

10 2019



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

www.essen.ihk24.de

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

Landwirtschaft in
der MEO-Region

Vom Feld auf den Teller

2. Großhandelstag Ruhr

Künstliche Intelligenz und Mobilität

Datenwelle 4.0

Surfen oder untergehen?

Nachhaltige Fahrzeugflotte

Digitale Dienste steigern Effizienz





ZUHAUSE - MITTEN IM LEBEN -

Der demografische Wandel, die Wohnknappheit fordern ein Umdenken. In den NRW Metropolen Düsseldorf, Köln sind Projektierungen von Parkhäusern, Geschäftshäusern und Hotels zur Umwandlung in Wohnraum nichts Neues mehr. Nicht jeden zieht es in eine Großstadt. Kleinstädte sowie ländliche Regionen erleben derzeit einen anhaltenden Zuwachs.

Villen und Herrenhäuser, Landsitze und andere, sind TOP geeignet für unsere angebotene Wohnform im Eigentum. Winter Immobilien & Design GmbH projiziert Bestandsimmobilien ab 250 m² Wohnfläche, die mit bis max. 5 Einheiten, eine Optimalität darstellen. Neben den Allgemeinbereichen, die zum Verweilen in jeder Jahreszeit einladen, lässt es sich selbstbestimmt und eigenverantwortlich, unter Einsatz seiner eigenen Kräfte und Fähigkeiten, in Gemeinschaft erfüllt leben. Das steht für Leben in einem authentischen, bezahlbaren Wohnraum.

In jungen Jahren, spätestens um 40 herum, hinterfragt man sich vorausschauend, welcher Wohnraum, adäquat auf seine Bedürfnisse hinsichtlich der eigenen Vorsorge, selbstbestimmt und eigenverantwortlich zu leben und zu wohnen der Beste ist. Die Kinder sind aus dem Haus, die Villa zu groß und die Frage kommt: Wollen wir uns verkleinern und in Gemeinschaft wohnen?

Im Vorfeld legen wir großen Wert auf die Machbarkeit bei der Realisierung von in-

novativen und präzisen LÖSUNGEN mit zielorientiertem Vermarktungskonzept.

Projektierungen unserer Wohnform bieten wir auch als zusätzlichen Vermarktungs-IMPULS Privat-Verkäufern sowie Maklerbüros an, die ein Umdenken ihrer typischen Tätigkeit erkannt haben und geeignete Objekte zur Vermarktung in-nehaben.

Derzeit gibt es Deutschlandweit über 38.000 Objekte der Wohnform „Wohnen in Gemeinschaft“ – Tendenz steigend.

Wir bieten es Ihnen und freuen uns auf Ihre Anfrage. Zeit, sich kennenzulernen!

Ihr Leiter und Ideenfabrikant
Olaf Winter

www.winter-immo-design.de

T+49 (0) 21 51 | 36 34 170

**SIE MÖCHTEN
SICH VERKLEINERN UND
IHRE VILLA VERKAUFEN?
WIR HABEN DIE LÖSUNG!**

winter ©
immobilien & design GmbH



HARDTER WALD
RESIDENZ
winter





Neuer Schwung erforderlich

Zwei Meldungen zum Ruhrgebiet weckten unsere Aufmerksamkeit im letzten Monat. Zum einen hat die Landesregierung eine Liste mit 75 Projektideen zur Ruhrkonferenz veröffentlicht, die nun weiterverfolgt werden sollen. Zum anderen hat der Regionalverband Ruhr seinen Zeitplan zum Regionalplan Ruhr geändert: Das Ziel, den neuen Plan vor den Kommunalwahlen 2020 zu beschließen, wurde fallengelassen. Die Fertigstellung wird um mehrere Jahre nach hinten geschoben. An beide Vorhaben waren im Ruhrgebiet große Erwartungen geknüpft. Beide Entwicklungen hinterlassen einen faden Beigeschmack der Enttäuschung.

Zunächst zum Regionalplan: Nach mehreren Jahrzehnten sollten im Ruhrgebiet Flächen für Wohnen, Wirtschaft und Freiraum wieder eigenverantwortlich aus einem Guss geplant werden. Zuvor waren diese Aufgaben auf die drei zuständigen Bezirksregierungen verteilt. Im Jahr 2009 übertrug die damalige Landesregierung diese Aufgabe dem Regionalverband Ruhr. Es war ein Symbol für das Zusammenwachsen einer Region. Es war die Hoffnung, dass das Ruhrgebiet seine eigenen Angelegenheiten selbst besser regeln

kann als die drei Behörden in Münster, Arnsberg und Düsseldorf. Entsprechend hoch waren die Erwartungen, dass nach jahrelanger Vorarbeit ein Plan vorgelegt wird, der die Weichen in Richtung Zukunft stellt. In den letzten Monaten mehrten sich jedoch die Signale, dass der ambitionierte Zeitplan nicht zu halten sein wird. Nun haben wir es schwarz auf weiß. Eine enttäuschende Nachricht. Dies wird Verzögerungen bei der Neuausweisung dringend benötigter Gewerbeflächen zur Folge haben. Der Flächenmangel in der Region wird sich weiter verschärfen. Dies bremst die Wirtschaftsentwicklung an der Ruhr aus.

Ebenso hohe Erwartungen sind mit der Ruhrkonferenz verbunden. Der Start im letzten Sommer geriet noch etwas holprig. Dann hat das Vorhaben mit zahlreichen Konferenzen und Workshops Fahrt aufgenommen. Mit viel Engagement wurden Ideen und Projekte aus dem Ruhrgebiet für das Ruhrgebiet entwickelt. Als IHKs im Ruhrgebiet haben wir gemeinsam mit der Handwerksorganisation eine eigene Agenda mit 40 Vorschlägen erarbeitet. Mit Ernüchterung haben wir uns nun die aus allen Eingaben konzentrierte Liste mit 75 Projektideen angesehen, über die das Kabinett entscheiden soll. Der große Wurf ist leider nicht gelungen. Neben einzelnen Lichtblicken im Verkehrs- und Innovationsbereich bleiben viele Vorhaben nur vage. Kraftvolle Impulse und eine Gesamtstrategie fehlen.

Bei aller Enttäuschung: Die beiden Meldungen dürfen uns nicht entmutigen. Wir bleiben dran. Das Ruhrgebiet erfährt derzeit eine spannende Entwicklung. Es entsteht eine lebendige Start-up-Szene, immer mehr Unternehmen setzen digitale Technologien ein und definieren ihr Geschäft neu. Die Zukunft wird jetzt geschrieben. Vielleicht gelingt es, mit neuem Schwung und Kreativität die weiteren Arbeiten an Regionalplan und Ruhrkonferenz anzugehen. Beide Projekte haben es verdient.

Jutta Kruff-Lohregel
Präsidentin

Dr. Gerald Püchel
Hauptgeschäftsführer



Foto Korb: Szasz-Fabian Ilka Erika · Hintergrundfoto: Thaut Images - stock.adobe.com

Titelthema

**6 Landwirtschaft in der MEO-Region
Vom Feld auf den Teller**



Foto: FTK e. V.

**32 Workshop am 16. Oktober im
Rahmen vom Kreativ trifft ...
Mit den Händen denken**

3 Editorial

5 Impressum

Titelthema

**6 Landwirtschaft in der MEO-Region
Vom Feld auf den Teller**

16 Region

Praxis

24 Verbraucherpreisindizes

**28 Angebote für
Existenzgründer und
Jungunternehmer**

**29 Existenzgründer- und
Nachfolgebörse**

Thema

**30 2. Großhandelstag Ruhr
Künstliche Intelligenz und
Mobilität im Fokus**

**32 Workshop am 16. Oktober im
Rahmen von Kreativ trifft ...
Mit den Händen denken**

**34 Erwerbstätigkeit
Frauen wollen mehr arbeiten**

**36 Datenwelle 4.0 –
surfen oder untergehen?**

**38 WBT-Industrie GmbH
setzt auf Innovation**

40 Die MEO-Region bildet aus

**34 Erwerbstätigkeit
Frauen wollen mehr arbeiten**



Foto: Robert Kneschke - stock.adobe.com



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



Foto: WBT

38 WBT-Industrie GmbH setzt auf Innovation

Verlagssonderveröffentlichung „Dienstwagen und Fuhrpark“

- 46 Trotz neuer Anreize für Elektromobilität
Deutschland fährt mit angezogener Handbremse
- 48 Nachhaltige Fahrzeugflotte
Digitale Dienste steigern Fuhrpark-Effizienz
- 50 Arbeitgeber-Benefits
Fast die Hälfte der Männer möchte einen Dienstwagen
- 50 Sommerreifen im Herbst
Achtung Haftungsrisiko beim Dienstwagen

Verlagssonderveröffentlichung „Gewerbebau“

- 52 Ausblick inklusive
Glas-Holz-Fassaden verbinden großzügige Optik mit hoher Energieeffizienz
- 54 Personalien
- 56 Bekanntmachung
- 58 Schlussakkord

Beilagenhinweis: Engelbert Strauss
TÜV Nord Akademie (Teilaufgabe)
Wir bitten 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@essen.ihk.de

Redaktion

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

Verlag, Gestaltung und Druck

commedia GmbH • Olbrichstraße 2
45138 Essen • Fon 0201 879 57 11

Anzeigenservice

commedia GmbH
Olbrichstraße 2 • 45138 Essen
Anzeigen: Eva Lupp (verant.)
Anzeigenberatung und -verkauf:
Fon 0201 879 57 11 (Eva Lupp)
Fax 0201 879 57 77
E-Mail: lupp@commedia.de

Erscheinungstermin

7. Oktober 2019

Auflage

46.076 (Druckauflage 2. Quartal 2019)



Nachdruck in Wort und Bild ist nur mit Genehmigung der Redaktion gestattet. Alle Nachrichten werden nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr veröffentlicht. MEO ist das öffentliche Organ der IHK zu Essen und wird den beitragspflichtigen IHK-Unternehmen im Rahmen ihrer Mitgliedschaft ohne besonderes Entgelt geliefert. MEO kann beim Verlag commedia auch kostenpflichtig bezogen werden. Nähere Informationen unter: Tel.: 0201 879 57 11
E-Mail: lupp@commedia.de

Titelfoto: yanadjan - stock.adobe.com

Vom Feld auf den Teller

Landwirtschaft in der MEO-Region

Feldfrisches Obst und Gemüse, selbstgepflückte Blumen, Fleisch aus eigener Produktion, „freilebende Eier“ oder hausgemachte Konfitüren und Liköre: Der Einkauf beim Bauern liegt im Trend. Und wer denkt, Bauernhöfe gibt es nur auf dem Land, sollte sich unbedingt in der MEO-Region umschaun. 2016 wurden hier 139 agrarwirtschaftliche Betriebe registriert, viele von ihnen mit angrenzendem Hofladen mit Waren aus eigener Herstellung. Regelmäßige Wochen- und Bauernmärkte bieten ebenfalls qualitativ hochwertige Produkte aus der Region. Mit Discounterpreisen können sie zwar nicht mithalten, dafür punkten sie mit einer breiten Auswahl, Frische, kurzen Transportwegen und bekannter Herkunft – kurzum: mit Vertrauen. Wer beim Bauern einkauft, weiß genau, woher sein Essen stammt.

Das wissen immer mehr Verbraucher zu schätzen und sind bereit, auch weitere Wege und höhere Kosten in Kauf zu nehmen.

Dennoch: Der Verkauf über den Hofladen reicht für die Landwirte heute oft nicht mehr aus, um mit dem Lebensmittelmarkt konkurrieren zu können. Hinzu kommen zusätzliche Herausforderungen durch die Witterung und bürokratische Auflagen. Es brauchte neue Wege und Experimentierfreude: So gehören 24-Stunden-Frische-Automaten sowie Partnerschaften mit dem Einzel- und Großhandel, der Gastronomie und anderen regionalen Anbietern inzwischen ebenso zum Alltag wie neue Konzeptideen. Das Einkaufen auf dem Bauernhof soll Spaß machen und ein Erlebnis für die ganze Familie sein. Was früher kaum vorstellbar war, ist heute Selbstverständlichkeit: sich öffnen und Fremde auf den Hof lassen. Der Bauer von heute zeigt sich dabei als dienstleistungsorientierter Unternehmer, der Moderne mit Tradition vereint.





Der Hofladen von Johannes Scheidt bietet eine Vielzahl an Eigen- und Fremdprodukten von Landwirten aus der Region. Besonders begehrt: Seine Äpfel und deren Produkte wie Mus und Saft.

Der Apfel fällt nicht weit vom Stamm

Einer von ihnen ist der junge Landwirt Johannes Scheidt, der einen der ältesten Höfe in der Umgebung bewirtschaftet: den traditionsreichen Lepkeshof in Oberhausen. 966 wurde er erstmals offiziell erwähnt und hat eine bewegte Geschichte hinter sich. Seit 1978 gehört er der Familie Scheidt; 2015 übernahm Johannes die Leitung von seinem Vater Friedrich und hat bereits einige Veränderungen bewirkt. Die klassische Landwirtschaft mit Schweinemast und Getreideproduktion von einst gibt es nicht mehr, stattdessen dreht sich alles um den Anbau von Obst und dessen Weiterverarbeitung.

„Früher habe ich lieber Sport gemacht; bin Inliner und Skateboard gefahren. Der Wunsch, Landwirt zu werden, kam erst zum Ende meiner Schulzeit“, erinnert sich der Familienvater. Nach der Ausbildung zum Gärtner mit Fachrichtung Obstbau folgte 2012 der Meister. Sein besonderes Interesse gilt Äpfeln, so dass er mit der Pflanzung von Apfelbäumen 2008 offiziell in den Betrieb einstieg. Inzwischen bietet er über das ganze Jahr verteilt 13 verschiedene Sorten an, vom Herbstapfel über den Lagerapfel bis hin zum Allergiker-Apfel. „Der ist mild und hat weniger Säure, ist dennoch knackig

und süß. Aber grundsätzlich ist bei uns für jeden Geschmack etwas dabei, Vielfalt ist uns sehr wichtig“, erklärt der Fachmann. Und das wissen die Kunden zu schätzen: Der Umsatz mit Äpfeln und dessen Produkten beträgt 30 Prozent vom Gesamtumsatz.

Da der Landwirt nicht alles selbst anbauen kann, kooperiert er je nach Saison mit 10 bis 15 anderen Bauern, die überwiegend aus der nahen Umgebung kommen. So verkauft er in seinem 2011 eröffneten Hofladen neben Äpfeln u. a. Beerenobst, Eier vom Nachbarhof, Gemüse und Salat, Süßkirschen, Brotwaren, Wurst- und Käseaufschnitt, Marmeladen sowie Apfel- und Erdbeersaft und Honig aus eigener Herstellung. Darüber hinaus gibt es saisonale Produkte wie Kürbisse, Spargel und Geflügel. Ab Ende November stehen Tannenbäume aus eigenem Bestand für ihren Einsatz als Weihnachtsbäume zur Auswahl bereit.

Wer nicht nur im Laden konsumieren will, sondern auch auf dem Feld, bekommt hier die Gelegenheit dazu. Denn zum neuen Konzept gehört auch die Erlebniskultur: Abhängig von Witterung und Jahreszeit können Äpfel, Erdbeeren und Blumen selbst gepflückt werden – ein besonderes Erlebnis für Groß und Klein. „Für viele

Kunden ist der Einkauf bei uns ein Ausflug auf den Bauernhof. Das hat etwas von Urlaub. Und wir liegen tatsächlich strategisch günstig: mitten im Dreistädteck mit Feldern in Mülheim, Wiesen in Essen und dem Hofladen in Oberhausen. Außerdem bekommt man bei uns fast alles, was man zum frischen Kochen braucht. Unser Obst und Gemüse darf vollständig ausreifen, bevor es vom Feld in den Laden gebracht wird. Selbst wenn es vom Nachbarhof kommt, hat es keinen langen Transport hinter sich“, betont Scheidt, der allein in seinem Hofladen 18 Mitarbeiter beschäftigt. In der Saison unterstützen ihn bis zu 12 Erntehelfer. „Wir lieben unsere Produkte und genau das spüren unsere Kunden auch.“



©Roman Samokhin - stock.adobe.com

Für ihn ein wichtiger Vorteil gegenüber Einzelhandel und Discountern, die ihre Produkte günstiger anbieten können und flexiblere Öffnungszeiten haben. Auf dem umkämpften Lebensmittelmarkt sind Weiterentwicklung, Aufgeschlossenheit und ein Gespür für Trends gefragt. „Es ist zwar nicht immer leicht, ältere Landwirte davon zu überzeugen, auch neue Wege zu gehen, um konkurrenzfähig zu bleiben. Aber mit ein wenig Geduld und Überzeugungsarbeit klappt das“, lacht der Obstbauer. Denn für ihn ist klar: Wer erfolgreich ist, muss sich ständig fragen, wie er erfolgreich bleibt. So konnte er neue Kunden hinzugewinnen, seitdem er seine Facebookseite professionell und aktiv pflegt und regelmäßig mit neuen Inhalten wie Videos bespielt. Überraschungen inklusive. „Ich bin immer wieder baff, wenn mich Personen ansprechen und sagen: Ich kenne Sie aus Ihren Videos.“

Herbst ist Kürbiszeit: Anna (l.) und Lea Unterhansberg vom Buchholzhof freuen sich über die erfolgreiche Ernte der beliebten Früchte.



Foto: Kerstin Biegeholz



©Alexia Khruschewa - stock.adobe.com

Frauenpower auf dem Bauernhof

Für die einen sind sie ein echter Gaumenschmaus, für die anderen der Inbegriff perfekter Grusel-Dekoration. Bis Ende Oktober stapeln sich vor dem Eingang zum Mülheimer Buchholzhof Kürbisse, wohin das Auge blickt. Ein Meer aus Orange mit kleinen, großen, dicken, langen und kurzen Früchten reihen sich aneinander – ob mit oder ohne Gesicht sind sie ein echter Hingucker. „Wir haben mehr als 15 verschiedene Sorten Speise- und Zierkürbisse, von denen sich einige besonders gut aushöhlen lassen, perfekt also für Halloween“, erklären die Schwestern Anna und Lea Unterhansberg. Ihr Vater und Bauer Jochen Unterhansberg führt den Buchholzhof seit 1983, seit 1848 ist er in Familienhand. Wurden damals vornehmlich Eier und Kartoffeln verkauft, bietet der Hofladen mit 30 Teilzeitkräften heute ein umfangreiches Sortiment an Lebensmitteln, das sich vor herkömmlichen Supermärkten nicht zu verstecken braucht: Erdbeeren, Spargel, Kartoffeln, Eier, Käse-, Wurst- und Fleischwaren sowie Kuchen, Gebäck, Marmeladen und viele weitere Obst- und Gemüsesorten. Das dichte Netzwerk an regionalen und überregionalen Anbietern sorgt für ein breites Produktspektrum, denn nicht alle Waren können über die eigene Herstellung abgedeckt werden.

Anna und Lea Unterhansberg sind bereits die achte Generation und teilen sich seit drei Jahren die Hofleitung mit ihren Eltern. Wichtig dabei: Jede hat ihren eigenen Aufgabenbereich – Anna versorgt die Tiere, Lea kümmert sich um das Obst. „Auf gepachteten Feldern von meinem Vater habe ich Apfelbäume von zehn verschiedenen Sorten gepflanzt und verkaufe das Obst an ihn, der es wiederum in seinem Hofladen anbietet“, erklärt die 26-jährige Lea, die eine Ausbildung zur Obstbäuerin mit anschließender Meisterprüfung absolvierte. Wenn sie sich nicht um die rotbackigen Früchte kümmert, kontrolliert sie die Zäune, bestellt Felder, sortiert Obst und Gemüse und schneidet Bäume zurecht. Außerdem schwebt ihr der Anbau von Heidelbeeren, Birnen und weiteren Apfelsorten vor. Arbeit gibt es im Sommer und Winter gleichermaßen; Langeweile kommt jedenfalls nie auf. Auch bei der zwei Jahre älteren Anna nicht. Eigentlich wollte sie Tiermedizin studieren, entschied sich dann aber doch für den elterlichen Betrieb und ein Landwirtschaftsstudium mit Schwerpunkt Tierhaltung. Seit 2016 führt sie den hofeigenen Reitbetrieb mit Pensions- und Reitpferden und kümmert sich um die traditionelle Hühnerhaltung. Für die

Zukunft plant sie, Hühnermobile anzuschaffen. Denn anders als jetzt könnten die 8.000 Hühner komplett in Freilandhaltung leben und wären dennoch geschützt. Abends unterstützt sie ihre Mutter im Büro bei der Buchhaltung.

Neben ihren eigenen Zuständigkeiten helfen die beiden regelmäßig im Hofladen aus, der täglich geöffnet hat. „Es ist uns sehr wichtig, alle Bereiche kennenzulernen, denn ein Landwirtschaftsbetrieb in unserer Größenordnung ist sehr vielschichtig – immerhin bewirtschaften wir fast 90 Hektar Land. Unsere Eltern haben viel geleistet und vor allem in den letzten zehn Jahren sehr viel investiert, z. B. in den Umbau des Hofladens und in neue Stallungen. Unser eigener Anspruch und Druck sind groß, den Betrieb ebenso erfolgreich zu führen wie unsere Eltern – auch wenn sie uns nie das Gefühl gegeben haben, dass sie das von uns erwarten. Sie sind stets offen für unsere Vorschläge“, so die Schwestern.

Ob sie ihre Entscheidung für die Landwirtschaft bereut haben? „Nein“, betonen beide. Aber wer bei Wind und Wetter im Freien arbeitet, kennt nicht nur sonnige Zeiten. „Ich erinnere mich noch gut daran, als ich während meiner Ausbildung zwischen den Obstbäumen stand, um die Reife der Äpfel zu kontrollieren. Es regnete in Strömen und das Wasser lief mir in die Kleidung, ich war klitschnass. Da habe ich ziemlich geflucht. Und das passiert auch noch heute“, lacht Lea Unterhansberg. Nicht nur das, die Abhängigkeit vom Wetter beeinflusst auch den wirtschaftlichen Erfolg: „Während die Kartoffelernte dieses Jahr aufgrund der langen Dürre schlecht ausfiel, wuchsen die Erdbeeren umso besser.“ Dazu kommt die z. T. schwere, körperliche Arbeit auf dem Feld – so ist bspw. die Kürbisernte reine Handarbeit. Dennoch sind sich beide einig: Die Leitung eines Landwirtschaftsbetriebes bietet vor allem abwechslungsreiches und eigenverantwortliches Arbeiten und vor allem ganz viel frische Luft.



©Andrea Mücke - stock.adobe.com

Zu Hause bei Trude, Hilde und Co.

Trockenheit bedeutet Segen und Fluch zugleich, das weiß auch Christiane in der Beeck-Bolten vom Dümp-
tener Bauernhof „Hof in der Beeck“ – ein Familienbe-
trieb seit dem 18. Jahrhundert. Zusammen mit ihrem
Mann Andreas Bolten führt sie den Mülheimer Hof
seit 2006 und gesteht: „Bei der Übernahme
war ich ziemlich naiv. Obwohl ich hier
aufgewachsen bin und den Arbeits-
aufwand kenne, konnte ich nicht ein-
schätzen, was tatsächlich auf mich
zukommt. Das weiß man erst, wenn
man die gesamte Verantwortung über-
nimmt. Man ist 365 Tage im Jahr ordentlich
auf den Beinen.“

Wie schon Anne Unterhansberg wollte sie ursprüng-
lich Veterinärmedizinerin werden oder etwas Kreatives
machen. „Aber manchmal braucht es ein paar glückliche
Zufälle und ein dreimonatiges Praktikum in einem an-
deren Betrieb, um zu erkennen, was man wirklich will.
Dass meine Eltern mir die Leitung von Anfang an zuge-
traut und mich dazu ermutigt haben, gab mir zusätzlich
viel Selbstvertrauen“, erinnert sie sich. „Außerdem
kann ich mich nun auch auf eine gewisse Art
kreativ ausleben. Z. B. durch originelle Ver-
packungsnamen wie Nudelglück“, lacht sie.
Zusammen mit ihren Mitarbeitern und
Aushilfen bildet die Familie ein einge-
spieltes und gut funktionierendes Team,
hier stimmt die Chemie untereinander.
Auch ihre Eltern, die sich aus dem
operativen Geschäft zurückgezogen
haben, stehen noch mit Rat und Tat
zur Seite. Ein Landwirt-Azubi wäre
zwar noch das i-Tüpfelchen, aber
damit hat es für dieses Jahr
leider nicht geklappt. Eine
Woche im August, wenn
Sommerferien sind, die



©mbongo - stock.adobe.com

©thitmontoya122 - stock.adobe.com



Getreideernte vorbei
ist und die Kartoffelernte
noch nicht angefangen hat, besteht die Möglichkeit,
Urlaub mit ihrem Mann und den zwei Kindern zu ma-
chen. Das muss gut koordiniert sein, denn neben dem
Betrieb in Dümpten bewirtschaftet ihr Mann zusätzlich
seinen elterlichen Hof in Willich. Dennoch: Ihre Ent-
scheidung hat die Agrar-Ingenieurin – allen Herausfor-
derungen zum Trotz – nie bereut.

Und der Erfolg gibt ihr Recht: „Bei uns läuft es sehr
familiär ab, viele Kunden kennen wir schon lange. Für
viele Ältere, aber gerade auch für Eltern mit ihren
Kindern ist der Besuch bei uns wie eine Art Kurzurlaub.“
Der modernisierte Hofladen hat Freitagnachmittag und
Samstagvormittag geöffnet und bietet neben Beeren-
obst, Brot, Korn und Mehl zum Selber-
backen, Rhabarber, Zwiebeln, Äpfeln,
Eiern und Eierprodukten auch Brot
und Backwaren aus eigener Herstel-
lung. Perfekt für die Pause nach dem
Einkauf: das dazugehörige kleine
Hofcafé. „Die selbstgebackenen
Kuchen und Gebäcke sind beson-
ders beliebt“, so in der Beeck-Bolten,
die ihre Produkte auch in verschiedenen
Einzelhandelsgeschäften vertreibt.

Durch ihre Zusatzausbildung „Erlebnis-
pädagogik Bauernhof“ bekam sie viele An-
regungen, damit „Städter“ auch außerhalb
der Ladenöffnungszeiten zu ihr kommen.
So finden je nach Jahreszeit Kürbisschnitt-
kurse, kulinarische Schnitzeljagden, Kinder-
veranstaltungen wie die „Bodenschatzsuche“
und ein Weihnachtsmarkt am zweiten Advents-
wochenende mit umfangreichem Programm statt:
Neben Leckereien gibt es Weihnachtsbäume,
Kunsthandwerk, eine Adventsausstellung und



„Unser Familienbetrieb steht für schonende und nachhaltige Landwirtschaft“, sagt Christiane in der Beeck-Bolten vom Dümptener Bauernhof. Dazu gehören auch Hühner in Freilandhaltung.

vielseitige Aktionen für Kinder. Das abwechslungsreiche Veranstaltungsprogramm lockt immer mehr junges Publikum auf den Hof. Nicht nur dank der abgeschiedenen Lage ist die Umgebung für Kinder geeignet, die sich hier frei bewegen können. Und die Landwirtin stellt fest: Das Bewusstsein für regionale Lebensmittel und deren Anbau hat sich geändert – gesunde Ernährung liegt immer mehr Verbrauchern am Herzen. „Wir legen Wert auf eine schonende und nachhaltige Landwirtschaft und das wollen wir vermitteln.“ Dafür hat die Landwirtin einiges investiert: Verkaufsautomaten mit frischen Eiern, neue Maschinen, Umbau des Hofladens, Allwetterschutz für die Erdbeeren und jede Menge neue eigene Produkte.



Darüber hinaus gibt es zwei Hühnermobile für die mehr als 700 freilaufenden Hühner, die ihre Kinder Trude, Hilde und Co. getauft haben. Mehr symbolisch, denn auseinanderhalten lassen sich die braun-weiß gefiederten Zweibeiner nicht. Die Wiesen teilen sie sich mit den Ziegen Tim, Struppi, Anton und Pünktchen. Denn die offene Freilandhaltung sorgt zwar für „Glück im Sixpack“, wie die 6er-Eier-Verpackung genannt wird, lockt aber auch hungrige Habichte an. „Wir setzen die Ziegen als natürliche Verteidigung gegen die Greifvögel ein, die sich allein durch deren Anwesenheit abschrecken lassen. Und unsere Hühner haben ihre Ruhe.“



Gelebte Tradition

Von Generation zu Generation wird das Wissen rund um die Landwirtschaft auf dem Dieckerhof weitergegeben. Bereits in der vierten Generation wird der Hof von Friedrich von der Bey bewirtschaftet. Seine Nichte, Gabriele Gantenberg, führt die gemeinsame Direktvermarktung: „Das Arbeiten hier auf dem Hof ist ein enges Zusammenspiel zwischen Familie und Mitarbeitern. Da rutscht man als Kind bzw. junger Erwachsener einfach so in die Arbeit mit rein.“

Die 90 Hektar bewirtschafteten Flächen des Dieckerhofs verteilen sich über Oberhausen und Mülheim bis hin nach Breitscheid. Auf dem Hof werden täglich rund 1.000 Schweine und 85 Jungbullen umsorgt: „Die Tiere halten einen natürlich auf Trab. Zweimal am Tag steht der Kontrollgang durch die Ställe an. Dabei überprüfe ich das Befinden der Tiere, kontrolliere die Fütterungstechnik und Tränken, es wird gemistet und gefüttert. Allerdings ist

das nur ein Teil meines Tagesablaufes“, so Friedrich von der Bey. Der Landwirt ist besonders stolz auf die Eigenvermarktung des Fleisches seiner Tiere: Die Schweine und Jungbullen werden im Kälber- bzw. Ferkelalter von Landwirtkollegen zugekauft, dann – mit dem eigens angebauten Futter – gemästet, von einem regionalem Betrieb extern geschlachtet und dann wieder im eigenen Betrieb zerlegt und im Hofladen verkauft. Dabei gibt es aber auch einige Herausforderungen, die es zu bewältigen gilt: „Als landwirtschaftlicher

Betrieb sind wir natürlich abhängig vom Wetter.

Ein großes Problem bereiten uns als kleinem Betrieb die übermäßig hohen bürokratischen Dokumentationspflichten. Auch die Straßen und Transportwege werden für unsere Fahrzeuge immer schwieriger zu befahren“, erklärt der Landwirt.

Die Kunden des Dieckerhofs merken zum Glück nichts von den täglichen Herausforderungen. „Ob Jung ob alt, Familien oder Großeltern mit ihren Enkelkindern kommen immer wieder gerne vorbei – und nicht nur für den Einkauf, sondern auch für einen Besuch unserer Tiere“, berichtet Gabriele Gantenberg. Auf dem Dieckerhof sind neben den Schweinen und Bullen auch noch Esel, Lamas, Ziegen, Schafe und Gänse zu sehen.

Die Großküche des Dieckerhofs bietet neben dem Mittagstisch auch einen Cateringservice für Firmen und Privatleute an. „Bei uns gibt es keine Karte, stattdessen beraten wir persönlich und können so speziell auf individuelle Wünsche eingehen. Ob traditionelle Gerichte vom Krustenbraten über Rouladen bis hin zur modernen Küche setzen wir alles nach den Wünschen der Kunden um“, verrät sie. „Im Partyservice geht der Trend zum Rundumservice. Neben Geschirr, Tischwäsche und Buffetschildern wird auch immer häufiger Servicepersonal angefragt“, ergänzt Seniorchef Friedhelm von der Bey.

In der Wurst-/Fleischtheke findet man alle klassischen Metzgereiprodukte vor: „Hier laufen wir keinen Trends nach. Wir



setzen auf das Fachwissen und die Persönlichkeit unserer Mitarbeiter.“ Der Dieckerhof kooperiert auch noch mit Gastronomen aus der Region.

Eine Herzensangelegenheit ist die Bildung von Kindern: „Wir bieten Schulklassen und Vereinen Führungen an, um den Hof und unsere Produkte besser kennenzulernen. Die Kinder sollen erfahren, dass das Mehl nicht aus dem Regal kommt, und das Fleisch nicht aus dem Kühlschrank“, erklärt Friedrich von der Bey. Fragt man das Gespann nach der Zukunft, dann ist die Antwort deutlich: „Man muss immer wieder neu denken, aber das ganze Konzept auf dem Hof passt einfach zusammen“.



©Vodoleyka - stock.adobe.com

Drei Generationen sorgen für tierisches Vergnügen auf dem Dieckerhof (v. l.): Friedrich von der Bey, Friedhelm von der Bey und Gabriele Gantenberg

Foto: Kerstin Bägeholz





Der Mann für das Schweinwohl: Alexander im Brahm versorgt seit 2017 täglich rund 1.000 Schweine in Freilandhaltung.

Von glücklichen Schweinen

Apropos Konzept: Alexander im Brahm hat 2017 die Freilandhaltung von Schweinen nach Essen gebracht. „Die Tiere so munter in einer Haltungsform zu sehen, in der sie ihre natürlichen Verhaltensweisen ausleben können, macht mir viel Freude“, so der Landwirt. Alexander im Brahm, dem schon seit Kindesalter bewusst ist, dass er in der Landwirtschaft arbeiten wird, hat nach der landwirtschaftlichen Ausbildung ein Studium in Osnabrück absolviert. Während eines Praktikums in England lernte er das System mit der Freilandhaltung kennen – und war sofort begeistert. Es zeigt, wie man Tiere halten kann und ihnen gleich-



©fotomaster - stock.adobe.com



zeitig den Freiraum lässt, das zu tun, was sie gerne machen: „Schweine suhlen sich eben gerne, sie wühlen in der Erde und spielen ausgelassen im Stroh“, erklärt er.

Der Sohn einer Bauernfamilie hat das „Ruhrtaler Freiland Schwein“ während seines Studiums 2017 gegründet. „Es war früh klar, dass ich mich selbstständig machen würde, da ich nicht der Erstgeborene in unserer Familie bin. Mein Bruder wird den Hof erben.“ Bis heute wuchs die Anzahl seiner Schweine auf 1.000 Tiere. Allerdings hat er sich nicht ganz von seinen Eltern getrennt: Der junge Landwirt pachtet ein Teil des Landes, worüber seine Eltern verfügen.

Mit der Landwirtschaft im Blut lässt sich auch ein normaler Tagesablauf meistern: „An drei Tagen unter der Woche beginnt mein Tag morgens um 3:00 Uhr. Die erste Station ist der Schlachthof, wo dann 40 Schweine pro Woche geschlachtet werden. Danach geht es zurück zum Hof und es wird sich – wie jeden Tag – um die Tiere gekümmert.“ Allerdings schreckt ihn die Arbeit auch nicht ab: „Als Kind, welches in der Landwirtschaft groß wird, ist man es gewohnt, auch am Wochenende mit anzupacken und keinen 9 to 5-Job zu haben.“ Zurzeit beschäftigt er einen Angestellten, der ihn auch mal im Urlaub vertritt.

Eine weitere Besonderheit, die das „Ruhrtaler Freiland Schwein“ bietet, ist der Nachhaltigkeitsgedanke,

denn Kunden können ausschließlich ein ganzes Schwein erwerben. „So gewährleiste ich, dass nicht nur die begehrten Stücke verwertet werden, sondern eben das ganze Schwein“, erklärt der Landwirt. Zu seinen Kunden gehören viele

Metzgereien, aber auch Großhändler. „Für Privatkunden biete ich gerne Führungen an: Schulgruppen, Vereinen oder Kindergärten geben wir die Möglichkeit, unseren Hof und die Art der Haltung kennenzulernen“, so im Brahm. Seit Anbeginn seiner Selbstständigkeit ist ihm wichtig, den Menschen das zu geben, worauf es ankommt: „Verbraucher fragen immer wieder nach, wie das Tier lebt und wo genau es herkommt.“

Die Herausforderungen in der Schweinezucht bestehen vor allem in der Tiermedizin. „Durch die Schweinepest in den vergangenen Jahren müssen wir viel mehr Vorsorge treffen.“ Eine weitere Hürde, die noch genommen werden muss, ist die Zusammenarbeit mit den Städten: „Es ist ein enormer Aufwand alle Genehmigungen einzuholen, da die Verwaltungen deutlich penibler geworden sind.“ Dennoch denkt er positiv über seine Zukunft. Sein Ziel ist es, künftig nicht nur die Anzahl und Art der Tiere zu erweitern, sondern die Freilandhaltung auf ganz Deutschland zu übertragen. ■

Anja Matthies &
Josephine Stachelhaus



V. l.: Andreas Mihm, Korrespondent der Wirtschaftsredaktion, FAZ Berlin; Detlev Wösten, Mitglied der Geschäftsführung, H&E Gruppe sowie Vorsitzender des Verbandes der Chemischen Industrie e. V., Landesverband Nord; Andreas Rimkus, MdB sowie Mitglied des Bundestagsausschusses für Wirtschaft und Energie; Jörg Bergmann, Sprecher der Geschäftsführung, Open Grid Europe GmbH; Michael Theben, Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes NRW; Felix Christian Matthes, Forschungskordinator Energie- und Klimapolitik, Ökolinstitut e. V. sowie Mitglied der Kommission „Wachstum, Strukturwandel und Beschäftigung“

Open Grid Europe: Energiewende mit Wasserstoff gestalten

Mit Wasserstoff wird Deutschland seine Klimaziele 2050 erreichen und die Energiewende meistern. Das ist die Kernaussage der Podiumsteilnehmer beim sechsten Energiepolitischen Dialog der Open Grid Europe. Unter dem Titel „SEKTORENKOPPELND | NACHHALTIG | WIRTSCHAFTLICH – Mit Wasserstoff die Energiewende gestalten!“ diskutierten Experten mit rund 170 Personen aus Politik, Wirtschaft und Verbänden den Weg hin zu einem nachhaltigen Energiesystem im Erich-Brost-Pavillon auf dem Gelände von Zeche Zollverein in Essen.

Zentrale Themen wie die zunehmende Bedeutung von Wasserstoff, die Nutzung dekarbonisierter und grüner Gase und Klimaschutz standen auf der Agenda.

Zum Schluss der Diskussion appellierte Dr. Bergmann, Sprecher der Geschäftsführung, Open Grid Europe GmbH: „Wir haben den Willen, bereits heute erprobte Wasserstofflösungen in den industriellen Maßstab zu bringen. Jede heute nicht eingesparte Tonne Kohlendioxid wird uns morgen das Doppelte an Anstrengung kosten. Jetzt liegt der Ball bei der Politik.“

50 Jahre Akkumula in Mülheim an der Ruhr



Stv. IHK-Hauptgeschäftsführerin Veronika Lühl überreichte die Jubiläumsurkunde an Geschäftsführer Franz Schleich (links) und seinen Vorgänger Horst Giesen.

Betriebs-KG umbenannt. Seither arbeiten die fünf Gesellschafterfamilien in der Akkumula GmbH & Co. KG erfolgreich zusammen und führen gemeinsam Immobilieninvestitionen durch; die Geschäftsleitung übernehmen Horst Giesen und Werner Linne.

Nach der Wende expandierte das Unternehmen bundesweit und gründete Tochtergesellschaften u. a. in Sachsen, Hessen und Bayern. 2001 übergab Horst Giesen die Geschäftsführung der Firmengruppe an Franz Schleich.

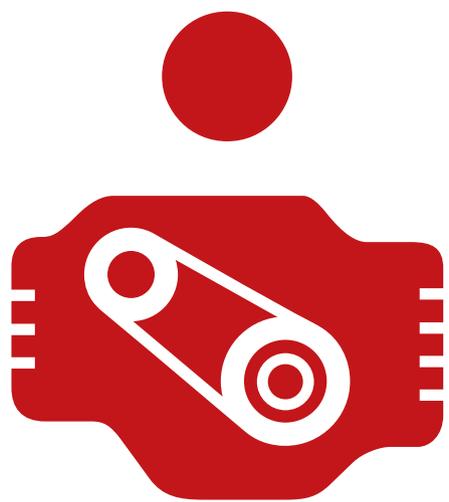
Akkumula entwickelt, vermietet und verwaltet Immobilien ihres zwischenzeitlich breit gefächerten Portfolios. War die ursprüngliche Basis der Firmengruppe der Neubau von Logistik-Centern für die Lekkerland-Gruppe, haben sich die Aktivitäten inzwischen auf alle Bereiche von Gewerbeimmobilien ausgeweitet.

So erweitert Akkumula sein Portfolio stetig nicht nur im Rahmen von Neubauprojekten, sondern auch durch die erfolgreiche Revitalisierung von Bestandsobjekten. 2016 kaufte die Firmengruppe u. a. den Gesundheitspark Essen in der Hindenburgstraße.

Im Jahr 1969 schlossen sich mehrere Lekkerland-Gründerfamilien zusammen und gründeten in Mülheim an der Ruhr die „Lekkerland Rhein-Ruhr-Wupper GmbH“. Im Rahmen einer Umstrukturierung wurde 1974 das Großhandelsgeschäft abgespalten und das Unternehmen, in dem die gemeinsamen Immobiliengeschäfte verblieben, in Akkumula Immobilienges. mbH & Co.



Brummen ist einfach.



sparkasse.de

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

Deutsche Leasing 

Die Landesbanken

Wenn's um Geld geht



15. Petersberger Industriedialog Der industrielle Mittelstand im globalen Wettbewerb

Foto: IHK NRW



Von links: Prof. Dr. Andreas Pinkwart (NRW-Wirtschaftsminister), Stefan Hagen (Präsident der IHK Bonn/Rhein-Sieg), Susanne Szczesny-Obing (Präsidentin IHK Koblenz), Dr. Volker Wissing (Minister für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau des Landes Rheinland-Pfalz)

Bereits zum 15. Mal luden die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz gemeinsam mit der Stiftung Industrieforschung zum Petersberger Industriedialog in das Steigenberger Grandhotel in Königswinter ein. Mit dabei

waren die Wirtschaftsminister aus Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz, Prof. Dr. Andreas Pinkwart und Dr. Volker Wissing, um mit den Unternehmern über die Herausforderungen zu diskutieren, vor denen die Industrie in den beiden Bundesländern steht.

Der Petersberger Industriedialog beleuchtete dieses Jahr die Chancen und Risiken, die sich für die mittelständische Industrie vor dem Hintergrund der zunehmenden Globalisierung ergeben. Experten aus Wirtschaft und Wissenschaft berichteten von ihren Erfahrungen und diskutierten mit den Teilnehmern verschiedene Unternehmensstrategien zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit in einer globalisierten Wirtschaft.

ESSEN ORIGINAL: Neues Konzept ist aufgegangen

Foto: IHK



Das Team der IHK

tationen näher kennenlernen. Vertreter der Stadtämter und -töchter, der lokalen und regionalen Kultur- und Sport-Institutionen, der Wissenschaft und Bildung waren ebenso dabei wie ehrenamtliche Vereine und Verbände sowie Polizei und Feuerwehr. Sie luden zu Mit-Mach-Aktionen ein und boten besondere Einblicke in ihren Arbeitsalltag.

Auch die IHK zu Essen war mit einem Zeltstand auf der Stadt-Meile auf dem Burgplatz vertreten. Unter dem Motto #ZUKUNFTAUSBILDEN konnten sich junge Erwachsene über das Thema betriebliche Ausbildung und über Unterstützungsmöglichkeiten bei der Ausbildungssuche informieren; gefragt waren auch allgemeine Informationen rund um die Aufgaben der IHK. Zudem gab es auch hier schöne Mit-Mach-Aktionen: Die Kleinen konnten Salz selbst einfärben und in Motiv-Flaschen füllen; bei Jugendlichen und Erwachsenen war ein aufgebauter Race-Simulator sehr begehrt.

Die Stadt Essen ging mit dem Stadtfest „ESSEN ORIGINAL“ Anfang September neue Wege. Aus dem reinen Musikfestival wurde ein großes 2-tägiges Bürger- und Stadtfest für die ganze Familie. So konnten die Besucher in der gut gefüllten Innenstadt auf fünf Meilen – Stadtmeile, Kulturmeile, Sportmeile, Ehrenamtsmeile und Blaulichtmeile – die Stadt mit all ihren Akteuren und Insti-

In den Abendstunden begeisterte von freitags bis sonntags das musikalische Line-Up auf den drei Bühnen in der Essener Innenstadt Gäste aller Altersklassen. Aufgrund des großen Erfolgs plant die EMG-Essen Marketing, das neue ESSEN ORIGINAL-Konzept auch im kommenden Jahr fortzuführen. Dann steigt das Bürgerfest vom 4. bis 6. September 2020.



Netzwerk ZENIT e.V.

Innovationspreis ausgeschrieben

„Kooperationsprojekte für digitale Zukunftsthemen“ heißt das Wettbewerbsthema des diesjährigen Innovationspreises, den das Netzwerk ZENIT e. V. im Rahmen des ZENIT-Jubiläums Mitte September vorstellte. Gesucht werden technologisch ausgerichtete Kooperationsprojekte zwischen Unternehmen und Start-ups (nicht älter als fünf Jahre) oder zwischen Unternehmen, Start-ups und Hochschulen/Forschungseinrichtungen zu digitalen Zukunftsthemen.

Die Kooperationsprojekte müssen zum Bewerbungszeitpunkt bereits begonnen, aber nicht abgeschlossen sein. Zentrales Bewertungskriterium ist der innovative Charakter der eingereichten Projekte, sei es im Hinblick auf die gemeinsame Entwicklung von digitalen Technologien, Produkten, Prozessen und/oder Dienstleistungen bis hin zur Entwicklung neuer, digitaler Geschäftsmodelle. Darüber hinaus bewertet die Jury auch den Grad der Agilität der Projektzusammenarbeit zwischen den Kooperationspartnern. Ein Partner muss seinen Sitz in NRW haben. Schirmherr ist zum fünften Mal NRW-Wirtschafts- und Innovationsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart. Der Preis ist mit 5.000 Euro dotiert, Bewerbungsschluss ist der 15. Dezember.

| Weitere Informationen unter www.zenit.de/netzwerk/innovationspreis2019

SCHAUENBURG INTERNATIONAL

Mehrheit an ENGMATEC erworben

Die SCHAUENBURG INTERNATIONAL Gruppe mit Sitz in Mülheim an der Ruhr hat die mehrheitlichen Anteile am Automatisierungsspezialisten ENGMATEC mit Sitz in Radolfzell am Bodensee erworben und damit ihr Portfolio im Geschäftsbereich Engineering erweitert. „Wir freuen uns, ENGMATEC bei SCHAUENBURG INTERNATIONAL willkommen zu heißen. ENGMATEC ist nicht nur ein gut geführtes Unternehmen, sondern auch ein zukunftsorientiertes: stark in Innovation und technologischer Weiterentwicklung und erfahren im Entwickeln individueller Lösungen für unterschiedlichste Schlüsselkunden und -industrien“, so Florian G. Schauenburg, CEO von SCHAUENBURG INTERNATIONAL.

| www.schauenburg.com

NIESING
IMMOBILIEN
Immobilien im Ruhrgebiet

Mülheimer Str. 90
46045 Oberhausen
Tel.: 0208-99 86 16
Fax: 0208-99 86 18
www.niesing-immobilien.de
niesing@aol.com

Seit 25 Jahren Ihre Makler für:

- ✓ Mietwohnungen
- ✓ Eigentumswohnungen
- ✓ Einfamilienhäuser
- ✓ Mehrfamilienhäuser
- ✓ Geschäftshäuser
- ✓ Grundstücke
- ✓ Anlageimmobilien
- ✓ Begutachtung
- ✓ Wertermittlung



Ausgabe 2019

Jetzt wechseln!

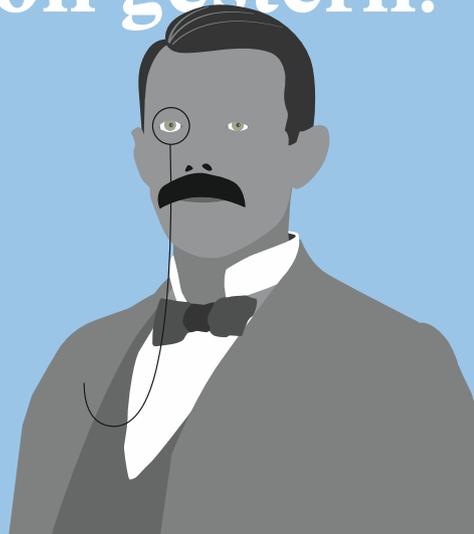
Aushangpflichtige Gesetze

Kostengünstig als Online- oder Printversion erhältlich bereits ab 7,95 EUR

www.arbeitgeberbibliothek.de

GDA • Gesellschaft für Marketing und Service der Deutschen Arbeitgeber mbH

Wir sind von gestern.



Deshalb zählen bei uns neben Geld auch noch Menschen und echte Werte.

Denken Sie Geld anders!

www.genobank.de

GENO BANK ESSEN eG
IN ESSEN MEHR ERREICHEN

Feierliche Schlüsselübergabe. (v. l.) Norbert Ottawa, Geschäftsführer der OTTAWA ManagementConsult GmbH, Matthias Vorbeck, Geschäftsführer der SCHRADER Industriefahrzeuge GmbH & Co. KG, Gernot Engler, Geschäftsführer der Engler Immobilien Gruppe, und Essens Oberbürgermeister Thomas Kufen, Oberbürgermeister der Stadt Essen.



Foto: Claudia Anders, EWG

SCHRADER Industriefahrzeuge feiert Eröffnung

Nach rund achtmonatiger Bauzeit ist der neue Unternehmenssitz der Essener SCHRADER Industriefahrzeuge GmbH & Co. KG fertiggestellt. Der Händler von Gabelstaplern und Hubwagen bezieht einen Neubau auf dem Areal der ehemaligen Zeche Bonifacius. Im Beisein von Oberbürgermeister Thomas Kufen wurde der neue Standort Mitte September offiziell eröffnet. Auf dem rund 20.000 qm großen Grundstück bezieht das Unternehmen einen Neubau mit rund 2.000 qm

Büro- und rund 6.000 qm Hallenfläche. SCHRADER mietet die Immobilie von der Engler Immobilien Gruppe, die als Bauherr rund 10 Mio. Euro investiert hat. Der bisherige Standort in Essen-Frillendorf war für das stark wachsende Unternehmen zu klein und eine Erweiterung vor Ort nicht möglich.

„Wir sind froh, dass wir die Tradition unseres Unternehmens am Standort Essen, wo wir seit über 50 Jahren ansässig sind, fortführen können. Das Grundstück und der Neubau sind optimal auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten. So können wir unsere Wachstumsstrategie sukzessive umsetzen“, so Matthias Vorbeck, Geschäftsführer der SCHRADER Industriefahrzeuge GmbH & Co. KG. | www.schrader-lindestapler.de

Regeln Sie Ihre Nachfolge – übernehmen Sie sicher!



SENIOR CONSULT RUHR
BERATUNG AUS ERFAHRUNG

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

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

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

Informieren Sie sich - völlig unverbindlich.

SENIOR CONSULT RUHR e.V.

Im Hause der IHK zu Essen
Am Waldthausenpark 2 · 45127 Essen
Telefon 0201.1892-288
www.senior-consult-ruhr.de

150 Jahre Reichsadler-Apotheke in Essen-Rellinghausen



Foto: IHK

Firmeninhaber Klaus-Hartmut Iltgen

Zum 150-jährigen Firmenjubiläum der Reichsadler-Apotheke Klaus-Hartmut Iltgen e. K. wurde dem Firmeninhaber die Jubiläumssurkunde überreicht. Im Mediationsgarten hinter der Reichsadlerapotheke trafen sich rund 100 Gäste und Freunde des Unternehmens sowie Vertreter aus Politik und Wirtschaft.

Neue Eventagentur „HERBERT & ERICH“



Foto: HERBERT & ERICH

Ricardo Betting und Marco Skrubej stecken hinter HERBERT & ERICH.

Seit Mai 2019 ist das Ruhrgebiet um eine junge Eventagentur reicher. Hinter Herbert & Erich stehen die beiden Eventmanager Ricardo Betting und Marco Skrubej.

Nach knapp zehn Jahren in großen Eventagenturen haben die beiden den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt. Ihre Kundenerfahrung reicht von Volkswagen und RWE über Kunden wie die Stadtwerke und Sky bis hin zu TUI oder Mitsubishi.

Mit dem ungewöhnlichen Agenturnamen wollen die beiden Gründer ihren Großvätern ein Denkmal setzen. „Das Herz und die Seele von „HERBERT & ERICH“ sind Ricardo und ich, doch dahinter stehen deutlich mehr als nur zwei Personen“, bekräftigt Marco Skrubej. Bei Bedarf können die beiden auf ein großes Netzwerk aus Kreativen, Grafikern, PRlern, Digital Experten und Projektmanagern zurückgreifen.

„HERBERT & ERICH“ startet als klassische Live-Kommunikationsagentur mit dem Fokus auf Beratung, Konzeption und Planung von Corporate, Public und Exhibition Events wie zum Beispiel Presseveranstaltungen, Jubiläen, Roadshows, Incentives, Eröffnungsfeiern, Tagungen oder Promotion-Maßnahmen.

www.herbertunderich.de



„Ich liebe es, Metall
und meiner Firma eine
besondere Form zu geben.“
Fördern, was NRW bewegt.

Melanie Baum, Geschäftsführerin Baum Zerspanungstechnik, fertigt anspruchsvolle Dreh- und Frästeile nach Kundenwunsch – mit zufriedenen Mitarbeitern und modernen Maschinen. Die nötige Finanzierung ermöglichte ihr die NRW.BANK.

Die ganze Geschichte unter:
nrwbank.de/baum

meo
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN



Werbung
in der meo!

Anruf genügt: **0201/879 57 11**



NRW.BANK
Wir fördern Ideen



Oberbürgermeister Daniel Schranz (links) mit IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohrengel und den Mitveranstaltern der Messe

13. Gründermesse Oberhausen

Anfang September fand in Oberhausen bereits zum 13. Mal die Gründermesse auf der Marktstraße in der Innenstadt statt. Junge Unternehmer nutzten die Plattform, um ihre Geschäftsidee einem breiten Publikum zu präsentieren und zu netzwerken. So bunt wie die Region war auch das Angebot der Aussteller: Vom Hundezentrum über Fotobulli bis zum Campingausbau von Fahrzeugen. Diese Art von Messe mit Fokus auf

junge Unternehmen, die ihre Geschäftsidee in der Innenstadt präsentieren, ist einmalig im Ruhrgebiet. Die IHK ist von Anfang an Mitveranstalter – ebenso wie: das STARTERCENTER NRW Oberhausen, die Handwerkskammer Düsseldorf, die Agentur für Arbeit Oberhausen und das Jobcenter, das Weiterbildungsinstitut WBI, das CityO.-Management und die OWT Oberhausener Wirtschafts- und Tourismusförderung GmbH. Auf der Messe standen Gründungsexperten der Veranstalter Interessierten bei Fragen rund um Unternehmensgründung zur Verfügung.

Die Verbindung steht: Björn Langer, Key-Account-Manager KAMP; Michael Lante, Geschäftsführung KAMP; mit den binary-Geschäftsführern Karsten Kümmerlein und Dieter Homscheidt (v. l.).

binary und KAMP Rechenzentren verbunden

Ein externes Rechenzentrum ist gut, zwei sind besser. Auf diesen doppelten Boden an Datensicherheit setzen jetzt zwei IT-Dienstleister aus dem Ruhrgebiet: Die binary GmbH aus Essen und KAMP Netzwerkdienste GmbH aus Oberhausen bieten mit einem gemeinsamen Georedundanz-Konzept verstärkte Datensicherheit für Unternehmen mit besonders hohen Sicherheitsanforderungen. Dafür investierten beide Unternehmen ca. 2,5 Mio. EUR in den Ausbau ihrer Infrastruktur.

Kern des Angebotes ist eine Server- und Datenverwaltung, die es den Kunden der beiden IT-Unternehmen ermöglicht, ihre IT-Systeme bzw. Cloud-Lösungen ortsunabhängig zu betreiben. So genannte Georedundanz-Konzepte beugen Sicherheitsrisiken bei Totalausfällen eines Standorts vor, beispielsweise verursacht durch Flugzeugabstürze, Terroranschläge und misslungene Fliegerbombenentschärfungen.



Foto: binary

Das Besondere an der Lösung der beiden IT-Dienstleister ist, dass Kunden ihre Systeme praktisch ohne Umbaumaßnahmen verteilt auf zwei Standorte betreiben können. Hier spricht man von einer sogenannten „Spiegelung“: Die in einem Rechenzentrum gespeicherten Daten werden ständig und in Echtzeit ins zweite Rechenzentrum gespiegelt. Dort kann im Bedarfsfall alles sofort wieder gestartet werden. Bei der Entfernung zwischen Oberhausen (KAMP) und Essen (binary) ist der Zeitverlust auf der extra hierfür betriebenen Glasfaser zwischen den Standorten unter zwei Millisekunden.

! www.binary · www.kamp.de

Die WJ Essen zu Gast bei einem Global Player des Ruhrgebiets



Foto: Fabian Grün

Die Wirtschaftsjunioren Essen zu Besuch in der Essener Firmenzentrale von Deichmann

„Das Unternehmen muss dem Menschen dienen.“ Mit diesen Worten aus dem Leitbild der Deichmann-Gruppe wurden die zahlreichen Mitglieder und Gäste der Wirtschaftsjunioren Essen e. V. Mitte September in der Firmenzentrale in Essen begrüßt.

Nach einer kurzweiligen Unternehmenspräsentation standen neben dem Unternehmenssprecher und der Personalleiterin auch einer der Geschäftsführenden Direktoren, Dr. Lars Jendrian, für zahlreiche Fragen zur Verfügung. Themen wie Omnichannel-Vertrieb, Expansionsziele, aber auch Nachhaltigkeit sowie sichere Produktionsstätten im Ausland waren hier Themen.

Abgerundet wurde die Veranstaltung mit einem kleinen Empfang, bei dem alle Referenten auch nochmal persönlich über Themenschwerpunkte befragt werden konnten. Die WJE hoffen auf eine Wiederholung der gelungenen Veranstaltung in den nächsten Jahren.

UNTERNEHMER UNTERNEHMEN WAS BETRIEBSBESICHTIGUNGEN POLITIK MITGLIEDER LADEN EIN UNTERNEHMERTUM BUSINESS STAMMTISCH BILDUNG SOZIALES

Einladung zum kostenfreien Infoabend: Dein Netzwerk im Ruhrgebiet

Wann? 16. Oktober 2019, 18:30 Uhr

Wo? IHK zu Essen,

Am Waldthausenpark 2, 45127 Essen, Raum 208

Die Wirtschaftsjunioren Essen laden alle Unternehmer und Führungskräfte in Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen am 16. Oktober 2019 um 18:30 Uhr zum kostenfreien Infoabend „Dein Netzwerk im Ruhrgebiet“ in die IHK zu Essen ein. Dort erfährst Du, welche Vorteile Dir ein gutes Netzwerk bringt, wie Du selbst zum Netzwerker wirst und was die Wirtschaftsjunioren Essen als Netzwerk zu bieten haben.

Im Anschluss um 19:30 Uhr gibt es in der „Bar Celona, Kennedyplatz“ in der Essener Innenstadt noch die Möglichkeit, die Mitglieder der Wirtschaftsjunioren Essen besser kennenzulernen.

Wenn Du am kostenfreien Infoabend teilnehmen möchtest, melde dich bitte bis zum 14. Oktober 2019 an:

<https://www.wjessen.de/mitgliedschaft/infoabend/>

Kontakt WJE-Geschäftsstelle im Hause der IHK zu Essen

Shanice Wendschoff

E-Mail: shanice.wendschoff@wje.de

Telefon: 02 01 / 18 92 - 216 • Fax: 02 01 / 18 92 - 312

Internet: <https://www.wjessen.de/>

1969 | 2019

50
Jahre
GOLDBECK

Bauen mit System

Schnell, wirtschaftlich
und nachhaltig.

 **GOLDBECK**

GOLDBECK West GmbH, Niederlassung Ruhr/Bochum
Office 51^o7, Alte Wittener Straße 50, 44803 Bochum
Tel. +49 234 32418-0, ruhr-bochum@goldbeck.de

konzipieren bauen betreuen
goldbeck.de

 **GOLDBECK**

AUSSENWIRTSCHAFT

Freihandelsabkommen EU-Mercosur vereinbart

Am 28. Juni 2019 einigten sich die EU und die Mercosur-Länder (Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay) auf ein Freihandelsabkommen. Durch das Abkommen werden in der Mercosur-Region u. a. fast alle Zölle sowie bedeutende nichttarifäre Handelshemmnisse abgebaut und die Dienstleistungs- und Beschaffungsmärkte geöffnet. Das Abkommen wird nun im Detail finalisiert, bevor es unterzeichnet und im Rat und Europaparlament sowie den Mitgliedsstaatenparlamenten ratifiziert werden kann.



©bluedesign - stock.adobe.com

Freihandels- und Investitionsschutzabkommen mit Vietnam

Am 30. Juni 2019 hat die EU ein Freihandels- und Investitionsschutzabkommen mit Vietnam unterzeichnet. Mit dem Abkommen werden beim Warenhandel 99 Prozent der Zölle für Ursprungswaren der jeweiligen Vertragspartei abgeschafft sowie bedeutende nichttarifäre Handelshemmnisse abgebaut. Bevor das Abkommen in Kraft treten kann, muss das Europaparlament diesem noch zustimmen, womit 2020 gerechnet wird.

Verbraucherpreisindizes

Juni 2019 bis
August 2019*

Verbraucherpreisindex

DEUTSCHLAND

2015 = 100	105,7 Juni 2019
2015 = 100	106,2 Juli 2019
2015 = 100	106,0 Aug. 2019

Verbraucherpreisindex

NORDRHEIN-WESTFALEN

2015 = 100	105,7 Juni 2019
2015 = 100	106,1 Juli 2019
2015 = 100	106,1 Aug. 2019

* Mit dem Berichtsmonat Januar 2019 haben das Statistische Bundesamt und die Statistischen Landesämter den Verbraucherpreisindex auf das Basisjahr 2015 = 100 umgestellt und damit den Warenkorb an veränderte Verbrauchsgewohnheiten angepasst.

Alle Angaben ohne Gewähr.

BILDUNG



©auremar - stock.adobe.com

50 Jahre BBiG - Garant für hohe Qualität BIBB-Präsident Esser würdigt Berufsbildungsgesetz

Das Berufsbildungsgesetz, das am 1. September 1969 in Kraft getreten ist, hat für die berufliche Bildung in Deutschland eine herausragende Bedeutung. Es ist der anerkannte Garant für die hohe Qualität der beruflichen Bildung und zeichnet sich – damals wie heute – durch eine Flexibilität aus, die es den Akteuren in Politik und Praxis ermöglicht, passgenaue Lösungen zu finden. Es trägt dadurch mit dazu bei, die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandortes Deutschland zu sichern.

Das Berufsbildungsgesetz sucht weltweit seinesgleichen. Es dient vielen Staaten innerhalb und außerhalb Europas, die ihre berufliche Bildung reformieren und praxisorientierter ausrichten wollen, als „Blaupause“, um die für die Funktionsfähigkeit einer gelingenden beruflichen Bildung so wichtige Partnerschaft zwischen Staat und Wirtschaft zu regeln.

Es lässt darüber hinaus genügend Raum für notwendige Weiterentwicklungen. Die jetzt geplante Novelle des Berufsbildungsgesetzes bietet den Akteuren in Politik und Praxis die Chance, die notwendigen Impulse für diese Weiterentwicklung zu setzen. Dazu gehören zum Beispiel die Herausforderungen durch die Digitalisierung, die Steigerung der Attraktivität der beruflichen Bildung, die kompetenzorientierte Ausrichtung von modernen Aus- und Fortbildungsordnungen sowie nicht zuletzt der Bedeutungszuwachs der beruflichen Weiterbildung.

meo
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN

Werbung in der meo!

Anruf genügt: **0201/879 57 11**

Ausbildungskonsens NRW



©goodluz - stock.adobe.com

Die Lage am Ausbildungsmarkt erregt regelmäßig, vor allem zum Ende September eines Jahres, die Gemüter und sorgt für politische Diskussionen. Um diese Diskussionen in geordnete Bahnen zu lenken, wurde 1995 der Ausbildungskonsens NRW gegründet. Er gliedert sich in 16 regionale Ausbildungskonsense, einen davon in der MEO-Region. In diesem regionalen Ausbildungskonsens, in dem die IHK die koordinierende Stelle ist, treffen sich regelmäßig alle Akteure des Ausbildungsmarktes.

Ziel des Ausbildungskonsens war es von Anfang an, die Lage am Ausbildungsmarkt zu verbessern. Lange stand dabei die Versorgung junger Menschen mit Ausbildungsplätzen im Vordergrund. Jedem Ausbildungsfähigen und Ausbildungswilligen sollte ein Ausbildungsplatz angeboten werden. Dieser Schwerpunkt der Tätigkeit des Ausbildungskonsens hat sich in den letzten Jahren immer mehr verschoben. Die Lage am Ausbildungsmarkt hat sich auch in der MEO-Region insofern entspannt, als dass es deutlich weniger unversorgte junge Menschen gibt. Nichtsdestotrotz führt der Ausbildungskonsens auch in diesem Jahr wieder eine Nachvermittlungsaktion durch. Die Partner im Ausbildungskonsens versuchen dabei gemeinsam, noch unversorgten jungen Menschen Chancen für einen Ausbildungsplatz bzw. für eine Einstiegsqualifizierung aufzuzeigen. Gleichzeitig sollen noch unbesetzte Ausbildungsstellen nach Möglichkeit besetzt werden.

Heute steht neben der dualen Ausbildung die betriebliche Fachkräftesicherung generell im Mittelpunkt. Themen wie die Attraktivität dualer Ausbildung, Akademisierung, Integration geflüchteter Menschen sowie die Entwicklung und Umsetzung neuer Ideen wie z. B. die Teilqualifikationen stehen heute regelmäßig auf die Tagesordnung des regionalen Ausbildungskonsens.

Mitglieder des Ausbildungskonsenses MEO:

- Essener Unternehmerverband
- Unternehmerverbandsgruppe Duisburg
- DGB Region MEO
- Agentur für Arbeit Essen
- Agentur für Arbeit Oberhausen/Mülheim
- Jobcenter Essen
- Jobcenter Oberhausen
- Sozialagentur Mülheim
- Kreishandwerkerschaft Essen
- Kreishandwerkerschaft Mülheim/Oberhausen
- Handwerkskammer Düsseldorf
- Regionalagentur MEO
- Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen
- Kommunale Koordinierungstellen für das Landesprogramm „Kein Abschluss ohne Anschluss“ aus Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen (mit dauerhaftem Gaststatus)

Fragen zu IT-Themen?

Kommen Sie zur kostenfreien IT-Sprechstunde

Wir helfen gerne weiter!

Jeden zweiten Donnerstag im Monat.
Anmeldung erforderlich unter:
www.it-sprechstunde.de

Kontakt und Information
Jan Borkenstein · IHK zu Essen
0201 1892-198

Der nächste Termin findet statt
am **10. Oktober 2019**
im CAMP.ESSEN

networker NRW e.V.
Karolingerstr. 96 · 45141 Essen
www.networker.nrw

TEPE SYSTEMHALLEN

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

<ul style="list-style-type: none"> • Traufe 3,50m, Firsthöhe 4,00m • mit Trapezblech, Farbe: AluZink 	<ul style="list-style-type: none"> • incl. Schiebeter 3,00m x 3,20m • feuerverzinkte Stahlkonstruktion 	<ul style="list-style-type: none"> • incl. prüffähiger Baustatik
--	--	---

Mehr Infos

Aktionspreis
€ 17.500,-

ab Werk Buldern; exd. MwSt. Schneelastzone 2, a. auf Anfrage

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

INDUSTRIEBAU

WAS BEDEUTET KONZENTRATION?

www.buehrer-wehling.de

BUHRER+WEHLING

Die Kraft einer starken Lösung

RECHT

Newsletter Recht und Steuern

Ein Service Ihrer IHK zu Essen: Abonnenten können den monatlich erscheinenden Newsletter „Recht und Steuern“ kostenfrei per E-Mail beziehen. Aktuelle Inhalte sind einzeln aufbereitete Gerichtsentscheidungen, neue Gesetzesvorhaben sowie kostenfreie Veranstaltungen der IHK; ergänzt wird dies durch erläuternde Veröffentlichungen und Informationen zu allen für den Unternehmer interessanten Rechtsgebieten von Arbeitsrecht, Wettbewerbsrecht, Handelsrecht bis hin zum Steuerrecht. Die Anmeldung erfolgt über die Internetseite der IHK unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 85569.

Europäische Medizinprodukteverordnung Neuerungen für Hersteller

Die europäische Medizinprodukteverordnung (Medical Device Regulation) kommt am 26. Mai 2020 zur Anwendung und sieht wesentliche Neuregelungen im Medizinprodukterecht vor. Der DIHK hat deshalb ein Informationsblatt für Hersteller von Medizinprodukten erarbeitet, das die wesentlichen Neuregelungen und Probleme aufzeigt sowie Handlungsempfehlungen gibt.

Weitere Informationen sind abrufbar unter www.essen.ihk24.de/ Dok.-Nr. 4518918.



INNOVATION

Neue Förderung Zukunftscluster-Initiative

Das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) fördert die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen, Gesellschaft und Wissenschaft durch die „Zukunftscluster-Initiative“. Ziel ist es, regionale Partner in Innovationsnetzwerken zu verbinden. Damit sollen neueste Technologien, wissenschaftliche Methoden und Instrumente schnellstmöglich in Anwendungen überführt werden. Gefördert wird eine sechsmonatige Konzeptionsphase – in der Regel bei Hochschulen und Forschungseinrichtungen – mit bis zu 250.000 Euro. Einreichungsfrist ist der 15. November 2019. Weitere Informationen sind abrufbar unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 4507858.

Jetzt anmelden!

Newsletter Innovation und Umwelt

Der IHK-Newsletter „Innovation/Umwelt“ bietet monatlich aktuelle Informationen zu Themen wie z. B. Digitalisierung, Industrie 4.0, Transfer Wirtschaft-Wissenschaft, Umweltthemen oder neueste Innovationsnachrichten.

Die Anmeldung zum kostenfreien Newsletter erfolgt über die IHK-Homepage www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 3284062.



IHK-Ansprechpartner

Jan Borkenstein

Fon 0201 18 92-198

jan.borkenstein@essen.ihk.de

Messen

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

Anuga

Leitmessen für die globale Ernährungswirtschaft
5.-9.10.2019, Köln
7.400 Aussteller aus 107 Ländern, 165.000 Besucher
www.anuga.de

EXPO REAL

Int. Fachmesse für Immobilien und Investitionen
7.-9.10.2019, München
2.100 Aussteller aus 41 Ländern, 44.500 Besucher
www.exporeal.net

Motek und Bondexpo

Produktions-/Montageautomatisierung/Klebtechnologie
7.-10.10.2019, Stuttgart
890 Aussteller aus 25 Ländern, 34.700 Besucher
www.motek-messe.de

interlift

Int. Fachmesse f. Aufzüge und Komponenten
15.-18.10.2019, Augsburg
560 Aussteller aus 46 Ländern, 19.200 Besucher
www.interlift.de

K

Leitmessen der Kunststoff- und Kautschukindustrie
16.-23.10.2019, Düsseldorf
3.300 Aussteller aus 61 Ländern, 232.000 Besucher
www.k-online.de

parts2clean

Int. Leitmesse f. industrielle Teile-/Oberflächenreinigung
22.-24.10.2019, Stuttgart
230 Aussteller aus 15 Ländern, 4.900 Besucher
www.parts2clean.de

TERMINE



Foto: iStock/your_photo

IHK-Themenforum „Lohnsteuer 2020“

Termine: Montag, 02.12.2019, 09:00 Uhr bis ca. 13:00 Uhr oder
Dienstag, 03.12.2019, 09:00 Uhr bis ca. 13:00 Uhr

Referent: Michael Seifert, Diplom-Finanzwirt/Steuerberater

Kosten: 90,00 Euro je Veranstaltung und Teilnehmer
(inkl. umfangreichem Arbeitsmaterial und Tagungsgetränken)

Anmeldungen unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 12249745 oder 12249746

Bitte beachten Sie, dass wir aufgrund datenschutzrechtlicher Bestimmungen ausschließlich Anmeldungen über unsere Veranstaltungsdatenbank entgegennehmen können.

IHK-Themenforum „Reisekosten 2020“

Termine: Montag, 02.12.2019, 14:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr oder
Dienstag, 03.12.2019, 14:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr

Referent: Michael Seifert, Diplom-Finanzwirt/Steuerberater

Kosten: 90,00 Euro je Veranstaltung und Teilnehmer
(inkl. umfangreichem Arbeitsmaterial und Tagungsgetränken)

Anmeldungen unter www.essen.ihk24.de, Dok.-Nr. 12249741 oder 12249744

Bitte beachten Sie, dass wir aufgrund datenschutzrechtlicher Bestimmungen ausschließlich Anmeldungen über unsere Veranstaltungsdatenbank entgegennehmen können.

Info-Veranstaltung

Fördermöglichkeiten für die Beschäftigung und Ausbildung von Menschen mit Behinderung

Unternehmen, die Menschen mit einer Behinderung ausbilden oder einstellen möchten, erhalten zahlreiche Hilfen. Im Mittelpunkt der Informationsveranstaltung stehen u. a. folgende Fragen:

Wie kann ein Unternehmen die Ausgleichsabgabe reduzieren? Wer ist anerkannt schwerbehindert und was bedeutet eine Gleichstellung? Welche Zuschüsse gibt es für Ausbildung, Neueinstellung und Arbeitsplatzsicherung? Darüber hinaus erfahren die Teilnehmer Wissenswertes zum Kündigungsschutz und zum Betrieblichen Eingliederungs-Management (BEM).

Datum: 10.10.2019
Uhrzeit: ab 14:30 Uhr
Veranstaltungsort: IHK zu Essen
Am Waldthausenpark 2 · 45127 Essen
Raum 210

Referent: Dipl.-Ing. Guido Konrad
0201 1892 325 (Fax: 0201 1892 39 325)
Guido.Konrad@essen.ihk.de

Dok.-Nr.: 12275973

HALLEN

INDUSTRIEBAU & GEWERBEBAU

PLANUNG - PRODUKTION - MONTAGE

WOLF SYSTEM GMBH
94486 Osterhofen
Tel. 09932 37-0
gbi@wolfsystem.de
WWW.WOLFSYSTEM.DE

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN

Werbung in der meo!
Anruf genügt: 0201/879 57 11

INDUSTRIEBAU

KONZENTRATION BEDEUTET, SEINE EIGENEN ZIELE ZU KENNEN.

www.buehrer-wehling.de

BÜHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

Angebote für Gründer und Jungunternehmer

1. STARTERCENTER NRW in Essen

Das STARTERCENTER NRW in der Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen ist eine zentrale Anlaufstelle für Gründer. 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 „Unternehmensgründung“

Einstiegs- und Erstberatung, Gruppenveranstaltung mit Vorträgen zu den Themen: Unternehmenskonzept, persönl. Qualifikationen, Rechtsform, Steuern etc.

Nächste Termine: 10.10.19, 07.11.19, 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
13.11.2019 · 16.15 bis 18.15 Uhr
- **Rentenversicherung: Tipps für Selbstständige**
13.11.2019 · 15.00 bis 16.00 Uhr
- **Kranken-/Sozialversicherung, Altersvorsorge**
12.11.2019 · 16.15 bis 17.45 Uhr
- **Betriebliche Versicherungen**
12.11.2019 · 14.30 bis 16.00 Uhr
- **Gründungs- und Festigungsfinanzierung**
21.11.2019 · 16.00 bis 18.00 Uhr
- **Buchführungs- und Steuertipps für Existenzgründer und Jungunternehmer**
20.11.2019 · 15.00 bis 18.00 Uhr
- **Vom richtigen Auftreten und Verkaufen seiner Idee**
9.11.2019 · 15.00 bis 17.00 Uhr
- **Marketing: „Erfolgreich werben oder wie die Kunden ganz automatisch zu Ihnen finden“**
28.11.2019 · 15.00 bis 17.30 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.

Ansprechpartnerinnen im STARTERCENTER NRW in Essen:

Emel Cinar	Fon: 0201/1892-293
Magdalena Ihlenfeld	Fon: 0201/1892-229
Jutta Schmidt	Fon: 0201/1892-121

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

Gründungs- und Nachfolgebörse

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

Patent- und Markenberatung

Jeden 2. Donnerstag im Monat, nächste Termine: 10.10., 14.11.2019, 16.30 bis 18.30 Uhr, IHK, Anmeldung erbeten!

Franchise-Gründerberatung

Die IHK bietet eine kostenlose Eingangsberatung für Personen an, die sich im Wege des Franchising selbstständig machen möchten. Die Beratung durch einen Experten findet an folgendem Termin statt: 02.12.2019, 9.00 bis 14.00 Uhr, Anmeldung erbeten!

Finanzierungssprechtag

In Zusammenarbeit mit der NRW.Bank bietet das STARTERCENTER Finanzierungssprechtag an, um wichtige Ratschläge für eine optimale Finanzierung zu geben und die Möglichkeiten einer öffentlichen Förderung zu erörtern. Voraussetzung für die Teilnahme ist ein ausgearbeitetes Unternehmenskonzept. Die nächste Beratung mit dem Experten der NRW.Bank findet statt am: 28.11.2019, Anmeldung erbeten!



Gründerbetreuung und Coaching

SENIOR Consult Ruhr e. V. unterstützt durch berufserfahrene, ehrenamtlich tätige Senior-Experten Existenzgründer und Jungunternehmer bei der Bewältigung betrieblicher Fragen und Entwicklungsproblemen. Kontakt über Daniel Mund, Fon: 0201/1892-288.

3. STARTERCENTER NRW in Oberhausen und Mülheim an der Ruhr

Info-Nachmittag „Unternehmensgründung“

An folgenden Donnerstagen im Monat von 14.00 bis ca. 17.00 Uhr in

Oberhausen nächster Termin: 10.10.2019

Mülheim nächster Termin: 14.11.2019

Anmeldung: STARTERCENTER NRW in Mülheim an der Ruhr
Fon: 0208/4848-51

STARTERCENTER NRW in Oberhausen
Fon: 0208/82055-15

Gründerworkshops in Oberhausen auf Anfrage im STARTERCENTER NRW in Oberhausen.

Workshop „Unternehmensgründung“ in Mülheim an der Ruhr

In dieser Veranstaltung stehen am ersten Tag die Erstellung des Unternehmenskonzeptes sowie die Unternehmerperson im Vordergrund. Die Planungsrechnung sowie Förderprogramme stehen am 2. Tag des Workshops im Mittelpunkt.

Kosten (Tage auch separat buchbar):

Workshop Tag 1 (ganztägig): 80,00 Euro inkl. MWSt.

Workshop Tag 2 (nachmittags): 30,00 Euro inkl. MWSt.

Nächster Termin in Mülheim an der Ruhr:

Tag 1: Montag, 02.12.2019, 09.00 bis 16.30 Uhr

Tag 2: Dienstag, 03.12.2019, 14.00 bis 17.00 Uhr

Anmeldung: STARTERCENTER Mülheim

Unternehmensnachfolgebörse nexxt-change

Die „nexxt-change“ Unternehmensnachfolgebörse ist eine bundesweite kostenfreie Plattform zur Vermittlung von Unternehmensnachfolgen. Ziel ist es, nachfolgeinteressierte Unternehmer/Gründer und übergabebereite Unternehmen zusammenzubringen. Die IHK zu Essen koordiniert als zentrale Kontaktstelle die Unternehmensangebote und -nachfragen in der MEO-Region.

Der erste Kontakt erfolgt direkt zwischen den relevanten Personen in der Börse unter www.nexxt-change.org. Jeder Nutzer hat die Möglichkeit, im vorhandenen Datenbestand (bspw. unter Angabe der Chiffre-Nummer) zu recherchieren und auf eines der anonymisierten Inserate zu antworten. Die Inseratsangaben beruhen auf Eigenauskünften der Unternehmer/Gründer.

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

ANGEBOTE (Auszug):

Personalmanagement - Kleines, aber feines Unternehmen im Ruhrgebiet – mangels Nachfolge – abzugeben · Sie sind branchenkundig und wollen Ihre bestehende Unternehmung erweitern? Sie planen die Selbständigkeit und wollen nicht bei Null anfangen? Derzeit wird ausschließlich Fachpersonal beschäftigt. Eine unbefristete Erlaubnis ist vorhanden. Langjährig erarbeitete Kontaktdaten im Kundenbereich und sonstige ebenfalls. Eine entsprechende Übergabe wird gewährleistet. →E 720 A

Bootsverleih für Tretboote, Ruderboote, Elektroboote und Kanadier abzugeben · Gut gehender Freizeitanbieter in bester Lage im südwestlichen Ruhrgebiet mit großer Stammkundschaft sucht Nachfolger. Aus Gesundheitsgründen muss ich meinen schöngelegenen Bootsverleih abgeben. ... →E 721 A

AS-Management Eventservice Catering & Full Service im Ruhrgebiet · mit einem Standort (1000 m²) im Ruhrgebiet zu verkaufen. Seit über 30 Jahren regional und überregional tätig. Veranstaltungen aller Art von 20 bis zu 20 Tsd. Personen... →E 722 A

Damenboutique im Essener Süden mit Starthilfe in die Selbständigkeit abzugeben · Wir suchen aus Gesundheitsgründen die Nachfolge für unsere Damenboutique, die seit Jahrzehnten am Ort etabliert ist und sich in einem kleinen Einkaufszentrum mit einem großen Einzugsgebiet befindet. Wir möchten unsere Boutique für DOB in engagierte Hände übergeben und suchen daher auf diesem Wege eine/n Nachfolger/in. ... →E 724 A

Kurierdienst aus privaten Gründen abzugeben · Gut gehender Kurierdienst mit loyalen und einsatzbereiten Mitarbeitern (m/w/d) und gutem Kundenstamm sowie festen Touren sucht einen Nachfolger zur Fortführung. Gute Ausbaumöglichkeiten. ... →E 726 A

Papeterie und Deko Einzelhandel mit besonderem Serviceangebot Veräußerung unseres etablierten „Papeterie und Deko“ Einzelhandel mit einem einzigartigen Verpackungsservice. ... →E 727 A

Nachfolger/in für kleinen gutgehenden **Spezialreiseveranstalter** aus Altersgründen gesucht. Käufer/in kann aus der Reisebranche kommen, ist aber nicht unbedingt nötig... · Gutgehendes 40 Jahre bestehendes Unternehmen. Es gibt 3 Mitarbeiter. Eine intensive Einarbeitung und Kontaktbekanntmachung in Deutschland und im Ausland wird über 1 Jahr zugesagt. Es kann auch über einen Teilverkauf gesprochen werden. →E 728 A

Kanuverleih mit Station an Ruhr · Kanustation (Drachenboot + Floßbau) und Kanuverleih primär mit Kanadiern und Rafting sucht aufgrund Prioritätenveränderung Nachfolger. Die Kanustation inkl. Zelt und Lager mit der Möglichkeit BBQs anzubieten liegt gut erreichbar über die A40 und A52 in Essen. Die Kanutouren, das Rafting finden primär im Bereich Hattingen bis Essen statt. →E 729 A

NACHFRAGEN (Auszug):

Nachfolge oder Übernahme Ihres Unternehmens · Zwei erfahrene Führungskräfte aus den Bereichen Vertrieb und Produktion suchen ein kleines bis mittleres Unternehmen aus dem Bereich Handel und/oder Produktion. Wir sind zwei erfahrene Führungskräfte mit mehr als 25 Jahren Berufserfahrung in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Produktion. Wir sind gelernte Industriemechaniker und haben uns durch interne und externe Weiterbildungen, wie durch den Industriemeister und techn. Betriebswirt, Wissen angeeignet, dass sowohl uns, als auch unseren bisherigen und derzeitigen Arbeitsgebern zunutze ist. Zu unserer intern. Vertriebsstärke als derzeitige Geschäftsführer in je einem anderen Unternehmen, addiert sich auch unser sehr gutes technisches Verständnis in den Bereichen Elektronik, Metallverarbeitung, alle gängigen Druckmethoden, Logistik, Konfektion, aber insbesondere der Bereich Textiltechnik. ... →E 321 N

Suche **Hausverwaltung, Immobilienbüro** im Ruhrgebiet – WEG Verwaltung – Mietverwaltung – Verkauf- Vermittlung · Sie suchen einen Nachfolger für Ihre Hausverwaltung? Ich suche ein Unternehmen, in dem persönlicher Kontakt und freundlicher Umgang kein Fremdwort ist. ... →E 322 N



Alle Fotos: © Lars Amhoff/Marcellini

Strahlende Gesichter zum Auftakt: Dr. Kai Hudetz, Staatssekretär Christoph Dammernann, IHK-Präsidentin Jutta Kruff-Lohrengel, AGAD-Hauptgeschäftsführer Dr. Oliver Klug, AGAD-Vorsitzender René Dreske, stv. IHK-Hauptgeschäftsführerin Veronika Lühl (v.l.n.r.)

2. Großhandelstag Ruhr

Künstliche Intelligenz und Mobilität im Fokus

„Grossh@ndel: Menschen. Mobilität. Zukunft“ – so lautete das Motto des 2. Großhandelstag Ruhr am 24. September 2019 in der Philharmonie Essen. Nach dem erfolgreichen Auftakt im September 2017 wird diese Konferenz alle zwei Jahre angeboten. Veranstalter sind die IHKs im Ruhrgebiet gemeinsam mit dem Arbeitgeberverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. (AGAD). IHK-Präsidentin Jutta Kruff-Lohrengel und der AGAD-Vorsitzende René Dreske konnten rund 150 Teilnehmerinnen und Teilnehmer zur Konferenz begrüßen.

In ihrem Grußwort unterstrich Kruft-Lohregel die enorme Bedeutung des Großhandels für die Wirtschaft im Ruhrgebiet. Die stark mittelständisch geprägte Branche hat eine lange Tradition, agiert als Scharnier zwischen Industrie und gewerblicher Kundschaft und hat sich im Umfeld zahlreicher Konzerne und Großunternehmen entwickelt. „Im Ruhrgebiet sind zahlreiche Hidden Champions ansässig, die weltweit sehr erfolgreich agieren“, so die IHK-Präsidentin.

Auf Bundesebene gibt es rund 125.000 Großhandelsbetriebe; sie beschäftigen etwa zwei Millionen Arbeitnehmer und sind damit drittgrößter Arbeitgeber. Mehr noch: Mit einem Warenumsatz von 1,2 Billionen Euro werden fast zwei Drittel des gesamten Handelsumsatzes erwirtschaftet. „Grund genug, dieser Branche regelmäßig eine größere fachliche und öffentlichkeitswirksame Plattform zu bieten“, hob Kruft-Lohregel hervor.

Im Mittelpunkt der Veranstaltung standen die Themen: Alternative Mobilitätskonzepte, Digitalisierung als Herausforderung für die Unternehmensführung sowie Einsatzmöglichkeiten von Künstlicher Intelligenz im Geschäftsprozess.

„Der Großhandel befindet sich im Umbruch. Nicht nur die fortschreitende Digitalisierung bedroht sein traditionelles Geschäftsmodell. Auch die drängenden Verkehrsprobleme erschweren zunehmend die Logistik der Branche. Bei unserem 2. Großhandelstag wurden die Chancen aufgezeigt, die digitale Technik heute für innovative Geschäftsmodelle und Mobilitätskonzepte bietet“, sagte René Dreske, erster Vorsitzender des Arbeitgeberverbandes.

Christoph Dammermann, Staatssekretär im Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen betonte: „Die Digitalisierung stellt den Großhandel vor große Herausforderungen: Online-Handel, digitale Kundenbindung, Datennutzung und digitale Prozesse werden immer wichtiger. Auch Künstliche Intelligenz wird weiter an Bedeutung gewinnen. Diesen Herausforderungen muss sich der Großhandel stellen. Dann hat er gute Chancen, sich in einer auch für den Großhandel oft disruptiven Welt zu behaupten.“

Der 2. Großhandelstag Ruhr bot mit Vorträgen, Best-Practice-Beispielen und lebhaften Podiumsdiskussionen den Teilnehmern wieder eine gute Gelegenheit, zukunftsrelevante Fragen zu erörtern. Namhafte Referenten informierten über den Einsatz künstlicher Intelligenz und alternativer Mobilitätskonzepte. Besonders gefragt waren ihre Erfahrungsberichte aus der Praxis.

Ein wesentliches Fazit der Konferenz lautet: Der Großhandel muss die Weiterentwicklung seiner Geschäftsprozesse verstärkt auf den Endkunden ausrichten.

Eine begleitende Ausstellung – u. a. mit Anbietern von IT-Lösungen – rundete das Angebot der Veranstaltung ab und war ebenfalls sehr gut besucht.

Die IHKs im Ruhrgebiet und der AGAD e.V. danken an dieser Stelle nochmals den Unterstützern des 2. Großhandelstag Ruhr: Creditreform, e.bootis AG, Evers GmbH, GENO BANK Essen, OPTIMAL SYSTEMS GmbH, Perconex GmbH, Sparkasse Essen und VGA – Versicherungskonzepte für Handel und Dienstleistung. ■



Podiumsdiskussion „Mobilität: Neue Wege einschlagen“



Handelsexperte Dr. Kai Hudetz, Geschäftsführer IFH Institut für Handelsforschung, Köln, führte erneut als Moderator durch die Konferenz.



Das Veranstaltungskonzept bot Zeit für Gespräche mit Teilnehmern und Ausstellern.



Foto: FTK e.V.

Workshop am 16. Oktober im Rahmen von Kreativ trifft ...

Mit den Händen denken

Jeder kennt sie, die bunten Steine, mit denen wir als Kinder Türme, Raumschiffe oder Traumhäuser gebaut haben. Aus vielen Kinderzimmern ist LEGO® nicht mehr wegzudenken. Die Steine bieten aber nicht nur eine faszinierende Welt zum Bauen: Es geht darum, Probleme zu lösen, Ideen zu entwickeln und Dingen auf den Grund zu gehen. Deswegen sind sie auch in der Arbeitswelt angekommen. Die erwachsene Variante dieses Spiels ist LEGO® SERIOUS PLAY®.

Am 16.10.2019 um 19 Uhr haben interessierte Teilnehmende aus der Kreativwirtschaft im Kabü in Essen-Rüttenscheid die Gelegenheit, diese Methode in einem kompakten Workshop kennenzulernen. Holger Schneider vom Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Kommunikation ist Mitarbeiter beim FTK - Forschungsinstitut für Telekommunikation und Kooperation e. V. in Dortmund und wird den Workshop moderieren.

Einfach drauflos bauen ist aber nicht. LEGO® SERIOUS PLAY® beschreibt einen moderierten Prozess, der die Freude am Modellieren mit geschäftlichen Fragestellungen verbindet und hilft, neue Ideen zu entwickeln, die Kommunikation zu verbessern und Problemlösungen zu gestalten. Unter Verwendung einer Vielzahl verschiedener Elemente entwickeln die

Workshop-Teilnehmer aus ihrer Sicht in aufeinander folgenden Bauphasen detailreiche Modelle, die unterschiedliche Perspektiven zu vorgegebenen Fragestellungen darstellen. In einem moderierten Arbeitsprozess werden die einzelnen Modelle zu einem gemeinsamen Modell oder zu einer miteinander verbundenen Modelllandschaft zusammengefügt. So gelingt ein gleichberechtigter Austausch zwischen unterschiedlichen Interessengruppen (bspw. Abteilungen in einem Unternehmen), die gemeinsam nach Lösungen für ein übergeordnetes Thema – zum Beispiel einen bevorstehenden Digitalisierungsprozess – suchen.

Die Methode empfiehlt sich für Unternehmen und Teams, die nach unkonventionellen Ansätzen zur Förderung von Kreativität und zur Verbesserung interner Kommunikationsprozesse suchen. Im Kontext eines Digitalisierungsvorhabens kann der beschriebene Methodenansatz das Verständnis einzelner Teilaspekte vertiefen, die Entwicklung gemeinsamer Unternehmensvisionen fördern,

KREATIV TRIFFT...

VERNETZUNG DER KREATIVBRANCHE

16.10.2019

19 UHR

KABÜ
ANNASTR. 51
45130 ESSEN

Anmeldung unter www.essen.ihk24.de/kreative

IHK –Ansprechpartnerin: Simone Stachelhaus
Tel.: 0201 1892-184
simone.stachelhaus@essen.ihk.de

die Identifikation interner und externer Einflussfaktoren und die Ableitung konkreter Maßnahmen erleichtern.

Natürlich soll der Spieltrieb nicht zu kurz kommen – im Gegenteil: Workshops auf Basis der Methode LEGO® SERIOUS PLAY® leben besonders von dem haptisch erlebten Bauen. Was modelliert wird, ist Auslegungssache. Nur wer selbst gebaut hat, weiß genau, was dargestellt werden soll – und da kann es ganz große Unterschiede auch bei äußerlich ähnlichen Modellen geben. Spannend

ist, wie die Aussagen der Teilnehmenden ausfallen. Unbewusstes Wissen wird so offengelegt. Die Antworten liefern wichtige Impulse für weitere Bauphasen innerhalb eines Workshops; darüber hinaus sind sie wichtig für die Nachhaltigkeit der Methode, insbesondere dann, wenn es auf das Ende eines Workshops zugeht und Schlussfolgerungen gezogen werden. Handlungsanweisungen können so abgeleitet werden. ■

STEP BY STEP – So kommen Sie zu Ihrer Förderung

Sie wollen gründen, wachsen oder in die Digitalisierung investieren?

Die NRW.BANK unterstützt Sie mit Förderdarlehen, Eigenkapital und Förderberatung.



Informationen einholen

Verschaffen Sie sich einen Überblick über die Fördermöglichkeiten der NRW.BANK.



Beratung nutzen

Kontaktieren Sie die Förderberatung der NRW.BANK, eines der STARTER-CENTER NRW oder eine Kammer.



Hausbank kontaktieren

Legen Sie Ihren Businessplan vor und klären Sie Fördermöglichkeiten sowie die Frage nach Sicherheiten ab.



Förderung beantragen

Beantragen Sie mit Ihrer Hausbank die Förderung. Den Förderantrag reicht die Hausbank bei der NRW.BANK ein.



Kreditvertrag abschließen

Nach der Antragsprüfung schließen Sie den Kreditvertrag mit Ihrer Hausbank ab.



Vorhaben umsetzen

Starten Sie Ihr Vorhaben. Wichtig: Erst Förderung beantragen, dann investieren!

Nähere Informationen zu allen Förderangeboten der NRW.BANK finden Sie unter: www.nrwbank.de



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Erwerbstätigkeit

Frauen wollen mehr arbeiten



©Robert Kneschke - stock.adobe.com

In Deutschland steigt die Erwerbsbeteiligung von Frauen seit Jahren. Insbesondere viele Mütter wünschen sich nach der Kinderpause mehr als nur einen kleinen Teilzeitjob.

Die Entwicklung ist eindeutig: Im Jahr 1998 betrug die Erwerbsbeteiligung der 20- bis 64-jährigen Frauen knapp 59 Prozent – damit lag Deutschland nur im europäischen Mittelfeld. Zwanzig Jahre später gehen bereits mehr als 76 Prozent dieser Altersgruppe einer bezahlten Arbeit nach – das ist der dritthöchste Wert aller 28 EU-Länder hinter Schweden und Litauen.

Zu diesem Anstieg dürften zwei Faktoren beigetragen haben: zum einen die Änderungen im Rentenrecht, insbesondere die Erhöhung des Rentenalters für Frauen von 60 auf 65 Jahre ab dem Jahr 2000, und zum anderen der Ausbau der Betreuungsangebote für kleine Kinder.

Allerdings: Der Anstieg der Erwerbsquote wird vor allem von den 45- bis 54-Jährigen getragen, also von Frauen, die typischerweise weder vom verbesserten Betreuungsangebot noch vom späteren Renteneinstieg direkt betroffen waren: Die Erwerbsbeteiligung der 45- bis 54-jährigen Frauen ist seit 1993 um gut 20 Prozentpunkte gestiegen, die der 35- bis 44-Jährigen dagegen nur um knapp 12 Punkte.

Dass die 55- bis 64-jährigen Frauen mit fast 42 Prozentpunkten den stärksten Anstieg der Erwerbsbeteiligung hatten, war aufgrund des heraufgesetzten Renteneintrittsalters nur logisch.

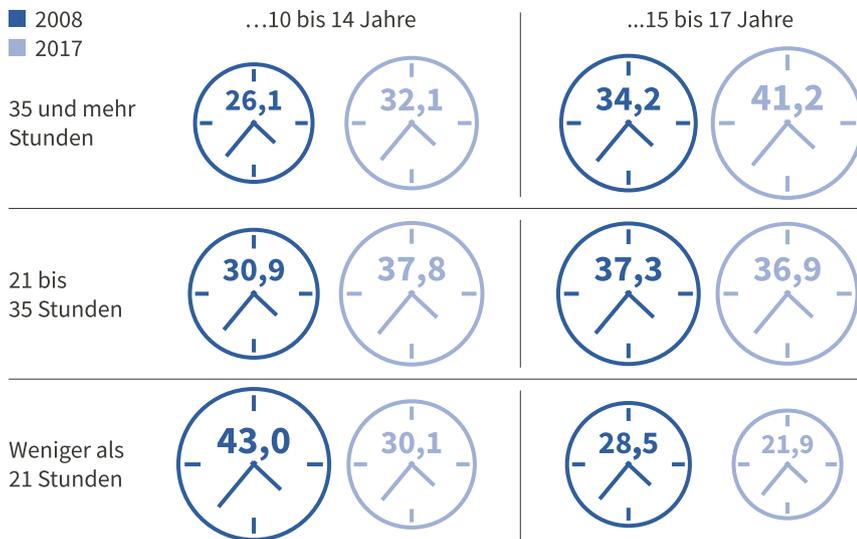
Die Erwerbsbeteiligung von 45- bis 54-jährigen Frauen ist seit 1993 um gut ein Fünftel gestiegen.

Die Frauen zwischen 45 und 64 Jahren arbeiten heute zudem länger. Hatte 2008 noch fast ein Drittel von ihnen einen Teilzeitjob mit weniger als 21 Wochenstunden, sind es inzwischen gut 3 Prozentpunkte weniger – umgekehrt hat sich der Anteil derjenigen mit 21 bis 29 Stunden pro Woche um fast 3 Punkte auf gut 42 Prozent erhöht.

Diese Entwicklungen zeigen, dass sich das Erwerbsverhalten der Frauen spürbar verändert. Vor allem Mütter steigen nach der Geburt ihrer Kinder deutlich früher wieder in den Arbeitsmarkt ein: Sowohl bei Frauen mit 10- bis 14-jährigen Kindern als auch bei denen mit 15- bis 17-jährigen Kindern hat die Erwerbsbeteiligung seit 2008 um rund 8 Prozentpunkte zugelegt. Zudem haben diese Mütter ihre Arbeitszeit ausgeweitet. Der Anteil der Frauen mit weniger als 21 Wochenstunden ist in dem Maße gesunken, in dem der Anteil der Frauen mit längeren Arbeitszeiten gestiegen ist.

Die meisten Mütter wollen länger arbeiten

So viel Prozent der erwerbstätigen Mütter, deren jüngstes Kind ... alt ist, wünschten sich folgende Arbeitszeit



Quellen: Sozio-oekonomisches Panel, Institut der deutschen Wirtschaft
© 2019 IW Medien / iwd

iwd

Frauen wollen weniger Teilzeit arbeiten

Dass dies keine Moderscheinung ist, zeigen die Arbeitszeitwünsche der Frauen (siehe Grafik).

Gefragt, welche Arbeitszeit sie sich wünschen, entschieden sich 2017 gut 42 Prozent der Mütter mit 15- bis 17-jährigen Kindern für 35 Stunden und mehr – im Jahr 2008 wollten das erst 34 Prozent.

Dieser Trend wird sich aller Voraussicht nach fortsetzen. Politisch wird es deshalb darauf ankommen, die Betreuungsmöglichkeiten für Kinder sowohl quantitativ als auch qualitativ weiter auszubauen. ■

Quelle: iwd

Kernaussagen in Kürze:

- Die Erwerbsbeteiligung von Frauen in Deutschland ist seit 1998 stark gestiegen.
- Grund dafür sind gesetzliche Änderungen, zum Beispiel im Rentenrecht, sowie ein verändertes Erwerbsverhalten der Frauen.
- Insbesondere Mütter wollen nach der Kinderpause seltener nur Teilzeit arbeiten.



Der neue Ford Transit
Der Platz-Hirsch!

FORD TRANSIT KASTENWAGEN
LKW BASIS

Bordcomputer, Beifahrer-Doppelsitz, 4-fach verstellbarer Fahrersitz, Fensterheber elektrisch, Audiosystem 12 mit Bluetooth Schnittstelle

Monatliche Leasingrate nur
€ 222,-¹ (Netto)



Gerhard Schreiner



Alexander Stürmer



Kai Brinkmann



Michael Rest

Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.



MOHAG
Motorwagen-Handelsgesellschaft

www.mohag.de

MOHAG Motorwagen-Handelsgesellschaft mbH

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

45134 Essen · Rellinghauser Straße 400 · Herr Stürmer: Tel. 0201 26601-151

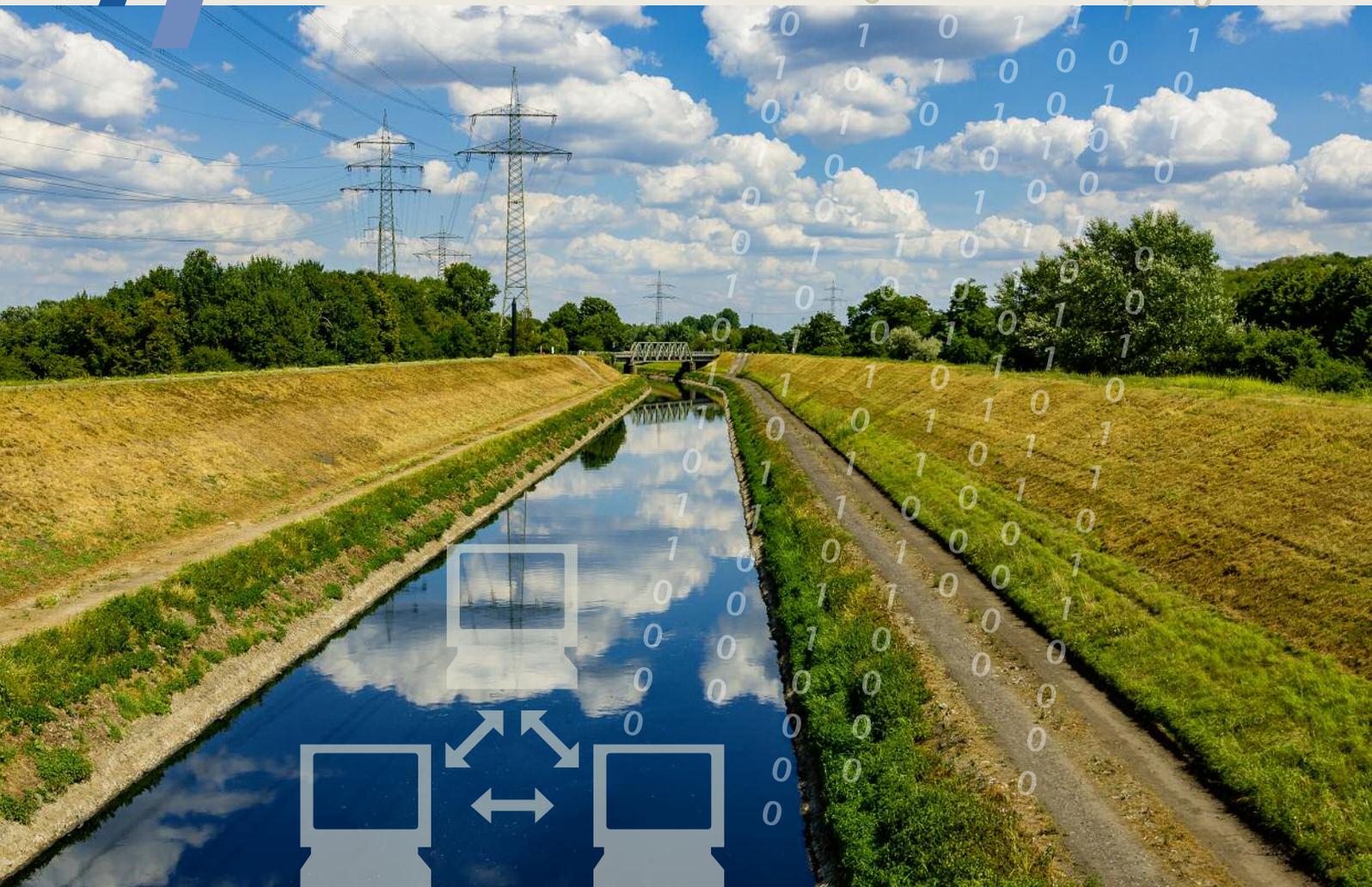
45141 Essen · Herzogstraße 1 · Herr Brinkmann: Tel. 0201 361361-50

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



¹gilt für einen Ford Transit Kastenwagen LKW Basis 350 L 2.2.0 TDCI Ford EcoBlue, 77 kW (105 PS) Laufzeit: 48 Monate, Laufleistung p. a. 10.000 km, zzgl. Überführung: 1.000,- € (netto). Ein Leasingangebot der REGEDA GmbH, Willy-Brandt-Allee 50, 45891 Gelsenkirchen. Alle Preise zuzüglich Mehrwertsteuer. Bonität vorausgesetzt. Gilt nur für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z.B. Taxi, Fahrschulen, Behörden). Irrtümer vorbehalten.

Datenwelle 4.0 – surfen oder untergehen?



Die Arbeitswelt einfacher zu gestalten, ist das Ziel der Digitalisierung. Doch Geschäftsprozesse werden immer komplexer, insbesondere in technischen Branchen. Steigender Druck ressourcenschonend und nachhaltig zu wirtschaften, führt dazu, dass riesige Datenmengen gespeichert und teilweise in verschiedenen, nicht verknüpften Softwaresystemen verarbeitet werden. Fachkräfte sind mit diesen Datenmengen und Systemen konfrontiert und müssen daraus Lösungen zur Effizienzsteigerung des Tagesgeschäfts entwickeln, um die Zukunftsfähigkeit der Unternehmen zu sichern.

Die Wasserverbände Emschergenossenschaft/Lippeverband – hier die Emscher bei Essen – nutzen die Digitalisierung, um die Effizienz des Anlagenmanagements weiter zu steigern.

Die digitalisierte Welt produziert täglich Datenmengen, die für viele Unternehmen ungenutzte Potenziale bereithalten. Datenmengen aus verschiedenen Quellen zu verarbeiten und gesamtheitlich zu überschauen ist die Herausforderung der heutigen Zeit. Um fundierte Entscheidungsgrundlagen zu entwickeln und den Automatisationsgrad steigern zu können, sind passende Technologien und Toolsets notwendig. Sie sind die Grundlage von datengetriebenen Lösungen, die mit Künstlicher Intelligenz Potenziale identifizieren und die Prozesseffizienz steigern.



Ein Beispiel für den Einsatz datengetriebener Lösungen

Die Wasserwirtschaftsverbände Emschergenossenschaft/Lippeverband sorgen im gesetzlichen Auftrag für die Abwasserreinigung, Sicherung des Abflusses, Hochwasserschutz und Gewässerunterhaltung in der Region. Sie stellen für nachfolgende Generationen einen funktionierenden Wasserkreislauf mit ausreichenden Ressourcen sicher. Zu ihren Aufgaben gehören außerdem der Umgang mit veränderten Rahmenbedingungen, der steigenden Anzahl technischer Anlagen und neuen wasserwirtschaftlichen Fragestellungen. Um diese Anforderungen zu erfüllen, müssen die Anlagen auch zukünftig optimal und störungsfrei betrieben werden. Um die Effizienz des Anlagenmanagements weiter zu steigern, nutzen die Verbände die Digitalisierung, wie das folgende Beispiel einer Regenwasserbehandlungsanlage zeigt.

Bei Starkregen nimmt eine Regenwasserbehandlungsanlage das Regenwasser mit dem ersten Schmutzstoß auf, um das saubere vom klärpflichtigen Wasser zu trennen. Zur Sicherstellung der Betriebsfähigkeit wird diese technische Anlage mit sensibler Messtechnologie überwacht. Die Messtechnik produziert permanente Daten, aus denen der Anlagenzustand, beispielsweise über die Durchflussmengen oder Wasserstände, abgeleitet werden kann. Das Assistenzsystem mit Künstlicher Intelligenz scannt und analysiert die Sensordaten, um Auffälligkeiten und Betriebsstörungen zu erkennen und den Techniker frühzeitig zu alarmieren. Die Alarmerhalten Hinweise auf mögliche Ursachen der Störungen, zum Beispiel wenn Kanalwege durch Äste blockiert sind. Durch den Hinweis kann das Betriebsteam zielgerichtet die Blockade entfernen. Das anschließende Feedback zum Alarm an das lernende System steigert die Qualität der Alarmer und unterstützt das interne Wissensmanagement. Perspektivisch ermöglicht das Monitoring effizientere Wartungen und Reparaturen sowie die Betreuung mehrerer Anlagen.

Das System zur automatisierten Betriebsstörungserkennung ist nur ein Beispiel von Emschergenossenschaft und Lippeverband auf dem Weg zur digitalen Wasserwirtschaft 4.0. Gleichzeitig sichern die Verbände durch die erfolgreiche Qualitäts- und Effizienzsteigerung den nachhaltigen Wasserkreislauf für die zukünftigen Generationen. Sie zeigen, wie das Bewusstsein um Potenziale in den vorhandenen Daten mit den richtigen Tools deutliche Arbeitserleichterungen schaffen kann. ■

Susanne Hegemann,
neusta software development west GmbH

Welche Möglichkeiten der intelligente Einsatz von Daten bietet, ist Thema des **IHK-Workshops am 12. November** von 16 bis 18 Uhr im Rahmen der Reihe „**Digitaler Dienstag**“. Dr. Steffen Wittkamp von neusta software development west GmbH aus Essen bringt Klarheit in den Dschungel aus Data Science, Big Data und Künstlicher Intelligenz und zeigt, wie man solche Projekte auf den Weg bringt. Weitere Informationen und die Anmeldemöglichkeit finden Sie hier: www.essen.ihk24.de/datascience



RNO
CONSULTING

EINFÜHRUNG IN DIE STRATEGIEARBEIT

21.11.2019 – MÜLHEIM A.D. RUHR



Eine praxisnahe Einführung in die Strategiearbeit, um Ihren Erfolg langfristig zu sichern.

Lernen Sie Strategieansätze kennen anwenden.

Anmeldung & Informationen:

www.rno-consulting.com/einleitung-strategiearbeit

MARCUS

... so bewegt man Maschinen

Wuppertal

Maschinentransporte

Betriebsumzüge

Hallenmobilkrane 12–60 t

Gabelstaplermietflotte 1–27 t

Gabelstaplerservice



Tel. 02 02 / 2 70 41-0
Fax 02 02 / 70 85 46

Zum Alten Zollhaus 20–24 · 42281 Wuppertal · www.marcustransport.de

HEBEN. STAPELN. LAGERN.

Ihr Partner für Lagertechnik – www.proteus-lift.de



PROTEUS LIFT GmbH
Küferstraße 17, 59067 Hamm
Tel. 02381/544700, info@proteus-lift.de
www.proteus-lift.de

PROTEUS
LIFT



In der Hochstrom-Polieranlage werden die Signalleiter aus reinem Kupfer von nahezu allen Verunreinigungen befreit. Dies geschieht gänzlich ohne schädliche chemische Zusätze.

WBT-Industrie GmbH setzt auf Innovation

Weltmarkt- und Technologieführer zu sein, verpflichtet. Unter anderem zu ständiger Auseinandersetzung mit neuen Technologien und Prozessen. Die WBT-Industrie GmbH aus Essen, Freunden höchster Signalqualität in der Unterhaltungselektronik schon lange ein Begriff, geht diesen Weg konsequent.

Wer ein High-End-Gerät sein Eigen nennt und Wert auf höchste Klangqualität legt, kommt an der 1985 von Wolfgang B. Thörner gegründeten WBT-Industrie GmbH kaum vorbei. Im Essener Süden wird geforscht und entwickelt. Hier produzieren die 17 Mitarbeiter Cinch- und Lautsprecherverbindungen sowie hochwertige Werkzeuge – ganz im Sinne des Firmenmottos „höchste Qualität für High-End-Sound made in Germany“. Auch die

Zulieferer sind ausschließlich deutsche Unternehmen. Honoriert wird dies von den WBT-Kunden, in dem diese auf ihren Produkten gerne mit deren fälschungssicheren Signet werben und es sichtbar platzieren.

Rund 80 Prozent des Umsatzes in Höhe von ca. 1,7 Millionen Euro werden in 45 ausländischen Märkten erwirtschaftet. 60 Prozent davon tragen die Gerätehersteller, 40 Prozent der Handel bei. Das Thema Innovation stand bereits mit der Firmengründung im Mittelpunkt aller Aktivitäten. WBT-Steckverbinder waren die ersten, die konsequent mit auf Kontaktqualität gezielten Mechanismen ausgestattet wurden. Nur so können anspruchsvolle Geräte ihrer hohen Qualitätsklasse gerecht werden. Diese Neuerungen waren aber nur der erste Schritt in Richtung Hightech, viele weitere folgten. Firmengründer Thörner sucht dabei immer den Kontakt zur Wissenschaft und arbeitet häufig mit Prof. Dr. Sanjay Mathur, Direktor am Institute of Inorganic and Materials Chemistry der Universität Köln zusammen. „Der Austausch zwischen Wirtschaft und Wissenschaft ist unverzichtbar, weil wir unsere Technologieführerschaft verteidigen wollen. Aber auch, um nachzuprüfen, ob innovative Ideen umsetzbar sind“, weiß WBT-Geschäftsführer Thörner.



Das Ergebnis zeigt einen nextgen™-Kabelschuh mit WBT-PlasmaProtect™.

Eine entsprechende Machbarkeitsstudie stand 2015 auf dem Prüfstand und wurde vom NRW-Wissenschaftsministerium mit 50.000 Euro gefördert. Von der Uni Köln wurde das Projekt „Steckverbinder mit nicht-metallischen Signalleitern aus metall-dotiertem Graphen – C-nanoGen“ geprüft. Dass dem Werkstoff Graphen die Zukunft im Bereich der Hightech-Beschichtungen gehört, ist mittlerweile unwidersprochen, aber der Weg dorthin noch weit.

Rund 1,5 Millionen Euro investierte das Essener Unternehmen seither in eine bahnbrechende Technik, die kurz vor der Serienproduktion steht. Unter der Überschrift „Physik statt Chemie“ nutzen die Verantwortlichen das PVD-Verfahren (Physical Vapour Deposition). In diesem wird durch eine im Hochvakuum gezündete Plasmaentladung atomares Gold freigesetzt und auf den Steckverbindern physikalisch abgelagert. Damit stellt WBT im Bereich der Beschichtung von Steckverbindungen als erstes Unternehmen von der Nassche-

mie, der so genannten Galvanik, auf Gasphasen-Ionenphysik um. Die so erzeugte Oberfläche ist auf dem Grundmaterial deutlich besser gebunden und die Abriebfestigkeit höher. Erste Testergebnisse lassen auf eine sehr gute Qualität in puncto Klang schließen.

Besonders wichtig ist Thörner auch noch ein anderer Punkt. „Unser Verfahren ist nicht nur umweltneutral und ressourceneffizient. Es ist die Basis für alle weiteren Hightech-Entwicklungen, die in Richtung Graphen-Lösungen gehen und beinhaltet damit phantastische Zukunftsperspektiven.“

Auch was den Vertrieb angeht, beschreitet WBT, wenn nötig, neue Wege. In Ergänzung zum bisherigen Weg über den Fachhandel, der mit immer erklärungsbedürftigeren Produkten konfrontiert ist, wird man in Zukunft auch den anspruchsvollen Endkunden direkt ansprechen. Für den Einstieg in die Materie nutzten die Essener das Programm go-digital des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi). Als dafür autorisiertes Beratungsunternehmen unterstützte die ZENIT GmbH aus Mülheim an der Ruhr bei der Konzeption eines Online-Shops und einer Social-Media-Strategie. Deren Umsetzung, so Marketing-Chefin Melanie Fritsch-Schuster, brauche aber noch ein wenig Zeit. Schließlich seien manche WBT-Produkte so komplex, dass der Shop ebenso ausgefeilt wie Steckverbindungen & Co. sein sollte. Nämlich perfekt. ■

Anja Waschkau, Zenit GmbH

Unternehmensbesuchsprogramm „Innovation trifft...“

Das Unternehmensbesuchsprogramm „Innovation trifft...“ ermöglicht spannende Einblicke in regionale Unternehmen. Im Mittelpunkt stehen dabei die Innovationsplanungen, deren Umsetzung und Erfolgskonzepte.

Innovation trifft WBT

Seien Sie zu Gast am Mittwoch, 13. November 2019, 15:00 Uhr – 17:30 Uhr, bei der WBT-Industrie GmbH, Im Teelbruch 103, 45219 Essen.

Wolfgang B. Thörner wird über seine unternehmenseigenen Innovationsstrategien und deren Umsetzung berichten und anschließend Einblicke in die Produktion geben. Nutzen Sie anschließend die Gelegenheit, sich auszutauschen und Kontakte zu knüpfen.

Weitere Informationen unter www.essen.ihk.de, Dok.-Nr. 122128606



[www.essen.ihk24.de/Dok.-Nr. 4470372](http://www.essen.ihk24.de/Dok.-Nr.4470372).

Kontakt: Heike Doll, IHK zu Essen,

Tel. 0201/1892-193, heike.doll@essen.ihk.de.

windream.CON

20. & 21. November 2019
RuhrCongress Bochum

Kostenlos anmelden:
events.windream.com



Größte Konferenz
im Ruhrgebiet für
Ihre Digitalisierung.

Dokumente • Akten • Prozesse

Die MEO-Region bildet aus

Auf diesen und den folgenden Seiten stellen wir Unternehmen aus der MEO-Region vor, die mit Beginn des neuen Ausbildungsjahrs am 1. August 2019 vielen jungen Menschen eine qualifizierte Ausbildung und damit einen guten Start in ein erfolgreiches Berufsleben ermöglichen.



Foto: Evonik/kr

24 junge Leute haben Anfang September ihre Ausbildung am Evonik-Standort Essen Goldschmidtstraße begonnen.

Evonik: Ausbildungsstart in Essen

Anfang September haben 24 Nachwuchskräfte ihre Ausbildung am Evonik-Standort Goldschmidtstraße begonnen. In diesem Jahr werden sieben Chemielaboranten, sieben Chemikanten, drei Industriemechaniker, vier Elektroniker, zwei Industriekaufleute und ein Fachlagerist ausgebildet. Drei der Berufstarter werden für andere Essener Unternehmen ausgebildet.

„Als Spezialchemieunternehmen sind wir auf qualifizierten Nachwuchs angewiesen. Außerdem übernimmt Evonik all diejenigen jungen Frauen und Männer direkt unbefristet, die ihre Ausbildung erfolgreich abschließen und geeignet sind“, so Danièle Messner, Teamleiterin der Ausbildung.

Um qualifizierte Nachwuchskräfte zu gewinnen, beteiligt sich Evonik unter anderem an Ausbildungsbörsen, bietet Praktika und Infokurse an und unterhält Kooperationen mit Essener Schulen. | www.evonik.de

Open Grid 27 neue Azubis

Das Berufsleben begann für die Azubis von Open Grid mit einer Segelwoche an der Ostsee. Eine Tradition bei der sich Azubis und Ausbilder besser kennenlernen sollen.

In diesem Jahr bildet das Unternehmen 27 neue Azubis aus. Dazu kommt noch ein Azubi von der PLEDoc, einem Tochterunternehmen von Open Grid Europe sowie 5 Azubis, die in Kooperation mit Thyssengas ausgebildet werden. Insgesamt hat die Open Grid Europe 90 Azubis.

| www.open-grid-europe.com



Foto: Open Grid Europe

Ausbildungsstart bei der Volksbank Rhein-Ruhr

Sieben junge Menschen haben ihre Ausbildung bei der Volksbank Rhein-Ruhr begonnen. Zum ersten Mal werden nicht allein Bankkaufleute ausgebildet: auch ein Azubi zum Informatik-kaufmann beginnt seine Berufslaufbahn bei der Genossenschaftsbank.

Christoph Brücker, Personalentwickler der Volksbank Rhein-Ruhr, begrüßte die neuen Auszubildenden. Nach einer Einführungswoche werden die Azubis dann in einer der 16 Geschäftsstellen der Bank eingesetzt, um in der bis zu drei Jahre andauernden Ausbildung genügend Praxiserfahrung zu erlangen.

! www.volksbank-rhein-ruhr.de



Foto: Volksbank Rhein-Ruhr eG



WIR ÖFFNEN WELTEN

DIE INNOVATIVEN FACHMESSEN IN ESSEN

ACQUA ALTA | ALL ABOUT AUTOMATION | CARAT | COMPOUNDING WORLD EXPO | CUTTING WORLD | DCONEX | DIGITAL FUTURECONGRESS | DIKOMM | E-WORLD ENERGY & WATER | EUROPEAN BRIDAL WEEK | GASTROTAGEWEST | INFRATECH | INTERSCHAU | IPM ESSEN | METPACK | MÓLO | PLASTICS EXTRUSION WORLD EXPO | PLASTICS RECYCLING WORLD EXPO | POLYMER TESTING WORLD EXPO | SCHWEISSEN & SCHNEIDEN | SECURITY ESSEN | SHK ESSEN | TANKSTELLE & MITTELSTAND | THERAPRO ESSEN | 53. ESSENER TAGUNG FÜR WASSERWIRTSCHAFT

www.messe-essen.de

MESSE
ESSEN

Sparkasse Essen: Ab in das Berufsleben



Foto: Sparkasse Essen

Die Sparkasse Essen begrüßte in diesem Jahr 22 Azubis, die nun eine 2 bis 3-jährige Bankausbildung begonnen haben.

Neben den 20 Bankkaufleuten startete auch eine angehende Immobilienkauffrau und eine Kauffrau für Versicherungen und Finanzen ins Berufsleben.

„Die fundierte Ausbildung bietet eine sehr gute Basis, um die Finanzwelt kennenzulernen“, betonte der Vorstandsvorsitzende Helmut Schiffer.

Auch für die Azubis des zweiten Ausbildungsjahres wurde es spannend: „Im September hat unser Nachwuchs den großen Spielplatz an der LVR-David-Ludwig-Bloch Schule in Bedingrade renoviert und in neuem Glanz erstrahlen lassen“, so Carolin Vienken, Ausbildungsleiterin der Sparkasse Essen.

! www.sparkasse-essen.de



Foto: Schlossquelle Mellis GmbH

Mellis-Unternehmensgruppe Azubis starten durch

Bereits zum 1. August begannen in der Mellis-Unternehmensgruppe die neuen Auszubildenden. Mit ihnen zusammen bildet das Unternehmen insgesamt 23 junge Leute aus. In diesem Jahr bildet die Unternehmens-Gruppe in folgenden Bereichen aus: Groß- und Außenhandelskaufmann, Fachkraft für Lebensmittel-

technik, Fachinformatiker für Systemintegration, Kaufmann im Einzelhandel, Verkäufer und Berufskraftfahrer.

„Wir sehen es als unsere Verpflichtung an, jungen Menschen durch eine fundierte Ausbildung ein starkes Werkzeug für ihren weiteren Arbeitsweg mitzugeben,“ so Jörg Mellis, Inhaber und Geschäftsführender Gesellschafter.

! www.schloss-quelle.de

Ruhrbahn begrüßt neue Azubis

Im September hat die Ruhrbahn GmbH wieder einen neuen Ausbildungsjahrgang empfangen. An diesem Tag begann für 23 junge Menschen mit dem Start in die Ausbildung ein neuer Lebensabschnitt.

„Wir freuen uns, dass wir dieses Jahr 23 jungen und hochmotivierten Menschen eine sehr gute Basis für die Zukunft bieten können“, freut sich Rainer Hermes, Abteilungsleiter Entwicklung und Qualifizierung.

Folgende Ausbildungsstellen hat die Ruhrbahn vergeben: 7 Elektroniker für Betriebstechnik, 2 Industriekaufleute, 4 Industriemechaniker, 2 IT-Systemelektroniker, 2 Kaufleute für Büromanagement, 4 KFZ-Mechatroniker und 2 Mechatroniker. | www.ruhrbahn.de



Der Ausbildungsjahrgang 2019

Anzeige

So können Unternehmen Portokosten sparen

Mit nur einem Schritt viel Geld sparen? Das geht. Geschäftskunden müssen dazu nur den Briefdienstleister wechseln. Kunden, die beispielsweise mit Postcon versenden, berichten von Einsparungen von 20 Prozent und mehr.

Wie viel sich im Einzelfall sparen lässt, hängt von den Volumina und Laufzeiten ab: Bei zeitkritischen Sendungen gewährt Postcon attraktive Extra-Rabatte. Dass immer mehr Geschäftskunden auf die Alternativen setzen, zeigt die Marktentwicklung: Ihre Sendungsmengen sind laut Bundesnetzagentur in 2018 von 2,6 auf 2,8 Milliarden gestiegen, während die Deutsche Post beim Volumen verloren hat – getrieben durch steigende Preise im Wettbewerbsvergleich.

Diesen Wettbewerb will das Bundeswirtschaftsministerium mit einer Reform des Postgesetzes stärken, Konkurrenten der marktbeherrschenden Post sollen deutlich bessere Möglichkeiten bekommen. „Das belebt das Geschäft, und davon profitieren letztendlich die Kunden“, so Postcon CEO Dr. Rüdiger Gottschalk. Unter dem neuen Eigentümer – der stark wachsenden Beteiligungsgesellschaft Quantum Capital Partners – wollen die Post-Profis weiter wachsen. Die Erfolgsformel bleibt: Günstiges Porto plus gute Leistungen, Brief für Brief.

Gut. Günstig. Postcon.

Weitere Informationen und individuelles Angebot unter 0800 3 533 533 oder www.postcon.de



Foto: ©Postcon



Foto: opta data Gruppe

opta data Gruppe: 38 neue Nachwuchskräfte

Für 38 neue Auszubildende fiel am 1. September 2019 der Startschuss für ihr Berufsleben in der opta data Gruppe. Acht Unternehmen der Gruppe bilden in insgesamt acht verschiedenen Berufen aus: angefangen bei Kaufleuten im Gesundheitswesen über Fachinformatiker oder Mediengestalter bis hin zum dualen Bachelorstudium in Angewandter Informatik.

Die Geschäftsführer der opta data Gruppe, Mark Steinbach (1. v. li.) und Andreas Fischer (2. v. li.), begrüßen die neuen Auszubildenden der opta data Gruppe.

„Wir freuen uns, in jedem Jahr so viele ambitionierte Nachwuchskräfte für die opta data Gruppe gewinnen zu können“, betont Mark Steinbach, Geschäftsführer der opta data Gruppe. Übergreifend in allen Lehrjahren beschäftigt die opta data Gruppe aktuell 100 Auszubildende und 16 duale Studenten.

Nach einer Einführungswoche ging es für die künftigen Fachkräfte mit dem Umlauf durch ihr jeweiliges Ausbildungsunternehmen weiter. | www.optadata-gruppe.de

MOHAG begrüßt seine neuen Azubis



Foto: MOHAG

Traditionell begann Anfang August für 23 Auszubildende in den Ausbildungsberufen KFZ-Mechatroniker, Automobilkaufleute, Kaufleute für Bürokommunikation, Fachinformatiker Systemintegration und Logistiker das Arbeitsleben bei der MOHAG Motorwagen-Handelsgesellschaft. Die Geschäftsführer Andreas Wellner und Klaus Burdenski, Gesamtverkaufsleiter Ford Dennis Wellner, sowie der Betriebsratsvorsitzende Oliver Hoppe ließen es sich nicht nehmen, die neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter persönlich zu begrüßen.

Bereits der erste Arbeitstag war für die neuen Auszubildenden sehr lehrreich. Nach der Begrüßung folgte die Unterweisung in die Themen EDV und Arbeitssicherheit. Im Anschluss ging es in die jeweiligen Filialen zum Arbeitsplatz. Die Berufsausbildung hat in der MOHAG traditionell einen hohen Stellenwert. Regelmäßig erzielen die Auszubildenden Spitzenergebnisse bei den Abschlussprüfungen. Insgesamt beschäftigt die Handelsgesellschaft, die im Ruhrgebiet und in der MEO-Region die Marken Ford, Volvo, Opel, Kia und StreetScooter vertritt, 365 Mitarbeiter, darunter 50 Auszubildende. | www.mohag.de

DER NEUE DISCOVERY SPORT

NEVER STOP DISCOVERING



ABOVE & BEYOND



AB MTL. 299,-€*

Auf Ihren Reisen brauchen Sie Platz für die unterschiedlichsten Utensilien. Das unglaubliche Raumangebot im neuen Discovery Sport bietet Platz für Ihre gesamte Ausrüstung – oder bis zu sieben Reisende. Und auch, wenn der Kofferraum noch so voll ist – mit dem digitalen ClearSight-Rückspiegel haben Sie immer freie Sicht nach hinten.

Entdecken Sie den neuen Discovery Sport jetzt bei uns.

STOPKA ESSEN GMBH & CO.KG

Berthold-Beitz-Boulevard 320, 45141 Essen
Tel.: 0201 5605070 auto-stopka.de

LEASINGANGEBOT im Gewerbeleasing
Land Rover Discovery Sport P200 R-Dynamic S (Benziner)
9-Gang 147 kW (200 PS) – inkl. Technik-Service

Monatliche Leasingrate (netto)	299,- €
Listenpreis (netto)	43.109,24 €
Leasingsonderzahlung	0,- €
Laufzeit	36 Monate
Gesamtfahrleistung	30.000 km

STOPKA

* Freibleibends, ausschließlich an Gewerbetreibenden gerichtetes Angebot der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg unter dem Produkt Fleet & Business Leasing. Angebot gerichtet auf Abschluss eines Kilometerleasingvertrages, inkl. **Technik-Service (Übernahme aller Wartungskosten und verschleißbedingter Reparaturen)**. Leasingangebot zzgl. 19% MwSt. und Überführungs- und Zulassungskosten. Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der ALD AutoLeasing D GmbH. Angebot solange der Vorrat reicht. Alle Angaben sind unverbindlich. Änderungen bzw. Irrtümer vorbehalten.

Land Rover Discovery Sport P200 R-Dynamic S 9-Gang (Benziner) 147 kW (200 PS) Kraftstoffverbrauch in l/100 km: 9,8 (innerorts); 6,6 (außerorts); 8,0 (kombiniert). CO₂-Emissionen in g/km: 177 (kombiniert). Effizienzklasse: C.

Beispielhafte Abbildung eines Fahrzeugs der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeugs sind nicht Bestandteil des Angebots.



Trotz neuer Anreize für Elektromobilität

Deutschland fährt mit angezogener Handbremse

Die Bundesregierung will die Anreize für Elektromobilität weiter ausbauen. Anfang August hat sie dazu einen Gesetzentwurf beschlossen. Mit den Maßnahmen will sie die bestehenden Förderungen für Elektro-Lieferfahrzeuge sowie für Elektro- oder Hybridfirmenwagen weiter verbessern.

Kauft ein Unternehmer ein neues Elektro-Lieferfahrzeug, dann soll er für das Jahr des Kaufs eine Sonderabschreibung von 50 Prozent bekommen. Die neue Regelung soll nur für gewerblich genutzte und rein elektrisch betriebene kleine und mittelgroße Lieferfahrzeuge gelten. Insgesamt kommen Unternehmer damit im ersten Jahr auf stolze 58,33 Prozent Abschreibung. „Bei einem Kaufpreis von 40.000 Euro macht das 20.000 Euro für die neue Sonderabschreibung und 3.333 Euro für die reguläre jährliche Abschreibung. Insgesamt ergibt das 23.333 Euro Abschreibung im Anschaffungsjahr“, rechnet Ecovis-Steuerberater Bernhard Kurz vor. Die 50-prozentige Sonder-Afa soll nur zwischen 2020 und 2030 gelten.

Wer ein Elektro- oder Hybridfahrzeug als Dienstwagen nutzt, für den ist die Besteuerung der privaten Nutzung günstiger: Die Bemessungsgrundlage für die 1-Prozent-Regel ist lediglich der halbe Brutto-

listenpreis. Ursprünglich sollte das bis Ende 2021 gelten. Die Bundesregierung will diese Vergünstigung für Anschaffungen bis Ende 2030 verlängern.

Elektroauto laden – im Betrieb oder zu Hause

Laden Mitarbeiter ihr Elektro- oder Hybridelektrofahrzeug im Betrieb auf, müssten sie das eigentlich als geldwerten Vorteil versteuern. Doch das ist schon jetzt bis Ende 2020 steuerfrei. Ebenfalls bis Ende 2020 steuerfrei ist die zeitweise Überlassung einer betrieblichen Ladevorrichtung zur privaten Nutzung. Auch diesen Steuervorteil will die Bundesregierung bis Ende 2030 verlängern.

„Unternehmer sollten sich von den steuerlichen Anreizen nicht blenden lassen“, gibt Ecovis-Steuerberater Bernhard Kurz zu bedenken, „denn zumindest bisher sind Elektrofahrzeuge grundsätzlich in der Anschaffung wesentlich teurer, nicht

Die Verlagssonderveröffentlichung „Dienstwagen und Fuhrpark“ ist eine Veröffentlichung der commedia GmbH

Redaktion:
commedia GmbH
Fon 0201/879 57-12

Anzeigen:
Eva Lupp
Fon 0201/879 57 11



Die zu Jahresbeginn eingeführte Vergünstigung für Fahrzeuge mit Elektro- oder Hybridantrieb soll zu einer Attraktivitätssteigerung bei Firmenwagen führen.

selten um 10.000 Euro und mehr gegenüber einem Diesel oder Benziner. Und nicht jeder hat entsprechende Ladestationen in der Nähe.“

Millionen-Ziel bislang deutlich verfehlt

Bis Ende dieses Jahres wird nach Berechnung der Automotive-Experten der Managementberatung Horváth & Partners zunächst die Marke von 250.000 Elektroautos auf deutschen Straßen durchbrochen. Die Bundesregierung hatte ihr Ziel, eine Million dieser Fahrzeuge zulassen zu wollen, im vergangenen Jahr vom Jahr 2020 auf 2022 korrigiert. Zur Entwicklung eines echten Massenmarktes, in dem die Autoindustrie ausreichende Margen erzielt, sind aus Sicht der Fachleute aber eine Verdopplung der E-Prämie sowie noch mehr neue Modelle notwendig.

Fast 150.000 Elektrofahrzeuge waren Ende 2018 in Deutschland zugelassen, davon rund 83.000 rein elektrisch. Im Vergleich zu 2016 ist dies eine Steigerung von 65 Prozent pro Jahr. Wird diese Wachstumsgeschwindigkeit beibehalten, kann das nun für 2022 ausgegebene Millionenziel der Bundesregierung erreicht werden. Dies sind Ergebnisse des jährlichen „Fakten-Check Elektromobilität“.

Elektrofahrzeuge müssen attraktiver werden

Im Jahr 2019 kann aus Sicht der Automobil-Experten das „Etappenziel“ erreicht werden, dass zwischen Flensburg und Sonthofen eine Viertelmillion Elektroautos fahren. Gründe dafür sind die Einführung weiterer Plug-in-Hybride sowie steigende Reichweiten neuer Elektromobile – beides wichtige Faktoren, die die Anziehungskraft

der E-Autos für Kunden deutlich erhöhen. Auch die seit dem 1. Januar 2019 eingeführte Vergünstigung für Dienstwagen mit Elektro- oder Hybridantrieb, die für alle Neuzulassungen bis 31. Dezember 2021 gilt, könnte zu einer signifikanten Attraktivitätssteigerung bei Firmenwagen führen. Die Bemessungsgrundlage für den geldwerten Vorteil halbiert sich, wodurch Arbeitnehmer monatlich nur noch 0,5 Prozent des Listenpreises versteuern müssen. Darüber hinaus hat die Bundesregierung vor kurzem die Verlängerung der Umweltprämie („E-Prämie“) bis 2020 beschlossen.

Elektromobilität ist noch kein Massenmarkt

Die bisherigen Maßnahmen reichen laut Horváth & Partners jedoch nicht aus, um das Erreichen des Millionenziels 2022 zu garantieren. Zudem entwickelt sich der globale Markt den Experten zufolge derart dynamisch, dass das Tempo angezogen werden sollte. „Bei der E-Mobilität fahren wir in Deutschland und in Gesamteuropa aktuell noch sprichwörtlich mit der angezogenen Handbremse“, sagt „Fakten-Check Elektromobilität“-Studienleiter Dr. Oliver Greiner. Im vergangenen Jahr wurden lediglich acht neue reine Elektrofahrzeug-Modelle und -Varianten in den deutschen Markt eingeführt. Für 2019 rechnen die Experten mit mehr als zehn neuen Modellen, insbesondere im Segment der Oberklasse. Doch das reicht nach Greiners Einschätzung nicht. „Auch wenn die Modellvielfalt in den nächsten Jahren steigen wird – ein massentaugliches E-Portfolio hat bisher kein großer Hersteller im Programm oder zumindest angekündigt“, so der Experte.

Weiteres Tempo entscheidet

Erst wenn das Millionenziel erreicht ist, also frühestens 2022, gehen die Experten davon aus, dass die angeschobenen Marktmechanismen automatisch greifen und Elektromobilität aus eigener Kraft die Verbrenner ersetzt. Mit den dann erzielbaren Skaleneffekten könnten die Automobilhersteller auch bei Elektrofahrzeugen auskömmliche Margen erzielen. Für die deutsche Automobilindustrie wäre dies zur Erfüllung der verschärften CO₂-Vorgaben der EU sowie zum Erhalt ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit von hoher Bedeutung. „Je früher der Schalter zum Massenmarkt umgelegt wird, desto besser für die hiesige Autoindustrie“, so Greiner. ■

VON BERUF STILIKONE. DER FIAT 500C.

BUSINESS LEASING

AB MTL. **125 €** NETTO¹

| BIS ZUM 31. OKTOBER 2019

| OPTIONAL MIT WARTUNG UND REPARATUR²



Ein Mythos vergeht nicht, er geht mit der Zeit. So wie der Fiat 500C, Designikone und Inbegriff italienischer Lebensart. Seit über 60 Jahren erfindet sich der Fiat 500C immer wieder neu, entwickelt sich weiter und bleibt gleichzeitig seinen Wurzeln treu. Er ist trendy, er ist stylisch. Das war er schon immer. Der Fiat 500C präsentiert sich der Welt jetzt in einem ganz neuen Look: Mit seinem frechen und doch liebenswürdigen Gesicht ist er bereit, alle Herzen zu erobern.

Kraftstoffverbrauch (l/100 km) nach RL 80/1268/EWG für den Fiat 500C Serie 7 1.2 8V Lounge 51 kW (69 PS): innerorts 6,2; außerorts 4,2; kombiniert 4,9. CO₂-Emission (g/km): kombiniert 116.

¹ Ein unverbindliches Leasingbeispiel der FCA Bank Deutschland GmbH, Salzstraße 138, 74076 Heilbronn, für Gewerbekunden, für den Fiat 500C Serie 7 1.2 8V Lounge (Benziner) 51 kW (69 PS), Tageszulassung, EZ: 26.06.2019 zzgl. Überführungskosten und MwSt., inkl. GAP-Versicherung; Monatsrate € 125,- (exkl. MwSt.), Gesamtleistung 60.000 km, Laufzeit 48 Monate, ohne Leasingsonderzahlung.

² Details erhalten Sie bei uns.

Angebot für gewerbliche Kunden, gültig für nicht bereits zugelassene Neufahrzeuge Fiat 500C Serie 7 1.2 8V Lounge 51 kW (69 PS) bis 31.10.2019. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen. **Beispielfoto zeigt Fahrzeug der Baureihe, die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeugs sind nicht Bestandteil des Angebotes.**



FCA | FLEET & BUSINESS

MOTOR VILLAGE ESSEN/DORTMUND

Haedenkampstr. 71-73 | 45143 Essen

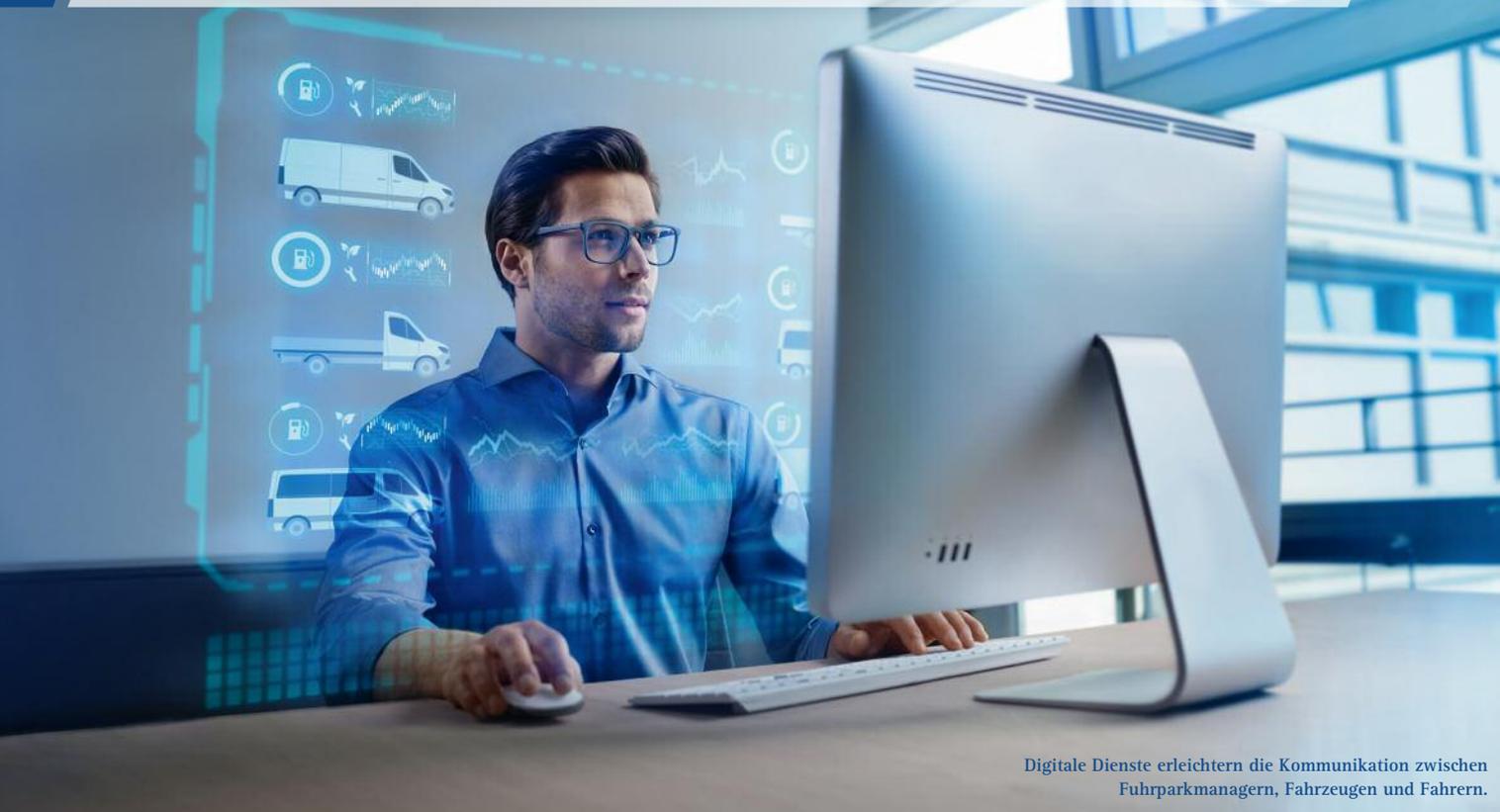
Hagenerstr. 148 | 44225 Dortmund

www.motorvillage-dortmund-essen.de

Hauptsitz: FCA Motorvillage Germany GmbH
Mainzer Landstraße 581 • 65933 Frankfurt

Nachhaltige Fahrzeugflotte

Digitale Dienste steigern Fuhrpark-Effizienz



Digitale Dienste erleichtern die Kommunikation zwischen Fuhrparkmanagern, Fahrzeugen und Fahrern.

Online eilige Aufträge koordinieren oder Fahrzeuginformationen wie Standort, Tankfüllstand oder fällige Wartungsintervalle bequem vom Arbeitsplatz aus oder via Smartphone abrufen sind nur ein paar Beispiele, was heute digital alles möglich ist.

Als Angebot für Fuhrparks optimieren gewerbliche Konnektivitäts- und Flottenlösungen die Kommunikation zwischen Fuhrparkmanagern, Fahrzeugen und Fahrern. Manche Produkte – zum Beispiel Mercedes PRO connect – lassen sich individuell zusammenstellen und sind in unterschiedlichen Paketen erhältlich. So erhalten Fuhrparkmanager aussagekräftige Daten, mit denen sich das Fahrverhalten hinsichtlich Energie- bzw. Kraftstoffverbrauch und Verschleiß später durch die Fahrer verbessern lässt. „Mit dem aktualisierten Angebot können wir unseren Kunden neue Dienste zur Reduzierung ihrer Betriebskosten an die Hand geben. Fuhrparkmanager sehen beispiels-

weise mit einem Klick den Kraftstoff- und Energieverbrauch ihrer Flotte und wissen, wie vorausschauend die Vans gefahren werden. Dadurch lässt sich der Energie- bzw. Kraftstoffverbrauch reduzieren, Unfallrisiken minimieren, Ausfallzeiten vermeiden und das Bewusstsein für ein ressourcenschonendes Fahren schärfen“, so Björn Sack, Leiter Connectivity und Digitale Services bei Mercedes-Benz Vans.

Auf Ressourcen achten und vorausschauend fahren

Durch die erfassten Daten lassen sich Durchschnittsverbräuche sowie Anfahr- und Beschleunigungsverhalten, Ausrollverhalten und gleichmäßiges Fahren erkennen. Mithilfe dieser fahrstilrelevanten Daten können Fahrer zu vorausschauendem Fahren bewegt werden und dieses gegebenenfalls durch Trainings optimieren. Fuhrparkmanager profitieren von weniger Fahrzeugausfällen, reduzierten Reparaturkosten, geringerem Fahrzeugverschleiß und gegebenenfalls günstigeren Versicherungstarifen.

Andere Dienste liefert Nutzern verbrauchsrelevante Daten zur Fahrzeugflotte. Der Service stellt Informationen zu Durchschnittsverbräuchen bereit und macht Angaben, wie viel Kraftstoff durch einen bewussten Fahrstil eingespart wurde. Auch mögliche „Bonuskilometer“, basierend auf einer schonenden Fahrweise, lassen sich anzeigen. Zudem werden im Fahrzeugmanagement-Tool Reifendruck und Batteriewarnungen angezeigt. Alle Informationen können für die gesamte Fahrzeugflotte, Gruppe oder auch ein einzelnes Fahrzeug abgerufen werden. ■

PROFITIEREN SIE VON UNSERER JAHRZEHNTELANGEN ERFAHRUNG FÜR IHREN KLASSISCHEN JAGUAR UND LAND ROVER

CLASSIC CENTRE SERVICES

- Service und Wartungsarbeiten
- Original-Ersatzteilversorgung
- Restaurierung und Instandhaltung
- Optimierung und technische Upgrades
- Fahrzeug-Einlagerungsservice
- Motor- und Getriebeinstandsetzung

CLASSIC CAR SALES

- Verkauf klassischer Jaguar und Land Rover
- Beschaffung hochwertiger Fahrzeuge
- 1 Jahr Garantie ohne Kilometerbegrenzung

JAGUAR LAND ROVER CLASSIC CENTRE

In dieser neuen Heimstatt können Sie Besitzer eines unserer wunderschönen Klassiker werden, Ihren Wagen instand halten lassen oder ihm ein neues Zuhause geben.



Jaguar Land Rover Classic Deutschland GmbH

Ringstraße 38 · 45219 Essen

Fon: 02054-93987-0

Mail: classic.germany@jaguarlandrover.com

www.jaguarlandroverclassic.de



- CLASSIC -

Arbeitgeber-Benefits

Fast die Hälfte der Männer möchte einen Dienstwagen

Für viele Männer entscheidet sich die Jobwahl an der Dienstwagen-Frage. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Forsa-Umfrage, die im Auftrag der Jobbörse Jobware durchgeführt wurde. Demnach betrachten 45 Prozent der männlichen Erwerbstätigen einen Dienstwagen als besonders wichtiges Kriterium bei der Jobwahl. Dagegen gibt nur jede fünfte erwerbstätige Frau an, dass ihr die Nutzung eines Dienstwagens wichtig sei. Höher gewichten sie zum Beispiel – neben dem Gehalt – die Nutzung von kostenlosen oder vergünstigten Fitnessangeboten (33 Prozent).

Aber nicht nur am Geschlecht entscheidet sich, wen Arbeitgeber mit einem fahrbaren Untersatz locken können. Laut der Forsa-Umfrage erwarten 38 Prozent der Angestellten mit einem Haushalts-Nettoeinkommen von über 3.000 Euro einen Dienstwagen. Nur 30 Prozent derjenigen, denen 1.500 bis 3.000 Euro im Monat



Quelle: forsa 2019, im Auftrag von Jobware

zur Verfügung stehen, setzen einen Dienstwagen voraus. Und für Erwerbstätige mit geringerem Einkommen spielt dieses Benefit kaum eine Rolle.

Home-Office, öffentliche Verkehrsmittel und E-Bikes ermöglichen immer mehr Angestellten, den PKW stehen zu lassen. Dennoch hat der Dienstwagen für Männer, und allgemein Angestellte mit hohem Einkommen, einen beträchtlichen Stellenwert.

Der Trend-Report 2019 wurde im Auftrag von Jobware durch die forsa marplan Markt- und Mediaforschung erstellt. Hierzu wurden über 1.000 Erwerbstätige im Alter von 18 bis 60 Jahren im Rahmen einer repräsentativen Zufallsauswahl befragt. ■

Sommerreifen im Herbst

Achtung Haftungsrisiko beim Dienstwagen



Auch wenn die Temperaturen tagsüber noch manchmal um die 20 Grad liegen, ist es doch Herbst geworden. Davon zeugt nicht nur der starke Laubfall. Abgefallene Blätter, die vielfach die Straßen bedecken, sind fast so rutschig wie Schnee und Regen – das wird oft unterschätzt. Jeder etwas kräftigere Tritt auf die Bremse löst das Anti-Blockier-System (ABS) aus. Zudem verdeckt das Laub auch Schlaglöcher, Steine und andere Hindernisse.

Bald werden die Temperaturen – zumindest nachts – bis auf den Gefrierpunkt fallen. In dieser Jahreszeit steigt die Gefahr zu verunfallen deutlich an. Das gilt erst recht, wenn man mit den falschen Reifen unterwegs ist. Dr. Heike Kroll, Fachanwältin für Arbeitsrecht vom Fach- und Führungskräfteverband DFK erläutert die Pflichtenverteilung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Einen festgelegten Zeitraum, in dem verpflichtend mit Winterreifen zu fahren ist, gibt es nicht. Das Reifenthema ist witterungsabhängig. Winterreifen sind jedoch (spätestens) bei Reif, Eis und Schnee Pflicht – zumindest, wenn man mit dem Auto fahren will. Wer sein Auto bei entsprechender Witterung stehen lässt, hat auch mit Sommerbereifung kein Knöllchen zu befürchten. Beim Firmenwagen ist grundsätzlich der Arbeitgeber für TÜV und Instandhaltung verantwortlich, da er der Halter des Fahrzeugs ist. Dasselbe gilt auch für die Bereifung: Der Arbeitgeber muss den passenden Reifen finden, denn seit Ende November 2010 gibt es in Deutschland eine Winterreifenpflicht. Wenn bei winterlichen Straßenverhältnissen mit Schnee, Eis, Glätte oder Matsch nicht Reifen mit einem entsprechenden Laufflächenprofil und Struktur am Auto

sind, riskiert der Halter ein Bußgeld. Ganz aus der Affäre ziehen kann sich der Arbeitnehmer aber auch nicht: Der Fahrer ist verpflichtet, vor Fahrtantritt zu überprüfen, ob sich das Fahrzeug in einem sicheren und ordnungsgemäßen Zustand befindet.

Wer ist Halter?

Vielfach werden die „Halterpflichten“ in einer Dienstwagenüberlassungsvereinbarung im Innenverhältnis auf den Arbeitnehmer übertragen. „In der Beratungspraxis ist immer wieder festzustellen, dass Vertragsunterlagen nicht gelesen werden. Das gilt insbesondere für (Neben-)Vereinbarungen, die sich in separaten Unterlagen, wie z. B. einem Dienstwagenüberlassungsvertrag befinden“, so Kroll. Spätestens mit Herbstbeginn sollte der Dienstwagenüberlassungsvertrag gründlich gelesen werden, damit klar ist, wer sich um die richtige Bereifung zu kümmern hat. Ggf. hat der Arbeitnehmer schnellstens für Abhilfe zu sorgen. Kommt es wegen der Benutzung der Sommerreifen zum Unfall, kann dies zur erheblichen Leistungskürzung der Kaskoversicherung wegen grober Fahrlässigkeit (§ 81 VVG) führen.

Seit der Änderung der Winterreifenverordnung reicht es nicht mehr aus, wenn die Reifen mit einer M + S-Kennzeichnung versehen sind. Vielmehr verweist § 2 Abs. 3a der StVO jetzt auf den neuen § 36 Abs. 4 der StVZO, weshalb nur noch solche Reifen als wintertauglich gelten, welche mit dem Alpine-Symbol (Bergpiktogramm mit Schneeflocke) nach der Regelung Nr. 117 der Wirtschaftskommission der Vereinten Nationen für Europa (UNECE) – Einheitliche Bedingungen für die Genehmigung der Reifen hinsichtlich der Rollgeräuschemissionen und der Haftung auf nassen Oberflächen und/oder des Rollwiderstandes (ABl. L 218 vom 12.8.2016, S. 1) gekennzeichnet sind. Zum Glück gibt es noch eine lange Übergangsregelung: Bis zum 30.09.2024 gelten Reifen mit M+S Kennzeichnung als wintertauglich, wenn sie bis zum 31.12.2017 hergestellt worden sind. ■



Nur für Gewerbetreibende

professional.peugeot.de

DER PEUGEOT PARTNER

EIN TOP TRANSPORTER ZU TOP KONDITIONEN



WLTP & RDE KONFORM
✓ **EURO6D-TEMP**
V E R F Ü G B A R

MOTION & e-MOTION



**PEUGEOT
PROFESSIONAL**

Beispielfoto von Fahrzeugen der Baureihe, die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil des Angebotes.

€ 11.290,-* Barpreis (netto) für den

PEUGEOT PARTNER Kastenwagen Pro L1 PureTech 110 S&S

- Klimaanlage
- Trennwand
- Tagfahrlicht
- PEUGEOT i-Cockpit®
- 6 Verzurrösen im Laderaum
- Schiebetür rechts

BECKERfrance mobile

PEUGEOT-VERTRAGSPARTNER

Lessingstraße 2a | 46149 Oberhausen | Tel.: 0208 376 376

www.beckerfrancemobile.de

*Barpreis zzgl. 19 % MwSt., Überführung und Zulassung. Das Angebot ist nur gültig für Gewerbetreibende bis 30.11.2019 und ist nicht kumulierbar mit anderen Angeboten. Nur solange der Vorrat reicht. Über alle Detailbedingungen informieren wir Sie gerne.

Die Verlagssonderveröffentlichung
„Gewerbebau“
ist eine Veröffentlichung der
commedia GmbH

Redaktion:
commedia GmbH
Fon 0201/879 57-12

Anzeigen:
Eva Lupp
Fon 0201/879 57 11



Foto: djf/Uniglas

Gläserne Fassaden lassen sich mit einer Holz-Glas-Konstruktion fast ohne Größeneinschränkung verwirklichen.

Ausblick inklusive Glas-Holz-Fassaden verbinden großzügige Optik mit hoher Energieeffizienz

Zwar kann man nicht die Natur ins Haus holen – aber zumindest die starren Grenzen zwischen Innen- und Außenbereich etwas auflockern. Viele Bauherren setzen heute im Gewerbebau auf eine moderne Architektur mit extra-großen Glasflächen in der Fassade. Die transparente Außenhaut des Gebäudes lässt die Innenräume im Handumdrehen viel heller und freundlicher wirken, gleichzeitig sorgen die weiten Ausblicke in die Umgebung für großzügige Arbeitswelten. Allerdings sind die Dämmanforderungen bei Glasfassaden besonders hoch, um kostspielige Energieverluste während der Heizsaison zu vermeiden. In der Kombination der Materialien Glas und Holz gibt es dazu zahlreiche Möglichkeiten.

Bauen mit System ist gut, mit Projektcontrolling besser!

- ✓ Vertragscontrolling
- ✓ Kostencontrolling
- ✓ Termincontrolling
- ✓ Qualitätscontrolling

GCA projektmanagement + consulting gmbh | Büro Essen | Bredeneyer Straße 2 B | 45133 Essen | Tel. +49 201 451716-0 | essen@gca-projekte.de | www.gca-projekte.de |

Holz und Glas clever kombiniert

Holz als natürlicher, nachwachsender Rohstoff zählt zu den wohl ältesten Baumaterialien des Menschen. Auch Glas kommt seit Jahrhunderten in Gebäuden zum Einsatz. Das traditionsreiche Material wird heute industriell gefertigt, um hohe Ansprüche an den Wärmeschutz und die Sicherheit zu erfüllen. In der Kombination ergänzen sich die Materialien gegenseitig. Verbundelemente zum Beispiel aus der Facade-Serie von Uniglas kombinieren die jeweiligen Eigenschaften von Glas und Holz hinsichtlich Natürlichkeit, Energieeffizienz und baulicher Flexibilität. Die CO₂-Bilanz der Fassade wird laut Herstellerangaben so um bis zu 43 Prozent gegenüber herkömmlichen Glasfassaden gesenkt. Gleichzeitig erreicht man mit der verbesserten Wärmedämmung bei einem Wärmedurchgangskoeffizienten von bis zu 0,69 leicht die heutigen Vorgaben für nachhaltiges Bauen.

Fassaden in kurzer Zeit individuell gestalten

Eine Unterholzkonstruktion reicht dabei aus, um die Verglasung zu befestigen – ganz ohne die sonst üblichen Metallprofile. Dazu wird eine Leiste aus robustem Holz mit Spezialsilikon auf die

Raumseite der Glasscheibe verklebt und anschließend mit dem Holzskelett der Unterkonstruktion verschraubt. Nach diesem zeitgemäßen Bauprinzip lassen sich gläserne Fassaden fast ohne Größeneinschränkung verwirklichen. Zugleich werden so die Bauzeiten spürbar verkürzt. Mit der Ganzglasfassade erhalten auch kleine Gewerbegebäude eine markante Optik sowie eine helle Raumwirkung – und das bei einfacher Montage sowie sehr guten Dämmwerten. ■

Schnell und zeitsparend bauen

Holz-Glas-Verbundsysteme weisen zahlreiche Vorteile auf, nicht nur bezüglich ihrer Optik und ihrer Energiesparwirkung. Vorteilhaft an der transparenten Fassadengestaltung sind ebenfalls die deutlich verkürzten Montagezeiten. Aufgrund des hohen Maßes an Vorfertigung direkt beim Hersteller gehen die Arbeiten auf der Baustelle schnell und somit auch kostensparend für den Bauherren vonstatten. Auch das spätere Auswechseln einzelner Verbundelemente lässt sich bei Bedarf unkompliziert umsetzen.



Geschäftsführer Richard Mandel, Christoph Flötgen

MANDEL
ARCHITEKTEN +
INGENIEURE

Selmastraße 2
45127 Essen

Telefon: 0201-61 51 8-0
Telefax: 0201-61 51 8-20

E-Mail: mail@mandel-a-i.de
Internet: www.mandel-a-i.de



Bauen für die Arbeitswelt

Mandel Architekten + Ingenieure GmbH konzentrieren sich auf die Planung und Errichtung von Gewerbe- und Industrie-Immobilien. Viele der Bauherren sind schon seit Jahrzehnten Stammkunden, die Kosten- und Termineinhaltung zu schätzen wissen. „Im Mittelpunkt unserer Planungen“, hebt Richard Mandel hervor, „stehen der Nutzungszweck und die Interessen der Bauherren und ihrer Mitarbeiter.“ Christoph Flötgen stellt fest: „Wir sind Experten für Arbeitsstättenbau. Die von uns realisierten Gebäude zeigen die optimale Verbindung von Zweckmäßigkeit und zeitlos schöner Architektur.“



PERSONALIEN

Geburtstage im Oktober

70 JAHRE

Günter Aldejohann, stellv. Vorsitzender der IHK-Prüfungsausschüsse „Geprüfter Industriemeister / Geprüfte Industriemeisterin“, Velbert

Ursula Möllenberg, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Geprüfte/r Personalfachkaufmann/-frau“, Gelsenkirchen

65 JAHRE

Olaf Donder, Mitglied der IHK-Prüfungsausschüsse „Hochbaufacharbeiter/-in“, „Ausbaufacharbeiter/-in“, „Beton- und Stahlbetonbauer/-in“ und „Zimmerer/Zimmerin“, Gladbeck

60 JAHRE

Thomas Kruska, Mitglied des Außenhandelsausschusses der IHK, Dortmund

50 JAHRE

Dorothee Düking, Mitglied des IHK-Prüfungsausschusses „Ausbildereignung“, Essen

Heiko Kilanowski, Mitglied der IHK-Prüfungsausschüsse „Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel“, „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“, Moers

Michael Kurtz, stellv. Vorsitzender des IHK-Prüfungsausschusses „Industriemechaniker/-in“, Oberhausen



Foto: Schauenburg International

Florian G. Schauenburg, Geschäftsführender Gesellschafter der SCHAUBURG International GmbH, Zweiter Stellvertretender IHK-Präsident, Mitglied des Präsidiums und der Vollversammlung der IHK, Mülheim an der Ruhr

Judith Sporcken, Mitglied der IHK-Prüfungsausschüsse „Fachkraft im Gastgewerbe“ und „Restaurantfachmann/-fachfrau“, Essen

25 JAHRE

Bioni System GmbH
Oberhausen, 19. Oktober 2019

Enzo Minopoli
Essen, 4. Oktober 2019

Kirsten Born
Essen, 1. Oktober 2019

MediaGate Medical GmbH
Essen, 10. Oktober 2019

Norbert Janus
Essen, 1. Oktober 2019

R + Z Immobilien GmbH
Essen, 20. Oktober 2019

Unternehmensjubiläen

50 JAHRE

HVH
Handel-Vertretungen-Handwerk GmbH
Essen, 1. Oktober 2019

ifm electronic gmbh
Essen, 29. Oktober 2019

Mallepree Verwaltung GmbH
Mülheim an der Ruhr, 20. Oktober 2019

Handelsrichter

Der Präsident des Oberlandesgerichts
Düsseldorf hat

Herrn
Bernd Hagemeier,
Oberhausen

zum Handelsrichter beim Landgericht
Duisburg wiederernannt.



meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN
FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

Werbung in der meo! Anruf genügt: Eva Lupp 0201/879 57 11

BEKANNTMACHUNG

AUSBILDUNGSREGELUNG ÜBER DIE BERUFSAUSBILDUNG

zum Fachpraktiker für IT-Systeme zur Fachpraktikerin für IT-Systeme

Die Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen erlässt als zuständige Stelle nach § 66 Abs. 1 BBiG in Verbindung mit § 79 Abs. 4 Berufsbildungsgesetz (BBiG) vom 23. März 2005 (BGBl. I, Seite 931), zuletzt geändert durch Artikel 232 der Verordnung vom 31. Oktober 2006 (BGBl. I S. 2407), aufgrund eines Beschlusses des Berufsbildungsausschusses vom 10.09.2019 folgende besondere Rechtsvorschriften für die Berufsausbildung von behinderten Menschen.

§ 1 Ausbildungsberuf

Die Berufsausbildung zum Fachpraktiker für IT-Systeme /zur Fachpraktikerin für IT-Systeme erfolgt nach dieser Ausbildungsregelung.

§ 2 Personenkreis

Diese Ausbildungsregelung regelt die Berufsausbildung gemäß § 66 BBiG für Personen im Sinne des § 2 SGB IX.

§ 3 Dauer der Berufsausbildung

Die Ausbildung dauert drei Jahre.

§ 4 Eignung der Ausbildungsstätte

Die Ausbildung findet in ausbildungsrechtlich anerkannten Ausbildungsbetrieben und Ausbildungseinrichtungen statt.

§ 5 Eignung der Ausbildungsstätte

- (1) Behinderte Menschen dürfen nach dieser Ausbildungsregelung nur in dafür geeigneten Betrieben und Ausbildungseinrichtungen ausgebildet werden.
- (2) Neben den in § 27 BBiG festgelegten Anforderungen muss die Ausbildungsstätte hinsichtlich der Räume, Ausstattung und Einrichtung den besonderen Erfordernissen der Ausbildung von behinderten Menschen gerecht werden.
- (3) Es müssen ausreichend Ausbilderinnen/Ausbilder zur Verfügung stehen. Die Anzahl der Ausbilderinnen/Ausbilder muss in einem angemessenen Verhältnis zur Anzahl der Auszubildenden stehen. Dabei ist ein Ausbilderschlüssel von in der Regel höchstens eins zu acht anzuwenden.

§ 6 Eignung der Ausbilder/Ausbilderinnen

- (1) Ausbilderinnen/Ausbilder die im Rahmen einer Ausbildung nach § 66 BBiG erstmals tätig werden, müssen neben der persönlichen, berufsspezifisch fachlichen und berufspädagogischen Eignung (AEVO u. a.) eine mehrjährige Erfahrung in der Ausbildung sowie zusätzliche behindertenspezifische Qualifikationen nachweisen.
- (2) Ausbilderinnen/Ausbilder müssen eine rehabilitationspädagogische Zusatzqualifikation nachweisen und dabei folgende Kompetenzfelder abdecken (Anforderungsprofil):
 - Reflexion der betrieblichen Ausbildungspraxis
 - Psychologie
 - Pädagogik, Didaktik
 - Rehabilitationskunde
 - Interdisziplinäre Projektarbeit
 - Arbeitskunde/Arbeitspädagogik
 - Recht
 - Medizin

Um die besonderen Anforderungen des § 66 BBiG zu erfüllen, soll ein Qualifizierungsumfang von 320 Stunden sichergestellt werden.

- (3) Von dem Erfordernis des Nachweises einer rehabilitationspädagogischen Zusatzqualifikation soll bei Betrieben abgesehen werden, wenn die Qualität der Ausbildung auf andere Weise sichergestellt ist. Die Qualität ist in der Regel sichergestellt, wenn eine Unterstützung durch eine geeignete Ausbildungseinrichtung erfolgt.
- (4) Ausbilderinnen/Ausbilder die im Rahmen einer Ausbildung nach § 66 BBiG bereits tätig sind, haben innerhalb eines Zeitraumes von höchstens fünf Jahren die notwendigen Qualifikationen gemäß Absatz 2 nachzuweisen. Die Anforderungen an Ausbilderinnen/ Ausbilder gemäß Absatz 2 gelten als erfüllt, wenn die behindertenspezifischen Zusatzqualifikationen auf andere Weise glaubhaft gemacht werden können.

§ 7 Struktur der Berufsausbildung

- (1) Findet die Ausbildung in einer Einrichtung statt, sollen mindestens zwölf Wochen außerhalb dieser Einrichtung in einem anerkannten Ausbildungsbetrieb/mehreren Ausbildungsbetrieben durchgeführt werden.
- (2) Soweit Inhalte der Ausbildung nach dieser Ausbildungsregelung, mit Inhalten der Berufsausbildung zum/zur IT-Systemelektroniker/-in übereinstimmen, für die nach der geltenden Ausbildungsordnung oder aufgrund einer Regelung der Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen eine überbetriebliche Berufsausbildung vorgesehen ist, soll die Vermittlung der entsprechenden Ausbildungsinhalte ebenfalls überbetrieblich erfolgen.

- (3) Von der Dauer der betrieblichen Ausbildung nach Absatz 1 kann nur in besonders begründeten Einzelfällen abgewichen werden, wenn die jeweilige Behinderung oder betriebspraktische Besonderheiten die Abweichung erfordern. Eine Verkürzung der Dauer durch die Teilnahme an einer überbetrieblichen Ausbildungsmaßnahme erfolgt nicht.

§ 8 Ausbildungsrahmenplan, Ausbildungsberufsbild

- (1) Gegenstand der Berufsausbildung sind mindestens die im Ausbildungsrahmenplan (Anlage 1) aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit). Eine vom Ausbildungsrahmenplan abweichende Organisation ist insbesondere zulässig, soweit die jeweilige Behinderung der Auszubildenden oder betriebspraktische Besonderheiten die Abweichung erfordern.
- (2) Die Berufsausbildung zum Fachpraktiker IT-Systeme/ zur Fachpraktikerin IT Systeme gliedert sich wie folgt:

Abschnitt I

Gemeinsame Ausbildungsinhalte:

1. Der Ausbildungsbetrieb
2. Geschäfts- und Leistungsprozesse
3. Arbeitsorganisation und Arbeitstechniken
4. Informations- und telekommunikationstechnische Produkte und Märkte
5. Installieren und Betreuen von Systemlösungen

Abschnitt II

Berufsspezifische Ausbildungsinhalte:

6. Systemtechnik
7. Installation
8. Serviceleistungen
9. Instandhaltung
10. Fachaufgaben im Einsatzgebiet

§ 9 Zielsetzung der Berufsausbildung

- (1) Die in dieser Ausbildungsregelung genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit) sollen so vermittelt werden, dass die Auszubildenden zur Ausübung einer qualifizierten beruflichen Tätigkeit im Sinne des § 1 Abs. 3 des Berufsbildungsgesetzes befähigt werden, die selbstständiges Planen, Durchführen und Kontrollieren (berufliche Handlungskompetenz) einschließt. Diese Befähigung ist auch in den Prüfungen nach den §§ 10 und 11 nachzuweisen.
- (2) Die Auszubildenden haben unter Zugrundelegung des Ausbildungsrahmenplanes für die Auszubildenden einen individuellen Ausbildungsrahmenplan zu erstellen.
- (3) Die Auszubildenden haben einen schriftlichen Ausbildungsnachweis zu führen, Ihnen ist Gelegenheit zu geben, den schriftlichen Ausbildungsnachweis während der Ausbildungszeit zu führen. Die Auszubildenden haben den schriftlichen Ausbildungsnachweis regelmäßig durchzusehen und abzuzeichnen. Die Auszubildende/Der Auszubildende kann nach Maßgabe von Art oder Schwere/ Art und Schwere ihrer /seiner Behinderung von der Pflicht zur Führung eines schriftlichen Ausbildungsnachweises entbunden werden.

§ 10 Zwischenprüfung

- (1) Zur Ermittlung des Ausbildungsstandes ist eine Zwischenprüfung durchzuführen. Sie soll vor dem Ende des zweiten Ausbildungsjahres stattfinden.
- (2) Die Zwischenprüfung erstreckt sich auf die in der sachlichen und zeitlichen Gliederung für die ersten 18 Monate aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse, Fähigkeiten und aufgeführten Qualifikationen sowie auf den im Berufsschulunterricht entsprechend den Rahmenlehrplänen vermittelten Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.
- (3) Die Zwischenprüfung besteht aus einem praktischen Prüfungsteil. Zum Nachweis der Fertigkeiten und Kenntnisse soll der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin insgesamt sechs Stunden eine Arbeitsaufgabe mit integrierten schriftlichen Aufgabenstellungen durchführen und dazu anschließend ein Fachgespräch führen. Hierfür kommen insbesondere in Betracht:
 1. Arbeitsabläufe planen, Werkstoffe und Arbeitsmittel festlegen, technische Unterlagen nutzen, Maßnahmen zur Sicherheit und zum Gesundheitsschutz bei der Arbeit, zum Umweltschutz und zur Qualitätssicherung anwenden und seine Vorgehensweise begründen kann,
 2. Installation eines Betriebssystems,
 3. Störungsbeseitigung am PC.
- (4) Mit der Durchführung der Arbeitsaufgabe und dem Fachgespräch soll der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin zeigen, dass er/sie
 1. Arbeitsabläufe planen, Werkstoffe und Arbeitsmittel festlegen, technische Unterlagen nutzen, Maßnahmen zur Sicherheit und zum Gesundheitsschutz bei der Arbeit, zum Umweltschutz und zur Qualitätssicherung anwenden und seine Vorgehensweise begründen kann,
 2. IT- Systeme montieren, verbinden und konfigurieren kann,
 3. Störungen am PC systematisch beseitigen und Funktionen prüfen kann.
- (5) Die besonderen Belange der behinderten Prüfungsteilnehmer sind bei der Prüfung zu berücksichtigen

§ 11 Abschlussprüfung

- (1) Die Abschlussprüfung erstreckt sich auf die in der Anlage zu § 8 aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie auf den im Berufsschulunterricht zu vermittelten Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.
- (2) Die Abschlussprüfung besteht aus den vier Prüfungsbereichen:
1. Durchführung eines betrieblichen Arbeitsauftrages
 2. Präsentation und Fachgespräch zum durchgeführten Arbeitsauftrag
 3. Technologie und Technische Kommunikation
 4. Wirtschafts- und Sozialkunde
- (3) Der Prüfungsteilnehmer /Die Prüfungsteilnehmerin soll im Prüfungsbereich Nr. 1 (betrieblicher Arbeitsauftrag) zeigen, dass er/sie Arbeitsabläufe und Teilaufgaben zielorientiert unter Beachtung wirtschaftlicher, technischer, organisatorischer und zeitlicher Vorgaben kundengerecht umsetzen kann.
- (4) Zum Nachweis kommt insbesondere in Betracht:
1. Aufbau eines vernetzten IT-Systems,
 2. Installation eines Betriebssystems und von Anwendungssoftware,
 3. Fehlersuche und Störungsbeseitigung am PC,
 4. netzwerkspezifische Messungen durchführen und protokollieren.
- (5) Der Prüfungsteilnehmer/Die Prüfungsteilnehmerin soll zum Nachweis der Anforderungen im Prüfungsbereich betrieblicher Arbeitsauftrag in höchstens zehn Stunden einen Arbeitsauftrag, der einem Kundenauftrag entspricht, bearbeiten sowie in insgesamt höchstens 30 Minuten präsentieren und darüber ein Fachgespräch führen. Die Durchführung des betrieblichen Arbeitsauftrages sowie die Präsentation einschließlich Fachgespräch sollen jeweils mit 50 von 100 gewichtet werden.

Im Prüfungsbereich Nr. 2 (Präsentation und Fachgespräch) soll der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin zeigen, dass er/sie fachbezogene Probleme und Lösungskonzepte zielgruppengerecht darstellen, den für den Arbeitsauftrag relevanten fachlichen Hintergrund aufzeigen sowie die Vorgehensweise begründen kann.

- (6) Im Prüfungsbereich Nr. 3 und 4 (schriftliche Prüfung) soll der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin Kenntnisse aus folgenden Prüfungsfächern nachweisen:
3. Technologie und Technische Kommunikation:
 - Hardware, Betriebssysteme, Anwendungssoftware,
 - Bestandteile und Topologien von Netzwerken,
 - Betreuen von IT-Systemen,
 - Datenschutz und Datensicherheit,
 - Nutzen und Verstehen technischer Dokumentationen,
 - Verstehen einfacher Fehlermeldungen in Englisch.
 4. Wirtschafts- und Sozialkunde:
Der Prüfling soll anschaulich am Ausbildungs- und Arbeitsverhältnis orientiert Fragen und Aufgaben, insbesondere aus folgenden Bereichen bearbeiten:
 - Arbeits-, Unfall- und Gesundheitsschutz,
 - Arbeitsvertrag, Ausbildungsvertrag,
 - Tarifvertrag, Betriebs-, Jugend- und Auszubildendenvertretung,
 - Schwerbehindertengesetz, Institutionenkunde.

Die Aufgabenstellung für die Kenntnisprüfung soll inhaltlich praxisnah orientiert sein. Für die schriftliche Kenntnisprüfung ist von folgenden zeitlichen Richtwerten auszugehen:

1. im Prüfungsbereich Technologie und Technische Kommunikation bis maximal 120 Minuten,
2. im Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde 30 Minuten.

Soweit die schriftliche Kenntnisprüfung in programmierter Form durchgeführt wird, kann von der genannten Prüfungsdauer abgewichen werden.

- (7) Die Gewichtsreglung der einzelnen Prüfungsbereiche:
Innerhalb der schriftlichen Prüfung (Prüfungsbereich Nr. 3 und 4) ist die Gewichtung für das Prüfungsfach Technologie und Technische Kommunikation 80 vom Hundert und dem Prüfungsteil Wirtschafts- und Sozialkunde 20 vom Hundert.
Die Durchführung des Arbeitsauftrages sowie die Präsentation einschließlich Fachgespräch sollen jeweils mit 50 vom Hundert gewichtet werden.
Die praktische Prüfung (Prüfungsbereich Nr. 1 und 2) und schriftliche Prüfung (Prüfungsbereich Nr. 3 und 4) gehen jeweils mit 50 vom Hundert in das Gesamtergebnis ein.
- (8) Sind in der schriftlichen Prüfung (Prüfungsbereich Nr. 3 und 4) die Prüfungsergebnisse unter 50 vom Hundert bewertet worden, so ist auf Antrag des Prüfungsteilnehmers/der Prüfungsteilnehmerin oder nach Ermessen des Prüfungsausschusses in dem mit „mangelhaft“ bewerteten Prüfungsbereich die Prüfung durch eine mündliche Prüfung von etwa 15 Minuten zu ergänzen, wenn diese für das Bestehen der Prüfung den Ausschlag geben kann. Bei der Ermittlung des Ergebnisses für diesen Prüfungsbereich ist das bisherige Ergebnis und das Ergebnis der mündlichen Ergänzungsprüfung im Verhältnis 2:1 zu gewichten.

- (9) Die Prüfung ist bestanden, wenn jeweils in der praktischen und schriftlichen Prüfung mindestens ausreichende Leistungen erbracht sind. Werden die Prüfungsleistungen in dem Arbeitsauftrag, in der Präsentation einschließlich Fachgespräch oder in einem der beiden schriftlichen Prüfungsbereichen mit „ungenügend“ bewertet, so ist die Prüfung nicht bestanden.
- (10) Die besonderen Belange der Behinderung des Prüfungsteilnehmers /der Prüfungsteilnehmerin sind bei der Prüfung zu berücksichtigen.

§ 12 Übergang

Ein Übergang von einer Berufsausbildung nach dieser Ausbildungsregelung in eine entsprechende Ausbildung nach § 4 BBiG ist von der/dem Auszubildenden und der/dem Auszubildenden kontinuierlich zu prüfen.

§ 13 Prüfungsverfahren

Für die Zulassung zur Abschlussprüfung und das Prüfungsverfahren gilt die Prüfungsordnung für die Durchführung von Ausbildungs- und Umschulungsprüfungen der Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen zu Essen entsprechend.

§ 14 Abkürzung und Verlängerung der Ausbildungszeit

Soweit die Dauer der Ausbildung abweichend von dieser Ausbildungsregelung verkürzt oder verlängert werden soll, ist § 8 Abs. 1 und 2 BBiG entsprechend anzuwenden.

§ 15 Inkrafttreten, Außerkrafttreten

Diese Ausbildungsregelung tritt am Tage nach ihrer Veröffentlichung in Kraft. Sie tritt mit Ablauf des 31.07.2022 außer Kraft. Bereits begonnene Auszubildendenverhältnisse können nach dieser Regelung zu Ende geführt werden.

Ausgefertigt: 12.09.2019

Die Präsidentin Der Hauptgeschäftsführer

Jutta Kruff-Lohregel Dr. Gerald Püchel

SACHVERSTÄNDIGENWESEN

Im August 2019 wurde durch die Geschäftsführung als Sachverständiger öffentlich bestellt und vereidigt:

Herr Dipl.-Ing. (FH) **Tobias Ruhнау**,
c/o IFT WEHDEN GmbH & Co. KG,
Wattenscheider Str. 29-33, 45307 Essen,

für Kraftfahrzeugschäden und -bewertung.

Im September 2019 ist die öffentliche Bestellung und Vereidigung von folgendem Sachverständigen erloschen:

Herr Dr.-Ing. **Tim Nowakowski**,
c/o Gas- und Wärme-Institut Essen e. V.,
Hafenstraße 101, 45356 Essen,

für Industrielle Gasfeuerungsanlagen.

Medizin – eine Boom-Branche in Essen



Foto: Robert Kneschke - stockadobe.com

Rund 47.300 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte, 12 hochspezialisierte Krankenhäuser, darunter das renommierte Universitätsklinikum Essen, sowie zahlreiche Bildungs- und Forschungseinrichtungen machen Essen zu einem der bedeutendsten Medizin- und Gesundheitsstandorte in Deutschland.

In Essen angesiedelte Unternehmen der Gesundheitswirtschaft profitieren von der breit ausgebauten Infrastruktur im Bereich Medizin und Gesundheit – der hohe Bedarf an medizinischen Produkten und Dienstleistungen sorgen für ein großes Auftragsvolumen.

Unternehmen und Institutionen der Gesundheitswirtschaft in Essen profitieren zudem von dem hier vorherrschenden „gesunden“ Kooperationsklima. Akteure aus Wirtschaft, Wissenschaft und Versorgung sind bestens vernetzt und die daraus resultierenden Kooperationen garantieren, dass fortwährend neue innovative Dienstleistungen, Verfahren und Produkte zur Behandlung der Patienten in Zusammenarbeit entwickelt und zur Anwendung gebracht werden. Insgesamt nehmen rund 350 Unternehmen an Projekten der Arbeitsgemeinschaft „Essen forscht und heilt“ teil. Interessierte Partner sind jederzeit willkommen, sich an den Projekten zu beteiligen. 🏥

46.076
Exemplare

Druckauflage
2. Quartal 2019



Verlagssonder- veröffentlichungen 2019

meo

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN

FÜR MÜLHEIM AN DER RUHR, ESSEN UND OBERHAUSEN

Heft	Monat	Branchenthemen
1	Januar	Recht und Steuern Fuhrpark und Fuhrparkmanagement
2	Februar	Seminare und Veranstaltungen Energiewirtschaft/Umwelt
3	März	Dienstwagen/Leasing/Finanzierung Büro IT-Kommunikation
4	April	Wirtschaftsraum Mülheim Bauen und Erhalten
5	Mai	Wirtschaftsraum Oberhausen Sicherheit im Unternehmen Datenschutz
6	Juni	Wirtschaftsraum Essen Unternehmens-Beratung u. -Recht
7/8	Juli/August	Transport, Logistik, Verpackung Eventservice und Seminare
9	September	Nutzfahrzeuge Industrie-Dienstleister
10	Oktober	Gewerbebau und Hallenbau Dienstwagen und Fuhrpark
11	November	Gebäudedienstleister Personal Ausbildung und Weiterbildung
12	Dezember	Unternehmensportraits Technische Gebäudeausrüster

**Anzeigenschluss für die November-Ausgabe
ist am 18. Oktober 2019**

meo

MARKTPLATZ

Branchenverzeichnis für
Angebote aus Industrie,
Handel und Gewerbe

Raubegrünung

**Hydrokulturen
Kunstpflanzen**

www.hydro-studio.de

Druckerei

DAUBE DRUCK

Offset- und Digitaldruck
PrePress - Weiterverarbeitung

Daube Druck Rainer Heger e. K.
Girardetstraße 76 · 45131 Essen
Fon 02 01 - 8 77 37 70 · Fax 02 01 - 72 13 72
info@druckerei-daube.de

Steuerberatung

Guido Bungart
Steuerberater

Petra Mering
Steuerberaterin

Bredeneyer Str. 119 Fon 02 01 / 4 19 51
45133 Essen-Bredeney Fon 02 01 / 4 19 54
office@bungart-mering.de

Hilfsprojekte

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



**Der Anzeigenschluss für
den Marktplatz der
November-Ausgabe ist
der 18. Oktober 2019**

Werbung in der meo!

Sie haben Fragen rund um Ihre Anzeige in der **meo**?



Ich berate Sie gerne!

Eva Lupp
Verkaufsberatung

Fon 0201/879 57 11
lupp@commedia.de

Durch die digitale Zusammenarbeit

mit meinem Steuerberater

habe ich **volle Transparenz**

bei den Geschäftszahlen.

Mit den digitalen DATEV-Lösungen haben Sie jederzeit den Überblick – über betriebswirtschaftliche Auswertungen oder aktuelle Geschäftszahlen. Und sind direkt mit Ihrem Steuerberater verbunden. So können Sie anstehende Projekte auf der Basis fundierter Daten sicher entscheiden. Informieren Sie sich im Internet oder bei Ihrem Steuerberater.

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



Zukunft gestalten. Gemeinsam.