

IHK MAGAZIN **meo**

MÜLHEIM
ESSEN
OBERHAUSEN



AUSGABE **0122**



NEU IN MEO

Mehrwert durch Mehrweg

IHK AKTUELL

Bestenehrung
2021

BRANCHENSCHWERPUNKT

Mode(rn)
in der Vorstadt

IHK AKTUELL

IHK-Jahresempfang
2021

Jedem Anfang wohnt ein Zauber inne

Liebe Leserinnen und Leser,

seit schon nun mehr als 60 Tagen bin ich bei der IHK zu Essen als Hauptgeschäftsführerin. Und es ging auch sofort richtig los: Wirtschaftsplanung, Präsidiumssitzung, Jahresempfang, Vollversammlung. Und gleichzeitig die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kennenlernen. Ein Gespür für die Organisation entwickeln und an der ein oder anderen Stelle die Bekanntschaft mit dem Satz machen: Das haben wir immer schon so gemacht. Und: Es war ein toller Einstieg! Neue Gesichter haben mich begrüßt, neue Aufgaben erwartet und neue Kontakte habe ich bereits geknüpft – viele weitere folgen hoffentlich. Das alles in einer vierten Pandemiewelle, die auch Sie, liebe Unternehmerinnen und Unternehmer, leider wieder fest im Griff hatte und hat.

In den vergangenen Wochen haben wir in der IHK angefangen, Veränderungen zu durchleben: Drei erfahrene Mitglieder der Geschäftsführung wurden seit September in den wohlverdienten Ruhestand verabschiedet. Was bedeutet das für eine Institution wie die IHK? Veränderung! Mit meinem Start haben wir einen Kultur- und Organisationsentwicklungsprozess eingeleitet. Hierbei geht es darum, wie das IHK-Führungsteam zukünftig zusammenarbeiten wird. Welche Prinzipien und Werte unser Handeln bestimmen werden und wie das Einfluss auf die IHK gesamt haben wird.

Welche Themen beschäftigen die IHK zusätzlich in 2022? Zum einen möchten und werden wir digitaler werden. Das wird unsere Kommunikation intern und zu unseren Mitgliedsunternehmen verändern. Außerdem wird unsere Vollversammlung neu gewählt. Das erste Mal hybrid. Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer: Gestalten Sie die Wirtschaft mit und seien Sie unsere Partner in dem anstehenden Transformationsprozess.

Ich freue mich auf Sie und viele weitere zauberhafte Anfänge.

grgs
Kerstin Groß
Hauptgeschäftsführerin



meo
Christmas

*Wir wünschen all unseren
Leserinnen und Lesern eine
besinnliche Weihnachtszeit und
ein erfolgreiches Jahr 2022!*

20

BRANCHENSCHWERPUNKT:
BOUTIQUEN

Mode(rn) in der Vorstadt

SEITE 20

UNTERNEHMENSPORTRAITS

Neu in meo

RHINOPAQ:
Mehrwert durch Mehrweg **6**

THE DISTILLING DOCTORS:
Die Mischung macht's! **10**

Einzelhandel

OPTIK BIRFELDER:
Weiter mit Durchblick **12**

OPTIK HEISSEN:
Kunden von klein auf **14**

IT-Unternehmen

FLIXCHECK GMBH:
Verflixt effizient **16**

IDESIS GMBH:
Für jede Idee eine digitale Lösung **18**

Branchenschwerpunkt: Boutiquen

Mode(rn) in der Vorstadt **20**

Werbeagenturen

AH-BERATUNG:
Als Arbeitgeber gut positioniert **30**

ESPEY:
Erfahrung + Vertrauen = Verbundenheit **32**

NICE:-):
Events mit einem Lächeln **34**



30

WERBEAGENTUREN

Als Arbeitgeber gut positioniert

SEITE 30

REGION

Ein Effie für die Metropole Ruhr **36**

Erster Wasserstoff-Innovations-Hub
Europas in Essen gegründet **37**

Unternehmensjubiläen **38**

Mehr als 50 Jahre Lebensmittelmärkte
Heinz-Wilhelm Paschmann GmbH & Co.KG **38**

Rätsel-Hinweise vor Ladenöffnung **42**

opta data – ein starker Arbeitgeber
im Essener Norden **43**

IHK AKTUELL

Betriebliches Gesundheitsmanagement:
Win-win für Alle **44**

Herbstsitzung der Vollversammlung **46**

Jahresempfang **48**

IHK-Bestenehrung Bühne frei für die Besten:
200 ausgezeichnete Azubis **54**

„Wirtschaft trifft Wissenschaft“
Technologierundgang durch die LPS-Fabrik **58**

IHK ehrt langjährige Prüferinnen und Prüfer **59**

Drei Fragen an: Guido Zakrzewski, Fachpolitischer
Sprecher Tourismus der IHKs in NRW **60**

Personalien **62**

Messen in Deutschland 2022 **64**

NRW auf dem Weg zum Weltmarktrührer **66**

Integration von Menschen mit
Behinderungen – aber wie? **68**

MEO-Wirtschaft nimmt kräftig an Fahrt auf **70**

Angebote für Gründer und Jungunternehmer **74**

Termine für die Abschlussprüfung Sommer 2022 **75**

Gründer-/Nachfolgebörse **76**

Ernst Schneider Preis vergeben **77**

Beschluss der Vollversammlung über die Änderung
der Gebührenordnung / Wahlordnung **77**

Wirtschaftssatzung der Industrie- und
Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr,
Oberhausen zu Essen **80**



54

IHK AKTUELL

Bestenehrung 2021

SEITE 54



48

IHK AKTUELL

Jahresempfang 2021

SEITE 48



NEU IN MEO

Mehrwert durch Mehrweg

rhinopaq

Das Problem kennt jeder: Überquellende Papiercontainer in den Stadtteilen, Menschen suchen mit Autos voller Pappkartons einen leeren Container, trampeln darauf herum, damit das sperrige Stück durch den Schlitz passt. Corona und die Lockdowns haben das Problem zusätzlich verstärkt – Matthias Thesing und Marc Diefenbach von rhinopaq haben dafür eine Lösung gefunden.

Kreislauf muss nicht unterbrochen werden

„Es ist einfach zu schade und nicht nachhaltig eine Pappverpackung zu zerstampfen, die eigentlich noch in Ordnung ist“, findet Marc Diefenbach. „Im schlimmsten Fall wird der Karton auch noch in den Hausmüll geworfen und der Kreislauf unterbrochen.“ Das Gründerteam hat sich eine einfache Lösung einfallen lassen: Sie bieten den Unternehmen stabile Mehrwegverpackungen für den Versand an, die der Kunde oder die Kundin, nachdem das Paket angekommen ist, einfach zusammenfalten kann und im Großbriefformat zurückschickt. Statt zum

Altpapiercontainer gehen die Kunden zum Briefkasten, so wird auch diese in allen Stadtteilen vorhandene Ressource wieder neu genutzt. „Telefonzellen hat man damals abgebaut – und würde sie jetzt als Buchtauschbörsen wieder brauchen können. Wir geben dem Briefkasten wieder eine neue Aufgabe“, ergänzt Matthias Thesing.

Beide Unternehmer haben aus einer festen Anstellung heraus gegründet – möchten aber in Zukunft ganz für ihr Start-up da sein. „Wir fokussieren uns erstmal auf Online-shops. Da haben wir zwei Geschäftsmodelle: Entweder kann der Shop bei uns Mehrwegverpackungen kaufen und dann selbst den ▶



Autorin:
**JOSEPHINE
STACHELHAUS**



*Ansprechpartnerin
Gründung/Unternehmens-
förderung:*
EUGENIA DOTTAI



»Es ist einfach zu schade und nicht nachhaltig eine Pappverpackung zu zerstampfen, die eigentlich noch in Ordnung ist.«

MATTHIAS THESING
Inhaber rhinopaq

Rückversandprozess für seine Kunden aufbauen oder wir bieten einen ‚Pay per use-Service an‘, erklären die beiden Gründer. Beim zweiten System übernimmt rhinopaq die Qualitätskontrolle und auch die Kosten für den Rückversand. „Der Shop hat weniger Risiko, keinen Aufbereitungsaufwand, das machen wir alles.“

Umweltschutz und Nachhaltigkeit ist dem Unternehmer-Duo sehr wichtig. Darum lassen sie ihre wiederverwendbaren Versandverpackungen auch in Deutschland produzieren. „Es muss natürlich preislich trotzdem passen, aber wir sind auch der Meinung, dass man in Deutschland wettbewerbsfähig produzieren kann“, sagt Matthias Thesing. Damit das Unternehmen wirtschaftlich arbeiten kann, müssen große Mengen von Mehrwegverpackungen abgenommen werden. „Im Moment lagern wir alles noch bei uns zu Hause in der Garage, das macht meine Frau aber nicht mehr lange mit“, lacht er. Trotzdem war ein Hersteller in Deutschland den Unternehmern wichtig. Sie rechnen damit, jede Versandverpackung 20-mal nutzen zu können. Gibt es dann zu viele Gebrauchsspuren oder ist mal etwas kaputt, soll der

Karton keine langen Wege zurück zum Hersteller machen müssen. „Unser Lieferant in Deutschland nimmt unsere Verpackungen nach vollendeter Lebensdauer zurück und schreddert sie, um daraus wieder neue Mehrwegverpackungen herzustellen. Die Verpackung besteht zu mehr als 60 % aus recyceltem Material aus verschiedensten Farben. Um einen so hohen Recyclinganteil zu erreichen, kommt für uns nur eine dunkle Farbe in Frage, daher ist der rhinopaq schwarz.“

„Das Risiko ist fast, dass die Kundinnen und Kunden den Karton so schön finden, um ihre Einweck-Gläser im Keller darin zu lagern“, schmunzelt Marc Diefenbach. Die Mehrwegverpackung wird zu 100% recycelt und es entstehen neben neuen Mehrwegverpackungen auch andere Produkte. Die Versorgung der Online-Shops basiert auf dem Konzept der Kreislaufwirtschaft: Die Unternehmer haben nach dem Vorbild der IKEA-Tüte eigene Transportverpackungen für ihre Mehrwegverpackungen anfertigen lassen. „Ein Pappkarton hätte unserer Idee widersprochen. Noch schlimmer wäre eine Palette mit Stretchfolie gewesen.“ Auf der letzten



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.rhinopaq.com



Verpackung klebt ein Rücksende-Etikett an rhinopaq, sodass die Online-Shops die Transportverpackung dann wieder zurücksenden können. Durch dieses System hat der Online-Shop die Möglichkeit, ohne Kontaktaufnahme neue Mehrwegverpackungen von uns zu erhalten, wenn er dies wünscht. „So setzen wir ausschließlich Mehrwegverpackungen ein“, freuen sich die Gründer.

Auch Zukunftspläne haben die beiden schon geschmiedet und arbeiten gerade an einer Transportsicherung. Diese soll Füllmaterial überflüssig machen und so weitere Verpackungsabfälle reduzieren. Auch über individuelle Verpackungen im B2B-Bereich denken die Gründer nach. „Wenn Unternehmen z. B. ihr Werkzeug oder bestimmte Ersatzteile immer bei einem Lieferant kaufen, findet auch da ein regelmäßiger Kreislauf statt und wir könnten Mehrweg-Verpackungslösungen entwickeln“, sagt Matthias Thesing. Auch Unverpacktläden sind eine mögliche Zielgruppe, denn auch deren Kundinnen und Kunden möchten gerne Müll vermeiden. Dank der wiederverwendbaren Versandverpackung wird aber nicht nur Abfall vermieden: „Zusätzlich sparen unsere Kunden mit der rhinopaq-Mehrwegverpackung einiges an Verpackungszeit ein. Jeder der schon einmal einen Einwegkarton zusammengefasst

hat weiß, wie zeitraubend und nervenaufreibend das sein kann.“

Beim Namen haben die Unternehmer lange gegrübelt und sich dann für eine Metapher entschieden. „Ein Rhinoceros ist ein starkes Tier mit einer starken Haut, verbindet man das mit unserer innovativen Mehrwegverpackung hat man rhinopaq“, erzählt Marc Diefenbach.

Die Box der beiden
Gründer wird immer
wieder recycelt.

»Wir geben dem Briefkasten wieder eine neue Aufgabe.«

MARC DIEFENBACH
Inhaber rhinopaq





NEU IN MEO

Die Mischung macht's!

The Distilling Doctors

„Warum eigentlich nicht“, hat Dr. Michael Neidhart auf die Frage seines Freundes spontan geantwortet. Auf der Heimfahrt aus dem gemeinsamen Urlaub mit ihren Kindern haben er und Dr. Tim Droste überlegt, gemeinsam einen Gin herzustellen und zu vertreiben. Aus dem Gedankenspiel wurde schnell ein Start-up.

Vom Hobby zum Start-up

Dr. Tim Droste hat als Geschäftsführer der Weinzeche in Essen gute Kontakte zu Destillierern und dort auch viel Unterstützung erfahren. Die beiden setzten sich zusammen, planten und sprachen mit einer festen Vorstellung von ihrem Gin einen Destillierer an, der dabei helfen sollte, das Rezept auszuarbeiten und weiter zu verfeinern. Am Ende des Tages gingen sie mit sechs Geschmacksmustern nach Hause. Um ihren persönlichen Favoriten zu finden, haben die

Beiden Freunde und Nachbarn eingeladen. „Je später der Abend, desto lustiger wurde es auch“, erinnert sich Dr. Michael Neidhart. „Wir haben bereits seit Jahren eine kleine Gin-Liebhaber-Gruppe, die sich zu unregelmäßigen Terminen trifft.“ Gemeinsam testeten die Freunde sich durch und schrieben ihre Eindrücke auf einen Verkostungsbogen. Schließlich wurden zwei Rezepte favorisiert und näher unter die Lupe genommen. „Eines war uns etwas zu bitter im Nachgang,

das andere etwas zu würzig“, fährt Dr. Michael Neidhart fort. Die beiden Rezepte wurden verfeinert, geblendet und in einer weiteren Verkostung auf die Probe gestellt. Schließlich ist die finale Entscheidung gefallen und nach einem halben Jahr stand die finale Rezeptur fest.

Als Namen für ihren Gin haben sich die beiden Unternehmer für „The Calla 16“ entschieden. „Der Name stammt von der Blume Calla“, erzählt Dr. Tim Droste. „Wir haben uns für diesen Namen entschieden, weil die Blume für Schönheit, Reinheit und Attraktivität steht.“ Nun blieb noch der Unternehmensname offen: „Da wir beide promoviert sind, haben wir uns mit einem Augenzwinkern für ‚The Distilling Doctors‘ als Namen entschieden.“ Das Unternehmenslogo des Start-ups ist das Apothekerzeichen mit einem Gin-Glas. „Wir möchten in unserem Webshop kommunizieren, dass unsere Kundinnen und Kunden beim Check Out quasi ein Rezept von uns bekommen, bevor sie den Bezahlvorgang beenden“, erklärt Dr. Tim Droste weiter.

Die beiden jungen Unternehmer verkaufen ihren bio-zertifizierten Gin in 500 ml-Flaschen. Jedes der Botonicals kommt von Biobauern, größtenteils aus der Region. Auch der Neutralalkohol ist selbsthergestellt. „Ganz viele Gin-Produzenten kaufen irgendeinen Neutralalkohol dazu, gerade wenn er billiger ist“, sagt Dr. Michael Neidhart. „Aber auch dieser ist geschmacksprägend und das drückt sich natürlich am Ende des Tages im Destillat aus. Wir haben einen relativ langen Produktions- und Reifeprozess und das ist etwas, was sich neben dem hochwertigen Neutralalkohol letztendlich im Preis widerspiegelt, aber auch auf der Zunge.“ Zielgruppen des Start-ups sind neben dem Fachhandel hochwertige

»Es ist ein Stück weit aus der Corona-Lethargie entstanden. Aber wir hatten auch einfach Lust darauf, es zu machen.«

Szene-Gastronomien mit gehobener Küche. „Aufgrund unserer Verbindungen haben wir unseren Gin schon in diversen Gastronomien platziert und es gibt auch Multiplikatoren, Bekannte und Freunde, die schon Stammkundinnen und -kunden sind“, erklärt Dr. Michael Neidhart. Dr. Tim Droste ergänzt: „Sowas freut uns, das sind so kleine Bausteine und Zahnräder, die langsam anfangen zu greifen. Das ist auch die Richtung, die wir einschlagen wollen.“

Angst vor der Unternehmensgründung hatten die Beiden nicht. „Es ist ein Stück weit aus der Corona-Lethargie entstanden. Aber wir hatten auch einfach Lust darauf, es zu machen.“ Einfach war der Weg in die Selbstständigkeit trotzdem nicht: Angefangen bei der Wahl des Flaschenproduzenten bis hin zum Thema Markenrecht – Dr. Tim Droste und Dr. Michael Neidhart hatten einige Hürden, die überwunden werden mussten. Aufgehalten hat Sie das aber nicht und auch für die Zukunft sind bereits weitere Produkte geplant.

Aktuell haben Dr. Michael Neidhart und Dr. Tim Droste ihren Gin bei mehreren nationalen und internationalen Awards eingereicht und hoffen darauf, mit dem besonderen Geschmack ihres selbsthergestellten Gins überzeugen und die eine oder andere Medaille mit nach Hause nehmen zu können.



Autorin:
LARA KLINGSHAGEN,
Auszubildende



Ansprechpartnerin
Gründung/Unternehmens-
förderung:
EUGENIA DOTTAI



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.calla16.com

EINZELHANDEL Weiter mit Durchblick



Autor:
MICHAEL DILLY



Ansprechpartner
Einzelhandel:
GUIDO ZAKRZEWSKI

Beratung und mehr

„Es gab für mich gute Gründe, das Geschäft zu übernehmen, in dem ich bereits knapp 25 Jahre als Meister gearbeitet habe. Man kann auch an einem eher schwierigen Standort Kundinnen und Kunden begeistern und binden.“ Viele Fachgeschäfte haben in den vergangenen Jahren manche Innenstadt des Ruhrgebiets verlassen. Da ist Oberhausen keine Ausnahme. Einen anderen Standort zu finden, war für Gerhard Ingendoh aber keine Option. Im Gegenteil, die Situation spornt ihn eher noch an: „Mir ist es wichtig, einen Akzent zu setzen. Mit der Geschäftsübernahme möchte ich auch zeigen, dass Kontinuität Früchte trägt – wenn man sie mit modernen Konzepten verbindet. Ja, man kann hier vor Ort bleiben und als inhabergeführtes Fachgeschäft Präsenz zeigen.“

Optik Birfelder

Optik Birfelder bietet bedarfsgerechte Augenoptik mit Stil in Oberhausen – seit über 40 Jahren. Anfang 2020 wurde der Staffelstab an Optikermeister Gerhard Ingendoh übergeben. Er führt das Geschäft mit Leidenschaft und Sachverstand in die Zukunft

Bei Modernität mögen viele vielleicht an Schnelligkeit denken. Eiliges Handeln scheint ein Zeichen unserer Zeit zu sein. Bei den Ergebnissen drückt manch einer vielleicht aber mal ein Auge zu. Gerhard Ingendoh interpretiert Modernität weitsichtiger. Individuelle Bedürfnisse sind hier ein Dreh- und Angelpunkt. Damit Kundinnen und Kunden ihre individuelle Wunschlösung erhalten, muss eine kompetente Beratung erfolgen. Der Augentoptikermeister erklärt es so: „Wir sind Berater für das einwandfreie Sehen. Und für eine gute Beratung muss man sich Zeit nehmen. Deswegen terminieren wir großzügig und ich kann in Ruhe mit unseren Kundinnen und Kunden eine oder anderthalb Stunden über ihr individuelles Thema sprechen, erklären, passende Alternativen vorstellen – alles was halt wichtig ist. Damit das Ergebnis dann auch den Wünschen und Anforderungen entspricht und nicht nur ein schneller Kompromiss ist.“

Die Beratung findet bei Optik Birfelder in umgestalteten, modernen Geschäftsräumen statt ebenso wie die exakte Überprüfung der Augen. Sie ist die entscheidende Grundlage für das spätere gute Sehen. Und auch dafür nimmt man sich im Fachgeschäft in der



Nicht nur die Beratung findet bei Optik Birfelder statt. Auch verschiedene Tests können durchgeführt werden.

Oberhausener Innenstadt Zeit. Denn Eile ist ebenfalls bei der Ermittlung der Sehschärfe ein schlechter Ratgeber. Neben den Sehtests führt das Fachgeschäft auch Augenscreenings mit geeigneten Messapparaturen durch. Dabei lässt sich der Augeninnendruck feststellen, die Augenlinse genau unter die Lupe nehmen, um z. B. Anzeichen für einen grauen Star oder andere Auffälligkeiten zu identifizieren. Somit fungiert Optik Birfelder als moderner Betrieb auch als Bindeglied zwischen seiner Kundschaft und Augenärzten.

Die Kundschaft von Optik Birfelder deckt das ganze Altersspektrum ab. Gerade zuletzt hat es noch einmal einen Schub bei jüngeren Leuten gegeben. Wer viel mit dem Smartphone, dem Computer oder in letzter Zeit vermehrt mit Videokonferenzen zu tun hat, merkt auch in jüngeren Jahren, dass die Brille ein Thema sein kann. Diese ist selbstverständlich auch ein modisches Accessoire. Aber im Kern geht es für Gerhard Ingendoh um das gute Sehen: „Es gibt Kunden, die bisweilen eine lange Odyssee hinter sich haben. Wenn sie dann den Weg zu uns finden und wir helfen können, dann macht einen das richtig zufrieden.“



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.birfelder.de

» Es gab für mich gute Gründe, das Geschäft zu übernehmen, in dem ich bereits knapp 25 Jahre als Meister gearbeitet habe.«

EINZELHANDEL

Kunden von klein auf

Optik in Heißen

„Das Schöne an unserem Standort? Die Leute kennen mich und man bleibt auch mal auf der Straße stehen und fragt, wie es einem geht“, erzählt Jens Schulz, Geschäftsführer der Optik in Heißen GmbH in Mülheim an der Ruhr.

Auszubilden ist ein Muss

Ende der 1980er Jahre begann der ehemalige Auszubildende seine Lehre zum Augenoptiker.

Vor 14 Jahren hat der Optikermeister dann in dem Betrieb begonnen, den er heute sein Eigen nennen darf: „Ich habe mit befristeten Jahresverträgen angefangen und meine schwangeren Kolleginnen vertreten“, erinnert er sich. Und wie kam es zu der Übernahme des Geschäftes? „Der damalige Inhaber hat es mir damals ermöglicht, meinen

Augenoptikermeister in Teilzeit zu machen. Irgendwann hat er mich mal gefragt, ob ich nicht Interesse an dem Geschäft hätte, aber da war ich noch jünger und konnte mir das erstmal nicht so vorstellen. Es war einfach zu früh.“ Einige Jahre später kamen die beiden auf das Thema zurück, sodass Jens Schulz den Betrieb 2018 übernahm. „Die Firma gibt es seit mittlerweile 35 Jahren und die Kunden haben mir vertraut. Dann habe ich mir gedacht: ‚Wieso eigentlich nicht?‘ Also



habe ich das Geschäft zusammen mit Boris Ricking, dem Geschäftsführer der Hörsysteme Heinen & Ricking GmbH, übernommen, der schon über Jahre die Hörgeräteakustik in Untermiete betreibt“, erklärt Jens Schulze. Die Kundschaft des Unternehmens geht auch über Mülheim hinaus: „Gerade im Bereich der Kontaktlinsenanpassung haben wir durch meinen Vorgänger einen kleinen Namen bekommen. Das heißt, wir haben teilweise Kunden, die aus Essen, Oberhausen, Dinslaken oder sogar aus Velbert zu uns kommen, weil wir weiterempfohlen worden sind“, freut sich der Geschäftsführer. „Auch verzweifelte Eltern von Kindern, die ihre Brille nicht tragen wollen, kommen zu uns. Ein junger Mann kam aus diesem Grund im Alter von acht Jahren zu uns und hat mit seinen Eltern ein Abo-System für Kontaktlinsen abgeschlossen. Und jetzt raten Sie mal, wer immer noch unter unseren Kunden ist!“, lacht er. „Einige vertrauen uns sogar so sehr, dass sie erst zu uns kommen und fragen, ob sich am Auge etwas verändert hat, bevor sie zum Augenarzt gehen. Ich bin natürlich kein Arzt

»Das Schönste an unserem Geschäft ist eigentlich, dass man sich hier in Heißen kennt und auf Veranstaltungen auch mal ein Glas Wein zusammen trinkt.«

und darf keine Diagnosen stellen, aber dieses Vertrauen ehrt uns sehr.“

Das Team des Mülheimer Optikers besteht aus insgesamt sechs Mitarbeitenden. „Wir haben auch zwei Azubis in der Runde und eine der Auszubildenden steht jetzt kurz vor der Prüfung. Ich hoffe natürlich, dass sie uns auch nach der Ausbildung erhalten bleibt“, erzählt Jens Schulze. „Ich habe zu meiner Zeit noch gelernt, wie man Wettergeräte justiert und Ferngläser auseinanderbaut und wieder zusammensetzt. Auch wenn viele diese Arbeit aus den Augen verloren haben und sich lieber elektronische Wettergeräte kaufen, möchte ich dieses Wissen wieder mehr an unsere angehenden Fachkräfte weitergeben.“

„Das Schönste an unserem Geschäft ist eigentlich, dass man sich hier in Heißen kennt und auf Veranstaltungen auch mal ein Glas Wein zusammen trinkt. Die starke Bindung zu den Kunden und deren Vertrauen zu uns machen meinen Arbeitsplatz zu etwas ganz Besonderem“, erzählt der Geschäftsführer freudestrahlend.



Autorin:
STEFANIE SEIMER,
Auszubildende



Ansprechpartner
Einzelhandel:
GUIDO ZAKRZEWSKI



Weitere Informationen
finden Sie auf:
www.optik-in-heissen.de

Verflixteffizient

IT-UNTERNEHMEN

Flixcheck GmbH

Wenn man einen Schaden an die Versicherung oder aufgrund von Heirat einen Namenswechsel an den Telekommunikationsdienstleister melden muss, kommt es oft zu einem nervigen Dokumenten-Hin-und-Her. Man erhält Unterlagen per Post oder per Mail und muss diese unterschrieben zurückschicken, manchmal sogar dafür extra ausdrucken und wieder einscannen – ein zeitlicher Aufwand. Sollten diese Prozesse nicht einfacher ablaufen können?



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.flixcheck.de

Kosten- und Zeitersparnis

Mathias Staar, David Simons und Andreas Baum stellten sich die Frage und haben auch eine Lösung gefunden: 2015 gründeten die drei die Denkpark GmbH. Zu der Zeit haben die drei BWLer noch hauptberuflich im Vertrieb und Marketing gearbeitet. Aus Zufall sind sie auf einen ganz speziellen Markt aufmerksam geworden – den Umzugsmarkt. Mathias Staar gibt uns Einblicke in das Start-up: „Wenn ein Umzugsunternehmen einen Umzug kalkuliert, wird zunächst ein Besichtigungstermin im alten Zuhause vereinbart“, erzählt Mathias Staar. „Klingt logisch, aber wenn man sich das näher vor Augen führt, ist das ein großer physischer

Aufwand für beide Seiten.“ Im besten Fall möchte man sich als Kunde mehrere Angebote einholen. Auch für das Unternehmen ist das ein hoher Zeit- und Kostenaufwand, schließlich muss die gesamte Wohnung angeschaut werden, um das Umzugsvolumen vor Augen zu haben und ein vernünftiges Angebot für den Kunden erstellen zu können. „Diesen Prozess haben wir mit MoverScan digitalisiert“, erklärt Mathias Staar. MoverScan ist eine cloudbasierte Software, mit der die Endkunden über das Smartphone Fotos von den Räumlichkeiten und den umzugsrelevanten Gegenständen hochladen können, die dem Unternehmen ausreichen,

um ein Angebot ohne großen Aufwand zu erstellen. „Was uns allerdings relativ früh klar geworden ist, ist dass der Umzugsmarkt seine Grenzen hat. Um mit unserem Businessmodell skalierbarer zu werden, muss unsere Software generischer sein. Die Unternehmen müssen sich selbst aussuchen können, welchen Prozess sie digitalisieren möchten – und so ist Flixcheck entstanden.“

Flixcheck entspricht einem Baukastensystem, in dem sich Unternehmen selbst zusammensetzen können, welchen Prozess sie mit den Kunden digital abbilden möchten. Außerdem ist die Software ebenfalls bequem über den Webbrowser zu erreichen und wird von Unternehmen in Form eines Abos in verschiedenen Modellen gemietet. Das Programm muss nicht heruntergeladen werden, sodass die Kunden einen kurzen Weg zur Anwendung haben. Zielgruppen des Start-ups sind auch hier Unternehmen, die im Kontakt mit Kunden stehen. Flixcheck befähigt Unternehmen einen besseren, schnelleren und vor allem einfacheren Kundenservice zu liefern. „Überall da, wo Unternehmen im analogen oder physischen Austausch mit Kunden sind, um Daten aufzunehmen oder Unterschriften zu leisten, bietet Flixcheck die Möglichkeit, dass diese Prozesse besser abgebildet werden“, sagt Mathias Staar. Doch wie sieht der Prozess dann aus? Der Kunde erhält zum Beispiel durch ein direktes Kundengespräch per Telefon eine SMS mit einem Link, der den Kunden dann zu der Anwendung bringt, wo alle benötigten Daten eingeschickt und auch Unterschriften geleistet werden können. So wird nicht nur die Datenreinheit erhöht, weil Fehlerquellen vermieden werden, sondern auch die Endkundenzufriedenheit steigt, da die Software von Flixcheck ihnen Flexibilität bietet.

So wurde aus einem Neben- ein Hauptberuf und 2020 folgte schließlich die Umfirmierung von der Denkpark GmbH zur Flixcheck GmbH. Auch das Team hat sich vor allem in den letzten zwölf Monaten verdreifacht. Und das nun zwölf-köpfige Unternehmen möchte weiterwachsen – auch Corona hat hier sehr geholfen, die Akzeptanz bei Unternehmen zu beschleunigen und Flixcheck als Software in die Kundendienstleistung zu integrieren.

Eine der größten Herausforderungen für das junge Team war das schnelle Wachstum des Unternehmens. „Von jetzt auf gleich guckt man nicht mehr nur auf das Produkt und die Kunden, sondern auch auf eine Kultur, die man entwickeln will und muss“, so Mathias Staar. Aber auch das Thema Datenschutz bleibt wie bei wahrscheinlich jedem Unternehmen eine Herausforderung: „Die Kommunikation zwischen Unternehmen und Kunden soll zu 100 Prozent gesichert und DSGVO-konform sein. Unser Benefit ist, dass die Daten unserer Kunden in Deutschland verarbeitet werden.“

Heute gehören hauptsächlich Versicherungen, Banken und Telekommunikationsunternehmen zu den Kunden von Flixcheck, aber auch sehr viele Unternehmen aus dem Klein- und Mittelstand nutzen die Software des jungen Unternehmens. „Wir glauben ganz fest daran – und das bestätigen uns auch die Kunden – dass wir aufgrund unserer Software es gerade auch diesen Unternehmen erlauben, einen schnellen und einfachen Zugang zu digitalen Kundenservices zu bekommen, weil sie sofort loslegen können“, erzählt Mathias Staar.



Autorin:
LARA KLINGENHAGEN,
Auszubildende



Ansprechpartner
Digitalisierung:
JAN BORKENSTEIN

»Von jetzt auf gleich guckt man nicht mehr nur auf das Produkt und die Kunden, sondern auch auf eine Kultur, die man entwickeln will und muss.«

IT-UNTERNEHMEN

Für jede Idee eine digitale Lösung

idesis GmbH

Von kleinen bis großen Projekten – bei der idesis GmbH steht die Individual-Software-entwicklung ganz oben. „Wir machen alles, was an uns herangetragen wird, von dem wir auch sagen können: Jo, das können wir wirklich sehr gut machen“, so Mathias Koch, einer der Geschäftsführer der idesis GmbH.



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.idesis.de

Von Mitarbeitern zu Unternehmern

Auch in Deutschland gibt es immer noch einen hohen Bedarf an individueller Software, die nicht im Ausland programmiert wird. Die Idee von idesis ist aus einem Zusammenschluss von Mitarbeitern entstanden, die vorher zusammen bei einem anderen Essener IT-Unternehmen gearbeitet haben. Auf die Frage, wie der Unternehmensname entstand, mussten Mathias Koch und Andreas Mersch erstmal lachen. „Scrabble“, hatte Andreas Mersch mit einem Schmunzeln geantwortet. Viele Domains waren zum Zeitpunkt der Gründung bereits belegt, also haben sich die damals acht Gesellschafter für ein Kunstwort entschieden. „Da haben wir Begriffe, die aus der IT stammen, in einen Raum geworfen.“ Und entstanden ist der Unternehmensname idesis.

2005 ist das Unternehmen mit acht Arbeitskollegen gestartet. „Das Unternehmen, in dem wir gearbeitet haben, hat sich ein Stück weit neu orientiert und wir haben uns mit dieser Neuausrichtung nicht mehr wohlfühlt. Wir wollten Software und individuelle Lösungen entwickeln und auch wirklich neue Dinge schaffen und kreativ sein“, erzählt Andreas Mersch. Aus acht Arbeitskollegen wurden acht Gesellschafter, um ein eigenes Unternehmen zu gründen. Heute sind von dem Ursprungsteam noch sechs Gesellschafter da, aber dafür haben die Köpfe von idesis einen anderen Mitarbeiter zum Gesellschafter ernannt. Mathias Koch erklärt: „Das ist auch die Perspektive für unsere Mitarbeiter, dass sie Gesellschafter bzw. unsere Partner werden können.“

Schon früh war dem Team klar, den Sprung in die Selbstständigkeit zu wagen. Aber Herausforderungen bleiben nie aus: „Durch die zunehmende Digitalisierung ist der Markt enger geworden und somit das Angebot

größer“, erzählt Andreas Mersch. In Zeiten von Corona ist es für idesis nicht leicht gewesen auszubilden: „Ausbildung vom Homeoffice aus, halte ich für schwierig. Wir versuchen dann Hemmschwellen abzubauen, weil es persönlicher ist, jemanden im Büro kurz etwas zu fragen, als ihn aus dem Homeoffice aus anzurufen.“ 2014 hat das Unternehmen angefangen, Fachinformatiker auszubilden. Ein großer Teil der Auszubildenden sind die Fachinformatiker in Anwendungsentwicklung, aber es besteht auch die Möglichkeit, ein duales Studium im Bereich Marketing und Vertrieb zu absolvieren. Anstatt durch einen Personalvermittler neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu finden, haben sich die Geschäftsführer für den Weg der Ausbildung entschieden: „Die Personen, die wir einstellen, sollen uns von der Pike auf kennenlernen. So können wir unsere eigenen Fachkräfte – auf unser Unternehmen abgestimmt – ausbilden.“

Für die Zukunft plant das Unternehmen noch zu wachsen: Mathias Koch wünscht sich, dass das Team wächst, sodass 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei idesis beschäftigt sind – bevor er in den wohlverdienten Ruhestand geht. Auch die Digitalisierung ist und bleibt immer ein Thema. Mathias Koch sieht eine Menge Nachholbedarf – auch bei anderen Unternehmen. Doch auch wenn die Flexibilität sowohl vom Kunden als auch vom Unternehmen steigt, sind die persönlichen Kontakte nicht zu ersetzen, die sich gerade in kleinen Pausen oder anschließenden Essen vertiefen.



Autorin:
JOSEPHINE
STACHELHAUS



Ansprechpartner
Digitalisierung:
JAN BORKENSTEIN

»Das ist auch die Perspektive für unsere Mitarbeiter, dass sie Gesellschafter bzw. unsere Partner werden können.«



Kettwig, Werden, Saarn oder Sterkrade – in der MEO-Region gibt es viele kleine, gemütliche Vororte, die durch ihren Charme und oft auch den historischen Background für Besucherinnen und Besucher viel zu bieten haben. Durch Stadtteilmarketing gibt es oft gemeinsame Aktionen der Händlerinnen und Händler vor Ort und damit zusätzliche Attraktionen, die die Stamm- und Laufkundschaft in die Geschäfte spülen. Wir haben mit drei Boutique-Besitzerinnen über Vorteile und Herausforderungen von Vorortslagen sowie Pläne für die Zukunft gesprochen.

BRANCHENSCHWERPUNKT:
BOUTIQUEN

Mode(rn) in der Vorstadt



Autorin:
YVONNE
SCHUMANN



Autor:
JENS KNETSCH



Ansprechpartner
Einzelhandel:
GUIDO ZAKRZEWSKI

Eva und Paula Benninghoff sind gemeinsam mit Sabine Rüth für ihre Kundinnen da.



Mode & Home

„Wer Jogginghose trägt, hat die Kontrolle über sein Leben verloren.“ Immer, wenn Eva Benninghoff das Zitat der verstorbenen Mode-Ikone Karl Lagerfeld hört oder liest, muss sie laut und herzhaft lachen. „Erstens stimmt es überhaupt nicht, zweitens war die Jogginghose in meinem Fall so etwas wie ein Glücksbringer. Wäre sie nicht gewesen, gäbe es das »Mode & Home« nicht und ich wäre nicht so glücklich wie am heutigen Tag“, bringt es die gebürtige Kemptenerin auf den Punkt.

»Es kommt fast täglich vor, dass sich hier Nachbarinnen oder alte Freundinnen treffen. Sie erkennen sich an der Stimme, selbst wenn eine von ihnen noch in der Umkleide-Kabine steht.«

Die drei Frauen haben aus dem einst 45 Quadratmeter großen Verkaufsladen eine trendige Mode-Boutique entwickelt. Und das Glück stand nur wenig später noch einmal Pate: Als die Schneiderin nebenan im Dezember 2019 in den Ruhestand ging, zögerten die drei keine Sekunde und vergrößerten ihre Ladeneinheit auf eine Gesamtfläche von heute insgesamt 80 Quadratmetern. „Das Glück lag da, wir haben einfach nur zugriffen“, lacht Tochter Paula, die seit ihrem Abitur ebenfalls tagtäglich im Lädchen zu finden ist. Ihr junger Einfluss bildete die perfekte Ergänzung zu dem von ihrer Mutter und Sabine Rüth geprägten Mode-Stil und Lifestyle-Geschmack. Auch ihr merkt man an, dass sie für die Aufgabe brennt. „Natürlich habe ich mich auch schon früh für Mode und Trends begeistert. Heute bin ich es, die

Glück dabei empfindet, wenn sich jemand in einem neuen Outfit wohlfühlt und dankbar für die Beratung ist“, so die 18-Jährige. Die Boutique ist an keine der bekannten Mode-Marken gebunden und verfügt über ein sehr breites Stamm-Publikum, das »Mode & Home« regelmäßig Besuche abstattet. „Unsere jüngste Kundin ist elf Jahre alt, die älteste 97. Besonders die betagte Dame ist sehr stilbewusst und gerne bei uns zu Gast“, erzählt Paula Benninghoff stolz.

Überhaupt scheint die Mode-Boutique so etwas wie ein Treffpunkt im Mülheimer Stadtteil Heißen zu sein. „Es kommt fast täglich vor, dass sich hier Nachbarinnen oder alte Freundinnen treffen. Sie erkennen sich an der Stimme, selbst wenn eine von ihnen noch in der Umkleide-Kabine steht“, berichtet Sabine Rüth. Auch wird man nicht kritisch angeschaut, wenn man mit Lockenwicklern oder frisch aufgetragener Farbe im Haar im Geschäft steht. „Nebenan ist ein Frisör. Bevor die Damen in der x-ten Illustrierten blättern, um die Zeit zu überbrücken, kommen sie hier stöbern.“ Ganz bewusst haben die drei Frauen ihr Sortiment auf die Damenwelt ausgerichtet, so auch ihre neuste Idee: Anfang 2020 wurde das Lädchen durch die

Übernahme des Schneider-Ateliers vergrößert und ein Teil im hinteren Bereich zu einer »AnziehBar« umgestaltet. „Hier finden unsere Kundinnen ein komplettes Ankleidezimmer mit Theke, Bar und Prosecco. Außerdem einen weiteren Showroom. Die Resonanz zeigt, dass den Besucherinnen das Shoppen richtig Spaß macht, auch oder gerade, weil sie den persönlichen Kontakt sehr schätzen. „Wir sind authentisch, ehrlich und immer offen. Hier erleben viele Frauen das, was ihnen in großen Häusern oder Centern fehlt: das Persönliche“, erklärt Eva Benninghoff. „Man ist oft in einem sehr intimen Austausch mit der Kundin, erfährt etwas über die Sorgen, Nöte und Ängste der Menschen. Es ist doch eine besondere Auszeichnung für uns, wenn sie uns diese Dinge anvertrauen. Das macht uns unheimlich stolz.“ ▶



Bequem, weiblich, lässig – modische Kombinationen bei »Mode & Home« aus Heißen.





Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.modeathome.de

Die drei Mode-Expertinnen sind bestens miteinander vertraut und ein gut eingespieltes Team. Und das, obwohl alle von ihnen branchenfremd sind. Während Eva Benninghoff gelernte Sozial-Pädagogin ist und viele Jahre als Fotografin gearbeitet hat, war Sabine Rüth als Arzthelferin tätig. Wohin der Weg von Tochter Paula führen wird, weiß diese noch nicht genau. „Mode-Management klingt interessant. Das Studium wäre in Düsseldorf oder Köln.“ Doch bis es so weit ist, haben alle drei noch viel vor. Neue Ideen zum Thema Nachhaltigkeit und Recycling wachsen. Aktuell geht der Blick aber zu saisonalen Herbst- und Wintertrends. „Styles mit veganem Leder sind gerade sehr ange-

sagt. Leggings, Röcke oder kurze Hosen, dazu eine Strumpfhose und Kleider oder Blazer, all das lässt sich perfekt mit hellen Strick-Pullis kombinieren“, berichtet die junge Frau, die ebenfalls früh ihren persönlichen Stil gefunden hat. „Seit du hier bist, hat sich auch dein Styling verändert. Insgesamt lässt sich aber sagen, dass Mode tatsächlich das Selbstbewusstsein stärkt, egal in welchem Alter“, so ihre Mama Eva. „Und auch heute ist die Jogginghose nicht totzukriegen. Sie lässt sich eben bequem, weiblich und lässig zu vielen Anlässen tragen.“ Da ist sie wieder, die Lieblingshose als Styling-Objekt und nimmermüder Glücksbringer. JK

La Nuova Moden

Mitten in der idyllischen Altstadt von Essen-Werden gibt es La Nuova Moden – eine kleine Boutique mit liebevoll ausgewähltem Sortiment. „Die Tochter meiner Vorgängerin und ich sind zusammen in Werden zur Schule gegangen“, erinnert sich Inhaberin Anne Wiesenberg. „Ich war früher selbst Kundin und kenne das Geschäft von klein auf. Als ich hörte, dass eine Nachfolgerin gesucht wird, habe ich mich entschieden ‚ja‘ zu sagen.“ Über eine Selbständigkeit hatte sie schon länger nachdacht. Anne Wiesenberg ist gelernte Schneiderin und hat Modedesign studiert. Das Thema liegt ihr im Blut: Schon ihre Oma war Schneiderin. „Zuerst habe ich überlegt, ein Kindermodengeschäft zu eröffnen. Über meine Ausbildung und meine Leidenschaft für Mode passte Damenmode

dann aber doch besser zu mir. Und dann hat mich La Nuova Moden gefunden.“ Ihr gefällt, dass sie sich ihren Alltag freier einteilen und sich viel Zeit für ihre Kundinnen nehmen kann.

Die Vorortlage bietet viele Vorteile: Besucherinnen und Besucher bummeln gerne durch die Altstadt oder machen einen Spaziergang an der Ruhr entlang, das spült viele Kundinnen in die kleinen Geschäfte in Werden. „Die Menschen gucken gerne ins Schaufenster und informieren sich was in diesem Winter Trend ist und um welche Farbe sich die aktuellen Kollektionen drehen.“ Die Inhaber und Inhaberinnen der Ladenlokale sind miteinander vernetzt und planen gemeinsame Aktionen wie verkaufsoffene Sonntage im Zu-

sammenhang mit einem Bauernmarkt oder dem beliebten Stoff- und Tuchmarkt. „Wir haben besonders im Sommer viel Laufkundschaft und auch ein großes Einzugsgebiet. Unsere Kundinnen kommen auch aus Velbert, Heiligenhaus und Wülfrath, weil Werden so ein nettes Städtchen ist“, sagt Anne Wiesenberg. „Wir unterstützen uns hier alle. Die Leute sitzen im Café gegenüber und schauen in mein Schaufenster. Ich mag das, dieses Dörfliche.“ Der Zusammenhalt ist gut, die Chefin von La Nuova Moden könnte sich aber auch noch mehr vorstellen: „Wir sollten alle für unseren Stadtteil werben und langfristiger planen.“ Als gutes Beispiel nennt sie die Weihnachtsbäume, die alle Ladenbesitzer und Ladenbesitzerinnen besorgt, vor die Tür gestellt und geschmückt haben. „Wir

müssen alle an einem Strang ziehen und nach Corona wieder in den Flow kommen.“ Trotz des guten Zulaufs aus dem Umfeld, ist der größte Teil von Anne Wiesenbergs Kundenschaft Stammpublikum. Sie kennt ihre Kundinnen genau und denkt schon beim Einkauf der Ware daran, wem das gut stehen könnte. „Ich habe zu 80 Prozent Stammkundinnen und kenne von 75 Prozent den Namen.“ ▶

»Wenn ich etwas Schönes sehe, habe ich meistens jemanden im Kopf, der sich über diese Jeans oder diesen Pullover freuen könnte.«

Anne Wiesenberg ist stolz auf ihr Geschäft in Essen-Werden.



Wenn ich etwas Schönes sehe, habe ich meistens jemanden im Kopf, der sich über diese Jeans oder diesen Pullover freuen könnte.“ Ihre Vorgängerin hat viel Mode von italienischen Designern verkauft. Anne Wiesenbergs hat das zum Teil übernommen, das Sortiment aber auch umgestaltet. „Jeder Laden trägt die Handschrift seines Besitzers“, stellt sie fest. „Meine Vorgängerin ist Italienerin, klein und zierlich und hat demzufolge überwiegend italienische Mode in kleinen Größen verkauft. Ich bin meinem Gefühl gefolgt und habe weniger festliches, mehr Alltagskleidung ins Sortiment aufgenommen.“ Bei ihrer Zielgruppe kommt das gut an. „Meine Kundinnen haben mein Alter, sind also in der Regel 50 Jahre und älter. Für mich steht es im Vordergrund, dass sie Sachen kaufen, von denen sie lange etwas haben und die sie oft tragen können.“



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.lanuova.de



In der Corona-Zeit haben viele Einzelhändler und Einzelhändlerinnen online und auf Social Media für ihr Kleidungsangebot einen Abholservice angeboten. Anne Wiesenberg setzt hier noch ganz klassisch auf Mund-zu-Mund-Propaganda. „Ich gestehe, dass ich nicht sehr internetaffin bin, aber meine Kundinnen sind meist im selben Alter und es dann eben auch nicht“, lacht sie. Trotzdem postet sie hier und da auf Facebook und hat auch einen Insta-Account. „Bei mir geht ganz viel über Gespräche – hier vor Ort oder auch am Telefon. Oft sehen meine Kundinnen meine Mode bei ihren Freundinnen und kommen dann auch zu mir.“ Sie freut sich, wenn ihre Kundinnen zufrieden sind und sie weiterempfehlen. „Ich freue mich, wenn ich die bei mir erworbenen Kleidungsstücke bei der ein oder anderen Gelegenheit wiedersehe.“ **YS**

Lieblingsstücke

Die Entscheidung für Saarn hat Nicole Pietschmann nicht aus dem Bauch heraus getroffen: „Als ich mutig genug war, mich für die Selbständigkeit zu entscheiden, habe ich mir ganz unterschiedliche Orte angeschaut und die Menschen gezählt.“ Von der Duisburger Königsstraße bis zur Hauptstraße in Kettwig standen mehrere Locations zur Auswahl – verliebt hat sich die gelernte Bürokauffrau dann aber in den Mülheimer Vorort. „Die Frequenz der Kundinnen stimmte, das Dörfchen ist idyllisch und die Nachbarschaft großartig. Da habe ich dann auch die höhere Miete in Kauf genommen.“

Schon als Teenie hat Nicole Pietschmann ihre erste Nähmaschine bekommen und später dann auch eine Ausbildung als Damenschneiderin gemacht. Eigentlich war auch ein Studium zur Modedesignerin in Düsseldorf geplant, durch lange Wartezeiten und die Familienplanung hat sie sich dann aber doch für eine weitere Ausbildung entschieden. „Als Schneiderin und Bürokauffrau hatte ich super Grundlagen für die Selbständigkeit.“

Der größte Teil ihrer Kundinnen und Kunden kommt regelmäßig zu ihr. „Ich habe hier Kunden, die sind mir wirklich von der ersten Stunde an treu“, sagt sie. Hier sieht sie auch den größten Unterschied zu Geschäften in den Innenstadtlagen. „Mein Publikum und ich haben eine enge Verbundenheit. Ich kenne meine Kundinnen und Kunden genau und kann so ganz anders beraten. Ich weiß, dass die Tochter Carlotta heißt und der Hund Lily oder dass der Schwiegervater

»Als ich mutig genug war, mich für die Selbständigkeit zu entscheiden, habe ich mir ganz unterschiedliche Orte angeschaut und die Menschen gezählt.«

gerne im Garten arbeitet.“ In ihrem Sortiment gibt es ausschließlich Damenmode, vom modischen T-Shirt bis zur hochwertigen Seidenbluse ist alles dabei, was das nächste Lieblingsstück ihrer Kundinnen werden könnte. Einen besonderen Schwerpunkt legt Nicole Pietschmann auf Kleider. Egal ob sportlich oder chic, bei ihr gibt es eine große Auswahl für jeden Anlass. Auch Accessoires und kleine Aufmerksamkeiten kann man bei ihr bekommen. „Ich hatte letztens so eine nette Situation. Da haben zwei 12-jährige Jungs ein Armband als Geschenk für ihre Mama gekauft – total süß.“ Oft weiß sie auch noch, was welche Kundin in den letzten Jahren gekauft hat. Dann kann sie aus dem Gedächtnis beraten, welches neue Lieblingsstück zu den bereits gekauften passen würde. „Die Kunden fühlen sich nicht nur gut beraten, sondern auch gut aufgehoben. Oft kommen sie auch nur auf ein Quätschchen in den Laden, wenn es im Homeoffice zu einsam wird.“

Ein wichtiges Marketing-Instrument für die Geschäftsfrau ist Instagram. Schon vor Corona hat sie angefangen, einen Kanal aufzubauen, durch den Lockdown wurden die Postings aber immer wichtiger. Mit ▶



*Nicole Pietschmann
hat sich bewusst für den
Standort entschieden.*



Unterstützung eines Profis ist sie ins kalte Wasser gesprungen und richtig durchgestartet. „Ich lade jeden Tag etwas hoch. Im Lockdown standen hier die Leute und haben eine Tüte zur Auswahl mit nach Hause genommen. Wollten sie alles behalten, haben sie mir das Geld im Anschluss überwiesen. Es war ein Vertrauensvorschuss, aber es hat sich gelohnt.“ Auch neue Kunden konnte Nicole Pietschmann durch ihre Social-Media-Aktivitäten dazugewinnen. Die Reichweite ist größer geworden und es kommen jetzt auch Menschen aus Duisburg Süd, Ratingen, Velbert und Heiligenhaus. „Einmal habe ich sogar etwas nach Leipzig, Frankfurt und in die Eifel geschickt“, erinnert sie sich. Die Kundinnen und Kunden können ihr auch schreiben und einen Termin ausmachen. „Wir sind auch immer bereit, Termine außerhalb der Öffnungszeiten zu vereinbaren und für Berufstätige ein Personal Shopping anzubieten.“ In der Pandemie ist sie kreativ geworden: „Wir sind neue Wege gegangen und haben gelernt sehr flexibel zu sein.“

Darüber hinaus hat sie sich bei einer Farb- und Stilberaterin weitergebildet. Sie möchte die Frauen ganz individuell beraten und hat gelernt, welche Farben ihre Kundinnen strahlen lassen und welche Schnitte und Muster gut zu den verschiedenen Figurentypen passen. „Nur wenn alles stimmt, fühlt man sich wohl in seiner Klamotte und kann sich gut und authentisch darin bewegen.“

Ein Traum der Boutique-Besitzerin wäre eine eigene Kollektion – die Ausbildung hat sie, die Erfahrung mittlerweile auch und viele Ideen sowieso. „Vielleicht könnte ich das als Kooperation mit einem anderen kreativen Kopf hier aus der Nähe machen – dann könnten wir gemeinsam starten.“ **YS**



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.lieblingsstueckemuelheim.de



WERBEAGENTUREN

Als Arbeitgeber gut positioniert

AH-Beratung

„Respekt und Wertschätzung sind Mitarbeitenden unglaublich wichtig, das ist uns in all unseren Projekten begegnet. Die Unternehmen spüren den Trend zu einem Arbeitnehmermarkt – aber so richtig damit umgehen können viele noch nicht.“

Das Wichtigste ist Authentizität

Anne Hermanski und Stefanie Berg sind Employer-Branding-Managerinnen. Mit ihrem Beratungsbüro „Employer Branding NRW“ unterstützen sie kleine und mittelständische Unternehmen dabei, eine stimmige Arbeitgebermarke aufzubauen.



Weitere Informationen
finden Sie unter:

www.employerbranding.nrw

Am Anfang des Prozesses steht für die beiden Beraterinnen immer die Analyse: Wo drückt der Schuh? „Es gibt viele Gründe, die Arbeitgebermarke schärfen zu wollen“, sagt

Anne Hermanski. „Das kann ganz klassisch die Suche nach passenden Fachkräften sein, aber auch eine stärkere Mitarbeiterbindung oder der Wunsch nach mehr Identifikation mit dem Unternehmen.“

„So war es zum Beispiel bei der Diakonie Bottrop, die wir im vergangenen Jahr beraten haben“, berichtet Stefanie Berg. „Dort arbeiten Menschen in mehr als 30 verschiedenen Berufen. Die Diakonie wünschte sich einen Claim, mit dem sich jeder und jede

Mitarbeitende identifizieren kann.“ Das Ergebnis „Wir machen Sinn“ kam sehr gut an und wird von der Diakonie inzwischen aktiv eingesetzt.

Nach der Analyse gehen Anne Hermanski und Stefanie Berg in den Dialog mit den Mitarbeitenden. So verschaffen sie sich einen authentischen Einblick ins Unternehmen und in die Unternehmenskultur. Assoziative Fragen helfen dabei, ebenso wie ehrliche Gespräche über die Stärken und Schwächen des Unternehmens. „Die Antworten fassen wir anonymisiert zusammen. Darauf beruht die Arbeitgeberpositionierung und unser Maßnahmenkatalog“, erklärt Stefanie Berg. „Natürlich fokussieren wir uns in der Außen- und Darstellung auf die Stärken eines Unternehmens. Aber wir nehmen der Geschäftsführung auch das Versprechen ab, dass sich um die Schwächen gekümmert wird. Klar kann man nicht jeden Mitarbeiter perfekt glücklich machen – aber man kann es doch zumindest versuchen.“

„Das Wichtigste ist Authentizität“, ergänzt Anne Hermanski. „Eine Arbeitgeberpositionierung muss authentisch, ehrlich und stimmig sein, damit sie langfristig funktioniert. Wenn ich Dinge nach außen hin glattpoliere und Sachen behaupte, die nicht stimmen, werden meine Mitarbeitenden das sehr schnell merken. Das führt zu Frust, zu hoher Fluktuation und kostet nicht zuletzt unheimlich viel Geld.“

Wertschätzung und Flexibilität

Bestimmte Themen begegnen den beiden Beraterinnen in ihren Projekten immer wieder. So haben sich als wichtigste Punkte für ein gutes Unternehmensklima Faktoren wie Wertschätzung, Weiterbildungsmöglichkeiten, Flexibilität und eine gute Work-Life-Balance herauskristallisiert. „Klar, das Gehalt und die Arbeitsbedingungen müssen natürlich auch stimmen“, sagt Anne Hermanski. „Aber kleine Goodies, wie zum Beispiel ein kostenloses Getränk in der Kantine, ändern gar nichts, wenn die Mitarbeitenden sich nicht wertgeschätzt fühlen. Eher im Gegenteil. Wenn ein Mitarbeiter denkt: Die Cola bezahlen sie uns, aber der Chef kennt nicht mal meinen Namen, wird das dem Unternehmen langfristig schaden.“

Auch mit Themen wie Wohnortnähe und Homeoffice können Unternehmen Attraktivität beweisen, fügt Stefanie Berg hinzu: „Die Menschen haben keine Lust mehr, für den Job ewig durch die Gegend zu fahren. Das kostet einfach zu viel Lebenszeit. Deshalb können gerade kleinere Betriebe mit Wohnortnähe punkten. Und Homeoffice wird auch nach der Pandemie ein wichtiges Thema bleiben.“

Die beiden Unternehmerinnen unterstützen im gesamten Employer-Branding-Prozess, von der Analyse bis zur Implementierung. „Was davon ein Kunde braucht, besprechen wir ganz individuell“, sagt Anne Hermanski.



Autorin:
MARIA LEIPHOLD



Ansprechpartnerin
Kultur- und
Kreativwirtschaft:
SIMONE
STACHELHAUS

» Respekt und Wertschätzung sind Mitarbeitenden unglaublich wichtig, das ist uns in all unseren Projekten begegnet. «

WERBEAGENTUREN

Erfahrung + Vertrauen = Verbundenheit

Espey

Wenn Karsten Espey über Tradition und Erfahrung spricht, dann hat das Hand und Fuß, denn die inhabergeführte Agentur in Essen existiert schon seit über 54 Jahren.

Agentur in zweiter Generation

„Unsere Aufgabe ist es eigentlich, andere berühmt zu machen, ohne selbst dabei berühmt zu werden“, bringt er das Konzept auf den Punkt.

Die Agentur wird bereits in zweiter Generation von Karsten Espey geführt, der stolz auf die lange Erfolgsgeschichte ist. Die begann buchstäblich im Keller des Familienhauses in Essen. „So schlecht können wir nicht gearbeitet haben, wenn uns immer noch zwei Kunden all die Jahre die Treue gehalten haben“, schmunzelt Karsten Espey.

Seine Kunden charakterisiert der umtriebige Firmenchef so: „Die meisten kommen aus dem Mittelstand und sind im Ruhrgebiet ansässig. Einige sind sogar Global Player. Jeder Erfolg dieser Unternehmen macht uns auch stolz, denn wir sehen uns als Berater und Wegbegleiter.“ Einen neuen Kunden auf seinem Weg zu begleiten, bedeutet erst einmal ihn gut kennenzulernen. Die Produkte, aber auch die Menschen. Es muss der Wertekanon und die

Intention gefunden werden, um den Kunden dann bestmöglich zu positionieren. Karsten Espey ist da sehr zuversichtlich. Wichtig ist ihm immer, eine gezielte Anpassung aller Medien an die jeweilige Aufgabe und Zielgruppe.

Die Agentur hat vor circa 1,5 Jahren auf dem Colsmann-Gelände in Kupferdreh eine neue Heimat gefunden - ein wahrer Glücksgriff -, denn hier stimmt einfach alles. „Die hohen Wände in unserer Agentur und die lichtdurchfluteten Büros ermöglichen ein angenehmes Arbeiten.“ Dazu kommt die Verbundenheit zum Standort Kupferdreh und hier auf dem Seidenspinnerei-Werksgelände atmet jeder Zentimeter der denkmalgeschützten Anlage Industriekultur aus. „Das passt einfach zu uns, als Agentur mit Tradition!“, schwärmt Karsten Espey. „Ich bin ein Kind des Ruhrgebiets und Kupferdreh ist meine Heimat.“

Wenn man sich in den Räumen der Agentur umschaut, kommt man nicht darum herum,

die vielen rot-schwarzen Fotomotive mit plakativer Schrift wie „Überzeugung“, „Vertrauen“, „Weitblick“ oder „Verbundenheit“ zu bemerken. „Ein Mitarbeiterprojekt“, lacht Karsten Espey. Die Motive spiegeln unsere Tradition wider und sind u. a. an der Montanindustrie angelehnt. Alle zeigen Wege oder Türen, die wollen wir gehen und aufstoßen.“

Zurzeit sind sieben Mitarbeiter für die Agentur tätig, den Ausbildungsplatz im Bereich Grafik konnte Karsten Espey wegen Corona letztes Jahr leider nicht besetzen, denn das Thema Ausbildung ist ihm extrem wichtig.

Seit vielen Jahren ist er als ehrenamtlicher Prüfer bei der IHK zu Essen tätig. „Wenn ich einen jungen Menschen ausbilde, dann muss das direkt und vor Ort passieren. Mein Anspruch ist, einer der besten Ausbildungsbetriebe in Essen zu sein. Eine Onlineausbildung kann ich mir einfach nicht vorstellen. Mir ist es immer wichtig, mit den Menschen auf Augenhöhe zu sprechen und sich auszutauschen, so kommen Ideen und Inhalte zusammen. Egal ob in der Ausbildung oder im Kundengespräch.“

Ans Aufhören denkt Karsten Espey noch lange nicht: „Die Arbeit wird nie langweilig. Dadurch, dass wir ja zwischen den verschiedenen Kunden einen Knowhow-Transfer anstoßen und uns immer intensiv einarbeiten, bleibt es immer spannend.“ Seine Empfehlung an Unternehmen: „Setzen Sie auf Qualität!“

»Ich bin ein Kind
des Ruhrgebiets und
Kupferdreh ist
meine Heimat.«

Das denkmalgeschützte Colsmann-Gelände steht für erfolgreiche Industriekultur.



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.espey-werbeagentur.de



Autorin und
Ansprechpartnerin
Kultur- und
Kreativwirtschaft:
SIMONE
STACHELHAUS

WERBEAGENTUREN

Events mit einem Lächeln

nice:-)

Sie ist Erlebnisbotschafterin, Ideengeberin und Problemlöserin durch und durch. Seit fast 30 Jahren inszeniert Karin-Catharina Wolniczak mit ihrer Eventagentur nice:-) außergewöhnliche Veranstaltungen und Erlebnisse rund um den Globus.

Leidenschaft für Events

„Früher waren wir wirklich weltweit im Einsatz“, berichtet sie. „Wir haben ein Abendessen auf der chinesischen Mauer organisiert oder Verkäufer-Events in Vietnam. Heute konzentrieren wir uns mehr auf den europäischen Markt. Und wir haben auch digitale Lösungen für uns entdeckt.“

Im Jahr 1992 gründete Karin Wolniczak ihre Agentur in Mülheim, doch drei Jahre später zog es sie von Mülheim nach Essen. Werden

in ein Bürohaus. Weitere sechs Jahre später ging es dann nach Kettwig: „Ich wollte immer in eine alte Fabrikhalle. Als mir im Jahr 2001 die Räume in Kettwig an der Ringstraße angeboten wurden, habe ich mich direkt in diese Hallen verliebt. Früher war hier eine Textilfabrik. Wir haben viel selbst renoviert und den Ort zu einem ganz besonderen Arbeitsplatz gemacht.“

Warum es sich trotz allem lohnt, im Event-



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.team-nice.de



bereich zu arbeiten, kann Karin Wolniczak schnell beantworten: „Die Eventbranche ist kreativ, bunt, abwechslungsreich, sicher auch mal anstrengend, vor allem aber sehr agil. Ich kenne keine andere Branche, die so gern eingetretene Pfade verlässt und sich neu erfindet, wenn die Zeit reif ist.“

Zeit zum Neuerfinden gab es im vergangenen Jahr reichlich. Wie so vielen hat das Jahr 2020 auch Karin Wolniczak schlaflose Nächte beschert. „Mit dem ersten Lockdown kam die Schockstarre. Man dachte sich: Wie soll es bloß weitergehen? Von digitalen Events waren wir zu Beginn noch nicht so überzeugt. Doch dann haben wir ein Online-Konferenztool entdeckt, das richtig Spaß macht und mit dem man fast so kreativ und gestalterisch arbeiten kann, wie im analogen Leben. Wir haben einen wissenschaftlichen Kongress für ein Forschungsinstitut damit veranstaltet. Die Teilnehmer konnten sich frei in der Fläche bewegen und sich zum Beispiel auf ein Glas Wein verabreden. Sogar ein Gruppenfoto haben wir am Ende gemacht.“ Seitdem nutzen Karin Wolniczak und ihr Team nicht nur für Kundenevents immer öfter digitale Lösungen; nice:-) hat auch selbst ein virtuelles Büro auf der Plattform. So bleiben Nähe und Verbundenheit auch im Homeoffice ein Stück weit erhalten. „Jeder kann bei uns Homeoffice machen und sehr eigenverantwortlich arbeiten. Nur an bestimmten Kerntagen treffen wir uns alle im Büro.

» Wir haben ein Abendessen auf der chinesischen Mauer organisiert oder Verkäufer-Events in Vietnam.«

Denn wenn jeder sich nur noch auf Satelliten bewegt, geht der Mutterstern irgendwann verloren.“

Ob die Eventbranche sich in den vergangenen Jahren verändert hat? „Oh ja, gewaltig“, sagt Karin Wolniczak. Und das habe nicht nur mit Corona zu tun. „Früher musste man viel öfter improvisieren. Heute sind alle vernetzt, man ist immer und überall erreichbar, alles ist ganz anders durchstrukturiert. Ich werde nie vergessen, wie ich vor rund 20 Jahren in Sevilla stand mit 100 Personen. Wir hatten ein Flugzeug gechartert, das war aber nicht da. Heute würde ich in so einer Situation einfach das Smartphone zücken und die Sache wäre schnell geregelt. Damals musste man noch richtig kreativ werden.“

Nach fast 30 Jahren ist Karin Wolniczak noch immer die „mother of the company“, wie sie selbst sagt. Doch jüngst hat sie Verstärkung bekommen: Seit Oktober 2021 ist Tochter Larissa ins Familienunternehmen eingestiegen, die nun eine Ausbildung plus duales Studium durchläuft. „Ich muss ja schließlich an die Zukunft denken“, sagt Karin Wolniczak und lacht.



Autorin:
MARIA LEIPHOLD



Ansprechpartnerin
Kultur- und
Kreativwirtschaft:
SIMONE
STACHELHAUS



REGION

Ein Effie für die Metropole Ruhr

Die Fachjury des deutschen Werbe-Oscars „Effie“ hat die Kampagne „Metropole Ruhr – Stadt der Städte“ mit einem Effie in Bronze ausgezeichnet. Der international anerkannte Award wird insbesondere für Effizienz in der Ansprache der Zielgruppe verliehen.

Zur Kampagne gehört u. a. die Veröffentlichung der WI-Studie, die dem Ruhrgebiet internationales Vorreiterpotenzial auf dem Weg zur grünsten Industrieregion der Welt bescheinigt. Bei einer Podiumsdiskussion unter der Überschrift „Standortvorteil Transformation: Wie wird die Metropole Ruhr grünste Industrieregion der Welt?“ im Museum Folkwang diskutierten namhafte Vertreter aus Industrie und Wissenschaft. Die Berichterstattung zum Event zeigt, dass auch das neue Kampagnennarrativ hohe mediale Relevanz besitzt und sowohl die aktuellen Stärken als auch die überzeugenden Zukunftspotentiale in der Metropole Ruhr ins richtige Licht rückt.

Für das Museum Folkwang als Veranstaltungsort hat das Kampagnenbüro sich entschieden, um einen besonderen Rahmen für die Weltpremiere des neuen Kampagnenfilms zu schaffen. Hier soll auf einzigartige, emotionale Weise gezeigt werden, dass sich die Metropole Ruhr auf den Weg gemacht hat, die grünste Industrieregion der Welt zu werden. Der Film erzählt die Reise eines Seeadlers, der seinen Platz auf der Welt sucht und ihn nach langer Reise ausgerechnet im Ruhrgebiet findet. Über drei Monate kreierte die irische Künstlerin Carol Freeman mit ihrem Team dafür fast 1.000 Ölbilder, die anschließend digitalisiert und zu einem Film zusammengesetzt wurden – ein einzigartiger Ansatz, mit dem die durch die WI-Studie kreierten Fakten emotionalisiert und aufmerksamkeitsstark inszeniert werden.



*Ansprechpartnerin
Städtebeauftragte Essen:*
KERSTIN GROß

REGION

Erster Wasserstoff-Innovations-Hub Europas in Essen gegründet

Seit Oktober gibt es mit dem H2UB in Essen den ersten Wasserstoff-Innovations-Hub Europas. Die EWG – Essener Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH ist Partner der ersten Stunde: EWG-Geschäftsführer André Boschem und H2UB-Geschäftsführer Uwe Kerkmann unterzeichneten dafür eine Kooperationsvereinbarung.

Ziel des H2UBs ist, in den nächsten fünf Jahren die Akteure der Wasserstoff-Wirtschaft für den Aufbau des europäischen Wasserstoff-Marktes zusammenzubringen. Die Angebote richten sich dabei an Start-ups, Unternehmen, Investoren, Hochschulen und Forschungs- oder Entwicklungszentren. Essener Start-ups werden von der räumlichen Nähe profitieren. Die Angebote des H2UBs richten sich nicht nur an Wasserstoff-Start-ups, die Elektrolyseure oder Brennstoffzellen entwickeln, sondern auch an solche mit digitalen Angeboten für die Herausforderungen im Energiesektor oder der Mobilität der Zukunft. „Der H2UB hat in Essen einen optimalen Standort, inmitten einer starken, gewachsenen Industrie- und Energieregion und in einem großen Netzwerk von Innovations- und Start-up-Aktivitäten. Die Wasserstoffwirtschaft hat besonders im Ruhrgebiet eine zentrale Bedeutung für das Erreichen der Klimaziele und die Dekarbonisierung von industriellen Prozessen“, sagt H2UB-Geschäftsführer Uwe Kerkmann.

Der H2UB ist Thinktank, Service Desk, Ecosystem Builder, Matchmaker für verschiedene Marktakteure der Wasserstoff-Wirtschaft und Start-up-Accelerator in einem. Er bietet Start-ups, Forschungseinrichtungen und Unternehmen die Möglichkeit, ihre neuen Wasserstoff-Projekte und Geschäftsgründungen fachlich und finanziell unterstützen zu lassen. Ziel des H2UB ist es, die Potenziale des Wirtschaftsstandortes Deutschland für die Wasserstoff-Wirtschaft in Europa und weltweit auszubauen.

Gemeinsam für einen starken Wasserstoff-Markt: André Boschem (l.) und Uwe Kerkmann (r.) unterzeichnen den Kooperationsvertrag.



*Ansprechpartnerin
Städtebeauftragte Essen:*
KERSTIN GROß

REGION

Unternehmensjubiläen

Unternehmensjubiläen
im Oktober50
Jahre**H. Ermes Abschleppdienst GmbH**

1. Oktober 2021, Essen

Kettwiger Reisebüro GmbH

19. Oktober 2021, Essen

Wohnwagen Maria Dhonau e. K.

1. Oktober 2021, Mülheim an der Ruhr

25
Jahre**AF INDUSTRIAL SALES &
SERVICES GMBH**

29. Oktober 2021, Essen

**EMG-Essen Marketing GmbH
Gesellschaft für Stadtwerbung,
Touristik und Zentrenmanagement**

1. Oktober 2021, Essen

Georg Bergerfurth

1. Oktober 2021, Essen

**Kanal- und Rohrsanierung
Hannecke GmbH**

16. Oktober 2021, Oberhausen

Michael Leyendecker

29. Oktober 2021, Oberhausen

Thomas Biebl

1. Oktober 2021, Essen

UNIT M Softwareentwicklungs-GmbH

14. Oktober 2021, Mülheim an der Ruhr

Unternehmensjubiläen
im November75
Jahre**SSS Starkstrom- und Signal-
Baugesellschaft mbH**

5. November 2021, Essen

25
Jahre**Frank Lüttke**

1. November 2021, Mülheim an der Ruhr

Simone Kewitz

1. November 2021, Essen

CCP Gruppe GmbH

12. November 2021, Mülheim an der Ruhr

Guido Driescher

12. November 2021, Mülheim an der Ruhr

Marcus Ernst

18. November 2021, Oberhausen

IVT Menzenbach GmbH

19. November 2021, Oberhausen

Cabo Personal GmbH

22. November 2021, Essen

**DELTA MED Beteiligungsgesellschaft
für Gesundheit, Diagnostik,
Therapie und Fortbildung mbH**

26. November 2021, Mülheim an der Ruhr

Ansprechpartnerin
Koordination Jubiläen:
LARA KLINGENHAGEN,
AuszubildendeUnternehmensjubiläen
im September50
Jahre**Heinrich Immobilien- und
Verwaltungsgesellschaft mbH**

16. Dezember 2021, Essen

25
Jahre**CONZEPT Umweltberatung GmbH**

4. Dezember 2021, Mülheim an der Ruhr

**DeGefest Institut GmbH für
Bildung und Beratung**

12. Dezember 2021, Oberhausen

**Europa-Reiseverkehr
Nierfeld GmbH**

18. Dezember 2021, Essen

L.max GmbH

20. Dezember 2021, Essen

**LOBE
Steuerberatungsgesellschaft mbH**

9. Dezember 2021, Essen

REGION

Mehr als 50 Jahre Lebensmittelmärkte Heinz-Wilhelm Paschmann GmbH & Co. KG

Elf Edeka-Märkte mit knapp 1000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern inklusive fast 200 Auszubildenden, 147 Millionen Euro Umsatz im Jahr 2020, die erfolgreiche Eröffnung der neuen und größten Filiale im Mülheimer Hafen im Oktober 2021 – so stark präsentiert sich das Mülheimer Familienunternehmen Edeka Paschmann.



Autorin:
GUDRUN HEYDER



Ansprechpartner
Einzelhandel:
GUIDO ZAKRZEWSKI

Der Wunsch des Kunden zählt

Vor 60 Jahren übernahm Seniorchef Heinz-Wilhelm Paschmann das erste Lebensmittelgeschäft, einen kleinen Tante-Emma-Laden in Mülheim-Dümpten. Seit 2014 leitet Sohn Falk Paschmann die stetig expandierende Firma gemeinsam mit Prokurist Markus Trenkner und ist stolz auf das Erreichte.

„Es geht immer um die Wünsche des Kunden, nicht nur um unsere eigenen Ansprüche und Konzepte“, fasst der 32-jährige Juniorchef die Unternehmensphilosophie zusammen und stellt folgende Rechnung auf: „Professionalität plus Freundlichkeit und zuvorkommendes Verhalten plus die richtigen Artikel, die richtigen Preise und angenehmes Ambiente gleich Erfolg.“ Falk Paschmanns Leidenschaft für das Familienunternehmen ist deutlich spürbar, das hat er wohl von seinen Eltern Heinz-Wilhelm und Dr. Ilse Paschmann geerbt, die als Juristin über Jahrzehnte ebenfalls die Geschäftsführung innehatte.

„Von den 60 Jahren Handelserfahrung meines Vaters profitiere ich immens“, betont der junge Unternehmer.

Heinz-Wilhelm Paschmann war damals mit 20 Jahren noch nicht volljährig und somit nicht gänzlich geschäftsfähig, als er 1961 das Lädchen auf 45 Quadratmetern Fläche von seiner Schwiegermutter übernahm. Mit untrüglichen Sinn für sein Metier steuerte er das Unternehmen und eröffnete nach und nach Filialen in Mülheim, Duisburg, Moers und Düsseldorf. „Er hatte immer ein gutes Auge für die richtigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die mit Begeisterung dabei sind, das hat unsere Firma groß gemacht“, erklärt Falk Paschmann. „So ein Unternehmen können Sie nur im Team leiten und genau das macht Spaß“, versichert der Mülheimer. „Alleine schafft man das nicht.“ Die immense Verantwortung teilt er sich mit Markus Trenkner. Falk Paschmann weiß, wie es an der Fleischtheke und in der Obstabteilung zugeht, denn er hat bei einem Edeka-Kollegen in Aachen eine Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann absolviert und ein BWL-Studium draufgesattelt. Der Junior hält 90 Prozent der Firmenanteile.



Seine Eltern beobachteten genau, was in ihrem Lebenswerk vor sich geht und sind in wichtige Entscheidungen einbezogen. Das operative Geschäft obliegt ihrem Sohn. „Wir haben ein sehr gutes Agreement“, verrät Falk Paschmann. „Meine Eltern sagen nie ungefragt ihre Meinung, aber ich war stets clever genug zu fragen!“ Schon als 16-Jähriger entschied er sich, bei Edeka Paschmann einzusteigen. „Die pubertäre Trotzphase habe ich ausgelassen, denn wie in jeder Unternehmerfamilie war die Firma, die uns ernährt, ständig Thema, ich kannte sie und wusste, wie viel Herzblut meine Familie hineinsteckt hat. Die Entscheidung fiel mir leicht.“ Juniorchef Falk Paschmann ist stolz darauf, dass Edeka Paschmann „in der Ausbildung einen sehr guten Ruf hat“ und die Fluktuation gering ist. „Alle unsere Führungskräfte

haben wir selbst ausgebildet.“ Einen herzlichen Dank richtet er an die IHK, die gleichermaßen für eine hohe Ausbildungsqualität stehe. Auch im Umgang mit dem riesigen Mitarbeiterteam setzt Falk Paschmann auf Augenhöhe. „Wir stellen uns jedes Jahr den neuen Azubis vor und sie können uns alles fragen – auch was ich verdiene oder welche Hobbys ich hab“ Von Anfang an dürfen und sollen Nachwuchskräfte selbst Verantwortung übernehmen. Als Beispiel für eine vorbildliche Karriere im Unternehmen nennt er Sven Hundt: Der 39-Jährige leitet den neuen, großen Markt im Mülheimer Hafen.

» Meine Eltern sagen nie ungefragt ihre Meinung, aber ich war stets clever genug zu fragen! <<



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.edeka-paschmann.de

Rätsel-Hinweise vor Ladeneröffnung

In Essen-Heisingen hat Ralf Drange es vor seiner Ladeneröffnung spannend gemacht. Unter der Nachricht „Bald ist es soweit“ finden die zukünftigen Kundinnen und Kunden auf dem Schaufensterglas des ehemaligen Blumengeschäftes Hinweise in Form von einzelnen Buchstaben, die das Geheimnis Stück für Stück lüften sollen.



Ansprechpartner
Einzelhandel:
GUIDO ZAKRZEWSKI

Direkt gegenüber, in der Bahnhofsstr. 16, hat Ralf Drange bereits ein Papeterie-Geschäft. Hier gibt es von Bastelmaterial bis hin zu Gesellschaftsspielen ein breit gefächertes Sortiment. Eine große Auswahl ist gut – nur haben die Kunden manchmal den Überblick verloren. Also entschied sich der Inhaber ein weiteres Geschäft zu eröffnen, denn auch trotz großem Verkaufsfenster auf der Rückseite des Eckhauses sind die 70 Quadratmeter des Ladenlokals nicht mehr genug.

Im neuen Lokal wird der zweifache Ladenbesitzer sein Spielzeugsortiment verkaufen, darunter Geburtstagskisten für Kinder und viele weitere Dinge wie Bobbycars, Swimming-pools, Puppen und Lego. Ideen hat er reichlich und möchte in Zukunft z. B. auch Helium-ballons anbieten.

Während des Corona-Lockdowns hatte Ralf Drange keine Schwierigkeiten. Dadurch, dass er Tabakwaren und Zeitungen verkaufte, durfte er sein Geschäft öffnen und wurde zu einem wichtigen Anlaufpunkt in der Umgebung. Egal ob Lottoschein, Süßigkeiten oder Schulmaterial, bei Ralf Dranges Papeterie wurde man fündig.



© Jaqueline Drange



© opta data Gruppe

REGION opta data – ein starker Arbeitgeber im Essener Norden

Nach rund zweijähriger Bauzeit ist es so weit: Der neue opta data Campus öffnet seine Türen. Rund 300 Kolleginnen und Kollegen der Unternehmensgruppe beziehen die Räumlichkeiten in der neuen Firmenzentrale am Berthold-Beitz-Boulevard im Essener Norden.

Das Familienunternehmen ist tief im Essener Norden verwurzelt. Auf dem gleichen Gelände, auf dem nun der neue Campus gebaut wurde, stand vorher das alte opta data Gebäude, in welchem die Unternehmensgruppe in den 70er-Jahren ihre Anfänge fand. Für Geschäftsführer Mark Steinbach und Andreas Fischer stand daher außer Frage, den Standort zu verlassen.

„Mit dem Campus schlagen wir ein neues Kapitel auf, welches unseren Weg in die Zukunft ebnet“, sagt Geschäftsführer Mark Steinbach. „Der Campus ist dabei auch ein Symbol für Vertrauen und Beständigkeit, sowohl gegenüber unseren Kunden als auch gegenüber allen opta data Kollegen“, ergänzt Geschäftsführer Andreas Fischer. Die Veränderungen der Unternehmensgruppe mit dem Umzug an den neuen Standort ist dabei nicht der einzige Wandel, denn aus der opta data Abrechnungs GmbH und wurde die opta data Finance GmbH. Um Freiräume in den operativen und marktorientierten Prozessen zu schaffen und sich noch konsequenter an den Kundenbedürfnissen auszurichten, wurde außerdem die „opta data Holding“ gegründet. In dieser Holding befinden sich nun alle zentralen Unterstützungsfunktionen für die Unternehmensgruppe. Sie firmiert unter dem Namen „opta data Stiftung & Co. KG“.

Auch farblich hat sich viel getan: Die Unternehmensgruppe präsentiert sich ab sofort mit neuem Logo und in den Farben Türkis und Petrol.



Ansprechpartnerin:
KERSTIN GROS

Betriebliches Gesundheitsmanagement: Win-win für Alle

Wir leben in einer beruflichen Welt der ständigen Veränderung: Globalisierung, demografischer Wandel und Digitalisierung sind nicht mehr wegzudenken. Gefühlt dreht sich die Welt heutzutage ein bisschen schneller. Vor allem der technische Fortschritt erlaubt uns, überall und immer zu arbeiten. Dadurch verwischen die Grenzen zwischen Arbeit und Privatleben immer mehr.

BGM unter der Lupe

Diese veränderte Arbeitswelt führt zwangsläufig auch zu neuen Anforderungen an die Beschäftigten – und zu gesundheitlichen Risikofaktoren. Muskel-Skelett-Erkrankungen, chronische Erkrankungen wie Diabetes und Herzkrankheiten sowie psychische Erkrankungen sind auf dem Vormarsch. Viele dieser Risiken können durch gesundheitsförderliche Rahmenbedingungen und die Befähigung zu gesundheitsförderlichem Verhalten positiv beeinflusst werden.

BGM steht für Betriebliches Gesundheitsmanagement, dem sowohl in großen Konzernen, aber auch in kleinen und mittelständischen Unternehmen eine wachsende Bedeutung zukommt.

BGM zielt auf die Gesundheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ab, aber auch auf Kostenersparnis durch die Verminderung von Krankheitstagen der Belegschaft.

Für einen mittelständischen Betrieb werden diese Kostenaufwände auf etwa 250 Euro pro Tag und Mitarbeitenden geschätzt. Dies ist ein enormer Faktor, der sich innerhalb eines Jahres erheblich aufsummieren kann. Über ein gut strukturiertes Gesundheitsmanagement lassen sich diese Kosten reduzieren und man schafft eine win-win-Situation für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie für das Unternehmen.

Die Effekte eines zielgerichteten und nachhaltigen BGM gehen über die Prävention von Krankheiten hinaus. Die Arbeitsbelastung wird reduziert. Die Produktivität und Leistungsfähigkeit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter steigen: Sie fühlen sich wohl und sind zufriedener. Arbeitsprozesse laufen besser. Das kann sich auch positiv auf die Kundenzufriedenheit auswirken. Jeder Euro, der für BGM eingesetzt wird, bringt somit ein Vielfaches an Nutzen.



Im BGM sind alle Maßnahmen und strukturellen Veränderungen zusammengefasst, die der Gesundheitsförderung der Belegschaft dienen. Auch der Arbeitsschutz gehört dazu – und die gesetzlich vorgeschriebene betriebliche Wiedereingliederung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die lange krank waren.

BGM in der IHK zu Essen

Vor gut drei Jahren hat sich in der IHK ein Arbeitskreis – mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus unterschiedlichen Geschäftsbereichen – gebildet. Der AK BGM definiert und setzt Maßnahmen und Projekte zur Gesundheitsförderung um.

So fanden bisher Gesundheitstage, bei denen an verschiedenen Stationen unter anderem Muskeltonus, das eigene Stressniveau sowie Blutdruck und Blutzuckerspiegel ermittelt wurden, statt. „Jeder Schritt zählt“ lautete das Motto einer sechswöchigen

Schritte-Challenge. Ziel war es in 4er-Teams virtuell von Essen nach Pisa zu laufen – eine Strecke von insgesamt 1.150 km.

Gerade vor dem Hintergrund der pandemischen Lage sind auch digitale BGM-Angebote in den Fokus gerückt. Allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern steht ein digitaler Begleiter zu Seite, der hilft Überbeanspruchung, Bewegungsmangel und einseitige Bewegungsabläufe am Arbeitsplatz zu vermeiden.

Auch die Themen psychische Gesundheit sowie Vereinbarkeit von Beruf und Familie sind wichtige Aspekte des BGM in der IHK. Hier stehen u. a. Work-Life-Balance und Stressresilienz im Mittelpunkt.



Autorin und Ansprechpartnerin Betriebliches Gesundheitsmanagement
SANDRA SCHMITZ

Herbstsitzung der Vollversammlung

Erste Sitzung mit neuer Hauptgeschäftsführerin Kerstin Groß. Die Herbst-Sitzung der Vollversammlung fand aufgrund der aktuell rasant steigenden Inzidenzen hybrid statt. IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohrengel begrüßte die Mitglieder der Vollversammlung vor Ort im Plenarsaal und online zugeschaltet. Zudem hieß sie Kerstin Groß als neue IHK-Hauptgeschäftsführerin herzlich willkommen.



Ansprechpartner
Vollversammlung:
ANDREAS
ZAUNBRECHER

Aktuelle Stunde

In ihrer Rede ging Jutta Kruft-Lohrengel insbesondere auf Vollversammlungswahl 2022 ein. Zum ersten Mal wird diese hybrid stattfinden, d. h. die wahlberechtigten Mitgliedsunternehmen können sowohl online als auch per Briefwahl abstimmen. Zudem wird das Marketingkonzept verändert: Gemeinsam mit einer Agentur wird eine Kampagne erarbeitet, die die IHK und die Aufgaben der Vollversammlung den Mitgliedsunternehmen transparent erklärt. Das Ziel ist eine deutlich erhöhte Wahlbeteiligung. „Wir möchten Begeisterung und Neugierde für die Arbeit der IHK bei unseren Mitgliedsunternehmen wecken und zeigen, dass die IHK transparent, agil und nah an den Unternehmen arbeitet und jederzeit ansprechbarer Partner für die Wirtschaft ist“, so die Präsidentin.

Sie dankte u. a. den Unternehmerinnen und Unternehmern für die Beteiligung an einer gemeinsamen Social Media Kampagne, mit der das Ehrenamt für mehr Ausbildung geworben hat: „Die Postings haben über 20.000 Personen erreicht und fast 500 Likes erzielt – ein großartiger Beitrag der Wirtschaft, der sich in einer Steigerung der eingetragenen Auszubildenden von 5,9

Prozent niedergeschlagen hat.“ Zudem stimmte sie die Unternehmerinnen und Unternehmer auf die Landtagswahl im kommenden Jahr ein. Die IHK-Organisation in Nordrhein-Westfalen erarbeitet dazu – auch unter Beteiligung der Vollversammlung – einen Forderungskatalog, mit dem sie auf die Politik zugehen wird. Besondere Schwerpunkte sind hier klimaneutrales Wirtschaften, die Digitalisierung der Unternehmen und der öffentlichen Verwaltung sowie der Fachkräftemangel.

In der anschließenden Diskussion wurden u. a. weitere Unterstützungsmöglichkeiten in Sachen Corona-Hilfen besprochen.



Verabschiedung Veronika Lühl

Die Präsidentin verabschiedete die stellvertretende Hauptgeschäftsführerin Veronika Lühl, die nach 35 Jahren zum 1. Dezember 2021 aus der IHK-Geschäftsführung in den wohlverdienten Ruhestand wechselte. Sie dankte ihr für die langjährige, sehr gute Zusammenarbeit und herausragende Projekte, wie die zweimalige Durchführung des IHK-Außenwirtschaftstages NRW, die Organisation des 175-jährigen IHK-Jubiläums im Jahr 2015 oder die Koordination des Mitte 2019 von der Vollversammlung verabschiedeten Handlungsprogramms „MEO 2030+“.



Bericht von Kerstin Groß

Kerstin Groß erklärte zunächst, dass sie die IHK inzwischen gut kennengelernt hat. Im Rahmen des Kennenlernprozesses fand am 20. September 2021 mit dem Führungsteam eine erste Strategiesitzung mit Workshop statt. Damit wurde gemeinsam ein Veränderungsprozess eingeleitet. Der Anfang Oktober 2021 gestartete Organisationsentwicklungsprozess soll im Juni 2022 mit einem neuen Organigramm abgeschlossen sein; die Ergebnisse fließen zudem in das zukünftige Leitbild der IHK ein. Parallel hat im November ein extern begleiteter Kulturentwicklungsprozess begonnen. Hier geht es darum, wie das IHK-Führungsteam zukünftig zusammenarbeiten wird.

Außerdem kündigt sie an, die Mitglieder der Vollversammlung zu mehreren Workshops einzuladen. Diese sollen Gelegenheit bieten, sich näher kennenzulernen und in kleinen dynamischen Arbeitsgruppen ausgewählte IHK-Themen/Themen des MEO-Bezirks miteinander zu diskutieren und aktiv zu erarbeiten.

Wahl eines Vizepräsidenten

Auf Vorschlag des Präsidiums wurde Ralf Teichmann, geschäftsführender Gesellschafter der Ralf Teichmann GmbH, Essen, von den Parlamentarierinnen und Parlamentariern einstimmig zum Vizepräsidenten gewählt. Mit ihm ist ein weiterer Vertreter der Industrie im Präsidium vertreten.

IHK-Finanzen

Vizepräsident Axel Witte erläuterte in seiner Eigenschaft als Vorsitzender des Haushalts- und Rechnungsprüfungsausschusses den Jahresabschluss 2021 und den Wirtschaftsplan für 2022 im Detail. Der IHK-Haushalt fand in allen Punkten breite Zustimmung; Präsidium und Hauptgeschäftsführung wurden entlastet.

Weitere Beschlusspunkte

Der Änderung der Wahlordnung und Gebührenordnung wurden ebenfalls zugestimmt.



Corona Newsletter

Ab sofort steht ein Newsletter bereit, der auf Neuerungen der Corona-Regelungen hinweist. Weitere Infos finden Sie unter www.essen.ihk24.de/anmeldung





IHK AKTUELL

Jahresempfang

Im November konnte der IHK-Jahresempfang wieder in Präsenz im Stadion Essen stattfinden: Mit einem guten Sicherheitskonzept trafen sich rund 300 Vertreterinnen und Vertreter aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Medien zum Netzwerken und zur offiziellen Verabschiedung des im Oktober ausgeschiedenen Hauptgeschäftsführers Dr. Gerald Püchel.

IHK-Präsidentin Jutta Kruft-Lohrengel dankte Dr. Gerald Püchel für die gute Zusammenarbeit und wünschte seiner Nachfolgerin Kerstin Groß ein glückliches Händchen bei den kommenden Projekten und Herausforderungen. Besonders begrüßte sie die Oberbürgermeister der drei MEO-Städte und Regie-

rungspräsidentin Birgitta Radermacher. „Ich freue mich, dass zahlreiche Vertreter und Vertreterinnen der Politik gekommen sind und die Chance zum Austausch mit den Unternehmerinnen und Unternehmern wahrnehmen. Betriebe sind wichtig für Arbeitsplätze, Ausbildungsstellen und die Gewerbesteuer. ▶



*Oberbürgermeister
Thomas Kufen
überbrachte ein Grußwort.*

Die Wirtschaft kommt nach der Pandemie wieder in Schwung und macht einen großen Teil der Gesellschaft und unseres Lebens aus. Für die Politik ist es wichtig zuzuhören, was die Unternehmen vor Ort bewegt.“

Der Essener Oberbürgermeister Thomas Kufen überbrachte ein Grußwort. „Fest steht“, so das Stadtoberhaupt, „die Corona-Krise hat und stellt unsere Gesellschaft und Wirtschaft weiterhin vor große Herausforderungen. Unter meiner Schirmherrschaft haben die Essener Wirtschaftsförderung und EMG - Essen Marketing GmbH deshalb im April 2020 mit 15 Essener Partnern eine Kampagne gestartet, um Unternehmen, Gastronomen sowie Einzelhändlern in dieser schwierigen Zeit zur Seite zu stehen. Einer unserer Partner hierbei war auch die IHK zu Essen. Das gilt auch für die Qualifikation und Ausbildung des Nachwuchses und die Förderung von jungen Unternehmen und Start-ups. Hier liegt in meinen Augen der Schlüssel für Wachstum und ein bedeutender Standortvorteil für Unternehmen. Die IHK ist hier eine unserer ganz großen Stützen. Mein besonderer Dank gilt allen IHK-Mitgliedern,



die sich hierfür einsetzen.“ Die neue Hauptgeschäftsführerin griff in ihrer Rede aktuelle Themen aus Politik, Wirtschaft und der Region auf. Einen besonderen Schwerpunkt legte Kerstin Groß auf die anstehende Vollversammlungswahl im Herbst des nächsten Jahres: „Wir wollen uns für das Wahljahr ganz neu aufstellen. Zum ersten Mal wird die Wahl zur Vollversammlung hybrid

stattfinden, d. h. die wahlberechtigten Mitgliedsunternehmen können sowohl online als auch per Briefwahl abstimmen,“ erklärt die IHK-Chefin. Auch das Marketing wird sich ändern: Die IHK will aktiv dafür werben, dass sich Unternehmerinnen und Unternehmer zur Wahl stellen. „Wir möchten Begeisterung und Neugierde für die Arbeit der IHK bei unseren Mitgliedsunternehmen wecken. ▶

*Rund 300 Gäste
waren vor Ort.*

»Die IHK zu Essen
ist sehr gut unter-
wegs im Thema
der digitalen
Transformation.«

KERSTIN GROß
Hauptgeschäftsführerin



»Fest steht, die Corona-Krise stellt unsere Gesellschaft und Wirtschaft weiterhin vor große Herausforderungen.«

THOMAS KUFEN
Oberbürgermeister Stadt Essen



Wir wünschen uns eine aktive Wahl mit viel Demokratie, Kommunikation und Neugierde auf die IHK.“

Im Bereich der Digitalisierung hat die Pandemie viel ins Rollen gebracht. Kerstin Groß stellt die Pläne der IHK zu Essen für das kommende Jahr vor. Das Hauptfeld der Digitalisierung wird im Bildungsbereich liegen:

Neben dem digitalen Berichtheft wird es dann auch digitale Ausbildungsverträge geben. Auch die Organisation der Prüfungen wird künftig komplett online stattfinden: Die Azubis finden auf einem Azubiportal eine Übersicht der Prüfungstermine, können sich dort anmelden und nach der Prüfung ihre Noten einsehen. „Die IHK zu Essen ist

sehr gut unterwegs im Thema der digitalen Transformation, wir haben aber auch noch erhebliche Herausforderungen vor uns“, fasst Kerstin Groß zusammen.

Darüber hinaus warb die Hauptgeschäftsführerin für das Thema Ausbildung: „Unsere aktuelle Konjunkturumfrage hat ergeben, dass 61 Prozent der Unternehmen in allen Branchen keine passenden Fachkräfte finden.“ NRW-weit werden im Jahr 2025 vermutlich rund 333.000 Fachkräfte fehlen. „Die Ausbildung gehört zu einer der nachhaltigsten Maßnahmen gegen den Fachkräftemangel. Die Unternehmerinnen und Unternehmer haben dadurch die Möglichkeit, ihre Mitarbeitenden zu binden und neue Talente zu finden.“ Kerstin Groß lobte die Potenziale und Kompetenzen der jungen Generation und deren hohe Resilienz in der Corona-Pandemie. „Die Jugendlichen haben in Videokonferenzen und Online-Formaten andere Fähigkeiten, abseits vom Lernplan, erworben. Statt also einen ganzen Jahrgang als ‚Coronajahrgang‘ zu brandmarken, sollten wir lieber vom ‚digitalen Kommunikationsjahrgang‘ sprechen.“



Ansprechpartnerin
Hauptgeschäftsführung:
KERSTIN GROS

Beim Thema Klimaschutz setzt Kerstin Groß auf die Mitarbeit der Unternehmerinnen und Unternehmen: „Es müssen realistische Projekte ausgearbeitet und umgesetzt werden. Jeder noch so kleine erreichte Meilenstein setzt sich im Nachgang zu einem großen Ganzen zusammen – auch beim Thema Klimawandel.“ Eine neue Studie kommt zu der Annahme, dass die deutsche Wirtschaft durch den Klimawandel in den kommenden 50 Jahren Schäden in Höhe von 730 Milliarden Euro erleiden könnte.

Ob Digitalisierung, Fachkräftemangel oder Klimawandel – besonders wichtig ist der neuen Hauptgeschäftsführerin das Zusammenspiel der Akteure: „Wir stecken mitten in einer Transformation hin zu mehr Kooperation und Kollaboration. Die Komplexität, die uns bereits erfasst hat und die noch weiter zunehmen wird, wird keiner von uns allein bewältigen können. Die IHK wird dabei eine Mitspielerin sein, auf die man sich verlassen kann.“



Weitere Bilder und das Aftermovie finden Sie in unserem Online-Magazin unter www.meomagazin.de/jahresempfang2021





IHK AKTUELL

IHK-Bestenehrung Bühne frei für die Besten: 200 ausgezeichnete Azubis

Unter dem Motto „Spitzenleistung verdient Anerkennung“ fand in diesem Jahr die Bestenehrung wieder in Präsenz statt: Mit einem guten Sicherheitskonzept und einem pandemiebedingt kleineren Rahmen ehrte die IHK die besten Absolventen der beruflichen Ausbildung. Rund 350 Gäste fanden sich in der Luise-Albertz-Halle in Oberhausen ein, um den jungen Leuten zu gratulieren.



Autorin:
JOSEPHINE
STACHELHAUS



Ansprechpartner
berufliche Bildung:
FRANZ ROGGMANN



IHK-Landesbestenehrung

246 junge Männer und Frauen sind außerdem von der ausrichtenden IHK Nordwestfalen in Gelsenkirchen für ihre TOP-Leistungen in der beruflichen Ausbildung feierlich geehrt worden. Zwölf dieser Spitzenazubis haben ihre Ausbildung in der MEO-Region absolviert.

Von den über 3.100 Auszubildenden der IHK-Abschlussprüfungen in diesem Jahr erreichten 200 die Note „sehr gut“ und damit mindestens 92 von 100 möglichen Punkten im Gesamtergebnis. Die 200 Besten absolvierten ihre Ausbildung bei insgesamt 114 Betrieben – 79 davon sind in Essen, 17 in Mülheim an der Ruhr und 11 in Oberhausen ansässig.

Präsidentin Jutta Kruft-Lohrengel, Vorsitzender des Berufsbildungsausschusses Martin Unterschemmann, Hauptgeschäftsführerin Kerstin Groß und Geschäftsführer Franz Roggemann gratulierten den jungen Prüfungsabsolventen zu ihren hervorragenden Leistungen. „Diese Leistung verdient höchste Anerkennung“, so Jutta Kruft-Lohrengel bei der festlichen Veranstaltung. „Die Jugendlichen mussten mit verschobenen Prüfungsterminen, Homeschooling und mobilem Arbeiten umgehen und haben es trotzdem geschafft, sehr gute Leistungen zu erzielen.“ Gleichzeitig dankte die Präsidentin den Berufskollegs und Ausbildungsunternehmen für deren großes Engagement für die berufliche Ausbildung.

Stefanie Funk, Verkäuferin der ALDI GmbH & Co. KG, sowie Dennis Schäfer, ebenfalls Verkäufer, aber bei der Lebensmittelmärkte Heinz-Wilhelm Paschmann GmbH & Co. KG, und Mara Klein, Drogistin der dm-drogerie markt GmbH + Co. KG, haben ihre Ausbildung als Beste aus der MEO-Region abgeschlossen. Im Gespräch mit der meo erklären sie, wie ihnen das gelungen ist, welche Rolle das Ausbildungsunternehmen dabei spielt und wie es beruflich für sie weitergeht. ►

meo: Frau Funk, Frau Klein und Herr Schäfer: Herzlichen Glückwunsch zu Ihren hervorragenden Abschlüssen. Haben Sie Kniffe & Tipps für Auszubildende, die im kommenden Jahr ihre Abschlussprüfung absolvieren?

Funk: Ich kann nur jedem Auszubildenden empfehlen, in der Berufsschule anwesend zu sein, mitzumachen und zuzuhören – auch wenn der Unterricht digital stattfindet. Außerdem habe ich nach dem Motto „Übung macht den Meister“ gelernt. Die Aufgaben, die ich nicht beim ersten Mal geschafft habe, habe ich so lange wiederholt, bis ich es auswendig konnte.

Klein: Wer kurz vor der Prüfung steht, sollte auf jeden Fall viel Zeit ins Lernen investieren. Wenn es möglich ist, würde ich empfehlen mit alten Prüfungen zu lernen. So bekommt man ein besseres Gefühl und ist weniger nervös, da man weiß, wie die Prüfung und die Fragen aufgebaut sein können.

Schäfer: Man sollte keine Angst haben, Fragen zu stellen. Zum einen tut es nicht weh und zum anderen kostet es nichts. Der Ausbilder, die Lehrer und auch der Prüfungsausschuss möchten ja gar nicht, dass man Angst vor der Prüfung hat.

meo: Und konnte Ihr Ausbildungsbetrieb Sie auch unterstützen?

Schäfer: Wir hatten gleich drei Prüfungsvorbereitungsseminare, wo wir alle essenziellen Dinge noch einmal durchgegangen sind. Danach haben wir die Themen nochmal in diversen Prüfungsfragen geübt. Zum Schluss wurde der Wissenstand anhand eines Tests überprüft und man wusste, wo die Defizite liegen.

meo: Apropos Vorbereitung – haben Sie mit dem Ergebnis gerechnet?

Alle Drei sind sich bei dieser Antwort einig: Nein, dass das Ergebnis so gut war, habe ich nicht erwartet. Ich habe mich aber wahnsinnig über diese Überraschung gefreut. Das viele Lernen hat sich eben gelohnt.

meo: Warum haben Sie sich für Ihren Beruf und Ihren Ausbildungsbetrieb entschieden?

Klein: In der 10. Klasse habe ich viele Bewerbungen geschrieben, aber war mir noch nicht ganz sicher, was ich später einmal machen möchte. Zu dem Zeitpunkt war DM schon mein absoluter Lieblingsladen und ich wusste, dass ich gerne einen Job mit viel Menschenkontakt machen möchte. Leider hatte es in diesem Jahr aber nicht funktioniert, sodass ich zuerst eine Ausbildung als Ho-

telfachfrau begonnen habe. Schnell habe ich gemerkt, dass das nicht das Richtige für mich ist und nahm mir Urlaub, um ein Praktikum bei DM zu absolvieren. Dann war es endlich so weit: Nach 8 Monaten habe ich meine Ausbildung im Hotel abgebrochen und bei DM angefangen. Ich bereue meine Entscheidung auf keinen Fall, da ich in der Zeit im Hotel zwar viel lernen konnte, aber jetzt deutlich glücklicher in meinem Job bin.

Schäfer: Ich habe in meinem Leben schon viele Berufe ausprobiert und auch einige Fehler bei der Wahl gemacht. Letzten Endes habe ich gemerkt, dass ich viel lieber zu meinem Nebenjob gehe als zu meiner damals schulischen Ausbildung. Ich habe mich dann für den Einzelhandel entschieden und viele Bewerbungen geschrieben. Am Ende bin ich glücklicherweise bei Paschmann gelandet.

Funk: Ich habe bereits vor der Ausbildung als Werkstudentin bei Aldi Nord gearbeitet und mich dann dazu entschieden, das Studium abzubrechen und eine Ausbildung zu machen, da es mich persönlich schneller zum Ziel brachte. Die Arbeit, vor allem der Kundenkontakt, haben mir gut gefallen. Mit den Kollegen in der Verkaufsstelle habe ich mich sehr gut verstanden. Also stand die Entscheidung schnell fest.

meo: Heute Abend wird erstmal gebührend gefeiert! Und danach basteln Sie weiter an Ihrer Zukunft. Wie sieht das im Detail bei Ihnen aus, Frau Funk?

Funk: Ich absolviere gerade das dritte Ausbildungsjahr, sodass ich in knapp einem Jahr dann hoffentlich Kauffrau im Einzelhandel bin. Danach würde ich gerne noch den Handelsbetriebswirt an einem Berufskolleg machen.

meo: Nun zu guter Letzt: Was hat Ihnen während der Ausbildung besonders gut gefallen?

Klein: Meine Ausbildung war sehr abwechslungsreich. Im Laden erlebt man jeden Tag etwas anderes und begegnet immer neuen Kunden. Außerdem war ich in verschiedenen Filialen aushelfen und konnte so auch immer neue Kollegen kennenlernen.

Schäfer: Bisher hat mir am meisten gefallen, dass ich wirklich Spaß an der Arbeit habe. Mit Kunden arbeiten und lernen, worauf es als Verkäufer und Einzelhändler ankommt. Es gibt nichts, was ich wirklich ungern mache in diesem Beruf. Daher freue ich mich auf das, was mich in Zukunft erwarten wird.



Weitere Bilder und das Aftermovie finden Sie in unserem Online-Magazin unter www.meomagazin.de/bestenehrung2021



Alle weiteren Infos finden Sie unter www.azubimacher.com



Dennis Schäfer hat seine Ausbildung als Bester in Mülheim abgeschlossen.



Stefanie Funk ist die Beste aus Essen.



Mara Klein hat ebenfalls ihre Ausbildung mit der Traumnote „sehr gut“ abgeschlossen. Sie ist die Beste der Stadt Oberhausen.



Azubi Speed Dating 2022:

Am 23. Februar 2022 wird das Azubi-Speed-Dating in der Philharmonie Essen stattfinden. Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Bewerberinnen und Bewerber sind herzlich eingeladen, an der Veranstaltung teilzunehmen.

IHK AKTUELL

„Wirtschaft trifft Wissenschaft“ Technologierundgang durch die LPS-Fabrik

Automatisierte Produktionsabläufe, Mensch-Roboter-Kollaboration oder Digitalisierungsmöglichkeiten in der Fertigung standen beim Treffen von „Wirtschaft trifft Wissenschaft“ in der Lern- und Forschungsfabrik des Lehrstuhls für Produktionssystemen (LPS) der Ruhr-Universität Bochum im Mittelpunkt.



*Autorin und
Ansprechpartnerin
Innovation:
HEIKE DOLL*

Die Teilnehmenden erhielten vielfältige Informationen und Demonstrationen, z. B. diverser Robotik-Forschungszellen zur Erhöhung des Automatisierungsgrades und gleichzeitiger Flexibilisierung in der Produktion oder zu Digitalisierungslösungen in der Fertigung und Montage (Datenökonomie, Retrofit, Predictive Maintenance oder maschinelle Lernverfahren in der optischen Qualitätskontrolle). Durch industrielle Kooperationen können zudem Mitarbeiter aus der Industrie zu verschiedenen Themenbereichen von Industrie 4.0 qualifiziert werden.

Zusätzlich haben Unternehmen die Möglichkeit, industrielle Abläufe vor Ort durchzuführen und zu erproben.

Der Technologierundgang wurde gemeinsam mit dem Mittelstand 4.0 Kompetenzzentrum Siegen am Standort Bochum durchgeführt. Das Kompetenzzentrum unterstützt kleine und mittlere Unternehmen auf dem Weg in die Digitalisierung. Ziel ist es, anhand von fünf Bausteinen „Informieren, Demonstrieren, Qualifizieren, Konzipieren und Umsetzen“ Unternehmen auf jeder Stufe von Industrie 4.0 zu begleiten.

*Marius Knott (2.v.r.) vom
Mittelstand 4.0 Kompetenzzentrum Siegen erläuterte
den Teilnehmenden die
vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten in der Lern- und Forschungsfabrik.*



*Christian Schmitz, stellvertretender
IHK-Präsident, und Hauptgeschäftsführerin
Kerstin Groß ehrten langjährige
Mitgliederinnen und Mitglieder der
Prüfungsausschüsse in Aus-
und Weiterbildung.*

IHK AKTUELL

IHK ehrt langjährige Prüferinnen und Prüfer

In einer Feierstunde im Plenarsaal überreichten sie die Kammerehrenzeichen für 10-jährige, 20-jährige und 25-jährige Mitgliedschaft in den Prüfungsausschüssen der Aus- und Weiterbildung. Als besonderes Highlight wurde eine Kammermedaille für 30 Jahre ehrenamtliches Engagement an Rainer Postulka verliehen, der sich so beeindruckend lange Zeit schon um die berufliche Aus- und Weiterbildung im Elektrobereich verdient macht. Christian Schmitz betonte in seiner Festrede die Bedeutung des ehrenamtlichen Engagements für die IHK und für die Qualität und Aktualität der Prüfungen in der beruflichen Bildung. Nur dank der ehrenamtlich tätigen Prüferinnen und Prüfer ist es möglich, Prüfungen anzubieten, die fast tagesaktuell auf dem Stand des betrieblichen Bedarfs sind. Dies ist ein Alleinstellungsmerkmal der beruflichen Bildung und eines der Erfolgsgeheimnisse.



*Ansprechpartnerin
Prüfungsausschüsse:
MAIKE FRITZSCHING*



IHK AKTUELL

Drei Fragen an: Guido Zakrzewski, Fachpolitischer Sprecher Tourismus der IHKs in NRW

Herr Zakrzewski, was
sind Ihre Aufgaben als
Fachpolitischer Sprecher?

In meiner Funktion vertrete ich die 16 IHKs in NRW gegenüber der Landesregierung sowie weiteren Partnern und Verbänden in tourismuspolitischen Fragen.

Zu meinen Aufgaben gehören beispielsweise die Mitwirkung an Studien, z. B. zum Thema Klimawandel oder dem Tourismusbarometer Rheinland, die Koordination der Meinungsbildung der IHKs, die Interessenvertretung der Unternehmen aus den unterschiedlichen Branchen der Tourismuswirtschaft. Außerdem läuft die Kommunikation über mich mit unseren zahlreichen Partnern. Die Gremienarbeit und Politikberatung zum

Thema Tourismus liegt ebenfalls in meinem Aufgabenbereich sowie die Koordination von Branchenprojekten. Ein weiterer wichtiger Bestandteil meiner Arbeit als Fachpolitischer Sprecher ist die Repräsentation und Strategieentwicklung. Ich werde des Öfteren mal gefragt, ob ich zu einem bestimmten Thema im Bereich Tourismus einen Vortrag halten möchte, einer Podiumsdiskussion beiwohnen kann oder eine Networking-Veranstaltung besuchen werde.



Autorin:
JOSEPHINE
STACHELHAUS

Wo sehen Sie
Herausforderungen?

Die größte Herausforderung in den vergangenen 1,5 Jahren war die Bewältigung der Corona-Krise, die den Tourismus wie kaum eine andere Branche mit voller Wucht getroffen hat. Die weitgehende Schließung vieler Betriebe in verschiedenen Lockdown-Phasen brachte etliche Betriebe an den Rand ihrer Existenz. 2021 kam es darauf an, dauerhafte Öffnungsperspektiven für die Unternehmen in und mit der Pandemie zu schaffen, für Planbarkeit, das Wiedererstarken der Branchen und die Rückkehr zu einer „neuen Normalität“ zu sorgen sowie die Sichtbarkeit der Betriebe und die Bedeutung der Branchen als Wirtschaftsfaktor gegenüber Politik und Verwaltung z. B. mit Social-Media-Kampagnen zu stärken und die Relevanz der Branchen für einen funktionierenden Standort NRW zu verdeutlichen.

Aber auch weitere tourismuspolitische Herausforderungen wie Klimawandel und Nachhaltigkeit oder Digitalisierung sowie bürokratische Hürden waren und sind neben der Bewältigung der enormen Auswirkungen der Corona-Krise auf den Tourismus wichtige Aufgabenschwerpunkte.

Was ist für die
Zukunft geplant?

Die Gestaltung des Re-Starts der Tourismusbranchen – auch im Ruhrgebiet – war und ist die wichtigste Aufgabe derzeit und in Zukunft. Dabei geht es um Erarbeitung der richtigen Strategien und Kampagnen, um ein gutes Wiederanlaufen der krisengebeutelten Branchen und die Rückkehr zu einer „neuen Normalität“ zu erreichen. Gespräche mit den Unternehmerinnen und Unternehmern dieser Branchen aus ganz NRW zeigen, dass trotz aufgebrauchter Reserven weiter in Schutz- und Hygienemaßnahmen, neue Innovationen und Kundenbindung investiert wird. Durch die Pandemie wandeln sich aber Strukturen, Konsummuster und Lebensstile – auch im Tourismus bekommen z.B. Fragen zu Nachhaltigkeit und Digitalisierung eine immer größere Relevanz.

Ein wichtiges Ziel ist es daher, die Resilienz des Tourismus zu steigern, damit sich Tourismusbetriebe besser auf veränderte Nachfragen einstellen und sich damit zukunftsicherer machen können. Es wird darauf ankommen, Geschäftsmodelle und Produkte so zu gestalten, dass diese z. B. Resilienz und Nachhaltigkeit vereinen und für wirtschaftlichen Erfolg sorgen können.

Eine weitere Aufgabe wird die Positionierung im Bereich Tourismus im Zuge der Landtagswahlen 2022 sein sowie die Aufstellung tourismuspolitischer Forderungen gegenüber der nächsten Landesregierung für die kommende Legislaturperiode und die Bewertung deren tourismuspolitischer Agenda.



Woche des Tourismus:

Im kommenden Jahr wird eine Woche des Tourismus in vier Standorten in NRW (auch im Ruhrgebiet) stattfinden. Unternehmen stellen vor, wie sie Herausforderungen in der Corona-Krise gemeistert und so die Bedeutung für einen wichtigen Standort hervorheben.

Personalien

Geburtstage im Oktober

70
Jahre

Wolfgang Zimmermann, stellvertretender Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Kaufmann / Kauffrau für Versicherungen und Finanzen“, Essen

65
Jahre

Eugen Bongartz, Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Bauzeichner/-in“, Wuppertal

60
Jahre

Jürgen Koch, stellvertretender Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Kaufmann / Kauffrau für Büromanagement“, Mülheim an der Ruhr

Dr. Markus Rohner, Mitglied des Rechtsausschusses, Essen

Wolfgang Jardner, Mitglied im Ausschuss für Einzelhandel, Dienstleistungen und Tourismus, Essen



Thomas Banzhaf, Mitglied der Vollversammlung, Essen

55
Jahre

Burkhard Lücking, Mitglied des Prüfungsausschusses „Bühnenmaler und plastiker/-in“, Bochum

Christian Otten, Mitglied des Prüfungsausschusses „Kaufmann / Kauffrau für Versicherungen und Finanzen“, Oberhausen

Geburtstage im November

65
Jahre

Bernd Henning, Vorsitzender der Prüfungsausschüsse „Fachkraft für Kurier-, Express- und Postdienstleistungen“ und „Kaufmann / Kauffrau für Kurier-, Express- und Postdienstleistungen“, Essen

55
Jahre

Dr. Karsten W. Lemke, Mitglied des Industriausschusses, Mülheim an der Ruhr

50
Jahre

Henning Wagner, Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Geprüfte/-r Netzmeister/-in“ und stellvertretender Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Geprüfte/-r Wassermeister/-in“, Hamminkeln

Mark Schubert, Mitglied der Prüfungsausschüsse „Chemielaborant/-in“, „Chemikant/-in“ und „Produktionsfachkraft Chemie“, Dinslaken

Geburtstage im Dezember

70
Jahre

Ullrich Krause, Mitglied der Prüfungsausschüsse „Geprüfte/-r IT-Berater/-in“, „Geprüfte/-r IT-Entwickler/-in“ und „Geprüfte/-r IT-Projektleiter/-in“, Lünen

65
Jahre

Gerhard Palowski, Mitglied der Prüfungsausschüsse „Werkstoffprüfer/-in Fachrichtung Metalltechnik“ und „Werkstoffprüfer/-in Fachrichtung Systemtechnik“, Mülheim an der Ruhr

Michael Selzer, Mitglied des Prüfungsausschusses „Elektroniker/-in für Betriebstechnik“, Essen

Reinhard Endlein, stellvertretender Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Kraftwerker/-in“, Oberhausen

60
Jahre

Georg Delker, Mitglied im Großhandelsausschuss, Essen

Meinhard Groos, Mitglied des Prüfungsausschusses „Bühnenmaler und -plastiker/-in“, Essen

Bekanntmachung

Der Präsident des Oberlandesgerichts Düsseldorf hat Herrn

Rainer Bass – Steuerberater

zum Handelsrichter beim Landgericht Duisburg wiederernannt.

50
Jahre

Hüseyin Çoktaş, Mitglied des Prüfungsausschusses „Geprüfte/-r Wirtschaftsfachwirt/-in“, Duisburg

Maik Faulhaber, stellvertretender Vorsitzender der Prüfungsausschüsse „Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel Lebensmittel“ und „Verkäufer / Verkäuferin Lebensmittel“, Mülheim an der Ruhr

Sascha Wietzorreck, Mitglied im Prüfungsausschuss Bewachungsgewerbe, Gelsenkirchen



*Ansprechpartnerin
Koordination
Personalien:*
LARA KLINGENHAGEN,
Auszubildende

Messen in Deutschland 2022



Messedaten können Sie
auch online recherchieren:
www.auma.de

Auswahl aus den in Deutschland im Jahre 2022 voraussichtlich stattfindenden Messen und Ausstellungen.

Wir weisen darauf hin, dass sich nachträglich noch Terminänderungen ergeben können. Zu den mit * gekennzeichneten Veranstaltungen haben (ggf. zeitweise) ausschließlich legitimierte Fachbesucher Zutritt.

Januar

- 7.-9.1. BAUMESSE ESSEN, Essen
- 8.-9.1. Hochzeitsmesse, Essen
- 11.-13.1. *InfraTech, Straßen- und Tiefbau, Essen
- 11.-13.1. *PSI Werbearbeitungsbranche, Düsseldorf
- 11.-13.1. *CTCO, Werbetextilien u. Werbeobjekte, Essen
- 11.-14.1. *Heimtextil, Frankfurt/M.
- 13.-16.1. *Domotex, Bodenbeläge, Hannover
- 14.-16.1. *opti, Int. Messe für Optik & Design, München
- 17.-23.1. *imm cologne, Einrichtungsmesse, Köln
- 18.-20.1. *EUROGUSS, Int. Fachmesse für Druckguss, Nürnberg
- 19.-20.1. *all about automation, Industrieautomation, Hamburg
- 19.-20.1. *DCONex, Schadstoffmanagement, Essen
- 21.-30.1. IGW Internationale Grüne Woche, Berlin
- 22.-30.1. boot Düsseldorf, Düsseldorf
- 23.-26.1. *ispo, Sport Business Netzwerk, München
- 25.-28.1. *IPM, Weltleitmesse des Gartenbaus, Essen
- 28.1.-1.2. *Christmasworld, Frankfurt/M.
- 29.1.-1.2. *Paperworld, Frankfurt/M.
- 30.1.-2.2. *ISM, Süßwaren, Köln
- 30.1.-2.2. *ProSweets, Zuliefermesse Süßwarenindustrie, Köln

Februar

- 1.-3.2. *LEARNTEC, Digitales Lernen, Karlsruhe
- 1.-6.2. Jagd & Hund, Jagdmesse, Dortmund
- 2.-6.2. *Spielwarenmesse®, Nürnberg
- 5.-7.2. *Spoga horse, B2B Leitmesse, Pferdebranche, Köln
- 8.-9.2. *E-world energy & water, Essen
- 8.-9.2. *Cable Car World, urbane Seilbahnen, Essen
- 9.-11.2. *Fruit Logistica, Berlin

- 11.-14.2. *INHORGENTA MUNICH, Schmuck, Uhren, Edelsteine, München
- 11.-15.2. *Ambiente, Konsumgüter, Frankfurt/M.
- 13.-15.2. *fish international, Fischerzeugung und -verarbeitung, Bremen
- 15.-17.2. *EuroCIS, Handelstechnologien, Düsseldorf
- 15.-18.2. *DACH+HOLZ International, Köln
- 15.-18.2. *BioFach + VIVANESS, Bio-Lebensmittel u. Naturkosmetik, Nürnberg
- 16.-20.2. REISE + CAMPING, Essen
- 17.-20.2. FAHRRAD ESSEN, Essen
- 27.2.-5.3. *AGRITECHNICA, Landtechnik, Hannover

März

- 3.-6.3. *IWA & OutdoorClassics, Jagd, Schießsport, Nürnberg
- 4.-6.3. *BEAUTY, Düsseldorf
- 4.-6.3. AQUA-FISCH, Friedrichshafen
- 5.-6.3. *TOP HAIR, Friseurbranche, Düsseldorf
- 6.-9.3. *Int. Eisenwarenmesse, Köln
- 8.-10.3. *LogiMAT, Material- u. Informationsfluss, Stuttgart
- 8.-11.3. *METAV, Metallbearbeitung, Düsseldorf
- 8.-11.3. *SHK, Sanitär, Heizung, Klima, Essen
- 9.-10.3. TI-Expo + Conference, technische Isolierung, Essen
- 9.-13.3. *ITB Intern. Tourismusbörse, Berlin
- 9.-13.3. IHM Intern. Handwerksmesse, München
- 11.-13.3. contemporary art ruhr, Medienkunstmesse, Essen
- 13.-18.3. *Light + Building, Licht und Gebäudetechnik, Frankfurt/M.
- 15.-17.3. *ICE Verarbeitung von Papier, Film, Folie, München
- 15.-17.3. *CCE Int., Wellpappen-/Faltschachtel-Industrie, München
- 15.-17.3. *Embedded world, Elektronik, Nürnberg

- 16.-20.3. Creativa, Fachmesse f. kreatives Gestalten, Dortmund
- 17.-20.3. *Leipziger Buchmesse, Leipzig
- 17.-20.3. RETRO CLASSICS – Messe für Fahrkultur, Stuttgart
- 18.-20.3. *h+h cologne, Handarbeit + Hobby, Köln
- 18.-22.3. *Internorga, Hotellerie/ Gastronomie/Bäckerei, Hamburg
- 22.-26.3. didacta - die Bildungsmesse, Köln
- 23.-27.3. Techno-Classica, Oldtimer/Classic-Automobile, Essen
- 27.-29.3. *ProWein, Weine & Spirituosen, Düsseldorf

April

- APRIL *European Bridal Week, Hochzeitsmesse B2B, Essen
- 4.-8.4. *ACHEMA, Int. Leitmesse der Prozessindustrie, Frankfurt/M.
- 7.-10.4. FIBO, Fitness, Wellness, Köln
- 7.-13.4. EQUITANA, Weltmesse des Pferdesports, Essen
- 21.-24.4. FAIR HANDELN, Stuttgart
- 25.-29.4. HANNOVER MESSE
- 26.-28.4. *ALTENPFLEGE, Leitmesse, Essen
- 26.-28.4. *DMEA, digitale Gesundheitsvorsorge, Berlin
- 26.-29.4. *interlift, Aufzüge, Komponenten, Zubehör, Augsburg
- 26.-29.4. LASER World of PHOTONICS, München
- 26.-29.4. *Prolight + Sound, Frankfurt/M.
- 26.-29.4. *Anuga FoodTec, Zulieferermesse f. Lebensmittelindustrie, Köln
- 27.-30.4. *AERO, Luftfahrt, Friedrichshafen
- 29.4.-1.5. *Musikmesse, Frankfurt/M.
- 29.4.-1.5. BabyWelt, Essen

Mai

- 3.-6.5. *Control, Int. Fachmesse f. Qualitätssicherung, Stuttgart
- 4.-10.5. *interpack, Verpackungstechnologie, Düsseldorf
- 9.-13.5. *wire, Int. Fachmesse Draht und Kabel, Düsseldorf
- 9.-13.5. *tube, Int. Rohr-Fachmesse, Düsseldorf
- 10.-12.5. *PCIM Europe, Leistungselektronik, Nürnberg
- 10.-12.5. SENSOR+TEST, Sensorik/ Mess-/Prüftechnik, Nürnberg
- 10.-12.5. *ANGA COM, Breitband, Fernsehen und Online, Köln
- 11.-13.5. *EM-Power Europe, Energiemanagement, Energielösungen, München
- 11.-13.5. *Intersolar Europe, München
- 14.-19.5. *IFFA, Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen, Frankfurt/M.
- 18.-21.5. polisMOBILITY, Int. Event für Städte in Bewegung, Köln
- 19.-22.5. High End, Int. Hifi-Messe, München
- 24.-26.5. *THE TIRE COLOGNE, Reifenbranche, Köln
- 24.-27.5. *interzoo, Heimtierbedarf, Nürnberg
- 30.5.-3.6. *IFAT, Weltleitm. f. Wasser-, Abwasser-, Rohstoffwirtschaft, München

Juni / Juli / August

- 19.-21.6. *spoga+gafa, Gartenmesse, Köln
- 20.-25.6. *INTERSCHUTZ, Katastrophenschutz, Hannover
- 21.-23.6. *CastForge, Guss- und Schmiedeteile, Stuttgart
- 21.-24.6. *Texprocess, Verarbeitung textiler/flexibler Materialien, Frankfurt/M.
- 21.-24.6. *analytica, Weltleitmesse für Labortechnik, München
- 21.-24.6. *Techtextil, Techn. Textilien u. Vliesstoffe, Frankfurt/M.
- 21.-24.6. *Ceramitec, Bauglas/ Baukeramik, München
- 22.-25.6. *Stone+tec, Naturstein/ Steintechnologie, Nürnberg
- 22.-25.6. ILA, Luft- und Raumfahrttechnik, Berlin
- 29.-30.6. *FeuerTRUTZ, Nürnberg
- 13.-17.7. *EUROBIKE, Int. Fahrradmesse, Frankfurt/M.
- 17.-20.7. *INTERFORST, München
- 24.-28.8. gamescom, Messe für interaktive Spiele, Köln
- 26.8.-4.9. CARAVAN SALON DÜSSELDORF

September

- 2.-3.9. TheraPro, Therapie, Rehabilitation, Prävention, Essen
- 2.-6.9. IFA, Elektronik u. Informationstechnologie, Berlin
- 6.-8.9. *security, Leitmesse für Sicherheit, Essen
- 6.-8.9. *Lubricant Expo, Schmiermittellösungen, Essen
- 6.-9.9. *SMM, Meerestechnik Schifffahrt, Hamburg
- 12.-16.9. *Drinktec, Getränke-/Liquid-Food-Industrie, München
- 13.-17.9. *Automechanika, Frankfurt/M.
- 13.-17.9. *AMB, Int. Ausstellung für Metallbearbeitung, Stuttgart
- 14.-17.9. REHACARE International, Düsseldorf
- 15.-17.9. *InterTabac, Int. Fachmesse f. Tabakwaren, Dortmund
- 17.-25.9. INTERBOOT, Int. Wassersportausstellung, Friedrichshafen
- 20.-23.9. *Glasstec, Glasherstellung/-bearbeitung, Düsseldorf
- 20.-23.9. *InnoTrans, Int. Fachmesse für Verkehrstechnik, Berlin
- 20.-25.9. *IAA Nutzfahrzeuge, Hannover
- 27.-29.9. *ALUMINIUM, Düsseldorf
- 27.-29.9. *FACHPACK, Verpackung, Technik und Prozesse, Nürnberg
- 27.-30.9. WindEnergy, Hamburg

Oktober

- OKTOBER *GastroTageWest, Hotellerie und Gastronomie, Essen
- OKTOBER Frankfurter Buchmesse, Frankfurt/M.
- OKTOBER Consumenta, Lifestyle, Bauen, Wohnen, Nürnberg
- 4.-6.10. *EXPO REAL, München
- 4.-7.10. *Motek, Produktions-/ Montageautomation, Stuttgart
- 4.-9.10. *INTERMOT, Int. Leitmesse für motorisierte Zweiräder, Köln
- 6.-9.10. SPIEL, Int. Spieltage, Essen
- 11.-13.10. Chillventa, Kälte- und Lüftungstechnik, Nürnberg
- 11.-13.10. *parts2clean, Teile- u. Oberflächenreinigung, Stuttgart
- 11.-13.10. *IZB, Int. KFZ-Zuliefererbörse, Wolfsburg
- 18.-20.10. Intergeo, Geodäsie, Landmanagement, Essen
- 19.-26.10. *K, Kunststoff- und Gummiverarbeitung, Düsseldorf
- 25.-27.10. *it-sa, IT-Security, Nürnberg

- 22.-25.10. *südback, Fachmesse für das Bäcker-/Konditorenhandwerk, Stuttgart
- 24.-30.10. *bauma, Weltleitmesse für Baumaschinen, München
- 25.-28.10. *EuroBLECH, Hannover
- 25.-28.10. *interbad, Schwimmbad, Sauna, Spa, Badewesen, Stuttgart

November / Dezember

- 3.11. DIGITAL FUTUREcongress, Digitalisierung im Mittelstand, Essen
- 5.-6.11. kreativ.essen, Do-It-Yourself, Essen
- 5.-13.11. Mode Heim Handwerk, Essen
- 8.-10.11. BrauBeviale, Investitionsgütermesse f. die Getränkebranche, Nürnberg
- 10.-13.11. NRW – Das Beste aus der Region, Ernährungswirtschaft, Essen
- 11.-13.11. Urlaubsträume powered by Reise + Camping, Essen
- 14.-17.11. *MEDICA, Weltforum der Medizin, Düsseldorf
- 15.-18.11. EuroTier, Leitmesse für Tierhaltungs-Profis, Hannover
- 15.-18.11. electronica, Weltleitmesse der Elektronik, München
- 16.-20.11. ART COLOGNE, Int. Kunstmarkt, Köln
- 24.-26.11. *denkmal, Europ. Leitmesse für Denkmalpflege, Leipzig
- 2.-11.12. Essen Motor Show, Essen



Messedaten können Sie
auch online recherchieren:
www.auma.de



Ansprechpartnerin
Messen & Ausstellungen:
ANDREA HENNING



IHK AKTUELL

NRW auf dem Weg zum Weltmarktrührer

11. IHK-Außenwirtschaftstag NRW zeigt, wie Unternehmen erfolgreich global mitmischen können.



Autorin:
VERONIKA LÜHL



Ansprechpartner
International:
MARC MECKLE

Der 11. IHK-Außenwirtschaftstag der 16 Industrie- und Handelskammern in NRW – federführend von der IHK zu Essen organisiert – fand mit über 400 Teilnehmenden sehr gute Resonanz.

Die virtuell durchgeführte Konferenz wurde unter dem Motto „Weltmarktrührer – global erfolgreich mitmischen“ am 23. September 2021 live aus der Philharmonie in Essen übertragen. Eröffnet wurde sie durch Jutta Kruft-Lohrengel, Präsidentin der IHK zu Essen und Vizepräsidentin von IHK NRW, gemeinsam mit IHK NRW Präsident Ralf Stoffels sowie NRW-Wirtschaftsminister Prof. Andreas Pinkwart.

Die Corona-Pandemie, internationale Handelskonflikte, Lieferkettenprobleme und

viele weitere globale Veränderungen stellen die Außenwirtschaft vor große Herausforderungen. Das bereits vor Corona festgelegte Motto war daher aktueller denn je. „Unsere Botschaft: Nicht jedes Unternehmen kann Weltmarktführer sein. Aber wer rührig, mutig und vorbereitet ist, der kann mit seinen Produkten und Leistungen neue, internationale Märkte erobern und so neue Wachstumspotenziale erschließen – auch nach Corona. Wer das tut, der wird zum Weltmarktrührer“, erklärte Kruft-Lohrengel.

In seiner Begrüßung betonte Ralf Stoffels: „Als starkes Exportland NRW müssen wir darauf achten, dass die internationalen Handelsbeziehungen durch die Corona-Pandemie nicht gefährdet werden.“

Der erstmals im digitalen Format durchgeführte IHK-Außenwirtschaftstag setzte auf Interaktion und Information. Neben praxisorientierten Panels zu drängenden Fragen im internationalen Geschäft bot er zahlreiche Möglichkeiten für Kontakte, Beratung und B2B-Gespräche.

Im Rahmen der zweitägigen Fachmesse war die ganze Bandbreite des Auslandsgeschäfts vertreten. 33 Aussteller standen zur Vernetzung und Beratung bereit. Gefragt war auch die AHK-Lounge: Hier führten an drei Tagen Experten und Expertinnen der deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) weltweit unternehmensindividuelle Online-Beratungsgespräche. Darüber hinaus nutzen die Teilnehmenden intensiv die Networking-Area für Kontakte und individuelle Videogespräche.

Vertreter und Vertreterinnen von Unternehmen und Institutionen diskutierten in Diskussionsrunden und 12 Fachforen aktuelle Fragestellungen zu Themen wie Wachstumsmärkten, Exportkontrolle, Lieferketten, Finanzierung oder digitale Geschäftsmodelle. Zudem lieferten erstmals spezielle Angebote für Start-ups globalen Einsteigern wichtige Impulse zur Internationalisierung.

Ein weiteres Highlight war die Keynote von Bundesaußenminister a. D. Sigmar Gabriel. Er erläuterte aus geopolitischer Sicht, welche große Herausforderung die Transformation des Welthandels für NRW-Unternehmen darstellt und was dies für das zukünftige internationale Geschäft bedeutet.

Abgerundet wurde das Programm durch 15 Fachbeiträge von Sponsoren und Partnern am 24. September. Darüber hinaus blieben als besonderer Mehrwert für die Teilnehmenden zahlreiche Konferenzinhalte – u. a. die Aufzeichnung der Fachforen und Fachbeiträge sowie die virtuellen Messestände mit allen Inhalten – nach der Konferenz noch für 14 Tage abrufbar: insgesamt 22 Stunden und 50 Minuten aufgezeichnete Programminhalte.

Erfreuliches Fazit: Nach dem Meinungs- und Stimmungsbild von Teilnehmenden, von Panelisten vor Ort sowie von Sponsoren, Partnern und Ausstellern war die digitale Konferenz ein voller Erfolg. Dank an die Partner: Der 11. IHK-Außenwirtschaftstag NRW wurde erneut mit starker Unterstützung von Unternehmen und Partnern realisiert. Der besondere Dank gilt den Platin-Sponsoren und Premium-Partnern: Aon, Cross Globe, Luther Rechtsanwaltsgesellschaft, die Sparkassen Finanzgruppe, NRW Global Business, die GTAI Germany Trade & Invest sowie PricewaterhouseCoopers – zugleich auch Premium-Partner für die Start-up Angebote.

Ausblick: Der IHK-Außenwirtschaftstag wird unter Normalbedingungen alle zwei Jahre gemeinsam von den IHKs in NRW ausgerichtet – jeweils federführend von einer IHK organisiert. Coronabedingt wurde die Konferenz um ein Jahr verschoben und erstmals auch digital durchgeführt. Der 12. IHK-Außenwirtschaftstag NRW findet 2023 statt – dann unter der Federführung der Industrie- und Handelskammern Düsseldorf und Mittlerer Niederrhein.



Integration von Menschen mit Behinderung – aber wie?

Interview mit Gabriela Coester und Guido Konrad

Die berufliche Teilhabe von Menschen mit Behinderungen ist ein wichtiges, aber komplexes Thema. Scheuen muss es niemand: In der MEO-Region bietet ein Netzwerk umfassende Unterstützung an.

Guido Konrad, Fachberater für Inklusion bei der IHK zu Essen, berät Unternehmen bei der Einstellung und Beschäftigung von Menschen mit Behinderungen. Gabriela Coester ist beim Integrationsfachdienst Oberhausen/Mülheim tätig. Als Fachberaterin steht sie schwerbehinderten oder ihnen gleichgestellten Menschen sowie Arbeitgebern bei Fragen und Schwierigkeiten am Arbeitsplatz zur Seite.



Autor:
PATRICK TORMA

Mit welchen Fragen kommen Unternehmen auf Sie zu?

Guido Konrad: Ein Klassiker ist: Mich ruft ein Arbeitgeber an, der einen schwerbehinderten Auszubildenden einstellen und einen behindertengerechten Arbeitsplatz einrichten will. Natürlich möchte er wissen, welche Zuschüsse er beantragen kann.

Gabriela Coester: Andere Fragen beziehen sich auf die technische Einrichtung. Eine Besonderheit der Integrationsfachdienste im Rheinland ist, dass sie behinderungsspezifisch arbeiten. Wir kennen die Anforderungsbilder der unterschiedlichen Erkrankungen, die mit dem konkreten Arbeitsplatz in Verbindung stehen. Beispielsweise beschäftigen wir Fachberaterinnen und Fachberater für körperliche und geistige Behinderungen oder speziell für Menschen mit Sinneserkrankungen.

Wie steht es mit psychiatrischen Erkrankungen?

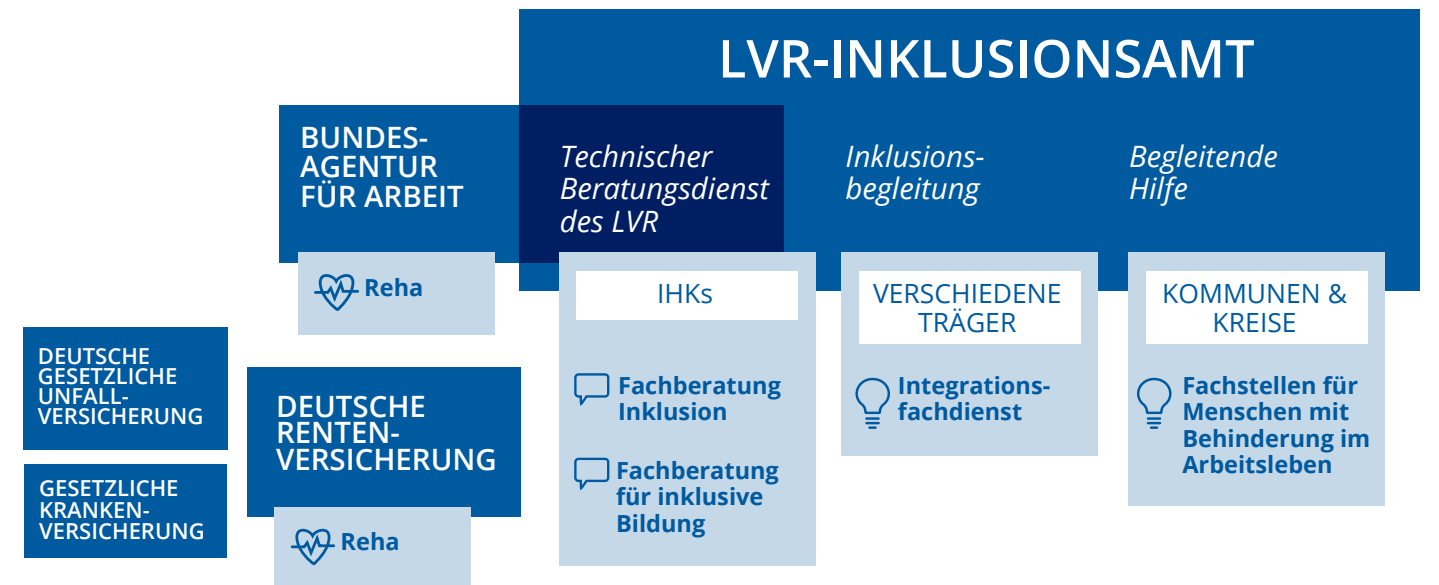
Coester: Berufsbegleitende Hilfen für Personen mit psychiatrischen Erkrankungen sind ein weiteres Fachgebiet. Hier stehen Arbeits- und Entwicklungsprozesse oder auch zwischenmenschliche Konflikte im Fokus. Was uns von anderen Beratungsstellen unterscheidet: Wir haben die Möglichkeit, Beschäftigte mit Behinderungen langfristig zu begleiten, etwa im Rahmen von Wiedereingliederungen, beim Übergang von der Schule in den Beruf oder bei der Arbeitsvermittlung. Kurz: Wir unterstützen, wo es notwendig ist – auch wenn es manchmal ungewöhnlicher Lösungen bedarf.

Können Sie uns ein Beispiel nennen?

Konrad: Es gab den Fall einer Auszubildenden, der es aufgrund einer Angsterkrankung schwerfiel, zur Schule zu gehen. Bei einer Berufsausbildung kommen Sie aber um einen schulischen Unterricht nicht herum. Gemeinsam haben wir mit allen Beteiligten, einschließlich der Schule, eine Lösung gefunden. Die Auszubildende wurde in separaten Räumlichkeiten unterrichtet, und zwar von den ihr bekannten Lehrern. Das war organisatorisch eine Herausforderung. Aber: Die junge Frau schaffte es, ihre Ausbildung erfolgreich zu beenden.

Das sind sicher die schönen Momente in ihrem Beruf ...

Konrad: Definitiv. Wobei ich meist mehr mit den Unternehmen zu tun habe. Wenn ich aber einen Arbeitgeber vor Ort besuche, der Arbeitsplatz



endlich behindertengerecht eingerichtet ist und ich in glänzende Augen blicke, bin ich schon gerührt.

Coester: Ich kann von einer jungen Frau berichten: Bei ihr stand es gar nicht gut um das Ausbildungsziel. Dabei war die Ausbildung ihr Herzenswunsch. Und obwohl sie inzwischen auch dem Betrieb ans Herz gewachsen war, musste er sich mit einer Neubesetzung beschäftigen. Nach intensiver Begleitung bestand sie die Abschlussprüfung doch noch. Das ist jetzt einige Jahre her. Kürzlich erst rief ich dort an. Siehe da: Die Frau ist noch immer in dem Betrieb tätig. Wenn wir gute Lösungen für alle Seiten finden, ist das immer etwas Besonderes.

Herr Konrad, beraten Sie nur Mitgliedsunternehmen der IHK?

Konrad: Wir sind verpflichtet, Mitgliedsunternehmen zu betreuen, stellen uns aber nicht stur, wenn jemand anderweitig organisiert ist. Zumindest weiß ich, wer helfen kann. Die Zusammenarbeit in der MEO-Region, auch mit anderen Akteuren wie den Fachstellen für Menschen mit Behinderungen der Städte oder bei der Agentur für Arbeit, ist sehr gut und sehr engmaschig.

Und Sie, Frau Coester?

Coester: Per Auftrag des LVR-Inklusionsamtes sind wir gesetzlich verpflichtet, sowohl Beschäftigte als auch Betriebe zu unterstützen. Der Integrationsfachdienst Oberhausen/Mülheim berät alle Arbeitgeberunternehmen in diesen Städten, losgelöst von Branche und IHK-Zugehörigkeit. Für Essen gibt es einen eigenen Integrationsfachdienst. Egal, welches Anliegen Sie haben: Wir unterstützen im Klärungsprozess!



Informationsveranstaltung:

Am Donnerstag, den 10. Februar 2022 findet um 14:30 Uhr bei der IHK zu Essen eine Informationsveranstaltung zum Thema „Beschäftigung und Ausbildung von Menschen mit Behinderung“ statt. Weitere Informationen finden Sie unter 122134992. Hinweis: Sollte coronabedingt eine Veranstaltung im Hause nicht stattfinden können, wird eine Online-Veranstaltung zum gleichen Zeitpunkt organisiert, die Zugangsdaten werden Ihnen rechtzeitig übermittelt.



Ansprechpartner
Fachberater für
Inklusion:
GUIDO KONRAD

Kontakt:

Fachberatung für Inklusion bei der IHK
Guido Konrad, Telefon: 0201 / 1892 – 325
Integrationsfachdienst Essen
Telefon: 0201 / 749 457 – 0
Integrationsfachdienst Oberhausen/Mülheim
Telefon: 0208 / 899 596 – 0

IHK AKTUELL

MEO-Wirtschaft nimmt kräftig an Fahrt auf

Risiken bleiben, die die Erholung abbremsen könnten

Quellen: Bundesagentur für Arbeit, DIHK, IHK zu Essen, IT.NRW

Die Herbst-Umfrage des Konjunkturberichtes zeigt, dass die wirtschaftliche Entwicklung in der MEO-Region mit den Städten Mülheim an der Ruhr, Essen und Oberhausen nach dem harten Corona-Einbruch wieder kräftig an Fahrt aufgenommen hat. Insgesamt melden 39 Prozent der befragten Unternehmen eine gute Geschäftslage. Das sind zehn Prozentpunkte mehr als noch zu Jahresbeginn.

Der Anteil der Betriebe mit einer schlechten Geschäftslage hat sich von 30 Prozent auf aktuell 17 Prozent stark reduziert. Der Ausblick auf die kommenden Monate stimmt ebenfalls optimistisch: 30 Prozent der Unternehmen erwarten eine Verbesserung der Situation; 14 Prozent befürchten dagegen eine Verschlechterung. Der Konjunkturklimaindex springt damit im Vergleich zur Vorbefragung um 19 auf aktuell 119 Punkte nach oben.

„Die im Laufe des Jahres eingetretene Entspannung der Corona-Pandemie und die damit zusammenhängenden Lockerungen der Restriktionen haben einen großen Teil der Wirtschaft neue Luft zum Atmen verschafft. Unternehmen über alle Branchen hinweg berichten von Schwierigkeiten, gut qualifiziertes Personal zu finden, um so den Schwung der Erholung mitnehmen zu können“, erläutert IHK-Hauptgeschäftsführerin Kerstin Groß das Umfrageergebnis. Denn bei den Risiken für die wirtschaftliche Entwicklung dominiert mit 61 Prozent an erster Stelle der Fachkräftemangel.

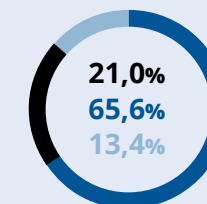
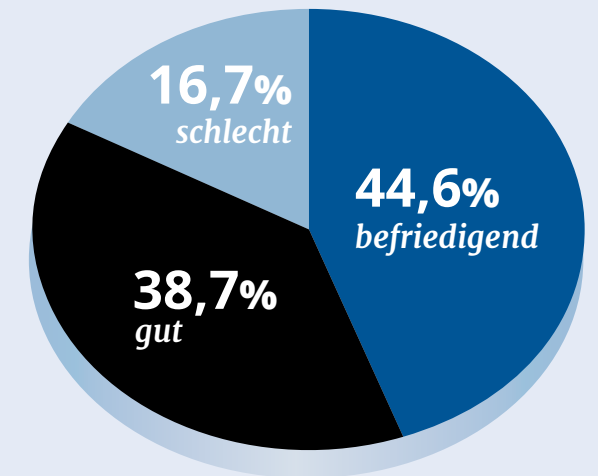
Dazu kommt: Jeder zweite Betrieb sorgt sich um die wirtschaftspolitischen Rahmenbe-

dingungen: „Die Eckpunkte für eine neue Regierungskoalition liegen vor, die Details müssen nun ausgearbeitet werden. Die Unternehmen treibt um, ob in der Folge finanzielle Mehrbelastungen drohen und welche wirtschaftspolitischen Leitplanken konkret gesetzt werden“, erklärt Groß. Erfreulicherweise berichten mehr als zwei Drittel der befragten Unternehmen, dass ihre Finanzlage mittlerweile unproblematisch ist. Zu Jahresbeginn haben noch 55 Prozent gemeldet, dass sie keine negativen Auswirkungen spüren. Hier ist eine Entspannung zu verzeichnen. Gleichwohl hat sich der Anteil, der sich einer Insolvenz gegenüber sieht, auf 12 Prozent erhöht und damit etwas mehr als verdoppelt.

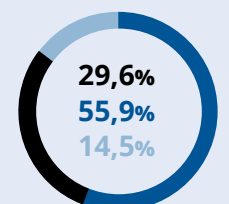
In den einzelnen Wirtschaftszweigen sieht es wie folgt aus:

Die Industrie verzeichnet seit der letzten Befragung einen starken Aufwärtstrend. 42 Prozent der Betriebe vergeben das Konjunkturprädikat gut. Nahezu 15 Prozent zeigen sich unzufrieden. Der Blick auf die kommenden Monate stimmt zuversichtlich. So rechnen 44 Prozent der

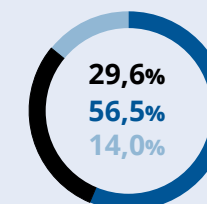
Wie bewerten Sie die aktuelle Geschäftslage?



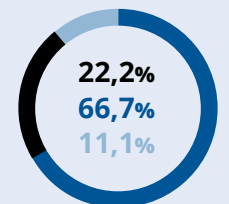
Beschäftigung



Investitionen (Inland)



Geschäftserwartung



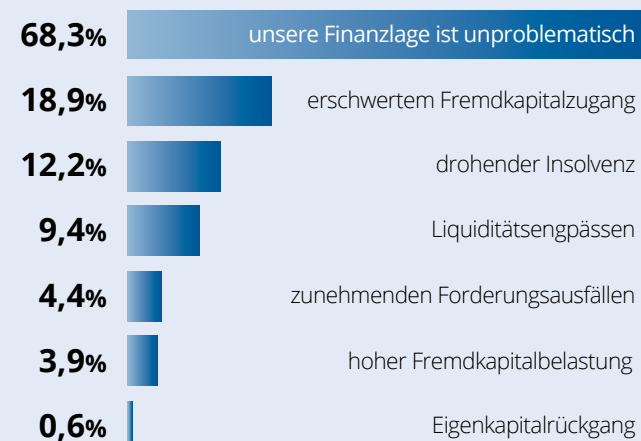
Exportorerwartungen

● besser / höher ● gleichbleibend ● schlechter / geringer



Sonderumfrage Finanzlage

Unsere aktuelle Finanzlage ist wesentlich geprägt von...*





Der gesamte
Konjunkturbericht „Ruhrlage“ ist
unter www.essen.ihk24.de
Dok.Nr.: 5004112 abrufbar.



Befragten, dass sich die Lage verbessern wird. Nur jeder zwanzigste Industriebetrieb befürchtet eine Verschlechterung. Als drängendstes Risiko geben zwei Drittel der Befragten die Entwicklung der Rohstoffpreise an. Insgesamt schnellte der Konjunkturklima- index in der Industrie um 22 auf nun 133 Punkte nach oben.

Der Handel war in Teilen durch die Corona- Maßnahmen stark betroffen. Schließungen, Zugangsbeschränkungen und sich häufig ändernde Hygieneanforderungen haben das Geschäft erschwert. Die Lockerungen im Laufe des Jahres 2021 zeigen nun Wirkung: 44 Prozent der Kaufleute berichten von einer guten Lage; immer noch 13 Prozent bewerten sie als schlecht. In den Jahresend- spurt geht der Handel mit gemischten Ge- fühlen: 20 Prozent hoffen auf eine bessere Entwicklung. Demgegenüber steht mit 18 Prozent ein etwa gleich großer Anteil, der eine Verschlechterung erwartet. Der Kon- junkturklimaindex klettert auch im Handel nach oben, und zwar um neun auf aktuell 115 Punkte.

So unterschiedlich die Dienstleistungswirt- schaft ist, so unterschiedlich zeigt sich auch die wirtschaftliche Entwicklung. Während die unternehmensnahen Dienstleister von einer durchaus guten Lage berichten, sieht es im Gastgewerbe und den personenbezogenen Diensten noch immer verhaltener aus. Ins- gesamt bewerten 34 Prozent der befragten Unternehmen ihre Lage als gut. Der Anteil steigt damit um 12 Prozentpunkte. Jeder

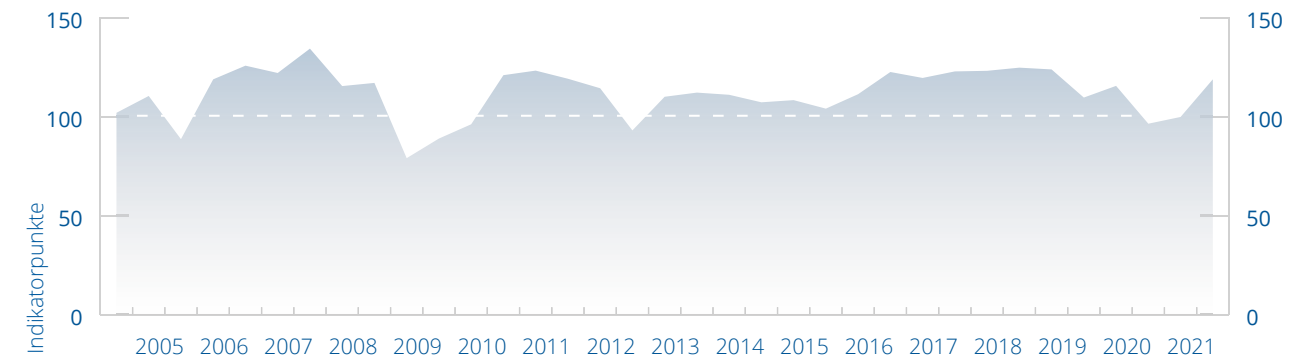
fünfte Dienstleister befindet sich in einer schlechten Situation. Die Aussichten sind positiv: 29 Prozent erwarten einen besseren Geschäftsverlauf. Der Dienstleistungs-Klima- index erhält verglichen mit dem Jahresbe- ginn einen kräftigen Schub und steigt um 24 auf 114 Punkte.

Im Kasten: Die IHK zu Essen befragt gemein- sam mit den IHKs im Ruhrgebiet zweimal im Jahr die Unternehmen zu konjunkturellen und wirtschaftspolitischen Themen. Ins- gesamt fließen so die Rückmeldungen von knapp 800 Unternehmen mit rund 106.000 Beschäftigten in den Ruhrlagebericht ein.



Autor und
Ansprechpartner
Konjunkturumfrage:
JAN BORKENSTEIN

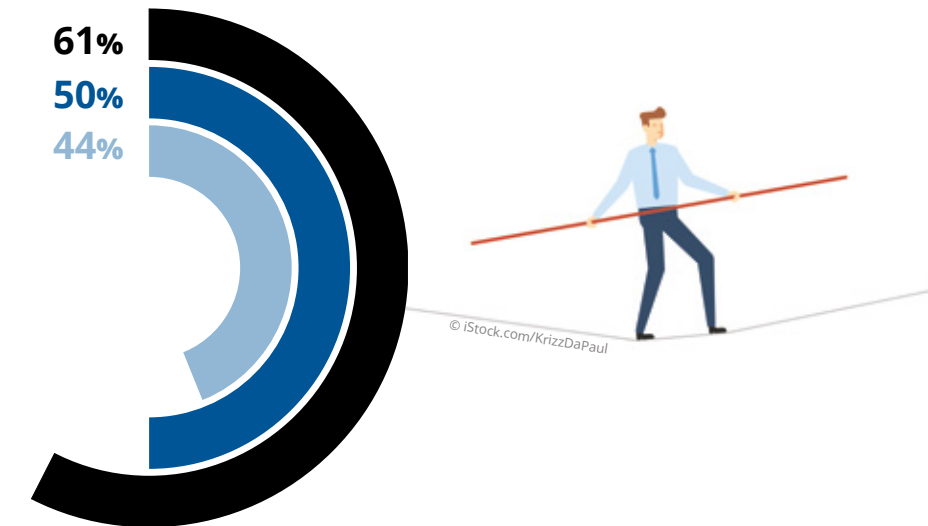
Konjunkturklimaindex



Welche Hauptrisiken für die Geschäftsentwicklung sehen Sie?*

Der Fachkräftemangel droht zum Hemmschuh der geschäftlichen Entwicklung zu werden.

- Fachkräftemangel
- Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen
- Inlandsnachfrage



389.928	Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte (Stand 31.12.2020)
49.917	Arbeitslose (Stand September 2021)
53.822	IHK-zugehörige Unternehmen (Stand Januar 2021)
962.902	Einwohnerzahl (Stand 31.12.2020)
38.159	Bruttoinlandsprodukt zu Marktpreisen (Stand 2019, in Mio. Euro)
3,0	DIHK-Konjunkturprognose für Deutschland 2021
4.405	Gesamtumsatz im Verarbeitenden Gewerbe (Januar bis August 2021, in Mio. Euro)
2.321	davon Auslandsumsatz (Januar bis August 2021, in Mio. Euro)
52,7	Exportquote im Verarbeitenden Gewerbe (Januar bis August 2021)

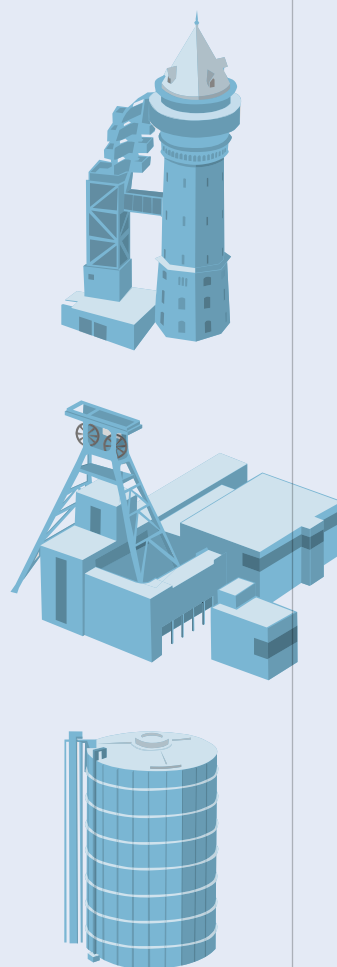
*= Mehrfachnennungen möglich

IHK AKTUELL

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, Schulungen 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:
06.01., 03.02.2022
14.00 bis ca. 17.00 Uhr
Die Teilnahme ist kostenfrei.

Die Gründer-Workshops (Zusatzmodule)

Die Gründer-Workshops (Zusatzmodule) für 2022 werden zeitnah auf unserer Homepage unter: www.essen.ihk24.de veröffentlicht.

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

Ansprechpartner im STARTERCENTER NRW in Essen:

Emel Cinar
0201/1892-293

Daniel Mund
0201/1892-288

Jutta Schmidt
0201/1892-121

- Anmeldung:
STARTERCENTER NRW in Essen
0201 / 18 92 – 143
E-Mail: startercenter@essen.ihk.de



Ansprechpartnerin
Startercenter NRW:
EMEL CINAR

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

GRÜNDUNGS- UND NACHFOLGEBÖRSE www.nexxt-change.org

Gründer suchen Unternehmen,
Unternehmer suchen Gründer

PATENT- UND MARKENBERATUNG

Jeden 2. Donnerstag im Monat,
nächste Termine:

- 13.01., 10.02.2022
16.30 bis 18.30 Uhr
IHK, Anmeldung erbeten!

FRANCHISE-GRÜNDERBERATUNG

Die IHK bietet eine kostenfreie Eingangsberatung für Personen an, die sich im Bereich Franchising selbständig machen möchten. Die Beratung durch einen Experten findet an folgendem Termin statt:

- 08.03.2022
Anmeldung erbeten!

FINANZIERUNGSSPRECHTAGE

In Zusammenarbeit mit der NRW.Bank und Bürgschaftsbank NRW bietet das STARTERCENTER Finanzierungssprechstage an, um wichtige Rat-schläge 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:

- 25.11.2021
Anmeldung erbeten!

GRÜNDERBETREUUNG UND COACHING

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

- Kontakt über Herrn Daniel Mund,
0201 / 18 92 – 288

Termine für die Abschluss- prüfung Sommer 2022

Schriftliche Prüfungen

KAUFMÄNNISCHE BERUFE:
UND IT-BERUFE:
03./04.05.2022

GEWERBLICH-TECHNISCHE
BERUFE:
10./11.05.2022

Zu den praktischen Prüfungen und Fachgesprächen wird rechtzeitig postalisch eingeladen. Den jeweiligen Anmeldeschluss zu den einzelnen Prüfungen und weitere Informationen finden Sie unter:

www.essen.ihk24.de
Dok.Nr. 26060.



Alle Termine auf aktuellstem
Stand finden Sie auf
unserer Website.

Gründer-/ Nachfolgebörse



**Ansprechpartner
Existenzgründung:**
DANIEL MUND

Januar 2022

Die „nexit-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 Anlaufstelle die Unternehmensangebote und -nachfragen in der MEO Region.

Der erste Kontakt erfolgt direkt zwischen den relevanten Personen in der Börse unter www.nexit-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.



Gründerbetreuung und Coaching

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

A – Angebote (Auszug)

E 757 A WEBPORTAL MIT MODERNER SOFTWARE FÜR TALENTMANAGEMENT UND PERSONALENTWICKLUNG

Unser Webportal für Personalauswahl, Motivation und Personalentwicklung ist eine gute Ergänzung für Unternehmen aus der HR/Personal-Branche oder auch für Existenzgründer geeignet. Die GmbH wurde vom Gründer nebenberuflich im Jahr 2014 mit dem Fokus Managementberatung im Bereich Leadership und Management Audits gegründet. ...

E 758 A DREHEN, BOHREN, FRÄSEN

Nachfolger für Unternehmen in der mobilen Bearbeitungstechnik gesucht. Übergabe gegen Ende 2023 geplant. ...

E 760 A LOTTOANNAHMESTELLE / POST / DHL

Wegen Umzug suchen wir eine Nachfolge für unser Fachgeschäft für Presse, Tabak, mit großem Kartensortiment, Markenbüro und Schulbedarf, Deko- und Geschenkartikel. Aufstockung des Warensortiments aufgrund der Größe (80 qm) und Einrichtung eines Onlineshops möglich. ...

E 762 A LADENGESCHÄFT MIT ELEKTROARTIKELN IN ZENTRALER LAGE ABZUGEBEN

Zurzeit sind in dem Unternehmen drei Teilzeitkräfte beschäftigt. Das Geschäft kann aber auch alleine oder zu zweit in Vollzeit betrieben werden. Aufgrund der Umsatzzahlen ist das Geschäft ein zukunftsicheres Invest, um einem engagierten Unternehmer/-in den Unterhalt zu sichern. ...

E 763 A DER ESSENER SCHLÜSSELDIENST SUCHT ZUM 31.03.22 EINEN NACHFOLGER

– für Quereinsteiger geeignet, technisches Verständnis sollte vorhanden sein. Seit mehr als 50 Jahren ist das Geschäft in Essen-Burgaltendorf ansässig und bietet außer den typischen Waren und Dienstleistungen eines Schlüsseldienstes als 2. Standbein: Schul- und Schreibbedarf, Bastelartikel, Batterien, Leuchtmittel sowie einen DHL Paketshop mit Briefmarkenverkauf an ...

E 764 A TEAMBUILDING - EINZELUNTERNEHMEN NRW

Stadtrallyes etc. abzugeben. Ich veräußere die „Cash-Cow“-Anteile meines ehemaligen Haupterwerbes. Gegründet im Jahr 2010, immer weiter ausgebaut, stand es dank Corona erstmal still. Ich habe es neben meinem neuen Haupterwerb (Lehrer) zunächst behalten, möchte jetzt wo die Anfragen und Events aber wieder losgehen, keine Doppelbelastung mehr. ...

E 766 A OUTDOOR PERSONALTRAINING UND ERNÄHRUNGSBERATUNG AUS ALTERSGRÜNDEN ABZUGEBEN

Mit einem breiten Angebot an unterschiedlichen Sportangeboten genießt die Sportfirma einen sehr guten Ruf in der Region. Das Konzept ist ausschließlich ein Training in der Natur. ...

E 767 A UNTERNEHMEN FÜR ELEKTR. INDUSTRIEBEHEIZUNGEN SUCHT NACHFOLGER!

Unternehmen der elektr. Industrie-Beheizungstechnik mit Montage sucht einen Geschäftsführer aus dem techn. Bereich, möglichst Techniker o. Ingenieur, einschließlich Übernahme von Geschäftsanteilen (48 %). Aus Altersgründen will der bisherige Geschäftsführer seinen Platz an einen Nachfolger abgeben. ...

E 769 A PERÜCKENSTUDIO MIT AUSBAURESERVE AUS ALTERSGRÜNDEN ABZUGEBEN.

Nachfolge gesucht für florierendes Fachgeschäft in Innenstadtlage. Krisensicher durch den Bereich „Gesundheit“. Moderne Webseite, treuer Kundenstamm, keine Lieferantenbindung, alle Kassen. ...

N – Nachfolge (Auszug)

E 330 N SUCHEN BAU-, HANDWERKS- UND DIENSTLEISTUNGS-UNTERNEHMEN AUS DER IMMOBILIENBRANCHE

Inhabergeführtes Familienunternehmen aus der Bau- und Immobilienbranche mit rd. 5.600 Mitarbeitern sucht nach strategischen Beteiligungs- oder Übernahmemöglichkeiten im Immobiliensektor. ...

E 332 N AMBULANTER PFLEGEDIENST IM RUHRGEBIET/RHEINLAND GESUCHT

Dipl.-Kfm. (Gesundheitsökonom und Pflegeexperte) mit langjähriger Unternehmererfahrung sucht einen etablierten und rentablen mobilen Pflegedienst mit einem Mindestjahresumsatz von 500.000 Euro. ...

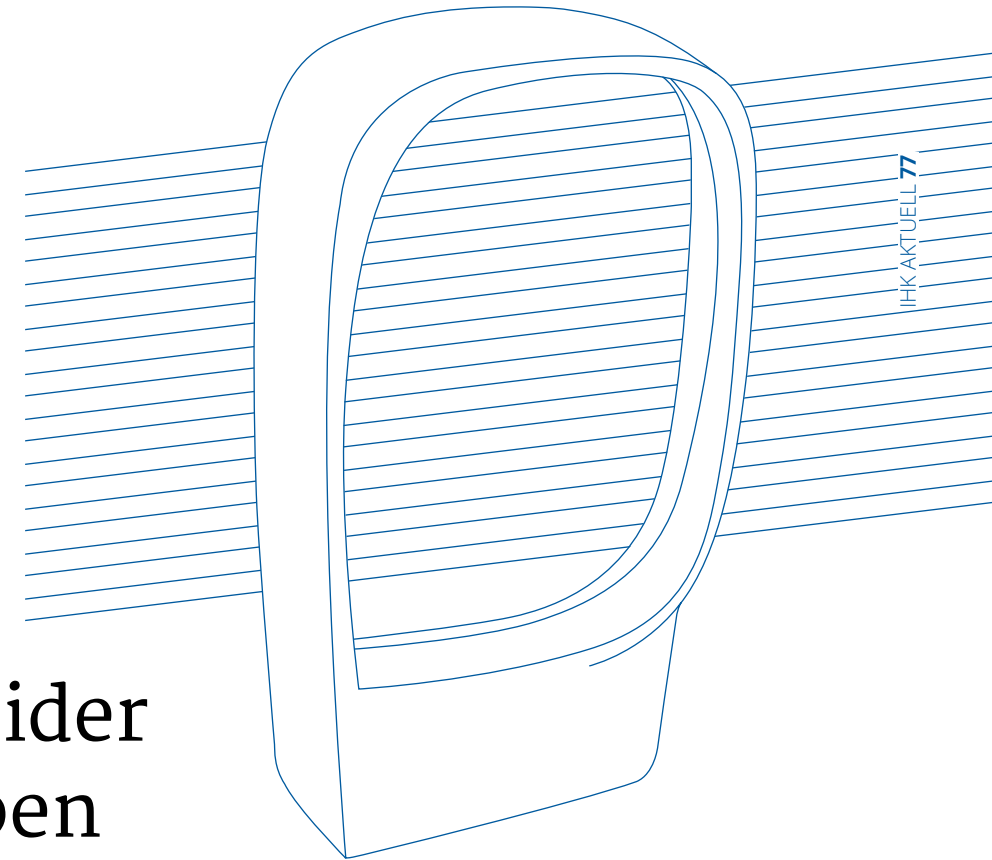
Ernst Schneider Preis vergeben

*IHKs zeichnen zum 50. Mal seit 1971 hervorragenden
Wirtschaftsjournalismus aus*

Sechs Preisträgerinnen und Preisträger erhielten am Abend des 7. Oktober 2021 den Ernst-Schneider-Preis – den Journalistenpreis der deutschen Wirtschaft. Die Preise wurden vor mehr als 300 prominenten Gästen in Kooperation mit der IHK Düsseldorf verliehen.

Anfang 2021 haben Journalistinnen und Journalisten sowie Redaktionen mehr als 600 Beiträge für den Wettbewerb eingereicht. Daraus bestimmten die Jurys in einem zweistufigen Auswahlverfahren die Preisträger. Die Jurys setzen sich aus Journalistinnen und Journalisten sowie Wirtschaftsvertretern zusammen. Die Preissumme beträgt in diesem Jahr insgesamt 44.000 Euro.

Die 50. Verleihung des Ernst-Schneider-Preises stand im Zeichen des Jubiläums und seines Namensgebers. Mit einem Video von Produzentin Ulrike Gehring, screen art, Frankfurt, wird der leidenschaftliche Unter-



*Alle Preisträgerinnen und
Preisträger finden Sie unter:
www.jubilaum.ernst-schneider-preis.de*

nehmer, Verbandspräsident und Kunstliebhaber Ernst Schneider (1900-1977) vorgestellt.

Der renommierte Ernst-Schneider-Preis für herausragenden Wirtschaftsjournalismus wird gestiftet von den deutschen Industrie- und Handelskammern. Er zeichnet journalistische Beiträge aus, die wirtschaftliche Zusammenhänge allgemein verständlich vermitteln und durch Relevanz, Recherche sowie Erzähltechnik herausragen.

Beschluss der Vollversammlung über die Änderung der Gebührenordnung

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen hat gemäß § 4 S. 2 Nr. 2 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920 ff), das zuletzt durch Artikel 1 des Gesetzes vom 7. August 2021 (BGBl. I S. 3306) geändert worden ist, in ihrer Sitzung vom 16. November 2021 folgende Änderung der Gebührenordnung vom 10. März 1987, zuletzt geändert am 16. März 2021, beschlossen:

A		
1. Vor § 1 wird folgender Text neu eingefügt.		
Die in dieser Gebührenordnung verwendete männliche Form dient der Vereinfachung und schließt weibliche und diverse Formen mit ein.		
§ 10 Gebührentarif wird wie folgt geändert.		
a)		
Ziff. 1 1.	Ausstellung von Ursprungszeugnissen und anderem dem Außenwirtschaftsverkehr dienenden Bescheinigungen	
entfällt		
b) Ziff. 1 2. wird wie folgt geändert:		
1.2	Ausstellung von Carnets	60,00 €
c) In Ziff. 3.3 wird das Wort „Wiederbestellung“ durch die Worte „Erneute Bestellung“ ersetzt.		
d) Ziff. 5.9 wird wie folgt geändert:		
5.9	Stornogeühren zu 5.1, 5.2, 5.7 und 5.8	Bei Rücktritt von der Prüfung oder Unterrichtung nach Anmeldung oder Einreichen eines Antrags wird eine Stornogeühr von 60% der jeweils fälligen Gebühr erhoben.
e) Ziff. 6.3 wird wie folgt neu gefasst:		
6.3	Stornogeühren zu 6.1.4.1 bis 6.1.4.3 und 6.2.4.1. bis 6.2.4.3	Bei Rücktritt von der Prüfung nach Anmeldung wird eine Stornogeühr von 40% der jeweils fälligen Gebühr erhoben.

B Die Änderung der Gebührenordnung tritt zum 1. Januar 2022 in Kraft. Ausgefertigt, Essen 1. Dezember 2021

Die Präsidentin *Hauptgeschäftsführerin*
gez. Jutta Kruft Lohrengel *gez. Kerstin Groß*

Beschluss der Vollversammlung über die Änderung der Wahlordnung

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen hat gemäß § 4 S. 2 Nr. 2 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920 ff), das zuletzt durch Artikel 1 des Gesetzes vom 7. August 2021 (BGBl. I S. 3306) geändert worden ist, in ihrer Sitzung vom 16. November 2021 folgende Änderung der Wahlordnung vom 2. Januar 2002, zuletzt geändert am 22. November 2016, beschlossen. Die Genehmigung des o.g. VV-Beschlusses wurde mit Datum vom 30. November 2021 unter dem AZ IX.6/2021-0012648 erteilt.

A		
1. Vor § 1 wird folgender Text neu eingefügt.		
Die in dieser Wahlordnung verwendete männliche Form dient der Vereinfachung und schließt weibliche und diverse Formen mit ein.		
2. § 7 Abs. 3 erhält folgende Fassung:		
(3) Die Kammerzugehörigen wählen in ihrer Wahlgruppe und ihrem Wahlbezirk jeweils die folgende Anzahl von Mitgliedern der Vollversammlung:	Wahlgruppe III: Wahlbezirk A: 5 Vollversammlungsmitglieder Wahlbezirk B: 2 Vollversammlungsmitglieder Wahlbezirk C: 1 Vollversammlungsmitglied	
Wahlgruppe I: 3 Vollversammlungsmitglieder Wahlgruppe II: Wahlbezirk A: 8 Vollversammlungsmitglieder Wahlbezirk B: 2 Vollversammlungsmitglieder Wahlbezirk C: 3 Vollversammlungsmitglieder	Wahlgruppe IV: Wahlbezirk A: 7 Vollversammlungsmitglieder Wahlbezirk B: 3 Vollversammlungsmitglieder Wahlbezirk C: 3 Vollversammlungsmitglieder	

2. § 7 Abs. 3 erhält folgende Fassung:		
Wahlgruppe V: 3 Vollversammlungsmitglieder Wahlgruppe VI: 3 Vollversammlungsmitglieder Wahlgruppe VII: 5 Vollversammlungsmitglieder Wahlgruppe VIII: 4 Vollversammlungsmitglieder Wahlgruppe IX: Wahlbezirk A: 8 Vollversammlungsmitglieder Wahlbezirk B: 2 Vollversammlungsmitglieder Wahlbezirk C: 2 Vollversammlungsmitglieder	Wahlgruppe X: Wahlbezirk A: 12 Vollversammlungsmitglieder Wahlbezirk B: 3 Vollversammlungsmitglieder Wahlbezirk C: 2 Vollversammlungsmitglieder Wahlgruppe XI: 4 Vollversammlungsmitglieder.	
3. § 12 Durchführung der Wahl lautet zukünftig wie folgt:		

§ 12 Durchführung der Wahl Die Wahl findet kombiniert elektronisch (elektronische Wahl) und schriftlich (Briefwahl) statt. Es zählt die zuerst in die Wahlurne (elektronische oder Briefwahlurne) eingehende Stimme. Eine danach eingehende Stimme wird zurückgewiesen.		
4. Nach § 12 wird ein neuer § 13 Wahlunterlagen eingefügt.		
§ 13 Wahlunterlagen (1) Die IHK versendet an alle Wahlberechtigten die Wahlunterlagen, bestehend aus den Zugangsdaten zum Wahlportal für die elektronische Wahl und den Unterlagen für die Briefwahl. Sie sind als vertrauliche Wahlunterlagen zu kennzeichnen. (2) Zur Durchführung der elektronischen Wahl werden den Wahlberechtigten Zugangsdaten (Login-Kennung, Passwort und URL zum Wahlportal) sowie Informationen zur Durchführung der Wahl und der Nutzung des Wahlportals übermittelt. (3) Für die Briefwahl werden den Wahlberechtigten folgende Unterlagen übermittelt: a)reicht den Nachweis der Berechtigung zur Ausübung des Wahlrechts (Wahlschein), b) einen Stimmzettel, c) einen neutralen Umschlag mit der Bezeichnung „IHK-Wahl“ (Stimmzettelumschlag), d) einen Umschlag für die Rücksendung der Wahlunterlagen (Rücksendeumschlag). (4) Die Wahlunterlagen enthalten den Hinweis, dass die Stimmabgabe durch den Wahlausübungsberechtigten persönlich und unbeobachtet sowie nur einmal – entweder in der elektronischen Form oder per Briefwahl – erfolgen darf.		
5. Nach dem neuen § 13 wird ein neuer § 13 a Stimmabgabe bei elektronischer Wahl mit folgendem Inhalt eingefügt:		

§ 13 a Stimmabgabe bei elektronischer Wahl (1) Die Stimmabgabe erfolgt in elektronischer Form nach vorheriger Anmeldung und Authentifizierung des Wahlberechtigten am Wahlportal. Mittels der Zugangsdaten erhält der durch diese authentifizierte Wahlberechtigte auf einer von der IHK mitzuteilenden Internetadresse (Wahlportal) den Zugang zum elektronischen Stimmzettel. Das Wahlportal ermöglicht die Stimmabgabe mittels Aufruf eines elektronischen Stimmzettels. (2) Der Wahlberechtigte ist über geeignete Sicherheitsmaßnahmen zu informieren, mit denen das für die Wahlhandlung genutzte Endgerät gegen Eingriffe Dritter nach dem aktuellen Stand der Technik geschützt wird und damit seine Stimme nicht durch Angriffe von außen, insbesondere mittels Viren und „Trojanern“, manipuliert oder ausgespäht werden kann. Auf kostenfreie Bezugsquellen geeigneter Software ist vorab hinzuweisen. Die Kenntnisnahme der Sicherheitshinweise ist durch den Wahlausübungsberechtigten vor Beginn der Anmeldung und Authentifizierung in elektronischer Form zu bestätigen. (3) Die elektronische Wahl erfolgt durch Kennzeichnung der zu wählenden Kandidaten auf dem elektronischen Stimmzettel im Wahlportal. Der elektronische Stimmzettel enthält die Kandidatenliste für die Wahlgruppe und den Wahlbezirk sowie einen Hinweis auf die Anzahl der in der Wahlgruppe und dem Wahlbezirk zu wählenden Kandidaten. Die Reihenfolge der Kandidaten ergibt sich aus dem Wahlvorschlag (§ 11). Der Wahlberechtigte darf höchstens so viele Kandidaten kennzeichnen, wie in der Wahlgruppe und dem Wahlbezirk zu wählen sind. Er kann für jeden Kandidaten jeweils nur einmal stimmen. (4) Bei der elektronischen Stimmabgabe gilt die Wahlberechtigung als gegeben, wenn die Stimmabgabe unter Verwendung der dem Wahlberechtigten mitgeteilten Login-Kennung und des entsprechenden Passworts geschieht und bei Stimmabgabe auf Abfrage bestätigt wird, dass Login und Passwort berechtigt genutzt werden. Durch das verwendete elektronische Wahlsystem ist sicherzustellen, dass das Stimmrecht nicht mehrfach ausgeübt werden kann. (5) Der elektronische Stimmzettel ist entsprechend der im Wahlportal enthaltenen Anleitung elektronisch auszufüllen und abzusenden. (6) Der Wahlberechtigte muss bis zur endgültigen Stimmabgabe die Möglichkeit haben, seine Eingabe zu korrigieren oder die Wahl abubrechen. Ein Absenden der Stimme ist erst auf der Grundlage einer elektronischen Bestätigung durch den Wahlberechtigten zu ermöglichen. Die Übermittlung muss für den Wahlberechtigten am Bildschirm erkennbar sein. Mit dem Hinweis über die erfolgreiche Stimmabgabe gilt diese als vollzogen. (7) Vor der Bestätigung für das Absenden der Stimme ist der Wahlberechtigte darauf hinzuweisen, wenn er keinen oder weniger Kandidaten gekennzeichnet hat, als in seiner Wahlgruppe und seinem Wahlbezirk zu wählen sind. Die Stimmabgabe für mehr Kandidaten, als in der Wahlgruppe und im Wahlbezirk zu wählen sind, ist technisch auszuschließen.		
--	--	--

(8) Der Wahlausschuss überzeugt sich davon, dass die verwendete EDV-Anwendung geeignet ist, die Durchführung und Überwachung der elektronischen Wahl sicherzustellen. Dazu können vom Wahlausschuss konkrete Vorgaben festgelegt werden.	
6. Nach dem neuen § 13 a wird ein neuer § 13 b Technische Bedingungen an die elektronische Wahl mit folgendem Inhalt eingefügt:	
§ 13 b Technische Bedingungen an die elektronische Wahl (1) Das verwendete elektronische Wahlsystem muss sicherstellen, dass eine elektronische Stimmabgabe ausgeschlossen ist, wenn von diesem Wahlberechtigten bereits eine Stimme elektronisch oder per Briefwahl erfasst wurde. (2) Auf den Inhalt der Stimmabgabe hat die IHK keinen Zugriff. Bei der Stimmabgabe darf es durch das verwendete elektronische Wahlsystem zu keiner Speicherung der Stimme des Wahlausübungsberechtigten in dem von ihm hierzu verwendeten Endgerät kommen. Es ist zu gewährleisten, dass unbemerkte Veränderungen der Stimmeingabe durch Dritte ausgeschlossen sind. Auf dem Bildschirm muss der Stimmzettel nach Absenden der Stimmeingabe unverzüglich ausgeblendet werden. Das verwendete elektronische Wahlsystem darf die Möglichkeit für einen Papierausdruck der abgegebenen Stimme nach der endgültigen Stimmabgabe nicht zulassen. (3) Die Speicherung der Stimmabgabe in der elektronischen Wahlurne muss anonymisiert und nach einem nicht nachvollziehbaren Zufallsprinzip erfolgen. Nach der Stimmeingabe ist der Zugang zum Wahlsystem zu sperren. Die Anmeldung am Wahlsystem, die Auswahl und Abgabe der Stimme sowie persönliche Informationen und IP-Adressen der Wahlausübungsberechtigten dürfen nicht protokolliert werden. Eine kurzfristige Speicherung ist nur dann und nur solange zulässig, wie dies zur Abwehr von Massenmailangriffen notwendig ist. Die IHK kann lediglich überprüfen, ob ein Wahlberechtigter elektronisch gewählt hat, um eine doppelte Stimmabgabe auszuschließen. (4) Zur Wahrung des Wahlgeheimnisses müssen elektronische Wahlurne und elektronische Wählerliste auf verschiedener Serverhardware geführt werden oder eine vergleichbare technische Lösung muss sicherstellen, dass elektronische Wahlurne und elektronische Wählerliste getrennt sind. Die Server müssen in Deutschland stehen. (5) Die Wahlserver müssen vor Angriffen aus dem Netz geschützt sein, insbesondere dürfen nur autorisierte Zugriffe zugelassen werden. Autorisierte Zugriffe sind insbesondere die Überprüfung der Stimmberechtigung, die Speicherung der Stimmabgabe zugelassener Wahlberechtigter, die Registrierung der Stimmabgabe und die Überprüfung auf mehrfache Ausübung des Stimmrechtes (Wahldaten). (6) Die Einzelheiten kann der Wahlausschuss festlegen.	
7. Nach dem neuen § 13 b wird ein neuer § 13 c Technische Anforderungen an die elektronische Wahl mit folgendem Inhalt eingefügt:	
13 c Technische Anforderungen an die elektronische Wahl (1) Elektronische Wahlen dürfen nur dann durchgeführt werden, wenn das verwendete elektronische Wahlsystem dem jeweiligen Stand der Technik entspricht. Die Anforderungen aus dem Common Criteria Schutzprofil für Basissatz von Sicherheitsanforderungen an Online- Wahlprodukte (BSI-CC-PP-0037) des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik sind zu erfüllen, soweit in dieser Wahlordnung nicht ausdrücklich Abweichendes geregelt ist. Alternativen zur IuK-technischen Umsetzung sind zulässig, sofern die Schutzziele in mindestens gleicher Weise erreicht werden. Das System muss die in den nachfolgenden Absätzen aufgeführten technischen Spezifikationen besitzen. Die Erfüllung der technischen Anforderungen ist durch geeignete Unterlagen nachzuweisen. (2) Beginn und Beendigung der elektronischen Wahl werden durch den Wahlausschuss autorisiert. (3) Es wird durch geeignete technische Maßnahmen gewährleistet, dass im Falle des Ausfalles oder der Störung eines Servers oder eines Serverbereiches keine Stimmen unwiederbringlich verloren gehen können. (4) Das Übertragungsverfahren der Wahl Daten ist so zu gestalten, dass sie vor Ausspäh- oder Entschlüsselungsversuchen geschützt sind. Die Übertragungswege zur Überprüfung der Wahlberechtigung des Wählers sowie zur Registrierung der Stimmabgabe in der Wählerliste und die Stimmabgabe in die elektronische Wahlurne müssen so getrennt sein, dass zu keiner Zeit eine Zuordnung des Inhalts der Wahlentscheidung zum Wähler möglich ist. (5) Die Datenübermittlung muss verschlüsselt erfolgen, um unbemerkte Veränderungen der Wahl Daten zu verhindern. Bei der Übertragung und Verarbeitung der Wahl Daten ist zu gewährleisten, dass bei der Registrierung der Stimmabgabe in der Wählerliste kein Zugriff auf den Inhalt der Stimmabgabe möglich ist.	
8. Nach dem neuen § 13 c wird ein neuer § 13 d Störungen der elektronischen Wahl mit folgendem Inhalt eingefügt:	

§ 13 d Störungen der elektronischen Wahl (1) Werden hinsichtlich der elektronischen Wahl Störungen bekannt, etwa bezüglich der Erreichbarkeit von Wahlportal und Wahlservern, die ohne Gefahr eines vorzeitigen Bekanntwerdens oder Löschens der bereits abgegebenen Stimmen behoben werden können, und ist eine mögliche Stimmenmanipulation ausgeschlossen, soll der Wahlausschuss diese Störungen beheben oder beheben lassen und die elektronische Wahl fortsetzen. (2) Können die in Absatz 1 benannten Gefahren oder eine mögliche Stimmmanipulation zunächst nicht ausgeschlossen werden oder liegen andere gewichtige Gründe vor, ist die elektronische Wahl, gegebenenfalls auch unter Beschränkung auf einzelne Wahlgruppen oder Wahlbezirke, ohne Auszählung der Stimmen zur abschließenden Prüfung zunächst zu unterbrechen. Können nach Prüfung die in Satz 1 benannten Sachverhalte ausgeschlossen werden, kann der Wahlausschuss nach Behebung der zur Wahlunterbre-		
--	--	--

chung führenden Störung die unterbrochene elektronische Wahl fortsetzen, sofern dies in Anbetracht der Gesamtumstände sachdienlich erscheint, um den betroffenen Wählern ausreichende Gelegenheit zur Stimmabgabe einzuräumen. Anderenfalls wird die elektronische Wahl abgebrochen, die Wahlberechtigten sind auf die Möglichkeit der Briefwahl zu verweisen. (3) In den Fällen der Absätze 1 und 2 hat der Wahlausschuss auch über eine Verlängerung der Wahlfrist zu entscheiden. Die Verlängerung muss unter Berücksichtigung des Zeitraums für ihre Bekanntmachung und der Art und Dauer der zugrundeliegenden Störung im Wahlablauf geeignet sein, den betroffenen Wahlausübungsberechtigten ausreichende Gelegenheit zur Stimmabgabe einzuräumen. Sie kann auf die elektronische Wahl sowie auf einzelne Wahlgruppen oder Wahlbezirke beschränkt werden. (4) Störungen im Sinne der Absätze 1 und 2, deren Dauer und die vom Wahlausschuss getroffenen Maßnahmen sowie die diesen zugrundeliegenden Erwägungen sind in der Niederschrift zur Wahl zu vermerken. Die vom Wahlausschuss aufgrund von Störungen beschlossenen Maßnahmen sowie Wahlabbrüche oder Verlängerungen der Wahlfrist sind bekanntzumachen.	
9. Nach dem neuen § 13 d wird ein neuer § 13 e Stimmabgabe bei Briefwahl mit folgendem Inhalt eingefügt:	
§ 13 e Stimmabgabe bei Briefwahl (1) Die Briefwahl erfolgt durch Stimmzettel, welche für die Wahlgruppe und den Wahlbezirk die Kandidaten sowie einen Hinweis auf die Anzahl der zu wählenden Bewerber enthalten. Die Bewerber werden in alphabetischer Reihenfolge aufgeführt. (2) Der Wahlberechtigte kennzeichnet die von ihm gewählten Bewerber dadurch, dass er deren Namen auf dem Stimmzettel ankreuzt. Er darf höchstens so viele Bewerber ankreuzen, wie in der Wahlgruppe und dem Wahlbezirk zu wählen sind. (3) Der Wahlberechtigte hat den von ihm gemäß Abs. 2 gekennzeichneten Stimmzettel in dem verschlossenen Wahlumschlag unter Beifügung des von ihm oder dem oder den Vertretungsberechtigten unterzeichneten Wahlscheins in dem Rücksendeumschlag so rechtzeitig an die IHK zurückzusenden, dass die Unterlagen innerhalb der vom Wahlausschuss für die Ausübung des Wahlrechts festgelegten Frist bei der IHK eingehen. Die rechtzeitig bei der IHK eingegangenen Wahlumschläge werden nach Prüfung der Wahlberechtigung unverzüglich ungeöffnet in die Wahlurne gelegt. (4) Die rechtzeitig bei der IHK eingegangenen Stimmzettelumschläge werden nach Feststellung der Wahlberechtigung unverzüglich ungeöffnet in die Wahlurne gelegt. Stellt die IHK bei Prüfung der Wahlberechtigung fest, dass bereits eine elektronische Stimmabgabe oder eine Stimmabgabe per Briefwahl erfolgt ist, so ist der eingegangene Stimmzettelumschlag von einer Teilnahme an der Wahl ausgeschlossen. Nach der Auszählung wird das Teilergebnis der Briefwahl berechnet.	
10. Nach dem neuen § 13 e wird ein neuer § 14 Stimmauszählung mit folgendem Inhalt eingefügt:	
§ 14 Stimmauszählung (1) Am Tag der Stimmauszählung veranlasst der Wahlausschuss die Auszählung der elektronisch und der per Briefwahl abgegebenen Stimmen. Die Ergebnisse der elektronischen Wahl und der Briefwahl werden jeweils gesondert festgestellt und vom Wahlausschuss in beschlussfähiger Stärke unterzeichnet. (2) Das Wahlsystem zählt die elektronisch abgegebenen Stimmen aus und berechnet das Teilergebnis der elektronischen Wahl. (3) Für die Administration der Wahlserver und insbesondere für die Auszählung und Archivierung der elektronischen Wahl ist die Autorisierung durch den Wahlausschuss notwendig. (4) Für die elektronische Wahl stehen technische Möglichkeiten zur Verfügung, die den Auszählungsprozess für jeden Wahlberechtigten reproduzierbar machen können. Der Wahlausschuss gewährt auf Antrag bei berechtigtem Interesse die Möglichkeit, anhand der von der elektronischen Wahlurne erzeugten Datei die Ordnungsmäßigkeit der Auszählung zu prüfen. (5) Auf der Grundlage der Teilergebnisse der elektronischen Wahl und der Briefwahl stellt der Wahlausschuss das Gesamtergebnis der Wahl fest, welches vom Wahlausschuss in beschlussfähiger Stärke unterzeichnet wird. (6) Der Wahlausschuss kann die Teilnahme von Wahlhelfern und Gästen zulassen.	
11. Der bisherige § 13 Gültigkeit der Stimmen wird in § 15 Gültigkeit der Stimmen umbenannt.	
12. Der bisherige § 14 Wahlergebnis wird in § 16 Wahlergebnis umbenannt.	
13. Der bisherige § 15 Wahlprüfung wird in § 17 Wahlprüfung umbenannt.	
14. Der bisherige § 16 Bekanntmachung wird in § 18 Bekanntmachung umbenannt.	
15. Der bisherige § 17 Verfahren der mittelbaren Wahl (Zuwahl und Ersatzwahl) wird in § 19 Verfahren der mittelbaren Wahl (Zuwahl und Ersatzwahl) umbenannt und erhält folgende Fassung:	
§ 19 Verfahren der mittelbaren Wahl ((Zuwahl und Ersatzwahl) (1) Die Vorbereitung und Durchführung dieser Wahlen obliegt dem Präsidium. (2) Die Bewerber für die mittelbare Wahl werden aus der Mitte der Vollversammlung oder dem Präsidium vorgeschlagen. Jeder Vorschlag ist zu begründen. Die Wahlvorschläge müssen die in § 11 Abs. 2, Satz 1 genannten Angaben enthalten. (3) Das Ergebnis der Stimmabgabe wird vom Präsidium ermittelt. Gewählt sind die Bewerber, die die meisten Stimmen erhalten haben. (4) Die mittelbare Wahl erfolgt für die Dauer der laufenden Wahlperiode. (5) Die mittelbar gewählten Mitglieder sind gem. § 18 bekanntzumachen.	
16. Der bisherige § 18 Inkrafttreten wird in § 20 Inkrafttreten umbenannt.	

B Die Änderung der Wahlordnung tritt zum 1. Januar 2022 in Kraft. Ausgefertigt, Essen 1. Dezember 2021

Die Präsidentin *Hauptgeschäftsführerin*
gez. Jutta Kruft Lohrengel *gez. Kerstin Groß*

IHK AKTUELL

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

Geschäftsjahr 2022

Nach Beratung im Haushalts- und Rechnungsprüfungsausschuss vom 5. Oktober 2021 sowie in der Präsidialsitzung am 26. Oktober 2021 wurde durch die Vollversammlung am 16. November 2021 gemäß den §§ 3 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) vom 18.12.1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 1 des Gesetzes vom 7. August 2021 (BGBl. I S. 3306) und der Beitragsordnung vom 16.03.2021 („meo“ Nr. 02/21), folgende Wirtschaftssatzung für das Geschäftsjahr 2022 beschlossen. Die Genehmigung des o.g. VV-Beschlusses wurde mit Datum vom 30. November 2021 unter dem AZ IX.6/2021-0012649 erteilt.

I. Wirtschaftsplan

Der Wirtschaftsplan wird

1. im Erfolgsplan mit	
Erträgen in Höhe von	14.752.900,00 EUR
Aufwendungen in Höhe von	16.926.700,00 EUR
dem Vortrag aus dem Jahr 2020 in Höhe von	1.298.500,00 EUR
und dem Saldo der Zu-/Abnahme des Sonstigen Eigenkapitals in Höhe von	875.400,00 EUR
2. im Finanzplan mit	
Investitionseinzahlungen in Höhe von	2.784.200,00 EUR
Investitionsauszahlungen in Höhe von	3.415.000,00 EUR

festgestellt.

II. Beitrag

- Natürliche Personen und Personengesellschaften, die nicht im Handelsregister oder im Genossenschaftsregister eingetragen sind, und eingetragene Vereine, wenn nach Art oder Umfang ein in kaufmännischer Weise eingerichteter Geschäftsbetrieb nicht erforderlich ist, sind vom Beitrag freigestellt, wenn ihr Gewerbeertrag nach dem Gewerbesteuer-gesetz oder soweit für das Bemessungsjahr ein Gewerbesteuermessbetrag nicht festgesetzt wird, ihr nach dem Einkommensteuergesetz ermittelter Gewinn aus Gewerbebetrieb 5.200,00 EUR nicht übersteigt.
- 2.1 Nicht im Handelsregister oder im Genossenschaftsregister eingetragene natürliche Perso-nen, die ihr Gewerbe nach dem 31.12.2003 angezeigt haben, sind, soweit sie in den letzten fünf Wirtschaftsjahren vor ihrer Betriebseröffnung weder Einkünfte aus Land- und Forst-wirtschaft, Gewerbebetrieb oder selbstständiger Arbeit erzielt haben, noch an einer Kapital-gesellschaft mittelbar oder unmittelbar zu mehr als einem Zehntel beteiligt waren, für das Geschäftsjahr, in dem die Betriebseröffnung erfolgt und für das darauf folgende Jahr von der Umlage und vom Grundbeitrag sowie für das dritte und vierte Jahr von der Umlage befreit, wenn ihr Gewerbeertrag oder Gewinn aus Gewerbebetrieb 25.000,00 EUR nicht übersteigt.
2. Als Grundbeiträge sind zu erheben von
- 2.1 IHK-Zugehörigen, die nicht im Handelsregister oder im Genossenschaftsregister eingetragen sind und deren Gewerbebetrieb nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise ein-gerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert, mit einer Bemessungsgrundlage nach Ziffer II. 2.6 bis 25.000,00 EUR, soweit nicht die Befreiung nach Ziffer II. 1. und 1.2 eingreift 50,00 EUR

- 2.2 a) IHK-Zugehörigen, die nicht im Handelsregister oder im Genossenschaftsregister eingetragen sind und deren Gewerbebetrieb nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichte-ten Geschäftsbetrieb nicht erfordert, mit einer Bemessungsgrundlage nach Ziffer II. 2.6 von über 25.000,00 EUR bis 50.000,00 EUR 150,00 EUR
- b) IHK-Zugehörigen, die im Handelsregister oder im Genossenschaftsregister eingetragen sind oder deren Gewerbebetrieb nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Ge-schäftsbetrieb erfordert, mit einer Bemessungsgrundlage nach Ziffer II. 2.6 bis 50.000,00 EUR oder mit einem Verlust 150,00 EUR
- 2.3 allen IHK-Zugehörigen mit einer Bemessungsgrundlage nach Ziffer II. 2.6 von über 50.000,00 EUR 300,00 EUR
- 2.4 allen IHK-Zugehörigen, die zwei der drei nachfolgenden Kriterien erfüllen:
 - mehr als 20.000.000,00 EUR Bilanzsumme
 - mehr als 40.000.000,00 EUR Umsatz
 - mehr als 250 Arbeitnehmer 3.800,00 EURauch wenn sie sonst nach Ziffer II. 2.2 b) oder 2.3 zu veranlagen wären

- Bei Betriebsstätten werden die vorgenannten Kriterien ermittelt unter Zugrundelegung der Daten des Gesamtunternehmens sowie unter Anwendung des Zerlegungsmaßstabes im Sinne des § 29 Gewer-besteuergesetz.
- 2.5 Für Kapitalgesellschaften, die nach Ziffer II. 2.2 b) zum Grundbeitrag veranlagt werden und deren gewerbliche Tätigkeit sich in der Funktion eines persönlich haftenden Gesellschafters in nicht mehr als einer Personenhandels-gesellschaft erschöpft, wird auf Antrag der zu veranlagende Grundbeitrag um 50% ermäßigt.
 - 2.6 In den Fällen, in denen für das Bemessungsjahr ein Gewerbesteuermessbetrag festgesetzt wird, ist Bemessungsgrundlage der Gewerbeertrag nach dem Gewerbesteuer-gesetz, andernfalls der nach dem Einkommensteuer- oder Körperschaftsteuergesetz ermittelte Gewinn aus Gewerbebetrieb.

Bei mehreren Betriebsstätten ist Bemessungsgrundlage der auf den IHK-Bezirk entfallende Zerle-gungsanteil bzw. der entsprechend den Vorschriften des Gewerbesteuer-gesetzes zerlegte Gewinn aus Gewerbebetrieb.
 - 2.7 Von Inhabern einer Apotheke wird der Grundbeitrag nach einem Viertel und von IHK-Zugehörigen, die oder deren sämtliche Gesellschafter einer oder mehreren anderen Kammern anderer Freier Berufe oder der Landwirtschaft angehören, nach einem Zehntel der Bemessungsgrundlage in Ziffer II. 2.6 er-hoben; die Regelung in Ziffer II. 2.2 b) bleibt unberührt.
 3. Als Umlagen sind zu erheben 0,22 % der Bemessungsgrundlage nach Ziffer II. 2.6.

Bei natürlichen Personen und Personengesellschaften ist die Bemessungsgrundlage nach Ziffer II. 2.6 für die Umlage einmal um einen Freibetrag von 15.340,00 EUR für das Unternehmen zu kürzen.

Bei Betriebsstätten wird der Zerlegungsanteil um einen entsprechend dem Zerlegungs-maßstab ver-minderten Freibetrag gekürzt.
 - 3.1 Von Inhabern einer Apotheke wird die Umlage zu einem Viertel und von IHK-Zugehörigen, die oder deren sämtliche Gesellschafter einer oder mehreren anderen Kammern anderer Freier Berufe oder der Landwirtschaft angehören, nach einem Zehntel der in Ziffer II. 2.6 genannten und ggf. nach dem vorherigen Absatz gekürzten Bemessungsgrundlage erhoben.
 4. Bemessungsjahr für Grundbeitrag und Umlage ist das Jahr 2022.
 5. Soweit ein IHK-Zugehöriger, der nicht im Handelsregister oder im Genossenschaftsregister eingetra-gen ist und dessen Gewerbebetrieb nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerich-teten Geschäftsbetrieb nicht erfordert, die Anfrage der IHK nach der Höhe der Bemessungsgrund-lage nach Ziffer II. 2.6 nicht beantwortet hat, wird die Bemessungsgrundlage entsprechend § 162 AO geschätzt.
 6. Von den beitragspflichtigen IHK-Zugehörigen wird eine Vorauszahlung auf die Umlage (Ziffer II. 3) in Höhe von 80% auf Grundlage der letzten der IHK vorliegenden Daten (Gewerbesteuermessbeträge / Zerlegungsanteile bzw. Gewerbeerträge / Gewinne aus Gewerbebetrieb) erhoben. Diese 80%-Rege-lung gilt auch für die vorläufige Einstufung in die Grundbeitragsstaffel nach Ziffer II. 2.1 – 2.3.

Diese Wirtschaftssatzung wird ausgefertigt und im Mitteilungsblatt „meo“ Dezember 2021 veröffentlicht.

Essen, 16. November 2021

Die Präsidentin
Jutta Kruft-Lohrengel

Die Hauptgeschäftsführerin
Kerstin Groß

meo Magazin Facts!



Hier geht
es zu den
Newsletter-
Anmeldungen:



IMPRESSUM

Herausgeber

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

Haus- und Lieferanschrift

Am Waldthausenpark 2, 45127 Essen
0201 - 18 92 - 0
www.essen.ihk24.de
ihkessen@essen.ihk.de

Erscheinungstermin

17. Dezember 2021

Redaktion

Josephine Stachelhaus, B. Sc., verant.
Dipl.-Wi. Jur. Yvonne Schumann (FH),
hallo@meomagazin.de

Quellenangaben verwendeter Bilder:

IHK, Kerstin Bögeholz, Mirosław Lojkowski,
Fabien Holzer, iStock.com
Titelfoto: IHK / Fabien Holzer
Hinweis: Eine Reihe der Fotos wurde bereits
vor der Maskenpflicht aufgenommen.

Konzept und Layout

gestaltig Kreativbüro
Ringstraße 48, 45219 Essen
Illustration „Köpfe“: gestaltig / Elena Kniss
info@gestaltig.de

Verlag und Druck

Print Media Group GmbH & Co. KG
Sankt-Reginen-Platz 5, 59069 Hamm

Auflage

46.350 (Druckauflage 1. Quartal 2022)
Nachdruck in Wort und Bild ist nur mit
Genehmigung der Redaktion gestattet. Alle
Nachrichten werden nach bestem Wissen,
jedoch ohne Gewähr veröffentlicht.
ME0 ist das öffentliche Organ der IHK zu Essen
und wird den beitragspflichtigen IHK-Unterneh-
men im Rahmen ihrer Mitgliedschaft ohne
besonderes Entgelt geliefert.



1. Corona-Updates

Unser neuester Newsletter informiert Sie
über die aktuellen Änderungen der Corona-
Schutzverordnung.

2. Veranstaltungen

Wir informieren Sie regelmäßig über unsere
kostenfreien Veranstaltungen.

3. Recht & Steuern

Circa monatlich erhalten Sie aktuelle Informationen
zu Rechts- u. Steueränderungen oder Fristen und
saisonalen Besonderheiten.

4. International

Hier gibt es zwei Newsletter: Die Ländernachrichten
und zu internationalen Seminaren und Informationsver-
anstaltungen.

5. Existenzgründung und Unternehmensförderung

Aktuelle Infos über Fördermöglichkeiten, Weiterbildung
und gesetzliche Änderungen für Unternehmer und
Existenzgründer.

6. BildungAktuell

Erscheint alle zwei Monate in Zusammenarbeit mit
den IHKs Dortmund und Duisburg.

7. Handel – Dienstleistungen

Relevante Veranstaltungen, Ergebnisse von
Umfragen und weitere Informationen.

8. Innovation & Umwelt

Branchenspezifische und -übergreifende
Informationen.

9. Kultur- & Kreativwirtschaft

Aktuelle Informationen über die Kultur- und
Kreativwirtschaft.

10. Weitere Newsletter

Zu den Themen Prüfernews Weiterbildung oder
Grenzüberschreitende KEP-Verkehre über 2,5 t zGM.

© iStock.com/Diana Herashchenko



1

Kontaktaufnahme

Schreiben Sie uns eine E-Mail und
stellen Ihr Unternehmen kurz vor.

2

Wir besuchen Sie zum Interview

Die Texte schreibt unsere
Redaktion – für Sie entsteht kein
weiterer Aufwand.

3

Veröffentlichung

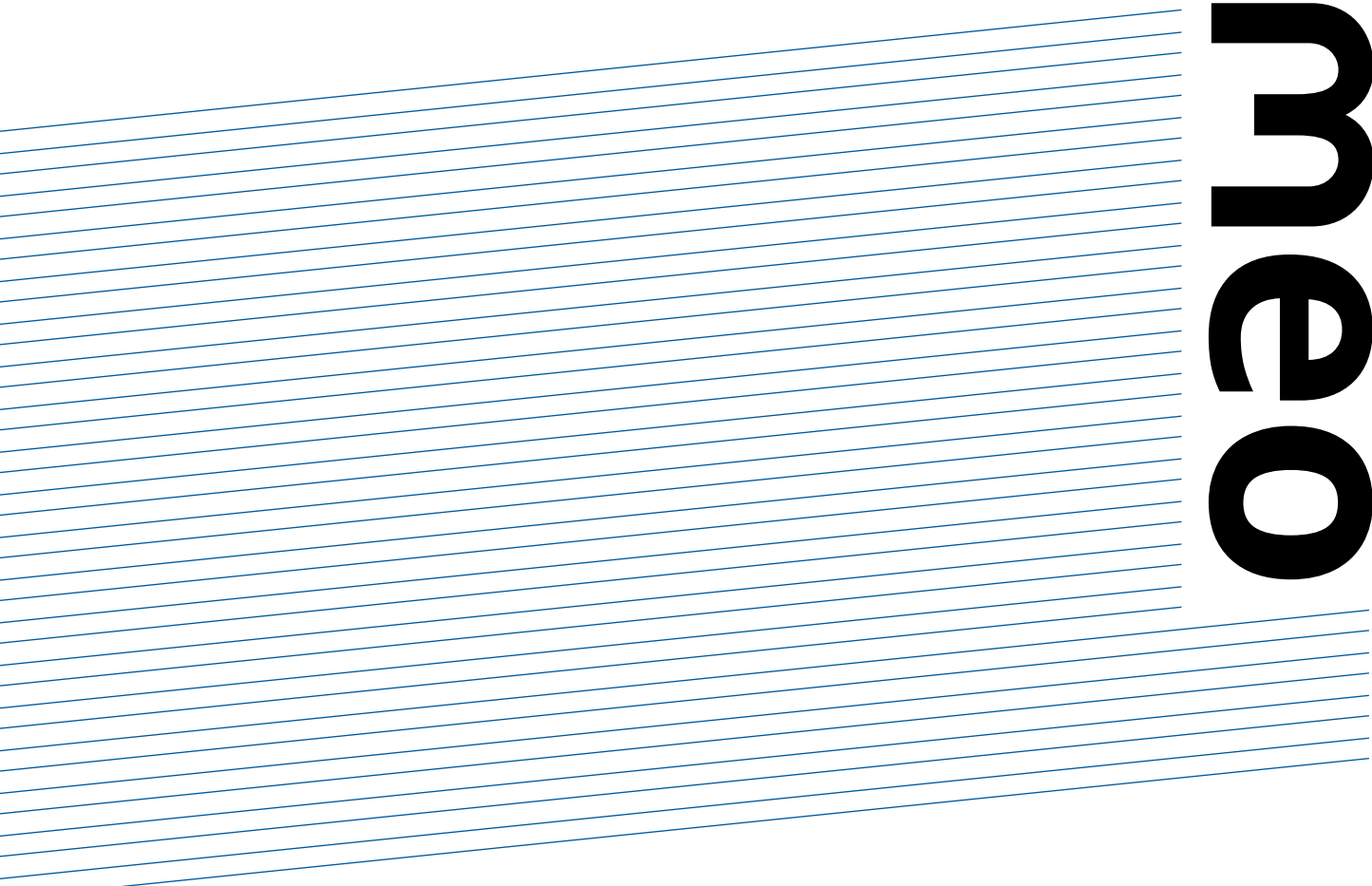
Der Artikel wird in eine der nächsten
Print-Ausgaben und unserem Online-
Magazin veröffentlicht.

So einfach kommt Ihr Unternehmen in die meo!

Schreiben Sie uns und wir besprechen
gemeinsam, wie Ihr Unternehmen in der
meo veröffentlicht werden kann – ob
als Teil eines Branchenschwerpunkts,
Unternehmensportraits oder Beitrags in
der Region. Die Publikation ist für Sie
kostenfrei; das von unserer Fotografin
aufgenommene Bildmaterial stellen
wir Ihnen gern zur Verfügung.

0201 - 18 92 - 214
hallo@meomagazin.de

01
22

A large graphic consisting of numerous thin, parallel blue lines that fan out from the left side of the page towards the right, creating a sense of motion or a stylized 'V' shape.

neo

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