

meo

Das Wirtschaftsmagazin
für Mülheim an der Ruhr, Essen und Oberhausen



Industrie- und Handelskammer
für Essen, Mülheim an der Ruhr,
Oberhausen zu Essen

www.essen.ihk24.de

 **Jede Stimme zählt**
beim Bürgerentscheid am 19.01.2014!

FÜR UNSERE

STIMME
JOBS
STADT
JOBS
STADT
JOBS
STADT

Entscheider lesen ihr IHK-Magazin!

Im Mittelstand Medium Nr. 1* -
in NRW mit größtem Abstand vorn!

agentur-phase2.de | shutterstock.com

TOP 7 in NRW von 26 untersuchten Titeln*

Profitieren Sie vom Reichweitensieg der IHK-Magazine. Überregionale Magazine und Zeitungen haben im Mittelstand laut Studie eine nachgeordnete Bedeutung.

• IHK-Magazine	50,5%
• Der Spiegel	22,8%
• Stern	19,4%
• Focus	19,1%
• Welt am Sonntag	11,2%
• Die Zeit	9,8%
• FASZ	9,8%

* Ranking Leser pro Ausgabe in NRW laut Reichweitenstudie „Entscheider im Mittelstand 2012“ TNS Emnid, i. A. des DIHK u. a.

Das **Meo-Magazin** ist Ihr erfolgreicher Kombi-West-Partner vor Ort!

Mehr unter: www.ihk-kombi-west.de oder
direkt bei dieter.makowski@ihk-kombi-west.de



Pro Messe Essen – Jede Stimme zählt!

■ Können Sie sich Essen ohne seine Messe vorstellen? Wir nicht! Doch die Entscheidung über die Zukunft der Messe Essen treffen nun die Bürgerinnen und Bürger der Stadt, denn am 19. Januar 2014 ist Bürgerentscheid. Und dann zählt jede Stimme: Für die Messe, für mehr als 3.500 Essener Arbeitsplätze und für die Zukunft der Stadt sowie der gesamten MEO-Region. Dabei verlangt es die Systematik des Bürgerentscheids, dass die Essener Bürger mit „Nein“ stimmen, um „Ja“ zur Messe zu sagen.



Obwohl der Rat der Stadt Essen dem vorgelegten Konzept für die Modernisierung der Messe mit großer Mehrheit im Juli zugestimmt hat, kommt es nun infolge des Bürgerbegehrens zum Bürgerentscheid. Und zwar über die Frage, ob die Messe modernisiert wird oder Stillstand herrschen soll. Doch Stillstand bedeutet Rückschritt! Und dies können wir uns in dieser Stadt wirklich nicht erlauben!

Die Vollversammlung der IHK zu Essen hat sich in einer Resolution vom 12. November 2013 deutlich für eine starke Messe und deren Modernisierung ausgesprochen. Zugleich wurde die Unterstützung des Bündnisses „Pro Messe“ ausdrücklich begrüßt. Es macht seit Mitte November 2013 mit einer abgestimmten Kampagne „mobil“ für die Messe. Mehr als 100 Vertreter aus Politik und Wirtschaft, Vereinen, Verbänden und Gewerkschaften unterzeichneten stellvertretend für tausende Mitglieder die Charta „Pro Messe Essen“. Diese ist Erklärung, Selbstverpflichtung und ein Aufruf an die Essener Bürgerinnen und Bürger, der Modernisierung der Messe zuzustimmen.

Gegen die Modernisierungspläne stemmt sich eine politische Minderheit im Nachhinein per Bürgerentscheid und riskiert dadurch die Existenz der Messe als bedeutende Arbeitgeberin und Imagnetragerin für die Region. Die Argumente der Messegegner sind derweil mit Vorsicht zu betrachten: So werden z. B. die Messe-Investitionsmittel keineswegs anderen Projekten weggenommen. Alle vom Rat der Stadt für die nächsten Jahre beschlossenen Investitionen können realisiert werden. Es wäre also unlauter zu versuchen, die Messe gegen Schulen oder Kitas auszuspielen.

Die IHK zu Essen zeigt als Bündnispartner mit dieser Ausgabe des meo-Magazins wenige Tage vor dem Bürgerentscheid noch einmal deutlich Flagge für die Messermodernisierung. Ab Seite 6 bekennen sich auch Essener Unternehmerinnen und Unternehmer eindeutig zur Messe.

Die Mobilisierung aller Messebefürworter ist von immenser Wichtigkeit, da die Messegegner ihrerseits gut organisiert sind. Erzielen die Modernisierungsgegner mindestens ca. 45.000 Stimmen und nur eine Stimme mehr als die Befürworter, liegt die Modernisierung auf Eis. Und die Erfahrung mit vorangegangenen Bürgerentscheiden lehrt, dass die Erreichung dieser Stimmenanzahl nicht unrealistisch ist. Daher ist es so wichtig, dass Sie wählen gehen und der Messe Ihre Stimme geben. Dann hat die Messe Essen eine Zukunft.

Jede Stimme zählt!



Jutta Kruff-Lohrengel
Präsidentin

Dr. Gerald Püchel
Hauptgeschäftsführer



Foto: ConstantinosZ/Thinkstock

10 Unternehmenskommunikation

PR-Arbeit ist nur etwas für Konzerne und Großunternehmen? Mitnichten! Auch kleine und mittelständische Unternehmen sollten aktiv daran arbeiten, dass und wie sie in der Öffentlichkeit wahrgenommen werden.

26 Menschen und Orte

In Essen-Rüttenscheid sind geschichtete Süßspeisen und andere Leckereien Grundlage eines jungen Gastronomiekonzeptes.



Foto: Elena Elisseeva/Thinkstock

36 Einzelhandel

Trotz des zunehmenden Online-Handels hat der stationäre Einzelhandel Zukunft, denn viele Käufer sehnen sich nach Läden mit Seele.

3 Editorial

4 Inhalt

5 Impressum

Titelthema Messe Essen

6 Daumen hoch für die Messe!

Titelthema Unternehmenskommunikation

10 Die Bekanntheit des Unternehmens steigern

15 Hilfe, ich werde interviewt!

16 Region

25 Neues aus Berlin und Brüssel

26 Menschen und Orte: Süßes unterm Zechenhelm

28 Praxis

28 Verbraucherpreisindizes

31 Angebote für Jungunternehmer und Existenzgründer

32 Existenzgründer- und Nachfolgebörse

34 IHK aktuell

Thema

36 Der stationäre Handel hat Zukunft

37 Büroberufe reloaded



Foto: Schichtbetrieb



Foto: byryo/Thinkstock

37 Büroberufe

Die drei bisher bekannten Büroberufe werden zusammengefasst und ein neuer Beruf entsteht.

- 38 Der Kunde zahlt mit Bargeld? Gut!
[Verlagssonderveröffentlichung Recht und Steuern](#)
- 40 Richtige Preisangabe im Internet
- 42 Steuerliche Änderungen 2014
[Verlagssonderveröffentlichung Mobilität im Unternehmen](#)
- 44 Mehr Innovationen angestrebt
- 47 Personalien
- 47 Bekanntmachungen
- 58 Kultur

Impressum



Industrie- und Handelskammer
für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen
zu Essen

Herausgeber

Industrie- und Handelskammer für Essen,
Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen,
45117 Essen

Haus- und Lieferanschrift

Am Waldthausenpark 2 , 45127 Essen,
Fon 0201 1892-0, Fax 0201 1892-173,
www.essen.ihk24.de,
E-Mail: ihkessen@essen.ihk.de

Redaktion

Dr. Gerald Püchel (verantwortlich),
Dipl.-Des. Gabriele Pelz, Fon 0201 1892-214,
Anja Matthies M.A.
E-Mail: meo@essen.ihk.de,

Verlag, Druck und Anzeigenservice

Aschendorff Verlag GmbH & Co.KG
Media & Sales

Bredeneyer Straße 2b, 45133 Essen

Anzeigen:

Herbert Eick (verantwortlich)

Anzeigenverkaufsleitung:

Dieter Makowski

Anzeigenberatung und -verkauf:

Fon 0201 5237-464, Fax 0201 5237-463

E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de

Bezugspreis

2,50 Euro monatlich,

25,- Euro Jahresabonnement

Vertrieb

Aschendorff Verlag GmbH & Co. KG

(zuständig für bezahlte Abos)

Hildegard Iker, Fon 0251 690-139

Erscheinungstermin

Jeweils zum Monatsbeginn

Auflage (Druckauflage, III. Quartal 2013)

46.089



Nachdruck in Wort und Bild ist nur mit Genehmigung der Redaktion gestattet. Alle Nachrichten werden nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr veröffentlicht. MEO ist das öffentliche Organ der IHK zu Essen und wird den beitragspflichtigen IHK-Unternehmen im Rahmen ihrer Mitgliedschaft ohne besonderes Entgelt geliefert.

Beilagenhinweis

Teilen unserer Ausgabe liegen Beilagen der TÜV Nord Akademie, Essen, der easyFairs Deutschland GmbH und der Pro Messe Essen bei.

Wir bitten unsere Leser um freundliche Beachtung.

Fotos Editorial und der IHK-Ansprechpartner:
Mike Henning

Daumen hoch für die Messe!

■ Die IHK zu Essen ist für eine starke Messe, weil sie für die Stadt und die Region unverzichtbar ist (siehe auch Editorial Seite 3). Mit Blick auf den kurz bevorstehenden Bürgerentscheid möchten wir alle Messebefürworter mobilisieren, am 19. Januar ihre Stimme abzugeben. Dabei verlangt es die Systematik des Bürgerentscheids, dass sie mit „Nein“ stimmen, um „Ja“ zur Messe zu sagen. Im Folgenden haben wir noch einmal wesentliche Fragen rund um das Thema Messemodernisierung mit Egon Galinnis, Geschäftsführer der Messe Essen, erörtert - flankiert von Statements Essener Unternehmerinnen und Unternehmern.

Dr.-Ing. Hans-Jürgen Schrag
Geschäftsführender Gesellschafter der Oschatz GmbH



Foto: Matthias Duschner

»Die Messe Essen ist ein traditionsreicher und wichtiger Bestandteil der deutschen Messelandschaft. Einen solchen Standort aufzugeben, kann nicht im Sinne der Essener Bürger sein. Die Investitionssumme erscheint hoch, doch als Unternehmer kann ich sagen, dass man manchmal Geld in die Hand nehmen muss, um Geld zu verdienen.«

123 Millionen Euro sind viel Geld für eine Stadt, die an allen Ecken und Ende sparen muss – warum soll es dennoch ausgerechnet in die Messe investiert werden?

Die Messe Essen ist ein wichtiger Standortfaktor für die Stadt Essen und für die Metropole Ruhr. Jedes Jahr kommen etwa 1,4 Millionen Gäste aus 150 Ländern nach Essen. Die Messe leistet damit einen wichtigen Beitrag zur Internationalität. Sie bringt Geld und sichert 3.500 Arbeitsplätze. Allein 2012 sorgte die Messe stadtweit für einen Umsatz von rund 360 Mio. Euro.

Zudem befindet sich die Messe im Wettbewerb. Die Beibehaltung des Status Quo hätte die Abwanderung von Messen zur Folge, wodurch eine Abwärtsspirale in Gang gesetzt würde. Die Umsätze bei der Messe würden kontinuierlich sinken - mit den Folgen eines wachsenden Zuschussbedarfes.

Der Ratsbeschluss besagt, dass 123 Mio. Euro der Kostendeckel für die Baumaßnahme sind. Finanziert wird das aus 23 Mio. Euro Eigenmitteln der Messe sowie aus einem Kredit von 100 Mio, der von der Stadt an die Messe weitergereicht und nach Bedarf über die Bauzeit abgerufen wird. Dieser Kredit wird durch die Messe zurückgezahlt. Der Messe Essen wird dann ein jährlicher Verlustausgleich von im Schnitt 13,5 Mio. Euro gewährt. Es sind also diese 13,5 Mio. Euro städtischer Zuschuss pro Jahr, um die es geht.

Sie nannten 3.500 Arbeitsplätze, welche die Messe allein in Essen sichert. Um was für Arbeitsplätze und Berufe handelt es sich?

Zunächst einmal handelt es sich um Vollzeitarbeitsplätze. Die Berufsbilder sind ganz unterschiedlich: von Messebauern und Dekorateurs über Elektriker und Installateure bis zu Wach- und Reinigungspersonal. Hinzu kommen zahlreiche weitere Tätigkeiten: Stand- und Servicepersonal, Spediteure, Köche, Maler, Betriebswirte, Texter und Architekten. Und das ist nur ein kleiner Auszug. Eine erfolgreiche Messe ist vor allem eines: eine gemeinschaftliche Leistung vieler verschiedener Beteiligter, die dort ihr Auskommen finden.

Müssen durch die Investition in die Messe andere Investitionen in der Stadt hinten anstehen, weil die von der Bezirksregierung genehmigte Kreditlinie der Stadt dadurch ausgeschöpft wird?

Durch die Gewährung des städtischen Darlehens wurde im aktuellen Haushalt der Stadt 2013/2014 keine andere Investitionsmaßnahme gestrichen. Alle von der Stadt geplanten Investitionen sind finanziert und können umgesetzt werden.

Dr. Dagmar Gaßdorf

**Geschäftsführende Gesellschafterin der
ESSENER REVUE Verlagsgesellschaft mbH**

» Was bleibt von Essen ohne MESSE?

Antwort: Ein N, wie nichts. Denn wo die
Wirtschaft keine Motoren hat, leidet alles,
auch die Kultur. «



Foto: Matthias Duschner für Ruhr Revue

**Was passiert bei einer Kostensteigerung? Wird der städ-
tische Haushalt dann zusätzlich belastet?**

Der Rat hat einen Kostendeckel von 123 Millionen Euro beschlossen. Alle Diskussionen darüber, dass der Deckel nicht eingehalten werden könnte, beruhen auf Spekulationen.

Kostensteigerungen entstehen in der Regel durch nachträgliche Änderungen der Planungen. Deshalb kommt es darauf an, sorgfältig zu planen und nach dem Baubeschluss keine Änderungen mehr vorzunehmen. Aus diesem Grund hat die Messe ein in Bau- und Planungsfragen erfahrenes Team eingerichtet. Für Unvorhersehbares stehen innerhalb des Kostenrahmens 5,1 Mio. Euro zur Verfügung.

**Warum geht die Modernisierung nicht kleiner, aber
feiner?**

Der Grund sind unsere Weltmessen, die derzeit die komplette Hallenfläche nutzen: Equitana, Essen Motor Show, Internationale Pflanzenmesse, Schweissen & Schneiden und Techno-Classica. Weitere Messen sind auf dem Weg zur Vollausslastung. Mit diesen Veranstaltungen erzielen wir 60 bis 70 Prozent unseres Umsatzes. Um diese Messen zu halten, benötigen wir eine moderne und zeitgemäße Infrastruktur auf dem gesamten Gelände. Auch können wir in dem neuen Gelände verstärkt Veranstaltungen parallel durchführen. Ein neuer Anstrich und Hallenboden, wie von manchem Gegner der Modernisierung vorgeschlagen, reichen dazu bei weitem nicht.



Foto: Matthias Duschner

**Hans-Hubert Imhoff,
Geschäftsführender Gesellschafter
der Hubert Imhoff GmbH**

» Jeder Außenstehende kann über die momentan in Essen geführte Diskussion über die Messesmodernisierung nur den Kopf schütteln. In anderen Messestädten wird der Wirtschaftsfaktor Messe geschätzt und anerkannt – ohne jede Rechtfertigungsdiskussion. Warum gibt es einen Freundeskreis z. B. für das Aalto, die Zeche Zollverein, das Folkwang Museum und die Gruga, aber nicht für die Messe?! «

Was bringt die Messe der Stadt überhaupt?

Die Messe Essen ist ein gewaltiger Wirtschaftsfaktor für unsere Stadt. Aktuell gibt es mehr als 50 Messen im Portfolio der Messe, davon sind 11 Weltleitmessen. Mit 12 Messen ist die Messe Essen im Ausland vertreten. Darüber hinaus gibt es im CongressCentrumEssen (CCE) rund 1.100 Veranstaltungen mit über 80.000 Besuchern. Insgesamt lockt die Messe zusätzlich 1,4 Millionen Menschen aus der ganzen Welt jedes Jahr nach Essen. Das sichert nach Berechnungen des IFO-Instituts in Essen 3.500, in NRW 6.000 und in Deutschland rund 7.400 Arbeitsplätze. Der Messestandort Essen steht weltweit an 35. Stelle und ist Gewähr für die Internationalität unserer Stadt.

Wäre es angesichts der hohen Kosten nicht besser, alles so zu lassen wie es ist oder die Messe sogar ganz abzuwickeln?

Nein. Die Kosten sind deutlich höher. In den letzten Jahren hat sich gezeigt, dass die doppelgeschossigen Hallen

für viele Messen und deren Aussteller nicht attraktiv genug sind. Gleichzeitig benötigt die Messe Essen moderne Flächen, um die großen Messen (Schweissen und Schneiden, IPM, Essen Motor Show, Techno Classica, Equitana) halten und um Erweiterungsmöglichkeiten für weitere erfolgreiche Messen (Reifen, Security, E-World) bieten zu können.

Vor diesem Hintergrund wurden drei Szenarien durchdacht:

Den Status Quo beizubehalten, eine Kooperation mit anderen Messen oder die Stand-Alone-Variante mit Investitionen in die Messe. Die Untersuchung hat ergeben, dass die Modernisierung der Messe Essen der einzig wirtschaftlich sinnvolle und gangbare Weg ist. Alle anderen Szenarien und selbst die Abwicklung der Messe wären für die Stadt deutlich teurer. Gefährdet wäre auch die Infrastruktur an Hotellerie und Gaststätten, die enorm von der Messe profitieren. Es ist also viel Geld, das investiert wird – die Alternativen wären aber ungleich ungünstiger.

Dr. Arndt Neuhaus

Vorsitzender des Vorstandes der
RWE Deutschland Aktiengesellschaft



Foto: RWE

»Die Messe Essen ist ein wichtiger Standortfaktor für die Region. Über diese Plattform pflegt die regionale Wirtschaft den Austausch mit überregionalen und internationalen Ausstellern. Sie sichert damit nicht nur Arbeitsplätze, sondern unterstützt die Entwicklung Essens zu einem modernen Technologiestandort.«

Heinz-Georg Anschott

Vorsitzender des Vorstandes der
GENO BANK ESSEN eG



Foto: Matthias Duschner

»Wer für die Stadt Essen ist, der muss auch für eine moderne Messe sein. Ich verstehe nicht, warum dieser wichtige Wirtschaftsfaktor zerredet wird. Die Entwicklung der Messe Essen aufzuhalten, hätte gravierende negative Folgen für die ganze Stadt.«

Friedrich P. Kötter

Geschäftsführer des zur KÖTTER Unternehmensgruppe gehörenden Westdeutschen Wach- und Schutzdienstes Fritz Kötter

»Die Messe ist ein Leuchtturm für das Ruhrgebiet und weit darüber hinaus. Durch die Modernisierung wird sie noch attraktiver und kann den Wirtschaftsstandort Essen spürbar stärken. Diesen Pluspunkt dürfen wir nicht leichtfertig aufs Spiel setzen. Geben wir deshalb mit einem eindeutigen Ja zur Messe-Modernisierung Stadt, Region und Wirtschaft weiteren Rückenwind.«



Foto: Kötter

Wie stark wird der Gruga-Park tangiert?

Im Rahmen der Planungen hat es viele und intensive Gespräche zwischen der Messe und Grün und Gruga gegeben, um die Auswirkungen auf den Park so gering wie möglich zu halten. Natürlich wird die Baumaßnahme

den Park tangieren. Gleichzeitig wird der Park von der Baumaßnahme profitieren, bspw. durch den dann direkteren und attraktiveren Zugang, die mögliche Nutzung der Magistrale für Veranstaltungen und die Erweiterung der Gruga-Park-Gestaltung nach Osten.

Klara Babel

Geschäftsführerin der Weinzeche Handels- und Beteiligungsgesellschaft mbH



Foto: Matthias Duschner

»Die Messe steht wie jedes andere Unternehmen im Wettbewerb; in diesem Fall sogar national wie international. Nur eine starke Messe kann im Wettbewerb bestehen.«

Dr. Niels Ellwanger

Mitglied des Vorstandes der con|energy AG



Foto: conenergy

»Die Messe Essen bildet für die Stadt ein immens wichtiges ‚Schaufenster des Fortschritts‘. Die Präsentation durch die Aussteller muss in einem international konkurrenzfähigen Ambiente geschehen, sonst versinkt Essen als Messestadt in der Bedeutungslosigkeit.«

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit für KMU

Die Bekanntheit des Unternehmens steigern



■ Der Wettbewerber hat ein Unternehmensportrait in der Tageszeitung. Sie nicht. Und immer werden nur die Anderen bei branchenrelevanten Themen um eine Stellungnahme gebeten. Woran liegt's? Die Antwort dürfte in vielen Fällen sehr einfach sein: Die Konkurrenz betreibt Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. Denn heutzutage sind es längst nicht nur die Großen, die sich dieses wichtigen Instrumentes der Unternehmenskommunikation bedienen. Schließlich bietet die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit – oder in Anlehnung an den englischen Begriff „Public Relations“ kurz: PR – gerade Mittelständlern die Möglichkeit, mit verhältnismäßig geringem finanziellen Aufwand einiges für die Bekanntheit des eigenen Gewerbes zu tun. Dabei weist die PR auch viele Vorteile gegenüber Werbemaßnahmen auf.

„Ach, Sie machen Werbung“ – diesen Satz hören PR-Leute häufig. Die Feststellung ist zwar unzutreffend, zugleich aber auch nachvollziehbar. Jeder kennt und erkennt Werbung. Lautstark präsentiert sie sich in Anzeigen, Bannern, Plakaten oder TV- und Hörfunk-Spots. Selbst dem Laien ist sie als solche gleich bewusst. Dagegen ist die PR eine große Unbekannte, da sie deutlich leisere und subtilere Töne anschlägt. Sie verbreitet die gewünschten Botschaften über redaktionelle Beiträge in den Medien, bietet dem Leser bzw. potenziellen Kunden Informationen. Sie erzielt mehr Aufmerksamkeit und soll langfristig Vertrauen und Glaubwürdigkeit bei den Bezugsgruppen erreichen.

PR ist keine Werbung



Foto: Constantinosz/Thinkstock



Geschäftsberichte sind ein guter Anlass für eine Pressemitteilung.

Foto: Colourbox

Sprich: Wenn Sie Werbung machen wollen, dann müssen Sie Anzeigenplätze, Plakatwände oder Sendezeiten – mitunter teuer – kaufen. Währenddessen geht es bei der PR-Arbeit darum, dass Sie Journalisten und Redakteure ihre Themen sozusagen verkaufen. Somit hängt der Erfolg auch weniger vom Budget ab, sondern vielmehr von den Ideen, die dahinter stecken.

Für PR-Arbeit benötigt man also zunächst Themen, die dem Journalisten in Form einer Idee oder auch eines fertigen Presstextes angeboten werden können. Sie haben keine Themen? Sie haben jede Menge! Das fängt bei

Veranstaltungen wie einem Tag der offenen Tür oder einer Hausmesse an und reicht bis hin zu

Was ist Ihr Thema?

Spenden oder einem ehrenamtlichen Engagement. Manch ein Unternehmen schafft derartige Anlässe sogar gezielt, einfach nur um sie zum Medienthema zu machen. Entsprechend werden auch Events und Sponsoring zum Bereich der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit gezählt. Es geht aber noch einfacher: Vielleicht haben Sie ja von einem Jubiläum oder der Einstellung neuer Mitarbeiter zu berichten? Oder dem Besuch einer regional bekannten Persönlichkeit? Sie können zudem durch die Beteiligung an großen Projekten oder auch besondere Produkte und Dienstleistungen in der Presse landen. Auch Standortveränderungen bzw. -vergrößerungen können von Interesse sein.

Wie Sie sehen: Selbst bei Mittelständlern und selbstständigen Einzelkämpfern gibt es viel zu berichten. Si-

cherlich werden Sie mit derlei Themen nicht unbedingt in der FAZ oder der Süddeutschen landen. Aber das muss auch gar nicht sein. Entscheidend ist die Zielgruppe. Und bei Kleinunternehmen sind das zumeist die Menschen aus der Region oder ein spezifisches Fachpublikum. Womit wir schon bei der Aufbereitung des Themas für die Presse wären.

Um Themen für eine Presseveröffentlichung interessant zu machen, sollte man sich zunächst drei Fragen stellen: Wer ist die Zielgruppe? Wo liegt der Nutzen für die Zielgruppe? Und vor allem: Was ist neu? Letztere Frage erklärt sich fast von selbst. Schließlich möchte niemand eine Zeitung lesen, in

der nur Bekanntes steht. Wenn es um aktuelle Aktionen und Veranstaltungen, neue Produkte oder personelle

Veränderungen geht, dann ist der News-Gehalt natürlich offensichtlich. Sie können sich

Stellen Sie Relevanz her

aber auch einen aktuellen Kontext zu eigen machen. Herrscht beispielsweise gerade Hochwasser und Sie arbeiten als Fachhandwerker mit längst bewährten Sanierputzen? Dann sind Ihre Tipps zur Schadensbehebung sicher nicht nur in Fachkreisen, sondern auch der örtlichen Tageszeitung gefragt. Genauso können Gedenktag, neue Gesetze oder die anstehende Fußball-WM geeignet sein, selbstständig Nachrichten zu generieren.

Hinsichtlich der Zielgruppen liegt der Fokus zunächst auf den Redaktionen. Der Journalist ist Ihre Anlaufstelle. Er entscheidet darüber, ob die von Ihnen gelieferten Informationen für seine Leserschaft relevant

Die „W“-Fragen der Pressemitteilung

Was?, Wer?, Wann?, Wo?, Wie? und Warum? Diese Fragen sollten schon am Anfang Ihrer Pressemitteilung beantwortet werden. Also: „Was ist passiert?“ oder „Was wird passieren?“, „Wer ist oder war beteiligt, wann und wo ist etwas passiert oder wird passieren?“ „Wie“ und „Warum“ schließlich stehen für die Hintergründe des Geschehens.

sind oder nicht. Für den Kleinunternehmer ist dabei die Lokalpresse die erste Adresse. Denn die berichtet gerne über Neuigkeiten von Dienstleistern aus dem direkten Umfeld. Es gibt aber auch Themen, die eher für Branchenmedien von Interesse sind, etwa wenn Sie als Zulieferer eine neue technische Komponente erfunden haben, die zwar die Fachwelt begeistert, aber für den Endverbraucher in dieser Form nicht von Belang ist.

Entsprechend der jeweiligen Zielmedien und deren Leserschaft muss dann schließlich der Nutzen herausgearbeitet werden – oder anders gesagt: Was ist an dem Thema überhaupt interessant? Welchen Mehrwert zieht der Leser daraus? So sind für das Fachpublikum vor allem technische Details relevant. „Wie verbessern Produkte oder Dienstleistungen meine eigenen Arbeitsprozesse?“, ist eine der typischen Fragen, die es in diesem Zusammenhang zu beantworten gilt. Hingegen interessieren den Endverbraucher eher Informationen, die sein Leben und das seiner Familie gesünder, sicherer oder komfortabler gestalten, die seine Freizeit in irgendeiner Form aufwerten. Dabei muss es sich nicht zwangsläufig um Produkte oder Dienstleistungen handeln. Selbstverständlich kann auch eine Veranstaltung einen Mehrwert durch gute Unterhaltung erzeugen.

Ein derart aufbereitetes Thema ist eine wichtige Grundlage für den Erfolg Ihrer PR-Arbeit. Nicht weniger entscheidend ist allerdings ein gut gepflegter Presseverteiler.

Journalistenkontakte sind Geschäftskontakte. Sammeln und pflegen Sie diese wie Dienstleister- oder Kundendaten. Dabei kommt es weniger auf die Masse an, sondern vielmehr auf die Klasse. Recherchieren Sie die für Sie wichtigen Medien im Internet. Vor allem bei Tageszeitungen findet man oftmals keine direkten Ansprechpartner. Greifen Sie in solchen Fällen ruhig zum Hörer und erkundigen sich nach dem zuständigen Ressort. In den meisten Fällen werden Sie auf offene Ohren stoßen, denn es ist auch im Sinne der Redaktionen, dass beispielsweise eine von Ihnen versendete Pressemeldung an die richtigen Adresse geht. Ihr Anruf hat noch einen weiteren Vorteil: Sie können persönliche Kontakte knüpfen. Und die sind gerade bei der PR-Arbeit Gold wert. Nicht nur, dass Ihre Themen größere Beachtung finden. Es kann auch sein, dass man künftig bei Fachfragen auf Sie zukommt und Sie in anderen Beiträgen zitiert.

Sammeln Sie Ihre Kontakte mit Hilfe einer Datenbanklösung, wie zum Beispiel einer Excel-Tabelle. Und achten Sie stets darauf, dass diese aktuell bleibt. Wenn Sie also im Zuge einer Presseversendung Rückläufer erhalten, dann korrigieren Sie die Adresse umgehend. Al-

ternativ zur Eigenrecherche gibt es natürlich auch die Möglichkeit, einen entsprechenden Verteiler zu kaufen. Das Preis-Leistungs-Verhältnis ist jedoch genau abzuwägen.

Wer laufend Kontakt zur Presse hält, der muss auch unternehmensintern einen Ansprechpartner für derlei Belange definieren. Gerade bei kleineren Mittelständlern handelt es sich oftmals um den Chef.

PR ist Chefsache

Das macht durchaus Sinn. Schließlich weiß der am Besten, welche Aussagen im Unternehmenskontext getroffen werden sollen. Voraussetzung ist allerdings, dass er für die Journalisten gut erreichbar ist. Sollte dies nicht der Fall sein, muss ein anderer Mitarbeiter die Aufgabe des Pressevertreters übernehmen. Dabei sollte es sich um jemanden handeln, der gerne kommuniziert und gleichzeitig im Thema ist. Darüber hinaus sollte er das



Für die Pressearbeit muss regelmäßig Zeit eingeplant werden.

Foto: Colourbox

Vertrauen des Chefs und infolgedessen eine gewisse Handlungsfreiheit genießen.

Auf alle Fälle hat der Verantwortliche im Umgang mit den Redaktionen einige Regeln zu beachten. Die wichtigste lautet: unbedingte Ehrlichkeit! Der Journalist zählt auf die Zuverlässigkeit ihrer Informationen. Er kann es sich nicht leisten, irgendwelche Lügen zu veröffentlichen, die letztlich seiner Reputation und der des Mediums schaden. Wenn das geschieht, wird man Ihnen künftig keinerlei Beachtung mehr schenken. Deswegen müssen Sie aber noch lange keinen Offenbarungseid leisten. Wenn Sie etwa keine Unternehmenszahlen nennen wollen, dann sagen Sie das offen. In der Regel stoßen Sie auf Verständnis. Zudem müssen Sie sich vergewissern, dass Sie im Austausch mit Journalisten keine Forderungen stellen können. Druck führt in den seltensten Fällen zu einer Veröffentlichung.

Aufbau und Pflege von Kontakten



Foto: Marlene Awaad/Colourbox

Die Pressemitteilung: Informationen schnell streu

Die Pressemitteilung ist immer noch das am häufigsten genutzte Instrument zur Verbreitung Ihrer PR-Themen. Sie fasst die Informationen kurz und prägnant auf ein bis zwei DIN-A4-Seiten zusammen und wird auf Basis Ihres Presseverteilers möglichst breit gestreut. So lassen sich aktuelle Neuigkeiten schnell unter die Leute bringen.

Beim Schreiben gilt es vor allem, den News-Gehalt und den Nutzen für die Zielgruppe hervorzuheben. Dabei sollte der Einstiegsblock bereits alle wichtigen Informationen enthalten. Im weiteren Fließtext können diese dann vertieft werden. Zudem sind die vollständigen Kontaktdaten des Presseverantwortlichen unverzichtbar – inklusive persönlicher E-Mail-Adresse und Durchwahl. Und: Fügen Sie unbedingt ein passendes Bildmotiv hinzu. Pressemitteilungen ohne Bild haben in der Regel keinerlei Chance auf eine Veröffentlichung. Gefragt sind dabei authentische, lebensechte Motive. Die Hochglanzfotos aus dem letzten Werbeshooting sind für eine Veröffentlichungen im redaktionellen Bereich denkbar ungeeignet.

Versendet werden Pressemitteilungen inzwischen meist per Mail. Wenn es sich um brandaktuelle Veranstaltungshinweise oder Personalmeldungen handelt, macht das durchaus Sinn. Bei Themen mit einer etwas längeren Halbwertszeit, wie zum Beispiel einer Produktmeldung, weist hingegen der altgediente Postversand einige Vorteile auf. Viele Redakteure bestätigen, dass man heutzutage auf diese Weise deutlich mehr Aufmerksamkeit erzielt und die Information als Ganze wer-

tiger wirkt. Allerdings geht es auch hier nicht ganz ohne die neuen Medien: Die Printmeldung sollte in jedem Fall auf einen Link verweisen, unter dem die gesendeten Materialien in digitaler Form heruntergeladen werden können. Die Daten können Sie beispielsweise auf Ihrer Webseite oder per Dropbox zur Verfügung stellen.

Der Exklusivbericht: Themen ausführlich darstellen

Eine weitere Variante des Pressetextes ist der sogenannte Exklusivbericht. Wie der Name schon nahelegt, werden diese Texte nicht breit gestreut, sondern ausschließlich mit einem Redakteur vereinbart und für dessen Medium geschrieben. Auch wird das jeweilige Thema im Unterschied zur Pressemeldung nicht nur kurz abgehandelt. Vielmehr können Sie im Rahmen eines mehrseitigen Beitrages die Inhalte umfassend und detailgenau darstellen. So bietet sich diese Textform unter anderem bei techniklastigen Beiträgen für Fachzeitschriften an. Ebenso können Praxisbeispiele, Unternehmensportraits oder Interviews unter diese Kategorie fallen. Natürlich ist auch beim Exklusivbericht entsprechendes Bildmaterial obligatorisch. Aufgrund des größeren Textumfangs sollten Sie wenigstens fünf bis sechs Motive bereithalten.

Nicht zuletzt gibt es die Möglichkeit, dass Sie gar nicht erst eigenhändig zur Feder greifen. Ein Tag der offenen Tür, Hausmessen oder eine Spendenaktion schreiben förmlich danach, die Presse – und vielleicht auch den lokalen Hörfunk – persönlich einzuladen und zur Berichterstattung zu animieren. Allerdings sollte stets ein Presseverantwortlicher vor Ort sein, der die Journalisten betreut und mit entsprechenden Informationen versorgt. Und auch hier kann Sinn es machen, dass Sie einen eigenen Fotografen organisieren, der für geeignetes Bildmaterial sorgt.

Steigerung von Bekanntheit, Image und Umsatz

Bei den dargestellten Maßnahmen handelt es sich längst nicht um alle Optionen, die die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit bietet. Insbesondere durch die sozialen Medien hat sich das Spektrum in den vergangenen Jahren enorm erweitert. Allen Maßnahmen gemein ist jedoch, dass sich mit einem – gerade im Vergleich zu Werbemaßnahmen – relativ geringem Budget viel erreichen lässt. So kann bereits die regelmäßige Veröffentlichung von Pressemeldungen und Exklusivberichten zu einem merklichen Imagegewinn und einer Steigerung der Bekanntheit führen, die sich mittel- bis langfristig auch in den Umsatzzahlen bemerkbar macht.

Michael Schmahl,
Redaktionsleiter Brandrevier GmbH, Essen

Hilfe, ich werde interviewt!



Foto: Jiri Miklo/Thinkstock

■ Hat sich ein Medienvertreter bei Ihnen zu einem Firmenbesuch samt Interview angemeldet - keine Panik!

Bereiten Sie den Termin gut vor. Sprechen Sie mit dem Journalisten über Fragen, die er Ihnen stellen möchte. Fragen Sie in welchem Zusammenhang Ihr Unternehmen vorgestellt werden soll. Recherchieren Sie, ob es im Vorfeld kritische Berichterstattungen zu Ihrer Branche gab. Überlegen Sie dann, wie Sie geschickt auf eventuell kritische Fragen reagieren können.

Wenn Sie wissen, was der Inhalt des Gespräches sein wird, können Sie für den Journalisten bereits passendes Material zusammenstellen: Geschäftsberichte, Imagebroschüren, Flyer, Fotos. Viele Journalisten freuen sich über digitalisierte Dokumente, die sie in der Berichterstattung leichter weiterverarbeiten können. Stellen Sie diese Daten auf einer CD oder einem USB-Stick zur Verfügung.

Journalisten möchten häufig selbst Bildmaterial erstellen. Falls von Ihnen oder von jemand aus dem Unternehmen ein Foto gemacht werden soll, machen Sie selbst Vorschläge. Suchen sie bereits vorher geeignete Orte in Ihrem Unternehmen aus. Ungeeignet sind unruhige Hintergründe. Achten Sie darauf, dass es keine ungeordneten Papier- oder Aktenberge gibt. Lassen Sie sich möglichst vor einem neutralen Hintergrund fotografieren. Es sieht immer komisch aus, wenn Ihnen eine Büropflanze oder ein Fensterkreuz aus dem Kopf wachsen.

Bei Radio- oder Fernsehinterviews haben viele Unternehmer in der Regel noch weniger Erfahrung. Das können Sie aber trainieren. Wenn Sie die Fragen des Journalisten haben, dann formulieren Sie schon vor dem Interview die Antworten und versuchen alles frei zu sprechen. Erzählen Sie einem Unbeteiligten aus Freunds- oder Familienkreis, was Sie sagen würden. Fragen sie, ob Sie sich verständlich ausgedrückt haben. Sollten Sie sich immer noch unsicher fühlen, können Sie

Wenn Sie unsicher sind, was der Journalist über Sie schreibt und ob alles richtig verstanden wurde, bitten Sie um Zusendung des Textes vor Veröffentlichung. Seriöse Journalisten haben Verständnis dafür, dass Sie Zitate und Interviews freigeben möchten. Haben Sie aber auch Verständnis dafür, dass Journalisten im Sinne der Presse- und Meinungsfreiheit die von Ihnen verfassten Texte nicht komplett von ihren Gesprächspartnern „absegnen“ lassen wollen.

auch einen Sprechtrainer für einige Stunden engagieren. Es gibt spezielle Angebote für Medientraining. Dieses Training wird Ihnen noch bei vielen anderen Anlässen nutzen, wenn es darum geht, frei zu sprechen.

Quelle:
Praxisleitfaden für zeitgemäße Presse- und Öffentlichkeitsarbeit,
 Deutscher Industrie- und Handelskammertag

Marketing-Preis „Tackern“: Presented by Marketing-Club und IHK zu Essen

■ Der Tackern ist der Marketing-Preis für das mittlere Ruhrgebiet. In 2014 wird er zum dritten Mal vom Marketing-Club Essen e. V. verliehen. Das Besondere: Ab dem kommenden Jahr gibt es neben den Tackern für Unternehmen und Agenturen neue Kategorien für Start-Ups und Vertrieb. Angesprochen sind Interessenten aus der MEO-Region Mülheim an der Ruhr, Essen, Oberhausen, Bottrop, Gladbeck und Gelsenkirchen. Die IHK zu Essen ist 2014 Kooperationspartner des Marketing-Preises.

Neben den erweiterten Kategorien gibt es eine zusätzliche Neuerung. Denn die IHK zu Essen präsentiert 2014 zum ersten Mal die Unternehmens-Tackern. Damit zeichnet sie die besten Marketingleistungen von kleinen, mittelständischen und großen Unternehmen der Region aus.

Auf die Kooperation wurde im Rahmen eines Pressegesprächs hingewiesen, bei dem Starkoch Nelson Müller vorab als Gewinner des Tackern-Sonderpreises „Kopf des Jahres“ vorgestellt wurde. „In unserer Region werden viele außergewöhnliche Marketingleistungen erbracht und das wollen wir auszeichnen und gemeinsam feiern“, sagt Hans Piechatzek, Präsident des Marketing-Club Essen. „Wir freuen uns über die neue Kooperation mit der IHK.“



Marketing-Club zeichnet Nelson Müller aus; v. l. n. r. Prof. Dr. Burghard Hermeier (Rektor FOM Hochschule), Richard Röhrhoff (GF, Marketing-Club Essen), Nelson Müller, Hans Piechatzek (Präsident, Marketing-Club Essen), Guido Zakrzewski, stellv. GF IHK zu Essen).
Foto: Michael Gohl

Die Teilnahme-Kategorien im Einzelnen: Unternehmens-Tackern, Agentur-Tackern, Start-Up-Tackern und Vertriebs-Tackern.

Die Bewerbungsfrist läuft bis zum 31. Januar 2014. Der Preis wird am 17. März 2014 bei einer Gala im GOP Varieté-Theater in Essen verliehen. Bewerbungsunterlagen und Teilnahmebedingungen unter www.mc-essen.de/tackern.

FOM: 650 Absolventen feiern Studienabschluss

■ Mit einer Feierstunde in der Essener Philharmonie ist für rund 650 Absolventen die berufsbegleitende Studienzeit an der FOM Hochschule für Oekonomie und

Management zu Ende gegangen. Der 16. Absolventenjahrgang feierte seinen Abschluss zusammen mit über 1.300 Gästen.



Präsidentin Jutta Kruff-Lohrengel, Prof. Stefan Heinemann und Prof. Dr. Burghard Hermeier mit den Preisträgern.
Foto: Georg Lukas

Traditionell wurde im Rahmen der Veranstaltung auch der IHK-FOM-Preis verliehen. IHK-Präsidentin Jutta Kruff-Lohrengel zeichnete Nico Falk, Anne-Katrin Brinkmann, Christian Schmidt und Jost Finke für ihre herausragenden Leistungen aus.

Die FOM Hochschule gehört zur Stiftung BildungsCentrum der Wirtschaft (BCW) in Essen. Aktuell zählt die Hochschule in 32 Städten in Deutschland mehr als 21.000 Studierende. Das Besondere: Sie absolvieren die staatlich anerkannten und akkreditierten Bachelor- und Masterstudiengänge berufsbegleitend parallel zu Job oder Ausbildung.
www.fom.de

Deutsche Bank: RUHRAUTOe-smart im Fuhrpark

■ Für die Dauer von sechs Monaten integriert die Deutsche Bank in Essen ein Elektro-Auto des E-Auto CarSharing-Projekts in den firmeneigenen Fuhrpark. Das Fahrzeug steht den Mitarbeitern der Essener Zentrale für geschäftliche Fahrten zur Verfügung. Till Keulen, Mitglied der Geschäftsleitung, erläutert die Gründe für die Kooperation folgendermaßen: „Das RUHRAUTOe-Konzept vereint mit der Elektromobilität und dem CarSharing zwei Megatrends im Mobilitätssektor, auf die wir uns schon heute vorbereiten und eigene Erfahrungen für einen emissionsfreien Fuhrpark der Zukunft sammeln wollen.“

Auch Prof. Dr. Ferdinand Dudenhöffer freut sich über die Kooperation mit der Bank: „Es ist wichtig, dass sich Unternehmen schon heute mit nachhaltigen Fuhrparklösungen beschäftigen. Der gewerbliche Markt ist für den Erfolg der Elektromobilität von zentraler Bedeutung. Unser Projekt RUHRAUTOe gibt Unternehmen und deren Mitarbeitern hier im Ruhrgebiet schon

heute die Möglichkeit, die vielen Vorzüge der Elektromobilität kennenzulernen und bestehende Vorbehalte abzubauen.“

www.deutsche-bank.de



V. l.: Till Keulen (Deutsche Bank), Prof. Dudenhöffer (RUHRAUTOe), Sven Jezorek (Deutsche Bank) und Benjamin Grußdorf (Drive CarSharing).

Foto: Deutsche Bank

KLARTEXT ZUM RATENKREDIT
KREDIT TROTZ SELBSTÄNDIGKEIT

Jetzt persönlich beraten lassen

Kostenlos anrufen: 0800 11 33 55 2
(Mo-Fr 8-20 Uhr) oder anfordern auf
barclaycard-selbstaendige.de



Speziell für Selbständige und Freiberufler:
Günstiger Ratenkredit so einfach wie für Angestellte

- Flexibel mit kostenlosen Sondertilgungen
- Sofortentscheidung online oder telefonisch mit schneller Auszahlung
- Ohne Sicherheiten, nur ein Einkommensteuerbescheid genügt als Nachweis



Kempchen: Auszeichnung für das Engagement bei der Beschäftigung von Menschen mit Behinderungen



V. l. n. r.: Prof. Jürgen Wilhelm, LVR; IHK-Präsidentin Jutta Kraft-Lohregel, Gerhard Zorn, LVR; Rolf Schlingermann, Behindertenbeauftragter; Wilhelm Hausmann, MdL; Klaus Schonebeck, Geschäftsführer Kempchen; und Bürgermeisterin Eli Albrecht-Mainz.

Foto: Frank Schultze/Agentur ZS

■ Die Kempchen Dichtungstechnik GmbH aus Oberhausen ist vom Landschaftsverband Rheinland (LVR) als „Behindertenfreundlicher Arbeitgeber“ ausgezeichnet worden, weil sie überdurchschnittlich viele Menschen mit Behinderungen beschäftigt.

Darunter sind blinde und gehörlose Menschen, aber auch Beschäftigte, die eine geistige oder körperliche Beeinträchtigung haben. Sie erfüllen wechselnde Tätigkeiten im Produktionsbereich und arbeiten selbstständig mit verschiedenen Maschinen.

„Unsere Erfahrungen haben gezeigt“, so Klaus Schonebeck, Geschäftsführer der Kempchen Dichtungstechnik GmbH, „dass Menschen mit Handicap Großartiges leisten können. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter tragen zum Gesamterfolg des Unternehmens bei. Wir wollen auch andere Unternehmen ermutigen, diesen Weg zu beschreiten“.

www.kempchen.de

INDUSTRIEBAU

Keine Fragen offen!

Antworten erhalten
www.buehrer-wehling.de

BÜHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

■ 41 junge Leute starteten im Herbst vergangenen Jahres ihre Ausbildung bei Edeka Paschmann. Die Berufsbilder reichen vom Kaufmann oder der Kauffrau im Einzelhandel über Fachverkäufer und Frischespezialisten bis zum Handelsfachwirt. Mit über 600 Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen gehört das Unternehmen mit seinen Märkten in Mülheim, Düsseldorf, Moers und Oberhausen zu den größten familiengeführten Lebensmittelhändlern in

NRW und bildet seit Jahrzehnten aus.

„Wir bilden für den eigenen Bedarf aus. Junge Menschen, die gute Schulnoten mitbringen und sich begeistern können für Lebensmittel, den Kontakt zu unseren Kunden und die Arbeit im Team, haben bei uns beste Chancen auf eine spätere Übernahme und profitieren anschließend von unserem Weiterbildungsprogramm“, beschreibt der Inhaber Heinz Wilhelm Paschmann die Karriereaussichten der Auszubildenden.

www.edeka-paschmann.de



Die neuen Auszubildenden, die Ende September vor dem Markt in Mülheim-Broich von Heinz Wilhelm Paschmann (3. v. l.) begrüßt wurden.

Foto: Edeka Paschmann

Sparkasse Essen: Herausragende Doktorarbeiten gewürdigt

■ Anfang Dezember nahmen die drei Preisträger des Wissenschaftspreises der Sparkasse Essen ihre Auszeichnungen aus den Händen von Hans Martz, Vorsitzendem des Vorstandes der Sparkasse, und Prof. Franz Bosbach, Prorektor der Universität Duisburg-Essen, entgegen. Dr. David Alexej Tobinski (Geisteswissenschaften), Dr. Joscha Beckmann (Wirtschaftswissenschaften) und Dr. med. David-Bruno Bylski (Medizin) konnten mit ihren Dissertationen nicht nur ihre Doktorväter und -mütter überzeugen, sondern auch die Juroren, die das Engagement der Wissenschaftler zudem mit Schecks im Wert von je 5.000 Euro belohnten. „Wir verleihen die Wissenschaftspreise bereits seit 24 Jahren auch als Anreiz für die jungen Wissenschaftler an unserer Universität“, erklärte Hans Martz bei seiner Begrüßung.

Alle drei Arbeiten wurden mit dem Prädikat „summa cum laude“ ausgezeichnet. David Alexej Tobinski promovierte zum Thema „Informationsverarbeitung in komplexen Systemen – Die kognitive Architektur des Kindesalters in der Entwicklung von problemlösendem Denken“. Joscha Beckmann beschäftigte sich im Rahmen seiner Dissertation „Essays on empirical exchange rate modelling and the cross-country importance of sentiment indicators“ vor allem mit der empirischen Modellierung von Wechselkursen. Sie basieren auf Ein-

flussfaktoren wie Geldmengen und Preisniveau. David-Bruno Bylski widmete sich in seiner Arbeit dem Thema „Der Einfluss von Aluminiumkeramik- und Titanparti-



Von links: Hans Martz, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Essen, Dr. David-Bruno Bylski (Medizin), Dr. Joscha Beckmann (Wirtschaftswissenschaften), Dr. David Alexej Tobinski (Geisteswissenschaften) und Prorektor Prof. Dr. Franz Bosbach. Foto: Sparkasse Essen

keln auf die Regulation des RANK(L)/OPG-Systems sowie TNF- α in makrophagenähnlichen Zellen“ der Frage, welche Faktoren für die Lockerung von Gelenksimplantaten im Körper verantwortlich sind.

www.sparkasse-essen.de

DER FIAT SCUDO FÜR GEWERBETREIBENDE

www.automobile-vinci.de

ab € 139,-*
monatliche Leasingrate



*Ein Leasingangebot, vermittelt für die Fiat Bank, eine Zweigniederlassung der FGA Bank Germany GmbH, Salzstraße 138, 74076 Heilbronn, für den **Fiat Transporter Scudo Kastenwagen 10 L1H1 90 Multijet** mit 66kW (90 PS). Leasingpreis inkl. Sonderausstattung 16.648 €, Laufzeit 48 Monate, Fahrleistung (pro Jahr 10.000 km) in der Laufzeit 40.000 km, 48 Leasingraten zu je 139 €, Leasingsonderzahlung 4.760 €. In den monatlichen Leasingraten sind folgende Bestandteile enthalten: GAP Plus+ Versicherung (Differenzkaskoversicherung). Überführung und Zulassung sind nicht Bestandteil dieses Angebots und werden gesondert mit 850,-€ berechnet. Alle Preise inklusive der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Abbildung zeigt Sonderausstattung.

Kraftstoffverbrauch (l/100 km) nach RL 80/ 1268/EWG: kombiniert 6,9 - CO₂Emission (g/km): kombiniert 182.

AUTOMOBILE.
Vinci

Car Center Management GmbH
FIAT Automobile Vinci Mülheim
Fiat Professional Händler
Nebenbank 9 - 45472 Mülheim
Telefon 0208/94 13 23-00
E-Mail: a.kegel@automobile-vinci.de

WIR MACHEN IHR PERSONAL AUTOFIT!
PFLEGE - SICHERHEIT - WARTUNG
FORDERN SIE UNSER KOSTENLOSES PROGRAMM
EINFACH PER E-MAIL AN.



PROFESSIONAL

binary: Rechenzentrum für Privat- und Geschäftskunden

■ Das Essener IT-Unternehmen binary hat mit dem Bau des eines Rechenzentrums für Privat- und Geschäftskunden begonnen. In einer ehemaligen Druckerei im Ostviertel wird binary ab dem kommenden Frühjahr bis zu 50.000 Server betreiben. „Wir haben insgesamt 3.000 Serverstellplätze in unserem neuen Rechenzentrum. Durch Virtualisierung können wir allerdings problemlos die Zahl von 50.000 erreichen“, freut sich binary-Geschäftsführer Karsten Kümmerlein über die Expansion seines Unternehmens.

Der Bau des Rechenzentrums ist aufwendig, schließlich soll er höchsten technischen und ökologischen Anforderungen genügen. „Das Gebäude wird gleichzeitig mit Glasfaserkabeln von zwei Seiten versorgt, falls z. B. ein Bagger durch einen Unfall eine wichtige Leitung zerstören sollte“, schildert Dieter Homscheidt, der das Essener IT-Unternehmen binary seit 1992 gemeinsam mit Kümmerlein führt.

Besonders stolz ist binary auf das Klimasystem des neuen Rechenzentrums. „Kalte Luft kommt wirklich nur dahin, wo sie gebraucht wird. Das Verfahrenen der sogenannten Kaltgangschottung sorgt dafür, dass wir 30 Prozent der Klimatisierungsenergie einsparen können“, so Homscheidt. Dazu arbeitet das neue Rechenzentrum



Ortstermin auf der Baustelle: Die binary-Geschäftsführer Karsten Kümmerlein und Dieter Homscheidt (von links).
Foto: binary

mit riesigen Rückkühlanlagen. Die führen dazu, dass das Rechenzentrum an 300 Tagen im Jahr ausschließlich mit Außenluft gekühlt werden kann. Karsten Kümmerlein sieht entscheidende Vorteile: „Wir sparen massiv Strom und senken damit die CO₂-Belastung.“

Neben dem neuen Rechenzentrum wird auch die Verwaltung des Unternehmens im kommenden März vom West- ins Ostviertel umziehen.

www.binary.de

NOWEDA: Erneut über dem Markt gewachsen



Wilfried Hollmann, Vorsitzender des Vorstandes.

Foto: Matthias Duschner

■ Auf der Generalversammlung der NOWEDA eG Apothekergenossenschaft Ende November in Essen stellten Vorstand und Aufsichtsrat das Ergebnis des Geschäftsjahres 2012/2013 (30. Juni 2013) vor. Das Unternehmen steigerte seinen Umsatz um 6,3 Prozent auf 4,6 Mrd. Euro. Damit lag das Umsatzwachstum 2,8 Prozentpunkte über dem Branchendurchschnitt. Wie in den vergangenen fünf Jahren schlugen Vorstand und Aufsichtsrat die Ausschüttung einer Bardividende in Höhe von 9,35 Prozent auf die Grundanteile und 11,22 Prozent auf die freiwilligen Anteile vor. Die Generalversammlung stimmte dem Vorschlag zu.

Die Eigenkapitalquote konnte das Unternehmen auf 37,4 Prozent steigern (Vorjahr: 34,0 Prozent). Die Bilanzsumme hat sich von 870,5 Mio. Euro um rund 1 Prozent auf 859,7 Mio. Euro leicht reduziert. Der Rohertrag aus dem Warengeschäft stieg um 12,7 Mio. Euro, die Rohertragsquote war mit 5,02 Prozent nahezu identisch gegenüber dem Vorjahr. Das Unternehmen investierte im vergangenen Geschäftsjahr 24,5 Mio. Euro im Wesentlichen in Erweiterungen verschiedener Niederlassungen. Darüber hinaus nahm das Unternehmen Mitte 2013 eine neue Niederlassung in Hamburg in Betrieb.

Eigentümer der NOWEDA eG Apothekergenossenschaft sind zu 100 Prozent selbstständige Apothekerinnen und Apotheker. Im vergangenen Geschäftsjahr stieg die Zahl der Mitglieder um mehr als 200 auf über 8.600 an.

www.noweda.de

„Unternehmertag Winter 2013“: Unternehmerpreis für Wilhelm Franken

■ Beim „Unternehmertag Winter 2013“ der für das westliche Ruhrgebiet und den Niederrhein zuständigen Unternehmervereinsgruppe stand das Thema „Energiewende geschafft! - Doch woher kommt künftig der Strom?“ im Mittelpunkt. Die Diskussion wurde u. a. mit einem Impulsreferat von Dr. Arndt Neuhaus, Vorstandsvorsitzender der RWE Deutschland AG, eingeleitet.

Höhepunkt des Abends war die Verleihung des Unternehmerpreises 2013 „Traum vom Fliegen“ an Wilhelm Franken, Geschäftsführer der Oberhausener Franken Apparatebau GmbH. Wim Abbing, Vorsitzender des Vorstands der Unternehmervereinsgruppe, überreichte ihm mit den Worten: „Wenn nicht im Unternehmerverein, sondern in Ihrer Belegschaft über diese Preisvergabe abgestimmt worden wäre, das Ergebnis wäre sicher ebenso einstimmig für Sie ausgefallen wie bei uns.“

Abbing würdigte in seiner Laudatio das „herausragende und vorbildliche unternehmerische Engagement“ des Preisträgers. Wie immer wurde es spannend gemacht. Abbing gab zwar einen Hinweis nach dem anderen, ohne aber allzu konkret zu werden. Mit der Zusammenfassung „Sie, lieber Herr Franken, sind einfach ein Optimist mit Herz und Verstand, der unternehmerischen Erfolg mit sozialer Verantwortung verbindet“ löste er das Rätsel um den Preisträger auf. Völlig überrascht nahm Wilhelm Franken den Unternehmerpreis entgegen: „Ich nehme den Preis gerne an – aber nur stellvertretend für meine Belegschaft und meine Familie.“

Das 1963 von Gerhard Franken gegründete Unternehmen hat seinen Sitz heute auf einem Teil des ehemaligen Geländes der Gute-Hoffnungs-Hütte. 1983 stieg

Wilhelm Franken ins Unternehmen ein, heute führt er es mit Gabriele und Sohn Sebastian. Das Unternehmen hat sich auf den Rundumservice vom Engineering über die Fertigung bis hin zur Montage von Apparaten und Rohrleitungen spezialisiert. Frankens Kunden kommen



Preisträger Wilhelm Franken (links) mit seiner Familie: Gabriele Franken, Christina Collas sowie Sebastian Franken.

Foto: Unternehmerverein

u. a. aus (Petro)chemie, Stahlindustrie, NE-Metallindustrie sowie dem Maschinen- und Anlagenbau. In seiner 50-jährigen Geschichte lieferte das Unternehmen Anlagen von der Einzelkomponente bis zum kompletten Rohrleitungsnetz in ganz Europa aus, aber auch nach Übersee.

www.franken-apparatebau.de

Krebsfrüherkennung in der betrieblichen Gesundheitsförderung

Die Krebsgesellschaft NRW bietet Unternehmen, Betrieben und öffentlichen Ämtern in NRW Informationsveranstaltungen zur Krebsfrüherkennung von Haut-, Darm-, Blasen- und Brustkrebs an.

Die Veranstaltungen

- werden von Fachärzten gehalten
- bestehen aus einem Vortrag
- lassen sich in betriebliche Gesundheitstage einbeziehen
- dauern 1 Stunde
- werden evaluiert

Organisation


Das leistet die Krebsgesellschaft NRW für Sie:

- Vermittlung von Fachreferenten
- Bereitstellung von Materialien
- Terminkoordination

Sprechen Sie uns an!

Veranstaltungen können direkt bei der Krebsgesellschaft NRW gebucht werden.
Telefon: 0211 15 76 09 94
E-Mail: praevention@krebsgesellschaft-nrw.de
Internet: www.krebs-check.com



 Krebsgesellschaft
Nordrhein-Westfalen e.V.

KOLEKTOR: Neue Produktionsstätte in Essen

■ Ende November 2013 eröffnete die KOLEKTOR Magnet Technology GmbH (KMT) ihren neuen Unternehmenssitz in Essen. Der Präsident der slowenischen KOLEKTOR GROUP, Stojan Petric, und die Geschäftsführer der Essener KMT GmbH, Matija Pelhan und Wolfgang Stass u. a. die slowenische Ministerpräsidentin

In Essen ist das Unternehmen auf die Herstellung von kunststoffgebundenen Magneten für die Automobilzuliefer- und die Elektroindustrie spezialisiert. Die Unternehmensgeschichte startete in den Industriegebäuden der ehemaligen Krupp Widia, die 1949 damit begann, ihre Kenntnisse im Bereich Pulvermetallurgie zu nutzen, um Permanentmagnete herzustellen. Noch heute fertigt KMT an diesem Standort im Stadtteil Essen-Holsterhausen. Mit dem Umzug in das Essener Gewerbegebiet econova will das Unternehmen eine neue Ära einläuten.

In dem dreigeschossigen Verwaltungsneubau sind rund 1.000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche mit Büroräumen entstanden. Dort und in der neuen rund 7.000 Quadratmeter großen Produktionshalle sollen 200 Beschäftigte ihrer Arbeit nachgehen. Rund 15 Millionen Euro wurden in den neuen Standort investiert, der auf einem rund 22.400 Quadratmeter großen Grundstück errichtet wurde. Geschäftsführer Wolfgang Stass freut sich, dass es in



Feierliche Eröffnung des neuen Unternehmenssitzes der KOLEKTOR Magnet Technology GmbH auf econova. V.l.: Stojan Petric, Präsident der slowenischen KOLEKTOR GROUP, Alenka Bratušek, Ministerpräsidentin von Slowenien, und Wolfgang Stass, Geschäftsführer der KOLEKTOR Magnet Technology GmbH.

Foto: KMT

Alenka Bratušek, die slowenische Botschafterin Marta Kos-Marko sowie die deutsche Botschafterin in Slowenien Dr. Anna Prinz vor Ort.

Die Essener KOLEKTOR Magnet Technology GmbH ist ein Tochterunternehmen der KOLEKTOR Group d.o.o., eine Gruppe unabhängiger Unternehmen mit weltweit über 3.000 Mitarbeitern, die ihre Unternehmenszentrale in Idrija, Slowenien hat.

Essen gelungen ist, einen neuen geeigneten Standort aufzubauen: „Die zentrale Lage Essens, das Know-how der in Essen und Umgebung heimischen Mitarbeiter, das auf unsere Bedürfnisse zugeschnittene Areal im Gewerbegebiet econova und die Betreuung durch die EWG waren entscheidend dafür, dass wir unseren Unternehmenssitz innerhalb der Stadtgrenzen verlagert haben.“

www.kolektor.com

Bundesbestenhrung: Zwei Auszubildende aus der MEO Region dabei

■ Die Essener RWE-Mitarbeiterin Lara-Kristin Baszok ist die bundesweit beste Auszubildende im Beruf der Industriekauffrau. Für ihre Leistung wurde sie Anfang Dezember vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) in Berlin ausgezeichnet. Baszok legte mit einem Ergebnis von 99 Punkten die beste Prüfung von insgesamt 19.000 Auszubildenden in ihrem Beruf ab. Zuvor war Baszok bereits von der IHK für Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen und bei der NRW-Landesbestenhrung geehrt worden.

Der 23-jährigen Lara-Kristin Baszok war früh klar, dass sie einen Beruf mit Bezug zur Wirtschaft ergreifen wollte, ein Studium sollte aber auch dabei sein. Das absolviert die Industriekauffrau an der FOM-Hochschule in Essen. Das bedeutet, nach der Arbeit die Schulbank drücken.

Zweite Bundesbeste aus dem IHK-Bezirk ist Anna Vera Stemes, die in Oberhausen bei der Steakhauskette Maredo zur Fachfrau für Systemgastronomie ausgebildet wurde.



Lara-Kristin Baszok ist die beste Industriekauffrau Deutschlands.

Foto: Andre Laaks

IHKs im Ruhrgebiet treffen Bistumsspitzen

■ Die wirtschaftlichen und kirchlichen Entwicklungen im Ruhrgebiet waren Gegenstand des jährlichen Austauschs der Hauptgeschäftsführer der IHKs im Ruhrgebiet mit der Katholischen Kirche. Am Gespräch in der Kommende Dortmund nahmen für das Bistum Essen Bischof Dr. Franz-Josef Overbeck, Weihbischof Wilhelms Gerlings, Bistum Münster, und Prälat Dr. Peter Klasvogt für das Erzbistum Paderborn teil.

Die Trends der wirtschaftlichen Entwicklung sind in den IHK-Berirken uneinheitlich. Gemeinsame Sorge ist die dramatische Finanzsituation der Kommunen. Diese muss dringend mit Hilfe von außen saniert werden, damit wichtige Rahmenbedingungen für das wirtschaftliche Wachstum, wie etwa eine gute Verkehrsinfrastruktur, gesichert werden. Den Menschen und der Politik müsse wieder stärker bewusst werden, dass die wirtschaftliche Leistung die Basis des Wohlstands, auch der sozialen kulturellen Güter, ist.



Beim diesjährigen Austausch der Hauptgeschäftsführer der IHKs Ruhr mit der Katholischen Kirche.

Foto: Kommende

Allbau: Startschuss für das Quartier um die Kreuzeskirche



Nahmen den ersten Spatenstich für das neue Quartier vor: Planungsdezernent Hans-Jürgen Best, Oberbürgermeister Reinhard Paß und Allbau-Vorstand Dirk Miklikowski.

Foto: Michael Gohl

■ Auf der Fläche gegenüber dem GOP-Variete in Essen soll bis Mitte 2016 ein gemischt genutztes Quartier mit der neuen Allbau-Hauptverwaltung, Wohnungen, Büros, Kita, Café und dem Haus der Begegnung. Mitte Dezember 2013 wurde der erste Spatenstich gefeiert.

Die Allbau AG wird hier nicht nur ihr neues Verwaltungsgebäude mit ca. 6.400 qm Bürofläche, sondern auch 45 attraktive, hochwertige und barrierefreie 2- bis 4-Raum-Mietwohnungen (55 bis 110 qm) sowie die neuen Büros der Arbeitsgemeinschaft der Behindertenverbände bauen. Zudem werden 50 Wohnungen für Studierende realisiert. Das neue Quartier soll hin zur Kreuzeskirche durch eine Kindertagesstätte ergänzt werden. Daneben entsteht eine weitere. Zusätzlich werden noch ca. 350 Tiefgaragenplätze auf drei Untergeschossen entstehen – und dies alles bis voraussichtlich Mitte 2016. Das Unternehmen plant zurzeit mit einem Investitionsvolumen von 53 Mio. Euro. Insgesamt entstehen rund 16.034 qm Wohn- und Nutzfläche auf rund 20.817 qm Bruttogeschossfläche.

www.allbau.de

Schloss Quelle Mellis: Geschäftsführung erweitert



Mike Butz

■ Die Geschäftsführung der Schloss Quelle Mellis ist zum 1. Januar 2014 um Mike Butz erweitert worden. Er wird zukünftig den geschäftsführenden Gesellschafter Jörg Mellis in der Funktion als Geschäftsführer Vertrieb unterstützen. Schloss Quelle Mellis GmbH ist seit mehr als 100 Jahren als Familienunternehmen im Bereich Mineralbrunnen – und inzwischen auch als Getränkelogistiker in NRW tätig.

Das Unternehmen erzielt einen Gesamtumsatz von über 120 Mio. Euro und eine Abfüllmenge von rd. 180 Mio. Füllungen an den Produktionsstandorten Essen und Mülheim an der Ruhr.

www.schloss-quelle.de

DIGITALE ARCHIVIERUNG

Das Ende Ihrer Aktenordner!

Zeit und Geld sparen
durch Langzeitarchivierung.
Testen Sie unser Angebot!



45133 Essen, Alfredstraße 239-241
info@orlowski-datenverarbeitung.de
www.orlowski-datenverarbeitung.de
Tel. (0201) 872 07-0



1. Deutsch-Albanische Wirtschaftskonferenz in NRW

■ Albanien, Kosovo und die Region Polog in West-Mazedonien standen im Mittelpunkt der 1. Deutsch-Albanischen Wirtschafts-

konferenz in NRW. Diese wurde von IDEAL, der Integrativen Deutsch-Albanischen Gesellschaft e. V., und der Industrie- und Handelskammer Tirana in enger Zusammenarbeit mit der IHK zu Essen veranstaltet. Die Konferenz wurde u. a. von Rudolf Jelinek, Bürgermeister der Stadt Essen, eröffnet.

Einen Tag lang ging es um Marktchancen sowie den gegenseitigen Austausch der NRW-Wirtschaft mit rund 50 Unternehmen aus den Zielregionen. Begleitet wurden die Unternehmer aus den Gastländern von einer hochrangigen politischen Delegation unter Leitung von Frau Brunilda Paskali, stellvertretende Ministerin für wirtschaftliche Entwicklung, Handel und Unternehmertum der Republik Albanien.

Im Rahmen der Konferenz wurden verschiedene Workshops u. a. zu Themen wie Energie/Rohstoffe, Tourismus, Exporte und Investitionen durchgeführt. Der Eröffnungsworkshop unter Moderation von stv. IHK-Hauptgeschäftsführerin Veronika Lühl befasste sich insbesondere mit Fragen der wirtschaftlichen Zusammenarbeit.

Die Konferenz fand mit über 150 Teilnehmern eine sehr gute Resonanz. Die Veranstaltung endete mit einem Netzwerkabend; das Grußwort des Landes sprach Dr. Günther Horzetzky, Staatssekretär im NRW-Wirtschaftsministerium.



Von Links: Almut Schmitz, Geschäftsführerin von NRW.International, Nikolin Jaka, Präsident der IHK Tirana, Veronika Lühl, Brunilda Paskali, Dr. Günther Horzetzky, Anduena Stephan, Präsidentin IDEAL e. V.

GENO BANK: Erneut Bankentest gewonnen

■ Das Deutsche Institut für Service-Qualität hat im Auftrag des Nachrichtensenders n-tv eine umfassende Untersuchung der Beratungsqualität von Filialbanken in zehn Metropolen Deutschlands durchgeführt. Die Tester ließen sich dabei zu den Themen Altersvorsorge, Baufinanzierung, Geldanlage, Girokonto und Ratenkredit beraten. Von den in Essen geprüften sechs Kreditinstituten erzielte die GENO BANK erneut das beste Ergebnis. Nach Ansicht der Tester

evaluierten die Kundenberater den Bedarf der Testkunden am besten. Insbesondere bei den Gesprächen zu den Themen Geldanlage und Ratenkredit konnten sie punkten.

Bei verschiedenen Bankentests in den in den letzten fünf Jahren belegte die GENO BANK fünfmal Platz eins und zweimal Platz zwei. www.genobank.de

Oberhausen: Familienfreundliche Unternehmen

■ Bereits zum achten Mal fand der Wettbewerb „Vorbildlich familienfreundliches Unternehmen in Oberhausen“ statt. Gemeinsam suchten Stadt, IHK, die Regionalagentur MEO und die Wirtschaftsförderung Betriebe, die sich für eine gelungene Vereinbarkeit von Familie und Beruf einsetzen und engagieren.

Am Wettbewerb hatten insgesamt neun Unternehmen aus Oberhausen teilgenommen. In der Kategorie „Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeiter/innen“ hat die HYSALMA - Hygiene Sales und Marketing GmbH gewonnen. In der Kategorie „Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeiter/innen“ gewann in diesem Jahr ein Handwerksbetrieb.

Oberbürgermeister Klaus Wehling rief im Rahmen seines Grußwortes alle Oberhauser Unternehmen auf, sich an der kommenden Neuauflage des Wettbewerbs zu beteiligen.



IHK-Präsidentin Jutta Kruff-Lohrengel und weitere Vertreter der auslobenden Institutionen mit den Preisträgern Helmut Dirks, Elektro Koppfen GmbH, und Andrea Schneider, HYSALMA Hygiene Sales + Marketing GmbH.

EU-Plan gegen Plastiktüten

■ Brüssel. Jeder kennt sie aus dem Supermarkt: hauchdünne Plastiktüten für Obst und Gemüse. Damit soll bald Schluss sein, wenn es nach der EU-Kommission geht. Sie hat jetzt eine Novelle der Verpackungsrichtlinie vorgelegt, nach der die Mitgliedstaaten gegen Tüten unter 50 Mikron Stärke vorgehen sollen. Als mögliches Instrument wird ausdrücklich eine Abgabe auf Plastiktüten vorgeschlagen. Grund für den Vorstoß: So soll der Verschmutzung der Meere vorgebeugt werden. Der DIHK hält nationale Aktionen, die Unternehmen und Verbraucher zusätzlich belasten, in diesem Zusammenhang für wenig zielführend. Sinnvoller wären internationale Regelungen. In Deutschland werden zudem Plastiktüten durch die dualen Systeme zurückgenommen und einer weiteren Verwertung zugeführt.



Foto: man_kukuku/Thinkstock

Energiewende: DIHK fordert marktliche Ausrichtung

■ Berlin. Für eine Neuausrichtung der Energiewende hin zu mehr Wettbewerb und einer besseren Vermarktung von grünem Strom spricht sich der DIHK-Vorstand in seinem Beschluss „Ein neuer Markt für die Energiewende“ aus. Die Energiewende kann bei richtiger Gestaltung ein hohes Maß an Kreativität und Innovation erzeugen. Dem stehen aber aktuell hohe Kosten für die Umstellung des Energiesystems und die Erhaltung der Versorgungssicherheit gegenüber. Zwar sind die Börsenpreise in den letzten Jahren gesun-

ken, dies wird aber durch den Anstieg der staatlichen Abgaben auf den Strompreis deutlich überkompensiert. Hohe Stromkosten und Risiken der Versorgungssicherheit gefährden die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandortes Deutschland. Um die Energiewende zum Erfolg zu führen, braucht es mehr Wettbewerb, Chancengleichheit, Transparenz und Verlässlichkeit für alle Akteure. Notwendig ist eine neue Marktordnung: Sie sollte erneuerbare Energien in einer überschaubaren Perspektive vollständig in den Markt integrieren.

Neue Chancen für Berufsrückkehrerinnen

■ Berlin. Innovative Aus- und Weiterbildungskonzepte sollen Berufsrückkehrerinnen und Eltern ohne Berufsausbildung neue Brücken in den Arbeitsmarkt bauen. Ein gemeinsames Projekt von Bundesfamilienministerium und DIHK, unterstützt vom Netzwerkbüro „Erfolgsfaktor Familie“, will die großen Potenziale in diesem Bereich nutzen. In Deutschland gibt es ca. 130.000 junge Eltern ohne abgeschlossene Berufsausbildung. Hinzukommen rd. 160.000 bei den Agenturen für Arbeit gemeldete Berufsrückkehrerinnen. Achim Dercks, stv. DIHK-Hauptgeschäftsführer: „Wir gehen davon aus, dass deren Zahl noch weit höher ist. Viele melden sich nicht bei der Arbeitsagentur und manchen fehlt das Selbstvertrauen, weil die Entwicklung im eigenen Beruf weitergegangen ist.“

Mehreinnahmen beim Rundfunkbeitrag: Unwuchten beseitigen

■ Berlin. Die öffentlich-rechtlichen Sender verzeichnen seit der Umstellung des Gebührensystems hohe Mehreinnahmen. Grund: Viele Unternehmen müssen deutlich mehr zahlen als bei der Geräteabhängigen Gebühr. Sie zahlen jetzt für jede Betriebsstätte sowie jedes betrieblich genutzte Kfz extra. Das führt dazu, dass Unternehmen mit gleicher Mitarbeiterzahl ungleich behandelt werden. DIHK-Präsident Eric Schweitzer forderte die Länder auf, ihrer Zusage entsprechend die aktuellen Zahlen auf den Tisch zu legen und zu evaluieren. Neben einer Absenkung des Beitrags müsse vor allem die Beseitigung von ungerechtfertigten Mehrbelastungen von Betrieben auf der Tagesordnung stehen.

DIHK und Wirtschaftsweise kritisieren Koalitionsvertrag

■ Berlin. In seinem Jahresgutachten warnt der Sachverständigenrat, wie der DIHK, vor beschäftigungsfeindlichen Wirkungen eines flächendeckenden gesetzlichen Mindestlohns sowie weiterer Regulierungen am Arbeitsmarkt. Dringend nötige Infrastrukturinvestitionen ließen sich - auch da sind sich DIHK und Wirtschaftsweise einig - aus den wachsenden Steuereinnahmen finanzieren. Der Rat stützt sich bei seinem Gutachten u.a. auf die DIHK-Konjunkturumfrage und die DIHK-Studie zu Auswirkungen der Unternehmensteuerreform.



Geschäftsführer und ehemaliger Fußballprofi Reda Dibiche in seinem Lokal an der Rüttenscheider Straße 91.

Fotos: Schichtbetrieb

SchichtBETRIEB

Süßes unterm Zechenhelm

■ Wer den SchichtBETRIEB betritt, erkennt sofort die Liebe zu(m) Essen: Hier trifft der Ruhrpott auf Gaumenfreuden. Die Ausstattung des Lokals zeigt Reminiszenzen an die Essener Industriekultur: über einer sicher 100 Jahre alten Werkbank hängen Zechenhelme und am Tresen steht eine originale Stechuhr. Zur Eröffnung im Sommer 2013 gab es sogar ein Ständchen von einem Essener Bergmannschor. „Trotz der starken Konkurrenz kam für uns kein anderer Ort in Frage. Denn wir sind alle, bis auf Geschäftsführer Reda Dibiche, gebürtige Essener und große Fans des Viertels“, begründet seine Ehefrau Sabrina Lahmar-Dibiche die Standortwahl an der Rüttenscheider Straße. „Wir“, das sind neben dem Ehepaar Dibiche noch die beiden Freunde und Geschäftsführer der Essener Kommunikationsagentur Heureka,

Gordon Koschjel und Conny Springer, die als Gesellschafter dazugehören.

Doch die Innendekoration mit Ruhrpottmentalität ist nicht der Hauptakteur des Unternehmens: Das sind die vielen gastronomischen Spezialitäten, deren Aroma das Dessertrestaurant erfüllt. Süßspeisen-, Kuchen- und Kaffee Liebhaber kommen hier ebenso auf ihre Kosten wie Befürworter des bewussten Lebensstils. Zum Produktsortiment gehören Cookies, Parfaits, Frozen Yogurt, eigene Kaffeeröstung, 40 unterschiedliche Schichten für Desserts und täglich wechselnde Tagessuppen oder Quiches. „Getreu dem Motto: Naschen ohne schlechtes Gewissen, kommen Fett und Zucker so selten wie möglich zum Einsatz – mit viel frischem Obst ist das auch nicht nötig. Wir legen großen Wert auf regionale Pro-

Ihr kostenloser
Messebesuch!
Jetzt online registrieren:
www.easyFairs.com/maintenance-dortmund2014

Mit
praxisnahem
Vortrags-
programm

2014



Für jeden was dabei: Quiches, Kuchen, Cookies, Müsli und vieles mehr.

dukte und wer es mag, der bekommt sein Dessert bio-vegan oder laktosefrei. Alles ist Fair Trade und unsere Verpackungen sind umweltfreundlich“, betont Lahmar-Dibiche, Marketingexpertin bei Heureka. „Unsere Produkte sind alle selbstgemacht, denn wir legen viel Wert auf eine gesunde Küche“, fügt ihr Mann hinzu. Und als ehemaliger Profifußballer weiß er, was zu einer gesunden Ernährung gehört.

In seiner Sportlerkarriere spielte er bei Paris St. German sowie beim FC Málaga, bevor er Januar 2011 der Liebe wegen aus dem



Desserts to go.

warmen Spanien ins kalte Essen kam. „Die Umstellung am Anfang war nicht leicht, vor allem natürlich wegen des Wetters. Aber mittlerweile fühle ich mich heimisch und mit dem Schicht-BETRIEB habe ich meine zweite Leidenschaft zum Beruf gemacht“, so der gebürtige Marokkaner, der seiner Mutter als Kind oft über die Schulter schaute. Sie arbeitet als Chef-Pâtissière in seinem Heimatland.

Nachdem er die Sportlerkarriere wegen einer Knieverletzung nicht weiter verfolgen

konnte, entschied er sich für ein Ladenkonzept, in dem der Gast in heimeliger Atmosphäre kleine Köstlichkeiten serviert bekommt.

„Wir haben großen Spaß daran, Neues zu kreieren und dabei festzustellen, dass es gut ankommt“, freut sich das Ehepaar. „Die Kundschaft ist bunt gemischt – lieben die Jüngeren vor allem die Joghurtspezialitäten, greifen ältere Kunden gern zu den hausgemachten Kuchen mit einem Kaffee.“

www.schichtbetrieb-essen.de

Der Branchentreffpunkt
für Fachbesucher.

easyFairs®

visit the future >

Verbraucherpreisindizes September bis November 2013*

Verbraucherpreisindex

(früher: Preisindex für die Lebenshaltung aller privaten Haushalte)

Deutschland

2010 = 100	106,1 Sept. 2013
2010 = 100	105,9 Okt. 2013
2010 = 100	106,1 Nov. 2013

Verbraucherpreisindex

(früher: Lebenshaltung aller privater Haushalte)

Nordrhein-Westfalen

2010 = 100	106,2 Sept. 2013
2010 = 100	106,1 Okt. 2013
2010 = 100	106,4 Nov. 2013

* Mit dem Berichtsmonat Januar 2013 haben das Statistische Bundesamt und die Statistischen Landesämter den Verbraucherpreisindex auf das neue Basisjahr 2010 (bisher 2005) umgestellt und damit den Warenkorb an veränderte Verbrauchsgewohnheiten angepasst.

Alle Angaben ohne Gewähr.

HALLEN

Industrie- und Gewerbehallen



von der **Planung** und **Produktion** bis zur
schlüsselfertigen Halle





Wolf System GmbH
 94486 Osterhofen
 Tel. 09932/37-0
 gbi@wolfsystem.de
 www.wolfsystem.de

Bildung

Stuzubi – Erfolgreich auf Nachwuchssuche

■ Die Karrieremessen „Stuzubi – bald Student oder Azubi“ im Colosseum Theater Essen am 1. März 2014 bietet Unternehmen eine Plattform, um mit Realschülern, Abiturienten und Schülern mit Fachhochschulreife in Kontakt zu treten. Zu den Themen Ausbildung, Studium und Duales Studium beraten mittelständische Unternehmen der Region, bundesweit agierende Konzerne, renommierte Universitäten, Hochschulen und private Akademien sowie öffentliche Institutionen. Die Besucher können sich außerdem einen Einblick in soziale Projekte, Freiwilligendienste, Praktika sowie mögliche

Wege ins Ausland verschaffen. Zusätzlich zum Messestand haben die Aussteller auch die Möglichkeit, sich in Form eines Kurzvortrags zu präsentieren. Die Schüler können sich so optimal aus den unterschiedlichsten Branchen über ihre berufliche Zukunft informieren. Da die Messe kompakt an einem schulfreien Tag stattfindet, treffen die Aussteller auf engagierten und interessierten Nachwuchs – ihre potenziellen Azubis und Studenten.

Weitere Informationen: www.stuzubi.de, E-Mail: c.fiedler@dimaverlag.de, Telefon: 08131 90748-11

Beruf und Familie

Broschüre: Familiensinn und Kundennähe

■ Das NRW-Familienministerium hat eine neue Broschüre für kleine und mittelständische Unternehmen herausgegeben mit Umsetzungserfahrungen und Praxistipps für die Einführung familienfreundlicher Maßnahmen. Sie schildert, wie sich das Spektrum der Herausforderungen und der darauf bezogenen Maßnahmen zur besseren Vereinbarkeit von Beruf und Familie im Verlauf

der letzten Jahre verändert und entwickelt hat. Enthalten sind darüber hinaus konkrete Handlungsempfehlungen und Tipps für die betriebliche Praxis.

Die Broschüre steht zum kostenlosen Download bereit unter www.familieundberuf.nrw.de, Stichwort: Familiensinn und Kundennähe.

Veranstaltung: Teilzeitberufsausbildung – weniger ist mehr!"

■ Die betriebliche Ausbildung in Teilzeit ist nicht, wie häufig angenommen, nur eine Ausbildung im Umfang von 20 Stunden – vielmehr bieten die rechtlichen Rahmenbedingungen Spielraum für unterschiedliche Organisationsformen für Betriebe mit Auszubildenden, die aufgrund der Betreuung eigener Kinder oder pflegebedürftiger Angehöriger eine andere Form der Ausbildung benötigen.

Welche Ausbildungsformen realisiert werden können und mit welchen Lösungen sich Unternehmen bereits heute dieser Frage stellen, ist Thema der Informationsveranstal-

staltung „Teilzeitberufsausbildung – weniger ist mehr!“ am Mittwoch, dem 5. Februar 2014, von 16 bis 18 Uhr, im TZU, Essener Straße 3, 46047 Oberhausen.

Gerne können Sie sich bereits jetzt unter folgendem Link anmelden:

www.regionalagentur-meo.de/anmelden

► Ihre Ansprechpartnerin:

Regina Schenberg

Fon 0201 1892-252

regina.schenberg@essen.ihk.de

Messen

PSI

Europäische Leitmesse der Werbeartikelbranche
8. bis 10. Januar 2014 in Düsseldorf
1.000 Aussteller aus 32 Ländern, 14.000 Besucher
www.psi-messe.com

Domotex

Welt der Bodenbeläge
11. bis 14. Januar 2014 in Hannover
1.300 Aussteller aus 59 Ländern, 37.000 Besucher
www.domotex.de

Deubaukom

Architektur, Ingenieurkunst, Wohnungswirtschaft,
Baugewerbe und Industriebau
15. bis 18. Januar 2014 in Essen
580 Aussteller aus 15 Ländern, 55.000 Besucher
www.deubaukom.de

Paperworld

Internationale Leitmesse für Papier, Bürobedarf und
Schreibwaren
25. bis 28. Januar 2014 in Frankfurt/Main
1.800 Aussteller aus 64 Ländern, 45.000 Besucher
www.paperworld.messefrankfurt.com

ISM

Internationale Süßwarenmesse
26. bis 29. Januar 2014 in Köln
1.400 Aussteller aus 67 Ländern, 38.000 Besucher
www.ism-cologne.de

ISPO

Sport Business Netzwerk
26. bis 29. Januar 2014 in München
2.500 Aussteller aus 51 Ländern, 81.000 Besucher
www.ispo.de

Ihre Ansprechpartnerin: Andrea Henning, Fon 0201 1892-255, andrea.henning@essen.ihk.de

Steuern

Einkommensteuer: EÜR

■ Bei Betriebseinnahmen unter 17.500 € im Wirtschaftsjahr wird es seitens der Finanzbehörden nicht beanstandet, wenn der Einkommensteuererklärung statt des formellen Vordrucks EÜR eine formlose Gewinnermittlung beigelegt wird. Insoweit wird auch auf eine elektronische Übermittlung der § 4 Abs.3 – Rechnung nach amtlich vorgeschriebenen Datensatz durch Datenübertragung verzichtet.

Bundeszentralamt für Steuern: Neue Zuständigkeit

■ Das Bundeszentralamt für Steuern (BZSt) hat ab dem 1. Januar 2014 die Zuständigkeit für das Steuerabzugs- und Veranlagungsverfahren bei beschränkt Steuerpflichtigen übernommen. Das betrifft zum Beispiel Vergütungen für künstlerische, sportliche, artistische und unterhaltende Darbietungen, Rechteüberlassungen und Aufsichtsratsstätigkeiten (§ 50a Abs. 5 EStG). Bisher waren hierfür die Finanzbehörden der Länder zuständig. Weitere Informationen finden Sie im Internetangebot des BZSt unter www.bzst.de.

Nachgefragt

Welcher Rundfunkbeitrag fällt an, wenn mehrere Unternehmen eine Raumeinheit gemeinsam nutzen?

Wird ein Geschäftsraum durch mehrere Unternehmen genutzt, können die Betriebsstätten auf zwei unterschiedliche Weisen zum Rundfunkbeitrag angemeldet werden: Zum einen kann die gesamte Räumlichkeit durch ein Unternehmen als eine Betriebsstätte angemeldet werden. Dafür müssen dann alle sozialversicherungspflichtig Beschäftigten zusammengezählt werden, die in der Betriebsstätte arbeiten. Hierbei spielt es keine Rolle, bei welchem der beteiligten Unternehmen sie beschäftigt sind. Voraussetzung ist, dass zwischen den verschiedenen Betriebsstätten keine erkennbare räumliche Trennung besteht. Die Inhaber haften dann gesamtschuldnerisch für die Zahlung der Rundfunkbeiträge. Das erste betrieblich genutzte Kraftfahrzeug ist für das Unternehmen beitragsfrei, das die Anmeldung vornimmt.

Zum anderen besteht darüber hinaus die Möglichkeit, dass jeder Inhaber seine Betriebsstätte mit der Anzahl seiner sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und seiner betrieblichen Fahrzeuge selbst anmeldet. Dann führt jeder Unternehmensinhaber ein eigenes Beitragskonto. In diesem Fall ist auch für jeden Inhaber ein betrieblich genutztes Fahrzeug beitragsfrei.

► IHK-Ansprechpartner:



Jan Borkenstein
Fon 0201 1892-198
E-Mail: jan.borkenstein@essen.ihk.de

Umwelt

Deutscher Gefahrstoffschutzpreis ausgelobt: Innovationen fördern

■ Das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) schreibt bereits zum zehnten Mal den Deutschen Gefahrstoffschutzpreis aus. Mit dem Preis sollen neue Ideen und Anregungen zum besseren Erkennen der Gefährdungen, zum Ersatz von und zum sicheren Umgang mit Gefahrstoffen sowie beispielhafte Umsetzungen der Gefahrstoffverordnung bekanntgemacht werden. Dazu gehören die Entwicklung und Einführung weniger gefährlicher Stoffe, Produkte und Verfahren ebenso wie modellhafte Lösungen für sicherheitstechnische, organisatorische und hygienische Anforderungen beim Umgang mit Gefahrstoffen. Als preiswürdig gelten aber auch Initiativen im Bereich der Schulung, Motivation oder Mitarbeiterbeteiligung sowie besondere Verdienste um das Erkennen stoffbedingter Gefahren am Arbeitsplatz und der öffentliche Einsatz für den Gefahrstoffschutz.

Am Deutschen Gefahrstoffschutzpreis können Einzelpersonen, Personengruppen, Unternehmen und Organisationen teilnehmen. Die Bewerbungsfrist für den mit 5.000 Euro dotierten Preis läuft Ende März 2014 aus. Weitere Informationen unter www.baua.de

Termine

Dienstag, 21. Januar 2014, 15.00 bis ca. 18.00 Uhr
Digitale Betriebsprüfung

Unternehmen müssen per Gesetz steuerlich relevante Daten elektronisch archivieren und dem Finanzamt den Zugriff hierauf ermöglichen. Doch welche Daten müssen überhaupt gespeichert und in welcher Weise dem Finanzamt verfügbar gemacht werden? Wie prüft das Finanzamt elektronisch? Was müssen Sie als Steuerpflichtiger beachten und wie können Sie sich auf die elektronische Betriebsprüfung vorbereiten? Diese und andere Fragen beantworten wir im Rahmen einer kostenfreien Veranstaltung in der IHK in Zusammenarbeit mit der DATEV eG

Verbindliche Jana Mielke, Fon: 0201 1892-228,
 Anmeldungen: jana.mielke@essen.ihk.de


Alle Termine und weitere ausführliche Informationen zu den Inhalten sind unter www.essen.ihk24.de abrufbar.

Verkehr

Thalys: Mehr tägliche Verbindungen ab Essen

■ Ab Januar befördern jeweils drei Thalys-Züge pro Tag Reisende ab Essen und Düsseldorf nach Paris und Brüssel. Zusätzlich zu der früh-morgendlichen Abfahrt wird ein Zug in der Mittagszeit und einer in den frühen Abendstunden ab dem Ruhrgebiet und Düsseldorf eingesetzt. Diese Züge fahren wie gewohnt auch über Köln und Aachen nach Brüssel und Paris. So haben endlich auch Reisende aus dem weiteren Umland die Möglichkeit, die belgische und französische Hauptstadt mit dem Thalys zu erreichen.

Dies war bislang durch die sehr frühe Abfahrtszeit am Morgen nicht für jeden möglich und abhängig von Anschlusszügen. Insgesamt wird so die direkte Anreise ohne mehrfaches Umsteigen für viele Passagier aus NRW erleichtert. Seit August 2011 sind Thalys-Züge auf der Strecke ab Essen unterwegs und die Verbindung soll dank guter Auslastung kontinuierlich ausgebaut werden.



STARTER CONSULT
BERATUNG AUS ERFAHRUNG

Gestalten Sie die wirtschaftliche Zukunft Ihres Unternehmens

Rund 50 ehrenamtliche Senior-Experten beraten, informieren und unterstützen Unternehmer.

Ob es um die langfristige Sicherung, die Umsatz- und Liquiditätsplanung, die Nachfolgeregelung oder die Neukundengewinnung für ein Unternehmen geht. Senior-Berater sind die richtigen Experten für eine neutrale erfolgreiche Hilfe zur Selbsthilfe.

Informieren Sie sich – völlig unverbindlich.

STARTER Consult e.V.
 Im Hause der IHK zu Essen
 Am Waldthausenpark 2, 45127 Essen
 Telefon 0201.18 92-288, www.starterconsult.de



Kostenlose

IT-SPRECHSTUNDE

für Unternehmen und Handwerksbetriebe

- Wo? Geschäftsstelle des networker NRW e.V., ComIn Start, Essen
- Wann? jeden zweiten Donnerstag eines Monats, ab 16:30 Uhr
- Kontakt: www.it-sprechstunde.de oder Tel.: 0201 1892-198 (Jan Borkenstein)
- Nächster Termin: 9. 1. 2014

Angebote für Existenzgründer und Jungunternehmer

1. in Essen

Das STARTERCENTER NRW in der IHK für Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen ist eine zentrale Anlaufstelle für Existenzgründer. Gründungswillige erhalten dort Informationen, Schulung und Beratung aus einer Hand. Die Angebote sollen helfen, das notwendige Basis-Know-how für den Unternehmensaufbau zu erwerben. Die Beratung der angehenden Nachwuchsunternehmer im STARTERCENTER NRW in Essen erfolgt dabei nach bestimmten Qualitätsstandards, deren Einhaltung durch externe Zertifizierung gewährleistet wird.

www.essen.ihk24.de

Info-Nachmittag „Existenzgründung“ (Existenzgründermeeting)

Einstiegs- und Erstberatung, Gruppenveranstaltung mit Vorträgen verschiedener Fachreferenten der IHK und der Agentur für Arbeit (Themen: Unternehmenskonzept, persönl. Qualifikationen, Rechtsform, Steuern etc.)

Jeden 1. Donnerstag im Monat, 14.00 bis ca. 17.00 Uhr.

Nächste Termine: 09.01.2014 (2. Donnerstag im Monat)

06.02.2014

Die Teilnahme ist kostenfrei.

Anmeldung: STARTERCENTER NRW in Essen

Tel.: 0201 1892-143, E-Mail: startercenter@essen.ihk.de

Die Gründer-Workshops (Zusatzmodule)

● Finanzamt im Dialog

Mitarbeiter des Finanzamts erläutern steuerliche Pflichten für Unternehmer. 12.02.2014, von 16.15 bis 18.15 Uhr

● Rentenversicherung: Tipps für Selbstständige

12.02.2014, von 15.00 bis 16.00 Uhr

● Kranken-/Sozialversicherung, Altersvorsorge

04.02.2014, von 16.15 bis 17.45 Uhr

● Betriebliche Versicherungen

04.02.2014, von 14.30 bis 16.00 Uhr

● Gründungs- und Festigungsfinanzierung

13.02.2014, von 16.00 bis 18.00 Uhr

● Buchführungs- und Steuertipps für Existenzgründer und Jungunternehmer

19.02.2014, von 15.00 bis 18.00 Uhr

● IT-Wissen für Existenzgründer

Was ist beim EDV-Einsatz zu berücksichtigen?

10.04.2014, von 14.15 bis 15.45 Uhr

● Rechtsformen und der Schutz des Unternehmens als „Marke“

26.02.2014, von 14.00 bis 15.30 Uhr

● Rechtliche Tipps für Unternehmer/-innen

26.02.2014, von 16.00 bis 18.00 Uhr

● Erfolgsfaktor Zielgruppenorientierung beim Marketing

10.04.2014, von 16.00 bis 17.30 Uhr

● Vom richtigen Auftreten und Verkaufen seiner Idee

06.05.2014, von 15.00 bis 17.00 Uhr

Anmeldung: STARTERCENTER in NRW, Fon: 0201 1892-143, E-Mail: startercenter@essen.ihk.de

Alle Veranstaltungen finden in der IHK zu Essen, Am Waldthausenpark 2, 45127 Essen (Stadtmitte), statt. Die Teilnahme ist kostenfrei.

Vielfältige Informationsschriften

zum Thema Selbstständigkeit (Finanzierungshilfen, soziale Absicherung etc.)

Ansprechpartner im STARTERCENTER NRW in Essen:

Eugenia Dottai, Tel.: 0201 1892-293

Jutta Schmidt, Tel.: 0201 1892-121

Magdalena Tomaszewski, Tel.: 0201 1892-229

2. Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen

Existenzgründungs- und Nachfolgebörse

Gründer suchen Unternehmen, Unternehmer suchen Gründer über www.nexxt-change.org

Erfinderberatung

Jeden 2. Donnerstag im Monat, nächster Termin: 16.01.2014, 16.30 bis 18.30 Uhr, IHK, Anmeldung erbeten.

Franchise-Gründerberatung

Die IHK bietet eine kostenlose Eingangsberatung für Personen an, die sich im Wege des Franchising selbstständig machen möchten. Die Beratung durch einen Experten findet an folgendem Termin statt: 04.03.2014, 08.00 bis 16.30 Uhr, IHK, Anmeldung erbeten.

3. STARTERCENTER NRW in Oberhausen und Mülheim an der Ruhr

Info-Nachmittag „Existenzgründung“

Jeden 3. Donnerstag im Monat von 14 Uhr bis ca. 17 Uhr abwechselnd in Mülheim (nächster Termin: 20.02.2014) und Oberhausen (nächster Termin: 23.01.2014).

Intensiv-Workshop „Existenzgründung“

In dieser Veranstaltung steht die praktische Erstellung eines Gründungskonzepts mit den notwendigen Planungen in den Bereichen Marketing, Finanzen, Liquidität, Rentabilität etc. im Vordergrund. Ferner wird ein Unternehmercheck durchgeführt der hilft, persönliche Stärken und Schwächen zu erkennen. Der Workshop umfasst drei Termine zu je vier Stunden.

Kosten: 100 Euro

Nächste Termine:

Mülheim: 13.01.2014, 20.01.2014, 27.01.2014, 16.00 bis 20.00 Uhr

Oberhausen: 10.02.2014, 17.02.2014, 24.02.2014, 16.00 bis 20.00 Uhr

Anmeldung: Tel.: 0208 4848-51 (Mülheim), 0208 82055-15 (Oberhausen)

4. Gründerbetreuung und Coaching



STARTER Consult Unternehmensbegleitung e.V. unterstützt durch berufserfahrene, ehrenamtlich tätige Senior-Experten Jungunternehmen bei der Bewältigung betrieblicher Fragen und Entwicklungsproblemen.

www.starterconsult.de

Existenzgründer-/Nachfolgebörse

Mit ihrer Existenzgründungs- und Nachfolgebörse hilft die Industrie- und Handelskammer Essen (IHK), motivierte Nachfolger und übergabebereite Unternehmer zusammenzubringen. Die IHK koordiniert als zentrale Kontaktstelle Unternehmensangebote und -nachfragen, gibt die Vermittlungswünsche in eine online geführte, bundesweite Börse ein und führt die Interessenten zusammen. Die Inseratsangaben beruhen auf Eigenauskünften der Unternehmen und Existenzgründer. Die Börse ist unter folgender Adresse im Internet zu erreichen: www.nexxt-change.org

Ihre Ansprechpartnerin bei der IHK ist: Magdalena Tomaszewski, Fon: 0201 1892-229, E-Mail: magdalena.tomaszewski@essen.ihk.de

Angebote und Nachfragen in der Börse für Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen

A – Angebote (Auszug):

E 550 A Beteiligung an wachsendem Immobilienvertrieb abzugeben. Die Immobiliengesellschaft arbeitet über ein umfangreiches Vertriebskonzept und bietet ein breites zusätzliches Dienstleistungsportfolio.

Der Schwerpunkt liegt hier auf Immobilien im unteren und mittleren Preissegment, in erster Linie auf den Verkauf von Mehrfamilienhäusern, Siedlungen und Einzelwohnungen. Diese werden über den derzeit weiter im Aufbau befindlichen Vertriebsstab an potenzielle Anleger und teilweise an Eigennutzer vermittelt.

Die Firma ist eine 5 Jahre alte GmbH mit guter Bonität. Das Stammkapital beläuft sich auf 75.000 Euro, welches voll einbezahlt ist. Kürzlich wurde intensiv in eine moderne Infrastruktur nebst Marketingkonzeption und IT investiert, um dem Wachstum gerecht zu werden. Zusätzlich wurden die notwendigen gesetzlichen Erlaubniserklärungen erweitert und erneuert.

Aufgrund zweier weiterer Beteiligungen, die derzeit ein Höchstmaß an personeller und zeitlicher Ressourcen beanspruchen, wird die Beteiligung hier kurzfristig in gute Hände abgegeben.

E 551 A Wir verkaufen aus privaten Gründen unser seit nunmehr 10 Jahren gut eingeführtes Fachgeschäft für Wohnaccessoires und Dekorationsartikel.

Das Geschäft befindet sich auf einer gut frequentierten Ladenstraße. Die Verkaufsfläche ist ca. 90 m² groß zzgl. kleinem Büro. Der Mietpreis beträgt 804 € inkl. NK. Außerdem ist angrenzend ein ca. 50 m² großes Lager vorhanden und zu mieten.

Der Laden ist komplett eingerichtet. Das Geschäft ist ab sofort abzugeben.

Es bestehen keinerlei Abnahmepflichten oder Orderpflichten gegenüber Lieferanten. Sie sind in der Warenauswahl völlig unabhängig.

E 557 A Restaurant im Grünen und zentral gelegen, mit Biergarten und Kinderspielplatz. Drei Säle und Gastraum mit ca. 80

Sitzplätzen, eine Kegelbahn, großer Thekenbereich, ca. 900 m² und große Außenfläche. Übernahme der kompletten Ausstattung möglich. Zehn Minuten Fußweg zum Einkaufszentrum.

E 561 A Verkauf Bioladen-Ladenlokal / Einrichtung Verkaufsangebot des kompletten Ladenlokals oder Übernahme. Wir bieten unser Ladenlokal (100 m² Verkaufsfläche + 95 m² Nebenräume inkl. Kellerräume) zur Übernahme an.

Wenn Interesse besteht, ist auch die komplette Ladeneinrichtung verfügbar (z. B. Scannerkassensystem, Regale, Käse- und Wursttheke, Brottheke, Kühltheken und Tiefkühltheken). Die Komplettübernahme ist einschließlich mit Kundenkartei. Der Mietvertrag läuft bis zum 31. Mai 2015. Rechts neben dem Geschäft sind zwei Kfz-Einstellplätze angemietet.

N – Nachfragen (Auszug):

E 262 N Suche Zweiradbetrieb für Fahrräder, Roller und/oder Motorräder. Gesucht wird ein namhaftes, ab zehn Jahre bestehendes, Fachunternehmen für den Handel von Zweirädern. Fahrräder, Motorroller oder Motorräder neu und gebraucht oder eine Kombination daraus sind mögliche Optionen.

Wichtig ist ein Grundzeitraum des Bestehens. Ausreichend Lagermöglichkeiten für die Fahrzeuge, ein kleines Lager sowie eine Werkstatt in entsprechender Größe sollten vorhanden sein. Welche Marken unter Vertrag sind ist sekundär. Ein funktionierendes Team wird gerne übernommen, eine Einarbeitung in die firmeninternen Abläufe des Unternehmens durch den Eigentümer ist wünschenswert. Übernahmzeitraum sollte flexibel sein!

E 263 N Unternehmen zur Übernahme bzw. Nachfolge gesucht. Erfahrene und engagierte Hotelfachfrau/Kauffrau sucht etabliertes/eingeführtes Fachgeschäft im Bereich Wein-Spirituosen/Feinkost-Käse-Essig und Öl/Kaffee-Tee-Süßwaren alternativ auch im Geschäftsbereich Wohnaccessoires/Dekorationsartikel.

meo

46.089
Exemplare
(Druckauflage,
III. Quartal 2013)

Das Wirtschaftsmagazin
für Mülheim an der Ruhr, Essen und Oberhausen

Verlagssonder- veröffentlichungen März 2014

Büro und Kommunikation



Foto: Benjamin Thorn/pixelio.de

Reisen, Tagen und Präsentieren



Foto: Rainer Sturm/pixelio.de

Anzeigenschluss ist am 5. Februar 2014

Wir informieren Sie gerne über die
Werbemöglichkeiten. Kontaktieren Sie uns.
Anzeigenservice meo:
Telefon (02 01) 52 37-464
Telefax (02 01) 52 37-463
E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de

 **Aschendorff**
Media & Sales

MARKTPLATZ

Branchenverzeichnis für Angebote aus Industrie, Handel und Gewerbe

Arbeitssicherheit

accedo[®] GmbH
Arbeitssicherheit - Arbeitsmedizin
Betriebliches Gesundheitsmanagement

Alles aus einer Hand!

Hängebank 4 • 45307 Essen
Tel. +49 201 2488694 • Fax +49 201 2488695
info@accedo-gmbh.de • www.accedo-gmbh.de

Prospektverteilung

www.strdirekt.de
Prospektverteilung seit 1981
Schwerpunkt: NRW
Dokumentenkuriere
Fon: (0 23 65) 1 30 37
E-Mail: info@strdirekt.de

Büroeinrichtungen

BÜROMÖBEL TOP MÜLHEIM GMBH
HEINRICH-LEMBERG-STR. 29
45472 MÜLHEIM AN DER RUHR

WWW.TOP-MH.DE
0208.437800

TOP
BÜROMÖBEL

**BÜROEINRICHTUNG
PROFESSIONELL**

Patentüberwachung

αphapat

Patentrecherchen, Patentüber-
wachung, Patentinformationen
und Mittler zu Patentanwälten für
kleinere Unternehmen ohne eigene
Patentabteilung.

Helmut Bode · Dipl.-Ing./Patent-Ing.
Telefon 01 70/8 84 99 12
E-Mail: alphapat@t-online.de

Der nächste Anzeigenschluss
für den Marktplatz
ist der 6. Januar 2014.

Veranstaltungstechnik

HAGO
VERANSTALTUNGSTECHNIK



Ihr **Technikpartner**
für
Industrieveranstaltungen

Neckarstraße 4 · 45478 Mülheim an der Ruhr
Tel. +49.208.44.90.86 · Fax +49.208.44.90.87
info@hago-veranstaltungstechnik.de

Ihre Anzeige
im Marktplatz?
Anruf genügt:
Telefon
(02 01) 5 23 74 64

Unternehmerabend zu Brasilien

Das Thema „Brasilien – Kein Wachstum ohne Verantwortung“ stand im Mittelpunkt eines Unternehmerabends, zu dem die IHK zu Essen als NRW-Schwerpunktkammer für Brasilien gemeinsam mit der Bischöflichen Aktion Adveniat eingeladen hatte. Präsidentin Kruft-Lohrengel unterstrich in ihrem Grußwort die Sozialverantwortung deutscher Unternehmen bei einem Engagement speziell in Brasilien. Prominente Redner waren u. a. Bischof Dr. Franz-Josef Overbeck, Vorsitzender der Bischöflichen Kommission Adveniat, Essen, sowie Dr. Reinhold Festge, Vorsitzender der Lateinamerika-Initiative der Deutschen Wirtschaft (LAI).



IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohrengel begrüßt die Referenten und Diskussionspartner zum Unternehmerabend.

Foto: Adveniat

Symposium „Mediationsgesetz“



Die IHK führte in Zusammenarbeit mit dem Landgericht Essen sowie der Deutschen Gesellschaft für Bau-recht e. V. ein Symposium zum Thema „Mediationsgesetz – Umsetzung in der Praxis“ – durch.

Dabei wurde die Frage diskutiert, ob die Marktteilnehmer die Mediation als Instrument der kostensenkenden Streitbeilegung aufgenommen haben. Zum ging es darum, ob die öffentliche Hand als am Markt agierende Auftraggeberin dieses Instrument aufgegriffen hat. Ziel der

Referenten der Veranstaltung waren: Stephan Hackert, Prof. Dr. Klaus Englert, Dr. Winfried Grieger, Essen, Karl-Heinz Keldungs, Prof. Dr.-Ing. Markus Kattenbusch, Thomas Vogt, Klaus-Hartmut Iltgen, und Werner HaBenkamp (von links).

Foto: IHK

Veranstaltung war es, auf diesen Weg der der alternativen Streitlegung aufmerksam zu machen, bevor man den Weg zum Gericht wählt.

Haushaltsgespräch „Stadt Oberhausen“



Mit dem Kämmerer Apostolos Tsalasras und Frank Lichtenheld, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Oberhausen GmbH, wurde über den Haushalt/Haushaltsplan 2014 der Stadt Oberhausen gesprochen. Durch die Neuberechnungen der Landeshilfen aus dem Stärkungspakt erhält die Stadt Oberhausen 52,7 Mio. Euro, anstatt der in 2011 berechneten 66,5 Mio. Euro. Da auch die Gewerbesteuer-einnahmen stark einbrechen, werden diese Ausfälle mit einer (erneuten) Grundsteuererhöhung ab 2017 um 30 Hebesatzpunkte aufgefangen werden müssen. Dies geschieht neben weiteren Einsparungen in den Bereichen „Personal- und Sachkosten“ sowie durch die Reduzierung wichtiger Investitionen. Einig waren sich die Teilnehmer, dass Wirtschaft, Verwaltung und Politik zugunsten der Gesundung der Stadtfinanzen zusammenarbeiten müssen.

Von links: Frank Lichtenheld, Sandra Kocks (Stadt Oberhausen), IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohrengel, Wilhelm Franken (Geschäftsführender Gesellschafter der Franken-Apparatebau GmbH) und Stadtkämmerer Apostolos Tsalasras.

Foto: IHK

■ In ihrer November-Sitzung befassten sich Steueraus Ausschussmitglieder und Gäste mit der „Bewertung der Bundestagswahl und möglichen Konsequenzen für die Finanz- und Steuerpolitik“, speziell mit dem (vorläufigem) Koalitionsvertrag.

Steuerausschusssitzung im November

Referent war Dr. Rainer Kambeck, der den Bereich Finanzen und Steuern des DIHK in Berlin leitet. Zwar sind „große Reformen“ im Steuerrecht unwahrscheinlich, die Forderungen der Wirtschaft, wie z. B. „Investitionen und Innovation stärken“ und „Entbürokratisierung des Steuerrechts“ bleiben aber bestehen und sind weiterhin aktuell.

Ferner stand das Thema „die straffbefreiende Selbstanzeige“, auf der Tagesordnung. In das Thema führte Dr. Markus Rohner, Fachanwalt für Steuerrecht und Partner der RST-Beratungsgruppe Essen und Mitglied im IHK-Rechtsausschuss, ein.



Andreas Engeln (RST), Dr. Markus Rohner, Dr. Rainer Kambeck und Ulrich Komander (Vorsitzender des IHK-Steuer Ausschusses).
Foto: IHK

Haushaltsgespräch „Stadt Essen“



V. l. n. r.: VV-Mitglied Edwart Hengstenberg, Kämmerer Lars-Martin Klieve, IHK-Präsidentin Jutta Kruff-Lohrengel, IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Gerald Püchel und VV-Mitglied Martina Kötter.
Foto: IHK

■ Vertreter der IHK und der Essener Unternehmerschaft diskutierten in dem „Haushaltsgespräch Stadt Essen“ mit dem Kämmerer Lars-Martin Klieve über die Haushaltsentwicklung und die am 1. Oktober 2013 verhängte Haushaltssperre. Während im Bericht zum Haushalts sicherungsplan zum 30. Juni 2013 die Gewerbesteuern mit minus 34 Mio. Euro veranschlagt waren, ist dieser Betrag durch zwischenzeitliche Veränderungen auf minus 55 Mio. Euro angewachsen. Sorge bereitet auch, dass die Stadt Essen durch Kassenkredite mehr als drei Mal höher verschuldet ist als alle bayerischen, sächsischen und baden-württembergischen Kommunen zusammen. Die Vertreter der Wirtschaft sprachen sich für konsequente und interessenunabhängige Sparbemühungen aus, die sowohl in der Kernverwaltung als auch bei den über 100 Töchtergesellschaften allein zum Wohle der Stadt verfolgt werden müssen.

IHK-Arbeitskreis „Lateinamerika“

■ Im Rahmen der Herbst-Sitzung stellte Dr. Thomas Kaup sein Amt als Vorsitzender des Arbeitskreises „Lateinamerika“ aufgrund beruflicher Veränderungen zur Verfügung. Als sein Nachfolger wurde Jörg Zierleyn, Regional Sales Manager bei der Ferrostaal GmbH, gewählt. Der Meinungs- und Erfahrungsaustausch konzentrierte sich auf aktuelle Entwicklungen in wichtigen Ländern Lateinamerikas – insbesondere Brasilien, Chile, Bolivien und Peru.

Dr. Thomas Kaup (6. von links), Stv. IHK-Hauptgeschäftsführerin Veronika Lühl und Jörg Zierleyn sowie weitere Mitglieder und Gäste des Arbeitskreises.

Foto: Ferrostaal



Der stationäre Handel hat Zukunft!

■ Einzelhändler erleben aktuell eine spürbare Veränderung der Konsumententrends. Der Internethandel boomt. Und die Kunden des stationären Handels sehnen sich nach Qualität allerorten: in der Beratung, der Warenpräsentation, in den Sortimenten und den Kundenbindungsmaßnahmen. Sie wünschen sich eine neue Individualität in den Läden – eine historische Chance für jeden Einzelhändler.

Es scheint, der Kampf ist gar keiner. Da rüsten Onlinehändler und virtuelle Marktplätze ihre Datenbanken auf und brüsten sich mit überbordenden Zuwachsraten. Der stationäre Handel scheint derzeit in Teilen nicht von diesem Boom profitieren zu können und sieht sich zunehmend schwierigen Rahmenbedingungen ausgesetzt. Kunden bleiben vermehrt aus und einige etablierte Händler sehen manchmal zu spät Verbesserungsbedarf bei den eigenen Strategien.

Die Kunden, ob alt oder jung, wünschen sich einen guten, neuen Einzelhandel. Die Gegenbewegung zum passionierten Onlineshopper ist es leid, sich als bedarfsdeckender Verbraucher kategorisieren zu lassen. Sie wünscht sich inspirierende Einkaufserlebnisse vor der Tür, spürbare Händlerleidenschaft, persönliche Begegnungen, gute Beratung – Menschen sehnen sich nach Läden mit Seele.

Die Kraft des stationären Käuferlebnisses ist ungebrochen. Wie vor 150 Jahren, als die ersten Warenhäuser mit ihren Auslagen Menschen zum Staunen brachten, möchten Kunden überrascht und umworben werden. Das wissen die Onlineshops und ködern mit virtuel-



Kunden sehnen sich nach inspirierenden Einkaufserlebnissen – nach Läden mit Seele.

Foto: Fuse/Thinkstock

len Coupons, Apps, kostenlosen Lieferungen und dem immer günstigsten Preis. Einige stationäre Händler scheinen sich derzeit der vermeintlichen Übermacht der digitalen Invasoren geschlagen zu geben und ziehen sich aus dem Geschäftsbetrieb zurück, anstatt an Aufbruch und Offensive zu denken.

Jene Einzelhändler aber, die sich aufmachen und sich neu erfinden, sind erfolgreich. Da braucht es keine 1A-Lage. Auch nicht unbedingt einen Onlineshop, den andere ohnehin besser können. Es braucht die spürbar kaufmännische Leidenschaft des Händlers für seine Produkten und Kreativität im Sortiment – mitunter auch einen neuen Anstrich und ein Aufbrechen der Betriebsblindheit.

Hilfreich ist es z. B., seine Wunschkunden zu identifizieren: „Was wünscht sich mein idealer Kunde von mir?“, „Wie schaffe ich es, dass meine Kunden jedem Bekannten begeistert vom Besuch in meinem Laden erzählen?“ Die Chance auf neue, treue Kunden ist – gerade dank des Internet-Hypes – heute stationär größer denn je.

*Alexander von Keyserlingk, Gladbeck,
Einzelhandelsberater für kleine
und mittelständische Händler*

Startschuss für den neuen Beruf „Kaufmann/Kauffrau für Büromanagement“

Büroberufe reloaded

■ Nach über 20 Jahren und zuletzt steigendem Reformdruck heißt es Abschied nehmen von drei alten Bekannten: Der Bürokaufmann, der Kaufmann für Bürokommunikation sowie der Fachangestellte für Bürokommunikation werden zu einem neuen, kaufmännischen Querschnittsberuf auf Höhe der Zeit verschmolzen. Dieser Neuling, der bundesweit zukünftig über 90.000 Ausbildungsverträge zählen wird, steht den Unternehmen ab August 2014 zur Ausbildung zur Verfügung.

Die neue Berufsbezeichnung erhöht die Attraktivität der Ausbildung, die eine perfekte Einstiegsmöglichkeit für alle ist, die ihre berufliche Karriere mit einer breit und solide angelegten kaufmännischen Basis starten möchten – sei es in der Privatwirtschaft oder im öffentlichen Dienst.

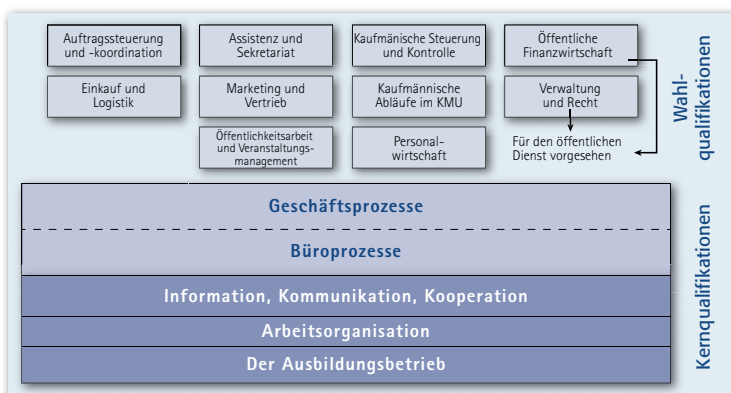
Wie sieht das neue Aufgabenprofil aus?

Kaufleute für Büromanagement organisieren und koordinieren bürowirtschaftliche sowie projekt- und auftragsbezogene Abläufe. Sie übernehmen Sekretariats- und Assistenzaufgaben, koordinieren Termine, bereiten Besprechungen vor und bearbeiten den Schriftverkehr. Dabei kooperieren und kommunizieren sie mit internen und externen Partnern, auch in einer fremden Sprache. Als Profis in der Informationsverarbeitung recherchieren sie Daten und Informationen und bereiten diese für Präsentationen auf. Sie bearbeiten Beschaffungsvorgänge, unterstützen bei personalbezogenen Aufgaben und wenden Buchungssysteme sowie Instrumente des Rechnungswesens an. Dabei beachten sie rechtliche Vorgaben, achten auf Datenschutz und Datensicherheit und führen qualitätssichernde Maßnahmen durch. Kaufleute für Büromanagement sind in Unternehmen, Betrieben und Institutionen unterschiedlicher Größe in der privaten Wirtschaft und im öffentlichen Dienst tätig. Sie unterstützen betriebliche Prozesse und bearbeiten daraus entstehende Fachaufgaben.

Zwei Wahlqualifikationen für alle Fälle

Die Vielzahl der ausbildenden Betriebe mit ihren Unterschieden in den Arbeits- und Ausbildungssituationen in einem einzigen Beruf abzubilden, stellte besondere Herausforderungen an die Novellierung. Der neue Beruf „Kaufmann/-frau für Büromanagement“ erhält zehn Wahlqualifikationen, mit denen die Betriebe noch flexibler ausbilden können. Sie

ermöglichen es allen bisher ausbildenden Unternehmen auch weiterhin, ihre Unternehmensbereiche abzubilden und so Ausbildungsbetrieb zu bleiben. Die Wahlqualifikationen bieten Differenzierungsmöglichkeiten für die teils sehr unterschiedlichen Tätigkeiten und Funktionsbereiche wie z. B. Personal, Rechnungswesen, Einkauf, Vertrieb, Öffentlichkeitsarbeit oder Verwaltung und

Kaufmann/-frau für Büromanagement
(Zwei Wahlqualifikationen à 5 Monate sind zu wählen)

Recht im öffentlichen Dienst. Bei Vertragsabschluss müssen zwei Wahlqualifikationen (à fünf Monate Dauer) im Ausbildungsvertrag festgelegt werden. Die Wahlqualifikationen werden schwerpunktmäßig im Betrieb ausgebildet – in der Berufsschule sind 13 identische Lernfelder für alle vorgesehen.

Wann liegt die neue Ausbildungsverordnung vor?

Die inhaltliche Erarbeitung des neuen Berufs ist zwar abgeschlossen, nicht jedoch der Erlass durch die verordnungsgebenden Ministerien: So wird der Entwurf derzeit u. a. auf seine sprachliche Richtigkeit, Struktur und Justiziabilität durchleuchtet. Die Veröffentlichung der neuen Verordnung im Bundesgesetzblatt erfolgt Anfang 2014. Bereits jetzt kann aber für den neuen Beruf geworben werden, um Auszubildende für das kommende Ausbildungsjahr zu gewinnen.

Simon Grupe, DIHK

► Ihre Ansprechpartnerin
Cornelia Dausend
Fon 0201 1892-247
cornelia.dausend@essen.ihk.de

Kostenreduzierung im Bargeldverkehr

Der Kunde zahlt mit Bargeld? Gut!

■ Dennoch lassen sich noch unnötige Kosten vermeiden. Bäckerei, Tankstelle, Kiosk, Apotheke oder Supermarkt – die Kunden zahlen mit Bargeld. Allen Unkenrufen zum Trotz ist Bargeld das beliebteste Zahlungsmittel im deutschen stationären Handel und wird dies auch auf unabsehbare Zeit bleiben. Für den Kunden ist die Zahlung anonym, ohne Sorge über den sicheren Umgang mit seinen persönlichen Daten und überall akzeptiert. Für den Händler ist die Barzahlung unabhängig von zusätzlichen technischen Voraussetzungen, frei von Kartenzahlungsgebühren oder dem Risiko eines Forderungsausfalls und zudem das insgesamt günstigste Zahlungsmittel. Gut also, wenn der Kunde bar bezahlt.

Aber auch Bargeldzahlungen sind mit regelmäßigen

gen administrativen Kosten verbunden, weil der geschäftsmäßige Zahlungsverkehr des Händlers für Mieten, Ware, Löhne o. ä. üblicherweise unbar abgewickelt wird, die erwirtschafteten baren Umsatzerlöse hierfür aber zunächst bei einer Bank eingezahlt werden müssen.

Außerdem muss die Versorgung mit ausreichenden Wechselgeldern gewährleistet sein, und auch Sicherheitsaspekte zum Schutz vor unbefugtem Zugriff auf die Bargelder durch Außenstehende, möglicherweise aber auch durch eigenes Personal, müssen beachtet werden. All das kostet.

Die Finanzverwaltung schreibt zudem vor, dass zur ordnungsgemäßen Kassenbuchführung die tägliche Zählung des Bargeldbestandes gehört – unabhängig davon, ob es sich um eine offene Ladenkasse oder eine EDV-Registrierkasse handelt. Andernfalls können bei

einer Betriebsprüfung steuerliche Zuschätzungen wegen sachlicher Mängel drohen.

Das fehlerfreie Zählen des Bargeldbestandes ist jedoch eine Aufgabe, die hohe Konzentration erfordert und – was es erschwert – erst am Ende des Tages erfolgt. Zählfehler und nochmaliges Zählen sind so oftmals die Konsequenz.

Wie nun können die insgesamt für den Händler durch den Umgang mit Bargeldzahlungen entstehenden Kosten reduziert werden? Schließlich geht es z. B. für Supermärkte durchaus um Kosten auch im fünfstelligen Euro-Bereich – und das in jedem Jahr. Die Bedarfsgerech-

tigkeit der Maßnahmen ist hier der Schlüssel zur Realisierung von Kosteneinsparungen.

Die Einzahlung der Barumsätze bei der Bank könnte natürlich mehrfach täglich erfolgen. Der Händler selbst, ein Mitarbeiter oder das Geld- und Werttransportunternehmen des eigenen Vertrauens würden dies übernehmen. Das Geld ist zügig auf dem Bankkonto und ruht nicht „tot“ im Laden. Außerdem ist es sicher verwahrt. Jede einzelne Verbringung und Einzahlung des Geldes bindet aber den Händler oder einen Mitarbeiter und auch der Geld- und Werttransportunternehmer und die Bank verlangen Gebühren.

Das andere Extremszenario – Bargeldumsätze nur sehr selten zur Bankeinzahlung zu bringen – führt indes zu ausufernden Kosten durch die Kapitalbindung im Laden.

Offensichtlich muss für eine kostenminimale Situation genau derjenige Rhythmus gefunden werden, der

weder zu häufige noch zu seltene Einzahlungen zur Folge hat. Ein komplexes Rechenkalkül, aber lösbar.

Ähnlich verhält es sich mit der Vorhaltung von Wechselgeldern. Nicht wechselgeldfähig zu sein, bedeutet im Zweifel, dass der Kunde seinen Kauf an der Kasse abrechnen muss und den Laden verärgert verlässt. Sich im Gegenzug viel zu hohe Wechselgeldreserven zu leisten, birgt dagegen gleich zwei Kostenprobleme: Zum einen ist mehr Kapital im Laden gebunden als wirklich erforderlich. Dieses „Mehr“ ist zuvor außerdem gegen mittlerweile immer höhere Gebühren – für eine Rolle 1-Cent-Stücke im Wert von 50 Cent werden teils Gebühren von 30 Cent verlangt – von der Bank bezogen worden und steht dem unbaren Geschäftszahlungsverkehr dauerhaft nicht zur Verfügung. Zum anderen – und wohl gravierender – muss neben den Tagesumsätzen und dem wirklich erforderlichen Wechselgeld auch dieser Mehrbestand täglich physisch gezählt werden, um unerwarteten Schwierigkeiten mit dem Finanzamt zu entgehen.

Die Wechselgeldbeschaffung mittels „Daumenregel“ oder Durchschnitt vorzunehmen, hat das Problem, dass hiermit eigentlich auf einen gewünschten Bestand abgezielt wird und nicht auf den Bedarf bzw. Verbrauch des Wechselgeldes. Damit geht diese Überlegung an der tatsächlichen Frage vorbei. Zur Bestimmung des bedarfsgerechten Wechselgeldbestandes helfen deshalb nur rechnerische Bedarfsprognosen.

Der tägliche Zählaufwand für den Bestand aus Barumsätzen und Wechselgeldern kann mittels geeigneter Zählgerätetechnik stark reduziert werden, so dass die Kosten des Bargeldhandlings per Saldo sinken. Aber Vorsicht: bei der Anschaffung eines Gerätes muss die Bedarfsgerechtigkeit stets im Vordergrund stehen.

So existieren am Markt zwar technisch interessante Lösungen, in die der Kunde an der Kasse sowohl Münzen als auch Banknoten eigenständig eingibt und entsprechendes Wechselgeld zurück erhält. Die Geräte führen den Geldbestand automatisch und machen ein manuelles Zählen entbehrlich.

Das große „Aber“ jedoch liegt im Kosten-Nutzen-Verhältnis: für kleinere Händler erscheint der Einsatz solchen Geräts wegen des hohen Anschaffungspreises ohnehin kaum erreichbar. Und auch für größere Handelsunternehmen müssen sich Investitionen pro Kasse im fünfstelligen Euro-Bereich und die laufenden War-

tungskosten überhaupt rechnen. Bedacht sollte im Übrigen auch sein, wie der Kassenbetrieb bei technischen Störungen aufrechterhalten werden kann.

Neben diesen Großgeräten existiert jedoch auch Bargeld-Zähltechnik für bereits wenige hundert Euro, die dem Händler die Abrechnung von Kassen und das tägliche Zählen des Bargeldbestandes erleichtert. Ob sich die Anschaffung lohnt, lässt sich leicht ermitteln, indem man die jährlichen Kosten eines Gerätes mit dem jährlichen Einsparungspotenzial ($\text{Stundenlohn} \times \text{täglich eingesparte Arbeitsminuten}/60 \times \text{Arbeitstage pro Jahr}$) vergleicht.

So können beispielsweise für die Zählung von Münzen diese gemischt in das Gerät gegeben werden, um mit der Zählung sortiert in einzelne Fächer wieder ausgegeben zu werden. In der Zwischenzeit sind die Hände frei für die Zählung von Banknoten – per Gerät mit Falschgelderkennungsfunktion oder manuell. Insbesondere Zählgeräte mit Computer-Schnittstelle eröffnen dabei neue Möglichkeiten: per Knopfdruck wird das Zählergebnis auf den Computer in eine Software überführt, die als elektronisches Kassenbuch und Nachweis gegenüber dem Finanzamt dienen kann. Gleichzeitig kann über die Software eine Prognose zur Wechselgeldversorgung erstellt, der überflüssige Bestand hierdurch reduziert und eine „Einkaufsliste“ für jede Euro-Stückelung für die nächste Beschaffung oder Bestellung generiert werden. Bei Banknotenzählgeräten ist die Computer-Schnittstelle noch aus anderem Grund überaus sinnvoll: nach Einführung der neuen 5-Euro-Banknote im Mai 2013, werden ab dem kommenden Jahr schrittweise auch die weiteren Werte erneuert. Ohne Update-Möglichkeit der im Banknotenzählgerät laufenden Software dürfte die weitere Verwendbarkeit der Zählhilfe wohl in Frage stehen.

Gleich welcher Teilbranche oder Größenklasse ein Unternehmen angehört oder welches Sortiment es führt: wer seinen Kunden regelmäßig die Bezahlung mit Bargeld ermöglicht, nutzt zwar das für sich kostengünstigste Zahlungsverfahren, kann in aller Regel mit bedarfsgerechten Maßnahmen aber noch viel an unnötigen Kosten einsparen.

*Dipl.-Kfm. Adrian Knocinski
Partner bei der Unternehmensberatung
Brombach Schwarz und Partner, Essen*

Recht und Steuern

Die Verlagssonderveröffentlichung „Recht und Steuern“ ist eine Veröffentlichung der Anzeigenabteilung des Verlages Aschendorff.

Redaktion:
Unternehmensgruppe Aschendorff, Telefon (02 51) 690-9609
Anzeigen: Aschendorff Media & Sales, Telefon (02 01) 52 37-464



Foto: Susann von Wolffersdorff/pixelio.de

Richtige Preisangabe im Internet

■ Bei Kleinunternehmern i.S.d. § 19 UStG wird die Umsatzsteuer grundsätzlich nicht erhoben. Voraussetzung hierfür ist u. a., dass der Gesamtumsatz zuzüglich der darauf entfallenden Steuer im vorangegangenen Kalenderjahr

Umsatzsteuergesetz (UStG)

17.500 € nicht überstiegen hat und im laufenden Kalenderjahr 50.000 € voraussichtlich nicht übersteigen wird. Demnach erheben Kleinunternehmer einerseits keine Umsatzsteuer, dürfen diese andererseits aber auch nicht in Rechnungen offen ausweisen (entsprechend nicht vom Käufer verlangen) und brauchen keine fristgerechten Umsatzsteuer-Voranmeldungen bzw. USt-Jahreserklärungen abgeben.

Preisangaben-Verordnung (PAngV)

Alle Unternehmer, die Waren oder Dienstleistungen zum Abschluss von Fernabsatzverträgen anbieten, müssen nach § 1 Abs. 2 Nr. 1 PAngV den Endpreis ausdrücklich mit dem Zusatz versehen, dass die

Umsatzsteuer im Preis enthalten ist. Daher wäre der Zusatz „inkl. MwSt.“ immer erforderlich. Sinn und Zweck des Endpreises gem. § 1 PAngV ist es, dem Kunden die Gewissheit zu vermitteln, dass keine weiteren Kosten darüber hinaus zu zahlen sind. Da die Umsatzsteuer ein Bestandteil des Endpreises ist, soll sie sowohl bereits im angegebenen Preis enthalten sein als auch zur Transparenz für den Kunden angegeben werden. In der Praxis wird bei Kleinunternehmern das Fehlen des Zusatzes „inkl. MwSt.“ immer wieder abgemahnt.

Umsatzsteuer contra Preisangabe

Der Zusatz „inkl. MwSt.“ wäre aber gerade bei Kleinunternehmern gem. § 19 UStG irreführend und birgt unter diesem Aspekt die Gefahr von Abmahnungen wegen Verstoßes gegen das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG). Zudem müsste der Kleinunternehmer die Umsatzsteuer evtl. an das Finanzamt abführen, obwohl er netto abgerechnet hat (§ 14c Abs. 2 S. 1 UStG). Der Kleinunternehmer erhebt jedoch gerade keine Umsatzsteuer, insofern ist sein vom Kunden zu zahlender Endpreis bereits der Nettopreis.

Kleinunternehmer, die im Internethandel tätig sind, sollten auf den Zusatz „inkl. MwSt.“ bei der Preisangabe verzichten. Jedoch sollten sie mit entsprechender Kennzeichnung bei Angabe des Endpreises darauf verweisen, dass sie gem. § 19 UStG per Gesetz aufgrund ihres Kleinunternehmerstatus keine Umsatzsteuer erheben dürfen und daher auch nicht zum Ausweis der Umsatzsteuer berechtigt sind. Dies könnte beispielsweise so formuliert werden:

Formulierungsvorschlag

„Alle angegebenen Preise sind Endpreise zzgl. Liefer-/Versandkosten. Aufgrund des § 19 UStG erheben wir keine Umsatzsteuer und weisen diese daher auch nicht aus.“

ALLES IM BLICK.

SUSANNE PAUL
Steuerberaterin

CENTROALLEE 263 A | 46047 OBERHAUSEN
TEL.: 0208/4684994-0 | WWW.PAUL-STEUERBERATUNG.DE

Im Herzen von Rhein-Ruhr!

GÖRG baut das Mittelstandsgeschäft weiter aus

GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten hat im Ruhrgebiet das Mittelstandsgeschäft deutlich ausgebaut. Auch im Jahr 2013 ist die Kanzlei gewachsen und hat ihre Stellung im Markt nachhaltig festigen können. Das Essener Büro von GÖRG wurde durch den Insolvenzverwalter Rolf Weidmann gegründet und zusammen mit dem bundesweit tätigen Restrukturierungsspezialisten Dr. Helmut Balthasar aufgebaut.



Rolf Weidmann

Heute sind in allen Bereichen des Unternehmensrechts insgesamt 19 Anwälte tätig. Bundesweit beraten über 210 Anwälte Unternehmen in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts.

Die Partner Rolf Weidmann und Nils Meißner sind vor allem auf die Insolvenzverwaltung einschließlich der Eigenverwaltung spezialisiert. Die Partner Dr. Helmut Balthasar, Kay Neumann, Dr. Dorothee Garms, Dr. Jörn Nissen, Dr. Günter Fußbahn und Wolfgang Sonnleitner beraten Unternehmen in den Bereichen des Handels- und Gesellschaftsrechts, des Restrukturierungs- und des Sanierungsrechts, des Bankrechts, des Steuerrechts sowie des Immobilienwirtschaftsrechts mit dem Schwerpunkt gewerbliches Miet- und Pachtrecht.



Dr. Helmut Balthasar

Die Sozietät verfolgt dabei den Ansatz, dass alle von einem Unternehmen benötigten Beratungsleistungen aus einer Hand erbracht werden können. Das Essener Büro von GÖRG versteht sich dabei als mittelständische Kanzlei, das mittelständischen Unternehmen durch die Kombination von betriebswirtschaftlichem, wirtschaftsrechtlichem und steuerlichem Know-how ganzheitliche und maßgeschneiderte Lösungen aus einer Hand anbietet. Andererseits erlaubt es die Größe der Sozietät und die Einbindung in ein internationales Netzwerk, auch Beratungsleistungen in Spezialdisziplinen und die Begleitung bei internationalen Projekten anzubieten.

Im Rahmen der Veranstaltungsreihe „Essener Unternehmerfrühstück“ bringt GÖRG Entscheidungsträger aus der Region zusammen und bietet so Unternehmern, Vorständen und Geschäftsführern die Gelegenheit, über aktuelle rechtliche Entwicklungen mit Experten aus der Praxis zu diskutieren.

Das nächste „Essener Unternehmerfrühstück“ wird am 30. Januar 2014 um 8.30 Uhr zum Thema „Unternehmenskauf aus der Insolvenz“ stattfinden. Der Insolvenzverwalter Nils Meißner und der Rechtsanwalt Dr. Günter Fußbahn werden mit Unternehmern und Geschäftsführern die Chancen und Risiken des Erwerbs von Unternehmen und Unternehmensteilen von insolventen Gesellschaften diskutieren. Durch die richtige Gestaltung des Transaktionsprozesses und der Unternehmensverträge ist ein wirksamer Schutz vor solchen Risiken meistens möglich.

Ihr Ansprechpartner in Essen:

Dr. Helmut Balthasar, Tel +49 201 38444 - 362, E-Mail: empfang.essen@goerg.de

GÖRG – RICHTUNGSWEISEND.



Steuerliche Änderungen 2014



Auswirkungen für Steuerzahler haben die steuerlichen Änderungen, die zu Beginn des Jahres in Kraft getreten sind.

Foto: GG-Berlin/pixelio.de

■ Zum Jahresbeginn sind verschiedene steuerliche Änderungen in Kraft getreten, die Auswirkungen für viele Steuerzahler haben werden. Darauf weist die Bundessteuerberaterkammer hin. Wer seine individuellen Planungen steuerlich optimieren will, sollte sich beizeiten mit der Materie beschäftigen. Ausgewählte Neuerungen in Kurzform:

Erhöhung des Grundfreibetrages: Dieser ist gegenüber dem für 2013 gültigen Betrag um 224 Euro gestiegen. Er beträgt somit jetzt 8.354 Euro. Beibehalten wird hingegen der Eingangssteuersatz von 14 Prozent.

WALTRAUD NUSSBAUM STEUERBERATERIN

Schlossstraße 16 · 45468 MÜLHEIM A. D. RUHR
TELEFON (02 08) 4 59 39 90 · Fax (02 08) 4 59 39 99
E-Mail: kontakt@steuerberatung-nussbaum.de
Web: www.steuerberatung-nussbaum.de

Beratung von Kapital-, Personenges. und Einzelunternehmen,
Lohn- und Finanzbuchhaltung, Erstellung von Bilanzen
und Steuererklärungen (inkl. Internationales Steuerrecht)

Steuerliches Reisekostenrecht bringt Vereinfachungen: Mit dem „Gesetz zur Änderung und Vereinfachung der Unternehmensbesteuerung und des steuerlichen Reisekostenrechts“ sind einige Neuregelungen wirksam geworden. Betroffen davon sind insbesondere die Abrechnungs- und Anerkennungskriterien für beruflich veranlasste Auswärtstätigkeit. Dabei geht es aus steuerlicher Sicht beim geänderten Reisekostenrecht vor allem um Fahrtkosten, den Verpflegungsmehraufwand und die Übernachtungskosten.

Die Entfernungspauschale richtet sich künftig nach „erster Tätigkeitsstätte“: Der bisher genutzte Begriff der „regelmäßigen Arbeitsstätte“, der unter anderem ausschlaggebend ist für die Höhe und Anerkennung der

Entfernungspauschale, wird durch den Begriff „erste Tätigkeitsstätte“ ersetzt. Pro Dienstverhältnis kann es nur eine „erste Tätigkeitsstätte“ geben, die in der Regel vom Arbeitgeber festgelegt wird. Dabei ist es grundsätzlich so, dass Fahrten zu diesem Ort in Höhe der Entfernungspauschale (einfache Fahrt) steuerlich geltend gemacht werden können. Etwaige Fahrten zu anderen Arbeitsorten außerhalb der ersten Tätigkeitsstätte können dann komplett – das heißt für die ganze Strecke – mit der Kilometerpauschale, also wie Reisekosten, entweder steuermindernd geltend gemacht oder vom Arbeitgeber steuerfrei erstattet werden

Verpflegungspauschalen neu geregelt: Darüber hinaus gibt es nur noch zwei – und nicht wie bisher drei – Pauschalen für die Verpflegungsmehraufwendungen bei der Reisekostenabrechnung. Arbeitnehmer können demnach bei einer Abwesenheit von mehr als 8 Stunden 12 Euro und bei einer 24-stündigen Abwesenheit 24 Euro abrechnen.

Erleichterung bei der doppelten Haushaltsführung: Für die steuerliche Anerkennung der Kosten für eine Zweitwohnung am Arbeitsort ist es künftig nicht mehr nötig, die Vergleichskosten für eine 60 Quadratmeter große Wohnung mit durchschnittlicher ortsüblicher Miete heranzuziehen. Stattdessen dürfen die Aufwen-

dungen für eine zusätzliche Unterkunft bei doppelter Haushaltsführung bis zu einem Höchstbetrag von 1000 Euro im Monat vom Arbeitnehmer steuermindernd angesetzt werden. Dieser Betrag umfasst dann allerdings sämtliche Kosten, die mit der Unterkunft zusammenhängen

Eine neue Regelung stellt der Zugriff auf vorausgefüllte Steuererklärung dar: Die Finanzverwaltung eröffnet die Möglichkeit zur Steuerdateneinsicht. Damit soll das Erstellen von Steuererklärungen erleichtert und effizienter gestaltet werden. Unter dem Stichwort „vorausgefüllte Steuererklärung“ (VaSt) werden insbesondere solche Daten zum Abruf bereitgestellt, die von Dritten an die Finanzverwaltung übermittelt worden sind. Zum Abruf eigener Daten muss sich der Steuerpflichtige im ElsterOnlinePortal anmelden und authentifizieren. Auch kann er Dritte – etwa seinen Steuerberater – bevollmächtigen, für ihn seine Daten einzusehen und diese bei der Erstellung der Steuererklärung zu verwenden. Nach erfolgreichem Durchlaufen des Zugangsverfahrens ist der Datenabruf sowohl über die Dienste der Steuerverwaltung (ElsterOnlinePortal oder ElsterFormular) als auch über die Dienste etwaiger kommerzieller Softwareanbieter möglich. Steuerberater können hierbei nach Angaben der Kammer auf eine für den Berufsstand entwickelte so genannte Vollmachtsdatenbank zugreifen, um auf einem

Umfrage unter Steuerfachangestellten

Große Ausbildungszufriedenheit

■ Eine bundesweite repräsentative Umfrage im Auftrag der Bundessteuerberaterkammer unter Auszubildenden Steuerfachangestellten im Jahr 2011 und 2012 zeigt: Die meisten Auszubildenden sind mit ihrer Berufswahl mehr als zufrieden. Für die Erhebung wurden 1.800 Auszubildende unmittelbar nach ihrer Abschlussprüfung zum Thema „Ausbildungszufriedenheit und Verbleib im Beruf“ befragt. Die größte Zufriedenheit äußern die Auszubildenden darüber, dass die Ausbildung ihren Vorstellungen entspricht. 96 Prozent der Befragten sprechen sich hierzu positiv aus. 90 Prozent würden den Beruf nochmals erlernen. Der Großteil der Absolventen, 86 Prozent, möchte nach Ablegen der Prüfung weiterhin in einem steuerberatenden Beruf bleiben. Davon streben 64 Prozent nach der Abschlussprüfung den Verbleib im Ausbildungsbetrieb an.

Laut Angaben der Befragten sprechen für den Beruf des Steuerfachangestellten oft ganz pragmatische Gründe: Der Job ist zukunftssicher und krisenfest, gleichzeitig ermöglicht er eigenverantwortliches Arbeiten. Die Mehrheit beschreibt die Arbeit als abwechslungsreich und anspruchsvoll. Für viele der Befragten machen der Kontakt mit verschiedenen Mandanten und die guten Weiterbildungsmöglichkeiten die Arbeit interessant. Die aktuellen Ausbildungszahlen bestätigen die Ergebnisse der Umfrage. 2012 ließen sich 17.450 junge Menschen zu Steuerfachangestellten ausbilden. Im Vergleich zum Vorjahr stellt dies einen Zuwachs von fast 2 Prozent dar.

sicheren und komfortablen Weg den Datenabruf für ihre Mandanten durchzuführen und die Daten nach Prüfung und gegebenenfalls auch Korrektur in die Steuererklärung zu übernehmen.

IHRE KANZLEI IM RUHRGEBIET

Wirtschaftsrecht: Das ist unser Revier.

Das Ruhrgebiet ist immer in Bewegung – und Heimat bedeutender deutscher Unternehmen. Viele von ihnen vertrauen uns: Kümmerlein Rechtsanwälte & Notare ist eine Sozietät mit jahrzehntelanger Erfahrung auf allen Gebieten des Wirtschaftsrechts. Als eine führende Kanzlei am drittgrößten Wirtschaftsstandort Europas beraten wir unsere Mandanten höchst engagiert, versiert und vertrauensvoll – und weit über die Region hinaus.

KÜMMERLEIN
RECHTSANWÄLTE & NOTARE

Messeallee 2
45131 Essen

info@kueimmerlein.de
www.kueimmerlein.de

Mobilität im Unternehmen

Die Verlagssonderveröffentlichung „Mobilität im Unternehmen“ ist eine Veröffentlichung der Anzeigenabteilung des Verlages Aschendorff.

Redaktion:

Unternehmensgruppe Aschendorff, Telefon (02 51) 690-9609

Anzeigen: Aschendorff Media & Sales, Telefon (02 01) 52 37-464



Foto: Rainer Sturm/pixelio.de

Mehr Innovationen angestrebt

■ Die Logistik befindet sich am Wendepunkt von einem eher innovationsscheuen hin zu einem innovativen Wirtschaftsbereich. Zu diesem Ergebnis kommt eine von der Bundesvereinigung Logistik (BVL) durchgeführte Befragung. Demnach betrachten fast alle Experten Innovationen für die Zukunft der Logistik als wichtig.

Gleichzeitig empfinden mehr als 60 Prozent die Innovationsfreude des Wirtschaftsbereiches als gering. Dabei könnten Unternehmen durch größeres Engagement besonders von Zeit- und Kostenersparnissen profitieren, so die BVL. Insgesamt macht die Studie jedoch

deutlich: Die Logistik hat die Bedeutung von Innovationen erkannt – und sich dementsprechend aufgestellt. Viele der Unternehmen befassen sich bereits aktiv mit Innovationen und profitieren von deren positiven Effekten. 78 Prozent der Unternehmen, in denen die Befragten arbeiten, haben in den vergangenen fünf Jahren neue Produkte, Prozesse oder Dienstleistungen implementiert.

Das bisherige Engagement reicht jedoch noch nicht aus, um spürbare Impulse zu setzen. Besonderen Innovationsbedarf sehen die Befragten bei der Koordination

RENAULT MASTER ECOLINE dCi 100 2,8 t L1H1

74 KW, 2.299 cm³, Diesel

Ausstattung:

Radio Tuner USB incl. Freisprecheinrichtung, Doppelsitzbank, elektrische Fensterheber und Aussenspiegel, ZV mit Fernbedienung.

Tageszulassung aus 10/2013.

BARPREIS

13.750,- €*



*Angebot nur für Gewerbekunden. Preise sind Nettoangaben. Gesamtverbrauch (l/100 km): innerorts 6,9, außerorts 4,2, kombiniert 7,5; CO₂-Emissionen kombiniert: 197 g/km. (Werte nach Messverfahren VO [EG] 715/2007). Effizienzklasse: D. Abbildung zeigt L2H2 mit Sonderausstattung.

boden autohaus
gut - auch nach dem kauf

Autohaus Boden GmbH
Langemarckstraße 30 // 45141 Essen
Wolfsbankring 46 // 45355 Essen

www.auto-boden.com
Velberter Straße 88 // 45239 Essen
Schultenhofstraße 38 // 45475 Mülheim



von Prozessen und bei IT-Lösungen. Dieses Ergebnis bestätigt den hohen Stellenwert, den effizient koordinierte und abgewickelte Prozesse für die Logistik heute haben. Durch Innovationen erhöhen Unternehmen ihre Wettbewerbsfähigkeit, Wirtschaftlichkeit, Effizienz und auch Nachhaltigkeit. Diejenigen Logistik-Dienstleister und -Anwender, die in den vergangenen fünf Jahren Innovationen eingeführt haben, profitieren von sinkenden Kosten und Zeiteinsparungen durch schnellere Produktions- und Entwicklungszeiten sowie eine schnellere Auftragsabwicklung.

Zeit- und Geldersparnis sind die wesentlichen positiven Effekte von Innovationen – Zeitmangel und zu geringe Investitionen aber gleichzeitig ihr größtes Hemmnis. „In Innovationsprojekte investierte Zeit der Mitarbeiter ist gut investierte Zeit“, so Prof. Raimund Klinkner, Vorstandsvorsitzender der BVL. „Das gelingt durch besseres Zeitmanagement, optimierte Personalplanung und vor allem durch mehr Investitionen in Forschung und Entwicklung. Jedes Unternehmen im Bereich Logistik sollte ein Prozent des Umsatzes in Innovationen investieren, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben.“

Um neue Ideen für Innovationen zu gewinnen, verlassen sich die Unternehmen in erster Linie auf sich selbst: Mehr als ein Drittel der Befragten gab an, dass ihr Unternehmen Ideen aus eigenen Analysen gewinnt. Weitgehend ungenutzt bleibt dagegen die Kooperation mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen, obwohl diese besonders dazu geeignet sind, theoretisches Wissen in der Praxis nutzbar zu machen und Zeit für Entwicklungsarbeiten im



Die Logistik hat die Bedeutung von Innovationen erkannt und sich dementsprechend aufgestellt. *Foto: Schau.media/pixelio.de*

Forschungskooperationen: Kooperationen mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen sind ein effizientes Mittel, um Entwicklungsarbeit auszulagern, aber auch um wissenschaftliche Erkenntnisse in der Praxis nutzbar zu machen und erfolgreich weiterzuentwickeln. Die BVL rät, mindestens ein Prozent des Umsatzes in Forschung und Entwicklung zu investieren.

Ein Prozent des Umsatzes in Forschung und Innovation investieren

eigenen Unternehmen einzusparen. Die Ergebnisse der Befragung offenbaren folgende Stellschrauben, an denen Unternehmen ansetzen sollten, um ihre Zukunftsfähigkeit zu sichern: Zeit- und Ressourcenmanagement: Unternehmen sollten durch effizientes Zeitmanagement die notwendigen Freiräume schaffen, um die Entstehung von Innovationen von Beginn an zu fördern. Doppelter Vorteil: Innovationen zahlen sich langfristig auch in Zeitersparnissen aus.

Effektiv günstig!

Unschlagbare Nutzfahrzeug-Kompetenz

Gerhard Schreiner Kai Brinkmann Michael Rest

Der neue Ford Transit Custom fährt mit dem sparsamsten Motor seiner Klasse – so verbraucht der ECOnetic 270 L1, 2.2 l TDCi mit 74 kW (100 PS) nur 6,1 l / 100 km bei 162 g CO₂. Möglich machen diese Effizienz z.B. das Start-Stopp-System und das intelligente Energie-Rückgewinnungs-System.

Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

FORD TRANSIT CUSTOM LKW BASIS

Kapazität für bis zu 3 Europaletten, selbst bei kurzem Radstand, verlängerte Inspektionsintervalle (50.000 km oder 2 Jahre), Trennwand mit Durchlademöglichkeit von 3 m beim kurzen Radstand, integrierter Dachgepäckträger als Wunschausstattung, 5 Sterne beim EURO NCAP Crashtest

Bei uns für

€ 17.990,-¹

(zuzüglich 19% Mehrwertsteuer)

MOHAG mbH · www.mohag.de · 7 x im Ruhrgebiet

Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH: Nutzfahrzeugkompetenzentren
45861 Gelsenkirchen · Grothusstraße 18 · Herr Schreiner: Tel. 0209 36004-27
45141 Essen · Herzogstraße 1 · Herr Brinkmann: Tel. 0201 3613610
45659 Recklinghausen · Rottstraße 116 · Herr Rest: Tel. 02361 5804-376

¹Angebot gilt für einen Ford Transit Custom Kastenwagen LKW Basis 270 L1 2.2 l TDCi 74 kW (100 PS).

Besuchen Sie uns auf facebook!

ONLINE-M@RKTPLATZ

Coaching

Die sparsamste Art LKW zu fahren:
www.economic-drive.de

Druckdienstleistungen

Aschendorff bietet das komplette Spektrum an Druckdienstleistungen. Schnell und flexibel, serviceorientiert und zuverlässig, termingerecht und professionell.
www.aschendorff.de

Finanzberatung

Völlig unabhängige Beratung
www.Geldanlage-Muelheim.de
www.Bause-Finanz.de
Sehr erfahren und erfolgreich

Geschäftspartner gesucht

Familie + Beruf – das geht!
www.noelke-mh.de

Gesundheit

Gesundheitsförderung – Fitness
Therapie – ThaiMassage, Essen
Rü 88, T. 8308595, klausbio.de

Immobilien

Mietverwaltung an Rhein und Ruhr
www.hausverwaltung-huebsch.de

ORGA-PLAN-A GmbH
Haus- und Wohnungsverwaltung
www.orgaplana.de

Internet-Dienste

Studentenpilot.de ergänzt die Magazine STUDI-Info und absolventenInfo und stellt zusätzlich zu den Print-Ausgaben aktuelle und umfassende Informationen zu allen studentischen Themen bereit.
www.studentenpilot.de

Lektorat

Lektorat, Korrektur, Interview- und Kongresstranskriptionen
www.satzwerk-schreibservice.de

Schädlingsbekämpfung

Bastex Schädlingsbekämpfung
Tel. 0201/8554037
www.bastex.de

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG SKOR
Tel. 0800/8886661
www.die-kammerjaeger.de

Taubenabwehr

Bastex Taubenschutz
Tel. 0201/8554037
www.bastex.de

TAUBENABWEHR SKOR
Tel. 0800/8886661
www.die-taubenabwehrer.de

Unternehmensberatung

FAIT Versicherungsmakler
www.fait-versicherungen.de

Werbung

Decoration und Event Concept
www.goodstuff-deco.de

Ihr Ansprechpartner für Werbung in ausgewählten IHK-Zeitschriften in Nordrhein-Westfalen
www.ihk-kombi-west.de

So werden Sie gefunden!

Ist Ihr Internetauftritt verloren in den unendlichen Weiten des World-Wide-Web?

Dabei hatten Sie sich so viel von Ihrer neuen www-Adresse versprochen. Kein Grund zur Verzweiflung – nutzen Sie den Online-M@rktplatz. Lassen Sie Ihre www-Adresse mit einer kurzen Werbebotschaft hier eintragen.

Die monatlichen Kosten betragen für **2 Zeilen lediglich 16,90 Euro, für jede weitere Zeile zahlen Sie 8,45 Euro**, jeweils zzgl. MwSt. Eventuelle Preisanpassungen zum Tarifwechsel behalten wir uns vor.

Wenn auch Ihr Internetauftritt demnächst schneller gefunden werden soll, faxen Sie einfach diese Coupananzeige ausgefüllt an unsere **Telefaxnummer (02 01) 5 23 74 63** oder rufen Sie uns an unter **Telefon (02 01) 5 23 74 64**

Ja, wir möchten ab sofort folgenden Text veröffentlichen (max. 30 Zeichen je Zeile):

Die Schaltung soll erfolgen: 6x (5% Rabatt) 12x (10% Rabatt) 24x (15% Rabatt) bis auf weiteres mind. 24x (20% Rabatt)

Text: _____ Firma: _____ Name: _____

_____ Straße, PLZ, Ort: _____

_____ E-Mail: _____

_____ Bankverbindung: _____

_____ Kto.-Nr. _____ BLZ: _____

_____ Bank: _____

Rubrik: _____ Telefon: _____ Unterschrift: _____

Personalien

Geburtstage im Januar

70 Jahre **Peter Horn**, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Industriemeister/-in Metall“, Oberhausen

Karl-Hans Rauch, stellv. Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Industriemechaniker/-in“, Mülheim an der Ruhr

50 Jahre **Klaus Hackmann**, Mitglied der IHK-Prüfungsausschüsse „Tankwart/-in“ und „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“, Essen

Andreas Heidemeyer, Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Industriemechaniker/-in“ und Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Ausbildereignung“, Mülheim an der Ruhr

Dirk Miklikowski, Mitglied im Handelsausschuss der IHK, Essen

Clemens Schulz, Mitglied der IHK-Prüfungsausschüsse „Fachinformatiker/-in Systemintegration“ und „IT-Systemelektroniker/-in“, Mülheim an der Ruhr

Ralf Viehweger, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Industriemechaniker/-in“, Mülheim an der Ruhr

Firmenjubiläen

50 Jahre **Autovermietung Walfried Fleuth e. K.**, Oberhausen, 2. Januar 2014

25 Jahre **Abbruch Oberndörfer & Klessa GmbH**, Oberhausen, 28. Januar 2014

CADMAP-Consulting Ingenieurgesellschaft mbH, Essen, 27. Januar 2014

Rainer Klaff GmbH, Essen, 1. Januar 2014

Bekanntmachungen

Beschluss zur Einigungsstelle

Die Vollversammlung stimmt zu, dass die IHK Mittleres Ruhrgebiet, die IHK zu Dortmund, die IHK für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen sowie die IHK Nord Westfalen ab dem 1. Januar 2014 eine gemeinsame Einigungsstelle für Wettbewerbsstreitigkeiten bei der IHK Nord Westfalen errichten und die IHK Nord Westfalen die Geschäftsführung dieser gemeinsamen Einigungsstelle übernimmt.

Präsidentin und Hauptgeschäftsführer werden ermächtigt, eine entsprechende Vereinbarung mit den beteiligten IHKs abzuschließen.

Die Genehmigung des Ministeriums für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen ist am 28.11.2013 erteilt worden.

Ausgefertigt, Essen, 10. Dezember 2013

Die Präsidentin
gez. Jutta Krufft-Lohregel

Der Hauptgeschäftsführer
gez. Dr. jur. Gerald Püchel

Beschluss über die Änderung der Satzung

Die Vollversammlung der IHK für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen hat am 12. November 2013 gemäß § 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 17 des Gesetzes zur Förderung der elektronischen Verwaltung sowie zur Änderung weiterer Vorschriften vom 25. Juli 2013 (BGBl. I S. 2749), folgende Änderung der Satzung beschlossen. Die Genehmigung des Ministeriums für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen ist am 28.11.2013 erteilt worden.

I.

- 1) in § 3. Ziff. 3.2 n) wird der Punkt am Ende des Satzes gestrichen und durch ein Komma ersetzt.
- 2) in § 3. Ziff. 3.2 wird nach dem Unterpunkt n) folgender neuer Unterpunkt angefügt:

o) die wesentlichen personalwirtschaftlichen Grundsätze, insbesondere die allgemeinen Grundlagen der Gehaltsfindung.

- 3) in § 7. Ziff. 7.1 werden nach Satz 1 als neue Sätze 2 und 3 angefügt:

Die Festlegung des Gehalts des Hauptgeschäftsführers obliegt dem Präsidium. Es beachtet die Angaben der Vollversammlung, insbesondere die Vergütungsgrundsätze nach § 3. Ziff. 2 Buchst. o).

II. Inkrafttreten

Die Änderung der Satzung tritt am 1. Januar 2014 in Kraft.

Ausgefertigt, Essen, 5. Dezember 2013

Die Präsidentin
gez. Jutta Krufft-Lohregel

Der Hauptgeschäftsführer
gez. Dr. jur. Gerald Püchel

Finanzstatut der Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen (IHK)

Die Vollversammlung der IHK für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen hat am 12. November 2013 gemäß § 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 17 des Gesetzes zur Förderung der elektronischen Verwaltung sowie zur Änderung weiterer Vorschriften vom 25. Juli 2013 (BGBl. I S. 2749), das nachstehende Finanzstatut beschlossen. Die Genehmigung des Ministeriums für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen ist am 28. November 2013 erteilt worden.

Teil I: Anwendungsbereich

§ 1 Anwendungsbereich

- (1) Das Finanzstatut regelt die Aufstellung und den Vollzug des Wirtschaftsplans (Wirtschaftsführung) sowie die Rechnungslegung und die Abschlussprüfung der IHK.
- (2) Richtlinien zur Ausführung des Finanzstatuts werden von Präsident und Hauptgeschäftsführer der IHK erlassen. Soweit von der IHK keine eigenen Richtlinien erlassen werden, gelten die Muster-Richtlinien zur Ausführung des Finanzstatuts.

Teil II: Allgemeine Vorschriften zum Wirtschaftsplan

§ 2 Feststellung der Wirtschaftssatzung und des Wirtschaftsplans, Geschäftsjahr

- (1) Die Vollversammlung stellt den Wirtschaftsplan durch die Wirtschaftssatzung fest. Die Wirtschaftssatzung bestimmt über die Beiträge und darüber, bis zu welcher Höhe Kredite aufgenommen und Verpflichtungen zur Leistung von Investitionsausgaben in künftigen Jahren (Verpflichtungsermächtigungen) eingegangen werden dürfen. Der Hauptgeschäftsführer und/oder der Präsident legen den Entwurf der Wirtschaftssatzung und des Wirtschaftsplans so rechtzeitig der Vollversammlung vor, dass diese darüber vor Beginn des Geschäftsjahres Beschluss fassen kann. Die Wirtschaftssatzung wird gemäß § 9 der Satzung der IHK veröffentlicht.
- (2) Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr.

§ 3 Bedeutung und Wirkungen des Wirtschaftsplans

- (1) Der Wirtschaftsplan dient der Planung und Deckung des Ressourcenbedarfs, der zur Erfüllung der Aufgaben der IHK im folgenden Geschäftsjahr (Planungszeitraum) voraussichtlich notwendig ist. Der Wirtschaftsplan bildet die Grundlage für die Wirtschaftsführung der IHK.
- (2) Der Wirtschaftsplan ermächtigt die zuständigen Organe, Ressourcen aufzunehmen, anzuschaffen, einzusetzen und zu verbrauchen. Durch den Wirtschaftsplan werden Ansprüche oder Verbindlichkeiten weder begründet noch aufgehoben.

§ 4 Bestandteile des Wirtschaftsplans

- (1) Der Wirtschaftsplan gliedert sich in einen Erfolgsplan und einen Finanzplan.
- (2) Dem Wirtschaftsplan sind als Anlagen die Personalübersicht und eine gesonderte Zusammenstellung der übernommenen Bürgschaften, Garantien oder sonstigen Gewährleistungen, die zu Aufwendungen in künftigen Geschäftsjahren führen können, beizufügen.

§ 5 Vorläufige Wirtschaftsführung

Ist der Wirtschaftsplan zu Beginn des Geschäftsjahres noch nicht festgestellt, dürfen Aufwendungen zur Erfüllung rechtlicher Verpflichtungen, im Übrigen nur im Rahmen der Ansätze des Wirtschaftsplans des Vorjahres, geleistet werden.

§ 6 Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit

- (1) Bei Aufstellung und Ausführung des Wirtschaftsplans sind die Grundsätze der Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit zu beachten.
- (2) Für alle Auftragsvergaben sind die vergaberechtlichen Vorschriften zu beachten. Die von der IHK zu erlassende Beschaffungsrichtlinie und das Beschaffungshandbuch finden Anwendung.

Teil III: Aufstellung des Wirtschaftsplans

§ 7 Inhalt, Gliederung und Erläuterung des Wirtschaftsplans

- (1) Vor Beginn eines jeden Geschäftsjahres stellt die IHK einen Wirtschaftsplan auf. Der Erfolgsplan ist auszugleichen.
- (2) Im Erfolgs- und im Finanzplan sind alle Erträge und Aufwendungen, der zur Verwendung im Erfolgsplan vorgesehene Ergebnisvortrag und die Rücklagenveränderungen sowie Einzahlungen und Auszahlungen in voller Höhe

und getrennt voneinander anzusetzen und auszuweisen. Zuwendungen Dritter sind besonders auszuweisen. Notwendige Verpflichtungsermächtigungen sind anzusetzen.

- (3) Der Erfolgsplan ist nach dem in Anlage I beigefügten Muster zu gliedern.
- (4) Der Finanzplan ist nach dem in Anlage II beigefügten Muster zu gliedern. Wenn Verpflichtungen zu Lasten zukünftiger Geschäftsjahre eingegangen werden sollen (Verpflichtungsermächtigung) sind diese zu der Maßnahme darzulegen.
- (5) Die wesentlichen Posten des Erfolgs- und des Finanzplans sind, insbesondere soweit sie von den Vorjahreszahlen erheblich abweichen, zu erläutern.

§ 8 Größere Baumaßnahmen

- (1) Größere Baumaßnahmen liegen dann vor, wenn das Volumen 5 v. H. der Summe der geplanten Aufwendungen überschreitet.
- (2) Derartige Baumaßnahmen sind in ihrer Gesamtheit von der Vollversammlung zu beschließen. Dies gilt auch dann, wenn sie sich über mehrere Jahre erstrecken. Verbindliche Grundlage ist eine Kosten- und Finanzierungsübersicht. Eine erneute Beschlussfassung ist notwendig, wenn sich das Volumen der Baumaßnahme um mehr als 10 v. H. erhöht.

§ 9 Gesonderte Wirtschaftspläne für bestimmte Einrichtungen

Für unselbständige Einrichtungen der IHK, die sich zu einem erheblichen Teil aus eigenen Erträgen oder zweckgebundenen Leistungen Dritter finanzieren, sind gesonderte Wirtschaftspläne zulässig; die Vorschriften dieses Finanzstatuts sind anzuwenden. Die gesonderten Wirtschaftspläne sind dem Wirtschaftsplan der IHK beizufügen.

§ 10 Nachtragswirtschaftsplan

- (1) Der Wirtschaftsplan ist zu ändern, wenn sich Erfolgs- oder Finanzrechnung erkennbar gegenüber dem Wirtschaftsplan erheblich verändert. Eine erhebliche Veränderung liegt dann vor, wenn das Volumen des Erfolgs- oder Finanzplans um mehr als 10 v. H. überschritten wird. Die Vollversammlung kann bei Verabschiedung des Wirtschaftsplans weitergehende Anforderungen zur Notwendigkeit, den Wirtschaftsplan zu ändern, beschließen.
- (2) Die Regelungen des § 2 Absatz 1 gelten mit der Maßgabe entsprechend, dass die Vollversammlung eine geänderte Wirtschaftssatzung und gegebenenfalls einen Nachtragswirtschaftsplan bis zum Ende des jeweiligen Geschäftsjahres beschließt. Im Rahmen eines Nachtragswirtschaftsplans kann ein positives Ergebnis geplant werden.

Teil IV: Ausführung des Wirtschaftsplans

§ 11 Gesamtdeckungsprinzip, Deckungsfähigkeit

- (1) Alle Erträge dienen, soweit nichts anderes bestimmt ist, zur Deckung aller Aufwendungen (Gesamtdeckungsprinzip).
- (2) Zweckgebundene Mehrerträge sind nur für damit verbundene Mehraufwendungen zu verwenden.
- (3) Personalaufwand und alle übrigen Aufwendungen sind jeweils für sich deckungsfähig. Sie können insgesamt für gegenseitig deckungsfähig erklärt werden. Aufwendungen für einzelne Zwecke können von der Deckungsfähigkeit ausgenommen werden.
- (4) Investitionsauszahlungen können für gegenseitig deckungsfähig erklärt werden.

§ 12 Vollständigkeit und Abweichungen vom Wirtschaftsplan, Übertragbarkeit

- (1) Erträge sind rechtzeitig und vollständig zu erheben.
- (2) Der angesetzte Personalaufwand und alle übrigen Aufwendungen dürfen bis zu 10 v. H. der Planwerte überschritten werden, soweit Deckung vorhanden ist. Bei fehlender Deckung bedürfen auch Überschreitungen der Planwerte bis zu 10 v. H. der Genehmigung der Vollversammlung.
- (3) Außerplanmäßige Aufwendungen und außerplanmäßige Investitionsauszahlungen dürfen geleistet werden, wenn sie unabweisbar oder für die Aufrechterhaltung der Betriebsfähigkeit unumgänglich notwendig sind. Sie bedürfen der Genehmigung der Vollversammlung.
- (4) Mehrauszahlungen für im Finanzplan veranschlagte Einzelvorhaben, bedürfen der Genehmigung der Vollversammlung, sofern keine Deckungsfähigkeit gegeben ist.
- (5) Planansätze für Investitionen sind übertragbar bis zum Ende des auf die Bewilligung folgenden zweiten/dritten Geschäftsjahres.

Teil V: Buchführung, Rechnungslegung und Controlling

§ 13 Buchführung, Inventar

- (1) Die IHK führt ihre Bücher nach den Regeln der kaufmännischen doppelten Buchführung; soweit sich aus diesem Finanzstatut nichts anderes ergibt, gelten sinngemäß die Vorschriften des ersten Abschnitts des Dritten Buchs des Handelsgesetzbuches in ihrer jeweils geltenden Fassung. Bei der Anwendung sind die Aufgabenstellung und die Organisation der IHK zu beachten.
- (2) Das Rechnungswesen bildet unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der IHK vollständig ab. Die Buchführung ist nach dem als Anlage VI beigefügten IHK-Kontenrahmen zu gliedern.

§ 14 Eröffnungsbilanz

Für die beim Übergang auf die kaufmännische doppelte Buchführung aufgestellte Eröffnungsbilanz gelten die Sondervorschriften, die in den Richtlinien zur Ausführung des Finanzstatuts geregelt sind.

§ 15 Jahresabschluss, Anhang mit Plan-/Ist-Vergleich des Wirtschaftsplans und Lagebericht

- (1) Die IHK stellt innerhalb des ersten Halbjahres des Geschäftsjahres für das vergangene Geschäftsjahr einen Jahresabschluss, einen Anhang zum Jahresabschluss und einen Lagebericht unter sinngemäßer Anwendung der Vorschriften der §§ 238 bis 257, 284 bis 286 und 289 des Handelsgesetzbuches, sowie Artikel 28, 66 und 67 EGHGB auf.
- (2) Der Jahresabschluss der IHK besteht aus der Bilanz, der Erfolgs- und der Finanzrechnung. Die Bilanz ist nach dem als Anlage III, die Erfolgsrechnung nach dem als Anlage IV und die Finanzrechnung nach dem als Anlage V beigefügten Muster zu gliedern.
- (3) In den Anhang ist ein Anlagenspiegel und ein Plan-/Ist-Vergleich der Pläne nach §§ 2 bzw. 10 sowie 9 aufzunehmen.
- (4) Im Lagebericht sind der Geschäftsverlauf und die Lage der IHK im abgelaufenen Geschäftsjahr so darzustellen, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird. Er hat eine ausgewogene und umfassende Analyse des Geschäftsverlaufs und der Lage zu enthalten. Darüber hinaus ist im Lagebericht auf Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Schluss des Geschäftsjahres einzugehen. Die voraussichtliche Entwicklung der IHK ist mit ihren wesentlichen Chancen und Risiken zu beurteilen und zu erläutern.

§ 15a Einzelvorschriften zum Jahresabschluss

- (1) Die Nettoposition ergibt sich als Unterschiedsbetrag zwischen Vermögen und Schulden unter Berücksichtigung von Rücklagen zum Stichtag der Eröffnungsbilanz. Sie kann bei erheblicher Änderung der aktuellen Verhältnisse beim unbeweglichen Sachanlagevermögen im Vergleich zum Eröffnungsbilanzstichtag angepasst werden. Sie darf im Regelfall nicht größer sein als das zur Erfüllung der Aufgaben der IHK notwendige, um Sonderposten (siehe Abs. 4) verminderte unbewegliche Sachanlagevermögen.
- (2) Die IHK hat eine Ausgleichsrücklage zu bilden. Diese dient zum Ausgleich aller ergebniswirksamen Schwankungen und kann bis zu 50 v. H. der Summe der geplanten Aufwendungen betragen. Die Bildung zweckbestimmter Rücklagen ist zulässig. Sie sind in der Bilanz oder im Anhang zum Jahresabschluss gesondert einzeln auszuweisen. Der Verwendungszweck und der Umfang sind hinreichend zu konkretisieren, wieauch der Zeitpunkt der voraussichtlichen Inanspruchnahme.
- (3) Ergebnisse können auf neue Rechnung vorgetragen werden. Sie sind spätestens im zweiten der Entstehung folgenden Geschäftsjahr den Rücklagen zuzuführen oder im darauf folgenden Geschäftsjahr für den Ausgleich des Erfolgsplans heranzuziehen.
- (4) Zuweisungen und Zuschüsse der öffentlichen Hand oder anderer Zuschussgeber für Investitionen in aktivierte Vermögensgegenstände des Anlagevermögens sind in der Bilanz auf der Passivseite als „Sonderposten für Investitionszuschüsse zum Anlagevermögen“ vermindert um den Betrag der bis zum jeweiligen Bilanzstichtag angefallenen Auflösungsbeträge auf die mit diesen Mitteln finanzierten Vermögensgegenstände des Anlagevermögens auszuweisen.
- (5) Bei der Erstellung des Jahresabschlusses kann ein Ergebnisverwendungsvorschlag berücksichtigt werden.

§ 16 Controlling, IKS

- (1) Die IHK richtet eine Kosten- und Leistungsrechnung (Kostenarten-, Kostenstellen-, Kostenträgerrechnung) ein, die eine betriebswirtschaftliche Kalkulation sowie eine betriebsinterne Steuerung und Beurteilung der Wirtschaftlichkeit und Leistungsfähigkeit der IHK erlaubt. Dazu sind der Struktur der IHK

entsprechende Kostenstellen und ihren Leistungen entsprechende Kostenträger zu bilden. Die Kosten sind nachprüfbar aus der Buchführung herzuleiten und verursachungsgerecht den Kostenstellen und Kostenträgern zuzuordnen. Die Kosten- und Leistungsrechnung ist ein wichtiger Bestandteil des Controlling-Systems. Ihre Ergebnisse sind den Entscheidungsträgern in Form eines empfangenorientierten Berichtswesens in regelmäßigen Abständen zur Verfügung zu stellen.

- (2) Die IHK richtet ein für ihre Verhältnisse angemessenes Internes Kontrollsystem ein.

Teil VI: Abschlussprüfung und Entlastung

§ 17 Prüfung, Vorlage und Feststellung des Jahresabschlusses, Verwendung des Ergebnisses, Entlastung sowie Veröffentlichung

- (1) Die IHK hat den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung, den Anhang und den Lagebericht sowie die Ordnungsmäßigkeit der Wirtschaftsführung einschließlich der Beachtung der Grundsätze der Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit, prüfen zu lassen. Bei der Prüfung sind die Prüfungsrichtlinien der zuständigen Rechtsaufsichtsbehörde sowie sinngemäß die §§ 317, 320, 321 und 322 des Handelsgesetzbuches und sinngemäß der § 53 Absatz 1 des Haushaltsgrundsätzegesetzes zu beachten.
- (2) Die Prüfung gemäß Absatz 1 wird von der vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag errichteten unabhängigen Rechnungsprüfungsstelle für die Industrie- und Handelskammern durchgeführt. Die Rechnungsprüfungsstelle legt zeitgleich den Prüfungsbericht der Rechtsaufsichtsbehörde und der IHK vor. Grundlage für die Prüfung durch ehrenamtliche Rechnungsprüfer ist insbesondere der Bericht der Rechnungsprüfungsstelle; weitere zusätzliche Prüfungshandlungen aus besonderen Anlässen bleiben ihnen unbenommen.
- (3) Die Vollversammlung stellt den Jahresabschluss fest und beschließt über die Ergebnisverwendung.
- (4) Die Vollversammlung erteilt die Entlastung für die Wirtschaftsführung. Das Verfahren regelt die IHK-Satzung.
- (5) Der Jahresabschluss ist in dem für die Veröffentlichung von Satzungsrecht vorgesehenem Medium oder im Internet zu veröffentlichen. Zulässig ist auch eine verkürzte Form.

Teil VII: Ergänzende Vorschriften

§ 18 Beauftragter für die Wirtschaftsführung

- (1) Soweit der Hauptgeschäftsführer die Aufgabe nicht selbst wahrnimmt, ist bei der IHK ein Beauftragter für die Wirtschaftsführung zu bestellen. Der Beauftragte ist dem Hauptgeschäftsführer unmittelbar zu unterstellen.
- (2) Dem Beauftragten obliegen die Erstellung des Entwurfs des Wirtschaftsplans sowie die Bewirtschaftung der Mittel. Er ist bei allen Maßnahmen von finanzieller Bedeutung zu beteiligen.
- (3) Der Beauftragte für die Wirtschaftsführung soll eingreifen, wenn die Liquidität gefährdet ist, die Erträge erheblich hinter den Planwerten zurückbleiben oder ein Nachtrag erforderlich wird. Wenn die Entwicklung der Erträge und Aufwendungen es erfordert, kann der Beauftragte für die Wirtschaftsführung es von seiner Einwilligung (vorheriger Zustimmung) abhängig machen, ob Aufwendungen geleistet oder Verpflichtungen eingegangen werden.
- (4) Dem Beauftragten obliegt die Erstellung des Jahresabschlusses inklusive Anhang.

§ 19 Nutzungen und Sachbezüge

- (1) Nutzungen und Sachbezüge dürfen Beschäftigten der IHK nur gegen angemessenes Entgelt gewährt werden, soweit nicht durch Gesetz, Dienstvertrag, für den öffentlichen Dienst allgemein geltende Vorschriften oder im Wirtschaftsplan etwas anderes bestimmt ist.
- (2) Personalaufwendungen, die nicht auf Gesetz, Dienstvereinbarung oder auf Dienstvertrag beruhen, dürfen nur geleistet werden, wenn dafür Mittel bereitgestellt werden, die im Wirtschaftsplan besonders zu erläutern sind.

§ 20 Erwerb, Veräußerung und Belastung von Grundstücken, Beteiligungen

- (1) Zum Erwerb, zur Veräußerung und zur dinglichen Belastung von Grundstücken ist die Einwilligung der Vollversammlung einzuholen, soweit diese Rechtsgeschäfte nicht bereits nach dem Wirtschaftsplan vorgesehen sind.
- (2) Zur Eingehung oder Veräußerung von Beteiligungen ist die Einwilligung der Vollversammlung einzuholen. Beteiligungen sind Anteile an Unternehmen des privaten Rechts, die dazu bestimmt sind, dem gesetzlichen Auftrag der IHK durch Herstellung einer dauerhaften Verbindung zu diesem Unternehmen zu dienen. Bei Beteiligungen mit mehr als 50 v. H. der Anteile ist für die Angele-

genheiten von wesentlicher Bedeutung der Gesellschaft das Beschlussrecht der Vollversammlung der IHK nach § 4 Satz 1 IHKG sicherzustellen.

§ 20a Zuwendungen

Zuwendungen sind freiwillige finanzielle Leistungen an Dritte (Stellen außerhalb der IHK) zur Erfüllung bestimmter Zwecke, die unter Beachtung von § 1 IHKG und den Grundsätzen des staatlichen Haushaltsrechts erfolgen.

§ 21 Änderung von Verträgen, Vergleiche

Die IHK darf zu ihrem Nachteil Verträge nur in besonders begründeten Ausnahmefällen aufheben oder ändern und Vergleiche nur abschließen, wenn dies für sie zweckmäßig und wirtschaftlich ist.

§ 22 Veränderung von Ansprüchen

- (1) Die IHK darf Ansprüche nur
 1. stunden, wenn die sofortige Einziehung mit erheblichen Härten für den Anspruchsgegner verbunden wäre und der Anspruch durch die Stundung nicht gefährdet wird;
 2. niederschlagen, wenn feststeht, dass die Einziehung keinen Erfolg haben wird oder wenn die Kosten der Einziehung außer Verhältnis zur Höhe des Anspruchs stehen;

3. erlassen, wenn die Einziehung nach Lage des einzelnen Falles für den Anspruchsgegner eine besondere Härte darstellen würde; das gleiche gilt für die Erstattung oder Anrechnung von geleisteten Beträgen.

(2) Regelungen in anderen Rechtsvorschriften bleiben unberührt.

§ 23 Geldanlagen

Bei Geldanlagen ist auf eine ausreichende Sicherheit zu achten; sie sollen einen angemessenen Ertrag bringen und für den vorgesehenen Zweck in Anspruch genommen werden können.

§ 24 In-Kraft-Treten/Geltungsdauer/Übergangsregelungen

Das Finanzstatut gilt erstmals für das Geschäftsjahr 2014. Gleichzeitig tritt das Finanzstatut vom 28. März 2006 außer Kraft. Mit In-Kraft-Treten dieses Finanzstatutes wird die Ausgleichsrücklage gemäß § 15 Abs. 3 FS alter Fassung in die Ausgleichsrücklage gemäß § 15a Abs. 2 FS umgewidmet. Die Liquiditätsrücklage ist bis spätestens zum 31. Dezember 2018 zu verwenden.

Ausgefertigt, Essen, 5. Dezember 2013

Die Präsidentin
gez. Jutta Kruff-Lohregel

Der Hauptgeschäftsführer
gez. Dr. jur. Gerald Püchel

Erfolgsplan, Anlage I FS

	Plan	Plan	Ist
	Euro	Lfd. Jahr	Vorjahr
	Euro	Euro	Euro
1. Erträge aus IHK-Beiträgen			
2. Erträge aus Gebühren			
3. Erträge aus Entgelten			
4. Erhöhung oder Verminderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Leistungen			
5. Andere aktivierte Eigenleistungen			
6. Sonstige betriebliche Erträge			
– davon: Erträge aus Erstattungen			
– davon: Erträge aus öffentlichen Zuwendungen			
– davon: Erträge aus Abführung an gesonderte Wirtschaftspläne			
Betriebserträge			
7. Materialaufwand			
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren			
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen			
8. Personalaufwand			
a) Gehälter			
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung			
9. Abschreibungen			
a) Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen			
b) Abschreibungen auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens, soweit diese die in der IHK üblichen Abschreibungen überschreiten			
10. Sonstige betriebliche Aufwendungen			
– davon: Zuführungen an gesonderte Wirtschaftspläne			
Betriebsaufwand			
Betriebsergebnis			
11. Erträge aus Beteiligungen			
12. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens			
13. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge			
davon: Erträge aus Abzinsung			
14. Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens			
15. Zinsen und ähnliche Aufwendungen			
– davon: Aufwendungen aus Aufzinsung			
Finanzergebnis			
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit			
16. Außerordentliche Erträge			

17. Außerordentliche Aufwendungen			
Außerordentliches Ergebnis			
18. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			
19. Sonstige Steuern			
20. Jahresergebnis			
21. Ergebnisvortrag aus dem Vorjahr			
22. Entnahmen aus Rücklagen			
a) aus der Ausgleichsrücklage			
b) aus anderen Rücklagen			
23. Einstellungen in Rücklagen			
a) in die Ausgleichsrücklage			
b) in andere Rücklagen			
24. Ergebnis			

Finanzplan, Anlage II FS

Hinweis: Die Nummerierung der Positionen entspricht der in der Finanzrechnung

	Plan	Plan Lfd. Jahr	Ist Vorjahr
	Euro	Euro	Euro
1. Jahresergebnis vor außerordentlichem Posten			
2.a) +/- Abschreibungen (+)/Zuschreibungen (-) auf Gegenstände des Anlagevermögens			
2.b) - Erträge aus Auflösung Sonderposten			
3. +/- Zunahme (+)/Abnahme (-) der Rückstellungen, Bildung Passive RAP (+) / Auflösung Aktive RAP (+), Auflösung Passive RAP (-) / Bildung Aktive RAP (-)			
Positionen 4. - 8. entfallen im Plan			
9. = Plan-Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit			
10. + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens			
11. - Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen			
12. + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des immateriellen Anlagevermögens			
13. - Auszahlungen für Investitionen des immateriellen Anlagevermögens			
14. + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens			
15. - Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen			
16. = Plan-Cashflow aus der Investitionstätigkeit			
17a. + Einzahlungen aus der Aufnahme von (Finanz-) Krediten			
17b. + Einzahlung aus Investitionszuschüssen			
18. - Auszahlungen aus der Tilgung von (Finanz-) Krediten			
19. = Plan-Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit			
20. Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes (Summe der Zeilen 9, 16 und 19)			

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD21
21,00m Breite, 40,50m Länge

- Traufe 5,10m, Firsthöhe 6,95m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. Schiebetor 4,00m x 4,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik

Aktionspreis € 69.900,-
ab Werk Buldern; excl. MwSt.



Schnellbezugszeit, Minimalsone 21,00m, Anfrage Abbildung ähnlich

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

Rückenschmerzen?
Schmerzlinderung durch Kochsalz!



Praxis für Schmerztherapie und Naturheilkunde

KLAUS HERTING · HEILPRAKTIKER · Kruppstraße 186 · 45472 Mülheim a. d. Ruhr
 Telefon 02 08 / 49 08 53 oder 49 08 79 · Fax 02 08 / 49 34 92
 www.klaus-herting.de · info@heinrichsbad.de

Bilanz, Anlage III FS

Aktiva			Passiva	
	31.12. lfd. Jahr Euro	31.12. Vorjahr Euro	31.12. lfd. Jahr Euro	31.12. Vorjahr Euro
A. Anlagevermögen			A. Eigenkapital	
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			I. Nettoposition	
1. Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte			II. Ausgleichsrücklage	
2. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte, sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten			III. Andere Rücklagen	
3. Geleistete Anzahlungen			IV. Ergebnis (alternativ: Bilanzgewinn/-verlust)	
II. Sachanlagen			B. Sonderposten	
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten, einschließlich Bauten auf fremden Grundstücken			Sonderposten für Investitionszuschüsse zum Anlagevermögen	
2. Technische Anlagen und Maschinen			C. Rückstellungen	
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung			1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	
4. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau			2. Steuerrückstellungen	
III. Finanzanlagen			3. Sonstige Rückstellungen	
1. Anteile an verbundenen Unternehmen			D. Verbindlichkeiten	
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen			1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	
3. Beteiligungen			2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	
4. Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht			3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	
5. Wertpapiere des Anlagevermögens			4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	
6. Sonstige Ausleihungen und Rückdeckungsansprüche			5. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	
B. Umlaufvermögen			6. Sonstige Verbindlichkeiten	
I. Vorräte			E. Rechnungsabgrenzungsposten	
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe				
2. Unfertige Leistungen				
3. Fertige Leistungen				
4. Geleistete Anzahlungen				
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände				
1. Forderungen aus Beiträgen, Gebühren, Entgelten und sonstigen Lieferungen und Leistungen				
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen				
3. Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht				
4. Sonstige Vermögensgegenstände				
III. Wertpapiere				
1. Anteile an verbundenen Unternehmen				
2. Sonstige Wertpapiere				
IV. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks				
C. Rechnungsabgrenzungsposten				
D. Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung				

Erfolgsrechnung, Anlage IV FS

	Lfd. Jahr	Vorjahr
	Euro	Euro
1. Erträge aus IHK-Beiträgen		
2. Erträge aus Gebühren		
3. Erträge aus Entgelten		
4. Erhöhung oder Verminderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Leistungen		
5. Andere aktivierte Eigenleistungen		
6. Sonstige betriebliche Erträge		
- davon: Erträge aus Erstattungen		
- davon: Erträge aus öffentlichen Zuwendungen		
- davon: Erträge aus Abführung von gesonderten Wirtschaftsplänen		
Betriebserträge		
7. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- u. Betriebsstoffe u. bezogene Waren		
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen		
8. Personalaufwand		
a) Gehälter		
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung		
9. Abschreibungen		
a) Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		
b) Abschreibungen auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens, soweit diese die in der IHK üblichen Abschreibungen nicht überschreiten		
10. Sonstige betriebliche Aufwendungen		
- davon: Aufwendungen aus Zuführung an gesonderte Wirtschaftspläne		
Betriebsaufwand		
Betriebsergebnis		
11. Erträge aus Beteiligungen		
12. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		
13. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		
- davon: Erträge aus Abzinsung		
14. Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens		
15. Zinsen und ähnliche Aufwendungen		
- davon: Aufwendungen aus Aufzinsung		
Finanzergebnis		
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		
16. Außerordentliche Erträge		
17. Außerordentliche Aufwendungen		
Außerordentliches Ergebnis		
18. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		
19. Sonstige Steuern		
20. Jahresergebnis		
21. Ergebnisvortrag		
22. Entnahmen aus Rücklagen		
a) aus der Ausgleichsrücklage		
b) aus anderen Rücklagen		
23. Einstellungen in Rücklagen		
a) in die Ausgleichsrücklage		
b) in andere Rücklagen		
24. Ergebnis		

Finanzrechnung, Anlage V FS

	Lfd. Jahr	Vorjahr
	Euro	Euro
1. Jahresergebnis vor außerordentlichem Posten		
2a. +/- Abschreibungen (+)/Zuschreibungen (-) auf Gegenstände des Anlagevermögens		
2b. - Erträge aus der Auflösung von Sonderposten		
3. +/- Zunahme (+)/Abnahme (-) der Rückstellungen		
4. +/- Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen (+)/Erträge (-) [bspw. Abschreibung auf ein aktiviertes Disagio]		
5. +/- Verlust (+)/Gewinn (-) aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens		
6. +/- Abnahme (+)/Zunahme (-) der Vorräte, der Forderungen aus IHK-Beiträgen, Gebühren, Entgelte und sonstigen Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind		
7. +/- Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus IHK-Beiträgen, Gebühren, Entgelte und sonstigen Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind		
8. +/- Ein- (+) und Auszahlungen (-) aus außerordentlichen Posten		
9. = Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		
10. + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens		
11. - Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen		
12. + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des immateriellen Anlagevermögens		
13. - Auszahlungen für Investitionen des immateriellen Anlagevermögens		
14. + Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens		
15. - Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen		
16. = Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
17 a.) + Einzahlungen aus der Aufnahme von (Finanz-) Krediten		
17 b.) + Einzahlungen aus Investitionszuschüssen		
18. - Auszahlungen aus der Tilgung von (Finanz-) Krediten		
19. = Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
20. Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes (Summe der Zeilen 9, 16 und 19)		
21. + Finanzmittelbestand am Anfang der Periode		
22. = Finanzmittelbestand am Ende der Periode		

Kontenrahmen, Anlage VI FS

Konten klasse Konten gruppe Konten-Bezeichnung

0		Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen
	02	Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte u. ähnliche Rechte und Werte
	024	Selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände
	03	frei
	04	Geleistete Anzahlungen auf Bestellungen von immateriellen Vermögensgegenständen
	05	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken
	06	frei
	07	Technische Anlagen und Maschinen
	08	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung
	09	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau
1		Finanzanlagen
	10	frei
	11	Anteile an verbundenen Unternehmen
	12	Ausleihungen an verbundene Unternehmen
	13	Beteiligungen
	14	Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht

Konten klasse Konten gruppe Konten-Bezeichnung

	15	Wertpapiere des Anlagevermögens
	16	Sonstige Ausleihungen und Rückdeckungsansprüche
	17	frei
	18	frei
	19	frei
2		Umlaufvermögen und aktive Rechnungsabgrenzung
		Vorräte
	20	Hilfs-, und Betriebsstoffe
	21	Unfertige Leistungen
	22	Handelswaren
	23	Geleistete Anzahlungen auf bezogene Lieferungen u. Leistungen
		Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände
	24	Forderungen aus IHK-Beiträgen, Gebühren und Entgelten
	25	Forderungen gegen verbundene Unternehmen und gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht
	26	Sonstige Vermögensgegenstände
	27	Wertpapiere des Umlaufvermögens
	28	Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks

Kontenklasse	Konten-Bezeichnung
	29 Aktive Rechnungsabgrenzung
	298 Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung
3	Eigenkapital, Sonderposten und Rückstellungen
	30 Nettoposition
	31 frei
	32 Rücklagen
	33 Ergebnisvortrag
	34 Jahresergebnis
	35 Sonderposten
	36 frei
	37 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen
	38 Steuerrückstellungen
	39 Sonstige Rückstellungen
4	Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzung
	40 frei
	41 frei
	42 Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten
	43 Erhaltene Anzahlungen
	44 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
	45 frei
	46 Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen
	47 Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht
	48 Sonstige Verbindlichkeiten
	49 Passive Rechnungsabgrenzung Berufsbildung RAP Sonstige Passive RAP
5	Erträge
	50 Erträge aus IHK-Beiträgen
	51 Erträge aus Gebühren
	52 Erträge aus Entgelten
	53 Bestandsveränderungen und andere aktivierte Eigenleistungen
	54 Sonstige betriebliche Erträge
	55 Erträge aus Beteiligungen
	56 Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens
	57 Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge
	58 Außerordentliche Erträge
	59 Erträge aus Zuschüssen aus Wirtschaftsplan an gesonderte Wirtschaftspläne *

Kontenklasse	Konten-Bezeichnung
6	Betriebliche Aufwendungen
	60-61 Materialaufwand **
	60 Aufwendungen für Roh- Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren
	61 Bezogene Leistungen (für die betriebliche Leistungserstellung)
	62-64 Personalaufwand
	62 Gehälter
	63 frei
	64 Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung
	65 Abschreibungen
	66-70 Sonstiger betrieblicher Aufwand
	66 Sonstige Personalkosten
	67 Aufwendungen für die Inanspruchnahme von Rechten und Diensten Dritter
	68 Aufwendungen für Kommunikation und den sonstigen laufenden Betrieb
	69 Aufwendungen für Mitgliedschaften und Sonstiges, sowie Wertkorrekturen und periodenfremde Aufwendungen
7	Weitere Aufwendungen
	70 Betriebliche Steuern
	71 frei
	72 frei
	73 frei
	74 Abschreibungen auf Finanzanlagen u. Wertpapiere des Umlaufvermögens u. Verluste aus entsprechenden Abgängen
	75 Zinsen und ähnliche Aufwendungen
	76 Außerordentlicher Aufwand
	77 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag
	78 frei
	79 Zuschüsse an gesonderte Wirtschaftspläne*
8	Ergebnisrechnungen
	80 Eröffnung und Abschluss
	81 Verrechnungskonten Eröffnungsbilanz (VerrEB)
9	frei für Kostenrechnung

* sind zu konsolidieren

** Aufwand, der unmittelbar mit der betrieblichen Leistungserstellung zu tun hat. Zur betrieblichen Leistungserstellung gehören z.B. die Aufgaben der Berufsbildung, Carnets, Veranstaltungen etc.

Beschluss zu Änderungen in der Gebührenordnung

Die Vollversammlung der IHK für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen hat am 12. November 2013 gemäß § 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 17 des Gesetzes zur Förderung der elektronischen Verwaltung sowie zur Änderung weiterer Vorschriften vom 25. Juli 2013 (BGBl. I S. 2749), folgende Änderung der Gebührenordnung beschlossen. Die Genehmigung des Ministeriums für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen ist am 28.11.2013 erteilt worden.

I.

§ 10 der Gebührenordnung, wird wie folgt geändert:

a) § 10 I. Ziff. 1 – 2 wird wie folgt neu gefasst:

I. Außenhandelsdokumente, Zeitschriften, Beglaubigungen

- | | |
|--|-------|
| 1. Ausstellung von Ursprungszeugnissen, Beglaubigungen | 5,00 |
| 2. Ausstellung von Carnets | 25,00 |

b) In § 10 III. wird nach Ziff. 6.2.5 neu eingefügt:

■ Bekanntmachungen

6.2.6	Geprüfter Medienfachwirt/Geprüfte Medienfachwirtin Digital/Print einschließlich Projektarbeit	€	1.2.1	1. Kurs	290,00
		500,00	1.2.2	Je weiterer Kurs	185,00

c) In § 10 IV. werden die Ziff. 1 – 1.4.1 wie folgt neu gefasst:

1.	Prüfung zum Nachweis der fachlichen Eignung zur Führung von Unternehmen des Straßenpersonen- und des Güterkraftverkehrs	€	1.3.1	für einen weiteren Schulungsraum bzw. für Änderungen des Schulungsraumes	80,00
1.1	Verkehr mit Taxen und Mietwagen		1.3.2	für einen weiteren Referenten, für den bereits die Zustimmung durch die IHK vorliegt	80,00
1.1.1	Fachkundeprüfung	160,00	1.3.3	für einen weiteren Referenten, für den noch keine Zustimmung durch die IHK vorliegt	200,00
1.1.2	Stornogebühren Bei Rücktritt nach Zulassung zur Prüfung bis spätestens vierzehn Werktagen vor dem vorgesehenen Prüfungstermin werden 40 % der Prüfungsgebühr, bei weniger als vierzehn Werktagen, aber mehr als sieben Werktagen vor dem vorgesehenen Prüfungstermin, werden 50 % erhoben. Bei Rücktritt von der Prüfung bei weniger als sieben Werktagen bis einen Tag vor dem Prüfungstermin werden 90 % der Prüfungsgebühr erhoben. Bei Nichterscheinen oder Rücktritt von der Prüfung am Tag der Prüfung – ohne ärztliches Attest (Original) bis 3 Tage nach dem Prüfungstermin – wird die volle Prüfungsgebühr erhoben.		1.3.4	für andere Änderungen	100,00 bis 200,00
1.2	Straßenpersonenverkehr ohne Taxen- und Mietwagenverkehr		1.4	Durchführung von Prüfungen und Ausstellung der ADR-Schulungsbescheinigung	
1.2.1	Fachkundeprüfung	230,00	1.4.1	Prüfung „Basiskurs“ und „Auffrischung“	60,00
1.2.2	Stornogebühren Bei Rücktritt nach Zulassung zur Prüfung bis spätestens vierzehn Werktagen vor dem vorgesehenen Prüfungstermin werden 40 % der Prüfungsgebühr, bei weniger als vierzehn Werktagen, aber mehr als sieben Werktagen vor dem vorgesehenen Prüfungstermin, werden 50 % erhoben. Bei Rücktritt von der Prüfung bei weniger als sieben Werktagen bis einen Tag vor dem Prüfungstermin werden 90 % der Prüfungsgebühr erhoben. Bei Nichterscheinen oder Rücktritt von der Prüfung am Tag der Prüfung – ohne ärztliches Attest (Original) bis 3 Tage nach dem Prüfungstermin – wird die volle Prüfungsgebühr erhoben.		1.4.2	jede Prüfung nach einem Aufbaukurs	45,00
1.3	Güterkraftverkehr		1.4.3	Wiederholungsprüfung	45,00
1.3.1	Fachkundeprüfung	230,00	1.4.4	Stornogebühren Bei Rücktritt nach Zulassung zur Prüfung bis spätestens 14 Werktagen vor dem vorgesehenen Prüfungstermin werden 40 % der Prüfungsgebühr, bei weniger als 14 Werktagen, aber mehr als 7 Werktagen vor dem vorgesehenen Prüfungstermin, werden 50 % erhoben. Bei Rücktritt von der Prüfung bei weniger als 7 Werktagen bis 1 Tag vor dem Prüfungstermin werden 90 % der Prüfungsgebühr erhoben. Bei Nichterscheinen oder Rücktritt von der Prüfung am Tag der Prüfung – ohne ärztliches Attest (Original) bis 3 Werktagen nach dem Prüfungstermin – wird die volle Prüfungsgebühr erhoben.	
1.3.2	Stornogebühren Bei Rücktritt nach Zulassung zur Prüfung bis spätestens vierzehn Werktagen vor dem vorgesehenen Prüfungstermin werden 40 % der Prüfungsgebühr, bei weniger als vierzehn Werktagen, aber mehr als sieben Werktagen vor dem vorgesehenen Prüfungstermin, werden 50 % erhoben. Bei Rücktritt von der Prüfung bei weniger als sieben Werktagen bis einen Tag vor dem Prüfungstermin werden 90 % der Prüfungsgebühr erhoben. Bei Nichterscheinen oder Rücktritt von der Prüfung am Tag der Prüfung – ohne ärztliches Attest (Original) bis 3 Tage nach dem Prüfungstermin – wird die volle Prüfungsgebühr erhoben.		1.5	Ausstellung einer Ersatzbescheinigung	35,00
1.4	Anträge auf Ausstellung einer Fachkundebescheinigung		2.	Schulung und Prüfung von Gefahrgutbeauftragten	
1.4.1	Entscheidung über den Antrag auf Anerkennung der Fachkunde aufgrund leitender Tätigkeit	95,00	2.1	Bearbeitung von Anträgen auf Anerkennung zur Durchführung von Schulungen *)	
			2.1.1	1. Teil	580,00
			2.1.2	Je weiterer Teil	370,00
			2.2	Bearbeitung von Anträgen auf Wiedererteilung der Anerkennung *)	
			2.2.1	1. Teil	290,00
			2.2.2	Je weiterer Teil	185,00
			2.3	Zustimmungsbedürftige Änderungen nach Anerkennung eines Lehrgangs jeweils *)	
			2.3.1	für einen weiteren Schulungsraum bzw. für Änderungen des Schulungsraumes	80,00
			2.3.2	für einen weiteren Referenten, für den bereits die Zustimmung durch die IHK vorliegt	80,00
			2.3.3	für einen weiteren Referenten, für den noch keine Zustimmung durch die IHK vorliegt	200,00
			2.3.4	für andere Änderungen	100,00 bis 200,00
			2.4	Durchführung von Prüfungen und Ausstellung des Schulungsnachweises *)	
			2.4.1	Grundprüfung	140,00
			2.4.2	Verlängerungsprüfung und Ergänzungsprüfung	100,00
			2.4.3	Stornogebühren Bei Rücktritt nach Zulassung zur Prüfung bis spätestens 14 Werktagen vor dem vorgesehenen Prüfungstermin werden 40 % der Prüfungsgebühr, bei weniger als 14 Werktagen, aber mehr als 7 Werktagen vor dem vorgesehenen Prüfungstermin, werden 50 % erhoben. Bei Rücktritt von der Prüfung bei weniger als 7 Werktagen bis 1 Tag vor dem Prüfungstermin werden 90 % der Prüfungsgebühr erhoben. Bei Nichterscheinen oder Rücktritt von der Prüfung am Tag der Prüfung – ohne ärztliches Attest (Original) bis 3 Werktagen nach dem Prüfungstermin – wird die volle Prüfungsgebühr erhoben.	

d) § 10 VI. wird wie folgt neu gefasst:

VI. Schulung und Prüfung im Bereich Gefahrgut

1.	Schulung und Prüfung von Gefahrgutfahrern	€			
1.1	Bearbeitung von Anträgen auf Anerkennung zur Durchführung von Schulungen				
1.1.1	1. Kurs	580,00			
1.1.2	Je weiterer Kurs	370,00			
1.2	Bearbeitung von Anträgen auf Wiedererteilung der Anerkennung zur Durchführung von Schulungen				

- 2.5 Umschreibung von Schulungsnachweisen gem. § 7 Abs. 3 GbV 50,00
- 2.6 Ausstellung der Ersatzbescheinigung 30,00

*) Die Gebühren beziehen sich auf deutschsprachige Schulungen und Prüfungen. Die GbV lässt auch Schulungen in englischer Sprache zu. Zusätzliche Aufwendungen für englischsprachige Schulungen und Prüfungen werden nach § 1 Abs. 2 Gebührenordnung abgerechnet.

e) Nach § 10 IX. wird ein neuer Gliederungspunkt X. eingefügt:

X. Gebühren für Auskünfte nach dem Gesetz über die Freiheit des Zugangs zu Informationen für das Land Nordrhein-Westfalen (Informationsfreiheitsgesetz Nordrhein-Westfalen – IFG NRW)

- 1. Übermittlung von Informationen
 - 1.1 Erteilung einer mündlichen oder einfachen schriftlichen Auskunft gebührenfrei
 - 1.2 Erteilung einer umfassenden schriftlichen Auskunft mit erheblichem Vorbereitungsaufwand 10,00 bis 500,00
 - 1.3 Ermöglichung der Einsichtnahme in Akten und sonstige Informationsträger
 - 1.3.1 in einfachen Fällen gebührenfrei

- 1.3.2 bei umfangreichem Verwaltungsaufwand 10,00 bis 500,00
- 1.3.3 bei außergewöhnlichem Verwaltungsaufwand, insbesondere wenn Daten abgetrennt oder geschwärzt werden müssen zum Schutz privater Interessen (§10 Abs. 2 IFG) 10,00 bis 1.000,00

2. Auslagen

- 2.1 Anfertigung von Kopien und Ausdrucken
 - je DIN-A4-Kopie von Papiervorlagen 0,10
 - je DIN-A3-Kopie von Papiervorlagen 0,15
 - je Computerausdruck 0,25
- 2.2 Auslagen für besondere Verpackung und oder besondere Beförderung in tatsächlich entstandener Höhe

II.

Die Änderung tritt zum 1. Januar 2014 in Kraft.

Ausgefertigt, Essen, 5. Dezember 2013

Die Präsidentin
gez. Jutta Kruft-Lohregel

Der Hauptgeschäftsführer
gez. Dr. jur. Gerald Püchel

Änderung der Satzung für die Sachkundeprüfung im Bewachungsgewerbe

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen hat am 12. November 2013 auf Grund von §§ 1 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 17 des Gesetzes zur Förderung der elektronischen Verwaltung sowie zur Änderung weiterer Vorschriften vom 25. Juli 2013 (BGBl. I S. 2749), folgende Änderung der Satzung für die Sachkundeprüfung im Bewachungsgewerbe beschlossen:

In § 1 Satz 1 (Sachkundeprüfung) wird der Hinweis auf „§ 34 a Abs. 1 Satz 5 GewO“ auf „§ 34 a Abs. 1 Satz 6 GewO“ geändert.

Essen, 12. November 2013

Die Präsidentin
gez. Jutta Kruft-Lohregel

Der Hauptgeschäftsführer
gez. Dr. jur. Gerald Püchel

Beschluss zu Änderungen in der Gewerbeordnung

Die Vollversammlung der IHK hat am 12. November 2013 gemäß § 4 Nr.6 i.V.m. § 10 Abs. 1 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 17 des Gesetzes zur Förderung der elektronischen Verwaltung sowie zur Änderung weiterer Vorschriften vom 25. Juli 2013 (BGBl. I S. 2749), beschlossen, die Rechte und Pflichten hinsichtlich der Abnahme der Sachkundeprüfung für die Ausübung des Spielgeräte-Aufsteller-Gewerbes (§ 33 c II Nr. 2 GewO n.F.) auf die Niederrheinische IHK Duisburg-Wesel-Kleve zu Duisburg als übernehmende IHK zu übertragen und ermächtigt Präsidentin sowie Hauptgeschäftsführer, eine entsprechende Kooperationsvereinbarung auszuhandeln und abzuschließen.

Die Genehmigung des Ministeriums für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen ist am 28. November 2013 erteilt worden.

Ausgefertigt, Essen, 10. Dezember 2013

Die Präsidentin
gez. Jutta Kruft-Lohregel

Der Hauptgeschäftsführer
gez. Dr. jur. Gerald Püchel



MEHR INFOS



■ Bereits zu Lebzeiten war Andy Warhol populär wie kaum ein anderer Künstler – er schuf bis heute gültige Symbole und Ikonen und seine Bildästhetik prägt das tägliche Leben bis heute. Die LUDWIGGALERIE Schloss Oberhausen widmet sich in der Ausstellung ANDY WARHOL Pop Artist noch bis zum 18. Mai 2014 diesem Pionier der Pop-Art.

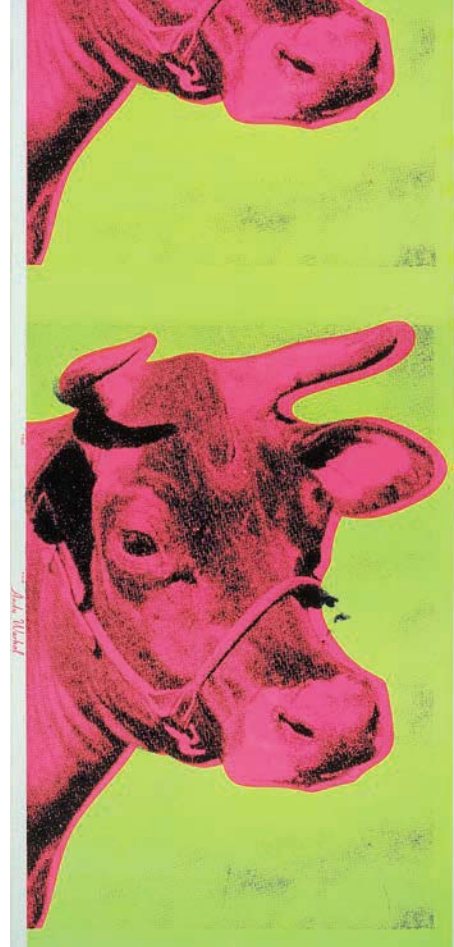
Suppendosen und Marilyn Monroe

Den Schwerpunkt der Ausstellung bilden Warhols Druckgrafiken, besonders die der frühen Jahre, aber auch Leinwandarbeiten wie Portrait of a Lady. Neben dem Grafiker Warhol wird auch auf seine Präsenz innerhalb der damaligen Musikszene sowie den Filmemacher Warhol verwiesen. Von den Massenmedien und der Alltagskultur inspiriert, setzt Warhol mit seinem Werk wesentliche Impulse für die Kunstentwicklung ab den 1960er Jahren. Rund 100 Arbeiten sind in der Ausstellung zu sehen.

Drucke wie Electric-Chair, Campbell's Soup und die Flash-Mappe, Porträts von Marilyn, Mao oder die Verkündigung nach Leonardo da Vinci stellen Warhols außergewöhnliche Arbeitsweise vor. Darüber hinaus sind von ihm gestaltete Plattencover, originale Drehbücher sowie durch Warhol entworfene Buchcover zu sehen. Die 1971 dokumentarisch aufgenommenen Fotografien von Leo Weisse (Edition Leo Weisse) lassen den Künstler in seiner Selbstinszenierung greifbar werden. Der Fotograf begleitete Warhol auf dessen Promotiontour zu dem Film Trash in Deutschland.

www.ludwigalerie.de

Andy Warhol, Cow and a Half, 1966
© The Andy Warhol Foundation for the Visual Arts, Inc. / ARS New York.



Essener Theaterpassage kooperiert mit Kreative Klasse e. V.

■ Räume in attraktiven Innenstadtlagen sind für aufstrebende Kreativunternehmen rar oder kaum bezahlbar. Jetzt ist eine Kooperation des Kreative Klasse e. V. mit der Essener Theaterpassage entstanden: Unter dem Label „klasse:Raum“ können Vereinsmitglieder 74 Quadratmeter Ladenfläche in der Einkaufspassage, also

in bester Innenstadtlage, mietfrei nutzen. Mit dem Projekt bietet der Kreative Klasse e.V. erstmals einen Rahmen für temporäre Nutzungen durch Kultur- und Kreativschaffende.

Der Kreative Klasse e. V. ist ein Zusammenschluss Kreativschaffender aus dem Ruhrgebiet. Ziel der Initiative ist die engere Vernetzung der Kreativen untereinander sowie eine Stärkung des Kreativgebietes Ruhr.

Zu den Gründungsmitgliedern zählen lokal ansässige Freischaffende, Firmen und Institutionen aus den Bereichen Architektur, Design, Kommunikation, Kunst und Kultur sowie weiteren Branchen der Kreativwirtschaft. Im Mai 2011 in Essen gegründet arbeitet der Verein eng mit der IHK und weiteren Institutionen zusammen.

Interessierte, die den klasse:Raum nutzen möchten, können sich mit ihren Ideen an den Vorstand des Vereins wenden.

www.kreativeklasse.org



Erste Nutzer des klasse:Raum waren bis Weihnachten die DesignNomaden.

Foto: Kreative Klasse e. V.

meo

Das Wirtschaftsmagazin
für Mülheim an der Ruhr, Essen und Oberhausen



Behalten Sie den Überblick!

Planen Sie jetzt aktuell wieder Ihr Werbebudget für das nächste Jahr mit MEQ, dem offiziellen Wirtschaftsmagazin der IHK zu Essen.

Heft	Branchenthema I*	Branchenthema II*	business-on-TopThema als Verlags-Beihefter in Magazin-Mitte
2	Dienstleister der Region	Umwelttechnik und Recycling	
3	Büro und Kommunikation	Reisen, Tagen, Präsentieren	
4	Zeitarbeit / Personaldienstleister	Gewerbegebiet Mülheim	
5	Maschinenbau	Der Wirtschaftsraum Oberhausen	IT im Mittelstand: BigData, Cloud, Sicherheit
6	Bauen und Erhalten	Der Wirtschaftsraum Essen	BGM - Betriebliches Gesundheitsmanagement
7/8	Finanzen / Versicherung / Recht	Marketing und Werbung	
9	Franchising	Immobilien	Transport / Logistik / Verpackung
10	Dienstleistung / Outsourcing	Kunst / Kultur und Veranstaltungen	
11	Aus- und Weiterbildung	Ambiente und Design	Innovative Dienstleister: Fokus Handwerk
12	Sicherheit im Unternehmen	Starke Marken - Starke Macher	

NEU

**meo Heft für Heft
„Ihr“ Entscheidermedium!**

**Exklusiv an Firmenlenker
& Top-Führungskräfte**

**45.000 Exemplare,
persönlich adressiert**

Ohne Streuverlust!

**Mit vielen exklusiven
Branchenthemen**

**RegionNAH an Ihren
„neuen“ Kunden!**

Änderungen vorbehalten.

Profitieren Sie vom attraktiven Kombinations-Rabatt in Höhe von 10% bei gleichzeitiger Buchung des analogen Branchenthemas im IHK-Magazin Wirtschaftsspiegel der IHK Nord-Westfalen.

* Die Branchenthemen in MEQ sind etablierte Verlagssonderveröffentlichungen des Verlages Aschendorff Media & Sales.



Ihr Kontakt:

Barbara Gärtling
Medienberaterin

Telefon 02 01. 52 37-464
Telefax 02 01. 52 37-463

barbara.gaertling@aschendorff.de

**Rabatt-
Aktion:
10%**

Erfolgreich werben bei Entscheidern!

Ja, ich interessiere mich besonders für Werbung in den angekreuzten Verlags-Sonderthemen und bitte um Kontaktaufnahme.

Heft Nr. 2 3 4 5 6 7/8 9 10 11 12

Branchenthema I Branchenthema II business-on-Topthema

Fax-Antwort bitte an:
02 01 . 52 37-463

MEQ - erscheint jeweils zum Monatsbeginn. Anzeigenschluss: zum 5. des Vormonats.
Aschendorff Media & Sales · Bredeneyer Straße 2B · 45133 Essen

Absender / Firma

Ansprechpartner

Telefon

E-Mail



© Red Dot Design Museum

WER SAGT EIGENTLICH, DASS EINE TAGUNG IMMER AM TAG STATTFINDEN MUSS?

metropoleruhr

Keine Frage – die Metropole Ruhr ist mit allem versorgt, was Events und Meetings jeder Größenordnung zu jeder Tages- und Nachtzeit brauchen: Tagungshotels, Konferenzzentren und eine Infrastruktur, um die uns viele beneiden. Aber manchmal braucht es eben diesen Wow!-Effekt, der eine gute Veranstaltung zu einem sensationellen Event macht. Über 160 Special-Event-Locations mit bestens organisiertem Service sorgen dafür, dass Sie das Ruhrgebiet als Top-Act in Erinnerung behalten.

UND WARUM SOLLTE MAN EINE TAGUNG NICHT MAL MIT DEM FRÜHSTÜCK AUSKLINGEN LASSEN? WWW.RUHR-MEETING.DE



Gefördert von:

Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen



EUROPAISCHE UNION Investition in unsere Zukunft Europäischer Fonds für regionale Entwicklung

RUHR.MEETING
Die Macher im Westen

