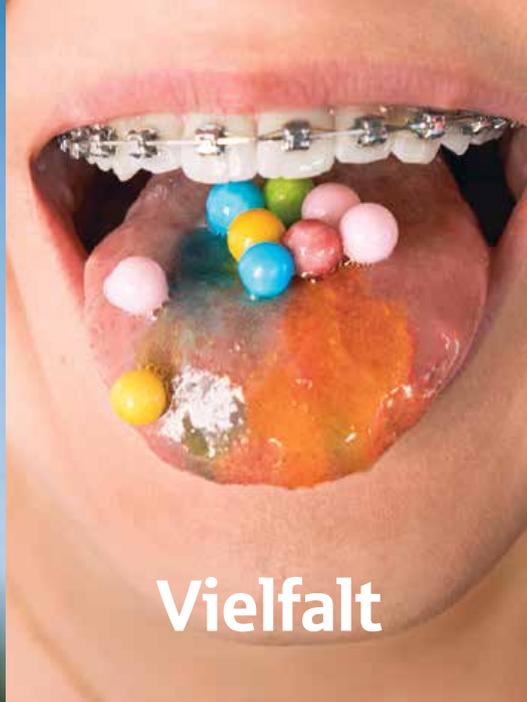
Dr. Frank Rieger, 0203 2821-309,

rieger@niederrhein.ihk.de





Respekt



Vielfalt



Weitsicht



Teilhabe



Verantwortung



Vorsorge

Weil's um mehr als Geld geht.

Wir setzen uns ein für das, was im Leben wirklich zählt. Für Sie, für die Region, für uns alle. Mehr auf sparkasse.de/mehralsgeld



Termine



4. bis 15. Mai

Powerfrauen – Erfolgsstrategien für weibliche Führungskräfte

Was bedeutet weibliche Führungskraft? Sie ist ein Zusammenspiel aus emotionaler Intelligenz und sozialen Kompetenzen. Im Seminar lernen Sie, wie Sie diese Fähigkeiten gewinnbringend und erfolgreich einsetzen können. Gleichzeitig bekommen Sie das Know-how, um Ihre einzigartigen weiblichen Führungsqualitäten mit erfolgreichen mentalen und körpersprachlichen Strategien zu verbinden.

Do und Fr 09:00 – 16:30 Uhr

Niederrheinische IHK, Mercatorstr. 22-24, Duisburg

27. und 28. Mai

Teamassistenz – Erfolgreich managen und sich selbst behaupten

Ein typisches Büro-Szenario: Der Schreibtisch ist voll, Sie haben gerade nach einem langen Telefonat den Hörer aufgelegt, der Drucker streikt und Ihr Chef kommt um die Ecke und fragt „Haben Sie kurz Zeit, um für mich etwas zu erledigen?“

Um Stress zu reduzieren und die Zusammenarbeit zu verbessern, lernen Sie in diesem Seminar Werkzeuge für gute Kommunikation sowie selbstbewusstes und souveränes Auftreten kennen.

Mi und Do 09:00 – 16:30 Uhr

Niederrheinische IHK, Mercatorstr. 22-24, Duisburg

Diese und mehr Angebote finden Sie auch online auf www.ihk-niederrhein.de. Wir bieten Ihnen jeden Monat Seminare zu aktuellen Themen. Bei größeren Gruppen kommen wir auch gerne zu Ihnen.

Anmeldung solange Plätze verfügbar:

Maria Kersten, 0203 2821-487, kersten@niederrhein.ihk.de



Foto: CKSA fugmann-janotta

Der neue „alte Güterbahnhof“

Sieger-Entwurf steht fest

Die Jury des Wettbewerbs zur Entwicklung des Geländes „Am Alten Güterbahnhof“ in Duisburg hat entschieden: Gewonnen hat der Entwurf des Teams von CKSA Christoph Kohl Stadtplaner Architekten und Fugmann-Janotta und Partner mbH (beide Berlin). Für die Auswahl entscheidend waren die Qualität der Planung und der Architektur, das Verhältnis von Freiraum und Städtebau, die Einbindung der Gedenkstätte zur Loveparade-Katastrophe und wirtschaftliche Aspekte. Das Bauleitplanverfahren soll im Herbst nach dem entsprechenden Aufstellungsbeschluss starten. Das Projekt wird voraussichtlich im Jahr 2032 abgeschlossen sein.

Mehr Infos: www.am-alten-gueterbahnhof.de

Folgen Sie uns auf Social Media

Immer up to date



Seit letztem Jahr sind wir auf den Businessnetzwerken LinkedIn und Xing aktiv. Hier posten wir Infos zu aktuellen Wirtschaftsthemen aus unserer Region. Außerdem teilen wir spannende Veranstaltungen mit Ihnen. Vernetzen Sie sich gerne mit uns.

Nicht der passende Kanal für Sie? Auch über unseren Facebook-Kanal [@ihk.niederrhein](https://www.facebook.com/ihk.niederrhein) und unseren Twitter-Account [@IHK_Niederrhein](https://twitter.com/IHK_Niederrhein) bleiben Sie stets auf dem Laufenden.

Auf Instagram [@ihkniederrhein](https://www.instagram.com/ihkniederrhein) finden Schüler, Azubis und Berufsanfänger Infos zu Ausbildung, Berufsorientierung und Karrierestart. Wir berichten über verschiedene Ausbildungsberufe und -betriebe sowie offene Stellen.

Tipps für den nächsten Stadtbummel gibt es auf unserer Instagram-Seite [@heimatshoppen_ndrh](https://www.instagram.com/heimatshoppen_ndrh).

IHK-Positionspapier zur Bundestagswahl

Bis zum 21. April beteiligen

Am 26. September sind die Wahlen zum neuen Bundestag. Auch der Niederrhein entsendet mindestens vier Abgeordnete nach Berlin, die sich für unsere Region einsetzen werden. Mit unserem Positionspapier wollen wir Ihnen die Themen an die Hand geben, die für die Unternehmen in Duisburg, im Kreis Kleve und im Kreis Wesel besonders wichtig sind – von Wasserstoff bis Verkehrsinfrastruktur. Noch bis zum 21. April können Sie uns online auf unserer Beteiligungsseite IHK Impuls Ihre Anregungen für das Papier übermitteln.

Worum geht es bei IHK Impuls? Die Meinung der Wirtschaft ist in vielen Prozessen gefragt. Ob Planfeststellungs- oder Gesetzgebungsverfahren: Als Träger öffentlicher Belange werden wir regelmäßig um Stellungnahmen und Positionsbestimmung bei großen und kleinen Projekten gebeten. In all diesen Bereichen sind wir auf Impulse und Meinungen aus den Unternehmen angewiesen. Um diese Meinungsbildung auf eine noch breitere Basis zu stellen, stellen wir künftig die Konsultationen allen IHK-Mitgliedern online bereit. Jeder hat künftig über die Seite IHK Impuls die Möglichkeit, uns seine Anregungen zu übermitteln. Wir würdigen diese, wägen ab und erstellen daraus ein Meinungsbild der Wirtschaft am Niederrhein.

Direkt beteiligen: Alle laufenden Konsultationen finden Sie unter

www.ihk-niederrhein.de/konsultationen



Data Hub bündelt Tourismus-Daten

NRW-Besucher erhalten einen digitalen „Reisebegleiter“



Mit einem NRW-weiten Data Hub sollen künftig wichtige Informationen über Regionen und touristische Betriebe für Unternehmen, Verbände und Organisationen frei verfügbar sein. Das teilte Digitalminister Andreas Pinkwart in Düsseldorf mit. Zum offiziellen Start bündelt der neue Data Hub rund 1 500 frei und kostenlos nutzbare Datensätze mit Öffnungszeiten, Beschreibungen, Adress- und Kontaktdaten von Gastronomiebetrieben, Wander- und Radwegen sowie Bildern von Sehenswürdigkeiten. Auf diese Daten können beispielsweise Apps, Suchmaschinen und touristische Anbieter zugreifen. Künftig sollen zudem auch Unterkünfte und ÖPNV-Daten dazukommen. Bis Jahresende rechnet Tourismus NRW mit 15 000 Datensätzen im Hub, die Nordrhein-Westfalen dann flächendeckend abbilden.

Die erste eigene Anwendung ist eine „Progressive Web App“, kurz PWA: Mit „Dein NRW“ erhalten Gäste erstmals ein Tool, das sie auf ihrer Reise begleitet und mit aktuellen Daten aus der Umgebung versorgt. Sie können damit unter anderem erkennen, welche Sehenswürdigkeiten sich in der Nähe befinden und wie sie am besten dorthin kommen. Künftig soll die Anwendung zudem zur Besucherlenkung genutzt werden und anzeigen, wie stark besucht ein Ort gerade ist. Der Data Hub ist Teil des Starterprojekts „Touristisches Datenmanagement NRW – offen, vernetzt, digital“, das von Land und EU mit 3,2 Millionen Euro gefördert wird.

Weitere Infos: datahub.touristiker-nrw.de

Schmeing Stahlbau GmbH

Weseker Weg 38 · 46354 Südlohn

Telefon: 0 28 62/98 01-0

www.schmeing-stahlbau.de



SCHMEING
Stahl- und Hallenbau



Mit eigener
Fertigung und Montage
aus dem Münsterland



Neues aus den Hochschulen

Hochschule Rhein-Waal und Universität Duisburg-Essen

50.000 Euro Corona-Hilfe für Studierende

Der Förderverein unterstützt mit Spende



Der Förderverein Universität Duisburg-Essen e.V. unterstützt Studierende, die durch die Corona-Pandemie in Not geraten sind. Gisbert Rühl als Präsident und Dr. Stefan Dietzfelbinger als Vorsitzender des Vereins übergaben einen Scheck in Höhe von 50.000 Euro an den Rektor der Hochschule, Prof. Dr. Ulrich Radtke.

Zwei Drittel aller Studierenden finanzieren ihr Studium mit einer Nebentätigkeit. Viele klassische Studentenjobs in der Gastronomie, bei Messen oder Veranstaltungen sind krisenbedingt weggefallen. Zudem ist bei manchen die Unterstützung durch die Familie weggebrochen. Die Universität Duisburg-Essen legte einen Hilfsfonds auf, an den die Spende des Fördervereins ging.

„Viele Privatpersonen und Unternehmen aus der Region engagieren sich in unserem Förderverein. Wir unterstützen Forschungsaktivitäten an der Universität und fördern talentierte Studierende. In der aktuellen Krise brauchte es aber zusätzliche finanzielle Hilfe. Wir stehen gerade auch in schwierigen Zeiten an der Seite der Studierenden. Das ist unsere Botschaft“, betont Gisbert Rühl. „Die finanzielle Unterstützung hilft den Studierenden, sich auch unter schwierigen Bedingungen auf ihr Studium zu konzentrieren. Dafür sind wir als Hochschule überaus dankbar“, so der Rektor, Prof. Ulrich Radtke. •

Die Fördervereine ... bieten Unternehmen eine Plattform, um den Kontakt zu den Hochschulen zu intensivieren, sie zu unterstützen und Fachkräfte gezielt zu fördern.

• Ansprechpartnerin Förderverein Hochschule Rhein-Waal e. V.: **Daphne van Doorn, 0203 2821-494, info@foerdereverein-hrw.de**

• Ansprechpartner Förderverein Universität Duisburg-Essen e. V.: **Philipp Pohlmann, 0203 2821-239, foerdereverein@uni-due.de**



Foto: Niederrheinische IHK

Hochschule und Berufskolleg kooperieren

Duales Studium in Kleve



Die Hochschule Rhein-Waal und das Berufskolleg Kleve unterzeichneten Ende Februar einen Kooperationsvertrag. Gemeinsam führen sie das duale Studium „International Business and Management, B.A.“ durch, kombiniert mit den Ausbildungsberufen Industriekaufmann/-frau oder Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel – Fachrichtung Großhandel.

Neben den zukünftigen Studierenden und Auszubildenden profitiert „auch die heimische Wirtschaft von Kooperationen wie diesen. Für mich sind diese Absolventinnen und Absolventen mit der Verquickung eines dualen Studiums und einer Ausbildung die idealen Nachwuchskräfte für Unternehmen“, fasst Landrätin Silke Gorißen die Vorteile zusammen.

„Wir sehen uns als Hochschule für die Region, die Studierende durch Praxiselemente gut auf den beruflichen Einstieg vorbereitet. Mit einem dualen Studium setzen wir uns für Vernetzung und Kontakt in die Region ein. Und nicht zuletzt bieten wir gerade in einer Pandemie wie dieser für Absolvent*innen dieses Programms gute Einstiegsmöglichkeiten in den Beruf und die heimische Wirtschaft. Und somit eine Perspektive für die Zukunft – für uns alle“, betont Dr. Oliver Locker-Grütjen, Präsident der Hochschule Rhein-Waal. •



Die neue Emissionsfreiheit.

Die vollelektrischen Transporter von Mercedes-Benz.
Jetzt umsteigen. #madetoperform

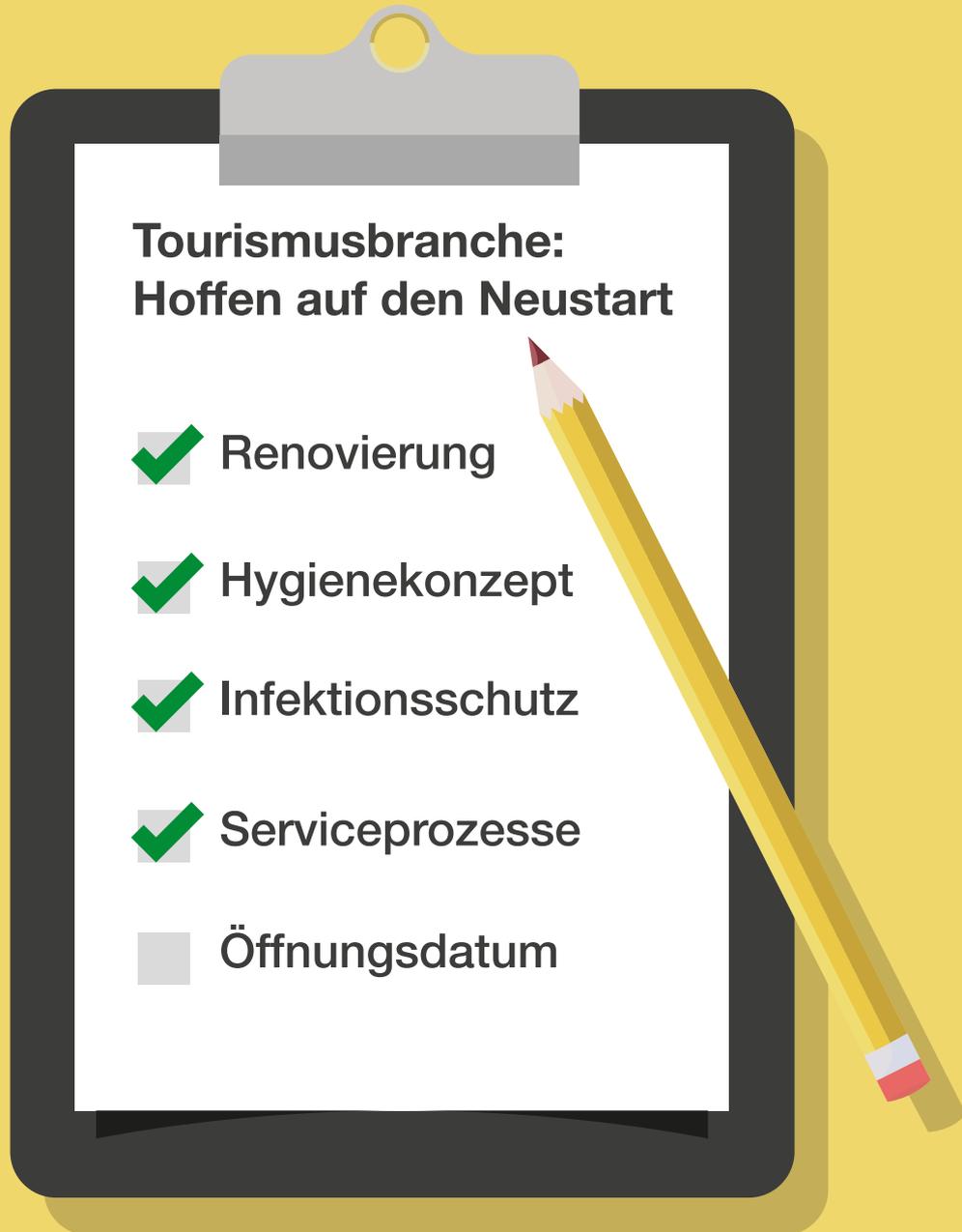
Mercedes-Benz



MERCEDES-BENZ RHEIN-RUHR

DÜSSELDORF • DUISBURG • HILDEN • NEUSS

Anbieter: Mercedes-Benz AG,
Niederlassung Düsseldorf, Mercedesstr. 1, 40470 Düsseldorf
Niederlassung Neuss, Leuschstr. 10, 41460 Neuss
Niederlassung Duisburg, Johannes-Mechmann-Str. 2-4, 47138 Duisburg
Mercedes-Benz AG, vertr. d. Anota Fahrzeug Service- und Vertriebsgesellschafts
mbH Hilden, Auf dem Sand 24, 40721 Hilden
Telefon: 0800 33333 19, www.mercedes-benz-west.de





- 18 — Hoffen auf den Neustart**
Die unterschätzte Herausforderung
- 22 — Influencer sind eine große Chance**
Interview mit Paul Anderie
- 24 — Das Fernweh in der Nähe stillen**
Reiseveranstalter Schatorjé
- 26 — Hybrid-Veranstaltungen und Kurztrips**
Eva und Falko Welling
- 28 — In der Krise investieren**
Frank Schwarz Gastro Group GmbH
- 30 — Wir sind für Sie da**
Angebote der IHK rund um den Neustart
in der Tourismusbranche

Titel

Tourismusbranche: Hoffen auf den Neustart

NIEDERRHEIN

Die unterschätzte Herausforderung

Die Zahlen für 2020 sind katastrophal, und auch das laufende Jahr brachte zunächst keine Verbesserungen. Klar scheint zumindest: Die Betriebe, ob Hotels, Gastro-Profis oder Reiseanbieter, sind gut aufgestellt für die Zeit nach den Lockdowns.

Text: Daniel Boss

Illustration: FIRMAZWEI/iStock

Etwas mehr als ein Jahr nach dem Beginn der Corona-Pandemie in Deutschland befindet sich die niederrheinische Tourismuswirtschaft in einem Zustand zwischen Hoffen und Bangen. Hinter ihr liegen dramatische Monate. Nach Angaben der Niederrhein Tourismus GmbH haben die Betriebe per 31. Dezember 2020 mit einem Übernachtungsminus von 40 Prozent im Vergleich zum Vorjahr abgeschlossen – NRW-weit sind es sogar minus 46 Prozent gewesen. „Nach dem ersten Lockdown sind wir mit minus 51 Prozent gestartet und konnten somit einiges in den wenigen Wochen der Öffnung aufholen“, berichtet Martina Baumgärtner, Geschäftsführerin der Niederrhein Tourismus GmbH. Für sie ist das ein Indikator dafür, dass die Region gut aufgestellt und auch bei den Endverbrauchern als Reiseziel verankert ist. Das helfe aber nicht darüber hinweg, dass die Branche wirtschaftlich und mental am „Boden liegt“.

Diesen Eindruck vermitteln auch die Ergebnisse der Konjunkturumfrage der Niederrheinischen IHK zum Jahresbeginn 2021. Demnach bezeichneten in den ersten beiden Januarwochen 84 Prozent der Tourismusbetriebe ihre Geschäftslage als schlecht. Bei mehr als neun von zehn Betrieben schlägt diese Entwicklung auf die Finanzlage durch: 67 Prozent berichten von Eigenkapitalrückgang und 51 Prozent von Liquiditätsengpässen. 31 Prozent bezeichnen die Entwicklung gar als insolvenzbedrohend.

www.schages.de

Jetzt mit **10kW**

CNC-Laserschneiden

Edelstahl bis **50 mm**
 Stahl / Aluminium bis **30 mm**
 Kupfer / Messing bis **18 mm**

XXL-Fasenschneiden bis 3 m x 12 m
 XXL-Rohrschneiden bis 12 m Länge
 Kleinteile, Einzelteile
 CNC-Abkanten bis 4 m/320t

Zertifiziert nach ISO 9001 und ISO 14001
 Werkseigene PK nach EN 1090
 Mat.-Kennz. nach RL 2014/68/EU

Schages
 Schages GmbH & Co.KG · CNC-Lasertechnik

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD10 (Breite: 10,00m, Länge: 21,00m)

- Traufe 3,50m, Firsthöhe 4,00m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. Schiebetor 3,00m x 3,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik

Aktionspreis € 18.800,-
 ab Werk Büldern; exkl. MwSt. Schneelastzone 2, Windzone 2, a: auf Anfrage

Mehr Infos 

www.tepe-systemhallen.de · Tel. 0 25 90 - 93 96 40

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
 du@dnpatent.de

Lesen Sie die Niederrhein Wirtschaft online

Buchen Sie jetzt schon für die nächsten Ausgaben!
 Kunst Medien Vermarktungsgesellschaft mbH,
 anzeigen@kunst-media.de, www.kunst-media.de

Knapp 30 Prozent erwarten Besserung

Und die Aussichten? 50 Prozent erwarten laut Umfrage auch für das laufende Jahr eine schlechte Geschäftslage, 29 Prozent erwarten Besserung. „Unsere Hoffnung beruht jetzt auf schneller Impfung und hoher Verfügbarkeit von PCR- und Schnelltests sowie den Registrierungs-Apps wie beispielsweise Luca“, sagt Martina Baumgärtner. Zusammen mit der bewährten Kombination aus Maske und Abstand „könnte aus unserer Sicht den Betrieben, aber auch der Bevölkerung wieder ein Stück Freiheit zurückgegeben werden“. Die Branche jedenfalls scheint gut vorbereitet zu sein, was Hygienekonzepte und deren Umsetzung angeht. Martina Baumgärtner formuliert es so: „Im Grunde stehen wir alle in den Startlöchern, um – natürlich unter Berücksichtigung aller Vorgaben – loslegen zu können.“

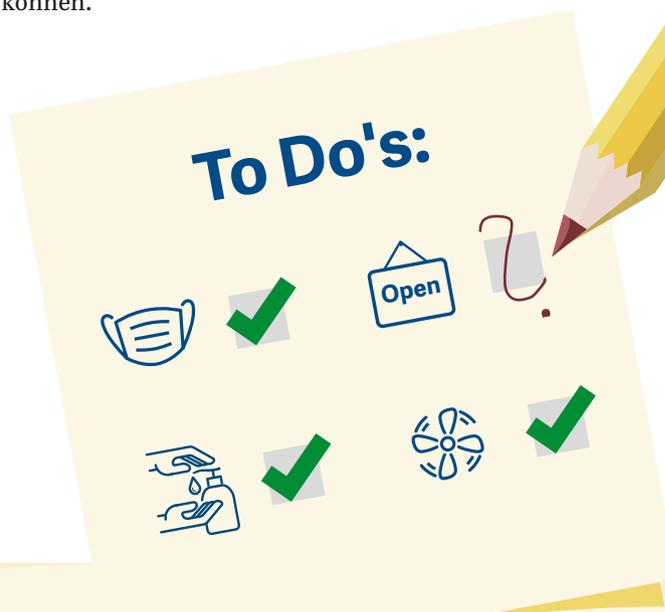
Verschiedene Umfragen haben ermittelt, dass mehr als 40 Prozent der Deutschen in diesem Jahr hierzulande Ur-

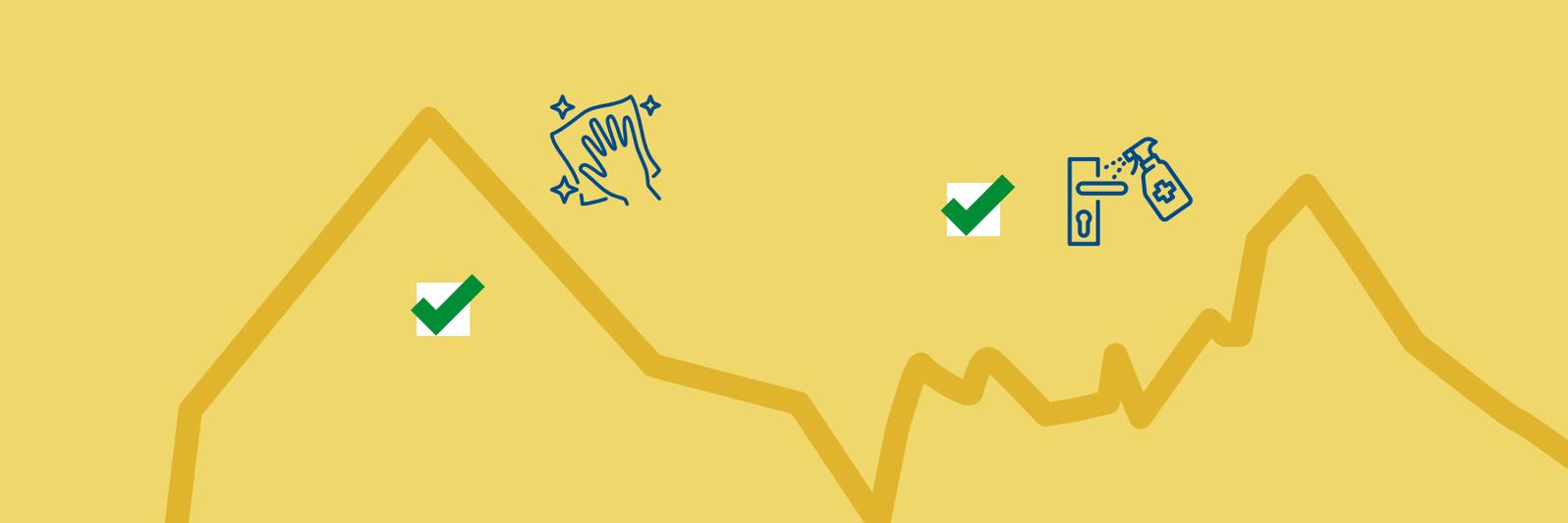
laub machen möchten. Die bekannten Ziele an den Küsten und im alpinen Bereich sind für den Sommer schon



„Der Niederrhein als 1b-Lage, mit seinen sehr gut geführten Betrieben, hat dabei eine große Chance.“

Martina Baumgärtner,
Geschäftsführerin der Niederrhein
Tourismus GmbH





Gäste auf digitalem Weg erreichen

vergleichsweise gut gebucht. „Der Niederrhein als 1b-Lage, mit seinen sehr gut geführten Betrieben, hat dabei eine große Chance“, meint Baumgärtner. Der Niederrhein ist nach wie vor eine Kurzreise-Region. Die durchschnittliche Aufenthaltsdauer liegt bei etwa 2,5 Nächten. Möglicherweise ließe sich diese Zahl im Sommer 2021 erhöhen.

Der bundesweite Bekanntheitsgrad der Urlaubsregion liegt aktuell bei 60 Prozent. Auf digitalem Weg sollen noch mehr potenzielle Besucher als bisher erreicht werden. Im Kern geht es um das Erstellen eines Daten-Hubs, in den alle Kommunen und Betriebe ihre Daten standardisiert eingeben. Durch Vertriebskanäle gelangen diese dann auf Smartphones oder Tablets in ganz Deutschland. „Wir möchten aber auch dem Besucher, wenn er vor Ort ist, die Möglichkeit geben, Informationen in Echtzeit abzurufen“, sagt Martina Baumgärtner. Den Weg dorthin möchte man gemeinsam mit den niederländischen Kollegen in einem neuen Interreg-Förderprogramm ab 2022 gehen.



GLOBAL DENKEN. REGIONAL HANDELN.

Wir sind in 120 Ländern der Welt und bei Ihnen vor Ort zuhause. Und deshalb kennen wir auch die Herausforderungen, denen Sie sich jeden Tag lokal und global stellen. Ob Internationalisierung, Digitalisierung oder volatile Märkte: wir beraten Sie intensiv und grenzüberschreitend mit unseren RSM-Experten vor Ort – in allen Fragen der Wirtschaftsprüfung, Steuer- und Transaktionsberatung. So steuern wir mit Ihnen den Wandel und Sie haben die nötige Zeit für die Entwicklung und Gestaltung Ihres Unternehmens.

Wir sind da. Für Sie. Überall.

Bamberg | Berlin | Bremen | Chemnitz | Dresden | Düsseldorf | Frankfurt | Hannover | Koblenz | Köln | Krefeld | Landshut | Mannheim | München | Nürnberg | Stuttgart | Zell (a.d. Mosel)

RSM GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft | Steuerberatungsgesellschaft

Eichendorffstraße 46 | 47800 Krefeld

Telefon: +49 2151 5090

www.rsm.de

THE POWER OF BEING UNDERSTOOD
AUDIT | TAX | CONSULTING





Interview

Influencer sind eine große Chance



Paul Anderie
Foto: Paul Anderie

Herr Anderie, Sie beraten lokale Geschäfte bei der digitalen Transformation – wie hoch ist inzwischen das Bewusstsein, dass es rein analog nicht mehr geht?

Paul Anderie: Nahezu bei 100 Prozent, wobei der Digitalisierungsgrad noch

sehr schwankt. Viele lokale Geschäfte nutzen beispielsweise schon verstärkt Social Media oder Werkzeuge wie Google My Business, um die lokale Sichtbarkeit zu erhöhen. Doch häufig fehlen hier langfristige Ergebnisse in Form von Umsätzen, um diese Kanäle nachhaltig zu betreiben.

Wo liegen die größten Hürden?

A: Die Hürden können ganz unterschiedlich sein. Wie schon angedeutet, spielt der Kostenfaktor eine Rolle. Einige Maßnahmen, wie etwa der Aufbau eines Warenwirtschaftssystems oder der Relaunch des Onlineshops sind Investitionen, die erst über zwei bis drei Jahre positive Ergebnisse erzielen. Zeitmangel ist ein weiterer Faktor. Veränderungen oder sogar eine Neuausrichtung der Positionierung beziehungsweise des Geschäftsmodells sind immer anstrengend. Mindestens zwei bis vier Stunden pro Woche sind schon notwendig, um langfristig Ziele erreichen zu können. Meine Erfahrung ist, dass es am Ende mit dem Rückhalt aus der Geschäftsführung steht und fällt.

Wie lassen sich Mitarbeiter einbinden?

A: Häufig haben die Unternehmen motivierte Mitarbeiter, die jedoch oft wenig geschult oder ausgebildet sind für digitale Themen. So langsam kommt in den Ausbildungsberufen das Thema der digitalen Transformation zum Tragen. Mitarbeiter werden auf Lehrgänge geschickt, wie sie beispielsweise auch die IHK anbietet. Wenn das Vermittelte jedoch in der Praxis kaum zur Anwendung kommt, können sich die Potenziale kaum entfalten. Gerade für die Tourismus- und Gastrobranche sehe ich große Chancen in der Zusammenarbeit mit Content Creators, eher bekannt als „Influencer“. Hier gehen noch zu wenige Geschäfte aktiv den Weg, um unter anderem Inhalte gegen Wertgutscheine zu tauschen. Ein eigenes Beispiel: In Leverkusen arbeiten wir mit einem Feinkostgeschäft zusammen. Es erhält regelmäßig neue Bilder oder kleine Videos – und bewirkt im Gegenzug.



Worauf sollten Betriebe aus der Tourismusbranche jetzt im Hinblick auf den digitalen Auftritt besonders achten?

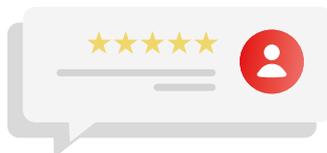
A: Wenn es bald wieder zu einer Öffnung des Tourismus kommt, sollten Hotel- oder Freizeitanbieter mit dieser Öffnung thematisch umgehen. Das kann so aussehen, dass bei einer neuen Buchung eine Dankeschön-Karte auf dem Hotelzimmer liegt, unterzeichnet vom Hoteldirektor oder Inhaber. „Danke“ zu sagen ist so wichtig in unserer sehr aufgeheizten Gesellschaft und sollte meiner Meinung nach viel häufiger ausgesprochen werden. Wer dann noch einen Schritt weiter gehen will, könnte über einen QR-Code auf

der Karte zum WhatsApp-Business-Konto einladen, um weitere Wünsche des Gastes zu erfüllen. Solche Kleinigkeiten sorgen für Begeisterung und steigern die Kundenbindung enorm.

Welche Rolle spielen die berühmtesten Onlinebewertungen?

A: Bewertungen sind immer die erste Maßnahme, die viele Unternehmen

optimieren wollen. Es gibt da tatsächlich auch eine magische Zahl, die jeder mal bei seinem Unternehmen prüfen kann: Wer unter vier von fünf Sternen liegt, sollte definitiv für seine Reputation etwas unternehmen. Bis zu 80 Prozent der potenziellen Kunden neigen dazu, sich nach Alternativen umzuschauen, wenn weniger als als vier Sterne in der Onlinebewertung angegeben sind. Daher ist es enorm wichtig, diese Grenze im Blick zu behalten und Bewertungen aktiv einzusammeln. Damit meine ich nicht nur, „glückliche Kunden“ nach Bewertungen zu fragen, sondern alle negativen Bewertungen sorgfältig durchzulesen und mit den Menschen, die Kritik geäußert haben, zu kommunizieren.



Schneller, stabiler, wirtschaftlicher. Glasfaser für Ihr Unternehmen.

0800 281 281 2
anrufen und
Beratungsgespräch
vereinbaren!

Wir bieten Geschäftskunden symmetrische Internetprodukte mit Bandbreiten ab 300 Mbit/s, sowie intelligente Mehrwertdienste auf Basis von reinen Glasfaserleitungen.

deutsche-glasfaser.de/inexio

INEXIO
DEUTSCHE GLASFASER BUSINESS

Das Fernweh in der Nähe stillen

Reiseveranstalter Thomas Schatorjé bietet verstärkt Reisen innerhalb Deutschlands an

Text: Daniel Boss, Foto: Jean Schatorjé GmbH & Co. KG
Illustration: FIRMAZWEI/iStock

Im aktuellen Programm des Reisebüros Schatorjé ist im kommenden Sommer Nähe Trumpf. Angeboten werden unter anderem drei Tage in der Lüneburger Heide, ein Kurztrip nach Ostfriesland inklusive Abstecher nach Norderney oder ganz nach Norden auf die Inseln Sylt und Föhr. „Wir setzen verstärkt auf Deutschland und das nahe Ausland“, sagt Thomas Schatorjé, Geschäftsführer und Gesellschafter der Jean Schatorjé GmbH & Co.KG. Für die eigenen Busreisen sind im zweiten Corona-Jahr die Schweiz und Österreich sowie Oberitalien die weitesten Ziele. „Bis zur Toskana und nicht weiter“, so Schatorjé. Rom fehlt damit ganz im kommenden Katalog, aber auch eine andere beliebte Metropole, Paris, wird für 2021 nicht angeboten. So hoffen Thomas Schatorjé und sein Team, der schlimmsten Krise der Branche halbwegs erfolgreich begegnen zu können. Betroffen war und ist auch das andere Schatorjé-Unternehmen, das Omnibusse für den ÖPNV und den Schülerverkehr zur Verfügung stellt. „Unzählige Klassenfahrten sind ausgefallen“, nennt der Unternehmer nur ein Beispiel für die Misere. Insgesamt verfügt er über 34 Busse. Fünf davon sind Reisebusse. Und mit ihnen soll das Geschäft nun langsam wieder Fahrt aufnehmen. „Wir stehen in den Startlöchern und war-

ten auf das Licht am Ende des Tunnels“, sagt der erfahrene Veranstalter. Ein sicherlich gutes Zeichen in schwierigen Zeiten ist, dass überhaupt ein Katalog erscheint. „Er kommt in dieser Saison zwar deutlich später als üblich auf den Markt, aber er kommt“, so Schatorjé.

Er und seine rund 60 Mitarbeiter seien hoch motiviert, den veränderten Rahmenbedingungen und den damit verbundenen Herausforderungen aktiv zu begegnen. Aber das ist seinen Schilderungen zufolge gar nicht so einfach. „In der Busvermietung sind wir schlicht auf Bestellungen angewiesen. Bleiben diese aus oder gegen zurück, können wir daran wenig ändern.“ Beim zweiten Geschäftsbereich, den Reiseveranstaltungen, werde man die Produkte an sich kaum antasten. „Die Bedürfnisse unserer Reisegäste haben sich durch Corona nicht verändert.“ Heißt: Die Touren werden wie gewohnt angeboten, nur die Auswahl der Ziele hat sich verringert

beziehungsweise nach Deutschland und die Nachbarländer verlagert. Und das Reisebüro? An diesem Geschäftsbereich mit der Vermittlung auch externer Angebote wollen Thomas Schatorjé und seine Tochter Maria unbedingt festhalten, „auch wenn viele andere schon aufgegeben haben und noch aufgeben werden“. Um gegen die Konkurrenz im Netz eine Chance zu haben, sieht die Geschäftsführung eine Doppelstrategie für die



„Wir setzen verstärkt auf Deutschland und das nahe Ausland“

Thomas Schatorjé Geschäftsführer und Gesellschafter der Jean Schatorjé GmbH & Co.KG.

kommenden Monate und Jahre vor. „Wir haben die Lockdown-Phase genutzt, um unsere internen Prozesse zu digitalisieren. Das werden wir weiter fortführen“, erklärt Thomas Schatorjé. Nach außen hin soll dagegen der persönliche Service noch mehr in den Vordergrund gestellt werden. „Die individuelle Beratung unserer Kunden vor Ort im Reisebüro ist unsere Existenzberechtigung.“



DER ŠKODA OCTAVIA COMBI.



ŠKODA
SIMPLY CLEVER

sofort verfügbar



AMBITION

ŠKODA OCTAVIA COMBI
99,- € mtl.¹

FIRST EDITION
STYLE

ŠKODA OCTAVIA COMBI
119,- € mtl.¹

ŠKODA OCTAVIA COMBI AMBITION 1.5 TSI 110 KW (150 PS)*

Ausstattung: 17"-Leichtmetallräder Pulsar AERO schwarz glanzgedreht, Climatronic, LED-Hauptscheinwerfer, Infotainmentpaket Columbus, Parkensoren vorn & hinten, Ausstattungspaket Licht & Sicht, beheizbare Vordersitze, beheizbares Lenkrad, Frontradarassistent mit Fußgänger- und Radfahrererkennung und City-Notbremsfunktion, Sunset (abgedunkelte Heck- und Seitenscheiben hinten), Adaptiver Abstandsassistent (ACC) inkl. Speedlimiter u. v. m., Lackierung: Quarz-Grau Metallic

GEWERBEKUNDEN-LEASINGANGEBOT¹:

ŠKODA OCTAVIA COMBI AMBITION 1.5 TSI 110 KW (150 PS)*

Sonderzahlung	990,00 €
Vertragslaufzeit	24 Monate
Jährliche Fahrleistung	10.000 km
24 mtl. Leasingraten à	99,00 €¹

*Kraftstoffverbrauch in l/100 km, innerorts: 7,0; außerorts: 4,0; kombiniert: 5,1; CO₂-Emission, kombiniert: 117 g/km. Effizienzklasse B.

ŠKODA OCTAVIA COMBI FIRST EDITION STYLE 1.5 TSI 110 KW (150 PS)**

Ausstattung: 18"-Leichtmetallfelgen Perseus glanzgedreht, Climatronic, Matrix LED-Scheinwerfer, elektr. Heckklappenbedienung inkl. Komfortöffnung, CANTON Soundsystem, Ausstattungspaket Parken & Sicht, Fahrprofilauswahl, Ambientebeleuchtung, Kessy (Schlüsselloses Zugangs- und Start-Stopp-System, Spurwechsel- und Ausparkassistent, Spurhalteassistent (Lane Assist), Berganfahrassistent inklusive Auto-Hold-Funktion, beheizbare Vordersitze u. v. m., Lackierung: Black-Magic Perleffekt

GEWERBEKUNDEN-LEASINGANGEBOT¹:

ŠKODA OCTAVIA COMBI FIRST EDITION STYLE 1.5 TSI 110 KW (150 PS)**

Sonderzahlung	990,00 €
Vertragslaufzeit	24 Monate
Jährliche Fahrleistung	10.000 km
24 mtl. Leasingraten à	119,00 €¹

**Kraftstoffverbrauch in l/100 km, innerorts: 7,0; außerorts: 4,0; kombiniert: 5,1; CO₂-Emission, kombiniert: 117 g/km. Effizienzklasse B.

Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

¹Ein Angebot der ŠKODA Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhornener Straße 57, 38112 Braunschweig, für die wir als ungebundener Vermittler gemeinsam mit dem Kunden die für den Abschluss des Leasingvertrages nötigen Vertragsunterlagen zusammenstellen. Bonität vorausgesetzt. Angebot gültig solange der Vorrat reicht. Angebot zzgl. MwSt., Überführungs- und Zulassungskosten. Nur gültig für gewerbliche Einzelabnehmer mit Ausnahme von Sonderkunden für ausgewählte Modelle. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Tiemeyer Porschestraße GmbH & Co. KG
Porschestr. 8, 44809 Bochum, Tel.: 0234 / 974735-0

Tiemeyer Remscheid GmbH & Co. KG
Gerstau 18, 42857 Remscheid, Tel.: 02191 / 8846-50

Autohaus Tiemeyer GmbH & Co. KG
Kettling 39, 58791 Werdohl, Tel.: 02392 / 9177-0

Tiemeyer
Gruppe
Wir machen NRW mobil.

www.tiemeyer.de



Die Geschwister Eva und Falko Welling planen für die Zukunft ihrer Hotels

Text: Daniel Boss, Foto: Welling, Illustration: FIRMAZWEI/iStock

Nie hätte Eva Welling gedacht, dass sie eines Tages das Für und Wider einer Frühjahrsbepflanzung abwägen würde. Doch in Corona-Zeiten gibt es bekanntlich viele merkwürdige Premieren. „Ich fürchte eben, dass die Blumen in unseren Außenanlage verblüht sein werden, wenn wir wieder für den normalen Tourismus öffnen dürfen“, sagt Eva Welling. Gemeinsam mit ihrem Bruder Falko führt sie den Familienbetrieb, der aus den Häusern „Zur Linde“ in Moers und „Parkhotel“ in Kamp-Lintfort besteht. Insgesamt sind es mehr als 200 Zimmer, die allermeisten bleiben seit Monaten leer. Das Moerser Stammhaus ist komplett geschlossen, der Betrieb im Parkhotel stark eingeschränkt. Für erlaubte Übernachtungen aus geschäftlichen Gründen reicht ein

gutes Dutzend Zimmer. „Das ist natürlich eine katastrophale Auslastung“, sagt die Hotel-Chefin. Ähnlich sieht es bei den Veranstaltungen aus. Im Februar gab es gerade einmal fünf Meetings mit maximal neun Teilnehmern. Sonst sind es bis zu zehn Veranstaltungen – am Tag und mit bis zu 150 Personen. Zählt man die beiden Lockdowns zusammen, haben die Wellings schon rund ein halbes Jahr so gut wie geschlossen. „Alle rund 100 festangestellten Mitarbeiter befinden sich in Kurzarbeit. „Wir haben eine Mitarbeite-

rin, die das Telefon bedient, zwei weitere Leute kümmern sich um den Rest“, sagt Eva Welling. Für sie und ihren Bruder ist das Hotel die Existenzgrundlage, ebenso für ihren Mann Jens, der für die technischen Belange zuständig ist.

Für die hoffentlich bald bessere Zukunft fühlt sich das Team gut vorbereitet. So verfügen die Meetingräume über eine professionelle Lüftungsanlage. Laut Eva Welling steht diese Technik bei den Business-Gästen ganz oben auf der Liste: „Früher wurde ich bei Buchungen vielleicht mal gefragt, wie wie gut sich ein Raum beheizen lässt oder über wie viele Fenster er verfügt. Heute lautet die typische Frage: Wie groß ist der Luftaustausch bei Ihnen?“ Um die nötige Aus-





stattung für Hybrid-Treffen bereithalten zu können, arbeiten die Hotels mit Partnern aus der Region zusammen. „Wir haben schon einige Veranstaltungen dieser Art durchgeführt“, sagt die Unternehmerin. „Das ist die Zukunft.“ Grundsätzlich, so ihre Befürchtung, werde der Tagungsmarkt allerdings stark schrumpfen. „Die Unternehmen sehen, dass sich vieles auch über Video regeln lässt. Hinzu kommen stark eingekürzte Budgets.“ Darin könne aber auch eine Chance liegen. „Wer x-beliebige Räume in Flughafennähe sucht, kommt ohnehin nicht zu uns. Wir punkten mit einem außergewöhnlichen Ambiente. Das wollen wir noch mehr in den Vordergrund stellen.“ Verstärkt wollen die Wellings zudem auf Freizeitreisende setzen, die den Niederrhein

und das Ruhrgebiet erkunden wollen. „Dabei geht es nicht um dreiwöchige Urlaubsreisen, sondern um Kurztrips.“ Ein erster potenzieller Kundenkreis sind die Business-Gäste, die teils seit vielen Jahren nach Moers und Kamp-Lintfort kommen. „Vielleicht wollen sie ja auch mal mit ihrer Familie bei uns am Niederrhein entspannen.“



Eva Welling und ihr Bruder wollen verstärkt auf Freizeitreisende setzen.

Buchen Sie jetzt schon für die nächsten Ausgaben!

Die nächsten Themen des Verlagsspezial:

Ausgabe 03/21:

Wirtschaft im Kreis Wesel
Tagen & Events
Fuhrpark, Leasing, Nutzfahrzeuge / E-Mobilität

Ausgabe 04/21:

Tourismuswirtschaft
Messe: Shipping – Technics - Logistics
Personal & Weiterbildung



Kunst Medien Vermarktungsgesellschaft mbH,
anzeigen@kunst-media.de, www.kunst-media.de

NIEDERRHEIN WIRTSCHAFT
Das Magazin der Niederrheinischen IHK



INDUSTRIEBAU

KOMPETENT PLANEN

Bühler + Wehling bietet Ihnen gesamtplanerische Kompetenz bei Projekten jeder Größenordnung. Sollten Sie bereits über eine Planung verfügen, prüfen wir diese gerne in Hinblick auf zusätzliche Potenziale und Optimierungen.

www.buehrer-wehling.de



„Unser erklärtes Ziel ist es, mit Ideen und Innovationen dem veränderten Marktgeschehen Paroli zu bieten“, sagt Frank Schwarz.

In der Krise investieren

Die Frank Schwarz Gastro Group GmbH setzt auf ein neues Verpackungskonzept

Text: Daniel Boss, Foto: Holger Benert

Illustration: FIRMAZWEI/iStock

Kurz bevor die Welt in die Pandemie kippt, unterzeichnet Frank Schwarz einen folgenreichen Vertrag. Er kauft Anteile des deutschlandweit vertretenen Caterers Kofler & Kompanie, der in die Planinsolvenz gegangen ist. Im Januar 2020 ist der Duisburger Unternehmer, Inhaber und Chef der Frank Schwarz Gastro Group GmbH (FSGG) mit Standort auf dem Großmarkt, damit auch Mehrheitsgesellschafter und Geschäftsführer der Kofler & Kompanie Newco GmbH. Den Laureus World Sports Awards 2020 am

17. Februar in Berlin kann das neue Team noch erfolgreich über die Bühne bringen. „Aber dann ging wegen Corona nichts mehr“, sagt Frank Schwarz. Besonders bitter ist das Aus der Olympischen Spiele im vergangenen Jahr. „Wir wären mit Kofler daran beteiligt gewesen“, erklärt Schwarz. Die gnadenlosen Zahlen lesen sich wie folgt: Im Jahr 2019 setzt Kofler rund 17 Millionen Euro um. „Im Jahr darauf waren es 16 Millionen Euro weniger“, so Schwarz. Seine FSGG stürzt von fünf Millionen geplanter Umsatz auf 1,7 Millionen. In Duisburg beschäftigt die Gastro-Gruppe normalerweise knapp hundert Mitarbeiter. Stand Ende Februar ist es nur die Hälfte, davon befinden sich 90 Prozent in Kurzarbeit. Das Messengeschäft und Großveranstaltungen sind komplett weggebrochen, auch Hochzeiten und die Theatergastronomie fallen aus bekannten Gründen weg. „Im Moment machen wir lediglich ein wenig Kita-Catering.“



Umso erstaunlicher mag es auf den ersten Blick erscheinen, dass Frank Schwarz auf dem Höhepunkt der Krise weiteres Geld in die Hand nimmt. Mehr als 800.000 Euro werden in ein neues Geschäftskonzept investiert. Das ist nicht ohne Risiko, doch das Familienunternehmen will „mit einer gehörigen Portion Mut, Weitblick und Entscheidungswillen sowie jeder Menge Tatkraft“ die Zukunft anpacken. „Unser erklärtes Ziel ist es, mit Ideen und Innovationen dem veränderten Marktgeschehen Paroli zu bieten“, sagt der FSGG-Geschäftsführer. Er glaube, dass das Eventgeschäft erst in einigen Jahren die Umsätze wie vor Corona bringen werde – „wenn überhaupt“. Deswegen müsse man sich ein Stück weit neu erfinden. Er spricht sogar von „Transformation“. Deren Kern ist das „S-Chefs Culinary System“. Es ist eine seit Jahren diskutierte Idee, die nun – wegen Corona – in die Tat umgesetzt wird. Die in der Event-Küche auf dem Großmarkt produzierten Speisen werden auf neuartigen Mehrwegplatten und R-PET-Einwegplatten angerichtet und platziert. Das, so FSGG, europaweit einzigartige System „Packaging by MChef“ verpackt die Gerichte unter Schutzatmosphäre rutsch- und versandsicher. Ausgesuchte Paketdienstleister, der Großhandel und der eigene Fuhrpark übernehmen die Logistik. „Wir zielen damit unter anderem auf das Onlinegeschäft, den Lebensmitteleinzelhandel und touristische Infrastrukturen ab, zum Beispiel auf Hotelgruppen, die nicht mehr länger eine eigene Küche führen wollen oder können.“ Angesprochen werden sollen aber auch die Endverbraucher. „Die Menschen

lechzen nach der Möglichkeit, wieder gemeinsam feiern, essen und trinken zu können“, ist sich Frank Schwarz sicher. „Im Unterschied zu gewerblichen Veranstaltungen wird sich dieser Bereich sehr schnell erholen, wenn es wieder möglich ist.“



ANGEBOT NUR FÜR GEWERBETREIBENDE



CITROËN JUMPY

EIN GUTER TRANSPORTER IST WIE EIN GUTER HANDWERKER:
EIN ECHTER ALLESKÖNNER.



3 Längen*
Höhe bis zu 1,95m**
Jetzt auch Citroën ë-Jumpy verfügbar

AB
179 € MTL. ZZGL. MWST.¹
0€ ANZAHLUNG
INKL. 4 JAHREN FULL SERVICE²

business.citroen.de

Citroën empfiehlt Total ¹Ein Kilometer-Leasingangebot der PSA Bank Deutschland GmbH, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, Full Service Angebot für Gewerbetreibende, zzgl. MwSt. und Fracht für den CITROËN JUMPY KASTENWAGEN CONTROL XS BLUEHDI 100 S&S (75 KW) bei 0,- € Sonderzahlung, 10.000 km/Jahr Laufleistung, 48 Monaten Laufzeit, gültig bis 30.06.2021. ²Leistungen (4 Jahre Garantie, Wartung und Verschleißreparaturen) gemäß den Bedingungen des CITROËN FreeDrive à la Carte Vertrages der CITROËN DEUTSCHLAND GmbH, Bahnhofplatz, 65423 Rüsselsheim. *Je nach Version und Ausstattung. **Bei Version XS (L1) + M (L2). Beispielfoto zeigt Fahrzeug dieser Baureihe, dessen Ausstattungsmerkmale nicht Bestandteil des Angebotes sind.

INSPIRED
BY PRO

Auto MAIBOM

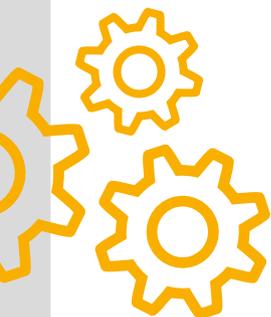
Auto Maibom OHG (H) • Schermbecker Landstr. 25
• 46485 Wesel • Telefon 02 81 / 9 52 33 47 • Fax 02
81 / 9 52 33 37 • mj@maibom-gruppe.de • https://
www.citroen-haendler.de/maibom-wesel

Auto Maibom OHG (V) • Dieselstr. 8a • 47608 Gel-
dern • Telefon 0176 / 64800202 • Fax 0 28 31 / 1
33 37 29 • sw@maibom-gruppe.de • https://www.citro-
en-haendler.de/maibom-geldern

Auto Maibom OHG (V) • Otto-Lilienthal-Straße 54 •
46539 Dinslaken • Telefon 0 20 64 / 82 90-0 • Fax 0
20 64 / 82 90-29 • https://www.citroen-haendler.de/
maibom-dinslaken

Auto Maibom OHG (V) • Bedburger Weide 57 •
47551 Bedburg-Hau • Telefon 0 28 21 / 9 76 80-0 •
Fax 0 28 21 / 9 76 80-19 • citroen@maibom-gruppe.de
• https://www.citroen-haendler.de/maibom-bedburg-hau

(H)=Vertragshändler, (A)=Vertragswerkstatt mit Neuwagenagentur, (V)=Verkaufsstelle



Wir sind für Sie da

Angebote der IHK rund um den Neustart der Tourismusbranche

Interessenvertretung



Gemeinsam mit weiteren Partnern machen wir auf die gegenwärtige Lage im Tourismus aufmerksam, sowohl auf die wirtschaftliche Bedeutung als auch auf die Relevanz als Standortfaktor. Im Austausch mit dem Tourismusausschuss und den Betrieben vor Ort, bringt sie sich in landes- und bundespolitische Entscheidungen ein, gibt Hinweise zu möglichen Öffnungsschritten und fordert die Umsetzung konkreter Perspektiven für die Branche sowie deren klare Kommunikation.

Beratung zu Corona-Regeln



Die Coronaschutzverordnung NRW wurde seit dem ersten harten Lockdown im März 2020 rund 30 Mal neu gefasst. Nicht nur die Länder interpretieren die Vorgaben des Bundes unterschiedlich, auch die einzelnen Städte dürfen in ihren Allgemeinverfügungen weitere verschärfende Maßnahmen beschließen. Das führt bei den Betrieben zu großen Unsicherheiten und hohem Beratungsbedarf. Wir unterstützen die Betriebe mit Beratung und aktuellen Informationen zu den Regelungen der Coronaschutzverordnung sowie zu allgemeinrechtlichen Fragestellungen im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie.

Finanzielle Hilfen



Die angeordneten Schließungen führen insbesondere in der Tourismusbranche zu hohen Umsatzrück-

gängen. Viele Unternehmen sehen sich sogar in ihrer Existenz bedroht. Für die Überbrückung der Corona-bedingten Liquiditätsengpässe stehen den Unternehmen aktuell verschiedene öffentliche Finanzierungsmöglichkeiten, Kredite und Bürgschaften zur Verfügung. Wir beraten Sie zu den einzelnen Möglichkeiten und geben Hilfestellung bei der Beantragung.

Webinare zu aktuellen Themen



Die aktuelle Situation und die veränderten Erwartungen der Kunden erfordern ein Umdenken der touristischen Betriebe. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, werden neue Hygiene- und Flächenkonzepte notwendig. Innovative Geschäftsmodelle, kontaktlose digitale Lösungen und andere Formen der Kundenkommunikation, zum Beispiel über Social-Media-Kanäle, gewinnen weiterhin an Bedeutung. Zusammen mit der IHK Mittlerer Niederrhein und der IHK Düsseldorf haben wir das digitale Format „Gastgeber-Talk“ ins Leben gerufen. Hier bieten wir regelmäßige Austauschmomente, aktuelle Informationen und Online-Marketing-Tipps für Gastronomen und Hoteliers.

[ihk-niederrhein.de/veranstaltungen](https://www.ihk-niederrhein.de/veranstaltungen)

Alle aktuellen Infos zum Thema Corona haben wir hier für Sie zusammengefasst:

[ihk-niederrhein.de/corona](https://www.ihk-niederrhein.de/corona)

Wir helfen Ihnen weiter!



Nadine Deutschmann

Telefon 0203 2821 286

deutschmann@niederrhein.ihk.de



Heike Möbius

Telefon 0203 2821 388

moebius@niederrhein.ihk.de

Schreiben Sie uns einfach
eine Mail oder rufen Sie uns an!
Wir helfen Ihnen gerne weiter.



Multivan Jahreswagen

Aus Suchen wird Aussuchen



Jetzt exklusiv bei
TradePort

**Attraktive Finanzierung
ohne Zinsen¹**

**Anzahlungsprämie² oder
Inzahlungnahmeprämie**
i.H.v. 1.500 € brutto sichern³

**Sofort verfügbare
Fahrzeuge vor Ort**

Wir finden, was Sie suchen:

Sie haben genaue Vorstellungen von dem, was Ihr nächstes Auto alles bieten soll, würden sich aber bei Gebrauch- und Jahreswagen über mehr Auswahl freuen? Wir haben uns zum Ziel gesetzt, genau das Auto zu finden, das Ihnen gefällt. Dabei können wir auf einen einzigartigen Pool an Fahrzeugen zurückgreifen, mit einer Auswahl von insgesamt über 1.000 sofort verfügbaren Fahrzeugen.

Sprechen Sie uns gerne an.
Ihr Partner für Krefeld & die Region.



Nutzfahrzeuge

TradePort

TÖLKE + FISCHER
GRUPPE

Tölke & Fischer GmbH & Co. KG
Tölke + Fischer Nutzfahrzeugzentrum Krefeld
Heideckstraße 177 · 47805 Krefeld
Tel. 02151 339-400 · info@toefi.de · www.toefi.de

¹Ein Angebot der Volkswagen Bank GmbH, Gifhorner Str. 57, 38112 Braunschweig. Gültig bis 30.04.2021 für ausgewählte T6 Multivan Jahreswagen. Bonität vorausgesetzt. ²Aktionszeitraum bis 30.04.2021. Berechtigtes Modell T6.0 Multivan. Die Prämie wird nur in Verbindung mit einer Finanzdienstleistung (Leasing oder Finanzierung) der FS AG gezahlt. Die Kombinierbarkeit mit der T6.0 Multivan Inzahlungnahmeprämie ist ausgeschlossen. ³Aktionszeitraum bis 30.04.2021. Berechtigtes Modell T6.0 Multivan. Das Inzahlungnahme-Fahrzeug (VW PKW, VW Nutzfahrzeug oder Fremdfabrikat) muss mindestens 6 Monate auf den Kunden zugelassen sein. Die Kombinierbarkeit mit der T6.0 Multivan Anzahlungsprämie ist ausgeschlossen.



Foto: Duisport

Die neue Wasserstoff-rangierlokomotive soll alte Diesellokomotiven ersetzen.

Wasserstoff-Lok für bessere Luft

Duisport startet Studie zur Entwicklung von umweltfreundlichem Antrieb



Eine bis dato einzigartige Studie soll nun im Duisburger Hafen (Duisport) ihren Anfang nehmen: die Entwicklung und Inbetriebnahme einer Wasserstoffrangierlokomotive. Das Projekt soll gemeinsam mit dem DLR (Deutsches Zentrum für Luft- und

Raumfahrt) und dem ZBT (Zentrum für Brennstoffzellen-Technik) verwirklicht werden und die langfristige Vermeidung von Treibhausgasen und Ausbau umweltfreundlicher Verkehrsmittel zum Ziel haben. Die Projektkosten betragen 185.000 Euro. Die Förderzusage über 50 Prozent der Kosten des NRW-Ministeri-

ums für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie ist offiziell erteilt. „Der Mobilitätssektor ist ein elementarer Baustein zur Erreichung von Europas Klimazielen. Als größter europäischer Hinterland-Hub nehmen wir unsere Verantwortung ernst, uns für eine umfassende Reduzierung der

125

1. April

Duisburger Kettenfabrik und Hammerwerk H. d'Hone GmbH & Co. KG, Wildstraße 20, 47057 Duisburg

75

17. April

Kadlec & Brödlin GmbH Krausstraße 21, 47119 Duisburg

70

9. April

Polymer-Synthese-Werk GmbH Landrat-von-Laer-Straße 12, 47495 Rheinberg

50

29. Januar

Velimir Cerovic Restaurant Dubrovnik Kirchstraße 2, 47441 Moers

9. März

Hark GmbH Hochstraße 197, 47228 Duisburg

26. März

H.M.H. Immobilien Grundstücks-bauungs- und Verwaltungsges. mbH Wintgensstraße 62, 47058 Duisburg

1. April

Metallwarenfabrik Moll GmbH & Co. KG Max-Planck-Straße 17-19, 47608 Geldern

Jubiläumsticker

Emissionen in unserer Branche einzusetzen. Dabei werden wir auf vielfältigen Ebenen aktiv“, erklärt Duisport-CEO Erich Staake.

Im aktiven Rangierdienst gibt es zurzeit noch rund 2 700 Diesellokomotiven in Deutschland zurzeit. Diese Lokomotiven sind häufig vor dem Jahr 1972 ohne Emissionsregulierung gebaut worden. Dies beeinträchtigt insbesondere am Einsatzort die Luftqualität.

In der Duisport-Studie soll eine langfristige Umstellung auf wasserstoffbetriebene Loks geprüft werden. Gleichzeitig soll konkret analysiert werden, welche Anforderungen und Lösungsansätze für eine Umrüstung beziehungsweise einen Neubau bestehen. Man will feststellen, ob ein Umbau von Bestandsfahrzeugen oder komplette Neubauten anzustreben sind.

Dazu auch Alexander Garbar, stellvertretender Leiter Unternehmensentwicklung und Strategie Duisport: „Durch den direkten Praxisbezug können wir als Duisburger Hafen einen elementaren Beitrag zur Erreichung der Klimaschutzziele bieten. Die erzielten Erkenntnisse sollen auch anderen Häfen und Terminals zur Verfügung gestellt werden. Ein wertvolles Signal an die Entwicklung der gesamten Mobilitätsbranche und den Einsatz der Projektbeteiligten.“ ●

Über 400 Kilometer mit Wasserstoff unterwegs

Wystrach GmbH stattet 26 Tonnen schweren Lkw mit Tanksystem aus



Ein vollelektrischer Lkw mit 26 Tonnen Gesamtgewicht, angetrieben mit Wasserstoff aus der Brennstoffzellen-Technologie, wird bald über die Straßen im Großraum Stuttgart rollen. Ermöglicht wird dies auch durch die Weezer Wystrach GmbH. Der niederrheinische Systemlieferant im Bereich Hochdrucklösungen für ortsfeste und mobile Speicher für Wasserstoff und andere Gase sorgt mit seinem Wasserstoff-Tanksystem für den Antrieb des schweren Fahrzeugs. Zurzeit befindet sich der Prototyp des Lastwagens noch im Aufbau. Gebaut wird er im Reallabor Hylix-B, einem Forschungslabor im baden-württembergischen Esslingen. Die Projektleitung liegt beim Team der Hochschule Esslingen.

Mit Wystrach habe man in enger partnerschaftlicher Abstimmung ein passgenaues Tanksystem entworfen und auch knifflige Aspekte wie die

Verbindung von Tank und Fahrzeug optimal gelöst, so Sebastian Wider, Mit-Initiator von Hylix-B. Beim Lkw wurde ein System aus fünf Behältern à 350 Liter verbaut. Bei einer Druckstufe von 350 bar bedeute dies eine Kapazität von rund 40 Kilogramm Wasserstoff.

Dazu Robert Stockmann, projektverantwortlicher Konstrukteur bei Wystrach: „Unser System arbeitet mit neun bar Versorgungsdruck und verfügt über verschiedene Sicherheitselemente und Sensoren.“ Die Reichweite des Prototyps soll bei rund 400 Kilometer liegen und kostengünstiger sein als bestehende Zero-Emissions-Alternativen.

Mit diesem Projekt wolle man zeigen, dass es gegenwärtig Komponenten am Markt gibt, aus denen man Brennstoffzellen-Lkw bauen kann. „Die Technologie ist vorhanden, sicher und einsatzbereit“, betont Sebastian Wider. ●

24. Juni 2020

Thermo Feuerungsbau-Service GmbH
Theodor-Heuss-Straße 66,
47167 Duisburg

23. April

Kohlhaas e.K.
Millinger Straße 48a,
47495 Rheinberg

1. Mai

Krause Beteiligungs-GmbH
Hagewick 15, 46459 Rees

27. April

Dammann Bürotechnik GmbH
Rudolf-Diesel-Straße 54,
46485 Wesel

30. April

HTec Ingenieurgesellschaft für
Haus- und Fernwärmetechnik mbH
Gohrstraße 57, 47475 Kamp-Lintfort

5. Februar

DCC Duisburg CityCom GmbH
(Ges. f. Telekommunikation)
Bungertstraße 27,
47053 Duisburg



Dr. Peter van Nahmen
Ernennung zum Handelsrichter –
Nachfolger von Werner
Schaurte-Küppers

Auf Vorschlag der Niederrheinischen IHK wurde Dr. Peter van Nahmen, Geschäftsführer der Obstkelterei van Nahmen GmbH & Co. KG in Hamminkeln, für die Zeit vom 1. Februar 2021 bis zum 31. Januar 2026 zum Handelsrichter beim Landgericht Duisburg ernannt.



Er tritt die Nachfolge von Werner Schaurte-Küppers, Geschäftsführer der Hülskens Holding GmbH & Co. KG in Wesel, an, der zuvor zehn Jahre als Handelsrichter beim Landgericht Duisburg tätig war. IHK-Präsident Burkhard Landers und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Stefan Dietzfelbinger dankten Werner Schaurte-Küppers für seine langjährige verdienstvolle Tätigkeit in diesem Ehrenamt. ●



Matthias Oehmcke
Neues Grillo-Vorstandsmitglied

Mit Wirkung zum 1. März 2021 ist Matthias Oehmcke zum Mitglied des Vorstands der Grillo-Werke AG in Duisburg bestellt worden. Der 53-Jährige wird zukünftig die Verantwortung für das Finanzressort übernehmen. Mit Eintritt von Dr. Christian Ohm in den Ruhestand am 1. Juli 2021 wird er zusätzlich die Verantwortung für die Geschäftsbereiche Chemie und Zinkoxid übernehmen.

Matthias Oehmcke war nach mehreren Jahren der Tätigkeit in Wirtschaftsprüfungsgesellschaften sowie in Unternehmen der Chemiebranche zuletzt als CEO und CFO der Bertling-Gruppe, Hamburg, tätig. ●

Zur Person

Fotos: van Nahmen (o. l.), Michael Neuhaus (m. l.), Fotostudio TW Klein (u. l.)



Marius Schulte führt Wirtschaftsjunioren

Virtuelle Mitgliederversammlung bestimmt neuen Vorstand

Die Wirtschaftsjunioren im Kreis Kleve haben einen neuen Vorstand: Sprecher für die kommenden zwei Jahre ist Marius Schulte, der seit Januar 2021 Geschäftsführer bei der Wolters Nutzfahrzeuge GmbH in Kalkar ist. Stellvertretender Sprecher ist Christian Cox, Blue-Power.IT, Omexom Smart Technologies GmbH in Uedem. Mit im Vorstand sind außerdem Markus Brinkmann, BHU Brinkmann Hermanns Ulrich PartG mbB in Bedburg-Hau, als Kassenwart sowie Beisitzerin Gina Heimsoth, DFE Pharma GmbH & Co. KG in Goch. Die ehemalige Kreissprecherin Marie-Christin Remy, Hennecken Remy GmbH in Emmerich und Kleve, bleibt dem Vorstand als Beisitzerin erhalten.

Die Mitgliederversammlung fand in diesem Jahr virtuell statt. Schulte bedankte sich bei seiner Vorgängerin Remy für die wertvolle Arbeit in den letzten zwei Jahren, die unterschiedlicher kaum hätten sein können. 2019 feierten die Junioren das 50. Jubiläum am Airport Weeze mit über 250 Gästen. Das pandemiegeprägte 2020 brachte neue Herausforderungen, die vor allem digital gelöst

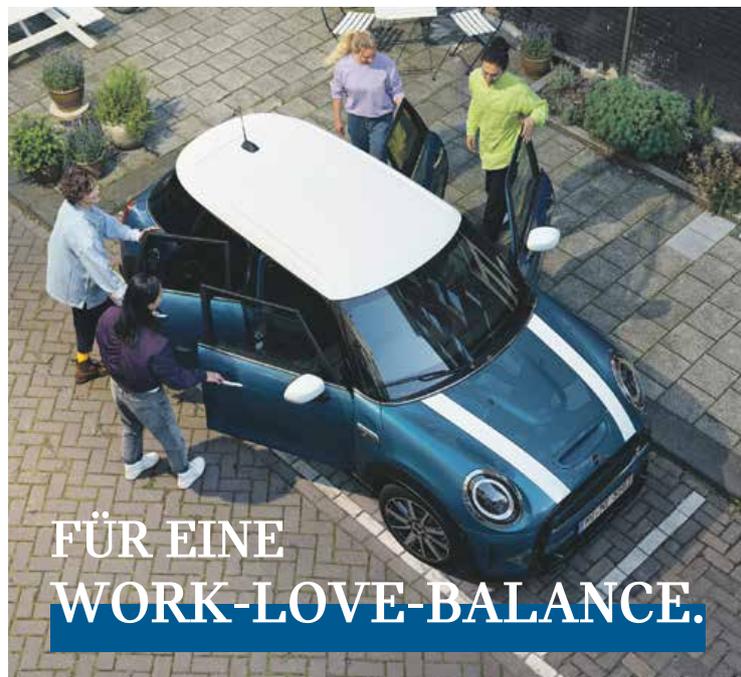


Der neu gewählte Vorstand der Wirtschaftsjuvenen. Reihe oben (v. l. n. r.): Sprecher Marius Schulte, Geschäftsführer Steffen Hasenohr, stellvertretender Sprecher Christian Cox
Reihe unten (v. l. n. r.): Past President Marie-Christin Remy, Kassenwart Markus Brinkmann, Beisitzerin Gina Heimsoth

wurden. Schulte hob besonders Remys Engagement für die Bildung hervor, wie die Nacht der Ausbildung und die Aktion „Wirtschaftswissen im Wettbewerb“. „Ich freue mich auf die kommenden zwei Jahre an der Spitze der Wirtschaftsjuvenen. Auch wenn die Planung gerade noch etwas schwierig ist, werden wir auch in der Zukunft den Fokus unserer Veranstaltungen und Gespräche auf die junge Wirtschaft in der Region setzen und unser Engagement weiterführen.“

Den Titel „Wirtschaftsjunior des Jahres“ erhielt Christian Cox. Er überzeugte vor allem durch sein Engagement für den Juniorentag und für die Podiumsdiskussion zur Landratswahl im August 2020. ●

Weitere Informationen zur Arbeit der Wirtschaftsjuvenen im Kreis Kleve gibt es unter www.wj-kleve.de sowie auf facebook.com/wjkleve



Alles was Sie an MINI lieben. Und mehr: Der neue MINI 5-Türer bietet Gokart-Feeling im Berufsverkehr und viel Platz für Ihre Wochenendpläne. Mehr erfahren unter <https://www.fett-wirtz.de/angebote/gewerbekunden>.

MINI One 5-Türer

Island Blue met., Stoff/Leder Black Pearl, 16" LM Räder Victory Spoke Schwarz, MINI Navigation, MINI Connected, Real Time Traffic Information, MINI Driving Modes, Apple CarPlay Vorb., Multifunktionales Instrumentendisplay uvm.

Gewerbliches Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH*

Anschaffungspreis:	23.101,00 EUR	Sollzinssatz p.a.**:	3,99 %
Leasingsonderzahlung:	0,00 EUR	Effektiver Jahreszins:	4,06 %
Laufleistung p.a.	10.000 km		
Laufzeit:	48 Monate		
Gesamtbetrag:	11.709,60 EUR	mtl. Rate:	243,95 EUR

Zzgl. 899,00 EUR Gute-Fahrt-Paket. Alle Preise inkl. gesetzlicher MwSt.

Kraftstoffverbrauch (NEFZ) innerorts in l/100km: ; 6,8; Kraftstoffverbrauch (NEFZ) außerorts in l/100km: 4,4; Kraftstoffverbrauch kombiniert in l/100km: 5,3 (NEFZ); 5,5 (WLTP); CO2-Emissionen kombiniert in g/km: 120 (NEFZ); 126 (WLTP); Effizienzklasse (NEFZ): B. Leistung: 75 kW (102 PS); Hubraum: 1,499 cm³; Kraftstoff: Benzin.

* Ein unverbindl. Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH, Lilienthalallee 26, 80939 München; Stand 01/2021. Gültig bis 31.03.2021. Nach den Leasingbedingungen besteht die Verpflichtung, für das Fahrzeug eine Vollkaskoversicherung abzuschließen. ** Gebunden für die gesamte Vertragslaufzeit. Abb. ähnlich.

DER MINI 5-TÜRER
ALS GEWERBLICHES ANGEBOT.



FETT&WIRTZ

AUTOMOBILE

Fett & Wirtz Automobile GmbH & Co. KG

Martinistr. 52b, 47608 Geldern, Tel. 02831 9101-200 (Servicestützpunkt)
Siemensstr. 19 + 26, 47533 Kleve, Tel. 02821 71185-0

Dr.-Berns-Str. 34, 47441 Moers, Tel. 02841 2072-0 (Firmensitz)
Emmericher Str. 5 - 7, 46485 Wesel, Tel. 0281 96260-0

www.fett-wirtz.de



Carlo Lörper ist seit fast 20 Jahren im Bike-Business.

Wachstum auf zwei Rädern

Das Unternehmen Lörper baut an und setzt auf Leasing-Modelle

Text und Fotos: Daniel Boss

Das ein Fahrradhändler direkt mit dem Steuerberaterbüro eines potenziellen Kunden Kontakt aufnimmt, dürfte noch die Ausnahme sein. Bei der Lörper Fahrrad GmbH in Goch gehört es zum Alltag. Das 2003 gegründete Unternehmen mit 25 Mitarbeitern hat sich auf das Thema Bike-Leasing spezialisiert. „Und das geht seit einiger Zeit durch die Decke“, wie Geschäftsführer Carlo Lörper berichtet. Immer mehr Firmen entdeckten diese Möglichkeit für sich. „Arbeitnehmer können auf

diese Weise kostengünstig ihr Traumrad realisieren“, so Lörper. Mehr als 40 Prozent Einsparung im Vergleich zum Neuradkauf seien dank Bruttolohn-Verrechnung drin. Der geldwerte Vorteil bei der betrieblichen Überlassung liegt – analog zum Elektroauto – inzwischen nur noch bei 0,25 Prozent. Der Staat fördert das Dienst-Radeln, ob mit E-Anschub oder ohne. „Die Firma spart auch, und zwar durch die Reduzierung der Sozialversicherungsbeiträge. Zugleich kann sie sich als attraktiver Arbeitgeber

präsentieren“, meint Carlo Lörper. Seiner Erfahrung nach scheuen die Betriebe allerdings oft den vermeintlichen und tatsächlichen Verwaltungsaufwand. „Hier setzen wir mit unserem Dienstleistungspaket an.“

Kooperation mit acht Leasing-Anbietern

Der 51-jährige Diplom-Kaufmann mit RWTH-Aachen-Abschluss berät Freiberufler, Handwerker, Mittelständler und Konzerne. „Man muss keinen Fuhrpark anlegen, damit es sich lohnt. Auch ein

einzelnes Rad kann schon finanziell Sinn machen.“ Seine Ansprechpartner sitzen in Geschäftsführung und Personalbüro – oder eben in Steuerkanzleien. „Gemeinsam erarbeiten wir das individuell passende Modell.“ Der Schwerpunkt liegt auf dem unteren Niederrhein, doch so manches in Goch vermittelte Leasing-Rad rollt auch über Düsseldorfer Straßen. Acht Leasing-Anbieter hat Lörper im Portfolio. „Wir sind absolut unabhängig“, betont er. Die Rate umfasse sämtliche Wartungs- und Reparaturarbeiten. Das gelte auch für die nötigen Versicherungen.

Um noch mehr Räder präsentieren zu können, ob zum Leasen oder zum Direktkauf, erweitert die GmbH ihre Verkaufsfläche. „Wir verdoppeln auf rund tausend Quadratmeter“, sagt der Unternehmensgründer und -inhaber. Auf dem großen Areal im Gewerbegebiet wird fleißig gebaut. Vor der bestehenden Halle errichtet das Unternehmen derzeit eine weitere. Dadurch verkleinert sich zwar der Parkplatz, das sei aber zu verschmerzen. Die Eröffnung des neu gestalteten Verkaufs soll – wenn es die Pandemie zulässt –, bereits im Frühjahr stattfinden.

Investition von 1,5 Millionen Euro

Der Zweiradhändler reagiert mit der Investition von 1,5 Millionen Euro auf zwei Entwicklungen. Zum einen wachse die grundsätzliche Nachfrage seit Jahren, durch Corona habe sie einen zusätzlichen Schub bekommen. „Eine Tour am



Der Anbau entsteht direkt vor dem bestehenden Gebäude.

„Die Modellpalette wird breiter und breiter, das ist wie im Automobilbereich.“

Niederrhein ist auch im Lockdown möglich, und das zwangsläufig gesparte Reisebudget fließt nicht selten in ein E-Bike.“ Zum anderen herrsche in der Branche eine immer stärkere Diversifikation: „Die Modellpalette wird breiter und breiter, das ist wie im Automobilbereich.“ Neben „Klassikern“ wie Rennrad und Cityrad sowie Trekking- und Mountainbike

verlange der Markt inzwischen unter anderem „SUV-Bikes“ mit besonders dicken Rädern, um nur ein Beispiel zu nennen. „Solche neuen Segmente wollen wir zeigen, ohne das Bestehende zu beschneiden.“ Auch deshalb die räumliche Vergrößerung, die ein kleines Café zum Verschrauben beinhalten wird.

Mit die wichtigste Fläche des Unternehmens liegt etwas versteckt. Im sogenannten Logistikzentrum lagern auf 1 000 Quadratmetern rund 2 500 Bikes – Tendenz steigend. „Mithilfe des Lagers gelingt es uns, die enormen Lieferchwierigkeiten der Hersteller abzufedern“, erklärt der Geschäftsführer, der in diesem Zusammenhang schier unglaubliche Zahlen nennt: „Etwa 98 Prozent der Räder für 2021 in Deutschland sind bereits verkauft. Die Wartezeit für bestimmte Modelle liegt bei bis zu 500 Tagen.“

CREDITREFORM.DE

GEMEINSAM IST MEHR DRIN

Ihre Zahlungserfahrungen und unser Knowhow – für die besten Bonitätsauskünfte

Creditreform

Niederlassung in Ihrer Nähe

Duisburg	Tel. (02 03) 9 28 87-0
Emmerich	Tel. (0 28 22) 50 06
Geldern	Tel. (0 28 31) 10 43
Krefeld	Tel. (08 00) 0 64 83 33
Wesel	Tel. (02 81) 3 38 28-0

Handschuhe gegen den Schmerz

Junges Duisburger Start-up Art-Glove entwickelt speziellen Massage-Handschuh an der Hochschule Rhein-Waal

Text: Ulla Emig, Fotos: Art-Glove



 Wenn Angehörige erkranken, möchte man helfen. Dem Laien bleiben oft nur Zuwendung, Pflege und tröstende Worte. Bei Daniela Venegas ist es anders. Die Masterstudentin im Studiengang Usability Engineering an der Hochschule Rhein-Waal erfand und entwickelte gemeinsam mit ihrem Studienpartner Philippe Vayda einen speziellen Handschuh: den „Art-Glove“. Einen „intelligenten“ tragbaren Massagehandschuh, der Menschen mit rheumatoider Arthritis helfen kann. Wie der Mutter von Daniela Venegas. Die in Kolumbien lebende Frau leidet schon seit über zehn Jahren an dieser Erkrank-

kung, bei der die Gelenke von Hand und Fingern anschwellen, steif werden und sehr schmerzen können. Handmassagen durch ihre Tochter brachten Linderung, doch als Daniela Venegas zum Masterstudium nach Deutschland ging, fiel diese Hilfe aus. So spornte die Mutter schließlich ihre Tochter an, doch wenigstens etwas Technisches zu entwickeln, um Abhilfe zu schaffen. Und Daniela Venegas half. Zusammen mit Philippe Vayda baute sie verschiedene Prototypen des Art-Glove an der Hochschule Rhein-Waal. Die beiden 28-Jährigen probierten zunächst unterschiedliche Materialien aus. „Es ist

sehr wichtig, dass der Handschuh dünn und halb fingerlos ist“, erklärt Philippe Vayda. „Den Benutzern soll schließlich das Gefühl, vor allem in den Fingerkuppen, beim Tragen erhalten bleiben.“ Im Handschuh selbst sind Techniken wie ein Luftdruck- und Vibrationssystem verbaut, die eine Massage der verschiedensten Handbereiche ermöglichen. Bei Benutzung können verschiedenste Massage-Modi gewählt werden. Aufgeladen wird der Handschuh per USB-Kabel.

Projekt bereits ausgezeichnet

Das Handschuh-Projekt fand an der Hochschule große Zustimmung; schließlich gewannen die beiden mit dieser Arbeit im Herbst 2019 den „Best Idea Cup“, einen hochschulinternen Ideen-Wettbewerb. Von da an war es nicht mehr weit bis zur Unternehmensgründung. „Kurz darauf erhielten wir das Gründerstipendium.NRW, um dieses Produkt und Konzept mit dem Ideal, es auf den Markt zu bringen, weiterzuentwickeln“, so Daniela Venegas und Philippe Vayda. Bei diesem Stipendium ist auch die IHK mit an Bord. „Wir erhalten bei der Niederrheinischen IHK ein umfassendes Gründercoaching“, erzählt das Art-Glove-Team.

Serienproduktion geplant

Noch in diesem Jahr wollen die beiden ihre Masterarbeit mit dem Art-Glove-Thema bestreiten, in 2022 möchte das Duisburger Start-up schließlich mit Marketing und Investorensuche beginnen, um die Serienproduktion zu starten.

Daniela Venegas' Mutter ist jedenfalls schon überzeugt von den Qualitäten des Handschuhs, ebenso wie einige Physiotherapeuten und Hochschul-Professoren. Doch dabei soll es nicht bleiben, sagt

„Wir möchten unser Verfahren auch auf andere Körperteile ausweiten.“

Philippe Vayda. „Um Art-Glove auf den Markt zu bringen und das beste Benutzererlebnis zu gewährleisten, müssen unsere Kunden gefragt werden.“ Deshalb lädt das Team nun alle Menschen ein, die sich mit den oben genannten Symptomen identifizieren können oder



Daniela Venegas entwickelte das Start-up mit ihrem Studienpartner Philippe Vayda.

beruflich damit zu tun haben, sich mit ihnen in Verbindung zu setzen und an der Entwicklung dieses Produkts teilzunehmen. Also nicht nur Betroffene, sondern auch Ärzte, Physiotherapeuten und Masseure. „Am besten per E-Mail unter art-glove@gmx.de“, so Philippe Vayda. Und für die Zukunft hat das Entwicklerteam noch weitere Ideen in petto. „Wir

möchten unser Verfahren auch auf andere Körperteile ausweiten“, erläutert Philippe Vayda. „Zum Beispiel könnte man es am Oberschenkel anwenden, etwa, wenn ein Patient nach einer OP das Bett hüten muss.“ Hier könne es die Durchblutung der Muskulatur anregen, eventuell auch zur Thrombose-Prophylaxe genutzt werden. ●

making
places
colorful



Autoteile und Digital-Lösungen

Viel Neues beim Werkstatt-Spezialisten M. van Eyckels

Text und Foto: Daniel Boss



Mit Abschleppseilen fing alles an. 1964 startete Manfred van Eyckels den Verkauf dieser Pannenhilfe in Kleve. Fast sechs Jahrzehnte später steht die M. van Eyckels Autoteile GmbH und Co. KG für die gesamte Bandbreite an Autoteilen sowie Werkstattausrüstung. Die Palette reicht von Blinker-Birnen bis zur Hebebühne. Rund 50 000 Teile liegen permanent auf Lager. Hauptabnehmer sind freie Werkstätten, Tankstel-

len, Lackierereien sowie Industrie- und Handwerksbetriebe, Kommunen sowie Speditionen und Fuhrunternehmen bestellen ebenfalls beim Familienunternehmen. 4 000 Stammkunden stehen insgesamt in der Kartei.

Sieben Standorte gibt es in NRW

Etwa 250 Mitarbeiter sind an sieben Standorten vom Niederrhein bis ins Ruhrgebiet tätig und erwirtschafteten zuletzt einen Umsatz von 20 Millionen

Euro. Die Hauptverwaltung Kleve befindet sich auf der Flutstraße im Gewerbegebiet. Filialen gibt es außerdem in Geldern (an der B 58), Kempen, Mönchengladbach, Essen, Bocholt und seit 2020 in Castrop-Rauxel. Aktuell dominiert der Wandel mehr denn je das Unternehmen. Magnus van Eyckels, Sohn des Gründers, investierte mit weiteren zwei Millionen Euro in die Zukunft der M. van Eyckels Autoteile GmbH & Co. KG. Nach dem plötzlichen Tod des

Magnus van Eyckels (r.) und sein neuer Geschäftspartner Armin van Eyckels.



„Für mich ist es eine spannende Herausforderung, die Seite zu wechseln: Früher habe ich anderen Ratschläge erteilt, heute muss ich diese selbst erfolgreich in die Tat umsetzen!“

bisherigen Geschäftsführers holte er im Herbst den langjährigen Steuerberater des Unternehmens, Armin van Eyckels, als neuen Chef ins Boot. „Für mich ist es eine spannende Herausfor-

derung, die Seite zu wechseln: Früher habe ich anderen Ratschläge erteilt, heute muss ich diese selbst erfolgreich in die Tat umsetzen!“, so Armin van Eyckels bei seiner Einführung in die neue Position.

„Manche Werkstatt beliefern wir fünfmal am Tag.“

Der Vetter des Inhabers kümmert sich seitdem unter anderem um die Zahlen und hat die Rolle des Sprechers übernommen. Neu sind auch das Kürzel mve und der Slogan „always on the move“. Dieser ist laut Armin van Eyckels durchaus wortwörtlich zu verstehen, „schließlich sind wir mit unseren knapp 70 eigenen Auslieferungsfahrzeugen tagtäglich für unsere Kunden auf Achse und sorgen dafür, dass unsere Kunden in Bewegung bleiben“. Hierin sieht der neue Geschäftsführer einen wesentli-

chen Pluspunkt im Geschäftsmodell. „Im Internet kann heute bekanntlich jeder jedes Produkt bestellen. Wir aber sorgen zugleich dafür, dass es auch rechtzeitig, primär noch am gleichen Tag, am richtigen Ort ist.“ Mittlerweile haben die Werkstätten ihre internen Prozesse auf die verlässlichen Lieferungen hin ausgerichtet. „Manche Werkstatt beliefern wir fünfmal am Tag“, berichtet Armin van Eyckels. Insgesamt kommen so täglich 165 Touren auf mehr als 42 Routen zusammen. Dreiviertel des Umsatzes entsteht auf diesem Weg. „Es ist ein gewaltiger logistischer Aufwand, den wir tagtäglich meistern“, so der Unternehmer.

Aktuell läuft eine Reorganisation

Hinzu kommen die Verkaufsflächen in den Filialen, die auch von Privatkunden genutzt werden. Dazu läuft aktuell eine Reorganisation. „Wir möchten den Telefon- und Thekenverkauf zentral kombinieren“, erklärt Armin van Eyckels. „Ist der Laden leer, können alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Anrufe entgegennehmen. Kommen die Kunden an die Ver-

kaufstheke, kann sofort geholfen werden.“ Die Firma mve versteht sich nicht nur als Händler. Zusammen mit der Select AG, an der die Klever Anteile halten, bieten sie außerdem ein umfangreiches Dienstleistungspaket mit digitalen Lösungen für die Teile-Identifikation und Bestellung. Die Auftragsbearbeitungs-Plattform WAP digitalisiert die Werkstattverwaltung. „Das reicht von der Terminvergabe bis zur Rechnungsstellung.“ Die Vermittlung von Mobilitätsversicherungen und Marketing-Aufgaben gehören ebenfalls zum Portfolio. Derzeit entwickelt die Einkaufskooperation eine Vernetzung des Autos via Smartphone mit der Werkstatt. „So lassen sich die wichtigsten Parameter schon vor dem Werkstatttermin übertragen“, sagt Armin van Eyckels.

Das Wachstum soll fortgesetzt werden, vielleicht auch durch weitere Filialen. In Sachen Fachkräfte setzt mve nicht zuletzt auf die eigene Ausbildung. Vier junge Leute begannen im vergangenen Jahr allein am Standort Kleve. „Wir steuern die Zukunft an“, sagt Armin van Eyckels stolz. ●

BGM-KNOW-HOW

BERUFSBEGLEITEND WEITERBILDEN ODER STUDIEREN

Betriebliches Gesundheitsmanagement (IHK)

Manager für Gesundheit im Betrieb

Bachelor Fitness & Health Management

Bachelor Management im Gesundheitswesen

Master Prävention, Sporttherapie und

Gesundheitsmanagement (Schwerpunkt BGM)

ANERKANNTE ABSCHLÜSSE

IST-Hochschule für Management | IST-Studieninstitut
www.ist-hochschule.de | www.ist.de



Bildung,
die bewegt

Kräuter sind das Geheimnis seines Erfolgs

Unternehmer Emil Underberg feierte 80. Geburtstag



Emil Underberg



1846

wurde das
**Familienunternehmen
Underberg** in
Rheinberg gegründet.

Er schuf aus einer Ein-Produkt-Firma ein weltweit agierendes Unternehmen, engagiert sich im Naturschutz und hält seiner niederrheinischen Heimat trotz aller geschäftlichen Tätigkeiten die Treue: Emil Underberg, der Aufsichtsrats-Ehrenvorsitzende des gleichnamigen Unternehmens, feierte jüngst seinen 80. Geburtstag.

Das Kräuter-Getränkehaus aus Rheinberg ist weltweit bekannt, allem voran sein prominentestes Produkt, der Underberg, ein Magenbitter aus Kräuterextrakten. Für diese Marke baute Emil Underberg schon früh auf konsequente Markenführung. Die durchgängige Verwendung des Underberg-Grün und der Underberg-Erlebniswelt in allen Kommunikationskanälen führte zu einer nachhaltigen Verankerung eines klaren Markenbildes. Schon während der Zeit des „Eisernen Vorhangs“ begann Underberg seine Marke auch in den Ländern des Ostens zu etablieren. So wurde im

Jahr 1972 mit dem Aufbau einer Underberg-Abfüllung in Ostberlin begonnen.

Bereits 1967 begann Emil Underberg aus seiner Ein-Produkt-Firma ein weltweit agierendes und anerkanntes Markenunternehmen zu schaffen. Der gebürtige Rheinberger unternahm viele Akquisitionen, zunächst von Vertriebsrechten so prominenter Spirituosen-Marken wie Dimple, Metaxa, Jack Daniels oder Martell Cognac, später auch Glenfiddich und Hendricks.

Durch weitere Zukäufe erweiterte Underberg beständig das Portfolio der Firma. So etwa auch die Firma Asbach in Rüdesheim. Diese Marke wurde als Premiumprodukt neu positioniert; dank der anhaltenden Nachfrage konnte der Export von Asbach nach China in den letzten Jahrzehnten erfolgreich gesteigert werden.

Trotz aller weltweiten Tätigkeiten bleibt Emil Underberg seiner niederrheinischen Heimat verbunden. Als Mitglied der ersten Stunde engagiert er sich in der St. Michaelis Schützenbruderschaft, die Emil-Underberg Reithalle in Xanten geht auf sein Engagement zurück. Als passionierter Jäger unterstützt er zudem Umwelt- und Naturschutzprojekte. Emil Underberg hat gemeinsam mit seiner Frau Christiane vier erwachsene Kinder und zwölf Enkel.

 **CBDL Patentanwälte**
Cabinet Beau de Loménie

› Alles, was wert ist, kopiert zu werden,
ist auch wert, geschützt zu werden. ‹

Königstraße 57
47051 Duisburg
Fon 0203 44 99 080
Mail duisburg@cbd.de

Duisburg | München | Paris | Lille | Lyon | Marseille | Birmingham **cbd.de**

„TROTZ LOCKDOWN, WEITER AUFFE MALOCHE?“

KLEINWAGEN BIS TRANSPORTER - VERBRENNER, ELEKTRO, HYBRID

„HAM WA DA!“



Der passende Wagen für die Straßen des Westens

Die Ruhrdeichgruppe bietet Fahrzeuge für Privat- wie Gewerbekunden an

Geht's um flotte Cityflitzer, edle Limousinen oder geräumige Transporter führt im Westen an der Ruhrdeichgruppe kein Weg vorbei. Das Unternehmen betreibt 21 Autohäuser in sieben Großstädten am Niederrhein, im Ruhrgebiet und im Bergischen Land. 400 Mitarbeiter kümmern sich in den Niederlassungen um die Kunden. Angeboten werden 1500 sofort verfügbare Fahrzeuge der Marken Citroën, Kia, Peugeot und Opel.

Privatkunden finden vom Kleinwagen wie dem Kia Picanto über den Kombi wie den Opel Astra Sports Tourer bis hin zum SUV à la Peugeot 5008 für jeden Geschmack das richtige Auto. Kunden aus der Wirtschaft, für die Mobilität bares Geld ist, können auf maßgeschneiderte Branchenlösungen,

Sonderkonditionen und spezielle Logistikkösungen zählen. Dabei muss es keineswegs zwingend ein Verbrenner sein. Denn auch in Sachen Plug-in-Hybride und Elektrofahrzeuge ist die Ruhrdeichgruppe bestens aufgestellt.

Standorte der Gruppe sind neben Duisburg und Wuppertal auch Essen, Gelsenkirchen, Krefeld, Moers und Mülheim an der Ruhr. Erklärtes Ziel von Geschäftsführer Peter Gerards und seinem Team ist es, für jeden Kunden das passende Auto zu bieten. Tief im Westen verwurzelt, setzt das Unternehmen auf gute Erreichbarkeit und klare Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Kunden, egal ob privat oder gewerblich. Sonderumbauten sind bei der Ruhrdeichgruppe in der Regel kein Problem. Ganz nach dem Motto: Was nicht passt, wird passend gemacht!

FILIALEN DER RUHRDEICHGRUPPE

Autohaus Am Ruhrdeich GmbH
Autovertrieb G.E.C.A. GmbH
Max-Peters-Str. 25, 47059 Duisburg
Autohaus Am Ruhrdeich GmbH
Daimlerstr. 1, 47167 Duisburg
Auto Parc France GmbH
Neumühler Str. 72, 47138 Duisburg

Autohaus Am Ruhrdeich GmbH
Auto Parc France GmbH
Autovertrieb G.E.C.A. GmbH
Fritz-Thyssen-Str. 6-8, 45475 Mülheim
Autozentrum Ruhrdeich GmbH
Auto Parc France GmbH
Mühlenstr. 3, 47441 Moers

Autohaus Am Ruhrdeich GmbH
Auto Parc France GmbH
Haedenkampstr. 77, 45143 Essen
Autohaus Am Ruhrdeich GmbH
Rellinghauser Str. 330, 45136 Essen
Trend Automobile GmbH & Co. KG
Am Wunderbau 7, 42103 Wuppertal

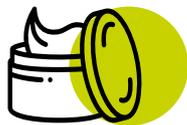
Auto Parc France GmbH
Autovertrieb G.E.C.A. GmbH
Ulrichstr. 9, 45891 Gelsenkirchen
Autohaus Am Ruhrdeich GmbH
Auto Parc France GmbH
Saalestr. 15, 47800 Krefeld

Nicht lang schnacken - einfach machen!

gewerbe@ruhrdeichgruppe.de

0203 31 81 731

 **ruhrdeichgruppe**
CITROËN KIA OPEL PEUGEOT



Wenn man eine Firma gut riechen kann

Lars Ritter produziert in seiner Cremepott GmbH Seifen und Naturkosmetik. Eigene Kreationen und auch im Kundenauftrag. Zudem zeigt er ein besonderes Näschen für duftende Firmen-Werbung.

Ein Interview von Ulla Emig

Sie hatten eine duftende Geschäftsidee und haben sich 2018 mit einer Seifen- und Kosmetikmanufaktur, der Cremepott GmbH, selbstständig gemacht. So etwas gründet man ja nicht im heimischen Hobbykeller, oder?

Nein, in der Tat nicht. Bei der Herstellung von Kosmetik müssen hohe hygienische Standards eingehalten werden, es dürfen beispielsweise keinerlei Kontaminationen mit anderen Stoffen passieren. Solch ein Hygienekonzept kann man nicht in der heimischen Küche oder im Keller vorhalten. Nach meinem Studium habe ich zunächst in mehreren kosmetischen Unternehmen in der Qualitätssicherung, der Entwicklung und im Vertrieb gearbeitet, aber dabei schon immer die Idee gehabt, mich selbstständig zu machen. Über die Next-Change Unternehmensbörse, welche auch von der IHK unterstützt wird, habe ich als Startgrundlage für meine eigene Produktion zwei kleine Unternehmen kaufen können. Zum einen eine Naturkosmetikfirma, zum anderen eine Seifenfirma.

Sie fertigen nach eigenen Rezepten und auch im Auftrag von Kunden als Lohn-Manufaktur. Zunächst zu ihren eigenen Kreationen. Was genau machen diese so besonders?

Das wirklich alles handgemacht ist und aus natürlichen Rohstoffen besteht. Bei



„Als Besonderheit können über uns auch spezielle duftende Give-aways für Firmen produziert werden.“

Lars Ritter

unseren Kreationen spielen wir mit dem Riechsinn, gekoppelt mit schönen optischen Eindrücken. Etwa bei unseren Seifen und Badezusätzen, die in einer bunten Vielfalt produziert werden. Viele Menschen lieben beispielsweise fruchtige

Gerüche. Unsere Walderdbeeren-Seife ist hier besonders beliebt, weil sie schön rot ist, intensiv nach den Beeren riecht und natürliche Erdbeerkerne enthält, die beim Waschen ein Peeling ganz ohne Mikroplastik ermöglicht.

Was produzieren Sie im Kundenauftrag?

In der Lohnherstellung produzieren wir jedes kosmetische Produkt, egal, ob flüssig, fest oder halbflüssig, ganz nach Kundenauftrag. Auf Wunsch führen wir auch die ganze Produktentwicklung durch; von der Idee des Kunden bis zum fertigen Produkt. Nehmen wir hier als Beispiel mal einen Schafzüchter, der auch gerne eine Schafmilch-Seife vertreiben möchte, aber gar nicht über die hygienischen Voraussetzungen für die Seifenherstellung verfügt.

Als Besonderheit können über uns auch spezielle duftende Give-aways für Firmen produziert werden. Etwa eine Seife, deren Duft der Auftraggeber aussucht und die mit dessen Firmenlogo geprägt werden kann. So verbindet man jedes Mal bei der Benutzung der Seife den Wohlgeruch mit dem jeweiligen Unternehmen.

Könnte theoretisch jedes Unternehmen bei Ihnen in der Firma produzieren lassen oder haben Sie Limits?

Wir haben keine Limits nach unten, was die Menge angeht, eher nach oben. Hier würde ich Discounter als Kunden aus-



Lars Ritter

Lars Ritter (47) ist Diplom-Ingenieur für Kosmetik- und Waschmittel-Technologie. Produktionsstandort der Cremepott GmbH ist im Gründerzentrum Kalkar, Verwaltungssitz ist in Goch.

www.cremepott.de

Die Kosmetik ist handgemacht und aus natürlichen Rohstoffen.



schließen. Grundsätzlich aber können wir mit den Unternehmen wachsen. Unser Vorteil ist unsere halbautomatische Produktion. Das bedeutet, dass wir zum Teil auch händisch arbeiten. So sind wir flexibel, was verschiedene Flaschenformen-

und volumen angeht, das heißt wir müssen keine vollautomatisierten Produktionsstraßen teuer und aufwendig umbauen, wenn eine Abfüllform wechselt. So können wir auch auf die unterschiedlichsten Kundenwünsche eingehen. Unsere Zielgruppe sind Start-ups, Onlineshops, aber auch der kleine Friseur um die Ecke, der mal seine Shampoo-Idee verwirklichen will.

Man kann in der Firma Cremepott auch Workshops besuchen. Was vermitteln Sie dabei Ihren Teilnehmern?

Hier konzentrieren wir uns ganz auf die Seifenherstellung. Es sind Syndetseifen, die man nach dem Workshop auch direkt mitnehmen kann. Beim Workshop für Hochzeitsseifen kann sich das Brautpaar nach einer Einweisung in die Hygieneregeln zunächst Duft und Farbe ihrer Seife aussuchen, dann beginnen sie unter meiner Anleitung die Rohstoffe zu mi-

schen und zu kneten und die entsprechenden Apparate zu bedienen. Wir hatten aber auch schon eine Pfadfinder-Gruppe hier, die ihr eigenes Shampoo hergestellt hat oder eben auch Firmenmitarbeiter, die ein Seifen-Give-away produziert haben. ●

Warum Generalunternehmer bei Gewerbeimmobilien auf dem Vormarsch sind

Alles schlüsselfertig und aus einer Hand – das kann für Firmenchefs große Vorteile haben



Firmenchefs, die viel Geld in ihren Standort investieren, wollen möglichst früh wissen, was sie bekommen. Ganz gleich, ob es um einen Unternehmenssitz mit schalloptimierten und freundlichen Büroräumen, riesige Logistik-Hallen, repräsentative Verkaufsräume oder den Neubau für die Werkstatt geht. Für die Industrie zu bauen, das heißt vor allem eines: funktional muss die neue Immobilie es sein. Immer mehr Eigner legen ihre Projekte in die Hände von Fachfirmen, die sich als Generalunternehmer darauf spezialisiert haben, Gewerbeimmobilien zügig und möglichst schlüsselfertig hinzustellen. Der Auftraggeber sagt an, was er haben will. Und das bekommt er, ohne sich selbst in Planung und Bau aufzureiben. Und es gibt mittlerweile etliche Fachfirmen in Deutschland, die darauf setzen, alles aus einer Hand anzubieten. Das beschert Kunden aus der Wirtschaft Planungssicherheit, klare und verlässliche Kostenkalkulation und Zukunftssicherheit mittels Gewährleistung. Treten Mängel auf, gibt es nur einen Ansprechpartner und es müssen nicht etliche Gewerke einzeln in Verantwortung genommen wer-

den. Zumeist werden Fixtermine und Festpreise vereinbart. Doch nicht nur die Höhe der bevorstehenden Investition muss in dem Prozess beachtet werden. Vielmehr spielen speziell beim Industrie- und Gewerbebau auch Folgekosten eine entscheidende Rolle. Denn die belasten das Unternehmen und den Standort noch viele Jahre, wenn Hallen, Werkstätten und Büros bezogen sind. Kompetente Fachfirmen beziehen die Bewirtschaftung der Immobilie daher in ihre Betrachtung ein.

Der Bau von Gewerbeimmobilien sollte stets mit einer unmissverständlichen Bedarfsanalyse beginnen. Abgefragt werden Nutzungsart, Größe, Architekturstil, Budget und der angepeilte Zeitplan. Auch Fragen der Corporate Identity sind zu klären. Eckpfeiler sind zudem die in vielen Bereichen der Industrie speziellen Anforderungen bei Schallschutz, Brandschutz und Arbeitsschutz und das Logistikkonzept. An die Analyse schließt sich eine Vorplanung an, die in Entwürfen gipfelt. Auch während der Vergabephase und der Genehmigungsplanung begleiten Generalunternehmer das Projekt, übernehmen die Kommunikation mit den Behörden – um dann nach der Genehmigung den Bau zu koordinieren. Bei der Auswahl einer entsprechenden Fachfirma für Industrie- und Gewerbebau achten Auftraggeber zunehmend auf eine vorhandene Expertise in Sachen Nachhaltigkeit. Erneuerbare Energien spielen ebenso eine immer wichtigere Rolle wie innovative Planung, die auch eine spätere Nachnutzung des Gebäudes einschließt. Ganz gleich, ob es aus Stahl, Holz oder Beton errichtet wurde – Zukunft ist ein Faktor, der heutzutage beim Bau für Industrie und Gewerbe selbstverständlich mitgedacht wird.

Böcker Industriebau

Über 35 Jahre Kompetenz und Know-how im Bereich schlüsselfertiger Industrie- und Gewerbebau - weit über die Grenzen des Niederrheins hinaus

Große Investitionen wollen stets gut geplant sein. Sei es beim Bauen im Bestand, im Stahlbau, mit Stahlbeton, im Holzbau, Hochbau oder Projektbau. Das Team der Viersener Böcker Industriebau GmbH hat aufgrund seiner langjährigen Erfahrung mit gewerblichen Immobilien eine eigene Methode entwickelt. Basis dafür ist der umfangreiche Fragenkatalog zum Projektstart. „Mit der Böcker-Methode berücksichtigen wir systematisch und hochgradig individuell alles, was das Projekt unseres Auftraggebers zu einer Erfolgsgeschichte macht“, führt Geschäftsführer und Firmengründer Friedhelm Böcker aus.

Geschäftsführer
Friedhelm Böcker
mit Bauleiter (v.l.)



Familienunternehmen mit Weitsicht

„Neben der schlüsselfertigen Planung und Ausführung im Industrie- und Gewerbebau engagiert sich der Generalunternehmer zudem auch in der Hallen- und Gebäudesanierung“, erläutert Friedhelm Böcker und ergänzt: „Dabei denken wir zukünftige Umnutzungen oder Drittverwendungen bereits mit – als Familienunternehmen können wir gar nicht anders. Jedes Bauprojekt wird bei der Firma Böcker stets so behandelt als wäre es ihr eigenes. „Mit der Schlüsselübergabe setzen wir eine gute Kundenbeziehung fort, die mit dem ersten Beratungsgespräch begonnen hat“, erklärt der Geschäftsführer.

Alle Leistungen aus einer Hand

Das Böcker-Team bietet seinen Auftraggebern weit mehr als schlüsselfertige Bauprojekte, nämlich die jeweils wirtschaftlichste, ästhetischste, bauordnungsrechtliche und brandschutzgünstigste Lösung, Festpreise und Fix-Termine, Gewährleistung aus einer Hand sowie Planungs-, Kosten- und Zukunftssicherheit.

„Wir sind stolz auf unsere zufriedenen Kunden. Denn zufriedene Kunden kommen gerne zu uns zurück oder empfehlen uns weiter. Ihr Vertrauen ist unsere Motivation“, bringt der Geschäftsführer die Firmenphilosophie seines Unternehmens auf den Punkt.

Ihr Vertrauen
ist unsere Motivation

BÖCKER
INDUSTRIEBAU



**FREIRAUM FÜR
ERFOLGREICHE GESCHÄFTE:
SCHLÜSSELFERTIG ERSTELLT
MIT BÖCKER INDUSTRIEBAU.**

Ihr Unternehmen braucht Platz. Ihr Geschäftsmodell soll sich entwickeln können. Den Freiraum dafür plant, konstruiert und realisiert Böcker Industriebau.

BÖCKER INDUSTRIEBAU GmbH
Bismarckstraße 9 · 41747 Viersen
T: +49 (0) 2162 / 14 49 305
E: info@boecker-industriebau.de

www.boecker-industriebau.de





Vor allem die Gewerbeflächen im Weseler Hafen DeltaPort sind gefragt

Trotz Pandemie große Nachfrage nach Gewerbegrundstücken am Niederrhein

Unternehmen investieren in Standorte. Investoren kommen auch von außerhalb der Region

Corona ist eine Herausforderung für die Wirtschaft. Aber es gibt auch positive Signale. Etwa, dass die Nachfrage nach Grundstücken am Niederrhein anhält. Unternehmen sind also trotz der Krise weiterhin bereit, in der Region zu investieren.

Baggern macht schön.

www.holemans.de



Beispiel Kreis Wesel: Dort verzeichnet Reiner Weiß von der Entwicklungsagentur Wirtschaft in diesem Jahr schon jetzt ein lebhaftes Interesse nach Gewerbeflächen. Bislang seien bereits rund 120 Hektar angefragt worden. Die Zahl der mit diesen geplanten Investitionen im Zusammenhang stehenden Arbeitsplätze belaufe sich auf mehr als 7.000.

Regionale Kooperationsstandorte bieten Chancen

Bemerkenswert sei das Interesse von außerhalb. Rund 80 Prozent der Nachfragen kämen von jenseits des Niederrheins. „Guten Zuspruch finden auch die Flächen in unserem Hafen DeltaPort“, so Weiß. „Hier laufen ganz konkrete Grundstücksverhandlungen.“ Besonders nachgefragt sind laut Reiner Weiß große Grundstücke. Geplante regionale Kooperationsstandorte, die für großflächige Ansiedlungen reserviert

seien, böten Unternehmern diesbezüglich Chancen. Im Kreis Wesel seien bislang sieben solcher Standorte vorgesehen, das regionalplanerische Verfahren werde voraussichtlich im Sommer abgeschlossen sein.

Entwicklungspotenzial am Niederrhein

Auch andernorts am Niederrhein gibt es Entwicklungspotenzial. Etwa im Business- und Gewerbepark von Duisburg. Der ist auf der Mercatorinsel zu finden, mitten im größten Binnenhafen Europas. In den vergangenen Jahren ist die Insel zu einem Melting Pot des Handels und der Kreativität geworden. Eine Vielzahl von unterschiedlichen Unternehmen haben sich angesiedelt und neue Arbeitsplätze geschaffen.

Das liegt sicher auch an der guten Anbindung des Standorts mitten in Duisburg. Die Autobahnen A 40 und A 59

liegen quasi vor der Haustür. An öffentlichem Nahverkehr fehlt es auf der Mercatorinsel ebenfalls nicht, sowohl Bus als auch S-Bahn sind prima zu erreichen. Tiefgaragen- und Außenstellplätze stehen in großer Anzahl zur Verfügung. Angesiedelt haben sich bereits Unternehmen aus den Bereichen Produktion, Gewerbe, IT, Werbung und Büro. Platz ist hier genug. Es bieten sich immer noch Möglichkeiten, zu expandieren. Erweiterungsflächen für neue Mieter und Erweiterungsbauten sind am Standort vorhanden.

Auch der Hafen DeltaPort zählt zu den Spots, an denen Nachfrage für Gewerbeimmobilien sichtbar wird. Dort stehen für Industriebetriebe rund zwölf Hektar Fläche zur Verfügung. Die Grundstücke sind bereits überplant und sofort bebaubar. Überwiegend ist die öffentliche Hand Eigentümer. Der Hafen DeltaPort ist mittels einer Kreis-



Neubau-Gewerbeflächen in Moers

„Homberger-Höfe“ in Moerser Zentrum anmietbar (145/271/450 m²)



In der Moerser Innenstadt entsteht aktuell der wohl modernste Gewerbe-Wohnkomplex der Stadt.

Über viele Jahre ist hier aus einem ehemaligen Anziehungspunkt der City (C&A u. Horten) zwischen Bahnhof und Altstadt eine brachliegende Fläche entstanden. Für Moers sind die sogenannten „Homberger Höfe“ ein Gebäudekomplex, der gerade deshalb lange erwartet wurde und im wahren Sinne eine große Lücke schließt.



Unter 139 Neubau-Mietwohnungen werden ab Ende 2021 drei neue Einzelhandelsflächen bzw. Büro- oder Praxisflächen fertiggestellt. Nahezu die gesamte Fläche der drei Teilflächen ist ebenerdig und stufenlos begehbar. Mit großen, bodentiefen Schaufenstern und zwei Ecklagen sind die Flächen im modernen Baustil ideal als repräsentativer Standort geeignet.

Durch die zentrale Lage zwischen Bahnhof und Busbahnhof durchfahren eine Vielzahl von Fahrzeugen und Buslinien die Homberger Straße sowie den Kreisverkehr Augusta- / Essbergerstraße – Blicke auf den Neubau sind hier vorprogrammiert. Ein großes Ärztehaus und die Moerser Augenklinik, sind prominente Nachbarn.

Ausreichend Parkmöglichkeiten für die Besucher der Innenstadt, Mitarbeiter

sowie Kunden bietet der diagonal nebenan liegende Großraumparkplatz „Friedrich-Ebert-Platz“.

Verfügbare Flächengrößen beginnen bei einer Einzelfläche mit 145m² und gehen bis zu zwei zusammenlegbaren Flächen mit je 271m² und 450m², zusammen also 721m². Mietpreise sind mit uns je nach benötigter Fläche und dem Ausbauzustand verhandelbar.

Bei Interesse an einer Anmietung freuen wir uns Sie kennenzulernen.



Selektive Immobilien Service GmbH
Zentrale: Unterwallstraße 12, 47441 Moers

Tel. Zentrale: 02841 88 99 60
Fax: Zentrale 02841 88 99 610

E-Mail: info@selektive.de
www.selektive.de

Weitere Filialen in Duisburg, Moers und Neukirchen-Vluyn



Duisburgs Vorzeige-Gewerbeimmobilie: das Mercator One

Foto: Olaf Rohl / Architekt:Hadi Teherani.

straße direkt an die A3 angebunden. Zudem gibt es einen eigenen Gleisanschluss für den Güterverkehr.

Entwicklungspotenzial am Niederrhein

Blick in die City von Duisburg: Ein Vorzeigeprojekt mit Strahlkraft am Niederrhein ist fraglos auch das von Stararchi-

tekt Hadi Teherani konzipierte Mercator One, das auf 2.000 Quadratmetern am Portsmouthplatz zwischen Königstraße und Hauptbahnhof entstanden ist. Die Planung setzt auf von einem Architekturbüro gesammelten Ideen zur Umgestaltung der Innenstadt. Im Erdgeschoss des modernen Neubaus mit seiner aus Glas und Aluminium gestal-

teten Fassade werden Flächen für Gastronomie und Einzelhandel angeboten, während in den Geschossen darüber Büroflächen zu haben sind. Baubeginn war im Juni 2018, schon im Oktober 2020 war der neue Hingucker unweit der Fußgängerzone fertig. Insgesamt 10.000 Quadratmeter an Nutzfläche bietet das Landmark Building im Herzen der Stadt.

Für Oberbürgermeister Sören Link steht fest, dass Duisburg für Investoren immer interessanter wird. „Ich freue mich sehr, dass es erneut gelungen ist, für einen attraktiven Standort in bester Innenstadtlage ein so renommiertes Unternehmen zu gewinnen. Das Mercator One wird einen Akzent am Portsmouthplatz setzen und dem neuen Platz die notwendige urbane Fassung geben. Ein Gewinn für Duisburg“, so der Verwaltungschef auf der städtischen Internetseite.

Aktuell sind in dem Neubau am Duisburger Hauptbahnhof nur noch etwa 4.000 Quadratmeter Büroflächen zu haben. Jeweils 325 Quadratmeter große Einzelhandelsflächen im Erdgeschoss sind ebenfalls verfügbar.

Neuer Zollhof 3 . 40221 Düsseldorf
T+49 (0) 211 | 22 059 484
info@wg50-plus.de
www.wg50-plus.de

WIR HABEN DIE LÖSUNG!

Frankenring 78 . 47798 Krefeld
T+49 (0) 21 51 | 36 34 170
info@winter-immo-design.de
www.winter-immo-design.de



Ferienimmobilien als Kapitalanlage

Fleesensee an der Müritz, Mecklenburg-Vorpommern

Werthaltige Kapitalanlagen mit auskömmlicher Rendite zu finden, wird immer schwieriger - der Immobilienmarkt in Deutschland scheint wie leergefegt. Eigentumswohnungen sind gefragt denn je und mittlerweile kaum bezahlbar, sodass man nicht mehr von Rendite sprechen kann, sondern das Kapital nach allen Risiken und Kosten kaum verzinst wird.



Gerade deshalb sind Ferienwohnungen in den letzten Jahren in den Fokus der Kapitalanleger gerückt. Denn nicht nur durch Corona ist Urlaub in Deutschland so begehrt, wie im Krisenjahr 2020. Das derzeitige Marktumfeld bietet beste Voraussetzungen für Investitionen in deutsche Ferienimmobilien, denn immer mehr Menschen gehen dem Wunsch nach, eine eigene Ferienimmobilie zu besitzen - Vermögen sichern und eine attraktive Rendite generieren, und das mit eigenem Grundbuch.

Das neue BEECH Resort Fleesensee trifft den Puls der Zeit und bietet die optimale Lösung für passives Einkommen, verbunden mit einer vielfältigen Urlaubsdestination. Alle 193 Ferienapartments mit Wohnflächen zwischen 42m² und 72m² werden als Kapitalanlage an private Investoren veräußert. Die Kaufpreise be-

laufen sich inklusive Sanierung auf 149.500 Euro – 255.000 Euro. Alle Apartments sind für den Käufer provisionsfrei. Unsere Mitarbeiter bieten Ihnen zusätzlich auch gern die passende Finanzierung an.

Das gesamte Resort wird von einem erfahrenen Hotel-Management modernisiert, mit neuem Mobiliar versehen und betrieben. Hierdurch haben Sie als Eigentümer der Ferienimmobilie keinerlei Verwaltungsaufwand und generieren entspannt Rendite.

Der besondere Clou - die tatsächliche Vermietung der eigenen Ferienwohnung wirkt sich nur bedingt auf die Rendite aus. Die vom Resort insgesamt vereinbarten Mieten werden über einen, auf den m² bezogenen, Schlüssel auf alle Investoren verteilt.

Das bereits seit dem Jahr 2000 bestehende Resort, welches von Tui betrieben wurde, konnte noch vor der Modernisierung der Anlage eine Belegungsrate von ca. 60% erreichen. Der Business-Plan für das neue Resort basiert ebenfalls auf einer Auslastung von ca. 60% (mit steigender Tendenz), was eine Ausschüttung von 2,3% im ersten Rumpffahr und in den Folgejahren 4,3% generieren soll. Die Ziel-Rendite wird erstmals im Jahr 2024 erreicht werden können. Eine detaillierte Renditeberechnung für Ihr Wunsch-Apartment stellen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Als Eigentümer eines dieser Apartments haben Sie natürlich die Möglichkeit Ihre Immobilie auch für Ihren Urlaub selbst zu nutzen. Für die Nutzung wird Ihnen

zur Sicherung der Rendite lediglich ein rabattiertes Nutzungsentgelt (im Bezug auf eine herkömmliche Buchung) berechnet. 2 Übernachtungen p.a. sind kostenlos.



Dieses einmalige Resort hat alles zu bieten, was von Urlaubern mit und ohne Kindern gewünscht wird:

Ein modernes Feriendorf mit Restaurant und eigenem Spa mit Innen- und Außen-Schwimmbad, Fahrradlandschaften und einer der größten Seenlandschaften mit flachem Wasser und bester Wasserqualität. Verschiedene Golfplätze, Tennisplätze und Reitställe bieten sich unter anderem als weitere beliebte Freizeitaktivitäten an. Der gegenüberliegende Robinson-Club bestätigt die attraktive Lage. Die deutsche Ostseeküste erreichen Sie zuletzt innerhalb nur einer Autostunde. Fazit:

Dies ist die Chance auf ein außergewöhnliches und sehr attraktives Investment!



Wir beraten Sie gerne in einem persönlichen Gespräch.

Klaus-Peter Lindenmann
Geschäftsführer
Dipl. Immobilienwirt (EIA)



Selektive Immobilien Service GmbH
Zentrale: Unterwallstraße 12, 47441 Moers



Tel. Zentrale: 02841 88 99 60
Fax: Zentrale 02841 88 99 610

E-Mail: info@selektive.de
www.selektive.de

Weitere Filialen in Duisburg, Moers und Neukirchen-Vluyn

Nicht allein und trotzdem privat: Das Projekt WG 50+

Warum Olaf Winter auf Wohngemeinschaften für reifere Menschen setzt



Olaf Winter

Ein älteres Ehepaar zieht aus seinem Haus, aus dem die Kinder schon längst raus sind. Ein 58-Jähriger will nicht jedes Wochenende allein verbringen, eine 55-Jährige gibt nach der Scheidung die Eigentumswohnung auf. Alles ideale Kandidaten für eine WG 50+.

So nennt sich das Wohnform-Produkt am Niederrhein von Olaf Winter. Der gebürtige Krefelder ist Leiter und Ideenfabrikant der Winter Immobilien & Design GmbH, er weiß, dass Menschen im Alter nicht unbedingt allein wohnen möchten. „WG 50+ ist die exklusive Wohngemeinschaft im Eigentum“, sagt

Winter. „Dieses Wohnmodell ist das Richtige für Menschen, die die Kombination eines privaten Wohnbereichs und großzügiger Gemeinschaftsflächen wollen – die ideale Lebensform zwischen Selbstbestimmung und Gemeinsamkeit.“

Vor zwölf Jahren hat Winter den Bremer Ex-Bürgermeister Henning Scherf, Eigentümer und Vermieter der wohl bekanntesten WG Deutschlands und Autor des Bestsellers „Grau ist bunt“, kennengelernt. Die Begegnung überzeugte Winter von Wohngemeinschaften für Menschen über 50. Er sucht geeignete Kaufimmobilien, bringt barrierefreien Umbau auf den Weg und übergibt schlüsselfertig. Eine Villa hat er kürzlich so hergerichtet – inklusive Spa-Wellnessbereich im Garten. Am Niederrhein ist er auf Suche nach Objekten und Interessenten. Auch für Verkäufer lohne es sich, unter Winters Führung seine Immobilie an eine WG 50+ zu verkaufen. „Wir bieten ein gefragtes Konzept, das in vielen Fällen die Vermarktungsphase stark verkürzt.“

Bei allen Vorteilen einer guten Gemeinschaft bietet 50+ genug Rückzugsmöglichkeiten. Mit den Mitbewohnern teilt man Garten, Bibliothek oder ein Gästezimmer. Die privaten Räumlichkeiten beherbergen dann alles, was man nicht teilen möchte.

Wer sich für das Wohnprojekt WG 50+ interessiert, kann er bei Olaf Winter direkt anfragen. Dieser setzt ihn dann auf eine Bewerberliste. Sind genug WG-Bewohner gefunden, findet ein unverbindliches Kennenlernen statt. Die Immobilie wird letztlich als Eigentümergemeinschaft gekauft.



Duisburg: Aurelis baut an der Heerstraße den UnternehmerPark „Am Wasserturm“

Das Immobilienunternehmen Aurelis setzt in Duisburg seinen ersten UnternehmerPark als komplettes Neubauprojekt um. Generalunternehmer ist das Bauunternehmen Boll Systembau GmbH aus Kevelaer.

„Wir errichten im ersten Bauabschnitt rund 6.000 qm Hallenfläche und rund 1.200 qm Bürofläche“, informiert Michael Buchholz, Leiter der Aurelis Region West. Aurelis investiert im ersten Bauabschnitt rund 7 Mio. Euro.

„Aktuell verhandeln wir mit potenziellen Mietern über einen Einzug zum 1. Juni 2021“, so Regionalleiter Michael Buchholz. „Wir sind vom Standort Duisburg und von unserem Produkt überzeugt. Deshalb haben wir wie geplant auch ohne Vorvermietung mit dem Bau begonnen.“ Duisburg brauche moderne, innenstadtnahe Standorte für Lager, Kleinlogistik und Gewerbetreibende.

Zwei Bauabschnitte geplant

„Wenn wir im Laufe des Jahres wieder zur Normalität zurückkehren, können wir Mietern ein modernes Produkt mit garantiertem Fertigstellungstermin liefern“, so Buchholz optimistisch. Geplant sind auf dem rund 47.000 Quadratmeter großen Grundstück zwei Bauabschnitte: Der erste Bauabschnitt besteht

aus sieben Lagerhallen mit Büroanteil sowie zwei Freilagerflächen und 98 Stellplätze für Pkw.

Zielgruppe für die Vermietung sind Unternehmen, die sich im Kern mit Lagerung und Speditionslogistik beschäftigen. Denkbar sind auch Showrooms, kleinere Industriebetriebe, Umzugs- oder Großhandelsunternehmen. Wegen der zentrumsnahen Lage des UnternehmerParks Am Wasserturm sieht Aurelis auch Potenzial für Unternehmen und Dienstleister aus dem Bereich E-Commerce.

Zum generellen Ausstattungspaket des Aurelis UnternehmerParks gehören beispielsweise repräsentative Wegeleitsysteme und LED-Außenbeleuchtung. Zum speziellen Serviceangebot in Duisburg zählen sogenannte Smart Benches in den Außenanlagen, die mit USB-Ladestationen ausgestattet und solarbetrieben sind. Hier kann man seine mobilen Geräte aufladen, gleichzeitig wird kostenloses WLAN für Mieter und Besucher bereitgestellt.

KONTAKT:
Aurelis Real Estate
Jessica Evers • Telefon: 0203.709028-48
E-Mail: jessica.evers@aurelis-real-estate.de



Verfügbar ab
1. Juni 2021



Gesamtfläche
Areal 19.000 m²



7 Hallenflächen
mit Büroanteil



Flächen
ab 672 m²



Energiesstandard nach
aktueller EnEV



Mietpreise pro m²

- Halle 5,40 Euro
- Büro 9,50 Euro
- Freiflächen 1,50 Euro
- Pkw-Stellplatz 55 Euro



Neue Regeln bei der Lagerung von Gefahrgut



Foto: Dekra

Für die Lagerung von Gefahrstoffen in ortsbeweglichen Behältern gelten neue Regeln. Betroffen sind unter anderem kleine Mengen, wie sie in vielen Betrieben anfallen. Auch für den Transport wurden die Vorschriften angepasst.

Die technische Regel zur Lagerung von Gefahrstoffen in ortsbeweglichen Behältern wurde aktualisiert und mit der Fassung TRGS 510 Mitte März bekannt gegeben. Die Änderungen betreffen unter anderem die Lagerung kleiner Mengen, erinnern die Gefahrstoffexperten von DEKRA. Händler, Logistiker und Anwender von Gefahrstoffen sollten prüfen, ob die Änderungen für ihr Unternehmen relevant sind. Denn bei der Lagerung brennbarer Flüssigkeiten oder giftiger Chemikalien müssen verschiedene Richtlinien und Gesetze beachtet werden, um die Sicherheit von Mitarbeitern und Umwelt garantieren zu können.

Wer sich an die Vorgaben und Schutzmaßnahmen der TRGS hält, kann davon ausgehen, dass er sich rechtskonform verhält und die Anforderungen des Arbeitsschutzes der Gefahrstoffverordnung einhält. Dies ist von Bedeutung, wenn es zu einem Unfall mit Gefahrstoffen im Lager kommt und Behörden und Versicherungen Auskünfte und Nachweise einfordern.

Die TRGS 510 bietet Arbeitgebern eine umfangreiche und detaillierte Hilfestellung. Die aktualisierte Fassung wurde neu strukturiert, Schwellenwerte für Kleinmengen und Regelungen für Zugangsbeschränkungen wurden neu ge-

fasst. Entfallen sind jedoch die Vorgaben für die Lagerung in Verkaufsräumen. Dies bedeutet, dass der Arbeitgeber die Schutzmaßnahmen selbst im Rahmen einer Gefährdungsbeurteilung ableiten muss.

Die Experten von DEKRA empfehlen, die Neufassung der TRGS 510 zum Anlass zu nehmen, die Situation im eigenen Gefahrstofflager zu überprüfen:

- **Haben sich Produkte, Einstufungen oder Mengen geändert?**
- **Gibt es neue Vorgaben für die Lagerung?**
- **Sind die technischen Einrichtungen angemessen und funktionsfähig?**

Wer unsicher ist, ob die Schutzmaßnahmen ausreichend sind, kann sich bei der DEKRA Unterstützung holen. Sie berät Unternehmen und Kommunen bei der Planung und Organisation von Gefahrstofflagern, unterstützt bei der Erstellung von Explosionsschutzdokumenten und prüft technische Anlagen gemäß Betriebssicherheitsverordnung.

Auch die ADR-Vorschriften für den Transport wurden überarbeitet. Speditionen, die Gefahrgüter transportieren, müssen über umfangreiches Know-how verfügen. Es gibt zahlreiche Regelungen für den Transport, eine Kennzeichnungspflicht sowie detaillierte Vorschriften für Verpackung und Ladungssicherung. Nicht zu vergessen die hohen Anforderungen, wenn es um Beförderungsdokumente geht. Und: Vor-

schriften für die Beförderung von gefährlicher Fracht ändern sich alle zwei Jahre. Das ist nötig, um auf technische Entwicklungen sowie Erkenntnisse aus Unfällen und Zwischenfällen mit gefährlichen Stoffen reagieren zu können. 2021 ist es wieder soweit. Nach einer Übergangsfrist bis zum 1. Juli sind die neuen ADR-Regeln zwingend anzuwenden.

Beim Transport wird Gefahrgut in mehrere Klassen unterteilt. Unterschieden werden etwa Gase, entzündbare Stoffe, Gift und Ätzendes. Speditionen, die in diesem Bereich unterwegs sind, stellen sich vielen Herausforderungen. Grundsätzlich müssen Mitarbeiter regelmäßig geschult werden. Zudem muss der Fuhrpark an sich ändernde Vorschriften angepasst und regelmäßig technisch geprüft werden.

Erweiterung Kapazität
umweltgefährdend bis WGK 3

Sie haben das Gefahrgut.
Wir das Know-how.

Wir sind auf alle Dienstleistungen rund um die Gefahrgutlogistik und die Lagerung von Gefahrstoffen spezialisiert.

 www.conventgmbh.de
 +49 2822 6080


CONVENT

Warum Staplern mit Lithium-Ionen-Akku die Zukunft gehört

Effizienter, langlebiger und leistungsfähiger als Bleisäurebatterien



Elektrostapler mit Lithium-Ionen-Batterien sind auf dem Vormarsch. Sie werden insbesondere für anspruchsvolle Anwendungen und im Mehrschichtbetrieb immer häufiger eingesetzt. Der Flurförderzeuge-Hersteller Hyster bringt deshalb zunehmend Stapler auf den Markt, die bereits ab Werk mit Lithium-Ionen-Akkus ausgestattet werden.

Pluspunkte sind schnelle Ladezeiten und die Möglichkeit zur Zwischenladung. Die Batterien sind effizienter und leistungsfähiger als klassische Blei-Säure-Batterien. „Die Nachlademöglichkeit spart in vielen Fällen den Einsatz einer zweiten Batterie“, sagt Timo Antony, Area Business Director Central beim Hersteller. Austauschbatterien würden überflüssig. Lithium-Ionen-Batterien seien zudem langfristig gesehen sogar kostengünstiger als Blei-Säure-Batterien, im Vergleich zu Blei-Säure-Batterien sei die Lebensdauer bis zu dreimal so hoch. So könnten Un-

ternehmen bis zu 30 Prozent der Energiekosten sparen.

Da Lithium-Ionen-Batterien nicht mehr ausgetauscht werden müssen, ergeben sich auch für die Konstruktion ganz neue Möglichkeiten. Moderne Stapler können um den voll integrierten, platzsparenden Akku herum konstruiert werden. Das kann unter anderem einen großen offenen Arbeitsplatz, der dem

Fahrer eine deutlich bessere Ergonomie bietet, beschleunigen und die Kurvenlage verbessern. „Für unsere Ingenieure bot der Lithium-Ionen-Akku den Vorteil, das Fahrwerk optimieren zu können und gleichzeitig die Beschleunigung und Stabilität zu verbessern“, sagt Antony. „Der neu entwickelte und emissionsfreie Stapler zeichnet sich vor allem durch seine hohe Effizienz und niedrige Gesamtbetriebskosten aus.“

Die robusten Elektrostapler eignen sich insbesondere für Unternehmen der Papier-, Baustoff-, Holz- und Metallindustrie sowie andere Branchen der Schwerindustrie. Sie zeichnen sich durch den kleinsten Wenderadius ihrer Klasse, eine hohe Beschleunigung und ein noch besseres Ansprechverhalten aus. Zwar liegen die Investitionskosten für einen Stapler inklusive Batterie und Ladegerät höher als bei einem vergleichbaren Gerät mit Verbrennungsmotor, sie amortisieren sich in vielen Fällen jedoch bereits nach zwei Jahren.

Die Nachfrage nach effizienten und leistungsfähigen Elektrostaplern mit Lithium-Ionen-Batterien wird in Zukunft deutlich steigen, prognostizieren Experten. Ein Grund sind neue Emissionsvorschriften. Neben Abgasreinigungs-Systemen müssen bei Verbrennern zusätzlich auch verschiedene Kühlsysteme eingebaut werden, um die Vorschriften zu erfüllen. Von der Lithium-Ionen-Technologie profitieren auch Unternehmen mit hohen Hygienestandards wie die Lebensmittel- und Pharmaindustrie. Dort werden die Flurförderzeuge meistens in Innenbereichen eingesetzt, die nicht verunreinigt werden dürfen.

Timo Antony



Die Fachmesse für Binnenschifffahrt

Shipping Technics Logistics (STL) am 21. und 22. September in der Messe Kalkar

Sie vereint Angebot und Nachfrage in einem angenehmen Ambiente und schafft die Grundlage für langjährige Geschäftskontakte. Die deutsch-niederländische Fachmesse für die Binnenschifffahrt, die Shipping Technics Logistics (STL), ist mittlerweile als internationaler Knotenpunkt der maritimen Branche bekannt. Sie ist Impulsgeber für zentrale Zukunftsthemen und bietet Ausstellern und Besuchern eine



qualitativ hochwertige Plattform zum gegenseitigen Austausch. So werden am Dienstag, den 21. September (von 11.00 bis 19.00 Uhr) und Mittwoch, den 22. September (von 11.00 bis 17.00 Uhr) neben den Schwerpunkten Güter- und Personenschifffahrt, Werften, Häfen und auch Installationstechnik erneut die Themen „Umwelt“ und „Fachkräfte-

mangel“ im Fokus stehen. An beiden Tagen präsentieren deutsche und niederländische Unternehmen auf 9.000 Quadratmetern die neuesten Produkte, Dienstleistungen, Innovationen und Trends der gesamten maritimen Branche. Besucher dürfen sich zudem auf ein hochwertiges Messeprogramm mit Vorträgen fachkundiger Experten freuen.

SHIPPING - TECHNICS - LOGISTICS
21. UND 22. SEPTEMBER 2021

messe kalkar www.shipping-technics-logistics.de

Viel Platz für Ihren Unternehmenserfolg

DeltaPort ///
Niederrheinhäfen

- › optimale Lage zu den ARA-Häfen und zum Ruhrgebiet
- › Logistiklösungen aus einer Hand mit eigener Bahn und Bahninfrastruktur
- › trimodale Verkehrsanbindung
- › Umschlag von Schütt-, Stück- und Flüssiggütern sowie Containern
- › 67 ha Flächenpotential für hafenauffine Gewerbe- und Industriebetriebe

DeltaPort Niederrheinhäfen GmbH | www.deltaport-niederrheinhaefen.de

› IHR STARKER PARTNER IN DER REGION.



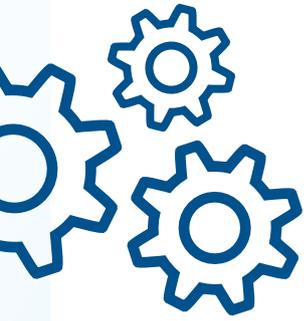
- › 16 Servicemonteuere
- › 16 mobile Kundendienstfahrzeuge
- › Spezialisten für „Big Trucks“
- › Staplerschein-Schulungen
- › UVV-Prüfungen

AGRAVIS
TECHNIK
MÜNSTERLAND-EMS GMBH



**STRONG PARTNERS.
TOUGH TRUCKS.™**

WWW.AGRAVIS-HYSTER.DE Unsere Servicestandorte: Ahaus · Borken · Neuenhaus/Veldhausen ☎ **02861 / 926-0**



IHK-Ratgeber

Unsere Leistungen und Services für Sie



Sie wollen sich Berufserfahrung mit dem Projekt ValiKom Transfer anerkennen lassen?

Wir beraten Sie gerne!

Clarissa Blaß

Telefon 0203 2821-457

blass@niederrhein.ihk.de



Sie haben Fragen rund ums Bildungsrecht oder zu Aus- und Fortbildungsprüfungen?

Wir informieren Sie gerne!

Elisabeth Noke-Schäfer

Telefon 0203 2821-223

noke@niederrhein.ihk.de



Sie haben Fragen zur virtuellen Ausbildungsmesse „AzubeYou“?

Wir informieren Sie gerne!

Yassine Zerari

Telefon 0203 2821-216

zerari@niederrhein.ihk.de

Immer auf dem Laufenden unter
www.ihk-niederrhein.de

 facebook.com/ihk.niederrhein

 twitter.com/IHK_Niederrhein

 ihk-niederrhein.de/newsletter

 [ihkniederrhein](https://www.instagram.com/ihkniederrhein)

Alle Telefonnummern und E-Mail-Adressen von unseren Mitarbeitern finden Sie unter *Ansprechpartner A-Z* auf unserer Website.

Unsere IHK ist jetzt bei LinkedIn und Xing. Wir freuen uns, wenn Sie sich virtuell mit uns vernetzen.



Seminare & Lehrgänge

Veranstaltungen der Niederrheinischen IHK im Mai und Juni 2021

FÜHRUNG UND MANAGEMENT

Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten

10.05.2021 – 11.05.2021

Mo und Di 09:00 – 16:30 Uhr

Technologie-Zentrum Kleve

Boschstraße 16, 47533 Kleve

430,00 € für 16 Unterrichtsstunden

Wie tickt mein Team?

11.05.2021 – 12.05.2021

Di und Mi 09:00 – 16:30 Uhr

Niederrheinische IHK,

Mercatorstraße 22-24, 47051 Duisburg

430,00 € für 16 Unterrichtsstunden

Führen für technische Führungskräfte

17.05.2021 – 18.05.2021

Mo und Di 09:00 – 16:30 Uhr

Niederrheinische IHK,

Mercatorstraße 22-24, 47051 Duisburg

430,00 € für 16 Unterrichtsstunden

PERSONAL UND SEKRETARIAT

Betriebliche Gesundheitsförderung – Erfolgreiche Angebote gestalten und Beschäftigte motivieren

29.04.2021

Do 14:00 – 17:30 Uhr

Online-Seminar

190,00 € für 4 Unterrichtsstunden

EDV

MS Access – Professionelle Datenbanken

03.05.2021 – 05.05.2021

Mo – Mi 09:00 – 16:30 Uhr

Niederrheinische IHK,

Mercatorstraße 22-24, 47051 Duisburg

360,00€ für 24 Unterrichtsstunden

MS Excel – Kniffe für den Excel-Alltag:

Formeln, Funktionen und Pivottabellen

07.06.2021 – 08.06.2021

Mo und Di 09:00 – 16:30 Uhr

Niederrheinische IHK,

Mercatorstraße 22-24, 47051 Duisburg

290,00 € für 16 Unterrichtsstunden

AUSSENWIRTSCHAFT

Exporttechnik kompakt

04.05.2021 – 05.05.2021

Di und Mi 09:00 – 16:30 Uhr

Niederrheinische IHK,

Mercatorstraße 22-24, 47051 Duisburg

430,00 € für 16 Unterrichtsstunden

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Das neue WEG-Recht – Alles rund um die WEG-Reform

01.06.2021

Di 09:00 – 16:30 Uhr

Niederrheinische IHK,

Mercatorstraße 22-24, 47051 Duisburg

250,00 € für 6 Unterrichtsstunden

KOMMUNIKATION UND PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

Professioneller Smalltalk im Geschäftsleben

04.05.2021

Di 09:00 – 16:30 Uhr

Niederrheinische IHK,

Mercatorstraße 22-24, 47051 Duisburg

250,00 € für 8 Unterrichtsstunden

AZUBI-AKADEMIE

Wirkungsvolle Rhetorik für Auszubildende und Berufseinsteiger

17.05.2021 – 18.05.2021

Mo und Di 09:00 – 16:30 Uhr

Niederrheinische IHK,

Mercatorstraße 22-24, 47051 Duisburg

430,00 € für 16 Unterrichtsstunden

Sollte die Durchführung im Präsenzformat aufgrund von erforderlichen Schutzmaßnahmen hinsichtlich Covid-19 nicht möglich sein, werden unsere Weiterbildungsveranstaltungen online durchgeführt.



Ihre Ansprechpartnerin bei der IHK

Maria Kersten

Telefon 0203 2821-487

kersten@niederrhein.ihk.de



Foto: Ocke Hamann

IHK fordert gleiche Startbedingungen für alle Airports in NRW

Weeze, Dortmund und Paderborn nicht als Flughäfen zweiter Klasse behandeln

Die Pandemie hat die Reise- und Tourismusbranche hart getroffen. Noch immer werden nur rund 15 bis 20 Prozent der Gäste abgefertigt. Einfach schließen und in drei Monaten wieder öffnen? Keine Option, denn ein Flughafen kann nicht einfach schließen. Die Kosten hierfür wollen Bund und Länder

„Warum einige Flughäfen auf der Liste stehen und andere nicht, erschließt sich uns nicht.“

übernehmen. Ein längst überfälliger Schritt, aber mit einem Haken. Profitieren sollen in NRW nur Düsseldorf, Köln und Münster. Weeze, Dortmund und Paderborn gehen leer aus. Die Niederrheinische IHK hat daher zusammen mit den IHKs aus Arnsberg, Bielefeld, Detmold und Dortmund NRW-Verkehrsminister Hendrik Wüst aufgefordert, alle Flughäfen gleich zu behandeln. Im Zentrum der Auseinandersetzung stehen die Kosten, die den Flughäfen durch die politisch gewollte Betriebsbereitschaft entstanden sind. Dadurch, dass jederzeit überall Flugzeuge starten und landen konnten, mussten auch Flugsicherung, Feuerwehr und Abfertigung ständig vor Ort sein. Auf rund 700 Millionen Euro beziffert der Flughafenverband ADV die sogenannten Vorhaltekosten, die für das

Offenhalten der Airports während des ersten Lockdowns im Frühjahr 2020 entstanden sind. „Warum einige Flughäfen auf der Liste stehen und andere nicht, erschließt sich uns nicht“, so IHK-Verkehrsexperte Ocke Hamann. Hintergrund ist eine 30 Jahre alte Einteilung der Flughäfen in zwei Gruppen, die darüber Auskunft gibt, wie die Flughäfen mit der Flugsicherung abrechnen. Während Düsseldorf, Köln und Münster Hilfen in Millionenhöhe bekommen, gehen Weeze, Dortmund und Paderborn nach den bisherigen Plänen leer aus. „Für den anstehenden Re-Start ist diese Zweiklassengesellschaft ein Wettbewerbshemmnis. Die Politik muss hier schnell nachbessern und dafür sorgen, dass alle die gleichen Startbedingungen bekommen“, so Hamann. ●

Taxigutscheine für den Re-Start

Betrieben unter die Arme greifen

Viele kleine und mittelständische Unternehmen bangen durch die Corona-Krise um ihre Existenz. Ein Beispiel: das Taxigewerbe. Taxis dürfen auch im Lockdown fahren, da sie eine Pflicht zur Bereitstellung haben. Ohne Konzerte, Restaurantbesuche oder Geschäftsreisende fehlen den Kleinstunternehmern allerdings die Kunden. Um 90 Prozent ist der Umsatz

zum Teil eingebrochen. Ein kleiner Silberstreif am Horizont: Taxigutscheine für Fahrten zum Impfen. Eine konkrete Hilfe, die wenig kostet und gleichzeitig die Hürde, sich impfen zu lassen, senken kann. Die Niederrheinische IHK fordert die Kommunen aus der Region auf, mit kreativen Lösungen den lokalen Unternehmen beim Re-Start zu helfen. •

Fünf ungelernte Fachkräfte beweisen ihr Können

IHK zertifiziert jahrelange Berufserfahrung

Was haben ein Fachinformatiker, eine Fachkraft für Metalltechnik, eine Köchin, eine Fachlageristin und eine Kauffrau für Büromanagement gemein? Nach jahrelanger Berufserfahrung in den Bereichen, aber ohne Abschluss, können Jorge Heinzmann, Shant Zakarian, Addisalem Tef-

fera, Jacqueline Eylander und Francine Poschmann jetzt dokumentieren, dass sie über die im jeweiligen Beruf geforderten Kompetenzen verfügen. Alle fünf haben an dem Projekt Valikom Transfer der Niederrheinischen IHK teilgenommen. In einer Bewertung durch Berufsexperten mussten sie ihr Können unter Beweis stellen. Jetzt halten alle ihr Zertifikat in der Hand. Seit diesem Jahr zertifiziert die IHK auch die Berufe Fachinformatiker in der Fachrichtung Systemintegration und Fachkraft für Metalltechnik.

Weitere Informationen unter www.ihk-niederrhein.de/valikom oder bei IHK-Projekt Koordinatorin Clarissa Blas, Telefon 0203 2821-457, E-Mail blas@niederrhein.ihk.de

Das Projekt ValiKom Transfer wird gefördert vom Bundesministerium für Bildung und Forschung.



Shant Zakarian zeigt vollen Einsatz bei seiner IHK-Bewertung.

Foto: Niederrheinische IHK

Foto: meetyou



Jetzt passende Azubis kennenlernen

Virtuelle Ausbildungsmesse am 8. und 9. Juni

Eine Ausbildungsmesse mitten in der Pandemie? Das geht – solange die Messehalle digital ist: Am 8. und 9. Juni öffnet die virtuelle Ausbildungsmesse „AzubiYou“ der Ruhr-IHKs Unternehmen und Jugendlichen ihre Tore. Interessierte Betriebe können sich bis zum 16. April anmelden.

„Jugendliche Bewerber und Betriebe kommen derzeit nur sehr schwer in Kontakt“, so Matthias Wulfert, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der Niederrheinischen IHK. „Digitale Formate sind daher sehr wichtig.“ Per PC oder Smartphone können die Teilnehmer von Messestand zu Messestand schlendern und via Video- oder Livechat ins Gespräch kommen. Damit die Betriebe für das Format gut gewappnet sind, findet vorher eine Schulung statt.

Weitere Informationen und Anmeldung bei IHK-Projekt Koordinatorin Sarah Thomas, 02821 97699-165 oder s.thomas@niederrhein.ihk.de, und Yassine Zerari, 0203 2821-216 oder zerari@niederrhein.ihk.de

Wir realisieren Ihre Mediaplanung!

Werbeagentur Hintz

Planung • Entwurf • Gestaltung • Anzeigenschaltung

Büro Essen • Ahrfeldstr. 22 • 45136 Essen • Telefon: 0201 / 25 45 20 • werbeagentur.hintz@gmx.de
Büro Krefeld • Müller-Brüderlin-Str. 12 • Telefon: 02151 77 29 05 • 47803 Krefeld • wa.hintz-kr@gmx.de



Foto: Hendrik Griebatzki

V. l.: Andree Haack, Wirtschaftsdezernent Stadt Duisburg, Kirsten Jahn, Metropolregion Rheinland, Dr. Stefan Dietzfelbinger, Hauptgeschäftsführer Niederrheinische IHK, Steffen Preuß, Gründer Ichó, Dr. Andreas Henseler, Geschäftsbereichsleiter Niederrheinische IHK.

Innovationspreis für smarten Therapieball aus Duisburg

IHK und Metropolregion Rheinland zeichnen Ichó Systems GmbH aus

Als älteste Gesellschaft Europas und zweitälteste Gesellschaft der Welt, ist Deutschland stark vom demografischen Wandel betroffen. Ein besonders herausforderndes Krankheitsbild ist die Demenz. Für betroffene Patienten entwickelte das Team der Ichó Systems GmbH einen smarten Therapieball. Das Gerät arbeitet mit farbigem Licht, Vibration, Klang und Haptik. Die verschiedenen Funktionen wie Ratespiele, Musiktherapie, Bewegungsübungen und Vorlesemodi fördern kognitive und motorische

Fähigkeiten. Im März bekam das Unternehmen dafür den Innovationspreis „Rheinland genial“ überreicht.

„Der Niederrhein ist ein starker Standort für die Gesundheitswirtschaft. Fast ein Fünftel der Beschäftigten arbeitet in dieser Branche. Das sind gute Startbedingungen für Start-ups wie Ichó Systems. Gleichzeitig sorgen sie als Innovationstreiber dafür, dass sich die Branche weiter zukunftsfähig aufstellt. Wir freuen uns mit dem Unternehmen

über die Auszeichnung“, betont Dr. Stefan Dietzfelbinger, Hauptgeschäftsführer der Niederrheinischen IHK.

2018 gründeten Alkje Stuhlmann, Eleftherios Efthimiadis, Mario Kascholke und Steffen Preuß das Unternehmen. Angetrieben hat sie der Wunsch, mit den eigenen demenzkranken Großeltern besondere gemeinsame Momente zu gestalten. „Uns ist es wichtig, die individuellen Bedürfnisse der Patienten mit unserem Ball ansprechen zu können. Denn so kann die Lebensqualität jedes Einzelnen gesteigert und das Tor zur Umwelt wieder ein Stück aufgestoßen werden“, fasst Preuß zusammen. „Wir sind überwältigt von der fantastischen Resonanz auf unser Produkt. Das bestätigt uns und treibt uns als Team an, Ichó immer weiter zu verbessern.“

Metropolregion Rheinland

Die Metropolregion Rheinland verleiht den Innovationspreis „Rheinland genial“ seit 2020. Zu den Preisträgern zählen Firmen und Organisationen, die besonders innovativ Produkte oder Dienstleistungen aus unterschiedlichen Branchen neu denken. Im Verein Metropolregion Rheinland kooperieren Akteure aus Kreisen und kreisfreien Städten, den Industrie-

und Handels- sowie Handwerkskammern, der Städteregion Aachen und dem Landschaftsverband Rheinland, um ihre interkommunale und regionale Zusammenarbeit zu verbessern. So soll das Rheinland verstärkt als zusammenhängender Wirtschafts- und Lebensraum wahrgenommen werden und zu einer Metropolregion von europäischer Bedeutung wachsen. „Das Rheinland gehört zweifelsfrei zu

den innovativsten Standorten Europas“, sind die Geschäftsführerinnen Kirsten Jahn und Ulla Thönnissen überzeugt. „Hier wird erfunden, neu organisiert und beständig geforscht. Mit unserem Preis möchten wir das Potenzial und den Ideenreichtum in der Region sichtbar machen und die Außendarstellung der prämierten Unternehmen unterstützen.“

Startport ist ein Stück „Rheinland genial“

IHK und Metropolregion Rheinland zeichnen innovatives Geschäftsmodell aus

Die Logistikbranche zählt heute zu den wichtigsten Arbeitgebern in der Region. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, braucht die Branche rund um Europas größten Binnenhafen in Duisburg immer neue Impulse und Ideen. Seit drei Jahren fördert die Hafen-Tochter Startport innovative Gründer und ist mittlerweile weltweit aktiv. Ende Februar bekam das Unternehmen den Innovationspreis „Rheinland genial“ überreicht. Die Auszeichnung erhielten Startport-Geschäftsführer Peter Trapp und Erich Staake als Vorstandsvorsitzender der Duisburger Hafen AG (Duisport) aus den Händen von Metropolregion-Geschäftsführerin Kirsten Jahn und Dr. Stefan Dietzfelbinger, Hauptgeschäftsführer der Niederrheinischen IHK. „Startport selbst ist eine Innovation für

unseren Standort. Hier bekommen Ideen junger Logistik-Start-ups den Raum und die Möglichkeiten, zu fertigen Produkten heranzureifen. Diese Dynamik hilft der gesamten Region mit ihren über

„Was vor drei Jahren als Digitalisierungsprojekt bei Duisport begonnen hat, ist nun ein Innovationshub mit internationaler Strahlkraft.“

3 000 Logistikunternehmen. Darum haben wir die Startport GmbH für den Innovationspreis „Rheinland genial“ vorgeschlagen“, betont Dietzfelbinger.

Damit aus der Idee der Gründer ein fertiges Produkt entsteht, ist die Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen aus der Industrie und Logistikbranche besonders hilfreich. „Mit unserer Tochtergesellschaft Startport setzen wir auf die gezielte Nachwuchsförderung aus dem eigenen Hause. Wir erschließen neue Wertschöpfungsketten und kreieren gemeinsam mit jungen Unternehmern einen Mehrwert für die gesamte Branche. Das Duisport-Netzwerk fungiert als Innovationstreiber für eine ganze Region. Die heutige Auszeichnung ist eine weitere Bestätigung unserer Arbeit“, erklärt Staake.

Auch Trapp freut sich über den Preis: „Was vor drei Jahren als Digitalisierungsprojekt bei Duisport begonnen hat, ist nun ein Innovationshub mit internationaler Strahlkraft. Erst gerade hatten wir unser dreijähriges Jubiläum und nahmen eine Rekordzahl von 30 Start-ups aus ganz Europa auf. Diese Auszeichnung ist eine tolle Anerkennung für den Ehrgeiz und die Leidenschaft unseres Teams!“

V. l.: Kirsten Jahn, Metropolregion Rheinland, Dr. Stefan Dietzfelbinger, Niederrheinische IHK, Erich Staake, Duisburger Hafen AG (Duisport), Peter Trapp, Startport, Andree Haack, Stadt Duisburg.

Foto: Jacqueline Wardeski



Impressum

Herausgeber

Niederrheinische Industrie- und Handelskammer
Duisburg • Wesel • Kleve zu Duisburg
Postfach 10 15 08, 47015 Duisburg

Redaktion

Ariane Bauer
(Leitung, verantwortlich für den redaktionellen Inhalt)
Olivia Strupp, Telefon: 0203 2821-200
Kristin Ventur, Telefon: 0203 2821-496
Steffen Hasenohr, Telefon: 0203 2821-275
Charlotte Dymek, Telefon: 0203 2821-484
E-Mail: magazin@niederrhein.ihk.de

Anzeigen, Grafik und Gesamtherstellung

VKM Verlagskontor für Medieninhalte GmbH
Geschäftsführung: Mathias Forkel und Tanya Kumst
Gaußstraße 190c, 22765 Hamburg
Telefon: 040 5247226-0, www.vkfm.de

Anzeigenleitung und Anzeigenverkauf

Kumst Medien Vermarktungsgesellschaft mbH
Geschäftsführung: Tanya Kumst und Mathias Forkel
Gaußstraße 190c, 22765 Hamburg
Telefon 040 524722688, Fax 040 524722689
anzeigen@kumst-media.de, www.kumst-media.de

Gültiger Anzeigentarif: Mediadaten 1/2021

Druck

Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Str. 168, 34121 Kassel

Mit Namen oder Initialen gezeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Niederrheinischen IHK wieder. Trotz größter redaktioneller Sorgfalt können wir insbesondere bei Fremdbeiträgen keine Haftung übernehmen. Nachdruck, auch auszugsweise, ist mit Quellenangaben gestattet, soweit die Redaktion das Verfügungsrecht hat. Die Redaktion behält sich das Recht der Kürzung und Überarbeitung von Manuskripten sowie der auszugsweisen Wiedergabe von Zuschriften, bei Bildmaterial die Wahl von Ausschnitten vor. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bildvorlagen, Bücher und Datenträger wird keine Haftung übernommen. Bei Nichtberücksichtigung erfolgt üblicherweise keine Benachrichtigung durch die Redaktion.

Veröffentlichungen aus der Zeitschrift „Niederrhein Wirtschaft“ können vollständig oder in Auszügen honorarfrei im Internet-Angebot der IHK veröffentlicht werden. Die Zeitschrift erscheint sechsmal jährlich, jeweils am 10. des Monats, alle zwei Monate. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK.

Beilage: Wortmann

Titelbild: Illustration: FIRMAZWEI/iStock

Gestalterische Konzeption: FIRMAZWEI GmbH



Druckauflage:
Quartal 4/20 – 58.780 Exemplare

Jahresabonnement

28,60 EUR inkl. MwSt., Versandkosten und Porto
ISSN: 0945-2397, 77. Jahrgang

Die IHK-Geschäftsstellen

47051 Duisburg, Mercatorstraße 22-24, 0203 2821-0
46483 Wesel, Großer Markt 7, 0281 164938-0
47533 Kleve, Boschstraße 16 (TZK), 02821 97699-0

Erscheinungstermin: 12. April 2021

Ausblick 3/2021

Themen der nächsten Ausgabe

Titel

Bundestagswahl 2021



Foto: Ocke Hamann

Am 26. September sind die Wahlen zum neuen Bundestag. Auch der Niederrhein entsendet Abgeordnete nach Berlin, die sich für unsere Region einsetzen werden. Welche Themen wir ihnen an die Hand geben, lesen Sie in der nächsten Ausgabe.

Service

IHK-Ratgeber

Neue Regelungen im Bereich Bildung, Verkehr und Logistik sowie Gesetzesänderungen, Hinweise zu Infoveranstaltungen und eine Auswahl aus unserem Weiterbildungsangebot finden Sie in unserer Rubrik Service.



Foto: Ello Camping

Unsere Region

Einblick

Aus der Idee, einen mobilen Camping-Küchenblock für den Kofferraum seines Autos zu bauen, hat Pascal Schalapski ein florierendes Unternehmen gemacht: Ello Camping in Wesel baut verschiedenste Module, die ein autarkes Camping ermöglichen.



Die nächste Ausgabe erscheint am
9. Juni 2021

facebook.com/
ihk.niederrhein

twitter.com/
IHK_Niederrhein
 ihkniederrhein

Marktplatz

für Handel, Handwerk & Dienstleistungen

Brandschutz

- ◆ Brandschutz Helfer
- ◆ Feuerlöscher
- ◆ Rauchabzüge

SCHROER + SOHN
BRANDSCHUTZTECHNIK
02825-307979-0
kontakt@brandschutz-schroer.de

Anzeigenwerbung

Anzeigenbüro Böing
Wir realisieren Ihre Anzeigenwerbung –
auch in den IHK-Zeitschriften!
Tel. 02871-233022
www.anzeigenbuero.de

Immobilien

VOBA IMMOBILIEN eG



Wissen Sie, für wie viel Geld Sie Ihre Immobilie verkaufen könnten?

Jetzt online kostenfrei berechnen:
vobaimmo.de/bewerten

www.vobaimmo.de

Raumbegrünung



Hydrokulturen Kunstpflanzen
www.hydro-studio.de

Coaching/Training

Coaching | Beratung | Seminare

FührungskräfteCoaching und Unternehmensentwicklung

top3 consult
Ursula Jockweg-Kemkes
zert. Business-Coach BZTB
Am Rodenbusch 72a
47608 Geldern
Tel. 0 28 31 / 13 41 41
www.top3-consult.de



Sind Sie **Inhaber** oder **Personaler**?
Dann ist das Folgende für Sie!

- Business-Coaching
- HR-Beratung
- Personalentwicklung
- Führungskräfte Training

Developing Minds GmbH
Entwicklung begleiten
02802 7079955 www.developingminds.de

Unternehmensberatung

heisel solutions
info@heisel-solutions.de, 02825/1070044
www.heisel-solutions.de

- Laufende Buchführung*
- Lohn/Gehaltsabrechnung*
- Unternehmensberatung
- Datenschutz

*Leistungen gem. §6 Nr. 3,4 StBerG, keine Steuer-/Rechtsberatung

qualifizierter Anwender für **Agenda:**

Arbeitssicherheit

Meuthen
Arbeitsschutz
Berufs- und Schutzkleidung

Alte Duisburger Str.11 | 47119 Duisburg
Tel.: +49-203/340042 | Fax: +49-203/340019
www.meu-du.de | info@meu-du.de



Wir gestalten Lebensräume

Unser Engagement spielt eine wichtige Rolle beim Neubau von Brücken oder Schleusenanlagen, bei der Renaturierung von Flüssen, bei der Verbesserung des Hochwasserschutzes oder bei der Realisierung von Naturschutz- und Naherholungsgebieten. Kurz gesagt: Wir gestalten Lebensräume.

lebensraum.huelskens.de



Zu *guter* Letzt



Jetzt gibt's was auf die Nase – Pardon – für die Nase:
Interessante Fakten rund um die Duftmittelindustrie
in der Wirtschaftsregion Niederrhein.

Axence Aromatic GmbH aus Emmerich am Rhein

Egal, ob Parfüm oder Lebensmittel – unsere Nasen freuen sich über schöne Düfte. Und dafür sorgt die Axence Aromatic GmbH aus Emmerich am Rhein. Sie ist Hersteller von natürlichen Aromazutaten für die Geschmacks- und Duftmittelindustrie. Das Unternehmen besteht seit dem Jahr 1986 und besitzt mittlerweile Verkaufsbüros und Lager in Deutschland, Frankreich, den USA und Japan.

43.000 Tonnen

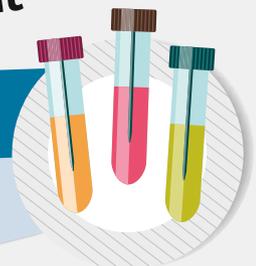
Riechstoffe wurden 2019 in NRW für die Lebensmittel- und Getränkeindustrie hergestellt.



Im Vergleich zu 2018
+1,7 Prozent

109.700 Tonnen

Mischungen von Riechstoffen wurden bundesweit produziert.



Im Vergleich zu 2018
+6,6 Prozent

1,2 Milliarden

Euro betrug der Produktionswert von Riechstoffen im vergangenen Jahr.



38,8 Prozent

betrug der Anteil Nordrhein-Westfalens an der insgesamt hergestellten Menge in Deutschland.



Occhio LED: Energieeffizienzklasse A+

Occhio

a new culture of light



THELEN | DRIFTE
Das Beste für Ihr Zuhause.

Drifte Wohnform GmbH
Holderberger Straße 88
47447 Moers-Kapellen

Tel. 02841-603-0
info@drifte.com
www.drifte.com

VOLVO



Typisch Volvo. Typisch anders.

Der Volvo XC40 für Ihr Business.

Entdecken Sie das skandinavische Kompakt-SUV als PLUG-IN HYBRID. Sein unverwechselbares Design unterstreicht seinen urbanen Charakter, sein Innenraumkonzept bietet höchste Flexibilität.

SERIENMÄSSIG MIT: SENSUS NAVIGATIONSSYSTEM | LED SCHEINWERFER | DIGITALE INSTRUMENTIERUNG | DAB+ | 18" LEICHTMETALLFELGEN | EINPARKHILFE HINTEN | UVM.

IM GESCHÄFTSKUNDEN-LEASING FÜR

**229 € /Monat¹
(netto)**

Besuchen Sie uns für eine Probefahrt.

Kraftstoffverbrauch Volvo XC40 Inscription Expression Recharge T4, 95 kW (129 PS) + 60 kW (82 PS), Hubraum 1,477 cm³, 1,8 l/100 km, CO₂-Emissionen 41 g/km, Stromverbrauch: 15,9 kWh/100 km (im kombinierten Testzyklus), CO₂-Effizienzklasse: A+.

¹ Ein Gewerbe-Leasing-Angebot der Volvo Car Financial Services – ein Service der Santander Consumer Leasing GmbH (Leasinggeber), Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach – für einen Volvo XC40 Inscription Expression Recharge T4, 7-Gang Automatik-Getriebe, Benzin-Hybrid, Hubraum 1,477 cm³, 95 kW (129 PS) + 60 kW (82 PS), monatliche Leasingrate 229,00 Euro, bei einer Laufzeit von 36 Monaten, 10.000 km Laufleistung pro Jahr, einer Leasing-Sonderzahlung von 4.500,00 Euro. Angebot zzgl. Überführungskosten i. H. v. 966,39 Euro, zzgl. Zulassungskosten und zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer, Bonität vorausgesetzt, Gültig bis 30.04.2021. Ausgeschlossen sind spezielle Kundengruppen wie z. B. Taxis, Fahrschulen und Mietwagen. Beispielfoto eines Fahrzeugs der Baureihe, die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeugs sind nicht Bestandteil des Angebots.

**Automobile
Lauff**

U. LAUFF AUTOMOBILE GMBH & CO. KG
AM SCHÜRMANNSHÜTT 55, 47441 MOERS
TEL.: 02841-79 40-60 • WWW.LAUFF.DE

AUTOHAUS LAUFF GMBH & CO. KG
WESELER STR. 180-184, 47608 GELDERN
TEL.: 02831-93 82-0 • WWW.LAUFF.DE