

Wirtschafts magazin

1 | 2021
www.giessen-friedberg.ihk.de

Mitmachen.
Mitbewegen.
Mitgewinnen.



Industrie- und Handelskammer
Giessen-Friedberg

Die Unternehmer-Mitmachorganisation

Zurück an Absender



Reklamationen
erfolgreich managen

Beteiligungsprogramme

In Hessen stehen ausreichend
Mittel bereit.

Seite 18

Landesbeste Azubis

IHK ehrt drei junge Menschen
für Prüfungsleistung

Seite 30

Von Wasser zu Wein

Neue Themenreihe zu Kneipp
und Rebensaft

Seite 52

Schneller, stabiler, wirtschaftlicher. Glasfaser für Ihr Unternehmen.

0800 281 281 2
anrufen und
Beratungsgespräch
vereinbaren!

Wir bieten Geschäftskunden symmetrische Internetprodukte mit Bandbreiten ab 300 Mbit/s, sowie intelligente Mehrwertdienste auf Basis von reinen Glasfaserleitungen.

deutsche-glasfaser.de/inexio

INEXIO
DEUTSCHE GLASFASER BUSINESS



2021: #Mutfassen

Wird 2021 das Wendejahr, auf das wir alle hoffen? Eine Kehrtwende hin zum Positiven, in einen Alltag, in dem wir uns wieder unbeschwert treffen und unseren wirtschaftlichen Aktivitäten nachgehen können? So sehr, wie wir alle auf das Ende dieser Katastrophenzeit hoffen, so sicher wird es allerdings noch etwas Geduld brauchen.

Das gilt seit dem 16. Dezember wieder verstärkt für den Einzelhandel. Dort sind viele Unternehmen durch den harten Lockdown in ihrer Existenz gefährdet. Aber – immerhin – es gibt auch Lichtzeichen. Nur wenige Tage nach Ankündigung eines erneuten und harten Lockdowns hat die hessische Landesregierung den HessenFonds und die Notfallkasse auf die Beine gestellt. Mit dem Fonds greift die Landesregierung auch eine Empfehlung der hessischen IHKs auf. Die Notfallkasse wird darüber hinaus Förderlücken schließen.

Wie wird es weitergehen? Um diese Frage beantworten zu können, fehlt uns leider ein Kompass. Seit Beginn der Pandemie jonglieren Politiker und Experten mit unterschiedlichen Gradmessern. Ob Verdopplungszeit der Infektionszahlen, R-Faktor oder 7-Tage-Inzidenz: Welche dieser Zahlen und Zahlenverläufe geben uns denn die Gewissheit, eine verlässliche Datenbasis für eine Strategie der Pandemiebekämpfung zu erhalten? Darauf haben wir seit nunmehr neun Monaten keine Antwort erhalten. Und genau das ist deshalb unser Appell an die Politik. Wir brauchen eine Strategie, einen Fahrplan für das, was vor uns liegt.

Nehmen wir die 7-Tage-Inzidenz: Wenn dieser Wert 50 Fälle auf 100.000 Einwohner nicht überschreiten darf, werden einige Wirtschaftsbereiche für einen unabsehbaren Zeitraum geschlossen bleiben. Dazu zählen die Veranstaltungs- und Reisebranche und auch die Gastronomie. Wenn sich die Politik schon von ganzen Branchen verabschiedet, muss man in jedem einzelnen Fall auch über Entschädigungen nachdenken.

So auch bei den Solo-Selbständigen in diesen Branchen, denen zwischen März und Dezember unverschuldet oftmals das komplette Gehalt weggebrochen ist. Hartz IV oder Abschmelzen der Altersvor-

sorge lauten ihre Alternativen. Das Eine ist entwürdigend, das Andere konterkariert die langjährigen Appelle von Politikern, eine eigene, private Altersvorsorge aufzubauen.

Wo bleiben die Signale des Mutes? Es fehlt nicht an Hilfen des Staates, aber offenbar sind bestimmte Maßnahmen nicht zielgenau, wie der sehr schleppende Mittelabruf der für den Mittelstand gedachten Überbrückungshilfen belegt. Von rund 25 Milliarden Euro wurden bis vor kurzem noch nicht einmal zwei Milliarden abgerufen. Warum wurde denn eine der wenigen wirklich zielgenauen und ordnungspolitisch vernünftigen Maßnahmen, der zeitlich unbegrenzte Verlustrücktrag, nicht beschlossen? Seit März fordern wir einen zeitlich unbegrenzten Verlustrücktrag, weil dieser denjenigen Unternehmen, die in der Vergangenheit Steuern gezahlt haben, die in der Krise so dringend benötigte Liquidität verschaffen und die Eigenkapitalbasis stärken würde. Was hindert die Bundesregierung, eine Maßnahme zu beschließen, die den Leistungsträgern der Gesellschaft das Überleben sichert? Zumindest die nicht abgerufenen Fördergelder stünden zur Finanzierung doch bereit!

In unseren Reihen haben wir die Unternehmen 2020 mit konkreten Hilfen begleitet. Dazu zählen unsere Hotline zur Beantragung der Überbrückungshilfe oder unsere Gespräche mit Vertretern der hessischen Landesregierung. 2021 werden wir das fortsetzen. Das Thema #Mutfassen greifen wir in diesem Jahr in unserem Instagram-Kanal auf. Freuen Sie sich auf Mutmacher-Beispiele aus unseren Unternehmen!

Wir wünschen Ihnen von ganzem Herzen Gesundheit, Glück und Mut für 2021.

Ihre

Rainer Schwarz
Präsident

Matthias Leder
Hauptgeschäftsführer



Titelbild: gavran333 /
stock.adobe.com



Foto: J. Diedolph

Besiegelt 30

AUFMACHER

- 6 Der Ton macht die Musik**
Reklamationen als Instrument der Kundenbindung
- 7 Hilfe naht**
So gehen Unternehmen aus der Region mit Beschwerden um.
Typische Fehler bei der Beschwerdebearbeitung.
- 11 Null Fehler ist das Ziel**
Reklamationen verändern die Arbeitspriorität.

CORONA – REGIONAL UND INDIVIDUELL

- 12 Ausbildungsplätze sichern**
Richtlinien des Bundesprogramms sind erweitert worden.
- 13 Lockdown ohne Strategie**
Erneute Schließung bedeutet für viele Unternehmen das endgültige Aus.
- 14 Hessen unterstützt wo und wie es kann**
Corona Finanzhilfen im Überblick
- 16 Vielen geht die Luft aus**
Wer kann, setzt auf berührungslose Betriebsabläufe.

WIRTSCHAFT UND POLITIK

- 18 Gelder stehen bereit**
Unterstützungsangebote für Startups in Corona-Zeiten
- 19 Ausgeschrieben**
Bewerbungsfrist für den MINTmit-Preis 2021 ist angelaufen.
- 19 Digitale Kompetenzen trainieren**
Qualifizierungsprogramm DIGITALazubi plus startet im Februar.

Azubi Mohammed Abdella hält seinen Erfolg in die Kamera. Präsident Rainer Schwarz (links) und Kai Schelberg von der Aus- und Weiterbildung freuen sich über den bemerkenswerten Erfolg des ehemaligen Flüchtlings.

- 21 Sie kamen, sahen, siegten**
Die Erstplatzierungen beim „Startup Weekend“
- 22 Analog bleibt erhalten**
Wirtschaftsjunioren Wetterau und die Kommunikation im digitalen Zeitalter

AMTLICHES

- 24 Wirtschaftssatzung**
- 26 Verfahrensordnung des Schlichtungsausschusses**
- 29 Ausbildung zum Fachpraktiker/-in in der Floristik**

IHK SERVICE

- 30 Spitzenleistungen erbracht**
Pandemie schwächt Ausbildungszahlen.
- 34 Führen im digitalen Zeitalter**
Neuer IHK-Zertifikatslehrgang ab Februar
- 36 Weichen rechtzeitig gestellt**
Nachfolgeregelung für Friedberger Weinhandel geglückt
- 38 Veränderungen im Handelsregister**
- 40 Veranstaltungskalender**
- 41 Veranstaltungen im Kurzporträt**



Foto: J. Dieckhoff

Nachfolgeregelung 37

Dem Friedberger Weinfachhandel „Le Vigneron Francais“ ist ein reibungsloser Übergang geglückt. Julia Rahn ist seit Jahresbeginn die neue Eigentümerin.

Heilmittel Wasser 52

Das Grundelement stärkt die eigene Immunabwehr. Wasseranwendungen spielen im Präventionsbereich daher eine große Rolle.



Foto: G. Kujal

PERSONALIEN

- 42 **Jubiläen**
- 42 **Führung verstärkt**
Volksbank Mittelhessen ernennt Generalbevollmächtigte.

NACHRICHTEN AUS DER REGION

- 45 **Seltenes Jubiläum**
ALEA AG feiert 150-jähriges.
- 46 **Festschriften mit Marketingstrategie**
Jubiläen nutzen, um sich am Markt zu positionieren.
- 48 **Als Arbeitgeber zukunftsfähig**
VOS Schott schließt INQA-Audit erfolgreich ab.
- 49 **Aus zwei sind eines geworden**
LINK Kunststofftechnik hat Arku Plast übernommen.
- 50 **Kleine Patienten, großer Bedarf**
Thora Tech und Partner entwickeln innovative Beatmungstechnologie für Neugeborene.

VON WASSER UND WEIN

- 52 **3Eck Wetterau**
In der Kneipp'schen Lehre steckt enormes Potenzial.

IMPRESSUM

- 58 **Autoren dieser Ausgabe**
- 58 **Vorschau**

Der Ton macht die Musik

Eine Beschwerde ist für Kunden und Unternehmen zugleich ein Ärgernis. Doch wenn die Kommunikation stimmt, kann die Beschwerde durchaus zu einem Instrument der Kundenbindung werden.

VON GABRIELE REINARTZ

Wer kennt das nicht? Eine im Prospekt als „neu erbaut“ beschriebene Ferienanlage entpuppt sich vor Ort als Riesenbaustelle. Von Ruhe und Erholung keine Spur. Die Nerven liegen bei Familie Meyer, die sich auf den Urlaub so gefreut hatte, blank. Sie wollen den Reiseveranstalter in die Pflicht nehmen, ihnen umgehend ein anderes adäquates Hotel anzubieten.

Beschwerden kommen in den besten Unternehmen vor. Selbst die schärfsten Qualitätskontrollen können nicht verhindern, dass ab und an ein Mangel auftritt. Aber was verhindert werden kann, ist, den Kunden dauerhaft zu verlieren. „Der richtige Umgang mit Beschwerden oder Reklamationen ist die Königsdisziplin gelebter Kundenorientierung“, sagt Boris Kimes, Coach aus Friedberg und Trainer für Reklamationsmanagement, unter anderem bei der IHK Gießen-Friedberg. „Im Gespräch entscheidet sich, ob der Vorfall Anlass für einen eskalierenden Konflikt bietet oder ob der Kunde dem Reiseveranstalter treu bleibt.“

Zur Erinnerung: Nur wenige Kunden entscheiden sich dafür, etwas zu beanstanden. Die Mehrheit schweigt und ärgert sich und bleibt für immer als Kunde weg. Daher sollte jedes Beschwerdegespräch als Chance der Kundenbindung verstanden werden. „Der Reiseveranstalter in unserem Beispiel erhält die Chance, umgehend ein Ersatzhotel für die Familie zu finden und ihr Vertrauen zurückzugewinnen“, bringt es Kimes auf den Punkt.

Doch im Beschwerdegespräch ist Vorsicht geboten: Wer mit dem Ärger eines anderen Menschen konfrontiert wird, lässt sich



Foto: privat

Coach Boris Kimes plädiert für gelebte Kundenorientierung.

schnell von dessen negativen Gefühlen anstecken. Daher ist es wichtig, diese zu dekomprimieren und nicht ins Rechtfertigen zu verfallen. „Gelingt einem das nicht, dann eskaliert das Gespräch. Der Kunde steigert sich immer mehr hinein, dreht Schleifen und wiederholt und wiederholt, was ihn so verärgert“, erklärt der Coach. Er empfiehlt, zunächst aktiv zuzuhören, den verärgerten Kunden ausreden zu lassen und nachzufragen. „Wenn man dann weiß, worum es geht, sollte man Verständnis äußern.“

Vorsicht ist dennoch geboten

Wichtig sei hier, leicht in die Emotion mit hineinzugehen. Der Kunde fühle sich dann verstanden, weil man ihm das Recht einräumt, sich zu ärgern. Der Ausgang von Beschwerden sei folglich eine Frage der Kommunikation. „Im Umgang mit den Kunden zeigt sich, ob die Kundenbetreuung im Unternehmen funktioniert.“ Im Gespräch gebe es allerdings, laut Kimes, einen kritischen Punkt: Man sollte es tunlichst vermeiden, um beim obigen Beispiel

zu bleiben, den verärgerten Urlaubern umgehend Recht zu geben, ohne die Lage vorab prüfen zu lassen. Denn man könne nicht wissen, ob die Ferienanlage tatsächlich eine Großbaustelle ist oder der Kunde nur übertreibe, weil es ihm dort nicht gefällt und er in ein anderes Hotel umziehen möchte. „Gäbe man dem Kunden im ersten Gespräch schon Recht, hätte dieser Anspruch auf eine Entschädigung. Der Reiseveranstalter müsste eine Wiedergutmachung leisten, obwohl der Kunde schamlos übertrieben hat“, erläutert er den Sachverhalt. Richtig sei es vielmehr, in diesem Gespräch maximal verbindlich zu werden, zu versprechen, den Sachverhalt schnellstmöglich zu klären und sich am nächsten Tag wieder zu melden. „Dieses konkrete Versprechen, zurückzurufen, muss unbedingt eingehalten werden, auch wenn der Sachverhalt noch nicht geklärt werden konnte“, betont Kimes.

Fazit: Für alle Unternehmen, ob groß oder klein, gilt: Der richtige Umgang mit Reklamationen beginnt mit einem durchdachten Reklamationsmanagement: klare Richtlinien, transparente Reklamationen, für derartige Anliegen fest benannte Mitarbeiter (alternativ Zugriff für alle Mitarbeiter auf die Reklamationsbearbeitung). Darüber hinaus sollten im Computersystem die Mängel vermerkt werden, um Verbesserungen anzustreben (Stichwort: Qualitätsmanagement). Ebenso wichtig ist es, Mitarbeiter ein Reklamationsmanagement üben zu lassen, denn „spontan gelingt es in der Regel nicht, auch wenn der eine oder andere Mitarbeiter ein Händchen dafür hat“, empfiehlt Coach Kimes zum Schluss. ■

ONLINE

www.kimes.de



Im Umgang trennt sich die Spreu vom Weizen

Reklamationen kommen in den besten Unternehmen vor. Entscheidend ist, wie man mit ihnen verfährt. Unternehmen aus der Region zeigen Möglichkeiten auf.

VON GABRIELE REINARTZ

„Made in Germany ist unsere Leitmaxime. Sie gilt erst recht bei Reklamationen. Heißt, dass wir auf jede Reklamation individuell eingehen, um eine zufriedenstellende Lösung für die Kunden zu finden“, sagt Dieter Sojak, Geschäftsführer bei der VOTRONIC Elektronik-Systeme GmbH in Lauterbach.

Das Unternehmen stellt serienmäßig elektronische Geräte für den mobilen Einsatz in Reisemobilen, Feuerwehr-, Rettungs- und Einsatzfahrzeugen bis hin zu Booten her. Vertrieben werden die Produkte national und international. Die Zeit, um ein Problem zu beheben, sei unterschiedlich lang. „Jedes Problem bedarf einer genauen Ursachenforschung“, ergänzt Sojak.

Die Reklamationsbearbeitung beginnt bei VOTRONIC mit dem sogenannten „Ist-Level-Support“. Hier kümmern sich zwei Mitarbeiter telefonisch oder per E-Mail um die Fragen und eventuell auch Probleme des Kunden. „Die Fragen drehen sich in der Regel um den Anschluss und die Montage der Geräte“, sagt er, „und werden meist direkt im Dialog mit dem Kunden gelöst.“ Ursachen seien häufig Installations- und Bedienungsfehler. Liege aber ein Gerätefehler vor, werde das Gerät im Haus repariert. „Die Reparatur erfolgt soweit wie möglich im Rahmen der 36-monatigen Garantie oder gegebenenfalls auf Kulanz. Andernfalls erhält der Kunde von uns vorab einen kostenlosen Kostenvoranschlag. Nach der Reparatur wird das Gerät wieder versandkostenfrei an den Kunden zurückgeschickt.“

Tauchen Fragen zur Konzeption auf, übernimmt der „2nd-Level-Support“, bestehend aus speziell geschulten Technikern. Sind die Fragen sehr speziell, wird durchaus auch ein Entwickler-Team hinzugezogen und der Kontakt zum Kunden direkt hergestellt. Somit kann auch in diesem Bereich eine bestmögliche Lösung für den Kunden gefunden werden.

Schulungen der Mitarbeiter finden bei VOTRONIC in regelmäßigen Abständen statt: Im technischen Bereich genauso wie im Kundenservice und Vertriebsinnendienst.

Kunden das Gefühl vermitteln, dass Hilfe naht

„Ich halte regelmäßiges Training meiner Mitarbeiter für sehr wichtig“, sagt Ulrich Rosenschon, Geschäftsführer der Denis Privé GmbH, einem Unternehmen der Förder- und Lagertechnik für rieselfähige Schuttgüter in Berstadt, einem Ortsteil von Wölfersheim. „Daher wurden unter anderem alle Mitarbeiter in einem zweitägigen Seminar geschult. Jeder sollte wissen, wie er oder sie auf eine Reklamation professionell reagiert.“ Seine Mitarbeiter im Verkauf geben sich seitdem nach jedem Kundengespräch ein Feedback.

Die Denis Privé GmbH steckt beim Reklamationsmanagement etwas „in der Klemme“: Das Unternehmen ist Tochter zweier französischer Unternehmen, deren Produkte – Getreiderundsilos und die dazugehörige Fördertechnik – es von den Mutterfirmen kauft, um sie in Deutschland an eigene Kunden zu verkaufen. Reklamationen könnten daher



Foto: Denis Privé

Ulrich Rosenschon ist Geschäftsführer der Denis Privé GmbH in Berstadt.

auch die Mutterfirmen betreffen. Trotzdem nimmt Denis Privé grundsätzlich erst einmal alle Reklamationen an und schaut dann, ob das Problem von ihr oder einer der Mutterfirmen gelöst werden muss. „Ich kann von einem Kunden nicht erwarten, dass er sich durchtelefoniert, um den richtigen Ansprechpartner zu finden. Ergo nimmt jeder Mitarbeiter von mir zunächst das Problem auf und teilt dem Kunden mit, dass sich der richtige Ansprechpartner noch am selben Tag bei ihm melden wird. Es geht um Verbindlichkeit, der Kunde soll wissen, dass ihm geholfen wird“, fährt Rosenschon fort.

Wichtig sei ihm auch, dass offensiv nachgefragt und nicht abgewiegelt werde, um zu einer kundenorientierten Lösung zu kommen. „Welche Kosten gegebenenfalls entstehen und ob wir oder eine unserer Mutterfirmen sie tragen müssen, ist zunächst sekundär. Ich habe lieber einen zufriedenen Kun-



Foto: ALTERNATE

Der Online-Shop ALTERNATE verfügt über eine eigene Reklamationsabteilung.

den und etwas weniger Gewinn als einen verlorenen Kunden, der niemals mehr bei uns bestellen wird.“ Kunden hätten ihm schon bestätigt, dass sie der Umgang der Denis Privé mit Reklamationen so überzeugt hätte, dass sie auch weiterhin dort einkaufen würden.

Gesprächstaktiken und Kommunikationswerkzeuge waren die Inhalte der Schulung. „Die Lösung ist, offene Fragen zu stellen, um das Problem des Kunden zu verstehen, und ihm anschließend zu signalisieren, dass man seinen Ärger nachvollziehen kann. Ich mache mir auch immer Notizen, was die Wichtigkeit unterstreicht. Man sollte sich vom ärgerlichen Ton nicht anstecken lassen. Wenn ich glaube, das Problem erkannt zu haben, fasse ich die Aussagen in eigenen Worten zusammen und frage nach, was ich jetzt speziell für diese Person tun kann“, beschreibt der Geschäftsführer den Vorgang. Im Grunde genommen gehe es doch nur darum, den Blickwinkel des Kunden einzunehmen, „was nicht heißen muss, ihm recht

zu geben. Aber ich kann mit ihm den Weg gemeinsam gehen und in Ruhe einen Lösungsansatz finden“.

Der in Linden ansässige Online-Shop mit über 85.000 Artikeln aus über 20 Kategorien, die ALTERNATE GmbH, verfügt über eine eigene Abteilung für Reklamationen, Service-Abteilung genannt. „Sie besteht aus verschiedenen Teams für die unterschiedlichen Anfragen und Anliegen“, sagt Unternehmenssprecherin Juliane Kolb. „Für die direkte Kontaktaufnahme haben unsere Kunden diverse Möglichkeiten: via Telefon, E-Mail, Social Media oder vor Ort in Linden.“

Aufteilung erlaubt optimale Handhabung

Eine Unterteilung in Teams und Aufgabenbereiche ist aus Sicht von ALTERNATE sehr wichtig. Alle Kollegen sind speziell für ihre Aufgaben geschult und kennen sich somit in ihren Themengebieten aus. „Wer neu bei uns anfängt, erhält gleich zu Beginn eine

ausführliche Schulung und lernt grundlegende Vorgehensweisen, Arbeitsabläufe sowie Tipps“, verrät Kolb. Darüber hinaus fänden regelmäßig wöchentliche Team-Meetings statt, bei denen Reklamationen und Service-Fälle der vergangenen Tage besprochen würden. Best-Practice Beispiele würden weitergegeben und offene Fälle diskutiert. „Ein solches Vorgehen erachten wir für besonders wichtig, um neu aufkommende Fälle optimal zu handhaben, einen guten Wissensfluss sicherzustellen und somit eine ständige Schulung unserer Mitarbeiter zu gewährleisten“, fasst sie zusammen. Für die Produktbereiche Apple und Microsoft gäbe es zudem herstellerbezogene Schulungen, um den Händler-Status beizubehalten.

„Unser Ziel ist es, stets sehr zügig zu reagieren und den Fall zeitnah abzuschließen. Bei einem Widerruf sollte dies im Optimalfall taggleich passieren, wenngleich der Ablauf einer Reklamation von vielen Faktoren abhängt wie zum Beispiel von der Lieferung der Ersatzteile oder der Reparaturdauer selbst“, betont sie. Konkrete Zeitvorgaben würden grundsätzlich nicht vorgegeben, um die Mitarbeiter nicht unter Zeitdruck zu setzen. Trotz alledem sei eine schnelle und zeitnahe Abwicklung enorm wichtig für ALTERNATE. Der Großteil der aufkommenden Reklamationen ließe sich reibungslos abwickeln, aber es gebe immer wieder neue Präzedenzfälle. „Diese nehmen wir zum Anlass, unsere Abläufe neu zu überdenken und zu optimieren“, ergänzt Kolb.

„Von einer Reklamation sprechen wir bei SERVICE-REISEN dann, wenn ein Leistungsversprechen an einen Kunden nicht erfüllt wurde oder erfüllt werden kann“, erzählt Katja Volkmann, Leitung Qualitymanagement (QM) SERVICE-REISEN (SRG) in Gießen. SRG kauft Reiseleistungen ein, bündelt diese zu Paketen und verkauft sie an Reiseveranstalter. „Dieser Angebotsprozess findet weit im Vorfeld des Reiseterrains statt. Daher können Reklamationen zu völlig unterschiedlichen Zeiten auftreten. Im Vorfeld einer Reise kann passieren, dass ein Kunde



das Angebot noch etwas abgewandelt haben möchte; oder dass ein von uns beauftragter Partner die gebuchten Leistungen nicht oder nur abgewandelt zur Verfügung stellt. Während einer Reise sind es Verspätungen, ausgefallene oder nicht in der erwarteten Qualität erbrachte Leistungen. Für solche Fälle haben wir eine 24-Stunden-Notdienst-Nummer“, erläutert Volkmann.

Ansprechpartner richten sich nach Reisezielen

Zuständig für Reklamationen sind bei SRG die Sachbearbeiter der jeweiligen Reise mit entsprechenden Destinationskenntnissen sowie die für die Kunden zuständigen Sachbearbeiter im QM. Das QM schlägt dann auch Lösungen vor. „Den Sachbearbeitern stehen feste finanzielle Entscheidungsräume zur Verfügung, unter deren Einhaltung sie eigenständig Reklamationen bearbeiten können“, sagt sie. Auch gebe es festgelegte Eskalationsstufen. „Kann ein Sachbearbeiter die Situation mit dem Kunden nicht lösen, übergibt er die Reklamation an den Vorgesetzten, der bei Bedarf einen QM-Mitarbeiter einschaltet. Kommt auch dieser nicht weiter, übernimmt die Geschäftsleitung.“

Jeder Verantwortliche ist im Bereich Kundenloyalität, Kundenzufriedenheit und Qualitätsmanagement geschult und trägt den offiziellen Titel Qualitäts-Coach. Ziel sei es, für zeitunkritische Probleme innerhalb von fünf Tagen eine für beide Seiten optimale Lösung zu finden. „Bei zeitkritischen Problemen wird sofort eine gemeinsame Lösung erarbeitet. Dabei ist jeweils unser Ziel, für den Reisegast, also dem Kunden unseres Kunden, ein wunderschönes und begeisterndes Reise-Erlebnis zu bieten“, sagt Volkmann.

Bei SRG durchlaufen alle neuen Mitarbeiter eine Schulungsreihe, in der unter anderem eine zweitägige Schulung zu den Themen Kundenloyalität und Qualitätsmanagement enthalten ist. „Zusätzlich bieten wir aus dem QM heraus turnusmäßig Nachschulungen zum Reklamationsmanagement für



Karina Stöckl (li.) und Katja Volkmann, Qualitätsmanagement SERVICE-REISEN Gießen, freuen sich über die Auszeichnung ServiceQualität Deutschland, ein Zertifizierungsprogramm für Dienstleister der Tourismusbranche.

unsere Mitarbeiter an, die auf Empfehlung besucht werden. Unsere Vertriebsmitarbeiter werden regelmäßig geschult, wenn neue Produkte in den Verkauf gehen. Ein Reiseangebot, das ich kenne, kann ich auch überzeugend vermitteln“, ergänzt die QM-Leiterin.

Reklamationen verbessern Produkte

Ganz gleich um welche Art der Reklamation es sich handelt, für SRG ist jede Reklamation ein Anlass zur Verbesserung. „Wir nutzen die Informationen, um frühzeitig Fehler zu erkennen, diese zu beheben oder ihnen

vorzubeugen. Beschwerden geben uns die Chance, die Qualität unserer Produkte gezielt zu steigern und SRG im Wettbewerb einen Entwicklungsvorsprung zu bieten“, fasst Volkmann zusammen. Ein sich beschwerender Kunde sei eigentlich ein kostenfreier Qualitätsberater, der Lücken in der Servicekette aufzeige und Verbesserungshinweise gebe. ■

ONLINE

- www.votronic.de
- www.denis-prive.de
- www.alternate.de
- www.service-reisen.de

Auf der menschlichen Ebene eine Basis finden

Gisela Hörle ist Expertin für Reklamationsmanagement.



Foto: privat

Gisela Hörle, Hörle-Training in Grünberg

Frau Hörle, Sie führen bei der IHK regelmäßig das Seminar „Reklamationsmanagement“ durch. Warum tun sich Mitarbeiter mit Reklamationen oft so schwer?

Weil sie oft nicht wissen, wie sie sich einem aufgebracht Kunden gegenüber richtig verhalten. Und weil sie sich manchmal am Ende auch sogar noch persönlich angegriffen fühlen.

Was sind typische Fehler?

Bei der Beschwerdebearbeitung nicht kundenorientiert oder zu sachlich vorzugehen. Die Sichtweise des Kunden hat Vorrang, und anzunehmen, man wisse was der Kunde will oder ihn nicht ernst zu nehmen, führt zu Konflikten. Selbst wenn man die Wunschlösung des Kunden nicht erfüllen kann, gilt es immer, freundlich und höflich zu bleiben, bei ihm um Verständnis zu bitten, dass diese nicht möglich ist. Ziel sollte immer sein, auf der menschlichen Ebene eine Basis zu finden. Das klingt zwar einfach und logisch, aber trotzdem fällt es vielen Mitarbeitern schwer.

Welche Rolle spielt die Körpersprache?

Eine sehr wichtige. Denn unser Auftreten hat immer eine Wirkung auf den anderen. Blickkontakt halten und nicken wirkt bestäufigend. Kopfschütteln zum Beispiel ist tabu – das kann als Widerspruch aufgefasst werden. Doch das Wichtigste ist die innere Einstellung, denn unser Körper ist dem inneren Gedankensystem unterworfen und muss das ausdrücken, was wir denken.

Und wie funktioniert das Gespräch am Telefon?

Auch hier gilt: gut zuhören und zwischendurch „mmh“ oder Ähnliches sagen. Ich

nenne das gern „Knurr- und Schmatzgeräusche“ von sich geben, um dem Kunden zu signalisieren, dass man ihm konzentriert zuhört. Auch sollte man schon am Anfang des Gesprächs sein Bedauern über den Ärger, den der Kunde hat, kundtun. Das besänftigt. Kommt das „Es tut mir leid“ erst gegen Gesprächsende, dann ist es bereits zu spät. Auch hier gilt: Auf die innere Einstellung achten, Körpersprache ist am Telefon hörbar. Auch die Stimme ist Überträger unserer Gedanken.

Was sind also die wichtigsten Schritte?

Die innere Einstellung prüfen, gut zuhören, Fragen stellen, schnell reagieren und handeln. Wenn man Fragen stellt, fühlt sich der Kunde ernstgenommen; wir werden ihm sympathischer. Dann sollte zügig eine zufrieden-

stellende Lösung gefunden werden. Darf ein Mitarbeiter nicht allein entscheiden, wie er dem Kunden entgegenkommen kann, dann sollte er dies ihm mitteilen und ihm gleichzeitig einen verbindlichen Termin nennen, bis wann er dies geklärt haben will. Dieser Termin muss unbedingt eingehalten werden. Auch dann, wenn noch keine endgültige Lösung gefunden wurde. Heißt: Man meldet sich beim Kunden und teilt ihm mit, dass es noch etwas dauern werde. Denn der Kunde wartet auf diesen Anruf.

Vielen Dank für das Gespräch, Frau Hörle.

Das Interview führte Gabriele Reinartz.

ONLINE

www.hoerle-training.de

Reklamationsmanagement

Direkter Kundenkontakt und am Telefon

Termin: 11. März 2021

Uhrzeit: 9.00 bis 17.00 Uhr

Ort: IHK-Seminarräume,
Flutgraben 4, Gießen

Teilnahmegebühr: 220,- Euro (inklusive
Tagungsgetränke und Seminarskript),
Frühbucherrabatt möglich

VA: 12970536

Die Qualität und die Wirksamkeit eines guten Beschwerde- und Reklamationsmanagements hängt davon ab, in welchem Maße die Mitarbeiter qualifiziert sind und wie die Unternehmensführung das Thema Kundenorientierung betrachtet. Beschwerden und Reklamationen als Chance zu begreifen und als Instrument der Kundenbindung einzusetzen, ist das Ziel dieses Tagesseminars.

KONTAKT



Dagmar Lötke
Tel.: 0641/7954-3110
E-Mail: loetke@giessen-friedberg.ihk.de

Aus dem Inhalt:

- Beschwerden erfassen und analysieren
- Die vier Seiten einer Botschaft
- Regelkreis der Wahrnehmung
- Die vier Gesprächsregeln
- Ebenen der Kommunikation
- Körpersprache
- Frageformen
- Kundenorientierung



Nicht an jedem Problem ist das Produkt schuld

Reklamationen sind immer ein Ärgernis. Sie bieten aber auch große Chancen.

Reklamationen sind ein Graus für jedes Unternehmen. Zum einen stören sie den täglichen Arbeitsprozess, zum anderen rüteln sie am Thron der Unfehlbarkeit, denn jedes Unternehmen möchte natürlich reklamationenfrei sein. Wie heißt es noch im Total Quality Management hierzu? Null Fehler ist das Ziel.

Reklamationen verändern sofort die Arbeitspriorität, denn unzufriedene Kunden haben immer Vorrang. Zumindest sollte dies in einem Unternehmen entsprechend geregelt sein. Aber es hakt zumeist schon daran, dass sich gern um diese unangenehme Aufgabe gedrückt wird. Lieber wird die Reklamation abgewimmelt. Wenn das nicht möglich ist, wird im Unternehmen der Schuldige gesucht, der dann die Suppe auslöffeln muss. Da niemand gerne Fehler macht, muss jetzt der, der sowieso schon niedergeschlagen ist, mit dem Kunden verhandeln. Dass das nicht zu guten Resultaten führt, wird jedem klar sein.

Große Unternehmen, die durch die Vielzahl der Kunden automatisch eine Vielzahl an Reklamationen haben, verfügen über spezielle Abteilungen zur Bearbeitung. Bei allen anderen sind Beschwerden eher selten. Wenn das nicht so ist, sollte sich ein Unternehmen ernsthaft Gedanken über seine Zukunft machen. Bei seltenen Prozessen sind die Prozessabläufe oft nicht verinnerlicht, was dann zu Stress am Arbeitsplatz führt. Zwar ist die richtige Vorgehensweise im Qualitätsmanagement beschrieben, aber das steht häufig im Schrank und wird nicht gelebt. Eigentlich sollte ein Unternehmen ähnlich wie die Feuerwehr seltene Prozessabläufe ab und zu

üben, um im Ernstfall dafür gewappnet zu sein.

Reklamationen richten sich auch fast immer nicht gegen eine Person, sondern gegen ein Produkt oder Unternehmen, deshalb braucht sich niemand angegriffen zu fühlen. Wichtig ist, den Anrufer ernst zu nehmen, Verständnis zu zeigen, die benötigten Daten aufzunehmen und einen schnellen Rückruf zu versprechen, falls das Problem nicht sofort gelöst werden kann. Der Rückruf muss durch dafür geeignete Mitarbeiter erfolgen, die den Lösungsvorschlag mit dem Kunden abstimmen. Das führt dazu, dass sich alle schnell wieder ihren eigentlichen Aufgaben zuwenden können und der Kunde schnell zufriedengestellt ist. Es macht Sinn, Reklamationen regelmäßig auszuwerten, um daraus zu lernen.

Gemeinsame Lösungsfindung

Zum einen gibt es keine unberechtigten Reklamationen. Wenn die Brötchen beim neuen Bäcker nicht so schmecken wie beim alten Bäcker, ist das zwar keine Reklamation, aber der Kunden wird trotzdem nicht mehr kaufen. Er hat ein Problem mit dem Angebot, und das kann nicht das Ziel sein. Es muss mit dem Kunden eine Lösung beziehungsweise eine Brötchensorte gefunden werden, die ihn zufriedenstellt. Liegt die Reklamation in einer Grauzone, hilft oft nur ein Kompromiss. Kunden, die immer wieder Produkte im Grauzonenbereich reklamieren, sollten genau analysiert werden. Sind die Qualitätsansprüche zu hoch, fühlt der Kunde sich vernachlässigt oder nutzt die Reklamation als zusätzliche



Foto: Pixabay

Ausrutscher können passieren – entscheidend ist, wie man darauf reagiert.

Einnahmequelle. Auch hier hilft Auswertung, um schwarze Schafe herauszufinden oder sensible Kunden besser zu bedienen. Manchmal hilft auch nur die Trennung.

Zum anderen gibt es Reklamationen durch vom Kunden selbstverschuldete Fehlbedienungen oder Unfälle, Beispiel Mietautos. Hier zeigt sich die wahre Größe eines Unternehmens. Die höchsten Empfehlungsraten, so erzählt ein Elektroroller-Vermieter aus Berlin, werden dann erreicht, wenn einem Kunden bei einem selbst verschuldeten Unfall geholfen wird, obwohl dafür eigentlich der Kunde zuständig wäre. Hierfür ein Konzept zu haben, kann die Neukundenrate durch Empfehlungen sehr schnell nach oben befördern, gerade in einem Markt mit einem starken Wettbewerbsumfeld.

Generell ist es bei Reklamationen so, dass allgemein bekannt ist, dass kein Unternehmen alles für jeden richtigmachen kann. Selbst bei Google macht eine Bewertung auf der Skala von eins bis fünf von über 4,7 schon misstrauisch. Der richtige Umgang mit den Problemen der Kunden wird aber immer dazu führen, dass die Empfehlungsquote nach oben geht. ■

ONLINE

www.koenigskonzept.de

Bundesprogramm erweitert

Am 11. Dezember 2020 sind die Änderungen der 1. Förderrichtlinie zum Bundesprogramm „Ausbildungsplätze sichern“ in Kraft getreten.

Das Bundesprogramm „Ausbildungsplätze sichern“ soll Ausbildungsbetriebe unterstützen und dazu motivieren, ihr Ausbildungsplatzangebot aufrecht zu erhalten oder sogar zu erhöhen. Möglichst viele junge Menschen sollen eine Ausbildung beginnen und auch erfolgreich abschließen können. Die vier bekannten Förderlinien wurden nun folgendermaßen erweitert:

- Ausbildungsbetriebe werden künftig mit Ausbildungsprämien gefördert, wenn sie im Zeitraum von April bis Dezember 2020 in zwei zusammenhängenden Monaten einen Umsatzeinbruch von durchschnittlich mindestens 50 Prozent oder in fünf zusammenhängenden Monaten von durchschnittlich mindestens 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr verkraften müssen (bisher: durchschnittlich mindestens 60 Prozent in April und Mai 2020 gegenüber dem Vorjahr).
- Die Durchführung von Kurzarbeit wird in Zukunft auch im zweiten Halbjahr 2020 berücksichtigt (bisher: nur erstes Halbjahr 2020).

- Ausbildungen, die vom 24. Juni 2020 (das ist das Datum des Kabinettsbeschlusses zu den Eckpunkten des Bundesprogramms) bis zum 31. Juli 2020 begonnen haben, werden in die Ausbildungsprämien miteinbezogen.
- Die Zuschüsse zur Ausbildungsvergütung zur Vermeidung von Kurzarbeit in der Ausbildung werden bis einschließlich Juni 2021 verlängert (bisher: Laufzeit bis einschließlich Dezember 2020).
- Die Übernahme von Auszubildenden, deren Ausbildungsstelle wegen pandemiebedingter Insolvenz des ursprünglichen Betriebes verloren gegangen ist, wird künftig unabhängig von den Betriebsgrößen mit einer Übernahmeprämie gefördert (bisher: nur wenn beide Betriebe maximal 249 Mitarbeiter hatten).
- Solche Übernahmen werden bis zum 30. Juni 2021 gefördert (bisher: bis zum 31. Dezember 2020).

Die Änderungen gelten auch rückwirkend, das bedeutet: Anträge auf Förderungen können innerhalb von drei Monaten auch für

bereits bestehende Ausbildungsverhältnisse gestellt werden, für die bisher eine Förderung nicht möglich war, die aber von den geänderten Voraussetzungen erfasst sind. Das gilt auch, wenn ein vorheriger Antrag aus diesen Gründen abgelehnt worden ist. ■

ONLINE



KONTAKT



Sandra Kraft
Tel.: 06031/609-3065
E-Mail: kraft@giessen-friedberg.ihk.de



Stefan Lehr
Tel.: 0641/7954-3055
E-Mail: lehr@giessen-friedberg.ihk.de



Sebastian Möbus
Tel.: 06031/609-3040
E-Mail: moebus@giessen-friedberg.ihk.de

BUCHTIPP

Steuerliche Maßnahmen: Corona und Gewerbebetriebe

Von Ulf-Christian Dißars

Die COVID-19-Pandemie beeinflusst alle Lebensbereiche; so sind auch die Rechnungslegung von Unternehmen und die steuerliche Gewinnermittlung betroffen. Die neue Broschüre erläutert die handelsbilanziellen Auswirkungen der Pandemie und die steuergesetzgeberischen Maßnahmen einschließlich des Jahressteuergesetz 2020.

Boorberg Verlag, ISBN: 978-3-415-06965-7, Preis 18,- Euro





Foto: Magistrat der Stadt Bad Nauheim

Fußgängerzone in Bad Nauheim: Einzelhändler hoffen in diesem Jahr auf bessere Geschäfte.

Existenzkampf wird noch dramatischer

Mit dem harten Lockdown ab Mitte Dezember werden viele Unternehmen an den Rand ihrer Existenz gedrängt. Die IHK-Gießen-Friedberg kritisiert, dass es an einem Kompass mit einer validen Teststrategie, umfänglichen Studien oder einer genauen Datenbasis fehlt.

„Die erneute Schließung von Geschäften im Einzelhandel bedeutet für viele Unternehmen das endgültige Aus“, warnen Rainer Schwarz, Präsident der IHK Gießen-Friedberg, und Matthias Leder, Hauptgeschäftsführer der IHK. Es sei kaum nachvollziehbar, warum es nicht möglich war, aus dem ersten Lockdown eine wirkliche Strategie abzuleiten.

Ein solches Vorgehen hätte das, was im Dezember erneut beschlossen wurde, verhindern können. Stattdessen habe es zuletzt immer wieder in kürzeren Abständen politische Entscheidungen gegeben, die zunächst von den politischen Entscheidungsträgern als tragfähig erachtet wurden, aber nur eine kurze Überlebensdauer aufwiesen.

Der Existenzkampf der Wirtschaft wird daher noch dramatischer. Die meisten Corona-Ansteckungen finden offensichtlich eher nicht im öffentlichen, sondern im

privaten Umfeld statt. Es fehlen außerdem frühzeitige strategische Entscheidungen, die den Schutz von Alten- und Pflegeheimen durch eine besondere Teststrategie sichergestellt hätten. Weitere Versäumnisse sind das Fehlen von gesundem Pflegepersonal in den Alten- und Pflegeheimen oder dem Sicherstellen von Betreuungsmöglichkeiten für die Kinder von Pflegepersonal.

Für die Unternehmen war der erneute harte Lockdown aufgrund des „Zick-Zack-Kurses“ schwerlich vorhersehbar. „Sie wurden bis zuletzt im Ungewissen gelassen und haben sich durch Einkäufe auf ein Weihnachtsgeschäft vorbereitet, das jetzt ‚in der heißen Phase‘ ausfällt“, so die IHK-Spitze weiter. Viel Ware muss nunmehr schlichtweg ausgesondert werden, obwohl Einzelhandel und Gaststätten, Hotels oder Veranstalter große Summen in den Schutz vor Ansteckungen mit Covid-19 investiert haben.

Auch wenn die Politik mit der Überbrückungshilfe III das Schlimmste verhindern will, sind die volkswirtschaftlichen Folgen eklatant. In Zahlen bedeutet dies, dass pro Lockdown-Monat weitere elf Milliarden Euro den Staatshaushalt belasten werden. Dabei kommen die Hilfen der ersten Pakete nur schleppend bei den Unternehmen an.

Es sei nunmehr zu hoffen, dass die Politik im Januar valide Konzepte auf den Tisch lege, die dazu führen, den Lockdown aufzutauen und den Menschen Perspektiven zu bieten. ■

KONTAKT



Doris Hülsbömer
Tel.: 06031/609-1100
E-Mail: doris.huelsboemer@giessen-friedberg.ihk.de

Auch Hotels in Nöten

Temporäre Einzelhandels-Schließung droht zum Dauer-Lockdown zu werden.

VON DORIS HÜLSBÖMER

„Es ist zu befürchten, dass aus den erneuten temporären Schließungen für den Einzelhandel ein Dauer-Lockdown wird, die Gefahr von Insolvenzen immer näher rückt.“ Mit diesen Worten haben Einzelhändler aus der Region darauf hingewiesen, wie hart sie der erneute Lockdown trifft. Die IHK Gießen-Friedberg warnt vor den Folgen der temporären

Geschäftsschließungen. Es zeichnet sich ab, dass kleine und mittelständische Handelsunternehmen immer stärker insolvenzgefährdet sind. Dies betrifft auch den Lebensmittel-Einzelhandel außerhalb der Supermarktketten.

„Es ist einfach nur schlimm“, erklärt Ute Schott-Rösch, Geschäftsführerin vom Friedberger Feinkostgeschäft Delikatus. Mit dem harten Lockdown ist ihr Umsatz direkt um

zwei Drittel eingebrochen. Obwohl sie ihr Lebensmittelgeschäft öffnen darf, blieben die Kundinnen und Kunden aus, da nahezu alle Geschäfte auf der Kaiserstraße geschlossen sind. Der für ihr Geschäft immens wichtige Umsatzbringer Dezember sei weitgehend entfallen.

Die Redaktion des IHK-Wirtschaftsmagazins hat weitere Stimmen zur aktuellen Lage eingeholt.

Investitionen zahlen sich jetzt doppelt aus

Zwar sind die Kfz-Werkstätten geöffnet, doch der stationäre Autohandel musste ab 16. Dezember schließen. Immerhin dürfe der stationäre Handel mit Ersatzteilen und Zubehör geöffnet bleiben, schildert Michael Kraft, Geschäftsführer von Neils & Kraft, seine Lage.

Wir müssen den Lockdown angesichts dramatisch hoher Infektionszahlen hinnehmen, auch wenn die Autohäuser sicher nicht zur Ausbreitung der Pandemie beitragen. Das Vertriebszentrum von Neils & Kraft im Wellersburgring in Gießen hat in der geschlossenen Ausstellung eine Grundfläche von 3.000 Quadratmetern. Auch wenn man vorgeben würde, dass sich dort nur eine Person auf 25 Quadratmetern aufhalten dürfte, könnten hier 120 Menschen gleichzeitig anwesend sein. Auch auf unseren Freigeländen ist mehr als genug Platz, um alle Hygienevorgaben zu erfüllen.

Wir haben unser Vertriebszentrum vom 16. Dezember 2020 bis 10. Januar 2021 geschlossen, bleiben aber für Interessenten,



Michael Kraft, Geschäftsführer von Neils & Kraft und IHK-Vizepräsident

Kunden und Freunde unseres Hauses präsent. Beratungen werden weiterhin telefonisch, per Mail, oder auf Wunsch per Skype/Teams/ZOOM/CISCO Webex et cetera durchgeführt. Unsere Verkäufer können weiterhin ihre Außendienst-Termine wahrnehmen, sofern dies von unseren Kunden gewünscht wird. Immerhin dürfen wir die bestellten Fahrzeuge ausliefern. Täglich

erreichen uns schöne neue Personenwagen, Transporter und Lastwagen, die wir ungehindert ausliefern können, weil auch die Zulassungsstellen des Landkreises Gießen, des Lahn-Dill-Kreises und des Wetteraukreises – um nur die als Beispiel zu nennen – geöffnet bleiben. Dafür danken wir allen daran Beteiligten sehr herzlich.

Auslieferung ohne Komplikationen

Wenn wir nicht in „berührungslose“ Betriebsabläufe investiert hätten, würden viele Kunden durch den neuerlichen Lockdown nicht mehr von der bis zum Jahresende befristeten Absenkung der Mehrwertsteuer auf 16 Prozent profitieren können. Diese Fahrzeuge müssen nach jetziger Rechtslage zur Wahrung des Mehrwertsteuervorteils bis zum Jahresende ausgeliefert werden.

ONLINE

www.neilsundkraft.de

Vor Ort unterstützen

Beim Warten auf die Novemberhilfe droht der Gastronomie die Luft auszugehen, so Rainer Dietz, Geschäftsführer des Posthotels Johannesberg in Lauterbach.

Wie ist Ihre aktuelle geschäftliche Lage?

Unsere derzeitige Lage ist sehr kritisch. Je länger der Betrieb geschlossen bleibt, umso stärker kämpfen wir ums Überleben. Ich gehe ab Januar auch von zu erwartenden Entlassungen aus, da es sehr ungewiss ist, wann die Novemberhilfen auf unserem Konto sind und in welcher Höhe sie ausbezahlt werden. Im Dezember werden die Umsatzverluste zwischen 50 und 55 Prozent liegen, im Januar rechne ich eher mit 60 Prozent. Denn ich gehe davon aus, dass auch im Januar die Gastronomie geschlossen bleibt.

Inwieweit konnten Sie sich auf einen drohenden Lockdown vorbereiten?

Ich habe mit dem erneuten Lockdown schon zeitig gerechnet aufgrund der stetig steigenden Inzidenz-Zahlen und entsprechend den Einkauf reduziert. Auch habe ich Gespräche mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern geführt, um sie rechtzeitig auf eine erneute Phase der Kurzarbeit vorzubereiten. Gespräche mit Banken und Hinweise auf eine erneute veränderte Situation gehörten ebenfalls dazu. Für unsere Kundinnen und Kunden haben wir einen Abholservice mit festen Uhrzeiten organisiert. Darüber hinaus findet sich unser Angebot an Speisen auf unserer Internetseite. Diese Möglichkeit wird gerade am Wochenende gerne in Anspruch genommen.



Foto: privat

Rainer Dietz, Geschäftsführer, Posthotel Johannesberg und IHK-Vizepräsident

Wie schätzen Sie die Lage in der Gastronomie ein?

Betriebsschließungen werden nicht mehr zu verhindern sein. Das Angebot von gastronomischen Betrieben wird sich meiner Meinung nach sehr stark reduzieren und mit neuen Betrieben ist nur wenig zu rechnen.

ONLINE

www.posthotel-johannesberg.de

Verkaufskanäle im Januar offenhalten

Als ein positives Signal sieht Jochen Ruths, Geschäftsführer des Modehauses Ruths, dass im harten Lockdown Ware bestellt und abgeholt werden kann. Hier reagierte die hessische Landesregierung schnell im Sinne der Unternehmer.

Wie ist Ihre aktuelle geschäftliche Lage?

Das Jahr 2020 werden wir mit einem Umsatzrückgang in Höhe von 1,2 Millionen Euro abschließen – das muss man erstmal verkraften. Mitte Dezember hatten wir durch den harten Lockdown 20 Prozent mehr Ware als sonst. Diese Bestände gilt es noch sinnvoll zu verkaufen. Als sehr positiv sehe ich die spontane Entscheidung der hessischen Landesregierung nach der Ankündigung eines harten Lockdowns, dass Waren bestellt und abgeholt werden dürfen, das hilft uns trotz der schwierigen Lage sehr.

Inwieweit konnten Sie sich auf einen drohenden Lockdown vorbereiten?

Wir sind dabei, uns an eine Onlineplattform anzubinden. Allerdings sind wir mit diesem Schritt nicht die Einzigen, daher geht es nicht so schnell wie erhofft. Für den Monat Januar ist für uns die Frage, auf welchen Kanälen wir wie verkaufen können, entscheidend.

Wie schätzen Sie die Lage der Einzelhändler in Friedberg ein?

Auch hier dürfte – wie hessenweit – rund jeder dritte Einzelhändler Existenzängste haben, der Lebensmittelhandel ist hiervon aber ausgenommen. Einige Händler auf der Kaiserstraße sind beispielsweise schon an Amazon oder Zalando angeschlossen, in diesen Geschäften läuft jetzt schon der Onlineverkauf, was ihre Lage generell ver-



Foto: privat

Jochen Ruths, geschäftsführender Gesellschafter, Modehaus Ruth und IHK-Vizepräsident

bessert. Es versucht eben jeder, das Beste aus seiner Lage zu machen. Sehr viele Geschäfte sind negativ betroffen. Denken Sie beispielsweise an Reisekoffer, auch da bricht der Absatz ein, weil fast niemand verreis.

ONLINE

www.mode-ruths.de

Beteiligungsprogramme Hessen

In Hessen stehen ausreichend Mittel für Start-ups bereit.

Viele Start-ups und kleinere Mittelstandsunternehmen geraten trotz wettbewerbsfähigem Geschäftsmodell durch die Corona-Krise in teils erhebliche finanzielle Schwierigkeiten.

Das Land Hessen, die Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen (WIBank) und die Beteiligungs-Managementgesellschaft Hessen mbH (BM H) haben in den vergangenen Monaten vielfältige Initiativen entwickelt, um von der Corona-Krise bedrohten Unternehmen in Hessen Unterstützungsangebote machen zu können – vor allem auch für Start-ups. So stehen beispielsweise seit September zusätzliche Mittel des Landes Hessen für Corona-Liquiditätsbeteiligungen zur Verfügung. Konkret wurden die von der BM H gemanagten Fonds Hessen Kapital I und Hessen Kapital II mit zusätzlichen Mitteln in Höhe von 50 Millionen Euro des Landes Hessen ausgestattet. Somit können Start-ups bereits heute auf umfassende Unterstützungsangebote zugreifen, um die Folgen der Corona-Krise abzufedern (siehe S.18/19).

Mehr als fünf Millionen zugesagt

Diese Unterstützungsmöglichkeiten werden von hessischen Start-ups und kleinen Mittelständlern gut angenommen: Allein von Juli bis Ende November wurden von der BM H Liquiditätsbeteiligungen in Höhe von insgesamt 5,2 Millionen Euro zugesagt. Weitere rund vier Millionen Euro wurden darüber hinaus bereits beantragt. Die durchschnittliche Beteiligungshöhe liegt bei 400.000 Euro pro Unternehmen. „Die Corona-Pandemie trifft große und kleine Unternehmen. Viele Start-ups hat es in einer sensiblen Anfangsphase erwischt, kleine Betriebe müssen sich vor einer möglichen Insolvenz schützen. Hier

setzen unser Beteiligungsprogramme Hessen Kapital I und II an. Mehr Eigenkapital bedeutet eine Überlebenschance und eine Zukunft.“ Sie seien froh, dass ihre Unterstützung so gut angenommen würde, sagten Wirtschaftsminister Tarek Al-Wazir und Finanzminister Michael Boddenberg. Neben der Aufstockung für Hessen Kapital I und Hessen Kapital II stehen hessischen Unternehmen über die breite Palette an Beteiligungsfonds der BM H noch rund 60 Millionen Euro bestehender Mittel zur Verfügung.

Stille und offene Beteiligungen

Die Liquiditätsbeteiligungen für Hessen Kapital I und Hessen Kapital II können sowohl in Form von stillen als auch offenen Beteili-

gungen erfolgen, wobei der Gesamtumfang der Zuwendungen 800.000 Euro pro Unternehmen nicht überschreiten darf. Antragsberechtigt sind bereits gegründete Unternehmen mit Betriebsstätte oder Niederlassung in Hessen. Während für den Fonds Hessen Kapital I Unternehmen mit bis maximal 249 Mitarbeitenden und weniger als 50 Millionen Euro Umsatz oder weniger als 43 Millionen Euro Bilanzsumme antragsberechtigt sind, zielt Hessen Kapital II auf Unternehmen ab, die diese Kriterien nicht vollständig erfüllen. Wichtig ist, dass die Beteiligung in erster Linie der Bereitstellung von Liquidität im Rahmen der Corona-Krise dient. ■

ONLINE

www.wibank.de

IHK NIMMT STELLUNG: WANDELANLEIHEN

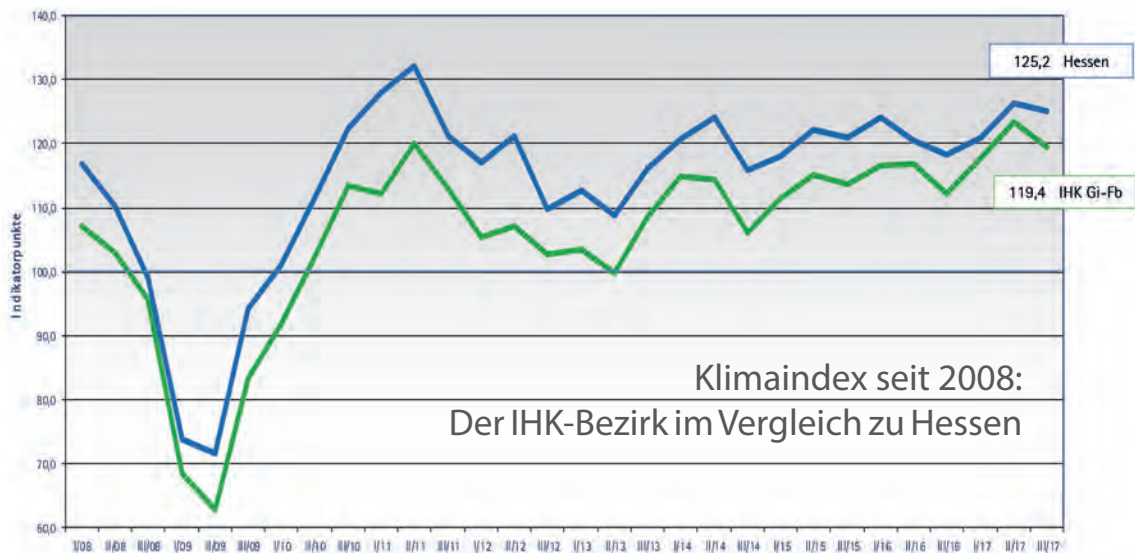


Präsident Rainer Schwarz (links) erklärt in dem Video mit wenigen Worten die Funktionsweise von Wandelanleihen und weist zudem auf aktuelle Hilfsprogramme des Landes Hessen für krisenbeutelte Unternehmen hin. Aus Unternehmersicht flankiert Nico Ubenauf von der satis&fy AG in Karben Schwarz' Aussagen.

ONLINE

www.ihkgifb.de/IHK_nimmt_Stellung





Ihre Einschätzung zählt! IHK-Konjunkturumfrage sucht Mitmacher

Investieren Sie fünf Minuten Ihrer Zeit.

Keine andere Umfrage bildet die Stimmung der Unternehmen in den Landkreisen Gießen, Vogelsberg und Wetterau so exakt ab wie die Konjunkturumfrage der IHK Gießen-Friedberg.

Die IHK setzt sich, basierend auf den Ergebnissen der Umfrage, bei Politik und Verwaltung gezielt für die unternehmerischen Interessenein. Die Ergebnisse sind gleichzeitig eine fundierte Grundlage für unternehmerische Entscheidungen.

Rund 1.000 regionale Unternehmen werden bereits befragt und beantworten dreimal im Jahr die Fragen zu ihrer individuellen konjunkturellen Lage. Bundesweit sind über 27.000 Unternehmen beteiligt.

Abgefragt wird im Multiple-Choice-Verfahren die jeweilige Einschätzung der aktuellen und zu erwartenden geschäftlichen Situation, darunter auch die Beschäftigungs-, Investitions- und Exportpläne.

Interessierte können ganz klassisch per Fax an der Umfrage teilnehmen oder das Online-Verfahren nutzen.

Die Daten werden vertraulich behandelt, die Auswertung erfolgt anonymisiert.

Der Konjunkturbericht wird in den Medien, im IHK-Wirtschaftsmagazin und auf der Internetseite der IHK publiziert. Teilnehmer erhalten vor der Veröffentlichung die Auswertung exklusiv per Mail.

- ✓ 3 x im Jahr
- ✓ anonym
- ✓ online

So machen Sie mit

Dürfen wir Sie künftig zur aktuellen konjunkturellen Lage befragen? Das würde uns sehr freuen!

Wenden Sie sich dazu bitte an einen der folgende IHK-Ansprechpartner:

Dr. Gabriele Reinartz
Tel.: 06031 / 609-1105
Email: reinartz@giessen-friedberg.ihk.de

Dipl.-Volkswirtin Doris Hülsbömer
Tel.: 06031 / 609-1100
Email: doris.huelsboemer@giessen-friedberg.ihk.de



www.ihkgifb.de/konju



Industrie- und Handelskammer
Gießen-Friedberg

Die Unternehmer-Mitmachorganisation



Corona Finanzhilfen

Überblick über Programme vom Land Hessen

Instrument	Förderbetrag	Zielgruppe	Beschreibung des Instruments	Ansprechpartner für Unternehmen
Zuschussprogramme				
Überbrückungshilfen (aktuell: Überbrückungshilfe II; ab Januar 2021 gibt es die Überbrückungshilfe III, die auch die sogenannte Neustarthilfe für Soloselbstständige enthält)	Zuschuss, max. 200.000 Euro für vier Monate	Unternehmen aller Größen (mit Ausnahme der explizit unter den Ausschlusskriterien genannten Unternehmen unabhängig von der Mitarbeiterzahl), Soloselbstständige und selbstständige Angehörige der Freien Berufe im Haupterwerb aller Branchen (inkl. landwirtschaftlicher Urproduktion)	<ul style="list-style-type: none"> • Anteilige Erstattung der Fixkosten (Miete, Zinsen, Stromkosten, Versicherungen, Kosten für Azubis). Antragsstellung bis Ende Januar 2021 möglich. Voraussetzung: Umsatzeinbruch von mindestens 30% im Förderzeitraum September bis Dezember 2020 sowie Umsatzeinbußen <ul style="list-style-type: none"> • von mindestens 50% in zwei zusammenhängenden Monaten von April bis August 2020 gegenüber den Vorjahresmonaten • oder von durchschnittlich mindestens 30% pro Monat im selben Zeitraum 	Steuerbüros, Wirtschaftsprüferinnen und Wirtschaftsprüfer, Buchhalterinnen, Buchhalter sowie Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte
Förderung von Sanierungsgutachten gemäß IDW S6	50%-iger Zuschuss, maximal 10.000 Euro	Unternehmen und Freiberufler, deren Hausbank ein Sanierungsgutachten gemäß IDW S6 fordert und die von den Auswirkungen der Corona-Krise betroffen sind.	Unternehmen muss durch die Corona-Pandemie in einer Krise sein. Gutachten darf nicht vor dem 13.03.2020 gefordert worden sein.	Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen (WIBank)
Notfallkasse				
Hilfe für Unternehmen, die bisher nicht über andere Programme unterstützt werden konnten	i.d.R. bis zu 100.000 Euro	Hessische Unternehmen, nichtöffentliche Institutionen sowie Bürgerinnen und Bürger, die die Folgen der COVID-19-Pandemie unvorhersehbar und in besonderem Maße getroffen haben, ohne dass sie aus anderen Programmen ausreichend Unterstützung erhalten konnten oder denen der vertretbare Einsatz eigener Mittel bzw. die Inanspruchnahme von weiteren Finanzierungsalternativen nicht möglich ist.	Einmalige Zuwendung zur Abwendung der pandemiebedingten Härte; Subsidiarität zu anderen Förderprogrammen; Entscheidung über Gewährung wird durch Billigkeitskommission getroffen.	Regierungspräsidium Kassel
Förderkredite				
Hessen-Mikroliquidität*	3.000 Euro bis 35.000 Euro	Natürliche Personen, die unternehmerisch tätig sind (Einzelunternehmer) sowie Angehörige der Freien Berufe in Kleinunternehmen (bis 50 Beschäftigte).	Darlehen: Laufzeit von 7 Jahren, davon 2 Jahre tilgungsfrei zu einem Zinssatz von 0,75%. Sondertilgungen ohne Vorfälligkeitsentschädigung möglich. Keine banküblichen Sicherheiten erforderlich.	Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen (WIBank)
Liquiditätshilfe für KMU*	5.000 Euro bis 500.000 Euro**	Unternehmen einschl. gemeinnützige GmbHs und freiberuflich Tätige, welche die KMU-Kriterien lt. EU-Definition (bis unter 250 Beschäftigte und 50 Mio. Euro Umsatz p.a.) erfüllen. Keine Gründer.	Darlehen mit einer Laufzeit von: <ol style="list-style-type: none"> a) 2 Jahren (endfällig) zu einem Zinssatz von 0,9% oder b) 5 Jahren (davon 2 Jahre tilgungsfrei) zu einem Zinssatz von 0,9%. Keine banküblichen Sicherheiten erforderlich. 	WIBank-Kreditprogramm, aber Beantragung über die eigene Hausbank

Instrument	Förderbetrag	Zielgruppe	Beschreibung des Instruments	Ansprechpartner für Unternehmen
Bürgschaften				
Bürgschaften der Bürgschaftsbank Hessen (BBH)	bis 2,5 Mio. Euro***	KMU und Freiberufler aus den Branchen Handwerk, Industrie, Groß- und Einzelhandel, Verkehrswirtschaft, Hotel- und Gastronomiegewerbe, Dienstleistungssektor, Garten- und Landschaftsbau sowie Freie Berufe.	Bürgschaften von 80% zur Absicherung von Investitionskrediten, Betriebsmittelkrediten, etc.	BBH
Landesbürgschaften (Vereinfachtes Verfahren Landesbürgschaften – WIBank „Bürgschaften Covid 19“ bis 10 Mio. Euro)	2,5 Mio. Euro bis 50 Mio. Euro (darüber hinaus gemeinsame Bund-Länder-Bürgschaften)	<ul style="list-style-type: none"> • Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft • Einzelpersonen, die in gewerblichen Unternehmen oder freiberuflich tätig sind, wirtschaftliche Geschäftsbetriebe von gemeinnützigen Körperschaften bei besonderem Landesinteresse 	Bei coronabedingtem Liquiditätsbedarf auf Basis der Bundesregelung Bürgschaften ist eine Bürgschaftsquote bis 90% möglich.	Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen (WIBank)
* = WIBank-Kreditprogramm ** = zusätzliches Hausbankdarlehen von 20% des geförderten Kreditbetrags ist Voraussetzung *** = Bürgschaften bis 250.000 Euro als Expressbürgschaft mit Bearbeitung innerhalb von 72 Stunden				
Beteiligungsprogramme				
Hessen Kapital I (Antragsstellung bis 30.6.2021)	0,2 bis 1,5 Mio. Euro NEU: max. 0,8 Mio. Euro (Kleinbeihilfen)	Kleine und mittlere Unternehmen (KMU, gemäß EU-Definition)	Kriseninterventionsprogramm <ul style="list-style-type: none"> • Erweiterung des Verwendungszwecks auf Betriebsmittel zur Liquiditätssicherung, zur Überbrückungsfinanzierung und zum Wiederhochfahren des Unternehmens. • Senkung der festen Vorabvergütung von in der Regel von 6,5% p.a. auf 3,5% p.a. und für Start-ups (bis 5 Jahre) auf 4,9% p.a., hiervon können fallweise 2 Prozentpunkte p.a. gestundet werden. 	BM H Beteiligungs-Managementgesellschaft Hessen mbH (BM H)
Hessen Kapital II (Antragsstellung bis 30.6.2021)	0,2 bis i.d.R. 1,5 Mio. Euro* Neu: max. 0,8 Mio. Euro (Kleinbeihilfen)	i.d.R. kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und Small Mid Caps**	Kriseninterventionsprogramm <ul style="list-style-type: none"> • Erweiterung des Verwendungszwecks auf Betriebsmittel zur Liquiditätssicherung, zur Überbrückungsfinanzierung und zum Wiederhochfahren des Unternehmens. • Senkung der festen Vorabvergütung von i.d.R. 6,5% auf 3,5% 	BM H Beteiligungs-Managementgesellschaft Hessen mbH (BM H)
NEU Hessen Fonds (Volumen: 500 Mio Euro für Rekapitalisierungsmaßnahmen; Landesbürgschaften aus dem Volumen von insgesamt 5 Mrd. Euro gemäß Haushaltsgesetz 2020)	bedarfsabhängig	Primäre Zielgruppe: mittelgroße KMU sowie Start-ups unter bestimmten Bedingungen. Voraussetzung: eine Bilanzsumme von mehr als 10 Millionen Euro in dem letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr vor dem 1. Januar 2020 und mehr als 10 Millionen Euro und höchstens 50 Millionen Euro Umsatzerlöse oder zwischen 50 und 249 Beschäftigte.	Garantien (insbesondere Ausfallbürgschaften) sowie Rekapitalisierungsmaßnahmen, insbesondere Erwerb von nachrangigen Schuldtiteln, Hybridanleihen, Genussrechten, stillen Beteiligungen, Wandelanleihen sowie den Erwerb von Anteilen an Unternehmen. Konditionen in Anlehnung an beihilferechtliche Vorgaben ***.	Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen (WIBank)
* = Beteiligungen bis 3 Mio. Euro bei gutem Rating ** = Unabhängigkeit von einem Großunternehmen; Umsatz bis maximal 50. Mio. Euro, maximal 75 Mio. Euro bei besonderer volkswirtschaftlicher Bedeutung; Betriebsgröße bis max. 499 Beschäftigte *** = Vorgaben im Befristeten Rahmen für staatliche Beihilfen zur Stützung der Wirtschaft angesichts des derzeitigen Ausbruchs von COVID-19 (sog. Temporary Framework)				
				Stand: 14.12.2020

MINTmit-Preis 2021

Regionalmanagement schreibt mit 2.500 Euro dotierten MINTmit-Preis aus.

Die Regionalmanagement Mittelhessen GmbH (RMG) schreibt für 2021 zum fünften Mal den mittelhessischen Bildungspreis für Projekte aus der Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik (MINT) aus. Das Regionalmanagement und sein Netzwerk Bildung wollen so die Begeisterung für MINT-Fächer und deren Weitergabe weiterhin fördern, wie RMG-Geschäftsführer Jens Ihle erklärte.

Der alle zwei Jahre vergebene und mit 2.500 Euro dotierte „MINTmit“-Preis soll Projekte in diesem Bereich sichtbar machen und zur Nachahmung anregen. Die in Heuchelheim ansässige Schunk Group unterstützt die Ausschreibung bereits zum dritten Mal, und stiftet als Sponsor das Preisgeld. „Als Technologie-Unternehmen brauchen wir MINT“, ist

Arno Roth, Vorsitzender der Unternehmensleitung der Schunk Group, überzeugt. „Wir können nicht genügend Ingenieure haben.“ „Fachkräfte in diesem Bereich sind entscheidend für die Zukunftsfähigkeit der Bildungsregion Mittelhessen, die stark in Handwerk und Industrie ist“, ergänzt Ihle. Daher liegt die Förderung der MINT-Fächer auch dem Regionalmanagement am Herzen.

Das Regionalmanagement wolle durch den Preis einerseits für Berufe aus diesen Bereichen werben und andererseits die Begeisterung junger Menschen für technische Arbeitsfelder wecken. Antragsberechtigt sind Einzelpersonen, Träger jeder Art, Institutionen und Unternehmen, die sich um die Vermittlung von MINT kümmern und eine Wohn- oder Firmenadresse in den Landkreisen Gießen, Marburg-Biedenkopf, Limburg-

Die Wanderstele des MINTmit-Preises: Wer empfängt sie 2021 zusammen mit dem Preisgeld in Höhe von 2.500 Euro?

Weilburg, Lahn-Dill, Vogelsberg oder Wetterau haben. ■

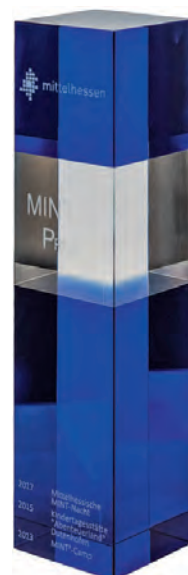


Foto: RMG / T. Lochmüller

ONLINE

www.mittelhessen.eu/mintmit

KONTAKT



Jens Ihle
Tel.: 0641/48889-0
E-Mail: info@mittelhessen.org

DIGITALazubi plus

Anschub für Digitalisierung in hessischen Unternehmen

Im Rahmen des vom Hessischen Wirtschaftsministerium geförderten Projektes „DIGITALazubi plus“ richten die hessischen Industrie- und Handelskammern in Kooperation mit dem Bildungswerk der Hessischen Wirtschaft ein circa viermonatiges Schulungs- und Entwicklungsprogramm aus.

Es richtet sich an hessische Unternehmen, die sich vor dem Hintergrund von Industrie 4.0 Unterstützung bei der Digitalisierung ihrer betrieblichen Prozesse wünschen. Im Rahmen des Programms werden Unternehmen dabei unterstützt, systematisch betriebliche Digitalisierungspotenziale zu erkennen und ein Digitalisierungsprojekt in Form eines

begleiteten Azubi-Projektes umzusetzen. Zugleich erwerben und trainieren Auszubildende digitale Kompetenzen. Die Schulung im Blended-Learning-Format umfasst zwei eintägige Präsenzworkshops, gecoachte Praxisphasen im Ausbildungsbetrieb, webbasierte Selbsterneinheiten und eine Abschlussveranstaltung. Das erste Qualifizierungsprogramm findet vom 24. Februar bis 14. Juli 2021 mit Präsenzveranstaltung in Fulda statt.

Interessierte Unternehmen erhalten in einer virtuellen Informationsveranstaltung am 21. Januar 2021 unverbindlich detaillierte Informationen und Gelegenheit für Nachfragen. Im Anschluss wird die Anmeldeseite zum Qualifizierungsprogramm freigeschaltet.

Das zweite Qualifizierungsprogramm ist vom 11. Mai bis 4. Oktober 2021 mit einer Präsenzveranstaltung in Frankfurt am Main geplant. Die vorgeschaltete virtuelle Informationsveranstaltung findet am 29. März 2021 statt. ■

ONLINE

www.digitalazubi-hessen.de

KONTAKT



Kai Schelberg
Tel.: 06031/609-3010
E-Mail: schelberg@giessen-friedberg.ihk.de



Screenshot: RGM

Coronabedingt ist die Veranstaltung kurzfristig ins Internet verlegt worden.

„Strellets“ sind die Gewinner beim „Startup Weekend“

Mittelhessischer Gründer-Wettbewerb ist kurzfristig von einer Präsenzveranstaltung zu einer Online-Veranstaltung geworden – acht Teams und annähernd 70 Teilnehmer.

Mit der Strohpellet-Idee von „Strellets“ haben Florian Schäfer und Swen Ciupke den ersten Platz beim „Startup Weekend“ Mittelhessen (SWMH) 2020 belegt. Den 2. Platz sicherte sich „Quicktaste“ von Beatriz Silva und Mark Arnold. Das Startup möchte mit seiner Saucen-Entwicklung vegane Küche einfacher und abwechslungsreicher machen.

In die Top 3 schaffte es auch „KittyPitts“; dessen Macher Josh Becker goss die Corona-Lockdown-Erfahrung mit seiner Katze in ein steckbares Karton-Klettersystem für Stubentiger. Veranstaltet wurde der Wettbewerb vom Regionalmanagement Mittelhessen GmbH (RMG).

Ein starkes Netzwerk von Partnern habe das „Startup Weekend“ Mittelhessen trotz der Schwierigkeiten möglich gemacht, sagte RMG-Geschäftsführer Jens Ihle zum Auftakt des Events und hob dabei die hessische Wirt-

schaftsförderung HTAI (Hessen Trade & Invest) hervor. Vertreten war auch das Gründungs- und Netzwerkevent Futur@Marburg mit einem hochkarätig besetzten Panel unmittelbar nach den Wettbewerb-Pitches. „Wir haben eine Gründer-DNA“, sagte Ihle und verwies auf Aushängeschilder der Region wie Kamera-Pionier Leica, Justus Liebig's Fleischextrakt und Emil von Behring, in dessen Tradition am Pharma-Standort Marburg zurzeit an einer weltweit beachteten Corona-Schutzimpfung gearbeitet wird.

Gründer berichten

Um den Teams einen guten Einstieg zu bieten, startete das Weekend mit einer Einführung von Pedro Ferreira, Ecosystem Builder, über das Business-Model Canvas – ein Basis-Rüstzeug, um Geschäftsmodelle entwickeln und beschreiben zu können. In ihrer Rede beschrieb Farina Schurzfeld anschlie-

ßend ihren Weg als Gründerin: Mit Selfapy entwickelte sie die führende deutsche Plattform für Unterstützung bei psychischen Belastungen. „Gründen muss nicht jeder erlebt haben“, machte Schurzfeld deutlich, „denn dafür muss man der Typ sein.“ Zahlreiche Hindernisse pflasterten den Weg erfolgreicher Entrepreneurinnen. „Fehler machen gehört beim Gründen dazu“, sollte unter Umständen sogar Spaß machen und als „Learning“ verstanden werden.

Andreas Lukic, Vorstandsvorsitzender der Business Angels Frankfurt/Rhein/Main e.V., kündigte an, dass es in diesem Jahr einen Verein „Business Angels Mittelhessen“ geben werde. In enger Kooperation mit den Business Angels in Rhein/Main wolle man so Investoren mit Startups aus Mittelhessen besser verbinden. ■

ONLINE

www.mittelhessen.eu

Kommunikation in digitalen Zeiten bleibt immer auch analog

Wirtschaftsjunioren Wetterau luden zum interaktiven Online-Workshop.

VON PETRA A. ZIELINSKI

„Was können wir zum besseren Gelingen des Miteinanders beitragen? Und worauf sollten wir achten, um effizient und wertschätzend gleichermaßen zu interagieren und dabei Sicherheit und Zufriedenheit zu gewinnen?“

Mit diesen Fragen stieg die Live-Online-Trainerin und Fachberaterin für Service-Qualität und Dienstleistungsmanagement, Birgit Becker, in den virtuellen Dialog mit den rund 40 Teilnehmenden ein. „Kommunikation heißt Verständigung durch Verwendung von Zeichen und Sprache“, unterstrich die Marburgerin und betonte, dass einer Untersuchung zufolge nur sieben Prozent der Kommunikationspartner darauf achteten, was gesagt wird, aber 55 Prozent auf die Körpersprache und 38 Prozent auf die Sprechweise. Am Telefon käme es nur zu zwölf Prozent auf den Inhalt, aber zu 88 Prozent auf die Sprechweise an. Der Ton mache also die Musik. Fachliche Kompetenz bleibt dabei unverzichtbar, denn Know-how wirke sich auf Haltung und Stimme aus.

„Wichtig ist es, zunächst eine Beziehungsebene aufzubauen“, riet die Expertin. Erst gelte es, den Bauch zu erreichen und sich dann den Weg zum Gehirn zu bahnen. So könne ein Satz, wie ‚Mir ist kalt‘ je nach Betonung auf vier verschiedene Weisen verstanden werden: Die Temperatur ist zu niedrig; rückt‘ näher; wenn es doch wärmer wäre oder ich finde es ungemütlich. Ein hilfreiches Werkzeug würden immer Ich-Botschaften, wie beispielsweise „Ich höre Ihnen aufmerksam zu“, darstellen.



Birgit Becker, Expertin für Kommunikation in digitalen Zeiten

„Kommunikation löst Handlungen aus, je stärker Kommunikation die persönlichen Ziele begünstigt und je weniger Konflikte sie beim Empfänger, der handeln soll, auslöst“, erklärte Becker. Ziel von Kommunikation sei es immer, eine Beziehung zu entwickeln, ein Anliegen umzusetzen, Fehler zu vermeiden, Vertrauen aufzubauen, Wissen auszutauschen und Zeit zu sparen. Im Unternehmen gelte es mindestens alles, was ein Empfänger wissen müsse, zu kommunizieren und dabei das Wichtigste dessen, was er wissen will, nicht zu vergessen. Ansonsten werde der „Flurfunk“ angeheizt.

Durch die Leitung lächeln

„Was signalisieren Sie Ihren Kunden, wenn Sie nachts um 23.30 Uhr oder sonntags Mails schicken?“, fragte Birgit Becker die Teilnehmer. Gerade in Zeiten digitaler

Kommunikation gelte es, intensiv darüber nachzudenken, wer welche Nachricht bekommen und was sie bei ihm auslösen soll.

„Womit kommunizieren Sie?“ war eine weitere Frage, über welche sich die Beteiligten in kleinen Diskussionsgruppen austauschen sollten. Die Meisten bevorzugten das persönliche Gespräch, „damit man sicher ist, dass der Inhalt auch richtig ankommt“. Auf Platz zwei lag die Mail, da in diesem Falle eine Antwort nicht sofort erfolgen muss und anschließend ein schriftlicher Nachweis über den Inhalt der Kommunikation vorhanden ist. Für das Telefon sprach hingegen, dass man da strikter sein kann und eine schnelle Antwort erhält. An dieser Stelle gab die Expertin den Tipp, erst zu lächeln, bevor man den Hörer abnimmt.

„Zielführende Kommunikation spart Zeit und Nerven“, lautete das Fazit von Becker. „Steigen Sie immer positiv in Gespräche ein, verschaffen Sie Ihrem Gegenüber Erfolgserlebnisse, versprechen Sie nur, was Sie halten können und wählen Sie die richtigen Worte“, brachte sie es auf den Punkt. Wichtig sei es, immer mit einer konkreten Handlungsaufforderung zu schließen, egal ob im geschäftlichen oder im privaten Bereich. ■

KONTAKT



Kai Schelberg
Wirtschaftsjunioren
Wetterau e.V.
Tel.: 06031/609-3010
E-Mail: schelberg@giessen-
friedberg.ihk.de

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

GTAI GERMANY
TRADE & INVEST

**Sie haben eine Vorstellung vom
Auslandsgeschäft – wir die Fakten.**

Bereit für neue Märkte.

Entdecken Sie neue Perspektiven im Auslandsgeschäft. Wir beraten Sie gerne mithilfe von Analysen zu Märkten weltweit, durch Informationen für Ihr Exportgeschäft oder bieten Ihnen Unterstützung bei internationalen Ausschreibungen an.

Wissen ist Erfolg: gtai.de/trade

Wirtschaftssatzung der IHK Gießen-Friedberg

Geschäftsjahr 2021

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Gießen-Friedberg hat am 25. November 2020 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 2 des Gesetzes Gesetz zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie im Wettbewerbsrecht und für den Bereich der Selbstverwaltungsorganisationen der Wirtschaft vom 25. Mai 2020 (BGBl. I S. 1067) und der Beitragsordnung vom 14. Dezember 2017 folgende Wirtschaftssatzung für das Geschäftsjahr 2021 (01.01.2021 bis 31.12.2021) beschlossen.

I. Wirtschaftsplan

Der Wirtschaftsplan wird

1. im Erfolgsplan mit	
Erträgen in Höhe von	+ 10.109.000,00 Euro
Aufwendungen in Höhe von	- 12.679.600,00 Euro
geplantem Vortrag in Höhe von	+ 1.024.100,00 Euro
Saldo der Rücklagenveränderung in Höhe von	+ 1.546.500,00 Euro
2. im Finanzplan mit	
Investitionseinzahlungen in Höhe von	+ 0,00 Euro
Investitionsauszahlungen in Höhe von	- 169.500,00 Euro

festgestellt.

II. Beitrag

- 1.1 Natürliche Personen und Personengesellschaften, die nicht in das Handelsregister eingetragen sind, und eingetragene Vereine, wenn nach Art oder Umfang ein in kaufmännischer Weise eingerichteter Geschäftsbetrieb nicht erforderlich ist, sind vom Beitrag (Grundbeitrag und Umlage) freigestellt, soweit ihr Gewerbebeitrag nach dem Gewerbesteuergesetz oder soweit für das Bemessungsjahr ein Gewerbesteuermessbetrag nicht festgesetzt wird, ihr nach dem Einkommensteuergesetz ermittelter Gewinn aus Gewerbebetrieb 5.200,00 Euro nicht übersteigt.
- 1.2 Nicht im Handelsregister eingetragene natürliche Personen, die ihr Gewerbe nach dem 31.12.2003 angezeigt und in den letzten fünf Wirtschaftsjahren vor ihrer Betriebsöffnung weder Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb oder selbstständiger Arbeit erzielt haben noch an einer Kapitalgesellschaft mittelbar oder unmittelbar zu mehr als einem Zehntel beteiligt waren, sind für das Geschäftsjahr der IHK, in dem die Betriebsöffnung erfolgt, und für das darauf folgende Jahr von dem Grundbeitrag und der Umlage sowie für das dritte und

vierte Jahr von der Umlage befreit, wenn ihr Gewerbebeitrag hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb 25.000,00 Euro nicht übersteigt.

2. Als Grundbeiträge sind zu erheben von
- 2.1 IHK-Zugehörigen, die nicht im Handelsregister eingetragen sind und deren Gewerbebetrieb nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert, mit einem Gewerbebeitrag hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb bis 25.600,00 Euro, soweit nicht die Befreiung nach Ziffer II. 1.1 eingreift 50,00 Euro
- 2.2 IHK-Zugehörigen, die nicht im Handelsregister eingetragen sind und deren Gewerbebetrieb nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert, mit einem Gewerbebeitrag hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb von über 25.600,00 Euro 100,00 Euro
- 2.3 IHK-Zugehörigen, die im Handelsregister eingetragen sind oder deren Gewerbebetrieb nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, mit einem Verlust oder mit einem Gewerbebeitrag hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb bis 35.800,00 Euro 210,00 Euro
- 2.4 IHK-Zugehörigen, die im Handelsregister eingetragen sind oder deren Gewerbebetrieb nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, mit einem Gewerbebeitrag hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb über 35.800,00 Euro 350,00 Euro
- 2.5 allen IHK-Zugehörigen, die nicht nach Ziffer II. 1.1 vom Beitrag befreit sind und zwei der drei nachfolgenden Kriterien erfüllen: - mehr als 16.000.000,00 Euro Bilanzsumme - mehr als 32.000.000,00 Euro Umsatz - mehr als 300 Arbeitnehmer auch wenn sie sonst nach Ziffer 2.1 bis 2.4 zu veranlagten wären 5.000,00 Euro

Für Kapitalgesellschaften, die nach Ziffer 2.3 zum Grundbeitrag veranlagt werden und deren gewerbliche Tätigkeit sich in der Funktion eines persönlich haftenden Gesellschafters in nicht mehr als einer ebenfalls der IHK zugehörigen Personenhandels-gesellschaft erschöpft (persönlich haftender Gesellschafter i. S. v. § 161 Abs. 1 HGB), wird auf Antrag der zu veranlagende Grundbeitrag auf 150,00 Euro ermäßigt.

3. Als Umlagen sind zu erheben 0,27 % des Gewerbeertrages beziehungsweise Gewinns aus Gewerbebetrieb. Bei natürlichen Personen und Personengesellschaften ist die Bemessungsgrundlage einmal um einen Freibetrag von 15.340,00 Euro für das Unternehmen zu kürzen.
4. Bemessungsjahr für Grundbeitrag und Umlage ist das Jahr 2021. Der Bemessung von Grundbeitrag und Umlage wird der Gewerbeertrag nach dem Gewerbesteuergesetz zugrunde gelegt, wenn für das Bemessungsjahr ein Gewerbesteuermessbetrag festgesetzt ist, andernfalls der nach dem Einkommensteuer- oder Körperschaftsteuergesetz ermittelte Gewinn aus Gewerbebetrieb des IHK-Zugehörigen des Jahres 2021.

Bei Unternehmen mit mehreren Betriebsstätten werden nur die Beträge berücksichtigt, die nach dem Zerlegungsmaßstab des § 29 Gewerbesteuergesetz auf den IHK-Bezirk entfallen.

5. Soweit ein Gewerbeertrag beziehungsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb des Bemessungsjahres nicht bekannt ist, wird eine Vorauszahlung des Grundbeitrages und der Umlage auf der Grundlage des letzten der IHK vorliegenden Gewerbeertrages beziehungsweise Gewinns aus Gewerbebetrieb oder anderer zur Veranlagung maßgebenden Kriterien erhoben.

Soweit ein IHK-Zugehöriger, der nicht im Handelsregister eingetragen ist und dessen Gewerbebetrieb nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert, die Anfrage der IHK nach den Kriterien für die Beitragsfestsetzung weder nach Ziffer II. 1.1 noch nach Ziffer II. 1.2 vollständig beantwortet hat, wird eine Veranlagung nur des Grundbeitrages gemäß Ziffer II. 2.1 durchgeführt. Auch von den übrigen IHK-Zugehörigen wird eine Vorauszahlung nur des Grundbeitrages gemäß Ziffer II. 2. erhoben.

Den IHK-Zugehörigen bleibt es vorbehalten, die Berichtigung der vorläufigen Veranlagung zu beantragen, falls der Gewerbeertrag beziehungsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb des Bezugsjahres eine erhebliche Abweichung erwarten lässt. Die IHK kann die Umlagevorauszahlungen an die voraussichtliche Umlage für den

Erhebungszeitraum anpassen.

Ändert sich die Bemessungsgrundlage nach Erteilung des Beitragsbescheides, so erlässt die IHK einen Berichtigungsbescheid. Zu viel gezahlte Beiträge werden erstattet, zu wenig erhobene Beiträge werden nachgefordert. Von einer Nachforderung kann abgesehen werden, wenn die Kosten der Nachforderung in einem Missverhältnis zu dem zu fordernden Beitrag stehen.

Kredite

1. Investitionskredite

Die Aufnahme von Investitionskrediten ist für 2021 nicht vorgesehen.

2. Kassenkredite

Die Aufnahme von Kassenkrediten zur Aufrechterhaltung der ordnungsgemäßen Kassenwirtschaft ist für 2021 nicht vorgesehen.

Bewirtschaftungsvermerke

Die Personalaufwendungen und alle übrigen Aufwendungen werden gemäß § 11 Abs. 3 S. 2 Finanzstatut insgesamt für gegenseitig deckungsfähig erklärt. Davon ausgenommen wird gemäß § 11 Abs. 3 S. 3 der Präsidentenfonds.

Die Investitionen werden gemäß § 11 Abs. 4 Finanzstatut für gegenseitig deckungsfähig erklärt.

Die Erträge aus den Finanzanlagen können bis zu ihrer tatsächlichen Höhe im Geschäftsjahr in der gleichen Anlagenform oder Anlagenart wiederangelegt werden.

Die Wiederanlage von auslaufenden Geldanlagen gelten im Rahmen des Wirtschaftsplans als genehmigt.

Industrie- und Handelskammer Gießen-Friedberg
35390 Gießen, den 25. November 2020



Rainer Schwarz
Präsident



Dr. Matthias Leder
Hauptgeschäftsführer

Die Industrie- und Handelskammer Gießen-Friedberg erlässt aufgrund des Beschlusses des Berufsbildungsausschusses vom 30. November 2020 als zuständige Stelle nach § 9 in Verbindung mit § 79 Abs. 4 Berufsbildungsgesetz (BBiG) vom 4. Mai 2020 (BGBl. I, Seite 920), folgende

Verfahrensordnung des Schlichtungsausschusses

§ 1 Errichtung und Zusammensetzung

- (1) Die IHK Gießen-Friedberg errichtet gem. § 111 Abs. 2 ArbGG einen Ausschuss zur Beilegung von Streitigkeiten zwischen Auszubildenden und Auszubildenden aus einem bestehenden Berufsausbildungsverhältnis innerhalb des IHK-Bezirks.
- (2) Der Ausschuss setzt sich aus je einem Vertreter der Arbeitgeber und der Arbeitnehmer zusammen. Im Fall des § 10 Abs. 2 muss eine Stellvertreterin oder ein Stellvertreter berufen werden.
- (3) Die Mitglieder des Ausschusses werden von der IHK für höchstens fünf Jahre berufen. Für die Berufung legt der Berufsbildungsausschuss Vorschläge vor.
- (4) Die Mitglieder üben ihre Tätigkeit ehrenamtlich aus. Für bare Auslagen und für Zeitversäumnis wird eine Entschädigung gewährt.

§ 2 Zuständigkeit

- (1) Der Ausschuss entscheidet über Streitigkeiten
 - a) aus einem bestehenden Ausbildungsverhältnis
 - b) über das Bestehen oder Nichtbestehen eines Ausbildungsverhältnisses
 - c) aus unerlaubten Handlungen, soweit diese mit dem Ausbildungsverhältnis im Zusammenhang stehen.
- (2) Die Zuständigkeit des Ausschusses entfällt, wenn das Ausbildungsverhältnis unstreitig nicht mehr besteht.
- (3) Die Geschäftsstelle entscheidet über die Nichtzuständigkeit des Ausschusses.

§ 3 Vorsitz

Den Vorsitz übernimmt ein Mitglied des Ausschusses nach vorausgegangener Verständigung oder nach Losentscheid. Der Vorsitz leitet die Sitzung.

§ 4 Beschlüsse

Sprüche und Beschlüsse bedürfen der Stimmen beider Ausschussmitglieder.

§ 5 Anrufung des Ausschusses

- (1) Der Ausschuss wird nur auf Antrag der Auszubildenden oder des Auszubildenden oder des Auszubildenden tätig. Ist der Antragstellige minderjährig, so kann der Antrag nur von den gesetzlichen Vertretern gestellt werden.
- (2) Der Antrag ist bei der Geschäftsstelle der IHK schriftlich einzureichen oder mündlich zu Protokoll zu geben. Die Geschäftsstelle gibt den Antrag unverzüglich dem Ausschuss zur Kenntnis.

§ 6 Inhalt des Antrags

- (1) Der Antrag soll enthalten:
 - a) die Bezeichnung der Beteiligten (Antragstellige und Antragsgegnerin oder Antragsgegner)
 - b) ein bestimmtes Antragsbegehren
 - c) eine Begründung des Antragsbegehrens
 - d) die Unterschrift der Antragstellerin oder des Antragstellers
- (3) Bei unvollständigen oder unklaren Anträgen wirkt die Geschäftsstelle auf Ergänzung oder Richtigstellung hin.

§ 7 Ladung und Zustellung

- (1) Die Geschäftsstelle setzt den Verhandlungstermin fest und beruft den Ausschuss ein. Sie lädt die Beteiligten zur mündlichen Verhandlung durch Postzustellungsurkunde und ordnet in der Regel ihr persönliches Erscheinen an.
- (2) Der Antragsgegnerin oder dem Antragsgegner ist die Ladung mit einer Ausfertigung des Antrags zuzustellen. Es ist der Antragsgegnerin oder dem Antragsgegner anheimzustellen, zu dem Antrag bereits vor dem Schlichtungstermin schriftlich Stellung zu nehmen.
- (4) Bei minderjährigen Beteiligten sind auch deren gesetzliche Vertreter zu laden.
- (5) Die Beteiligten sind in der Ladung auf die Folgen ihres Nichterscheinens (§ 17) sowie auf die Zulässigkeit einer Vertretung (§ 8) hinzuweisen.
- (6) Die Ladungsfrist beträgt mindestens eine Woche.

§ 8 Bevollmächtigte

Die Beteiligten können die Verhandlung vor dem Ausschuss selbst führen oder sich vertreten lassen. Für die Vertretung gilt § 11 Abs. 2 ArbGG.

§ 9 Öffentlichkeit

- (1) Die Verhandlung vor dem Ausschuss ist nicht öffentlich.
- (2) Der Ausschuss kann Personen zur Verhandlung zulassen, wenn diese ein berechtigtes Interesse nachweisen.

§ 10 Ablehnung des Vorsitzes und der beisitzenden Personen

- (1) Der Vorsitz und die beisitzende Person können von den Beteiligten wegen Besorgnis der Befangenheit zu Beginn der Sitzung gem. § 42 ZPO abgelehnt werden.
- (2) Die Entscheidung über die Befangenheit fällt der Ausschuss mit der Geschäftsstelle; hierbei darf die betroffene Person nicht mitwirken. Liegt Befangenheit vor, ist eine Stellvertreterin oder ein Stellvertreter zu berufen.

§ 11 Verfahren vor dem Ausschuss

- (1) Den Beteiligten ist ausreichend Gehör zu gewähren. Während des Verfahrens soll eine gütliche Einigung angestrebt werden. Das Verfahren ist so schnell wie möglich durchzuführen.
- (2) Der Vorsitzende soll die der Aufklärung der Streitigkeit dienenden Beweismittel in die Verhandlung einbeziehen. Bildet der Ausbildende nicht selbst aus, kann das persönliche Erscheinen der mit der Ausbildung beauftragten Person angeordnet werden.
- (3) Eine Beeidigung der Beteiligten, Zeugen oder Sachverständigen ist unzulässig. Zur Entgegennahme von eidesstattlichen Versicherungen ist der Ausschuss nicht berechtigt.

§ 12 Vertagung

Falls für die Aufklärung des Streitfalles ein weiterer Verhandlungstermin erforderlich ist, kann der Ausschuss die Vertagung der Verhandlung beschließen. Mit dem Beschluss über die Vertagung ist zugleich der neue Verhandlungstermin festzusetzen; der Ausschuss soll nach Möglichkeit in gleicher Besetzung zusammentreten.

§ 13 Abschluss der Verhandlung

Die Verhandlung kann abgeschlossen werden durch:

- a) gütliche Einigung (§ 14 Vergleich);
- b) einstimmigen Spruch des Ausschusses (§ 15);
- c) die Feststellung des Ausschusses, dass weder eine Einigung noch ein Spruch möglich war (§ 16);
- d) Säumnisspruch (§ 17);
- e) Rücknahme des Antrages, die vom Ausschuss festzustellen ist.

§ 14 Vergleich

Ein vor dem Ausschuss geschlossener Vergleich ist unter Angabe des Tages seines Zustandekommens von den Mitgliedern des Ausschusses und den Beteiligten zu unterzeichnen.

§ 15 Spruch

- (1) Sofern das Verfahren keine anderweitige Erledigung findet, hat der Ausschuss einen einstimmigen Spruch zu fällen.
- (2) Über den Spruch wird in Abwesenheit der Beteiligten beraten. Der Spruch wird im Anschluss daran verkündet. Dabei soll der wesentliche Inhalt der Entscheidungsgründe mitgeteilt werden.
- (3) Der Spruch ist unter Angabe des Tages seines Zustandekommens von den Mitgliedern des Ausschusses zu unterzeichnen. Der Spruch ist schriftlich zu begründen, soweit die Beteiligten hierauf nicht verzichtet haben.
- (4) Den Beteiligten ist unverzüglich eine vom Ausschuss unterzeichnete Ausfertigung des Spruches mit Rechtsmittelbelehrung (§ 20) auszuhändigen oder innerhalb von zwei Wochen durch Postzustellungsurkunde zuzustellen.

§ 16 Nichtzustandekommen eines Spruches

- (1) Kommt im Ausschuss keine Entscheidung zustande, sind die Beteiligten durch mündliche Verkündigung zu unterrichten.
- (2) Den Beteiligten ist darüber eine Niederschrift zusammen mit einer Rechtsmittelbelehrung (§ 20) auszuhändigen oder innerhalb von zwei Wochen durch Postzustellungsurkunde zuzustellen.

§ 17 Nichterscheinen von Beteiligten im Termin

- (1) Erscheint die Antragsstellerin oder der Antragsteller ohne ausreichende Entschuldigung nicht zum Verhandlungstermin und lässt

er sich auch nicht vertreten (Säumnis), so ist auf Antrag ein Versäumnispruch dahingehend zu erlassen, dass die Antragsstellerin oder der Antragsteller mit seinem Begehren abgewiesen wird.

- (2) Bei Säumnis der Antragsgegnerin oder des Antragsgegners ist dem Antragsbegehren stattzugeben, sofern die Begründung den Antrag rechtfertigt.
- (3) Den Beteiligten ist der Spruch zusammen mit einer Rechtsmittelbelehrung auszuhändigen oder durch Postzustellungsurkunde zuzustellen.

§ 18 Kosten

- (1) Das Verfahren ist gebührenfrei.
- (2) Jeder Beteiligte trägt die ihm durch das Verfahren entstandene Kosten selbst. Zeugen und Sachverständige sind von demjenigen Beteiligten zu entschädigen, der sie zum Beweis seiner Behauptung angeboten hat.
- (3) Wenn die Regelung des Abs. 2 zu unbilligen Härten führen würde, kann der Ausschuss durch Spruch eine Kostenentscheidung fällen.

§ 19 Niederschrift

- (1) Die Beteiligten erhalten in den Fällen des Nichtzustandekommens eines Spruches eine Niederschrift über das Ergebnis der Verhandlung.
- (2) Die Niederschrift kann von einem Mitglied des Ausschusses oder von einem Protokollführer aufgenommen werden.
- (3) Die Niederschrift muss enthalten:
 - a) den Ort und Tag des Verhandlungstermins,
 - b) die Namen des Vorsitzenden, des Ausschussmitgliedes und des Protokollführers,
 - c) die genaue Bezeichnung des Verfahrens nach den Beteiligten und dem Streitgegenstand,
 - d) die Angabe der erschienenen Beteiligten sowie die gesetzlichen Vertreter,
 - e) die wesentlichen Angaben über den Verlauf und das Ergebnis des Termins.
- (4) Die Niederschrift ist vom Vorsitz und vom Protokollführenden zu unterzeichnen.

§ 20 Fristen für Anerkennung und Klage

- (1) Ein vom Ausschuss gefällter Spruch (§§ 15, 17) wird nur wirksam, wenn er innerhalb einer Woche nach Aushändigung oder Zustel-

lung anerkannt wird. Die Anerkennung des Spruches kann im Verhandlungstermin schriftlich oder zu Protokoll der Geschäftsstelle des Ausschusses erklärt werden.

- (2) Die Geschäftsstelle der IHK hat die Beteiligten unverzüglich davon zu unterrichten, ob der Spruch anerkannt wurde. Bei Nichtanerkennung sind die Beteiligten darauf hinzuweisen, dass eine Klage beim zuständigen Arbeitsgericht nur binnen zwei Wochen nach Aushändigung oder Zustellung des Spruches zulässig ist.
- (3) Ein von den Beteiligten anerkannter Spruch besitzt die Rechtskraft eines Urteils.

§ 21 Zwangsvollstreckung

Aus den Vergleichen, die vor dem Ausschuss geschlossen worden sind (§ 14) und aus Sprüchen des Ausschusses, die von den Beteiligten anerkannt sind, findet die Zwangsvollstreckung statt, wenn der Spruch von dem Vorsitzenden des Arbeitsgerichts, das für die Geltendmachung des Anspruchs zuständig wäre, für vollstreckbar erklärt worden ist.

§ 22 Inkrafttreten

Dieser Beschluss des Berufsbildungsausschusses vom 30. November 2020 tritt nach seiner Veröffentlichung im Mitteilungsblatt der Industrie- und Handelskammer Gießen-Friedberg in Kraft. Mit dem gleichen Zeitpunkt treten die einschlägigen Verfahrensordnungen der Industrie- und Handelskammer Gießen-Friedberg außer Kraft.

Gießen-Friedberg, 4. Dezember 2020



gez. Rainer Schwarz
Präsident



gez. Dr. Matthias Leder
Hauptgeschäftsführer

Besondere Rechtsvorschrift für die Ausbildung zum/zur Fachpraktiker/-in in der Floristik

Die Industrie- und Handelskammer Gießen-Friedberg erlässt aufgrund des Beschlusses des Berufsbildungsausschusses vom 30. November 2020 als zuständige Stelle nach § 9 Berufsbildungsgesetz (BBiG) sowie nach § 66 Abs. 1 in Verbindung mit § 79 Abs. 4 Berufsbildungsgesetz (BBiG) in der Fassung der Bekanntmachung vom 4. Mai 2020 (BGBl. I S. 920), folgende Ausbildungsregelung für die Ausbildung von behinderten Menschen zum/zur Fachpraktiker/-in in der Floristik.

§ 17 der besonderen Rechtsvorschriften für die Ausbildung zum "zum/zur Fachpraktiker/-in in der Floristik" erhält folgende Fassung:

§ 17 Inkrafttreten

Diese Regelung tritt am Tage nach ihrer Veröffentlichung im Wirtschaftsmagazin der Industrie- und Handelskammer Gießen-Friedberg in Kraft und ist befristet bis 31.12.2024.

Gießen-Friedberg, den 4. Dezember 2020

Industrie- und Handelskammer Gießen-Friedberg



gez. Rainer Schwarz
Präsident



gez. Dr. Matthias Leder
Hauptgeschäftsführer

ANZEIGE



OTTO QUAST

Bauunternehmen Siegen
Weidenauer Straße 265
57076 Siegen

- Hochbau
- Straßen- und Tiefbau
- Schlüsselfertigbau
- Betonfertigteile
- Spezialtiefbau
- Trinkwasserbehälter
- Bauwerterhaltung
- Ingenieurbau
- Konzeption

www.quast.de

Erbrachte Spitzenleistungen abseits der Hochschulen

IHK Gießen-Friedberg ehrt landesbeste Auszubildende.

VON PETRA A. ZIELINSKI

„Sie sind das lebende Beispiel dafür, dass Spitzenleistungen auch abseits der Hochschulen erbracht werden können.“ Mit diesen Worten übergab IHK-Präsident Rainer Schwarz gemeinsam mit dem stellvertretenden Leiter des Geschäftsbereichs Aus- und Weiterbildung der IHK Gießen-Friedberg, Kai Schelberg, Urkunden und Gutscheine an die drei diesjährigen landesbesten Auszubildenden.

Marie-Claire Schüller, Mohammed Abdella und Alexander Saizew ist es gelungen, ihre Abschlussprüfung als jeweils Beste(r) im jeweiligen Berufsbild abzulegen. Dabei wollte Mohammed Abdella eigentlich vor fünf Jahren zu seinem Bruder nach Schweden flüchten, als er in Kassel von der Polizei aus dem Zug geholt wurde.

Der junge Mann aus Eritrea machte seinen Realschulabschluss nach und entschied sich im Anschluss daran für eine Ausbildung zum Elektroanlagenmonteur bei ZAUG in Gießen, die er mit Bravour meisterte. Heute arbeitet der 22-Jährige bei MCRT in Heuchelheim. „Mit Ihrem herausragenden Abschluss ist es Ihnen gelungen, ein starkes Signal für die gesellschaftliche Teilhabe von Geflüchteten zu setzen“, lobte der IHK-Präsident.

Mit dem Beruf Packmitteltechnologe/-in hat Marie-Claire Schüller einen für Frauen eher untypischen Ausbildungsberuf gewählt. „Ich bin niemand, der gerne den ganzen Tag am Schreibtisch sitzt“, begründet die Grebenhainerin, die ihre Ausbildung in ihrem Heimatort bei der STI Group absolvierte, ihre

Entscheidung. Da das Werk in Grebenhain geschlossen wurde, arbeitet die 23-Jährige nun bei DS Smith in Fulda. „Leider wird der Beruf oftmals mit schwerem Heben assoziiert. Dank modernster Maschinen und Computersteuerung ist dies aber selten der Fall.“

Als sehr abwechslungsreich empfand der Dritte im Bunde, Alexander Saizew, seine Ausbildung zur Fachkraft für Metalltechnik. Nach seinem erfolgreichen Abschluss wurden ihm gleich vier unterschiedliche Stellen bei seinem Ausbildungsbetrieb, der Bosch Thermotechnik, angeboten. Saizew entschied sich schließlich für den Versand.

Pandemie schwächt Ausbildungszahlen

Im Unterschied zu den Vorjahren waren die Ausbildungszahlen, die Schwarz präsentierte, nicht so erfreulich. „Die Corona-Pandemie stellt nicht nur für den Arbeits-, sondern auch für den Ausbildungsmarkt eine erhebliche Herausforderung dar“, bedauerte er. Zum Stichtag 30. September konnten im IHK-Bezirk 2.000 neue Ausbildungsverträge verzeichnet werden, 16,4 Prozent weniger als noch im vergangenen Jahr. „Dieses Ergebnis entspricht dem hessenweiten Durchschnitt“, erläuterte Schwarz. In den vergangenen Jahren hatte die IHK Gießen-Friedberg einen stetigen Anstieg zu verzeichnen und 2018 sogar das höchste Ergebnis seit Beginn der Aufzeichnungen. Ein positives Signal sei, dass 92 Prozent der Unternehmen im IHK-Bezirk der Pandemie zum Trotz an ihren Ausbildungsplänen festhalten wollten. „Unser Ziel ist und bleibt es, alle unsere Möglichkei-

ten zu nutzen, um ausbildungswillige Jugendliche und potenzielle Arbeitgeber in Kontakt miteinander zu bringen“, betonte der IHK-Präsident. So unterstütze man mit der virtuellen Ausbildungsmesse „Mach doch worauf Du Lust hast“ – die in diesem Jahr den Berufswegekompas ersetzt – engagierte heimische Ausbildungsbetriebe. „Bei einem virtuellen Rundgang durch die Gießener Kongresshalle können junge Menschen regionale Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen kennenlernen“, erklärte er. Die Messe werde mindestens ein Jahr rund um die Uhr online sein.

Da die klassische Berufsorientierung aktuell stark eingeschränkt sei, müsse man neue Wege beschreiten, um dem Fachkräftemangel effektiv vorzubauen. Bereits vor der Pandemie habe eine Studie ergeben, dass die Suche nach einem Ausbildungsplatz verstärkt online stattfinde. Die IHK biete auf ihrer Internetseite eine kostenlose Ausbildungsplatzbörse sowie einen Ausbildungsatlas, der aktuell die Lage von etwa 1.500 Ausbildungsbetrieben, die einer Veröffentlichung ihrer Daten zugestimmt haben, anzeige. Wichtig sei, dass alle Betriebe ihre freien Stellen zeitnah der Agentur für Arbeit melden.

Weniger Verträge abgeschlossen

Vor allem in den Branchen, die von der Pandemie besonders betroffen sind, seien sowohl im kaufmännischen als auch im gewerblich-technischen Bereich die Ausbildungsplätze in diesem Jahr stark zurückgegangen. Als Beispiele nannte Schwarz unter



Foto: Joachim Blecher

Die landesbesten Azubis in ihren Berufen (v. links): Mohammed Abdella, Marie-Claire Schüller und Alexander Saizew

anderem die Fachkraft für Veranstaltungstechnik (-50 Prozent), den Fachmann/-frau für Systemgastronomie (-76,9 Prozent) und den Tourismuskaufmann (ebenfalls -76,9 Prozent).

Trotz der großen Ungewissheit sei der Ausbildungsberuf Kaufmann/-frau im Einzelhandel relativ stabil geblieben, hier habe man ein Minus von nur 4,8 Prozent zu verzeichnen. Auch an der Hitliste der beliebtesten Berufe habe sich nichts geändert: Kaufmann/-frau im Einzelhandel liegt immer noch vor dem/der Kaufmann/-frau über Büromanagement und dem/der Verkäufer/in.

In puncto Jugendarbeitslosigkeit sei Deutschland mit nur sechs Prozent führend. Spitzenreiter sei aktuell Spanien mit 40,4 Prozent, gefolgt von Griechenland (37,8 Prozent) und Italien (29,7 Prozent). Dies zeige deutlich, dass die duale Ausbildung ein Erfolgsmodell sei. ■

ONLINE

- www.ihk-azubimesse.de
- www.ihk-lehrstellenboerse.de
- www.ihkgifb.de/ausbildungsatlas

KONTAKT



Kai Schelberg
 Tel.: 06031/609-3010
 E-Mail: schelberg@giessen-friedberg.ihk.de

ANZEIGE

**Lernen im Büro oder im Home-Office?
 Entdecken Sie unsere Live-Online-Trainings!**

Kostenlose Kurse zum Kennenlernen!
 Alle Themen und Termine unter www.edv-seminar.net
 Offene u. individuelle Online- und Präsenzseminare

dk-Computerschule
 Bahnhofstr. 67
 35390 Gießen

MS Office Kurse,
 Adobe, Affinity,
 Windows 2019,
 Netzwerke ...

www.edv-seminar.net • info@edv-seminar.net • 0641 971 921 0

Ein Wachstumsmarkt mit Potenzial

Absolventen „E-Commerce-Manager (IHK) sind nun für den Online-Handel gut gerüstet.

Wir gratulieren: Sechs Teilnehmende haben im vergangenen November den IHK-Zertifikatslehrgang zum E-Commerce-Manager erfolgreich absolviert.

Die Relevanz von Online-Shops steigt weiter an, nicht zuletzt aufgrund der aktuellen Pandemie. Digitale Sichtbarkeit und die Möglichkeit, Waren „24/7“ – also rund um die Uhr an jedem Tag der Woche – verkaufen zu können, wird für moderne Unternehmen zunehmend wichtiger. Dazu passend hat die IHK Gießen-Friedberg den Zertifikatslehrgang zum „E-Commerce-Manager (IHK)“ im Portfolio der Weiterbildungsangebote. Hier lernen die Teilnehmenden, wie sie ihren Online-Shop optimieren und somit ihre Umsätze steigern können.

Auch im Herbst 2021 steht diese Qualifizierungsmaßnahme auf unserer Agenda. Das genaue Datum wird noch bekannt gegeben. Interessierte können sich bereits vormerken



Foto: C. Thiel

Die Teilnehmenden (ungeordnete Aufzählung) Michael Böhm, Majid Bargh Djelveh, Dimitri Donskoi, Jan Führer, Marten Hess und Mark Jungen mit der Prüfungsverantwortlichen Anja Gebler von „Papier & Stift“ aus Butzbach

lassen und sich somit den Frühbucherrabatt sichern. ■

ONLINE

www.ihkgifb.de/ecommerce

KONTAKT



Christian Thiel
Tel.: 06031/609-2020
E-Mail: christian.thiel@giessen-friedberg.ihk.de

Neue Beschaffungsmärkte virtuell erschließen

Chance für den Außenhandel: Die Corona-Pandemie stellt Unternehmen weltweit vor Herausforderungen: Kontaktbeschränkungen erschweren die internationalen Handelsbeziehungen und die Suche nach neuen Produkten und zuverlässigen Lieferanten. Viele der internationalen Fachmessen, die als wichtige Kontaktbörse dienen, werden vertagt.

Das Import Promotion Desk (IPD), die vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ)

geförderte Initiative zur Importförderung, hat eine Vielzahl an Online-Angeboten entwickelt, um die Arbeit fortzusetzen. IPD-Experten unterstützen in virtuellen Meetings und Messen deutsche und europäische Unternehmen bei der Erschließung neuer Beschaffungsmärkte und vernetzen sie mit ausgewählten Produzenten aus Entwicklungs- und Schwellenländern. ■

ONLINE

www.importpromotiondesk.de

BUCHTIPP

Verhandlungsflow

Von Florian Weh



Wie man anspruchsvolle Verhandlungen mit Leichtigkeit zum Ziel führen kann, ist das Thema dieses Buches. Der Autor gibt praxisnahe Tipps und wertvolle Denkanstöße. Mit dem richtigen Maß aus Konfrontation, Kooperation und Kreativität können erstaunliche Ergebnisse erzielt werden.

Campus Verlag, 9783593512709,
Preis: 34,95 Euro

ANGEBOT NUR FÜR GEWERBETREIBENDE



DER NEUE CITROËN E-JUMPY – 100 % ÉLECTRIC

EIN GUTER TRANSPORTER IST WIE EIN GUTER HANDWERKER –
EIN ECHTER ALLESKÖNNER.



Zwei Batteriestärken verfügbar (50/75 kWh)
bis zu 212 km (50 kWh) bzw. 318 km (75 kWh) Reich-
weite

On-Board-Charger 11 kW – dreiphasig
Parkhausfreundliche 1,90 m Höhe in der Länge M
Berganfahrhilfe

AB **309 €** MTL. ZZGL. MWST.¹
INKL. 4 JAHREN FULL SERVICE²
MIT FREE2MOVE LEASE³

business.citroen.de

Citroën empfiehlt Total ¹Ein FREE2MOVE LEASE Kilometer-Leasingangebot der PSA Bank Deutschland GmbH, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, Full Service Angebot für Gewerbetreibende, zzgl. MwSt. und Fracht für den CITROËN E-JUMPY KASTENWAGEN CLUB M L2H1 136 PS 50 KWH (0 KW) bei 4.510,- € Sonderzahlung, 10.000 km/Jahr Laufleistung, 48 Monaten Laufzeit, gültig bis 31.01.2021. ²Leistungen (4 Jahre Garantie, Wartung und Verschleißreparaturen) gemäß den Bedingungen des CITROËN FreeDrive à la Carte Vertrages der CITROËN DEUTSCHLAND GmbH, Bahnhofplatz, 65423 Rüsselsheim. ³Weitere Informationen zu FREE2MOVE LEASE erhalten Sie unter: www.free2movelease.de. Beispielfoto zeigt Fahrzeug dieser Baureihe, dessen Ausstattungsmerkmale nicht Bestandteil des Angebotes sind.

INSPIRED
BY PRO

**AUTO-PARK |
SCHREIER**

Ihr Partner für Französische Automobile

Am Taubenbaum 18
61231 Bad Nauheim
Telefon 06032 / 96880
info@autopark-schreier.de
www.autopark-schreier.de
www.citroen-haendler.de/schreier-badnauheim





Foto: Adobe Stock

„Führen im digitalen Zeitalter“

Im Februar 2021 beginnt der neue IHK-Zertifikatslehrgang. Ziel ist es aufzuzeigen, wie Teamarbeit und Unternehmensprozesse optimiert werden können.

VON GABRIELE REINARTZ

Die Digitalisierung schreitet voran. Dennoch wenden einige Chefs und Führungskräfte weiterhin die ihnen bekannten Führungsstrukturen und -Instrumente an, die sie aus der analogen Welt kennen und die sich dort bewähren. In der digitalisierten Arbeitswelt funktionieren sie nicht und können zu Reibungsverlusten und Unzufriedenheit führen, weil sich die Mitarbeitenden abgehängt fühlen.

Damit diese die Veränderungen nachvollziehen können und mittragen, ist ein innovatives Führungsverhalten vonnöten. „Es sind Strukturen gefragt, die den Mitarbeitenden Sicherheit und Orientierung geben und ihnen einen Weg in die gemeinsame Zukunft aufweisen“, beschreibt Philipp Rabenau, IHK Hessen innovativ, den Anlass für den neuen

Zertifikatslehrgang der IHK Gießen-Friedberg, der im Online-Live-Format stattfinden wird. Keine oder kaum Reibungsverluste innerhalb eines Teams heißt, das Arbeiten effizienter zu gestalten und Prozesse innerhalb eines Unternehmens zu optimieren. „Führungskräfte nehmen in der digitalisierten Arbeitswelt neue Rollen und Aufgaben ein, die sie ausfüllen und vorleben sollten“, ergänzt Rabenau.

Ende 2020 fand ein zweistündiges Online-Seminar zum anstehenden Lehrgang statt; es bot einen Überblick über die Inhalte. Die Resonanz war außerordentlich gut. Es zeigte sich deutlich, dass neben der „technischen Komponente“ der Digitalisierung auch die „menschliche Komponente“ Führung eine entscheidende Rolle für Erfolg spielt. „Mit unserem neuen Angebot unterstützen wir unsere Mitgliedsunternehmen konkret und zielgerichtet. Durch den hohen Praxisbezug,

den dieser Kurs bietet, können die Teilnehmer das Erlernte unmittelbar in ihrem Unternehmen anwenden.“

Resonanz auf das Webinar

Steffen Frodl von der Vendos Industrietechnik GmbH war einer der Seminarteilnehmer im Dezember. „Die Veranstaltung gab mir einen Überblick über die komplette Führungsbandbreite – von klassischer Führung bis New Work respektive digitale Führung“, antwortet er auf die Frage, warum er sich für das Seminar interessiert hatte. „Als langjährige Führungskraft weiß ich, dass sich Führungsparadigmen in der aktuellen Zeit schnell ändern können. Die kompakte Veranstaltung zeichnete sich durch einen fachlich hochwertigen Einblick in die Thematik aus. Auch unsere Trainerin war fachlich sehr kompetent, sie lebt das Thema Führung regelrecht“, zieht Frodl rückblickend Bilanz.

Andrea Scivo von der inTec automation GmbH gehörte ebenso zum Teilnehmerkreis. „Als junge Führungskraft werde ich ständig mit neuen Herausforderungen konfrontiert. Daher bin ich auf der Suche nach einem innovativen Führungsstil, nach neuen Methoden und einer Inspiration zum Thema Führung. Das Seminar fand ich klar und deutlich strukturiert sowie ansprechend präsentiert. Ich fand die Stimme unserer Referentin sehr angenehm, und das Team war sehr sympathisch“, fasst Scivo seine Eindrücke zusammen.

Dozentin Iris Kadenbach gibt einen Ausblick auf das, was die Teilnehmer des neuen IHK-Zertifikatslehrgangs erwartet: „Der Lehrgang soll sie als Führungskraft inspirieren und sie auch befähigen, Menschen zu gewinnen und zu begeistern für die ‚Learning Journey‘ der Gegenwart und Zukunft. Um Schritt zu halten, braucht es Führungskräfte, die motivieren, wertorientiert handeln und begeistern können und gleichzeitig verstehen, erklären und zuhören.“ Die Führungskräfte würden daher in der Veranstaltung lernen, eigene Potenziale und auch die ihrer Mitarbeitenden zu entdecken und zu nutzen, aber auch Methoden, um Menschen ins Handeln zu bringen und Partizipation zu fördern.

Führungskräfte förderten die Partizipation und ermöglichten, dass sich alle Mitarbeitenden einbezogen fühlen und sich an Prozessen beteiligen können. Indem sie lebendige Strukturen schafften, könnten sich Teams kontinuier-

lich austauschen und kooperieren. „Auch der konstruktive und lösungsorientierte Umgang mit Fehlern, Überforderung, Orientierungslosigkeit und Konflikten sind kein Anlass für Kritik und negative Konsequenzen – er führt vielmehr zum Lernerfolg. So entsteht eine gemeinsame Lernkultur, die das Ziel hat, es zukünftig besser zu machen. Mit Partizipation und Wertschätzung nehmen Führungskräfte Schritt für Schritt selbst kritische Mitarbeitende mit“, erläutert Kadenbach.

Die Zusammenarbeit in Teams entfaltet also nachhaltig eine Wirkung. „In jedem Team stecken Potenziale und Ressourcen, die es zu entdecken und zu fördern gilt. Ziel unseres IHK-Zertifikatslehrgangs ist es daher, Führungskräfte auf ihre neue Rolle als Mentor und Coach vorzubereiten“, bringt es Rabenau auf den Punkt. ■

IHK-Zertifikatslehrgang

Termin: 16. Februar bis 27. März 2021

Ort: Online-Live-Format

Anmeldung: bis 9. Februar 2021

Teilnahmegebühr: 2.750 Euro

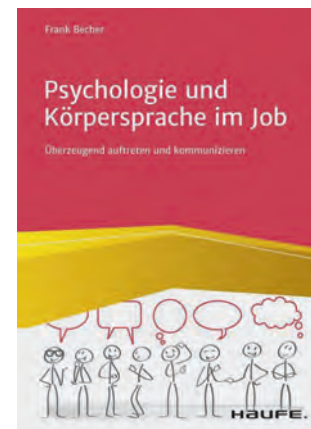
VA: 129142796

KONTAKT



Philipp Rabenau
Tel.: 06031/609-2520
E-Mail: philipp.rabenau@giessen-friedberg.ihk.de

BUCHTIPP



Psychologie und Körpersprache im Job

Von Frank Becher

Der Autor unterstützt dabei, sich mit der eigenen Persönlichkeit und der Wirkung auf andere Menschen zu beschäftigen, um so souveräner aufzutreten und zu kommunizieren. Das Buch enthält Wissen aus den Bereichen Psychologie und Körpersprache und erklärt, wie das Gelernte auf verschiedene berufliche Bereiche wie Motivation, Verkauf, Konflikt, Verhandlung, Führung und interkulturelle Zusammenarbeit angewendet werden kann.

Verlag Haufe, ISBN 978-3-648-14704-7, Preis 24,95 Euro

ANZEIGE

Gewerbegebiet Gießen: Bürofläche zu vermieten!



- Bürofläche:**
- 260 m² im EG
 - 350 m² im 2. OG
- Ausstattung:**
- Gasheizung
 - Tee-Küche
 - Toiletten
 - CAT 5 Verkabelung
 - Ausreichend Parkplätze direkt am Objekt
- Mietpreis:** auf Anfrage



GIZ

Gewerbe-Immobilien-Zentrum
Mittelhessen

Telefon 06441 444555-0 / hendrik.schreiber@giz-mittelhessen.de

Unternehmensnachfolge richtig regeln

Die IHK steht beratend zur Seite.

VON NATALIJA KÖPPL

Der „DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge 2019“ zeigt, dass im Berichtsjahr 2018 insgesamt 6.911 Alt-Inhaber den Rat ihrer IHK zu Themen rund um die Unternehmensnachfolge gesucht hatten. Diese Zahl wird wohl auch für das Berichtsjahr 2019 kaum geringer sein – viele Unternehmen, auch im IHK-Bezirk Vogelsberg / Wetterau / Gießen, sehen sich derzeit mit den Schwierigkeiten der möglichst reibungslosen Übergabe und der Suche nach Nachfolgern konfrontiert.

„Die Unternehmensnachfolge ist ein schwieriges Thema, weil jeder Unternehmer in der Regel nur einmal damit konfrontiert wird“, erläutert IHK-Referent Vitalis Kifel. Er steht den Unternehmen, gemeinsam mit einem Expertenteam, bei der Nachfolgeregelung beratend zur Seite.

Dieser Expertenrat wurde jüngst um Jörg Schmidt erweitert, der als selbstständiger Berater auf das Thema „Wachstums- und Nachfolgeberatung“ spezialisiert ist. Der studierte Elektrotechniker hat verschiedene Positionen in der Industrie durchlaufen, bevor er sich vor 25 Jahren selbstständig machte. Die eigene Firma konnte er von einem auf 60 Mitarbeiter aufbauen und verkaufte sie schließlich erfolgreich. „Seitdem beschäftige ich mich mit der Wachstums- und Nachfolgeberatung anderer Firmen und freue mich nun, meine Erfahrungen auch an die Unternehmen des IHK-Bezirks weitergeben zu können“, so Schmidt. Sein Fokus bei der Beratung liege dabei weniger auf der Suche nach einem potenziellen Nachfolger, sondern vielmehr

darauf, die Firma für eine erfolgreiche Nachfolge vorzubereiten: „Das ist eine langwierige Aufgabe und dabei spielt Wachstum oft eine große Rolle“, bestätigt Kifel.

Rechtzeitig die Weichen stellen

Das IHK-Expertenteam hat in der Vergangenheit immer wieder festgestellt, dass sich die meisten Unternehmer davor scheuen, das Thema Nachfolgeregelung frühzeitig anzugehen: „Die Problematik besteht insbesondere darin, dass der Unternehmer nicht von sich aus Berater mit der Unternehmensnachfolge beauftragt; entweder, weil er sich für zu ‚jung‘ hält oder weil keine ‚Not am Mann‘ ist. Dabei ist es so wichtig, sich weit vor einer möglichen Übergabe mit der Unternehmensnachfolge auseinanderzusetzen“, erläutert Kifel. Schmidt fügt hinzu: „In den IHK-Sprechtagen zur Unternehmensnachfolge zeigen wir auf, dass es ganz egal ist, ob die Nachfolge in der eigenen Familie, durch Verkauf, durch einen Management Buy-out oder durch das Einstellen eines Fremd-Geschäftsführers erfolgen soll.“ Schmidt versteht sich als Projektsteuerer, der mit seiner Erfahrung das aus Fachberatern bestehende Expertenteam komplettiert.

Dabei sei es eine Kunst rechtzeitig die Weichen so zu stellen, dass die spätere Nachfolge ein Erfolg für das Unternehmen wird, betont Schmidt: „Dass der Unternehmer beruhigt in den Ruhestand gehen kann und das Unternehmen weiter prosperiert, kommt leider zu selten vor. Die Hauptfrage, ob ein Nachfolger alle Funktionen des ehemaligen Geschäftsführers überhaupt erfüllen kann, wird in der Regel gar nicht gestellt. Dass es möglicher-

weise zwei oder gar drei Spezialisten braucht, die das Aufgabenpaket schultern können, muss vielen Unternehmern plastisch vor Augen geführt werden. Dazu müsste die Firma wachsen, um diesen Verwaltungsaufwand tragen zu können.“ Es sei völlig unerheblich, ob die Firma verkauft, ein Familienangehöriger die Firma übernehmen soll oder ob ein Fremdgeschäftsführer eingestellt werde, erklärt Kifel weiter, die Vorbereitungen für einen Unternehmerwechsel seien immer sehr ähnlich. In allen Fällen gelte es, die Firma fit zu machen für den Wechsel.

Diese Vorbereitung werde allerdings in den allermeisten Fällen viel zu spät angegangen, nämlich dann, wenn der tatsächliche Übergang bereits terminiert ist, berichtet IHK-Referent Kifel: „Damit ist der Fortbestand der Firma in allerhöchstem Maße bedroht. Dies endet oft darin, dass der Unternehmer nicht aus seiner aktiven Rolle ausscheiden kann und somit weiter im Unternehmen verbleiben muss. Die Nachfolge ist damit gescheitert.“ Um solchen potentiellen Fehlentwicklungen frühzeitig entgegenzuwirken, bietet die IHK Gießen-Friedberg die Unternehmenssprechtage an, bei denen die Fragen und Anliegen der Unternehmer besprochen werden. Diese Sprechstage finden zehnmal im Jahr statt. ■

ONLINE

ihkgifb.de/nachfolgesprachtage

KONTAKT



Vitalis Kifel
Tel.: 06031/609-2505
E-Mail: kifel@giessen-friedberg.ihk.de

„Le Vigneron Francais“ in Friedberg

Mit erfolgreich geregelter Nachfolge ins neue Jahr

VON NATALIJA KÖPPL

Für den Friedberger Weinfachhandel „Le Vigneron Francais“ in der Hanauer Straße stand gleich zu Beginn dieses Jahres ein Wechsel in der Geschäftsführung an. Joel Auriault hatte das Fachgeschäft bereits vor 40 Jahren gegründet und die Führung zum 1. Januar an Julia Rahn übertragen. Sie ist bereits seit fünf Jahren als Mitarbeiterin von Auriault tätig.

Erste Gespräche über das Thema hatten Auriault und Rahn bereits vor zwei Jahren geführt: „Herr Auriault hat mich damals angesprochen, ob ich mir denn prinzipiell vorstellen könne, das Geschäft nach seinem Ruhestand zu übernehmen. Darüber war ich sehr erfreut, da ich mir das schon immer vorstellen konnte. Dass diese Vorstellung nun Tatsache wird, war für mich aber zunächst überraschend.“ Zwar habe die Diplom-Pädagogin zunächst Bedenken gehabt, in die Selbstständigkeit zu starten, freue sich nun aber auf die Herausforderung und die Chance, selbst mehr einbringen und ihre Ideen ausleben zu können. Zudem liegt ihr sehr viel daran, den lokalen Einzelhandel zu stärken und mit neuen Ideen für mehr Leben und Charme in der Stadt zu sorgen. Der ehemalige Inhaber habe sich weiter nicht komplett verabschiedet, sondern sei noch ein bis zwei Nachmittage in der Woche im „Le Vigneron Francais“ tätig.

Rahn habe frühzeitig begonnen, sich mit potenziellen Problematiken rund um einen Inhaberwechsel auseinanderzusetzen und sei dann auf den Nachfolgesprächtag der IHK gestoßen: „Ich habe mich auch direkt angemeldet, allerdings hat mir Corona damals leider einen Strich durch die Rechnung



Joel Auriault hat seinen Weinhandel an Julia Rahn übergeben. Er wird dennoch weiterhin für sie Weine in Frankreich einkaufen.

gemacht, weswegen ich nicht an dem Termin teilnehmen konnte. Dennoch habe ich auf der Website viele nützliche Informationen gefunden.“

Für die Zukunft erhofft sich Rahn, dass nicht nur die Bestands-Kunden trotz des Wechsels erhalten bleiben und weiterhin die Vielfalt des Angebotes schätzen, sondern auch der Zuspruch neuer Kunden aus der Region zunimmt, die den lokalen Handel unterstützen wollen. Auf 90 Quadratmetern finden sich im „Le Vigneron Francais“ Weine, Spirituosen, Liköre und weitere Leckereien – allesamt aus Frankreich. Durch die Spezialisierung und der damit verbundenen Pro-

duktkompetenz will Rahn weiterhin den Anspruch an Qualität zu fairen Preise aufrechterhalten. Für die neue Geschäftsführerin ist der Wein viel mehr als Verkaufsware: So besucht sie regelmäßig in Frankreich die Winzer oder verschiedene lokale Messen, um neue Weine zu finden und die besten Erzeugnisse mit nach Friedberg zu bringen. Zudem nimmt Rahn an einer Sommelier-Weiterbildung am Internationalen Weininstitut in Bad Neuenahr teil, um ihren Kunden noch kompetenter zur Seite zu stehen. ■

ONLINE

www.vigneron-francais.de

Ziel ist die wirtschaftliche Integration

Zahlen und Fakten zum Asien-Handelsabkommen RCEP

Am 15. November 2020 wurde das Handelsabkommen Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) auf dem 37. ASEAN-Gipfel unterzeichnet. Das Abkommen zwischen China, Japan, den ASEAN-Staaten, Australien, Neuseeland und Südkorea soll nach der Ratifizierung Zölle im Handel abschaffen. Es tritt 60 Tage, nachdem sechs der zehn ASEAN-Staaten und drei der fünf Dialogpartner das Abkommen auf nationaler Ebene ratifiziert haben, in Kraft.

Das RCEP ist ein Freihandelsabkommen zwischen 15 Vertragspartnern (den zehn ASEAN-Mitgliedern Brunei, Indonesien, Kambodscha, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand und Vietnam sowie den fünf ASEAN-Dialogpartnern Australien, China, Japan, Südkorea und Neuseeland). Somit umfasst es 2,2 Milliarden Menschen, 30 Prozent des globalen Bruttoinlandsprodukts und 28 Prozent des globalen Handels.

Das beinhaltet das Freihandelsabkommen

RCEP ist eine ASEAN-geführte Initiative, die zur wirtschaftlichen Integration in Asien beitragen soll. Sie ist keine handelspolitische Antwort Chinas auf die Transpazifische Partnerschaft (TPP). Das Freihandelsabkommen folgt dementsprechend in vielerlei Hinsicht der Architektur eines typischen ASEAN-Freihandelsabkommens. Es wird den Zollabbau fördern (geplant ist ein Zollabbau von zirka 92 Prozent), bei der Liberalisierung von Dienstleistungen und Investition über das

Regelwerk der WTO hinausgehen und ansatzweise Bereiche abdecken, die noch nicht umfänglich Bestandteil der WTO sind (Beispiel: digitaler Handel und Wettbewerb).

Handelsbeziehungen zwischen

Deutschland und RCEP:

- 2019 exportierte Deutschland Waren im Wert von 173 Milliarden Euro in die RCEP-Staaten – mehr als auf den gesamten amerikanischen Kontinent (166 Milliarden Euro).
- Nach der EU sind die RCEP-Staaten als Verbund der wichtigste Exportmarkt Deutschlands; auf sie entfällt ein Exportanteil von 13 Prozent.
- 2019 importierte Deutschland Waren im Wert von 191 Milliarden Euro aus den RCEP-Staaten.
- Nach der EU ist die RCEP als Verbund der wichtigste Importmarkt Deutschlands. Über 17 Prozent aller deutschen Importe kommen aus den RCEP-Staaten.
- 2019 betrug das Handelsvolumen Deutschlands mit den RCEP-Staaten

363 Milliarden Euro. Das sind fast 15 Prozent des deutschen Gesamthandels. Zum Vergleich: Auf den gesamten amerikanischen Kontinent entfällt ein Anteil von elf Prozent.

- In den ersten neun Monaten des vergangenen Jahres sanken die deutschen Exporte in die RCEP-Staaten um acht Prozent. Die Importe von dort blieben im gleichen Zeitraum nahezu konstant (minus 0,2 Prozent). ■

ONLINE



KONTAKT



Tim Müller
Tel.: 0641/7954-3505,
E-Mail: tim.mueller@
giessen-friedberg.ihk.de

Veränderungen im Handelsregister

Das Handelsregister wird bei den Amtsgerichten geführt und dient der Rechtssicherheit im Handelsverkehr. Hier werden alle tatsächlichen und rechtlichen Verhältnisse vollständig und zuverlässig nachgewiesen. Auf der Homepage www.handelsregisterbekanntmachungen.de finden Sie die aktuellen Bekanntmachungen zum kostenlosen Abruf. Außerdem können Sie unter www.handelsregister.de kostenpflichtig Handels-, Genossenschafts- und Partnerschaftsregister sowie zum Teil die Vereinsregister aller Bundesländer und darüber hinaus die Registerbekanntmachungen (Veröffentlichungen) abrufen.

Schutzschirm für Lieferketten

Bundesregierung greift wichtige Impulse der Unternehmer auf.

Um Lieferketten und Exporte deutscher Unternehmen in der Corona-Krise zu stabilisieren, übernimmt der Staat auch 2021 Garantien für Warenkreditversicherer von bis zu 30 Milliarden Euro. Allerdings werden sich voraussichtlich die Prämien für die Unternehmen erhöhen.

Mit der Verlängerung dieses Schutzschirmes über den Jahreswechsel hinaus will die Bundesregierung verhindern, dass Unternehmen in der Covid-19-Pandemie Gefahr laufen, auf unbezahlten Rechnungen ihrer in- und ausländischen Kunden sitzenzubleiben, wenn diese der Krise zum Opfer fallen.

Diese Risiken federt die Bundesregierung mit der Staatsgarantie ab.

Die Verlängerung des Schutzschirmes für Lieferketten und Warenkreditversicherungen bis zum 30. Juni 2021 kann nun weiter dazu beitragen, die häufig in Wertschöpfungsketten organisierte deutsche Wirtschaft an dieser Stelle zu stabilisieren und Liquidität in den Unternehmen zu halten. ■

KONTAKT



Tim Müller
Tel.: 0641/7954-3505,
E-Mail: tim.mueller@
giessen-friedberg.ihk.de

Wir sorgen für Ihre
GESUNDHEIT!



Der
AEROSOL
Wächter!

<https://co2-ampel.online>

Ausbildung der Ausbilder

Live-Online-Unterricht mit Präsenztagen

Termin: 5. Januar bis 27. Februar 2021

Uhrzeit: 16.00 bis 20.00 Uhr (freitags)
8.00 bis 12.15 Uhr (samstags)

Ort: Online-Seminar
IHK-Seminargebäude, Hanauer
Straße 5, Friedberg (Präsenztage)

Teilnahmegebühr: 460,- Euro

VA: 129143568

Die qualifizierte Berufsausbildung junger Menschen ist wesentlicher Bestandteil erfolgreicher Fachkräftesicherung und somit ein wichtiger Baustein erfolgreicher Unternehmen. Ausbilder und Ausbilderinnen nehmen dabei eine zentrale Rolle ein. Sie geben nicht nur ihr Fachwissen und ihre Erfahrung weiter, sondern sie helfen auf unterschiedlichsten Ebenen mit, jungen Menschen den Start ins Berufsleben zu

erleichtern und ihnen eine gute Zukunftsperspektive zu verschaffen. Um als Ausbilder respektive Ausbilderin tätig zu werden, muss man neben der persönlichen und fachlichen Eignung auch den Erwerb der berufs- und arbeitspädagogischen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in einer Ausbilder-Eignungsprüfung nachweisen können.

Die IHK Gießen-Friedberg bietet erstmals einen Lehrgang zur Vorbereitung auf die Ausbilder-Eignungsprüfung in einer Kombination aus Onlineunterricht und Präsenzphasen – einem sogenannten Hybrid-Modell – an. Der Lehrgang passt sich somit den durch die Corona-Pandemie rasant fortschreitenden Veränderungen und Entwicklung im Bereich der Digitalisierung an. Gerade die Präsenzveranstaltungen leiden zurzeit unter den aktuellen

öffentlichen und innerbetrieblichen Einschränkungen und Regelungen. Viele Arbeitnehmer befinden sich im Homeoffice oder sollen/wollen soziale Kontakte einschränken.

Die IHK-Trainer vermitteln ausgewählte Lehrgangsinhalte in einem virtuellen Seminarraum als Live-Online-Konferenzen. Während der Präsenztermine finden Theorievertiefungen sowie Übungen für den praktischen Teil der Ausbilder-Eignungsprüfung statt.

KONTAKT



Isabel Erbe
Tel.: 06031/609-3100
E-Mail: erbe@
giessen-friedberg.ihk.de

Veranstungskalender

Achtung: Aufgrund von Corona kann es kurzfristig zu Änderungen oder Absagen kommen.

Lehrgänge in Gießen

25.01.2021 –23.04.2021	Fachkraft für Im- und Exportabwicklung (IHK)– Blended Learning VA: 129140470 Kontakt: Selina Kipp
22.02.2021 –27.02.2021	Buchführung KOMPAKT (Vollzeit) VA: 12977517 Kontakt: Dagmar Löthe
17.03.2021 –15.10.2022	Gepr. Fachwirt/in im Gesundheits- und Sozial- wesen VA: 12923080 Kontakt: Dagmar Löthe

Lehrgänge in Friedberg

15.02.2021 –16.02.2021	MS Excel – Grundlagen VA: 12940326 Kontakt: Sebastian Kipp
19.02.2021 –27.03.2021	Grundlagen Arbeitsrecht I (IHK-Fachkraft Personal) VA: 12962016 Kontakt: Raid Nashef
26.03.2021 –09.04.2022	Gepr. Personalfachkaufmann/-frau VA: 12940004 Kontakt: Sebastian Kipp

Tagesseminare in Friedberg

26.02.2021	Mitarbeitergespräche VA: 12939302 Kontakt: Dagmar Löthe
10.03.2021	Schneller lesen VA: 12980544 Kontakt: Dagmar Löthe
18.03.2021	Facebook- und Instagram-Marketing VA: 129126923 Kontakt: Raid Nashef
25.03.2021	Kompetenz am Telefon VA: 12939287 Kontakt: Raid Nashef

Tagesseminare in Gießen

14.01.2021	Sachkundeprüfung Freiverkäufliche Arzneimittel VA: 129142950 Kontakt: Marie-Theres Burzel
18.01.2021	Arbeitskreis Personal VA: 129140835 Kontakt: Marie-Theres Burzel
20.01.2021	Lösung für Ihr IT System VA: 129139850 Kontakt: Marie-Theres Burzel
21.01.2021	Sachkundeprüfung Freiverkäufliche Arzneimittel VA: 129142950 Kontakt: Marie-Theres Burzel
02.02.2021	Online Recht: Geschäftliche Nutzung des Internets VA: 129139851 Kontakt: Marie-Theres Burzel
04.02.2021	Optimiertes Telefoninkasso VA: 129140680 Kontakt: Dagmar Löthe
09.02.2021	Corona: Reduzierung von Personal VA: 129139852 Kontakt: Marie-Theres Burzel

Tagesseminare in Gießen

16.02.2021	Fit im Arbeitsrecht VA: 129139905 Kontakt: Marie-Theres Burzel
23.02.2021	Vergütungs- und Entgeltsysteme VA: 129139854 Kontakt: Marie-Theres Burzel
25.02.2021	Zeitmanagement in der digitalen Gesellschaft VA: 129140658 Kontakt: Dagmar Löthe
10.03.2021	Einkaufskosten nachhaltig senken VA: 129141764 Kontakt: Dagmar Löthe
11.03.2021	Reklamationsmanagement VA: 12970536 Kontakt: Dagmar Löthe
11./12.03.2021	Professionelle Verhandlungsführung VA: 129141769 Kontakt: Dagmar Löthe
17.03.2021	Kommunikative Selbstbehauptung VA: 12981174 Kontakt: Raid Nashef

Weiterbildungsangebote anderer Anbieter finden Sie bspw. unter: www.hessen-weiterbildung.de, www.wis.ihk.de, www.kursnet.de, etc.

ONLINE



www.giessen-friedberg.ihk.de, Veranstaltungen
Für ausführliche Informationen geben Sie bitte die
Veranstaltungsnummer (VA) in das entsprechende
Suchfeld ein.

KONTAKT



Marie-Theres Burzel
Tel.: 0641/7954-4025
E-Mail: veranstaltungen-recht@giessen-friedberg.ihk.de



Selina Kipp
Tel.: 0641/7954-3510
E-Mail: international@giessen-friedberg.ihk.de



Dagmar Löthe
Tel.: 0641/7954-3110
E-Mail: loethe@giessen-friedberg.ihk.de



Raid Nashef
Tel.: 06031/609-3125
E-Mail: nashef@giessen-friedberg.ihk.de

Veranstaltungen im Kurzportrait

Umsatzsteuer

EU und Drittländer

Termin: 25. März 2021

Uhrzeit: 9.00 bis 17.00 Uhr

Ort: IHK-Seminarräume,
Flutgraben 4, Gießen

Teilnahmegebühr: 220,- Euro

Anmeldung: bis 18. März 2021

VA: 129136076

Für Ihre praktische Arbeit aufbereitet, lernen Sie die wichtigsten Entwicklungen aus Rechtsprechung, BMF-Schreiben und Gesetzgebung kennen und vertiefen Ihre Kenntnisse anhand von Praxisfällen und Fallbeispielen. Das Seminar verschafft einen Überblick über

aktuelle Brennpunkte der Umsatzsteuer und versorgt Sie mit dem nötigen Rüstzeug für Ihre tägliche Arbeit. Die Veranstaltung richtet sich an Mitarbeiter der Finanzbuchhaltung und Steuerabteilung, Angehörige der steuerberatenden Berufe, Bilanzbuchhalter.

Kasse im Fokus der Finanzämter

Betriebsprüfung und Nachschau

Termin: 30. März 2021

Uhrzeit: 14.00 bis 16.00 Uhr

Ort: IHK-Seminarräume,
Flutgraben 4, Gießen

Teilnahmegebühr: 80,- Euro

Anmeldung: bis 23. März 2021

VA: 129142751

Die Kassenführung in bargeldintensiven Handelsbetrieben und in der Gastronomie ist zurzeit im Fokus der Finanzämter. Das Seminar informiert über Hintergründe und bereitet durch Handlungsempfehlungen auf Prüfungen in diesem Bereich vor.

KONTAKT



Doreen Franz,
Tel.: 06031/609-4105,
E-Mail: franz@
giessen-friedberg.ihk.de

IHK LIVE-ONLINE – Webinare 2021



Uhrzeit: 8.30 Uhr bis 13.00 Uhr (mit halbstündiger Pause)

Einwahldaten: folgen nach Anmeldung

11.01.2021: Aussetzung der Insolvenzantragspflicht

VA: 129143349 | Kontakt: Marie-Theres Burzel

Teilnahmegebühr: 75,- Euro

12.01.2021: Lieferantenerklärung

VA: 129118578 | Kontakt: Selina Kipp

Teilnahmegebühr: 180,- Euro

28.01.2021: Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht

VA: 129143326 | Kontakt: Selina Kipp

Teilnahmegebühr: 180,- Euro

11.02.2021: Dual-Use Güterlisten

VA: 129140333 | Kontakt: Selina Kipp

Teilnahmegebühr: kostenfrei

16.02.2021: Resilienz

VA: 129136519 | Kontakt: Raid Nashef

Teilnahmegebühr: 135,- Euro

02.03.2021: Coaching-Grundlagen für Führungskräfte

VA: 129140659 | Kontakt: Raid Nashef

Teilnahmegebühr: 135,- Euro

12.03.2021: Persönliche Führungskompetenz

VA: 129136517 | Kontakt: Raid Nashef

Teilnahmegebühr: 135,- Euro

26.03.2021: Business-Kommunikation

VA: 129136473 | Kontakt: Raid Nashef

Teilnahmegebühr: 135,- Euro

31.03.2021: Zeitmanagement in der digitalen Gesellschaft

VA: 129136524 | Kontakt: Raid Nashef

Teilnahmegebühr: 135,- Euro

NEWSLETTER

Verpassen Sie keine aktuellen Informationen mehr. Melden Sie sich an für den IHK-Newsletter und wählen dabei die für Sie interessanten Themengebiete aus.



M&M

Your Way to Languages

- Einzel-/Gruppentraining
- Firmenseminare
- Übersetzungen

Müller & Meier
Fremdsprachentraining
mm.sprachen@t-online.de
www.yourwaytolanguages.de
0641 - 39 03 58

ANZEIGE

Jubiläen

25-jähriges Arbeitsjubiläum

Pascoe pharmazeutische Präparat GmbH

Marlies Rühl 1.01.2021

BRANOpac GmbH

Klaus Burk 1.01.2021

WAS WIR FÜR SIE TUN!

Ihr Unternehmen besteht seit 25, 50, 75 oder gar 100 Jahren und mehr? Auf Wunsch stellen wir Ihnen kostenfrei eine Urkunde aus.

Weitere Informationen finden Sie unter www.giessen-friedberg.ihk.de, Dok.-Nr. 3180638



KENNEN SIE ...

Der Ehrbare Kaufmann

Historische Werte: aktuell wie nie zuvor



Was macht den Begriff des Ehrbaren Kaufmanns aus? Mitglieder unserer Vollversammlung und andere IHK-Mitmacher präsentieren sich in Video-Grußbotschaften und zeigen, wie sie die Prinzipien des Ehrbaren Kaufmanns, die schon im Mittelalter von Bedeutung waren, in ihrem Geschäftsalltag in der Neuzeit umsetzen. Traditionelle Werte, die noch heute aktuell sind. „Für mich ist der ‚Ehrbare Kaufmann‘ das Leitbild für seriös handelnde Unternehmen“, ist die Überzeugung von Rainer Schwarz, IHK-Präsident.

Weitere Videogrußbotschaften finden Sie auf unserer Homepage www.giessen-friedberg.ihk.de, Dok.-Nr. 2635432



Natalija Korbmacher



Jens Fürbeth

Fotos: VB Mittelhessen

Volksbank Mittelhessen verstärkt Führung

Natalija Korbmacher und Jens Fürbeth werden zu Generalbevollmächtigten ernannt. Die Ernennung erfolgt zum 1. März 2021. Das haben Aufsichtsrat und Vorstand der Volksbank Mittelhessen beschlossen.

Die 35-jährige Korbmacher ist Bereichsleiterin Vertriebs- und Produktmanagement. Damit verantwortet sie ein strategisch wichtiges Geschäftsfeld der Bank. Korbmacher ist auch Mitglied im Managementteam und überzeugt mit fachlicher Expertise, großem Führungstalent und einem ausgeprägten Strategieverständnis.

Fürbeth ist langjähriger Bereichsleiter des Firmenkundengeschäftes. Seit 2003 hat der 51-jährige Prokura, seit 2007 ist er Mitglied des Direktoriums. Zudem gehört er langjährig dem Managementteam an. Als Generalbevollmächtigter wird Fürbeth weiterhin das Firmenkundengeschäft leiten, gleichzeitig auch Aufgaben für Mandate des Vorstands wahrnehmen.

ONLINE

www.vb-mittelhessen.de

Finder35.de vernetzt die Region

Leistungen und Angebote in Butzbach, Langgöns, Rockenberg, Ober-Mörlen und Münzenberg bequem online finden.

Unternehmen, Einzelhändler und Gewerbetreibende in der nordwestlichen Wetterau stärker online sichtbar machen ist das Ziel der neuen Plattform Finder35.de, die seit Anfang August am Netz ist.

„Bereits das in der ersten Corona-Welle kurzfristig entstandene Gutscheinportal ‚Zusammen-Butzbach.de‘ hat gezeigt, dass hier sowohl ein Bedarf wie auch eine entsprechende Nachfrage – sowohl seitens der Unternehmen als auch der Kunden – besteht“, erklärt Patrick Kempf vom Gewerbeverein Butzbach Aktiv e.V. das Vorhaben. Viele Einzelhändler hätten ein tolles Angebot, seien online aber nur schlecht auffindbar. So erklärt Kempf die Idee, zusammen mit der Stadt Butzbach eine Plattform zu schaffen, die die vielseitigen Angebote und Leistungen der Unternehmen, Einzelhändler und Gewerbetreibenden in Butzbach, Langgöns, Rockenberg, Ober-Mörlen und Münzenberg deutlich herausstellt und das bisherige Gutscheinportal künftig ablöst und weiterführt. „Es soll explizit keine reine Lösung nur für Butzbach sein, die Möglichkeit, dass auch unsere Nachbarkommunen die Plattform nutzen, war von Anfang an ein zentraler Gedanke“, ergänzt Butzbachs Bürgermeister Michael Merle zum Vorhaben. Das spiegelt sich auch in der Namensgebung wieder, die sich an Butzbachs regionalem Stadtmagazin „Perle35“ orientiert, welches ebenfalls in Butzbach, Langgöns, Rockenberg, Ober-Mörlen und Münzenberg verteilt wird.

Unter der Internetadresse finden die Besucherinnen und Besucher der Seite eine Suchfunktion, mit der sich sowohl nach Firmennamen aber auch direkt nach Produkten oder Angeboten suchen lässt. Daneben lässt



FINDER35
www.finder35.de

Jetzt kostenlos registrieren

„Erhöhen Sie Ihre digitale Sichtbarkeit mit einem kostenfreien Eintrag.“

ONLINE REGIONAL FINDEN

Butzbach
REGIONAL | LEBENS-MITTE | STADT
AUS TRADITION IN ENTWICKLUNG

sich die Suche beispielsweise auch nach Kategorie, Ort, Möglichkeit zur Kartenzahlung oder barrierefreiem Zugang einschränken.

In den Suchergebnissen werden passende Ladengeschäfte oder Firmen auf einer Karte inklusive Öffnungszeiten angezeigt. Den Eintrag selbst mit weiteren Informationen wie Kontaktdaten, Webseite, Reservierungsmöglichkeit, Parkmöglichkeiten und Beschreibung der eigenen Leistungen pflegen die Anbieter selbst. Mehr als 50 Firmen haben sich bereits vor dem offiziellen Starttermin in den Finder35 eingetragen, zahlreiche weitere sind seitdem dazugekommen. Bei Fragen kann der Nutzer direkt per Onlineformular mit dem Anbieter in Kontakt treten.

Die Eintragung ist und bleibt für alle Unternehmer, Gewerbetreibenden und Freiberufler schnell und kostenfrei möglich. Betreiber der Plattform ist die Stadt Butzbach. Künftig soll das Angebot weiter ausgebaut werden, so sollen – und werden zum Teil bereits – auch Einrichtungen wie Schulen,

Kindergärten, Kirchen, Vereine, Parkhäuser oder auch Veranstaltungen angezeigt. „Ziel ist es, die Attraktivität unserer Region, seiner kleineren und größeren Angebote und Firmen noch stärker als bisher herauszustellen und Informationen leichter online zugänglich zu machen“, erläutert Bürgermeister Merle abschließend. ■

ONLINE

www.finder35.de

ANZEIGE



HALLEN
INDUSTRIE | GEWERBE | STAHL

PLANUNG - PRODUKTION - MONTAGE

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

wolf SYSTEM



IHK

UNTERNEHMENSPREIS

Hidden Champion? Best-practice? Wir suchen Sie alle!

Der IHK-Unternehmenspreis würdigt besonderes Engagement und außergewöhnliche Leistungskraft von Unternehmen aus dem IHK-Bezirk. Der Preis wird in drei Kategorien ausgelobt:

- Kategorie Industrie
- Kategorie Handel und Dienstleistung
- Kategorie Jungunternehmen (für Unternehmen, die mindestens 2 und maximal 7 Jahre alt sind).

Warum mitmachen?

Was haben die Sieger davon?

- Eine feierliche Preisverleihung im Rahmen des IHK-Jahresempfangs mit Urkunden- und Pokalübergabe vor knapp 1.000 Entscheidern der regionalen Wirtschaft
- Umfangreiche Medienberichterstattung
- Ein Video, das die Stärken und Besonderheiten des Unternehmens herausstellt

Wer kann mitmachen?

Bewerben können sich IHK-zugehörige Unternehmen aus den Landkreisen Gießen, Vogelsberg und

Wetterau. Lediglich die Gemeinden Wetterberg und Biebertal sind davon ausgeschlossen, da sie zum Bezirk der IHK Lahn-Dill gehören.

Wie kann man mitmachen?

Sie können sich entweder mit Ihrem eigenen Unternehmen um den Preis bewerben, oder Sie können ein Unternehmen vorschlagen.



Bewerbungs-/Vorschlagsformulare finden Sie unter:

www.ihk-preis.de



Bewerbungsschluss

Bewerbungsschluss für den Unternehmenspreis ist am 31. März 2021.



Ansprechpartnerin in der IHK ist:
Andrea Bette
Tel.: 06031 / 609-2500
bette@giessen-friedberg.ihk.de



Industrie- und Handelskammer
Gießen-Friedberg

Die Unternehmer-Mitmachorganisation

Absolut Familiensache

Die inhabergeführte ALEA Hoch- und Industriebau AG feiert Jubiläum.

Er sei ein Zupacker, bringe nicht nur sein Unternehmen zum Erfolg, sondern engagiere sich auch ehrenamtlich im Bereich Ausbildung. Dafür sei ihm herzlich gedankt, sagte Sigmar Gabriel, ehemaliger Bundesminister und Vizekanzler, in seinem Grußwort. Adressat war Vorstandsvorsitzender Thomas M. Reimann, dessen ALEA Hoch- und Industriebau AG Ende November 150-jähriges Jubiläum feierte.

Seit 2004 leitet Reimann das mittelständische Unternehmen. Mit dem Eintritt seines Sohnes Jan-Niklas wird die Familientradition in sechster Generation fortgeführt.

Gegründet wurde der ALEA-Vorläufer von einem Maurermeister Wolf aus Bad Vilbel, der nach dem deutsch-französischen Krieg 1870 mit dem Bau eines Kriegerdenkmals beauftragt worden war. Heute baut ALEA moderne Wohnungs- und Industriebauten mit Schwerpunkt in der Region Frankfurt-RheinMain. Das mittelständische Unternehmen mit rund 100 Mitarbeitern hat seinen Hauptsitz in Frankfurt sowie eine Niederlassung in Bad Vilbel. Damit ist ALEA auch ein



Ex-Bundesminister Sigmar Gabriel (links) gratuliert Thomas M. Reimann zum außergewöhnlichen Jubiläum seines Unternehmens. (Anm.d.Red.: Es handelt sich hier um eine von Sigmar Gabriel genehmigte Bildmontage)

Mitgliedsunternehmen der IHK Gießen-Friedberg.

Reimann ist Initiator der „Initiative Zukunft Fachkraft“ des BDB, der die Nachwuchsförderung in der Bauwirtschaft vorantreiben möchte. Seit Ende November vergangenen Jahres begeht ALEA das Jubiläum vir-

tuell. Grußworte kamen auch aus der hessischen Staatskanzlei sowie von der Stadt Frankfurt. ■

ONLINE

www.alea-ag.de



Wirtschaftsforum Wetterau 2021:
Wie Online-Kanäle stationären Handel und Dienstleistungen stärken

**Online Veranstaltung
Februar 2021**

Innovative Lösungsansätze und Erfolgs-Beispiele für Unternehmen und Kommunen – jetzt in die Zukunft starten!

info@wfg-wetterau.de
06031 77269-0

ANKÜNDIGUNG

ANZEIGE



Bob Dingeldey

Notar
Fachanwalt für Arbeitsrecht
Fachanwalt für Erbrecht
Fachanwalt für Familienrecht
Mediator im Arbeits- und Erbrecht

Dingeldey • Notar • Rechtsanwalt • Fachanwalt
Kanzleiberg 9 • 35390 Gießen • Tel. 0641 34034
info@dingeldey.de • www.dingeldey.de

Kreative Ideen für das gelungene Firmenjubiläum

Monika Heineck, Inhaberin von heineckpartner Unternehmenskommunikation und Vollversammlungsmitglied, sowie ihre Projektpartnerin Kerstin Hendess, Tacheles Public Relations, geben Beispiele für eine gelungene Jubiläumskampagne.

Frau Heineck, viele Unternehmen möchten ihr Jubiläum besonders begehen. Dazu gehört neben einer Feier mit Kollegen, Partnern und Freunden oft auch der Wunsch nach einer ganz besonderen Festschrift. Was empfehlen Sie ihnen?

Festschriften können mehr sein als ein einfaches Dokument. Wir von heineckpartner denken die klassische Festschrift neu und konzipieren ein Jubiläums-Buch, das die Basis ist für die Entwicklung einer Marketingstrategie und eines zukunftsfähigen Markenimages. Dies bietet für Unternehmen die Chance, sich am Markt zu positionieren und weiter zu etablieren.

Auf was sollte man als Unternehmen, insbesondere in der Zeit vor dem Jubiläum, achten, Frau Hendess?



VV-Mitglied Monika Heineck denkt die traditionelle Festschrift neu.

Wir haben immer wieder die Erfahrung gemacht, dass vielen Unternehmen gar nicht bewusst ist, welch' tolle Geschichten und Schätze sich in ihrem Haus verbergen. Diese zu finden, zu erkennen, einzuordnen und zu erzählen in Wort und Bild, das ist unser Job. Dazu brauchen wir – alles. Um das Beste auswählen zu können, um weiter zu fragen und zu denken und neue Ideen zu entwickeln: Um das Unternehmen perfekt zu portraituren. Und wir müssen „alles“ wissen, damit wir nicht das Falsche erzählen, sondern auch in Schwierigkeiten eine positive Geschichte entdecken können.

Welches Material sollten die Unternehmen Ihnen dazu zur Verfügung stellen?

Heineck: Ein Buch kann nur so gut sein wie der Input, den wir Dienstleister bekommen. Ideal ist natürlich ein Firmenarchiv mit Bildern und Dokumenten, Produkten und Werbeartikeln – und ein Archiv mit Anekdoten in den Köpfen. Vielleicht gibt es auch noch alte Maschinen oder Produkte? Mit alledem können wir „Buchmacher“ etwas anfangen. Aber bei der Vorbereitung geht es nicht nur um das Sammeln. Mit dem Firmenjubiläum ist es ja wie mit Weihnachten: Es kommt immer so plötzlich. Dabei ist ein Unternehmens- oder Produktgeburtstag kein isoliertes Event, sondern prägt die Wahrnehmung eines Unternehmens auf Jahre: Was für eine Chance, die Kernbotschaften neu zu kommunizieren.

Wie gelingt es, die Kernbotschaften zu vermitteln?



Kerstin Hendess bringt die Inhalte auf den Punkt.

Heineck: Die erste und wichtigste Frage dabei ist die nach der Zielgruppe: Für wen machen wir das? Für die Mitarbeiter? Die Kunden? Den Vertrieb? Bundesweite Politprominenz? Fans? Alle? Daran schließt sich an die Frage nach der Botschaft, die Sie vermitteln wollen.

Wir können nur empfehlen, wirklich frühzeitig anzufangen – auch um andere Maßnahmen, etwa ein Fest, eine Ausstellung, Rede und Pressearbeit, Werbeartikel oder Broschüren passgenau zu verbinden. Schon die Überlegung, ob und wie man ein Jubiläum feiert, führt automatisch zu Fragen nach einem zukunftsfähigen Markenimage oder einer Weiterentwicklung der Marketingstrategie. Und beispielsweise auch nach der Modernisierung von Logo und Claim.

Neun goldene Regeln für ein Unternehmensbuch

1. Eine Idee, die sich sofort vermittelt
2. Ein auffälliges Format als Eyecatcher
3. Ein Titel, dessen Text und Bild neugierig machen und berühren
4. Eine sichtbare Haptik, die die Hand nach dem Buch greifen lässt
5. Kurze, knackige, abgeschlossene, spannende, persönliche Geschichten aus dem wahren Leben
6. Eine glatte, unterhaltsame und doch emotionale Sprache
7. Der Verzicht auf „Marketingjargon“
8. Großzügige Seitengestaltung statt Bleiwüsten mit Briefmarken
9. Abwechslungsreich und gleichzeitig als Gesamtwerk gestaltete Seiten



Fotos: heineckpartner KG / Tacheles PR

Die sogenannten Festschriften sind ja oft eher traditionell gehalten, gibt es Beispiele oder lustige Anekdoten, in denen diese Tradition „aufgebrochen“ wurde?

Heineck: Wir möchten hier keine Namen nennen, weder im Positiven noch im Negativen, aber tatsächlich beginnt das Elend oft schon mit dem Namen „Festschrift“. Da erwarte ich geradezu eine biedere Gestaltung mit schlechten Bildern in Bleiwüsten. Dazu dröge Grußworte, langatmige historische Abhandlungen und viel Eigenlob. Wir sprechen lieber von Jubiläums- oder Unternehmensbüchern. Bis der Titel steht, dann ist dieser Programm und Botschaft.

Hendess: Ja, einige „Grußwörter“ lassen sich nicht vermeiden. Aber Menschen interessieren sich für Menschen, suchen Neues und Vertrautes; als Leser möchten sie über andere staunen und sich selbst wiederfinden, die Meilensteine des Unternehmens mit dem eigenen (Berufs-)Leben verknüpfen. Und ein paar „geheime“ Geschichten aus dem Nähkästchen erfahren. Und da tickt der Azubi genauso wie der Vorstandsvorsitzende, der Kunde wie der Mitarbeiter, der Handwerker wie der Kopfarbeiter.

Kleine Auswahl gefällig? Nur einige Beispiele für die kreative Umsetzung einer nachhaltig wirksamen Jubiläumskampagne

Würden Sie ein Beispiel für so eine Geschichte aus dem Nähkästchen nennen?

Heineck: Als wir „Wasser ist Leben. Abwasser auch.“ (für den Verband der Rohr- und Kanaldienstleister - VDRK e.V, Anmerkung Red.) gemacht haben, erzählte einer der portraitierten Unternehmer so ganz nebenbei von einem Mitarbeiter, der sich das Firmenlogo auf die Brust hatte tätowieren lassen. Was für eine Geschichte! Und ein anderer, dass er zunächst Krankenpfleger oder Mechatroniker werden wollte. Und jetzt pflegt er sozusagen mit High-Tech die Venen unserer Wasserversorgung. „Authentizität“ ist ein schreckliches Schlagwort, aber genau darum geht es. Wir können auch echt, ehrlich, glaubwürdig sagen. Also: Geschichte und Geschichten mit den Menschen im Mittelpunkt.

Wie sieht ein modernes Jubiläumsbuch aus? Welche Vorteile bringt es den Unternehmen?

Heineck: Viele Menschen finden Bücher toll – mögen aber keine längeren Strecken lesen. Die Klage darüber ist müßig – so ist das

eben. Und darauf muss sich auch ein Jubiläumsbuch einstellen. Das fängt mit dem Gestaltungskonzept an und hört mit der Sprache noch längst nicht auf.

Wir haben mal „Neun goldenen Regeln für ein Unternehmensbuch“ entwickelt. So entsteht ein feines anzuschauendes „Werk“, das man anfassen und festhalten möchte. Solche „Coffeetable-Books“ kann man irgendwo aufklappen, man kann schauen, stöbern, kurze Stücke lesen. Ein Buch hat, anders als zum Beispiel ein Kalender, kein natürliches Verfallsdatum. Deshalb ist ein Buch, auch wenn es anlässlich eines Jubiläums erscheint, ein sehr langfristiger Imageträger für ein Unternehmen: Ob zur Kunden- und Mitarbeiterbindung, für Akquisition oder zum Eintritt in neue Märkte. Ein Buch vermittelt Seriosität, Qualität und Exklusivität.

Das Interview führte Natalija Köppl.

ONLINE

www.heineckpartner.de

Kommunikation im Team trainiert

VOS Schott GmbH positioniert sich als zukunftsfähiger Arbeitgeber.

Die VOS Schott GmbH in Butzbach hat den zweijährigen Prozess des Audits „Zukunftsfähige Unternehmenskultur“ der Initiative Neue Qualität der Arbeit (INQA) erfolgreich abgeschlossen. Dafür erhielt sie die Abschlussurkunde des gleichnamigen Programms des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales.

Die VOS Schott GmbH hat sich erfolgreich neu aufgestellt: Insgesamt arbeitete die VOS Schott GmbH an fast zehn Maßnahmen, um die Unternehmenskultur sowie die Arbeitsbedingungen zukunftsorientierter zu gestalten. Ein besonderes Augenmerk lag dabei auf der Entwicklung und Umsetzung der internen Organisationsstruktur und der damit verbundenen Implementierung agiler Arbeitsprozesse. Diesen Schwerpunkt setzt sich das Unternehmen auch nach dem Abschluss des Audits weiterhin auf die Agenda. Innerhalb des Teams erreichte der Wandel interner Prozesse eine hohe Akzeptanz. Dies führte zu einer konstruktiven Zusammenarbeit zwischen Mitarbeitenden und Unternehmensführung, bei der auch kontroverse Diskussionen stets zielorientiert geführt werden konnten.

Aufgrund jahrelanger Prozessenerfahrung konnte das Unternehmen insbesondere im Bereich der Arbeitssicherheit schnell agieren. Eine intensivere Bearbeitung bedurfte es bei den aufbau- und ablauforganisatorischen Maßnahmen. Diese interne Weiterentwicklung mithilfe des Audits „Zukunftsfähige Unternehmenskultur“ bewertet die Geschäftsführerin Angelika Freier als sehr positiv: „Die gemeinsame Auseinandersetzung mit allen Bereichen des Prozessmanagements hat den Blick und die Wahrnehmung für objektive und individuelle Prob-



Freuen sich über die erfolgreiche Umsetzung: Angelika Freier, Geschäftsführerin VOS Schott GmbH (rechts), und Elisabeth Wissler, Prozessbegleiterin und Inhaberin Transition Consulting & Coaching

leme entwickelt sowie die Kommunikation im Team trainiert“, sagt sie.

Mitarbeitende waren eingebunden

Elisabeth Wissler, die die Durchführung des Audits im Unternehmen als Prozessbegleiterin betreute, zieht ebenfalls zufrieden Bilanz: „Bemerkenswert ist, dass alle Mitarbeitenden in den Entwicklungsprozess mit einbezogen wurden und damit nachhaltige und von allen mitgetragene Veränderungen erzielt werden konnten.“

Die VOS Schott GmbH sieht die interne Transformation als fortlaufenden Prozess und möchte auch weiterhin in eine zukunftsfähige Unternehmenskultur investieren. Mit dem Abschluss des Audits wurden bereits wichtige Maßnahmen umgesetzt, die das

Unternehmen gut für die zukünftige Arbeitswelt aufstellen.

Die VOS Schott GmbH liefert maßgeschneiderte Produktionslinien zur thermischen Behandlung von Lebensmitteln, Tiernahrung und Pharmazeutika.

Das Audit „Zukunftsfähige Unternehmenskultur“ ist ein Angebot der Initiative Neue Qualität der Arbeit (INQA) und wird vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales gefördert sowie von der Demografieagentur umgesetzt. Es unterstützt Unternehmen und Verwaltungen bei der Mitarbeitergewinnung und -bindung durch die Verbesserung des Arbeitsumfelds. ■

ONLINE

- www.vospro.de
- www.vos-schott.com
- www.inqa-audit.de

Arku Plast wird zu LINK Kunststofftechnik

Produktionsstandort in Mücke bleibt bestehen.

„Wir freuen uns, dass die Arku Plast Spritzguss GmbH als neues Geschäftssegment unser Unternehmen bereichert“, sagt Jürgen Witzendorff, Prokurist der LINK GmbH Butzbach und verantwortlich für Marketing und Vertrieb. Zum 1. November 2020 integrierte das Unternehmen die in Mücke ansässige Arku Plast als neue Sparte „LINK Kunststofftechnik“.

Aus einer Partnerschaft wurde ein Unternehmen. 20 Jahre lang produzierte Arku Plast für LINK Spritzguss-Gehäuse für deren Sicherheitssensoren. Trotz der Fusion bleibt der dortige Produktionsstandort bestehen. Die bisherigen Inhaber Nicole und Oliver Wagner bringen ihr Know-how künftig als Mitarbeiter des neuen Geschäftsfeldes ein.

Auch in eigener Regie stellt LINK schon immer Bauteile in Kunststofftechnik für eigene Komponenten der Sicherheitstechnik und Gebäudeautomation her. „Nun haben wir mehr Kapazitäten, mehr Know-how und mehr Personal“, freuen sich die Geschäftsführer Daniel und Markus Link. „Und wir können damit unser Produktsortiment erweitern, neue Kunden gewinnen und unsere Geschäftstätigkeit ausweiten“, ergänzt Matthias Koch. Der Senior Key-Account-Manager von LINK wird federführend die LINK Kunststofftechnik zusammen mit Wagners ausbauen. Letztere betreuen weiterhin die bisherigen Kunden von Arku Plast: „Wir sind sehr froh, mit LINK ein Unternehmen gefunden zu haben, bei dem wir die Erfolgsgeschichte unseres Familienbetriebes in sehr guten Händen wissen und unter dessen Dach wir sie gemeinsam weiterentwickeln können.“



Aus Arku Plast ist LINK Kunststofftechnik geworden: Nicole und Oliver Wagner (Mitte) haben ihr Unternehmen in die Hände von Daniel Link, Jürgen Witzendorff (von links) und Markus Link (rechts) gegeben.

Mehrwerte für Kunden

Aus der Erweiterung ergeben sich attraktive Synergieeffekte. „Wir können unseren Kunden nicht nur Kunststoffprodukte anbieten, sondern wir sind auch in der Lage, sie so zu entwickeln und herzustellen, dass sie gleichzeitig mit dem von ihnen gewünschten technischen Innenleben, zum Beispiel Platinen, bestückt sind“, erklärt Matthias Koch. „Für unsere Bestandskunden ist das ein willkommener Mehrwert. Und gegenüber neuen Kunden positionieren wir uns damit als attraktiver Produktentwickler und Hersteller.“

Bisher entwickelte und produzierte LINK vor allem für Kunden aus dem Bereich Security und Building Automation. Mit dem Erwerb von Arku Plast kommen Kunden aus

weiteren Branchen wie der Auto-Zuliefer- und der Elektroindustrie, dem Maschinenbau sowie der Schweißtechnik hinzu. ■

ONLINE

www.link-gmbh.com

ANZEIGE

Stahlhallenbau · seit 1984

ANDRE-MICHELS + CO.
STAHLBAU GMBH

02651, 96200 Fax 43370

Andre-Michels.de

Maßgeschneidertes Beatmungsverfahren als Innovationshub

Ein Team aus Gießen will die Kindermedizin mehr ins Zentrum des Interesses rücken und Mittelhessen als Forschungsregion für Kinder- und Jugendgesundheit stärken. Eine innovative Beatmungstechnologie für Neugeborene soll der Anfang sein. Im Gespräch mit Andreas Weißflog, Geschäftsführer der federführenden Thora Tech GmbH, über das Verbundprojekt MICRO-JET-N.

Herr Weißflog, im Rahmen der Fördermaßnahme „Kleine Patienten, großer Bedarf“ haben Sie und Ihre Partner 1,3 Millionen Euro vom Bundesforschungsministerium für Ihr Projekt im Rahmen einer kindgerechten Gesundheitsversorgung erhalten. Worum handelt es sich hier genau?

Wir arbeiten an einer JET-Beatmungstechnologie für Neu- und Frühgeborene, also für Kinder, die im Extremfall nur 300 Gramm auf die Waage bringen. Die Geräte, die es bisher auf dem Markt gibt, sind nicht annähernd an die physiologischen Gegebenheiten solcher Kinder angepasst.

Bitte erklären Sie uns Laien, was mit JET-Technologie gemeint ist.

Bei der JET-Beatmung wird dem Patienten unter hohem Druck über dünne Schläuche Beatmungsgas stoßweise in die Lunge appliziert. Da die Atemwege bei diesem Verfahren unverschlossen bleiben, stellt sich eine Ventilation ein: Sauerstoff dringt in die Lungenbläschen, den Alveolen der Bronchien, ein, und mit jedem weiteren Stoß wird abgeatmetes Kohlenstoffdioxid aus den Atemwegen herausgespült. Eine weitere Besonderheit unserer Entwicklung wird sein, dass wir versuchen, Parameter aus der konventionellen Beatmung in unsere neue Technologie zu adaptieren.

Was heißt das konkret?

Wir werden einen positiv-endexpiratorischen Druck, in der Fachwelt auch PEEP

genannt, erzeugen. PEEP ist ein Parameter bei der künstlichen Beatmung. Er kann dazu beitragen, einen Kollaps der Lungenbläschen zu verhindern und erhöht damit die gasaustauschende Oberfläche in der Lunge. Einen



Andreas Weißflog, Geschäftsführer
Thora Tech GmbH

an die noch unausgereiften Lungen von Neugeborenen angepassten PEEP während der JET-Beatmung aufrecht zu erhalten, wird eine der großen Herausforderungen dieses Projektes sein. Es macht unsere Technologie auch einmalig.

Woher haben Sie das notwendige Wissen?

Thora Tech arbeitet viel mit Medizinern, Anwendern und mit Hochschulen wie der Technische Hochschule Mittelhessen in Gießen und dem Universitätsklinikum zusam-

men. Im Konsortium aus Ärzten, Wissenschaftlern und Ingenieuren entstand unsere Idee, in die wir selbst jahrelanges Know-how aus der Entwicklung medizintechnischer Geräte einbringen können. Wir möchten etwas speziell für Kinder entwickeln und damit den Menschen von morgen helfen. Das Bundesforschungsministerium hat sich explizit dafür entschieden, in diesem Bereich aktiv zu werden und Forschungsverbünde zu animieren, sich mit eigenen medizintechnischen Lösungen für eine kindgerechte Gesundheitsversorgung zu engagieren.

An was sind die neugeborenen Kinder erkrankt, die ihr innovatives Beatmungsgerät erhalten sollen?

Sie leiden beispielsweise am Mekoniumaspirationssyndrom, kurz MAS genannt. Beim MAS entstehen Atembeschwerden, weil das Neugeborene vor oder während der Geburt dunkelgrünen Stuhl, das sogenannte Kindspech, also Mekonium, in die Lunge eingeatmet hat. Wenn das Syndrom stark ausgeprägt ist, kann es auch tödlich verlaufen. Neugeborene mit MAS tragen im späteren Leben ein höheres Risiko für Asthma. Das MAS ist zudem nach wie vor der häufigste Grund für die sogenannte ECMO-Therapie, die Extrakorporale Membranoxygenierung, in der Neonatologie. Dieses Verfahren funktioniert praktisch wie eine externe Lunge, ist mit einem hohen Risiko verbunden und verursacht erhebliche sozioökonomische Kosten.

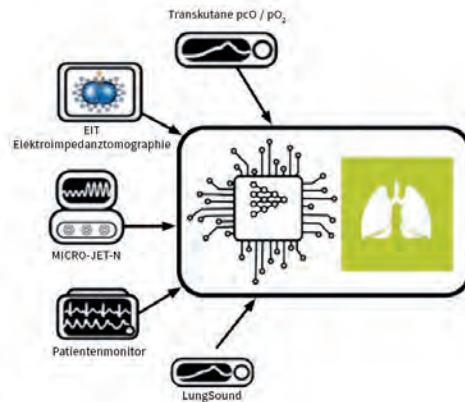


Foto: Thora Tech

Schematische Darstellung des MICRO-JET-N (oben rechts): Das innovative Beatmungsverfahren richtet sich vollkommen auf die Physiologie und Pathologie von Neugeborenen aus.

Durch die schnellen JET-Impulse und die dadurch erreichte Strömungskurve, die sich am Rande der Atemwege von unten nach oben fortleitet, sollen die Atemwege effektiv von Mekonium befreit werden. Insgesamt wird der neue MICRO-JET helfen, die risikobehafteten ECMO-Therapien zu reduzieren und die Eltern durch Prognoseverbesserung psychosozial zu entlasten.

Von den Kinderärzten wird in Aussicht gestellt, dass die neue JET-Technologie ein erhebliches therapeutisches Potenzial für alle Ursachen des respiratorischen Versagens des Neu- und Frühgeborenen darstellen wird und die aktuellen Beatmungsstrategien revolutionieren kann.

Das Interview führte Gabriele Reinartz.



Foto: Bibiz1/Shutterstock.com

Konventionell beatmetes Baby

Mitglieder des Gießener Forschungsteams

Thora Tech GmbH: Der Hauptantragssteller erforscht und entwickelt die Technologie (Hard- und Software) für den Micro-JET-N und wird auch die Demonstratoren bauen. Das Entwicklungsteam besteht aus Ingenieuren und Naturwissenschaftlern.

Neonatalogen der Universitätsklinik: Die Kinderärzte bringen ihre umfassende klinische und wissenschaftliche Erfahrung ein und erstellen mit Blick auf die physiologischen Besonderheiten von Neugeborenen die Anforderungen an das innovative System.

Klinikum für Veterinärmedizin: Testet und validiert die Machbarkeit, Wirkungsweise und Sicherheit des neuen Verfahrens in einer weltweit einzigartigen präklinischen Studie.

THM in Gießen (Fachbereich Gesundheit): Erstellt computerbasierte Lungenmodelle, anhand derer Simulationen durchgeführt werden, um die physiologisch passenden Einstellgrößen für das JET-Beatmungsgerät im Vorfeld zu ermitteln und im Modell testen zu können.

Acutronic Medical Systems Deutschland GmbH: Der Marktführer von Jet-Beatmungsgeräten für Erwachsene wird zusammen mit Thora Tech die Jet-Technologie weltweit vermarkten.

Keine verstaubten Lehren

Kneipp Bäder 3Eck Wetterau bietet Gesundheitsprävention für jedes Alter.

VON CORNELIA DÖRR

Bereits vor drei Jahren hat Landrat Jan Weckler im Gespräch mit Internist und Badearzt Lutz Ehnert festgestellt, welches enorme Potenzial in der Kneipp'schen Lehre steckt.

Viele Menschen denken bei Gesundheitsprävention nach Kneipp an eine überholte Form von Kaltwassertherapie für alte Menschen. Dass der Theologe und Wasserdoktor Kneipp mehr als 120 Wasseranwendungen in allen Temperaturbereichen an seinen unzähligen Patienten mit großem Erfolg angewendet hatte, ist wenig bekannt. Meist hat man bei der Vorstellung an Sebastian Kneipp nur ein Wassertretbecken vor Augen. Dabei haben bei den Heilerfolgen von Kneipp neben dem Wasser vier weitere Elemente gewirkt: Bewe-

gung, sinnvolle Ernährung, innere Ordnung und Heilkräuter.

Über die dritte Fehleinschätzung zu Kneipp, „das seien verstaubte Lehren“, kamen die beiden Initiatoren des Kneipp Bäder 3Ecks Wetterau, Landrat Weckler und Ehnert, zu einem vertieften Gespräch. Schnell stellte sich heraus, dass Sebastian Kneipp, der am 17. Mai 2021 seinen 200. Geburtstag feiern würde, mit seinen Ideen und Ansätzen zur Gesundheitsprävention heute äußerst aktuell und modern ist.

Schauen wir auf die fünf Kneipp'schen Elemente im Kontext zu unserer heutigen Lebensform.

Element Wasser

Wasseranwendungen in ihrer ganzen Temperatur- und Anwendungsbreite spielen auch heute im Präventions- und Rehabereich eine große Rolle. Viele Menschen duschen sich kalt ab, laufen morgens barfuß über den Tau auf der Wiese oder reiben sich mit einem nassen Tuch ab, um Kälte oder Hitze zu begegnen. Unzählige Möglichkeiten bietet das Grundelement des Lebens zur Prävention und Heilung. Gerade in Covid-Zeiten dient es der Stärkung der eigenen Immunabwehr durch die Reizreaktionstherapie.

Element Bewegung

Wir haben uns im 21. Jahrhundert zur Sitzgesellschaft entwickelt. Regelmäßige körperliche Bewegung ist enorm wichtig, um unseren Bewegungsapparat bis ins hohe Alter möglichst fit zu halten. Das Spektrum des Elements Bewegung kann weit gesteckt werden. Die drei Kneipp-Vereine im Wetter-

aukreis haben umfassende Angebote für dieses Element in ihren Programmen. Sie reichen von Yoga, über Laufrunden, Heigl (ganzheitlich wirkendes Bewegungstraining, nach Heinz Heigl benannt), Wassersport, Radfahren bis zu Barfußwanderungen im Wald.

Element Innere Ordnung

Bei unserer täglich zunehmenden Bindung an elektronische Medien, Mobilfunk, Digitalisierung und ständige Erreichbarkeit ist eine individuelle innere Ordnung ein wesentlicher Punkt, Lebensabläufe in einer gesunden Work-Life-Balance zu erhalten. Oft geht uns in unserer schnelllebigen Zeit das Gefühl dafür verloren. Sebastian Kneipp hilft uns mit seinem Bild der Inneren Ordnung, uns selbst Grenzen zu stecken und unser Leben in ein sinnvolles Gefüge zu bringen.

Element Heilkräuter

Unsere weit entwickelte Medizin bietet bei nahezu allen Erkrankungen eine wirkungsvolle Medikation. Oft reichen bei leichten Erkrankungen jedoch bewährte Hausmittel, um nicht gleich mit „Kanonen auf Spatzen“ zu schießen. Einer leichten Unpässlichkeit lässt sich mit überlieferten Anwendungen zu Heilkräutern entgegenwirken. Dem widerspricht nicht, dass selbstverständlich eine ernsthafte Erkrankung in die Hände eines Mediziners gehört. Im Rahmen der integrativen Medizin sprechen sich Mediziner und Naturheiler für eine Verbindung von Schul- und Naturmedizin aus.



Teamevent 2019 Ortenberg-Lissberg



Foto: C. Dörr

Auftaktveranstaltung für das Kneipp Bäder 3Eck Wetterau: Im Vordergrund nutzen Bürgermeister Thomas Stöhr (li., Bad Vilbel), Lutz Ehnert (1. Vorsitzender des Kneipp-Vereins Bad Nauheim-Friedberg-Bad Salzhausen e.V.) und Bad Vilbels Stadtrat Udo Landgrebe die Gelegenheit zum Kneippen. Im Hintergrund freuen sich der Wetterauer Landrat Jan Weckler (li.), Bürgermeister Klaus Kreß (Bad Nauheim) und die Steinfurter Rosenkönigin Yaren I. Niddas.

Element Ernährung

Auch dieses Element hat heutzutage eine hohe Bedeutung. Das Überangebot an Fertigprodukten und bis zur Unkenntlichkeit behandelten Lebensmitteln, Fleisch von Schlachttieren, die mit Antibiotika belastet sind, und oft die fehlende Muße zum Kochen führen uns vor Augen, dass jeder Mensch an dieser Stelle seine Gesundheit präventiv stark beeinflussen kann. Gesunde und natürliche Nahrungsmittel legen den Grundstein eines gesunden Körpers. Sebastian Kneipp wusste schon vor rund 150 Jahren, dass saisonale und regionale Lebensmittel eine sinnvolle Ernährungsgrundlage

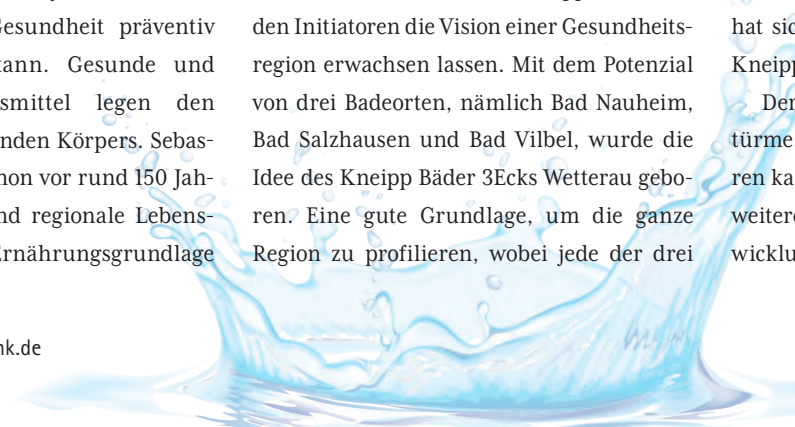
darstellen. „Nicht zu viel Fleisch, kein weißes Kunstmehl, viel Rohkost – und alles in Maßen“ sind seine einfachen Regeln zu unserer Ernährung.

Eine Vision wird Realität

Die fünf Elemente von Kneipp haben bei den Initiatoren die Vision einer Gesundheitsregion erwachsen lassen. Mit dem Potenzial von drei Badeorten, nämlich Bad Nauheim, Bad Salzhausen und Bad Vilbel, wurde die Idee des Kneipp Bäder 3Ecks Wetterau geboren. Eine gute Grundlage, um die ganze Region zu profilieren, wobei jede der drei

Badestädte ihr ganz eigenes Profil hat. Bad Nauheim als Bade- und Gesundheitsstadt, Bad Vilbel als Stadt der Quellen und Bad Salzhausen als das kleine Idyll zum Wohlfühlen. Alle drei Städte entwickeln sich dynamisch weiter. In Bad Nauheim und in Bad Vilbel sind neue Thermen geplant mit ganz unterschiedlicher Ausrichtung. Bad Salzhausen hat sich auf den Weg zur Zertifizierung als Kneipp-Kurort gemacht.

Der Wetterauer Landrat sieht drei Leuchttürme, von denen die ganze Region profitieren kann. Die gemeinsamen Stärken werden weiterentwickelt, damit das vorhandene Entwicklungspotenzial gehoben werden kann.



„Neben den drei Badestädten bauen auch andere Kommunen im Wetteraukreis eine Kneipp-Infrastruktur auf, die wir mit dem Kneipp Bäder 3Eck Wetterau besser in Szene setzen können“. „Das passt auch gut zu unserer eigenen touristischen Orientierung, um stärker mit Frankfurt und dem Rhein-Main-Gebiet zu kooperieren. Hier sehen wir ein zeitgemäßes touristisches Thema, mit dem wir Besucher in die Wetterau lenken können. Wir wollen Menschen mit Kneipp begeistern, aus unserem eigenen Umfeld, aber auch solche, die in Frankfurt zu Gast sind, die eine Messe besuchen oder einen Städtebesuch machen und vielleicht für einen Tag oder mehr zu uns in die Region kommen.“

Untersuchungen haben in der Vergangenheit gezeigt, dass der Wetteraukreis stark vom Tagestourismus lebt. „Es ist gut möglich, mit

zeitgemäßen Kneipp-Angeboten Menschen länger in der Region zu beherbergen“, so der Wetterauer Landrat. Für die Bewohner des Wetteraukreises bietet Kneipp ein modernes, adäquates Rüstzeug zur gesundheitlichen Prävention. Ein gestärktes Immunsystem ist in der aktuellen Situation um Covid so wichtig wie nie zuvor. Ehnert ist als Vorsitzender des Kneippvereins Bad Nauheim, Friedberg, Bad Salzhausen schon seit vielen Jahren überzeugter Kneippianer. Durch sein Engagement in der Kurstadt Bad Nauheim wurde die Stadt als Kneipp-Kurort zertifiziert. In Bad Salzhausen und Bad Vilbel können ähnliche Entwicklungen stattfinden. Drei große Kneipp-Vereine gibt es insgesamt im Wetteraukreis: Bad Vilbel, Büdingen und der Verein der Städte Bad Nauheim, Friedberg und Bad Salzhausen.

Ehnert ist der operative Motor von Kneipp in der Wetterau und darüber hinaus. So wurde er kürzlich zum Vorsitzenden des Kneipplandesverbands Hessen gewählt und ist in Butzbach in der Kneipp-Konzeptgruppe engagiert. Ebenso gehört er dem Kneipp-Beirat des Wetteraukreises an, der aus Vertretern der drei beteiligten Kommunen, den Kneipp-Vereinen, des Tourismus und verantwortlichen Fachstellen des Wetteraukreises zusammengesetzt ist.

Innerhalb des vergangenen Jahres nahm die Idee des Bäderdreiecks immer mehr Gestalt an: Der Verein Wirtschaft.Regionalentwicklung.Wetterau e.V. hat über eine Open-Air-Veranstaltung im August 2019 mit dem Titel „Gesundheit 5.0 – Kneipp macht

glücklich“ mit vielen Angeboten für Kneipp erworben.

Eine Webseite mit Angeboten, Kneipp-Strukturen und Anwendungsmöglichkeiten geht Anfang 2021 an den Start. Ein Logo mit entsprechenden Werbemitteln wurde geschaffen, ein Film zeigt die erlebbareren Kneipp-Angebote und ein geplantes Magazin wird mit spannenden Beiträgen zeitgemäße Kneipp-Erlebnisse spiegeln. Im September 2020 fand die Kick-Off Veranstaltung zum Kneipp Bäder 3Eck Wetterau am Inhalatorium in Bad Nauheim statt. Künftig sollen weitere Projekte und Veranstaltungen folgen.



Yoga im Kurpark Bad Salzhausen

Foto: Gerti Kuhl

Zitat Sebastian Kneipp zum Thema behandeltes Getreide, aus: So sollt Ihr leben (in der Kneipp'schen Urfassung):

Die Getreidearten

Von diesen seien genannt: Mais, Weizen, Spelt oder Dinkel, Roggen, Gerste, Hafer, Buchweizen. Gerade diese Getreidegattungen würden vorzügliche Nährstoffe fürs menschliche Leben liefern, wenn sie nur ihre naturgemäße Verwendung finden würden. Es gab eine Zeit, wo die Menschen die Körner aßen und dabei recht gesund blieben und das höchste Alter erreichten. Wollte aber jetzt jemand Körner essen und sich davon nähren, würde er zum allgemeinen Gespötte werden. Seitdem man Getreidemöhlen erfunden hat, wird dem Getreide ein Hauptteil seiner Nährkraft genommen. Die meiste Kraft ist in der Hülse der Frucht, welche den Kleber einschließt. Ziehe einen Rettig ab und du wirst finden, dass er bedeutend weniger Geschmack hat. Die Zitrone hat auch ihren stärksten und besten Saft in der Schale. Man macht viel Rühmens um das Auszugsmehl, ist doch nur ein armseiliger Rest an Nährstoffen für den Menschen darin übriggeblieben.

Quelle: Sebastian Kneipp, So sollt ihr leben, Urfassung

Kneipp-Film:



ONLINE

www.weils-hilft.de

Arbeitskleidung

Steinstr. 83 A · 35390 Gießen · Fon: 0641 6004-0
 info@at-work-fashion.de · www.at-work-fashion.de
 Öffnungszeiten: Mo-Fr: 9-17.30 h · Sa: 10-14 h

Andreas Trechler
 work + fashion



Ihr Fachgeschäft
 in Mittelhessen
Workwear
Teamkleidung
 mit Veredelung als Stick,
 Druck, Flock oder Patch
Sicherheitsschuhe
Firmenberatung
& Versandservice

Buchhaltung

ablano
 BUCHHALTUNG LOHN PERSONAL

kompetent und
 zuverlässig

- Buchhaltungen
- Gehaltsabrechnungen
- Baulohn
- Inhouselösungen
- Betriebswirtschaftliche Betreuung



Tel. 0 641 - 971 766 55 ablano.de

Wir bieten ausschließlich Hilfeleistungen im Sinne des §6 Nr. 3-4 StBerG an.

Nehmen Sie sich Zeit für das Wesentliche!

Individuell vor Ort oder in unserem Büro erledigen wir für Sie das Kontieren und Verbuchen von Rechnungen, das interne und externe Abrechnungswesen inkl. Zahlungsverkehr. Ihre Projektabrechnung sowie allgemeine Büro- und Sekretariatsarbeiten.

Personalengpass? Wir unterstützen Sie gerne, damit Sie effektiv mehr Zeit haben.

Katja Kschuk · Effektivzeit-Bürodienstleistung

Am Meisenring 5 · 61197 Florstadt
 Telefon: 06041/823541 · Fax: 06041/823542
 www.effektivzeit.de · E-Mail: katja.kschuk@effektivzeit.de

...und nachts den Bürokrampf?

Renate Fritz
 Bilanzbuchhalterin (IHK)
 Betriebswirtin (VWA)

Zahlenwerkstatt
 Mit uns können Sie rechnen!



bietet Support in Finanz-, Personal- und Rechnungswesen im Rahmen des §6 StBerG - nicht nur für kleinere Betriebe - vor Ort oder in meinem Büro.

Am Weinberg 13 · 63654 Büdingen · Tel. 06041-9601199
 Mobil 0163-8235147 · renete.fritz@zahlenwerkstatt.de



Beate Bahlk
 Bürodienstleistungen
 geprüfte Bilanzbuchhalterin (IHK)

- Buchungen lfd. Geschäftsvorfälle
- Lfd. Lohn- und Gehaltsabrechnung
- Fakturierung
- Textverarbeitung
- allgemeine Büroarbeiten
- Farbkopien

Bingenheimer Str. 32 · 61203 Reichelsheim · Tel. 06035/7099313
 Fax 06035/7099329 · E-Mail: buero@bahlk.de · www.bd-bahlk.de

Büromöbel und mehr

Wenn Sie Ihr Büro neu einrichten möchten, ist das für uns ein **Heimspiel!**

Art & Office[®]
 Bürodesign GmbH



www.art-office.de

Wenn Sie ein gutes Spiel sehen möchten, geben wir den Ball lieber an die 46ers ab!

Hausmeisterservice | Gartenpflege



Uwe Schieferstein
 Hausmeisterservice –
 Grünanlagenpflege – Gartenservice –
 Kleintransporte

Richard-Wagner-Str. 9 · 35457 Lollar
 Tel.: 0 64 06/5 09 91 49 oder 0170/9078949

Innovationen Büro & Betrieb

docunova
 DOCUMENT SOLUTIONS

- Druck- / Multifunktionssysteme
- Plotter & Scanner bis DIN-A0
- Beratung & Druckkostenanalyse
- Service, Wartung / IT Support
- Telefonie- / Kommunikationslösungen
- Konferenz- / Medientechnik
- DMS-Lösungen / Archivierung
- Zeiterfassung- / Systeme

Seit über
 30 Jahren Ihr
 kompetenter
 Partner

docunova GmbH - Raiffeisenstraße 6 - 61191 Rosbach v.d.H.

www.docunova.de



SPENDEN SIE HOFFNUNG IN DER GRÖSSTEN NOT

MIT IHRER FIRMENSPENDE AN ÄRZTE OHNE GRENZEN.

Kriege, Naturkatastrophen oder Epidemien – wenn viele Menschen in Not geraten, leistet ÄRZTE OHNE GRENZEN schnelle Hilfe. Als Unternehmen haben Sie verschiedene Möglichkeiten, die lebensrettende Arbeit zu unterstützen:
www.aerzte-ohne-grenzen.de/unternehmen-spenden



Ihre Ansprechpartnerin
Jana Bruderreck
Telefon: 030 700 130-130
spenderservice@berlin.msf.org



Spendenkonto:
Bank für Sozialwirtschaft
IBAN: DE72 3702 0500 0009 7097 00
BIC: BFSWDE33XXX



MEDECINS SANS FRONTIERES
ÄRZTE OHNE GRENZEN e.V.

Träger des Friedensnobelpreises

Werbetechnik | Schilder | Lichttechnik



Ihr Partner für visuelle Kommunikation

M. BACHMANN
LICHTSPIELHAUS
DIGITAL-DRUCK
CENTER

- Plakate / Poster • Großflächenplakate
- Fahnen / Werbebanner • Messe-Beschriftungen
- Folienschriften • Kfz-Beschriftungen • Schilder
- Glasoberflächen Veredelung
- Licht-Werbeanlagen
- Displaysysteme und mehr...

Tel. 0 641-55 91 484 • www.mb-lichtspielhaus.de

Innovationen Büro & Betrieb

Büro- und Objekteinrichtungen
Druck- und Kopiersysteme
Bürobedarf
DATEV

Hees Bürowelt Unternehmensgruppe
Schwimmbadstr. 36 | 35452 Heuchelheim
Tel: 0641.96250-0 | www.hees.de



EDV-Beratung | Schulung | Hard- und Software

Diehl 
Software

Softwaresystemberatung **Softwareentwicklung**
Kostenlose Erstberatung Individuell wie Sie

Zum Schmittenfeld 7 • 36325 Feldatal • Tel. 0 66 37 - 91 91 30 • Web www.diehl-software.de

Coaching | Sprachen | Rhetorik und mehr



DR. SCHLAEFKE
SPRACHEN, KOMMUNIKATION & TRAINING GMBH

Fremdsprachen, Rhetorik, Coaching, Sprachreisen
Internet: www.skt-schlaefke.de

Kurt-Moosdorf-Str. 20, 63694 Limeshain
Tel. 06047/68104 Fax. 06047/68105
Email: a.schlaefke@skt-schlaefke.de

Filiale:
Landgrafenstr. 3, 35390 Gießen
Tel. 0641/ 38230 Fax. /3010112
Email: giessen@skt-schlaefke.de

Papier- und Büromaterial

PAPIER HOLLER GmbH
GLS-Paketshop P - Tinten u. Tonerkartuschen

Bismarckstr. 31 - 61169 Friedberg - Tel. (0 60 31) 53 67 - Fax (0 60 31) 9 15 74 - Internet: www.papier-holler.de

Für Sie vor Ort.

Ihre Ansprechpartnerin für Anzeigen im IHK Wirtschaftsmagazin.

Kornelia Gießler
Sales Managerin
Telefon 0641 9504-3535
kornelia.giessler@vrm.de



VRM
Mittelhessen
Media Sales

Giessener Anzeiger

Anzeigenannahmeschluss Ausgabe Februar:
14. Januar 2021
kornelia.giessler@vrm.de • Tel. 0641/9504-3535

Reinigungstechnik



Beratung, Verkauf und Service



Rein + Wittkowski OHG: Ihr Kärcher Center in Laubach.

KÄRCHER

makes a difference

Kärcher Center R-W
Philipp-Reis-Str. 29 • 35321 Laubach

Tel. 06405-5010460
Fax 06405-5010461

E-Mail info@kaerchercenter-rw.de
www.kaerchercenter-rw.de

WIRTSCHAFTSMAGAZIN der IHK Gießen–Friedberg

Herausgeber

Industrie- und Handelskammer
Gießen–Friedberg
Postfach 11 12 20, 35357 Gießen, Lonystraße 7, 35390 Gießen

Redaktion

Iris Diedolph, Telefon: 06031/609-1115
E-Mail: jakob-diedolph@giessen-friedberg.ihk.de
Doris Hülsbömer, Chefredaktion (V.i.S.d.P.),
Telefon: 06031/609-1100
E-Mail: doris.huelsboemer@giessen-friedberg.ihk.de
Gabriele Reinartz, Telefon: 06031/609-1105
E-Mail: reinartz@giessen-friedberg.ihk.de
Internet: www.giessen-friedberg.ihk.de

Anzeigenpreisliste Nr. 10 gültig ab 1.1.2016

Verlag

VRM Mittelhessen GmbH & Co. KG
Wieseck, Am Urnenfeld 12, 35396 Gießen

Layout

Satzstudio Scharf, 35638 Leun
www.satzstudio-scharf.de

Anzeigenverantwortlich

Regina Kasten, Telefon: 0641/9504-3531
E-Mail: regina.kasten@vrm.de

Anzeigenverkauf

Kornelia Giebler, Telefon: 0641/9504-3535
E-Mail: kornelia.giessler@vrm.de

Papier

Recycling-Papier, gestrichen, aus 100% Altpapier hergestellt

Druck

Brühlsche Universitätsdruckerei GmbH & Co KG, Gießen

AUTOREN DIESER AUSGABE



Cornelia Dörr
TourismusRegion Wetterau
E-Mail: cornelia.doerr@wfg-wetterau.de



Doris Hülsbömer
Stabsabteilung Öffentlichkeitsarbeit/Volkswirtschaft
doris.huelsboemer@giessen-friedberg.ihk.de



Natalija Köppl
IHK-Wirtschaftsmagazin
natalija.koepl@giessen-friedberg.ihk.de



Gabriele Reinartz
Freie Journalistin
E-Mail: redaktion@reinartz-pr.de



Petra A. Zielinski
Freie Journalistin
petra.zielinski@gmx.de

VORSCHAU

Titelthema

Neues Jahr, neues Gesetz, in diesem Fall das Lieferkettengesetz.
Was kommt auf die Unternehmen zu? Wen betrifft das neue Gesetz eigentlich?

Service

Seit Juni 2020 findet regelmäßig die IHK-Weiterbildung „Fachbeauftragte/r für Hygiene im Veranstaltungswesen“ statt. Die satis&fy AG gehörte zu den ersten Unternehmen, die Mitarbeiter entsandte. Zwei von ihnen erzählen, welchen Nutzen sie für ihre Arbeit im Veranstaltungswesen aus der Weiterbildung ziehen konnten.

Nachrichten

Im Herbst wird der Bundestag neu gewählt. Durch die steigende Staatsverschuldung drohen nach der Wahl Steuererhöhungen. IHK-Hauptgeschäftsführer Matthias Leder gibt eine steuerpolitische Einschätzung ab.

Das IHK-Wirtschaftsmagazin ist das offizielle Organ der Industrie- und Handelskammer Gießen–Friedberg. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK. Im freien Verkauf 27,50 € pro Jahr. Fotomechanische Vervielfältigungen von Teilen dieser Zeitschrift sind nur für den innerbetrieblichen Gebrauch des Beziehers gestattet.

Sichern Sie sich Ihr Tablet-Angebot mit einem neuen Apple iPad oder Samsung Galaxy Tab A7!

E-Paper + Tablet



vorabend-Ausgabe
bereits ab 20.30 Uhr lesen

Artikel zoomen,
speichern, teilen oder
sich vorlesen lassen

Top-Tablet inklusive:
Apple iPad oder
Samsung Galaxy Tab A7

Ab
36,40*
Euro/Monat
inkl. Tablet

Mit Kreuzwort-
und Sudoku-Rätsel

Erleben Sie den Gießener Anzeiger als E-Paper auf Ihrem neuen Wunschttablet!

So macht Zeitung lesen (Vor-)Freude: Mit dem Vorabend E-Paper lesen Sie die Zeitung von morgen schon heute ab 20.30 Uhr. Einfach bestellt: Wählen Sie Ihr E-Paper-Paket und ein Wunschttablet aus und genießen Sie Ihre digitale Zeitung.

Direkt online oder telefonisch bestellen:



giessener-anzeiger.de/tabletpaket



0641 950476

*Inkl. MwSt. Dieses Angebot gilt nur bei Abschluss eines Neukunden-Abonnements im Paket "Web & E-Paper" mit einer Mindestlaufzeit von 24 Monaten und bei Wahl eines Tabletmodells ohne einmalige Zuzahlung. Mehr Tablet-Angebote und weitere Tabletmodellvarianten finden Sie unter giessener-anzeiger.de/tabletpaket. Ein Angebot der VRM Mittelhessen GmbH & Co. KG, Am Urnenfeld 12, 35396 Gießen.



Transporter
TOP DEAL
Angebote nur für
Gewerbetreibende.

All-in Leasing
Sprinter WORKER Plus³ ab **269 €⁴** mtl.
Vito WORKER Plus² ab **209 €⁴** mtl.
Citan WORKER Plus¹ ab **169 €⁴** mtl.

¹Citan Kastenwagen WORKER Plus 108 CDI lang, ²Vito Kastenwagen WORKER Plus 110 CDI lang, ³Sprinter Kastenwagen WORKER Plus 211 CDI kompakt: Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert (l/100 km): **8,8-4,8/7,1-4,3/7,7-4,5**; CO₂-Emissionen (g/km): **204-118**; Hubraum (cm³): 1461¹/1749²/2143³; Leistung (kW): 59¹/75²/84³; Kraftstoff: Diesel¹⁻³. Die angegebenen Werte sind die ermittelten „NEFZ-CO₂-Werte“ i. S. v. Art. 2 Nr. 1 Durchführungsverordnung (EU) 2017/1152. Die Kraftstoffverbrauchswerte wurden auf Basis dieser Werte errechnet. Als Bemessungsgrundlage für die Kraftfahrzeugsteuer kann ein höherer Wert maßgeblich sein.

Ein ServiceCareLeasing-Beispiel der Mercedes-Benz Leasing GmbH, Siemensstraße 7, 70469 Stuttgart, nur für gewerbliche Einzelkunden, Stand 01/2021. Kaufpreis ab Werk zzgl. lokaler Überführungskosten: 14.990 €¹/19.990 €²/22.990 €³; Leasing-Sonderzahlung: 0 €; Laufzeit: 48 Monate; Gesamtlauflistung: 40.000 km; mtl. Leasingrate inkl. ServiceCare Komplettservice gemäß unseren Bedingungen: 169 €¹/209 €²/269 €³. Alle Preise zzgl. gesetzlich geltender USt. Nur bei teilnehmenden Händlern. Aktion gültig bis 28.02.2021.

Lesen Sie noch oder leasen Sie schon?

Das Transporter Top Deal All-in Leasing für Mercedes-Benz Citan, Vito und Sprinter.
Inklusive vier Jahre ServiceCare Komplettservice – und ohne Anzahlung. www.transporter-topdeal.de



Welcher ist
Ihr **Antrieb?**

Mercedes-Benz



Anbieter: Mercedes-Benz AG, Mercedesstraße 120, 70372 Stuttgart, Partner vor Ort:

NEILS & KRAFT

Neils & Kraft GmbH & Co. KG, Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service,
Wellersburging 1, 35396 Gießen, Tel.: +49 641 95300, info@neils-und-kraft.de, www.neils-und-kraft.de