

IT-Sicherheit: IHK lädt zum Frühstück ein

(RP) Computer und Netzwerke sind fester Bestandteil unseres Alltags und vieler Geschäftsprozesse. Doch die Bedrohung, dass die Geräte durch Schadsoftware infiziert, Daten ausgespäht oder Konten geplündert werden, wächst. Viele Anwender versuchen, sich mit einer Firewall und Anti-Virenprogrammen gegen Angriffe aus dem Netz zu schützen. Oft genug bleiben diese Bemühungen aber erfolglos. Um Unternehmen über das Thema Cybercrime zu informieren, lädt die Industrie- und Handelskammer (IHK) Mittlerer Niederrhein für den 4. September, von 9 bis 11 Uhr, zum IT-Sicherheitsfrühstück in die IHK in Mönchengladbach, Bismarckstraße 109, ein.

Zu Gast ist Peter Vahrenhorst, stellvertretender Leiter des Sachgebiets „Prävention Cybercrime“ im Landeskriminalamt (LKA) Nordrhein-Westfalen. Insgesamt 33 Prozent der Unternehmen in Deutschland sind bereits Opfer eines Cyber-Angriffs geworden. „Die zunehmend professionelle und profitorientierte Internetkriminalität basiert auf einer ausgeprägten internationalen Schattenwirtschaft“, erklärt Tanja Neumann, IHK-Referentin Internet und Multimedia. „Mittlerweile ist es möglich – gleich einem Baukastensystem – verschiedene Werkzeuge wie Daten, Karten, Trojaner, Schadsoftware, IT-Infrastruktur und IT-Know-how sowie spezifische Service-Level für kriminelle Geschäftsideen zu erwerben.“

Umso wichtiger sei es für Unternehmen, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen und vor möglichen Angriffen zu schützen. Die Teilnahme ist kostenlos. Weitere Informationen und die Möglichkeit zur Anmeldung gibt es im Internet unter: www.mittlerer-niederrhein.ihk.de/20375

MELDUNGEN

Messer verkauft dänische Gesellschaft

(RP) Mit Wirkung zum 1. August dieses Jahres hat sich der Industriegas-Produzent Messer Industries von der Gesellschaft Messer Danmark A/S mit Sitz in Kolding getrennt. Käufer ist der dänische Wettbewerber Christian Nielsen Strandmøllen A/S. Messer wurde 1898 gegründet und ist heute der weltweit größte familiengeführte Spezialist für Industrie-, Medizin- und Spezialgase. In Krefeld betreibt das Unternehmen ein Kompetenzzentrum und unterhält ferner einen Firmensitz mit Verwaltung und Verkauf.

Magnet-Lösung sorgt für gute Raumakustik

Das Start-up „acusta gmbH“ in Fichtenhain hat dem Hall den Kampf angesagt. Hardy Kreitner gründete es vor einem Jahr.

VON SVENSCHALLJO

In großen Räumen, speziell dort, wo sich viele Menschen aufhalten, sorgt eine große Geräuschkulisse oft für Stress und Belastung. Manche Menschen bekommen Kopfschmerzen, andere sind nicht oder nur unter größten Anstrengungen in der Lage, Gesprächen zu folgen. Dieser Situation hat ein Krefelder Unternehmen nun den Kampf angesagt. Das am Campus Fichtenhain ansässige Start-up „acusta GmbH“ vertreibt ein neues System zur Verbesserung der Raumakustik, das den störenden Hall sehr deutlich reduziert, denn „die Lautstärke selbst ist für gewöhnlich nicht das Problem. Es ist der Nachhall in den Räumen, der unangenehm auf Menschen wirkt“, erläutert Geschäftsführer und Inhaber Hardy Kreitner.

Der gelernte Bankkaufmann und Betriebswirt kam auf die Idee, als er selbst in einem Raum etwas gegen den Hall unternehmen wollte. „Die bestehenden Systeme haben mich einfach nicht überzeugt. Sie waren nicht effizient genug, waren nicht an die örtlichen Gegebenheiten anpassbar und sahen nicht gut aus“, erzählt der Gründer. Darum ersann er selbst ein System. Der Clou dabei ist das patentierte Aufhängungssystem. „Unsere Absorberplatten der Klasse A werden nicht fest verschraubt, sondern magnetisch an vormontierte Profile angebracht. Damit lassen sich viele individuelle Formen perfekt justieren und sind dabei reversibel. Diese Individualität geht bei den Oberflächen und Farben natürlich weiter“, erläutert Kreitner.

Seine Kunden sind bislang vor allem solche, die Wert auf Design legen. Zahnarztpraxen, Museen, Büros oder gastronomische Betriebe. Doch in der Zukunft will er auch andere Märkte bedienen. Dazu soll auch die OekoTex 100-Zertifizierung, die in der Branche eine Besonderheit darstellt, beitragen. „Wir

**Firmengründer
Hardy Kreitner
mit einer der
Absorberplatten,
die sein Unter-
nehmen „acus-
ta“ vertreibt.**

FOTO: SCHALLJO



arbeiten derzeit sehr stark an einer Kostenreduzierung. Unser Partnerunternehmen, das die Platten herstellt, hat unlängst eigens eine CNC-Maschine angeschafft. Damit sparen wir Logistikkosten und reduzieren auch Verschleiß, der einer der größten Kostenfaktoren ist“, sagt der Unternehmensinhaber.

Das System arbeitet dabei mit einer Konsolenkonstruktion mit Magnethalterungen, die zunächst an die Decke oder Wand geschraubt wird. Daran werden dann Platten

aus Absorbermaterial mittels Magneten gehängt. „Die Magneten sind die derzeit stärksten Permanentmagneten, die auf dem Markt erhältlich sind. Dadurch ist die Konstruktion äußerst sicher. Die Einsatzmöglichkeiten sind extrem vielfältig“, erläutert Kreitner.

Das Material selbst nimmt den Schall auf und schluckt ihn. Außerdem wird er durch die Fugen hinter die Platten geleitet und dort absorbiert. Ein weiterer Vorteil des Magnetsystems ist laut dem Firmenin-

haber, dass Installationen dahinter sehr leicht verborgen werden können. „Beispielsweise Kabel oder Wi-Fi-Accesspoints können einfach auf dem Putz verlegt werden. Sie liegen dann hinter der Verkleidung. Das spart Kosten und ist optisch dezent“, stellt Kreitner heraus.

Gegründet hat er das Unternehmen im Mai 2018 und bezog im Herbst neue Büros am Campus Fichtenhain. Der 50-Jährige gründete das Unternehmen komplett eigenfinanziert. Schon 2020 will er

INFO

Acusta bietet Referenzprojekte an

Noch ist das Unternehmen in der Anlaufphase. Gut ein Jahr der Geschäftstätigkeit hat „acusta“ hinter sich. Entsprechend wichtig ist es, die Möglichkeiten des Systems der Öffentlichkeit zu präsentieren. Dafür bietet das Unternehmen derzeit noch Referenzprojekte an. Ob Arztpraxen, Museen, Hotels oder Gastronomiebetriebe. Die Kosten für das System hängen immer von den Gegebenheiten ab. Volumen, Fläche und einzubringende Masse bestimmen die Kosten. Gleiches gilt für die Veredlung der Oberflächen. Das System startet bei rund 170 Euro pro Quadratmeter. Für Referenzprojekte gibt es Sonderkonditionen.

in die Gewinnzone und plant gemeinsam mit seinen Partnern, europaweit aktiv zu sein. Aktuell besteht „acusta“ aus dem Gründer selbst und zwei Angestellten. Das soll sich in der Zukunft ändern. Kreitner will sich vergrößern. Darauf deutet auch die Infrastruktur hin. Auf einem zwölf Terabyte-Server, werden alle Daten der Bestellungen gespeichert. „So können wir bei Bedarf schnell nachliefern“, erklärt er. Bei den Werkzeugen handelt es sich um im 3D-Druckverfahren hergestellte Teile, die für die exakte Installation notwendig sind. Mit Hilfe dieser Werkzeuge soll jeder Nutzer künftig in der Lage sein, die Installation im Bausatz auch selbst auszuführen. Das spart weitere Kosten und bringt Kreitner so der Möglichkeit näher, auch preisgünstige Lösungen zu bieten. Dazu sollen auch die Akustik-Stellwände beitragen, die neu im Sortiment sind. Acusta will gute Raumakustik für jeden bieten.

Gewerkschaft warnt Gastronomen vor Trinkgeld-Trickserei

Der „Gastro-Obolus“ steht den 3610 Beschäftigten der Branche in Krefeld zu, erklärt NGG-Geschäftsführer Karim Peters.

(RP) Das Trinkgeld gehört Kellnern und Köchen – nicht aber dem Chef. Was mit den „Extra-Euros“ passiert, mit denen sich Gäste für leckeres Essen oder guten Service bedanken, darüber entscheiden die Beschäftigten selbst. Trotzdem geht ein Teil der 3610 Menschen, die in Krefeld im Gastgewerbe arbeiten, hierbei leer aus. Das kritisiert die Gewerk-

schaft Nahrung, Genuss, Gaststätten (NGG). „Gerade in kleinen Betrieben kommt es immer wieder vor, dass der Chef die Trinkgeld-Kasse selbst verwaltet oder einen Teil vom sogenannten Tip sogar vom Personal zurückfordert“, berichtet Karim Peters.

Der Geschäftsführer der NGG Krefeld-Neuss stellt klar: „Das Trinkgeld ist ein steuerfreies Geschenk, mit

dem der Gast einfach Danke sagt. Von der Bedienung über Küche bis zur Rezeption und Zimmerreinigung – Betriebsräte oder die Mitarbeiter regeln selbst, wie sie die Extra-Einnahmen aufteilen.“ Weil alle Beschäftigten ihren Anteil am Gasterlebnis haben, sollten auch alle bedacht werden. Allerdings arbeiteten in der Branche viele Men-

schon nur befristet oder mit einem Minijob – und trauten sich aus Angst um ihren Arbeitsplatz nicht, gegen Trinkgeld-Tricksereien durch den Chef vorzugehen. Betroffene sollten sich daher an die Gewerkschaft wenden, rät Peters.

Anders als etwa in Italien oder in den USA gehe es beim Trinkgeld nicht darum, den fehlenden Lohn

aufzubessern. Der Obolus komme „on top“ zum Einkommen dazu, kann für Köche, Kellner & Co. aber „nie einen anständigen Stundenlohn ersetzen“, so die NGG. Wie viel Trinkgeld angemessen ist, sollten Gäste je nach Situation entscheiden. „Mit zehn Prozent vom Rechnungsbetrag macht man nichts falsch“, so Peters.

Die Lanxess AG ist stabil auf Kurs

Uerdingen ist der zweitgrößte Produktionsstandort des Spezialchemie-Konzerns. Er beschäftigt dort mehr als 1.700 Mitarbeiter in fünf verschiedenen Geschäftsbereichen.

(sti) Gute Ergebnisse im zweiten Quartal bestätigen den Spezialchemie-Konzern Lanxess darin, seine Prognose fürs Geschäftsjahr beizubehalten. Der Standort Krefeld-Uerdingen ist der zweitgrößte Produktionsstandort von Lanxess und der Hauptsitz des Geschäftsbereichs Inorganic Pigments. Im Chempark am Rhein beschäftigt der Konzern mehr als 1700 Mitarbeiter in fünf verschiedenen Geschäftsbereichen.

Lanxess sei trotz der schwächeren Konjunktur und geopolitischen Unwägbarkeiten auf Kurs und blicke auf ein stabiles zweites Quartal zurück. Das bereinigte Ergebnis vor Sondereinflüssen sei nur leicht um 1,4 Prozent auf 286 Millionen Euro gesunken und habe damit fast den Wert des starken Vorjahresquartals von 290 Millionen Euro erreicht, teilte das Unternehmen mit.

Insbesondere aufgrund der schwachen Nachfrage aus der Automobilindustrie seien die Absatzmengen in den Segmenten Engineering Materials und Specialty Additives gesunken. Darüber hinaus

habe ein schwaches Chromerz-Geschäft auf das Ergebnis gedrückt.

In dem weltweit größten Produktionswerk für Farbpigmente in Uerdingen werden Eisenoxid- sowie Chromoxid-Pigmente für die Baustoff- und Kunststoffindustrie aber auch für Farben- und Lackhersteller produziert. Außerdem betreibt der Geschäftsbereich High Performance Materials eine der größten Kunststoffproduktionen der Welt. Anwendung finden diese Hochleistungs-Kunststoffe vor allem in der Automobil- und Elektro- sowie in der Bauindustrie.

Der Spezialchemie-Konzern erwartet für das Gesamtjahr 2019 ein bereinigtes Ergebnis vor Sondereinflüssen zwischen einer Milliarde Euro und 1,05 Milliarden Euro. Im Vorjahr hatte Lanxess ein Ergebnis von 1,016 Milliarden Euro erreicht. Der Konzern geht davon aus, dass das Ergebnis im dritten Quartal leicht schwächer und im vierten Quartal etwas besser als im Vorjahr ausfallen wird.

Der Konzernumsatz lag im zwei-

ten Quartal mit 1,810 Milliarden Euro um 1,0 Prozent unter dem Vorjahreswert von 1,829 Milliarden Euro. Das Konzernergebnis stieg um 3,1 Prozent von 97 Millionen Euro auf 100 Millionen Euro. „Unsere strategische Neuausrichtung und stabilere Aufstellung zahlen sich aus – gerade in diesen wirtschaftlich unsicheren Zeiten“, sagte Vorstandsvorsitzender Matthias Zacher.

Der Geschäftsbereich Advanced Industrial Intermediates produziert in Uerdingen hochwertige Zwischenprodukte, unter anderem zur Herstellung von Menthol. Synthetisch hergestelltes Menthol ist ein wichtiger Bestandteil in zahlreichen Aromen, etwa für die Mundpflege oder für Kaugummis. Lanxess betreibt in Uerdingen eine Anlage zur Formalin-Produktion, die zur Herstellung von Trimethylolpropan (TMP) benötigt wird. TMP ist ein dreiwertiger Alkohol, der unter anderem für Produkte in der Möbel-, Bau- und Automobilindustrie verwendet wird.

Outokumpu schließt erstes Halbjahr mit 33 Millionen Euro Defizit ab

VON NORBERT STIRKEN

Der finnische Stahlkonzern Outokumpu mit Werk in Krefeld schließt das erste Halbjahr mit einem Defizit von 33 Millionen Euro ab. Im vergleichbaren Vorjahreszeitraum war es noch ein Reingewinn von 74 Millionen Euro, für das gesamte 2018 standen ein Nettoerlös in Höhe von 130 Millionen Euro zu Buche. Der Umsatz sank von 3553 Millionen Euro in der ersten Hälfte 2018 auf 3415 Millionen Euro in den ersten sechs Monaten dieses Jahres. Positiv: Unterm Strich blieb fürs zweite Quartal 2019 ein Gewinn in Höhe von sechs Millionen Euro. Das erste Quartal endete mit roten Zahlen – minus 39 Millionen Euro wies die Buchhaltung aus.

Outokumpu zweites Quartal habe mit einem zufriedenstellenden Ergebnis in einem sehr schwierigen Marktumfeld geendet, erklärte Konzernchef Roeland Baan. Über den operativen und wirtschaftlichen Auftritt in Europa sei er in Teilen erfreut. Der Kampf gegen preiswerte

asiatische Stahleinfuhren gehe indes ungeachtet weiter. Die Stahlindustrie befinde sich im kontinuierlichen Dialog mit der Europäischen Union. Es gelte Lösungen für einen fairen Wettbewerb zu finden. Aus China und Indonesien werde Stahl zu Dumpingpreisen auf den europäischen Markt gebracht. Outokumpu Amerika-Geschäft kommt weiterhin nicht richtig in Gang. Mit dem Verkauf größerer Mengen sei kurzfristig nicht zu rechnen. Der Umsatz sollte immerhin stabil bleiben. Für Europa ist die Prognose weniger hoffnungsfroh. In Anbetracht von saisonalem Nachfragerückgang und weiterhin hohen Importen aus Asien rechnen die Verantwortlichen im Vergleich zum zweiten Quartal mit einem schwächeren dritten.

Seit dem Kauf der Thyssen Krupp Stainless AG (Inoxum) durch Outokumpu sei enorm viel passiert. In den Jahren der Restrukturierung von 2013 bis 2015 seien die Geschäfte „extrem schlecht“ gelaufen. Der Konzern habe rund 4000 Stellen abgebaut. Seit 2016 befinde sich Ou-

tokumpu in „stabilem Fahrwasser“. Das sei bemerkenswert vor dem Hintergrund, dass „über Europa ein Tsunami an Material aus Fernost“ geschwappt sei. „Wir produzieren, was wir verkaufen“, erklärte Outokumpu Vizepräsident und Konzernpersonalchef Johann Steiner vor wenigen Monaten im Exklusivgespräch mit unserer Redaktion. Dabei gebe es profitable und weniger profitable Produkte. Diese Unterscheidung macht offenbar auch die Probleme des Konzerns in den USA aus.

Das dortige Werk steuere derzeit „rote Zahlen“ bei und feile noch an den „Gütern und am richtigen Produktmix“, berichtet Steiner. Aktuell sei das Werk „zu sehr im Massenmarkt“ aktiv. Immerhin betrage der Marktanteil von Outokumpu in den USA 23 bis 24 Prozent. In Europa seien die Finnen Marktführer mit 30 bis 31 Prozent und in Deutschland sogar mit 50 Prozent. „Ziel ist es, die deutschen Standorte zu sichern und auszulasten“, sagte der Vorstand seinerzeit.