



Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer,

wir wünschen Ihnen einen guten, zuversichtlichen und anpackenden Start ins neue Jahr - und möchten Sie natürlich auch 2023 bei ihren Plänen und Projekten am Standort Dormagen bestmöglich begleiten und unterstützen. Unser Vorsatz besteht darin, den Kontakt zur Wirtschaft vor Ort wieder zu intensivieren. Wir möchten mit Ihnen ins Gespräch kommen, auch abseits von Netzwerktreffen und Unternehmerfrühstücken, die es in diesem Jahr wieder in jedem Gewerbegebiet geben wird. Wenn Sie ein konkretes Anliegen haben oder sich mit uns einfach einmal über die Serviceangebote der SWD austauschen möchten, kommen Sie auf uns zu - und wir kommen dann gerne zu Ihnen ins Haus. Wir möchten wieder verstärkt Unternehmensbesuche machen und finden in den Bereichen Gewerbeflächen, Fachkräftesicherung, Smart Industrial City oder Stadtmarketing ganz sicher Anknüpfungspunkte, die Ihr Unternehmen nach vorne bringen.

Herzlichst,

Ihr  
Michael Bison

---

## Unternehmerservice

---

## Innovation im Handwerksbetrieb - SWD organisiert Workshop

Neue Ideen strukturiert zu durchdenken und Innovationen im Betrieb zu etablieren, ist für jedes Unternehmen extrem wichtig, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Im Arbeitsalltag fallen diese Themen aber oft hinten über. **Die SWD möchte gezielt Handwerksunternehmen dabei unterstützen, Innovationsideen voranzubringen und bietet daher einen eintägigen Innovationsworkshop an.** Bis zu 10 Unternehmen können mit 1-2 Personen teilnehmen.

### Die Teilnehmer werden im Rahmen des Workshops

- eine Idee für ihr Unternehmen bis zur Umsetzungsreife ausarbeiten
- Methodenkompetenz für effizientes Innovationsmanagement an die Hand bekommen
- Kontakte und Netzwerke zu anderen Unternehmen aus Dormagen aufbauen

**Unternehmen, die für einen Unkostenbeitrag von 200 € teilnehmen möchten**, können sich bei der SWD melden. Der Termin wird dann in Abstimmung mit den Teilnehmern festgesetzt.

*Ansprechpartner:*

**Michael Bison**

Tel. 02133/257-405

[michael.bison@swd-dormagen.de](mailto:michael.bison@swd-dormagen.de)

---

## IHK informiert zu Steueränderungen

Zum Jahreswechsel traten eine Fülle von Steueränderungen in Kraft. Welche Steueränderungen gibt es zum Inflationsausgleich? Um wie viel Cent wird die Entfernungspauschale angehoben? Wann enden die Steuererklärungsfristen? Welche steuerlichen Vorteile gibt es für die Betreiber von Photovoltaikanlagen? Wir wirken sich die Gas- und Wärmepreisbremsen aus? Auf ihrer Website gibt die IHK Mittlerer Niederrhein einen Überblick über die wichtigsten Neuregelungen – ohne Anspruch auf Vollständigkeit.

*Ansprechpartner:*

**Sebastian Greif**

Tel. 02151/635-410

[sebastian.greif@mittlerer-niederrhein.ihk.de](mailto:sebastian.greif@mittlerer-niederrhein.ihk.de)

**Steuertipps zum Jahresbeginn**

---

## IHK-Hotline Energiekrise: Beratung für Unternehmen

Die Energiekrise stellt zahlreiche Unternehmen vor große Herausforderungen. Die Bundesregierung versucht, die Auswirkungen so gering wie möglich zu halten, und hat neben Vorgaben zum Energiesparen auch **umfangreiche Hilfspakete für Bürger und Unternehmen** auf den Weg gebracht. Es fällt schwer, in dieser schnelllebigen Zeit den Durchblick über Gesetze und Hilfsprogramme zu behalten.

Wie funktionieren die einzelnen Programme? Wie wirken die Gaspreis- und die Strompreisbremse? Wie profitieren Unternehmen davon? Welche flankierenden Maßnahmen gibt es? Was können Betriebe außerdem noch tun? Um ihre Mitgliedsunternehmen bei solchen Fragen zu unterstützen, hat die IHK eine Hotline zur Energiekrise eingerichtet. Auf ihrer Website stellt die IHK überdies alle wichtigen Informationen zu den Entlastungspaketen dar.

**Unter Tel. 02151/635-424 ist die Hotline montags bis donnerstags von 8 bis 17 Uhr und freitags von 8 bis 15 Uhr erreichbar.**

[FAQ zu den staatlichen Entlastungspaketen](#)

---



## Mehrweg-Pflicht in der Gastronomie: IHK bietet Orientierung zu den verschiedenen Systemen und zur Rechtslage

Täglich entstehen in Deutschland 770 Tonnen Verpackungsmüll durch Einwegverpackungen. Diese Menge soll verringert werden. Am 1. Januar ist mit diesem Ziel die Mehrwegpflicht für gastronomische Betriebe in Kraft getreten. Die Gesetzesänderung richtet sich an „Letztvertreiber“, also Betriebe, die Lebensmittel in Einweglebensmittelverpackungen aus Kunststoff oder Einweggetränkebecher füllen und zum Verzehr vor Ort oder zur Mitnahme anbieten. Dies trifft in der Regel auf Gastronomiebetriebe zu, die eine Verkaufsfläche von mehr als 80 Quadratmetern haben und mehr als fünf Mitarbeiter beschäftigen. Auch Lieferdienste müssen eine Mehrwegalternative anbieten. Bei der Berechnung von deren Verkaufsfläche werden alle Lager- und Versandflächen berücksichtigt. Bei Nichtbeachtung der neuen Verordnung droht den Betrieben ein Bußgeld von bis zu 10.000 Euro.

Eine Übersicht über gängige Mehrwegsysteme und die aktuelle Rechtslage stellt die IHK Mittlerer Niederrhein bereit.

*Ansprechpartnerin:*

**Maren-Corinna Nasemann**

IHK Mittlerer Niederrhein

Tel. 02161/24 11 31

[maren-corinna.nasemann@mittlerer-niederrhein.ihk.de](mailto:maren-corinna.nasemann@mittlerer-niederrhein.ihk.de)

**Gängige Mehrwegsysteme und die aktuelle Rechtslage**

## Energiespartipps für das Gastgewerbe

Mitarbeitermangel, Lieferkettenengpässe und gestiegene Energiepreise – die Hotel- und Gastronomiebranche steht vor immer neuen Herausforderungen. Damit sich die Unternehmen krisensicher aufstellen und Hürden meistern können, setzt die IHK ihre Online-Reihe „IHK-Gastgeber-Talk“ als kostenfreies Angebot fort.

**Im Januar bekommen Gastronomen und Hotellers Energiespartipps und die Möglichkeit, sich auszutauschen.** Was kann ich als Betrieb kurzfristig, aber auch langfristig umsetzen? Wie sensibilisiere ich meine Mitarbeitenden? Können auch Gäste zu Einsparungen beitragen? Antworten auf diese und weitere Fragen gibt Energieberater Bernd Kohl vom Unternehmen wattwenig.

**Wann:** Montag, 23. Januar, ab 11 Uhr für Gastronomen

Montag, 30. Januar, ab 11 Uhr, für Hotellers

**Wo:** online, Zugangsdaten werden nach Anmeldung versandt

[Zur Anmeldung](#)

---

## Geflüchtete beschäftigen - das müssen Sie dazu wissen

Von Aufenthaltsdauer bis Beschäftigungsduldung: Wichtige Themen rund um die "Integration von Geflüchteten in Ausbildung und Beschäftigung" behandelt der gleichnamige Leitfaden des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) jetzt in einer umfassend aktualisierten Fassung. Mehr als zwei Millionen Schutzsuchende sind in den vergangenen sechs Jahren nach Deutschland gekommen. Ihre Integration in Wirtschaft und Gesellschaft erfordert das Engagement vieler gesellschaftlicher Akteure; **gleichzeitig verspricht sie Chancen für Unternehmen, da Geflüchtete einen Beitrag zur Fachkräftesicherung leisten können.**

Die gesetzlichen Bestimmungen zum Thema sind allerdings zahlreich und oft unübersichtlich. In seinem neu aufgelegten Leitfaden behandelt der DIHK die wichtigsten Fragen und Unterstützungsangebote. Der Wegweiser wurde von Grund auf überarbeitet und berücksichtigt jetzt unter anderem die besonderen Regelungen zu Geflüchteten aus der Ukraine.

[DIHK-Leitfaden zur Beschäftigung von Geflüchteten](#)

# Smart Industrial City



## Stadt rüstet sich mit Sensoren im Kanalsystem gegen Starkregen und Sturzfluten

Straßen, die bei Starkregen zu reißenden Bächen werden, weil das Kanalsystem die Wassermengen nicht aufnehmen kann: Bilder wie diese sind eng verknüpft mit dem verheerenden Unwetter im Sommer 2021, das Teile NRWs verwüstete und etliche Menschenleben forderte. Kommunen allerorts rüsten sich spätestens seit dieser Erfahrung dafür, solchen extremen Wetterlagen besser begegnen zu können. „Wir können zwar das Wetter nicht beeinflussen, aber mit technischen Lösungen eine Art Vorwarnsystem schaffen, damit wir vorausschauender agieren können“, erklärt Thomas Wedowski, Betriebsleiter der Technischen Betriebe Dormagen (TBD).

Die technische Lösung besteht in Sensorik. **Aktuell werden stadtweit die ersten von insgesamt 30 Sensoren in Straßeneinläufen – sogenannten Senken – verbaut.** In einem Pilotbetrieb erproben die TBD dann gemeinsam mit der SWD im Kontext der Smart Industrial City mehrere Anwendungsszenarien, die dabei helfen, Prozesse zu verbessern und Einsparungen vorzunehmen. [Weiterlesen ...](#)

*Ansprechpartner:*

**André Heryschek**

Tel. 02133/257-657

[andre.heryschek@swd-dormagen.de](mailto:andre.heryschek@swd-dormagen.de)

---

## Stadtmarketing

---



## Stadt und SWD bringen digitalen Veranstaltungskalender an den Start

Pünktlich zum neuen Jahr geht der überarbeitete Veranstaltungskalender der Stadt Dormagen online. Alle Akteure in Dormagen, ob Ehrenamtler oder kommerzielle Veranstalter, sind eingeladen, ihre für die Öffentlichkeit relevanten Events dort kostenfrei zu hinterlegen und so zu einem umfassenden Überblick über die Dormagener Veranstaltungslandschaft beizutragen. **„Wir haben die Neuauflage des Veranstaltungskalenders angestoßen, da sich oftmals Termine sehr unglücklich überschneiden haben. Mit dem neuen Kalender möchten wir deshalb mehr Transparenz in das Thema bringen“**, erläutert Thomas Schmitt, Leiter des Stadtmarketings bei der SWD.

Termine einzutragen, ist mit wenigen Klicks möglich. Auch Nutzer haben es einfach: Auf der Startseite des Kalenders werden die nächsten zehn Termine angezeigt. Es ist auch möglich, nach einem konkreten Datum, Ort oder einer Veranstaltungsstätte zu filtern. Ebenso gibt es eine Freitextsuche, um Ergebnisse zu bestimmten Schlagworten zu erhalten. Der neue Veranstaltungskalender ist auf der Startseite der Stadt Dormagen zu finden.

*Ansprechpartnerin:*

**Franziska Gräfe**

Tel. 02133/257-656

[franziska.graefe@swd-dormagen.de](mailto:franziska.graefe@swd-dormagen.de)

---

## Fachkräfte

---

### Wirtschaft pro Schule – Verteilerkonferenz am 23. Januar 2023

Wirtschaft pro Schule bringt Betriebe und Institutionen mit Schulen zusammen und ermöglicht ihnen, Schüler direkt über Ausbildungsmöglichkeiten, Zugangsvoraussetzungen und Bewerbungsverfahren zu informieren. Im Rahmen der Verteilerkonferenz können teilnehmende Unternehmen mit anderen Ausbildungsbetrieben, Hochschulen und weiterführenden Schulen ins Gespräch kommen und Termine vereinbaren, um Jugendliche aller Schulformen ab der achten Klasse bis zur Sekundarstufe II in der Schule zu besuchen. **Dort berichten sie persönlich vom Berufsalltag und möglichen beruflichen Perspektiven in ihrem Betrieb und unterstützen auf diesem Weg den Berufsorientierungsprozess der Jugendlichen.**

Die Teilnahme an der **Verteilerkonferenz** auf Gut Gnadental in Neuss am **Montag, 23. Januar, um 14.30 Uhr** ist kostenlos. Eine Anmeldung ist erforderlich.

*Ansprechpartnerin:*

**Melina Göbel**

Kommunale Koordinierung KAOA im Rhein-Kreis Neuss

Tel. 02131/928-4027

[melina.goebel@rhein-kreis-neuss.de](mailto:melina.goebel@rhein-kreis-neuss.de)

---

### Fach- und Arbeitskräfte finden: Best Practice im Gastgewerbe

Der Arbeits- und Fachkräftemangel ist aktuell eines der drängendsten Probleme im Tourismus sowie im Hotel- und Gastgewerbe. Es gibt deutlich mehr Stellen als Bewerber und der Nachwuchs fehlt. **Umso wichtiger ist es für Betriebe, nicht nur neue Mitarbeiter zu finden, sondern vor allem die aktuellen zu halten.** Wie machen es andere? Und welche Anlaufstellen, Hilfsangebote oder Inspirationsquellen gibt es? Antworten auf diese Fragen hat [Tourismus NRW](#) zusammengestellt.

---

## Förderprogramme

---



# ZUKUNFTS GUTSCHEINE

## RHEINISCHES REVIER

### Land fördert KMU in Sachen digitale Transformation

Die Landesregierung NRW startet das Förderprogramm „Zukunftsgutscheine Rheinisches Revier“ und unterstützt KMU bei der grünen und digitalen Transformation ihres Geschäftsmodells. **Mit dem neuen Förderprogramm stehen kleinen und mittleren Unternehmen mit bis zu 249 Beschäftigten Mittel der Europäischen Union, des Landes Nordrhein-Westfalen, des Bundes und der Bundesagentur für Arbeit zur Verfügung: für die Anteilsfinanzierung von Beratungsleistungen, Personalkosten, Qualifizierungs- und Weiterbildungsmaßnahmen sowie erforderliche Investitionen.**

Weitere Informationen zu den Zukunftsgutscheinen erhalten Sie auf der [Website der Zukunftsagentur](#) sowie bei der [IHK Mittlerer Niederhein](#).

*Ansprechpartner:*

**Dr. Alexander Opitz**

Projektmanager „Energie und Industrie“ bei der ZRR

Tel. 02461/703 96 36

[alexander.opitz@rheinisches-revier.de](mailto:alexander.opitz@rheinisches-revier.de)

---

## Nahwerte-Partner im Porträt

---



Anke Schmitz  
Elfengarten

 *Nahwerte.de*

## Elfengarten - Blumen und mehr

Bereits seit 1937 besteht das traditionelle Blumengeschäft „Elfengarten“ in Dormagen. Seit 1990 führt Inhaberin Anke Schmitz das Geschäft im Sinne ihrer Eltern in der Krefelder Straße 21 erfolgreich weiter. Der Kunde findet neben wunderschönen Blumengebinden und unterschiedlichsten Pflanzen ein großes Sortiment von ausgesuchten Dekoartikeln über Elfen, Wichtel, Schmuck, Bilder und sogar Bücher. Zudem bietet das liebevoll eingerichtete Ladengeschäft Geschenkartikel für jeden Anlaß, wie Geburtstag, Hochzeit oder Taufe.

Seit 2017 vertreibt Anke Schmitz zusätzlich ein stetig wachsendes Onlinesortiment im Elfengartenshop und **seit 2021 beim von SWD und evd initiierten lokalen Online-Marktplatz [Nahwerte.de](https://www.nahwerte.de)**. Alle Artikel aus dem Onlineshop sind auch im Geschäft erhältlich. **Der Nahwerte-Stadtgutschein kann ebenfalls beim Elfengarten im Laden oder online eingelöst werden.**

*Ansprechpartnerin:*

**Verena Oefler**

Tel. 0173/527 08 39

[verena.oefler@swd-dormagen.de](mailto:verena.oefler@swd-dormagen.de)

---

## Termine

---

## Zukunftstrends: Orientierung finden in Zeiten des Wandels

Auch wenn die Zukunft noch nicht da ist, zeichnen sich bereits Entwicklungen ab, die darauf hindeuten, wie wir leben und arbeiten werden. Solche langfristigen Entwicklungen werden Zukunftstrends genannt. In Zeiten des Wandels ist es nicht leicht, aber wichtig, den Überblick über diese Trends zu behalten. Was tut sich in Technologie und Arbeitswelt? Was bedeutet der Trend zur Nachhaltigkeit für mein Unternehmen? Wie können kleine und mittlere Unternehmen Trends nutzen, um zukunftsfähig zu bleiben? Diese Fragen werden im kostenfreien Webinar beleuchtet.

**Wann:** Dienstag, 17. Januar, 12 bis 13 Uhr

**Wo:** online, Zugangsdaten werden nach Anmeldung versandt

[Zur Anmeldung](#)

*Ansprechpartner:*

**Marian Hüer**

IT-Dienstleistungsgesellschaft mbH Emsland

Tel. 059180769817

hueer@it-emsland.de

---

## Angebote des Startercenters NRW

Existenzgründer-Onlineseminar, Teilnahme kostenlos

**Wann:** Freitag, 27. Januar (15-21 Uhr) und Samstag, 28. Januar (8 bis 16 Uhr)

Förderung von Photovoltaikanlagen - Onlineseminar

**Wann:** Dienstag, 31. Januar, 18 Uhr bis 21 Uhr, Teilnahme 80 € brutto p.P.

[Zur Anmeldung](#)

*Ansprechpartnerin:*

**Hildegard Fuhrmann**

STARTERCENTER NRW im Rhein-Kreis Neuss

Tel. 02131/928-7512

[hildegard.fuhrmann@rhein-kreis-neuss.de](mailto:hildegard.fuhrmann@rhein-kreis-neuss.de)

---

## IHK gibt Unternehmen Tipps und Hilfestellung bei der Azubi-Gewinnung

Sie suchen als Arbeitgeber nach neuen Ideen und Ansätzen, wie Sie geeignete Azubis rekrutieren?  
Sie suchen als Schule neue Wege, wie Sie Ihren Schülern neue Wege bei der Berufsorientierung ermöglichen können? Die IHK zeigt Schulen und Unternehmen, wie sie junge Menschen erreichen und für die duale Berufsausbildung begeistern können.

**Wann:** Mittwoch, 25. Januar, 13.30 bis 14 Uhr oder Donnerstag, 2. Februar, 13.30 bis 14.30 Uhr

**Wo:** online, Zugangsdaten werden nach Anmeldung versandt

[Zur Anmeldung](#)

*Ansprechpartnerin:*

**Gabriele Götze**

IHK Mittlerer Niederrhein

Tel. 02151/635-337

[gabriele.goetze@mittlerer-niederrhein.ihk.de](mailto:gabriele.goetze@mittlerer-niederrhein.ihk.de)

---

## Impulsveranstaltung: „Unternehmensnachfolge in schwierigen Zeiten - Diese 5 Fehler würden mir beim Verkauf nicht noch einmal passieren“

Globale Krisen, aber insbesondere auch der fortschreitende demografische Wandel sorgen dafür, dass viele Unternehmer auf der Suche nach einem Nachfolger für ihr Unternehmen sind. Dabei ist der Verkauf des eigenen Unternehmens nicht nur eine wirtschaftlich komplexe, sondern auch emotional behaftete Herausforderung. Ein reibungsloser Ablauf ist daher mehr als wünschenswert.

Tobias Zimmer, TRADINEO Gruppe, wird in 40 Minuten über Fallstricke, Herausforderungen und Chancen eines erfolgreichen Firmenverkaufs sprechen und auf vermeidbare Fehler hinweisen.

**Wann:** Donnerstag, 2. Februar, 16 bis 17 Uhr

**Wo:** online, Zugangsdaten werden nach Anmeldung versandt

[Zur Anmeldung](#)



Sie erhalten diesen Newsletter der Stadtmarketing- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft Dormagen, weil Sie in unserer Firmendatenbank hinterlegt sind und/oder in der Corona-Krise Kontakt mit der SWD aufgenommen haben. Falls Sie unsere Newsletter in Zukunft nicht mehr erhalten möchten, klicken Sie bitte hier:

[Abmeldelink](#)