



Industrie- und Handelskammer
Gießen-Friedberg

Die Unternehmer-Mitmachorganisation

Und wieder ist

Weihnachten!

Trend zu sinnhaften und
persönlichen Kundengeschenken



Konjunktur

Stimmung
trübt sich ein

Seite 12

Vollversammlung

Die Zahlen von
gestern und morgen

Seite 24

Duale Ausbildung

Berufsbildungseinrichtung in
Nairobi besucht

Seite 36

Mit durchgängig digitalen Abläufen kann

ich mich bei den **kaufmännischen**

Aufgaben entlasten.

Die digitalen DATEV-Lösungen unterstützen Sie bei allen kaufmännischen Aufgaben – vom Angebot über die Kassenführung bis hin zur Buchführung. So gewinnen Sie Freiräume und mehr Zeit für die Betreuung Ihrer Kunden. Informieren Sie sich im Internet oder bei Ihrem Steuerberater.

Digital-schafft-Perspektive.de



Zukunft gestalten. Gemeinsam.

Individuelle Beratung wird wieder mehr geschätzt

Wenn der Duft von Glühwein und gebrannten Mandeln durch die Straßen weht, festliche Beleuchtung und Kerzenschein alles erhellt, weiß man, das Fest der Liebe naht – Weihnachten. Ein Fest, das verbindet: Arm und Reich, Kulturen, Geschlechter, Erwachsene und Kinder. In einer gefühlt sich immer schneller drehenden Welt mit schlechten Nachrichten im Sekundentakt, ein Moment der Stille und der Freude, den wir dringend brauchen. Um inne zu halten und uns auf das zu besinnen, was uns wichtig ist und was wir lieben. Um den Fokus wieder auf unsere Mitmenschen zu richten, auf Freunde und Familie und ihnen eine Freude zu bereiten.

Es ist ein Trend hin zur Individualität und Nachhaltigkeit zu erleben. Gute und individuelle Beratung wird in vielschichtigen Sortimenten immer wichtiger und auch wieder mehr wertgeschätzt. Die Kunden suchen nach Artikeln jenseits der Massenware, um ganz persönliche Geschenke zu machen. Um Freude durch Zeit zu schenken – Zeit, welche dann die ganze Familie vom Kleinkind bis zu den Großeltern bei einem lustigen Gesellschaftsspiel verbindet.

Unser Spielverleih – mit über 400 Spielen – ermöglicht ein risikoloses Ausprobieren, wir bekommen viel positives Feedback und freuen uns, dass das Gesellschaftsspiel wieder so viel Aufmerksamkeit erhält. Selbstgebasteltes und Handarbeiten stehen hoch im Kurs, im Handlettering-Stil geschriebene Karten werden mit Liebe gestaltet und verschenkt und immer mehr Gutscheine, so dass der Beschenkte dann genau das Richtige findet und sich daran freuen kann.

Individualität und Vertrauen sind aber nicht nur für Endkunden wichtig, sondern auch zwischen Geschäftspartnern und Firmen. So betreuen meine Mitarbeiter und ich persönlich seit vielen Jahren die beiden globalen Konzerne Stada und Schunk mit insgesamt zirka 1.600 Geschenken bei der Beratung, Auswahl und Abwicklung der Weihnachtsgeschenke für Mitarbeiterkinder. Jedes Jahr freuen wir uns, dass wir erneut das Vertrauen der Verantwortlichen bekommen und dass die Firmen bereit sind, in wirtschaftlich harten Zeiten, den Kindern und ihren Eltern durch ein Geschenk „vom Fuhr“ eine Freude zu bereiten.

„Es ist nicht das Geschenk, sondern der Gedanke, der zählt“ – mit diesem Zitat von Henry van Dyke wünsche ich Ihnen eine schöne Weihnachtszeit mit dem Fokus auf das für Sie Wichtige und ein gesundes, erfolgreiches und glückliches Jahr 2020.

Sigrid Fuhr

Geschäftsführerin J. H. Fuhr Gießen
Spiel-Freizeit-Hobby GmbH & Co. KG





Foto: N. Köppl / IHK

„Die nahe Zukunft sieht man skeptisch“ – Die Ergebnisse der zweiten Konjunkturumfrage wurden bei Pascoe in Gießen präsentiert.

Seite 12



Foto: E. Ewert

„Gute Stimmung im regionalen Plenum“ – Die Mitglieder der IHK-Vollversammlung zeigen sich während ihrer letzten Sitzung im Jahr 2019 einstimmig einverstanden mit den vorgelegten Zahlen des Jahresabschlusses 2018 sowie der Wirtschaftssatzung 2020.

Seite 24



Foto: J. Seidel

„Im Gespräch“ – IHK-Hauptgeschäftsführer Matthias Leder (Mitte) steht den Ausbildern in Nairobi Rede und Antwort.

Seite 36

Aufmacher

- 6 **Rekordverdächtig**
Geldgeschenke und Bücher bleiben die Renner auch im diesjährigen Weihnachtsgeschäft.
- 7 **Persönliches Dankeschön**
Geschenkideen aus der IHK-Vollversammlung
- 9 **Schenken oder nicht schenken?**
Rechtliche Lage bei Kundenpräsenten

Titelbild: © adobe.stock.com

Wirtschaft und Politik

- 12 **An Optimismus eingebüßt**
Ergebnisse der IHK-Konjunkturumfrage im Herbst
- 14 **Eintauchen ins Darknet**
Wirtschaftsjunioren Wetterau auf der Suche nach dem Licht im Dunkel.
- 16 **Weg mit der Zollbürokratie**
DIHK präsentiert Ideenpapier für moderne Handelsabkommen.

Amtliches

- 20 **Ursprungszeugnisse**
IHK-Vollversammlung hat neues Statut beschlossen.
- 22 **Weniger Aufwand**
Beglaubigung von Ursprungszeugnissen und Handelsrechnungen sind nicht mehr erforderlich.

IHK Service

- 18 **Wenn die Baustelle zum Hotspot wird**
Wirtschaftsförderung Alsfeld holt Menschen aktiv in die Innenstadt.
- 22 **Veränderungen im Handelsregister**
- 26 **Soliden Grundstock gelegt**
Absolventen der Max-Eyth-Schule haben Prüfungszeugnisse erhalten.
- 30 **Schnell gestellt und bearbeitet**
Bei den Anträgen für Mikrodarlehen in Hessen belegt diese IHK Platz zwei.
- 32 **Veranstaltungskalender**
- 34 **Veranstaltungen im Kurzporträt**
- 36 **Ausgerichtet am Bedarf**
Kenia steigt in die duale Ausbildung ein.

Personalien

- 38 **Jubiläen**
- 39 **Günter Sedlak sagt adé**
Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Oberhessen ist jetzt Pensionär.
- 40 **Stabernack-DNA im Blut**
STI Group ehrt langjährige Mitarbeiter
- 41 **In den Ruhestand verabschiedet**
Leiterin der Gießener Wirtschaftsförderung geht Mitte des Monats in Rente.

Sonderthema

- 42 **Transparenz rauf, Durchlaufzeit runter**
Wertstromanalyse und Wertstromdesign – Teil 2 der LEAN Management-Serie

Nachrichten aus der Region

- 46 **Pflegesensible Arbeitgeber**
Weitere Unternehmen haben die Charta zur Vereinbarkeit von Pflege und Beruf unterzeichnet.
- 49 **Mit Crowdfunding neue Wege gehen**
Online-Plattformen als alternative Unternehmensfinanzierung
- 53 **Hundert Jahre in Familienbesitz**
Mohren-Apotheke in Friedberg
- 59 **Nachhaltigkeit verankern**
Gelebte Werte lassen sich messen.

Lebensart

- 60 **Alles ist möglich**
Im Fresche Keller steht Kabarett auf dem Spielplan.

Impressum

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



Foto: B. Hammerla

„Du bist, was du zeigst“ – Warum Frauen sich gern selbst demontieren, erläutert Bühnenfrau Michelle Spillner dem Arbeitskreis Unternehmerinnen.

Seite 28



Foto: S. Ziegler

„Siebdruck und Werbetechnik“ – In der Reha-Werkstatt Mitte werden Werbeideen auf die unterschiedlichsten Arten umgesetzt.

Seite 50



Foto: Mohren-Apotheke

Die Mohren-Apotheke hat Grund zum Feiern: Das Unternehmen befindet sich seit 100 Jahren im Familienbesitz.

Seite 53

Geld vor Spiel und Buch

Weihnachtsgeschäft: Rekordumsätze durchaus möglich

VON JANA BIRLENBACH

Die schwächelnde Konjunktur trübt das diesjährige Geschäftsklima; doch die stabilen Konsumausgaben der privaten Haushalte stützen derzeit die Binnenwirtschaft. Und das Weihnachtsgeschäft könnte erneut Rekordumsätze auf Bundesebene bringen.

Zum Weihnachtsgeschäft zählen laut Handelsverband Deutschland (HDE) die Umsätze der Monate November und Dezember. Im letzten Jahr erreichte der Einzelhandel beinahe die 100 Milliarden Euro-Schwelle und erwirtschaftete mit 98,7 Milliarden Euro etwa 19 Prozent des Jahresumsatzes. Dabei gaben die Verbraucher im Schnitt 472 Euro aus. Während 2016 noch ein Zuwachs von 4,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr zu beobachten war, stieg die Kauflust 2018 lediglich um knapp 0,5 Prozent.

99 Prozent der Einzelhandelsunternehmen in Deutschland zählen laut Statistischem Bundesamt zum Mittelstand und sind somit kleine und mittelständische Unternehmen, die einen Umsatz unter zehn Millionen Euro jährlich erwirtschaften. Daher ist besonders die Stimmung im Mittelstand interessant für Prognosen. Doch gerade dieser blickt eher getrübt auf das Weihnachtsgeschäft 2019.

Im Onlinehandel betrug der Anteil des Weihnachtsgeschäfts im vergangenen Jahr rund ein Viertel des Jahresumsatzes. Mit 13,4 Milliarden Euro Umsatz leistete der Onlinehandel etwa ein Achtel des Gesamtumsatzes im Weihnachtsgeschäft – Tendenz steigend.

Gut 53 Prozent der Konsumenten gaben laut Ernst & Young (EY) im vorigen Jahr an, den stationären Einzelhandel gegenüber dem Onlinehandel zu präferieren. Nach wie vor punktet der stationäre Einzelhandel am meisten mit der Beratung, der direkten Verfügbarkeit und demzufolge der haptischen Erlebbarkeit. Die Affinität gegenüber dieser Form des Einzelhandels nimmt laut EY mit dem Alter der Verbraucher zu, sinkt aber mit steigendem Einkommen.

Zuweisung von Umsatzzahlen ist unpräzise

Erfahrungsgemäß zieht das Weihnachtsgeschäft mit voranschreitender Adventszeit deutlich an. Jedoch fiel die Bilanz der hessischen Einzelhändler zur umsatzstärksten Zeit des Jahres 2018 schlechter aus als erwartet. Laut einer EY-Verbraucherumfrage zu Kaufverhalten und -absichten hinsichtlich der Weihnachtsgeschenke gaben 13 Prozent der Befragten an, die Geschenke schon vor Oktober beisammen zu haben. Damit wird klar, wie unpräzise eine genaue Zuweisung von Umsatzzahlen auf das Weihnachtsgeschäft ist. Nicht zu vernachlässigen sind außerdem die ersten

Wochen nach dem Weihnachtsfest bis ins neue Jahr hinein, in denen Schnäppchenjäger insbesondere vom Textilhandel und Elektronikfachhandel mit satten Rabatten angelockt werden.

Umsatz-Rekorde während des klassischen Weihnachtsgeschäfts sind erfahrungsgemäß am sogenannten Black Friday sowie am Cyber Monday zu verzeichnen. Der Black Friday gilt laut Deutschem Einzelhandelsverband für 48 Prozent der Konsumenten als Startschuss der umsatzstärksten Zeit des Jahres, das heißt, dass die Verbraucher die Weihnachtseinkäufe bis zu diesem Stichtag hinauszögern. Im Online Geschäft wurde letztes Jahr ein um 42 Prozent erhöhtes Suchvolumen im Vergleich zu vorherigen Freitag generiert und zusammen mit dem darauffolgenden Montag, dem Cyber Monday, wurden 2018 gut 2,4 Milliarden Euro umgesetzt.

Unangefochten auf Platz eins der beliebtesten Weihnachtsgeschenke befinden sich Geldgeschenke und Geschenkgutscheine, die leicht den stationären Einzelhändlern und Kaufhäusern zugutekommen dürften. Das Weihnachtsgeschäft beschert des Weiteren besonders den Spiel- und Buchwarenhändlern hohe Anteile am Jahresumsatz.

Mit 26,8 Prozent am Jahresumsatz bei den Spielwaren und 24 im Buchhandel 2017 stehen die Hauptprofiteure des Weihnachtsgeschäfts fest. Dicht gefolgt von der Sparte Uhren und Schmuck (23 Prozent) sowie der Unterhaltungselektronik (22,8 Prozent). ■



Foto: Adobe Stock

Kundenpräsente an Weihnachten

Ideen aus der IHK-Vollversammlung

VON NATALIJA KÖPPL

Weihnachten steht vor der Tür – und damit für viele Unternehmen auch die Frage, inwieweit Präsente an Kunden verschickt werden sollen und wie denn nun die rechtliche Lage diesbezüglich aussieht. Denn die Unsicherheiten sind nach wie vor groß, schließlich möchte sich niemand versehentlich der Korruption schuldig machen.

Eine Möglichkeit, die viele Unternehmen wählen, um Unannehmlichkeiten zu umgehen, ist es, gänzlich auf das Versenden von Kundenpräsenten zu verzichten und gemeinnützig zu spenden. Die befragten Mitglieder der IHK-Vollversammlung wählen oftmals auch gerne diesen Weg – auf ein persönliches Dankeschön bei Kunden und Geschäftspartnern möchten sie allerdings auch nicht verzichten und haben uns berichtet, wie sie es mit Präsenten zu Weihnachten handhaben. Dabei haben alle Unternehmen ganz individuelle Lösungen entwickelt, um den Empfängern eine vorweihnachtliche Freude zu bereiten.

Kreativität und Persönlichkeit

„Neu denken. Weiter denken“ ist das Motto der heineckpartner KG für Unternehmenskommunikation aus Lauterbach, welches seit 2014 von Monika Heineck geführt wird. Sie ist Designerin und kreative Managementberaterin und betreut überwiegend KMU unterschiedlicher Branchen, Städte und Verbände. Die Schwerpunkte der Tätigkeit sind Strategische Markenentwicklung, Branding, Innovations- und Kulturmanagement sowie das Projektmanagement von Prozessen und Pro-



Im letzten Jahr verschenkte Monika Heineck diese hochwertige Buchenschatulle, deren Inhalt zu Kreativität anregen sollte.

duktionen. Auch beim Thema Kundengeschenke zu Weihnachten hat es sich die Geschäftsführerin auf die Agenda geschrieben, neue Wege zu gehen: „Seit Beginn des Unternehmens kreieren wir Geschenke für die Kunden unserer Kunden. Beispielsweise versenden wir Weihnachtskarten, bei welchen der Adressat mit der Hand beschriftet wird und welche mit einer schönen Briefmarke versehen sind.“ Die Karten kämen so gut an, dass die Kunden immer wieder Anrufe erhielten, in denen man sich für die liebevollen und personalisierten Karten bedanke, führt Heineck aus.

Neben den Weihnachtskarten stehen auch für die Kunden ausgewählte Geschenke auf dem Programm: „In den letzten Jahren haben wir zum Beispiel eine hochwertige lasergra-

vierte Buchenschatulle aus heimischer Produktion gefüllt mit Produkten, die zum Kunden passen, versendet.“ Die Produkte umfassten Werbegeschenke aller Art, es sei ihr aber ein besonderes Anliegen, dass die Geschenke immer individuell und personalisiert seien, betont die studierte Kommunikationsdesignerin: „Letztes Jahr haben wir unter anderem nachhaltige To-Go-Becher mit individuellen Namen in schöner Gravur versendet. Das finden wir viel persönlicher, als lediglich das Firmenlogo aufzudrucken.“

„Was unsere eigenen Kunden dieses Jahr erhalten, bleibt natürlich erst einmal noch ein Geheimnis“, erklärt die Geschäftsfrau weiter. Zum letzten Fest wurden kleine Holzkisten kreiert, in denen sich zwölf Bleistifte, ein Radiergummi sowie ein Block befanden. „Der Gedanke dahinter war, sich jeden Monat gute Ideen, Gedanken, Skizzen oder Projekte zu notieren und dann an uns, zur Vorbereitung für ein perfektes und individuelles Marketing, weiterzugeben.“

Da 95 Prozent ihrer Kunden aus dem B2B-Bereich kämen, sehe Heineck die rechtliche Lage rund um das Thema Kundengeschenke unproblematisch. Lediglich Kunden aus dem Logistikbereich und aus der Baubranche seien bei der Auswahl der Geschenke etwas eingeschränkt, da sie oft öffentliche Träger als Kunden haben und dabei spezielle Regeln gelten: „Hier arbeiten wir dann ganz klassisch mit einem schönen Kalender sowie den personalisierten Weihnachtskarten.“

Genuss steht im Vordergrund

Auch der Geschäftsführer der Drescher Finanzplanung, Frank Drescher, sieht die rechtliche Lage zum Thema Weihnachtsge-



Foto: ProPort / medialis

Ein Weihnachtsmann, festliche Dekoration und winterliche Leckereien: Mit dem „Glühwein-Event“ dankt die ProPort Kunden, Partnern und Mitarbeitern.

schenke unproblematisch. Bei der Auswahl der Präsente sei ihm vor allem das Thema Genuss wichtig: „Deshalb versende ich seit nunmehr seit fünf Jahren Lebkuchen der Bäckerei Schmidt, die meiner Meinung nach hervorragend zu Weihnachten passen und regional bezogen werden können.“ Die positive Rückmeldung seiner Kunden bestätige ihn in dem Vorhaben, auch in diesem Jahr die beliebten Leckereien zu versenden: „Mir ist das Thema Genuss wichtig, und meine Kunden sollen die kleine Aufmerksamkeit als Wertschätzung ihnen gegenüber sehen“, schließt Drescher ab.

Spenden und weihnachtliches Zusammenkommen

Für Yan-Tobias Ramb, Geschäftsführer der ProPort Gruppe / medialis, die sich Marketing, Vertrieb und Produktion für interne und externe digitale Kommunikation auf die Fahne geschrieben hat, ist neben Genuss in großer Runde auch ein wohlütiges Engagement wichtig. So sei die jährliche Unterstüt-

zung der Tour der Hoffnung eine Herzensangelegenheit im weihnachtlichen Geiste: „Diese Aktion bewirkt seit vielen Jahren so viel für krebskranke Kinder. Auch bei der diesjährigen Tour war ich wieder selbst aktiv dabei und helfe mit vielen Mitradlern, dieses Ziel immer weiter auszubauen“, so Ramb. Darüber hinaus sei es dem Unternehmen ein wichtiges Anliegen, die Aktion „Running for Children“ von Sven Franke zu unterstützen, welcher im Rahmen von sportlichen Höchstleistungen für den Kinderhospizdienst Gießen dringend benötigte Gelder sammle.

Den Kunden, Mitarbeitern und Geschäftspartnern wird seit fast 20 Jahren mit dem „Glühwein-Event“ gedankt. Seitdem die ProPort in den Alten Brauereihöfen angesiedelt ist, wird dort sogar ein Mini-Weihnachtsmarkt veranstaltet, bei welchem sich die Gäste inmitten von Weihnachtsbuden, die Kinderpunsch, Hessenpunsch, Glühwein und allerlei Leckereien wie Crepes, Waffeln und Würstchen anbieten, auf die bevorstehenden Feiertage einstimmen können: „Sogar ein Weihnachtsmann ist dabei und beschenkt Groß und Klein“, fügt Ramb noch hinzu.

Ein weihnachtliches Spendenengagement ist auch für Kornelia Exner fester Bestandteil der Adventszeit. Die Geschäftsführerin der Wetterauer Agentur für Webdesign und Content-Strategie, KEXDesign, wählt dafür in diesem Jahr die Organisation Ärzte ohne Grenzen: „Die Spende dokumentiert für mich die Verantwortung innerhalb der Gesellschaft“, erläutert Exner ihren Einsatz.

Regionaler Bezug aus Aspekten der Nachhaltigkeit

Darüber hinaus werden kleine Aufmerksamkeiten zur täglichen Nutzung an die Kunden verschenkt: „Da ich den persönlichen Kundenkontakt pflege, verschenke ich jeweils einen Kugelschreiber und individuelle, vor allem aber regionale Geschenke – in diesem Jahr den leckeren Kaffee einer Rösterei aus der Region. Wenn mir andere Vorlieben bekannt sind, gehe ich auf diese aber auch ein“, berichtet Exner. Der regionale Bezug ihrer Kundenpräsente sei ihr auch aus Aspekten der Nachhaltigkeit ein Anliegen, so das VV-Mitglied weiter: „In diesem Jahr ist das Geschenk etwas Regionales, auch mit Blick auf Nachhaltigkeit. Dabei ist mir immer wichtig, dass die Geschenke etwas Besonderes darstellen und nachhaltig im doppelten Sinne sind – nämlich in Bezug auf Umweltschutz und auch im Sinne von Ehrlichkeit. Meine Kunden und Geschäftspartner sollen merken, dass ich mir Gedanken gemacht habe.“

Die rechtliche Lage schätze die Werbe- und Kommunikationsexpertin unproblematisch ein: „Die Präsente sind eine Aufmerksamkeit an die Kunden und stellen ein Dankeschön für die vergangene, erfolgreiche Zusammenarbeit dar.“

Schenken ohne Vorteilsdenken

Manuela Giorgis, Geschäftsführerin der Gießener Werbe- und Marketingagentur DIE

MARKETINGPROFILER, empfindet die rechtlichen Einschränkungen bezüglich Kundengeschenken als teilweise überhöht: „Die Ungewissheit, was nun erlaubt ist und was nicht, führt häufig dazu, dass gar nichts mehr verschenkt oder den Mitarbeitern untersagt wird, Geschenke anzunehmen. Solange der Wert des Geschenkes in einem vernünftigen Rahmen bleibt, finde ich die Thematik persönlich unbedenklich. Ich schenke niemals mit dem Gedanken an einen Vorteil, weder beruflich, noch privat.“

Neben einer jährlichen Spende sei es ihr wichtig, sich bei Geschäftspartnern mit Präsenten zu bedanken, die spontan ausgewählt werden und zu dem Empfänger passen sollen. Dabei gäbe es auch keine einheitlichen Werbegeschenke für alle Kunden, erklärt Giorgis: „Vielmehr verschenken wir liebevoll ausgewählte Dinge aus den Bereichen Genuss und Dekoration sowie praktische Gegenstände, die den Alltag erleichtern, an eine reduzierte Anzahl an Personen.“ Essentiell sei für sie auch die persönliche Übergabe, wenn mög-

lich bei Kunden aus der Region, anstatt des Versandes, um dem Empfänger eine besondere Wertschätzung entgegenzubringen.

Eine wichtige Voraussetzung für die Auswahl der Präsente sei weiter die Möglichkeit des lokalen beziehungsweise regionalen Bezuges: „Dass ich die Präsente aus der Region beziehe, ist für mich selbstverständlich. Der Kauf vor Ort ist nämlich immer ein wichtiges Kriterium, um den regionalen Handel – auch zu Weihnachten – zu unterstützen“, schließt VV-Mitglied Giorgis ab. ■

Wie war das noch mal mit der Steuer?

Weihnachtsgeschenke aus betrieblichem Anlass

VON ELKE DIETRICH

Weihnachten wird von Unternehmen gerne zum Anlass genommen, um sich bei seinen Geschäftspartnern durch Geschenke wieder in Erinnerung zu bringen und Geschäftsverbindungen zu festigen. Für das Finanzamt gelten solche Geschenke nicht als Geschenk im Sinne der Schenkungssteuer, sondern als Einnahme im Sinne des Einkommensteuergesetzes. Und deshalb gibt es im Geschäftsleben selbst Geschenke manchmal nicht geschenkt. Damit ein Unternehmen seinen Geschäftspartnern zusammen mit dem Geschenk nicht auch noch die Steuerpflicht hierfür „schenkt“, gilt es, Folgendes zu beachten:

Geschenke mit einem Einkaufswert von weniger als zehn Euro werden vom Finanzamt als Streuwerbeartikel eingestuft. Die Kosten für diese Gegenstände kann der Schenker als Betriebsausgabe geltend machen, ohne dass die Namen der Empfänger aufgezeichnet werden müssen. Der Beschenkte braucht den Wert des Geschenks

nicht als Einnahme zu erfassen. Es spielt auch keine Rolle, wenn ein Empfänger mehrere solcher Artikel erhält. Für die Bemessung der Zehn Euro-Wertgrenze kommt es darauf an, ob der Schenker zum Vorsteuerabzug berechtigt ist oder nicht. Ist er es, gilt der Nettowert ohne Umsatzsteuer. Ist er es nicht,

gilt der Einkaufspreis einschließlich Umsatzsteuer.

Geschenke mit einem Einkaufswert bis zu 35 Euro pro Beschenkten und Jahr kann das Unternehmen als Betriebsausgabe absetzen. Mehrere Geschenke im Jahr werden zusammengerechnet. Der Beschenkte muss den



Foto: Adobe Stock

Geschenke ablehnen

Wert des Geschenks aber als Betriebseinnahme erfassen und versteuern. Diesen unerfreulichen Effekt kann der Schenker verhindern, indem er dem Beschenkten mitteilt, dass er das Geschenk pauschal mit 30 Prozent zuzüglich Solidaritätszuschlag und pauschaler Kirchensteuer versteuert hat. Der Schenker muss die Steuer an das Finanzamt abführen und darf Geschenk und Steuer als Betriebsausgabe verbuchen. Wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass der Schenker dem Beschenkten darüber informiert, dass er die Steuer übernommen hat. Der Beschenkte muss dann nichts weiter tun. Das verzwickte dabei ist, dass die Übernahme der Besteuerung vom Finanzamt auch als Geschenk gilt. Soweit also der Wert des

Geschenks zusammen mit der übernommenen pauschalen Einkommensteuer den Wert von 35 Euro übersteigt, wird der Betriebsausgabenabzug verwehrt.

Werden ausländische Geschäftspartner beschenkt, die nicht der deutschen Einkommensteuer unterliegen, müssen keine Pauschalsteuern an das Finanzamt abgeführt werden.

Geschenke mit einem Einkaufswert von mehr als 35 Euro pro Beschenkten und Jahr kann das Unternehmen als Betriebsausgabe absetzen, wenn das Geschenk ausschließlich beruflich nutzbar ist. Beispielsweise darf ein Lieferant einem Handwerker ein teures Spezialwerkzeug schenken und dies als Betriebsausgabe geltend machen. Damit der

Beschenkte das Geschenk nicht versteuern muss, kann der Schenker bei solchen Geschenken genauso vorgehen wie bei Geschenke bis 35 Euro.

Für alle Geschenke über zehn Euro gilt, dass die Aufwendungen nur dann abzugsfähig sind, wenn die Geschenkaufwendungen einzeln und getrennt von anderen Betriebsausgaben auf einem gesonderten Konto verbucht werden. ■

KONTAKT



Elke Dietrich,
Tel.: 0641/7954 4020,
E-Mail: dietrich@
giessen-friedberg.ihk.de



SEAT Leon Sportstourer Mit Business Leasing ab 174 € mtl.¹



Sei flexibel auf dem Weg zu deinen Zielen.

- Voll-LED-Scheinwerfer²
- 8"-Navigationssystem²
- Connectivity Box inklusive
Wireless Charger^{2,3}



SEAT **FOR BUSINESS**



Auto-Häuser GmbH & Co. KG

Gießener Str. 122-124, 35415 Pohlheim, Telefon 06403 97979 50, <https://haeuser.seat.de>

SEAT **CARE**

Ab 0,99 € mtl.⁴ sorgenfrei unterwegs mit Wartung & Verschleiß. Zuverlässige Mobilität zu gleichbleibend günstigen Raten.

Kraftstoffverbrauch SEAT Leon Sportstourer 1.0 TSI (Benzin), 85 kW (115 PS): innerorts 5,8, außerorts 4,2, kombiniert 4,8 l/100 km; CO₂-Emissionen: kombiniert 110 g/km. CO₂-Effizienzklasse: B.

¹174,00 € (zzgl. MwSt.) mtl. Leasingrate für den SEAT Leon Sportstourer Style 1.0 TSI, 85 kW (115 PS), auf Grundlage der UVP von 19.495,80 € bei 48 Monaten Laufzeit und jährlicher Laufleistung von bis zu 15.000 km. 0 € Sonderzahlung. Überführungskosten werden separat berechnet. Ein Angebot der SEAT Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorn Straße 57, 38112 Braunschweig. Dieses Angebot ist nur für gewerbliche Kunden ohne Großkundenvertrag und nur bis zum 31.12.2019 gültig. Bei allen teilnehmenden SEAT Partnern in Verbindung mit einem neuen Leasingvertrag bei der SEAT Leasing. Die individuelle Höhe der Leasingrate kann abhängig von der Netto-UPE, Laufzeit und Laufleistung sowie vom Nachlass variieren. Bonität vorausgesetzt. ²Optional erhältlich. ³Informationen über kompatible Mobiltelefone erhältst du bei deinem SEAT Partner oder unter www.seat.de. ⁴Bei allen teilnehmenden SEAT Partnern in Verbindung mit einem neuen Leasingvertrag mit der SEAT Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorn Straße 57, 38112 Braunschweig. 0,99 € (zzgl. MwSt.) mtl. Servicerate für die Dienstleistung Wartung & Verschleiß bei einer Gesamtleistung von bis zu 90.000 km für den SEAT Leon Sportstourer. Bei einer Gesamtleistung von bis zu 120.000 km beträgt die monatliche Rate 9,90 € (zzgl. MwSt.). Abweichende Staffelpreise bei höheren Gesamtleistungen. Dieses Angebot ist nur bis zum 31.12.2019 gültig und nur für gewerbliche Kunden mit und ohne Großkundenvertrag. Ausgenommen sind Taxi-/Mietwagenunternehmen und Fahrschulen. Abbildung zeigt Sonderausstattung.

Die Zukunft sieht man skeptisch

Ergebnisse der IHK-Konjunkturumfrage im Herbst

VON KURT SCHMITT

Die Stimmung hat sich verschlechtert. Während sie bei der Beurteilung der aktuellen wirtschaftlichen Lage noch sanft daherkommt, hat sie sich im Vergleich zur Umfrage im Mai eingetrübt.

Mit der derzeitigen Geschäftslage sind 33,5 Prozent der Betriebe zufrieden. Im Frühjahr waren noch 36,6 Prozent. Fundamental anders sind die Resultate bei der Einschätzung des kommenden Halbjahres: 12,8 Prozent rechnen mit weiterhin günstigen Entwicklungen. Abzüglich der skeptischen Stimmen wird aber aus dem positiven Saldo der Vorjahresumfrage (elf Prozent) ein negativer von minus 13,5 Prozent. Fazit ist daher: Die nahe Zukunft sieht man skeptisch. Die Werte führen zu einem Klimaindex von 100,6 (2018: 122,7). Dieser ist ein Durchschnittswert, ermittelt aus den Antworten zur Gegenwart und zur Zukunft. Er kann zwischen 200 als bestem Wert und Null als schlechtestem Wert liegen.

Für das laufende Jahr behält der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) seine Wachstumsprognose für das BIP von 0,6 Prozent im Frühjahr bei. Auch die Bundesregierung hat ihre Prognose auf 0,5 Prozent gesenkt. Das ifo-Institut rechnet ebenfalls mit 0,5 Prozent. Für das laufende Jahr müssen die Exporteure mit einer schwarzen Null zufrieden sein. Für 2020 wird frühestens im zweiten Halbjahr mit einer Besserung gerechnet. Die Unternehmen leiden unter der schwächer werdenden weltweiten Wachstumsdynamik und zunehmenden politischen Risiken, insbesondere die Handelskonflikte mit den Akteuren USA, China und EU sowie dem Brexit.



Gastgeber der Konjunktur-Presskonferenz: Annette Diane und Jürgen F. Pascoe

Zu allem Überfluss kommen hausgemachte Probleme hinzu: Die Verteufelung der Dieseltechnologie, die Technikfeindlichkeit gegenüber der Automobilindustrie im Ganzen oder überzogene Forderungen, die aus dem Klimaschutz abgeleitet werden, bereiten den Betrieben große Sorgen. Dabei bläst die neueste Generation der Diesel Euro-6-Motoren Luft sauberer aus, als sie aufgenommen wird.

Blick in die Branchen

Der Maschinenbau in Deutschland muss sich weiterhin auf erhebliche Belastungen einstellen: Handelsstreit zwischen den USA

und China, wachsender Protektionismus rund um den Globus, weltweite Konjunkturschwäche, der Brexit sowie ein Strukturwandel in wichtigen Kundengruppen. Daher rechnet die Branche für 2020 mit einem realen Produktionsrückgang von zwei Prozent. Die Prognose für das laufende Jahr liegt mit minus zwei Prozent zum Vorjahr ebenfalls im negativen Bereich. Ein kleiner Lichtblick ergibt sich durch die Digitalisierung. Neue Formen der Mobilität oder eine CO₂-neutrale Produktion bieten Chancen für innovative, gut aufgestellte Unternehmen. Das muss von vernünftigen politischen Rahmenbedingungen flankiert werden. Klimaindex: 67,5 (2018: 111,5). Ähnliches gilt mehr oder weniger auch

für die exportorientierte Elektroindustrie. Der Klimaindex liegt hier bei 116,8 (2018: 115,0).

Das Bauhauptgewerbe ist eine starke Stütze der Konjunktur. Die Branche befindet sich in allen Sparten im Hoch. Der Wohnungsbau übernimmt die Rolle der Konjunkturlokomotive. Grenzen setzen eher fehlen des Bauland. Wegen der Infrastrukturinvestitionen, insbesondere im Straßenbau, ist auch der Öffentliche Bau hochzufrieden. Der Wirtschaftsbau entwickelt sich ebenfalls erfreulich. Der Klimaindex liegt bei 133,1 (2018: 133,3).

Die Konsumstimmung bleibt leicht positiv, gestützt durch die nach wie vor robuste Lage auf dem Arbeitsmarkt sowie die starken Lohn- und Rentensteigerungen in den vergangenen Jahren. Der Klimaindex im Einzelhandel zeigt sich stabil und liegt bei 93,2 (2018: 92,3).

Die anhaltenden Diskussionen um Diesel Fahrzeuge, hohe Spritpreise, die immer schlechter werdende Verkehrsinfrastruktur und unzählige Staus machen dem Speditionsgewerbe zu schaffen. Gleichwohl ist die Stimmung bei den Logistik- und Transportunternehmen einigermaßen zufrieden. Eklatant schlägt hier der Fachkräftemangel durch. Zu wenige gut ausgebildete Kraftfahrer befinden sich auf dem Arbeitsmarkt. Klimaindex Verkehrsgewerbe: 109,5 (2018: 128,6).

Ergebnisse aus der Region

Den besten Klimaindex erzielt diesmal der Wetteraukreis mit 108,1 (2018: 124,2). Er liegt damit über dem IHK-Durchschnitt von 100,6. Der Landkreis Gießen folgt mit 99,2 (2018: 131,5). Der Vogelsbergkreis belegt den dritten Platz mit 86,3 (2018: 104,7). Das hessische Ergebnis liegt aktuell bei 105,5 (2018: 124,0). In der Regel liegt das hessische Ergebnis über den Ergebnissen des IHK-Bezirk. Diesmal allerdings liegt der Wetteraukreis um fast drei Prozentpunkte darüber.



Foto: N. Köppel, IHK

IHK-Präsident Rainer Schwarz und Hauptgeschäftsführer Matthias Leder (links) informieren die anwesende Presse.

Der mit Abstand höchste Klimawert aus der Industrie kommt mit 105,6 aus dem Wetteraukreis. Damit ist er deutlich besser als der IHK-Durchschnitt (85,4) und der Wert für Hessen (94,6). Die Industriebetriebe aus dem Landkreis Gießen liegen bei 78,9, der Vogelsbergkreis kommt auf 68,7.

Sehr differenziert sind die Resultate im Einzelhandel: Landkreis Gießen 70,5 (2018: 96,5), Wetteraukreis 102,9 (2018: 99,8), Vogelsbergkreis 108,0 (2018: 60,6). Damit liegen die Vogelsberger Händler sogar über dem hessischen Wert (107,0). Hoffnungen setzen die Händler auf das Weihnachtsgeschäft. Und sie werden weiter an einer Strategie arbeiten müssen, wie sie mit der Konkurrenz des Online-Handels zurechtkommen.

Ergebnisse der Zusatzbefragung

Spitzenreiter bei den Risiken ist der Fachkräftemangel. 49 Prozent der Unternehmen

sehen ihn als größtes Hindernis einer weiteren gedeihlichen konjunkturellen Entwicklung. Am lautesten wird dieses Problem im Gastgewerbe, Transportgewerbe und in der Medizintechnik beklagt. Der Wert ist allerdings im Vergleich zum Vorjahr um rund fünf Prozentpunkte gefallen.

Platz zwei belegt mit 47 Prozent die Inlandsnachfrage. Das Misstrauen gegenüber weiter stabilen Rahmenbedingungen folgt unmittelbar mit 45 Prozent. Dahinter steckt die Unzufriedenheit mit der deutschen, der europäischen und der internationalen Politik. ■

KONTAKT



Kurt Schmitt,
Tel.: 06031/609 1100,
E-Mail: schmitt@giessen-friedberg.ihk.de

Entführung in die digitale Unterwelt

In geschlossenen Facebook-Gruppen werden wohl mehr Drogen vertickt als im Darknet.

VON PETRA A. ZIELINSKI

Auf eine Reise in die Tiefen des Darknets nahm Mitte Oktober Journalist und Autor Stefan Mey rund 100 Zuhörer in der Friedberger Stadthalle mit. Eingeladen zum spannenden Vortrag über ein hochbrisantes Thema hatten die Wirtschaftsjuvenen Wetterau e. V. „Das Darknet steckt voller Widersprüche, Gefahren und Chancen. Wir hoffen, dass Stefan Mey, ein ausgewiesener Experte auf dem Gebiet, Licht ins Dunkel bringt“, betonte Geschäftsführer Kai Schelbeg.

„Wir Menschen werden immer gläserner. Keiner kann existieren, ohne dass Daten von ihm im Netz landen. Das Darknet ist ein digitaler Ort, der sich mit technologischen Mitteln abschirmt und Anonymität bei der Nutzung herstellt“, erklärte Mey. Verbindungsdaten sowie Standorte und IP-Adressen von Rechnern würden verschleiert, Kommunikationsinhalte verschlüsselt. Zwar würde in der „digitalen Unterwelt“ mit verschreibungspflichtigen Medikamenten, Drogen, Waffen oder noch Schlimmerem gehandelt, aber das Darknet sei auch ein Zufluchtsort für Whistleblower oder Oppositionelle. Gerade Whistleblower ständen regelmäßig vor dem Problem, wie sie sicher mit Medien kommunizieren könnten, ohne Spuren zu hinterlassen. Das Darknet böte hier eine ideale Lösung.

Marktplätze im Darknet

„Mit Hilfe der Software SecureDrop legen sich Medien eine eigene „onion-Adresse“ – man spricht hier vom Zwiebelnavigator – an und richten ein Postfach ein, über das Whistleblower ihre Dokumente hochladen können“,



Stefan Mey gewährt Einblicke ins Darknet.

so der Experte. Alle Darknet-Adressen würden auf .onion enden. Als „alternative Zugangstür“ würde das Darknet bereits von Zeitungen wie der New York Times, der Süddeutschen oder der taz genutzt. „Ein Darknet lässt sich nicht mit herkömmlichen Internet-Browsern, sondern nur mit einer speziellen Software betreten“, erklärte er. Am bekanntesten sei das Darknet auf Basis der Software Tor, für das ein Anonymisierungsbrowser vorhanden sei. Da es dem normalen World Wide Web ähnele, werde es häufig auch „Dark Web“ genannt. Das Tor-Projekt habe seinen Sitz in den USA und gelte es „wichtigster Gegenspieler staatlicher Überwachung“. Mitte der 90er Jahre sei Tor an einem Forschungslabor der US-Marine entwickelt worden, und es werde noch heute zu 50 Prozent von der amerikanischen Regierung finanziert.

Wie im normalen Netz auch, gebe es im Darknet Suchmaschinen, wie beispielsweise

„Ahmia“. „Die illegale Welt im Darknet scheint seltsam vertraut“, stellte Mey fest. „Sie erinnert an den klassischen Onlinehandel, wie wir ihn von Amazon oder Zalando kennen. Der Dark Commerce ist der kleine, gerne verschwiegene Bruder des E-Commerce und er hat viel von ihm gelernt.“ Sowohl in Aufbau als auch in der Funktionsweise würden die Marktplätze im Darknet ihren legalen Pendanten im Internet gleichen. Angegeben würden die Preise in Euro oder US-Dollar, tatsächlich bezahlt werde über verschlüsselte Digitalwährungen wie Bitcoin. Und es gebe auch Regeln, auf Darknet-Märkten herrsche so etwas wie eine Untergrundmoral. Drogen, Medikamente, Falschgeld und mitunter auch Waffen dürften illegal verkauft werden, die übelsten Dinge fänden dort aber nicht statt, vor allem Kinderpornographie sei dort tabu. „Vieles ist illegal oder bewegt sich im Graubereich“, bedauerte Mey. So habe beispiels-

weise der Attentäter von München den Waffenverkäufer im Darknet kennengelernt.

Gegenmodell zum Internet

Die Polizei stehe dem nicht hilflos gegenüber. So seien beispielsweise „Welcome to Video“ und „Elysium“, abgeschirmte Foren für Kinderpornographie, von verdeckten Ermittlern aufgedeckt worden. „This site has been seized“ würde auf Seiten stehen, die von der Polizei aufgrund ihres kriminellen Inhaltes beschlagnahmt worden seien. „Im geschlossenen Facebook werden vermutlich mehr Drogen vertickt als im Darknet“, stellt er fest. Da, ähnlich wie bei ebay, Verkäufer

auch im Darknet bewertet werden müssten, könnten es sich die Anbieter nicht leisten, schlechte Ware zu verkaufen. „Eine solche Kontrolle gibt es in der Offline-Welt nicht. Drogen im Park zu kaufen, gleicht eher einem russischen Roulette.“

Auch räumte der Experte mit Mythen, wie dem Kauf eines Auftragskillers im Darknet, der den ungeliebten Chef beseitigen soll, auf. „Solche Angebote sind, nachdem was man weiß, Fake. Man kann ja schlecht seine Bitcoins für einen nicht erfolgten Mord zurückverlangen oder zur Polizei gehen“, scherzte er. Insgesamt würden zwei Millionen Menschen weltweit Tor nutzen, 180.000 davon in Deutschland. Allerdings gingen nur drei Prozent von ihnen mit Tor wirklich ins Darknet.

„Unterm Strich bin ich froh, dass es das Darknet gibt“, lautete das Fazit von Stefan Mey. Denn es stelle ein Gegenmodell zum komplett überwachenden Internet dar. Allerdings müsse dringend eine funktionierende Selbstregulierung her. ■

KONTAKT



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

Schneller, stabiler, wirtschaftlicher. Glasfaser für Ihr Unternehmen.



**0800
281 281 2**
anrufen und
Beratungsgespräch
vereinbaren!

Wir realisieren den reinen Glasfaserausbau in Ihrem Gewerbegebiet.
deutsche-glasfaser.de/business

Deutsche Glasfaser Business GmbH / Am Kuhm 31 / 46325 Borken





Melanie Vogelbach ist Bereichsleiterin Internationale Wirtschaftspolitik, Außenwirtschaftsrecht beim DIHK.

Zollbürokratie bremst Handelsabkommen

DIHK präsentiert Ideenpapier.

VON MELANIE VOGELBACH

Wegen aufwendiger Zollbürokratie nutzen viele Unternehmen die Zollvorteile internationaler Handelsabkommen nicht aus. Zur Lösung dieses Problems hat der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) heute ein Ideenpapier für moderne Handelsabkommen präsentiert.

„Damit Zollvorteile in möglichst vielen Unternehmen ankommen, sollten beste-

hende Abkommen überarbeitet und neue Abkommen praxisnäher gestaltet werden“, sagt Melanie Vogelbach, DIHK-Bereichsleiterin Internationale Wirtschaftspolitik, zum Ziel des Papiers. Laut aktueller Zahlen der EU-Kommission nutzen lediglich 68,4 Prozent der EU-Exporte in Partnerländer die Zollvergünstigungen der zugrunde liegenden Handelsabkommen aus. Im letzten Jahr lag Nutzungsquote für die EU-Exporte noch bei 77,4 Prozent. Beim neuen Handelsabkommen mit Kanada „CETA“ liegt die Nutzungs-

rate sogar nur bei 37 Prozent. Dadurch zahlen auch deutsche Unternehmen jedes Jahr viele Milliarden Euro unnötiger Zölle.

Gerade in Zeiten des Protektionismus ist es wichtig, den freien Welthandel über internationale Handelsabkommen zu stärken. Der DIHK schlägt deshalb vor, die Ursprungsregeln von Freihandelsabkommen anzugleichen. So müssen beispielsweise Süßwarenhersteller je nach Partnerland und Abkommen unterschiedliche Vorgaben für ausländischen Zucker oder Kakao erfüllen. „Hier

brauchen die Unternehmen möglichst übergreifende, einfache Ursprungsregeln“, so Vogelbach. Einmal festgestellt, können die Zollpräferenzen einer Ware auch wieder verlorengehen – etwa wenn Waren nicht physisch getrennt voneinander gelagert werden. „Hier würde eine rein buchmäßige Trennung völlig ausreichen“, schlägt Vogelbach vor. Auch wenn EU-Güter nach einer Ausfuhr zu einem späteren Zeitpunkt wieder in die EU eingeführt werden, fallen volle WTO-Zölle an. Auch das kann der DIHK nicht nachvollziehen. EU-Güter sollten über ihren gesamten Lebenszyklus von Präferenzzöllen mit dem jeweiligen Abkommenspartner profitieren.

Es gibt demnach viele zollbürokratische Hürden, die gerade kleinen und mittleren Unternehmen das Leben schwer machen. Wenn Zollvorteile deshalb nicht genutzt werden können, schadet dies Unternehmen und Verbrauchern gleichermaßen. Die Politik sollte internationale Handelsabkommen daher möglichst unbürokratisch und praxisnah umsetzen. Damit die Abkommen tatsächlich Handelshürden abbauen und nicht neue Hürden aufbauen. ■

ONLINE

www.dihk.de

NEWSLETTER

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



BUCHTIPP

Zollrecht für Praktiker

Von Stefanie Schick, Bianka Wolfsteller, Nora Grubert und Janine Blumhoff

Basiswissen für Einstieg und Weiterbildung in der Zollabwicklung – Das Buch richtet sich an Neu- und Quereinsteiger in das Thema Zoll. Es behandelt keine komplizierten Spezial- und Sonderfälle, sondern nur das, was für den Joballtag wichtig ist. Mit einer Vielzahl von Aufgaben und Lösungen. Kurzum: Eine Praktikersicht auf das Zollrecht.

Reguviz Bundesanzeiger Verlag, ISBN: 978-3-8462-0979-0, Preis 46,- Euro



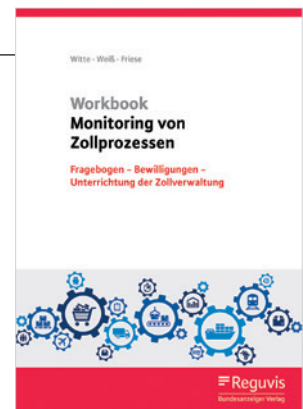
BUCHTIPP

Workbook Monitoring von Zollprozessen

Von Peter Thomas Weiß und Gerhard Frieze

Eine Fortsetzung des Workbooks zum Fragenkatalog. Das neue Workbook bietet eine praxisgerechte Arbeitshilfe, um das Monitoring von Bewilligungen rechtssicher, fristgerecht und zeitsparend zu bewältigen. Der Leser erhält einen strukturierten Leitfaden für die Planung und Durchführung der Compliance-Prozesse. Im Mittelpunkt steht dabei der Fragebogen zu zollrechtlichen Bewilligungen.

Reguviz Bundesanzeiger Verlag, ISBN: 978-3-8462-1008-6, Preis 79,- Euro



BUCHTIPP

Warenursprung und Präferenzen

Das Werk bietet einen schnellen Überblick über das gesamte Gebiet des Warenursprungs- und Präferenzrechts. Es ist eine praktische Hilfe bei der Ermittlung der Präferenzursprungseigenschaft von Waren. Die Schnellübersicht im Anhang beinhaltet alle Präferenzverkehre der EU, ein Schnellprüfschema für den Präferenzursprung sowie ein umfangreiches ABC des Warenursprungs- und Präferenzrechts.

Reguviz Fachmedien, ISBN: 978-3-8462-1005-5, Preis 48,- Euro



Schlechter Stimmung entgegenwirken

Wirtschaftsförderung Alsfeld gestaltet Baustelle zum Hotspot.

VON NATALIJA KÖPPL

Baustellen in innerstädtischen Gebieten stellen immer wieder ein Problem für das ansässige Gewerbe da: Wege werden erschwert, der Ladeneingang ist möglicherweise nur noch schwer zugänglich und die Kunden bleiben aus, weil sie die Unannehmlichkeiten von einem Gang in die Innenstadt abhalten.

In Anbetracht der seit Juli laufenden Marktplatz-Sanierung in Alsfeld fürchteten sich davor auch die ansässigen Gewerbetreibenden: „Wir haben festgestellt, dass die Stimmung unter den Einzelhändlern bereits vor Beginn der Arbeiten nicht gerade gut war. So etwas schlägt sich dann auch schnell auf die Kunden um. Auch die Sorge vor Umsatzeinbrüchen war groß“, erinnert sich Uwe Eifert von der Wirtschaftsförderung der Stadt Alsfeld: „Der Angst wollten wir dann direkt entgegenwirken.“

„Ab in die Mitte“

Gemeinsam mit dem Verkehrsverein bewarb sich die Wirtschaftsförderung beim Fördermittelwettbewerb „Ab in die Mitte“, wodurch man eine Förderung von 12.000 Euro für das Konzept: „Marktplatz Alsfeld: Mein Platz im Herzen“ erhielt. Seitdem wird das Konzept erfolgreich umgesetzt, wie Eifert resümiert: „Der Marktplatz ist keine NoGo-Area geworden. Es ist uns gelungen, die Men-

schen immer wieder aktiv in die Innenstadt beziehungsweise an die Baustelle zu holen“.

Dies gelang den Beteiligten vor allem durch die abwechslungsreichen Aktionen, die sie sich ausgedacht hatten, um Kunden wie Einzelhändler mit der Baustelle zu „versöhnen“. Angeführt seien hier das kostenfreie Parken für zwei Stunden in der Innenstadt oder das Online-Portal, welches dauerhaft und aktuell über die Baustelle und andere Aktionen informiert. Die Nutzer haben darüber auch Zugriff auf eine Webcam, welche live den Fortschritt auf dem Marktplatz zeigt: „Dadurch wird sofort deut-

lich, dass die Geschäfte und der Platz einfach zu erreichen sowie zu begehen sind“, bemerkt Eifert.

Vielfältige Veranstaltungen auf der Baustelle

Sicherlich ein Highlight der Aktionen rund um die Baustelle war der Spatenstich der etwas anderen Art. Man habe sich überlegt, dass nicht die Bagger fremder Unternehmen die Baustelle eröffnen sollten, sondern vielmehr die Bürger selbst, erklärt Eifert: „Die Alsfelder Bürger haben die ersten



Pflastersteine auf dem Marktplatz herausgezogen. Wir haben daraus einen schönen Event gemacht. Die Bürger konnten sich für den symbolischen Wert von einem Euro einen Pflasterstein ziehen, dazu gab es dann eine gebrandete Tasche für den Transport. Die total ausgelassene Stimmung lies gar nicht vermuten, dass man sich an einer großen Baustelle aufhält.“

Party auf der Baustelle

Darüber hinaus stellte die Kinderbaustelle einen beliebten Anlaufpunkt dar: Auf einem riesigen Sandhaufen mit viel Spielzeug (darunter natürlich Bagger und LKW) konnten sich die Kleinen austoben, während die Eltern in der angrenzenden Eisdielen entspannten. Auch die Kinderbaustellenparty sei ein voller Erfolg gewesen, bestätigt Eifert. Spannende Spiele, abwechslungsreiche Aktionen und Mitmachmusik gestalteten den Tag zu einem unvergesslichen Fest.

Die Erwachsenen kamen ebenfalls nicht zu kurz: Bis Anfang Oktober fanden immer am letzten Freitag des Monats die beliebten Afterwork-Baustellenparties mit Musik und Bewirtung statt. Dabei wurden die exklusiven Alsfeld-Preise verlost, die es laut Eifert so noch nie gegeben habe. Zu gewinnen gab es unter anderem einen Gutschein für zwei Personen für die Eröffnungsnacht im Neubau des Hotels Villa Raab in Alsfeld, ein Candle-Light-Dinner im historischen Rathaus oder die Möglichkeit, das Alsfelder Schwimmbad nur für sich und fünf weitere Freunde zu haben.

Selbstverständlich könne man auch mit Baustellenmarketing und den dazugehörigen Bemühungen nicht alle Unannehmlichkeiten für Kunden und Geschäfte bei Seite schaffen, betont Eifert. Dadurch seien auch Umsatzrückgänge nicht gänzlich vermeidbar: „Trotzdem möchten wir gemeinsam mit dem Handel den Umgang mit der Baustelle so gut wie möglich gestalten und appellieren auch weiterhin an alle Kunden und Gewerbetreibenden, das Beste aus der Situation zu

machen.“ Darüber hinaus gelte es, die Vorfreude auf den zukünftig sanierten Marktplatz zu wecken. Besonderer Dank gelte auch der Firma Giebel Bau: „Alle Beteiligten sind jederzeit sehr verständnisvoll, freundlich und hilfsbereit mit den Bedürfnissen der Anlieger, Geschäftsführer und Passanten umgegangen“, schließt der Wirtschaftsförderer ab. ■

KONTAKT



Daniel Kaiser,
Tel.: 06031/609 2010,
E-Mail: kaiser@giessen-friedberg.ihk.de

BUCHTIPP

Baustellenmarketing

Von IHK Gießen-Friedberg (Hrsgb.)

Der Praxisratgeber orientiert sich am „Machbaren“ und zeigt Betroffenen und Beteiligten explizit auf, was in unterschiedlichen Phasen der Baustelle möglich ist. Zahlreiche Beispiele aus der Praxis, Anregungen und Checklisten bieten Betroffenen Hilfestellung, um rechtzeitig auf Baumaßnahmen zu reagieren und negative Auswirkungen zu vermeiden.

Bestellung: Tel.: 06031/609-2010, E-Mail: aller@giessen-friedberg.ihk.de:

Preis 69,- Euro zzgl. 2,- Euro Versand



Statut für die Ausstellung von Ursprungszeugnissen und anderen dem Außenwirtschaftsverkehr dienenden Bescheinigungen

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Gießen-Friedberg hat gemäß § 1 Abs. 3 in Verbindung mit § 4 Satz 1 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. 1 S. 920), zuletzt geändert durch Art. 93 G zum Abbau verzichtbarer Anordnungen der Schriftform im Verwaltungsrecht des Bundes vom 29.03.2017 (BGBl. 1 S. 626) am 5. September 2019 folgendes Statut für die Ausstellung von Ursprungszeugnissen und anderen dem Außenwirtschaftsverkehr dienenden Bescheinigungen beschlossen:

§ 1 Zuständigkeit

1. Die Industrie- und Handelskammer (IHK) stellt auf Antrag die für den Außenwirtschaftsverkehr erforderlichen Ursprungszeugnisse aus, soweit die Ausstellung nicht anderen Stellen zugewiesen wurde.
2. Ein Ursprungszeugnis wird nur ausgestellt, wenn der Antragsteller seinen Sitz, eine Betriebsstätte oder, falls er kein Gewerbe betreibt, seinen Wohnsitz im IHK-Bezirk hat oder wenn die örtlich und sachlich zuständige IHK der Ausstellung zustimmt.

§ 2 Allgemeine Bestimmungen

1. Ein Ursprungszeugnis wird nur bezogen auf einen tatsächlichen Versand ausgestellt. Ist der Versand noch ungewiss, soll ein Ursprungszeugnis nicht ausgestellt werden.
2. In begründeten Ausnahmefällen kann eine Neuausfertigung eines Ursprungszeugnisses auch dann beantragt werden, wenn für die betreffenden Waren bereits ein Ursprungszeugnis ausgestellt wurde.

§ 3 Antragstellung

1. Der Antragsteller stellt den Antrag auf Ausstellung eines Ursprungszeugnisses mittels der von der IHK zur Verfügung gestellten elektronischen Anwendung.

2. Soweit der Antrag alternativ in Papierform gestellt wird, hat der Antragsteller den Vordrucksatz bestehend aus Antrag (auf Ausstellung eines Ursprungszeugnisses), Ursprungszeugnis und, soweit erforderlich, Durchschriften identisch auszufüllen und der IHK einzureichen. Der Antrag in Papierform ist vom Antragsteller mit Orts- und Datumsangabe zu versehen und zu unterzeichnen.

Der Antragsteller hat die vom DIHK autorisierten Vordrucke zu verwenden, die den im Anhang zu diesem Statut abgebildeten Mustern und Spezifikationen entsprechen. Jeder Vordruck muss den Namen und die Anschrift oder das Kennzeichen der Druckerei enthalten.

3. Für die Angaben im Ursprungszeugnis ist eine Amtssprache der Europäischen Union zu verwenden. Bei der Verwendung einer anderen als der deutschen Sprache kann die IHK eine Übersetzung verlangen, die ein Übersetzer angefertigt hat, der für Sprachübertragungen der betreffenden Art nach den landesrechtlichen Vorschriften ermächtigt oder öffentlich bestellt wurde oder einem solchen Übersetzer jeweils gleichgestellt ist.

§ 4 Erforderliche Angaben

1. Der Antrag auf Ausstellung eines Ursprungszeugnisses muss vollständig ausgefüllt sein und die Angaben enthalten, die zur Feststellung der Nämlichkeit der darin aufgeführten Waren erforderlich sind, insbesondere
 - Anzahl, Art, Markierung (z. B. Zeichen und Nummern) der Packstücke,

- allgemeinverständliche, handelsübliche Beschreibung der Ware, die eine hinreichende Konkretisierung ermöglicht,
- Gewicht, alternativ Stückzahl oder eine andere für die Ware übliche Maßeinheit,
- Name und Anschrift des in der Europäischen Union ansässigen Absenders,
- Bestimmungsland der Waren.

2. Aus dem Antrag muss eindeutig das jeweilige nichtpräferenzielle Ursprungsland der einzelnen Waren hervorgehen. Dabei können als Ursprungsland die Europäische Union, ihre Mitgliedstaaten mit dem Klammerzusatz „(Europäische Union)“ oder ein Nicht-EU-Staat angegeben werden.

3. Der Antrag darf zusätzlich Folgendes enthalten:

- Angaben über Wert der Waren sowie Verweise auf zugehörige Handelsdokumente,
- Angaben über das Akkreditiv,
- Angaben über die Einfuhrlizenz,
- Angaben aufgrund zwischenstaatlicher Vereinbarungen.

§ 5 Nichtpräferenzieller Ursprung

1. Der nichtpräferenzielle Ursprung ist nach Artikel 60 der „Verordnung (EU) Nr. 952/2013 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 9. Oktober 2013 zur Festlegung des Zollkodex der Union“ (UZK) und der ergänzenden „Delegierten Verordnung (EU) Nr. 2015/2446 vom 28. Juli 2015 der Kommission mit Einzelheiten zur Präzisierung von Bestimmungen des Zollkodex der Union“ (UZK-DA) in der jeweils gültigen Fassung zu bestimmen.
2. Die IHK bestimmt den nichtpräferenziellen Ursprung bei Beteiligung zweier oder mehrerer Länder am Herstellungsprozess gemäß Artikel 60 Absatz 2 UZK auf Grundlage des Prinzips der letzten wesentlichen Be- oder Verarbeitung.
3. Auf Antrag kann die IHK die gemäß Artikel 62 UZK erlassenen produktspezifischen Vorschriften der Delegierten Verordnung (EU) Nr. 2015/2446 zum Zollkodex der Union in der jeweils gültigen Fassung oder gemäß Artikel 61 UZK die im Bestimmungsland oder -gebiet geltenden Ursprungsregeln heranziehen.

§ 6 Befugnisse der IHK

1. Die IHK kann vom Antragsteller alle erforderlichen Auskünfte und Unterlagen zum Nachweis der Richtigkeit der im Antrag enthaltenen Angaben verlangen. Dies betrifft insbesondere Nachweise über den nichtpräferenziellen Ursprung, wie z. B. ein von einer dazu berechtigten Stelle ausgestelltes Ursprungszeugnis, sowie die gemäß § 5 Absatz 3 notwendigen Angaben.
2. Für die Erteilung der Auskünfte und Vorlage der verlangten Unterlagen kann die IHK dem Antragsteller eine angemessene Frist setzen.
3. Reichen die Angaben im Antrag oder die nach Absatz 1 verlangten Auskünfte oder Unterlagen nicht aus, lehnt die IHK die Ausstellung des Ursprungszeugnisses ab.
4. Stellt sich nachträglich heraus, dass die Angaben unrichtig sind, so hat die IHK das Ursprungszeugnis für ungültig zu erklären und, sofern möglich, aus dem Verkehr zu ziehen.

§ 7 Ausstellung

1. Die IHK stellt das Ursprungszeugnis in der dafür bestimmten elektronischen Anwendung aus und dem Antragsteller elektronisch zur Verfügung.
2. Verwendet der Antragsteller den Vordruck gemäß § 3 Absatz 2, versieht die IHK diesen mit ihrer Bezeichnung, Ortsangabe, Datum, Siegel und Unterschrift des mit der Ausstellung Beauftragten.
3. Die von der IHK ausgestellten Ursprungszeugnisse sind öffentliche Urkunden.

§ 8 Aufbewahrung und Löschung

Antrag, zugehörige Unterlagen und Daten werden zwei Jahre aufbewahrt. Die Aufbewahrungsfrist beginnt mit dem Schluss des Jahres, in dem die IHK über den Antrag entschieden hat. Nach Ablauf der Frist werden bei elektronischer Verarbeitung die Daten gelöscht; analoge Dokumente werden einer rechtssicheren Vernichtung zugeführt.

§ 9 Sonstige Bescheinigungen

1. Stellt die IHK auf Antrag sonstige dem Außenwirtschaftsverkehr dienende Bescheinigungen, (Langzeit-) Erklärungen-IHK für den nicht-

präferenziellen Ursprung aus, oder gibt sie auf anderen dem Außenwirtschaftsverkehr dienenden Dokumenten Erklärungen ab, so sind die Bestimmungen dieses Statuts sinngemäß anzuwenden.

2. Falls nicht elektronisch beantragt, stellt der Antragsteller der IHK eine zusätzliche Ausfertigung des von ihm unterschriebenen Dokumentes zur Verfügung. Diese verbleibt bei der IHK.
3. Bescheinigungen und Erklärungen werden in deutscher Sprache erteilt; bei nachgewiesenem Bedürfnis können sie auch in einer Fremdsprache erteilt werden.
4. Eine Bescheinigung kann nicht ausgestellt, eine Erklärung nicht abgegeben werden, wenn der mit ihr verfolgte Zweck oder der beantragte Inhalt gegen ein Gesetz oder Grundsätze der öffentlichen Ordnung verstößt.

§ 10 Durchführungsvorschriften

Zur Durchführung dieser Bestimmungen können Richtlinien als Dienstanweisung erlassen werden.

§ 11 Gebühren

Für die Ausstellung von Ursprungszeugnissen, Bescheinigungen und Erklärungen erhebt die IHK Gebühren nach Maßgabe ihrer Gebührenordnung.

§ 12 Inkrafttreten

Dieses Statut tritt am 1. Dezember 2019 in Kraft. Damit tritt das Statut vom 1. Mai 2016 außer Kraft.

Industrie- und Handelskammer Gießen-Friedberg
35390 Gießen, den 30. September 2019

Rainer Schwarz *Dr. Matthias Leder*

Rainer Schwarz
Präsident

Dr. Matthias Leder
Hauptgeschäftsführer

Ursprungszeugnisse

Weniger Aufwand bei Geschäften im Irak

Die irakische Botschaft in Berlin hat den DIHK darüber informiert, dass die Beglaubigung von Ursprungszeugnissen und Handelsrechnungen durch das Bundesverwaltungsamt (BVA) künftig nicht mehr erforderlich ist. Der DIHK hatte regelmäßig auf den hohen Aufwand des Beglaubigungsverfahrens hingewiesen und sich für eine Vereinfachung eingesetzt. Die Ausstellung des Ursprungszeugnisses beziehungsweise die Bescheinigung der Handelsrechnung durch die IHK sowie die Beglaubigung durch die Arab-German Chamber of Commerce and Industry (GHORFA) ist nunmehr für eine Legalisierung durch die irakische Botschaft in Berlin ausreichend.

ONLINE
www.dihk.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.



OEM-Lizenz-Wissen rund um Windows Server statt unnötige Mehrausgaben

Am 14. Januar 2020 endet der **Support für Windows Server 2008 R2**. Höchste Zeit auf Windows Server 2019 umzusteigen und dabei Geld zu sparen. Denn mit den **günstigen OEM-Lizenzen** (vorinstalliert, ROK oder Systembuilder) sind Sie nicht nur gut beraten, sondern erhalten auch 100% Windows Server. Lassen Sie sich nicht von den **Mythen** rund um die OEM-Lizenzierung verunsichern, hier kommen die Fakten:



Unlimitierte Zugriffsrechte auch mit OEM-CALs:

Die Zugriffsrechte aus einer Client Access License (CAL) sind unabhängig davon, auf welcher Hardware Windows Server ausgeführt wird oder mit welcher Lizenzart (CSP, OPEN, OEM...) diese Hardware lizenziert wurde. Das gleiche gilt auch für RDS-CALs.



Uneingeschränkte VM-Portabilität:

Genau wie bei der Volumenlizenz wird auch eine OEM-Lizenz immer der physischen Maschine zugewiesen. Windows Server VMs können auch bei der OEM-Lizenzierung im Sekundentakt zwischen korrekt lizenzierter Hardware hin und her verschoben werden.



Innerhalb von 90 Tagen nach Kauf erweiterbar:

Sie können die OEM-Windows Server-Lizenz um eine Software Assurance erweitern. Dadurch werden sämtliche VL-Rechte wie Lizenz-Neuzuweisung und Zugriff auf das VLSC dauerhaft auf die OEM-Lizenz übertragen.



Jede OEM-Lizenz hat ein Downgrade-Recht auf jede vorherige Version:

Windows Server 2019 kaufen und statt dessen z.B. Windows Server 2012 R2 in einer virtuellen Maschine ohne Extrakosten nutzen.



Wertvolles Allgemeinwissen rund um den modernen Arbeitsplatz erhalten Sie mit WBSC#TALK, der Infotainment-Sendung des Windows Business Solutions Club



WBSC # TALK

SPRECHSTUNDE

Seit dem 27. September
alle 14 Tage live!

Live und on-demand:

www.youtube.com/svenlangenfedWBSC





YouTube

Sie suchen Beratung durch einen qualifizierten IT-Fachmann?

Das IT-SERVICE.NETWORK bietet Ihnen eine große Auswahl an IT-Profis rund um den modernen Arbeitsplatz vom PC über den Server, die Anwendungen bis hin zur Cloud-Integration – auch in Ihrer Umgebung.





Zahlen zeigen solides Wirtschaften der IHK

Vollversammlung entschied über den Jahresabschluss 2018 und die Wirtschaftssatzung für 2020.

VON FRANZ EWERT

Die IHK Gießen-Friedberg erfüllt die ihr von Gesetzes wegen übertragenen Aufgaben seit vielen Jahren auf der Basis geordneter und solider Finanzen. Jüngster Beleg dafür ist der im Rahmen der letzten Vollversammlung des Geschäftsjahres 2019 von Berichterstatter Roman Kubla, Vorstandsmitglied der Sparkasse Oberhessen, vorgelegte und erläuterte Jahresabschluss 2018. Die externe Prüfung enthält keinerlei einschränkende Bemerkungen und ist mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk der unabhängigen Wirtschaftsprüfer versehen.

Anlage- wie Umlaufvermögen stiegen in 2018 auf 12,1 beziehungsweise 8,4 Millionen Euro ebenso wie Rückstellungen von 12,6 auf 13,7 Millionen Euro. Dagegen fiel das Eigenkapital aufgrund investiver Ausgaben um das negative Jahresergebnis von 679.000 Euro auf nun gut fünf Millionen Euro. Da dieses Minus jedoch mit dem Ergebnisvortrag von 1,45 Millionen Euro aus dem Geschäftsjahr 2017 verrechnet wird, lautet das Ergebnis 2018 plus 771.000 Euro, das wiederum auf das Geschäftsjahr 2019 vorgetragen wird. Auf die Darlegungen Kublas

folgte die Entlastung des Präsidiums und der Hauptgeschäftsführung der IHK Gießen-Friedberg für das Rechnungsjahr 2018 einstimmig.

Fußend auf der soliden Basis bisherigen Wirtschaftens legten IHK-Präsident Rainer Schwarz und Hauptgeschäftsführer Matthias Leder der im Plenarsaal der IHK-Geschäftsstelle an der Lonystraße in Gießen tagenden Vollversammlung die Wirtschaftssatzung für das kommende Jahr 2020 vor. Sie geht im Erfolgsplan von Erträgen in Höhe von 12,6 und Aufwendungen von 13,2 Millionen Euro aus. Die Lücke von rund 592.000 Euro wird durch eine Entnahme aus der Ausgleichsrücklage geschlossen. An Investitionen sind 1,1 Millionen Euro geplant, unter anderem in bauliche Maßnahmen an der Geschäftsstelle Gießen. Bei alledem sind laut Berichterstatter Hans-Heinrich Bernhardt, Vorstand der Volksbank Mittelhessen, keinerlei Investitions- oder Kassenkredite vorgesehen. „Das unterstreicht und belegt die Solidität unserer IHK-Finanzen“, resümiert Bernhardt.

Zugleich schreibt die Vollversammlung durch einstimmigen Beschluss die Beitragsfreistellungsgrenze für IHK-Pflichtmitglieder fort. Dieser zufolge sind natürliche Personen und Personengesellschaften, die nicht ins Handelsregister eingetragen sind, sowie eingetragene Vereine – wenn nach Art und Umfang ein in kaufmänni-



Fotos: Ewert

Der IHK-Präsidiumstisch bei der letzten Vollversammlung des Jahres 2019: (von links) Angelika Schlaefke, Ralph Kehl, Rainer Schwarz, Matthias Leder, Michael Kraft Jochen Ruths und Wolfgang Maaß.

scher Weise eingerichteter Geschäftsbetrieb nicht erforderlich ist – vom IHK-Beitrag (Grundbeitrag und Umlage) freigestellt, wenn ihr Gewerbeertrag oder ihr nach dem Einkommensteuergesetz ermittelter Jahresgewinn aus dem Gewerbebetrieb 5.200 Euro nicht übersteigt.

Im Rahmen der Vollversammlung verabschiedeten Präsident Schwarz und Hauptgeschäftsführer Leder Eva Wagenknecht-Habermehl, die von 1987 bis 2018 Vorsitzende der IHK-Einigungsstelle für Wettbewerbsstreitigkeiten war. In dieser Zeit standen 80 Einigungsverfahren an. Als Vorsitzende oblagen ihr die juristische Bewertung des Sachverhaltes und die Leitung der Einigungsverhandlungen. Gemeinsam mit den Beisitzern formulierte Wagenknecht-Habermehl nach Abschluss der jeweiligen Verhandlungen eine Empfehlung zur Lösung des Rechtsstreits. Eine Beilegung von Meinungsverschiedenheiten auf dem Feld des Wettbewerbsrechts in Form eines außergerichtlichen Verfahrens hat für die beteiligten Parteien mehrere Vorteile: Das Einigungsverfahren ist deutlich schneller, darüber hinaus kostengünstiger und im Gegensatz zu Gerichtsverhandlungen nicht öffentlich. In diesem Sinne ist die IHK-Familie laut Präsident Schwarz der ausgeschiedenen Vorsitzenden der Einigungsstelle zu Dank verpflichtet. ■

Weitere Themen der letzten Sitzung des regionalen Wirtschaftsparlaments, beispielsweise die Resolution zur Reform der Grundsteuer sowie die Berichte aus den Gremien, veröffentlichen wir in unserer Januar-Ausgabe.



Verabschiedung von Eva Wagenknecht-Habermehl durch Präsident Rainer Schwarz (rechts) und Hauptgeschäftsführer Matthias Leder.

Vielfältige berufliche Aussichten

Geprüfte Facharbeiter der Max-Eyth-Schule in Alsfeld erhielten ihre IHK-Prüfungszeugnisse.



Foto: Max-Eyth-Schule

Fünf Industriemechaniker, vier Mechatroniker, zwei Elektroniker und eine Elektronikerin haben ihre IHK-Abschlussprüfung nach nur drei Jahren mit sehr gut und gut bestanden sowie ein Industrieelektriker mit einer Ausbildungszeit von zwei Jahren. Feierlich wurde ihnen von ihren Lehrern, den Ausbildern in den Betrieben und den Vertretern der IHK-Prüfungsausschüsse ihre Schulzeugnisse und ihre IHK-Prüfungszeugnisse übergeben.

„Mit dem heutigen Abschluss ihrer Berufsausbildung haben Sie einen guten soliden Grundstock für ihr Leben gelegt“, sagte Abteilungsleiterin Fachschule Mechatronik/Techniker Susanne Schäfer. Sie verwies darauf, dass sich der erlangte Abschluss auf

Prüfungsteilnehmer (nach Ausbildungsberufen):

Elektroniker für Geräte und Systeme: Anne Decher, Votronic Elektronik-Systeme GmbH & Co.KG in Lauterbach, Chris Daniel Franke, Gass GmbH & Co.KG in Alsfeld

Elektroniker für Betriebstechnik: Jan Malte Mühlenbeck, Kamax – Werke Rudolf Kellermann GmbH & Co. KG in Homberg/ Ohm

Industrieelektriker: Elias Dalbeck, Gass GmbH & Co. KG in Alsfeld

Industriemechaniker Produktionstechnik: Janko Hirschmann, Jonas Preis und Michael Wolff, Kamax – Werke Rudolf Kellermanan GmbH & Co. KG in Homberg/ Ohm

Industriemechaniker Maschinen- und Anlagentechnik: Ludwig Leinweber, FFT Produktionssysteme GmbH & Co. KG in Mücke – Merlau, Fabian Saulic, PREBENA Wilfried Bornemann GmbH & Co. KG in Schotten

Mechatroniker: Oliver Bickert, thyssenkrupp Infrastructure GmbH in Alsfeld, Florian Fegbeutel, Pfeifer Holz Lauterbach GmbH in Lauterbach, Felix Metz und Alexander Schug, Kamax – Werke Rudolf Kellermann GmbH & Co. KG in Homberg/ Ohm

Niveaustufe 4 des Europäischen Qualifikationsrahmens befinde und damit international anerkannt werde.

Doch auch vor Ort sei der Bedarf an Fachkräften, „die motiviert, engagiert und zuverlässig sind und täglich eine gute Arbeit ver-

richten, groß“, so Schäfer. Sie erhielten oft auch von den Betrieben die Möglichkeit, sich durch weitere Lehrgänge zu spezialisieren oder sich für eine Weiterbildung zu entscheiden. So werden zwei der Absolventen direkt ein duales Studium anschließen, das vom Betrieb finanziert wird. Dafür verpflichten sie sich, im Anschluss drei Jahre bei ihrer Firma zu bleiben. Für die Beiden kein Problem, denn Entwicklungsmöglichkeiten gäbe es genug, sei es vor Ort oder in den Werken in Lateinamerika, anderen europäischen Ländern und Asien. Auch für andere werde „das Level, auf dem Sie abgeschlossen haben, eine Zwischenstation sein“, sagte Lehrer Jörg Schilderoth. Sie könnten später ihren Techniker oder Meister machen.

Anne Decher, Elektronikerin für Geräte und Systeme, hat jedenfalls ihren Traumberuf gefunden: „Es ist genau die richtige Mischung aus filigranem Handwerk und Büroarbeit“, findet die einzige Frau unter den diesjährigen Prüflingen. Sie hatte bereits die Fachoberschule abgeschlossen, bevor sie die dreijährige Ausbildung startete. Dabei gab es eine sehr enge Zusammenarbeit der Max-Eyth-Schule mit den Betrieben und Ausbildern, wie Abteilungsleiterin Schäfer betonte. „Gemeinsames Ziel war und ist es, Sie zu fördern aber auch zu fordern.“

Auch wenn die beruflichen Aussichten sehr gut seien, so kämen mit Industrie 4.0, Künstlicher Intelligenz, Digitalisierung der Arbeit, Automatisierung, Datenschutz und

Informationssicherheit auch große Herausforderungen auf die junge Generation zu. „Wir hoffen, dass wir Sie gut darauf vorbereitet haben, denn wir wissen, dass Industrie 4.0 nicht ohne Bildung 4.0 funktioniert, in der Fachwissen kreativ auf neue Zusammenhänge übertragen wird“, so Schäfer. ■

KONTAKT



Jutta Stopka,
Tel.: 06031/609-3045,
E-Mail: stopka@giessen-friedberg.ihk.de

ANZEIGE

Nur gute Erfahrungen
dank erfahrener Begleiter.

OTTO QUAST - Ihr Partner
für wirtschaftliches Bauen.



Fertigbau Lindenberg
An der Autobahn 16-30
57258 Freudenberg
Telefon 02734 490-0
email freudenberg@quast.de

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



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

www.quast.de

Beauty und Statusarbeit

IHK-Arbeitskreis Unternehmerinnen beim Kosmetikkaufhaus Zapf

VON BEATE HAMMERLA

Ein besonderes Highlight erlebten die Mitglieder des Arbeitskreises Unternehmerinnen (AKU) auf ihrem Treffen im Friedberger Kosmetikkaufhaus Zapf im September. Die Inhaberin Yvonne Zapf berichtete über die Gründung und Entwicklung ihres Handelsgeschäfts.

Das Kosmetikkaufhaus Zapf ist ein Online-Shop für Kosmetik, Parfüm, Hygiene-Artikel und Nahrungsergänzung. Aber es hat glücklicherweise auch einen analogen Verkaufsladen in Friedberg. In unzähligen Hochregalen lagern hier viele Produkte. Über 300 Pakte werden stündlich in der Kommissionierung verpackt und versandt. Mit dem Online-Handel macht Zapf den größten Teil ihres Umsatzes, sie verkauft Kosmetikprodukte verschiedener Markenhersteller und berät ihre Kunden zu den Produkten. Anders als ihre Wettbewerber bietet das Kosmetikkaufhaus seinen Kunden Informationen zu allen Herstellern und den Wirkstoffen der Kosmetika. Zum stationären Angebot in Friedberg gehören auch Beauty-Behandlungen.

Frauen demontieren sich oft selbst

Hoch interessant war der anschließende Vortrag von der erfahrenen Bühnenfrau Michelle Spillner, die die Lachmuskeln der Teilnehmerinnen herausforderte. Unter dem Titel „Du bist, was du zeigst“ präsentierte die Journalistin, Buchautorin, Moderatorin, Entertainerin und Zauberkünstlerin aus Frankfurt einen humorigen wie auch erhellenden Einblick in die Statusarbeit. Dabei



Fotos: B. Hammerla

Wie man als Unternehmerin erfolgreich agiert und wieso viele Frauen an ihrem Status arbeiten müssen, erläutern Yvonne Zapf (rechts) und Moderatorin Michelle Spillner (links) beim AKU-Treffen in Friedberg.

ging es auch um die Frage, wie es dazu kommt, dass Frauen eher als Männer dazu neigen, sich selbst zu demontieren. Status ist immer und überall, wir können uns der Wirkung des Status nicht entziehen, aber er ist uns nicht bewusst. Ein bewusster Umgang mit dem eigenen Status und dem anderer ist entscheidend für das Gelingen von Kommunikation. Wer die Statusarbeit beherrscht, kommt besser durchs Leben, wird eher gehört, bekommt eher das, was er will, und muss dafür weniger Energie aufwenden.

Spillner ist eine Koryphäe in der Vermittlung von ernsten Inhalten auf eine sehr amüsante Art. Mit ihrem schauspielerischen Talent mimt sie Situationen, in denen sich jeder wieder erkennen kann. Schlussfolgerung: sehr empfehlenswert! ■

Verlängerung der Bestellungen

Die öffentlichen Bestellungen von Melanie Striebinger, Gießener Str. 117 H, 35396 Gießen-Wieseck, für das Sachgebiet „Hufbeschlagnag“ sowie von Gunter Biethan, An der Wetter 12, 61169 Friedberg, für das Sachgebiet „Technik informationsverarbeitender Geräte“, wurden durch die IHK Gießen-Friedberg für weitere fünf Jahre verlängert.

Eine Liste aller bei der IHK öffentlich bestellt und vereidigten Sachverständigen unter www.ihkgifb.de/sv.

NUR FÜR GEWERBETREIBENDE

*Komfortabler kann
Ihr Büro nicht sein.*



DER NEUE CITROËN C5 AIRCROSS SUV



3 vollwertige Einzelsitze hinten
Advanced Comfort Federung
Verkehrszeichenerkennung
Aktiver Notbremsassistent
Coffee Break Alarm

AB

145,- € MTL. ZZGL. MWST.¹

**FREE2MOVE LEASE²
OHNE ANZAHLUNG**



business.citroen.de

CITROËN empfiehlt TOTAL ¹Ein FREE2MOVE LEASE Kilometer-Leasingangebot der PSA Bank Deutschland GmbH, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, nur für Gewerbetreibende, zzgl. MwSt. und Fracht für den CITROËN C5 AIRCROSS PURETECH 130 S&S START (96 kW), bei 0,- € Sonderzahlung, 10.000 km/Jahr Laufleistung und 48 Monaten Laufzeit gültig bis 31.12.2019. ²Informationen zu FREE2MOVE LEASE erhalten Sie unter: www.free2move-lease.de. Abb. zeigt evtl. Sonderausstattung/höherwertige Ausstattung.

KRAFTSTOFFVERBRAUCH INNERORTS 6,0 L/100 KM, AUSSERORTS 4,9 L/100 KM, KOMBINIERT 5,3 L/100 KM, CO₂-EMISSIONEN KOMBINIERT 122 G/KM. EFFIZIENZKLASSE: A.

Verbrauch und Emissionen wurden nach WLTP ermittelt und zur Vergleichbarkeit mit den Werten nach dem bisherigen NEFZ-Prüfverfahren zurückgerechnet angegeben. Die Steuern berechnen sich von diesen Werten abweichend seit dem 01.09.2018 nach den oft höheren WLTP-Werten.

INSPIRED
BY PRO



**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
www.citroen-haendler.de/schreier-badnauheim

Nachfrage steigt weiterhin

IHK Gießen-Friedberg belegt bei den eingereichten Anträgen auf Erteilung eines Mikrodarlehens in Hessen Platz zwei.

VON VITALIS KIFEL

Seitdem es in Hessen die Mikrodarlehen der Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen (WIBank) für Existenzgründer und junge Unternehmen mit geringem Finanzierungsbedarf gibt – Start war im November 2013 – werden diese zunehmend von den Zielgruppen in Anspruch genommen. So gingen in diesem Jahr 637 Anträge mit einem Finanzierungsvolumen von über 11,5 Millionen Euro ein. Tendenz steigend. „Kleinstgründer haben es oft schwer, ihre Vorhaben zu finanzieren“, weiß Beate Hammerla, Geschäftsführerin Existenzgründung und Unternehmensförderung bei der IHK Gießen-Friedberg. „Durch die relativ kleinen Investitionssummen sind diese für Banken weniger attraktiv.“

Von den 637 Anträgen kamen 414 über die hessischen Industrie- und Handelskammern, von denen am Ende 250 Anträge bewilligt werden konnten. Bei der IHK Gießen-Friedberg gingen 87 Anträge ein. Damit liegt sie erstmals vor der IHK Frankfurt mit 66 Anträgen und hinter der IHK Darmstadt, die 98 eingereichte Anträge verzeichnen konnte. Die

Eingereichte Anträge		
	2019	2017
IHK Darmstadt	98	k. A.
IHK GI-FB	87	10
IHK Frankfurt	66	12
Hessen	637	125

IHKs sind einer von fünf Kooperationspartnern im Regierungsbezirk Gießen. Die meisten Anträge in Hessen kamen übrigens aus den Bereichen Dienstleistungen (103), Handel (76), Gastronomie (41) und Datenverarbeitung (25).

„Das Programm ist sehr erfolgreich und wird gut angenommen“, sagt Hammerla. Als Kooperationspartner habe die IHK Gießen-Friedberg bereits viele Neugründer und Jungunternehmer bei ihren Anträgen begleitet. Denn oftmals wären diese über die Möglichkeit des geförderten Kredits gar nicht informiert und fragten zuerst bei ihrer Hausbank

an; diese würde aber in der Regel aufgrund der geringen Investitionssumme eher ablehnen.

Der Antrag für ein Mikrodarlehen ist dagegen schnell gestellt und wird innerhalb von 18 Kalendertagen bearbeitet. Die Zusage erfolgt somit relativ prompt. „Wichtig ist aber, dass der Antrag vor Beginn des Vorhabens gestellt wird“, merkt Hammerla noch an. Ein weiterer Vorteil: Man benötigt keinen Businessplan.

Die WI-Bank bietet Gründern und Jungunternehmen in den ersten fünf Jahren einen Kredit zwischen 3.000 und 35.000 Euro (wurde aktuell angehoben). Der Sollzins liegt bei 5,75 Prozent Zinsen per annum, die Laufzeit beträgt sieben Jahre. ■

Aktuelle Änderungen

Seit 1. Dezember 2019 gilt:

- Jetzt Fördermöglichkeit des dauerhaften Nebenerwerbs statt Vollerwerbs: Somit kann bei gegebener Kapitaldienstfähigkeit zukünftig jede Art der Erwerbstätigkeit gefördert werden.
- Tilgungsfreie Zeit nun neun statt sechs Monate: Um einen größeren Liquiditätspuffer zu ermöglichen, werden die ersten Tilgungsleistungen zukünftig erst im zehnten Monat nach Zusage fällig (bisher im 7. Monat). Der Monat der Zusage zählt hierbei mit. Die standardmäßige Laufzeit der Hessen-Mikrodarlehen bleibt unverändert bei sieben Jahren.

KONTAKT



Vitalis Kifel,
Tel.: 06031/609 2515,
E-Mail: kifel@
giessen-friedberg.ihk.de

ONLINE

www.wibank.de

Ab in die Mitte!

Die Innenstadt-Offensive Hessen

Mein Lieblingsladenlokal

Gibt es die Buchhandlung, die Kaffeerösterei oder den Herrenausstatter, die einer Stadt in der Region eine besondere Atmosphäre verleihen? Den ungewöhnlichen Laden, der Kunden und Besucher ins Zentrum lockt?

Gesucht werden schon realisierte Konzepte, die mit einem einzigartigen Geschäftsmodell, einem herausragenden Service, einer besonders herzliche Atmosphäre, einer außergewöhnlich positiven Wirkung auf das Quartier oder sogar darüber hinaus überzeugen.

In die Auswahl kommt nur, wer bis zum 16. Januar 2020 nominiert wurde. Es ist nicht möglich, sich selbst zu bewerben.

Eine Jury unter Leitung des Sonderpreis-Sponsors Fokus Development kürt die Sieger, die im Rahmen der „Ab in die Mitte“ Preisverleihung im Frühjahr 2020 ausgezeichnet werden.

Formular zum Nominieren von Lieblingsläden: christian.thiel@giessen-friedberg.ihk.de

ANZEIGEN

M&M

Your Way to Languages

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

- Einzel-/Gruppentraining
- Firmenseminare
- Übersetzungen

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

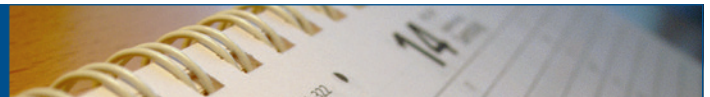


Rufen Sie uns an!
Wir erstellen Ihnen gerne unverbindlich ein speziell auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot, als Inhouse-Seminar oder in unserem Schulungszentrum.

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

Veranstaltungskalender



Lehrgänge in Gießen

03.02.2020 – Buchführung KOMPAKT (Vollzeit)
08.02.2020 VA: 12977517 | Kontakt: Dagmar Löthe

Lehrgänge in Friedberg

14.02.2020 – Grundlagen des Arbeitsrechts
14.03.2020 (Modul I - IHK-Fachkraft Personal)
VA: 12962016 | Kontakt: Raid Nashef

Tagesseminare in Friedberg

21.02.2020 Sicher durch den Führungsalltag
VA: 12961548 | Kontakt: Raid Nashef

26.02.2020 Business-Kommunikation: Verhandeln, Vermitteln, Argumentieren, Verkaufen
VA: 12981188 | Kontakt: Raid Nashef

Tagesseminare in Gießen

03.12.2019 Verträge mit ausländischen Vertriebspartnern: Tipps aus der Praxis
VA: 129118579 | Kontakt: Marie-Theres Burzel

27.01.2020 Aktuelle Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht zum Jahreswechsel 2017/2018
VA: 129116932 | Kontakt: Selina Kipp

30.01.2020 Aktuelle Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht zum Jahreswechsel 2017/2018
VA: 129116932 | Kontakt: Selina Kipp

03.02.2020 USA Erfahrungsaustausch für den deutschen Mittelstand
VA: 129118454 | Kontakt: Selina Kipp

12.02.2020 Lieferantenerklärung – Bedeutung, Regeln, Konsequenzen
VA: 129116942 | Kontakt: Selina Kipp

13.02.2020 Coaching-Grundlagen für Führungskräfte
VA: 129126786 | Kontakt: Dagmar Löthe

18.02.2020 Internationales Vertragsrecht
VA: 129117025 | Kontakt: Selina Kipp

Tagesseminare in Gießen

20.02.2020 Moderationen und Meetings professionell leiten
VA: 12939291 | Kontakt: Dagmar Löthe

25.02.2020 Personalgewinnung und -bindung
VA: 129126900 | Kontakt: Dagmar Löthe

25.02.2020 Reparaturabwicklung mit dem Drittland
VA: 129127787 | Kontakt: Selina Kipp

27.02.2020 Rationelle Organisation im Büro
VA: 12939243 | Kontakt: Dagmar Löthe

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

ONLINE



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

KONTAKT



Marie-Theres Burzel
Tel.: 0641/7954-3510
E-Mail: marie-theres.burzel@giessen-friedberg.ihk.de



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



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



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



Einladung zum IHK-Jahresempfang

22. Januar 2020 · 17 – 23 Uhr · Kongresshalle Gießen

In diesem Jahr mit:

- Prof. Dr. Johanna Hey, Direktorin des Instituts für Steuerrecht Universität zu Köln
- Dr. Thomas Schäfer, Hessischer Staatsminister für Finanzen
- IHK-Präsident Rainer Schwarz
- IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Matthias Leder
- und Dr. Manfred Schäfers, Frankfurter Allgemeine Zeitung, Redaktion Berlin

JA! Ich/Wir nehmen die Einladung gerne an!

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

Bitte füllen Sie diesen Abschnitt aus und faxen Sie ihn bis zum 6. Januar 2020 an: 06 41/79 54-10 20.
Unter www.ihk-empfang.de können Sie sich außerdem auch ganz bequem online anmelden.

Organisatorisches

Bitte haben Sie Verständnis, wenn wir von unseren 50.000 IHK-zugehörigen Unternehmen nur eine relativ kleine Anzahl per Brief zum Jahresempfang einladen. Haben Sie Interesse und noch keine Einladung erhalten, faxen Sie uns bitte den ausgefüllten Anmeldecoupon zu oder melden Sie sich online an.

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

Wir weisen darauf hin, dass an dieser Veranstaltung Pressevertreter anwesend sein werden zur Berichterstattung in den regionalen Medien. Weiterhin sind Fotografen anwesend zur Bebilderung von Artikeln in der Tagespresse und zur Verwendung in IHK-Medien (print, online inklusive Plattformen der sozialen Medien). Falls Sie damit nicht einverstanden sind, teilen Sie dies bitte unserem Fotografen mit.

Veranstalter: IHK Gießen-Friedberg · Lonystraße 7 · 35390 Gießen · Tel.: 06 41/79 54-10 10 (Rahel Althenn) · Email: empfang@giessen-friedberg.ihk.de

Veranstaltungen im Kurzportrait

Betriebsbedingte Kündigung

Rechtliche Voraussetzungen

Termin: 5. Februar 2020**Uhrzeit:** 14.00 bis 17.00 Uhr**Ort:** IHK-Seminarräume,
Flutgraben 4, Gießen**Teilnahmegebühr:** 75,- Euro**Anmeldung:** zwingend notwendig**VA:** 129131058**Kontakt:** Sybille Block

Die Umsetzung betriebsbedingter Kündigungen stellt den Arbeitgeber jedes Mal erneut vor besondere Herausforderungen. Fast schon routinemäßig münden Kündigungen in einem Prozess vor dem Arbeitsgericht, wo jeder Schritt des Arbeitgebers auf dem Weg zur Kündigung bis ins kleinste Detail durchleuchtet wird. Bevor sich der Unternehmer zum Ausspruch von betriebsbedingten Kündigungen entschließt, sollte er den Kündigungsentschluss gut vorbereiten. Im Seminar werden die rechtlichen Voraussetzungen von der Unternehmerentscheidung bis hin zu den Tücken im Kündigungsschutzprozess vor dem Arbeitsgericht erörtert. Es referiert Thomas Wolf, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeitsrecht, Büdingen, Butzbach.

Crowdfunding für Banken und KMU**Termin:** 6. Februar 2020**Uhrzeit:** 14.00 bis 16.00 Uhr**Ort:** IHK-Geschäftsstelle, Lonystraße 7,
Gießen**Teilnahmegebühr:** 39,- Euro (IHK-Mitglieder, Frühbucher bis 16. Dezember)**Kontakt:** Freya Ruth

Entdecken Sie mit Crowdfunding eine neue Erlösquelle für Ihr Geschäft. Die diesjährige D/FIN.Mittelhessen bringt Banken und kleine- und mittelständische Unternehmen (KMU) der Region mit Experten des Crowdfundings zusammen. Crowdfunding bietet Banken eine neue attraktive Erlösquelle, KMU profitieren von der alternativen Form der Kapitalaufnahme. Diskutieren Sie mit führenden Experten der Branche die Vorteile, Entwicklungschancen und Herausforderungen der digitalen Finanzierung, unter anderem im Rahmen von Workshops mit Referenten der VR-Bank Würzburg sowie der CrowdDesk GmbH.

Wohnimmobilienmakler

Teil 3

Termin: 12. Februar 2020**Uhrzeit:** 14.00 bis 17.00 Uhr**Ort:** IHK-Seminarräume,
Flutgraben 4, Gießen**Teilnahmegebühr:** 75,- Euro**Anmeldung:** erbeten**VA:** 129131060**Kontakt:** Sybille Block

Wer Immobilien vermittelt, dem wird eine hohe Verantwortung übertragen. Darum verlangt der Gesetzgeber, dass jeder Immobilienmakler durch regelmäßige Weiterbildung dokumentieren kann, dass er fachlich qualifiziert ist. Mit der Seminarreihe „Weiterbildung für Wohnimmobilienmakler“ bietet die

IHK Gießen-Friedberg an sechs Terminen ein umfassendes Programm zur Erfüllung der gesetzlichen Weiterbildungspflicht an. Jeder Teil kann einzeln gebucht werden und behandelt jeweils aktuelle Fragen des Maklergeschäfts. Erörtert werden Allgemeine Wettbewerbsgrundsätze, unzulässige Werbung, Beispielbearbeitung, Grundlagen des Verbraucherschutzes, Schlichtungsstellen und Datenschutz. Es referiert Markus Ruppel aus Butzbach.

(Bald) kein IHK-Magazin mehr im Briefkasten?

Gut möglich – wenn Sie ein neues IHK-Mitglied sind! Für unsere „Neuen“ haben wir ein Schnupper-Abo eingerichtet. Sie erhalten dreimal das IHK-Magazin, danach erlischt das Abo automatisch. Möchten Sie das Magazin auch nach Ablauf der drei Monate weiterhin kostenlos zehnmal im Jahr erhalten? Dann wenden Sie sich an uns!

Iris Jakob

Tel.: 06031/609-1115,

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

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



Sabrina Seim,
Tel.: 06031 / 609-2510, E-Mail: sabrina.seim@giessen-friedberg.ihk.de



Firmen-Trends 2020 bei Berufs- und Teamkleidung sowie Arbeitsschuhen

In den meisten Branchen, wie Industrie, Handel, Handwerk, Gastronomie oder Dienstleistung ist das Thema Berufsbekleidung sowie Arbeits- bzw. Sicherheitsschuhe ein Thema. Die Anforderungen der Unternehmen sind vielfältig. Es gilt, Sicherheits- und Arbeitsvorschriften zu erfüllen und gleichzeitig mit der Teamkleidung das Firmenimage zu unterstreichen. Gut, dass es im IHK-Bezirk Gießen-Friedberg einen Spezialisten gibt, der Unternehmen rundum unterstützt. Andreas Trechsler work + fashion bietet nicht nur eine Firmenkundenbetreuung, sondern ist mit einem Fachgeschäft von über 400 Quadratmetern Anlaufpunkt für Privat- und Firmenkunden.

Aus Berufsbekleidung wird Workwear und Job-Fashion

Natürlich steht beim Thema Arbeitskleidung die Funktionalität im Fokus. Doch Tragekomfort und modische Aussage sind inzwischen genauso wichtig. Dieser Trend setzt sich in 2020 fort. Materialien, die jede Bewegung mitmachen, und Zusatzfunktionen, wie Atmungsaktivität oder UV-Schutz, stehen dabei im Mittelpunkt. Wie wirkt die Firmenkleidung auf Kunden und Partner? Welches Image können wir damit transportieren? Und fühlen sich Mitarbeiter

in ihrer Arbeitskleidung wohl? Können wir damit die Mitarbeiterzufriedenheit fördern? Mit diesen Fragen beschäftigen sich Unternehmen heute.

Individuelle Firmenlösungen realisieren

Andreas Trechsler work + fashion liefert hierfür nicht nur die passenden Bekleidungs-Produkte, sondern erarbeitet mit seinen Firmenkunden individuelle Lösungen. Dabei werden Budgets gemeinsam geplant, die Ausstattung pro Mitarbeiter sowie die Bestell- und Lieferprozesse optimiert. Ziel ist es, Unter-

nehmen individuell auszustatten und organisatorisch und logistisch zu entlasten. „Wir sind seit 17 Jahren am Markt und kennen die Herausforderungen unserer Kunden“, so Firmeninhaber Andreas Trechsler. „Wir verkaufen nicht nur Berufsbekleidung und -schuhe. Wir verstehen uns als strategischer Partner. Das hat für unsere Kunden deutliche Vorteile.“

Fachgeschäft für die Mitarbeiterausstattung

Der Laden von Andreas Trechsler work + fashion ist nicht nur bei Privatkunden beliebt. Firmen können hierher Anproben ganz einfach outsourcen. Das Ladenteam berät ihre Mitarbeiter kompetent, so dass die Kleidung später perfekt passt bzw. bei Bedarf geändert werden kann. Außerdem können Mitarbeiter Berufs- bzw. Sicherheitsschuhe anprobieren, auswählen und direkt mitnehmen. So entfallen für Unternehmen zeitintensive Bestellvorgänge, das Zurücksenden von nicht passen-

der Ware und die logistische Abwicklung solcher Retouren.

Textil-Druck, Bestickung & Co.

Im Sinne von Unternehmensmarketing und Corporate Identity können Berufs- und Teamkleidung natürlich individuell veredelt werden. Andreas Trechsler work + fashion bringt Logos, Namen und Zeichen hochwertig und haltbar auf fast jeden textilen Artikel. „Ob Sieb- oder Transferdruck, Beflockung oder Stickerei: unser Team erledigt das schnell, unkompliziert und professionell“, bringt es Andreas Trechsler auf den Punkt.

KONTAKT

Andreas Trechsler
work + fashion

Steinstraße 83A, 35390 Gießen
Mo-Fr 9-17.30 Uhr, Sa 10-14 Uhr
E-Mail: info@at-work-fashion.de
www.at-work-fashion.de



Praktische Unterweisung der Auszubildenden in der KFZ-Werkstatt

Duale Ausbildung in Kenia

Hessischer Wirtschaftsminister Tarek Al-Wazir besucht Berufsbildungsprojekt der IHK Gießen-Friedberg in Nairobi.

VON JANA SEIDEL

Aufmerksam hörte Tarek Al-Wazir den Auszubildenden und Lehrern des Eastlands College of Technology zu. Sie berichteten dem hessischen Minister für Wirtschaft, Energie, Verkehr und Wohnen begeistert von ihren Erfahrungen mit dem dualen Ausbildungssystem. Am 21. Oktober 2019 besuchte der Minister zusammen mit einer Delegation, bestehend aus 34 Vertretern der hessischen Politik und Wirtschaft, die Berufsbildungseinrichtung in Nairobi.

Der Besuch fand im Rahmen einer Delegationsreise nach Kenia und Äthiopien statt. Diese wurde von der hessischen Wirtschaftsförderung, Hessen Trade & Invest, organisiert. Als Repräsentant der hessischen Wirt-

schaft nahm, IHK-Präsident Rainer Schwarz ebenfalls an der Delegationsreise teil.

Das Eastlands College of Technology wird im Rahmen der Berufsbildungspartnerschaft mit Kenia gefördert. Diese wird seit Ende 2014 von der IHK Gießen-Friedberg zusammen mit der Handwerkskammer (HWK) Frankfurt-Rhein-Main umgesetzt. Sie wird vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) finanziert und von der Entwicklungsorganisation sequa unterstützt. Susanne Geipert, eine EZ-Scout, die an die hessischen Industrie- und Handelskammern im Auftrag des BMZ entsandt ist und entwicklungspolitische Beratungen anbietet, begleitet das Projekt ebenfalls.

Im Rahmen der Berufsbildungspartnerschaft werden Elemente der deutschen dua-

len Berufsausbildung in das kenianische System eingeführt. Ziel ist es, die Berufsausbildung stärker am Bedarf der Unternehmen auszurichten und vor allem die praktische Qualifikation der Absolventen zu verbessern.

Am Bedarf ausrichten

So steigen die Beschäftigungschancen und der Wirtschaft stehen mehr Fachkräfte zur Verfügung. Die Umsetzung findet pilothaft in den drei Berufsfeldern Industrieelektronik, KFZ und Gerüstbau statt. Es wurden Lehrpläne in Zusammenarbeit mit der kenianischen Wirtschaft entwickelt und Ausbilder der Betriebe trainiert. Vier kenianische Berufsbildungseinrichtungen in Nairobi nehmen daran teil.

IHK-Hauptgeschäftsführer Matthias Leder stellte das Projekt den Delegationsmitgliedern vor und fasste dabei die Ergebnisse in konkrete Zahlen. „Bis zum Ende des sechs Jahre dauernden Projektes im November 2020 werden rund 200 Ausbilder und 1.100 Auszubildende von dem Projekt profitiert haben“, berichtete er vom Erfolg der Berufsbildungspartnerschaft.

Die kenianischen Lehrer und Auszubildenden bestätigten beim Rundgang durch die Werkstätte ihre positiven Erfahrungen mit dem dualen System. Die Hälfte der Zeit umfasst die betriebliche Ausbildung, wodurch fundierte praktische Fertigkeiten erworben werden. Dies wird von den teilnehmenden Unternehmen besonders positiv bewertet, da das bisherige Ausbildungssystem Kenias kaum Praxisinhalte vermittelt. Stolz erzählten die Lehrer, dass viele ihrer Auszubildenden einen so guten Eindruck in ihren Ausbildungsbetrieben hinterließen, dass sie direkt übernommen wurden. Bis zu 80 Prozent der Auszubildenden finden im Anschluss der Ausbildung direkt eine Arbeit oder machen sich selbstständig.

Suche nach geeigneten Ausbildungsbetrieben

Bei der anschließenden Diskussionsrunde bestand ein besonderes Interesse an den Erfahrungen der Industriepartner mit dem dualen System. Kyalo Kaloe, Leiter der betrieblichen Ausbildung des kenianischen Unternehmens Simba Corp., ein Autohändler sowie Serviceanbieter, gab konkret Auskunft: „Da ich selbst in Deutschland gelebt habe, kenne ich das deutsche duale System und seine Vorzüge in der Praxis genau. Mit meinen Auszubildenden aus dem Projekt bin ich sehr zufrieden und deswegen hat Simba Corp. über die Jahre mehr und mehr Auszubildende eingestellt.“

Trotz der positiven Erfahrungen bleibt eine Herausforderung der dualen Berufsbildung in Kenia, geeignete Ausbildungsbe-

triebe zu finden. Das duale System ist noch wenig verbreitet in Kenia und angesprochene Firmen zeigen sich anfangs oft skeptisch. Die Projektpartner sind jedoch optimistisch, dass sich die positiven Erfahrungen der bereits teilnehmenden Unternehmen herumsprechen. Sie sind sich ebenfalls einig: Das duale System ist sehr wichtig für die Zukunft der Berufsbildung Kenias und bereits jetzt ein großer Erfolg. Alle äußerten ihre Absicht, auch nach Ende der Berufsbildungspartnerschaft am dualen System festzuhalten und dieses weiter auszubauen. Minister Al-Wazir, IHK-Hauptgeschäftsführer Leder und die

anderen hessischen Delegationsteilnehmer zeigten sich über die positiven Perspektiven sehr erfreut.

KONTAKT



Susanne Geipert,
Tel.: 0641/7954,
E-Mail: ez-scout@giessen-friedberg.ihk.de



Jana Seidel,
Tel.: 0641/7954-3540,
E-Mail: jana.seidel@giessen-friedberg.ihk.de



Minister Al-Wazir (rechts) informiert sich über den praktischen Teil der Ausbildung.

Fotos: J. Seidel, S. Geipert / © IHK Giessen-Friedberg

Jubiläen

25-jähriges Arbeitsjubiläum

Autohaus Brass, Gießen

Sergio Franco 1.11.2019

CWS-boco Supply Chain Management, Lauterbach

Jurij Janzen 1.11.2019

Marlies Ruppelt 1.11.2019

EFA Autoteilewelt GmbH, Friedberg

Bernd-Rüdiger Vollmann 1.10.2019

GDF Gesellschaft für dentale Forschung Innovationen GmbH,
Rosbach

Petra Sommer 1.12.2019

Kreuter Vending & Service GmbH & Co. KG, Gießen

Michael Mark 1.11.2019

Stefan Ruckstuhl 1.11.2019

Marilena Forro 3.11.2019

Seegers KG, Altenstadt

Astrid Sundermann 1.11.2019

Gerhard Sellheim 14.11.2019

Einrichtungshäuser Sommerlad GmbH & Co. KG, Gießen

Dieter Schützeichel 1.10.2019

Josef Anton Wiegand Betonwerk GmbH, Herbstein

Matthias Bott 1.1.2019

Reinhard Haas 15.9.2019

40-jähriges Arbeitsjubiläum

Autohaus Brass, Gießen

Alexander Bernius 1.6.2019

Farber & Schnepf Hoch- und Tiefbau GmbH & Co. KG, Gießen

Michael Keller 11.11.2019

WAS WIR FÜR SIE TUN!

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

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



BUCHTIPP

Jobglück

Von Achim Pothmann

Tausende von Beschäftigten schleppen sich täglich miesgelaunt zur Arbeit. Dabei ist es genau diese Überzeugung, die ihre Unzufriedenheit auslöst. Tief im Unterbewusstsein verankert, bewirkt sie, dass unser Arbeitsleben einen so schlechten Ruf hat, dass unser Gehirn regelrecht rebelliert, wenn es Zufriedenheit und Arbeit zusammenbringen soll. Auf unterhaltsame Weise, mit vielen Beispielen und 50 Tipps für die Steigerung der Arbeitszufriedenheit, zeigt der Autor auf, wie eine glücksorientierte Einstellung gelingt, die sich positiv auf Arbeit und Privatleben auswirkt.

Humboldt Verlag, ISBN 9783869101149, Preis 12,99 Euro



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 34034 • Fax 0641 390345
info@dingeldey.de • www.dingeldey.de

Feierlich verabschiedet

Günter Sedlak, langjähriger Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Oberhessen, hat erfolgreich die Ziellinie seiner 47-jährigen beruflichen Laufbahn überquert.

Mit nur 48 Jahren stieg er im November 2004 zum neuen Vorstandsvorsitzenden der damaligen Sparkasse Wetterau auf. Zu den Meilensteinen seiner Karriere gehören unter anderem die erfolgreiche Fusion mit der damaligen Sparkasse Vogelsbergkreis zur heutigen Sparkasse Oberhessen, die gelungene Bewältigung der Finanzmarktkrise mit all ihren Regulierungsaufgaben sowie die stete Weiterentwicklung des Hauses hinsichtlich der fortschreitenden Digitalisierung.

Die Nachfolge von Sedlak tritt im Januar Frank Dehnke an. Somit wird der Vorstand der Sparkasse Oberhessen weiterhin aus drei Personen bestehen: Neben Dehnke sind es Thomas Falk, Stellvertretender Vorsitzender, und Roman Kubla, Mitglied des Vorstandes. ■

Das Foto zeigt symbolisch die gute Zusammenarbeit zwischen Günter Sedlak (Mitte) als Steuermann und den beiden Mitgliedern des Verwaltungsrats, Jan Weckler (links) und Manfred Görig. Als enge Partner haben sie für Antrieb gesorgt und ihm den Rücken freigehalten.



Foto: Sparkasse Oberhessen

ANZEIGEN

**STAHL
HALLEN
BAU**

02651.96200

Andre-Michels.de

ablano
BUCHHALTUNGEN IMMOBILIEN PERSONAL

kompetent und
zuverlässig

- Buchhaltungen
- Gehaltsabrechnungen
- Baulohn
- Inhouselösungen
- Betriebswirtschaftliche Betreuung

Tel. 0 641 971 766 55

info@ablano.de

ablano.de

STI Group ehrt langjährige Mitarbeiter

Für ihre 25-jährige Betriebszugehörigkeit wurden geehrt: Stefan Alsdorf, Torsten Burkart, Kenneth Emordi, Okwango Engwaya, Ulrich Greb, Renate Hofmann, Helmar Höll, Gisela Jost, Marco Klaus, Sabine Kreis, Maria Legler, Iris Lerch, Martin Marx, Wolfgang Müller, Edit Nau, Viktor Schefner, Peter Thon, Andreas Wahl und Ute Willmann

40-jähriges Jubiläum feierten Thomas Eidmann, Thomas Frimmel, Rainer Gutermuth, Nuriye Karakas, Gertrud Kern, Ursula Korf, Eleonore Lang, Hilmar Löffler, Walter Merle, Martina Müller, Karl-Heinz Reimer, Hartmut Roth, Regina Ruppel, Siegbert-Udo Schäfer, Klaus Schell, Achim Schmitt und Hans-Jürgen Schwan.

Auf 45 Berufsjahre können Edwin Gerbig, Benno Sinscheck sowie Petra Zinn zurückblicken.

Ein ganz besonderes Betriebsjubiläum feierte Heinz-Walter Thums, der bereits seit 50 Jahren im Unternehmen ist.



Foto: STI Group

Erste Reihe (v. li.): Ute Willmann, Okwango Engwaya, Klaus Schell, Achim Schmitt, Ulrich Greb, Gertrud Kern, Heinz-Walter Thums, Maria Legler, Kenneth Emordi, Nuriye Karakas, Iris Lerch.

Zweite Reihe (v. li.): Renate Hofmann, Edit Nau, Rainer Gutermuth, Ursula Korf, Petra Zinn, Thomas Frimmel, Karl-Heinz Reimer, Thomas Eidmann, Gisela Jost, Martina Müller, Regina Ruppel, Andreas Wahl, Sabine Kreis.

Dritte Reihe (v. li.): Torsten Burkart, Viktor Schefner, Hilmar Löffler, Edwin Gerbig, Hartmut Roth, Martin Marx, Hans-Jürgen Schwan, Helmar Höll, Peter Thon, Marco Klaus.

Zum Abschied heißt es leise Servus

Sie sei engagiert und zuverlässig. Kritisch und konstruktiv zugleich. Sie sei eine Frau, die wisse, was sie wolle – beschreibt IHK-Geschäftsführerin Beate Hammerla (rechts) Sabine Wilcken-Görich bei der Sitzung der Gründungsinitiative Mittelhessen, an der diese zum letzten Mal teilnahm. Denn Mitte dieses Monats verabschiedet sich die Leiterin der Wirtschaftsförderung der Stadt Gießen in den Ruhestand. „Wir haben in den vergangenen Jahren viele Projekte in Mittelhessen gemeinsam begleitet“, fügt Hammerla noch hinzu, „so zum Beispiel die EXPO Real oder die Förderung der Medizintechnik.“ Man wäre zusammengewachsen und habe sich schätzen gelernt.



Foto: V. Kifel

E-MAIL-ARCHIVIERUNG

CLOUD-LÖSUNGEN

DATEV SYSTEM-PARTNER

IT-KOMPETENZEN

IT-SECURITY

EXTERNER DATENSCHUTZ

DATEV LÖSUNGS-PARTNER

IHR PARTNER FÜR SICHERE IT- UND DATEV-LEISTUNGEN.

www.wagner-kg.de

Ein Unternehmen der Hees Bürowelt

Computer + Datensysteme Wagner GmbH & Co. KG

Schwimmbadstraße 36 | 35452 Heuchelheim | Tel: 0641.98204-0

Lean Management – Methoden und Kultur der Lean Unternehmensbewertung

In Teil Zwei unserer Lean Reihe widmen wir uns Wertstrom-Analyse und -Design

Von Jana Birlenbach

Die Unternehmensbewertung unter Lean Management Aspekten erfolgt nicht nach monetären Aspekten, wie beispielsweise das Ertragswertverfahren oder Discounted-Cashflow-Verfahren zur klassischen Ermittlung des Werts eines Unternehmens. Vielmehr zielt die Lean Unternehmensbewertung auf eine Evaluierung der IST-Zustände ab, um die Ausprägungen verschiedener unternehmensspezifischer Dimensionen gegenwärtig aufzuzeigen. Diese Ausgangszustände fungieren als Referenzpunkte im Rahmen bevorstehender Prozessoptimierungen und dienen zunächst einer

relativ greifbaren Positionierung des Unternehmens aus interner Sicht.

IST versus SOLL: Veränderungen greifbar machen

Dieses Bewusstsein der eigenen Stärken aber auch Schwachstellen des Unternehmens ist laut dem Lean-Management Experten Thomas Schneider (SYNCRO EXPERTS), der uns bereits in der vorherigen Ausgabe einen informativen Einstieg in das Thema Lean Management ermöglichte, elementar. Zu diesem Zeitpunkt sei es wichtig, berichtet Schneider aus

Erfahrung, dem Unternehmer oder der Unternehmerin den Frust zu nehmen, der in Anbetracht nicht greifbarer Soll- und Ist-Zustände die Motivation für strukturelle Neuerungen behindern kann.

How to: Lean-Unternehmensbewertung in 4h

Thomas Schneider entwickelte eigens ein Tool, das unter Lean-Gesichtspunkten anhand von zwölf kategorischen Fragen zu Dimensionen wie Standardisierung, Qualität, Industrie 4.0, Wertschöpfungsorientierung

und Vision und Zielerreichung, mittels einer Skala ein umfassendes Bild des Unternehmens zeichnet und das ganze binnen vier Stunden – so der Durchschnitt für mittelständische Unternehmen.

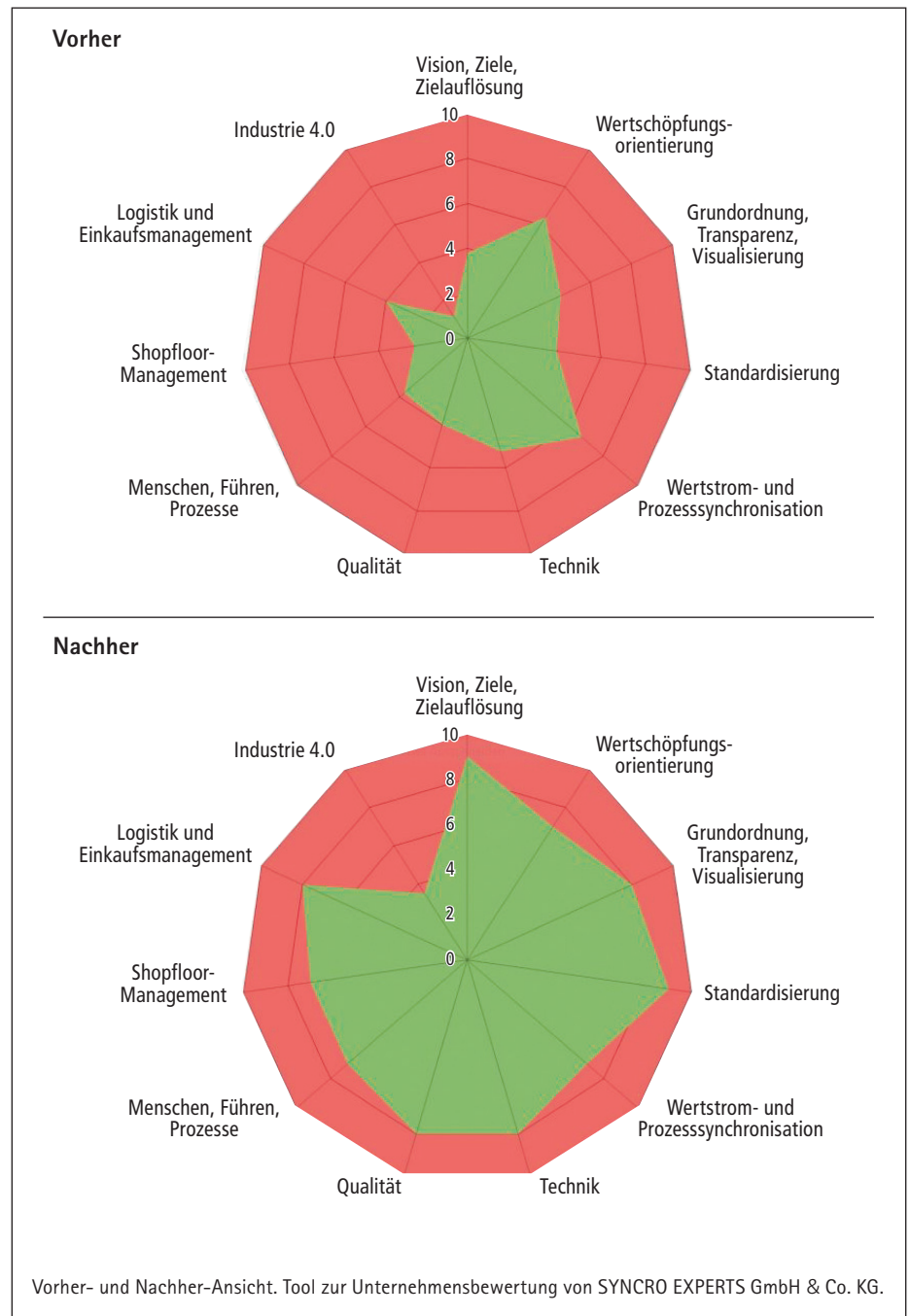
Die darauffolgende Wertstromanalyse bildet die Ist-Zustände in den existierenden Systemgrenzen ab und zeigt sämtliche Prozesse der Wertschöpfungskette einer Produktfamilie rückwärts-gehend vom Kunden aus bis zum Start des Prozesses auf. Zu diesen Entwicklungsprozessen zählen sowohl wertschöpfende als auch nicht-wertschöpfende Tätigkeiten.

Verschwendungen eliminieren

Nicht-wertschöpfende Prozesse zeichnen sich dadurch aus, dass sie nicht zur direkten Erfüllung der Kundenanforderung beitragen und daher Eliminierungs- und Reduzierungspotentiale aufweisen. Dazu zählen interne logistische Prozesse ebenso wie andere Aktivitäten die Ressourcen wie Zeit und Raum kosten. Man unterscheidet zwischen den folgenden acht verschiedenen Verschwendungsarten: Überproduktion, Transport, Bestände, Fehler/Nacharbeit, falsche Technologie, Wartezeit, unnötige Bewegung sowie nicht genutzte Fähigkeiten der Mitarbeiter.

Faktor Zeit als Dreh- und Angelpunkt

Eine sorgfältige Wertstromanalyse stellt die Zusammenhänge von Prozessen, Beständen, dem Materialfluss sowie dem Informationsfluss ganzheitlich dar. Sodass sich anschließend eine Gegenüberstellung des Verhältnisses Gesamtwertschöpfungszeit zu Gesamtdurchlaufzeit erlaubt. Häufig betrage dieses wenige Minuten zu Wochen, was den Fokus auf die Eliminierungspotentiale von Verschwendungen insbesondere der nicht-wertschöpfenden Phasen lenkt. Oft werde der Fehler gemacht und versucht, die Prozesse der fünf Minuten, in denen das Produkt tatsächlich produziert wird, zu optimieren. Letztlich sei aber viel maßgeblicher, an der Stell-

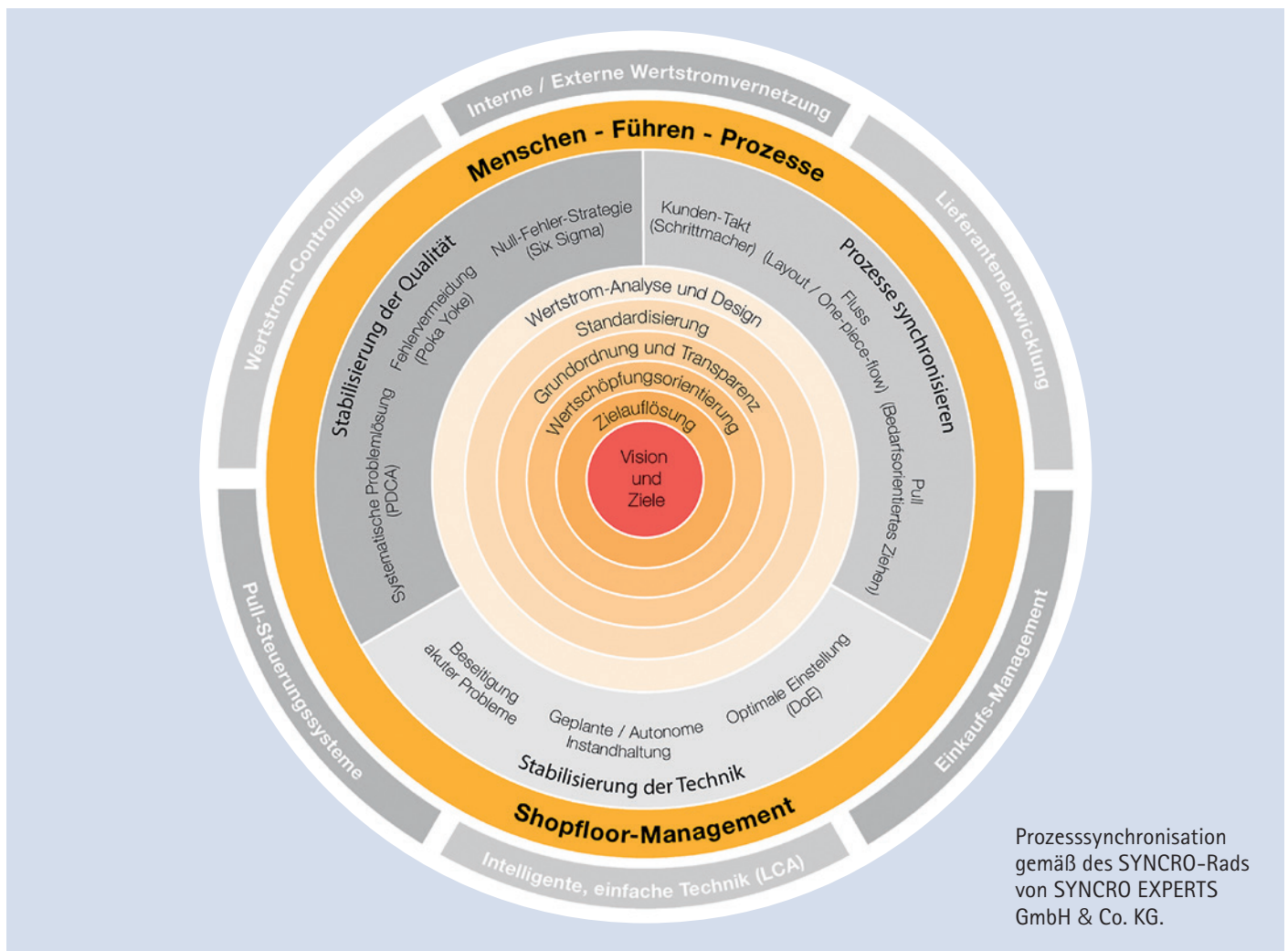


schraube der Durchlaufzeit zu drehen, betont Schneider.

Durchlaufzeit verringern – Potentiale freisetzen

Das sogenannte Just-In-Time-Prinzip legt beispielsweise eine bedarfsorientierte Produktion zu Grunde, um Lagerhaltungskosten und Lagerdauer zu minimieren. Ähnlich dem

Pareto Prinzip, das besagt, dass etwa 80 Prozent der Auswirkungen durch 20 Prozent der Ursachen beeinflusst werden, lässt sich durch eine Reduktion der Durchlaufzeit um 75 Prozent ein Produktivitätsanstieg von 50 Prozent und eine Kostenreduktion von 20 Prozent verzeichnen (Schneider nach Womack & Jonas, 1999). Eine Reduktion der Durchlaufzeit um 75 Prozent entspräche beispielsweise einer Reduktion von vier Wochen auf eine, veran-



schaulicht Schneider. Um diese Optimierungen zu implementieren, ist die Entwicklung eines SOLL-Zustandes auf Basis der durchgeführten Wertstromanalyse erforderlich. Dieser Zielzustand wird als Wertstromdesign bezeichnet, welches drei Prinzipien folgen sollte: Dem Takt-, Fluss- und Pull-Prinzip. Das Taktprinzip impliziert die Ausrichtung der Abläufe gemäß dem Rhythmus der Kunden, spricht eine Orientierung am Absatzmarkt. Das Pull-Prinzip ähnelt dem Just-In-Time-Prinzip, da die Produktion sich nach dem Signal des darauffolgenden Prozessschrittes richtet. Unter dem Flussprinzip versteht man reibungslose Abläufe ohne unnötige Unterbrechungen oder Wartezeiten, woraus sich weitere Potentiale der Verkürzung der Durchlaufzeiten ergeben.

Vision und Mission

Im Mittelpunkt des Wertstromdesigns steht die Vision des Unternehmens, über die sich die Verantwortlichen nicht zuletzt nach der vollendeten Wertstromanalyse im Klaren sein sollten. Die Zielsetzung steht im Zentrum und ist Fundament und Fokus des unternehmerischen Handelns zugleich. Die konzeptionelle Ausrichtung der Prozesssynchronisation erfolgt bei SYNCRO EXPERTS anhand des SYNCRO-Rads von innen nach außen, erklärt Schneider.

In der Realität fehle jedoch häufig eine konkrete Vision der Unternehmen, wodurch eine Zielsetzung und deren Umsetzung schlicht nicht möglich sei. Dabei ist die Vision der wegweisende Kompass für jegliche stra-

tegisch nachhaltige Ausrichtung eines Unternehmens. Wo sehen Sie sich als Unternehmen in fünf Jahren? Diese Frage sollte jeder Unternehmer, ob Konzernchef oder Mittelständler, für sich beantworten können und diese Antwort gelebt werden.

Pilotprojekt und Policy Deployment sichern Zielerreichung

Dass die Implementierung von Lean-Management Grundsätzen kein einmaliges oder kurzfristiges Projekt ist, war bereits in der letzten Ausgabe Thema. Als realistischen Zeithorizont nennt Thomas Schneider etwa drei bis fünf Jahre, bis die Einführung als integriert angesehen werden kann. Um eine nachhaltige Implementierung zu gewährleis-

ten, gilt es zu Beginn den Rückhalt und die Motivation der Belegschaft für neue Wege zu gewinnen. Auf Basis einer Pareto Analyse wird eine Wertstromanalyse durchgeführt, die die umsatzstärkste Produktgruppe identifiziert. Eines dieser Produkte stellt in der Regel den Piloten dar und wird gemäß des Wertstromdesigns gestreamt. Sprich: Verschwendungen werden eliminiert und die Durchlaufzeit erheblich verringert. Die Produktivität steigt und die Kosten werden gesenkt.

Belegschaft abholen und durchstarten

Hauptziel dieses Produktpiloten ist, Abneigungen der Belegschaft vor Veränderungen abzubauen indem ein erfolgreiches Exempel statuiert wird. Eine Umsetzung der Vision als Ziele sollte über alle Instanzen konkretisiert werden und die Neuerungen im Detail auf die Vorarbeiterebene heruntergebrochen werden – auch bekannt als Policy Deployment, was frei als Anwendbarkeit von Richtlinien übersetzt werden kann. ■

ONLINE

www.syncro-experts.com

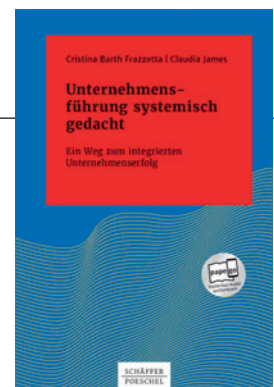
BUCHTIPP

Unternehmensführung systemisch gedacht

Von Cristina Barth Frazzetta und Claudia James

Parallel zum Anstieg von Arbeitsdichte, Schnelligkeit und Komplexität der Arbeitswelt nimmt die Anzahl psychischer Belastungsstörungen zu. Basierend auf ihrem praktischen Erfahrungsschatz beleuchten die Autorinnen daher die Regeln der Wirtschafts- und Arbeitswelt. Am Ende entwerfen sie ein Modell, das finanziellen Erfolg, Mitarbeiterbefinden und Wechselwirkungen des Unternehmens mit der Umwelt und der Gesellschaft verknüpft.

Schäffer-Poeschel Verlag, ISBN: 978-3-7910-4555-9, Preis 39,95 Euro



BUCHTIPP

Das erste Mal Führungskraft

Von Claus Peter Müller-Thurau

Wer im ersten Führungsjob scheitert, bekommt nur selten eine zweite Chance. Dieses Buch erläutert anhand von vielen Beispielen, Checklisten und Gesprächsleitfäden, worauf es ankommt: Führungsinstrumente in der Praxis anwenden, Beziehungen zu Mitarbeitern, Kollegen und Vorgesetzten gestalten, Mitarbeitergespräche professionell führen und Konflikte managen.

Haufe Verlag, ISBN 978-3-6481-3281-4, Preis 21,99 Euro



ANZEIGE

EINE FRAGE ZUM THEMA IT-SICHERHEIT: SIND SIE FIT FÜR DIE DIGITALISIERUNG?

Durch die fortschreitende Digitalisierung steigt gleichzeitig die Abhängigkeit von der IT und den digitalen Medien. IT-Sicherheit und Zuverlässigkeit sind daher zwingend erforderlich für einen nachhaltigen Geschäftserfolg.

WIR PRÜFEN IHRE IT-SICHERHEIT!

digitevo GmbH | Im Westpark 10-12 | D-35435 Wettenberg
☎ +49 (0) 641 330550 10 | ✉ info@digitevo.de | 🌐 digitevo.de

digitevo
... digital at ITs best!

GEWINNEN SIE
einen von
20 kostenlosen
360° Security
Check-Ups



Infos unter
[digitevo.de/
check-ups](http://digitevo.de/check-ups)



41 Unternehmen punkten als pflegesensible Arbeitgeber.

Pflege ist auf dem Vormarsch

Zwei Unternehmen und eine Institution aus dem IHK-Bezirk haben die Charta zur „Vereinbarkeit von Beruf und Pflege“ unterschrieben.

Die Center-Forst GmbH und Waldgesellschaft der Riedesel Freiherren zu Eisenbach in Lauterbach, die Preisendörfer Antriebstechnik GmbH aus Schlitz und der Kreis Ausschuss des Wetteraukreises in Friedberg haben vor kurzem zusammen mit 41 Unternehmen die Charta zur Vereinbarkeit von Beruf und Pflege unterschrieben. Damit gehören sie nun zu den 35 Unterzeichnern aus den Landkreisen Gießen, Vogelsberg und Wetterau sowie zu den insgesamt 254 hessischen Mitgliedern im Charta Netzwerk. Ihnen allen ist gemein: Sie punkten mit ihrer Unterschrift als pflegesensible Arbeitgeber.

Schon seit längerer Zeit sind die Heuchelheimer Unternehmen Schunk Group und Rinn Beton- und Naturstein GmbH & Co. KG dabei. „Als Familienunternehmen sehen wir uns in der Pflicht, unsere Mitarbeiter bei der Pflege ihrer Angehörigen zu unterstützen. Seit 2011 sind wir daher Mitglied der Charta“, sagt Corinna Eberhard, Personalentwicklerin bei Rinn. Das Thema ist ein fester Bestandteil in den regelmäßigen Mitarbeitergesprächen. Durch Verständnis für die Pflegesituationen der Beschäftigten und konkrete Unterstützungsmaßnahmen bindet der Hersteller von Betonsteinen seine Mitarbeiter enger an das Unternehmen. „Dies geschieht

in erster Linie durch ausgebildete Pflege-Guides, die in persönlichen Gesprächen die Mitarbeiter aufklären und notwendige Kontakte herstellen“, ergänzt Eberhard. Auch den Besuch von Seminaren, die zum Beispiel auf Themen wie Demenz, Altersdepressionen, finanzielle und rechtliche Aspekte eingehen, bietet Rinn seinen Mitarbeitern und deren Angehörigen kostenfrei an.

Auch bei Schunk hat die Vereinbarkeit von Pflege und Beruf einen hohen Stellenwert, weshalb sie 2015 die Charta „Beruf und Pflege vereinbaren“ unterzeichneten. Der Technologiekonzern bemüht sich zum Beispiel, für Betroffene individuelle Arbeitszeitregelun-

gen zu finden, um sie bei der belastenden Pflege von Verwandten zu unterstützen. So sollen Überlastungssituationen vermieden werden, die zu Krankheitsausfällen der Mitarbeiter führen können. Nadja Gabriel, Referentin des Gesundheits- und Familienservice der Schunk Group, absolvierte eine Qualifizierung zum betrieblichen Pflege-Guide. Damit ist sie eine von 350 Pflege-Guides in über 200 Betrieben. Gabriel betreut zu diesem Thema im Schnitt 15 Mitarbeiter pro Jahr. „Ich habe eine Lotsenfunktion. Meine Aufgabe besteht darin, Mitarbeiter über externe Beratungs- und Unterstützungsstellen zu informieren.“ Schunk bietet darüber hinaus auch ein kostenfreies Kompetenztraining Pflege und Beruf an, das im regionalen

Firmenverbund mit organisatorischer Unterstützung durch die AOK Hessen durchgeführt wird. „Pflege ist nicht so einfach zu organisieren, weil es so viele Unwägbarkeiten gibt. Das versuchen wir zu erleichtern, zum Beispiel mit Angeboten wie Home Office. Da sind individuelle Lösungen gefordert“, fasst Gabriel zusammen. Denn das Thema Pflege werde immer wichtiger.

Bei der diesjährigen Verleihung, erneut im Haus der Wirtschaft Hessen in Frankfurt, lobte Kai Klose, Hessischer Minister für Soziales und Integration, die Charta als eine Erfolgsgeschichte. 2013 startete diese mit elf Unternehmen. Die hessische Initiative Beruf und Pflege wurde vor über sechs Jahren vom Ministerium für Soziales und Integration,

der AOK – Die Gesundheitskasse in Hessen, der berufundfamilie Service GmbH und dem Bildungswerk der Hessischen Wirtschaft e. V. ins Leben gerufen.

Im Herbst 2020 haben hessische Arbeitgeber erneut die Gelegenheit, durch die Unterzeichnung der Charta „Beruf und Pflege vereinbaren“ ein öffentliches Zeichen zu setzen sowie ein Arbeitsumfeld zu schaffen, in dem die Pflege der Angehörigen kein Tabu ist. ■

ONLINE

www.berufundpflege.hessen.de
www.bwhw-forschung.de

ANZEIGEN

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. | EVENT.
DIENST.
LEISTUNG.

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

BILL-Event GmbH · Ernst-Leitz-Straße 5 · 35394 Gießen
 Telefon: + 49 (0) 641 9727244-0 · E-Mail: bill@bill-event.de

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



**DREHORT: ÜBERALL.
 WIR MACHEN IHRE MITARBEITER
 ZU SMARTPHONE-REGISSEUREN.**

SMARTPHONE-WORKSHOP FÜR FIRMAN

In unserem Workshop lernen Ihre Mitarbeiter, wie sie mit ihrem Smartphone hochwertige Fotos und Videos erstellen. Sie erfahren, wie ein Film aufgebaut ist, welche technischen Hilfsmittel es für den Dreh gibt, was für einen guten Ton erforderlich ist und wie man das Material anschließend schneidet.

+49 (0) 6404 6672670 | +49 (0) 177 4545680
 KLOSTER ARNSBURG 12 | 35423 LICH
INFO@FAIRWAY-COMMUNICATION.DE

ONE-TV.INFO/ACADEMY



Foto: Angela Georg-Feick

Die stellvertretende Einrichtungsleiterin des „Haus Wildgänse“, Jasmin Luthle nimmt die Spende von Holger Feick entgegen.

Spendenengagement zu Weihnachten

VON NATALIJA KÖPPL

„Kinder und Jugendliche sind oft das schwächste, zugleich aber auch ein sehr wichtiges Glied in unserer Gesellschaft. Sie haben ein Recht auf gutes Aufwachsen und gleiche Chancen – unabhängig von Herkunft, Geschlecht, Religion oder sozialem Status“, erklärt Holger Feick, Geschäftsführer der HF Finanzconsulting GmbH, seine Motivation.

Denn seit Juli 2018 spendet er gemeinsam mit dem Unternehmen quartalsweise an lokale und regionale Institutionen, welche Kinder und Jugendliche in schwierigen Lebenssituationen professionell begleiten: „Mit der Regelmäßigkeit von quartalsmäßigen und gleich hohen Spenden möchte ich sinnvoll zur Unterstützung von hilfsbe-

dürftigen Menschen beitragen und somit meiner sozialen Verantwortung gerecht werden“, so Feick weiter.

Die Umsetzung des Rechts auf gleiche Chancen für Kinder und Jugendliche sei ihm ein zentrales Anliegen. Tatkräftige Unterstützung bei diesem Vorhaben habe er dabei von seiner Frau Angela Georg-Feick, welche als Mitgesellschafterin der HF Finanzconsulting die Recherche bezüglich der Institutionen übernimmt: „Wir sind beide immer wieder aus Neuem positiv überrascht, welche Vielzahl es an derartigen Einrichtungen im Vogelsbergkreis und der Umgebung gibt“, betont der Geschäftsführer.

Die vierte Spende in 2019 wurde am 7. November an eine weitere Jugendhilfeeinrichtung übergeben. Auch in Zukunft wolle man mit der vierteljährlichen Spendenreihe mit jeweils 500 Euro weitermachen, betont Feick abschließend. ■



Foto: Adobe Stock

Prinzip Crowdlending

Digitale Unternehmensfinanzierung

In der jüngsten Sitzung des Finanz- und Steuerausschusses der IHK Gießen-Friedberg präsentierte ein Vertreter der Kapilendo AG Online-Plattformen als Kapitalquellen sowie digitale Banken. Den Kontakt hergestellt hatte Holger Feick, Mitglied des Finanz- und Steuerausschusses. Kapilendo mit Sitz in Berlin wurde im Januar 2015 gegründet und bietet als digitaler Bankingpartner für den Mittelstand eine zeitgemäße Alternative zur klassischen Bank in den Bereichen Investment Management und Corporate Finance.

Eine solide Finanzierung ist für kleine und mittelständische Unternehmen Voraussetzung für Wachstum und Innovation. Doch die Hürden auf dem Weg zu einer tragfähigen Finanzierung, insbesondere durch die Hausbanken, sind für viele mittelständische Unternehmen oft sehr hoch. Die digitale Unternehmensfinanzierung bietet einen neuen Weg: So sind Online-Plattformen für kleine und mittelständische Unternehmen eine echte Alternative im Finanzierungsmix. Über das Prinzip des Crowdlending erhält

der Mittelstand schnell und unkompliziert frische Liquidität – ganz ohne die aufwendigen Prozesse bei der Bank. Die Kreditvergabe wird von privaten Anlegern, der Crowd, übernommen. Das kann in Form eines klassischen Kredits sein oder aber auch als Nachrangkapital.

Und das funktioniert in der Praxis so: Der Unternehmer stellt seine Kreditanfrage innerhalb weniger Minuten einfach online, losgelöst von langwierigen Bankterminen oder wenig flexiblen Öffnungszeiten der Bankfiliale. Die Kreditantragsstrecke der Plattformen ist im besten Fall vollständig digitalisiert, so dass der Unternehmer bereits nach zehn Minuten eine erste Zinsindikation vorliegen hat. Die Gesamtdauer von der Antragsstellung über die Prüfung bis zur Kreditentscheidung liegt bei nur ein bis zwei Tagen. Anhand des Ergebnisses der Kreditanalyse werden dann die Kredit-Konditionen bestimmt und die Kennziffern wie Anlageklasse und Zinssatz per annum festgelegt. Der Finanzierungszweck kann dabei vielfältig sein und von Betriebsmitteln über Wachs-

tums- und Investitionsfinanzierung bis hin zu Produktivitätssteigerung reichen.

Im nächsten Schritt wird das Finanzierungsprojekt auf der Online-Plattform öffentlich präsentiert und das Geld vieler einzelner Anleger digital eingesammelt. Für die Bereitstellung eines Unternehmenskredits bieten die kleinen und mittelständischen Unternehmen den privaten Geldgebern eine attraktive Verzinsung für ihr Anlagekapital.

Als eine der führenden Finanzierungsplattformen hat Kapilendo seit Start im Juli 2015 bereits 181 Projekte finanziert, und dafür rund 65 Millionen Euro von den Anlegern eingesammelt. Die Unternehmen auf der Plattform bei Kapilendo kommen ausschließlich aus dem deutschen Mittelstand: „Dabei geht es nicht darum, die Hausbank der Unternehmen komplett abzulösen, viel mehr sieht sich Kapilendo als ein komplementäres Produkt im Finanzierungsmix“, erläutert Geschäftsführer Christopher Grätz. ■

ONLINE

www.kapilendo.de

Werbetechnik und Wäscherei

Starke Dienstleister der Lebenshilfe Gießen für Unternehmen in Mittelhessen

VON MAXIMILIAN WEISS

Die eigene Marke bekannt zu machen und bei potenziellen Kunden Interesse zu wecken, ist für Unternehmen kein einfaches Unterfangen. Ein qualitativ hochwertiges Angebot ist ein wichtiger Aspekt, aber ebenso gilt es Marke und Namen auch nach außen hin werbewirksam zu präsentieren. Um genau dies zu erreichen und vor allem umzusetzen, bietet die Lebenshilfe Gießen in ihrer Reha-Werkstatt Mitte Siebdruck- und Werbetechnik an.

In der Gießener Rehabilitationseinrichtung mit rund 160 Arbeitsplätzen ist eine Druckerei eingebunden, die Werbeideen auf verschiedene Arten und Weisen umsetzt. Kunden können hier auf Wunsch nahezu alle Oberflächen und Materialien bedrucken und veredeln lassen. Dank einer Ausstattung mit modernen und für unterschiedliche Aufgaben ausgelegten Maschinen wird genau das ermöglicht. Durch einen UV-Digitaldrucker können Motive etwa auf Werkstoffe wie Holz, Glas, Metall oder Kunststoff gedruckt werden. Schilder, Banner, Aufkleber und zahlreiche weitere Werbeträger können dabei in sehr hohen Mengen produziert werden. Aber auch mobile Messesysteme wie Rollups oder Aufsteller und Tresen für Messestände lassen sich hier auf Wunsch durch die Mitarbeiter anfertigen.

Rund 17 Mitarbeiter mit Unterstützungsbedarf sind in der Werbetechnik tätig. Vom Bestücken bis hin zum Betätigen der Maschinen sind sie fast vollständig in alle anfallenden Aufgaben eingebunden. Die Geräte einzustellen oder die von den Kunden angelieferten Druckdaten einzupflegen, übernehmen dabei die Gruppenleiter. Besetzt sind die



Sven Schlund legt die getrockneten Spannbettlaken zusammen, die danach den jeweiligen Stationswagen zugeordnet werden.

Positionen mit einem Schildermeister sowie einem gelernten Grafiker, die so dank ihres Know-hows Kunden auch beratend oder grafisch unterstützen können. Die Werbetechnik ist dabei zudem beliebter Ansprechpartner,

wenn es um die Bedruckung und Veredelung von Textilien geht. Lokale Vereine oder regionale Unternehmen lassen hier Trikots oder Arbeitskleidung besticken und beflocken. Sobald die Kleidungsstücke natürlich einmal

im Einsatz sind, bleiben sie dabei nicht lange frisch und sauber. Doch auch dafür hat die Lebenshilfe Gießen eine passende Abteilung im Angebot.

Tausend Kilo Wäsche pro Tag

Rund zehn Kilometer von der Reha Mitte entfernt befindet sich am Standort Werkstatt Lollar (WELO) die Wäscherei der Lebenshilfe Gießen. In industriellen Maschinen werden hier Textilien für private oder gewerbliche Auftraggeber fleckenlos und faltenfrei gereinigt. Die professionellen Waschmaschinen und Trockner können dabei ein tägliches Wäschepensum von bis zu 1.000 Kilogramm bewältigen. Die Reinigung erfolgt durch speziell vorgegeben Waschverfahren sowohl ressourcen- und zugleich umweltschonend. Behandelt werden neben Arbeits- und Privatkleidung etwa Wäsche aus den Bereichen Hotel und Gastronomie, sowie aus Wohn- und Altenheimen. Um die aus Wohn- und Pflegeeinrichtungen stammende Leibwäsche auch den entsprechenden Bewohnern zuordnen zu können, werden alle Wäscheteile mit individuellen Codes versehen, wodurch ein ordentlicher und sicherer Umgang mit der Wäsche gewährleistet ist. 16 Mitarbeiter



Fotos: S. Flauger

Textildruck in Handarbeit – im Hand-Siebdruck kommt es auf Fingerspitzengefühl an.

behandeln die angelieferte Wäsche und übernehmen auch hier nahezu alle Arbeitsschritte, vom Be- und Entladen der Maschinen bis hin zum Sortieren, Bügeln und Falten der Kleidungsstücke.

Sowohl Werbetechnik und Wäscherei sind, wie die vielen anderen Arbeitsgruppen und Abteilungen der Lebenshilfe auch, ein beeindruckendes Beispiel für ein gelungenes

Kunststück: Die Lebenshilfe Gießen setzt sich unermüdlich für Inklusion und gesellschaftliche Teilhabe ein und gilt zugleich als einer der größten und vielseitigsten Arbeitgeber der Region. ■

ONLINE

www.lebenshilfe-giessen.de

Hessen Champions 2019

Zu den diesjährigen Gewinnern gehört auch ein Unternehmen aus dem IHK-Bezirk. Die Bender GmbH & Co. KG in Grünberg wurde Sieger in der Kategorie Innovation. Das weltweit agierende mittelständische Familienunternehmen ist ein erfolgreicher Pionier und Marktführer für elektrische Sicherheitsprodukte und -lösungen der Spitzenklasse.

Weltweit ist die Unternehmensgruppe in über 70 Ländern präsent. Den Jahresumsatz von 135 Millionen Euro (2018) erwirtschaften weltweit über 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Produziert wird an zwei Standorten in Deutschland.

ONLINE

www.hessen-champions.de

BUCHTIPP

Fahrbahn für den Flow

Von Lilo Endriss



Flow- und Glücksgefühle entstehen, wenn sich der Mensch ungebremst seinen Zielen widmen kann. Häufig jedoch kommen Störfaktoren dazwischen. Man fühlt sich blockiert. Das Buch zeigt anhand eines Fahrplans auf, wann und wo Blockaden der Kreativität entstehen, wie sie bezeichnet werden und wie sie durch Anregungen zur Selbstreflexion, Übungen und Coaching-Tools entfernt werden können.

Springer Verlag, ISBN 978-3-658-25737-8, Preis 37,99 Euro

VERANSTALTER:



7. Gießener Stanley Tucker Firmenlauf



Messeplatz Ringallee

ab 17:00 Uhr

UNTERSTÜTZER AUS DER REGION:

Sylphen
Ihr IT-Systemhaus

STANLEY
Engineered Fastening



Stadtwerke Gießen
SWG

Gießener Anzeiger
Wir sind VRM

Creditreform
GIESSEN

WAHL - GROUP.DE
GIESSEN • WETZLAR



FEIG
ELECTRONIC

TOM & SALLY'S
Quick Fresh Food

WOF
WORLD OF FITNESS

REWE

WERDEN SIE AUCH
UNTERSTÜTZER!

Laufend was Gutes tun!
www.Giessener-Firmenlauf.de





In den Räumlichkeiten spiegeln traditionelle Elemente die Historie der Mohren-Apotheke wider.

Hof-Apotheke zum Mohren

100 Jahre im Besitz der Familie Podszus.

VON NATALIJA KÖPPL

Seit 2001 leitet Apothekerin Kerstin Podszus die traditionsreiche Hof-Apotheke zum Mohren in Friedberg. Nun gibt es Grund zum Feiern: Das Unternehmen befindet sich seit 100 Jahren im Familienbesitz, die Apotheke selbst kann sogar auf eine fast 400-jährige Historie zurückblicken, da sie bereits 1621 gegründet wurde.

Im Jahr 1919 kaufte der Apotheker Fritz Eduard Podszus die Mohren-Apotheke, sein Sohn Hans stieg im Jahr 1952, im Anschluss an Kriegsdienst und Studium, in das väterliche Geschäft ein und führte dies bis 1992, als die Räumlichkeiten zehn Jahre an den Apotheker Rolf-Dieter Dietz verpachtet wurden. Mit dem Ziel, die Familientradition fortzuführen, begann Kerstin Podszus 1990 ein Pharmazie-Studium an der Philipps-Universität in Marburg, welches sie 1995 abschloss und im Jahre 2000 erfolgreich promovierte.

Mit der Übernahme der Mohren-Apotheke 2001 erfüllte sie auch ihrem Großvater einen Herzenswunsch.

Apotheke vereint Tradition und Fortschritt

Die geschichtsträchtige Vergangenheit des Unternehmens spiegelt sich auch im Interieur der Räumlichkeiten wider: Podszus machte es sich nach ihrer Übernahme zur Aufgabe, Verkaufs- und Nebenräume unter dem Motto „Tradition hat Zukunft“ zu sanieren und zu erneuern: „Im Sommer 2002 entschied ich mich schnell, die Apotheke zu modernisieren. Die letzten großen Umbaumaßnahmen erfolgten 1965 und davor 1905, sodass die Einrichtung nicht mehr zeitgemäß war“, erinnert sich die Apothekerin. Traditionelle Elemente, wie die klassischen Apothekergefäße und ein antik anmutender Medizinschrank weisen dezent auf die Historie der Apotheke hin.

Fortschrittlich ist auch die „Online-Filiale“ der Hof-Apotheke zum Mohren, auf welcher die Kunden die Möglichkeit haben, sich umfangreich über Angebote, Gesundheitstrends, Service-Leistungen und in Ratgebern zu informieren. Außerdem bietet die Plattform die Option, online Bestellungen zu tätigen. Neben den üblichen Leistungen zählen auch Homöopathie und Kosmetik, sowie Nahrungsergänzung und die Sportler-Apotheke zum Service. Im Rahmen der „Beratung rund ums Tier“ berät das Team der Apotheke in Bezug auf Tierarzneimittel und gibt Tipps für Pflegeprodukte, die in der Apotheke bezogen werden können. Zusätzlich informiert seit etwa drei Jahren die „Mohren Post“ die Kunden alle zwei Monate über aktuelle Gesundheitsthemen, Aktionen und gibt teils humorvolle Einblicke in die Historie der Traditionsapotheke. ■

ONLINE

www.mohren-apotheke-friedberg.de



(von rechts) Matthias Jüngling (Sparkasse Oberhessen), Rolf Müller (Präsident des Landessportbundes Hessen) Harald Hock (Hotel Dolce), Marlies Mosiek-Müller, Bürgermeister der Stadt Bad Nauheim Klaus Kreß, Sebastian Kreß, Schriftführer, Edgar Itt, Johannes M. Peil (Erster Vorsitzender), Kerstin Herget (Volksbank Mittelhessen), Peter Krank (Erster Stadtrat der Stadt Bad Nauheim), Peter Drausnigg (Stadtwerke Bad Nauheim), Gerhard Hahn, (Stadtverordnetenvorsteher der Stadt Bad Nauheim), Saxophonquartett der Musikschule Bad Nauheim unter der Leitung von Felix Waltinger.

Gemeinsam stark

Unternehmer und Unternehmen für Bad Nauheim

Wirtschaft für Bad Nauheim e.V. ist eine Initiative engagierter Unternehmen aus Wirtschaft, Bank und Sparkassen, Kliniken und wissenschaftlichen Forschungseinrichtungen, Handwerk und Einzelhandel. Seit fast 20 Jahren ist es das Ziel dieser Initiative, die Stadt und die Region Bad Nauheims zu fördern, die Lebens- und Wohnqualität, die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit sowie die hervorragende Schul- und Ausbildungssituation zu erhalten und wo möglich auszubauen.

Mit der alle zwei Jahre auf dem Johannisberg stattfindenden Jahresveranstaltung hat

sich dabei eine attraktive Kommunikationsplattform für den Austausch mit Menschen entwickelt, die sich und anderen etwas zu sagen haben, so Johannes M. Peil, erster Vorsitzender des Verbandes. Und so facettenreich wie die Mitgliederstruktur, so abwechslungsreich und fachgebietsübergreifend auch die geladenen Festredner. Gestartet im Jahr der Gründung 2001 mit Franz-Josef Radermacher Global denken – lokal handeln liest sich die Liste der nachfolgenden Referenten und Impulsgeber wie das Who is Who der Keynote-Speaker: Felix von Cube, Bernt Rürup, damals aktiv im Rat der Weisen, Herbert Rebscher, Wilhelm Bender, Gerd Geiß-

linger, Roland Koch, Hessischer Ministerpräsident a.D., Manfred Niekisch und der Bronzemedallengewinner bei den Olympischen Sommerspielen 2019 in Seoul, Edgar Itt. Itt referierte Anfang November zum Thema, wie man seine Ziele trotz hoher Hürden meistern kann. Weitere Informationen über die Ziele und Aufgaben von Wirtschaft für Bad Nauheim e.V. stehen auf der Vereinshomepage. ■

ONLINE

www.wirtschaft-bad-nauheim.de

Gießener WissensForum

VORSPRUNG DURCH WISSEN



Prominente Top-Referenten zu Gast im **Forum Volksbank** Gießen – 8 unterhaltsame Vortragsabende, die Sie weiterbringen!

Präsentiert vom Gießener Anzeiger und der Volksbank Mittelhessen mit der Veranstaltungsagentur SPRECHERHAUS®. 2019 werden bereits zum 5. Mal in Folge prominente Top-Referenten nach Gießen eingeladen, die Ihnen den Vorsprung durch Wissen sichern.

Veranstaltungsort:

Volksbank Mittelhessen - Forum Volksbank,
Schiffenberger Weg 110, 35394 Gießen

Jeweils dienstags von 19.30 bis 21.00 Uhr (Einlass ab 19.00 Uhr).

Preise:

Einzelkarte: 49,- €* | 59,- €

*Vorteilspreis für Abonnenten des Gießener Anzeigers und Kunden der Volksbank Mittelhessen

Infos und Buchung bei der Veranstaltungsagentur:

SPRECHERHAUS® | 02561 97 92 888 | www.sprecherhaus-shop.de

Gießener Anzeiger
Wir sind VRM

Volksbank Mittelhessen

Diesen Top-Referenten sollten Sie nicht verpassen:

8 10.12.2019

Biologie des Geistesblitzes

Wie Sie das Unmögliche denken

Überall werden sie gesucht: die kreativen Köpfe, die neuen Ideen und innovativen Produkte. Dabei ist das Gehirn bis heute das einzige System, das neuartige Gedanken hervorbringen kann. Doch wie organisiert das Gehirn Wissen und Informationen? Und was können Unternehmen davon lernen, um innovativer zu werden? Henning Beck wirft einen spannenden Blick in eine der fehlerhaftesten und gleichzeitig innovativsten Strukturen der Welt und zeigt, mit welchen Tricks wir die besten Ideen anlocken, erkennen und anderen vermitteln.

„Irren ist nützlich – die Schwächen des Gehirns sind gleichzeitig Stärken.“



Ideenreichtum

Dr. Henning Beck

Neurowissenschaftler, Science Slammer, Autor

henning-beck.com

2020 geht's mit diesen acht Top-Referenten und -Themen weiter:



Eva Ullmann

Humortechniken



Leander Govinda Greitemann

Perspektivenwechsel



Anja Kohl

Finanzen



Rolf Schmiel

Motivationspsychologie



Dr. Martin Morgenstern

Stressbewältigung



Dr. Dr. Cay von Fournier

Verantwortung



Florian Mück

Rhetorik



Philip Keil

Handlungssicherheit



Die 50 Gewinner dürfen ab sofort ihre erfolgreich eingereichten Produkte als Vogelsberg ORIGINAL auszeichnen.

Regionalmarke Vogelsberg macht Fortschritte

Urkunden für 120 Vogelsberg ORIGINAL Produkte durch Wirtschaftsdezernenten vergeben

Zur Urkundenverleihung hatte der Vogelsbergkreis die Teilnehmer des Wettbewerbs „Die Besten 100 – Regionalität mit Mehrwert“ in den „Wilden Mann“ nach Bermuthshain eingeladen. Eine Jury hatte im Vorfeld 120 Produkte von 50 Anbietern ausgewählt, die „typisch Vogelsberg“ sind. Fast 100 Gäste der Veranstaltung applaudierten den Gewinnern der Produkte aus dem Ernährungs- und Nicht-Ernährungsbereich. Die prämierten Produkte dürfen künftig mit einem Vogelsberg ORIGINAL-Logo versehen werden.

In seiner Eröffnungsrede freute sich Wirtschaftsdezernent Jens Mischak über eine voll besetzte Veranstaltungsscheune „Wilder Mann“ der Däsch-Gastronomie in Grebenhain-Bermuthshain und stellte fest,

dass mit dem Bundesprojekt die große Chance besteht, eine Regionalmarke Vogelsberg auf die Beine zu stellen. Auf dem Erzeugermarkt an der Konstabler Wache in Frankfurt könnte man den Eindruck gewinnen, dass die Vogelsberg-Produkte dort höher geschätzt werden als im Vogelsberg selbst. „Deshalb ist dieses Projekt ein wichtiger Beitrag für das Selbstbewusstsein der Vogelsberger Bürgerinnen und Bürger sowie für die Stärkung des regionalen Markts. Es ist im besten Sinne ein Schaufenster der Region und gleichzeitig eine beeindruckende Leistungsschau die zeigt, dass unsere Region viel zu bieten hat“, betonte der Erste Kreisbeigeordnete.

„Seit der Auftaktveranstaltung in Herbstein am 15. Mai 2019 ist viel passiert“, so Mischak. „Ein wichtiger Baustein war dabei die Durch-

führung des Wettbewerbs „Die Besten 100“ um die für den Vogelsberg besonders prägenden Produkte zu finden.“

Auch Grebenhains Bürgermeister Sebastian Stang zeigte sich beeindruckt von der Veranstaltung, fand jedoch auch warnende Worte: „Die Anderen schlafen nicht!“ Es ist daher enorm wichtig, dass die Vogelsberger Vermarktungsinitiativen deutlich an Professionalität gewinnen und somit gemeinsam ein Beitrag zur regionalen Entwicklung geleistet wird, so der Bürgermeister.

Neben der Urkundenverleihung gab es eine Reihe fachlicher Programmpunkte, die vom Büro pro loco aus Göttingen, Michael Glatthaar, moderiert wurden. Zu den bisherigen Marktrecherchen, den geplanten weiteren Projektschritten, aber auch zu den konkreten Beratungsangeboten wurde von den Fachbüros Dr. Ilona Gebauer sowie Nicole Nefzger mit Mitarbeiterin Anna Fath referiert.

Im Bundesprojekt zur Regionalmarke, unter Leitung von Lorenz Kock, Amt für Wirtschaft und den ländlichen Raum des Vogelsbergkreises, werden zudem bereits jetzt Designleistungen von Jürgen Litzka aus Alsfeld sowie professionelle Produktfotografie von Lutz Habekost aus Lauterbach den Akteuren im Projekt angeboten.

Zusätzlich sollen konkrete Absatzmöglichkeiten über das Internet, aber auch über ein Regalsystem (Vogelsberg ORIGINAL Regal) sowie über eine Vermarktung von Produktsortimenten zum Weihnachtsgeschäft 2019 organisiert werden.

Die Abwicklung der Vermarktungsaktivitäten wird vom Sozialträger Kompass Leben e. V., unter Leitung von Frank Haberzettl, begleitet.

Im weiteren Projektplan steht eine zweite Wettbewerbsstaffel im Frühjahr 2020, die Erstellung von Videoclips sowie eine Broschüre über die Vielfalt der Vogelsberger Produkte und deren Erzeugern bis Herbst 2020 auf der Agenda.

„Ich bitte jeden Einzelnen, seinen Beitrag zum Gelingen des Projektes ‚Regionalmarke Vogelsberg‘ zu leisten. Nur gemeinsam kriegen wir das hin! Machen Sie Werbung für das Projekt, fordern Sie Ihre Kollegen zum Mitmachen auf“, bat Dr. Mischak zum Abschluss der Veranstaltung. Von der Vielfalt der Produkte konnten sich die Teilnehmer der Veranstaltung auf den Produkttischen im Raum selbst überzeugen – sowohl optisch, als auch geschmacklich.

Die vollständige Liste der Vogelsberg ORIGINAL Produkte ist im Internet veröffentlicht. ■

ONLINE

www.vogelsberg.de



Foto: Vogelsbergkreis Projekt BuLe

Prämierte Produkte mit dem Prädikat Vogelsberg ORIGINAL.

Zukunftsfähige Unternehmenskultur

Auszeichnung durch Bundesarbeitsminister in Berlin

Kürzlich wurde Pascoe Naturmedizin in Berlin von dem Bundesarbeitsminister Hubertus Heil für das abgeschlossene Audit „Zukunftsfähige Unternehmenskultur“ als erstes pharmazeutisches Unternehmen in Deutschland ausgezeichnet.

Die Initiative Neue Qualität – kurz INQA – der Arbeit bietet ein passendes Angebot, das eine mitarbeiterorientierte Gestaltung der Arbeitsbedingungen unterstützt, da alle Entscheidungen und Veränderungen aus dem gemeinsamen Austausch zwischen Unternehmensleitung, Beschäftigten und Personalvertretungen resultieren.

Der Bundesminister für Arbeit und Soziales (BMAS), Hubertus Heil, überreichte die Urkunde bei der feierlichen Verleihung im November 2019 im BMAS. Er deutete auf die Veränderungen der Arbeitswelt durch die fortschreitende Digitalisierung hin. Mit dem INQA-Audit „Zukunftsfähige Unternehmenskultur“ werden Arbeitgeber dabei unterstützt, diesen Wandel auf betrieblicher Ebene

erfolgreich zu bewältigen und die Interessen und Wünsche ihrer Mitarbeitenden einzubinden. „Denn attraktive Arbeitsbedingungen sowie eine moderne Unternehmenskultur und Personalpolitik sind heute mehr denn je ein Aushängeschild für Arbeitgeber. Die heute ausgezeichneten Unternehmen, Verwaltungen und Verbände zeigen, wie es geht und beweisen Weitblick für Innovationskraft und Zukunftsfähigkeit“, so Heil.

Auch Prozessbegleiterin Elisabeth Wissler zeigt sich beeindruckt: „Bei Pascoe hat mich begeistert, mit welcher Stringenz und Konsequenz die geplanten Prozesse angegangen und umgesetzt wurden. Neue Projekte wurden, wenn möglich, in bereits bestehende Managementprozesse integriert und fügten sich so in ein ganzheitliches, überzeugendes Personalmanagementkonzept, das sowohl das Unternehmen als auch die Mitarbeitenden weiter erfolgreich nach vorne bringen wird.“

Der erfolgreiche Hersteller von Naturmedizin ist stets offen für neue Wege in punkto

zukunftsfähige Personalentwicklung. Mit der Auszeichnung auf Bundesebene mit der Urkunde „Zukunftsfähige Unternehmenskultur“ wurde die Leistung des Unternehmens jetzt auch auf Regierungsebene offiziell gewürdigt.

Wichtig ist Geschäftsführerin Annette D. Pascoe vor allem, das Unternehmen weiterzuentwickeln und auf aktuelle Gegebenheiten zu reagieren: „Der digitale Wandel, den die Unternehmen zu meistern haben, ist sehr komplex. Daher benötigen wir das Know-How und das Engagement aller Mitarbeiter. Damit das gelingt ist es wichtig, dass jeder in den Strategieprozess eingebunden ist. Denn ein Unternehmen ist nur so gut wie seine Mitarbeiter.“

Insgesamt hat Pascoe 13 Maßnahmen umgesetzt, schwerpunktmäßig im Bereich Wissen und Kompetenz. Einen besonderen Fokus hat das Team dabei auf bereichsübergreifende Themen und Entwicklungshemen gesetzt, da diese Themen sehr viele Bereiche und Mitarbeitenden betreffen. Dieser Ansatz hat sich bewährt und Pascoe konnte mit Hilfe des Audits „Zukunftsfähige Unternehmenskultur“ mit starken Impulsen und neuen Konzepten Bewegung in neue Themen bringen. Jürgen F. Pascoe: „Jederzeit die Perspektive ändern, sich immer wieder neu erfinden, die bisherigen Erfolgsfaktoren hinterfragen und weiterentwickeln und beseelt sein, von dem was man tut, sichert uns die Zukunft. Die gemeinsamen Ideen und Gedanken mit unseren Mitarbeitern spielen hierbei eine entscheidende Rolle. In unserer Zukunftswerkstatt fördern wir die Kreativität und den unkonventionellen Austausch, um Neues entstehen zu lassen. Wir danken allen Mitarbeitern für ihr engagiertes Mitgestalten.“



Freude über die Auszeichnung: v.l.n.r. Alexander Bily (Personalleiter), Stefanie Wagner (Pressereferentin), Hubertus Heil (Bundesarbeitsminister), Annette D. Pascoe und Jürgen F. Pascoe (beide Geschäftsführer von Pascoe Naturmedizin)

Tue recht und rede darüber

Nachhaltiges unternehmerisches Handeln lässt sich messen.

VON VERA RONGE

Wir handeln im Privatleben meist nach eindeutigen, selbstverständlichen humanistischen Werten. Das tun viele kleine und mittlere Unternehmer auch im Geschäftsleben. Doch wie kommuniziert man diese gelebten Werte und nachhaltigen Leistungen gegenüber den Kunden und zukünftigen Mitarbeitern? Denn für immer mehr Konsumenten und Mitarbeiter spielen Faktoren wie Nachhaltigkeit, soziale Standards und Transparenz von Unternehmen eine wichtige Rolle.

Im Prinzip stehen dafür schon zahlreiche Corporate Social Responsibility (CSR)-Instrumente zur Verfügung, die oftmals jedoch mit hohen Auditierungs- und Lizenzierungskosten verbunden sind und deren Fokus nicht auf einer gezielten, wertebasierten nachhaltigen Entwicklung liegt. Wolfgang Kring, Geschäftsführer des Institut für Organisationen (INFO GmbH) in Lich, ist deshalb einen anderen Weg gegangen. Die Unternehmensberatung mit 20 Mitarbeitern erstellt derzeit einen Gemeinwohl-Bericht. „Wir beschäftigen uns seit 2011 bewusst mit Corporate Social Responsibility und Nachhaltigkeit“, so Kring. „Um diesen Prozess zu verstärken, haben wir nach einem Analyse- und Audit-Instrument gesucht, das unsere Aktivitäten hinterfragt, systematisiert und die Verankerung von Nachhaltigkeit im täglichen Handeln weiter verstärkt“.

Die Berichterstellung und die Vertiefung mit den Themen kostet Zeit jenseits des Tagesgeschäftes. Aber lohnt sich dieser Aufwand und trägt er zum Unternehmenserfolg bei? Die INFO GmbH zieht ein positives Resümee „Wir werden sogar anschließend den Audi-



Beraterin Vera Ronge, Think fresh.

tierungsprozess durchlaufen. Für uns stehen die zahlreichen konkreten Maßnahmen, die die Mitarbeitenden im Prozess entwickelt haben, im Vordergrund. Sie stärken unser nachhaltiges Handeln in Bezug auf Mitarbeitende, Kunden, Lieferanten und weitere Berührungsgruppen. Darum geht es uns.“ ■

ONLINE

www.ecogood.org

Gemeinwohl-Ökonomie

Der Gemeinwohl-Bericht ist eine umfassende Dokumentation der Gemeinwohl-Orientierung einer Organisation. Er misst den Erfolg eines Unternehmens anhand der Werte Ökologische Nachhaltigkeit, Menschenwürde, Solidarität, soziale Gerechtigkeit sowie Transparenz und Demokratie. Entwickelt wurde die Bilanz von der Initiative „Gemeinwohl-Ökonomie“ (GWÖ).

Die GWÖ fördert weltweit ein zukunftsorientiertes Wirtschaftssystem, bei dem Wachstum und Gewinnmaximierung nicht über allem stehen sondern gemeinwohl-orientierten Werte in den Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns gerückt werden.





Ansichten vom Fresche Keller
im Alten Dorfladen

Fresche Keller 2.0

Mit der Reihe „Kabarettigkeiten“ hat sich die Kleinkunsthöhne einen Namen gemacht. Mittlerweile inszeniert sie auch das „Vogelsberger Gipfel-Kabarett“.

VON GABRIELE REINARTZ

Seit über 30 Jahren gibt es den Fresche Keller, wenn auch seit 17 Jahren unter neuer Leitung. 1988 von Hans Schwab als Gastspielhaus und Bühne für eigene Produktionen in Ortenberg gegründet, wird er nun vom Freundeskreis der Kleinkunsthöhne Fresche Keller e.V. in Nidda-Wal-lernhausen betrieben. „Schwab wollte sich damals wieder mehr der Schauspielerei widmen und suchte daher einen Nachfolger. Wir wurden uns schnell einig: Bereits ein Jahr später, also 2002, fanden die ers-

ten Veranstaltungen unter unserer Leitung statt“, erzählt Dorothee Arden. Sie und Michael Glebocki sind das Herz und der Kopf des Fresche Kellers 2.0. Sie begannen mit einem Varieté in der Ruine der Klosterkirche Konradsdorf.

Heute steht – fast – ausschließlich Kabarett auf dem Spielplan, dessen Ausdrucksformen und Themen überaus vielfältig sind. „Das Spektrum reicht vom klassischen Frontalkabarett bis zum Kammerspiel“, verrät sie „die Spielszenen wechseln sich mit Musikeinlagen ab.“ Im Grunde sei alles möglich, manchmal

würde sogar zwischendurch jongliert. „Bei uns treten nur Künstler auf, für die wir selbst Karten kaufen würden. Das ist ein großer Luxus, den wir uns leisten können, weil der Fresche Keller unser Hobby ist und wir nicht von ihm leben müssen, Ehrenamt eben. Das unterscheidet uns von kommerziellen Bühnen“, sagt sie. Überlegungen, ob diese(r) oder jene(r) Künstler für eine bessere Auslastung sorgen würde, spielten bei ihnen keine Rolle.

Vielmehr wird die Kulturarbeit ihrer Kleinkunsthöhne von Anzeigenkunden und Sponsoren unterstützt. So sei die Veranstaltungsreihe „Kabarettigkeiten“ seit 15 Jahren

ein gemeinsames Projekt mit der Sparkasse Oberhessen. Die Sommerveranstaltungen im Alten Dorfladen würden zudem vom Kultursommer Mittelhessen gefördert, was Arden und Glebocki verständlicherweise sehr freut. „Der Fresche Keller konnte von Anfang an vielversprechenden jungen Talenten eine Bühne bieten, so zum Beispiel 2004 Claus von Wagner, Philipp Weber und Mathias Tretter oder in diesem Jahr Inka Meyer. Ich selbst habe die künstlerische Leitung inne, plane also die Spielzeiten und wähle die Künstler und das Programm aus“, verrät Arden. Glebocki sei hingegen für den technischen Part verantwortlich. Er kümmere sich darum, dass Licht und Ton gut und richtig funktionieren. „Der Verein Freundeskreis Fresche Keller hat weitaus mehr Mitglieder, aber nur wir beide sind regelmäßig aktiv.“

Es wird gestapelt und drapiert

Weil sie ein Gastspielhaus sind, müssen Arden und Glebocki keine Bühnenbilder bauen. Setzt aber ein Programm eine bestimmte Kulisse oder besondere Requisiten voraus, begeben sie sich auf die Suche, und zwar in ihren Scheunen. „Dann werden Kisten und Kästen gestapelt, alte Skier,

Möbelstücke und Teppiche drapiert, bis aus unserer Bühne eine adäquate Kulisse geworden ist“, verrät die Spielleiterin. „Eines unserer Requisiten, eine alte Holzleier, hat es sogar schon mal auf das Plakat eines Frankfurter Kabarettisten gebracht.“

Einen, wenn auch kleinen Makel hat die Bühne des Fresche Kellers inzwischen nun doch: „Es ist eine Sommerbühne, halb überdacht, halb im Freien. Daher können wir nur in den Sommermonaten veranstalten.“ Das sei aber gar nicht so schlimm, denn „wir wollen ohnehin keine Konkurrenz zu Veranstaltungen in Nidda und Umgebung sein“. So konzentrieren sie sich auf wenige Termine im Jahr: ganze fünf, maximal sechs Male öffnet der Alte Dorfladen sein Hoftor. Wenn die Sommerbühne dann, so wie jetzt im Dezember, Pause hat, stimmt man sich musikalisch auf den Advent ein. „Quadro Nuevo spielt zwei der seltenen Weihnachtskonzerte in der Johanniskirche in Frankfurt-Bornheim“, sagt Arden noch zum Schluss und freut sich schon heute auf die kommende Saison, die im Juni 2020 eröffnet wird. ■

ONLINE

www.freschekeller.de

Programm 2020

- 19. Juni, 19.30 Uhr:
„Jetzt hätten die guten Tage kommen sollen“, Kabarett mit Stefan Waghübinger
- 26. Juni, 19.30 Uhr:
„Der Schottenabend“, Kabarett mit Mathias Tretter & Sven Kemmler
- 11. Juli, 19.30 Uhr:
„UN – Unvereinte Nationen“, Kabarett mit Mike & Aydin
- 1. August, 19.30 Uhr:
„Gut möglich“, Kabarett mit Severin Groebner
- 22. August, 19.30 Uhr:
„Wenn Du mich verlässt, komm ich mit“, Musikkabarett mit Tina Teubner & Ben Süverkrüp
- 29. August, 19.30 Uhr:
Kabarett mit HG. Butzko, Vorpremierre des neuen Programms

Veranstaltungsort ist der Fresche Keller im Alten Dorfladen.



Einsichten vom Fresche Keller.

Intensiv-Kompakt-Lehrgang **Vertriebsingenieur/-in** **Technische/r Vertriebsmanager/-in [IHK]**

Vertriebskompetenz für Mitarbeiter aus technischen Bereichen

- ✓ Verkaufsprozesse erfolgreich gestalten
- ✓ Vertriebsstrategien erfolgreich umsetzen
- ✓ Vertriebswerkzeuge kennen und einsetzen

Berufsbegleitender Lehrgang von 28. Februar bis 19. Juni 2020.

Nähere Informationen von

IHK Gießen-Friedberg
Freya Ruth
Tel.: 06031 / 609-2505
ruth@giessen-friedberg.ihk.de

➔ www.ihkgifb.de/vertriebsingenieur



Industrie- und Handelskammer
Gießen-Friedberg

Die Unternehmer-Mitmachorganisation
innovativ

Außergewöhnliche Tipps


Wi-event

Mieten Sie unsere
Rennsimulatoren und
viele weitere Eventmodule
für Ihre Firmenfeier.

Telefon 06401-223300 | Mail kontakt@wi-event.de | www.wi-event.de

Arbeitskleidung

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

Andreas Trechler
work + fashion

Ihr Fachgeschäft
in Mittelhessen

Workwear
Teamkleidung
mit Veredelung als Stick,
Druck, Flock oder Patch

Sicherheitsschuhe
Firmenberatung
& **Versandservice**



LOVATEX GmbH

Helmershäuser Str. 28
63674 Altenstadt
Tel. 0 60 47 - 6 81 61

Bitte Katalog anfordern !
ÖZ: Mo.-Fr.: 8-17 h, Sa.: 11-13 h

www.lovatex.de | workwear & more

SHIRTS | JACKEN | WORKWEAR | VEREDELUNG | SCHUHE | u.v.m.

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 Projektanrechnung sowie allgemeine Büro- und Sekretariatsarbeiten.

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

Katja Kschuk · Effektivzeit-Bürodienstleistung
Am Meisenring 5 · 61197 Flurstadt
Telefon: 06041/823541 · Fax: 06041/823542
www.effektivzeit.de · E-Mail: katja.kschuk@effektivzeit.de

Buchhaltung
...und nachts den Bürokrampf?

Renate Fritz
Bilanzbuchhalterin (IHK)
Betriebswirtin (VWA)

Zahlenwerkstatt
Mit uns können Sie rechnen!



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

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



Beate Bahlk
Bürodienstleistungen
geprüfte Bilanzbuchhalterin (IHK)

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

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

Büromöbel und mehr

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

Art & Office
Bürodesign GmbH



www.art-office.de

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

Coaching | Sprachen | Rhetorik und mehr


DR. SCHLAEFKE
SPRACHEN, KOMMUNIKATION & TRAINING GMBH

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

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

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

EDV-Beratung | Schulung | Hard- und Software


Diehl
Software

Softwaresystemberatung **Softwareentwicklung**
Kostenlose Erstberatung Individuell wie Sie

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

Anzeigenannahmeschluss

Ausgabe Januar:

6. Dezember 2019

kornelia.giessler@vrm.de

Tel. 0641/9504-3535

VRM Immo
www.vrm-immo.de

Wir bewegen sogar Immobilien.

Jeden Samstag in Ihrer Zeitung und jederzeit unter vrm-immo.de.

Wir bewegen auch Ihr Angebot oder Gesuch. Sie erreichen uns nicht nur online, sondern auch unter +49 (0) 6131 48 48 oder treffen Sie uns persönlich im Kundencenter und bei allen Servicepartnern.



Entdecke, was zu dir passt

Suche gezielt nach Ausbildung, Dualem Studium, Praktikum und Nebenjobs auf...



azubi.mittelhessen.de

**Mission
ZUKUNFT**

mittelhessen
AZUBIS

Papier- und Büromaterial

PAPIER HOLLER GmbH**GLS-Paketshop** – Tinten u. TonerkartuschenBismarckstr. 31 · 61169 Friedberg · Tel. (0 60 31) 53 67 · Fax (0 60 31) 9 15 74 · Internet: www.papier-holler.de

Innovationen Büro & Betrieb



FÜR DAS BESSERE ARBEITEN.

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

ZEITERFASSUNG & ZUTRITTSKONTROLLE

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

Für Sie vor Ort.

Ihre Ansprechpartnerin
für Anzeigen im
IHK Wirtschaftsmagazin.**Kornelia Gießler**
Sales Managerin
Telefon 0641 9504-3535
kornelia.giessler@vrn.de**VRM**
Mittelhessen
Media Sales**Gießler Anzeiger**

Werbetechnik | Schilder | Lichttechnik

Ihr Partner für visuelle Kommunikation

M. BACHMANN
LICHTSPIELHAUS
DIGITAL-DRUCK CENTER

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

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

Stempel und Schilder

**gut
schnell
preiswert****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

Hausmeisterservice

0641/
51080**UWE SCHIEFERSTEIN**
Hausmeisterservice

Am Steinkreuz 14 · 35396 Gießen



Reinigungstechnik



Beratung, Verkauf und Service

**Rein + Wittkowski OHG: Ihr Kärcher Center in Laubach.****KÄRCHER**

makes a difference

Kärcher Center R-W
Philipp-Reis-Str. 29 · 35321 LaubachTel. 06405-5010460
Fax 06405-5010461E-Mail info@kaerchercenter-rw.de
www.kaerchercenter-rw.de

WIRTSCHAFTSMAGAZIN

der IHK Gießen–Friedberg

Herausgeber

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

Redaktion

Iris Jakob-Diedolph, Telefon: 06031/609-1115
E-Mail: jakob-diedolph@giessen-friedberg.ihk.de
Kurt Schmitt, Chefredaktion, Telefon: 06031/609-1100
E-Mail: schmitt@giessen-friedberg.ihk.de
Gabriele Reinartz, Telefon: 06031/609-1105
E-Mail: reinartz@giessen-friedberg.ihk.de
Internet: www.giessen-friedberg.ihk.de

Anzeigenpreisliste Nr. 10 gültig ab 1. 1. 2016

Verlag

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

Layout

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

Anzeigenverantwortlich

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

Anzeigenverkauf

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

Papier

Recycling-Papier, gestrichen, aus 100% Altpapier hergestellt

Druck

Brühlsche Universitätsdruckerei GmbH & Co KG, Gießen

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 Bezieherers gestattet.

AUTOREN DIESER AUSGABE



Jana Birlenbach
Redaktion IHK-Wirtschaftsmagazin
E-Mail: birlenbach@giessen-friedberg.ihk.de



Elke Dietrich
IHK-Geschäftsbereich Recht und Steuern
E-Mail: dietrich@giessen-friedberg.ihk.de



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



Beate Hammerla
IHK-Geschäftsbereich Existenzgründung und Unternehmensförderung
E-Mail: hammerla@giessen-friedberg.ihk.de



Vitalis Kifel
IHK-Geschäftsbereich Existenzgründung
kifel@giessen-friedberg.ihk.de



Natalija Köppl
Redaktion IHK-Wirtschaftsmagazin
E-Mail: koeppel@giessen-friedberg.ihk.de



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



Jana Seidel
Afrika Referentin
jana.seidel@giessen-friedberg.ihk.de



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

VORSCHAU

Titelthema

In einer Zeit, in dem Kunden problemlos via Internet Produkte und Dienstleistungen verschiedener Anbieter schnell und einfach vergleichen können, ist Imagepflege wichtiger denn je geworden. Sie spielt aber auch eine bedeutende Rolle, wenn es darum geht, neue Kunden zu gewinnen.

Service

„TheIntegrityApp“ der Allianz für Integrität und des Deutschen Global Compact Netzwerkes unterstützt weltweit kleine und mittlere Unternehmen beim Aufbau von Compliance-Kapazitäten.

Sonderthema

In Teil 3 unserer LEAN Management-Reihe decken wir auf, was die Hauptelemente des LEAN Managements sind. Im Zuge dessen werden die Konzepte Total Productive Maintenance (TPM), Total Quality Management (TQM) und Just-In-Time vorgestellt.

Lebensart

Seit vielen Jahren beheimatet der Bad Salzhäuser Parksaal ein hochkarätiges und facettenreiches Kulturprogramm. Er ist auch die Heimat der bis weit über die Kreisgrenzen hinaus bekannten Kulturreihen „nidda erlesen“ und „nidda satirisch“.

»» ERP: Erfolg Richtig Planen

Ihr führender Partner für ERP und CRM in der Region Mittelhessen

Nutzen Sie unser Branchen- und Prozess-Know-how!



Jetzt kompetente
Unterstützung für
Ihre **Digitalisierungs-**
projekte sichern!

»» **ORDAT** steht für maßgeschneiderte, vielfach ausgezeichnete Software und IT-Dienstleistungen zur Steuerung und Optimierung Ihrer Unternehmensprozesse – von der Produktion über das Lager bis hin zum Personal- und Kundenmanagement.

Seit fast 50 Jahren ist **ORDAT** aus **Gießen** ein starker, zuverlässiger Partner in Sachen Unternehmenssoftware. Nutzen Sie unsere Erfahrung aus mehr als 500 ERP-Projekten und machen auch Sie Ihr Unternehmen fit für den Erfolg!

Nutzfahrzeug-Zentrum

An der Automeile 14, Gießen



Wir wünschen allen Kunden und Freunden eine schöne Weihnachtszeit und gute Fahrt im neuen Jahr!



Ab sofort bei uns – der neue VW T6.1.

Die neue Generation des erfolgreichen Transporters führt bewährte Stärken konsequent fort und setzt neue Maßstäbe in seiner Klasse. Aus der Praxis für die Praxis hat Volkswagen so den besten Begleiter mit modernsten Infotainment-, Fahrerassistenz- und Sicherheitssystemen entwickelt.

**Autohaus
Michel**

Autohaus Michel GmbH & Co. KG
Nutzfahrzeuge • Karosserie-Zentrum
An der Automeile 14
35394 Gießen
Tel. (0641) 9403-90
www.autohaus-michel.de



Nutzfahrzeuge