

Wirtschafts magazin

4 | 2017

www.giessen-friedberg.ihk.de

Mitmachen.
Mitbewegen.
Mitgewinnen.



www.giessen-friedberg.ihk.de



Industrie- und Handelskammer
Giessen-Friedberg

Die Unternehmer-Mitmachorganisation



In die Schuhe von Anderen schlüpfen

So gelingt Unter-
nehmensnachfolge

Kommunale Steuern

Schatten für den
Standort Hessen

Seite 16

Das Ende der EU?

Exportleiterkreis
diskutiert Brexit.

Seite 22

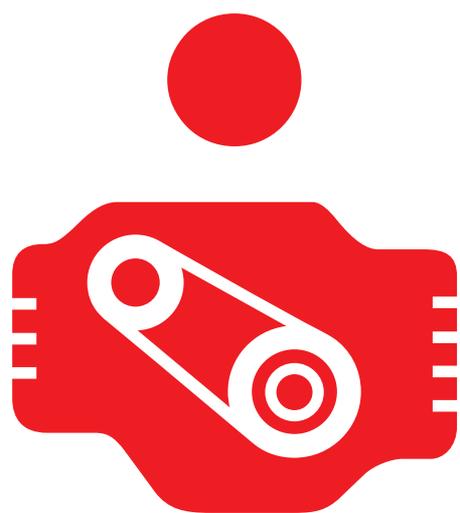
Plastikfrei einkaufen

Das kommt nicht
mehr in die Tüte.

Seite 34



Brummen ist einfach.



Sparkassen-Finanzgruppe
Hessen-Thüringen

Weil die Sparkassen und
die Landesbanken den
Motor unserer Wirtschaft
am Laufen halten.

Mittelstandsfinanzierer Nr. 1*

*bezogen auf die Sparkassen-Finanzgruppe

Wenn's um Geld geht





Foto: privat

IHK-Vizepräsidentin Angelika Schlaefke und Ehemann Klaus-Dieter haben für ihre Sprachenschule eine Nachfolgerin aus den eigenen Reihen gefunden.

„Etwas bleibt, wenn ich gehe!“

Über eine Nachfolgeregelung haben wir uns erstmals zu dem Zeitpunkt Gedanken gemacht, als wir im Jahr 2009 unsere Sprachenschule in eine bereits bestehende GmbH integriert haben. Uns war und ist wichtig, dass die Firma nach unserem Ausscheiden als Firmeninhaber weiterbesteht. In erster Konsequenz für die Vorbereitung der Übergabe haben wir damit begonnen, die Verantwortlichkeiten innerhalb der Firma neu zu strukturieren. Etwa mit der Neuordnung der Buchhaltung mit der klaren Zielsetzung, stufenweise eine Übernahme durch neue Kräfte vorzubereiten. Dieser Prozess dauert nach wie vor an.

Weiterhin gehörte dazu, die Mitarbeiter mit anderen Augen zu betrachten und dabei zu überlegen, wer für eine Firmenübernahme in Frage kommen könnte. Oder ob wir uns externe Führungskräfte suchen müssen, was sich recht schnell als für uns wenig geeignet erwies. Die interne Nachfolgesuche stellte uns vor eine große Herausforderung: für uns geeignete Mitarbeiter waren natürlich auch für andere Firmen interessant, so dass die Suche mehrmals von neuem losging.

Zur Frage, wann wir die Geschäftsführung konkret in andere Hände übergeben, haben wir entschieden, dass die Nachfolge stufenweise erfolgen wird, um so wenig Know-how wie möglich zu verlieren. Denn in einem derart personenbezogenen Firmenbereich wie dem unseren muss der Kunde das Gefühl haben, in allen Bereichen den gewohnten Service erwarten zu können. Im vergangenen Jahr ernannten wir eine unserer Mitarbeiterinnen als Stellvertreterin für mich. Sie wird jetzt nach und nach in die einzelnen Bereiche eingearbeitet – bis zur endgültigen Firmenübernahme in etwa drei bis fünf Jahren.

Grundsätzlich rate ich Firmeneignern dringend dazu, nicht zu spät mit der Suche nach einem Nachfolger oder einer Nachfolgerin zu beginnen. Gerade in einem hart umkämpften Markt lauert für die neue Geschäftsführung die Gefahr, dass persönliche und über Jahre hin aufgebaute Beziehungen – sprich: Kunden – in kurzer Zeit verloren gehen. ■

Angelika Schlaefke
Dr. Angelika Schlaefke



Aufmacher

- 6 Top-Land für Gründer
Dynamik in Deutschland ist ausbaufähig.
- 7 Mit Bewährtem an den Start
Unternehmensgründungen haben viele Facetten.
- 9 Wer sucht, der findet
Beispiele aus der Region für eine gelungene Nachfolgeregelung
- 11 Unser Service für Sie!
Kostenloser Telefonsprechtag zum Thema „Nachfolge“

Titelbild © Karin und Uwe Annas – Fotolia.com

Wirtschaft und Politik

- 12 Wirtschaftsjuvenen Wetterau e.V.
Besuch bei den Roten Teufeln hat schon Tradition.
- 13 Wirtschaftsjuvenen Gießen-Vogelsberg e.V.
Veranstaltung für mehr gekonnte Kommunikation
- 15 TourismusRegion Wetterau
Neue Touren für E-Bikes entwickelt

Wirtschaft und Politik

- 16 Kommunale Steuerpolitik
IHK-Hauptgeschäftsführer Matthias Leder kritisiert kontinuierliche Verteuerung des Standorts Hessen.
- 17 Sie sind eingeladen!
Steuerkongress im Mai in Gießen

Digitalisierung

- 18 Erneuter Stresstest?
Wie regionale Finanzinstitute die Digitalisierung integrieren.
- 19 Im Interview
Video-Chat im Einsatz
- 20 Schneller und einfacher bezahlen
Digitale Mobilität bei der VR Bank HessenLand
- 21 Beratungsförderung verbessert
Hessisches Wirtschaftsministerium verbessert Leistung.

IHK Service

- 22 Treffen des IHK-Exportleiterkreises
Lässt der Brexit das Ende der EU zu befürchten?

IHK Service

- 25 **Kostenfreie Unternehmersprechtag**
Beratungs- und Unterstützungsangebote für Gründer und Unternehmer
- 26 **Veranstaltungskalender**
- 28 **Veranstaltungen im Kurzporträt**
- 30 **Unternehmenspreis 2017**
Machen Sie mit in der Ausschreibung um die Besten der Region!

Personalien

- 32 **Jubiläen**
- 33 **STI Group Lauterbach**
Veränderung in der Geschäftsführung

Sonderthema

- 34 **Plastikfrei einkaufen**
Weniger Tüten für ein gutes Klima

Nachrichten aus der Region

- 36 **Gut gedeckelt**
Vogelsberger Unternehmen HEPACK verpackt Likör in Dosen.
- 38 **Viscor in Gießen**
Fortsetzung unserer Reihe „Unternehmen im TIG“
- 41 **Somack Fertigungstechnik, Mücke**
Unternehmenspreisträger will und muss erweitern.
- 42 **Globalplayer aus dem Vogelsberg**
FFT-Group in Mücke stellt High-Tech-Produktionssysteme her.

Lebensart

- 44 **Gemeinde Lautertal**
Standortporträt aus dem Landkreis Vogelsberg
- 46 **„Mutti sagt“**
Kurzfilm in Berlin prämiert

Impressum

- 66 **Autoren dieser Ausgabe**
- 66 **Vorschau**

Wir bitten um freundliche Beachtung der Beilage:
Engelbert & Strauss, Wortmann, Müller Ditschler (Teilbeilage)

ANZEIGE



JETZT BESTELLBAR

**DER NEUE INSIGNIA.
ZEIT FÜR EIN STATEMENT.**

Abb. zeigt Sonderausstattungen.



Mit Innovationen der Luxusklasse setzt der neue Insignia neue Maßstäbe in seiner Klasse. Und dank hochmoderner Technologien bietet er Ihnen alles, was Sie von einem perfekten Assistenten erwarten:

- klassenbestes IntelliLux LED® Matrix Licht¹
- erstklassige Qualität und Verarbeitung
- innovative Assistenzsysteme
- Adaptiven 4x4 Allradantrieb¹ mit FlexRide Fahrwerk¹
- intelligente Heckklappe beim Sports Tourer

Jetzt bestellbar!

Unser Barpreisangebot

für den Opel Insignia Grand Sport Selection, 1.5 Direct Injection Turbo, 103 kW (140 PS) Start/Stop Manuelles 6-Gang-Schaltgetriebe

schon ab 25.940,- €

Kraftstoffverbrauch in l/100 km, innerorts: 7,5; außerorts: 4,9; kombiniert: 5,9; CO₂-Emission, kombiniert: 133 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007). Effizienzklasse B

¹ Optional.



Auto Kuhl, Inh. Armin Kuhl e.K.
Frankfurter Str. 9-15, 61169 Friedberg, Tel.: 06031 7220 0
www.opel-kuhl-friedberg.de

Chance nutzen

Deutschland zum Top-Land für Gründer machen

VON MARC EVERS

Es weht Gründergeist durch Deutschland. Besonders in großen Städten etabliert sich eine Kultur junger Start-ups. Medien berichten gerne über diese Flaggschiffe der Digitalisierung. Ist also alles gut im Gründerland Deutschland?

Der Blick auf das große Ganze sieht nicht so rosig aus. In Großbritannien erhöht jede Gründung das Bruttoinlandsprodukt im Schnitt um rund zwei Millionen Euro. In Deutschland ist der Impuls mit knapp einer Million Euro nicht einmal halb so stark. Zudem sinken in Deutschland die Gründungszahlen seit Jahren. Dies arbeitete eine internationale Vergleichsstudie heraus, die der DIHK gemeinsam mit 17 anderen Organisationen herausgegeben hat.

Insgesamt gibt es derzeit nur etwa halb so viele Gründungen wie im Jahr 2004. Gründe sind die deutlich gesunkene Arbeitslosigkeit, also auch viel weniger „Gründer mangels Alternativen“. Zudem schrumpfen die gründungsstarken Jahrgänge zwischen 25 und 45. Sorgen macht vor allem eins:

Das Gründungsinteresse der Erwerbsbevölkerung ist, laut Global Entrepreneurship Monitor 2016, inzwischen niedriger als in allen anderen Industrienationen. Dabei ist das rohstoffarme Deutschland besonders auf die innovativen Ideen von Menschen und Unternehmen angewiesen.

Was also können Politik und Wirtschaft tun, damit Gründergeist durch ganz Deutschland weht? Der Vergleich mit Israel und Großbritannien in der Studie „Unternehmertum – Schlüssel zum Wohlstand von morgen“ gibt darüber wertvolle Hinweise.

Alle drei Länder stehen vor der Herausforderung, Innovationsfähigkeit, Wettbewerbsfähigkeit und Weltoffenheit der Unternehmen immer wieder zu sichern und so die Wirtschaft für künftige Herausforderungen fit zu machen. Ähnlich wie Deutschland heute erlebte das Vereinigte Königreich vor sechs Jahren eine Gründungsmisere. Dort ist die Trendwende inzwischen gelungen. In Israel hat sich trotz ungünstiger politischer Rahmenbedingungen und viel Bürokratie eine florierende Gründerszene etabliert.

Das Fundament stimmt

Immerhin: Deutschland hat das Zeug zum Top-Gründerland. Folgende Punkte sprechen dafür:

- Rechtsstaatlichkeit und gesicherte Eigentumsrechte bilden eine verlässliche Basis, um erfolgreich wirtschaften zu können.
- Niemand hat es weit zu einem Kreditinstitut, seiner Bank, seiner Sparkasse, zu seinem Wirtschaftsförderer, zu seiner Kammer, zu Verbänden.
- Der Zugang zum Kreditmarkt ist ver-

gleichsweise einfach, nicht zuletzt dank des bewährten Drei-Säulen-Modells von Banken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken. Und es gibt viele, wenn auch bisweilen komplizierte, Förderprogramme.

- Junge Menschen sind zunehmend offen für die Idee der Unternehmensgründung.

Die schlechte Nachricht: Bei der Gründungsdynamik liegt Deutschland im Dreiländervergleich hinten. Hierzulande kommen 4,4 Gründer auf 1.000 Erwerbsfähige. In Großbritannien sind es mit 8,3 fast doppelt so viele, in Israel sind es sogar 11,6 Gründungen – weltweite Spitze. Woran liegt es? Hierzu zwei weitere Fakten aus der Studie: 51,2 Prozent der Erwerbsfähigen geben hierzulande „Unternehmer“ als erstrebenswerten Karriereschritt an. Das ist zwar mehr als die Hälfte, aber wenig im internationalen Vergleich. In Großbritannien wollen 54,8 Prozent aller Erwerbsfähigen Unternehmer werden, im Top-Gründerland Israel sind es mit 61,5 Prozent sogar fast zwei Drittel. Und: Deutschland hat Nachholbedarf bei der digitalen Infrastruktur, etwa bei der Verfügbarkeit von schnellem Internet. Hier liegt Großbritannien vorne.

Was zu tun ist

Folgende Vorschläge für mehr Gründungsdynamik sollte die Politik beherzigen:

- Gute Beratungsinfrastruktur weiterentwickeln. Großbritannien macht gute Erfahrungen mit öffentlichen und kostenlosen Coworking-Spaces. In jeder Region sollten Kommunen und regionale



Marc Evers, Referatsleiter Mittelstand, Existenzgründung, Unternehmensnachfolge beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag

Wirtschaft hierzulande solche Angebote prüfen.

- **Vernetzung unterstützen.** Vor Ort gibt es gute Möglichkeiten, sich untereinander und mit der etablierten Wirtschaft zu treffen. Jährlich unterstützen etwa die IHKs Existenzgründer mit 200.000 Gesprächen und Kontakten, so ein Ergebnis des DIHK-Gründerreport 2016. Viele Gründer suchen überregionale, wenn nicht sogar internationale Vernetzung. Gute Chancen hierzu bietet die IHK-Organisation mit ihrem Netz von 79 IHKs im Inland und 130 Auslandshandelskammern und Büros in 90 Ländern weltweit.
- **Digitale Infrastruktur ausbauen.**

Deutschland braucht einen Fahrplan zur flächendeckenden Glasfaser- und modernen Mobil-Infrastruktur. Das würde auch helfen, die Ideenpotenziale im ländlichen Raum besser zu erschließen.

- **Mehr Mut beim Bürokratieabbau.** In Deutschland gilt seit letztem Jahr die Bürokratiebremse „One in, One out“. In Großbritannien heißt es seit einigen Jahren „One in, Two out“. Von diesem Mut können wir lernen. Als erster Schritt bietet es sich an, dass Gründer ihre Umsatzsteuervoranmeldung nicht mehr monatlich, sondern vierteljährlich erledigen dürfen, wie etablierte Unternehmen auch. Acht Steuererklärungen weniger pro Jahr, das ist spürbar.

- **Finanzierungsbedingungen verbessern.** Wagniskapital ist in Deutschland noch immer rar. Jetzt gehen KfW und Bundesregierung mit neuen, staatlichen Instrumenten an den Start. Und es gibt einen vielversprechenden Gesetzesentwurf, Verluste beim Investoreneinstieg besser zu berücksichtigen.
- **Unternehmertum und IT bereits früh im Schulunterricht vermitteln.** Darauf sind viele Schüler neugierig, wie Untersuchungen zeigen (zum Beispiel Deutsche Bank, Jugendstudie 2015). Und darauf sollten Hochschulen, Schulen, Medien und Politik und Wirtschaft aufbauen. ■

Als Gründer das Bewährte wagen

Unternehmensgründungen haben viele Facetten.

VON IRIS GLEICKE

Den Gründerinnen und Gründern in Deutschland wird sich in den nächsten Jahren verstärkt die Chance bieten, ein etabliertes Unternehmen mit bestehender und bewährter Infrastruktur zu übernehmen. Nach Untersuchungen der KfW betrifft der Generationenwechsel ein Sechstel aller Mittelständler und etwa vier Millionen Arbeitsplätze. Aber erst bei gut 40 Prozent der in den nächsten drei Jahren anstehenden Übergaben ist der Prozess bereits angelaufen. Immerhin 22 Prozent sind bereits in konkreten Planungen. In mehr als einem Drittel der Fälle ist jedoch noch überhaupt keine Nachfolgelösung in Sicht, was nicht zuletzt daran liegt, dass ein Inhaber das eigene Lebenswerk in guten Händen wissen will. Die Übernahme eines Unternehmens erfordert über fachliche Kompetenz hinaus Sensibilität im Umgang mit dem alteingesessenen Unternehmer,

dem engagierten und eingespielten Mitarbeiterteam und dem Netz aus Lieferanten und Kunden. Übergabewillige Betriebsinhaber und potenzielle Übernehmer müssen zueinander finden – das ist die zentrale Voraussetzung für das Gelingen des Nachfolgeprozesses. Dabei sollten insbesondere auch Frauen und Migrantinnen und Migranten stärker in den Blick für die Nachfolge genommen werden, denn aktuelle Analysen zeigen, dass hier noch erhebliche Potenziale schlummern.

Nachfolge in Deutschland

In einem aktuellen Förderprojekt des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie gemeinsam mit der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin entwickeln wir speziell für diese Zielgruppen eine moderne Kommunikation zum Thema Unterneh-

mensnachfolge durch ein „Nachfolge-Wiki“, Videos, einen Nachfolgefahrplan und mehrsprachige Internetinformationen.

In Kooperation mit rund 30 Partnern der Initiative „nexas“ bietet das Bundeswirtschaftsministerium umfassende Informationen und Beratung an und bringt Nachfolgeinteressierte mit der Onlinebörse zusammen. Seit 2006 sind über die kostenlosen Inserate der nexxt-change-Börse und die persönliche vor-Ort-Unterstützung der bundesweiten Regionalpartner wie den IHKs, Sparkassen und Kreditgenossenschaften über 14.200 erfolgreiche Betriebsnachfolgen eingeleitet worden. Darüber hinaus unterstützen die Kammern und weiteren Regionalpartner den komplexen Nachfolgeprozess gerne mit ihren individuellen Beratungs- und Finanzierungsangeboten.

Ein „realistischer“ Kaufpreis und die richtige Finanzierung sind nach wie vor ent-



Foto: Büro Gleicke/Sandra Ludewig

Iris Gleicke ist Parlamentarische Staatssekretärin bei der Bundesministerin für Wirtschaft und Energie sowie Ost-, Mittelstands- und Tourismusbeauftragte der Bundesregierung.

Jährlich werden mittelständische Unternehmen über die KfW aus dem ERP-Vermögen mit einem Gesamtvolumen von mehr als fünf Milliarden Euro gefördert. Über drei Viertel des Kreditvolumens entfallen auf Existenzgründungen und Unternehmensübernahmen, die Schwerpunkte der ERP-Förderung bilden. Im Sinne einer kontinuierlichen, verlässlichen Förderung haben wir mit dem ERP-Wirtschaftsplangesetz für das Jahr 2017 die Basis für die aktuelle Förderung geschaffen. Auch in diesem Jahr stehen die verschiedenen Förderprogramme mit unterschiedlichen Ansätzen und Zielrichtungen zur Verfügung und können - abgestimmt auf den

Einzelfall - zum optimalen Finanzierungsmix beitragen.

Besonders freue ich mich darüber, dass in diesem Jahr erstmals ein bundesweiter Aktionstag stattfindet, der die Unternehmensnachfolge durch attraktive Veranstaltungen und Events in den Mittelpunkt stellt und dadurch die Aufmerksamkeit und Bedeutung für den Generationswechsel im Mittelstand in Deutschland erhöht. ■

ONLINE

www.foerderdatenbank.de
www.nachfolge-in-deutschland.de
www.nexxt-change.org

scheidend für eine gelungene Übernahme. Vielfältige Fördermöglichkeiten stehen zur Verfügung, damit die Finanzierung nicht zum Übernahmehemmnis wird. Seit 70 Jahren kann die deutsche Wirtschaft auf die Finanzmittel des ERP-Sondervermögens zurückgreifen. Sie kommen dort zum Einsatz, wo ein Angebot der Banken nicht in ausreichendem Maße zur Verfügung steht. Diese verlässliche Unterstützung für den deutschen Mittelstand ist wichtig, damit Innovationspotenziale und Ideenreichtum auf fruchtbaren Boden fallen.

FÖRDERPROGRAMME

Das Programm „ERP-Kapital für Gründung“ bietet bis drei Jahre nach Geschäftsaufnahme Nachrangkapital für Unternehmensgründer und verstärkt damit - ohne dass Sicherheiten gestellt werden müssen - die Eigenkapitalbasis des Unternehmens. Gleichzeitig wird durch die unbeschränkte Haftung des Nachrangdarlehens die Fremdkapitalaufnahme erleichtert. Über 40 Prozent der Förderfälle und nahezu die Hälfte des Fördervolumens entfielen bei diesem Programm auf Übernahmen. Mit dem „ERP-Gründerkredit-StartGeld“ kann der Kapitalbedarf von Gründungen bis zu 100.000 Euro innerhalb der ersten fünf Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit gedeckt werden. Für größere Vorhaben bietet der „ERP-Gründerkredit-Universell“ zinsgünstige Darlehen mit einem Volumen bis zu 25 Millionen Euro. Neben günstigen Zinskonditionen setzt die ERP-Förderung verstärkt auf Risikoübernahmen und langfristige Kreditlaufzeiten bis zu 20 Jahre mit bis zu zehnjährigen Zinsbindungsfristen. Ansprechpartner sind die vertrauten, regional verankerten Hausbanken. Die ERP-Förderung kann mit anderen Förderangeboten oder Bürgschaften der Bürgschaftsbanken kombiniert werden.

BUCHTIPP

Die richtige Unternehmensnachfolge im Mittelstand

Fromm-Kanzlei

Liefert auf 280 Seiten einen praktischen Leitfaden zur Nachfolgeregelung von mittelständischen Unternehmen. Das neue Erbschaftssteuerrecht ist in der jetzt erschienenen 6. Auflage ebenso berücksichtigt, wie Urteile der Finanzgerichte und des Bundesfi-

nanzhofs. Mehr als 160 Beispiele aus der Beratungspraxis der Autoren zeigen zudem anschaulich, wie der Übergang des Unternehmens auf die nächste Generation oder auch Fremde gestaltet und gesteuert werden kann. Wertvolle Arbeitshilfen in Form

von Übersichten und Checklisten runden das Werk ab. ■

Verlag BBE media,
 ISBN 978-3-9818583-0-3,
 Preis 95,- Euro



Empfehlung des Herstellerverlags

Gesucht und gefunden

Immer mehr Alteigentümer sind auf der Suche nach einem geeigneten Nachfolger. Wie es gehen kann, zeigen die Beispiele aus der Region.

VON GABRIELE REINARTZ

Zurzeit geben sich die Alteigentümer die Klinke in die Hand: Noch nie haben so viele von ihnen den Rat „ihrer“ IHK zum Thema Nachfolgeregelung gesucht. Zu diesem Ergebnis kommt der aktuelle DIHK-Report „Unternehmensnachfolge“. Über die Hälfte fänden es äußerst schwierig, einen geeigneten Nachfolger zu finden. Besonders difizil sei die Situation in der Industrie: Auf fünf Alteigentümer käme ein Übernahminteressent. Kaum ein passendes Pendant in Sicht.

Ein großes Problem, denn knapp die Hälfte der Unternehmen wird familienextern übergeben, wie eine Studie des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn herausgefunden hat: zu 17 Prozent an Mitarbeiter und zu 29 Prozent an Neuinhaber von außerhalb. Die Online-Unternehmensbörse next-change ist daher eine gute Möglichkeit für Alteigentümer und Übernahminteressenten, am Ende doch noch den richtigen Partner zu finden. In der Börse stellen Unternehmer ein Profil ihres Betriebes ein, sodass sich potenzielle Nachfolger ein Bild über die Anforderungen machen können.

Externe Übernahme gelungen

Diesen Weg ist Timm Günther gegangen. Seit rund einem halben Jahr betreibt er das Spielwarenfachgeschäft „Puppenstube Friedberg“, das hochwertiges Spielzeug verkauft und auch vermietet. „Ich habe längere Zeit in der Online-Börse nach Unternehmen aus der Umgebung Ausschau gehalten“, erzählt der Jungunternehmer. „Hat mich

eins interessiert, ließ ich mir Informationen kommen oder habe sie in einem persönlichen Gespräch abgefragt.“ Auf die Börse aufmerksam geworden ist Günther über Google. „Sie erscheint bei den Suchergebnissen ganz oben.“ Vom Erstkontakt bis zur Übernahme dauerte es knapp vier Monate. „Begünstigt wurde meine Entscheidung auch durch Veränderungen bei meinem alten Arbeitgeber“, sagt er.

Dennoch setzte sich Günther ausgiebig mit dem Wagnis Selbstständigkeit auseinander. „Natürlich habe ich hinterfragt, ob so etwas in meine familiäre Situation passt und ich überhaupt dafür geeignet bin. Doch ich kam immer wieder zu dem Ergebnis, dass ich es machen will und kann“, verrät er. Die Branche war sekundär, „für mich ist es wichtig, dass ich mich voll und ganz mit meinem Unternehmen identifizieren kann“. Nur in einem Punkt war er kompromisslos: „Das Ganze musste finanziell zu stemmen und wirtschaftlich rentabel sein.“ So zog Günther auch seinen Steuerberater hinzu.

Die größte Hürde war aber technischer Natur: die Übernahme der seit Jahrzehnten bestehenden Rufnummer sowie des Internetanschlusses. „Erst hat sich alles immer wieder verschoben. Dann gab es kurz vor Weihnachten einen Komplettausfall für drei Tage, sodass wir weder telefonisch noch per Mail erreichbar waren, und das EC-Kartengerät funktionierte auch nicht.“

Günther steht mit der Alteigentümerin noch in engem Kontakt: „Ich habe ihr Sortiment übernommen und hole immer wieder Rat bei ihr, welche der vielen Artikel ein Muss sind.“ Außerdem hat er einige Arbeits-



Timm Günther hat in der Unternehmensbörse next-change sein Traumunternehmen „Puppenstube Friedberg“ gefunden.

vorgänge von ihr übernommen, die bis weit in die Zeit nach der Übernahme andauern wie beispielweise das Einlösen von Gutscheinen. „Damit Kunden sie auch bei mir einlösen können, habe ich mit meiner Vorgängerin eine zufriedenstellende Lösung gefunden“, sagt er.

Erfolgreicher interner Wechsel

Im Gegensatz zu Timm Günther kannte Sascha Zarges-Graf das Unternehmen, das er 2008 übernahm – die Umweltdienste Bohn –, sehr gut. Denn dort hatte er zuvor lange gearbeitet, unter anderem als Prokurist. Allerdings fühlte er sich in dieser Position nicht wohl. Als er das seinem damaligen Chef mitteilte, bot dieser ihm an, die Abteilung Umweltdienste als Selbstständiger

Foto: privat



Sascha Zarges-Graf (3. v. re.) und sein Team bei „Zarges-Graf Recycling & Logistik“

ger zu übernehmen. „So verlockend es klang. Das musste ich mir trotzdem erst reiflich überlegen und mit meiner Familie besprechen“, berichtet Zarges-Graf. „So ein Schritt geht nicht ohne familiären Rückhalt, zumal die Übernahme auch mit einem Ortswechsel verbunden sein würde.“ Auch in finanziellen Dingen ließ er sich beraten, um in der Kaufpreisverhandlung mit einem klaren Plan aufzutreten.

Einen knappen Monat später hatte Zarges-Graf sich entschieden, „es durchzuziehen“. Die zwölf Mitarbeiter übernahm er in seine in Kirtorf neu gegründeten Firma, die Zarges-Graf Recycling & Logistik GmbH. Heute sind es rund 20 Angestellte. „Die Geschäftstätigkeit von Umweltdienste Bohn, Sägeholz, Handel und Logistik, habe ich

erweitert: mittlerweile gehören die Altholzentsorgung und -aufbereitung dazu“, erzählt er. Die Erweiterung verlief sehr schnell, denn die notwendigen Fach- und Branchenkenntnisse brachte Zarges-Graf ins Geschäft ja mit.

Sein größtes Risiko? Die Unsicherheit, ob alle Kunden und Lieferanten mitgehen werden. „Verständlicherweise hatten sie am Anfang eine gewisse Skepsis gegenüber den Zahlungsmodalitäten und der Liquidität meines Unternehmens“, verrät er. Gelöst wurde dieses Problem, indem sein ehemaliger Chef mit einem Prozent am Kirtorfer Unternehmen beteiligt wurde. „Damit steht er als Gesellschafter auf dem Briefpapier, was Kunden und Lieferanten Sicherheit gab.“ An der „Ein-Prozent-Regelung“ hält er übrigens bis heute fest.

2016 gründete Zarges-Graf 2016 eine weitere Firma, die ebenfalls aus einem Teilbereich der Firma Bohn hervorging: Naturbrennstoffe in Bioheizkraftwerken. So nutzte der Unternehmer gleich zweimal eine sich ihm bietende Chance, ein bereits existierendes Unternehmen erfolgreich fortzuführen beziehungsweise weiterzuentwickeln.

Familieninterne Übernahme

Quasi von null auf hundert startete auch Michael Ritter aus Lich mit seinem „Fahrdienst Ritter“ durch. Denn im vergangenen Oktober übernahm er die Firma seines Vaters samt dessen neun Festangestellten und 35 Aushilfen. „Wir transportieren Labor- und Gefahrgut“, berichtet er. Zu seinen Kunden gehören demzufolge Großlabore und Pathologen. „Wir fahren Arztpraxen und Krankenhäuser an und sammeln dort das Labormaterial ein. Die Proben fallen unter ‚Gefahrgutstoffe‘“, fährt Ritter fort. Auch er selbst setzt sich noch hinter Steuer, wenn jemand ausfällt oder durch Urlaub oder Krankheit verhindert ist.

Die Entscheidung, sich selbstständig zu machen, zog sich lange hinaus, aber es lag weniger an ihm als am Alteigentümer: „Mein Vater konnte sich finanziell noch nicht so schnell trennen“, verrät er. Trotzdem stand schon damals für beide fest, dass Ritter den Fahrdienst übernehmen würde. Nur der Zeitpunkt war noch nicht festgelegt. Daher gründete Ritter 2004 erst einmal

BUCHTIPP

Unternehmensnachfolge planen, gestalten und umsetzen

Von Wolfgang Koch

Die sorgfältige Vorbereitung der Unternehmensnachfolge ist eine wesentliche Voraussetzung für eine erfolgreiche Übergabe und den dauerhaften Erhalt eines Unternehmens. Verschleppung oder Fehler können weitreichende Folgen haben. Der gut ver-

ständliche Praxisleitfaden bietet Orientierungshilfe und beleuchtet alle wesentlichen Aspekte: psychologische, betriebswirtschaftliche, steuerliche und rechtliche Fragen werden so weit abgehandelt, dass sich zusätzlicher Informationsbedarf nur aus

der konkreten Gestaltung des Einzelfalls ergibt. Dabei wird besonders auch die Rolle des Seniors betrachtet. ■

Verlag Schäffer-Poeschel,
ISBN 978-3-7910-3468-3,
Preis 69,95 Euro



Empfehlung des Herstellerverlags



Foto: privat

Michael Ritter hat das väterliche Unternehmen „Fahrdienste Ritter“ übernommen.

einen Hausmeisterservice, um selbstständig arbeiten zu können und flexibel zu bleiben. „In dieser Zeit habe ich viele handwerkliche Tätigkeiten ausgeübt. Mein Bruder, der mit

einem Zimmermann- und Dachdecker-Betrieb ebenfalls selbstständig ist, zählte zu meinen Kunden.“

2009 stieg Ritter schließlich ins väterliche Unternehmen fest ein und sammelte in den nachfolgenden Jahren wichtige Branchenkenntnisse. „In den sieben Jahren habe ich meinen Vater tatkräftig dabei unterstützt, die Firma weiter nach vorn zu bringen“, betont er. Um absolut sicherzustellen, dass der Übergang reibungslos verlaufen wird, zogen Vater und Sohn einen Steuerberater hinzu. „Ich kannte die Zahlen allerdings schon, da ich schon lange vorher die Geschäftsführung übernommen hatte“, berichtet Ritter.

Die größte Hürde aus heutiger Sicht, die es immer wieder zu überwinden gilt, „ist die finanzielle Belastung. Sie ist halt sehr hoch. Denn ich trage meinen Mitarbeitern gegen-

über eine Verantwortung. Da ich aber schon lange im Geschäft bin, ist es mir bisher stets gelungen, Schwierigkeiten zu überwinden und Probleme schnell aus den Weg zu räumen“, resümiert er. ■

ONLINE

- www.nexxt-change.org
- www.fahrdienst-ritter.de
- www.puppenstube-friedberg.de
- www.zg-web.de

KONTAKT



Franziska Deutscher
Tel.: 06031/609-2515
E-Mail: deutscher@giessen-friedberg.ihk.de

Telefonsprechttag

Thema „Nachfolge“

Termin: 21. Juni 2017
Uhrzeit: 9.00 bis 16.00 Uhr
Ort: IHK-Geschäftsstelle,
Lonystraße 7, Gießen
Teilnahmegebühr: keine

Sie möchten einen bestehenden Betrieb übernehmen oder ihre Firma abgeben? Anrufer erfahren, wie man die Unternehmensübergabe, den Verkauf an Mitarbeiter oder die Suche nach einem externen Nachfolger in die Wege leitet und richtig gestaltet. Die Gespräche erfolgen streng vertraulich, eine vertiefende persönliche Beratung kann direkt vereinbart werden. Ansprechpartner sind externe Experten (Anwalt/Steuerberater) und die IHK-Nachfolgeberaterinnen zu den Themen: Wie finde ich einen Nachfolger? Wie finde ich ein Unter-

nehmen? Wer bewertet mein Unternehmen? Welche Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten gibt es? ■

KONTAKT



Franziska Deutscher
Tel.: 06031/609-2515
E-Mail: deutscher@giessen-friedberg.ihk.de



Beate Hammerla
Tel.: 06031/609-2500
E-Mail: hammerla@giessen-friedberg.ihk.de

ES BERATEN SIE



Regine Rang, ist seit 2005 als Rechtsanwältin tätig, zunächst in einer mittelständischen Kanzlei und seit 2010 Gesellschafterin und Geschäftsführerin in der Rechtwerk GmbH Rechtsanwalts-gesellschaft in Hanau. In Unternehmensnachfolgeprojekten entwickelt Rechtsanwältin Rang mit den beteiligten Personen maßgeschneiderte sowie strukturierte Lösungskonzepte und begleitet Schritt für Schritt die Umsetzung.



Thomas Kramer, Diplom-Betriebswirt (FH) und Steuerberater. Seit mehr als 9 Jahren in der Steuerberatung tätig, seit 2012 Steuerberater, seit 1. Januar 2017 neuer Partner bei FAHRNI & PARTNER in Bad Homburg. Zu seinen Tätigkeitsschwerpunkten gehört die steuerliche Nachfolgeberatung im Unternehmens- und Privatbereich. Mit Analyse der rechtlichen Rahmenbedingungen des Unternehmens, Bewertung von Unternehmen, Grundstücken und Gebäuden und der steueroptimalen Gestaltung der Nachfolge.



Volle Tribüne beim Spiel der Roten Teufel gegen die Füchse

Füchse schlagen Teufel

Wirtschaftsjunioren Wetterau fiebern mit dem EC Bad Nauheim.

VON PETRA A. ZIELINSKI

Mit einem Besuch des Bad Nauheimer Eisstadions starteten die Wirtschaftsjunioren Wetterau in das neue Juniorenjahr. Das gemeinsame Schauen eines Eishockeyspiels der Roten Teufel hat bereits Tradition und fand auch dieses Mal guten Anklang. In den Pausen nutzten die Junioren die Gelegenheit, sich im VIP-Raum in angenehmer Atmosphäre auszutauschen.

Insgesamt waren über 2.000 Zuschauer am letzten Sonntag im Februar in das Colonel Knight Stadion gekommen, um das Spiel der Roten Teufel Bad Nauheim gegen die Lausitzer Füchse aus Weißwasser zu sehen. Für die Badestädter ging es immerhin darum, sich einen der Pre-Play-Off-Plätze in der Deutschen Eishockey-Liga (DEL) 2 zu sichern. Dementsprechend war die Stimmung von Einheimischen und Gegnern – einer kleinen Gruppe Fans, die ihr Team aber umso lautstärker anfeuerten.

Die Wirtschaftsjunioren erlebten ein spannendes Spiel, das bis zum Ende noch hoffen ließ. Nach einem torlosen ersten Drit-

tel gingen die Lausitzer Füchse im zweiten Drittel 1:0 in Führung. Trotz vieler Chancen, vor allem im letzten Drittel der spannenden Partie, gelang es den Roten Teufeln nicht, den Puck über die Linie zu bringen. Stattdessen erzielten die Gäste kurz vor Schluss ein zweites Tor.

Beim anschließenden gemütlichen Beisammensein der Junioren im VIP-Raum des EC Bad Nauheim diskutierten die Wirtschaftsjunioren nicht nur das Spiel, sondern freuten sich auch über diese Möglichkeit des Gedankenaustausches. ■

ANZEIGE

GREEN BUILDINGS



energieeffizient.
nachhaltig. smart.

Meisterstück-Gewerbepark
Otto-Körting-Str. 3
31789 Hameln
Tel. 05151/953895



gewerbepark@meisterstueck.de

KONTAKT



Wirtschaftsjunioren Wetterau
Kai Schelberg

Tel.: 06031/609-3010

E-Mail: schelberg@giessen-friedberg.ihk.de

Internet: www.wj-wetterau.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. ■



Boris Kimes:
Wer Fragen sinnvoll stellt,
muss nicht argumentieren.

Gekonnt argumentieren

Aktivitäten der Wirtschaftsjunioren Gießen-Vogelsberg

VON CARSTEN KROMEIER

Argumentieren ist Gift, Fragen ist Gold lautete der Vortrag von Boris Kimes, Referent und freiberuflicher Organisationsberater, den die Wirtschaftsjunioren (WJ) Gießen-Vogelsberg e. V. Anfang März 2017 zu einem Vortrag eingeladen hatten. Die rund 40 Teilnehmer erfuhren in einem kurzweiligen und interaktiven Vortrag, warum das voreilige Argumentieren alles andere als wirksam ist, um Andere zu überzeugen. Die Anwesenden lernten neben den psychologischen Grundlagen der erfolgreichen Kommunikation eine einfache und überzeugende Fragetechnik, die in der Praxis äußerst wirksam ist.

„Eigentlich ist mir durch meine kaufmännische Ausbildung bewusst, dass ich offene Fragen stellen sollte, um möglichst viele Informationen von meinem Gesprächspartner zu erhalten. Aber mir wurde heute wieder bewusst, wie schwer es wirklich ist, nur offene Fragen zu formulieren. Außer-

dem war es für mich völlig neu, dass ich mit sinnvoll gestellten Fragen meinen Gesprächspartner überzeugen kann, ohne argumentieren zu müssen. Die Tipps von Herrn Kimes werden mir in meinem Berufsalltag von großem Nutzen sein“, lautete der Kommentar von Carolin Münch, Kreissprecherin der WJ Gießen-Vogelsberg

Im Folgenden ein Blick auf die kommenden Veranstaltungen der Wirtschaftsjunioren:

6. April, 18.00 Uhr: Besichtigung der Somack Fertigungstechnik GmbH in Mücke. Das Unternehmen gewann den IHK-Unternehmenspreis 2016 in der Kategorie „Jungunternehmen“ und gehört zu den TOP 100 innovativsten Unternehmen des deutschen Mittelstandes. Lasermarkierungssysteme, Kunststoffschweißen, Werkzeuge und Sondermaschinenbau zählen zu seinen Kernkompetenzen. Kunden sind namhafte Größen wie der BMW-Zulieferer Magna.

3. Mai, Gießener Brauerei: Ein Erfahrungsbericht von Firmeninhaber und WJ-Mitglied Andreas Hildenbrand, der die Herausforderung des Projektes Gießen braucht sein eigenes Bier erläutern wird. Eine Kostprobe des Bieres ist sicherlich zu erwarten. Uhrzeit und Ort werden im nächsten Newsletter, auf Facebook und der Homepage bekanntgegeben. ■

ONLINE

www.wj-gi-vb.de

KONTAKT



Wirtschaftsjunioren
Gießen-Vogelsberg e.V.
Carsten Kromeier
Tel.: 0641/7954-1515

E-Mail: info@wj-giessen-vogelsberg.de
Internet: www.wj-gi-vb.de

„Wir für Anerkennung“

Bewerbungsfrist läuft bis zum 30. April 2017.

Unternehmen, die Fachkräfte bei der Anerkennung ihrer ausländischen Berufsqualifikationen unterstützen, können sich um den vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) ausgeschriebenen Preis „Wir für Anerkennung“ bewerben. Ziel des Unternehmenspreises ist es, gutes unternehmerisches Handeln zu würdigen, Praxisbeispiele bekannt zu machen und andere zum Nachmachen anzuregen.

Der Preis wird in zwei Kategorien verliehen. Kategorie „Gute Praxis“: Hier werden kleine, mittlere und große Unternehmen sowie Personal- und Unternehmensberatungen ausgezeichnet, die ihre Beschäftigten dazu ermuntern und sie dabei unterstützen, ihre ausländischen Qualifikationen anerkennen zu lassen.

Kategorie „Gute Idee“: Hier werden konzeptionelle Vorschläge ausgezeichnet, wie

Betriebe die berufliche Anerkennung noch stärker als Instrument der Personalarbeit nutzen können. Bewerben können sich neben Unternehmen und Personalvertretungen auch Initiativen und Netzwerke.

Die Preisverleihung findet am 21. Juni 2017 im Rahmen der BMBF-Tagung „5 Jahre Anerkennungsgesetz – gelernt ist gelernt!“ mit Bundesbildungsministerin Johanna Wanka sowie den Präsidenten

von DIHK und ZDH, Eric Schweitzer und Hans Peter Wollseifer, in Berlin statt.

Der Unternehmenspreis ist eine Initiative des BMBF im Rahmen des Verbundprojekts „Unternehmen Berufsankennung“.

ONLINE
www.anerkanntpreis.de

ANZEIGE

Qualität ist unsere Verpflichtung | Schnelligkeit unser Auftrag | Erfahrung unsere Stärke.

BauKultur beginnt mit der Unternehmenskultur.

OTTO QUAST, Ihr Partner für wirtschaftliches Bauen.




OTTO QUAST

Bauunternehmen Siegen
 Weidenauer Straße 265
 57076 Siegen
 Telefon 0271 4031-0
 Telefax 0271 4031-110
 email bgs@quast.de

Ingenieurbau · Hochbau · Straßen- und Tiefbau · Bauwerterhaltung · Spezialtiefbau
 Fertigelemente aus Beton: Wände · Decken · Räume · Schlüsselfertiges Bauen für
 Handel, Industrie und Verwaltung Info unter: 0800 OTTO QUAST oder 0800 6886 78278

www.quast.de

Zwei neue Touren entwickelt

Tourismusregion Wetterau lädt wieder zu E-Bike-Touren ein.

Rechtzeitig zur Messe „Land und Genuss“ haben Landrat Joachim Arnold und Günter Sedlak, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Oberhessen, das E-Bike-Tourenprogramm der Tourismusregion Wetterau 2017 vorgestellt. Die Sparkasse Oberhessen fördert die Erlebbarkeit der Archäologielandschaft Wetterau durch die Anschaffung von E-Bikes, die für die Touren zur Verfügung gestellt werden. „Die attraktiven und vielfältigen Ziele in der Region begeistern Besucherinnen und Besucher nachhaltig von der Wetterau“, freut sich Vorstandsvorsitzender Sedlak. Landrat Arnold lobt vor allem die ständige Weiterentwicklung des geführten E-Bike-Konzeptes. „Mit zwei Standorten in Bad Salzhausen und Glauburg haben wir nun die Möglichkeit, die meisten Ziele in der Wetterau mit den Gästen gemeinsam entdecken zu können.“

Zwei Touren, die über zwei Tage gehen, 14 verschiedene Feierabendprogramme, fünf Themenvorschläge für Gruppenausflüge sowie zehn Themenrouten bilden das Herzstück des Programms. Elfriede Pfannkuche, erfahrener Tourenguide der Tourismusregion, hat das Programm mit professioneller Kenntnis der Strecken- und Fahrbedingungen entwickelt. Dieses soll auch Unternehmen und Betriebe in der Metropolregion Frankfurt Rhein/Main ansprechen. „Mit den sportlichen und naturnahen Angeboten lassen sich für besondere Anlässe individuelle Programme für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Betriebe ausarbeiten und die Teamfähigkeit fördern“, ist Cornelia Dörr, Geschäftsführerin der Tourismusregion Wetterau, überzeugt. ■

ONLINE
tourismus.wetterau.de



Sind bereits „tourengepröbt“: Landrat Joachim Arnold (2.v.li.), Günter Sedlak, Vorstandsvorsitzender Sparkasse Oberhessen (li.), Tourenguide Elfriede Pfannkuche (re.), Uwe Domes, Geschäftsführer Wetterauer archäologische Gesellschaft Glauburg, und Cornelia Dörr, Geschäftsführerin Tourismusregion Wetterau

KENNEN SIE ...



... unsere Videogrüßbotschaften zum „Ehrbaren Kaufmann“? Unternehmer der Region sprechen über ihre Wertvorstellungen und warum sie bei ihrer IHK mitmachen. Klicken Sie sich durch unsere Galerie unter: www.giessen-friedberg.ihk.de, Dok.-Nr. 2635432

Wir geben Unternehmen Finanzspritzen – ohne dass es weh tut.

Mittelstandsfinanzierung aus Ihrer Region. Jetzt beraten lassen!

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Der Erfolg von Investitionen hängt unter anderem von der Finanzierung ab. Damit Ihre Finanzierungen optimal abgesichert sind, ermitteln wir gemeinsam mit Ihnen den passenden Finanzierungsplan für Ihre unternehmerischen Vorhaben. Mehr dazu auf vr.de/firmenkunden

Volksbanken
Raiffeisenbanken
in Hessen



Viel zu teuer

Kommunale Steuererhöhungen werfen Schatten auf den Standort Hessen.

VON MICHAEL RÖMER

Betrachtet man alle Kommunen Deutschlands, ist Hessen im Fünf-Jahres-Vergleich der Bundesländer aktueller Spitzenreiter bei den kommunalen Steuererhöhungen. Der Standort verteuert sich kontinuierlich und verliert dadurch auch an Wettbewerbsfähigkeit“, betont Matthias Leder, Federführer Steuern der IHK Arbeitsgemeinschaft Hessen. „Zahlreiche Steuererhöhungen der Kommunen haben dazu geführt, dass die Hebesätze der Grundsteuer B in Hessen im Zeitraum 2011 bis 2016 um durchschnittlich 50 Prozent gestiegen sind. Bei der Gewerbesteuer waren es durchschnittlich 13 Prozent.“

Hessen hat bundesweit mit Abstand die höchsten Steigerungen zu verzeichnen. Im gleichen Zeitraum haben sich zum

Beispiel die durchschnittlichen Hebesätze der Grundsteuer B in Baden-Württemberg und Bayern um lediglich zwei beziehungsweise drei Prozent erhöht. Bei der Gewerbesteuer lag die Steigerung sogar nur bei jeweils einem Prozent. „Das zeigt deutlich, dass der Standort Hessen insbesondere im Vergleich zu diesen beiden Bundesländern aber auch zu anderen Bundesländern zunehmend teurer wird“, betont Leder. „Im Vergleich zu Nordrhein-Westfalen mit den höchsten tatsächlichen Durchschnittswerten besteht natürlich weiterhin Luft nach oben. Aber das sollte nicht der Maßstab sein. Vielmehr sollte Hessen sich an jenen Bundesländern orientieren, die niedrigere Steuersätze aufweisen. Sonst werden Unternehmen künftige Investitionen eher an



Matthias Leder, Hauptgeschäftsführer der IHK Gießen-Friedberg und Federführer Steuern der IHK Arbeitsgemeinschaft Hessen

steuergünstigeren Standorten tätigen.“

Der durchschnittliche Hebesatz der Grundsteuer B lag im Jahr 2016 in Hessen bei 416 Prozent. Im Vergleich der Bundesländer bedeutet das Platz zwei. Für Nordrhein-Westfalen wurde der bundesweite Spitzenwert von 520 Prozent berechnet; für Baden-Württemberg und Bayern Werte von 350 und 344 Prozent. Bei der Gewerbesteuer wurde für Hessen im Jahr 2016 ein durchschnittlicher Hebesatz von 376 Prozent

ermittelt; Rang vier im Vergleich der Bundesländer. Für Nordrhein-Westfalen wurde der Spitzenwert von 446 Prozent ausgewiesen; für Baden-Württemberg und Bayern 350 und 338 Prozent.

Datenbasis ist eine Studie der Wirtschaftsberatungsgesellschaft Ernst & Young (EY) von 2017. Bei den Hebesatzwerten handelt es sich um Durchschnittswerte aller Gemeinden in den einzelnen Bundesländern unabhängig von der Einwohnerzahl. ■

ANZEIGE



Kontakt:
Tel. 06047-98 78 188
Mobil: 0160-8208140
Mail: kontakt@sylvialehner.de

Business Coach & Fachdozentin
Einzel- Paar- und Teamcoaching, Workshops und Seminare

KONTAKT



Michael Römer
Tel.: 06031/609-4100
E-Mail: roemer@giessen-friedberg.ihk.de



Steuerkongress am 22. Mai 2017

14 bis 17 Uhr, in der Aula der Justus-Liebig-Universität Gießen

Werden die Reichen immer reicher und die Armen immer ärmer?
Welcher steuerpolitische Handlungsbedarf ergibt sich für die Politik nach der Bundestagswahl?

Programm

- 14.00 Uhr:
Begrüßung durch Rainer Schwarz, IHK-Präsident
- 14.10 Uhr:
Vortrag von Professor Dr. Lars Feld, Sachverständigenrat
Wirtschaft, zum Thema „Entwicklung der Einkommens- und
Vermögensverteilung im Zeitablauf“
- anschließende Fragerunde zum Vortrag
- Kaffee-Pause
- 15.30 Uhr:
Podiumsdiskussion unter Beteiligung des Publikums mit:
Dr. Thomas Schäfer, Hessischer Minister der Finanzen (CDU)
Matthias Körner, Bundestagskandidat (SPD)
Dr. Hermann Otto Solms, Bundestagskandidat (FDP)
Prof. Dr. Jörg Meuthen, AfD Baden-Württemberg
Vertreter der Parteien Bündnis 90 / die Grünen und die Linke
sind angefragt.
- 16.50 Uhr:
Schlussworte und Ende der Veranstaltung
mit anschließendem Imbiss

Organisatorisches

Können Sie trotz Zusage an der Veranstaltung nicht teilnehmen, bitten wir Sie, sich abzumelden.

Wir weisen darauf hin, dass Fotografien zur Bebilderung von Artikeln in der Tagespresse und zur Verwendung für IHK-Medien anwesend sind. Falls Sie damit nicht einverstanden sind, dass Bilder Ihrer Person gemacht werden, teilen Sie dies bitte unserem Fotografen mit.

Veranstalter: IHK Gießen-Friedberg · Goetheplatz 3 · 61169 Friedberg · Tel.: 06031/609-4105 (Doreen Franz) · Email: steuerkongress@giessen-friedberg.ihk.de

Anmeldung

JA! Ich/Wir nehmen die Einladung gerne an!

Ident-Nummer	
Vor- und Zuname	
Firma	
Straße	
PLZ und Ort	
Begleitung	
Vor- und Zuname	
Firma	
Straße	
PLZ und Ort	
	JA! zu einem Eintrag in die Gästeliste
	JA! zur Teilnahme am anschl. Imbiss

Bitte füllen Sie diesen Abschnitt aus und faxen Sie ihn bis zum 10. Mai 2017 an: 06031/609-54105.

@ Unter www.ihkgifb.de/steuerkongress können Sie sich auch ganz bequem online anmelden.

Königsweg beschreiten

Banken und Sparkassen müssen konträre Erwartungen erfüllen: die der Kunden 4.0 und die der Offline-Bestandskunden.

VON GABRIELE REINARTZ

Nachdem Mitte Februar die VR Bank Main-Kinzig-Büdungen bekannt gegeben hat, dass sie vier Filialen im Wetteraukreis schließen möchte, wurde zunächst Unmut, dann der Ruf nach wenigstens einigen „Annehmlichkeiten“ wie Geldautomaten laut. Und das im „Zeitalter der Digitalisierung“. Nachvollziehbar? Ja, in der Tat. Denn es gibt nach wie vor Kunden, die bei Geldgeschäften noch einen persönlichen Kontakt bevorzugen. Online-Banking hin oder her.

Banken und Sparkassen müssen demzufolge zwei „Arten von Kunden“ bedienen können: Diejenigen, die mit Handys und

Tablets ihren kompletten Alltag, darunter auch ihre Bankgeschäfte, mit einem Klick erledigen möchten. Und Andere, die sich in der digitalen Welt nur bedingt, wenn überhaupt, bewegen und für ihre Bankgeschäfte bevorzugt eine Filiale aufsuchen, und sei es, um an den Terminals ihre Überweisungen durchzuführen. Das bedeutet für die Geldinstitute konkret: ihr Filialnetz nicht zu sehr ausdünnen und ihre digitalen Kanäle, dazu gehört auch der Telefonservice, kontinuierlich auszubauen. Im Folgenden einige Beispiele.

Heutzutage wird „geappt“

Banken und Sparkassen bieten seit einiger Zeit Apps an, mit denen Online-Kunden ihre Bankgeschäfte zum großen Teil selbst abwickeln können. Die VR BankingApp der Volksbank Mittelhessen nutzen mittlerweile 22.000 Online-Kunden. Mit ihr können sie zum Beispiel jedem Telefonkontakt in ihrem Handy Geldbeträge überweisen, ohne ein Girokonto angeben zu müssen. Bei kleineren Beträgen bis zu 30,- Euro entfällt auch die TAN. Anders herum funktioniert es ebenfalls: Von ihren Telefonkontakten können sie Geldbeträge anfordern und via

App ihrem Konto gutschreiben lassen.

Ähnliches stellen auch die Sparkassen Oberhessen und Gießen ihren jeweils rund 20.000 Kunden zur Verfügung. Viele von ihnen haben die S-App mit der „Geld-senden/anfordern-Funktion“ namens Kwitt bereits auf ihr Smartphone heruntergeladen. Sowohl die Sparkassen- als auch die Volksbank-App bewertet die Stiftung Warentest hinsichtlich ihrer Sicherheit als gut.

Zu den neueren Online-Angeboten der VR Bank und der Sparkasse Oberhessen gehört auch die „Fotoüberweisung“. Das heißt: Um eine Rechnung zu bezahlen, muss bei diesem Kanal kein Überweisungsträger mehr ausgefüllt werden, es reicht, mit dem Smartphone ein Foto von der Rechnung zu machen. Das Programm erkennt die relevanten Daten und bereitet die Überweisung vor. Die Sparkasse Gießen wird in Kürze diesen Service anbieten.

Bei beiden Sparkassen können Firmenkunden zudem Überweisungen mit GiroCode (QR Code) tätigen. Dafür platzieren sie kostenfrei diesen Code auf ihren Rechnungen. Dieser enthält alle für eine Überweisung relevanten Zahlungsdaten fürs Online-Banking und wird per Smartphone eingelesen. Wer

kein Smartphone hat, kann die Überweisung auch an den mit „GiroCode“-Scannern ausgestatteten Multifunktionsterminalen vornehmen.

Für den Internetbezahlendienst paydirekt der deutschen Banken und Sparkassen sind aktuell eine Million Kunden registriert. Über 700 Händler bieten ihn bereits an. Er ist „made and hosted in Germany“, das heißt er entspricht den deutschen Sicherheitsstandards. Die Daten bleiben demnach beim Kunden und seiner Bank und müssen nicht an einen Dritten gegeben werden.

Die Video-Beratung ist dagegen eine Möglichkeit, die auch den nur „bedingt online-affinen Kunden“ gefallen dürfte. Im Live-Chat mit einem Bankberater können sie Leistungen beauftragen oder Produkte abschließen. Bei der Volksbank Mittelhessen und der Sparkasse Gießen ist die Video-Beratung bereits Alltag (siehe Interview S. 19). Die Sparkasse Oberhessen setzt das Medium Video für interne Besprechungen und Konferenzen ein. Für ein Unternehmen mit einer großen Flächenausdehnung bringt dies enorme Vorteile: Die Beteiligten müssen weniger fahren, das spart Zeit und Kosten. ■

ANZEIGE

peters
IMMOBILIEN

Repräsentatives Büro in Gießen/Wettenberg

Ca. 262 m², 6-8 helle, moderne Räume, ebenerdiger Zugang, verkehrsgünstige Lage
Miete: EUR/m² 8,50 zzgl. NK+MwSt, Kaution [V, B], 2002, Fernw., Strom 20,9/Wärme 95,9 kWh]

info@petersimmobilien.com
Tel. 0641 / 7 55 75

PETERSIMMOBILIEN.COM

ONLINE

www.sparkasse-oberhessen.de
www.sparkasse-giessen.de
www.vb-mittelhessen.de
www.vrbank-mkb.de

Zehn Video-Chats pro Tag ist das Minimum

Jens Weller ist stellvertretender Leiter Medialer Vertrieb bei der Sparkasse Gießen und verantwortlich für digitale Leistungen.

Herr Weller, die Sparkasse Gießen bietet ihren Kunden seit einem halben Jahr einen Video-Chat an. Wie stark wird dieser Service genutzt?
Der Video-Chat wird gut angenommen. In unserer Online-Filiale betreuen drei ausgebildete Sparkassenmitarbeiter rund 2.000 online-affine Kundinnen und Kunden. Wir verzeichnen zirka zehn Chats pro Tag, Tendenz steigend.

Wer sind die Kunden, die diesen Service nutzen?
Zum einen Kunden, die nicht mehr in unserem Geschäftsgebiet wohnen und unsere Service- und Beratungsleistungen in Anspruch nehmen möchten. Zum anderen auch Ortsansässige, die unser Angebot außerhalb der Öffnungszeiten unserer Filialen nutzen wollen. Bei uns ist der Kunde König und kann den Beratungsweg zu seiner Sparkasse frei wählen.

Welche rechtlichen Hürden gab es?
Die rechtlichen Anforderungen waren eigentlich überschaubar. Natürlich mussten alle relevanten Gesetze wie zum Beispiel Fernabsatz und Datenschutz eingehalten werden. Ansonsten hatten wir ja schon vorher Beratung und Pro-

duktverkauf per Telefon angeboten. Neu ist dagegen die Kommunikation per Text- und Video-Chat. Insbesondere im anonymen Text-Chat werden keine vertraulichen Daten übermittelt.

Was tun Sie, um Datensicherheit und Legitimation zu gewährleisten?
Die Legitimation erfolgt entweder aus dem Online-Banking heraus oder im Gespräch über die Abfrage von Legitimationsdaten. Nichtkunden haben die Möglichkeit, sich über eine Video-Legitimation auszuweisen. Da alle Daten sowohl im Text- als auch im Video-Chat verschlüsselt übertragen werden, ist Datensicherheit gewährleistet. Wir setzen ein von der Bankenaufsicht zertifiziertes System ein.

Wie lange hat es damals gedauert, bis Sie die Idee „Video-Chat“ umgesetzt hatten, und was war die größte Herausforderung?
Dass Kunden immer seltener in unsere stationären Filialen kommen, ist eine Tatsache. Wir stellen uns gerne dieser Anforderung. Von der konkreten Entscheidung bis zur Realisierung im November 2016 dauerte es rund sechs

Monate. Das war ein ambitionierter Zeitplan. Die größte Herausforderung war die Einbindung der Technik in unsere vorhandenen IT-Systeme. ■

Vielen Dank für das Gespräch. Das Interview führte Gabriele Reinartz.

ONLINE

Und so läuft die Online-Beratung bei der Sparkasse Gießen ab:
www.sparkasse-giessen.de/de/home/privatkunden/online-filiale.html



Foto: Sparkasse Gießen

Jens Weller ist bei der Sparkasse Gießen für die Digitalisierung zuständig.

ANZEIGEN

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

dk-Computerschule Gießen

Offene Tagesseminare, individuelle Firmenseminare

- IBM Lotus Notes/Domino
- Microsoft Windows Server
- Visual Studio .net
- Microsoft Office und MS Office Update
- SUSE Linux
- Autodesk
- SAP R3
- Oracle
- Adobe
- Linux



Rufen Sie uns an!
Wir erstellen Ihnen gerne unverbindlich ein speziell auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot, als Inhouse-Seminar oder in unserem Schulungszentrum.

dk-Computerschule
Dillmann & Kriebs GbR
Bahnhofstraße 67
35390 Gießen

Telefon: 0641 / 971 92 10
Fax: 0641 / 971 92 11
Internet: www.edv-seminar.org
E-Mail: info@edv-seminar.org

Mobiler werden

Digitale Zukunftsthemen der VR Bank HessenLand

VON GABRIELE REINARTZ

Wir möchten für unsere Kunden zu einer regionalberatenden Digitalbank werden“, sagt Gerhard Ursprung, Bereichsleiter Unternehmensentwicklung/Personal bei der VR Bank HessenLand. „Schon heute bieten wir Dienstleistungen in einem wesentlich breiteren Zeitkorridor an, als wir es noch vor einigen Jahren taten. Dazu gehört zum Beispiel unser KundenServiceCenter, das wochentags von 7.00 bis 20.00 Uhr und am Samstag von 10.00 bis 13.00 Uhr telefonisch erreichbar ist.“ Weitere innovative und dem Marktstandard entsprechende Services werden geprüft und gegebenenfalls ausgebaut.

Seit 2014 ist die VR Bank HessenLand in den sozialen Netzwerken unterwegs und

betreibt eigene Facebook- und Twitter-Accounts, über die sie zielgruppengerechte Informationen zur Bank und darüber hinaus transportiert. Hierfür ist ein dreiköpfiges Team verantwortlich. Des Weiteren pflegt sie aktuell einen Azubi-Blog und ist auch auf YouTube und Instagram zu erreichen. Auch die bankeneigene Homepage wird vielfältiger; im Online-Banking-Bereich können Kunden nicht nur alle Daten der Bank und der Verbundpartner abfragen, sondern direkt mit einem Berater sicher kommunizieren. „Das geht natürlich auch über unsere VR Banking-App“, verrät Ursprung.

Schneller und einfacher bezahlen

Kunden profitieren bei Einkäufen von der neuen „Kontakt-

los-Funktion“ der VR BankCard. „Der Bezahlvorgang an der Kasse wird deutlich einfacher. Bis zu einem Betrag von 25,- Euro genügt es, die VR-BankCard, also die Girocard, sehr dicht vor das Kassenterminal zu halten. Wenn es piepst, ist die Ware bezahlt. Bei Beträgen über 25,- Euro muss die PIN erfasst werden. Diese Methode ist deutlich einfacher, aber genauso sicher“, betont Ursprung. Den Service können alle Kunden nutzen.

Weitere digitale Leistungen der VR Bank HessenLand für Kunden und Mitarbeiter: Erstens die neue App für das Lern-Management-System – sie dient dazu, Mitarbeiter schneller und besser zu schulen. Zweitens künftige Robo-Advisory-Lösungen, das sind weitere Möglichkeiten für Kunden, ihr Geld IT-gestützt anzulegen. Drittens die „Geld senden & anfordern“-Funktion, die es registrierten Kunden erlaubt, Geld einfach

und bequem per Fingerwisch zu versenden oder anzufordern, und zwar ohne die lästige Eingabe von ISIN oder Empfängerdaten.

Alle Servicedienstleistungen können Kunden über die VR-Banking-App rund um die Uhr in Anspruch nehmen, viele Leistungen telefonisch oder über das KundenServiceCenter. „Egal wie, wir beraten Kunden in unseren Filialen, zu Hause, online, telefonisch oder in naher Zukunft per VideoChat“, fasst Ursprung die Möglichkeiten zusammen. „Aktuell investieren wir in Personalentwicklungsmaßnahmen, die dazu dienen, unsere Mitarbeiter fit für die neuen digitalen Medien zu machen. Zum anderen verändern wir Prozesse, damit unsere Berater und unser Banking mobiler werden.“ ■



Foto: VR Bank HessenLand

Gerhard Ursprung ist bei der VR Bank HessenLand für die Digitalisierung zuständig.

ANZEIGE

ANZEIGER-SERVICE

Ihre persönliche
Ansprechpartnerin
für gewerbliche
Stellenanzeigen

Kornelia Gießler

Telefon 0641 9504-3535
kgiessler@giessener-anzeiger.de



Giessener Anzeiger

www.giessener-anzeiger.de

ONLINE

www.vrbank-hessenland.de

Digitalisierung sichert Zukunft

Hessisches Wirtschaftsministerium verbessert Beratungsförderung für Gründung und Mittelstand.

Für die Gründungsunterstützung, aber auch für bestehende Unternehmen gibt es jetzt noch attraktivere Beratungsförderung. Für kleine und mittlere Unternehmen können Beratungen zu Design, Digitalisierung, Übergabe und weiteren Themen mit Mitteln des Landes Hessen und der EU (EFRE) gefördert werden.

Am 26. Dezember 2016 wurde die neue „Richtlinie des Landes Hessen zur Gründungs- und Mittelstandsförderung“ veröffentlicht. Dadurch ergeben sich viele attraktive Verbesserungen der Beratungsfördermöglichkeiten in Hessen (zum Beispiel Erhöhung der Fördersätze und Ausweitung der möglichen Förderthemen), aber auch Änderungen in der Abwicklung.

Für Gründer können Beratungszuschüsse von bis zu 75 Prozent in den hessischen Vorranggebieten (Nord- und Mittelhessen und Odenwald), und bis zu 60 Prozent im restlichen Hessen umgesetzt werden. Gründer, die einen Businessplan oder andere Beratungsunterstützung brauchen, erhalten damit ein noch besseres Angebot. Schon in den letzten beiden Jahren konnte das RKW Hessen über 500 Gründungsvorhaben unterstützen, und dieses Angebot ist jetzt noch attraktiver geworden. Gerade bei seit Jahren rückgän-

gigem Gründungsvolumen ein wichtiges Zeichen.

Für kleine und mittlere Unternehmen können Beratungsprojekte in Zukunft je nach Programm Zuschüsse von bis zu 50 oder 60 Prozent erhalten, bei Fördersätzen von maximal 600,- Euro pro Beratungstag (650,- Euro in Vorranggebieten).

Im Vorgriff auf die Richtlinie begleitete das RKW Hessen beispielsweise bereits 2016 über 60 hessische Unternehmen mit Digitalisierungsberatung (noch zu alten Konditionen) – von der Onlinevermarktung, über digitalisierte Prozesse bis hin zu Datenschutz und Datensicherheit. Eine Digitalisierungsberatung kann ein wesentlicher Beitrag zur Zukunftsfähigkeit von Betrieben sein, das Themenspektrum ist hier breit gefächert.

Von der klassischen betriebswirtschaftlichen Beratung, Design, Prozessoptimierung, produktionsintegriertem Umweltschutz über Managementsysteme bis zum Thema Coaching – Beratungszuschüsse über das RKW Hessen können Unternehmen und Gründungswilligen einfach und unkompliziert in Anspruch nehmen. Interessenten können sich im Vorfeld kostenfrei über die Fördermöglichkeiten beraten lassen. Das RKW Hessen arbeitet in der Umsetzung der Beratungsförde-



Foto: Iris Jakob-Diedolph

Franziska Deutscher ist bei der IHK Gießen-Friedberg zuständig für das Thema Existenzgründung.

Früher wurden Beraterinnen und Beratern zusammen und hilft Gründungsinteressierten und Betrieben auch bei der Kon-

zentrierung des Beratungsauftrags und der Auswahl eines geeigneten Beratungsunternehmens. ■

ONLINE

www.rkw-hessen.de, Menüpunkt Beratungsförderung

ANZEIGE

<p>Yale Gabelstapler · Lagertechnik</p>	<p>MERLO Teleskop-Stapler</p>	<p>ISEKI Der Systemanbieter Grundstückspflege</p>	<p>Hako Clean Hand Reinigungstechnik</p>
<p>SCHREINER Neu · Gebrauch · Mieten Leasen · Full-Service</p>			
<p>Schreiner Maschinenvertrieb GmbH · Schelde-Lahn-Straße 20 35239 Steffenberg · Telefon 06464 921-0 · Fax 06464 921-124 Zweigstelle · In der Aue 18 · 34613 Schwalmstadt-Treysa www.schreiner-maschinen.de · info@schreiner-maschinen.de</p>			

Das Ende der EU?

Exportleiterkreis der mittelhessischen IHKs diskutiert zum Brexit.

VON FRANZ EWERT

Der Brexit ist per Referendum vom 23. Juni 2016 beschlossen. Der Brexit ist jedoch noch nicht umgesetzt, ja nicht einmal offiziell von der britischen Regierung bei der EU beantragt. Das soll nach jüngstem Kenntnisstand bis Ende März passiert sein. Dann beginnen die Verhandlungen über die Modalitäten des Austritts des Vereinigten Königreichs (UK = United Kingdom) aus der Europäischen Union und dem Binnenmarkt. Dafür sind laut EU-Vertrag zwei Jahre angesetzt. Das aber ist nicht nur laut Mathias Dubbert, Referatsleiter Europapolitik und Europäische Außenwirtschaftsförderung des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHT), zeitlich zu kurz gegriffen. Zumal nach Austritts-Antragsstellung und der dann erst erfolgenden Klärung zahlreicher administrativer Modalitäten nur etwa 18 Monate „Netto-Verhandlungszeit“ zwischen der EU und Großbritannien verbleiben.

Brexit-Folgen aktuell noch offen

Dubbert sprach auf Einladung der IHK Gießen-Friedberg vor drei Dutzend Unternehmen des Mittelstandes aus der Region Mittelhessen zum Thema „Der Brexit und seine Folgen“, das einerseits aktuell ist, andererseits Politik und Wirtschaft noch lange beschäftigen werde. Welche Folgen, speziell auch für den Mittelstand in Deutschland und Hessen, der Brexit haben werde, ist derzeit mehr als offen. Anders gesagt: Es herrscht Unsicherheit, die einer nachhaltigen Zukunftsplanung eines Unternehmens alles andere als förderlich ist. „Der wirkliche Schaden dieser Unsicherheit wird sich erst in

den nächsten Jahren zeigen“, ist sich der Außenwirtschaftsexperte sicher, der seitens des DIHK dem einzelnen kleinen und mittleren Unternehmen derzeit keine gezielten Tipps oder Empfehlungen hinsichtlich des Brexit und seine Folgen geben könne.

So auch die Aussage von IHK-Geschäftsführer Robert Malzacher, der bei der IHK Gießen-Friedberg den Geschäftsbereich „International“ leitet: „Es bleibt nichts anderes, als über die nächsten Jahre die Entwicklung zu beobachten, sich zu informieren, um dann bezogen auf den einzelnen Betrieb Entscheidungen zu treffen. Es gibt keine Patentlösung.“ Fakt ist - und das belegen die Zahlen -, dass das Vereinigte Königreich von großer Bedeutung für die deutsche Wirtschaft ist. Von allen Staaten ist Großbritannien mit 127 Milliarden Euro fünftgrößter Handelspartner und drittgrößter Exportmarkt für Deutschland (90 Milliarden Euro), wobei 750.000 Arbeitsplätze in Deutschland vom Brexit betroffen sind. Mit UK erzielt Deutschland mit 50,9 Milliarden Euro den zweitgrößten Handelsüberschuss. Nur mit den USA liegt dieser noch um vier Milliarden höher. Andererseits ist Großbritannien mit 121 Milliarden Euro größter Direktinvestor in Deutschland. Hierzulande arbeiten 200.000 Beschäftigte bei UK-Firmen.

Wahlen werden Weichen stellen

Laut Dubbert steht die EU mit den bald beginnenden Austrittsverhandlungen „vor dem Spagat zwischen Tür auflassen für die Briten und dem Schutz des EU-Binnenmarktes“. Die britische Premierministerin Theresa May wolle den „harten“ Brexit, was vor allen



Mathias Dubbert, Referatsleiter Europapolitik und Europäische Außenwirtschaftsförderung des Deutschen Industrie- und Handelskammertages

„raus aus dem EU-Binnenmarkt“ bedeute, dessen Vorteile sie jedoch zugleich für ihr Land sichern möchte. Das aber sei mehr als schwierig, werde das Vereinigte Königreich nach dem EU-Austritt doch den „normalen WTO-Status“ erhalten wie alle anderen Länder außerhalb der EU auch.

Zudem müsse die EU in ihrer Verhandlungsführung darauf achten, dass möglicherweise durch ein zu weitgehendes Entgegenkommen Tendenzen des Austritts aus der EU auch in anderen Mitgliedsländern befördert werden. Als Folge einer solchen Entwicklung könnte laut Dubbert das gesamte Projekt EU obsolet werden. Die Wahlen in Frankreich werden Weichen stellen, da ist sich Dubbert sicher: „Sollte auch Frankreich austreten wollen, dann ist die EU gescheitert.“

Die allgemeine Unsicherheit dokumentierte sich auch in den Stellungnahmen einiger Veranstaltungsteilnehmer, die ansonsten der Notwendigkeit zustimmten, dass jedes einzelne Unternehmen, das in und mit Groß-

britannien Wirtschaftsbeziehungen habe, individuell reagieren und entscheiden müsse. Das könne vom sofortigen oder baldigen Ende des Engagements auf der Insel mangels einer positiven Entwicklungserwartung über den Versuch zu retten, was zu retten ist, bis hin zum Erhalt bei gleichzeitiger Umstrukturierung und Neuausrichtung der Wirtschafts- und Geschäftsbeziehungen reichen. ■

FOLGEN, CHANCEN UND STRATEGIEN

In den kommenden Monaten wird sich zeigen, wie der Brexit vollzogen wird und welche Folgen dies für die Wirtschaft haben wird. Die IHK Gießen-Friedberg wird interessierte Unternehmen über Ihren Newsletter und weitere Veranstaltungen informiert halten. Über ihr Netzwerk in Berlin, Brüssel und London werden die wichtigsten Folgen aufgegriffen und bewertet. Erst auf der Grundlage der wichtigsten Fakten wird es für die Unternehmen in Mittelhessen möglich sein die Chancen und Risiken der Wirtschaftsbeziehungen zu bewerten.

Bleiben Sie mit uns in Kontakt und holen sie sich die kostenfreien Informationen über folgende Newsletter:

IHK Gießen-Friedberg:
www.ihkgifb.de/newsletter

DIHK Brexit News unter:
<http://www.dihk.de/themenfelder/international/europaeische-union/brexit>

KONTAKT



Elvin Yilmaz
Tel.: 0641/7954-3505
E-Mail: yilmaz@giessen-friedberg.ihk.de

ANGEBOT NUR FÜR GEWERBETREIBENDE

DIE CITROËN NUTZFAHRZEUGE UNLIMITED MISSIONS



„IN DREI TAGEN IST DAS DING
WIEDER TIP TOP!“

BUSINESS DAYS

FREE²
MOVE
LEASE

DER CITROËN JUMPY

3 LÄNGEN⁴
1,90 M HÖHE⁵
BIS ZU 4 M NUTZLÄNGE⁴
ZULADUNG BIS 1.400 KG
VON 95 PS (69 KW) BIS 180 PS (132 KW)

ab **169,-€** mtl.¹ zzgl. MwSt.
INKL. 4 JAHRE FULL SERVICE²

LE CARACTÈRE

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 JUMPY KAWA PROFI XS BLUEHDI 95 (70 KW) bei 0,-€ Sonderzahlung, 10.000 km/Jahr Laufleistung, 48 Monaten Laufzeit, gültig bis 31.05.2017. ²Leistungen (4 Jahre Garantie, Wartung und Verschleißreparaturen) gemäß den Bedingungen des CITROËN FreeDrive à la Carte Vertrages der CITROËN DEUTSCHLAND GmbH, Edmund-Rumpler-Straße 4, 51149 Köln. ³Weitere Informationen zu FREE2MOVE LEASE erhalten Sie unter: www.free2movelease.de. ⁴Je nach Version. ⁵Bei Version XS (L1) + M (L2). Abb. zeigt evtl. Sonderausstattung/höherwertige Ausstattung.

**AUTO-PARK I
SCHREIER**

Ihr Partner für französische Automobile

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

*** Auszeichnung für hervorragende Leistungen in der Kundenzufriedenheit. ***
*** Alle Werkstatt-Tests mit "sehr gut" bestanden. ***

(H)=Vertragshändler, (A)=Vertragswerkstatt mit Neuwagenagentur, (V)=Verkaufsstelle



Exportleiterkreis

IHK-Verbund Mittelhessen

Der Exportleiterkreis des IHK-Verbundes Mittelhessen tagt in der Regel zweimal im Jahr und befasst sich schwerpunktmäßig mit aktuellen Grundsatsthemen zur Außenwirtschaft.

Ihre Vorteile im Überblick

- Erfahrungsaustausch
- Networking und persönliche Kontakte
- Aktuelle Themenvorträge und Diskussionen
- Beispiele aus anderen Unternehmen
- Tipps von Gleichgesinnten
- Gewinn von Informationen aus der Praxis
- Immer informiert über aktuelle Trends

Sie bestimmen den Inhalt

Der IHK-Verbund Mittelhessen übernimmt die Organisation von Sitzungen. Themenwünsche, Präsentationsanfragen und Empfehlungen der Teilnehmer sind herzlich willkommen.

Falls Sie ein spannendes Thema haben oder eine Veranstaltung bei Ihnen im Unternehmen stattfinden soll, sagen Sie es uns – wir kümmern uns darum.



Wie kann ich Teil des Netzwerkes werden?

Sie haben...

- Erfahrungen als Area Sales Manager, Länderreferent oder Young Professional im internationalen Vertrieb?
- bereits Expertise im Export/Import?
- Verantwortung für einen eigenen Ländermarkt?
- Interesse an aktuellen Fachthemen rund um Export-/Importmärkte weltweit?

Dann Sind Sie herzlich eingeladen, Teil unseres Netzwerkes zu werden. Wir freuen uns auf Sie!



Elvin Yilmaz
 Telefon: 0641-7954-3505
international@giessen-friedberg.ihk.de
www.ihkgifb.de/exportleiter



Kostenlose Unternehmersprechtage

Beratungs- und Unterstützungsangebote für Gründer und Unternehmer.

VON FRANZISKA DEUTSCHER

Gründer und Unternehmer können von einer breiten Förderlandschaft insbesondere im Bereich der Beratungsförderung profitieren. Verschiedene Förderprogramme bieten Gründern und Unternehmern Unterstützungsmöglichkeiten durch externe Berater zu vielfältigen Themen und Fragestellungen. Neben der klassischen betriebswirtschaftlichen Beratung können auch spezialisierte Beratungen zu Themen wie unter anderem Prozessoptimierung, Design oder Nachhaltigkeit und Umweltschutz gefördert werden. Durch verschiedene Fördertöpfe, die durch das Land Hessen und den Bund mit der EU aufgesetzt und finanziert werden, ergeben sich zudem Möglichkeiten, verschiedene Förderprogramme zu beantragen.

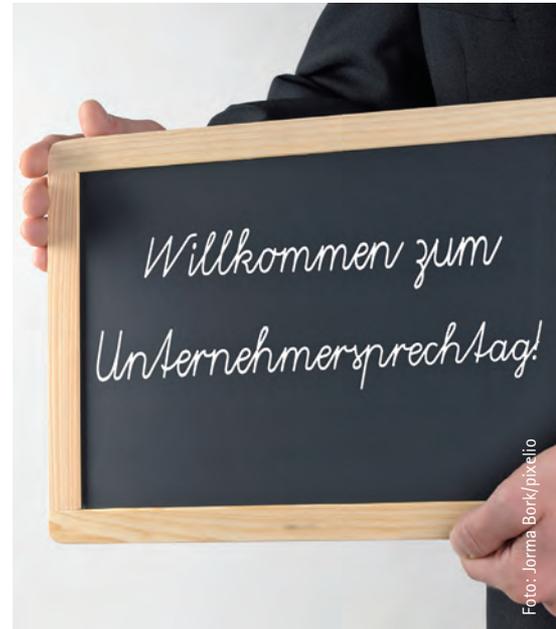
Die meisten Förderprogramme gelten für Jungunternehmer und KMU. Jedoch auch für Gründer in der Vorgründungsphase gibt es über ein Landesprogramm Unterstützungsmöglichkeiten.

Doch neben der klassischen Beratung durch externe Unternehmensberater gibt es für Gründer und Unternehmer vielfältige Beratungsmöglichkeiten durch Institutionen. So bieten zum Beispiel die regionalen Unternehmersprechtage die Möglichkeit, sich gezielt zu verschiedenen Themen von einer Expertengruppe beraten zu lassen. Expertinnen und Experten der IHK, der Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen, der Wirtschaftsförderungen des Landkreises und der Stadt Gießen, der Handwerkskammer Wiesbaden, dem Technologie- und Innovationszentrum Gießen und dem Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Wirtschaft (RKW Hessen) bieten diesen Service im Team gemeinsam an. Dabei stehen

unter anderem Themen wie die individuelle, unabhängige und kostenlose Beratung zur Unternehmens- und Innovationsfinanzierung unter Einbindung öffentlicher Fördermittel, die Beratung zu Gründungsvorhaben sowie die Nachfolgeberatung im Mittelpunkt.

Der regionale Unternehmersprechtage unter Beteiligung der IHK Gießen-Friedberg findet immer am letzten Mittwoch des Monats im Technologie- und Innovationszentrum (TIG) im Gießener Europaviertel statt.

Der nächste Termin ist der 26. April 2017. Die Einzelgespräche setzen eine Anmeldung voraus. Dafür steht Birgit Nuppeney von der Wirtschaftsförderung des Landkreises Gießen als Ansprechpartnerin zur Verfügung. ■



KONTAKT

Birgit Nuppeney, Wirtschaftsförderung des Landkreises Gießen
Telefon: 0641/9390-1767, E-Mail: wirtschaft@lkgi.de

„Safe the Date“ Arbeitskreis Personal

Die Mitarbeiter sind der wichtigste Erfolgsfaktor eines Unternehmens. Ob ein Unternehmen langfristig überleben kann, ist nicht nur eine Frage der reinen Prozessoptimierung, Qualitätsverbesserung und Produktpolitik. Entscheidend sind die Köpfe, die hinter all diesen Aufgaben stecken. Der IHK-Arbeitskreis Personal lädt drei bis vier Mal im Jahr Geschäftsführer/innen und Personalverantwortliche ein mit dem Ziel, ein effektives Netzwerk aus Praktikern aufzubauen, in dem

alltägliche Fragen diskutiert und gemeinsam gelöst werden können.

Die nächste Veranstaltung findet statt am 4. Mai 2017, 14.00 Uhr bis ca. 17.30 Uhr, in der IHK-Geschäftsstelle Gießen. Das Thema lautet diesmal „Kostenfaktor Stress“. ■

KONTAKT



Elke Dietrich

Tel.: 0641/7954-4020

E-Mail: dietrich@giessen-friedberg.ihk.de

Veranstungskalender

Lehrgänge in Friedberg

20.04.2017 -	Lehrgang zur „Vorbereitung auf die
29.04.2017	Ausbilder-Eignungsprüfung“ VA: 12939189 Kontakt: Isabel Erbe
24.04.2017 -	Lehrgang zur „Vorbereitung auf die
31.05.2017	Ausbilder-Eignungsprüfung“ VA: 12939189 Kontakt: Isabel Erbe
22.11.2017 -	E-Commerce-Manager
09.12.2017	Praxistraining mit IHK-Zertifikat VA: 12978757 Kontakt: Annica Storm

Lehrgänge in Gießen

03.04.2017 -	Buchführung KOMPAKT (Vollzeit)
08.04.2017	VA: 12977517 Kontakt: Dagmar Löthe
24.04.2017 -	Buchführung für Anfänger
19.06.2017	VA: 12923082 Kontakt: Dagmar Löthe
26.04.2017 -	Gepr. Fachwirt/in im Gesundheits-
13.03.2019	und Sozialwesen VA: 12923080 Kontakt: Dagmar Löthe
05.05.2017 -	Personalmanagement
30.06.2017	(Modul II - IHK-Fachkraft Personal) VA: 12926578 Kontakt: Raid Nashef
02.06.2017 -	Lehrgang zur „Vorbereitung auf
01.07.2017	die Ausbilder-Eignungsprüfung“ VA: 12939189 Kontakt: Isabel Erbe

Tagesseminare in Friedberg

19.04.2017	Akkreditiv intensiv VA: 12993900 Kontakt: Selina Geitz
21.04.2017	Google Analytics Grundlage erfolgreichen Online-Marketings VA: 12996410 Kontakt: Annica Storm
26.04.2017	Teamarbeit und Konfliktmanagement VA: 12939256 Kontakt: Dagmar Löthe
03.05.2017	Einreihung von Waren in den Zolltarif VA: 12993964 Kontakt: Selina Geitz
18.05.2017	Rationelle Organisation im Büro VA: 12939243 Kontakt: Raid Nashef



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

30.05.2017	Zeitmanagement und Arbeitsorganisation - Grundlagen des Erfolges VA: 12981179 Kontakt: Dagmar Löthe
31.05.2017	Aufbauseminar Einkauf - Kostensenkungspotentiale eines effizienten Beschaffungsmanagement VA: 12981182 Kontakt: Dagmar Löthe
01.06.2017	Kompetenz am Telefon - Kommunikation für Profis VA: 12939287 Kontakt: Raid Nashef

Tagesseminare in Gießen

05.04.2017	Kommunikations- und Social-Skills-Training für Azubis VA: 12981165 Kontakt: Dagmar Löthe
20.04.2017	Export 2 - Zollpraxis für Fortgeschrittene VA: 12993899 Kontakt: Selina Geitz
25.04.2017	Zollprüfung in Ihrem Unternehmen - Sind Sie gut vorbereitet oder lassen Sie sich gerne überraschen? VA: 12992799 Kontakt: Selina Geitz
25.04.2017	Fit im Vorzimmer VA: 12980929 Kontakt: Raid Nashef
25.04.2017	Schneller lesen VA: 12980544 Kontakt: Dagmar Löthe
26.04.2017	Neues aus Sicht des UZK - AEO werden und bleiben VA: 12992800 Kontakt: Selina Geitz
27.04.2017	Embargos der EU und die Compliance im Export VA: 12993816 Kontakt: Selina Geitz
27.04.2017	Marketing für kleine und mittlere Unternehmen VA: 12948241 Kontakt: Dagmar Löthe
03.05.2017	Durch Reden überzeugen - Begeistern Sie mit Worten VA: 12939237 Kontakt: Dagmar Löthe
09.05.2017	Zollpraxis des Imports VA: 12993968 Kontakt: Selina Geitz
10.05.2017	Azubis führen und motivieren - Gemeinsam erfolgreich sein VA: 12948259 Kontakt: Raid Nashef
10.05.2017	Professionelle Personalauswahl in Zeiten des Fachkräftemangels VA: 12980549 Kontakt: Raid Nashef
11.05.2017	Mitarbeitergespräche VA: 12939302 Kontakt: Dagmar Löthe
16.05.2017	Controlling - Leitplanken für den Mittelstand VA: 12980905 Kontakt: Raid Nashef

Veranstaltungskalender

17.05.2017	Präsentationstraining VA: 12990987 Kontakt: Raid Nashef
19.05.2017	Forderungsmanagement - Professioneller Umgang mit Schuldnern VA: 12948306 Kontakt: Raid Nashef
22.05.2017	Die Psycho-Logik von Lösungen VA: 12980914 Kontakt: Raid Nashef
22.05.2017	Individuelle Beratung - Österreich VA: 12997610 Kontakt: Elvin Yilmaz
24.05.2017	Organisation der Zoll- und Exportabteilung - Praxistipps und Anregungen für exportierende Unternehmen VA: 12993969 Kontakt: Selina Geitz
30.05.2017	Individuelle Beratung - Marokko VA: 12997611 Kontakt: Elvin Yilmaz
12.06.2017	US Re-Exportrecht VA: 12992805 Kontakt: Selina Geitz

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

KONTAKT



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



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



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



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



Annica Storm
Tel.: 06031/609-2020
E-Mail: storm@giessen-friedberg.ihk.de

ANZEIGE

SIE KÜMMERN SICH UMS BUSINESS, WIR UNS UMS DRUCKEN

BRILLANTER FARBDRUCK MIT
SMARTEM TINTEN-LIEFERSERVICE.

Sichern Sie sich diese smarte Lösung **bis zum 31. Mai 2017**
im Aktionspaket. Registrieren* Sie sich für bis zu 300 Seiten
im Monat und drucken Sie nach 12 Monaten für 9,99 € pro
Monat einfach weiter.

Immer versorgt. Laufend anpassbar. Monatlich kündbar.
hp.com/de/aktionspaket



keep reinventing

HP OfficeJet Pro 6970
+ HP Instant Ink
1 Jahr kostenfrei drucken



Spartipp
Stiftung Warentest
04/2016



*12 Probemonate inklusive (aktivieren Sie HP Instant Ink während der Druckerinstallation, um die 12 Probemonate zu starten.)
Registrierung bei HP Instant Ink muss innerhalb 7 Tagen erfolgen, nachdem der Drucker nach der von HP empfohlenen Vorgehensweise
(beschrieben in der mit dem Drucker gelieferten Anleitung) mit den mitgelieferten HP Instant Ink ready Tintenpatronen installiert
wurde. Erfordert einen kompatiblen Drucker, die Erstellung eines HP Connected sowie Instant Ink Kontos, eine gültige Kreditkarte oder
Lastschriftverfahren, eine E-Mail-Adresse sowie eine Internetverbindung zum Drucker. Die Probemonate starten ab Registrierungsdatum
und berechtigen zum Druck der Anzahl an Seiten im Monat je nach ausgewähltem HP Instant Ink Tarif. Während der Gültigkeitsdauer
des Promotionsangebots werden dem Kunden am Ende jedes Abrechnungszeitraums die Kosten für zusätzliche Seiten in Rechnung
gestellt, da diese nicht enthalten sind. Sofern der Service nicht während der Gültigkeitsdauer der Promotion online unter hpinstantink.de
gekündigt wird, wird danach Ihre Kreditkarte bzw. Ihr Konto (per Lastschrift) je nach gewähltem Tarif mit der monatlichen Gebühr
und Kosten für zusätzliche Seiten belastet. Pro Drucker kann ein Angebot eingelöst werden. Eine Barauszahlung des Angebots ist nicht
möglich. Zusätzlichen Informationen erhalten Sie während der Online-Registrierung oder unter hpinstantink.de. Solange Vorrat reicht.
Irrtümer vorbehalten.

Veranstaltungen im Kurzporträt

Vertriebsingenieur Zertifikatslehrgang

Termin: 21. April bis 11. November 2017
(12 Wochenenden), 28. August bis
1. September 2017 (1 Blockwoche)
Uhrzeit: freitags 14.00 bis 19.00 Uhr,
samstags 9.00 bis 16.00 Uhr, Montag bis
Freitag 9.00 bis 16.00 Uhr (Block)
Ort: IHK-Seminarräume,
Flutgraben 4, Gießen
Teilnahmegebühr: 3.300,- Euro

Sie wünschen sich ...

- bessere Verkaufsergebnisse?
- einen effizienten Außendienst?
- technisch versierte Vertriebsmitarbeiter mit Verhandlungsgeschick?

Nutzen Sie das Potenzial Ihrer Mitarbeiter. In dem berufsbegleitenden Lehrgang „Vertriebsingenieur/Vertriebsmanager“ erhalten Techniker und Ingenieure praxisnahe Informationen über Vertriebsstrategien, wie sich Verkaufsergebnisse verbessern lassen und wie Verhandlungen geführt werden.

IHK-Zertifikate sind in allen Wirtschaftsbranchen anerkannt und bestätigen ein fundiertes fachliches Know-how.

Die Inhalte des „Vertriebsingenieur/Vertriebsmanager“ wurden in Zusammenarbeit mit Vertriebsexperten praxisnah entwickelt und befinden sich auf dem neuesten Stand.

Kontakt: Freya Ruth
VA: 12966904



Flexibilisierung der Arbeitswelt Praxistipps

Termin: 10. Mai 2017
Uhrzeit: 15.00 bis 18.00 Uhr
Ort: IHK-Seminarräume,
Flutgraben 4, Gießen
Teilnahmegebühr: 75,- Euro
Anmeldung erbeten

Arbeitnehmer verfügbar haben, wenn Arbeit da ist, Entgeltansprüche vermeiden, wenn keine Arbeit da ist – so sollte es im Idealfall sein. Tatsächlich hindern Kündigungsschutz, Arbeitszeitgesetz, Bundesurlaubsgesetz, Tarifverträge und vieles mehr den Arbeitgeber daran, die zu bezahlende Arbeitszeit passgenau an die betrieblichen Bedürfnisse anzupassen. Darüber hinaus bleiben aber manchmal einfach aus Unkenntnis, Übervorsicht oder Mangel an Fantasie die verbliebenen Freiräume zur flexiblen Gestaltung der Arbeitsverhältnisse ungenutzt.

In der Veranstaltung wird zunächst das Thema Befristung von Arbeitsverhältnissen unter dem Gesichtspunkt der Flexibilisierung erläutert. Sodann werden gängige Modelle zur Flexibilisierung durch Vergütungsanreize vorgestellt. Schließlich werden verschiedene flexible Arbeitszeitmodelle, insbesondere Langzeitkonten und Vertrauensarbeitszeit, in verschiedenen Varianten behandelt und Praxiserfahrungen mit den jeweiligen Modellen wiedergegeben. Zum Abschluss soll aufgezeigt werden, wie Urlaubs- und Freistellungsmodelle für betriebliche Bedürfnisse eingesetzt werden können.

Es referiert Rechtsanwalt Thomas Block, Fachanwalt für Arbeits-, Handels- und

Gesellschaftsrecht aus der Kanzlei AC Tischendorf Rechtsanwälte in Frankfurt am Main.

Kontakt: Sybille Block
VA: 12995712

Schwerbehinderung Wichtige Regelungen

Termin: 17. Mai 2017
Uhrzeit: 14.00 bis 17.00 Uhr
Ort: IHK-Seminarräume,
Flutgraben 4, Gießen
Teilnahmegebühr: 75,- Euro

Etwa vier Prozent der Arbeitnehmer in der privaten Wirtschaft verfügen über eine anerkannte Schwerbehinderung. Für diese Mitarbeiter gelten besondere Regelungen, die nicht nur auf das Arbeitsverhältnis des Schwerbehinderten selbst Auswirkungen haben, sondern angefangen von der Stellenausschreibung bis hin zur Beendigung von Arbeitsverhältnissen zu bedenken sind. Wer diese Besonderheiten kennt, vermeidet böse Überraschungen und kann ohne Sorge vor unberechenbaren Rechtsfolgen das Potenzial schwerbehinderter Mitarbeiter optimal nutzen.

Was tun, wenn ein Arbeitnehmer schwache Leistungen erbringt? Jedenfalls sollte man nicht abwarten, bis Kunden verärgert,

ONLINE



Das ist längst nicht das ganze Portfolio unserer Veranstaltungen. Weitere Themen mit Beschreibung

finden Sie auf unserer Homepage:
www.giessen-friedberg.ihk.de

BUCHTIPP

Prüfungsvorbereitung Wirtschaftsfachwirt

VON HANS J. NICOLINI

Immer mehr Fachkräfte bilden sich über den IHK-Abschluss „Wirtschaftsfachwirt“ weiter. Exakt abgestimmt auf diese Prüfung, wird das Buch zum effizienten Begleiter durch die Vorbereitungszeit. Es deckt alle wesentlichen

Themen ab und präsentiert sie in klarer und verständlicher Sprache, Abbildungen und Beispiele inklusive. ■

Schäffer Poeschel Verlag, 978-3-7910-3528-4, Preis 59,95 Euro



Empfehlung des Herstellerverlags

Ergebnisse verfehlt oder die Stimmung der Kollegen im Keller ist. Denn dann will man den Arbeitnehmer oft einfach nur noch loswerden – und kann es nicht, weil im Vorfeld versäumt wurde, angemessen auf die Situation zu reagieren. Hier gilt es, die Ursachen von Schlechtleistung frühzeitig ins Blickfeld zu nehmen sowie die Handlungsmöglichkeiten zu erkennen und auszuschöpfen.

Im Seminar werden die für den Arbeitgeber wichtigen Regelungen des Schwerbehindertenrechts dargestellt sowie die Problematik der Low-Performer aller Art, vom kranken Arbeitnehmer bis hin zum notorischen Leistungsverweigerer, in leicht verständlicher Form rechtlich systematisch aufgearbeitet und Strategien zur Bewältigung dieser Situationen entwickelt.

Es referiert Rechtsanwältin Simone Kreuter, Fachanwältin für Arbeitsrecht, Kanzlei Kampermann + Kreuter, Gießen.

Kontakt: Sybille Block

VA: 12995713

KONTAKT



Sybille Block

Tel.: 0641/7954-4025

E-Mail: block@giessen-friedberg.ihk.de



Freya Ruth

Tel.: 06031/609-2505

E-Mail: ruth@giessen-friedberg.ihk.de

ANZEIGE

**Ford Transit Custom**

Groß im Geschäft, klein im Unterhalt.

FORD TRANSIT CUSTOM KASTEN 310 L1H1 ECONETIC

74 KW/101 PS, Klimaanlage, 1x Fahrerairbag, el. Fensterheber, Start-Stop-Automatik, Sitz-Paket, 6 Gänge, Multifunktionslenkrad, ABS, ESP, Laderaummaße in cm LxBxH: 255x177x141, Radio u.v.m. Farbe: Frostweiß

Barpreis

€ **16.336.-**¹

Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.



Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach VO (EG) 715/2007 und VO (EG) 692/2008 in der jeweils geltenden Fassung): Ford Custom Kasten 290 L2H1: 6,9 (innerorts), 6,3 (außerorts), 6,5 (kombiniert); CO₂-Emissionen: 173 g/km (kombiniert); Effizienzklasse B.

Kögler GmbH

Feldbergstraße 1–7

61231 Bad Nauheim

Tel.: 06032/8004019

www.ford-koegler.de

KÖGLER 1

Nr. 1 seit 1928

¹ Ein Angebot für Gewerbetreibende, zzgl. Mehrwertsteuer, inkl. Transport.



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 2017 zum zweiten Mal ausgeschrieben und 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 Wettenberg 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 2017 ist am 31. August 2017.



Ansprechpartnerin in der IHK ist:
Andrea Bette
Tel.: 06031 / 609-2520
bette@giessen-friedberg.ihk.de

Trotz Abkühlung – Russland bietet gerade jetzt Chancen

Der IHK-Verbund Mittelhessen führt regelmäßig Veranstaltungen durch, um Firmen über Chancen, Risiken und Fallstricke zu informieren. Am 8. März war Grigory Talanov, Director Law, Ernst & Young und Leiter AG Zoll der Deutsch-Russische Auslandshandelskammer aus Moskau, in Mittelhessen. Die IHK hat den Besuch zum Anlass genommen, dessen Einschätzungen für die derzeitige Lage zu erhalten.

Herr Talanov, seit 2014 sind die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und Russland kühler geworden. Sehen Sie trotz dieser Lage Chancen für eine Erholung der Wirtschaftsbeziehungen?

Die aktuelle Umfrage der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer bei den deutschen Unternehmen in Russland zeigt, dass sich die Geschäftserwartungen deutlich verbessern. Ein zentrales Problem bei russischen Unternehmen gerade sind die Abwertung der russischen Währung und die Liquidität der russischen Firmen. Aber gerade in solchen Zeiten der Krise lohnen sich Investitionen, um Geschäftsbeziehungen aufzubauen und um eine Produktionsstätte in dem Land aufzubauen. Nicht umsonst gibt es einige große deutsche Unternehmen, die gerade jetzt den Schritt gehen.

Welche Möglichkeiten bietet die eurasische Wirtschaftsunion für mittelhessische Firmen?

Viele Unternehmen haben oft nur Russland im Blick. Aber seit zwei Jahren gibt es die Eurasische Wirtschaftsunion (EAWU), bestehend aus Russland, Weißrussland, Kasachstan, Kirgisistan und Armenien. Der Zusammenschluss ist zwar noch nicht ganz mit der Europäischen Union vergleichbar. Aber die EAWU leitet eine immer weiter voranschreitende Harmonisierung der Märkte ein, und gerade dies eröffnet vielen deutschen Unternehmen jetzt und perspektivisch viele Absatzchancen. ■

Das Interview führte Elvin Yilmaz, Referentin im IHK-Geschäftsbereich International.

ANZEIGE



Hundertpro weiterkommen.
Mit ProAbschluss.

Machen Sie aus Ihren Beschäftigten jetzt Fachkräfte!

Mit ProAbschluss fördert das Land Hessen gezielt Beschäftigte, die den Berufsabschluss im jetzigen Beruf nachholen wollen - und das für alle anerkannten Ausbildungsberufe. Speziell geschulte ProAbschluss-Bildungscoaches planen mit Ihnen und Ihren Beschäftigten vor Ort kostenlos die optimalen Maßnahmen für den Weg zur Fachkraft.

Sprechen Sie noch heute mit Ihrem ProAbschluss-Bildungscoach.

Kontakt in Ihrer Region: www.proabschluss.de/bildungscoaches



Ihre Vorteile als Unternehmen:

- Nachqualifizierung Ihrer Beschäftigten durch Berufsabschluss - gefördert mit öffentlichen Mitteln
- Mehr Mitarbeiterbindung
- Mehr Innovationskraft
- Mehr Wettbewerbsvorteile
- Kostenlose Beratung und Betreuung durch ProAbschluss-Bildungscoach

„Eine Nachqualifizierung ist für Ihr Unternehmen eine naheliegende Möglichkeit, den eigenen Fachkräftebedarf zu decken und damit Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.“ Tarek Al-Wazir, Hessischer Minister für Wirtschaft, Energie, Verkehr und Landesentwicklung

Eine Initiative des Landes Hessen



Gefördert aus Mitteln des Landes Hessen und der Europäischen Union - Europäischer Sozialfonds



Jubiläen

10-jähriges Firmenjubiläum

Timo Müller, Tanzschule
Dieselstr. 5, Friedberg April 2017

25-jähriges Firmenjubiläum

Alternate GmbH
Philipp-Reis-Str. 2-3, Linden 3.2.2017

25-jähriges Arbeitsjubiläum

Bender GmbH & Co. KG, Grünberg
Brigitte Mielke 1.1.2017
Heinrich Hadamik 1.4.2017

Bender Solutions GmbH & Co. KG, Grünberg

Elli Petri 6.1.2017
Helena Müller 10.2.2017
Andraes May 1.3.2017

Bieber + Marburg GmbH + Co. KG, Gießen

Waldemar Rimmer 10.2.2017
Gustav Schmidt 10.2.2017
Willi Klös 1.4.2017

Branopac GmbH, Lich

Raimund Faust 1.4.2017

Brother International GmbH, Bad Vilbel

Ulrick Rücker 1.1.2017
Zahid Mahmood 16.1.2017



**4. HESSISCHER
AUSSENWIRTSCHAFTSTAG 2017**
REGIONAL VERNETZT – GLOBAL ERFOLGREICH

20. Juni 2017
8:00 bis 17:30 Uhr
IHK Frankfurt



Nutzen Sie unser Angebot zu individuellen Beratungsgesprächen mit AHKs aus 70 Ländern. Informieren Sie sich zu Trends der Weltwirtschaft und des Welthandels und erarbeiten Sie in unseren Workshops Strategien für die Märkte USA, China und Iran. Erfahren Sie, wie Sie sich vor Wirtschaftsspionage schützen, Exportkontrolle rechtssicher umsetzen und von der Innovationskraft der Start-Ups profitieren können.



Weitere Informationen und Anmeldung:
www.hessischer-aussenwirtschaftstag.de





Jubiläen

25-jähriges Arbeitsjubiläum

Didier-Werke AG, Staufenberg

Turan Bingöel 21.4.2017

Gesellschaft für Lagereibetriebe mbH, Nidda

Alfons Jakob Mohr 1.4.2017

Gießener Anzeiger Verlags GmbH & Co. KG, Gießen

Katja Braun 1.4.2017

Melanie Karnoll 1.4.2017

Heinz-Willi Schäfer 1.4.2017

Oswin Herr 1.4.2017

Heiko Selzer 1.4.2017

Hürner-Funken GmbH, Mücke-Atzenhain

Gregor Friedel 6.4.2017

König + Neurath AG, Karben

Susan Dauth 1.4.2017

Gisela Kohlbauer 1.4.2017

Wolfgang Schlereth 1.4.2017

Frank Adloff 21.4.2017

Adolf Lupp GmbH + Co. KG, Nidda

Karl-Heinz Debus 1.4.2017

Martin Luft 1.4.2017

Mettler-Toledo GmbH, Gießen

Thomas Becker 1.4.2017

Hans Detlef Vogel 1.4.2017

Jutta Seipp 1.4.2017

Cosmina Werdecker 1.4.2017

Mitteldeutsche Hartstein-Industrie GmbH, Homberg(Ohm)

Christian Kaiser 1.4.2017

OTW Osthessische Textilwerke GmbH & Co. KG, Schlitz

Apolonia Kalender 1.2.2017

Prebena Wilfried Bornemann & Co. KG, Schotten

Karl-Horst Becker 1.3.2017

Heike Uhrig 1.4.2017

Johannes Schäfer GmbH + Co. KG, Hungen

Cornelia Crone 23.3.2017

Volksbank Lauterbach-Schlitz eG, Lauterbach

Veronika Eidt 1.4.2017

Heiko Rodemer 1.4.2017

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. 1272



Foto: STI Group

Geschäftsführer Aleksandar Stojanovic verlässt die STI Group.

Er geht auf eigenen Wunsch

Die Geschäftsführung und Beirat der STI Group haben sich einvernehmlich darauf verständigt, die Zahl der Geschäftsführer auf drei zu reduzieren. Geschäftsführer Aleksandar Stojanovic hat sich entschieden, die Unternehmensgruppe zu verlassen. Der studierte Jurist trat 2010 als Leiter der Rechtsabteilung in die STI Group ein und wurde Ende 2013 in die

Geschäftsführung berufen. In dieser Funktion verantwortete er zuletzt die Bereiche Personal, IT und Recht.

Die STI Group-Geschäftsführung liegt nun in den Händen von Michael Apel, Jakob Rinninger und Andrea Wildies. ■

ONLINE

www.sti-group.com

ANZEIGE

STAHL HALLEN BAU

02651. 96 200

Andre-Michels.de

Plastik in Maßen

Plastiktüten sind vielseitig, leicht und praktisch – doch sie schaden Menschen, Tieren und der Umwelt.

VON ANNIKA SCHMIDT

Der weltweite Verbrauch von Plastiktüten ist gigantisch und wird jährlich auf eine Billion Stück geschätzt. Derzeit landen Plastiktüten auf Mülldeponien oder in -verbrennungsanlagen – der Rest wohl in den Meeren, in Straßengräben oder in den Wäldern. Doch auch die richtige Entsorgung lässt die Umweltbilanz nicht besser aussehen: Eine Tüte braucht je nach eingesetztem Kunststoff bis zum vollständigen Verfall rund 100 bis 500 Jahre.

Doch wie kann jeder Einzelne dazu beitragen, die Müllberge nicht noch höher werden zu lassen. Nach einer Vereinbarung zwischen Politik und Handel haben die

meisten Geschäfte zum 1. Juli 2016 ihre Plastiktüten abgeschafft oder nehmen eine kleine Gebühr. Der Trend geht beim Shoppen – ob Kleidung oder Lebensmittel – zur Mehrwegtasche. Die Umwelt wird es uns danken. Doch es geht nicht nur um Plastiktüten, sondern auch um Plastikverpackungen oder Kosmetika, die kleinste Plastikteile enthalten können.

Größtes Umweltproblem unserer Zeit

Schon lange ist bekannt, dass Plastik der Umwelt schadet. Doch in welchem Ausmaß dies tatsächlich der Fall ist, kann man sich kaum vorstellen. In den Meeren haben sich riesige Mengen Müll verbreitet, die

viele Tierarten bedrohen, aber auch uns Menschen. Die Meerestiere können Plastikteile nicht verdauen und innere Verletzungen sind die Folge. Außerdem können kleinste Plastikteilchen in den Nahrungskreislauf von Mensch und Tier gelangen. Denn giftige Inhalts- und Zersetzungsprodukte wie Weichmacher und Flammschutzmittel können über Fische auch vom Menschen aufgenommen werden. Das sogenannte Mikroplastik ist zum Beispiel in Kosmetika, Lacken oder Druckfarben enthalten. Nach Angaben von Greenpeace gelangen weltweit bis zu 13 Millionen Tonnen Plastikabfälle jährlich vom Land aus in die Meere. Insgesamt haben sich schätzungsweise schon 150 Millionen Tonnen angesammelt.

„Die Reduzierung von Plastiktüten ist ein erster Schritt auf dem Weg zu einer nachhaltigeren Lebensweise. Wenn aber Plastiktüten einfach nur durch Papier- oder Stoffbeutel ersetzt werden, ist nicht viel gewonnen“, erklärt Bertold Langenhorst, NABU Hessen. Denn die

Umweltbilanz einer einmal genutzten Papiertüte sei sogar schlechter als die einer einmal genutzten Plastiktüte. Man könne erst von einer umweltfreundlichen Handlungsweise sprechen, wenn Einweg durch Mehrweg ersetzt werde und dadurch weniger Ressourcen verbraucht würden. Nach Untersuchungen der Deutschen Umwelthilfe sei die Tasche aus recyceltem Kunststoff die umweltfreundlichste und stabilste Mehrwegtragetasche, dicht gefolgt von der beliebten Baumwolltasche, die zwar in der Herstellung aufwendiger ist, aber bei mehrfacher Benutzung auch eine umweltfreundliche Variante ist.

Jährlich werden in Deutschland 6,1 Milliarden Plastiktüten sowie 3,1 Milliarden sogenannte „Hemdchenbeutel“ für Obst und Gemüse verbraucht. Wird dieser Verbrauch umgerechnet, dann liegt er pro Person bei rund 76 Kunststofftaschen pro Jahr (EUDurchschnitt: 198 Tüten). Es gibt aber auch Länder in Europa mit einem deutlich geringeren Verbrauch. In Luxemburg sind es pro Verbraucher und Jahr 20 Tüten, in Dänemark und Finnland nur vier.

Nach EU-Vorgaben soll der Verbrauch in den EU-Ländern bis zum Jahr 2025 um rund die Hälfte auf 40 Stück pro Kopf und Jahr sinken. Um dies zu erreichen, hat das Bundesumweltministerium im April 2016 mit den Handelsvertretern eine Vereinbarung getroffen: Bis 2018 sollen mindestens 80 Prozent der in den Verkehr gebrachten Kunststofftüten Geld kosten.

Foto: © monticelli/Fotolia.com



Mit gutem Gewissen

Nach dem NABU Hessen komme dem Handel eine große Verantwortung bei der Vermeidung von Plastikmüll zu: „Mit intelligenten Mehrwegsystemen, dem Angebot von stabilen Einkaufstaschen und -körben sowie der Aufklärung von Verbrauchern kann der Handel einiges tun, um seiner gesellschaftlichen Verantwortung gerecht zu werden,“ sagt Langenhorst.

„Die REWE Group fokussiert sich bei ihren Reduktionsbemühungen zunächst auf Einsatzgebiete von Plastik, in denen sich größere Einsparpotenziale realisieren lassen und der Umwelt ganzheitlich einen Vorteil bringen,“ berichtet Andreas Krämer, Pressesprecher der REWE Group. Zukunftsaufgabe werde es sein, Verpackungsmaterialien zu entwickeln, die Ressourcen schonen, die modernen Anforderungen erfüllen und auch die Kundenbedürfnisse gleichermaßen befriedigen. Auch könnten die Kunden der REWE Group Verpackungen direkt in den Märkten entsorgen, was rege genutzt werde.

Der verpackungsfreie Supermarkt liegt im Trend, denn immer mehr Menschen wollen einkaufen ohne Verpackung. In vielen Biomärkten ist dies schon länger weitestgehend möglich. Ein verpackungsfreier Supermarkt bietet alle Waren „offen“ an. Kunden können sich die benötigte Menge selbst abfüllen oder einpacken. Das Konzept dieser plastikfreien Läden, wie zum Beispiel von Original Unverpackt, sei so einfach wie zukunftsweisend: Man spart

Ummengen an Plastikverpackungen, die unter hohem Energieaufwand produziert werden, aber schon kurz nach dem Einkauf im Müll landen. Auch werde die Lebensmittelverschwendung reduziert, da die Kunden ihre Waren selbst abfüllen und so nur die wirklich benötigte Menge kaufen.

Auch die „normalen“ Supermärkte gehen zukünftig immer mehr in diese Richtung. Bei Penny werde zum Beispiel sukzessive bis zum Sommer eine Banderole für Bananen eingeführt, anstatt diese weiterhin in Folie einzuschweißen. Mit den Bananen stelle der Markt einen echten Volumenartikel um und werde auch zukünftig an dem Thema „Verpackung“ dran bleiben, da die Kunden hier eine klare Erwartungshaltung hätten, so das Unternehmen.

Brauchen Sie eine Tüte?

„Brauchen Sie eine Tüte“ hört man beim Shoppen seit Juni 2016 immer öfters. Jochen Ruths von Mode Ruths in Friedberg berichtet von seinen Erlebnissen „Wir fragen seit Juni alle zahlen den Kunden. Bereits seit vielen Jahrzehnten bieten wir neben Kunststofftüten auch Papiertüten an. Zudem ersetzen wir seit letztem Jahr die klassische Kunststofftüte durch eine „I'm green“-Variante aus Rohrzucker.“ Auf eine Gebühr verzichte das Bekleidungshaus allerdings, da sich dies nicht mit ihrer Preis- und Unternehmenspolitik vereinbaren lasse. Durch das konsequente Nachfragen zur Notwen-

digkeit sei der Verbrauch bereits zurückgegangen. „Dabei stellen wir drei Situationen fest: Es ist eine wiederverwendbare Einkaufstasche vorhanden, es ist schon eine andere Einkaufstasche vorhanden, in die der Einkauf mit verpackt werden kann oder die neu gekauften Sachen werden einfach mit der Hand nach Hause gebracht. Diese Variante ist im Grunde die massivste Verhaltensänderung“, erklärt der Geschäftsführer.

Auch in der östlichen Wetterau ist der Verbrauch: „Wir geben Plastiktüten und Papiertüten nur noch gegen eine Gebühr von 20 Cent pro Stück raus. Alternativ haben wir kostengünstige Shoppingbags aufgenommen. Dies wird von unseren Kunden gut genutzt, viele bringen auch ihre eigenen Einkaufstaschen mit“, berichten Sabine und Reiner Marhenke von ABC-Schuhe in Büdingen. Es habe ein generelles Umdenken sowohl des Handels als auch der Kunden stattgefunden. Büdinger Schuhgeschäft sei die Abgabe von Plastiktüten seit der Selbstverpflichtung um rund 75 Prozent gesunken.

Heinz-Jörg Ebert, Geschäftsführer des Schuhhaus Darré, berichtet von der Vorgehensweise am Gießener „Selterstor“: „Nicht

nur aufgrund der EU-Richtlinien, sondern aus vollster Überzeugung haben wir uns im Schuhhaus Darré in den letzten Jahren der Umweltthematik immer sensibler genähert. Wir hatten bereits auf Papiertüten umgestellt, wobei wir Zweifel daran haben, ob die Ökobilanz wirklich zu Gunsten der Papiertüte ausfällt, wenn wir alle Faktoren von Anbau, Herstellung und Logistik betrachten. Ästhetischer ist sie allemal! Unsere Kunden belasten wir damit in Form einer Abgabe allerdings nicht.“ Für ihn seien noch zahlreiche andere Details für ein gewachsenes Umweltbewusstsein wichtig. So setze das Unternehmen bei Mineralwasser, das kostenlos an die Kunden ausgeschenkt werde, komplett auf Glasflaschen und verwende für den Kunden-Espresso nur „fair gehandelte“ Produkte.

Jeder Einzelne kann auf ganz einfache Art und Weise dazu beitragen, den Plastikmüll zu reduzieren. Der erste Schritt ist es, sich den eignen Konsum bewusst zu machen: Wo kaufe ich Dinge in Plastikverpackungen? Wie kann ich diese mit einfachen Alternativen vermeiden? Denn jeder kann mit kleinen Veränderungen, die Welt etwas plastikfreier machen. ■

TIPPS, UM PLASTIK ZU VERMEIDEN:

- Plastiktüten in Geschäften ablehnen
- Obst oder Gemüse lose ohne Plastikbeutel kaufen
- Kleine einzeln verpackte Artikel vermeiden
- Wegwerfartikel wie „Coffee-to-go-Becher“ vermeiden
- Mehrwegbehälter kaufen
- Plastikmüll fachgerecht entsorgen
- Zu guter Letzt: Das erste Eis der Saison in der Waffel genießen, anstatt im plastikbeschichteten Becher

Likör aus der Dose

HEPACK: Qualität aus und Engagement für die Region

Seit rund fünf Jahren ist Markus Herbert mit der HEPACK GmbH & Co. KG am Standort in Freiensteinau-Weidenau. Angefangen hatte er schon Jahre zuvor mit der Herstellung und dem Vertrieb von „Herbert's Früchtchen“, zuerst eine Art Garage-Gründung in Weidenau, aus der bald mehr wurde. „Wir haben damals Kirsch- und Himbeerlikör produziert und in Dosen abgefüllt“, erzählt der Firmenchef beim Besuch des Wirtschaftsdezernenten Jens Mischak. Aus der skurrilen Verpackungsidee ist ein kleines Schraubglas geworden – auffällig geblieben ist sie trotzdem. Heute verlassen pro Jahr rund 1.500 Pakete und Paletten mit den kleinen Gläsern die Firma – über den Online-Shop vorwiegend an Endverbraucher, Gastronomie und für Events, der Großteil geht an den Getränkefachgroßhandel bundesweit.

Nach den Anfängen in der Garage wurde schon bald aus Bierfässern abgefüllt, dann folgten Tanks und schließlich eine Abfüllanlage. „Das war unser erster Berührungspunkt, diese Anlage wurde mit dreißig Prozent aus

Leader-Mitteln gefördert“, erinnert sich Thomas Schaumberg, Geschäftsführer der Vogelsberg Consult GmbH. Fast von Beginn an waren es Menschen mit Behinderung, die in der Produktion arbeiten. „Mein Freund, der damals mit mir in der Garage abgefüllt hat, war Gruppenleiter bei den Schottener Soziale Dienste“, erzählt Herbert. So kam es zur Zusammenarbeit und der Produktion bei den Sozialen Diensten, die bis heute besteht: Knapp 20 Mitarbeiter werden jeden Tag mit dem Bus zur Arbeit nach Weidenau gebracht und nach Schichtende wieder abgeholt. „Das läuft alles bestens, ich würde es immer wieder genauso machen“, bestätigt der Firmenchef, und fährt fort: „Wir können hier auch nach Kundenwunsch kleinere Mengen ganz individuell bekleben, zum Beispiel mit dem Firmenlogo.“ Beispiel „Vulkanglut“, ein Johannisbeerlikör, der mit Vogelsberglogo extra für den Firmenbesuch des Wirtschaftsdezernenten hergerichtet worden war. Fünf Fruchtliköre umfasst das Sortiment: Kirsche, Himbeere, Nuss, Pfirsich und Birne, jeweils zehn kleine Gläser im Karton.



Foto: Gaby Richter

Markus Herbert hat seinen ersten Likör in Dosen abgefüllt.

Regionales Marketing

Aktuell hilft Herberts Firma einem jungen Startup-Unternehmen aus Schotten und füllt die Produkte der Jungunternehmer ab: „Der Ekliche“ und „Die Ekliche“ sprechen eher eine jüngere Zielgruppe an. Das Startup hatte im vergangenen Jahr den Innovationspreis für Idee und Marketing erhalten, Herbert unterstützt bei der Abfüllung und dem Vertrieb.

Der Unternehmer wünscht sich mehr Selbstbewusstsein und das Wertschätzen der regionalen Produkte. „Wir haben hier tolle Unternehmen und tolle Produkte. Wir müssten hinkriegen, was die Rhön schon geschafft hat, nämlich unter einer Dachmarke den Vogelsberg bekannt machen“, so sein Wunsch. Womit er beim Wirtschaftsdezernenten und der Wirtschaftsförderung auf offene Ohren stößt. Genau an dem Thema Regionalmarketing werde zurzeit verstärkt gearbeitet. „Das Thema Selbstbewusstsein und die Vermarktung der eigenen Stärken ist für uns eines der Kernthemen“, unterstreicht Mischak.

BUCHTIPP

Das Unerwartete managen

Von Weick/Sutcliffe

Produktionsausfälle, enorme Preisschwankungen oder schwere Unfälle auf dem Betriebsgelände: Unternehmen können plötzlich mit krassen, teils existenzbedrohenden Herausforderungen konfrontiert werden. Dieses Werk, mittlerweile in der dritten Auflage, zeigt am Beispiel von High Reliability Organisationen, etwa Feuerwehr oder Fluglotsen, wie Unternehmen Extremsituationen erfolgreich meistern. Das Besondere: Von den Ergebnissen können Betriebe jeder Größe und Branche profitieren. ■



Empfehlung des Herstellerverlags

Verlag Schäffer-Poeschel, ISBN 978-3-7910-3673-1, Preis 34,95 Euro

Best Practice

Marketing-Club Mittelhessen e. V

Termin: 25. April 2017

Uhrzeit: 19:00 Uhr (Get-together 18:30 Uhr)

Ort: Plattform Wetzlar, Christian-Kremp-Str. 10a, Wetzlar

Teilnahme: diesmal nur für Mitglieder

Anmeldung: erbeten bis 21. April 2017

Der Marketing-Club Mittelhessen e. V. wird in diesem Jahr 25 Jahre alt und ruft eine neue Veranstaltungsreihe unter dem Namen „Best Practice“ ins Leben. Diese hat eines zum Ziel: Erfolgreiche Marketingmaßnahmen aus den Mitgliedsunternehmen in einer lockeren Atmosphäre anderen Mitgliedern hautnah vorzustellen. Denn: Bei einer guten Verkaufsfaktion, einer Social-Media-Kampagne, einer Produkteinführung, einem Messestand- oder Eventkonzept, bei Produkt- und Imagefilmen oder auch zum Beispiel der Neukonzipierung des Internetauftritts ist oft nicht das jeweilige Produkt entscheidend, sondern die Idee sowie der treffende Ansatz, mit dem man die Zielgruppe erreicht und dies zu einer positiven Interaktion führt.

Hier bietet der Club mit dieser neuen Veranstaltungsreihe einen aktiven Best-Practice-Ideenaustausch in einer schönen Event-Location mit kleinen Gaumenfreuden und Getränken. Der Marketing-Club will mit diesem neuen Format gezielt Marketingverantwortliche ansprechen, sie gemeinsam „an einen Tisch bringen“ und einen direkten Austausch mit Gleichgesinnten ermöglichen und somit einen klaren Mehrwert für alle Mitgliedsunternehmen schaffen. ■

KONTAKT

Sylvia Bierwirt

Tel.: 06441/30909-55

E-Mail: info@mc-mittelhessen.de

Internet: www.mc-mittelhessen.de



Gewonnen

In unserer März-Ausgabe haben wir drei Exemplare des Buchs „3D-Druck“ verlost. Gewonnen haben:

- Martin Frenschkowski, Rosbach v.d.H.
- Oskar Göbel, Gießen
- Mona-Isabell Reineck, Lich

Herzlichen Glückwunsch!

ANZEIGE



Sie suchen eine Gewerbefläche in Mittelhessen? Sprechen Sie uns an.

2 Büros in Innenstadtlage in Gießen



Zur Miete, ca. 518 m² Gesamt-Bürofläche, Bj. 2002, ab 250 m² vermietbar, EnEV: V: 165 Gas / 30 Strom / 2002, Objekt-Nr.: 26959

Miete/m² 8,50 €

Büro in Gießener Toplage



Zur Miete, 150 m² Bürofläche, Bj. 2004, 2 Stellplätze, EnEV: V: 72 Gas / 10 Strom / 1995 Objekt-Nr.: 25956

Miete/m² 9,00 €

Gewerbeimmobilie als Kapitalanlage



Gießen, ca. 70 m² vermietet, Bürofläche im Erdgeschoss, Bj. 2009, EnEV: B: 49,87 Fernwärme / 52,2 Strom / 2008, Objekt-Nr.: 25836

Kaufpreis 219.000 €

Flexible Halle im Lindener Gewerbegebiet



ca. 1.185 m² Hallenfläche, 2.289 m² Grundstücksfläche, Bj. 1979/2002, EnEV: V: 135 Gas / 24 Strom / 1979, Objekt-Nr.: 26138

Kaufpreis 499.900 €

Ihr Ansprechpartner: Kai Fetzer
kai.fetzer@imaxx.de
 Gießen: 0641 93263-0
 Bad Nauheim: 06032 925929-0
 Marburg: 06421 309933-0

Alle Angebote zzgl. Courtage.
www.imaxx.de



Seinen Werten treu bleiben

VISCOR steht für konstruktive Vielfalt und nachhaltige Veränderung.

Seit März 2013 ist die Werbeagentur VISCOR Mieter im TIG. Das 2012 von Mario Konrad und Daniel Zehle gegründete Unternehmen bietet den kompletten Service einer Marketing- und Designagentur an; angefangen bei Unternehmensanalysen, Markenstrategien und Corporate Design über crossmediale Marketingkonzepte und komplexe Softwarelösungen. Kurzum, VISCOR entwickelt umsatzsteigernden Maßnahmen für kleine und mittelständische Unternehmen. „Dank unseren interdisziplinären Ausbildungen können wir dieses Komplettpaket anbieten“, sagt Geschäftsführer Konrad, und wird gleich konkreter: „Wir haben Kommunikationsdesign, Informatik, Marketing und Betriebswirtschaftslehre studiert“, verrät er.



Fotos: XXXXX

Die VISCOR-Gründer und Geschäftsführer (v.li.) Mario Konrad und Daniel Zehle

Ihre mittlerweile über 130 Kunden sind regionale und überregionale Unternehmen aus der Gastronomie und dem Handel sowie mittelhessische Städte, für die die beiden Jungunternehmer unter anderem auch Kalender gestalten und auch gleich den Vertrieb und die Logistik übernehmen. „Die Fotografen senden uns Bilder zu, die sie im Kalender drin haben möchten, den Rest übernehmen wir für sie“, berichtet Zehle.

Semesterbeginn, also im April und Oktober, denn sie richten sich vornehmlich an Studenten zwischen 17 bis 34 Jahren. Auch in Marburg gibt es seit 2015 ein Gutscheineheft, Hauptzielgruppe sind hier Studenten, Schüler und Berufsschüler.

Mit ihrer mobilen Lösung ‚VISCOR Coupons‘ liegen die beiden Geschäftsführer voll im digitalen Trend. Hierbei handelt es sich um eine kostenlose App, welche ein digitales Pendant zu den Gutscheineheften darstellt. „Wir bieten Unternehmen mit der ‚VISCOR Coupons‘ App die Möglichkeit, Präsenz zu zeigen und durch attraktive Angebote Neukunden zu generieren“, erläutert Zehle die Idee, „und unsere App-Nutzer kommen in den Genuss der Gutscheine“.

Die Zwei schlagen aber auch stillere Töne an. Mit VISCOR help haben sie einen Verein gegründet, der sich um die Belange sozial schwächerer Menschen kümmert. „Wir verstehen uns als Sprachrohr, denn diese Menschen haben keine Lobby“, sagt Zehle. ■

ONLINE

viscor.de

BUCHTIPP

Die Kunst der erfolgreichen Führung

Von Evelin Voigt-Eggert

13 Top-Führungskräfte aus Wirtschaft, Gesundheitswesen, Kultur und Sport berichten über ihre Karrieren und Führungserfahrungen. Sie beschreiben

Wege an die Spitze und zeigen, welchen Herausforderungen sich Manager stellen müssen. Lernen Sie von erfolgreichen Frauen und Männern, mit welchen Führungswerkzeugen Mitarbeiter für Unternehmensziele und Veränderungen begeistert werden, wie Sie Ihre eigene Persönlichkeit und Ihr Unternehmen weiterentwickeln können. ■

Verlag Haufe, ISBN 978-3-648-09647-5, Preis 24,95 Euro



Empfehlung des Herstellerverlags

Gutscheinehefte kommen an

In Gießen sehr bekannt sind die von ihnen aufgelegten Print-Gutscheinehefte. „Wir haben seit der ersten Ausgabe 2013 über 5,5 Millionen Gutscheine abgedruckt. Sie haben einen Gesamtwert von rund 47 Millionen Euro“, erzählt Konrad. Würde man die Gutscheine aneinanderlegen, so deckten sie eine Strecke von über 800 Kilometern ab. „Das entspricht der Distanz Gießen-Italien“, sagt er. Die Gießener Print-Gutscheinehefte sind mittlerweile zum offiziellen Neubürgerheft der Stadt geworden – sie werden somit auch über das Einwohnermeldeamt verteilt – und stärken den lokalen Handel. Sie erscheinen immer zum

Es zählt mehr als nur der Preis

Als die Nachricht kam, war die Freude einmal mehr groß bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der ovag Energie AG, denn das ist keinesfalls selbstverständlich: Der oberhessische Energieversorger ist nun zum achten Jahr in Folge als „TOP-Lokalversorger“ ausgezeichnet worden. Vergeben wird das Siegel vom Energieverbraucherportal, einer Tarifplattform, auf der man seit 2007 regionale Strom- und Gasversorger auf Preise, faire Konditionen und Service hin vergleichen kann. Diese will damit ein Gegenpol sein zu den üblichen Preisrechnern im Internet.

Britta Adolph, Marketing-Leiterin der ovag Energie AG, erklärt, was ihr Unternehmen dafür leisten musste: „Zu 80 Prozent fließt der Preis als Kriterium in die Endbewertung ein, zu 20 Prozent der Kundenservice, das regionale Engagement und das Umweltbewusstsein. In jeder Kategorie gibt es eine Höchstpunktzahl, und für jede Region bekommen nur die drei Bewerber mit der höchsten Punktzahl das Siegel



Marketingleiterin Britta Adolph und Vertriebschef Holger Ruppel sind stolz auf die Auszeichnung, die die ovag Energie AG einmal mehr erhalten hat.

„TOP-Lokalversorger“. Und da sind wir erfreulicherweise wieder dabei.“ Deutschlandweit sind mittlerweile über 400 Unternehmen im Rennen, die sich bewerben. Neben dem Preis wird unter anderem auch bewertet, ob es eine direkte Kundenberatung gibt, was der Kunde im Internet erle-

digen kann und ob es einen Tarifrechner gibt. Außerdem, ob eine unabhängige Energieberatung angeboten wird, wie hoch das soziale Engagement und die Sponsoring-Bereitschaft des Energieversorgers sind und in welche „grünen“ Technologien er investiert. ■



IHK Industrie- und Handelskammer
Giessen-Friedberg
Die Unternehmer-Mitmachorganisation

Laufen Sie Ihren Wettbewerbern davon!
Start in eine erfolgreiche Social Media-Strategie für Ihr Unternehmen!

Erfolgreiches Jubiläumsjahr

Fachmarkt in Mücke floriert seit 1976.

VON JANA BIRLENBACH

Der inzwischen in zweiter Generation geführte Familienbetrieb „Spiel und Babymarkt Kämmer“ in Mücke-Merlau vertreibt bereits im 41. Jahr eine breite Auswahl an Spielwaren sowie ein umfangreiches Baby-Sortiment. Auf mehr als 2.000 Quadratmetern Geschäftsfläche werden seit gut vierzig Jahren Kinderträume wahr. Vom Schnuller über die Modelleisenbahn bis hin zum ersten Schulranzen bietet Geschäftsführer Michael Kämmer mit einem engagierten Team eine große Auswahl an Spielwaren und Bedarfsartikeln an.

Auch im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung und der stets wachsenden Konkurrenz



Spiel und Babymarkt Kämmer: Spielwaren so weit das Auge reicht

von Anbietern im Internet konnte der Fachmarkt mit gutem Preis-Leistungs-Verhältnis in Kombination mit ausgezeichnete persönlicher Beratung punkten und erwarb so ein großes Einzugsgebiet.

Die Nähe zur A5 sowie die einladenden Parkmöglichkeiten mit mehr als 80 Stellplätzen vor Ort überzeugen nach wie vor zum klassischen Ausflug in die

Ladenlokalität inklusive haptischem Erleben und Entdecken für Klein und Groß. Um hinsichtlich der zahlreichen Groß- und Versandhändler konkurrenzfähig zu bleiben, stellt Geschäftsführer Kämmer zunehmend Ausstellungsraum für Hersteller zur Verfügung. Die so gestalteten Regalmeter steigern einerseits die Auswahl für die Kunden und erlauben anderer-

seits dem Einzelhandel wieder mehr Spielraum hinsichtlich der Gewinnspanne. Letztere kann durch Internetkonkurrenz, welche auf erfahrenes Verkaufspersonal verzichtet und daher Kosten aber auch Mühen einspart, regelrecht verkürzt werden. ■

ONLINE

www.kaemmer-merlau.de

Pascoe Naturmedizin ist Sieger

Pascoe Naturmedizin aus Giessen ist beim Great Place to Work® Wettbewerb „Deutschlands Beste Arbeitgeber 2017“ als bester Arbeitgeber Deutschlands in der Kategorie 50-500 Mitarbeiter ausgezeichnet worden.

Bereits zum sechsten Mal in Folge ging das Unternehmen siegreich aus dem deutschlandweiten Wettbewerb hervor. Das Besondere: Keine externe Jury stimmt ab, sondern die eigenen Mitarbeiter. Für Jürgen F. Pascoe,

Geschäftsführer, eine große Ehre: „Wir freuen uns und sind äußerst stolz darauf, dass wir diesmal den ersten Platz belegen. Einen herzlichen Dank an unsere Mitarbeiter für dieses großartige Abstimmungsergebnis.“

Überwältigt, glücklich und sichtlich gerührt nahmen Annette und Jürgen Pascoe als Geschäftsleitung stellvertretend für die gesamte Belegschaft den begehrten Preis entgegen. Wie gut ein Unternehmen als Arbeitgeber ist, kann niemand besser



beurteilen als die Angestellten selbst. Vorausgegangen war der Auszeichnung eine anonyme Befragung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Pascoe Naturmedizin zu zentralen Arbeitsplatzthemen wie Vertrau-

en in das Management, Identifikation, berufliche Entwicklung und Work-Life-Balance. ■

ONLINE

www.pascoe.de



Lust auf Leistung

Die Somack Fertigungstechnik GmbH in Mücke möchte und muss erweitern.

VON ERICH RUHL-BADY

Man kann in allen Abteilungen spüren, dass hier Talente erkannt und gefördert werden.“ Das sagte Vizelandrat Jens Mischak im vergangenen März im Gespräch mit Sinan Koc, dem Geschäftsführer der Somack Fertigungstechnik GmbH in Mücke. An dem Firmenbesuch nahmen auch Bürgermeister Matthias Weitzel und Andrea Ortstadt, Betriebswirtin im Amt für Wirtschaftsförderung der Kreisverwaltung, teil.

Zu den rund 15 Unternehmen im Gewerbegebiet „Gottesrain“ an der Autobahn 5 zählt seit 2013 auch das zwei Jahre zuvor gegründete Unternehmen Somack. „Die zentrale Lage hier ist top“, sagte Geschäftsführer Koc. „Mit dem schnellen Internet einschließlich Glasfaser zum Unternehmen dauert es jetzt auch nicht mehr lange“, erläuterte Wirtschaftsdezernent Mischak – worüber sich der Unternehmer sehr freute. Aus kleinsten Anfängen „im Keller“ hat sich der selbständige Erfinder und Entwickler mittlerweile ein Team von 17 Mitarbeiterinnen und Mitarbei-

tern zusammengestellt. Vier davon sind Auszubildende, „die bei uns gefördert werden; sie sind keine billigen Arbeitskräfte“, so Sinan Koc. Sein Kommentar zum Mangel an Fachkräften: „Wenn man gute Leute haben will, dann muss man sie am besten selber ausbilden.“ Innovative Technik, hohe Dynamik, bis ins Detail durchgeplante Ablaufprozesse und eine gute Kooperation mit der Technischen Hochschule Mittelhessen (THM) kennzeichnen das junge Unternehmen. Genauso wichtig sind dem Firmenchef der menschliche Faktor, die Wertschätzung und die „Lust auf Leistung“.

Wenn Arbeit richtig organisiert werde, dann könne man Selbstvertrauen tanken – und dann werden die Produkte gut und die Kunden zufrieden. Der Verkauf von Präzisionsteilen aus Metall und Kunststoff und Fertigungsanlagen im Bereich Sondermaschinenbau, Lasertechnik und Kunststoffschweißen sowie von Prüfständen erfolgt inzwischen in alle Welt.

Dass der Unternehmer demnächst erweitern möchte (und muss), verwunderte den Bürgermeister und den Vizelandrat

Erster Kreisbeigeordneter Dr. Jens Mischak (links), Bürgermeister Matthias Weitzel und Andrea Ortstadt (Wirtschaftsförderung beim Landkreis) zeigten sich beeindruckt von der Dynamik im rasch wachsenden Unternehmen Somack in Mücke. Dessen Geschäftsführer Sinan Koc (rechts) freute sich über den Besuch.

nicht. „Wir werden dazu alle Möglichkeiten wohlwollend prüfen“, sagte Bürgermeister Weitzel zu. Beim Übergang Schulberuf will der Unternehmer Koc verstärkt auf die Schulen zugehen, um für die Attraktivität technischer Berufe zu werben. Überdies sei das Verständnis für die konkrete Praxis in vielen

Schulen leider nicht besonders ausgeprägt. Da werde er nicht locker lassen. Elektroniker, Industriemechaniker, Produktdesigner und Zerspanungsmechaniker kann man/frau bei Somack lernen. „Das ist sehr anspruchsvoll – und eine riesige Entwicklungschance für Abgänger aller Schulformen“, so Koc. ■

ONLINE

www.somack-fertigungstechnik.de

ANZEIGE

Für Firmenveranstaltungen gibt es nur eine Lösung:
DIE INDIVIDUELLE.



- Ideenvorschläge und Konzeptausarbeitung
- Organisation und Durchführung
- Suche einer Eventlocation oder Umfunktionierung Ihrer Räumlichkeiten
- Bedarfslösung für Veranstaltungszelte in verschiedenen Größen

bill.
Seit über 20 Jahren
als Eventdienstleister
aus Mittelhessen regional
und überregional im
Auftrag seiner Kunden
im Einsatz.

bill. | EVENT. DIENST. LEISTUNG.

www.bill-event.de · facebook.de/billevent

BILL-Event GmbH · Heinrich-Neeb-Straße 17 · 35423 Lich
Telefon: + 49 (0) 64 04 / 205 47 - 0 · E-Mail: bill@bill-event.de



Foto: Erich Ruhl-Bady

Landrat Manfred Görig (2. v. re.) und Bürgermeister Matthias Weitzel (links) folgen mit großem Interesse den Erläuterungen von FFT-Geschäftsführer Manfred Hahl. Rechts: Werner Lotz, Bereichsleiter Luftfahrt bei FFT.

Deutschland möglich – wie man bei uns sehen kann.“ Das könne man längst nicht mehr nur Anlagenbau nennen. „Wir haben den Anspruch, in der ersten Liga zu spielen.“

Weltweit aufgestellt

Unternehmen aus Mücke stellt High-Tech-Produktionssysteme her.

VON ERICH RUHL-BADY

Globale Entwicklung bringt den Erfolg. Mit dieser These von FFT-Geschäftsführer Manfred Hahl stimmten die Besucher aus dem Kreishaus und dem Rathaus sofort vollständig überein. Landrat Manfred Görig und Bürgermeister Matthias Weitzel waren zu Besuch im Werk Mücke der FFT-Gruppe. Auf der Kundenliste des Technologieentwicklers stehen zum Beispiel im Bereich Kraftfahrzeuge und Luftfahrt alle, die Rang und Namen haben – von Audi bis Airbus, von BMW bis Boeing über Daimler, Ford und GM bis hin zu VW. Die Politiker zeigten sich tief beeindruckt von der hohen Dynamik des Unternehmens und der Arbeitsplatzstabilität im Westen des Vogelsbergkreises.

Landrat Görig stellte fest: „Wir haben enorm viele starke

Unternehmen, die breit – und wie im Falle FFT sogar weltweit – aufgestellt sind.“ Die Tatsache, dass die meisten Arbeitnehmer dort schon sehr lange im Unternehmen seien, zeige, wie gut das Konzept nach innen und außen gestaltet sei. „Hier ist zu spüren: Die außerordentlich gute Entwicklung des Unternehmens geht mit den persönlichen Entwicklungsmöglichkeiten der Beschäftigten Hand in Hand“, ergänzte er. So entstünden gleichzeitig Innovation und Motivation.

Gute Perspektiven für Auszubildende

Von den 2.300 FFT-Mitarbeitern weltweit, die über 700 Millionen Euro Umsatz erwirtschaften, arbeiten 1.600 in der Europäischen Union, hiervon 360 in Mücke. 20 Auszubildende aus der Region finden hier sehr gute

Perspektiven. Für den Geschäftsführer steht fest: Auch schwächeren Schülern müsse man eine Chance geben.

FFT Anlagenbau ist ein 100-prozentiges Tochterunternehmen des Großkonzerns ATON. „Bildung, Technologie und Welt-Vernetzung – diese drei Standbeine machen uns stark“, stellte Geschäftsführer Hahl heraus. Die zentrale Lage des Standorts Mücke – deutschland- und europaweit war immer wieder Gesprächsthema während des Besuchs von Landrat und Bürgermeister bei FFT.

Vor allem weil China ein Technologietreiber sei, müssten sich alle dynamischen und innovativen Unternehmen in Deutschland herausgefordert fühlen. Man müsse sich nicht verstecken, sagte der Geschäftsführer. „Intelligente Produktionslösungen, die sich ständig weiterentwickeln, sind auch in

Abläufe vereinfachen

Denn beim Projekt „Industrie 4.0“ gehe es vor allem um maximale Flexibilität, ständiges Hinterfragen, Verbessern und Einsparen von Energie und Material – zusammengefasst um die Vereinfachung von Produktionsabläufen. 180 eigene Patente sprechen da eine eigene Sprache, kommentierte Werner Lotz, verantwortlich bei FFT im Bereich Luftfahrt. Bei der immer dichter werdenden Mensch-Roboter-Zusammenarbeit im Fertigungsprozess werde der Mensch seine „herausragende Rolle nicht verlieren“, ist Hahl überzeugt. Wie Landrat Görig und Bürgermeister Weitzel ist er der Auffassung: „Arbeitsplätze in Deutschland macht man sicher mit hochintelligenten Lösungen im Produktionsprozess und nicht mit Abschottung.“ ■

ONLINE
www.fft.de

Stimmberechtigt

Mitgliederversammlung „Junge Leute Gießen“

Ende Februar hat die Volksbank Mittelhessen zur „Mitgliederversammlung für junge Leute“ in das Kinopolis Gießen eingeladen. Ziel der Veranstaltung war es, speziell Jugendliche und junge Erwachsene zwischen 16 und 25 Jahren anzusprechen. Mehr als 300 Mitglieder und Interessierte informierten sich über die wirtschaftliche Entwicklung der Volksbank. Vorstandssprecher Peter Hanker erläuterte die aktuellen Zahlen und künftigen Aussichten. Daneben wurden unterhaltsame Einspieler sowie ein Kinofilm gezeigt.

Die Volksbank Mittelhessen legt eine überzeugende Bilanz vor. Für das Geschäftsjahr 2016 verzeichnet sie sowohl im Ein-

lagen- als auch im Kreditgeschäft ein gesundes Wachstum. Mit 19.2168 Mitgliedern gehört die Kreditgenossenschaft weiterhin zu den mitgliederstärksten deutschen Volksbanken.

Bis zum Jahresende wuchs die Bilanzsumme um 107 Millionen auf 6,86 Milliarden Euro. Das Kundenkreditvolumen konnte 2016 um 4,4 Prozent oder auf 4,26 Milliarden Euro gesteigert werden. Das Kreditvolumen im Privatkundensegment hat einen Anteil von 40,9 Prozent, das Firmenkundensegment von 59,1 Prozent. Es wurden neue Darlehen in Höhe von 912 Millionen Euro gewährt.

Im gleichen Zeitraum tilgten die Kunden Kredite in Höhe von 631 Millionen Euro. Auf der



Foto: VB Mittelhessen

Mitgliederversammlung „Junge Leute Gießen“ 2017

Passivseite vertrauten die Anleger der Volksbank Gesamteinlagen in Höhe von insgesamt 5,57 Milliarden Euro an. Laut den vorläufigen Zahlen beträgt das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit nach Bewer-

tung 66 Millionen Euro, nach 69 Millionen Euro im Jahr zuvor. ■

ONLINE

www.vb-mittelhessen.de



Arbeitsrecht



Bob Dingeldey

Fachanwalt für Arbeitsrecht
 Fachanwalt für Erbrecht
 Fachanwalt für Familienrecht

Mediator im Arbeits- und Erbrecht

Dingeldey Rechtsanwälte • Fachanwälte
 Kanzleiweg 9 • 35390 Gießen
 Tel. 0641 34 034 • Fax 0641 390 345
 info@dingeldey.de • www.dingeldey.de

Fachanwälte & Steuerberatung

Steuerberaterin

Sabine Lange
 STEUERBERATERIN

- ◆ Finanz- und Lohnbuchhaltung
- ◆ Jahresabschluss | Steuererklärung
- ◆ Erbschaft- und Schenkungsteuer

Prädikat der SIBK Hessen für Fortbildung

Werner-von-Siemens Str. 1
 35510 Butzbach
 06033 9 28 50 70
 stb@lange-sabine.de
 www.lange-sabine.de



Diplom-Kauffrau Sabine Lange Steuerberaterin



Fotos: Gemeinde Lautertal

Engelrod ist der größte Ortsteil von Lautertal.

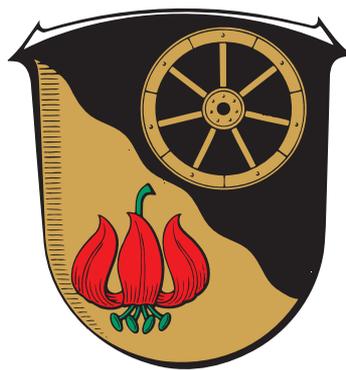
Gemeinde Lautertal

Standortporträt aus dem Landkreis Vogelsberg

VON GABRIELE REINARTZ

Wer sich in Lautertal auskennt, hat sicherlich schon mal vom „Pfannkuchenellerchen“ gehört. Der putzige Name macht ihr alle Ehre. Das Pfannkuchenellerchen ist ein kleiner guter Frauengeist, der in der Hörgenauer Gemarkung lebt, dort, wo diese an die Eichelhainer grenzt. Das Pfannkuchenellerchen backt gern und oft herzhaft Pfannkuchen, von denen die Kinder so viel essen dürfen, wie sie können. Liegt das Tal bei Eichelhain im Nebel, heißt es, das Pfannkuchenellerchen backe wieder. So geht zumindest eine Sage, die man sich in der Gemeinde erzählt.

Tatsache dagegen ist, dass bei Eichelhain über 300 Pflanzenarten wachsen, von denen einige auf der roten Liste stehen, darunter der Türkenbund, die Trollblume, das Arnika oder die Prachtnelke. Auch andere Lautertaler Ortsteile, insgesamt sind es sieben, können mit Besonderheiten aufwarten, diesmal historischer Natur: zum Beispiel die Fachwerkkirche in Dirlammen, sie stammt aus dem Ende des 17. Jahrhunderts; oder der



Totenköppel in Meiches, ein markanter Hügel, auf dem sich ein Sippenfriedhof befindet, der einzige in Deutschland noch betriebene. Auch der sandsteinerne Galgen an der alten Frankfurter Fahrstraße zwischen Hörgenau und Hopfmansfeld mit der Inschrift „Anno 1707“ ist eine Sehenswürdigkeit, die sich anderswo nicht so schnell findet. Sie alle machen Lautertal aus.

Die Ausgewogenheit zwischen Natur und Geschichte mache Lautertal attraktiv, ist sich Bürgermeister Heiko Stock sicher: „Wir bewahren unsere Geschichte. Das sieht man auch an den vielen schönen Fachwerkhäusern in unseren Dörfern. Und wir haben eine

intakte Natur inmitten des größten erloschenen Vulkangebietes Mitteleuropas, darunter das erschlossene Geotop ‚Dicker Stein‘ bei Engelrod.“ Manchmal fehle es den Lautertalern und Vogelsbergern am nötigen Selbstbewusstsein, die Vorzüge ihrer Region deutlicher hervorzuheben, bedauert er. Aber, so ist er sich sicher, seien sie mit dem Geopark Vulkanregion Vogelsberg bereits auf einem guten Weg.

Grüner Strom

Das Leben inmitten der Natur könnte ein Grund dafür sein, dass Lautertal auf die Erneuerbaren Energien setzt. Zwanzig Windenergieanlagen erzeugen Strom auf einem der windhöufigsten Binnenlandstandorte Deutschlands. Zudem ließen sich in den vergangenen Jahren einige Lautertaler Photovoltaikanlagen auf den Dächern ihrer Häuser installieren. Drei Anlagen sind auf gemeindeeigenen Grundstücken errichtet. „Hierzu gehört auch eine 2008 erbaute Halle, in der neben dem Bauhof auch die zentrale Anlaufstelle für unsere Feuerwehr eingerichtet wurde“, erzählt Stock.

Bauland ist in Lautertal günstig zu haben. In allen Ortsteilen kostet der Quadratmeter (qm) 7,67 Euro zuzüglich Erschließungskosten für Wasser (3,- Euro/qm Grundstücksfläche), Abwasser (8,- Euro/qm



Das Rathaus in Hörgenau ist ein ehemaliges Schulhaus aus dem 19. Jahrhundert.

Veranlagungsfläche) und Straße (tatsächliche Abrechnung). Im Vergleich zu vielen anderen Regionen in Hessen ein richtiger Schnäppchenpreis. „Die gemeindeeigene Infrastruktur bezüglich Straßen, Wasser und Abwasser ist gut“, betont Bürgermeister Stock. „Sorgen macht uns die überörtliche Infrastruktur, hier vor allem die Breitbandversorgung. Ich hoffe sehr, dass sie bis 2018 tatsächlich flächendeckend umgesetzt wurde.“ Auch die eine oder andere Landstraße hätte eine grundhafte Erneuerung verdient. „2018/2019 fangen wir mit der Ortsdurchfahrt Dirlammen an.“ Ansonsten sei die Verkehrsanbindung innerhalb der Dörfer gut. „Wir planen aktuell im Rahmen der Dorfentwicklung die Markierung eines Verbindungsweges zwischen allen Lautertaler Ortsteilen, damit diese auch zu Fuß oder mit dem Fahrrad gut erreichbar sind. Gleichzeitig soll dieser Verbindungsweg an den wesentlichsten Sehenswürdigkeiten vorbeiführen“, verrät Stock die nächsten Pläne.

Wichtige Branchen abgedeckt

Eine direkte Anbindung zu Autobahnen oder Bundesstraßen gibt es in Lautertal allerdings nicht. Dennoch haben sich einige Betriebe hier niedergelassen, angefangen beim traditionellen Handwerk über den Handel bis hin zu modernen Dienstleistun-

gen. „Die bereits ansässigen Betriebe sind vielseitig aufgestellt. Hierdurch können auch schwierige Phasen im Wirtschaftskreislauf leichter überwunden werden. Ich könnte daher keine Branche nennen, die wir bei uns in Lautertal noch vermissen“, resümiert der Rathauschef. Attraktiv für die Betriebe seien sicherlich die kurzen Wege, die schnelle Entscheidungen möglich machen, ist er sich sicher.

Im einzigen Lautertaler Gewerbegebiet sind aktuell keine freien Flächen vorhanden. In den letzten Jahren hätten sich ansässige Betriebe vergrößert. Ob und wann neue Flächen ausgewiesen werden, weiß der Bürgermeister derzeit nicht. „Der limitierende Faktor ist die Regionalplanung. Sie schließt eine Ansiedlung gewisser Branchen aus, ebenso einen weiteren Ausbau der Windenergie aufgrund unserer nahezu vollständigen Lage in einem Vogelschutzgebiet“, bedauert er. Und trotzdem: Neben den geringen Kosten für einen Grundstückserwerb sprechen für Neuansiedlungen in der Zukunft die gut ausgebildeten Lautertaler. Für Beruf und Familie sei ebenfalls gesorgt: Der evangelische Kindergarten in Engelrod hat 66 Plätze für Kinder im Alter von eins bis sechs Jahren, die ganztags betreut werden können, Mittagessen inklusive. Mit einem Bus werden die Kinder von zu Hause in den Kindergarten und auch wieder zurück transportiert.



Bürgermeister Heiko Stock ist seit über zehn Jahren im Amt.

Für die Zukunft hofft Stock, der seit Sommer 2006 das Zepter in Lautertal schwingt, die Verschuldung der Gemeinde weiter senken zu können. „Aufgrund meiner vorangegangenen Ausbildungen und Tätigkeiten, zuletzt als Leiter der Finanzabteilung der Stadt Hungen, bringe ich dafür gute Voraussetzungen mit“, schlussfolgert er. ■

ONLINE

www.lautertal-vogelsberg.de

LAUTERTAL AUF EINEN BLICK

- Einwohner (2015): 2.400
- Fläche: 53,61 km²
- Grundsteuer A (2016): 300%
- Grundsteuer B (2016): 280%
- Gewerbesteuer (2016): 380%
- Kontakt:
Gemeindeverwaltung Lautertal,
Rathausstraße 3, 36369 Lautertal,
Tel.: 06643/9610-0,
E-Mail: info@lautertal-vogelsberg.de

GEWERBESTATISTIK

- Beschäftigte insgesamt (6/2015): 297
- Produzierendes Gewerbe: 75,8%
 - Sonstige: 24,2%

Quelle: Statistik der Bundesagentur für Arbeit/Hessen-Agentur, 2015 / Hessisches Statistisches Landesamt/Hessen-Agentur, 2015

„Mutti sagt“

Nachwuchsförderung im deutschen Filmgeschäft kürt Kurzfilm als Sieger.

Mitte Februar ist der „Creative Vision Nachwuchs-Förderpreis“ für junge Filmemacher und Drehbuchautoren im Rahmen der Berlinale zum dritten Mal verliehen worden. Die Auszeichnung dient der Nachwuchsförderung im

deutschen Filmgeschäft. Ebenfalls zum dritten Mal als Jurymitglied dabei war IHK-Hauptgeschäftsführer Matthias Leder. Diesmal hielt er auch die Laudatio für den mit 1.000 Euro dotierten ersten Platz in der Kategorie „Filmemacher“, den Robin Mendel



von Steinfelds mit seinem Kurzfilm „Mutti sagt“ belegte.

Der Film überzeugte die Jury, weil der Regisseur, obwohl er mit Stereotypen spielte, die Figuren nie überspitzt hätte. „Die Qualität des Films entsteht durch die Details, die sparsam aber genau eingesetzt werden. Der Film hat einen sehr guten Rhythmus und die Schauspieler überzeugen durchgehend“, sagte Leder in der Laudatio. Der Kurzfilm, der die Geschichte des 37-jährigen Nesthockers Thorsten und seiner Mutter erzählt, „überzeugt insbesondere dadurch, dass man spürt, dass die Schauspieler den Figuren vertrauen. Das macht den Film glaubhaft und durchweg unterhaltsam ...“, ergänzte Juror Leder.

Die Eichenberger GmbH, die zu Party Rent Frankfurt gehört, war erneut einer der Sponsoren dieser Veranstaltung. ■

ANZEIGE



FFC
Wetterau

*Der FFC Wetterau ist mehr als Fußball -
er ist ein Tag voller Erlebnisse ...
für die Firma, die Kollegen und die Familie!*

sponsored by Sparkasse Oberhessen

7. Firmen Fußball Cup Wetterau

Motto: „WIR bleiben am Ball!“

**Anpfiff: Samstag, 24. Juni 2017,
10.00 Uhr auf dem Kleinfeld**

**Ort: Waldstadion Bad Nauheim
Wintersteinstraße, 61231 Bad Nauheim**

Weitere Informationen unter
www.ffc-wetterau.de und auf [ffc.wetterau](https://www.facebook.com/ffc.wetterau)
Anmeldung unter Telefon 06035 18 92 900
oder info@tresfun.de

Bis zum 10. Juni 2017
anmelden und mitspielen!






ONLINE

cv-qm-filmacademy.com/Creative-Vision-Nachwuchs-Foerderpreis-2017/



WIRTSCHAFTSMAGAZIN
**VERLAGS-
SONDER-
AUSGABE**

ALPHA TEST
BETA TEST
RELEASE



Digitalisierung sorgt für mehr Wohlstand und Wachstum

Neue Kunden, steigende Umsätze, wachsender Wohlstand: Sowohl die Wirtschaft als auch die Verbraucher sehen aktuell deutlich mehr Chancen als Risiken durch die digitale Transformation. Die Mehrheit der Bürger erwartet, dass der Wohlstand in Deutschland durch die Digitalisierung zunehmen wird. 56 Prozent gehen von einem Wachstum aus, nur 33 Prozent rechnen mit einem abnehmenden Wohlstand.

Der Umfrage zufolge werden die Ängste vor den Auswirkungen der Digitalisierung geringer, je konkreter sie für die Befragten zu fassen sind. So geben 56 Prozent der Bundesbürger an, die Digitalisierung gefährde Arbeitsplätze in Deutschland, aber nur 11 Prozent sehen ihren eigenen Arbeitsplatz bedroht.

Aber nicht nur die Bürger, auch die Unternehmen sehen die Digitalisierung positiv. 9 von 10 Geschäftsführern und Vorständen (90 Prozent) in Unternehmen ab 20 Mitarbeitern sagen, dass die Digitalisierung für das eigene Unternehmen eher Chancen biete, nur 7 Prozent sehen sie vor allem als Risiko. Damit hat sich die digitalisierungsfreundliche Stimmung verglichen mit dem Vorjahr noch einmal leicht gesteigert (88 bzw. 10 Prozent). Gleichzeitig haben sich deutlich mehr Unternehmen mit der Digitalisierung beschäftigt. Entsprechend gelassen gehen die Unternehmen inzwischen mit der Digitalisierung um. Nur noch jeder Zweite (55 Prozent) hält die Digitalisierung für eine große Herausforderung für das eigene Unternehmen, vor zwei Jahren waren es noch 70 Prozent gewesen.

ERP aus der Cloud im Mittelstand

Flexibilität mit ungeahnten Chancen

Immer mehr mittelständische Unternehmen in der Region setzen verstärkt auf Cloud Computing. Und dies nicht ohne Grund: IT-Anwendungen werden immer agiler, gleichzeitig wächst der Datenberg mit großer Geschwindigkeit weiter an und belegt wertvolle Kapazitäten.

ERP aus der Cloud – Es kommt langsam, aber gewaltig!

Etwas anders sah bisher der Trend allerdings beim Thema ERP aus der Cloud aus: Zu fremd war vielen Unternehmen das Thema und Sicherheitsbedenken standen im Vordergrund. Aktuelle Studien belegen aber seit 2016 eine Trendwende. Erkennbar ist eine deutliche Zunahme von Anfragen im deutschen Mittelstand an ERP-Lösungen aus der Cloud!

Cloud-ERP – was spricht dafür?

Grenzenlose Mobilität: Immer mehr Mitarbeiter eines Unternehmens arbeiten von unterwegs oder auch von zu Hause und müssen hierzu Zugriff auf aktuelle Geschäftsdaten haben. Durch Nutzung von Cloud-ERP ist man immer ortsunabhängig. Von jedem Endgerät und jedem Ort aus ist die Einwahl komfortabel möglich - einfach und sicher. Darüber hinaus ist ein ausgereiftes Cloud-ERP-System in der Regel einfach und intuitiv zu bedienen, im Gegensatz zu Standard-ERP-Lösungen, die von Anwendern nicht selten als zu komplex empfunden werden.

Kosten: Cloud-basierte ERP-Systeme haben keine Anschaffungskosten und sind günstiger zu betreiben als Inhouse-Installationen, da der Aufwand für die Bereitstellung, Wartung und Modernisierung der eigenen IT-Infrastruktur entfällt. Es müssen keine Server und Netzwerkkomponenten beschafft und konfiguriert werden.

Die Kosten für Fachpersonal lassen sich reduzieren bzw. ganz einsparen. Der Cloud-Anbieter stellt die gewünschten Kapazitäten an Rechenleistung und Speicher im Rechenzentrum zur Verfügung. Auch lässt sich ein Cloud-ERP erfahrungsgemäß in deutlich kürzerer Zeit einführen.

Betrieb und Updates: Der laufende Betrieb unternehmenskritischer Anwendungen erfordert einen hohen Aufwand im internen IT-Service. Datensicherung, Update-Management und Hardware-Wartung bringen immer wieder Überraschungen mit sich, die ungeplante Folgekosten verursachen. Nicht so bei Cloud-ERP. Die Daten auf den Cloud-Servern werden vom Cloud-ERP-Anbieter regelmäßig und voll automatisiert gesichert. Auch Updates und Wartungsarbeiten an der ERP-Software übernimmt der Anbieter komplett. Dies geschieht immer in allen Nutzeraccounts gleichzeitig, ohne dass kostspielige Rollouts oder Updateaktionen durchgeführt werden müssen.

Sicherheit: Die Verfügbarkeit von in der Cloud gespeicherten Daten ist genauso hoch, wenn nicht gar noch höher als im eigenen Rechenzentrum. Der Betrieb erfolgt in der Regel durch Hochleistungsserver, die permanent gespiegelt werden. Dies sorgt für eine 99,9-prozentige Ausfallsicherheit. Wichtig sind hier allerdings bei der Auswahl des Anbieters der Standort des Rechenzentrums!

Fazit: Mit ERP-Software aus der Cloud auf Erfolgskurs

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass ERP-Lösungen aus der Cloud eine bessere Leistung zu geringeren Kosten bieten als inhouse Lösungen. Es sprechen viele Prognosen dafür, dass in naher Zukunft der Betrieb einer ERP-Anwendung zum Standard wird. Gerade für KMU ist die Auslagerung in die Cloud besonders sinnvoll, um den eigenen IT-Service zu entlasten und auf eine professionell betriebene Lösung zuzugreifen.

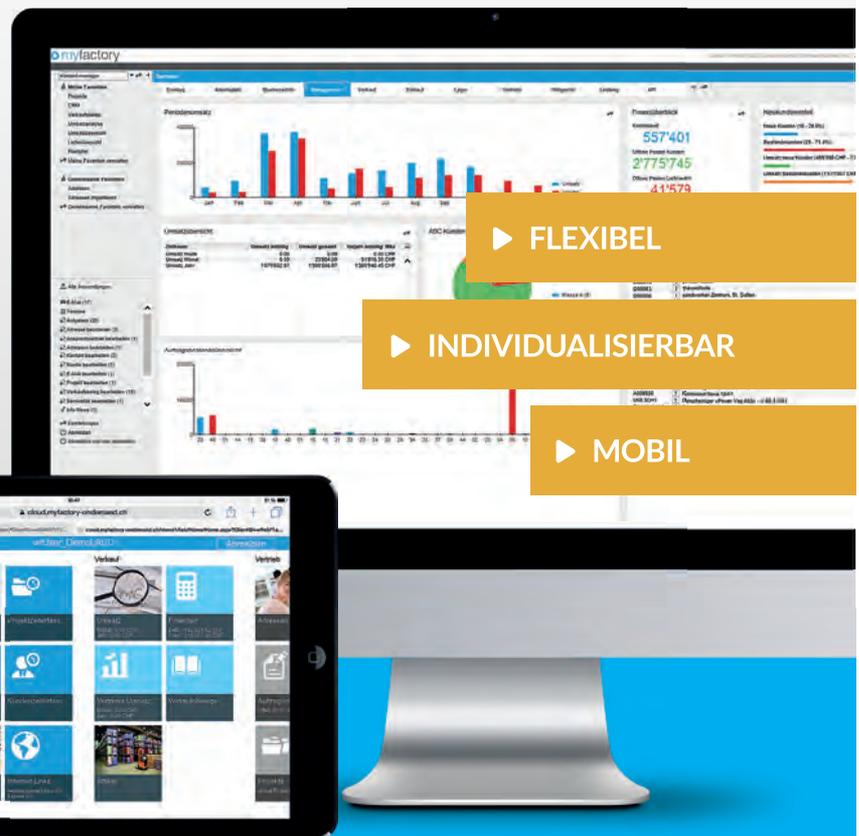


CLOUD ERP

für anspruchsvolle KMU aus Handel,
Produktion und Dienstleistung.

Die webbasierte Business Software für professionelle KMU bietet standortunabhängigen Echtzeit-Zugriff auf alle Unternehmensdaten. Steuern Sie Prozesse wo immer Sie sich gerade befinden – geräteunabhängig. Selbstverständlich lässt sich myfactory nach Ihren Wünschen individualisieren, updatesicher natürlich.

- ✓ Warenwirtschaft
- ✓ Finanzbuchhaltung
- ✓ CRM
- ✓ Produktionssteuerung
- ✓ Webshop



▶ FLEXIBEL

▶ INDIVIDUALISIERBAR

▶ MOBIL



Weitere Infos zu Funktionen und Abos unter
www.myfactory.com

Ihr Ansprechpartner
für myfactory ERP:



Lars Ebertz · l.ebertz@l-e-c.com · Tel.: 02778 6969-10
L-E-C.COM GmbH · Aarstraße 6 · 35756 Mittenaar



SMILODON
Innovative Softwarelösungen

www.software-lohra.de

**Die Software für
Handwerk und Handel**

 **SmiloTIME**
Zeitwirtschaft
Zutrittskontrolle

 **SmiloERP**
Anpassungsfähige
Warenwirtschaft

 **SmiloBACK**
Bäckerei-Branchensoftware
für jede Betriebsgröße

Smilodon GmbH · Lindenstraße 12 · 35102 Lohra
Telefon 06462-915082-0 · Fax 06462-915082-9
www.smilodon-gmbh.de · info@smilodon-gmbh.de

Die Smilodon GmbH aus Lohra hat sich auf die Entwicklung von Software für Handwerk und Handel spezialisiert. Mit ihrer datenbankgestützten Programmentwicklung sind so in den 15 Jahren der Unternehmensgeschichte 3 Programme für die Bereiche Warenwirtschaft und Zeitmanagement entstanden.

SmiloBACK – Software von Bäckern für Bäcker beherrscht die Produktionsplanung ebenso wie die Fakturierung und vieles mehr. Verfügbare Module sind z.B. Produktinformation, Preisschilderdruck, Kalkulation, Filialcontrolling und Kassenanbindung. Durch Ihren modularen Aufbau ist die Software für alle Betriebsgrößen geeignet.

SmiloTIME – Software für Zeitwirtschaft bietet die Zeitdatenspeicherung aus Terminals oder Kassen. Die Zeitdaten können über eine monatliche Zeitabrechnung ausgewertet und über das Modul Lohnschnittstelle weiterverarbeitet werden. Dabei werden ebenfalls die Fehlzeiten, wie z.B. Krank oder Urlaub berücksichtigt. Weiterhin ist ein Modul für die Personaleinsatzplanung (PEP) verfügbar.

SmiloERP – Warenwirtschaft für Handwerk und Handel ist die anpassungsfähige Software für Einkauf, Lager und Verkauf. Lieferantenordersätze können eingelesen werden. Die Software kann ebenfalls Scancodes und Seriennummern verwalten und der individuelle modulare Ausbau ist möglich.

Die Software von Smilodon wird in 250 Betrieben in Deutschland eingesetzt und besticht durch ein hervorragendes Preis/Leistungsverhältnis. Die Software kann unverbindlich Vorort oder per Online-Präsentation vorgestellt werden.

**Es gibt keinen Weg zur
Digitalisierung.
Die Digitalisierung
ist der Weg.**

advades hat sich auf SAP-Fiori® und das Internet of Things mit der SAP HANA® Cloud Plattform spezialisiert. Mit unseren Apps sind Ihre Daten und Prozesse kinderleicht zu steuern und zu überwachen.

www.advades.com

 advades

Warum ORDAT?

Wir verstehen unsere Kunden, sprechen ihre Sprache und kennen ihre Prozesse.

ORDAT ist seit mehr als 45 Jahren ein starker, verlässlicher Partner für ERP- und CRM-Software in Ihrer Region. Unsere Branchenkompetenz ist kein Zufall. Sie ist über Jahrzehnte gewachsen, entstand aus einer Vielzahl von Projekten, die wir für unsere Kunden in dieser Zeit durchgeführt haben. Und genau daran liegt es, dass wir nicht nur wissen, wie man Prozesse in Unternehmen optimiert, sondern auch wie man selbst ein komplexes Projekt zusammen mit einem Kunden Schritt für Schritt realisiert.



Optimale ERP-Lösung für Ihr Unternehmen!

ORDAT unterstützt Sie bei der Auswahl des besten Systems für Ihre Ansprüche. Unsere erfahrenen Berater prüfen gemeinsam mit Ihnen, wie gut sich Ihre realen Abläufe in der Software abbilden lassen, welche Prozessoptimierungen möglich und sinnvoll sind und Sie das Optimum aus Ihrem System herausholen können – heute und in Zukunft.

- FOSS:** ist eine plattformunabhängige und vollständig integrierte Standardsoftware für alle betriebswirtschaftlichen Aufgaben.
- Microsoft Dynamics AX** ist die flexible Lösung für globale Herausforderungen - eine extrem skalierbare und vollständig objektorientierte ERP-Software mit branchenspezifischen Funktionalitäten zur Steuerung aller Geschäftsprozesse.
- Microsoft Dynamics CRM** ist eine sehr anwenderfreundliche CRM-Lösung, die Unternehmen bei der Optimierung aller kundenorientierten Geschäftsprozesse in Marketing, Vertrieb und Service unterstützt.

Kontakt

ORDAT GmbH & Co. KG
 Rathenastraße 1 | 35394 Gießen
 Telefon: +49 641/7941-0
 info@ordat.com | www.ordat.com





Top-Themen: Digitalisierung
und Vertriebsoptimierung

„Sie möchten den Erfolg
Ihres Unternehmens
nachhaltig steigern?

Dann freuen wir uns darauf,
Sie kennenzulernen!“

Michael Giß, Prokurist und
Gero Hofmann, Geschäftsführer

Seit über 20 Jahren Ihr
CRM & IT-Partner in der Region:



**CRM
CONSULTS**
FOR BETTER RELATIONS

www.crm-consults.de



Zertifiziert nach ISO 9001:2008

Beim Dokumentenmanagement (DMS) **den Durchblick verloren?**

Enterprise-Content-Management (ECM)

Information-Lifecycle-Management (ILM)

Business-Process-Management (BCM)

E-Mail-Archivierung

Datenbank-Integration



www.computech.de

Ihr Software-Spezialist aus der Region:

COMPUTECH
G m b H

Ein Unternehmen der NETGO Unternehmensgruppe · www.netgo.de

Tel.: 06403 / 975 - 0

MIT CRM AUF ERFOLGSKURS: VORBILDLICHES KUNDENBEZIEHUNGS-MANAGEMENT BEI DER OCULUS OPTIKGERÄTE GMBH

OCULUS ist seit 120 Jahren weltweit Partner für Augenoptiker, Ophthalmologen und Optometristen. Die anspruchsvolle Arbeit dieser Experten unterstützt das Traditionsunternehmen mit innovativen, erstklassigen Instrumenten für Diagnostik, Behandlung und Schulung. Für die Mitarbeiter – 280 allein im Stammhaus in Wetzlar-Dutenhofen – sind die hohen Kundenanforderungen das Maß aller Dinge. Dabei gelten hohe Qualitätsstandards in Entwicklung, Fertigung und Kundenservice.

Seit Dezember 2014 arbeitet OCULUS mit der CRM-Lösung »CAS genesisWorld« der CAS Software AG. Die Anwendung des Karlsruher Spezialisten wurde von der crm consults GmbH mit Sitz in Wetzberg implementiert.

Die Wahl fiel dabei auf die Platinum Suite der CRM-Software, die in mehreren Projektphasen eingeführt wurde. Gemeinsames Ziel war, mit einem zeitnahen Produktivstart schnelle Erfolgserlebnisse zu vermitteln. Die Erfahrung zeigt, dass so auf einfache Weise allen Usern der Mehrwert der neuen Software zu verdeutlichen ist. Dies fördert die wichtige Akzeptanz des Systems im Unternehmen.

In der ersten Phase wurde innerhalb von 3 Monaten die Anwendung für 110 User eingeführt, inklusive einer Schnittstelle zur ERP-Software »MerkatorIQ« des ERP-Softwareherstellers Complan & Partner GmbH aus Wetzlar. Im Vordergrund standen dabei die deutliche Erhöhung der Adressqualität, effizientere Auswertungen, die Integration der Telefonanlage, durchgängige Workflows und nicht zuletzt der mobile Zugriff auf die Daten.

Ein wichtiger Aspekt bei der Entscheidung für die CAS-Software war die Möglichkeit, den vorhandenen Produktkonfigurator »Merlin« voll zu integrieren. Da auch dieser von CAS stammt, war ein perfektes Zusammenspiel der Systeme gewährleistet – ein entscheidender Faktor für den erfolgreichen Vertrieb der komplexen und variantenreichen Produkte von OCULUS. Zusätzliches Plus war die bereits vorhandene Schnittstelle zur ERP-Lösung »Merkator«.

Im Außendienst sind mobile Apps für iOS, Windows und Android sowie die Webbrowser basierte Nutzung mit CAS »SmartDesign« im Einsatz. Es besteht nun die Möglichkeit, mit allen verfügbaren mobilen Geräten vollständig auf Kontakte, Termine, Dokumente, Aufgaben und Verkaufschancen sowie die komplette Kundenakte zuzugreifen.

Der mobile Zugriff bietet noch weitere Möglichkeiten zur Optimierung der Vertriebsabläufe – beispielsweise können Termine direkt beim Kunden erstellt sowie Produktpositionen in Verkaufschancen angelegt und bearbeitet werden.

In den folgenden Projektphasen und Ausbaustufen des CRM-Projekts wurden weitere Abteilungen integriert:

Marketing

- Anbindung an das Email-Marketingtool »Inxmail Professional«
- Aufbau eines Kundenportals
- Planung, Steuerung und Kontrolle individueller Serienaktionen
- effizientere Messeplanung

Service/Kundendienst

- Implementierung vorhandener Prozesse in die CRM-Lösung
- Integration mobiler Serviceprozesse
- automatisiertes und kundenorientierteres Reklamationsmanagement



»CAS genesisWorld ermöglicht effizientes, abteilungsübergreifendes Arbeiten und bietet durch seine mobilen Lösungen eine optimale Vertriebsunterstützung für unseren Außendienst.«

(Oliver Schmidt, CRM-Projektleiter OCULUS Optikgeräte GmbH)

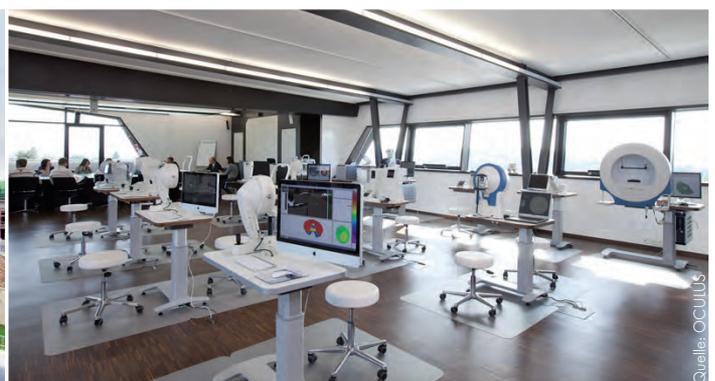
Applikation

- Planung, Steuerung und Kontrolle von eigenen Projekten

Warum ein CRM-Partner aus der Region? Aus Sicht von OCULUS waren es vielfältige Gründe, sich für eine Zusammenarbeit mit crm consults zu entscheiden. Neben der räumlichen Nähe überzeugte die langjährige Erfahrung des Full-Service-Anbieters bei nationalen und internationalen Projekten. Der Gold-Partner der CAS Software AG bietet von der Beratung und Prozessanalyse über die Implementierung von CRM-Lösungen und die Entwicklung von Schnittstellen ein breites Spektrum an Know-how, Flexibilität und Kreativität.



OCULUS Hauptsitz, Wetzlar



OCULUS Showroom im Hauptwerk in Wetzlar

Ihr Partner für die digitale Transformation

Von der Industrie über die Logistik bis zur Energiewirtschaft: Der digitale Wandel hat sämtliche Branchen erfasst und stellt auf Basis der neuen Technologien nicht nur das eigene Unternehmen selbst vor neue Herausforderungen. Auch die Beziehung zu Kunden und Zulieferern wandelt sich zunehmend. Kurzum: An der Digitalisierung kommt kein Unternehmen vorbei. Die Konsequenz daraus ist, dass sie verstärkt in IT investieren, denn sie legt den Grundstein für eine digitale Transformation.

Ob es darum geht, eine unternehmensweite Digitalisierungsstrategie zu entwickeln, mithilfe von IT-Services Maschinen miteinander zu vernetzen oder mobile Plattformen für

unternehmensübergreifende Kollaboration bereitzustellen: Die Auswahl der richtigen Technik ist wesentlich für das Gelingen der Digitalisierung. Als Dienstleister für IT-Beratung und Systemintegration ist Lufthansa Industry Solutions dafür der richtige Partner. Der Softwarespezialist kann zudem auf langjährige enge Partnerschaften mit den wichtigsten Playern der IT-Technologiebranche zurückblicken.

So bietet Lufthansa Industry Solutions als SAP-Partner dem Mittelstand und Großunternehmen ein vollständiges Portfolio an SAP-Services und SAP-Beratung. Dazu gehören Services wie Systemintegration, Migration, unternehmensübergreifende Integration, Mobility, Applica-



tion Management, prozessorientierte SAP-Beratung, internationale SAP-Rollout-Projekte und Technologien wie SAP HANA, S/4HANA und Fiori/UI5. Außerdem zählt die Weiterentwicklung von SAP-Landschaften in der Industrie zu unseren Kernkompetenzen.

Lufthansa Industry Solutions verfügt über einen umfangreichen Erfahrungsschatz mit komplexen SAP-Projekten. So hat beispielsweise Lufthansa Technik mithilfe des IT-Experten eine neue

Reporting-Plattform aufgebaut. Die neue Plattform ermöglicht ein zentrales Reporting und deckt die Fachbereichsanforderungen besonders gut ab. Außerdem können Mitarbeiter erstmals Auswertungen auf mobilen Endgeräten nutzen. Die neuen statistischen Verfahren innerhalb des SAP BI helfen Lufthansa Technik zudem, Optimierungspotenziale innerhalb der Überholung aufzudecken. ■

ONLINE
www.lhind.de

Ein Blick hinter die Kulissen:

Was ist „Scrum“?

Scrum ist eine agile Methode des Projektmanagements in der Softwareentwicklung. Inzwischen ist dieses Vorgehensmodell aber auch in vielen anderen Bereichen und Teams beliebt. Das ganz große Plus dieser Arbeitsweise: bereits nach kurzen produktiven Zeitabschnitten, den sogenannten „Sprints“ (2-4 Wochen), wird die Software *funktionsfähig* ausgeliefert. Dies steht konträr zu dogmatischen Ansätzen, die auf eine detaillierte Vorausplanung der Projekte setzen und erst nach einer langen Entwicklungsperiode veröffentlicht werden können.

Der Kunde (*Product Owner*) ist ein Teils des Teams und kann nach jedem Sprint flexibel agieren, seine Anforderungen und Prioritäten abwägen, ändern oder erweitern. Mit dieser To-do-Liste, dem „Backlog“, setzt sich das Team an einen Tisch und „pokert“. Das „Scrum Poker“ ist eine bewährte Schätzmethode von Arbeitsaufwänden, mit der die Erfahrungen eines jeden Teammitglieds einfließen und diskutiert werden können. Anschließend startet der nächste Sprint, um die Software weiter zu entwickeln. Auf diese Weise wird eine *hohe Produktqualität* mit überschaubarer Budgetplanung bei gleichzeitig maximaler Flexibilität erzielt.

KONTAKT:



Ralph Boßler • Diplom-Informatiker (FH),
Geschäftsführer und Mitbegründer von Sylphen
rboßler@sylphen.com

Sylphen GmbH & Co. KG • Philipp-Reis-Str. 4, 35398 Gießen

Die besten Lösungen sind einsatzbereite Lösungen.

- ⊕ Schnell funktionsfähige Software dank **Scrum**-basierter Entwicklung
- ⊕ Integration in Ihre Standard-Software
- ⊕ Einbindung von Cloud-Technologien
- ⊕ Qualitätsmanagement und IT-Sicherheit
- ⊕ Datenanalyse und BigData



SOFTWARE SKILLS
Das Repertoire unserer
Code-Architekten als PDF.



Sylphen.com


Sylphen
Ihr IT-Systemhaus

Cloudtechnologien - Evolution des modernen Arbeitsplatzes

Digitalisierung ist in aller Munde. Kaum eine Branche, die aktuell nicht auf der Suche nach digitalisierten Geschäftsmodellen und Ansätzen zur Transformation ihrer Produkte und Dienstleistungen ist.

Doch was bedeutet die Digitalisierung für den einzelnen Arbeitnehmer in seiner alltäglichen Arbeit und für den Arbeitgeber in der Planung und Bereitstellung des Arbeitsplatzes?

Die Anforderungen an den Arbeitsplatz der Zukunft sind vielfältig:

- Standortunabhängige Zusammenarbeit von Kollegen
- Bessere Zusammenarbeit mit Partnern und Kunden
- Bereitstellung von Diensten und Ressourcen genau dann, wenn sie benötigt werden
- Flexible Lizenz- und Versionsanpassung an den tatsächlichen Bedarf
- Kosteneffizienz und Sicherheit
- Kompatibilität mit verschiedenen Generationen und Arbeitsstilen
- Attraktivität der eingesetzten Werkzeuge und Geräte zur Mitarbeiterbindung und -gewinnung
- Mobilität und Integration von eigenen Arbeitsmitteln in den geschäftlichen Alltag (ByoD)

Teile dieser Anforderungen scheiterten bisher an fehlender Flexibilität der Lizenzierung, einer kostenintensiven IT-Infrastruktur, fehlender Bandbreite in einzelnen Gebieten und an Sicherheitsbedenken bei der Bereitstellung von Informationen nach „außen“ bzw. für Partner oder Kunden außerhalb der Organisationsrichtlinien.

Inzwischen liefern Anbieter von Cloudtechnologien Mittel, Werkzeuge und Rahmenbedingungen, die es dem Arbeitgeber ermöglichen, alle Anforderungen einer modernen Arbeitsplatzgestaltung abzudecken. Dabei handelt es sich bei der Fragestellung nach Cloudtechnologien keinesfalls um eine „Entweder-oder-Entscheidung“. Vielmehr zeigt die Praxis, dass oft der hybride Ansatz der Praxistauglichste ist.

Der Arbeitgeber steht heute vor der Frage, welche Dienste er mehrwertgenerierend selber betreiben möchte und welche Dienste er als vorkonfektionierten Service auf Abonnement Basis einkauft. Dienste wie E-Mail, Kalender oder Kontaktverwaltung bieten keinen Wettbewerbsunterschied in der betrieblichen Praxis. Daher hat sich eine Vielzahl von mittelständischen Unternehmen entschieden den Service „E-Mail“ einzukaufen, statt ihn selbst zeit- und kostenaufwendig zu betreiben.

Neben der Entscheidung „Make or buy“ können aber auch technische Gründe für den Einsatz von modernen Cloudtechnologien sprechen: Möchte ein Unternehmen Informationen oder Dokumente mit Geschäftspartnern außerhalb der eigenen Organisation austauschen oder gemeinsam bearbeiten, existierten häufig Grenzen im Hinblick auf die IT-Sicherheit. Cloudplattformen bilden eine praktikable und sichere Lösungsalternative.

HEES.
FÜR DAS BESSERE ARBEITEN.

Lösungen und Leistungen,
rund um das Thema IT.

www.hees.de

HEES BÜROWELT

Hees Bürowelt Heuchelheim GmbH | Schwimmbadstraße 36 | Tel: 0641 - 96250-0

Welchen Gewinn bringt professionelles CRM für Sie?

Anbieter stehen heute in einem starken Wettbewerb. Um Marktanteile zu sichern, bedarf es einer **strukturierten und gezielten Kundenpflege**. Der Fachbegriff hierfür ist Customer-Relationship-Management – kurz CRM. CRM-Software unterstützt Unternehmen, ihre Kunden professionell, schnell und einfach zu begeistern. Geschäftsführer Heiko Schelberg von den GIESSEN 46ers zu den Vorteilen des CRM-Einsatzes:

- „Mit den Infoboards haben wir einen **360-Grad-Blick**: Alle Kunden, Interessenten, Kennzahlen und die anstehenden Aktivitäten sind sofort ersichtlich.“
- „Dank der einheitlichen Arbeitsweise gelingt der **Kundenkontakt** auch bei Vertretungen. Das Team hat alle Informationen – transparent und nachvollziehbar.“
- „Microsoft Office und andere **wichtige Systeme sind im CRM integriert**. Termine sind sofort in Outlook und der Schriftwechsel funktioniert automatisiert. Dokumente finden wir in Sekunden per Volltextsuche.“
- „**CRM spart Zeit und bringt Umsatz**. Wir sind heute deutlich effektiver im

Kundenmanagement geworden. Auch deshalb konnten wir Kundenzufriedenheit und Erlöse steigern. Unseren heutigen Stand hätten wir uns vor vier Jahren nicht vorstellen können!“

Was leistet CRM-Software konkret?

Vertriebsleiter Sebastian Jung erläutert: „Zentrales Element ist das Kundenmanagement: Wer sind unsere Kunden, Interessenten und Partner? Wer sind unsere Ansprechpartner und wie wollen sie informiert werden? All das berücksichtigt unser CRM. Auch Informationen zu Auftragseingängen, Verträgen und umzusetzenden Werbeleistungen liefert uns die Software per Mausklick.“

Geschäftsdatenanalyse bereichert das CRM um wertvolle Einsichten. Sebastian Jung freut sich besonders über die digitale Landkarte in der Geoanalyse: „Wir haben einen Business-Überblick über die gesamte Region. Dies erleichtert die Vertriebsarbeit und erhöht Schlagkraft sowie Zielerreichung spürbar.“

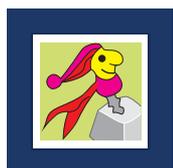
Darüber hinaus wurde das CRM individuell

angepasst: Informationen für die Buchhaltungen können nun direkt aus dem System erstellt werden, eine Schnittstelle zur Telefonanlage wurde geschaffen sowie eine automatisierte Vertragserstellung sind nur einige Anpassungen die die Arbeit des Basketball-Bundesligisten erleichtern.

Was macht ein gutes CRM aus?

Ein CRM-System muss das Unternehmen flexibel unterstützen und sich an den Bedarf anpassen. Eine leicht verständliche und ergonomische Lösung ist bei den Nutzern beliebt. CRM sollte auf PCs, Tablets und Smartphones funktionieren – überall und jederzeit. Und blitzschnell muss es sein: So macht die Arbeit Spaß.

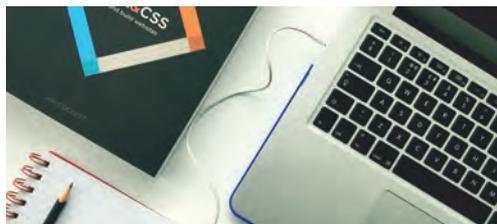
Heiko Schelberg: „Das ganze Team arbeitet gern mit dem CRM und alle tragen so zu unserem gemeinsamen Erfolg bei. Die Strategie zur Einführung war klar, die Auswahl hat aber Zeit gekostet. Unsere Arbeit und der Invest haben sich gelohnt, auch dank der guten Beratung unseres Anbieters. Es war die richtige Entscheidung.“



Punchbyte
Medienagentur & Softwarehaus



**Wir hören für Sie
das Gras wachsen**



Punchbyte
Fon: 060 33 / 97 48 12 - 0
www.punchbyte.de

Seit mehr als 16 Jahren ist das Butzbacher Unternehmen Punchbyte mit einem interdisziplinären Team in den Bereichen Softwareentwicklung und Mediengestaltung tätig und unterstützt Unternehmen und öffentliche Auftraggeber im gesamten Bundesgebiet und dem benachbarten Ausland.

Immer dann, wenn Anforderungen an Software nicht mit Standardanwendungen realisiert werden können oder Geschäftsprozesse optimiert werden sollen, bietet Punchbyte mit der Entwicklung einer kundenspezifischen Software die passende Lösung. Durch agile und modulare Programmierung lassen sich unterschiedlichste Softwaretools, z.B. für Projektmanagement, Wissensdatenbanken, Ticket- und Supportsysteme, Qualitätsprüfungen und Qualitätsmanagement sowie zahlreiche andere Aufgaben bereitstellen. Auch bestehende Systeme werden bei Bedarf erweitert oder auf eine zeitgemäße Technik umgestellt. Entwickelt wird mit zukunftssicheren Programmiersprachen und Werkzeugen, als klassische Desktopanwendung oder als weltweit nutzbare mobile App. Mit der Prüf- und Wartungssoftware G-DIAG bietet Punchbyte ein umfassendes Werkzeug für Kontrolle und Wartung von Objekten und technischen Einrichtungen im Innen- und Außenbereich.

Als klassische Full-Service-Agentur bietet Punchbyte alle Designleistungen - vom einfachen Flyer über Logoentwicklung, komplettem CI bis zum Internetauftritt. Im Printbereich fühlt sich die Agentur ebenso zu Hause wie bei der digitalen Umsetzung oder der Gestaltung von Cross-Media-Produkten. Für den dauerhaften Erfolg entwickelt Punchbyte Marketingkonzepte und übernimmt die quantitative Auswertung der Kampagnen.

Wann starten Sie mit CURSOR-CRM?

- Software, die begeistert
- Beratung, die zum Ziel führt
- Made in Giessen
- 25.000 CRM-Anwender in Europa
- Gemeinsam. Begeisternd. Erfolgreich.



Besuchen Sie uns: cursor.de



führt. CURSOR ist heute ein führender Anbieter im Bereich Kunden- und Geschäftsprozessmanagement (CRM und BPM). Für Mitarbeiter in Vertrieb, Marketing und Service ist CURSOR-CRM das zentrale Werkzeug.

„PCs sind Spielzeuge und werden aussterben“ – das war 1986 die Einschätzung des Geschäftsführers eines ERP-Softwarehauses. Der damals 27-jährige Thomas Rühl wollte beweisen, dass es eine gute Idee ist, Software für den professionellen Gebrauch von PCs zu entwickeln. Rühl gründete „CURSOR“ und entwickelte ab 1987 erfolgreich PC-Software für das Kundenmanagement (Fachbegriff damals: „Vertriebs-Steuerung“). Heute beschäftigt die CURSOR Software AG über 100 Mitarbeiter in der Gießener „Silicon Alley“.

Die beiden Standbeine sind Software, die begeistert und Beratung, die zum Ziel

führt. Kunden werden transparent und aktuell dargestellt und bearbeitet. Führende Branchenkompetenz bietet CURSOR in den Wirtschaftszweigen Energie, Finanzen und Dienstleistung. Zielgruppen wie Industrie, Touristik und Verbände betreut das Partnernetzwerk.

„Gemeinsam. Begeisternd. Erfolgreich.“ – das Leitbild zeigt die CURSOR-Philosophie: Erfolgreiches Kundenmanagement wird aktiv gelebt. Die CURSOR-Produkte beschleunigen Geschäftsprozesse und sind das Cockpit für die tägliche Arbeit. Kunden von CURSOR können sich so voll und ganz auf ihre Kunden konzentrieren. Herausra-

gende Merkmale der Lösungen sind die hohe Flexibilität und gleichzeitige Update-Fähigkeit. Branchenspezifische und kundenspezifische Anforderungen werden exakt abgebildet. IT-Anwendungen wie SAP[®], Microsoft Office[®] etc. werden nahtlos integriert, um alles Wichtige jederzeit verfügbar zu machen. Die zukunftsorientierte, kontinuierliche Weiterentwicklung vergrößert den Kundenstamm beständig.

Heute sind mehr als 250 mittelständische Unternehmen und Großkonzerne Kunde bei CURSOR. Insgesamt nutzen knapp 25.000 Anwender das System – verteilt über ganz Europa. Die komplette Wertschöpfung von CURSOR ist „Made in Germany“. Neben dem Vorstandsvorsitzenden Thomas Rühl sind Jürgen Topp, Stefan-Markus Eschner und Jürgen Heidak im Vorstand von CURSOR. Referenzkunden sind unter anderem Abicor Binzel, Deutsche Bahn, DER Touristik, DLG, Gies-sen46ers, Greenpeace Energie, innogy, Landesbank Hessen-Thüringen, ovag, Piepenbrock, WISAG und viele Stadtwerke wie Augsburg, Düsseldorf, Kiel und natürlich Gießen.

Network Concept

DAS GANZE IM BLICK

IHR STARKER PARTNER FÜR ERFOLGREICHE SOFTWARE-LÖSUNGEN

Die Network Concept GmbH ist ein mittelständisches **Software-Beratungsunternehmen** für kaufmännische Prozesse in kleinen und mittelständischen Unternehmen.

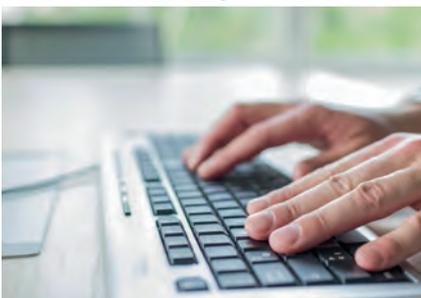
Im Vordergrund ihrer Tätigkeit steht die ganzheitliche Betrachtung der betrieblichen Abläufe beim Kunden und deren Abbildung in **CRM- und ERP-Lösungen**. Damit ermöglicht Network Concept dem Kunden jederzeit einen schnellen, umfassenden und aktuellen Blick auf seine Geschäftsprozesse und Kundenbeziehungen.

Network Concept analysiert **auf Augenhöhe** mit den Kunden, wie die Software-Lösung bei den gegebenen Anforderungen zugeschnitten sein muss. Die Software-Lösung passt sich dem Unternehmen an und nicht umgekehrt.

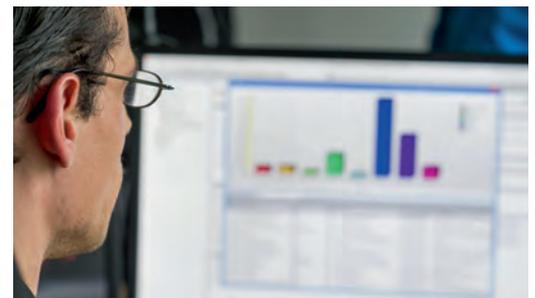
Die jeweiligen Konzepte sind dadurch **maßgeschneidert** und können so den Arbeitsalltag bestmöglich erleichtern und zum Unternehmenserfolg beitragen.

Mit dieser Firmenphilosophie ist die Network Concept GmbH seit über 20 Jahren erfolgreich tätig, was sich auch in diversen **Auszeichnungen** widerspiegelt: langjähriger „Gold Partner“ der CAS Software AG, „Kompetenz Partner Gold“ der Sage GmbH, Preisträger des Großen Preis des Mittelstandes 2016 der Oskar-Patzelt-Stiftung u.v.m.

Referenzkunden sind u. a. Sälzer GmbH, Global Flash Service GmbH & Co. KG und Heilerde-Gesellschaft Luvos Just GmbH & Co. KG.



MIT UNS
ZUM DURCHBLICK
AUF KNOPFDRUCK



BUSINESS-LÖSUNGEN NACH MASS

Effizient: ERP und CRM aus einer Hand

Zuverlässig: Partner auf Augenhöhe

Umfassend: vom Erstgespräch bis zur Schulung

Beratend: maßgeschneiderte Lösungen

Network Concept GmbH
Lich | Karlsruhe | Wiesbaden

T 06404 69599-0

E info@networkconcept.de

W www.networkconcept.de

Unsere starken Software-Partner:



Kompetenz
Partner Gold
2017

Merkator 5.0

die flexible ERP-Software
für Ihr Geschäftsmodell



Integrierte Komplettsysteme zur Unterstützung aller Unternehmensprozesse, leistungsfähige Branchenlösungen für den anspruchsvollen Mittelstand:

- Anlagen-, Maschinen- und Werkzeugbau
- Elektronik, Gerätebau, Recycling
- Medizintechnik, Pharma, Nahrungsmittel
- Metall-Be-/-Verarbeitung, Feinmechanik
- Teilefertigung Gummi, Kunststoff, Textil, Glas, Keramik
- Werks- und Handelsvertretungen
- Technischer Großhandel

Mehr als 50% unserer Kunden sind Spitze in ihrem Marktsegment. Viele sind mit uns in diese Position gewachsen und international erfolgreich. Profitieren auch Sie von unserem Branchen Know-how!

COMPLAN 
& Partner

Kompetenz in Organisation und Software

Digitalisierung to go

Mit SAP HANA Cloud Platform Services die Chancen umfassender Digitalisierung nutzen

Die immer schnellere und umfassendere Digitalisierung erlaubt es Unternehmen zahlreicher Branchen, Unternehmensprozesse zu vereinfachen, Technologien zu vereinheitlichen und ihre Profitabilität zu erhöhen. Setzen diese dabei bereits auf die klassische SAP-Welt, können diese sich künftig mit der Nutzung der „SAP HANA Cloud Platform Services (HCP)“ völlig neue, zusätzliche Möglichkeiten im Bereich Industrie 4.0 und Digitalisierung erschließen und so auf SAP-Basis den Anschluss an das digitale Zeitalter herstellen. Die SAP HANA Cloud Platform gehört zur Generation neuer und innovativer SAP-Technologien wie SAP Fiori oder der SAP HANA Datenbank.

Im Kern geht es bei HCP um die ständige, schnelle interne und externe Analyse sowie Nutzbarkeit aller relevanten Unternehmensdaten – und das auch auf allen mobilen Endgeräten. Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter sind so optimal an Unternehmensprozesse und -daten angebunden.

Die HCP ermöglicht zahlreiche innovative Funktionalitäten. Dazu gehört zunächst der „Portal Service“ – das Erstellen und Betreiben zentraler Portale für einzelne Anwendergruppen wie Lieferanten, Kunden oder Mitarbeiter. So können Einkaufsleiter des Unternehmens auf einem Portal Bestellungen freigeben oder Mitarbeiter ihren Urlaub per Portallösung beantragen.

Besonders zukunftsweisend und spannend: der „Internet of Things“ (Internet der Dinge) -Service ermöglicht das Sammeln von Anwendungs- und Betriebsdaten großer Mengen und das Visualisieren und Steuern von digitalen Prozessen. Diese Funktionalität wird z.B. im Bereich Industrie 4.0 enorm an Bedeutung gewinnen.

Der „Smart Business Service“ umfasst die Visualisierung von analytischen Daten mit interaktiven Oberflächen, um Probleme schnell und einfach zu erkennen und sofort reagieren können.

Mit der „Cloud Identity“ wurde ein zentrales Identitätsmanagement für digitalisierte Prozesse geschaffen. Ganz gleich ob Mitarbeiter, oder externe Nutzer wie Kunden oder Lieferanten – schon nach einmaliger Anmeldung stehen je nach Benutzergruppen und Berechtigungen alle relevanten Daten und Prozesse sofort bereit.

Die Verbindung der einzelnen Services in der HANA Cloud als zentraler Plattform sorgt für ein reibungsloses Zusammenspiel sämtlicher Komponenten und deckt die zentralen Anforderungen der Kunden optimal ab. Durch SAP Fiori ist es darüber hinaus möglich, die User Experience einfach und zielgerichtet auf individuelle Bedürfnisse abzustimmen und automatisch auch auf mobilen Endgeräten anzubieten, was größtmögliche Bedienbarkeit und Flexibilität gewährleistet. Ein Partner, der die neue Generation der SAP-Dienste verstanden hat bietet seinen Kunden einen echten Mehrwert – Lösungen, die in der Lage sind, die Herausforderungen der Digitalisierung erfolgreich zu meistern und zeitgleich Nerven und Geldbeutel zu schonen.

Kontakt:

advades GmbH · Herborn · www.advades.com

Telefon: +49 2772 923 04 44

desk4®
**die Online-
Warenwirtschaft ...**

... für Computer, Tablets und Smartphones auf den Systemen Windows, Mac OS, Linux, Apple iOS, Android und als App.

... ist die richtige Lösung zur Beschleunigung Ihrer Geschäftsabläufe. Mit desk4® haben Sie Ihre Warenwirtschaft immer dann griffbereit, wenn Sie diese brauchen. Für alle, die Ihre Warenwirtschaft auch unterwegs bedienen wollen.

... bietet eine Vielzahl von Funktionen für Dienstleister, Vertreter, Handel, Filialbetriebe und Franchiseunternehmungen inklusive des kompletten Lagermanagements als übergreifende Funktion.

desk4

**Die
Online Warenwirtschaft**

Download on the
App Store

GET IT ON
Google Play

mehr unter
www.desk4.de

Dupp GmbH
Kühlhausstraße 1
35708 Haiger

Tel.: +49 2773 9209-0
E-Mail: info@desk4.de
Web: www.desk4.de

Kommunikation- und Datenverarbeitung nicht nur in der Anwalts- und Notariatskanzlei

Seit 1998 rechtskonforme IT-Dienstleistungen und Lösungen für Rechtsanwalts- und Notariatskanzleien und klein und mittelständige Unternehmen im Rhein-Main-Gebiet

Wir sind der technische Partner an Ihrer Seite, der Ihnen sämtliche Dienste und Lösungen bei der Kommunikations-, Informations- und Datenverarbeitung aus einer Hand bietet. In den vergangenen Jahren haben wir uns hiermit in unterschiedlichsten Kanzleien und Unternehmen einen exzellenten Ruf erarbeitet. Als zertifizierte Datenschutzbeauftragte sind wir dabei immer bestens mit der

aktuellen Rechtslage vertraut und schaffen so eine sichere und rechtskonforme Basis für Ihr Business.

Verstehen Sie Ihren Systemadministrator oder Systembetreuer und kennt dieser die strukturierten Arbeitsabläufe in einer Kanzlei?

Wir möchten gemeinsam mit Ihnen Ihr wichtigstes Werkzeug funktionsbereit und ausfallsicher gestalten und betreuen – Ihre IT-Anlage. Dabei sprechen wir die Sprache unserer Kunden und verwirren Sie nicht mit Fachchinesisch und/oder technischen De-

tails. Ohne Analyse kein Konzept und ohne Konzept keine Realisierung. Dabei legen wir einen sehr hohen Stellenwert auf eine transparente, durchgehende und verständliche Protokollierung aller Komponenten und Dienstleistungen rund um Ihre IT-Anlage, sowohl soft- als auch hardwareseitig.

Profitieren Sie von unserer über 19jährigen, einschlägigen Erfahrung rund um die Anwalts- und Notariatskanzleien und von unserem Know-how mit branchenspezifischer Anwendungssoftware wie z.B. AnNoText, RA-Micro, und ReNoStar, sowie dem elektronischen Rechtsverkehr.



Für alle Unternehmen, die Ihre Geschäfte digital abwickeln: E-Mail-Archivierung ist Pflicht

E-Mail-Archivierung ist eine gesetzliche Pflicht. Ab dem 1. Januar 2017 gelten die „Grundsätze zur ordnungsgemäßen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff“ (GoBD) vollumfänglich. Das bedeutet: Die Pflicht zur Archivierung jeglicher elektronischer Dokumente gilt ausnahmslos für alle Unternehmen.

*Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne!
Oder erfahren Sie Näheres zu diesem Thema auf unserer Website im News-Bereich.*

Tel: 06046 / 954543 | E-Mail: info@ecure-solutions.de | www.ecure-solutions.de
Dr.-Hermann-Künanz-Str. 25, 63683 Ortenberg



**Lufthansa
Industry Solutions**

Ihre Zukunft ist digital.

Und nur einen Flügelschlag entfernt.

Die Zukunft des Mittelstandes ist digital und Lufthansa Industry Solutions Ihr erfahrener IT-Partner – vor Ort in Wetzlar und Raunheim. Unsere Experten wissen, worauf es bei der Digitalisierung ankommt – und unterstützen Sie dabei, sich für den globalen Wettbewerb zu rüsten. Denn wenn Maschinen und Lieferketten plötzlich intelligenter werden, haben wir oft unsere Flügel im Spiel.



www.LHIND.de

TÜV Hessen: Auszeichnung zum ELO Projekt des Jahres

Darmstadt. Einmal im Jahr lobt die ELO Digital Office GmbH in ihren Vertriebsregionen jeweils die Auszeichnung zum Projekt des Jahres aus. Für 2016 wurde in der stärksten Vertriebsregion der TÜV Technische Überwachung Hessen GmbH (TÜV Hessen) mit seinem Projektpartner ACTIWARE GmbH ausgezeichnet.



V.l.n.r.: Vassili Hiller (TÜV Hessen, Bereich Real Estate), Ralf Wagner (ELO Digital Office GmbH, Niederlassungsleiter), Katharina Bick (TÜV Hessen, Prozessmanagement + Organisationsentwicklung), Sascha Lindenborn (ACTIWARE, Vertriebsleiter), Cornelia Weigel (TÜV Hessen, Projektleiterin EASY@TÜV Hessen), Lisa Angermeier (TÜV Hessen, Bereich Real Estate), Dominik Lucas (TÜV Hessen, Bereich Systeme + Projekte), Marco Pagano (ACTIWARE GmbH, Projektleiter), Jens Feuring (ACTIWARE, Geschäftsführer) und Dirk Peter (TÜV Hessen, Bereich Systeme + Projekte, Teamleiter)

TÜV Hessen ist ein international tätiger Dienstleister in Darmstadt. Mit ihrem umfangreichen Know-how erbringen die Sachverständigen von TÜV Hessen über 220 Dienstleistungen für Unternehmen und Privatkunden. Neben der Zentrale gibt es drei Niederlassungen und über 80 weitere Standorte in Hessen und außerhalb des Bundeslandes sowie Partnerunternehmen in drei Kontinenten.

Um den Informationsfluss nachhaltig zu optimieren und die hohen Anforderungen an die eigenen Prozesse systemisch zu unterstützen, startete TÜV Hessen 2015 die Auswahlphase für ein Dokumenten-Management-System. Gesucht wurde der passende Anbieter für die Abbildung der detailreichen und komplexen Inhalte von TÜV Hessen. Zu den konkreten Projektzielen gehörten dabei die Einhaltung gesetzlicher Anforderungen zur Aufbewahrung von Dokumenten, die Auskunftsfähigkeit und Verlässlichkeit der Unterlagen sowie die verbesserte Dokumentensicherheit. Zudem standen die effiziente und prozessorientierte Gestaltung der dokumentenbezogenen Informationsflüsse sowie die Integration der bereits eingesetzten Fachanwendungen im Vordergrund. In dem von einer Unternehmensberatung begleiteten Auswahlprozess setzte sich ACTIWARE GmbH mit dem skalierbaren Enterprise-Content-Management-System ELO Enterprise durch. Für das im deutschsprachigen Raum tätige Unternehmen sprachen die innovativen Lösungen und die langjährige SAP-Kompetenz.

Im ersten Schritt wurden drei inhaltliche Projekte sowie die Infrastruktur für das standortübergreifende Arbeiten realisiert. Für die Arbeitsgebiete Vertragsmanagement, Fördertechnik und Umwelttechnik implementierte das Projektteam dafür unter anderem Auftrags-, Equipment- und Kundenakten. Zusätzlich erfolgte im Bereich der abteilungsübergreifenden Vertragsverwaltung die Inbetriebnahme erster Workflows.

Technisch wurden dazu die von TÜV Hessen eingesetzten Business-Lösungen SAP (FI, CO, CRM, BW), Microsoft Exchange, Office und SharePoint sowie die selbst entwickelte Software eDocX (zur Erstellung von Prüfberichten) mit dem ELO Business Logic Provider ganzheitlich integriert. Im Rahmen

des Infrastruktur-Projektes erfolgte die Serverauslegung für über 1.000 Anwender.

„Die Funktionen und Prozesse von TÜV Hessen können, auch mit Blick auf die Zukunft, mit ELO und ELO BLP sehr gut abgedeckt werden“, berichtet TÜV-Projektleiterin Cornelia Weigel.

Neben den Leistungen und dem inhaltlichen Umfangs- und Funktionsreichtum wurde das Projekt vor allem auch dafür ausgezeichnet, dass das übergeordnete Ziel des Kunden stets im Fokus stand: die ganzheitliche Digitalisierung des TÜV Hessen. Im Unternehmen soll es zukünftig möglichst keine Dokumente mehr geben, die nicht auch elektronisch zur Verfügung stehen. Dazu werden in den nächsten Projektabschnitten kontinuierlich die manuellen Arbeitsschritte abgelöst und alle Standorte in Hessen angebunden.

„Die Anwenderfreundlichkeit und die Projektrealisierung erfahren die höchste Mitarbeiterakzeptanz“, bestätigt Reiner Block, Geschäftsführer von TÜV Hessen.

Über...

Die **ELO Digital Office GmbH** entwickelt Softwareprodukte und -lösungen für ein ganzheitliches Informationsmanagement im Unternehmen. Basierend auf den drei Produktlinien ELOoffice, ELOprofessional und ELOenterprise bietet ELO Digital Office Lösungen für Organisationen jeder Größe und Branche an. An den Standorten in Europa, Nord- und Südamerika, Asien und Australien arbeiten rund 520 Mitarbeiter, von denen rund 260 in Deutschland tätig sind. ELO Digital Office verfügt über ein dichtes Netzwerk an Systempartnern und pflegt Technologie-Partnerschaften mit Software- und Hardwareherstellern wie Microsoft, SAP und IBM. Die **ACTIWARE GmbH** wurde 2001 gegründet und gehört zu den führenden Anbietern von Informationsmanagementlösungen, mit durchgängigen Antworten für SmartData und BigData. ACTIWARE ist stärkster Partner der ELO Digital Office GmbH und mit Projekten von 1 bis 6.000 Arbeitsplätzen in Deutschland, Österreich und der Schweiz vertreten.



actiware[®]
CONSULTING BUSINESS SOFTWARE

TÜV Technische Überwachung Hessen GmbH

(TÜV Hessen) ist eine international tätige Dienstleistungsgesellschaft mit Sitz in Darmstadt. TÜV Hessen steht für die Sicherheit und Zukunftsfähigkeit von Produkten, Anlagen und Dienstleistungen und das sichere Miteinander von Mensch, Technik und Umwelt. Bei technischen Prüfungen und Zertifizierungen ist TÜV Hessen Marktführer in Hessen, aber auch deutschlandweit gefragt und international erfolgreich. TÜV Hessen hat mehr als 60 Standorte in Hessen, Niederlassungen in vier weiteren Bundesländern und Partnerunternehmen auf drei Kontinenten.

Als einer nachhaltigen Unternehmenskultur verpflichteter Arbeitgeber übernimmt TÜV Hessen in vielfältiger Form Verantwortung für Menschen, Gesellschaft und Umwelt. In den Geschäftsbereichen Auto Service, Industrie Service, Real Estate, Life Service und Managementsysteme erbringen rund 1.300 Mitarbeiter über 220 TÜV®-Dienstleistungen für Unternehmen und Privatkunden. TÜV Hessen ist eine Beteiligungsgesellschaft der TÜV SÜD AG (55 Prozent) sowie des Landes Hessen (45 Prozent) und erwirtschaftete im Jahr 2016 einen Umsatz von rund 129 Millionen Euro.



V.l.n.r.: Marco Pagano (ACTIWARE GmbH, Projektleiter), Sascha Lindenborn (ACTIWARE GmbH, Vertriebsleiter), Cornelia Weigel (TÜV Hessen, Projektleiterin EASY@TÜV Hessen), Ralf Wagner (ELO Digital Office GmbH, Niederlassungsleiter)

Antriebstechnik

LAUFER
Industriebedarf

Keilriemen • Arbeitsschuhe • Arbeitskleidung • Reifen-Service
Schläuche • Gummiartikel • Kugellager • Dichtungstechnik

Paul Laufer GmbH & Co. KG
Robert-Bosch-Straße 9 • D 35398 Gießen
Telefon (06 41) 6 50 73 • E-mail info@paul-laufer.de
Mehr Infos unter www.paul-laufer.de

Buchhaltung

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 Projektabschlussrechnung sowie allgemeine Büro- und Sekretariatsarbeiten.

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

Katja Diehl · Büro-Dienst-Leistung

Am Meisenring 5 · 61197 Florstadt
Telefon: 06041/82 35 41 · Fax: 06041/82 35 42
www.effektivzeit.de · E-Mail: katja.diehl@effektivzeit.de

Außergewöhnliche Tipps



seg-4-you.de
Vermietung von Segways

Segway-Parcours
für Ihr Firmenevent

Erlebnis-Touren
mit Kollegen und Freunden

35305 Grünberg | info@seg-4-you.de | ☎ 0 64 01 - 22 330 22

...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

Arbeitskleidung



Berufskleidung
Sicherheits- und Berufsschuhe
Logo-Service: Druck, Flock, Patch und Stick

Andreas Trechler
work + fashion

Geöffnet:
Mo. bis Fr.
9-17.30 Uhr
Samstag
10-14 Uhr

Steinstraße 83 A · 35390 Gießen · Fon: 0641 6004-0
info@at-work-fashion.de · www.at-work-fashion.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. 0 60 35/92 11 64
Fax 0 60 35/91 77 42 · E-Mail: buero@bahlk.de · www.bd-bahlk.de

Büromöbel und mehr



Art & Office
Bürodesign GmbH

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

www.art-office.de

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

GIessen 46ers
PARTNER
SAISON 2015/16



LOVATEX GmbH

- * Berufskleidung
- * Freizeit-/Allwetterkleidung
- * Shirts und Co.
- * Berufs- und Freizeit-Schuhe
- * Druck, Flock, Stickung
- * Markenware zu Top-Preisen
- * Lieferung frei Haus ab 50 Euro

Helmshäuser Str. 28
63674 Altenstadt-Walds.
Tel. 0 60 47 - 6 81 61
lovatex@web.de

* Bestellen Sie unseren GESAMT-KATALOG !

www.lovatex.de | workwear & more

EDV-Beratung/Schulung/Hard- und Software

Diehl
Software

Softwaresystemberatung Softwareentwicklung
Kostenlose Erstberatung Individuell wie Sie

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

Anzeigenannahmeschluss Mai-Ausgabe:
10. April 2017

kgiessler@giessener-anzeiger.de · Tel. 0641/9504-3535

Spezialisten empfehlen sich

WERBEN SIE ZU SONDERPREISEN!

Am Urnenfeld 12, 35396 Gießen-Wieseck
 Telefon 0641 9504-3548, Telefax 0641 9504-3555
 E-Mail gkreckel@giessener-anzeiger.de

Gartenpflege



UWE SCHIEFERSTEIN
Grünanlagenpflege
 Hausmeisterservice · Kleintransporte
 Am Steinkreuz 14 · 35396 Gießen

Garten- und Kommunaltechnik

Wir sind Ihr Fachhändler in der Region

Ausstellungsstücke
 Neu- u. Vorführmaschinen
 Leasingrückläufer

Golfplatzpflege
 Allradtraktoren
 Reinigungstechnik
 Kommunalfahrzeuge, Grundstückspflege



Wißmarer Straße 32 · 35457 Lollar · Tel. 06406-9129-0
 Kurze Hohl 7 · 35321 Laubach · Tel. 06405-5055-0 www.weimer-lollar.de

Grafikdesign

JSDesign
 MIT ♥ ZUM DETAIL



www.jsdesign.info | mail@jsdesign.info | 0176.23363516

Hausmeisterservice



UWE SCHIEFERSTEIN
Hausmeisterservice
 Am Steinkreuz 14 · 35396 Gießen



Innovationen Büro & Betrieb



FÜR DAS BESSERE ARBEITEN.

- Büroeinrichtungen
- Kopiersysteme
- Organisation
- Hardware
- Software
- Service

ZEITERFASSUNG & ZUTRITTSKONTROLLE

dormakaba



Schwimmbadstr. 36, 35452 Heuchelheim
 Telefon 0641 96250-0 | Fax 96250-30 | www.hees.de | info@hees-heuchelheim.de

Mediation & Coaching

MEDIATION · COACHING · BERATUNG



Kompetenz in Krisen,
 Konflikten und Kommunikation
www.blanke-kultur.de
 Telefon 0170 41 22 55 8

Papier- und Büromaterial

PAPIER HOLLER GmbH

GLS-Paketshop – Tinten u. Tonerkartuschen

Bismarckstr. 31 · 61169 Friedberg · Tel. (06031) 53 67 · Fax (06031) 915 74 · Internet: www.papier-holler.de

Seminare im Handwerk



TOP CIMENT Microzement-Oberflächen bieten eine Alternative für Boden, Wand, Bad und Wellnessbereiche. Als **TOP CIMENT** Produkt-Distributor sind wir auf der Suche nach Verarbeitern dieser Produkte. Im Rahmen unserer Schulung vermitteln wir produktspezifische Eigenschaften und notwendige Fertigkeiten.

- Einweisung in Produkte und Eigenschaften
- Untergroundvorbehandlung, Schichtaufbau, Oberflächenfinish
- Wandflächenbearbeitung und Mustertafelerstellung
- Tipps und Hilfe zu Verkauf und Preisgestaltung
- Top-Ciment-Zertifikat
- Farbtonmappe mit gespachtelten Farbmustern (Wert 120,00 €)

TAGESSEMINAR

Ort: Pohlheim/Dorf-Güll
 Preis: 349,- € p. P. + MwSt.
 Max. Teilnehmerzahl: 6
 Zeitraum: 8-17 Uhr
 Termine: 21.4./5.5./9.6.2017
info@topciment-hessen.de



Malermeister Markus Knöpfer
 Michaelshof, 35415 Pohlheim
 Telefon 06404 665400
 Fax 06404 66540
www.maler-knoepfer.de

Sprachen



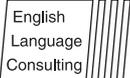
DR. SCHLAEFKE
SPRACHEN, KOMMUNIKATION & TRAINING GMBH

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

Sprachen



Englischkurse für Firmen

Judy Seufert · Buseck
Tel. 0 64 08 / 26 74 · Fax 0 64 08 / 5 43 79
E-Mail: Englisch-Kurs@t-online.de

Stempel und Schilder



Stempelspirale

Stempel · Schilder · Lasergravuren
Ludwig-Uhland-Straße 3
35440 Linden
Tel. (0 64 03) 57 77 · Fax 92 58 38
Shop auf www.Stempelspirale.de

Unternehmensberater

**Probleme mit Ihrer Bank?
Telefon 06035 208930**

Weinhandel



**HAUSMESSE
5. Mai 2017
16 bis 22 Uhr**

Das Depot für Genießer

Dieselstraße 18a 61231 Bad Nauheim
Tel: 06032 949801 info@clavinum.de

**Anzeigenannahmeschluss Mai-Ausgabe:
10. April 2017**

kgiessler@giessener-anzeiger.de · Tel. 0641/9504-3535

Weine und Feinkost

www.bordeauxwein.de

- Bordeaux-Weine
- Bag-in-Box Bordeaux-Weine
- Präservativservice für Firmen
- Wein-Präsentverpackungen



Bernd Gröber · Tel. 0641-52199

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 91484 · www.mb-lichtspielhaus.de

Werk-/Objektschutz

Objekt- und Werkschutz

Wir übernehmen Dienste und erbringen Leistungen, die den eigenen Personalstamm unserer Kunden entlasten und tragen somit veränderten Unternehmensstrukturen und Organisationsformen Rechnung.

- Empfangs- und Kontrolldienste
- Revierkontrolldienst
- Veranstaltungsdienst
- Messedienst



Am Steinkreuz 14 · 35396 Gießen
www.iws-ab.de · u.schieferstein@iws-ab.de

0641/
57550

Reinigungstechnik



Ihr Kärcher - Partner in Mittelhessen!



KÄRCHER Center R+W Rein und Wittkowski OHG
Philipp-Reis-Straße 29, 35321 Laubach

TEL (06405) 50 10 460 FAX (06405) 50 10 461
E-MAIL info@kaerchercenter-rw.de

Besuchen Sie unseren Internetshop
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 Jakob-Diedolph, Telefon: 06031/609-1115
E-Mail: jakob@giessen-friedberg.ihk.de
Kurt Schmitt, Chefredaktion, Telefon: 06031/609-1100
E-Mail: schmitt@giessen-friedberg.ihk.de
Internet: www.giessen-friedberg.ihk.de

Anzeigenpreisliste Nr. 10 gültig ab 1. 1. 2016

Verlag

Gießener Anzeiger Verlags GmbH & Co KG
Wieseck, Am Urnenfeld 12, 35396 Gießen

Anzeigenverantwortlich

Regina Kasten, Telefon: 0641/9504-3531
E-Mail: rkasten@giessener-anzeiger.de

Anzeigenverkauf

Kornelia Gießler, Telefon: 0641/9504-3535
E-Mail: kgiessler@giessener-anzeiger.de

Grafik/Umsetzung

JS Design, Jana Schepp, Am Weiher 20, 35447 Reiskirchen
E-Mail: mail@jsdesign.info, Internet: www.jsdesign.info

Papier

Recycling-Papier, gestrichen, aus 100% Altpapier hergestellt

Druck

Brühlsche Universitätsdruckerei GmbH & Co KG, Gießen

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.

VORSCHAU

AUFMACHER:

„Steuerkongress“ – Experten diskutieren im Mai, ob die tatsächlich die Reichen immer reicher und die Armen immer ärmer werden. Ebenso zur Sprache kommt, welchen steuerrechtlichen Handlungsbedarf sich für die Politik nach der Bundestagswahl ergibt.



AUTOREN DIESER AUSGABE



Jana Birlenbach
IHK-Stabsabteilung Volkswirtschaft/Öffentlichkeitsarbeit
E-Mail: birlenbach@giessen-friedberg.ihk.de



Franziska Deutscher
Existenzgründungsberatung
E-Mail: deutscher@giessen-friedberg.ihk.de



Franz Ewert
Freier Journalist
E-Mail: franz.ewert@t-online.de



Carsten Kromeier
Geschäftsbereich Zentrale Dienste
E-Mail: kromeier@giessen-friedberg.ihk.de



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



Michael Römer
Referat Steuern
E-Mail: roemer@giessen-friedberg.ihk.de



Erich Ruhl-Bady
Pressestelle Vogelsbergkreis
E-Mail: erich.ruhl@vogelsbergkreis.de



Annika Schmidt
Freie Journalistin
E-Mail: redaktion_annikaschmidt@gmx.de



Petra A. Zielinski
Freie Journalistin
E-Mail: petra.zielinski@gmx.de

WIRTSCHAFT/POLITIK:

„Stille Reserven“ – Das Regionalmanagement Mittelhessen befasste sich in einem Workshop zur Fachkräftesicherung mit ungenutzten Potenzialen.

SERVICE:

„Rückblick“ – Zusammenfassung der ersten Sitzung der Vollversammlung im Jahr 2017.

„Konflikte lösen“ – Der Arbeitskreis der Unternehmerinnen traf sich in der Hungener Kulturstätte Hof Grass zum Netzwerken und Vortrag über den Umgang mit einem ungeliebten Phänomen.

DIGITALISIERUNG:

„Bewertung bitte“ – Die Digitalisierung im Hotel- und Gaststättengewerbe

„Essen teilen“ – Bad Nauheimer kreiert App gegen die Verschwendung von Lebensmitteln.

BUSREISE
Zusatztermin
aufgrund
der großen
Nachfrage

■ **LESERREISE – POLEN**

Polen

Nordpolen – Danzig und Masuren

REISEPREIS
ab **859,- €**
pro Person im DZ
Reisetermin:
22.9. – 30.9.2017
(9 Tage)



Kommen Sie mit auf eine Reise ins Land der tausend Seen, wie die Masuren liebevoll genannt werden. Genießen und bestaunen Sie unberührte Natur im Land der dunklen Wälder und kristallklaren Seen. Aber auch Kultur kommt auf dieser Reise nicht zu kurz. Lernen Sie unseren Nachbarn besser kennen und besichtigen Sie Städte, wie z.B. Danzig, welche von den berühmtesten europäischen Architekten entworfen, gebaut und geschmückt wurde.

1. Tag: Anreise – Stettin

Die alte Hafenstadt mit dem berühmten Schloss der Herzöge von Pommern, der Peter-und-Paul-Kirche, sowie dem Alten Rathaus bildet den Auftakt dieser Reise. Abendessen und Übernachtung im Hotel Radisson Blu in Stettin.

2. Tag: Stettin – Danzig

Am Vormittag Stadtführung durch Stettin, anschließend Weiterreise durch Pommern nach Stolp und durch die Kaschubische Schweiz nach Danzig. Abendessen und Übernachtung im Hotel Bartan in Danzig.

3. Tag: Oliwa – Zoppot – Danzig

Nach dem stärkenden Frühstück beginnen wir unseren Tag in Oliwa. Nach der Besichtigung der Zisterzienserkirche besuchen Sie die Dreistadt Zoppot, welche zu den bekanntesten Ostseebadeorten zählt. Zurück in Danzig nehmen Sie die Hauptstadt Pommerns genauer unter die Lupe. Bei einem Stadtrundgang durch die Altstadt besichtigen Sie neben der monumentalen Marienkirche, welche die Gröbte aus Ziegeln errichtete Kirche der Welt ist, den Danziger Flusshafen. Weitere Sehenswürdigkeiten entdecken Sie mit Ihrer Reiseleiterin Alicja vor Ort. Abendessen und Übernachtung in Danzig.

4. Tag: Marienburg

Heute lernen Sie die Umgebung von Danzig kennen. Besuchen Sie in Marienburg die riesige Trutzburg des Deutschen Ordens am Steilufer des Nogat, bevor Sie während einer Schifffahrt über den Oberlandkanal alles aus einer anderen Perspektive kennen lernen. Die Fahrt durch die reizvolle Landschaft führt Sie weiter nach Sensburg. Abendessen und Übernachtung im Hotel Panoramic Oscar in Sensburg.

5. Tag: Masurische Seenplatte

Ausflugsfahrt durch die Masurische Seenplatte zur Wallfahrtskirche Heilige Linde, ein Juwel des Barock. Sie erleben hier ein beeindruckendes Orgelspiel. Die Wolfsschanze (ehemaliges Hauptquartier Hitlers) und Kruttinnen sind weitere Stationen. Nach einer beschaulichen Schifffahrt auf der Masurischen Seenplatte lassen Sie den Tag bei einem gemütlichen Lagerfeuer mit Musik ausklingen. Abendessen und Übernachtung in Sensburg.

6. Tag: Johannsburger Heide

Fahrt durch die Johannsburger Heide, dem größten Waldgebiet Polens. Im Forsthaus Kleinort besichtigen Sie das Ernst-Wiechert-Museum, welcher zu den bedeutendsten Schriftstellern gehört. Nach diesem lehrreichen Stopp widmen wir uns der Natur. Deren Schönheit lernen Sie nun bei einer Stakenfahrt auf dem kristallfarbenen Fluß Krutina kennen sowie bei einer anschließenden Kutschfahrt. Abendessen und Übernachtung in Sensburg.

7. Tag: Sensburg – Thorn

Sie verlassen die Masuren und besuchen die Geburtsstadt von Kopernikus. Thorn an der Weichsel zählt zu den schönsten Städten Polens. Die gesamte Altstadt ist ein einziges Denkmal und zählt zum UNESCO Kulturerbe. Auf Ihrer Besichtigungstour sehen Sie die bedeutendsten Bauwerke wie Rathaus, Marien- und Johanneskirche. Abendessen und Übernachtung im Mercure Hotel in Thorn.

8. Tag: Thorn – Posen

Heute verlassen Sie Thorn und fahren weiter nach Posen in die internationale Messestadt, Kultur- und Universitätsstadt. Bei einem Stadtrundgang besichtigen Sie den ältesten Stadtteil Posens, die Dominsel mit dem imposanten Backsteindom und unternehmen einen Spaziergang über den Marktplatz. Abendessen und Übernachtung im Hotel Park in Posen.

9. Tag: Rückreise

Nach einem ausgiebigen Frühstück treten Sie die Rückreise an.

Programmänderungen vorbehalten.

Es gelten die Reisebedingungen des Reiseveranstalters.

Mindestteilnehmerzahl: 30 Personen

IHRE INKLUSIVLEISTUNGEN

- Fahrt im modernen Fernreisebus
- 8x Übernachtung in guten Mittelklassehotels
- 8x Frühstück und Abendessen
- Schifffahrt auf den Masurischen Seen
- Stakenfahrt auf dem Fluss Krutina
- Kaffee & Kuchen im masurischen Museum
- Schifffahrt auf dem Oberlandkanal
- Kutschfahrt durch die Johannsburger Heide
- Lagerfeuer / Grillabend mit Musik
- Alle im Programm genannten Führungen, Eintritte und Besichtigungen
- Erstklassige reiseWelt-Reiseleitung durch Alicja Wrona

LESERREISE – BUSREISE POLEN

Coupon einsenden oder faxen an:

Gießener Anzeiger, Leserreisen, Am Urnenfeld 12, 35396 Gießen, Fax: 0641 9504-3566

Oder buchen Sie auf unserer Internetseite:

www.giessener-anzeiger.de/abo-und-services/leserreisen

Zur Teilnahme an der Leserreise „POLEN“ melde ich folgende Personen verbindlich an:

Name/Vorname (lt. Personalausweis/Reisepass)	Geburtsdatum
Straße/Hausnummer	E-Mail
PLZ/Wohnort/Ortsteil	Mobilnummer (sonst Festnetznummer)
Name des Mitreisenden (lt. Personalausweis/Reisepass)	Geburtsdatum
Straße/Hausnummer	E-Mail
PLZ/Wohnort/Ortsteil	Mobilnummer (sonst Festnetznummer)

Reisetermin: 22.9. – 30.9.2017

Gewünschtes bitte ankreuzen:

- Reisepreis p.P. im Doppelzimmer **€ 859,-**
 Einzelzimmerzuschlag **€ 140,-**

Fahrt ab/bis:

- Gießen (+ 34,-) Altenstadt (+ 14,-) Gelnhausen Alsfeld (+ 24,-) Lauterbach (+ 24,-) Usingen (+ 34,-)

Versicherungen p. P.:

- Komplettschutz: **€ 49,-**
 Reise-Rücktritts- und Reiseabbruchversicherung ohne Selbstbehalt: **€ 49,-**

Ort/Datum/Unterschrift Veranstalter: reiseWelt Teiser & Hüter GmbH, Fuldaer Straße 2, 36119 Neuhoer

Info und Beratung unter: **Leserreisen-Service 0641 9504-3582** (Montag bis Freitag, 8.00 bis 16.00 Uhr)

Der Citan
Kastenwagen ab
99 € mtl.*

Der Vito
Kastenwagen ab
149 € mtl.*

Der Sprinter
Kastenwagen ab
199 € mtl.*

Transporter
TOP LEASING

Angebote nur für
Gewerbetreibende
Ohne Anzahlung!



Abbildung enthält Sonderausstattung

Kleine Raten in jeder Größe.

Das Top-Leasing für den Mercedes-Benz Citan, Vito oder Sprinter. Schon ab 99 € monatlich, ohne Anzahlung. Wie groß Ihr Job auch ist, die Rate bleibt klein. Profitieren Sie von den Mercedes-Benz Transportern und unseren besonders günstigen Leasingraten – nur bis 30.06.2017.

Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert (l/100 km): Citan 4,7/4,2/4,3/Vito 7,8-7,7/5,4-5,3/6,3-6,2/Sprinter 11,0-10,8/7,1-6,9/6-8,4.
CO₂-Emissionen kombiniert (g/km): 112/164-162/224-219.

*Ein Leasingbeispiel der Mercedes-Benz Leasing GmbH, Siemensstraße 7, 70469 Stuttgart für Citan 108 CDI Kastenwagen/Vito 109 CDI Kastenwagen/Sprinter 211 CDI Kastenwagen nur für gewerbliche Einzelkunden: Kaufpreis ab Werk 12.990 €/18.490 €/20.990 €, Leasing-Sonderzahlung 0,00 €, Laufzeit 48 Monate, Gesamtlauflistung 40.000 km, mtl. Gesamtrate 99,00 €/149,00 €/199,00 €. Alle Preise gelten zzgl. der gesetzlich gültigen Umsatzsteuer. Das Leasingangebot ist gültig bis 30.06.2017. Weitere Informationen zu den Konditionen und zum Abschluss eines Leasingvertrages erhalten Sie von den Mercedes-Benz Vertriebspartnern.

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.



Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart, Partner vor Ort:

NEILS & KRAFT

Neils & Kraft GmbH & Co. KG, Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service

Wellersburging 1, 35396 Gießen, Tel. 0641 95300, Schottener Straße 6, 35410 Hungen, Tel. 06402 52420

Wetzlarer Straße 36, 35586 Wetzlar, Tel. 06441 37730, info@neils-und-kraft.de, www.neils-und-kraft.de