

02 2015



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

[www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de)

# men

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

## Schlau statt Stau

Nahverkehr braucht  
neue Lösungen

**Neue Serie zum IHK-Jubiläum**  
Uns gab's schon vor 1840

**Azubi-Marketing**  
In sechs Schritten zum Erfolg

**Innovation im Handel**  
Bezahlen mit dem Smartphone





# Mit uns kennt Ihr Erfolg keine Grenzen.

Überall an Ihrer Seite: die Sparkassen und ihr internationales Netzwerk.



Ob Sie mit Ihrem Unternehmen international expandieren wollen oder Unterstützung bei Import-/Exportgeschäften suchen – als einer der größten Mittelstandsfinanzierer sind wir mit unseren globalen Kontakten und langjähriger Beratungskompetenz auf der ganzen Welt für Sie da. Mehr dazu bei Ihrem Berater oder auf [www.erfolgreich-im-ausland.de](http://www.erfolgreich-im-ausland.de). Wenn's um Geld geht – Sparkasse.



## Die Transparente können im Keller bleiben

Vor wenigen Wochen unternahm die Essener Stadtverwaltung einen neuen Anlauf, um der Politik eine Liste über die Ausweisung von neuen Wohn-, Gewerbe- und Industrieflächen vorzulegen. Hintergrund: Es liegt ein aktuelles Gutachten vor, mit dem der Bedarf gerade an neuen Gewerbeflächen in Essen untermauert wird. Die öffentliche Reaktion war nicht überraschend: Es wurde massiver Widerstand angekündigt. Eine Tageszeitung vermutet, dass einige der Betroffenen ihre alten Transparente aus dem Keller holen. Es wird wohl eine muntere Debatte geben.

Dabei zeigt sich in nahezu jeder Kommune des Ruhrgebiets die Situation ähnlich. So verfügt Mülheim über keine größere kurzfristig verfügbare Industriefläche mehr. Und auch in Oberhausen mussten örtliche Betriebe bereits ihre Expansionswünsche in andere Städte verlagern, weil kein entsprechendes Angebot vorlag. Dabei geht es selten um Großprojekte. Vielmehr stehen die lokal verwurzelten und gewachsenen Mittelständler vor der Herausforderung, Erweiterungsmöglichkeiten vor Ort zu realisieren. Ganz zu schweigen von den Anfragen auswärtiger Unternehmen, die mangels Angebot zur nächsten Stadt weiterziehen – und mit ihnen entgangene Gewerbesteuererinnahmen sowie Arbeits- und Ausbildungsplätze.

Die Anwohner neu auszuweisender Flächen fürchten das Ende des gewohnten Abendspaziergangs übers Feld, das steigende Verkehrsaufkommen und einen

verbauten Blick aus dem Fenster. Das ist verständlich. Dennoch sollte es gelingen, den Blick vom Einzelnen auf das Gesamte zu lenken. Unsere Städte in der MEO-Region sind nicht auf Rosen gebettet. Die kommunale Haushaltslage ist vielfach als dramatisch zu bezeichnen. Die seit langen Jahren auf hohem Niveau verharrende Arbeitslosenquote sagt ihr Übriges aus. Beide Faktoren leisten ihren negativen Beitrag und bestimmen so das Image der Region – allen Anstrengungen zum Trotz.

Wie können die Städte aus dieser Spirale ausbrechen? Es gibt viele gute Ansätze, an dem sicherlich problematischen Image der Region zu arbeiten. Die Aktivitäten rund um die Kulturhauptstadt waren eine solche Maßnahme. Den Kernproblemen kann sich die Region aber vor allem durch eine aktive Wirtschaftspolitik entgegenstellen: Unternehmen leisten über ihre Steuern und Abgaben einen erheblichen Beitrag zum kommunalen Haushalt. Ein vitaler Wirtschaftsraum schafft Arbeitsplätze, lockt benötigte Fachkräfte und so neue Einwohner an. Darüber hinaus bringen Betriebe sich häufig durch mehr in die Stadtgesellschaft ein als nur durch Steuern. So sind viele kulturelle und sportliche Aktivitäten ohne die Unterstützung der Unternehmen nicht mehr durchzuführen.

Wer eine lebendige und attraktive Region will, sollte vor Gewerbe nicht instinktiv zurückschrecken. Auch nicht, wenn beim Nachbarn künftig ein Firmenname am Klingelschild steht.

Jutta Kruff-Lohrengel  
Präsidentin

Dr. Gerald Püchel  
Hauptgeschäftsführer

## Titelthema

### 6 Schlau statt Stau

Nahverkehr braucht neue Lösungen



Foto: Kara - Fotolia.com



Foto: Trink & Spare

### 24 Trink & Spare Wenn Wasser nicht gleich Wasser ist

### 3 Editorial

---

### 5 Impressum

---

#### Titelthema

### 6 Schlau statt Stau

Nahverkehr braucht neue Lösungen

#### Neue Serie zum IHK-Jubiläum

Uns gab's schon ...

14 1758: MAN Diesel & Turbo SE

15 1760: Stadtcafé Sander

---

### 16 Region

---

#### Wirtschaftsjunioren Essen

23 Interview mit Patricia Orth

„Das Netzwerk entscheidet!“

#### Menschen und Orte

24 Trink & Spare

Wenn Wasser nicht gleich  
Wasser ist

---

#### Praxis

26 Verbraucherpreisindizes

30 Angebote für  
Existenzgründer und  
Jungunternehmer

31 Existenzgründer- und  
Nachfolgebörse

---

32 Neues aus Berlin und Brüssel

---

33 IHK aktuell

#### Thema

KMU als attraktive  
Ausbildungsbetriebe

34 Sechs Schritte für ein  
erfolgreiches Azubi-Marketing

36 Lohn und Gehalt  
(K)ein Buch mit 7 Siegeln

38 Förderprogramm  
Digital gestütztes Lernen

39 Metropole Ruhr  
Zuwachs in der Tagungs- und  
Kongresswirtschaft

### 42 HRW erforscht Elektromobilität Akkureichweite und -lebensdauer sind Unsicherheitsfaktoren



Foto: Petair - Fotolia.com



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

## 52 Trotz gesetzlicher Pflicht Klimaanlagen arbeiten oft nicht effizient genug



Foto: TÜV NORD GROUP

40 Oberhausener Gründerin erhielt  
Unternehmerinnenbrief NRW  
**Ausgezeichnete Geschäftsfrau!**

42 HRW erforscht Elektromobilität  
**Akkureichweite und -lebensdauer  
sind Unsicherheitsfaktoren**

44 Zahlungssysteme im Handel  
**Das Smartphone revolutioniert  
das Bezahlen**

46 Fachkräfteengpässe  
**Einer geht, keiner kommt**

### Verlagssonderveröffentlichung Dienstleister der Region

48 Vom Obstkorb bis  
zur Raumbegrünung  
**Alles im Abo**

51 Büroservice nach Maß  
**Mehr Zeit für das Wesentliche**

### Verlagssonderveröffentlichung Umwelttechnik und Recycling

52 Trotz gesetzlicher Pflicht  
**Klimaanlagen arbeiten oft  
nicht effizient genug**

53 Umweltgerechter Umgang  
mit Metallspänen  
**Neuer Leitfaden erschienen**

54 Nachhaltige Nutzung  
**Deutschland soll ressourcen-  
effizienteste Volkswirtschaft  
der Welt werden**

55 EU-Chemikalienverordnung  
REACH  
**Positive Bilanz, aber es  
bleibt viel zu tun!**

### 57 Personalien/ Bekanntmachung

### 58 Kultur

#### Beilagenhinweis

Einem Teil unserer Ausgabe liegt eine Beilage  
der easy Fairs Deutschland GmbH bei.  
Wir bitten Sie um freundliche Beachtung.

#### 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@ihk.de](mailto:ihkessen@ihk.de)

#### Redaktion

Dipl.-Wirtschaftsjur. Yvonne Schumann  
(verant.) • Dipl.-Des. Gabriele Pelz •  
Fon 0201 1892-214 • Anja Matthies  
M.A. • E-Mail: [meo@essen.ihk.de](mailto:meo@essen.ihk.de)

#### Verlag, Gestaltung und Druck

commedia GmbH • Olbrichstraße 2  
45138 Essen • Fon 0201 879 57-0

#### Anzeigenservice

Aschendorff Verlag GmbH & Co.KG  
Media Sales  
An der Hansalinie 1 • 48163 Münster  
Anzeigen: Herbert Eick (verant-  
worlich) • Anzeigenberatung und  
-verkauf: Fon 0251 690-4794  
Fax 0251 690 804 801 •  
E-Mail: [zeitschriften@aschendorff.de](mailto:zeitschriften@aschendorff.de)

#### Bezugspreis

2,50 Euro monatlich  
25,00 Euro Jahresabonnement

#### Vertrieb

commedia GmbH  
Stefanie Henn-Anschütz  
Fon 0201 87957-0  
E-Mail: [office@commedia.de](mailto:office@commedia.de)

#### Erscheinungstermin

Jeweils zum Monatsbeginn

#### Auflage

46.877 (Druckauflage 4. Quartal 2014)

Nachdruck in Wort und Bild ist nur mit  
Genehmigung der Redaktion gestattet. Alle  
Nachrichten werden nach bestem Wissen,  
jedoch ohne Gewähr veröffentlicht. ME0 ist  
das öffentliche Organ der IHK zu Essen und  
wird den beitragspflichtigen IHK-Unterneh-  
men im Rahmen ihrer Mitgliedschaft ohne  
besonderes Entgelt geliefert.

Titelbild: mimagephotos - Fotolia.com  
Fotos Editorial und der IHK-Ansprechpartner:  
Mike Henning



Foto: Kara - Fotolia.com

# Schlau statt Stau

## Nahverkehr braucht neue Lösungen

Ein Fall für kluge Rechner: Im Ruhrgebiet leben fünf Millionen Menschen, die täglich von A nach B wollen, Babys und Hochbetagte ausgenommen. Schwer zu ermitteln, wie oft sie Busse und Bahnen benutzen, in Züge, ins eigene Auto oder aufs eigene Fahrrad steigen, um ihr Ziel zu erreichen. Knapp eine Million Einwohner zählen Mülheim, Essen und Oberhausen, allesamt Städte mit einem großen Dienstleistungs- und Handelssektor, der eine höhere Mobilität verlangt als anderswo. Einige Milliarden Wege dürften hier pro Jahr zurückgelegt werden.

Stop and go auf dem Weg zur Arbeit: eine Szene, wie sie jeder Berufspendler im Revier kennt. Höchste Eisenbahn für kluge Konzepte im Nahverkehr!



Foto: Matthias Duschner

Ende im Gelände: Werner Overkamp, Geschäftsführer der Oberhausener STOAG, am momentanen Endpunkt der Straßenbahnlinie 105. Er hält die Diskussion um ihren Weiterbau für „irre“.

So befördert allein die Essener Verkehrsgesellschaft 340.000 Menschen pro Tag. 1,14 Milliarden Fahrten zählt der VRR in seinem Geschäftsbericht 2013 auf. Kein Zweifel also, die Region ist mächtig in Bewegung. Und hat dabei viele Herausforderungen zu bewältigen.

Ganz weit vorne steht dabei die teilweise marode Infrastruktur. Weil jahrzehntelang auf Verschleiß gefahren wurde, entstanden bei Straßen, Brücken und im öffentlichen Personennahverkehr Sanierungsstaus in Milliardenhöhe. Probleme auch in anderen Bereichen. Der ab 2015 geltende Mindestlohn und der Billig-Fahrdienst über machen der Taxi-Branche zu schaffen. Private Busunternehmer bemängeln die Kooperationen mit städtischen Verkehrsunternehmen. Zugleich suchen vor allem Jüngere nach der Alternative zum Auto. Mit dem Smartphone als Wegweiser.

### Autobahnnetz bleibt auf ewig überlastet

Der Blick ins Detail macht die Schwächen deutlich. Zum Beispiel beim Straßenverkehr, für Prof. Dr. Alexander Schmidt von der Uni Duisburg-Essen eine permanente „Einladung in den Stau“. Fakt ist: Das dichte Autobahnnetz im Revier wird wohl ewig überlastet bleiben, auch wenn wichtige Verbindungen dreispurig ausgebaut werden. Es gibt einfach zuviel Verkehr, mit steigender Tendenz. So bleibt durch den fehlenden Lückenschluss der A 52 eine wichtige Nord-Süd-Achse auf Dauer geschwächt. Und dass die A 40 zwischen Stadtgrenze Mülheim und dem Tunnel Essen durch eine Art Trog geführt wird, gilt unter Experten als grenzwertig. Böse Überraschungen drohen bei den Brücken. Schon jetzt zwingt die marode Styrumer Brücke im Zuge der B 223 schwerere Lkw zu Umwegen. Wenn die A 40-Brücke bei Duisburg-Neuenkamp demnächst nur noch begrenzt befahrbar ist, trifft dies auch die MEO-Region.

### Breite Unterstützung für die Linie 105 – Politik in der Kritik

Während Staus auf den Autobahnen längst zur Ruhrgebiets-Routine gehören, sorgt jetzt auch der öffentliche Personennahverkehr für negative Schlagzeilen. Weit oben steht dabei der wichtige Lückenschluss der Straßenbahnlinie 105. Seit 15 Jahren planen Experten diese lang ersehnte Straßenbahnverbindung zwischen Essen Hauptbahnhof – Borbeck – Frintrop – Oberhausen-Centro und Oberhausen Hauptbahnhof, die bislang noch an der Essener Unterstraße endet, direkt an der Stadtgrenze zu Oberhausen. Wer von dort aus weiter möchte zum Musical „Mamma

Mia“ (ab März) oder zum riesigen Einkaufszentrum Centro, zum Gasometer und zum Super-Aquarium Sealife, muss sich mit dem Bus durchschlagen, der, so eine große Tageszeitung, „hin und wieder pünktlich ist“. Weil die in Oberhausen regierende Koalition aus SPD, Grünen und FDP plötzlich der Mut verließ, die 3,3 km lange Strecke mit ihrer Ein-Stimmen-Mehrheit im Rat durchzusetzen, könnte das ehrgeizige Projekt doch noch scheitern. Zwar werden Bund und Land den Weiterbau mit 66 Millionen Euro bezuschussen, doch den 13 Millionen-Euro-Anteil des städtischen Nahverkehrsunternehmens STOAG und die 300.000 Euro Betriebskosten pro Jahr will man sich im Zeichen knappster Kassen lieber per Bürgerentscheid absegnen lassen. Auch wenn von den Befürwortern immer wieder betont wird, dass die neue Linie laut Gutachten 8.000 zusätzliche Fahrgäste bringen und ihr volkswirtschaftlicher Nutzen doppelt so groß wie die Kosten sei – der Ausgang der Abstimmung ist offen.

An Unterstützung mangelt es der Linie 105 dabei nicht. Ende November wurde das Aktionsbündnis „Sag ja zur 105“ gegründet, das vor allem aus Vertretern der örtlichen und regionalen Wirtschaft besteht. Gemeinsam mit möglichst vielen gesellschaftlichen Gruppen will man dafür kämpfen, dass die 105 nicht aufs Abstellgleis rollt, sondern städteübergreifend verkehrt. „Wir brauchen die Linie zur verkehrlichen und wirtschaftlichen Vernetzung der Region“, brachte Jan Borkenstein von der IHK Essen die eindeutige Position der Kammer und aller Mitglieder der Initiative auf den Punkt.

#### Nahverkehrsangebot als wichtiger Standortfaktor

Welchen Stellenwert die Linie 105 für einzelne Unternehmen hat, macht Markus Lacum klar, einer der beiden Chefs der renommierten Werbeagentur move:elevator, die ihren neuen Firmensitz im marinapark direkt am Centro hat: „Der Ausbau des

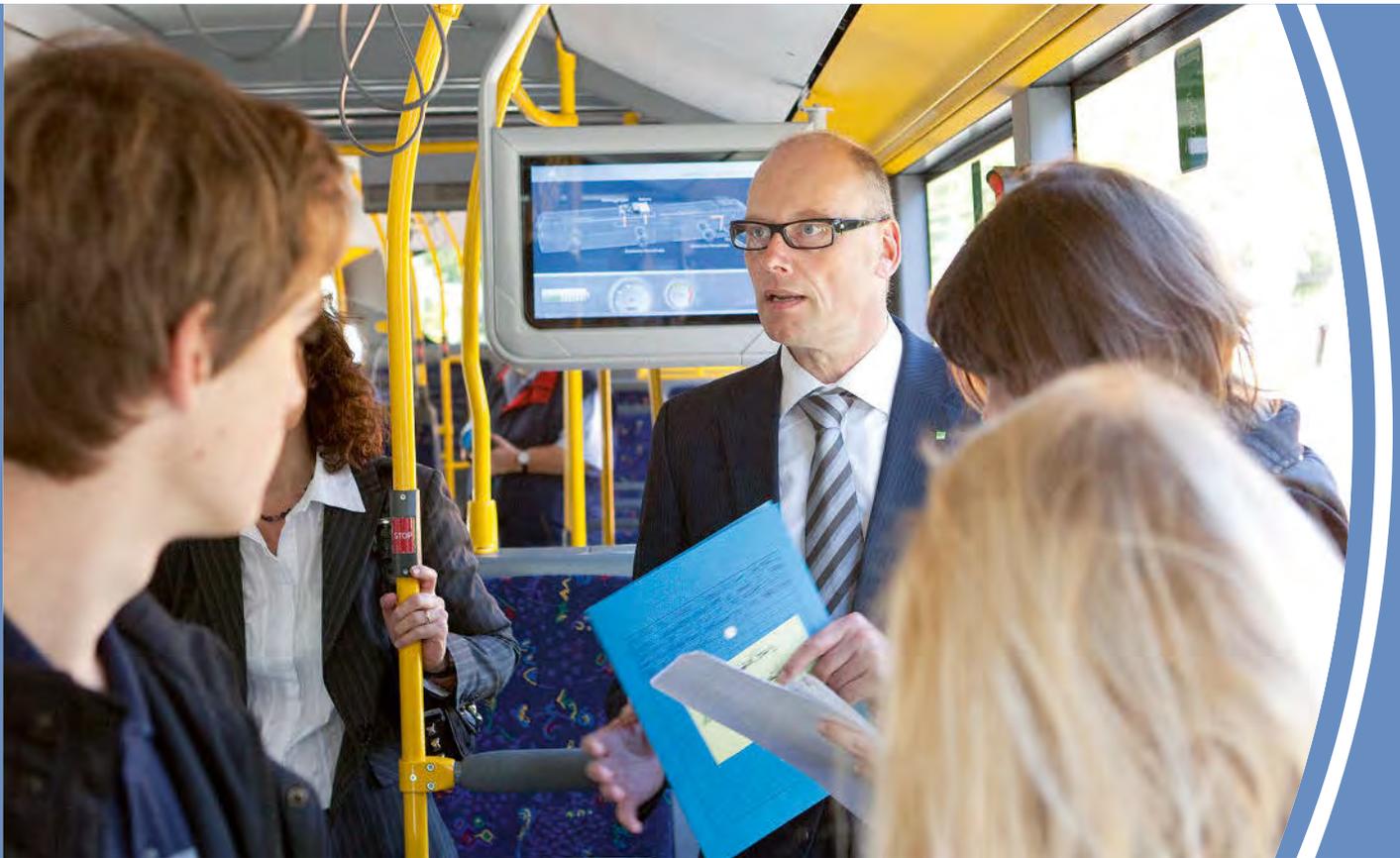
ÖPNV ist für eine Ruhrgebietsmetropole wie Oberhausen doch nur konsequent und ein echter Standortfaktor. Die Straßen sind immer dicht, die Menschen brauchen Alternativen. Wer bei uns im Unternehmen via Nahverkehr kommen kann, der macht das auch. Kein Stau, kein Stress, rein in Bus oder Bahn und los geht's.“ Generell, so Lacum, fände urbanes Leben immer stärker ohne Auto statt. „Ein ordentliches ÖPNV-Angebot vor der Tür macht das eigene Unternehmen deshalb deutlich attraktiver.“

Am 8. März sind nun 165.000 Oberhausener aufgerufen, über den Lückenschluss zu befinden. Nicht wenige halten dies für ein Versagen der Politik, die sich vor einer wichtigen Entscheidung drückt. Dabei haben sich nicht nur Wirtschaft, Handwerk, Umweltgruppen und Fahrgastverbände in seltener Einmütigkeit dafür ausgesprochen. Auch die zunächst sehr skeptische CDU zieht mit, beharrt aber auf einer anderen Streckenführung. Setzen sich die Ausbau-Gegner durch und wird die Verlängerung der Linie 105 auf diese Weise versemmt, dann verpasst die Stadt eine große Chance, ihre Infrastruktur zu verbessern.

Markus Lacum, Chef der Werbeagentur move:elevator, befürwortet den Lückenschluss der Linie 105. Er hofft auf eine positive Entscheidung und eine Haltestelle nahe am Unternehmen. Viele seiner Mitarbeiter würden davon profitieren.



Foto: MOVE-ELEVATOR



Die Essener Verkehrs AG setzt bewusst auf die Straßenbahn. Vor allem, so ihr Sprecher Nils Hoffmann, weil die jüngere Generation das Auto nicht mehr als Prestigeobjekt sehe.

„Die ganze Diskussion ist irre“ – Werner Overkamp, Geschäftsführer des städtischen Oberhausener Verkehrsunternehmens STOAG, spricht gern Klartext: „Der Lückenschluss verbindet zwei attraktive Standorte und ist für die Standortentwicklung sehr wichtig“. Die neue Linie 105 generiere viele neue Fahrten, verbessere das gesamte System. Und: Es gebe keine Eingriffe in die vorhandene Bausubstanz, das gesamte Projekt sei kalkulierbar, die Finanzierung gesichert. „Infrastruktur“, so der Manager, kostet nun einmal Geld.“ Wenn man alles nur unter dem Kostenaspekt sehe, gebe es auch keine Straßen und Schulen mehr. Overkamp: „So diskutieren Leute, denen der ÖPNV nichts wert ist.“

Unterdessen droht den Oberhausenern weiteres Ungemach, weil die Verantwortlichen im Rathaus der Nachbarstadt Mülheim ernsthaft darüber nachdenken, sich komplett von der Straßenbahn zu verabschieden. Die Linie 112, die beide Städte verbindet, würde dann an der Stadtgrenze enden. Noch schwerer wiegt, dass die STOAG ihre Bahnen im Mülheimer MVG-Depot abstellt und reparieren lässt. Falls sich die 105-Gegner durchsetzen, hätte Oberhausen im schlechtesten Fall keine zweite, dringend benötigte Straßenbahnverbindung zu einem Betriebshof und einer Werkstatt. Die STOAG müsste ein eigenes Depot bauen und befände sich in Insellage zu den anderen Straßenbahnnetzen. Overkamp setzt deshalb auf höhere Mächte, sprich Land und Bezirksregierung, die auf die Mülheimer einwirken müssten: „Es kann doch nicht sein, dass eine einzelne Kommune eine stadtübergreifende Linie blockieren kann und damit das Gesamtsystem.“

#### Essen setzt auf die Straßenbahn

Wirklich fröhlich kann auch Nils Hoffmann, der Sprecher der Essener Verkehrs AG (EVAG) nicht in die Zukunft blicken. 400 Millionen Euro muss das Unternehmen bis 2025 in die Hand nehmen, damit die Straßenbahnen ungehindert rollen können. Ob Infrastruktur, Oberleitungsbau, Modernisierung der Zugsicherung oder die per Gesetz verlangte Barrierefreiheit – wie fast alle Verkehrsbetriebe stecken auch die Essener mittendrin im Sanierungsstau. Ein enormer Kostendruck, der nach Expertenmeinung durch den überbordenden Tunnelbau in den 70er Jahren entstanden ist. Viel zu spät kam die Erkenntnis, dass es ökonomischer, sicherer und einfacher ist, die Bahnen oberirdisch auf eigenem Gleiskörper fahren zu lassen.

## FirmenTicket auch für die Kleinen

Die Industrie- und Handelskammer zu Essen bietet in Zusammenarbeit mit der Essener Verkehrs AG (EVAG) ein „FirmenTicket“ speziell für kleine Unternehmen. Dazu wird die bisher bestehende Mindestabnahme von 50 Tickets für die Inanspruchnahme des Großkundenrabatts drastisch gesenkt. So können auch kleine Unternehmen in Essen ihren Mitarbeitern Tickets zum günstigeren Preis bieten. Weit über 90 Prozent der Essener Betriebe haben weniger als 50 Beschäftigte. Diese Unternehmen können von dem Angebot profitieren.

Ziel ist es, durch Anreize Teile des Berufspendlerverkehrs von dem Auto auf den öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV) zu verlagern. Dadurch könnte die Belastung auf Autobahnen und anderen wichtigen Straßen reduziert werden. Notwendige Wirtschaftsverkehre hätten dann freiere Fahrt. Zusätzlich können Inhaber des Tickets auch das Angebot des Metropolrads Ruhr zu günstigeren Konditionen nutzen. Durch die Verknüpfung von Bus und Bahn mit dem Rad wird ein Beitrag zur umweltfreundlichen Mobilität geleistet.

**Weitere Informationen** sind auf der IHK-Internetseite [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de), Dok.-Nr. 89392, abrufbar.

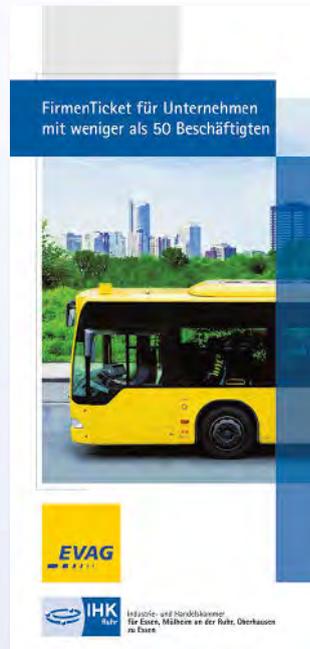


### IHK-Ansprechpartner:

Jan Borkenstein · Tel.: 0201/1892-198  
E-Mail: [jan.borkenstein@essen.ihk.de](mailto:jan.borkenstein@essen.ihk.de)

Anders als in Mülheim setzt man in Essen bewusst auf die Straßenbahn und hat für die Linie 109 im Oktober sogar einen 1,3 km langen neuen Streckenabschnitt in Betrieb genommen. So wird der Stadtteil Altendorf entlastet, der Kruppgrütel mit der ThyssenKrupp-Zentrale erschlossen und die Innenstadt schneller erreichbar. Keine Fiktion mehr ist die Bahnhofstangente, also der direkte Anschluss der 109 an den Hauptbahnhof. Niederflurbahnen verkehren inzwischen auf der Linie 106 zwischen Altenessen und Rüttenscheid, die somit barrierefrei ist. Gute Ansätze also, mit Bussen und Bahnen jenen 25-Prozent-Anteil am Nahverkehr zu erreichen, den sich der ÖPNV zum Ziel gesetzt hat. Momentan liegt man bei 19 Prozent.

Laut Nils Hoffmann hat der ÖPNV das Potenzial, eines Tages die magische Marke zu erreichen: „Die meisten Pkw stehen doch 23 Stunden am Tag herum. Dabei heißt es doch ‚Fahrzeug‘ und nicht ‚Stehzeug‘. Trotzdem finanzieren wir potenziell Chancen, im nächsten Stau zu stehen.“ Zum Glück finde vor allem bei jüngeren Menschen ein Umdenken statt: „Für die ist das Auto kein Prestigefaktor mehr.“ Was für die Älteren noch wie Teufelszeug anmutet, gehöre für die jüngere Generation inzwischen zum Alltag: Per App werden bei der Routenplanung alle zur Verfügung stehenden Verkehrsmittel verknüpft, auch Metropolrad und Carsharing-Fahrzeug können online gebucht werden. Und bezahlt wird schon seit längerem per Handy. Die Zukunft im ÖPNV hat längst begonnen.



## Taxibranche stöhnt über Mindestlohn. Aber es gibt Ausnahmen.

Ganz andere Probleme plagen die Taxibranche. Platz eins auf der Sorgenskala: Der seit Anfang Januar geltende Mindestlohn von 8,50 Euro. Die meisten Betriebe könnten ihn kaum erwirtschaften glaubt Volker Lohmeier vom Interessenverband der Mietwagen- und Taxiunternehmen. Denn: „Einen Angestellten kann sich keiner mehr erlauben. Dem Unternehmer bleibt da nur die Selbstausschöpfung.“ Da auch noch Arbeits- und Pausenzeiten umfangreicher dokumentiert werden müssten als bisher, fühlten sich zwei Drittel der Taxibesitzer finanziell und organisatorisch überfordert. „Neben dem Kostendruck kommt da noch ein Bürokratiemonster auf uns zu“, prophezeit Lohmeier und rechnet damit, dass viele kleinere Betriebe aufgeben. Kein gutes Omen für die vielen Fahrgäste, die auf eine Droschke angewiesen sind. Ganz zu schweigen vom Imageschaden für die Städte mit einem hohen Aufkommen an Messe- und Tagungsbesuchern oder Touristen, allen voran Essen mit seinen derzeit 530 Taxi- und 120 Mietwagen-Konzessionen. Auf dem Spiel stehe nicht nur die Existenz vieler Kleinunternehmer, sondern auch die Attraktivität der Städte. Vor allem in den Randzeiten und weiter entfernter Stadtteilen werde es schwieriger, rasch ein Taxi zu bekommen. Zwar hätten fast alle Kommunen inzwischen einer Erhöhung der Fahrpreise um 15 bis 20 Prozent zugestimmt. Doch damit sei das Problem nicht gelöst, glaubt Lohmeier.

Denn jene 25 bis 30 Euro Umsatz pro Stunde, die ein Taxi-Unternehmen benötigt, um gut über die Runden zu kommen, seien nur schwer zu erreichen – und schon gar nicht nachts: „Ich habe deshalb eine 72-Stunden-Woche.“

Schwere Zeiten also für Taxifahrer, die laut Lohmeier durch die rigide Abrechnungspraxis der Krankenkassen („da zählen nur Kilometer, Wartezeiten und Begleitung aber nicht“) noch schwerer werden. Den Billig-Fahrdienst Uber sieht der Verbandssprecher nicht als ernstes Problem: „Das ist doch klassische Schwarzarbeit. Wir empfinden es allerdings als Zumutung, dass sich die Behörden so viel Zeit damit lassen, die Sache zu regeln.“

Als „voll am Gesetz vorbei“ empfindet auch der Mülheimer Taxi-Unternehmer Randolph Stephany den Billig-Fahrdienst Uber. Hier gelte keine Preisbindung, sondern die Nachfrage bestimme den Preis. So geschehen beim Bahn-Streik, als die Uber-Preise förmlich explodierten.

Anders als viele Kleinunternehmer sieht Stephany, der 40 Mitarbeiter beschäftigt – Aushilfen inklusive – die Situation seiner Branche etwas entspannter. Und will nach Möglichkeit „weg von den 450 Euro-Jobs.“ „Ordentlich arbeitende Betriebe“ hätten schon immer Lenk- und Pausenzeiten sorgfältig dokumentiert, so Stephany. Und gerade die älteren Firmen hätten rechtzeitig in ihre Fahrzeuge und die dazugehörige Technik investiert, um die hohen Kosten für Versicherung, Funk und Diesel stemmen zu können. „Wer das nicht getan hat, ist weg vom Markt.“

Die Stärke des Taxis seien die vielen Individualleistungen, betont der Unternehmer, der als zweites Standbein eine Werkvertretung des Taxameter-Marktführers Hale betreibt. So würden Einkäufe nach Hause transportiert, die Patienten bei Krankfahrten bis in die Arztpraxis begleitet. Nicht selten müssten die Fahrer echte Lebenshilfe leisten. Keine große Rolle mehr spiele die Gastronomie: „Wir merken schon, dass es ein Kneipensterben gibt.“ Profitabel arbeiten könne wohl nur ein Betrieb mit vielen Stammkunden und Firmen-Vertragspartnern. Und einem guten Ruf.

Nachholbedarf sieht Randolph Stephany beim Ausbau von Taxibus-Linien, mit deren Hilfe die öffentlichen Verkehrsunternehmen viel Geld sparen könnten. Wenig angetan ist er dagegen von der Agentur für Arbeit: „Von dort haben wir kein einzigen Mitarbeiter bekommen. Die vermitteln keine Stellen für Taxifahrer.“



Randolf Stephany, Taxiunternehmer mit 40 Mitarbeitern, lässt sich durch Mindestlohn und UBER nicht verunsichern. Er ist überzeugt, dass das Geschäft profitabel bleiben kann.



Harald Pieper ist Chef eines privaten Busunternehmens in Essen. Sein Wunsch: Eine bessere Zusammenarbeit zwischen städtischen und privaten Verkehrsunternehmen.

### Private Busunternehmen beklagen fehlende Kooperation

Alle reden von Bahn contra Fernbus. Das große Feld, dass die privaten Busunternehmen beackern, findet dagegen relativ wenig Beachtung. Der Essener Harald Pieper ist mit seinem 60 Fahrzeugen umfassenden Fuhrpark – darunter fünf große Reisebusse – gut im Geschäft, und führt neben Schülerverkehren auch erfolgreich die Uni-Sonderbuslinie zwischen dem Campus Essen und Campus Duisburg durch. Was ihn aber nicht davon abhält, Missstände im öffentlichen Personennahverkehr zu benennen. So gebe es keinerlei Kooperation zwischen städtischen und privaten Unternehmen, obwohl es Buslinien gebe, die auch gut von Privaten bedient werden könnten. Als Beispiel nennt Pieper die Linie zwischen Essen-Kupferdreh und Werden: „Es gibt keine Zusammenarbeit mit der EVAG. Wir werden nicht einmal angefragt und es finden auch keine Ausschreibungen statt.“

### Uni-Professor: Mehr Lebensqualität durch weniger Autos

Im Zimmer von Prof. Dr.-Ing. Alexander Schmidt hängt eine Großaufnahme der chinesischen Metropole Shanghai. Dort hat der Leiter des Institutes für Stadtplanung und Städtebau der Universität Duisburg-Essen mit seinem Stuttgarter Planungsbüro ebenso gearbeitet wie an vielen anderen Orten der Welt. Die Situation im Revier empfindet er, salopp ausgedrückt, als ziemlich verkorkst: „Das Ruhrgebiet ist in einer verfahrenen Situation. Milieus und Lebensstile beeinflussen die Mobilität sehr.“ Im Klartext: In Rüttenscheid mit seiner urban geprägten Bevölkerung, die gut ohne Auto auskommt, herrschen andere Verhältnisse als in Altenessen. Ohnehin liegt für Schmidt die Ursache allen Übels in der totalen Fixierung auf das Auto: „Die Stadt ist unter die Reifen gekommen. Dabei würden weniger Autos mehr Lebensqualität bringen.“ Was auch daran liege, dass Verkehrsplaner und Stadtplaner in unserer Region stets unterschiedliche Wege gegangen seien. „Verbessert werden kann die Situation nur mit radikalen Mitteln“, sagt der Hochschullehrer, „die Lösungen liegen nicht im Klein-Klein.“

Das klingt gut, aber wie soll das funktionieren? Für Schmidt bieten die so genannten intermodalen Verkehre einen Ausweg aus der Krise. Zum Beispiel mit dem Rad oder E-Bike zum Bahnhof, wo es in einer bewachten Radstation abgestellt werden kann.

Weiter mit U-Bahn, S-Bahn oder Bus. Am Zielort Umstieg auf andere Verkehrsmittel oder sogar in ein Car-Sharing-Auto. Unter bestimmten Umständen bietet sich auch ein Taxi an. „Solche Verknüpfungen lassen sich heute leicht per Smartphone abrufen“, konstatiert Schmidt und verweist als Beispiel auf die App moovel.de, die von einer Tochterfirma des Daimler-Konzerns entwickelt wurde. Städte wie New York, London und Los Angeles hätten vorgemacht, wie man mit unterschiedlichen Verkehrsmitteln von A nach B kommen kann. Und warum sollte es auch bei uns nicht möglich sein, zum Beispiel den Mittelstreifen einer Straße herauszunehmen und stattdessen einen Radweg zu bauen, fragt sich der Wissenschaftler – wohl wissend, dass ein solches Vorhaben als utopisch empfunden werden könnte. Trotzdem lautet sein Fazit: „Wir müssen uns anders verhalten. Aber die herrschenden Verhältnisse lassen es noch nicht zu.“ ■

Rolf Kiesendahl

1840 wurden in den Städten Mülheim an der Ruhr und Essen erste „Handelskammern“ gegründet. 2015 feiert die IHK zu Essen ihr 175-jähriges Jubiläum. Doch manch ein Unternehmen im Kammerbezirk ist noch viel älter. Im Jubiläumsjahr stellen wir unseren Lesern diese Unternehmen vor.

175 JAHRE  
ZUKUNFT  
GESTALTEN



Foto: MAN Diesel & Turbo SE

Mit der Eisenhütte „St. Antony“ in Oberhausen begann die Industrialisierung des Ruhrgebiets.

## Uns gab's schon 1758 MAN Diesel & Turbo SE

Die MAN-Geschichte entsteht mit der Gründung der Eisenhütte „St. Antony“ im Jahre 1758. Zusammen mit den ebenfalls nahe dem heutigen Oberhausen errichteten Hütten „Gute Hoffnung“ (1782) und „Neu-Essen“ (1791) gilt sie als „Wiege der Ruhrindustrie“.

Die Eigentümer der Hütten wechselten mehrfach – das kommerzielle Gelingen blieb oft hinter dem technischen zurück. Kernprodukte waren u. a. Eisenbahnschienen, Schienenräder und andere Eisen-erzeugnisse.

Erst mit dem Zusammenschluss der drei Hütten zur „Hüttengewerkschaft und Handlung Jacobi, Haniel & Huyssen“ im Jahre 1810 konnte eine Basis für nachhaltigen Erfolg geschaffen werden. Als Hauptsitz diente die Hütte „Gute Hoffnung“ in Sterkrade. Es war der gezielte Einstieg in den Maschinenbau, der aus dieser Unternehmung die GHH entstehen ließ: Als die erste selbst entwickelte Dampfmaschine im Jahr 1814 fertiggestellt wurde, begann eine beispiellose Erfolgsgeschichte.

Neben ersten stationären Anwendungen, z. B. als Antrieb für Pumpen oder Gebläse, eroberte die Dampfmaschine zunehmend auch das Wasser und die Schiene. Mitte des 19. Jahrhunderts begründete die Eisenbahn das einsetzende Wachstum in Deutschland

erheblich. Schienen- und Kanalnetze mussten massiv erweitert werden, damit stieg auch der Bedarf an Bahnhöfen und Brücken. Werften, Schiffe und Docks wurden gebaut, Fabriken und Luftschiffhallen. Monumentale Fördergerüste sorgten dafür, dass Kohle auch aus großen Tiefen gefördert werden konnte. Kräne, Markt- und Lagerhallen, Wasserwerke, Behälter, Maschinen und Apparate – die Oberhausener Werke stellten eine Vielzahl von Erzeugnissen her, die die Industrialisierung vorantrieben. Darunter auch 1904 mit einer Dampfturbine die allererste Turbomaschine der GHH – mit 1,5 Megawatt Leistung trieb sie einen Generator an. Der Grundstein für das heutige Kerngeschäft des Standortes war gelegt.

Rund 32.000 Menschen arbeiteten bis zum zweiten Weltkrieg in Oberhausen. Mitte des 20. Jahrhunderts begann die Entflechtung und später die teilweise Abwicklung der GHH.

Im Jahre 1986 verschmolz die MAN mit der GHH, Hauptsitz wurde München, in Oberhausen wurden einige zukunftsfähige Maschinenbauaktivitäten gebündelt. Aufgrund der internationalen Bekanntheit wurde der Name GHH in der Firmenbezeichnung der Oberhausener belassen. In den folgenden Jahren wurden Turbomaschinenaktivitäten weiterer Unternehmen übernommen und es erfolgten mehrere Umfirmierungen bis hin zur MAN Turbo AG.

Bis 2010 blieb Oberhausen Stammsitz des MAN-Teil Konzerns. Mit der Fusion von MAN Turbo mit MAN Diesel zur MAN Diesel & Turbo SE fiel die Entscheidung über den Hauptsitz der Zentrale für den bisherigen Stammsitz des größeren Schwesterkonzerns in Augsburg.

Heute machen rund 2.000 Mitarbeiter in Teilen des ehemaligen GHH-Werks 3 das, was man in Oberhausen schon vor 200 Jahren beherrschte – Konstruktion und Bau von Kraft- und Arbeitsmaschinen. ■

Foto: Archiv Sander-Großenbeck



Der prächtige Neubau des Stadtcafés Sander vom Ende des 19. Jahrhunderts konnte sich mit jedem Bankhaus messen.

So war Georg Sander, der seinen Betrieb 1760 gründete, zunächst nur Bäcker. Er verkaufte neben ein paar Sorten traditionellem Brot und einer „Handvoll trockener Mehlbackwaren“ auch Pfefferkuchen und Zuckerwaren. Zudem konnten Mülheimer Familien hier ihren selbst hergestellten Teig – wie damals üblich – backen lassen. Cremetorten und ähnliches gab es noch nicht. Sein im Gründungsjahr geborener Sohn Dietrich übernahm den Betrieb in den 1780er Jahren und kreierte die ersten Törtchen: es waren kleine Schokoladenkuchen.

Aber erst die vierte Unternehmergeneration der Familie Sander nannte sich ausschließlich Konditor. August Sander wurde Konditormeister und stellte die Herstellung von Bäckerwaren ein. Er fertigte nur noch feines Backwerk und Konditorware. 1868 eröffnete er als erster in der Gegend ein Café. Neben den feinen Backwaren, Pralinen und Marzipan wurden auch Getränke wie Kaffee, Tee, Schokolade, Liköre und Weine angeboten. Über die feinen Genüsse hinaus war das Café ein Ort zum Sehen und Gesehen werden.

Als August Sander 1885 starb, führte seine Frau Marie das Unternehmen allein weiter. Sie stellte einen Konditormeister ein, erweiterte den Verkaufsraum und renovierte das Café. 10 Jahre später ließ sie

## Uns gab's schon 1760 Stadtcafé Sander

Das Stadtcafé Sander ist eine Mülheimer Institution für Naschkatzen. Seine Wurzeln stammen allerdings aus einer Zeit, in der Süßes noch als Medizin galt und ausschließlich dem Adel vorbehalten war.

das alte Stammhaus, ein Fachwerkhaus, abreißen und an gleicher Stelle einen prächtigen Neubau im neobarocken Stil erreichte. Die Adresse Kohlenkamp 10 war eine der besten Geschäftslagen und Flaniermeile Mülheims.

Gustav Sander, der das Unternehmen Anfang des vorigen Jahrhunderts übernahm, entwickelte es maßgeblich weiter. Er erweiterte das Angebot um Sachertorte, Frankfurter Kranz, Blätterteigwaren und machte den Baumkuchen zum Wahrzeichen der Konditorei. Noch heute wird der Sandersche Baumkuchen nach dem Originalrezept von Gustav Sander hergestellt. Ein Novum war auch die Herstellung von Speiseeis. Sander war ein Technikfan und sorgte für zahlreiche technische Neuerungen, die die schwere Handarbeit in der Konditorstube erleichterten. Als einzige Konditorei in Mülheim besaß er eine Kühlanlage und verfügte selbstverständlich auch schon über einen „Fernsprecher“. Tragisch für die Familie Sander war der Tod beider Söhne im 2. Weltkrieg, die ebenfalls das Konditorhandwerk erlernt hatten. Als Gustav Sander 1950 starb, führte seine Frau Ermine den Betrieb 13 Jahre – unterstützt von ihren vier Töchtern.

Den zweiten Weltkrieg überstand das Sandersche Haus, aber die neue Planung der Mülheimer Innenstadt nicht. Das prächtige Gebäude samt Café wurde zur „verkehrs-mäßigen Aufschließung der Innenstadt“ abgerissen. 50 Meter weiter wurde 1952 das neue „Stadtcafé Sander“ errichtet. Es war eines der größten Geschäftsbauten der Nachkriegszeit in Mülheim: Das neue Café bot rund 200 Gästen Platz.

Tochter Marie Sander heiratete ebenfalls einen Konditor – Friedrich Großenbeck. Er übernahm den Betrieb 1963. Seine Zeit war die Zeit des Wirtschaftswunders. Der Appetit auf alles, was vorher Mangelware war, besonders Sahne- und Cremetorten, war immens. Friedrich Großenbeck erweiterte das Angebot um zahlreiche neue Torten und andere Spezialitäten wie die Herstellung eigener Pralinen.

Bis heute ist das Café Sander ein echter Familienbetrieb: Inzwischen kümmern sich Friedhelm und Anke Großenbeck – die siebte Generation – zusammen mit ihrem 20-köpfigen Team um den süßen Zahn der Mülheimer und arbeiten weiterhin nach der Devise ‚Qualität, die man schmeckt‘. Und das mit großem Erfolg: 2014 wurde das Stadtcafé von der Zeitschrift „Der Feinschmecker“ in die Liste der 450 besten Cafés Deutschlands aufgenommen. ■

## Turck

### Startschuss für Neubau

Der Mülheimer Automatisierungsspezialist Turck erweitert seine Vertriebs- und Marketingzentrale. Mit einem symbolischen ersten Spatenstich haben die Geschäftsführer Ulrich Turck und Christian Wolf den Startschuss für den Neubau in Mülheim an der Ruhr gegeben. Auf dem rund 15.000 Quadratmeter großen Grundstück direkt neben der bestehenden Firmenzentrale an der Witzlebenstraße wird bis zum Frühjahr 2016 ein Gebäude entstehen mit rund 4.500 Quadratmeter Büro- und Repräsentationsfläche für Mitarbeiter und Kunden. Das Gebäude bietet einen großzügigen Empfangs- und Konferenzbereich im Erdgeschoss und ist umgeben von einem campusartigen Park. Verantwortlich für Planung und Realisierung ist das Architekturbüro Eller + Eller.

„In den letzten Jahren hat die Turck-Gruppe allein in neue Fertigungs- und Entwicklungsgebäude an seinen deutschen Standorten Halver, Beierfeld und Detmold sowie in den USA und Mexiko rund 40 Mio. Euro investiert. Weitere 12 Mio. wird der Neubau unserer Vertriebs- und Mar-



Foto: Turck

Den offiziellen Startschuss für den Turck-Neubau gaben (v. l.): Katharina Neff und Erasmus Eller (beide Eller + Eller), OB Dagmar Mühlendorf, Ulrich Turck, Christian Wolf, Christian Pauli (alle Turck-Geschäftsleitung)

ketingzentrale in Mülheim kosten“, sagt Ulrich Turck. „Mit diesem Investment in die Zukunft schaffen wir die Voraussetzungen für eine weitere Stärkung unserer Wettbewerbsfähigkeit und anhaltendes überdurchschnittliches Wachstum der Turck-Gruppe“, so der Bauherr.

Mülheims Oberbürgermeisterin Dagmar Mühlendorf beglückwünschte das Unternehmen in ihrem Grußwort zu seiner erfolgreichen Entwicklung am Standort Mülheim: „Die Turck-Gruppe ist heute ein mittelständisches Vorzeigeunternehmen, das seiner Strategie immer treu geblieben ist: nämlich den Wettbewerb nicht über den Preis, sondern über die Qualität seiner Produkte zu entscheiden. Der Spatenstich für die neue Vertriebs- und Marketingzentrale ist der beste Beleg dafür, dass das Unternehmen mit Zuversicht in die Zukunft schaut.“ | [www.turck.de](http://www.turck.de)

Foto: Atlas Copco



Antje Blohm (rechts), Vertreterin der Deutschen Welthungerhilfe, nahm von Atlas-Copco-Mitarbeitern einen Scheck in Höhe von 40.000 Euro entgegen.

## Atlas-Copco

### Mitarbeiter übergeben Scheck an Welthungerhilfe

Atlas-Copco-Mitarbeiter aus verschiedenen Gesellschaften in Deutschland haben der Deutschen Welthungerhilfe einen Scheck in Höhe von 40.000 Euro überreicht. Die Spender übergaben das Geld im Rahmen der jährlichen Mitgliederversammlung ihrer Initiative „Water for All“. Mit dem Betrag wird ein Projekt

der Deutschen Welthungerhilfe in Südost-Afrika unterstützt, das die Wasserversorgung, sanitäre Grundversorgung und Hygiene an Schulen in Malawi verbessert.

Die Spende kam durch diverse Sportereignisse und mehrere Sammlungen im vergangenen Jahr zustande. Atlas Copco legt als Arbeitgeber für jeden Euro, den seine Mitarbeiter zum Teil direkt über die Gehaltsabrechnung spenden, zwei weitere Euro drauf.

Die Initiative Water for All wurde 1984 von Mitarbeitern des schwedischen Atlas-Copco-Konzerns gegründet. Die Organisation hat weltweit etwa 5.000 Mitglieder. Mit den Spenden trägt Water for All zur Verbesserung von Lebensbedingungen in Dürreregionen bei. | Weitere Informationen unter [www.water4all.org](http://www.water4all.org)



Foto: Thinkstock

## BackWerk

### Wachstum mit Snacks

BackWerk realisierte in 2014 einen Umsatz von 192 Millionen Euro und damit ein Plus von drei Prozent auf gleicher Fläche. Für das neue Geschäftsjahr plant das Unternehmen, das seine Zentrale in Essen hat, ein noch stärkeres Wachstum auf über 210 Millionen Euro. Über 6 Millionen Kunden pro Monat zählt das Franchise-System in seinem bundesweiten Netz von Partner-Betrieben.

Mit 24 Neueröffnungen - wie im abgelaufenen Jahr - soll im Jahr 2015 die Marke von über 340 BackWerk-Filialen angepeilt werden. Dabei entwickelt das Unternehmen sein Geschäftsmodell konsequent von der SB-Bäckerei zum Backgastronomen. Die strategische Neuausrichtung zielt auf den boomenden Außer-Haus-Verzehr. Ein Wachstumsmarkt, der im Jahr 2015 um 2,1 Milliarden Euro auf dann 73,1 Milliarden Euro zunehmen soll. Diesem Trend will das Unternehmen in verstärktem Maße Rechnung tragen. So stieg der Umsatzanteil der belegten Brötchen, Snacks und Getränke in den Hochfrequenzlagen wie in Bahnhöfen oder auf Top-Einkaufsstraßen schon auf 70 Prozent vom Umsatz der jeweiligen Filiale.

Mit einer wachsenden Präsenz in Österreich, Slowenien und den Niederlanden treibt das Franchise-Unternehmen zudem seine Internationalisierung voran. So ist es bereits jetzt mit 21 Filialen erfolgreich in Österreich vertreten. | [www.back-werk.com](http://www.back-werk.com)

## Haus der Technik

### Werner Klaffke folgt Ulrich Brill



Foto: HDT

Prof. Dr. Werner Klaffke ist seit Anfang Januar 2015 neues geschäftsführendes Vorstandsmitglied des Hauses der Technik e. V. mit Stammsitz in Essen. Er folgt Prof. Dr.-Ing. Ulrich Brill, der in dieser Funktion die Geschicke des Vereins seit zehn Jahren lenkte.

„Einerseits bedauern wir die Entscheidung von Prof. Brill, seine erfolgreiche Arbeit für das Haus der Technik zum Jahreswechsel zu beenden. Andererseits freuen wir uns, mit Prof. Klaffke den Nachfolger gefunden zu haben, der unsere gemeinnützige Weiterbildungsarbeit kontinuierlich weiterentwickeln wird“, so Dr. Rolf Pohlig, Vorstandsvorsitzender des Hauses der Technik.

| [www.hdt.de](http://www.hdt.de)



Lebt wohl  
hohe Zinsen

Hallo Top-Zins Ratenkredit  
für Selbständige

Ab **2,75 %** effektiver Jahreszins

- > Nur ein Einkommensteuerbescheid
- > Kostenfreie Sondertilgungen
- > Online Sofortentscheidung

Jetzt beantragen auf:  
[barclaycard-selbstaendige.de](http://barclaycard-selbstaendige.de)

Persönliche Beratung:  
0800 11 33 441  
(kostenlos Mo-Fr 8-20 Uhr)





Foto: Peter Wieler/EMG

## Essen

### Voller Erfolg für Lichtwochen und Weihnachtsmarkt

Rund fünf Millionen Besucher – dieses Fazit zieht die EMG – Essen Marketing GmbH (EMG) für den 42. Internationalen Weihnachtsmarkt Essen in Kombination mit den 65. Essener Lichtwochen, die am Samstag, 3. Januar 2015, endeten. Zehn Wochen erstrahlten in der Essener Innenstadt sieben Themenbilder zum Gast-

land Belgien. Gründe für den starken Zulauf, darunter 25 Prozent mehr Bustouristen als in 2013, sieht die EMG im regionalen Alleinstellungsmerkmal der beiden Winter-Veranstaltungen, der Attraktivität des Essener Einzelhandels sowie in den über weite Strecken guten Wetterbedingungen.

Nach den Lichtwochen ist vor den Lichtwochen und so laufen bereits die Planungen für die 66. Auflage, die vom 25. Oktober 2015 bis 2. Januar 2016 stattfinden wird. Gastland in der Reihe „Europa in Essen“ ist dann Spanien.

## ista

### Energiedatenmanagement in Spanien

Durch die Übernahme des spanischen Mess- und Energiedienstleisters Portolés baut der Essener Spezialist für Energiedatenmanagement ista sein Geschäft weiter aus. Durch die Akquisition von Portolés stärkt das Unternehmen dabei insbesondere seine Aktivitäten in der spanischen Metropolregion rund um Madrid. Die Messgeräte und Services werden künftig in weiteren 20.000 spanischen Wohnungen individuelle Wasser- und Heizungsverbräuche messen und managen.

„Mit der Umsetzung der Europäischen Energieeffizienzrichtlinie wird Spanien einer der wichtigsten Wachstumsmärkte für intelligente Energiedienstleistungen im Wärmebereich werden“, so Walter Schmidt, CEO von ista International. „Ich freue mich deshalb sehr, dass wir unsere führende Position auf diesem Markt weiter konsequent stärken.“

In weiten Teilen Spaniens werden die Kosten für Wasser- und Heizungsverbräuche heute – anders als etwa in Dänemark, Deutschland oder auch Österreich und Luxemburg – nicht nach dem tatsächlich anfallenden



Foto: ista

individuellen Verbrauch berechnet, sondern geschätzt. Mit der Umsetzung der Europäischen Energieeffizienzrichtlinie soll jetzt aber das so genannte „Submetering“ (die individuelle Erfassung und Abrechnung) europaweit und damit auch in Spanien in Mehrfamilienhäusern verpflichtend eingeführt werden.

ista beschäftigt in 24 Ländern weltweit mehr als 4.700 Menschen und erwirtschaftete 2013 einen Umsatz von 743,9 Mio. Euro. | [www.ista.com](http://www.ista.com)

## FOM: 20 Siemens-Azubis nahmen ihr Management-Studium auf

Die FOM Hochschule setzt ihre langjährige Kooperation mit der Siemens AG auch zu Beginn dieses Jahres fort. 20 Auszubildende des Technologiekonzerns studieren internationales Management parallel zu ihrer Ausbildung. Sieben Semester dauert der Studiengang, der mit dem Abschluss „Bachelor of Arts“ endet. Die jungen Leute kommen von Siemens-Standorten aus ganz Deutschland und haben ihre Ausbildung dort im vergangenen Oktober begonnen.

Unterricht in der kaufmännischen Bildung von Siemens, praktische Ausbildung in den verschiedenen Abteilungen des Konzerns und das Bachelor-Studium an der FOM Hochschule – in den kommenden dreieinhalb Jahren werden die 20 Azubis fit gemacht für das Berufsleben. „Ausbildung und Studium sind dabei inhaltlich genau aufeinander abgestimmt“, so Studienleiter Prof. Dr. Clemens Jäger, Dekan an der FOM Hochschule.

Die Kooperation besteht inzwischen seit 13 Jahren. Prof. Dr. Volker Lombeck von der Siemens AG hat die Zusammenarbeit in den vergangenen Jahren intensiv begleitet: „Unsere Auszubildenden gehen mit höchster Motivation in das Bachelor-Studium und gehören regelmäßig zu den Absolventen mit den besten Abschlüssen an der FOM insgesamt.“

www.fom.de

Foto: Georg-Lukas



Die Siemens-Azubis an ihrem ersten Tag an der FOM Hochschule.

### „Tandem“

#### Ehrenamtliche Mentoren für Jugendliche gesucht

Die Ehrenamt Agentur Essen sucht für ihr Projekt „Tandem“ neue Mentoren. Ende Januar startete die neue Staffel. In dem Mentoren-Projekt „Tandem“ werden Jugendlichen ab der 7. Klasse Erwachsene zur Seite gestellt, die die Heranwachsenden in ihrer persönlichen Entwicklung und beruflichen Orientierung begleiten. Während des rund halbjährigen Programms, sollen Förderbeziehungen zwischen Erwachsenen und Jugendlichen entstehen, die auch nach dem Projekt Bestand haben dürfen.

Zusammen erkunden die Tandem-Paare verschiedene Berufsfelder und gemeinnützige Einrichtungen. Die Mentoren fungieren dabei als Vorbilder und Unterstützer. In Workshops werden zusätzlich die sozialen und kommunikativen Kompetenzen der Jugendlichen gefördert.

Vor Beginn des Projekts werden die Teilnehmer auf ihre Rolle als Mentor vorbereitet. Bei regelmäßigen Treffen können sie sich mit den anderen Ehrenamtlichen austauschen. Wer sich als potenzieller Mentor angesprochen fühlt, kann sich gerne bei dem Essener Verein ist unter der Telefonnummer 0201 – 839 1490 oder per Mail an [info@ehrenamtesen.de](mailto:info@ehrenamtesen.de) melden.



**vollmergruppe**  
dienstleistung

security parking cleaning services



**GENAU MEIN DIENSTLEISTER**

Das Leistungsspektrum eines Konzerns und die persönliche Betreuung eines Familienunternehmens.

Alle Leistungen aus einer Hand – für mich das perfekte Angebot. Die Profis der Vollmergruppe schützen, bewahren und sichern meine Werte. Sie sorgen für Ordnung und Sauberkeit, betreiben mein Parkflächenmanagement und helfen mir, personelle Engpässe zu überbrücken. Dienstleistung ist für mich persönliche Betreuung, Transparenz, Leistung und partnerschaftliche Zusammenarbeit.

**Die Vollmergruppe – genau mein Dienstleister!**

**[24/7] 0208 588 577**  
Offen für Ihre Aufgaben

Neckarstraße 22-24 · 45478 Mülheim an der Ruhr  
[www.vollmergruppe.de](http://www.vollmergruppe.de)

## National-Bank

### Betriebsergebnis gesteigert

Trotz schwieriger Rahmenbedingungen verlief das vergangene Geschäftsjahr aus Sicht der Essener National-Bank erfolgreich. Nach vorläufigen Zahlen weist die Bilanz ein Betriebsergebnis von 31,7 Mio. Euro nach 27,4 Mio. Euro im Vorjahr aus.

Dr. Thomas Lange, Vorstandsvorsitzender des Geldinstituts: „Das ist ein exzellentes Ergebnis. Der Jahresüberschuss wird voraussichtlich aufgrund eines gegenüber 2013 deutlich niedrigeren außerordentlichen Ergebnisses und eines erhöhten Steueraufwands 17,5 Mio. Euro betragen.“

Die Erträge liegen mit 140,4 Mio. Euro auf Vorjahresniveau. Dabei hat sich der Zinsüberschuss marginal von 97,6 Mio. Euro auf 97,1 Mio. Euro verringert. Lange: „Wir können mit dem Erreichten sehr zufrieden sein, denn es ist uns gelungen, unser Kreditgeschäft auszubauen, ohne unsere sehr konservativen Kreditvergabebedingungen aufzuweichen. Jedoch spüren auch wir den zunehmenden Druck auf das Zinsergebnis infolge des extrem niedrigen Zinsniveaus.“

Bei der Immobilienfinanzierung wurde auch 2014 ein sehr gutes Ergebnis erzielt. Nachdem im Vorjahr Abschlüsse mit einem Volumen von rund 269 Mio. Euro getätigt wurden, konnte 2014 eine weitere Steigerung auf nun 300 Mio. Euro verzeichnet werden.



Foto: National-Bank

Vorstandsvorsitzender Dr. Thomas Lange

„Der deutliche Anstieg unseres Baufinanzierungsgeschäftes ist Ausdruck der hohen Nachfrage nach Immobilieneigentum“, so Lange.

Für ihr kulturelles Engagement wurde die National-Bank im vergangenen Jahr in der Kategorie „Bestes Gesamtkonzept Unternehmen“ mit der „Nadel der Medici“ ausgezeichnet und konnte sich gegen knapp 40 Mitbewerber durchsetzen. Mit dem renommierten Preis werden Unternehmen und Kulturinstitutionen prämiert, die auf diesem Gebiet durch außerordentliche Leistungen aufweisen.

Für das laufende Jahr erwartet Lange unverändert schwierige Rahmenbedingungen, ist aber zuversichtlich, dass das Geldinstitut auch 2015 auf gutem Kurs bleibt und ein ansprechendes Ergebnis vorlegen wird. Dazu soll auch der neue Markenauftritt der National-Bank beitragen: Durch stärkere Akzente und freundlichere Farbgebung soll die Marke einen höheren Wiedererkennungswert erhalten. Bislang erfreue sich die Umgestaltung guter Resonanz. | [www.national-bank.de](http://www.national-bank.de)

# PREISZEIT

## Gewerbe-Leasing



### Audi A5 Sportback 1.8 TFSI

106 kW (144 PS), 6-Gang, Brillantschwarz, Audi Sound System, Infotainment Paket, Bluetooth, MMI® Navigation u.v.m.

Kraftstoffverbr., l/100 km: innerorts 7,5/außerorts 4,9/kombiniert 5,8/CO<sub>2</sub>-Emission: kombiniert 136 g/km, Effizienzklasse B

#### Monatliche Leasingrate<sup>1</sup>:

- ▶ Vertragslaufzeit 24 Monate
- ▶ Fahrleistung 10.000 km p.a.
- ▶ Gesamtbetrag 3.336,- €<sup>2</sup>

nur **139,- €**<sup>1,2</sup>

**Ohne Sonderzahlung!**

<sup>1</sup> Ein Angebot der Audi Leasing GmbH, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorn Str. 57, 38112 Braunschweig für gewerbliche Einzelabnehmer. Bonität vorausgesetzt. Das Angebot gilt nur bei gleichzeitiger Inzahlungnahme Ihres Gebrauchtwagens (außer Volkswagen, Audi, Škoda, Seat und Porsche) mit mindestens 4 Monaten Zulassungsdauer auf Ihr Name oder in Ihrem Haushalt. <sup>2</sup> zzgl. Mehrwertsteuer. Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.



**Gottfried Schultz MAXIMAL SERVICE PAKET Versicherung & Werkstattservice zu TOP-KONDITIONEN.**

#### Audi Zentrum Essen

Altendorfer Str. 50, 45143 Essen

Tel. 0201/881 777, [audi-zentrum-essen.de](http://audi-zentrum-essen.de)

#### Gottfried Schultz Mülheim

Ruhrorter Str. 15, 45478 Mülheim (Ruhr)

Tel. 0208/5 99 00-0, [gottfried-schultz.de](http://gottfried-schultz.de)

Gottfried Schultz GmbH & Co. KG

**GOTTFRIED SCHULTZ**

## Tacken 2015: Dr. Reinhard Sprenger ist „Kopf des Jahres“

Foto: Jörg Schimmel / Funke Foto Services



Bereits zum vierten Mal zeichnet der Marketing Club Ruhr Unternehmen, Agenturen und Start-Ups mit den begehrten Marketingpreisen „Tacken“ aus. Wie in den Jahren zuvor, wird auch 2015 im Vorfeld ein „Kopf des Jahres“ benannt. In diesem Jahr wurde der Managementberater und Autor Dr. Reinhard Sprenger zum „Kopf des Jahres“ gewählt worden.

Der Club vergibt die Auszeichnung an Menschen aus dem Ruhrgebiet, die sich in besonderer Weise für die Region stark machen. Sprenger gilt als einer der profiliertesten Führungsexperten Deutschland und ist Lehrbeauftragter an den Universitäten Berlin, Bochum, Essen und Köln. Seit 1990 ist er als selbstständiger Unternehmensberater tätig und zählt heute zu den gefragtesten Fachleuten für Managemententwicklung. Zu seinen Kunden gehören viele internationale Konzerne sowie nahezu alle Dax-100-Unternehmen.

„Ich freue mich ganz besonders über die Anerkennung als Kopf des Jahres durch den Marketing Club Ruhr“, sagt Dr. Reinhard Sprenger. „Denn es ist ein Preis, den ich in und auch von meiner Heimatregion erhalte – der ich mich nach wie vor sehr verbunden fühle, schließlich habe ich immer noch meine Musik-Band hier. Ohne den Lernort Ruhrgebiet wäre vieles von dem, was ich gemacht habe, nicht möglich gewesen. (...) Das Ruhrgebiet ist für

mich sehr stark verbunden mit Selbstverantwortung. Hier krempelt man die Ärmel hoch und wartet nicht darauf, dass es von alleine besser wird.“

„Dr. Reinhard Sprenger hat 50 Jahre in Essen gelebt und jeder weiß, dass er ein Kind des Reviers ist. Sprenger ist eben nicht „Mainstream“, sondern er ist anders und mutig und vielleicht genau deshalb erfolgreich, weil er damit Entwicklung fördert“, sagte Richard Röhrhoff, Geschäftsführer des Marketing Club Ruhr. „Damit ist er aus Sicht des Marketing Club Ruhr ein herausragendes Vorbild für die Region und hat die Auszeichnung zum Kopf des Jahres mehr als verdient.“

Der Preis wird am 16. März 2015 im Rahmen der Tacken-Preisverleihungen überreicht. Erstmals findet diese Preisverleihung im Stadion Essen statt.

! [www.marketingclubruhr.de](http://www.marketingclubruhr.de)

# 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](mailto:gbi@wolfsystem.de)  
[www.wolfsystem.de](http://www.wolfsystem.de)

## Essen 2030

### Essen als Wissenschaftsstandort

Unter Vorsitz von Oberbürgermeister Reinhard Paß und unter Beteiligung zahlreicher Entscheider aus Verwaltung, Wissenschaft, Wirtschaft und dem Stiftungswesen konstituierte sich am 20. Januar 2015 der Lenkungskreis „Wissenschaftsstadt Essen“. Mit dem „Aktionsplan Wissenschaft“ soll Essen als Innovations- und Wissenschaftsstandort profiliert werden.

Wesentliche Ziele sind u. a. die Gewinnung von Talenten und Fachkräften, die Stärkung und Akquise wissenschaftlicher Einrichtungen sowie die Übersetzung des Know-hows der Hochschulen und wissenschaftlichen Einrichtungen durch Wissenstransfer und Spin-offs in wirtschaftlichen Erfolg vor Ort. ! [www.essen.de/2030](http://www.essen.de/2030)

INDUSTRIEBAU



**WAS BEDEUTET  
KREATIVITÄT?**

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



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

## Messe Essen: fvw Kongress und Travel Expo ziehen von Köln nach Essen

Die Reisebranche peilt ein neues Ziel für einen ihrer wichtigsten jährlichen Treffpunkte an: Jeweils im September 2015 und 2016 veranstaltet die FVW Medien GmbH den fvw Kongress im Congress Center Essen sowie die begleitende Fachmesse Travel Expo in der Messe Essen. Mit rund 2.500 erwarteten Teilnehmern zählt das Event zu den wichtigsten Branchentreffen des Jahres.

„Die Standortbedingungen in Essen sind wie maßgeschneidert für unsere beiden parallel laufenden Veranstaltungen. Das Congress Center West bietet großzügige und moderne Tagungsräumlichkeiten für den fvw Kongress und einen unmittelbaren Zugang zur Travel Expo, so dass unser Fachpublikum komfortabel zwischen den Veranstaltungsorten wechseln

und größtmöglichen Nutzen aus beiden Events ziehen kann“, erläutert Marliese Kalthoff, Geschäftsführerin fvw Medien, die Entscheidung für Essen.

Der fvw Kongress widmet sich jährlich wechselnden, aktuellen Schwerpunktthemen wie E-Commerce, Reisetrends oder vernetzter Mobilität. Auf der parallel stattfindenden Travel Expo präsentieren rund 80 Aussteller technische Neuerungen wie Software für Reisebüros und Veranstalter, neue Schnittstellen oder innovativen Web-Content.

„Wir freuen uns sehr, dass das Congress Center Essen und die Messe Essen ab diesem Jahr als Informationsbörse für alle dienen, die neue Produkte und Technikrends der Touristikbranche erleben wollen, und bedanken uns herzlich für das Vertrauen, das uns die FVW Medien entgegengebracht hat“, so Oliver P. Kuhr, Geschäftsführer der Messe Essen. | [www.cc-essen.de](http://www.cc-essen.de)

## RAG: Zurück zu den Wurzeln



Foto: RAG

Auf dem rot umrandeten Gelände soll das neue Gebäude der RAG-Zentrale auf Zollverein entstehen.

Die RAG-Zentrale zieht Mitte 2017 nach Essen. Ihre neue Heimat findet das Unternehmen dann am Standort UNESCO-Weltkulturerbe Zollverein. Das Unternehmen kehrt damit zurück in die Stadt, wo es als Ruhrkohle AG 1968 den Anfang fand, auf das Gelände der einst modernsten Steinkohlenezeche der Welt.

Schon heute ist vor Ort auch die RAG Montan Immobilien GmbH angesiedelt, die als Immobiliens-tochter der RAG unter anderem die dortige Kokereifläche saniert, entwickelt und vermarktet. Die RAG Montan Immobilien wird in Gemeinschaft mit dem Essener Projektentwickler Kölbl & Kruse den Neubau mit rund 250 Büroarbeitsplätzen für die RAG bis September 2017 auf dem Kokerei-Areal des UNESCO-Welterbes realisieren. Der Baubeginn ist für 2016 vorgesehen. Der Neubau wird sich an modernsten Nachhaltigkeits-Standards orientieren und als CO<sub>2</sub>-neutrales „Green-Building“ konzipiert. Das gilt sowohl für den

Gebäudeaufbau als auch für die integrierte Energieversorgung und die innere Gestaltung der Immobilie als Lebensraum.

In das neue RAG-Gebäude werden nach und nach die insgesamt 250 Mitarbeiter von den Standorten Herne und Bottrop zusammengeführt. Die operativen Aufgaben rund um die Grubenwasserhaltung, aber auch die Bergschadensabwicklung werden am Standort Pluto in Herne-Wanne angesiedelt.

Ausschlaggebend für die Entscheidung des Unternehmens waren vor allem finanzielle Gründe: Die Kosten für einen Neubau liegen auf das Jahr umgerechnet weit unter den Kosten, die der RAG ansonsten an allen übrigen Standorten an Miete entstehen würden. Außerdem entsprechen die Kapazitäten der bisherigen Standorte nicht denen, die in Zukunft benötigt werden.

RAG-Vorstandsvorsitzender Bernd Tönjes: „Vor allem aber ist es ein Signal dafür, dass die RAG auch weiterhin ihre Verantwortung für die Region und die Nachbergbauzeit wahrnimmt – im Zentrum des Ruhrgebiets auf einer ehemaligen und symbolträchtigen Bergbaufäche.“ | [www.rag.de](http://www.rag.de)

WJ Essen: Interview mit Patricia Orth

## „Das Netzwerk entscheidet!“

Die Wirtschaftsjuvenen Essen haben zum zweiten Mal in ihrer Geschichte eine Vorsitzende: Patricia Orth wird 2015 die Geschicke des Vereins lenken. Marc Balke, Geschäftsführer der WJ Essen, hat sie zu Motivation, ihrem Amt und ihren Zielen befragt.



### Warum engagierst Du Dich bei den Wirtschaftsjuvenen Essen?

Mein ehrenamtliches Engagement hat verschiedene Gründe. Zunächst finde ich es wichtig, dass sich junge UnternehmerInnen und Führungskräfte aus der Wirtschaft sozial engagieren. Bei den Wirtschaftsjuvenen habe ich die Möglichkeit, über soziale Projekte, die wir in Arbeitskreisen auswählen, dieses Engagement einzubringen. Unternehmertum beinhaltet für mich auch die Pflicht, Verantwortung zu übernehmen, gerade für diejenigen, die aus verschiedenen Gründen bisher weniger Erfolg in Ihrem Leben hatten. Daneben will ich bereits junge Menschen für Unternehmertum und Selbstständigkeit begeistern: So helfen wir jungen Hochschulabsolventen, die Unternehmer in spe sind, ihr Unternehmenskonzept auf Marktfähigkeit etc. zu überprüfen. Besonders freut es mich, wenn es wie z. B. im vergangenen Jahr, das Ganze letztendlich von Erfolg gekrönt ist und durch unsere Hilfestellung und unser Netzwerk ein Start-up an den Markt geht. Schließlich bieten die Wirtschaftsjuvenen eine hervorragende Möglichkeit, Netzwerke – sowohl auf regionaler, als auch auf nationaler und sogar internationaler Ebene – zu knüpfen. Denn ein gutes Netzwerk ist einer der wesentlichen Punkte, die über beruflichen Erfolg entscheiden.

### Was ist Dir als Vorsitzender für das Jahr 2015 besonders wichtig?

Als Vorsitzende möchte ich natürlich meine Persönlichkeit und meine Stärken in die tägliche Arbeit und in die Projekte der WJ Essen einbringen. Einen besonderen Fokus lege ich dabei auf das Thema Frauen in der Wirtschaft. Ich möchte 2015 das weitergeben, was ich vorlebe: nämlich dass Familie, Beruf und auch ehrenamtliches Engagement möglich, persönlich bereichernd und befriedigend sind. Organisation, Vertrauen und Zutrauen in sich selbst und natürlich ein belastbares Netzwerk sind da unabdingbar. Wichtig ist mir auch die Zusammenarbeit mit allen WJ Essen, denn in erster Linie sind die Wirtschaftsjuvenen ein „Mitmachverein“: Jeder kann sich und seine Ideen einbringen. Davon leben wir.

### Welche Themen liegen Dir für 2015 besonders am Herzen?

Ein Ziel ist in jedem Fall die erfolgreiche Ausrichtung des Juniorentags 2015. Wir werden alle Junioren aus ganz NRW einladen, mit uns in Essen einen unvergesslichen Tag zu verbringen. Gleichzeitig wollen wir Essen

in den Fokus der jungen Wirtschaft rücken, um aufzuzeigen über welches Potenzial die Region verfügt.

Ich bin der Überzeugung, dass hier in unserer Region ein großes Mitgliederpotenzial bisher nicht geschöpft werden konnte. Wir haben einen interessanten Mix aller möglichen Branchen mit gut ausgebildeten Nachwuchskräften in unserer Region. Diese Nachwuchskräfte bereits am Anfang ihrer beruflichen Entwicklung miteinander zu vernetzen, ist unser Ziel. Dazu werden wir 2015 den Kontakt mit Unternehmen und der IHK weiter intensivieren, um die WJE und ihre Möglichkeiten und Ziele bekannter zu machen.

Ich bin mir sicher, dass uns ein spannendes und interessantes Jahr 2015 erwartet.

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

INDUSTRIEBAU



KREATIVITÄT BEDEUTET,  
UNGEWÖHNLICHE  
LÖSUNGEN ZU FORDERN.

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



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



Zum 25-jährigen Jubiläum des Unternehmens im vergangenen Jahr erhielten die Getränkemärkte eine Verjüngungskur.

## Trink & Spare Wenn Wasser nicht gleich Wasser ist

Inhaber und Geschäftsführer erfolgreicher Unternehmen haben oft eine auffällige Gemeinsamkeit, wenn sie über ihre tägliche Arbeit berichten: Spaß an der Sache und Begeisterungsfähigkeit für das, was sie tun.

Alexander Tank, seit September 2013 Geschäftsführer des zur Mellis Gruppe gehörenden Getränkefachmarktkette Trink & Spare, ist einer von ihnen: „Gemessen an den Umsatzzahlen sind wir einer der führenden Getränke Einzelhändler in Deutschland. Bei uns kann der Kunde zwischen 6.000 verschiedenen Produkten wählen, vom handgebrauten Bier bis hin zum speziell für Babynahrung geeigneten Mineralwasser. Denn Wasser ist eben nicht gleich Wasser und es gibt mittlerweile zahlreiche Variationen, die über ‚Still‘, ‚Medium‘ und ‚Classic‘ hinausgehen“, erklärt

Tank und verweist auf den Standort in Essen-Rüttenscheid, der eine Auswahl von 80 bis 100 verschiedenen Mineralwassersorten bietet.

Insgesamt gehören mehr als 140 Filialen in ganz Nordrhein-Westfalen zu dem 1989 gegründeten Unternehmen – und es sollen noch mehr werden. „Unsere Märkte sind hauptsächlich im Ruhrgebiet vertreten. Das liegt daran, dass die inhabergeführte Mellis-Gruppe als Muttergesellschaft ihre wortwörtliche Quelle in der Nähe von Schloss Borbeck in Essen hat“, so Tank. Seit über 100 Jahren wird hier mithilfe eines Brunnens Mineralwasser gewonnen. Im Laufe der Jahre kamen nicht nur neue Brunnen hinzu, sondern auch das Tochterunternehmen: Trink & Spare. Mit Jörg Mellis, führt bereits die 4. Generation der Familie Mellis die Unternehmensgruppe.

Das Jahr 2014 stand ganz im Zeichen des 25-jährigen Firmenjubiläums: „Leider eilt vielen Getränkefachmärkten noch ein schlechter

Ruf voraus: Dort sei es oftmals zu dunkel, eng, stickig und unübersichtlich“, erklärt Sebastian Palm, Leiter der Marketingabteilung. „Dieses Bild wollten wir ändern. Wir sind in 25 Jahren gewachsen und erwachsen geworden, daher wurde es Zeit, die gesamte Marke ‚Trink & Spare‘ moderner und frischer zu präsentieren.“ Im Zuge dieser Umstrukturierung entstand nicht nur ein neues Logo, sondern auch ein völlig neues Innenkonzept der Märkte. „Ein durchschnittlicher Getränkemarkt von uns umfasst eine Fläche von 750 Quadratmetern mit mehreren tausend Artikeln. Ein neues, zeitgemäßes und orientierungsfreundliches Design sowie ausreichend Parkplätze sorgen dafür, dass Konsumenten gerne zu uns kommen und sich vor allem gut zurecht finden“, ergänzt Tank.

### Individuelles Marketing

Die Bedürfnisse des Kunden sind maßgeblich für die Ausrichtung des Unternehmens: „Wir wollen mit einer breit aufgestellten Produktvielfalt begeistern und mit neuen Angeboten überraschen – dafür gibt es z. B. die Probier-Bar, an der wir regelmäßig alkoholfreie Getränke zur Verkostung anbieten. Oder auch den Bier-Freund: ein 6-er Träger, der mit beliebigen Bierspezialitäten gefüllt werden kann“, ergänzt Sebastian Palm. Für ihn bildet das neue, individuelle Marketing einen entscheidenden Wegweiser für die Zukunft: „Welche Unternehmensmarken verbinden Kunden mit Drogerienmärkten? Insbesondere dm, Rossmann und Müller. Wenn wir das auf Getränkemarkte übertragen, denken die meisten an den Getränkeladen

Alle Fotos: Trink & Spare



Alexander Tank (r.) – seit September 2013 Geschäftsführer von Trink & Spare – mit Jörg Mellis, Geschäftsführender Gesellschafter der Mellis-Gruppe.

um die Ecke. Mit der weiter voranschreitenden Konsolidierung in NRW ist es unser erklärtes Ziel, dass Trink & Spare noch stärker als eine führende Getränkemarktmarke im Verbraucherbewusstsein verankert wird.“

Nicht nur passgenaues Marketing soll zu diesem Ziel führen, sondern auch Investitionen und Expansion, die Markteroberung der Städte Düsseldorf und Köln steht dabei ganz oben auf der Agenda: „Das Ruhrgebiet ist aufgrund unserer Entstehungsgeschichte eindeutig unser Kerngebiet, aber in Richtung Rhein ist noch Potenzial vorhanden“, erklärt Tank. Der erforderliche Nachwuchs steht auch schon bereit, das Wort Fachkräftemangel kennt man eher vom Hörensagen. „Wir hatten bislang keine Probleme, geeignete Auszubildende zu finden. Viele von ihnen sind Kinder oder Verwandte unserer Angestellten, die sich direkt bei uns bewerben. Wir übernehmen grundsätzlich nur so viel Nachwuchs, wie wir im Anschluss an die Ausbildung auch fest einstellen können. Also jeder Azubi bekommt bei uns die ganz reelle Chance zur Übernahme.“ Neben den 20 Azubis gehören ca. 650 Mitarbeiter zum Team. Viele von ihnen feierten bereits ihr 10. oder 20. Firmenjubiläum bei Trink & Spare. ■

Ein Teil des Teams anlässlich der Jubiläumsfeier im vergangenen Jahr.



## Verbraucherpreisindizes

### Oktober bis Dezember 2014\*

#### Verbraucherpreisindex

(früher: Preisindex für die Lebenshaltung aller privaten Haushalte)

#### DEUTSCHLAND

2010 = 100	106,7	Okt. 2014
2010 = 100	106,7	Nov. 2014
2010 = 100	106,7	Dez. 2014

#### Verbraucherpreisindex

(früher: Lebenshaltung aller privaten Haushalte)

#### NORDRHEIN-WESTFALEN

2010 = 100	107,2	Okt. 2014
2010 = 100	107,1	Nov. 2014
2010 = 100	107,0	Dez. 2014

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

Alle Angaben ohne Gewähr.

# meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN  
FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

Werbung in der meo!

Anruf genügt:  
**0251/690 46 74**

**Aschendorff**  
Media & Sales

## Handel und Dienstleistungen

### Sonderöffnungszeiten

Verkaufsoffene Sonntage 2015 in  
Mülheim an der Ruhr. Öffnungszeit  
jeweils von 13 Uhr bis 18 Uhr

Innenstadt und Saarn	10.05.2015
Heißen mit RRZ und Styrum	06.09.2015
Saarn	20.09.2015
Heißen mit RRZ	04.10.2015
Innenstadt	29.11.2015
Heißen mit RRZ und Saarn	06.12.2015

# AUSSENWIRTSCHAFT

## Going International 2014 | 2015

### Ergebnisse der bundesweiten IHK-Umfrage

Die Erwartungen der deutschen Unternehmen an ihr internationales Geschäft 2015 sind gedämpft/vorsichtig optimistisch. Dies ist ein zentrales Ergebnis der bundesweiten Umfrage der IHK-Organisation „Going International 2014|2015“ unter über 2.000 auslandsaktiven Unternehmen.

Im Saldo geht nur noch eine knappe Mehrheit der Firmen von besseren Auslandsgeschäften verglichen mit 2014 aus. Für nahezu alle Weltregionen sanken die Geschäftserwartungen im Jahresvergleich; für den osteuropäischen Raum sind sie aufgrund der Auswirkungen der Ukraine-Krise sogar in gewaltigem Maße eingebrochen. Mit Asien und allen voran Nordamerika liegen die Hoffnungsschimmer für das Auslandsgeschäft außerhalb Europas: Trotz abnehmender Tendenz blickt weiterhin eine deutliche Mehrheit der Firmen weiterhin optimistisch nach Asien. Die Region mit den besten Aussichten für gutes Geschäft 2015 sehen die Unternehmen in Nordamerika. Zugleich ist es die einzige Weltregion, bei der die Geschäftserwartungen positiver als im Vorjahr bewertet werden.

Die internationalen Geschäftsaussichten werden immer mehr durch lokale Maßnahmen in den Zielmärkten

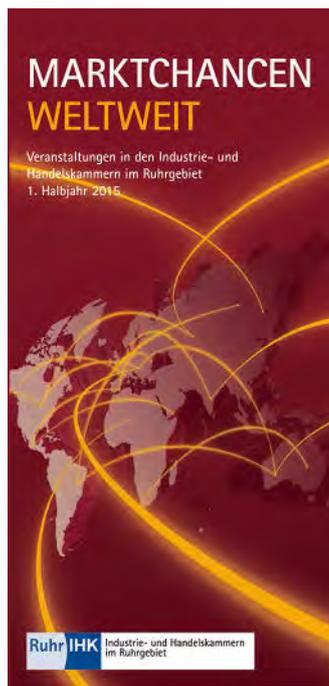
beeinträchtigt, wie die Befragung ebenfalls zeigt.

Eine steigende Zahl der Unternehmen beobachtet eine Zunahme von Handelsbarrieren – am häufigsten in Form von zusätzlichen Zertifizierungs- oder Sicherheitsanforderungen. Dabei ragen die Länder der Eurasischen Zollunion (u. a. Russland), China sowie die Länder des Nahen und Mittleren Ostens negativ heraus.

Angesichts der weltweiten Zunahme von Handelsbarrieren erstaunt es nicht, dass 70 Prozent der Unternehmen den Abschluss eines transatlantischen Handelsabkommens TTIP mit den USA positiv bewerten. Wichtig sind den Firmen dabei besonders gegenseitige Anerkennung gleichwertiger Standards, Normen und Zertifizierungen, Vereinfachung der Zollabwicklung, der Abbau von Zöllen und Entwicklung einheitlicher transatlantischer Standards.

Die detaillierten Ergebnisse der Umfrage finden Sie unter [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de), Dok.-Nr. 287322





## Marktchancen weltweit Veranstaltungsprogramm

Die IHKs im Ruhrgebiet bieten im 1. Halbjahr 2015 erneut eine Vielzahl von Veranstaltungen, Workshops und Unternehmerreisen zu ausgewählten Märkten an. Der neue Info-Flyer „Marktchancen weltweit“ gibt einen Überblick über die Veranstaltungen; er ist bei der IHK zu Essen erhältlich oder unter [www.essen.ihk24.de](http://www.essen.ihk24.de), Dok.-Nr. 286408, abrufbar.

### Ansprechpartnerin:

Tanja Schefzig · Tel.: 0201 1892 244  
E-Mail: [tanja.schefzig@essen.ihk.de](mailto:tanja.schefzig@essen.ihk.de)

## EFTA – Freihandelsabkommen mit Bosnien und Herzegowina

Das am 24.06.2013 von den EFTA-Staaten (Norwegen, Island, Schweiz, Lichtenstein) und Bosnien und Herzegowina unterzeichnete Freihandelsabkommen trat am 01.01.2015 in Kraft. Neben der Förderung der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen zielt das Abkommen darauf ab, Bosnien und Herzegowina stärker in die Wirtschaftsstrukturen auf europäischer und internationaler Ebene einzubinden. Schwerpunkt des Abkommens ist die Beseitigung der Einfuhrzölle auf Erzeugnisse der gewerblichen Wirtschaft und ein verbesserter Marktzugang für landwirtschaftliche Verarbeitungsprodukte, Fisch und sonstige Meereserzeugnisse. Mit dem Inkrafttreten werden die Vertragsparteien die Zölle und Abgaben gleicher Wirkung für gewerbliche Ursprungswaren (Waren des HS-Kapitel 25 bis 97, ausgenommen Waren des Anhangs I) abschaffen; die Ursprungsregeln des Abkommens richten sich nach dem „Regionalen Übereinkommen über Pan-Europa-Mittelmeer-Präferenzursprungsregeln“.

## Russische Föderation

### Verwendung des Carnet TIR verlängert

Der Russische Föderale Zolldienst (FCS RF) hat die erneute Verlängerung der Bürgschaftsvereinbarung mit dem nationalen russischen Verband im TIR-Verfahren – The Association of International Road Transport Carriers (ASMAR) – bis zum 28.02.2015 bekannt gegeben. Unternehmen, die beabsichtigen, Warentransporte im Rahmen des TIR-Versandes in die Russische Föderation durchzuführen, sollten sich vorab bei den regional zuständigen russischen Zollstellen und ggf. bei den national bürgenden Verbänden AIST E.V. und BGL e.V. über die russischen Vorgaben informieren; im Internet sind Informationen abrufbar unter:

- International Road Transport Union  
[www.iru.org](http://www.iru.org)
- Federal Customs Service of Russia  
[www.russian-customs.org](http://www.russian-customs.org)
- Europäische Kommission  
[ec.europa.eu/taxation\\_customs](http://ec.europa.eu/taxation_customs)

## Stärken Sie Ihre Position im Wettbewerb!



**SENIOR  
CONSULT  
RUHR**

BERATUNG AUS ERFAHRUNG

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

Ob es um die Neukundengewinnung, die Umsatz- und Liquiditätsplanung, die langfristige Sicherung oder Nachfolgeregelung für ein Unternehmen geht.

Senior-Berater sind die richtigen Experten für eine neutrale erfolgreiche Hilfe zur Selbsthilfe.

**Informieren Sie sich -  
völlig unverbindlich.**

**SENIOR CONSULT e.V.**

Im Hause der IHK zu Essen  
Am Waldthausenpark 2  
45127 Essen  
Telefon 0201.1892-288  
[www.starterconsult.de](http://www.starterconsult.de)

# FÖRDERMITTEL

## Umrüstung auf LED-Beleuchtung: Förderrichtlinie überarbeitet

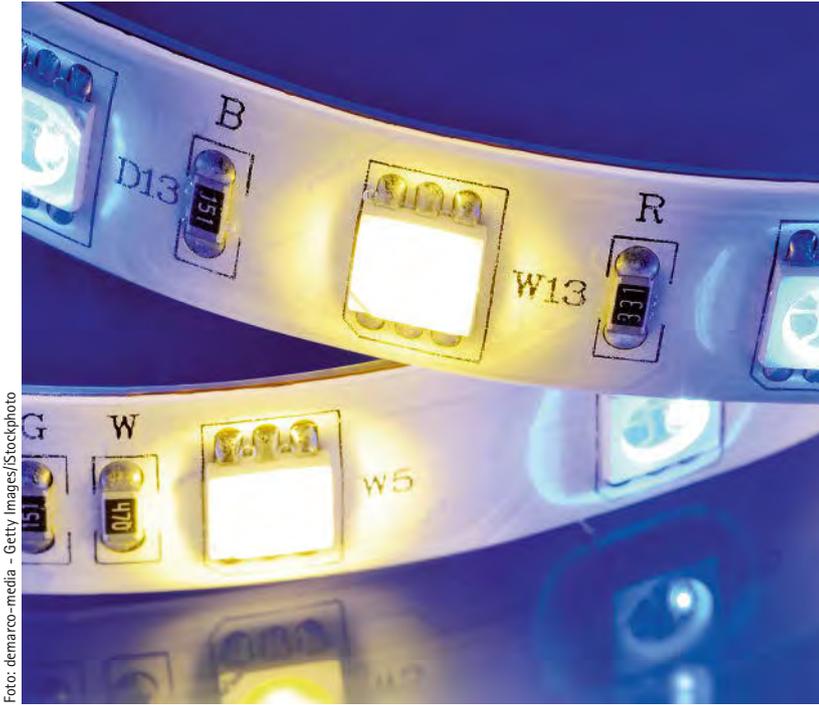


Foto: demarco-media - Getty Images/Stockphoto

Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) bietet Fördermöglichkeiten für kleine und mittelständische Unternehmen, die Investitionen in hoch-effiziente Technologien vornehmen und damit nachhaltig für sparsame und rationelle Energieverwendung in ihrem Betrieb sorgen.

Zum 1. Januar trat eine überarbeitete Förderrichtlinie des Programms Querschnittstechnologien in Kraft. So wird unter anderem die Förderung für eine Umstellung auf LED-Beleuchtung vom 31.12.2014 bis zum 30.04.2015 verlängert. Die Fördersätze wurden zwar nicht geändert, es gibt jedoch Neuerungen bei den jeweils förderfähigen Einzelmaßnahmen, bei der systemischen Optimierung sowie weitere, allgemein gültige Änderungen.

Die überarbeitete Förderrichtlinie und die neuen Merkblätter sind abrufbar unter: [www.bafa.de/bafa/de/energie/querschnittstechnologien/index.html](http://www.bafa.de/bafa/de/energie/querschnittstechnologien/index.html).

## STEUERN

### Abgabenordnung/Steuerstrafrecht Strafbefreiende Selbstanzeige für Steuersünder

Seit dem 01.01.2015 gelten neue Regeln für die strafbefreiende Selbstanzeige für Steuersünder. Der Bundesrat stimmte am 19. Dezember 2014 dem Änderungsgesetz zu, es kann nun dem Bundespräsidenten zur Unterschrift zugeleitet werden. Künftig bleibt Steuerhinterziehung bei einer Selbstanzeige grundsätzlich nur noch bis zu einem Hinterziehungsvolumen von 25.000 Euro straffrei. Bei höheren Beträgen kann von einer Strafverfolgung nur bei Zahlung eines entsprechenden Zuschlags abgesehen werden. Dieser beträgt bei einer Summe von mehr als 25.000 Euro 10 Prozent, ab 100.000 Euro 15 und bei mehr als einer Million Euro 20 Prozent. Zudem dehnt das Gesetz die Verjährung auf zehn Jahre aus.



#### IHK-Ansprechpartnerin:

Steuerrecht, allgemeine Rechtsfragen  
**Stefanie Albus**  
 Tel.: 0201 18 92-146  
 E-Mail: [stefanie.albus@essen.ihk.de](mailto:stefanie.albus@essen.ihk.de)

### Mehrwertsteuer

#### Praktische Anwendung des EU-Rechts

Die Europäische Kommission ist in der letzten Zeit dazu übergegangen, die Anwendung von Vorschriften aus neuen Legislativakten des Rates durch umfangreiche Veröffentlichungen auf ihrer Homepage zu begleiten:

- Erläuterungen zu den Mehrwertsteuervorschriften für die Rechnungsstellung (Richtlinie 2010/45/EU des Rates)
- Leitfaden zur kleinen einzigen Anlaufstelle für die Mehrwertsteuer vom 23. Oktober 2013
- Erläuterungen zu den Änderungen der EU-Mehrwertsteuervorschriften bezüglich des Ortes von Telekommunikations-, Rundfunk- und elektronischen Dienstleistungen, die 2015 in Kraft treten, vom 3. April 2014 (Durchführungsverordnung (EU) Nr. 1042/2013 des Rates) und
- Informationen für Unternehmen, die sich für die Miniregelung für eine einzige Anlaufstelle (MOSS) anmelden (Zusätzliche Leitlinien – Prüfung der MOSS-Daten).

Veröffentlichungen der Europäischen Kommission zur praktischen Anwendung des EU-Rechts auf dem Gebiet der Mehrwertsteuer haben allerdings keine rechtliche Bindungswirkung. Darauf weist das BMF mit Schreiben vom 21.12.2014 (Az. IV D 1 - S 7058/14/10004) hin.

# RECHT

## Neue EU-Lebensmittelverordnung Kennzeichnung von Lebensmitteln

Foto: Thinkstock



Nüsse gehören zu den  
hochallergenen Stoffen  
in Lebensmitteln

Seit dem 13. Dezember 2014 gilt die neue Lebensmittelinformationsverordnung „LMIV EU 1169/2011“ in ganz Europa.

Mit ihr sollen Verbraucher über Allergene, Energie- und Nährwerte, Lebensmittelimitate und die Herkunft von Lebensmitteln informiert werden.

In Deutschland wurde ergänzend eine vorläufige nationale Verordnung für die Information über allergene Zutaten in unverpackten Lebensmitteln er-

lassen (VorILMIEV). Egal ob beim Bäcker, Metzger, im Restaurant, im Supermarkt oder in der Eisdielen: Unternehmen müssen Informationen darüber vorhalten, in welchen Produkten Zutaten enthalten sind, die möglicherweise Allergien auslösen.

Die EU-Verordnung gilt für Lebensmittelunternehmer auf allen Stufen der Lebensmittelkette. Die Informationspflichten über potenziell wirksame Allergene gelten für alle Lebensmittel, die für Endverbraucher bestimmt sind. In Zukunft müssen Bäckereien, Metzger, Imbisse, Catering-Betriebe, Restaurants, Kantinen, aber auch Großhandel und Lieferanten für gastronomische Betriebe usw., Informationen über mögliche Allergene in ihren Produkten für Gäste und Kunden bereithalten.

Weitere Informationen über die konkrete Kennzeichnung, Hinweise zur Umsetzung der Allergen-Kennzeichnung im Gastgewerbe und praktische Tipps und Beispiele finden Sie unter [www.essen.ihk24](http://www.essen.ihk24), Dok.-Nr. 286861.

Kostenlose

## IT-SPRECHSTUNDE

für Unternehmen und Handwerksbetriebe

→ Geschäftsstelle des networker NRW, ComIn Start, Essen

→ Wann? jeden zweiten Donnerstag  
eines Monats, ab 16:30 Uhr

→ Kontakt: [www.it-sprechstunde.de](http://www.it-sprechstunde.de) oder  
Tel.: 0201 1892-198 (Jan Borkenstein)

→ Nächste Termine: 12.02.2015

## Messen

IHK-Ansprechpartnerin: Andrea Henning · Fon 0201 1892-255 · [andrea.henning@essen.ihk.de](mailto:andrea.henning@essen.ihk.de)

### E-world energy & water

Energie, Wasser, Abwasseraufbereitung

10.-12.02.2015 in Essen

620 Aussteller aus 25 Ländern, 23.500 Besucher

[www.e-world-essen.com](http://www.e-world-essen.com)

### Fruit Logistica

Internationale Messe für Früchte- und Gemüsemarketing

04.-06.02.2015 in Berlin

2.600 Aussteller aus 84 Ländern, 65.000 Besucher

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

### Biofach

Weltleitmesse für Bio-Lebensmittel

11.-14.02.2015 in Nürnberg

1.500 Aussteller, 43.000 Besucher

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

### Ambiente

„Dining, Giving, Living“

13.-17.02.2015 in Frankfurt/Main

4.800 Aussteller, 144.000 Besucher

[www.ambiente.messefrankfurt.com](http://www.ambiente.messefrankfurt.com)

### didacta

Die Bildungsmesse

24.-28.02.2015 in Hannover

1.100 Aussteller aus 23 Ländern, 88.000 Besucher

[www.didacta-hannover.de](http://www.didacta-hannover.de)

### Reise + Camping

Reise & Touristik, Camping & Caravaning

25.02.-01.03.2015 in Essen

1.200 Aussteller, 93.000 Besucher

[www.reise-camping.de](http://www.reise-camping.de)

# Angebote für Existenzgründer und Jungunternehmer

## 1. in Essen

Das STARTERCENTER NRW in der Industrie- und Handelskammer 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.

### Info-Nachmittag „Existenzgründung“ (Existenzgründermeeting)

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

Jeden 1. Donnerstag im Monat

Nächste Termine: 05.02.2015, 05.03.2015 14.00 bis ca. 17.00 Uhr  
Die Teilnahme ist kostenfrei.

Anmeldung: STARTERCENTER NRW in Essen

Fon: 0201/1892-143 · E-Mail: startercenter@essen.ihk.de

### Die Gründer-Workshops (Zusatzmodule)

- **Finanzamt im Dialog**  
Mitarbeiter des Finanzamts erläutern steuerliche Pflichten für Unternehmer  
11.02.2015, 16.15 bis 18.15 Uhr  
22.04.2015, 16.15 bis 18.15 Uhr
- **Rentenversicherung: Tipps für Selbständige**  
11.02.2015, 15.00 bis 16.00 Uhr  
22.04.2015, 15.00 bis 16.00 Uhr
- **Kranken-/Sozialversicherung, Altersvorsorge**  
03.02.2015, 16.15 bis 17.45 Uhr  
14.04.2015, 16.15 bis 17.45 Uhr
- **Betriebliche Versicherungen**  
03.02.2015, 14.30 bis 16.00 Uhr  
14.04.2015, 14.30 bis 16.00 Uhr
- **Gründungs- und Festigungsfinanzierung**  
19.02.2015, 16.00 bis 18.00 Uhr  
28.05.2015, 16.00 bis 18.00 Uhr
- **Erfolg beginnt beim Unternehmensnamen**  
24.02.2015, 14.00 bis 16.00 Uhr  
12.05.2015, 14.00 bis 16.00 Uhr
- **Vom richtigen Auftreten und Verkaufen seiner Idee**  
10.02.2015, 15.00 bis 17.00 Uhr  
05.05.2015, 15.00 bis 17.00 Uhr
- **Erfolgsfaktor Zielgruppenorientierung beim Marketing**  
24.03.2015, 16.00 bis 17.30 Uhr
- **IT-Wissen für Existenzgründer – Was ist beim EDV-Einsatz zu berücksichtigen**  
26.03.2015, 14.15 bis 15.45 Uhr
- **Buchführung- und Steuertipps für Existenzgründer und Jungunternehmer**  
25.02.2015, 15.00 bis 18.00 Uhr  
29.04.2015, 15.00 bis 18.00 Uhr
- **Auftreten im Rechtsverkehr- Rechtsformen und der Schutz des Unternehmens als „Marke“**  
04.03.2015, 14.00 bis 15.30 Uhr

- **Rechtliche Tipps für Unternehmer/- innen**  
04.03.2015, 16.00 bis 18.00 Uhr

Anmeldung: STARTERCENTER NRW in Essen

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 Selbständigkeit (Finanzierungshilfen, soziale Absicherung etc.)

Ansprechpartner im STARTERCENTER NRW in Essen:

Magdalena Ihlenfeld      Fon: 0201/1892-229

Eugenia Dottai            Fon: 0201/1892-293

Jutta Schmidt             Fon: 0201/1892-121

## 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](http://www.nexxt-change.org)

### Erfinderberatung

Jeden 2. Donnerstag im Monat, nächste Termine: 12.02.15, 12.03.15 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 selbständig machen möchten. Die Beratung durch einen Experten findet an folgendem Termin statt: 03.03.15, 8:00 bis 16:30 Uhr, Anmeldung erbeten

### Gründerbetreuung und Coaching

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



## 3. STARTERCENTER NRW in Oberhausen und Mülheim an der Ruhr

Info-Nachmittag „Existenzgründung“

Jeden 3. Donnerstag im Monat von 14.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr in Mülheim nächster Termin: 19.03.2015, Oberhausen nächster Termin: 19.02.2015

### 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 in Oberhausen: 09.02.2015; 16.02.2015;

23.02.2015, 16.00 bis 20.00 Uhr

Anmeldung: Fon: 0208 4848-51 (Mülheim)

## 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 Interessen zusammen. Die Inseratsangaben beruhen auf Eigenauskünften der Unternehmen und Existenzgründer. Die Börse im Internet: [www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org)

Ihre Ansprechpartnerin bei der IHK ist: Magdalena Ihlenfeld, Fon: 0201 1892-229, E-Mail: [magdalena.ihlenfeld@essen.ihk.de](mailto:magdalena.ihlenfeld@essen.ihk.de)

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

#### ANGEBOTE (Auszug):

**Einmalige Gelegenheit – Beteiligung/Übernahme eines Großhandels für Werbemittel** · Eine einmalige Gelegenheit sich an einem Werbemittel Großhandel mit gutem Kundenstamm zu beteiligen oder zu übernehmen. Angeboten wird eine Beteiligung oder die Übernahme eines Großhandels für Werbemittel. Der Unternehmenssitz ist in NRW im Ruhrgebiet. Der Betrieb weist 2013 einen Rohertrag i.H.v. 187.000,- aus. Das Unternehmen hat bei Lieferanten und Geschäftspartnern ein sehr gutes Standing und sehr guten Ruf. Eine Integration in ein bestehendes Unternehmen z.B. aus dem Bereich Geschenkartikel, oder einer Werbeagentur ist ohne Schwierigkeiten möglich. Interessant für Neu- und Quereinsteiger mit kfm. Kenntnissen. Das Unternehmen kann mit sehr geringen Aufwand an jeden anderen Standort verlegt werden. Eine Einarbeitung ist selbstverständlich möglich. Die Übergabe kann kurzfristig erfolgen. Frei verfügbares Eigenkapital für eine Beteiligung oder Übernahme ist Voraussetzung. Nach Eingang einer kurzen Information zu Ihnen als Interessent (Lebenslauf), setzen wir uns direkt mit Ihnen in Verbindung. → E 590 A

**Unternehmens- und Personalberatung** zum Verkauf/Nachfolgeregelung aus Altersgründen · Wir sind eine national und international agierende Unternehmens- und Personalberatung und seit 13 Jahren erfolgreich tätig. Wir gelten europaweit als Spezialist einer interessanten Branche. Außer der Personalberatung sind wir noch im M&A (Unternehmensnachfolge) Bereich tätig. Es besteht ein langjähriger Kundenstamm, der eine stabile Umsatzbasis gewährleistet. Gesucht wird im Zuge der Nachfolgeregelung ein Existenzgründer oder eine bestehende Unternehmensberatung, die dieses Geschäft als Basis verstehen und weitere Synergien mit einbringen. Es wird angeboten, im Übergang, in Form einer zeitlich begrenzten Begleitung, die Kunden und Kontakte zu übertragen. → E 592 A

**Marketingdienstleistungen**, für kreative Unternehmer m/w zur Übernahme gesucht · Basierend auf unserem erfolgreichen Marketingkonzept und der überregionalen Möglichkeiten bieten wir Ihnen den Kauf unseres Geschäfts-/Marketingkonzeptes an. Zu unseren Kunden zählen m/w aus fast allen Berufsbereichen. Die Beratung der Kunden findet hauptsächlich im Büro/Home-Office statt und ist vom jeweiligen Standort völlig unabhängig. Sie werden eingearbeitet und betreut bis Sie mit diesem Marketingkonzept sicher sind. Deshalb könnten Sie dieses Geschäft auch als „Quereinsteiger“ haupt- oder nebenberuflich ab sofort beginnen und 5-stellige Einnahmen generieren. Wir erwarten kaufmännische Kenntnisse, Menschenführung/-kenntnisse, Erfolgswillen und Seriosität. Für die Geschäftsausstattung benötigen Sie Eigenkapital ab ca. € 15.000 und zwei bis drei Tage Zeit für die Basisarbeit. Gerne führe ich mit Ihnen ein persönliches Informationsgespräch. → E 593 A

**Internet-Auktionshaus** mit Ladenlokal in Essen-Bredeneu zu verkaufen · Ein seit über 10 Jahren sehr gut eingeführtes kleines aber feines Internet-Auktionshaus, Versteigerungen nur von

höher- und hochwertigen Gegenständen aller Art wie z. B. Antiquitäten, Schmuck, Gemälde/Kunst, Tafelsilber, Designermobiliar, hochwertiges Porzellan, Luxusartikeln z. B. Hermès, Prada, Louis Vuitton, etc. mit Ladenlokal in entsprechendem Umfeld (Essen-Bredeneu) wird zur Übernahme angeboten (Inhaber geht 2015 in Rente). → E 594 A

Gut etablierte inhabergeführte **Damenmodeboutique** in Mülheim-Saarn aus Altersgründen zum 1. Juni 2015 abzugeben. Wir befinden uns auf der schönsten Einkaufsstraße in 1a Lage im „Dorf Saarn“. Somit sind wir mitten im Geschehen und für die Kunden gut erreichbar. Unser Geschäft gehört zu den Top-Adressen. Wir haben uns in 25 Jahren einen großen Kundenstamm aufgebaut, der eine Vielzahl von Stammkunden einschließt. Das aktuelle Warenangebot liegt im mittleren Preissegment und spricht das mittlere bis gehobene Klientel an. Verkauft wird die Ladenausstattung, die Kundenkartei, Bezugsquellenkartei und evtl. das restliche Warensortiment. Die Ladengröße beträgt ca. 65 qm zzgl. Kellerräume. Die Kaltmiete beträgt 1350,00 €, die Nebenkosten 130,00€ - zzgl. MwSt. Bei der Übernahme ist die Einrichtung zu übernehmen. Sie erhalten eine persönlich geführte Boutique, die auf einen guten Stammkundenbestand zurückgreifen kann. → E 596 A

#### NACHFRAGEN (Auszug):

**Immobilienmakler und Planungsbüro** sucht zur Expansion weiteres Maklerunternehmen · Wir expandieren mit unserem Planungs- und Maklerbüro in Essen und suchen zur Übernahme oder als aktive Teilhaber einen weiteren Maklerbereich. Wir bieten professionelles EDV Equipment mit intaktem Team. → E 277 N

**Controller** sucht neue Herausforderung · Mehrjährige Erfahrungen im Controlling und Projekt Management suchen ein Unternehmen mit Herausforderungen. Ich habe 4 Jahre in Asien als Projekt Manager und als Controller gearbeitet, sowie 3 Jahre als Controller in Düsseldorf bei der größten internationalen Wirtschaftskanzlei. Erfahrungen sind in der Unternehmensführung sowie Geschäftsbereichsleitung vorhanden, sodass jetzt etwas Neues Platz finden kann. Gerne würde ich meine Talente in einem IT Unternehmen unter Beweis stellen, kann aber auch in fast jedem anderen Industriezweig tätig sein. Handwerk, Produktion, Handel oder Dienstleistungen; Erfahrungen kann ich in allen Bereichen aufweisen. Für nähere Informationen bitte ich um E-Mail. → E 279 N

**Café** mit Möglichkeiten zum Verkauf zur Übernahme gesucht · Für meine Kombination Café und Mode suche ich im Raum Essen/Bochum/Düsseldorf ein geeignetes Café zur Übernahme. Als gastronomieerfahrene Kommunikationswirtin mit guten betriebswirtschaftlichen und kaufmännischen Kenntnissen suche ich ein Café zur Übernahme, das ebenfalls die Möglichkeiten zum Verkauf von Mode bietet. Vorwiegend interessant ist hier der Raum Essen/Bochum/Düsseldorf. Ich freue mich auf Ihre Nachrichten. → E 281 N

## Erbschaftsteuer: Kurzfristig Rechtssicherheit schaffen

Foto: Thinkstock



Berlin. „Es ist gut, dass das Bundesverfassungsgericht die Verschonung von Betriebsvermögen zur Sicherung von Arbeitsplätzen und Unternehmen grundsätzlich bestätigt. Allerdings führt das Urteil mit seinen vielen Auflagen zu großer Verunsicherung bei hunderttausenden Betrieben“, kommentierte DIHK-Präsident

Eric Schweitzer die in Karlsruhe getroffene Entscheidung zur Erbschaftsteuer. Die Politik müsse jetzt kurzfristig Rechtssicherheit für die Unternehmen schaffen, dass das bisherige Gesetz bis zur angeordneten Neuregelung uneingeschränkt gelte. Ansonsten drohten negative Auswirkungen auf Investitionsentscheidungen und Arbeitsplätze. Schweitzer betonte zudem: „Die Unternehmen setzen auf die Zusage der Regierung, dass die Unternehmensnachfolge auch künftig nicht durch die Erbschaftsteuer gefährdet und sie deshalb auch mittelstandsfreundlich gestaltet wird.“ Das Urteil lege dem Gesetzgeber eine Reihe von schwierigen Detailfragen auf den Tisch. Es komme, so Schweitzer, darauf an, eine Regelung zu finden, die möglichst unbürokratisch ist, gerade für kleine Unternehmen. Aber auch die vom Gericht geforderte 'Bedürfnisprüfung' müsse den betrieblichen Anforderungen gerecht werden. Das gelte auch für die Neuregelung beim Verwaltungsvermögen.

## Empfehlungen für mehr Energieeffizienz bei KMUs

Berlin. Vor allem für große Betriebe ist Energieeffizienz gelebter Alltag – kleine und mittlere Unternehmen (KMU) tun sich häufig schwerer, weil Geld und Personal knapp sind. Das zeigt eine neue Studie der Mittelstandsinitiative Energiewende und Klimaschutz. Über 80 Prozent der befragten KMUs scheuen vor hohen Investitionskosten zurück bzw. zweifeln an der Wirtschaftlichkeit von Maßnahmen. Die IHK-Organisation hat deshalb 20 Empfehlungen entwickelt, um diese Hemmnisse abzubauen. So sollte die Politik die Förderung von der Erstberatung bis zur Umsetzung zusammenführen, vereinfachen und beschleunigen. Weitere Informationen unter [www.mittelstand-energiewende.de](http://www.mittelstand-energiewende.de).

## Mit Inklusion gegen den Fachkräftemangel

Berlin. Menschen mit Behinderung können in den Betrieben einen wichtigen Beitrag zur Fachkräftesicherung leisten. Das machte Achim Dercks, stellvertretender Hauptgeschäftsführer des DIHK, im Rahmen einer Podiumsdiskussion mit der Behindertenbeauftragten der Bundesregierung, Verena Bentele, deutlich. Für die Unternehmen gebe es in diesem Zusammenhang eine ganze Reihe von Unterstützungs- und Fördermöglichkeiten. Allerdings sei es notwendig, gerade kleine und mittlere Unternehmen hierüber besser zu informieren. Der DIHK hat deshalb zusammen mit anderen Wirtschaftsverbänden das Internetportal „Inklusion-gelingt!“ eingerichtet.

## Gemeinsam die duale Ausbildung stärken!

Berlin. Eine neue Allianz für Aus- und Weiterbildung haben in Berlin die Verhandlungsführer von Bundesregierung, Wirtschaft, Gewerkschaften und Ländern besiegelt. Sie löst den seit Ende des Jahres 2014 ausgelaufenen Nationalen Pakt für Ausbildung und Fachkräftenachwuchs ab. Die Partner der Allianz wollen gemeinsam die duale Berufsausbildung in Deutschland stärken und für die Gleichwertigkeit der betrieblichen und akademischen Ausbildung werben. Jedem ausbildungsinteressierten Menschen soll ein Pfad aufgezeigt werden, der ihn frühestmöglich zu einem Berufsabschluss führen kann. Die betriebliche Ausbildung hat dabei klaren Vorrang. DIHK-Präsident Schweitzer: „Wir wollen klar machen: Die Berufliche Bildung ist für viele junge Menschen ein guter Weg in ein erfolgreiches Berufsleben. Sie ist zentraler Erfolgsfaktor für die Wirtschaft und Grundlage unserer Fachkräftesicherung.“



Foto: IHK

## Franz Roggemann

### Neuer Stv. Geschäftsführer im Bereich Aus- und Weiterbildung

Die Nachfolge von Heinz-Jürgen Guß, der Ende 2014 in den Ruhestand gegangen ist, trat am Anfang 2015 Franz Roggemann als stellvertretender Geschäftsführer des Geschäftsbereichs Aus- und Weiterbildung der IHK an. Roggemann stammt aus Bremen und hat in Göttingen und Münster Rechtswissenschaften studiert. Nach Stationen beim DIHK und im Bildungsbereich der IHK Stuttgart war er in den letzten Jahren für die bildungspolitische Arbeit der IHK NRW, dem Zusammenschluss der nordrhein-westfälischen IHKs, verantwortlich. Zu seinen Aufgabenschwerpunkten gehören zukünftig der Bereich Weiterbildung sowie die Ausbildungsplatzvermittlung. Zudem wird er die Schlichtungsverfahren bei Streitigkeiten aus Ausbildungsverhältnissen bearbeiten, den regionalen Ausbildungskonsens und die Umsetzung des Landesvorhabens „Kein Abschluss ohne Anschluss“ in der MEO-Region betreuen.

### Alle Jahre wieder...



Foto: IHK

Referent Michael Seifert und Stefanie Albus (IHK)

Die Veranstaltungen „Lohnsteuer“ und „Reisekosten“ fanden auch dieses Jahr sehr großen Zuspruch. Über 230 Teilnehmer informierten sich über zahlreiche gesetzliche und verwaltungsrechtliche Neuerungen sowie über überaktuelle Entwicklungen in der finanzgerichtlichen Rechtsprechung.



Foto: IHK

Das Team des STARTERCENTERS Essen mit neuem Zertifikat: (v. l. n. r.) Magdalena Ihlenfeld, Jutta Schmidt, Marc Balke und Eugenia Dottai.

## STARTERCENTER NRW Essen

### Erfolgreich zertifiziert

Das STARTECENTER NRW Essen bei der Industrie- und Handelskammer zu Essen hat durch eine externe Zertifizierung erneut nachgewiesen, dass es die Qualitätsanforderungen des Partnerausschusses des STARTERCENTERS NRW an eine hochwertige Gründungsberatung erfüllt.

## TEPE SYSTEMHALLEN

**Satteldachhalle Typ SD11**  
11,01m Breite, 15,00m Länge

- Traufe 4,00m, Firsthöhe 5,90m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. Schiebetor 4,00m x 4,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik

**Aktionspreis € 17.800,-**  
ab Werk Büldern, excl. MwSt.

Schneelastzone 2, Windzone 2, a. auf Anfrage

Abbildung ähnlich Mehr Infos

[www.tepe-systemhallen.de](http://www.tepe-systemhallen.de) · Tel. 0 25 90 - 93 96 40



# meo

## DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN

FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

**Werbung in der meo!**

Anruf genügt: **0251/690 46 74**



**Aschendorff**  
Media & Sales



**Wuppertal**

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

- Maschinentransporte
- Betriebsumzüge
- Hallenmobilkranne 12 - 60 t
- Gabelstaplermietflotte 1-27t
- Gabelstaplerservice

Zum Alten Zollhaus 20-24 42281 Wuppertal




Tel 0202-27041-0  
Fax 0202-708546

Azubi-Marketing ist eine Investition in die Zukunft. Dazu gehören klassische Werbung ebenso wie Ausbildungsmessen.



Foto: contrastwerkstatt - Fotolia.com

KMU als attraktive Ausbildungsbetriebe

## Sechs Schritte für ein erfolgreiches Azubi-Marketing

Gut ausgebildete Menschen sind das Kapital der Unternehmen für die Zukunft. Für die Betriebe wird es allerdings immer schwieriger, beruflichen Nachwuchs zu finden und für sich zu gewinnen – besonders für kleine und mittlere Unternehmen.

Diese sind häufig nicht die erste Wahl der Jugendlichen während der Ausbildungsplatzsuche. Sie sind im Gegensatz zu den großen Konzernen häufig nicht als attraktive Ausbildungsbetriebe bekannt. Durch die richtigen Maßnahmen kann jedes Unternehmen seine Stärken einsetzen und junge Leute für sich begeistern. Mit einem individuellen, strategisch geplanten Azubi-Marketing sind auch kleine und mittelständische Unternehmen erfolgreich im Wettbewerb um die passenden Bewerber für Ihre Ausbildungsstellen. Die folgenden 6 Schritte sollen helfen, die richtigen Entscheidungen bei der Entwicklung und Umsetzung der individuellen Strategie zu treffen.

### Schritt 1

#### „Wer wird angesprochen?“

Die Strategie des Azubi-Marketings orientiert sich in erster Linie an der Zielgruppe. Um diese zu definieren, sollte man sich zunächst bewusst werden, welche Eigenschaften der Wunschbewerber mitbringen soll: Welchen Schulabschluss soll er haben? Welche Talente oder Interessen sind für den Ausbildungsberuf von Bedeutung? Welche praktischen Erfahrungen hat der junge Mensch bereits gesammelt?

Aber nicht nur die jungen Leute selbst sind beim Azubi-Marketing für die Unternehmen von Bedeutung. Auch Eltern, Lehrer oder eigene Azubis und Mitarbeiter sind wichtige Multiplikatoren, um das eigene Unternehmen als attraktiven Ausbildungsbetrieb bekannter zu machen.

# maintenance

## Dortmund

### 25. – 26. Februar 2015

Messe Westfalenhallen Dortmund, Halle 4

Ihr kostenloser Messebesuch!  
Jetzt kostenlos online registrieren:  
[www.easyFairs.com/maintenance-dortmund2015](http://www.easyFairs.com/maintenance-dortmund2015)

Mit  
praxisnahem  
Vortrags-  
programm

# 2015

#### Schritt 2

##### „Was wird beworben?“

Ist die Zielgruppe bestimmt geht es an die Formulierung der Werbebotschaft, die sich an die zukünftigen Auszubildenden richtet. Um die Bewerber von sich zu überzeugen, ist es ausschlaggebend, die individuellen Stärken des eigenen Unternehmens zu kennen und zu präsentieren. Die jungen Leute interessiert, worin sich dieser Ausbildungsbetrieb von anderen unterscheidet, welche Chancen und Vorteile eine Ausbildung in einem kleinen oder mittelständischen Unternehmen bietet, warum derzeitige Auszubildende besonders zufrieden sind oder auch was ihnen neben der Ausbildungsvergütung geboten wird.

#### Schritt 3

##### Wo informiert sich der passende Bewerber?

Die Instrumente des Azubi-Marketings sind zahlreich. Man kann zwischen den klassischen Werbemitteln, wie Flyern oder Postern, der eigenen Internetseite oder Online-Azubi-Plattformen, aber auch Radio- oder TV-Spots wählen. Ebenfalls erfolgsversprechend sind Kooperationen mit Schulen, Teilnahme an Messen oder Praktika im Unternehmen.

Umfragen zufolge erhalten die Jugendlichen die meisten Informationen über ihre Eltern oder Freunde und z. B. den Service der IHKs. Internetseiten der Unternehmen und Online-Angebote werden häufiger genutzt als klassische Stellenanzeigen in der Zeitung. Ausbildungsmessen werden zwar etwas seltener besucht als Online-Plattformen, sind aber durch den persönlichen Kontakt für beide Seiten von großer Bedeutung.

#### Schritt 4

##### „Wie wird der Ausbildungsbetrieb beworben?“

Eine positive Wirkung bei der Eigendarstellung haben – insbesondere bei kleinen und mittelständischen Unternehmen – Authentizität und Glaubwürdigkeit. Mit persönlichen Fotos von Ausbildern oder Auszubildenden auf Flyern oder der Internetseite erreicht man mehr als mit den üblichen Standardbildern. Ob der Bewerber gesiezt oder geduzt wird, ist individuell zu entscheiden, vermittelt aber von Beginn an, was für das eigene Unternehmen „typisch“ ist.

#### Schritt 5

##### Wer ist zuständig im Unternehmen?

Nicht nur intern ist eindeutig festzulegen, wer sich um die Auszubildenden kümmert. Auch für die Bewerber ist es wichtig, zu wissen, an wen sie sich wenden, ihre Bewerbung richten können oder wer ihr zukünftiger Ausbilder sein könnte. Auch hier sind persönliche Fotos und Kontaktdaten auf Flyern oder im Internet ansprechender als ein anonymes Kontaktformular.

#### Schritt 6

##### Wann ist der richtige Zeitpunkt?

Das Timing der Aktivitäten ist ein wesentliches Kriterium bei der Planung von Azubi-Marketing-Strategien. Sinnvollerweise orientiert man sich zunächst an den Ferien der Schüler. Hängt man Plakate kurz vor Ferienbeginn auf, wird die Wirkung womöglich während der Ferien verfliegen. Kampagnen in der schulfreien Zeit erreichen erst Recht niemanden. Allerdings können die Ferien genutzt werden, um Praktika oder Probearbeiten anzubieten.



**IHK-Ansprechpartnerin:**

**Käthe Reismann**

Tel.: 0201 18 92-234

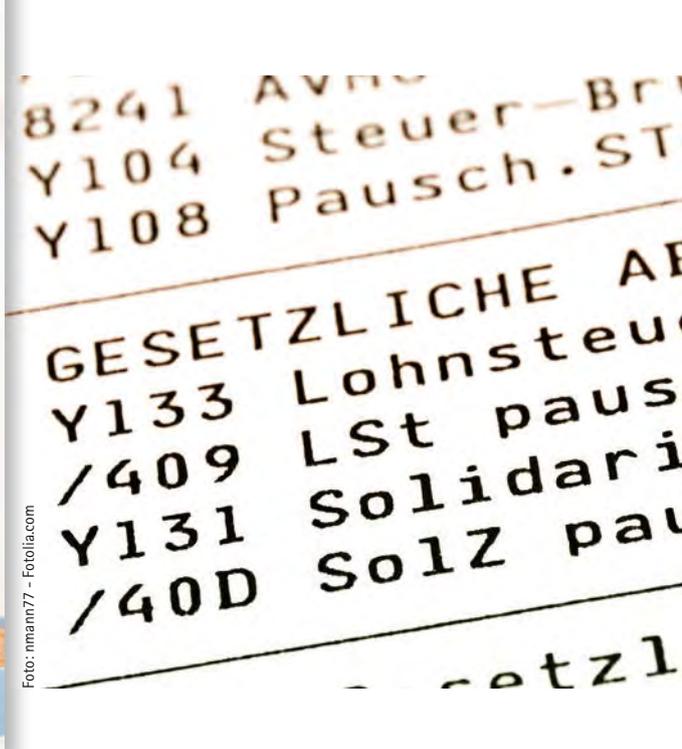
E-Mail: [kaethe.reismann@essen.ihk.de](mailto:kaethe.reismann@essen.ihk.de)

Premiumpartner

  
**BAUMÜLLER  
SERVICES**

**HANSA/FLEX**

**easyFairs**  
visit the future >



## Lohn und Gehalt (K)ein Buch mit 7 Siegeln

Zahlenkolonne reiht sich an Zahlenkolonne, Millionen und Abermillionen Mal: Für viele kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) zählen die monatlichen Lohn- und Gehaltsabrechnungen für die Angestellten zu den zeitaufwändigsten, kompliziertesten Pflichten. Insbesondere deshalb, weil aufgrund häufiger Änderungen Standard-Prozesse oft nicht machbar sind – neue Gesetzesvorgaben oder Beitragssätze müssen ebenso berücksichtigt werden wie private Veränderungen im Leben der Mitarbeiter wie Hochzeit oder die Geburt eines Kindes.

**D**och gerade hier ist wichtig: „Aufschieberitis“ und Nachlässigkeiten sollte sich eine Firma in diesem Bereich auf gar keinen Fall leisten. Denn unpünktliche und unübersichtliche Abrechnungen demotivieren und frustrieren die Mitarbeiter. Und tauchen sogar Fehler auf, rückt ein Betrieb schnell in schlechtes Licht und rechtliche Konsequenzen können die Folge sein.

Verständlichkeit ist das A und O einer ordentlichen Abrechnung. Für ein gutes Betriebsklima ist es zudem vorteilhaft, wenn der Arbeitnehmer sieht, wie viel vom Brutto an das Finanzamt geht, welche Beiträge zum Beispiel an die Krankenkasse fließen – und welchen Gesamtaufwand der Arbeitgeber tatsächlich erbringt.

Zu Mindeststandards ist der Arbeitgeber nach Paragraph 108 der Gewerbeordnung sogar verpflichtet: Danach hat jeder Mitarbeiter bei Zahlung des Arbeitsentgelts Anspruch auf eine schriftliche Auskunft in Textform. Die notwendigen Inhalte, wie Aussagen über Abrechnungszeitraum und Zusammensetzung des Arbeitsentgelts sind in der Entgeltbescheinigungsverordnung geregelt. Desweiteren Informationen über Art und Höhe von Zuschlägen, Zulagen oder sonstige Vergütungen, die der Arbeitnehmer erhält, sowie Angaben zu Art und Höhe von Abzügen, Abschlägen oder Vorschüssen.

Gerade kleinen und mittelständischen Unternehmen bereiten die vielzähligen Berechnungen häufig Kopfschmerzen. Doch diese zum Beispiel an ein Lohnbüro auszulagern, kostet Geld – im Durchschnitt zwischen circa 6,50 Euro bis zu 13 Euro pro Monat und Arbeitnehmer, je nach Zahl der Mitarbeiter und Komplexität der Abrechnung. Außerdem bleibt der Unternehmer verantwortlich für richtige und pünktliche Lohnabrechnungen, haftet gegenüber Mitarbeitern, Finanzamt und weiteren Behörden. Deckt eine Betriebsprüfung Fehler auf, kann es zu hohen Nachzahlungsforderungen kommen.

Der Arbeitgeber ist zum Beispiel für das korrekte Abführen der Lohnsteuer zuständig. Führt er zu viel ab, kann er diesen Betrag im Fall des Falles vom Arbeitnehmer zurückholen. Anders verhält es sich bei der Sozialversicherung: Hier ist der Arbeitgeber Schuldner gegenüber den Sozialversicherungsträgern. Vergisst er den Abzug der Sozialversicherungsbeiträge vom Arbeitsentgelt seines Arbeitnehmers, darf er den Betrag im Allgemeinen nur innerhalb der folgenden drei Lohn- oder Gehaltszahlungen nachträglich abziehen. Danach besteht für ihn nur noch dann Hoffnung auf das Geld, wenn er nicht selbst schuld an der Panne war.

Für so manchen kleinen Unternehmer oder Handwerker ersetzt der eigene Computer das große Personalbüro. Mit einer leistungsstarken und flexiblen Entgeltabrechnungs-Software können Unternehmen

Brutto  
 ZÜGE  
 er  
 ch. AN  
 tätzuschlag  
 usch. AN  
 isches Netto

die Lohn- und Gehaltsabrechnungen selbst erledigen – ob für angestellte Gehaltsbezieher, gewerbliche Arbeitnehmer mit Stundenlohn oder geringfügig Beschäftigte. Solch leistungsstarke Programme, sind übersichtlich in der Handhabung und führen den Nutzer durch alle Bestandteile der Gehalts-/Lohn-Abrechnung. Zudem informieren sie stets optimal

über die neuesten gesetzlichen Regelungen und sparen Geld für einen Dienstleister. So haben Unternehmer oder Handwerker ihre Lohn- und Gehaltskosten immer tagesaktuell im Blick – und können somit ihre Preiskalkulation bei diesen Ausgaben besser anpassen. Zudem haben Arbeitgeber die Fachkenntnisse dann im Haus und können Anfragen von Mitarbeitern direkt beantworten.

Alle wichtigen Unterlagen für den Betrieb, das Finanzamt und die Krankenkassen lassen sich schnell und komfortabel erstellen. Das Paket enthält sowohl alle Module für den Austausch der Steuerdaten mit dem Finanzamt (ELSTER und ELStAM) als auch für die Übermittlung aller wichtigen Meldungen an die Sozialversicherungsträger (dakota). Dazu gehören z. B. die Beitragsnachweise, DEÜV-Meldungen (Datenerfassungs- und Übermittlungsverordnung), Sofortmeldungen und Erstattungsanträge für die Umlage bei Krankheit oder Mutterschutz. Dank der Unterstützung durch eine so umfassende Lösung erledigen kleine Unternehmen oder Handwerksbetriebe mit ihrem eigenen Computer einfach und rechtssicher die anfallenden Aufgaben. ■

*Michael Baur, Produktmanager bei Lexware*

## Entspannt ankommen. Mit kurzen Wegen.



Der Dortmund Airport steht für entspanntes Reisen zu attraktiven Zielen in ganz Europa. Hier sind Sie in wenigen Schritten am Auto und nach wenigen hundert Metern auf der Autobahn. Wann landen Sie in Dortmund?

Treffen Sie uns auch bei [facebook](#) und [twitter](#)

# Dortmund Airport 21

Näher als man denkt.

Jetzt online buchen: [www.dortmund-airport.de](http://www.dortmund-airport.de)

## Förderprogramm

# Digital gestütztes Lernen



Digitale Medien sind in der beruflichen Aus- und Weiterbildung inzwischen unverzichtbar geworden.

machungen wurden Projekte und didaktische Konzepte zum Einsatz von Web 2.0 oder mobilem Lernen und innovative Lösungen zur Qualifizierung von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern sowie die Medienbildung bei Akteuren der beruflichen Bildung gefördert.

### Neue Technologien – neue Möglichkeiten

So konnte beispielsweise mit dem „Online-Berichtsheft“ (BLok) ein Instrument entwickelt werden, das digital gestützt die individuellen Lernfortschritte in der Ausbildung dokumentiert. Es stellt für Ausbilderinnen und Ausbilder ein konkretes Werkzeug für die Bewertung der Kompetenzentwicklung von Auszubildenden bereit und bietet gleichzeitig Betrieben und Berufsschulen eine einheitliche Informationsbasis. Andere Projekte setzen auf die digitalen Technologien als ergänzendes Instrument zu den etablierten Lehrmethoden. Ein Beispiel ist das Projekt „Social Augmented Learning“ für die Druckindustrie: Auf Basis der erweiterten Realität (Augmented Reality) werden virtuell gestützt die Abläufe im Inneren von Druckmaschinen sichtbar gemacht. Durch interaktive Übungen werden ein tieferes Verständnis für den Druckprozess, die Instandhaltung oder die Qualitätsanforderungen vermittelt.

Insgesamt soll durch die Förderung eine breite Basis an Referenzprojekten in verschiedenen Bereichen geschaffen werden, die im Sinne von Best Practice das Potenzial digitaler Medien in die Breite tragen und den Transfer in verschiedene Berufsfelder und Branchen erleichtern. Anliegen künftiger Förderbekanntmachungen wird es auch sein, auf erfolgreichen Konzepten aufzubauen, um die Integration und Vernetzung von Akteuren zu verstärken und positive Ergebnisse breitenwirksam und branchenübergreifend einsetzen zu können. ■

*Bundesministerium für Bildung und Forschung*

Unternehmen sind gefordert, eine attraktivere Lehr- und Lernkultur für die berufliche Aus- und Weiterbildung aufzubauen. Gleichzeitig nehmen die rasanten Entwicklungen digitaler Technologien und neue Nutzungsformen sozialer Medien Einfluss auf den beruflichen Alltag und die Unternehmenskultur.

**D**igitale Medien schaffen in allen Bildungsbereichen, so auch in der beruflichen Bildung, neue Möglichkeiten von Interaktivität und Vernetzung. Sie unterstützen die Verzahnung verschiedener Lernorte und ermöglichen nicht nur den anforderungsgerechten Aufbau von Wissen, sondern auch seinen individuell steuerbaren, zeitlich und räumlich flexiblen Abruf. Hierfür ist es allerdings notwendig, Verständnis für neue Technologien zu wecken, Barrieren abzubauen und Sicherheit im Umgang mit digitalen Medien zu erlangen – und dies altersübergreifend.

Das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) greift diese Herausforderungen mit dem Förderprogramm „Digitale Medien in der beruflichen Bildung“ auf. Ziel ist es, die Potenziale digitaler Medien für das Lehren und Lernen zu erweitern und die berufliche Bildung dadurch attraktiver zu gestalten. Seit 2007 fördert das BMBF Projekte in diesem Bereich. In spezifischen Bekannt-

## Metropole Ruhr

# Zuwachs in der Tagungs- und Kongresswirtschaft

Mit der Initiative RUHR.MEETING bündelt die Ruhr Tourismus GmbH (RTG) die Kräfte der Metropole Ruhr als Standort für Tagungen, Kongresse und Veranstaltungen. Ziel ist es, Entscheider von Veranstaltungen schwerpunktmäßig auf dem nationalen Markt von der Region zu überzeugen. Seit 2011 hat sich die Anzahl der Veranstaltungen im Ruhrgebiet um 9,4 Prozent auf rund 116.000 Veranstaltungen erhöht. Und auch die Teilnehmerzahl hat in den letzten drei Jahren um fast 700.000 Personen (+12,3 Prozent) auf 6,6 Millionen zugenommen.

Die Tagungs-, Kongress- und Veranstaltungsbranche in der Metropole Ruhr gilt als wichtiger und arbeitsplatzintensiver Wirtschaftsfaktor. Eine Berechnung der Wirtschaftskraft ergab 2011, dass durch Veranstaltungsteilnehmer 1,32 Mrd. Euro Nettoumsätze generiert wurden, die vor allem dem Gastgewerbe zufließen. Aus allen Wertschöpfungsstufen ergab sich eine Einkommenswirkung von 673 Mio. Euro.

Eine Schätzung mit der Teilnehmerzahl von 2014 zeigt, dass für 2014 von einer Steigerung von 11 Prozent bis 12 Prozent der Wertschöpfung gegenüber

2011 auszugehen ist. Mit dieser Steigerung entspricht die Einkommenswirkung insgesamt ca. 830 Mio. Euro pro Jahr.

Rund ein Drittel der Veranstalter ist in Nordrhein-Westfalen ansässig. Dieser Anteil, wie auch der Anteil von Veranstaltern aus dem restlichen Bundesgebiet, ist in den letzten Jahren kontinuierlich angestiegen, was von einer größeren Reichweite des Angebots zeugt. Entsprechend ist der Anteil lokaler Veranstalter von fast 50 Prozent auf 43 Prozent gesunken. Die Niederlande, gefolgt von Großbritannien, gehören zu den wichtigsten ausländischen Quellmärkten. Nordrhein-Westfalen steht laut MEBA 2013/2014 im Ranking der beliebtesten Flächenbundesländer bei den deutschen Veranstaltern auf dem zweiten Platz, bei den internationalen Veranstaltern besetzt es Rang 4.

Axel Biermann, Geschäftsführer der RTG: „Die Marke RUHR.MEETING hat sich auf dem nationalen Markt bereits als feste Größe etabliert. Im nächsten Schritt gilt es, ebenso im europäischen Markt die MICE-Destination Ruhr in den Köpfen der Veranstalter zu verankern.“

Vor allem die Tagungshotels, aber auch die Eventlocations konnten 2014 deutliche Zuwächse bei der Zahl der Teilnehmer verbuchen und zum Gesamtzuwachs von 3 Prozent beitragen. Auf alle Veranstaltungen gesehen machen 2014 ausländische Teilnehmer rund 3 Prozent aus, was einem Zuwachs von 2 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert entspricht. Bei den reinen Business-Teilnehmern stammen 4,6 Prozent Teilnehmer aus dem Ausland.

Verglichen mit dem bundesweiten Durchschnitt ausländischer Teilnehmer von rund 6,3 Prozent (vgl. Meeting- & Event-Barometer 2013/2014) ist der Anteil in der Metropole Ruhr von 2014 noch ausbaufähig. ■



## NEUE PERSPEKTIVEN

START: FRÜHJAHR 2016

[www.messe-neue-perspektiven.de](http://www.messe-neue-perspektiven.de)

MESSE  
ESSEN



Foto: WFO / Ulla Emig

Preisträgerin Marina Roditis (Mitte) mit den Jurymitgliedern.

Oberhausener Gründerin erhielt Unternehmerinnenbrief NRW

## Ausgezeichnete Geschäftsfrau!

Marina Roditis startete 2014 mit ihrem Unternehmen Inpecus Consulting e. K. in die Selbstständigkeit und bekam dafür nun den Unternehmerinnenbrief NRW (U-Brief NRW) verliehen, weil sie die Jury von ihrem Geschäftskonzept überzeugen konnte.

Sie reiht sich damit in die Riege der mittlerweile 30 Frauen ein, die das Zertifikat seit 2007 in der MEO-Region erhalten haben. Mit dem U-Brief werden besonders erfolgsversprechende Gründungsvorhaben von Frauen ausgezeichnet. Das Projekt wurde auf Initiative des Landes Nordrhein-Westfalen ins Leben gerufen und wird vom Ministerium für Gesundheit, Emanzipation, Pflege und Alter des Landes NRW gefördert. Der U-Brief wird von einem Experten-Team – bestehend aus Vertretern von Unternehmen, Banken, Wirtschaftsförderungen und Kammern – vergeben.

„Wir freuen uns, dass in dieser Bewerbungsrunde wieder eine Gründerin aus Oberhausen ausgezeichnet wurde“, sagt Petra Weyland-Frisch von der Wirtschaftsförderung Oberhausen und Jury-Mitglied beim Unternehmerinnenbrief. „Das eigene Unternehmen zu gründen und zu steuern bleibt immer eine Gradwanderung zwischen Bauchgefühl und kühler Berechnung. Zwischen Vision und Vernunft. Da sind gute Ideen und vor allem Mut gefragt. Marina Roditis hat ein schlüssiges Konzept vorgelegt und durch ihr Fach-

wissen überzeugt. Der Preis soll ihr Mut machen, den eingeschlagenen Weg mit festem Schritt weiter zu gehen und ihre Unternehmensidee zu entwickeln und zu formen.“

Der Gedanken, sich selbstständig zu machen, bestand für die ausgebildete Betriebspsychologin Marina Roditis schon seit mehreren Jahren. Im August des vergangenen Jahres hat sie ihn nach intensiver Vorbereitung schließlich umgesetzt. Sie gründete das Unternehmen „Inpecus Consulting e. K.“ und bietet individuelle Dienstleistungen im Bereich Personalmanagement an. Von der Personalbeschaffung, Personalauswahl über die Personalbeurteilung bis zur Personaleinsatzplanung mit Outplacement-Optionen reicht das Angebot. Darüber bietet sie Hilfestellungen im Rahmen der Personalentwicklung in Form individueller Coachingmaßnahmen für Fach- und Führungskräfte an. Vorübergehende Engpässe im Personalbereich können bis zur Neubesetzung durch ein von ihr zusätzlich angebotenes Interim-Management abgedeckt werden.

Als Besonderheit zeichnet sich das Angebot durch eine multinationale Orientierung aus, die auf ihren beruflichen Erfahrungen besonders in asiatischen Unternehmen beruht. Hier sieht Roditis auch ihr Alleinstellungsmerkmal gegenüber anderen Personalberatern. Mit der Inpecus Consulting e. K. bietet sie psychologische Beratung und Betreuung für Expatriates und Impatriates an und unterstützt Personalprozesse, die von der Muttergesellschaft entwickelt wurden, um diese an verschiedenen internationalen Standorten zu implementieren. [www.inpecus.de](http://www.inpecus.de) ■

# Für jeden Fuhrpark das passende Fahrzeug.

peugeot-professional.de

Ein Angebot nur für gewerbliche Kunden:

## EFFEKTIV NUTZEN EFFEKTIV SPAREN

DIE PEUGEOT NUTZFAHRZEUGE.

**1,99%\*** EFFEKTIVER  
JAHRESZINS  
OHNE ANZAHLUNG



### 3-WEGE-FINANZIERUNG

**€ 235,27 mtl.\*\***

Für den PEUGEOT Boxer Advantage L2H2

Abb. enthält Sonderausstattung.

\* Das Angebot gilt für alle PEUGEOT Nutzfahrzeuge (ausgenommen Partner Electric) bei Vertragsabschluss bis 31.03.2015.  
\*\* Finanzierungsbeispiel für den PEUGEOT Boxer Advantage L2H2, Barzahlungs-/Anschaffungspreis: € 22.790,00; ohne Anzahlung, Gesamtkreditbetrag: € 22.790,00, Gesamtbetrag der Teilzahlungen (inkl. Anzahlung): € 24.211,81, Schlussrate: € 13.154,12, Laufzeit 48 Monate, Laufleistung: 15.000 km p.a., 1,99 % effektiver Jahreszins p.a., 1,97 % Sollzins gebunden p.a.. Ein unverbindliches Angebot der PEUGEOT BANK, Geschäftsbereich der Banque PSA Finance S.A. Niederlassung Deutschland, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, nur für Gewerbetreibende bei Vertragsabschluss bis 31.03.2015.



PEUGEOT  
PROFESSIONAL

MOTION & EMOTION

## AUTO PARC FRANCE GmbH

Max-Peters-Str. 21 · 47059 Duisburg · Tel. 0203/3181670  
Haedenkampstr. 77 · 45143 Essen · Tel. 0201/3194080  
Rellinghauser Str. 330 · 45136 Essen · Tel. 0201/24854810  
Saalestr. 15 · 47800 Krefeld · Tel. 02151/579650  
Römerstr. 478 · 47443 Moers · Tel. 02841/8808787  
Fritz-Thyssen-Str. 6-8 · 45475 Mülheim · Tel. 0208/996640  
www.ruhrdeichgruppe.de

## RUHRDEICHGRUPPE



### Damit Sie sich um Ihre Kunden kümmern können.

Sie als Firmenkunde benötigen eine maßgeschneiderte Dienstleistung und einen individuellen Service. Wichtig ist eine zeitnahe und reibungslose Abwicklung von der Beratung, über die Anschaffung bis hin zur Inspektion, dem Leihwagen und der Unfallinstandsetzung.

In der Ruhrdeichgruppe wird dieser besondere Service durch ein eigenes Team für Firmenkunden geleistet. Wir sind ein zertifiziertes Flottenzentrum und Nutzfahrzeug-Stützpunkt mit speziell dafür qualifizierten und erfahrenen Mitarbeitern. Denn egal, ob Sie einen Cityflitzer, eine Limousine oder ein Nutzfahrzeug suchen – unser Team hat stets das passende Angebot für Sie und Ihre Mitarbeiter parat.

### Ihre Vorteile

- ✓ maßgeschneiderte Fuhrparklösungen
- ✓ individuell kombinierbare Produkt- und Servicemodule
- ✓ bundesweite Fahrzeuglieferungen und Schadensmanagement
- ✓ Fahrzeugrückholung und Versicherungsabrechnung im Schadensfall
- ✓ komplette Versicherungsbetreuung speziell für Firmenkunden
- ✓ Mobilhaltung durch Ersatzfahrzeuge und eigene Autovermietung
- ✓ Reifeneinlagerung in unserem „Reifenlager“
- ✓ herstellert zertifizierter Werkstattservice
- ✓ flexible Refinanzierungsmodelle
- ✓ kundenspezifische Wartungsangebote
- ✓ alternative Antriebsformen (z. B. Gas oder Elektro)
- ✓ Vor-Ort-Service: wir kommen mit Ihrem Wunschfahrzeug zu Ihnen

Weitere Informationen gewünscht? Hier finden Sie den richtigen Ansprechpartner:

☎ 0203 31816-78 | ✉ [gewerbekunden@ruhrdeichgruppe.de](mailto:gewerbekunden@ruhrdeichgruppe.de)



Das Netz mit Stromtankstellen muss ausgebaut werden, damit die Elektromobilität weiter wächst.

HRW erforscht Elektromobilität

# Akkureichweite und -lebensdauer sind Unsicherheitsfaktoren

„Man fährt entspannter, vorausschauender.“ „Ich nehme den Fuß früher vom Pedal.“ „Es hat total Spaß gemacht, mit diesem Auto durch die Stadt zu fahren.“ – Dies sind Aussagen von Testfahrerinnen und Testfahrern von Elektroautos. Sie testeten innerhalb des dreijährigen Forschungsprojektes „GO ELK!“ Elektroautos im gewerblichen Einsatz.

**I**mmer noch ist es das Ziel der Bundesregierung, dass bis 2020 eine Million Elektrofahrzeuge auf Deutschlands Straßen unterwegs sein sollen. Laut Nationaler Plattform Elektromobilität sind es derzeit erst 24.000 (Stand: Juli 2014). Ein Grund dafür sind die hohen Anschaffungskosten – Elektroautos sind einfach zu teuer. Hinzu kommen Unsicherheiten bezüglich der Reichweiten und der Akkulebensdauer. Es fehlt an Ladestationen. Stromtankstellen wiederum werden nicht eingerichtet, weil es nicht genügend Elektroautos gibt.

Ein interdisziplinäres Forscherteam an der Hochschule Ruhr-West (HRW) untersucht sowohl die technischen Herausforderungen von Elektromobilität als auch die Hemmnisse bei den Unternehmen als Käufer von Elektroautos, besonders für den Einsatz in gewerblichen Flotten. Im Projekt sind derzeit drei Flotten im Einsatz mit unterschiedlichen Elektromodellen: VW e-up!, Mitsubishi i-Miev, Nissan Leaf und BMW i3. Getestet werden die Fahrzeuge von den Beschäftigten einer niedersächsischen Gemeindeverwaltung, eines Berliner Pflegedienstes und eines

bayerischen Netzbetreibers. Um herauszufinden, was den Einsatz von Elektromobilität in gewerblichen Flotten hemmt oder fördert, werden die Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Unternehmen schriftlich befragt. Ihnen werden Fragen zu ihrer Erwartung, ihrer Erfahrung, Einstellung und Motivation in Bezug auf Elektroautos gestellt.

### Bei Kälte sinkt die Akkuleistung

„Die etwa 30 Berliner Beschäftigten des Pflegedienstes sind begeistert. Sie fahren zwei Touren durch die Stadt, insgesamt 16 Stunden am Tag, alles in allem jedoch wenige Kilometer. Zum Schichtwechsel am Mittag und über Nacht werden die Wagen am Unternehmenssitz geladen. Die Wegstrecke ist also nicht das Problem. In Bayern dagegen muss die Strecke genau geplant werden, denn dort fahren die Beschäftigten oft längere Touren über Land“, fasst Prof. Dr. Ellen Roemer aus dem HRW Wirtschaftsinstitut die ersten Auswertungen zusammen. „Wichtig für die Akzeptanz ist eine zuverlässige Infrastruktur zum Aufladen der Elektrofahrzeuge. Die Fahrer und Fahrerinnen müssen die Sicherheit haben, jederzeit mobil bleiben zu können“, so Prof. Roemer weiter.

Gestartet war das Projekt GO ELK im Mai 2013. Den ersten Winter haben die Testfahrer bewältigt; der zweite steht bevor: „Im Winter sank die Reichweite der Batterien extrem. 150 km, welche die Nürnberger Mitarbeiter oft fahren, waren kaum zu schaffen, eher 70 oder 80 km. Und unterwegs konnten die Fahrzeuge oft nicht geladen werden. Sie mussten ihre Wegstrecken extrem genau planen“, erläutert Prof. Dr. Jens Paetzold, Projektleiter an der HRW. Prof. Paetzold, Institut Energiesysteme und Energiewirtschaft, wertet die technischen Daten aus, die via GPS gesammelt werden, untersucht die technologischen Bedingungen. Die Daten fließen in die Verbesserung und auch Kostensenkung der Akku-Herstellung ein. „Denn derzeit hat kaum jemand Erfahrung mit der Langlebigkeit von Akkus“, erläutert Prof. Paetzold. Die RWTH Aachen, weiterer Projektpartner, kümmert sich insbesondere um das Alterungsverhalten der Batterien und beobachtet mit der HRW den täglichen Betrieb und sammelt dabei umfassende Daten.

Die beteiligten Unternehmen erhielten nicht nur die Fahrzeuge zum Langzeittest, sondern Gesamtprojektleiter E.ON Technologies GmbH versorgte die teilnehmenden Unternehmen mit der entsprechenden Ladeinfrastruktur am Standort. Doch auch die Bedienung der Ladestationen mussten die Beschäftigten erlernen. Ein Beispiel: Die Akkus waren über Nacht nicht geladen, weil der Stecker nicht richtig steckte. Damit sinkt das Vertrauen in Ladetechnik und auch in die Elektrofahrzeuge im Allgemeinen. Die Alltags-tauglichkeit wird angezweifelt. Damit Elektroautos in gewerblichen Flotten wirklich eingesetzt werden, werden im Projekt nicht nur die Fahrerinnen und Fahrer der Elektroautos befragt, sondern auch die in den Unternehmen verantwortlichen Personen. „Im

gewerblichen Rahmen sind die Anschaffungskosten der Elektrofahrzeuge meist nicht das Problem. Hier spielt die Zuverlässigkeit der Fahrzeuge eine wichtige Rolle. Viele setzen Elektrofahrzeuge aufgrund von positiven Imageeffekten für ihr Unternehmen ein“, erklärt Prof. Ellen Roemer.

Foto: BMW AG



Alle großen Automobilkonzerne haben mittlerweile Elektrofahrzeuge auf den Markt gebracht und forschen intensiv an der Steigerung der Akkuleistung.

### Forschung und Lehre profitieren von dem Projekt

In die Teilprojekte, die an der HRW betreut werden, sind neben Professoren und wissenschaftlichen Mitarbeitern auch Studierende eingebunden, z. B. über Projekt- und Abschlussarbeiten. Der Großteil der Studierenden, insbes. in den Studiengängen Wirtschaftsingenieurwesen-Energiesysteme und Betriebswirtschaftslehre (M.A.), profitiert indirekt. Denn selbstverständlich fließen die Erkenntnisse aus der Forschung in die Inhalte der Lehrveranstaltungen mit ein.

Für E.ON ist das Gewerbekundensegment in mehrfacher Hinsicht interessant: Fahrzeugflotten lassen sich durch ihre örtliche Konzentration und ihre in der Regel im Voraus bekannten Nutzungsmuster einfacher aggregieren und besser in ein intelligentes Ladesteuerungskonzept einbinden.

Gefördert wird das Projekt im Rahmen der „Schaufenster Elektromobilität“ durch das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur. Realisiert wird das Vorhaben gemeinsam mit E.ON Technologies GmbH und der RWTH Aachen. Die Hochschule Ruhr West hat für die Projektlaufzeit bis April 2016 etwa 350.000 Euro an Fördermitteln bewilligt bekommen. ■



Jüngere Konsumenten nutzen inzwischen auch ihr Smartphone, um ihre Einkäufe bargeldlos zu bezahlen.

## Zahlungssysteme im Handel

# Das Smartphone revolutioniert das Bezahlen



Der schnell wachsende Online-Handel und die rasant zunehmende Verbreitung und Nutzung von internetfähigen mobilen Endgeräten wird die Zahlungsgewohnheiten der Verbraucher stark verändern.

**W**ährend im stationären Einzelhandel Bargeld vorerst das beliebteste Zahlungsmittel bleibt, ist im Online-Handel eine enorme Dynamik bei den Bezahlverfahren zu erwarten. Das geht aus dem jetzt vom Verlag BBE media vorgelegten Branchenreport Zahlungssysteme hervor,

der in Zusammenarbeit mit dem Marktforschungsunternehmen Innofact auf der Basis einer repräsentativen Verbraucherbefragung erstellt worden ist.

Im stationären Einzelhandel werden über die Hälfte der Einkäufe (55,3 Prozent) derzeit noch bar bezahlt. Dabei ist die Bargeldverwendung mit einem Umsatzanteil von 59 Prozent bei den älteren Verbrauchern (50 bis 60 Jahre) am höchsten und in der Altersgruppe der 30- bis 39-Jährigen mit 48 Prozent am geringsten. Unterschiede zeigen sich auch im Zusammenhang mit dem Haushaltseinkommen: Konsumenten aus Haushalten mit niedrigem Einkommen (unter 1.000 Euro monatlich) zahlen zu 67 Prozent ihre Einkäufe bar. Der Anteil der bargeldlosen Transaktionen in stationären Handel nimmt tendenziell zu und erreicht inzwischen fast 45 Prozent. Davon entfällt mehr als die Hälfte auf EC-Karten (Maestro, Girocard). Verbraucher, die mit EC-Karten bezahlen, sind besonders häufig in Haushalten mit einem Nettoeinkommen von mehr als 4.000 Euro (32 Prozent) anzutreffen.

Im Online-Handel hat PayPal mit einem Anteil von 27,6 Prozent den Kauf auf Rechnung (27,1 Prozent) als meistgenutzte Zahlungsform inzwischen abgelöst. Speziell bei den 50- bis 65-jährigen Online-Käufern dominiert mit 34 Prozent jedoch der Kauf auf Rechnung (34 Prozent), während die 40- bis 49-Jährigen zu 30 Prozent PayPal den Vorzug geben. Der Kauf auf Rechnung wird im Übrigen von Frauen mit 32 Prozent deutlich mehr bevorzugt als von Männern (22 Prozent).

#### Sofort-Überweisungen nehmen an Bedeutung zu

Internet-Zahlungssysteme wie Sofortüberweisung und PayPal gewinnen deutlich Marktanteile hinzu. So hat die Sofortüberweisung im Online-Handel inzwischen einen Marktanteil von rund 7 Prozent. Ein Mix an verschiedenen Bezahlvarianten sorgt beim Online-Shopping inzwischen für deutlich wachsende Kaufabschlussraten bzw. zu weniger Transaktionsabbrüchen.

Die stark zunehmende Verbreitung von Smartphones führt zu einer Veränderung der Zahlungswege. 10 Prozent aller Befragten haben angegeben, dass sie ihr Handy bzw. Smartphone schon für Zahlungen genutzt haben. Deutliche Unterschiede zeigen sich hier bei den verschiedenen Altersgruppen: Während jeder Fünfte der bis 30-Jährigen schon per Handy bzw. Smartphone bezahlt hat, sind es bei den 50- bis 65-Jährigen nur 3 Prozent. Männer zeigen gegenüber Frauen im Übrigen mit 14 Prozent eine fast dreimal höhere Affinität zur Zahlung via Smartphone.

Im Rahmen der Konsumentenstudie wurden auch nach der Einschätzung der künftigen Entwicklung der Zahlungssysteme bzw. des Online-Handels gefragt. Hiernach wird das Bezahlen

mit dem Handy von 20 Prozent der befragten Verbraucher als attraktiv eingestuft. Speziell das Self-Scanning und die damit verbundene Möglichkeit des Bezahlers ohne Kassierer halten 35 Prozent der Befragten für zukunftsweisend.

Wichtigster Erfolgsfaktor für Innovationen bei den Zahlungssystemen ist die Akzeptanz beim Kunden. Unverzichtbare Voraussetzung ist hierbei die Gewährleistung von Sicherheit. Denn Sicherheitsaspekte spielen nach Erkenntnissen aus der BBE-Studie eine große Rolle bei der Akzeptanz und der tatsächlichen Nutzung neuer Bezahlverfahren, insbesondere im Zusammenhang mit dem Einsatz von Smartphones. Entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg innovativer Zahlungssysteme ist die Gewinnung einer ausreichend hohen Zahl von Nutzern. Innovationen konkurrieren in der Regel mit etablierten und bereits weitverbreiteten Verfahren. Die Nutzer müssen deshalb zu einem Wechsel bewegt werden. Der Handel, sowohl online als auch stationär, muss sich innovativen Bezahlverfahren öffnen, um digital-affine Kunden nicht zu verlieren. ■

Dr. Jörg Sieweck

„Meine Firma.  
Meine Leistung.  
Mein Nachfolger.“

Zukunft  
jetzt  
gestalten!

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.



Mit unserer **Genossenschaftlichen Beratung** unterstützen wir Sie in allen Phasen Ihres Unternehmerlebens. Gemeinsam mit unseren Partnern finden wir die optimale Lösung für Sie. Sei es bei der Unternehmensnachfolge oder bei der Zukunftsvorsorge für Ihr Unternehmen und Sie. Vereinbaren Sie einen Gesprächstermin in Ihrer Filiale oder gehen Sie online auf [vr.de](http://vr.de)

**Volksbank**



Vorausschauende Unternehmen haben auf den drohenden Fachkräftemangel in der Zukunft bereits reagiert und ihr Ausbildungsangebot deutlich erhöht.

## Fachkräfteengpässe Einer geht, keiner kommt

In vielen Berufen fällt es Unternehmen heute schon schwer, geeignete Fachkräfte zu finden. Das Problem verschärft sich indes noch weiter, weil viele qualifizierte Mitarbeiter in Engpassberufen bald in Rente gehen. Das Institut der deutschen Wirtschaft Köln hat jetzt berechnet, in welchen Berufen der Ersatzbedarf besonders groß ist.

**W**enn bundesweit die Zahl der Arbeitslosen rein rechnerisch nicht ausreicht, um alle offenen Stellen zu besetzen, dann spricht man von Engpassberufen. Im September 2014 gab es davon insgesamt 139. Knappheiten am Arbeitsmarkt zeigen sich sowohl bei Personen mit abgeschlossener Berufsausbildung als auch bei Arbeitskräften mit Fortbildungsabschluss und Akademikern.

Insgesamt arbeiten derzeit 6,7 von 23,9 Millionen Fachkräften in Engpassberufen. Die Alterung der deutschen Gesellschaft wird die bestehenden Knappheiten in vielen Berufen verstärken. Denn große Teile der Babyboomer-Generation der 1950er und 1960er Jahre gehen in absehbarer Zeit in Rente: Mehr als 2 Millionen der 6,7 Millionen Beschäftigten in Engpassberufen haben bereits das 50. Lebensjahr erreicht. Damit ist ungefähr jeder Dritte in den kommenden 15 Jahren zu ersetzen, falls sich die Nachfrage nach Arbeitskräften nicht verringert.

Der Ersatzbedarf verteilt sich sehr unterschiedlich auf einzelne Berufe. Bei Berufskraftfahrern sind 230.000 von 529.000 Beschäftigten 50 Jahre und älter (Tabelle Seite 5). Das bedeutet, vier von zehn Mitarbeitern gehen in den kommenden 15 Jahren in Rente. Auch wenn Kraftfahrer derzeit nicht so rar sind wie andere Fachkräfte, werden zahlreiche Nachwuchskräfte benötigt, damit die Brummis weiter rollen.

In der Gesundheits- und Krankenpflege sind rund 30 Prozent beziehungsweise 175.000 der 568.000 Beschäftigten mit abgeschlossener Berufsausbildung 50 Jahre oder älter. Hier ist davon auszugehen, dass es nicht beim berechneten Ersatzbedarf bleibt. Denn durch die Alterung der Gesellschaft nimmt der Personalbedarf weiter zu – genauso wie in der Altenpflege.

Auch in den Metallberufen sind künftig viele Mitarbeiter zu ersetzen: Im Metallbau sind 75.000 Fachkräfte mindestens 50 Jahre alt, in der spanenden Metallbearbeitung 52.000.

Engpässe lassen sich derzeit zwar auch in weiteren Berufen feststellen. Wenn hier Mitarbeiter in Rente gehen, dürften sich die Knappheiten jedoch altersbedingt nicht weiter verschärfen, weil die Unternehmen in den vergangenen Jahren ihr Ausbildungsangebot deutlich erhöht und so auf die (drohenden) Fachkräfteengpässe reagiert haben. Das gilt beispielsweise für den Mechatroniker – in diesem recht neuen Ausbildungsberuf sind drei von zehn Fachkräften jünger als 25 Jahre und es gehört nur jeder Zehnte zur Generation 50plus. Gleiches gilt für Hörgeräteakustiker, Kältetechniker sowie Land- und Baumaschinentechniker.

Unabhängig von den jeweiligen Berufen sind vor allem kleine und mittlere Unternehmen (KMU) von Fachkräftengpässen betroffen. So arbeiten zum Beispiel acht von zehn Bauelektrikern, Altenpflegern sowie Fachkräften der Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik in KMUs.

Allerdings gibt es für die mittelständischen Firmen verschiedene Möglichkeiten, etwas gegen die Fachkräftengpässe zu tun:

**Frauen.** Die Unternehmen sind gefordert, Frauen und Männern gleichermaßen eine berufliche Entwicklung zu ermöglichen und dadurch den Personenkreis der potenziellen Mitarbeiter zu erweitern. Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist damit wichtiger als jemals zuvor.

**An- und Ungelernte.** Es gibt mehr als 4 Millionen Beschäftigte in Helferberufen. Mit entsprechenden Maßnahmen können Unternehmen diese Mitarbeiter weiterqualifizieren und ihren Fachkräftebedarf so teilweise decken.

## Berufe mit hohem Ersatzbedarf

Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte ohne Auszubildende im Dezember 2013

Abgebildet sind die Engpassberufe mit der höchsten absoluten Zahl von Beschäftigten ab 50 Jahren. Alle abgebildeten Engpassberufe setzen typischerweise eine abgeschlossene Berufsausbildung voraus.

	Beschäftigte insgesamt	Beschäftigte ab 50 Jahren
Berufskraftfahrer (Güterverkehr/Lkw)	529.209	229.792
Gesundheits-, Krankenpflege	567.790	174.523
Öffentliche Verwaltung	354.135	154.341
Maschinenbau-, Betriebstechnik	266.533	90.903
Metallbau	212.934	75.279
Altenpflege	221.323	69.396
Kraftfahrzeugtechnik	255.356	68.099
Bauelektrik	201.035	65.951
Spanende Metallverarbeitung	165.649	51.628
Technische Servicekraft Wartung, Instandhaltung	149.695	48.423

Berufe mit mindestens 100 Arbeitslosen  
Ursprungsdaten: Bundesagentur für Arbeit

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln

**Internationale Fachkräfte.** Insbesondere KMUs scheuen den Aufwand, um Fachkräfte aus dem Ausland zu werben. Dabei existieren Projekte wie beispielsweise das Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung, die den Firmen Unterstützung bieten – in Form von Handlungsempfehlungen und Best-Practice-Beispielen, an denen sie sich orientieren können. ■



Gerhard Schreiner



Kai Brinkmann



Michael Rest

Typisch Ford:  
**lädt viel,  
braucht wenig**

**FORD TRANSIT  
KASTENWAGEN LKW BASIS**

ESP, Beifahrer-Doppelsitz, Seitenwandverkleidung, halbhoch, 4-fach verstellbarer Fahrersitz

Bei uns für

€ **24.990,-<sup>1</sup>**

Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.



**MOHAG**  
Wir bringen die Lösung

www.mohag.de

**MOHAG Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH**

45881 Gelsenkirchen · Grothusstraße 18 · Herr Schreiner: Tel. 0209 36004-27

45141 Essen · Herzogstraße 1 · Herr Brinkmann: Tel. 0201 361361-50

45659 Recklinghausen · Rottstraße 116 · Herr Rest: Tel. 02361 5804-176



<sup>1</sup>Inkl. MwSt. (€ 21.000,- zzgl. MwSt.) Angebot gilt für einen Ford Transit Kastenwagen LKW Basis 290 L2, 2,2-l-TDCI 74kW (100 PS).

## Dienstleister der Region

Foto: Obstbaron



Jens Schultz betreut als „Obstbaron“ das Ruhrgebiet. Sein Lieferwagen ist stets mit frischen Früchten beladen.

### Vom Obstkorb bis zur Raumbegrünung

# Alles im Abo

Duftende Blumen am Empfang, knackiges Obst in der Besprechung, ein kräftiger Espresso nach dem Mittagessen: Es gibt Dinge, die den Arbeitsalltag angenehmer gestalten – und Dienstleister, die es sich zur Aufgabe gemacht haben, Büromenschen ein wenig zu verwöhnen.

**E**iner von ihnen ist Jens Schultz. Der „Obstbaron“ aus Essen versorgt rund 70 Unternehmen aus Essen, Mülheim, Oberhausen, Bochum und Duisburg regelmäßig mit frischen Früchten; hinzu kommen 10 bis 15 Unternehmen, die seine Dienstleistung immer mal wieder in Anspruch nehmen, wenn Besprechungen anstehen oder Gäste erwartet werden. Die Wünsche der Kunden des Obstlieferservices sind so unterschiedlich wie die Branchen der Unternehmen: Energieversorger und Versicherungen, Post- und Mobilitätsdienstleister, Banken und natürlich Krankenkassen. „Unser kleinster Kunde bekommt drei Kilo Obst pro Woche, unser größter 390 Kilo, aber allen bieten wir denselben Service“, sagt Schultz.

Vor zweieinhalb Jahren hat der junge Mann die Essener Niederlassung des Münchner Unternehmens Obstbaron gegründet. Der Start sei mühselig gewesen, erzählt er, die Akquise habe viel Zeit in Anspruch genommen.

Die Verlagssonderveröffentlichung  
„Dienstleister der Region“  
ist eine Veröffentlichung der  
commedia GmbH

**Redaktion:**  
commedia GmbH  
Fon 0201/87957-0

**Anzeigen:**  
Aschendorff Media & Sales  
Fon 0201/5237-464



Foto: Obstbaron

Nichts ist unmöglich! Auf Wunsch wird die Werbefotografie oder das Logo direkt auf die Frucht gelasert.

Doch die Erfolge der 2010 gestarteten Münchner Zentrale und der Zuspruch seines dortigen Geschäftspartners machten ihm Mut. „In München werden mittlerweile rund 14 Tonnen Obst pro Woche umgesetzt.“ Zwar ist das Ruhrgebiet nicht mit der Bayern-Metropole zu vergleichen, aber dennoch arbeitet Jens Schultz fleißig daran, seinen aktuellen Obst-Umsatz – rund zwei Tonnen pro Woche – kontinuierlich zu steigern.

### Vitamine frei Haus

Am beliebtesten ist bei den Kunden nach wie vor der klassische Obstkorb. Er schmückt zum Beispiel den Empfangstresen oder liefert bei Besprechungen mehr Vitamine und Nährstoffe, dafür aber weniger Kalorien als das übliche Kleingebäck. Der Standardkorb enthält sechs bis acht verschiedene Früchte, darunter stets mehrere Apfelsorten („manche mögen's eben süß, andere eher sauer“). Wer keine Bananen mag oder etwa Weintrauben praktischer zum Naschen findet als ganze Äpfel, kann beim Obstbaron Sonderwünsche äußern. „Der individuelle Service hebt uns vom Wettbewerb ab“, meint Jens Schultz. Er weiß, dass einige Großhändler ebenfalls Obstkisten anbieten, aber nicht auf Sonderwünsche eingehen.

Im Vergleich dazu punktet das familiär geführte Unternehmen mit hoher Flexibilität: Wünscht ein Kunde exotische Früchte, so besorgt Schultz Flugobst, das bei ihm sonst nicht in die Tüte bzw. in den Korb kommt. „Wir kaufen nach Möglichkeit Obst aus Deutschland und setzen besonders auf regionale Produkte.“ Einen Bio-Korb kann man beim Obstbaron ebenfalls ordern; er wird aber (noch?) nicht so stark nachgefragt. Präsentkörbe mit edlen Früchten erfreuen sich hingegen großer Beliebtheit; vor allem in der Vorweihnachtszeit häufen sich die Bestellungen. Auf Wunsch werden die Körbe individuell mit kleinen Extras wie Pralinen, Gutscheinen oder Eintrittskarten für Sport- oder Kulturveranstaltungen bestückt.

### Der Service muss stimmen

Ein beliebter Hingucker und gesundes Give-away ist das so genannte „Logo-Obst“, das ebenfalls beim Obstbaron zu haben ist: Auf die Frucht wird mit einem Laserschnitt das Logo des Kunden aufgebracht. „Besonders gut kommt es auf einem roten

## Ihr Outsourcing-Partner für kaufmännische Prozesse

AdminiStraight ist ein führender Outsourcing-Dienstleister für kaufmännische Aufgaben. Unser Spezialgebiet ist das Rechnungs- und Personalwesen. Unsere Zielgruppe sind mittelständische und große Unternehmen, für die Rechnungswesen mehr bedeutet, als nur die Erfüllung gesetzlicher Vorgaben.

### Ihr Anspruch

- Kaufmännische Prozesse effizienter zu machen *und gleichzeitig*
- Qualität und Servicegrad zu erhöhen *und zusätzlich*
- Kosten zu reduzieren!

### Unsere Kompetenz

- Langjährige Praxis-Erfahrung
- Hohe Service- und Qualitätsorientierung
- Professionelle Auftragsausführung
- Umfangreiches Software-Know-how (SAP®, Navision®, ...)
- Hoch qualifizierte Mitarbeiter

Wir entlasten Ihr Unternehmen bei Aufgaben, die nicht strategisch, sondern aufgrund Ihres Routine-Charakters zeit-, kosten- und fehlerintensiv sind.

**AdminiStraight!**

Excellence in Accounting and Administration

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

**AdminiStraight GmbH**

Rolandstraße 7-9 · D-45128 Essen

Fon +49 (0)2 01 43 98 98 - 15

Ihr Ansprechpartner: Nadine Heckmanns

Apfel zur Geltung“, weiß Jens Schultz. Viele seiner Kunden bestellen die individualisierten Früchtchen für besondere Veranstaltungen und Messen. Doch nicht nur Geschäftsleute, sondern auch Kinder kommen in den Genuss der vitaminreichen Kost: „Wir sind zertifizierter Zulieferer im Rahmen des Schulobstprogramms, das von der EU und vom Land NRW gefördert wird.“ Grund- und Förderschulen können sich für die Teilnahme bewerben; sie werden dann wöchentlich mit frischem Obst und Gemüse versorgt.

Auf Qualität und Service legt der „Obstbaron“ großen Wert. Vier- bis fünfmal pro Woche tummelt sich der Essener Niederlassungsleiter auf dem dortigen Großmarkt, um frische Ware einzukaufen. Obst, das beim Transport oder beim Verpacken kleine Macken bekommen hat,

## Mitarbeiter motivieren, Gesundheit fördern

Obst am Arbeitsplatz ist für viele Unternehmen ein Teil des Gesundheitsmanagements, das vom Gesetzgeber gefördert wird: Aufwendungen „für Leistungen zur Verbesserung des allgemeinen Gesundheitszustands und der betrieblichen Gesundheitsförderung“ sind bis zu 500 Euro pro Mitarbeiter im Kalenderjahr steuer- und sozialabgabenfrei. Ein schöner Anreiz zur betrieblichen Gesundheitsförderung!

wird nicht weggeworfen, sondern an karitative Einrichtungen in Essen gespendet. Für das Portionieren und Ausliefern beschäftigt Schultz einen festangestellten Mitarbeiter und zehn Aushilfen. Dass ihm die Arbeit Spaß macht, merkt man im Gespräch mit Jens Schultz sofort. Er schätzt die familiäre Struktur des Unternehmens, die auch über Städte- und Bundesländergrenzen hinweg gut funktioniert. „Wir sind alle miteinander befreundet.“ Gemeinsam überlegen die Obstbarone nun, die fruchtbare Geschäftsidee zu einem Franchisesystem zu entwickeln. ■

## Stets zu Diensten

Ideen für ungewöhnliche Dienstleistungen am Arbeitsplatz gibt es viele. So bieten mittlerweile zahlreiche Unternehmen einen Rundum-Service im Bereich **Raumbegrünung** an. Weil Grünpflanzen das Klima verbessern und im Großraumbüro als Sicht- und Lärmschutz dienen, ist das „grüne Büro“ bei vielen Mitarbeitern beliebt. Fachleute wissen, welche Pflanzen in welchen Räumen am besten zur Geltung kommen. Damit ihr Gedeih oder Verderb nicht vom grünen Daumen der Sekretärin abhängt, bieten Dienstleister für Innenraumbegrünung auch den notwendigen Service von der Bewässerung bis zum Formschnitt an. Wer es am Empfang stets dekorativ und repräsentativ haben möchte, kann Gestecke und Sträuße mit Frischblumen per Abonnement bestellen.



Foto: Matthias Duschner

Ohne frischen Kaffee läuft in vielen Büros gar nichts. Kein Wunder, dass sich rund um die schwarze Bohne eine Fülle von Spezialitäten und Dienstleistungen entwickelt haben. Ob Espresso oder Cappuccino, 10 Mitarbeiter oder 100 – für jeden Geschmack und Betrieb gibt es das richtige Konzept aus **Kaffeemaschine**, Kaffee, Wartung und Pflege des Gerätes.



Foto: Mariusz Blach Fotolia.com



Foto: Paulista Fotolia.com

Gesünder und koffeinfrei, aber ebenso beliebt ist Wasser. Wer Mitarbeiter und Kunden auch bei hohen Temperaturen bei Laune halten möchte, kann sich einen **Wasserspender** mieten. Er wird regelmäßig gewartet; Nachschub kommt prompt.

Wer an seinem Arbeitsplatz **Berufskleidung** trägt, freut sich, wenn diese täglich gewaschen und gepflegt bereit liegt. Hygienekleidung, die zum Beispiel im Bereich der Lebensmittelindustrie getragen wird, sollte nach zertifizierten Qualitätsstandards gereinigt werden. Besonders angenehm ist es, wenn alle Kleidungsstücke personalisiert werden, so dass sie stets von derselben Person getragen werden.



Foto: MEWA Textil-Service AG & Co.

Büroservice nach Maß

# Mehr Zeit für das Wesentliche

Foto: milanmarkovic78 - Fotolia.com



Wer Telefon- und Schreibdienst auslagert, hat mehr Zeit für das Kerngeschäft.

Es gibt Dinge, die man als Unternehmer wirklich selber machen muss – und solche, die man sich abnehmen lassen sollte. Im digitalen Zeitalter ist das besonders einfach. Dank der rasanten technischen Entwicklung sind wir heute in der Lage, fast überall und sogar virtuell zu arbeiten. Hohe Selbstverantwortung und Flexibilität in der Arbeit, die selbstständige Gestaltung von Beschäftigungszeit und Freizeit bestimmen immer mehr unseren Alltag. Allerdings steht der „großen Freiheit“ ein zunehmender Zeitdruck gegenüber. Da stellt sich die Frage, wie sich das Aufgabengebiet besser organisieren und effizienter bearbeiten lässt. Fast überall gibt es Tätigkeiten, die delegiert oder an externe Dienstleister vergeben werden können. Oft sind es gerade Routineaufgaben wie Schreibarbeiten oder Telefonate, die Stress verursachen, weil sie von den Kernaufgaben abhalten. Das Auslagern von Dienstleistungen rund um das Büro kann Entlastung bringen: Der Stresspegel sinkt, und man gewinnt Zeit, die in wichtige Projekte investiert werden kann.

Das Angebot an Dienstleistungen rund um das Büro ist groß und vielfältig. Da gibt es etwa den „Premium-Büroservice“, der voll ausgestattete Büros inklusive Sekretariatsservice und kompletter Infrastruktur bereithält ([www.essen-bc.de](http://www.essen-bc.de)). Wer beruflich viel unterwegs ist oder bei seiner Arbeit nicht vom Telefonklingeln unterbrochen werden möchte, kann ein „Telefon-Service-Paket“ buchen. Eine Sekretärin nimmt dann die Anrufe unter dem entsprechenden Firmennamen entgegen, erstellt Notizen und koordiniert Termine – ein Service, den zum Beispiel kleine Handwerksbetriebe zu schätzen wissen.

Wer keine festangestellte Sekretärin benötigt, aber hin und wieder Unterstützung im Büro sucht, ist mit einer mobilen Büroassistentin gut beraten. Zeitraum und Umfang der Tätigkeit werden individuell vereinbart. Ein Beispiel dafür ist der Büro- und Sekretariatsservice Brigitte Nagel in Essen ([www.bueroservice-ruhr.de](http://www.bueroservice-ruhr.de)). Ist lediglich Hilfe bei Schreibarbeiten, etwa Transkriptionen von Gutachten oder Interviews, vonnöten, so empfehlen sich Online-Schreibbüros (z.B. [easyscript-essen.de](http://easyscript-essen.de)). Schreibprofis bringen sogar handschriftliche Vorlagen in ordentliche Schriftform – nur lesbar müssen sie sein! ■

► Thema:  
Fördermittel & Zuschüsse

## Aufwind nutzen. Leistung fördern.

► Der Zugang zu den verschiedensten Förderprogrammen ist komplex, und es bedarf einer qualifizierten Beratung sowie einer intensiven Prüfung aller Fördervoraussetzungen. Wir identifizieren die für Sie richtigen Förderprogramme, unterstützen Sie in der Konzeptions- und Beantragungphase und pflegen die Kontakte zu den Förderstellen. Nutzen Sie Ihre Möglichkeiten, ob als Existenzgründer oder gestandener Unternehmer. Zentraler Bestandteil bei der Realisierung Ihrer Vorhaben sollte die regelmäßige und optimale Nutzung öffentlicher Förderungen sein. Wir ermöglichen Ihnen diesen Zugang!

► Wichtige Unternehmer-Themen:



Businessplan

Finanzen

Marketing &amp; Vertrieb

Krisenmanagement

Interim Management

**Deilmann**  
Business Consulting

Analyse | Konzeption | Umsetzung

Bredeneyer Straße 2b  
D-45133 Essen

Tel. (0 20 1) 45 17 400

Fax (0 20 1) 45 17 401

Mobil (0 162) 6 32 19 09

info@deilmann-bc.de

www.deilmann-bc.de



Die Verlags Sonderveröffentlichung  
„Umwelttechnik und Recycling“  
ist eine Veröffentlichung der  
commedia GmbH

Redaktion:  
commedia GmbH  
Fon 0201/87957-0

Anzeigen:  
Ashendorff Media & Sales  
Fon 0201/5237-464

Foto: TÜV NORD GROUP



Betreibern von Nicht-Wohngebäuden drohen jetzt Bußgelder, wenn sie die Klimaanlage nicht energetisch inspizieren lassen.

## Trotz gesetzlicher Pflicht Klimaanlagen arbeiten oft nicht effizient genug

Mit der Energieeinsparverordnung (EnEV) verfolgt die Bundesregierung ihre Klimaziele. Unter anderem soll dabei auch der Energieverbrauch von Kälte-, Klima- und Lüftungsanlagen verringert werden.

Die EnEV schreibt dies mit der energetischen Inspektion für Klimaanlagen mit einer Nennleistung über zwölf Kilowatt verpflichtend vor. Doch Betreiber von Nicht-Wohngebäuden sind sich oftmals ihrer Pflicht noch nicht bewusst. Dabei könnten nach Ansicht von Udo Bräuning, Projektleiter Energieeffizienz bei TÜV NORD, bereits mit einfachen Maßnahmen enorme Energieeinsparpotenziale erzielt werden.

Eine Studie des Instituts für Luft- und Kältetechnik Dresden stellte fest: Trotz gesetzlicher Pflicht nach § 12 der EnEV wurden bis zum Zeitpunkt der Studie weniger als drei Prozent der Klimaanlagen in Deutschland energetisch inspiziert. Auch die Energieeffizienz-Experten von TÜV NORD schätzen, dass bislang nur etwa jeder 50. Betreiber von Nicht-Wohngebäuden dieser verpflichtenden Verordnung nachkam. Dabei droht sogar ein Bußgeld von bis zu 15.000 Euro, wenn die Inspektion nicht oder nicht rechtzeitig durchgeführt wird. Die seit Mitte letzten Jahres

gültigen Änderungen der EnEV lassen jedoch auf Besserung hoffen. „Wir merken, dass einige Betreiber mit der neuen EnEV langsam die Notwendigkeit und Dringlichkeit sowie den Nutzen der energetischen Inspektion erkennen“, so Bräuning. Doch das Potenzial sei längst noch nicht ausgeschöpft.

Dabei ist die energetische Inspektion mehr als eine gesetzliche Pflichterfüllung. Mit ihr wird die Energieeffizienz von Lüftungs- und Klimaanlage unter Beachtung der Behaglichkeit im Gebäude bestimmt. Die Diagnose und die daraus abgeleiteten Maßnahmen helfen Betreibern von Büro- und Verwaltungsgebäuden, Krankenhäusern, Kultur- und Produktionsstätten dabei, die Energiekosten unter Umständen erheblich zu reduzieren. Nach Erkenntnissen von TÜV NORD kann eine durchgeführte energetische Inspektion Kostensparnisse von bis zu 30 Prozent aufdecken. „Viele Betreiber wissen oft nicht, wo die meiste Energie im Gebäude verbraucht wird“, bestätigt Udo Bräuning, der selbst auch als Inspekteur tätig ist. „Die Inspektion ist komplex, da viele einzelne Komponenten geprüft werden müssen. Nicht zuletzt auch aufgrund unserer fachlichen Kompetenz haben wir deshalb immer den Anspruch, nicht nur die Typenschilder der Anlage abzulesen, sondern aktive Messungen durchzuführen.“ Als neutraler Dienstleister stellt TÜV NORD bei zu inspizierenden Klimaanlage, die älter als zehn Jahre sind, zudem in manchen Fällen fest, dass sich die Raumnutzung oder -belegung geändert hat. Demzufolge ist auch der Versorgungsauftrag nicht mehr derselbe, wie zum Zeitpunkt der Errichtung und die Nutzung der Anlage muss unter neuen Anforderungspunkten betrachtet werden. In Verwaltungsgebäuden könnten schon minimale Änderungen der Raumtemperatur zu erheblichen Kosteneinsparungen führen. „Noch zu viele Anlagen arbeiten aufgrund fehlender Wartung, Wartungsmängeln oder unsachgerechtem Betrieb nicht effizient genug. Als Energieeffizienz-Experten decken wir deshalb auch die Schwächen veralteter Technik auf“, erklärt Bräuning. Die im Inspektionsbericht aufgeführten Maßnahmen sind ein erster Schritt für einen energieeffizienten Betrieb, der die Energiekosten unter Umständen erheblich reduziert. Die Ausgaben für die energetische Inspektion sind damit schnell beglichen – und die gesetzliche Pflicht wird obendrein auch erfüllt. ■



Der neue Leitfaden steht ab sofort im Internet zum Download bereit.

## Umweltgerechter Umgang mit Metallspänen Neuer Leitfaden erschienen

Der bereits seit längerem angekündigte „Leitfaden für den umweltgerechten Umgang mit Metallspänen“, der von zehn Wirtschaftsverbänden herausgegeben wird, ist nun erhältlich. Er dient als Orientierungshilfe für einen verantwortungsvollen und umweltgerechten Umgang mit Metallspänen. Ziel ist es, die am Wirtschaftsprozess Beteiligten für die Vielfalt der Späne sowie die Vielzahl der unterschiedlichen Arten und Größen der Entfallstellen und die damit verbundenen unterschiedlichen Entsorgungserfordernisse zu sensibilisieren.

Den Leitfaden haben sowohl industrielle Abfallerzeuger als auch Transport- und Speditionsunternehmen, Recyclingunternehmen der Eisen- und Nichteisenbranche sowie die Verwerter gemeinsam erarbeitet.

Besonderes Augenmerk legen die Verfasser dabei auf den Entfall der Späne, da der Zerspanungsprozess in der Metallindustrie zu einer enormen Vielfalt an Spänen unterschiedlichster Art, Größe, Form und Beschaffenheit führt. Damit einhergehend ist ein entsprechend angepasstes logistisches Konzept für die Erfassung notwendig, um anschließend einen sicheren Recyclingprozess und die Verwertung zu garantieren. Zudem hat die Initiative der Verbände die Bedeutung der mit den Spänen eng verbundenen Themen Kühlschmierstoffe und Dichtigkeit von Erfassungs- und Transporteinheiten in eigenen Kapiteln beschrieben.

Die aktuelle abfallrechtliche Einstufung der Späne als Produktionsabfall ist die Grundlage des Leitfadens, außerdem werden davon abweichende Auffassungen erwähnt. Dadurch bietet der Leitfaden den Nutzern bei auftretenden Problemen verschiedene Lösungsmöglichkeiten an. In den Leitfaden sind auch die Ergebnisse intensiver Diskussionen mit den Landesministerien eingeflossen.

Der Leitfaden steht ab sofort auf der Internetseite des Bundesverbandes Sekundärrohstoffe und Entsorgung unter [www.bvse.de](http://www.bvse.de) zum Download bereit.

## Nachhaltige Nutzung

# Deutschland soll ressourceneffizienteste Volkswirtschaft der Welt werden

Angesichts der globalen Begrenztheit natürlicher Ressourcen muss auch Deutschland seinen Ressourcenverbrauch eindämmen: „Wir stehen vor der Herausforderung, mit weniger Rohstoffeinsatz und weniger Eingriffen in die Natur mehr Wohlstand zu erreichen.“



Foto: glitukha - Fotolia.com

Heute werden doppelt so viele Rohstoffe verbraucht wie noch vor 30 Jahren.

Das hilft nicht nur der Umwelt, sondern bringt auch direkte wirtschaftliche Vorteile“, betonte Umweltministerin Barbara Hendricks auf Konferenz des Umweltbundesamtes (UBA) zum Ressourcenschutz. UBA-Präsidentin Maria Krautzberger ergänzte dazu: „Im verarbeitenden Gewerbe entfallen schon heute rund 45 Prozent der Kosten auf Materialien, nur zwei Prozent auf Energie und unter 20 Prozent auf Personal. Wenn die Rohstoffpreise weiter in die Höhe schnellen, wird dieser Anteil steigen. Hersteller haben ein Interesse daran, Rohstoffe sparsam einzusetzen, anstatt Materialien teuer auf dem Weltmarkt einzukaufen.“

Natürliche Ressourcen wie Rohstoffe, Trinkwasser und fruchtbares Land, aber auch die Artenvielfalt, sind die Grundlage für das Leben auf der Erde. Heutzutage werden weltweit doppelt so viele Rohstoffe verbraucht wie noch vor 30 Jahren. Während die Industrienationen den Großteil der globalen Wertschöpfung erwirtschaften, leiden die Entwicklungsländer überproportional unter den ökologischen und sozialen Folgen der Ressourcennutzung. Der Pro-Kopf-Konsum von Rohstoffen ist in Europa rund dreimal so hoch wie in Asien und viermal so hoch wie in Afrika. Allein in Deutschland liegt der Verbrauch bei rund 20 Tonnen pro Kopf und Jahr.

## Ressourcenschonung stärkt Wettbewerbsfähigkeit

Wichtiger Treiber für mehr Ressourcenschonung ist die Wirtschaft. Denn mehr Ressourceneffizienz mindert nicht nur Umweltbelastungen, sondern stärkt gleichzeitig die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft und schafft neue Arbeitsplätze. Eine Untersuchung der Deutschen Materialeffizienzagentur hat gezeigt, dass durchschnittlich über 200.000 Euro bei den Materialkosten pro Jahr und Unternehmen eingespart werden könnten. Dafür sind oft keine größeren Investitionen notwendig, die Maßnahmen amortisieren sich in der Regel innerhalb von wenigen Jahren. Auch die Verbraucher sollen künftig verstärkt animiert werden, zur Ressourcenschonung beizutragen: Alltägliche Geräte wie Mobiltelefone, Autos oder T-Shirts beanspruchen natürliche Ressourcen. Der Ressourcenverbrauch ist den Produkten dabei meist nicht direkt anzusehen, er versteckt sich in den Herstellungsprozessen. Alle Produkte und Güter des alltäglichen Konsums tragen aber einen solchen „ökologischen Rucksack“: Für die Herstellung eines Mobiltelefons werden rund 60 Materialien, darunter rund 30 Metalle wie Kupfer, Gold, Silber oder Lithium sowie Keramik und verschiedene Kunststoffe benötigt. Allein der daraus resultierende Verbrauch von 1.300 Liter Wasser entspricht dem Trinkwasserverbrauch einer Person in zehn Tagen.

## „Blauer Engel“ bietet Verbrauchern Orientierung

Handlungsoptionen für die Verbraucher sind: Geräte länger zu nutzen, alte gebrauchsfähige Geräte zu verkaufen und defekte Geräte zu reparieren oder zum Recycling zu bringen. Die Bundesumweltministerin verwies darauf, dass das Umweltzeichen „Blauer Engel“ den Verbrauchern hier Orientierung biete: „Hersteller müssen sich an klare Vorgaben halten, wenn sie den ‚Blauen Engel‘ nutzen wollen. Je nach Produkt müssen sie Recyclingmaterial verwenden, auf Schadstoffe verzichten, Ersatzteile für eine Reparatur bereithalten und die Produkte recyclinggerecht konstruieren. Das hilft auch den Verbrauchern.“

Neben gutem Recycling sind auch Mindeststandards für die Rohstoff- und Materialeffizienz von Produkten denkbar. Denn langlebige, wiederverwendbare, leicht zu wartende und gut recycelbare Produkte helfen, die Wertschöpfung bei sinkendem Ressourceneinsatz zu steigern. Denkbar wäre etwa, das material- und rohstoffeffizienteste Gerät einer Klasse zum Maßstab für alle Geräte zu machen. Ansatzpunkte dafür bietet die Ökodesign-Richtlinie, mit der die Europäische Union den Energieverbrauch elektrischer Geräte bereits mit Erfolg gesenkt hat. ■



Reach steht für Registrierung, Bewertung, Zulassung und Beschränkung chemischer Stoffe.

## EU-Chemikalienverordnung REACH

# Positive Bilanz, aber es bleibt viel zu tun!

Vor acht Jahren wurde die EU-Chemikalienverordnung REACH für einen besseren und nachhaltigen Umgang mit Chemikalien in Europa eingeführt. Doch noch heute zeigt die Praxis, dass die Verordnung alle Akteure täglich aufs Neue fordert, wenn es darum geht, besonders besorgniserregende Substanzen zu identifizieren. Denn die Thematik ist wissenschaftlich wie organisatorisch außerordentlich komplex: Die Liste besonders besorgniserregender Substanzen umfasst inzwischen 155, seit Mitte Dezember letzten Jahres sogar 161 Stoffe. Für die ersten dieser Stoffe ist schon die Zulassungspflicht nach REACH wirksam, unter anderem für vier Phthalate, die sind Weichmacher, die wegen ihrer fruchtschädigenden Wirkung gelistet wurden.

Zulassungspflicht bedeutet, dass die Verwendung des Stoffes nur noch erlaubt ist, soweit die betreffende Anwendung von der EU-Kommission nach einem Zulassungsverfahren, in das alle Mitgliedstaaten involviert sind, explizit erlaubt ist. Unternehmen, die zulassungspflichtige Stoffe weiter einsetzen möchten, müssen in einem Zulassungsantrag die sichere Verwendung nachweisen oder zeigen, dass die beantragte Verwendung für die Gesellschaft insgesamt von Vorteil ist. In jedem Fall werden für die Zulassungen Überprüfungsfristen festgelegt, denn langfristig sollen alle zulassungspflichtigen Substanzen ersetzt werden, entweder durch geeignete Alternativstoffe oder mittels Alternativtechnologien, sofern diese wirtschaftlich und technisch tragfähig sind.

Gerade kleine und mittlere Unternehmen fordern beim Zulassungsverfahren mehr Unterstützung durch die Behörden. „Um den Unternehmen eine größere Planungssicherheit zu geben, werden zukünftig die deutschen Behörden frühzeitig über ihre regulatorische Arbeitsplanung informieren. Im Gegenzug erhalten sie dann von den Firmen praktische Informationen zum Einsatz der Chemikalien, die für die Wahl der angemessenen Regelungsinstrumente wichtig sind. Insgesamt soll das Zulassungsverfahren transparenter und die Zulassungschancen für die Antragsteller vorhersehbarer werden“, so das Bundesumweltministerium. In einem Schreiben mehrerer Mitgliedstaaten an die neue Europäische Kommission mit der Forderung nach ambitionierter Fortentwicklung der Chemikalienpolitik, wurde dieses Thema ebenfalls angesprochen.

Ein wichtiges Anliegen von REACH ist die Transparenz, etwa über besorgniserregende Stoffe, die auch in Alltagsprodukten wie Textilien, Spielzeugen oder Haushaltsgeräten stecken können. Auf der Grundlage der REACH-Verordnung können sich Unternehmen wie Verbraucher erkundigen, ob Produkte solche Chemikalien enthalten. Durch ein Webangebot hat das Umweltbundesamt das Verfahren für alle Akteure vereinfacht – unter [www.reach-info.de](http://www.reach-info.de) kann eine Anfrage gestellt werden. Benötigt werden nur der Produktcode und die Kontaktdaten der Anfragenden. Händler, Hersteller und Importeure müssen dann innerhalb von 45 Tagen kostenlos darüber informieren, welche besorgniserregende Stoffe in einem Erzeugnis enthalten sind – unabhängig von einem möglichen Kauf. ■

### TRETAU UMWELTSCHUTZ

#### Recycling-Entsorgung

Ihr Partner für die Entsorgung von

Bauabfall · Grünabfall

Holz · Erdaushub

Bauschutt, mineralisch

Bauschutt auf Gipsbasis

Schüttbaustoffe

ab Lager oder geliefert:

Rheinsand · Füllsand · Füllkies

Reitsand · Kalkstein

RC-Gemisch · Mutterboden

Füllboden · Kompost

#### Recyclinganlage Tretau Umweltschutz

Elisenstraße 69b · 45139 Essen

Telefon (02 01) 5 71 85 91

Telefax (02 01) 5 71 85 92

Internet:

[www.tretau-umweltschutz.de](http://www.tretau-umweltschutz.de)

E-Mail:

[tretau-umweltschutz@t-online.de](mailto:tretau-umweltschutz@t-online.de)

#### Containerdienst Leu & Tretau GbR

Absetzmulden und Abrollcontainer

2 bis 31 m<sup>3</sup>

Tel. (02 01) 7 10 16 28 · Fax (02 01) 7 10 16 16

Internet: [www.leu-tretau-containerdienst.de](http://www.leu-tretau-containerdienst.de)



# PERSONALIEN

## Geburtstage im Februar

80 JAHRE

**Walther Kaschlun**, Mitglied im Verkehrsausschuss sowie Vorsitzender im Sachverständigenausschuss der IHK, langjähriges Mitglied der IHK-Vollversammlung sowie fast 40 Jahre Handelsrichter am Landgericht Essen, Essen

75 JAHRE



**Norbert Bellenbaum**, Inhaber Norbert Bellenbaum Gastronomie und Catering, Mitglied der IHK-Vollversammlung, Mülheim an der Ruhr



**Jürgen Bessel**, Geschäftsführender Gesellschafter der Bessel GmbH, Dritter Stellv. IHK-Präsident, Mitglied der IHK-Vollversammlung und Vorsitzender des Einzelhandelsausschusses der IHK, Essen

**Oskar Litschke**, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen“, Wülfrath

65 JAHRE

**Winfried Dux**, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Elektroniker/in für Betriebstechnik“, Oberhausen

**Herbert Rautenberg**, alternierender Vorsitzender und Mitglied des Berufsbildungsausschusses sowie Vorsitzender des Schlichtungsausschusses der IHK, Essen (Januar)

60 JAHRE

**Ulrich Goldmann**, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Industriekaufmann/-frau“, Essen

50 JAHRE

**Werner Bruns**, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Technischer Systemplaner/ Technische Systemplanerin“, Essen

**Jörg Gleißner**, Mitglied der IHK-Prüfungsausschüsse „IT-Systemkaufmann/-frau“, „Informatikkaufmann/-frau“ und „Elektroniker/-in für Informations- und Systemtechnik“, Moers

**Thomas Koch**, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Elektroniker/-in für Betriebstechnik“, Essen

**Jörn von Mallinckrodt**, Mitglied der IHK-Prüfungsausschüsse „Beton- und Stahlbetonbauer/-in“, „Zimmerer/ Zimmerin“ und „Straßenbauer/in“, Stadtlohn

**Stefan Slaby**, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Fachwirt Büro- und Projektorganisation“, Münster

## Firmenjubiläen

50 JAHRE

**Peter Fastner Aufbereitungs-Technik Umweltservice**

Oberhausen, 1. Februar 2015

**Geo-Feinmechanik GmbH**

Mülheim an der Ruhr, 22. Februar 2015

25 JAHRE

**DAMAC-Immobilien GmbH**

Oberhausen, 19. Februar 2015

**Günther Bertram GmbH**

Essen, 9. Februar 2015

**Hair Trend Altenessen Friseur GmbH**

Essen, 27. Februar 2015

**taxi media Verwaltungs GmbH**

Essen, 23. Februar 2015

# BEKANNTMACHUNG

## Beschluss zur Übertragung der Sachkundeprüfung für Honorar-Finanzanlageberater

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen hat gemäß § 4 Satz 2 Ziffer 6 i. V. m. § 10 Absatz 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), - IHKG -, in ihrer Sitzung vom 11. November 2014 das Folgende beschlossen. Die Genehmigung des Ministeriums für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen ist am 10.12.2014 erteilt worden.

Nach dem Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz) vom 15. Juli 2013 (BGBl. I S. 2390) obliegt den Industrie- und Handelskammern ab Inkrafttreten des § 34 h Gewerbeordnung (GewO) zum 1. August 2014 und der Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) die Durch-

führung einer Sachkundeprüfung für Honorar-Finanzanlagenberater. Die IHK Essen überträgt insoweit ihre Rechte und Pflichten nach § 34 h GewO und der FinVermV zur Durchführung der Sachkundeprüfung für Honorar-Finanzanlageberater auf die IHK Düsseldorf.

Präsidentin und Hauptgeschäftsführer werden ermächtigt, einen öffentlich-rechtlichen Vertrag über die Übertragung der Rechte und Pflichten auf die IHK Düsseldorf im Namen der Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen zu unterzeichnen.

Ausgefertigt, Essen, 17.12.2014

Die Präsidentin  
Jutta Kruft-Lohrenge

Der Hauptgeschäftsführer  
Dr. Gerald Püchel

## Nacht der Bibliotheken Unter dem Motto „eMotion“

Alle zwei Jahre tun sich die Bibliotheken aller Sparten in NRW zusammen, um Besuchern etwas Besonderes zu bieten: Sie öffnen ihre Häuser bis tief in die Nacht und laden zu spannendem, poetischem, sinnlichem, amüsantem Programm. Bibliotheken sind ständig in Bewegung: Sie entwickeln sich weiter, nutzen und bieten zukunftsweisende Medien, begleiten die Menschen mit modernen Angeboten auf den Weg in die Zukunft. Darum geht es bei dieser Nacht der Bibliotheken. All dies umfasst das Motto der nächsten „Nacht“ am 06.03.2015:

- das kleine „e“: für die elektronischen Medien (ePaper, eBook, eVideos, eAudios),
- Motion: für Fitness, Beweglichkeit, Entwicklung, lebenslanges Lernen,
- Emotion: für die Begeisterung, die Bibliotheken wecken, aber auch die Begeisterung der Kunden für ihre Bibliothek.

Weitere Informationen und eine Liste der teilnehmenden Bibliotheken unter [www.nachtderbibliotheken.de](http://www.nachtderbibliotheken.de)



## Im schönen Schein Licht treibt es wieder bunt im Grugapark

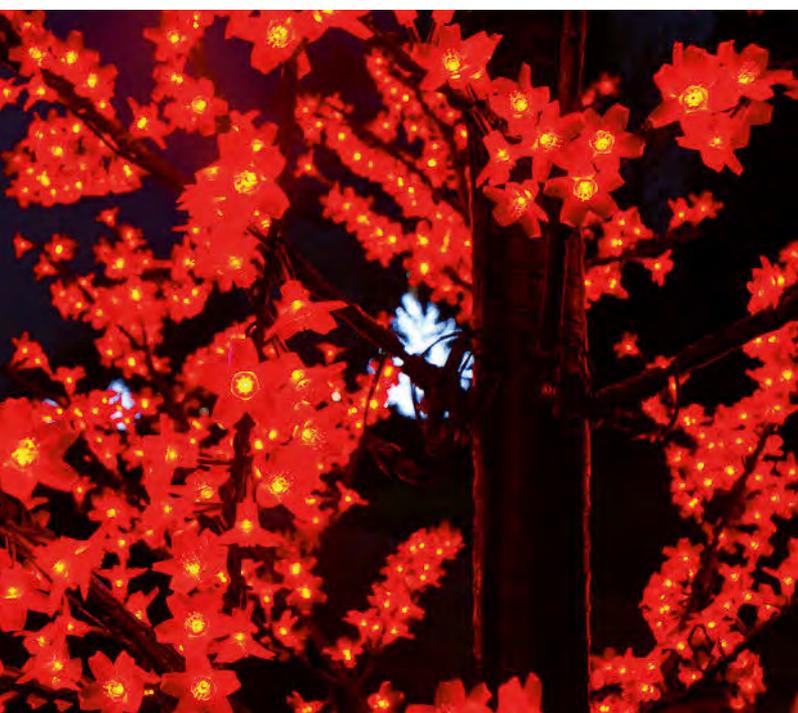


Foto: F&H

Der Grugapark verwandelt sich ab dem 6. Februar allabendlich zu einem einzigen großen Lichtszenario. Es folgen fünf Wochen Lichtkunst pur. Illuminator Wolfgang Flammersfeld bringt viele neue „leuchtende“ Ideen mit und taucht die Parklandschaft wie in den vergangenen sechs Jahren täglich mit Beginn der Dämmerung (Einlass ab 16 Uhr) in einen schönen Schein.

Einige Kilometer Kabel, tausende von Lichtern und Strahlern und dazu viele metergroße Lichtobjekte wird das Team von „world-of-lights“ im Grugapark einsetzen. „Uns ist klar, dass wir die Besucher immer wieder neu begeistern müssen“, sagt Wolfgang Flammersfeld. Und deshalb setzt er jedes Mal ganz andere Akzente und rückt sehenswerte Details ins Rampenlicht. Selbstverständlich wechseln auch die gezeigten Lichtobjekte wie strahlende Tier- und Phantasiefiguren.

Den Besucher empfängt eine Lichtinszenierung, die sich fast durch den halben Grugapark zieht. Das Lichtspiel nimmt die örtlichen Gegebenheiten für sich ein. Teiche reflektieren das Licht, Wiesen und Wege erscheinen bunt, Gesichter werden in Baumkronen projiziert und ihre Stämme bekommen farbenfrohe Muster.

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

Verlagssonder-  
veröffentlichung

46.877  
Exemplare  
(Druckauflage  
4. Quartal  
2014)

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN  
FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

April 2015

Personalberatung und Entwicklung



Foto: FotolEdhar - Fotolia.com

Gewerbegebiet Mülheim



Foto: ruhrbania

Anzeigenschluss ist am  
6. März 2015

Wir informieren Sie gerne über die  
Werbemöglichkeiten. Kontaktieren Sie uns!

Anzeigenservice meo

 **Aschendorff**  
Media & Sales

Telefon (0251) 690 47 94  
Telefax (0251) 690 804 801  
E-Mail zeitschriften@aschendorff.de

meo  
MARKTPLATZ

Branchenverzeichnis für  
Angebote aus Industrie,  
Handel und Gewerbe

■ Büro- und Datentechnik

**FAUST**

MARKENBÜROMÖBEL  
*aus 2. Hand*

Möbellager und Ausstellung:  
Neustadtstraße 71  
45476 Mülheim an der Ruhr

[www.faust-gebrauchte-bueromoebel.de](http://www.faust-gebrauchte-bueromoebel.de)  
Mobil 0171 499 75 75

■ Arbeitssicherheit

**accedo**<sup>®</sup>  
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](http://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](mailto:info@strdirekt.de)

■ Hilfsprojekte

**Gemeinnütziges Hilfsprojekt (e.V.)** sucht nicht  
mehr genutzte Laptops u. a. für  
Kinder, Schulen, Waisenhäuser,  
mehr auf [www.Labdoe.de](http://www.Labdoe.de),  
Tel.: 02 08/59 35 15



Der Anzeigenschluss  
für den Marktplatz  
der April-Ausgabe ist  
der 6. März 2015

Ihre Anzeige  
im Marktplatz?

Anruf genügt:  
(0251) 690 47 94

Werbung in der meo!

Sie haben Fragen rund um Ihre  
Anzeige in der meo?



**Ich berate Sie gerne!**

Barbara Gaerttling  
Verkaufsberatung

Tel. 0251/690 46 74

Fax 0251/690 804 801

[barbara.gaerttling@  
aschendorff.de](mailto:barbara.gaerttling@aschendorff.de)

# 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\*

Werben Sie in den IHK-Zeitschriften und profitieren Sie von deren herausragender Reichweite bei den Entscheidern im Mittelstand!

• 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](http://www.ihk-kombi-west.de) oder  
direkt bei [info@ihk-kombi-west.de](mailto:info@ihk-kombi-west.de)