

SERVICE

Seminar: Umsatzsteuer im Außenwirtschaftsverkehr

(gam) Bei der umsatzsteuerlichen Beurteilung von grenzüberschreitenden Warenlieferungen und Dienstleistungen bestehen selbst bei Experten häufig Unsicherheiten. Die aktuelle Rechtsentwicklung sowie die Osterweiterung der Europäischen Union werfen weitere Probleme auf. In dem Seminar „Grundlagen der Umsatzsteuer im Außenwirtschaftsverkehr“ lernen die Teilnehmer, grenzüberschreitende Sachverhalte besser beurteilen und bearbeiten zu können. Anhand von Praxisbeispielen werden Lösungen erarbeitet. Das Seminar kostet 199 Euro für acht Unterrichtsstunden. Die Teilnehmerzahl ist auf 15 Personen begrenzt.

Dienstag, 15. Juni, 9 bis 16.30 Uhr, Informationen unter www.WB-IHK.de/A019-SK110

Warnung vor unseriösen Job-Angeboten per E-Mail

(gam) Die Agentur für Arbeit warnt vor E-Mails, die einen lukrativen Job versprechen, bei denen meist Firmen mit Sitz im Ausland als Ansprechpartner genannt werden. Die Absender sind teilweise unklar oder verwenden falsche Identitäten. In einigen E-Mails wird behauptet, der Absender habe die Daten des Adressaten von der Agentur für Arbeit erhalten. Die Agentur für Arbeit weist daher darauf hin, dass sie niemals in einem Zusammenhang mit derartigen E-Mails steht, unabhängig davon, was die Absender behaupten.

Infos im Internet unter der Adresse www.arbeitsagentur.de

AUS DEN UNTERNEHMEN

VANDERLANDE INDUSTRIES Mit einem neuen Diagnose- und Leistungs-Management-Tool bietet der Logistik-Experte Vanderlande Industries nun die Möglichkeit, aus elektronischen Steuerungssystemen Leistungs- und Betriebsdaten zu generieren. Diese Daten helfen dabei, die eigenen Prozesse zu analysieren und zu optimieren, sowie Fehler zu beheben.

ELEMENTS OF ART Zum 30. Geburtstag der beliebten Hörspiel-Figur Bibi Blocksberg hat die Mönchengladbacher Internet-Agentur den Auftritt der kleinen Hexe im Internet überarbeitet. Der Inhalt der Seite wurde in Mönchengladbach neu konzipiert sowie grafisch und technisch umgesetzt.

RHENUS LUB Der Hersteller von Spezialschmierstoffen baut seine Präsenz in Lateinamerika kontinuierlich aus. Deshalb hat das Unternehmen die Tochtergesellschaft Rhenus Lub Lubricantes Limitada unter eine eigene Leitung gestellt. Ein siebenköpfiges Vertriebsteam soll das Unternehmen bis 2012 zum Marktführer für Schmierstoffe in Lateinamerika machen.

Keine Azubis – keine Expansion

Der **Frachtkrätemangel** hat Bäckermeister **Jakob Andler** voll erwischt. Vor zwei Jahren ist er mit seinem Betrieb nach Güdderath gezogen, um ihn zu vergrößern. Der Plan scheitert, weil er keine **geeigneten** Mitarbeiter findet.

VON GARNET MANECKE

Jakob Andler ist sauer. Vor zwei Jahren sind seine Frau Karin und er mit ihrer Bäckerei von Kelzenberg in das Gewerbegebiet Güdderath gezogen. Geräumige 150 Quadratmeter hat die Backstube nun und zwei Öfen. Und es ginge noch mehr. Denn Andler ist nach Güdderath gezogen, weil er vor allem eins wollte: expandieren. Die Pläne hat der Bäckermeister vorerst auf Eis gelegt. Der Grund: Der Fachkräftemangel hat den Bäcker schon voll erwischt. Und das fängt bereits bei der Suche nach geeigneten Auszubildenden an.

Es fehlt an Grundvoraussetzungen

„Heute fehlt es den jungen Leuten schon an den Grundvoraussetzungen“, hat Andler festgestellt. Eine der Voraussetzungen ist es, pünktlich zur Arbeit zu kommen – und zwar an jedem Arbeitstag. „Hier hat sich eine junge Frau vorgestellt, die mir schon gleich am zweiten Tag gesagt hat, dass sie so früh nicht kommen könnte. Die wollte erst um zehn Uhr beginnen.“

Früh aufzustehen und zur Arbeit zu gehen, sei für viele nicht mehr selbstverständlich, sagt Andler. „Das merke ich auch oft bei den Eltern.“ Aber nicht nur mangelnde Disziplin macht dem Bäckermeister zu schaffen. In vielen Fällen sind die Jugendlichen nicht mehr in der Lage, selbstständig zu arbeiten. „Ich wollte hier Spezialbrote für Allergiker backen“, berichtet Andler. „Aber dazu müssen die Auszubildenden verstehen, dass man den Ofen und die Rührmaschinen nach dem Gebrauch auswaschen muss und man den Restteig eines anderen Brotes nicht beimischen darf.“

Allein diese Anforderung ist für viele schon zu hoch. Zurzeit arbeitet Andler mit einer Auszubildenden



Nirgends ist die Vielfalt an Brot- und Brötchensorten so groß wie in Deutschland. Deshalb sind **Bäcker** auch im Ausland sehr gefragt, weiß **Jakob Andler**. Trotzdem will kaum einer den Beruf lernen. FOTO: ISABELLA RAUPOLOD

den in der Backstube und einer im Verkauf. Für das kommende Jahr sucht er weitere Lehrlinge. Aber da sieht er schwarz. „Wenn die Jugendlichen vom Arbeitsamt geschickt werden, höre ich oft, dass sie sich nur bewerben, weil sie müssen, nicht weil sie wollen“, ist seine Erfahrung.

Andler ist mit seinem Problem nicht alleine, wie die Statistik über die Auszubildendenzahlen im Bäckereihandwerk in Mönchengladbach zeigt. Waren 2005 noch 32 junge Männer und Frauen in der Ausbildung, verzeichnet die Statistik für 2008 nur noch 20 Auszubildende. Von den zehn Lehrlingen, die 2005 ihre Ausbildung begannen, sind 2008 nur vier im dritten Lehrjahr übrig geblieben. „Viele meiner

INFO

Die Zahlen in MG

2005 waren 27 Männer und fünf Frauen in der Ausbildung, davon zehn im erste, 14 im zweiten und acht im dritten Lehrjahr; sieben Verträge wurden vorzeitig aufgelöst; vier Männer und eine Frau legten ihre Gesellenprüfung ab, davon haben drei bestanden.

2008 waren 18 junge Männer und zwei Frauen in der Ausbildung, davon neun im ersten, sieben im zweiten und vier im dritten Lehrjahr; drei Verträge wurden vorzeitig aufgelöst; zwölf Auszubildende legten die Gesellenprüfung ab, davon haben zehn bestanden.

Kollegen wollen sich den Stress mit den Auszubildenden auch nicht mehr antun“, weiß Andler. Denn zwischen 20 und 30 Prozent der Ausbildungsverträge werden bereits in der Probezeit wieder gelöst.

Dabei bietet der Bäckerberuf für Berufseinsteiger viele Optionen, findet der Vater von vier Kindern. „In dem Beruf kann man durchaus Geld verdienen“, ist er überzeugt. Denn wer nicht in der eigenen Backstube am Ofen stehen will, hat auch gute Chancen auf einen Job im Ausland. „Internationale Hotels zum Beispiel nehmen immer wieder gerne deutsche Bäcker“, weiß Andler. „Nirgends ist die Vielfalt an Brot- und Brötchensorten so groß wie bei uns. Deshalb sind deutsche Bäcker auch so begehrt.“

Deutliche Gewinnsteigerung bei Tabak Hall

(gam) Zwar ist der Umsatz des Mönchengladbacher Tabakwarengroßhändlers Hall 2009 um 2,1 Prozent auf 644 Millionen Euro zurückgegangen. Dennoch kann sich das Unternehmen über einen satten Gewinnzuwachs von gut 31 Prozent auf 10,1 Millionen Euro freuen. Ein wesentlicher Grund: ein straffes Kostenmanagement, das durch einige Umstrukturierungsmaßnahmen erreicht wurde.

Ein großes Feld dabei war in den letzten Jahren der Personalabbau. 2009 konnte die Mitarbeiterzahl mit 340 Mitarbeitern (umgerechnet auf Vollzeitkräfte) erstmals wieder konstant gehalten werden.

Beim Automatenverkauf von Zigaretten erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 144 Millionen Euro (minus 3,5 Prozent). Im Geschäftsfeld Großhandel erzielte das Unternehmen mit rund 5400 Ein-



Jürgen **Hall** freut sich über steigende Gewinne. FOTO: MANECKE

zelhandelskunden einen Umsatz von 500 Millionen Euro (minus 1,6 Prozent).

Für 2010 erwartet Firmeninhaber Jürgen Hall einen Umsatz von 650 Millionen Euro und eine Verbesserung des Geschäftsergebnisses um 20 Prozent. Konsequentes Kostenmanagement und Unternehmenszukaufe sind die beiden wesentlichen Faktoren auf dem Weg zu dem hochgesteckten Ziel.

Von der Zinkwanne bis zur virtuellen Badplanung

VON GARNET MANECKE

Als Holger Steup sein Praktikum im väterlichen Betrieb machte, da hängte er noch einen Eimer mit Werkzeug an die Lenkstange seines Fahrrades, wenn er zu einem Kunden fuhr. „Damals hatte noch längst nicht jeder Privatmann ein Telefon“, erinnert sich der 48-Jährige an die 70er Jahre. „Es dauerte damals schon mal etwas länger bis wir die Kunden erreichen konnten. Alles war gemütlicher.“

Heute gibt es das Internet und Mobiltelefone, Praktikanten und Auszubildende werden in Firmenfahrzeugen mit zur Arbeitsstelle genommen. In den 160 Jahren seines Bestehens hat sich die Welt des Unternehmens Ludwig Steup, Spezialist für Sanitär, Heizung und Bäder, stark verändert.

Alternative Wärmetechnik

1850 hat sich der Spengler Wilhelm Steup selbstständig gemacht. Damals hieß Mönchengladbach noch München-Gladbach, Bäder mit Fußbodenheizung oder Massagewannen gab es noch nicht. In den meisten Haushalten war das Bad am Samstagabend in der Zinkwanne ein wöchentliches Ritual. Der Klempner und Installateurmeister Wilhelm Steup bot Blecharbeiten an und arbeitete an Industriemaschinen.

Von Generation zu Generation wurde das Familienunternehmen weitergegeben. Eine alte Rechnung vom 27. März 1930 findet sich in der



Der Käfer mit Faltdach diente einst für den Transport von **Rohren**. Heute führen **Holger Steup** und **Jochen Schmitz** (v.l.) das Unternehmen. FOTOS: KN

Unternehmenschronik. „Ein Monte mit Helfer, 16 Stunden à 2,60 Mark=41,60 Mark“ wurde einem Mönchengladbacher Zahnarzt für die Verlegung einer Gasleitung und Installation eines Waschbeckens berechnet. Damals nahm die Materialbeschaffung den Hauptteil der Kosten in Anspruch, eine Arbeitswoche hatte 55 Stunden – inklusive Samstagarbeit.

Nach dem Krieg baute Ludwig Steup das Familienunternehmen in der vierten Generation wieder auf. 1991 übernahmen Sohn Holger Steup und Schwiegersohn Jochen Schmitz (50) die Geschäftsführung. Einen Ingenieur, drei Meister 21 Monteure und vier Sekretärinnen stehen auf der Gehaltsliste.



Moderne Umweltechnik mit natürlichen Wärmequellen wie Erdwärme oder Gasheizungen, die gleichzeitig elektrischen Strom erzeugen, sind heute Schwerpunkt des Geschäfts. Badezimmer werden in 3-D-Animation am Bildschirm geplant, so dass die Kunden am Computer schon virtuell durch ihr neues Bad gehen können. Und die Auszubildenden üben heute ihre Fertigkeiten unter Anleitung eines Meisters an zwei Übungswänden mit einem voll funktionstüchtigen Gasgerät und Sanitärarmaturen.

Gefeiert wird der 160. Geburtstag am Montag, 8. Mai, in den Geschäftsräumen, Diebesweg 47.

Südafrika: IHK bietet Unternehmerreise an

VON THOMAS GRULKE

Dass die erste Zusage von Harald Sasserath kam, war keine Überraschung. Schließlich ist die Fahrt nach Südafrika für den Geschäftsführer der SYR Industriearmaturen in Korschenbroich schon fast ein Heimspiel. Bereits seit 40 Jahren macht Sasserath am Kap Geschäfte. Nun wird er als Delegationsleiter die von der IHK Mittlerer Niederrhein, dem Rhein Kreis Neuss sowie der NRW.International GmbH organisierte Unternehmerreise begleiten.

„Wer in Südafrika geschäftlich Fuß fassen will, muss das Land und seine Ansprechpartner genauestens kennen. Unsere Reise soll durch ihren organisierten Rahmen und die Einbindung zahlreicher Landeskenner dazu beitragen“, sagt Sasserath zur einwöchigen Tour vom 6. bis 14. September 2010, die vom Land NRW gefördert wird.

Unternehmerreisen haben im Rhein-Kreis Neuss eine große Tradition. „Es ist eines unserer Schwerpunkte im Bereich Wirtschaftsförderung, um die Unternehmen der Region auf ihre Möglichkeiten aufmerksam zu machen“, erklärt Landrats-Vertreter Jürgen Steinmetz zu Beginn der Bewerbungsphase, die bis zum 31. Juli andauern wird. Vertreter von bis zu 20 Unternehmen können mit ans Kap fliegen, die Kosten liegen bei 2690 Euro pro Person.

Dafür erhalten die Geschäftsleute ein umfangreiches Fachprogramm, das mit Roland Meißner ein echter Südafrika-Experte zusammengestellt hat. „In Südafrika ist Deutschland mit 750 Unternehmen der größte ausländische Arbeitgeber, der zudem mit seinen Produkten und Dienstleistungen ein hohes Ansehen hat“, sagt der Geschäftsführer International der IHK, der selbst fünf Jahre am Kap gelebt hat.

In der Septemberwoche wird der Tross unter anderem die größte Baummesse des afrikanischen Kontinents in Johannesburg, ein lokales Ausbildungszentrum sowie den Tiefseehafen in Durban besuchen. Zudem gibt es bereits im Vorfeld interkulturelles Training und Informationen über die deutschen und südafrikanischen Geschäftsleute, welche die Delegation treffen wird.

„Wenn man sich einen Eindruck von dem Land verschaffen möchte, kann man das nicht vom Schreibtisch aus. Wir möchten den Unternehmern vor Ort viele hochrangige Kontakte in kurzer Zeit bieten“, sagt Meißner. Ein Konzept, das auch Hans Peter Schlegelmilch überzeugt. „Wir sind erst seit kurzem in Südafrika tätig und möchten vielschichtige Kontakte erhalten“, sagt der Mönchengladbacher Unternehmer.

Infos und Anmeldung im Internet unter www.krefeld.ihk.de

SERVICE

Magazin zur Berufswahl in deutsch und türkisch

(gam) Speziell für Jugendliche mit türkischem Migrationshintergrund hat der Westdeutsche Handwerkskammertag ein zweisprachiges Magazin zur Berufswahl herausgebracht. Das unter dem Titel „Profil“ erscheinende Heft zeigt in türkisch und deutsch auf, wie wichtig eine Berufsausbildung für die eigene Zukunft ist. Themenschwerpunkt ist der Berufseinstieg. Dabei werden neben dem Handwerk auch die Bereiche Handel und Industrie, Pflege und Gesundheit sowie andere Wirtschaftssektoren vorgestellt. Das Heft ist kostenlos.

Bestellung über die kostenfreie Hotline 0800/ 555440 oder im Berufsinformationszentrum BiZ der Agentur für Arbeit, Lürriper Straße 76.

Azubis erklären Schülern die Ausbildungswelt

(gam) Mit der Aktion „Azubis für Azubis“ möchte die Industrie- und Handelskammer Mittlerer Niederrhein angehende Auszubildende aus erster Hand informieren. Dabei erzählen Azubis den Schülern, was sie in einer Ausbildung erwartet und welche Erfahrungen sie bereits gemacht haben. Die Schüler können direkt Fragen stellen, etwa, wie ein Vorstellungsgespräch verläuft. Zudem können die Schüler sich über die Ausbildungsplatzbörse der IHK über freie Stellen informieren. Zur Zeit sind dort 360 freie Ausbildungsplätze registriert.

Info unter www.ausbildungsplatzboerse.ihk.de

KfW-Zuschüsse für altersgerechtes Umbauen

(gam) Die KfW Bankengruppe ergänzt das aus Mitteln des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung unterstützte Förderangebot „Altersgerechtes Umbauen“. Damit sollen Barrieren im Wohnungsbestand reduziert werden. Antragsberechtigt sind neben Eigentümern von Ein- und Zweifamilienhäusern oder Eigentumswohnungen nun auch Wohneigentümergeinschaften und Mieter. Gefördert werden neben den Maßnahmen im Sondereigentum auch Investitionen am Gemeinschaftseigentum wie der Einbau von Aufzügen, die Überbrückung von Treppenstufen und die Verbreiterung von Türen.

Infos unter www.kfw.de

Vortrag: Online-Handel und klassisches Geschäft

FOTO: KEYSTONE

(gam) Angesichts der rasanten Wachstumsraten im Online-Handel stellen sich immer mehr Einzelhändler die Frage, ob ein Online-Shop eine sinnvolle Ergänzung zum üblichen Geschäft ist. Deshalb lädt die IHK Mittlerer Niederrhein im Rahmen der Veranstaltungsreihe „Einzelhandel – Fit für den Wettbewerb“ in Zusammenarbeit mit dem Rheinischen Einzelhandels- und Dienstleistungsverband für Dienstag, 25. Mai, 19 Uhr, zu einer Informations-Veranstaltung unter dem Titel „Online-Handel der neuen Generation – Perspektiven, Erfolgsfaktoren und Best Practice“ ein. Dabei wird der Referent Prof. Gerrit Heinemann erklären, warum die Kombination von klassischem Handel und Online-Handel gut ist. Die Teilnahme ist kostenlos.

Dienstag, 25. Mai, 19 Uhr, Friedrichstraße 40, Neuss. Infos und Anmeldungen bis 18. Mai unter ☎ 02161/ 241132.

Alumni-Netzwerk wählt neuen Vorstand

FOTO: KN

(gam) Einen neuen Claim hat das Alumni-Netzwerk der Hochschule Niederrhein. „Von jetzt an gemeinsam“ heißt das Motto der Dozenten, Studenten und Absolventen des Fachbereichs Sozialwesen. Den Leitspruch mit Leben zu füllen, hat sich der neue Vorstand Michael Dulava (Vorsitzender), Matthias Lask (stellvertretender Vorsitzender), Christian Hedmann (Schatzmeister) und Beisitzer Sascha Schallenburg vorgenommen.