

Mitmachen.
Mitbewegen.
Mitgewinnen.



Industrie- und Handelskammer
Giessen-Friedberg

Die Unternehmer-Mitmachorganisation



Mobilität heute und morgen

Von Stromern auf vier Rädern, neuen
Vertriebswegen und digitalen Autohäusern

Genehmigt

Vollversammlung verabschiedet
Wirtschaftsplan

Seite 20

Landesbeste

Drei Azubis mit
herausragenden Abschlüssen

Seite 32

Ehrensache

Wirtschaft hilft mit
wohlütigem Engagement

Seite 58

Schneller, stabiler, wirtschaftlicher. Glasfaser für Ihr Unternehmen.

0800 281 281 2
anrufen und
Beratungsgespräch
vereinbaren!

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

deutsche-glasfaser.de/inexio

INEXIO
DEUTSCHE GLASFASER BUSINESS

Herausforderungen für den Automobilvertrieb der Zukunft

Die deutsche Automobilwirtschaft ist ein Marktverbund mit erheblicher volkswirtschaftlicher Bedeutung. Ende 2019 waren bei den im Verband der Automobilindustrie organisierten Herstellern und ihren Zulieferern über 484.000 Personen beschäftigt. Zusätzlich waren in den im Zentralverband des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes vereinten Betrieben, die den Handel, die Wartung und Reparatur von Kraftfahrzeugen betreiben, 439.000 Menschen beschäftigt. Darum ist es nicht verwunderlich, dass Veränderungen in der automobilen Landschaft Gegenstand hohen öffentlichen Interesses und ausgiebiger Diskussion sind. Als Beispiele seien sich ändernde Kundenerwartungen, neue Mobilitätsangebote, Digitalisierung, alternative Antriebe und autonomes Fahren genannt. In dieser Ausgabe des Kammermagazins wird auch über die Auswirkungen der Corona-Krise auf die heimische Automobilwirtschaft berichtet.

Alle diese Herausforderungen haben Auswirkungen auf die Akteure der Automobilwirtschaft und ihre Beziehungen zueinander. Nicht erst seit heute sind gesättigte Kernmärkte, Veränderungen in den rechtlichen Rahmenbedingungen, die Abnahme produktseitiger Differenzierungen, zunehmend flexibleres und individuelleres Kundenverhalten, das Drängen neuer Wettbewerber in die Wertschöpfungskette der Automobilwirtschaft und Veränderungen der Vertriebslandschaft durch neue Technologien festzustellen. Von besonderer Bedeutung für den Automobilvertrieb sind – wie in vielen anderen Branchen – elektronische Plattformen, die die Schnittstelle zwischen den Kunden, dem Kraftfahrzeuggewerbe und den Herstellern besetzen und damit das Geschäftsmodell verändern. Darum werden in der gesamten Automobilwirtschaft strategische Projekte durchgeführt, die zu einem Vertrieb der Zukunft führen sollen. Dabei wird weiterhin dem stationären örtlichen Geschäft in den Autohäusern eine herausragende Bedeutung zukommen.

Bei diesen Veränderungen im Verhältnis zwischen Kunden, Handel und Herstellern werden sicherlich auch Veränderungen im europäischen Wettbewerbsrecht hohe Bedeutung haben. Die Vertragsbeziehungen der fabrikatsgebundenen Betriebe mit ihren Industriepartnern werden maßgeblich auf europäischer Ebene durch Gruppenfreistellungsverordnungen beeinflusst, die im Mai 2023 auslaufen. Die Europäische Kommission hat bereits mit Erhebungen begonnen, die klären sollen, ob ihre wettbewerbsrechtlichen Ziele in der Automobilwirtschaft erreicht wurden.



Foto: privat

Vor diesen Hintergründen ist noch offen, wie der Automobilvertrieb der Zukunft gestaltet sein wird. Fest steht heute nur, dass den Akteuren der Automobilwirtschaft auch auf der Vertriebsseite spannende Zeiten bevorstehen.

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



Titelbild: media tools



Vollversammlung in Butzbach 20

AUFMACHER

- 6 Automobilindustrie weltweit im Umbruch**
Durch die Innovationsprämie erleben Elektro- und Hybridautos in Deutschland einen Boom.
- 8 Steil ansteigend**
Autohäuser verzeichnen rege Nachfrage nach Neu- und Gebrauchtwagen.
- 10 Portfolio erweitert**
EURONICS in Mittelhessen verkauft jetzt auch chinesisches Elektroauto.
- 12 Erst grobmaschig, jetzt flächendeckend**
Mittelhessen ohne jeglichen weißen Fleck auf der eAuto-Lade-Landkarte
- 16 Virtuelle Erlebnisplattform**
Projekt eAutohaus erfolgreich angelaufen

CORONA – REGIONAL UND INDIVIDUELL

- 18 Mit neuen Ideen durch die Krise**
Unternehmer berichten, was sie bewegt.

WIRTSCHAFT UND POLITIK

- 25 Unterstützung in Zeiten von Corona**
IHK nimmt Stellung
- 26 Unter der Zufriedenheitsschwelle**
Ergebnisse der IHK-Konjunkturumfrage im Herbst
- 30 Gemeinsam Gutes tun**
Wirtschaftsjunioren Wetterau spenden erneut für die Friedberger Tafel.
- 31 Kommt der digitale Euro?**
Viele Zeichen sprechen dafür.

Live oder online dabei sein – die Vollversammlung als Hybridveranstaltung

IHK SERVICE

- 32 Drei auf einen Streich**
Sie sind die besten Auszubildende im IHK-Bezirk.
- 36 Kontinent voller Chancen**
Afrikanischen Markt nicht außer Acht lassen.
- 38 Forderungen im Ausland**
Insolvenzaussetzung im internationalen Kontext
- 39 Veränderungen im Handelsregister**
- 40 Veranstaltungskalender**
- 41 Veranstaltungen im Kurzporträt**

PERSONALIEN

- 42 Empfohlen und ernannt**
Norbert Ott und Jessica Rumpf zu ehrenamtlichen Handelsrichtern berufen
- 42 Zum Vizepräsidenten gewählt**
Thomas M. Reimann mit an der Spitze der VhU
- 43 Jubiläen**
- 44 Einstimmig beschlossen**
Jens Ihle als Geschäftsführer des Regionalmanagement Mittelhessen bestätigt

Austausch pflegen 28

Renommiertere Fachleute nutzen die erste Regionale Immobilien-Expo Mittelhessen in Wetzlar zum regen Austausch.



Zwanzig Jahre coveto 52

Bürgermeister Hans-Peter Seum (links) gratuliert den Geschäftsführern, Pia Tischer und Christian Asche, zum Jubiläum.

Faust ganz anders 62

Musical der Theatergruppe Assenheim: Bei der Brautshow auf dem Dorfplatz versucht Mephisto, Faust an eine Dorfschönheit zu verkuppeln.



VIRTUELLE REALITÄT

46 Virtuelle Trainingssysteme

Startup Cognilize verändert Mannschaftssport.

49 Persönliche Käuferlebnisse

Kontaktlose Beratungsgespräche im Audi Zentrum Gießen

NACHRICHTEN AUS DER REGION

50 Leistung auf vier Säulen

Aurum Vermögensmanagement berät und agiert bankenunabhängig.

52 Beste Bewerbermanagement Software

coveto erhält renommiertes Gütesiegel.

54 Personalbeschaffung als Chance verstehen

Gängige Rekrutierungsverfahren sind mittlerweile überholt.

56 Fünfundzwanzig Jahre Verlag Schoback

Geschätztes Verkehrsmagazin für Mittelhessen jubiliert.

EHRENSACHE – WIRTSCHAFT HILFT

58 Klimafair

Verein pflanzt eine Million Bäume in Oberhessen

LEBENSART

62 Nahezu professionell

Theatergruppe Assenheim ist in der Region bekannt für seine Musicals.

IMPRESSUM

66 Autoren dieser Ausgabe

66 Vorschau



Auf dem Weg zum Automobil 4.0

Eine Branche steckt mitten im Umbruch.

VON CARSTEN EIGNER

Die deutsche Automobilindustrie gilt als eine Schlüsselbranche der Wirtschaft. Bundesweit waren im vergangenen Jahr 822.873 Menschen bei den Herstellern und ihren Zulieferern beschäftigt. Auch Hessen gehört zu den wichtigen Auto-Bundesländern: 53.176 Mitarbeiter wurden 2016 bei den drei im Land ansässigen Autobauern gezählt – die vielen Arbeitsplätze bei den zahlreichen Zulieferfirmen nicht mitgerechnet. Doch Deutschlands Schlüsselindustrie ist zugleich auch eine, die sich mitten in einem weltweiten Umbruch befindet – und das nicht erst seit oder durch Corona.

Die aktuellen Zulassungszahlen des Kraftfahrtbundesamtes für den September 2020 zeigen es: Exakt 265.227 PKW wurden neu zugelassen. Ein Wert, der nicht nur in etwa dem Vor-Corona-Niveau entspricht, sondern über dem gleichen Monat der vergangenen beiden Jahre liegt. 8,4 Prozent fällt das Plus gegenüber dem September 2019 aus. Alles wie gehabt also? Keineswegs, denn es gibt auch noch weitere Zahlen. Von den etwas mehr als eine Viertelmillion Neuwagen entfiel nämlich bereits ein Viertel in den Bereich alternativer Antriebe. 20,4 Prozent der Fahrzeuge waren Hybride (kurz HEV), davon 7,6 Prozent Plug-In-Hybride (kurz PHEV), also Autos mit Verbrennungsmotor, die daneben noch einen Elektromotor samt Akku besitzen, der unabhängig aufgeladen werden kann. Die Zahl der im September 2020 zugelassenen rein batterieelektrischen Autos (kurz BEV) lag mit 8,0 Prozent auf einem ähnlich hohen Niveau – und zugleich wurden von Fahrzeugen beider Antriebsarten noch niemals zuvor so viele zugelassen.

Vergleicht man diese Zahlen mit denen vom September 2019, so ergeben sich bei den alternativen Antrieben Zuwächse im dreistelligen

Prozentbereich: Um 185,2 Prozent bei HEV und hier wiederum sogar um 463,5 Prozent bei PHEV sowie um 260,3 Prozent bei BEV. Und selbst beim bisherigen Nischenprodukt Flüssiggas-PKW ergibt sich mit 809 Zulassungen noch ein Zuwachs von 176,1 Prozent im Verhältnis zum selben Monat im Vorjahr. Zwar sind die Kraftfahrzeuge mit ausschließlich Benzin- oder Dieselmotor noch deutlich in der Mehrheit. 45,5 Prozent beziehungsweise 25,6 Prozent aller im September neu zugelassenen PKW wiesen diese klassischen Antriebsarten auf. Doch im Vergleich zum selben Monat des Vorjahres zeigt sich ein Minus von 17,6 Prozent bei der Zulassung von Benzinern und ebenso ein Rückgang von 6,4 Prozent bei der Zulassung von Dieseln.

Boom durch Innovationsprämie

Es ist nicht mehr zu übersehen: Hybridautos und reine Elektroautos erleben derzeit einen regelrechten Boom auf dem deutschen Automarkt. Auf der Suche nach Gründen dafür landet man schnell bei der am 3. Juni 2020 noch einmal verdoppelten „Innovationsprämie“ des Bundes, die im Verbund mit den zusätzlichen Kaufprämien der Hersteller erhebliche Kaufanreize für PHEV und BEV bietet. In der Gesamtbetrachtung lässt sich allerdings bereits seit einem Jahrzehnt und verstärkt seit etwa vier Jahren ein stetiger Aufwärtstrend bei der Nachfrage nach PKW mit alternativen Antrieben beobachten. Ein Trend, der auch kein rein deutsches Phänomen ist, sondern eine globale Entwicklung. Rollten am 31. Dezember 2015 noch 1,4 Millionen PHEV und BEV über die Straßen der Welt, so waren es vier Jahre später bereits 7,89 Millionen. Natürlich sind im Vergleich dazu die konventionellen Antriebe unter den 1,3 Milliarden Autos auf der Welt bei weitem in der Überzahl. Doch inzwischen gehören Länder wie

China und die USA, aber auch Norwegen zu den Leitmärkten der Elektromobilität.

Das letztgenannte Land ist Vorreiter unter den Nationen, die sogar bereits ein gesetzliches Ausstiegsdatum für den Verbrennungsmotor verhängt haben. Schon ab 2025 dürfen in Norwegen keine PKW mit Benzin- oder Dieselmotor zugelassen werden. Im September 2020 hatten BEV unter den etwas über 15.000 PKW-Neuzulassungen bereits einen Marktanteil von 61,5 Prozent, während PHEV hier auf 20,1 Prozent kamen. Zweifelloso ein Extremfall, aber ebenso kein Einzelfall. Denn auch anderswo hat die Politik, nicht zuletzt unter dem Druck der öffentlichen Diskussion um mehr Klimaschutz, die fossilen Kraftstoffe in die Sackgasse verbannt. Schlagzeilen machte beispielsweise, ebenfalls im September 2020, die Unterschrift des Gouverneurs von Kalifornien unter ein Dekret, demzufolge ab 2035 nur noch Autos und leichte Nutzfahrzeuge mit emissionsfreiem Antrieb in dem bevölkerungsreichsten US-Bundesstaat erlaubt sind.

Elektrofahrzeuge – ob nun mit reinem Batterieantrieb oder perspektivisch vor allem bei der Verwendung auf Langstrecken und bei schweren Nutzfahrzeugen zusätzlich mit einer Brennstoffzelle ausgestattet – haben eine ganz andere Technik an Bord als bisher. Und die „Antriebswende“ ist nur eine große Herausforderung, die auf die Automobilbranche in Deutschland zukommt. Denn das Auto wandelt sich zugleich zum „Smartphone auf Rädern“, ausgestattet mit einer Vielzahl vernetzter digitaler Assistenz- und Entertainment-Systeme. Und schon zeichnet sich mit dem autonomen Fahren eine weitere Entwicklungsstufe ab. Als wäre das noch nicht genug, muss aktuell auch noch die Corona-Krise bewältigt werden. Herausforderungen, denen sich auch Unternehmen rund um das Auto in unserer Region stellen müssen – und auf unterschiedliche Weise schon jetzt stellen. ■

Zwischen Mobilitätswende und COVID-19

Der Autohandel auf dem Weg aus der Krise

VON CARSTEN EIGNER

„Die Wahrheit liegt auf dem Platz“, diese Fußballerweisheit gilt im übertragenen Sinn auch in der Automobilbranche. Nämlich insofern als die produzierten Fahrzeuge am Ende auch ihre Kunden finden müssen. Und für die ist beim Neufahrzeugkauf in der Regel nach wie vor das Autohaus vor Ort der erste Ansprechpartner. Wie sich das Käuferverhalten entwickelt, welche Automodelle und Antriebsarten besonders gefragt sind, spüren die Autohäuser unmittelbar. Das gilt auch für die Corona-Krise und ihre Folgen.

Im kommenden Jahr kann das Autohaus Michel in Gießen sein 60-jähriges Jubiläum feiern. Doch so turbulente Wochen wie im März und April 2020 hat das Familienunternehmen für die Marken Volkswagen und Audi mit seinen vier Standorten an der Grünberger Straße und der Rivers Automeile in Gießen noch nie erlebt. Als sich das Virus SARS-CoV-2 immer schneller verbreitete und zu dessen Eindämmung schließlich Mitte März nahezu das gesamte öffentliche Leben in der Bundesrepublik heruntergefahren wurde, stand auch beim Autohaus Michel zunächst der Fahrzeugverkauf vor Ort still. Nur der Service-Betrieb lief in gewohnter Form weiter. Erst ab der vorletzten Aprilwoche durften die Türen unter Einhaltung strenger Richtlinien wieder für interessierte Kunden geöffnet werden.

Was im ersten Augenblick des Schocks im Frühjahr noch kaum vorstellbar erschien: Eine Aufholjagd im Verkauf von Neuwagen setzte ein. „Wir haben die Verluste durch die Beschränkungen im März und April weitgehend aufholen können. Und zwar in allen Märkten und Segmenten, die wir anbieten“, sagt Andrea Michel-Lebeau von der Geschäftsführung des Autohauses Michel. Und nicht



Das Gießener Autohauses Michel verzeichnet nach dem ersten Lockdown im Frühjahr 2020 eine steil ansteigende Nachfrage an Neu- wie auch Gebrauchtwagen.

nur der Neuwagenverkauf hat ihrer Einschätzung nach deutlich angezogen, wenn er auch noch nicht ganz das Vor-Corona-Niveau erreicht hat.

Auch der Absatz von gebrauchten Fahrzeugen hat zugenommen, der beim Autohaus Michel schon immer eine wichtige Säule bildete – ist man doch Partner des weltweiten Labels „Das WeltAuto“, unter dem hochwertige zertifizierte Gebrauchtwagen der VW-Konzernmarken vertrieben werden. „An Gebrauchtwagen verkaufen wir derzeit sogar noch mehr als früher“, so Michel-Lebeau.

Ist die Zunahme der Autoverkäufe nicht nur ein Nachhohleffekt, sondern womöglich Ausdruck eines neuen Trends zum privaten PKW als vor Ansteckungsgefahr sicherem Transportmittel im Vergleich zum ÖPNV, wie in der öffentlichen Diskussion bereits vermutet wird? Die Gießener Geschäftsfrau ist hier

eher zurückhaltend, denn eine diesbezüglich relevante Motivationslage kann sie bei den Kunden ihres Autohauses nicht erkennen. Doch Trends beobachtet auch sie.

Wer Förderung wünscht, muss sich eilen

So geht es ihrer Einschätzung nach bei vielen Kunden weniger um zusätzliche Autos, sondern vor allem um die Ablösung bereits existierender Fahrzeuge. Eine Bewegung hin zu Benzinern bei Menschen, die nur wenig oder kürzere Strecken fahren, hat die Geschäftsführerin des Gießener Autohauses ebenfalls registriert. Eine erhöhte Nachfrage zeigt sich derzeit aber auch bei Plugin-Hybriden und reinen Elektroautos – und gerade hier hat der Volkswagen-Konzern seine Produktpalette in letzter Zeit deutlich ausgeweitet.

„Wir haben viel aufgeholt, gerade bei den neuen Technologien Elektro und Hybrid. Die entsprechenden Fahrzeuge sind auch preislich dank der aktuellen Förderung sehr attraktiv. Man bekommt dadurch die neue Technologie schon jetzt zum Preis der alten“, erklärt sie. Für potenzielle Interessenten hat sie einen wichtigen Hinweis: „Die Lieferzeiten für Elektro- und Hybridautos von Volkswagen und Audi werden teilweise unterschätzt. Wer ein solches Fahrzeug erwerben und dabei noch die Förderung in Anspruch nehmen möchte, sollte daher bald bestellen.“

Im Mittelpunkt des Interesses steht dabei der neue elektrische Hoffnungsträger von Volkswagen, der ID.3, der im Oktober präsentiert wurde. Aber auch für seinen demnächst erscheinenden größeren SUV-Bruder ID.4 häufen sich die Kundenanfragen. Bei der Konzernschwester Audi steht der ebenfalls rein elektrische SUV e-tron im Fokus. Erhebliche Nachfrage gibt es außerdem nach dem hybriden „Teilzeit-Stromer“ Golf GTE. Hier erstrecken sich die Lieferzeiten aktuell schon bis weit ins nächste Jahr.

Die besonderen Bedingungen der Corona-Krise sind für das Autohaus Michel mittlerweile Bestandteil des Alltags geworden. So gelingt mittlerweile eine Fahrzeugübergabe „kontaktlos“ oder aber weiterhin vor Ort mit entsprechenden Schutzmaßnahmen wie zum Beispiel FFP2-Masken. Und wer sich für Fahrzeuge der Marke Audi interessiert, muss dazu nicht mehr unbedingt in Gießen ins Auto steigen. Eine Beratung kann mittels VR-Brille online erfolgen. Dies ermöglicht dem Kunden, das Fahrzeug in Echtzeit durch die Augen des Mitarbeiters zu sehen und zu erleben – so als ob man sich das neue Auto seiner Wahl vor Ort in Natura ansehen würde (siehe Seite 50).

Eine corona-bedingte Vollbremsung musste Mitte März zunächst auch das Vertriebszentrum des ebenfalls in Gießen beheimateten Autohauses Neils & Kraft hinlegen. Eine Ausnahmesituation, wie sie das 1927 gegründete Traditionsunternehmen seit dem Zweiten Weltkrieg nicht mehr erlebt

hat. Inzwischen ist aber auch Neils & Kraft – um eine weitere Analogie zu bemühen – wieder zurück in der Spur, nachdem der stationäre Verkauf ebenfalls bis Mitte April geschlossen war, was sich in der Absatzstatistik in einer deutlichen Nachfragedelle bemerkbar gemacht hat. Insgesamt ist die Situation der Autohäuser aber eine andere als bei der eigentlichen Autoindustrie. „Die



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

Industrie wird letzten Endes durch das Neufahrzeuggeschäft mit einem hohen Exportanteil getrieben. Das spüren wir hier vor Ort in den Kraftfahrzeuggewerbebetrieben natürlich nicht so“, meint Geschäftsführer und IHK-Vizepräsident Michael Kraft.

Ausnahmesituation in fast 100-jähriger Historie

Seit Anfang Juni konnte Neils & Kraft an seinen mittelhessischen Standorten in Gießen-Wieseck, Gießen-Lützellinden, Wetzlar und Hungen in weiten Teilen wieder im Normalbetrieb arbeiten. Der Auftragseingang hat sich im Vergleich zum Vorjahr sogar noch etwas erhöht. Die Auftragsbestände werden systematisch abgearbeitet. „Grundsätzlich sieht es gar nicht so schlecht aus“, schätzt

Kraft die Lage im Prinzip positiv ein. Auch das Gebrauchtfahrzeuggeschäft hat sich auf dem Niveau des Vorjahres stabilisiert. Dies führe aber nicht zu einer Erhöhung des Bestandes, weil vorwiegend ältere Fahrzeuge durch jüngere ersetzt werden. Insgesamt sei das durchschnittliche Alter des zugelassenen PKW-Bestands im Zeitverlauf deutlich gewachsen – von sechs auf über neun Jahre. Dies sei nicht zuletzt auch ein Ergebnis der verbesserten Qualität der Autos.

Verstärkt hat sich bei Neils & Kraft die Nachfrage nach Plugin-Hybriden, von denen Mercedes-Benz im Rahmen der EQ-Power-Familie eine ganze Reihe im Portfolio hat. „Da spielt auch der verringerte Steuersatz eine Rolle“, schätzt der IHK-Vizepräsident ein. Und auch bei den rein elektrischen PKWs wie dem Elektro-SUV EQC, dem Elektro-Van EQV und dem Transporter eVito sieht er eine erhöhte Nachfrage. Für die mittlerweile ausschließlich mit batterieelektrischem Antrieb produzierten Zwei- und Viersitzer der Tochtermarke Smart gilt bei Neuwagen allerdings auch beim Autohaus Neils & Kraft: Ausverkauft bis zum dritten Quartal 2021.

Kraft warnt beim Thema Elektromobilität denn auch vor zu euphorischen Erwartungen. Noch fehle es an den großen Stückzahlen. Zudem müsse man immer auch die Rohstoffsituation, die Produktionsverhältnisse und die problematische Entsorgung beim Herzstück der Elektrofahrzeuge, dem Akku, im Blick behalten. „Schadstoffarme Diesel und Benzinern genügen allen Ansprüchen und sind umweltfreundlich“, meint er. Letzten Endes komme es bei der Kaufentscheidung für ein Fahrzeug mit alternativem Antrieb auf den Kunden, seinen Bedarf, und seine Wünsche an. Rein batterieelektrische Autos stellten daher vor allem die Alternative für diejenigen dar, die kurze Strecken zurücklegen. „Je höher die Laufleistung und je höher die Ansprüche an Kapazität und Reichweite werden, desto höher wird der Verbrenneranteil. Auf der langen Strecke ist der reine Verbrenner das richtige Auto“, sagt Kraft. ■

E-Auto-Premiere bei EURONICS

Interview mit Philipp Neuffer, Leiter Multichannel Marketing / e-Mobility bei der EURONICS Deutschland eG

Für das angesagte Smartphone oder die gesuchte Waschmaschine in den Elektromarkt gehen – nichts Neues. Definitiv neu ist jedoch, dass man dort jetzt auch Autos kaufen kann, jedenfalls bei EURONICS Deutschland. Die große bundesweite Genossenschaft des mittelständischen Elektronik-Einzelhandels ist Vertriebspartner für den neuen chinesischen Elektro-SUV Aiways U5. Und gleich zwei EURONICS-Märkte aus Mittelhessen sind dabei mit an Bord.

Herr Neuffer, es ist interessant, dass es immerhin zwei Standorte für die „Roadshow“ beziehungsweise Stützpunkthändler im Bezirk der IHK Gießen-Friedberg gibt, nämlich Euronics Hilgenberg in Butzbach und Euronics XXL in Lauterbach. Warum wurden speziell diese beiden Euronics-Märkte ausgewählt?

Sie passen ideal in das Anforderungsprofil eines Aiways-Stützpunkthändlers. Zum einen ist die zentrale Lage in Hessen strategisch sinnvoll, da wir bei EURONICS großen Wert darauf legen, Kunden mit Wohnort in ländlichen Regionen mit unseren Services möglichst nah zur Verfügung zu stehen. Zudem haben die Mitarbeiter viel Erfahrung mit dem Thema E-Mobilität, wodurch Interessenten eine kompetente Beratung zu Elektroautos, Energiespeichern und Ladeinfrastruktur erhalten. Hinzu kommen abschließend noch die geeigneten Verkaufsflächen vor Ort, die genügend Raum für einen persönlichen Test des neuen Aiways-Modells bieten.

Warum hat sich die Firma Aiways für Euronics als Partner entschieden, oder anders gefragt: Was ist die Intention für Euronics, dieses Angebot anzunehmen?

Kern der Kooperation mit Aiways ist der kundenorientierte und holistische Beratungsansatz von EURONICS zum Thema Elektromobilität – sowohl zum Fahrzeug selbst aber auch darüber hinaus. Unsere lokalen Händler beraten Kunden auf den eigens eingerichteten Ausstellungsflächen mit ihrem technischen Know-how sowie ihrem Hintergrundwissen zu Elektronik-Themen. Wir bieten die passende Hardware und Services an – bei EURONICS gibt es alles fürs E-Auto aus einer Hand. Zudem können Interessenten mit dem U5 direkt vor dem Ladengeschäft zu einer Probefahrt starten. Für EURONICS passt der neue Aiways außerdem ideal zum eigenen Anspruch, alles rund um das beste Zuhause der Welt zu bieten. Denn mit seiner modernen Ausstattung ist der U5 ein smartes High-Tech-Produkt auf Rädern und zeigt damit, dass das vernetzte Zuhause der Zukunft nicht an der Haustür endet, sondern alle Facetten des Alltags sinnvoll miteinander verbinden wird. Für EURONICS ist die Zusammenarbeit mit Aiways und generell das Feld E-Mobilität daher ein wichtiger Baustein in der kontinuierlichen Weiterentwicklung des eigenen Geschäfts.



Ungewohnter Vertriebsweg des Aiways U5: die Elektronikette Euronics hat das chinesische E-Modell in sein Portfolio aufgenommen.

Wie läuft der Kauf eines Aiways U5 ab?

Kaufinteressierte können sich auf unserer Webseite vorab über die Standort- und Terminplanung informieren und telefonisch eine Probefahrt buchen. Nachdem sich die Kunden vor Ort ein eigenes Bild vom Fahrzeug gemacht haben, können sie sich ausführlich beraten lassen, Kaufverträge im Ladengeschäft abschließen oder sie auf Anfrage durch den EURONICS Stützpunkthändler per E-Mail erhalten. Ab Dezember beginnt die Auslieferung der Fahrzeuge an die Kunden.

Wie läuft der Kauf eines Aiways U5 ab?

Kaufinteressierte können sich auf unserer Webseite vorab über die Standort- und Terminplanung informieren und telefonisch eine Probefahrt buchen. Nachdem sich die Kunden vor Ort ein eigenes Bild vom Fahrzeug gemacht haben, können sie sich ausführlich beraten lassen, Kaufverträge im Ladengeschäft abschließen oder sie auf Anfrage durch den EURONICS Stützpunkthändler per E-Mail erhalten. Ab Dezember beginnt die Auslieferung der Fahrzeuge an die Kunden.

Welche Angebote hat Euronics sonst noch zur Elektromobilität und gibt es eine entsprechende „Strategie“?

E-Mobilität ist für EURONICS ein wichtiges Zukunftsthema und für die Mitarbeiter aus der Verbundgruppenzentrale sowie ihrer Mitglieder längst Teil des Arbeitsalltags. Bereits 50 Händler bieten auch dank einer Kooperation mit der EnBW Ladestationen auf ihren Parkplätzen an, ein Installationsservice von Wallboxen beim Kunden zuhause ergänzt unser Angebot. Während sich Interessenten künftig im Markt beraten lassen, sind auch ihre Elektrofahrzeuge vor der Tür bestens versorgt. Zudem bieten wir unseren Kunden auch das volle Elektromobilitäts-Paket – vom Energiespeicher bis zur Ladeinfrastruktur.

Wie läuft die Werbung für das neue E-Auto – auch im Hinblick auf digitale Präsentation?

Zur Markteinführung des Aiways U5 hat EURONICS eine integrierte Kommunikationskampagne auf Print-, Radio- und Online-Kanälen geplant. Bereits im August und September haben wir das neue Modell mit einer Roadshow bei 30 Fachhändlern – unter anderem auch in Butzbach und Lauterbach – vorgestellt.

Das Interview führte Carsten Eigner.

ONLINE

www.euronics.de/aiways-u5

Autos im Visier der Hacker

Das „rollende Smartphone“ und die Folgen

VON CARSTEN EIGNER

Wenn vom heutigen modernen PKW gesprochen wird, der mit leistungsfähigem Bordcomputer und eine Vielzahl digitaler Assistenten und anderer Systeme ausgestattet und obendrein online mit der Welt draußen verbunden ist, fällt gerne das Wort vom „rollenden Smartphone“. Die zunehmende Bedeutung der vernetzten Software bringt aber auch Herausforderungen mit sich – denn das Fahrzeug ist damit prinzipiell auch unbefugten Zugriffsversuchen von außen ausgesetzt.

Hacker, die in die Computersysteme vernetzter Autos eindringen und diese womöglich noch während der Fahrt „übernehmen“ oder ganze Fahrzeugflotten aus der Ferne blockieren, um Eigentümer oder Hersteller zu erpressen – eine Vorstellung, die zunächst einmal weit hergeholt klingt, es in der Zeit digitalisierter Kraftfahrzeuge, deren Software „Over the Air“ aktualisiert wird, aber nicht ist. Fälle, in denen beispielsweise sogenannte Keyless-Systeme, mit denen Fahrzeuge ohne Schlüssel geöffnet und gestartet

werden können, gehackt und die betroffenen Autos anschließend gestohlen wurden, sind durchaus schon bekannt geworden.

Mittlerweile haben auch Versicherungsunternehmen angefangen, sich mit diesem



Foto: privat

Regina Beil von der Hauptvertretung des HDI und IHK-Vollversammlungsmitglied

Thema ernsthaft zu beschäftigen. Denn die Gefahr von Cyberangriffen auf vernetzte Autos könnte Kfz-Versicherungen zukünftig komplizierter machen. Eine neue Art von Risiko müsste abgedeckt werden. Noch immer ist allerdings die überwiegende Mehrzahl der

Fahrzeuge analog auf den Straßen unterwegs. Oder aber es ist zwar eine hoch entwickelte Bordelektronik vorhanden – auf diese wird aber zum Beispiel bei der Wartung noch immer direkt im Autohaus zugegriffen. Der profane Blechschaden macht weiterhin die Mehrheit der Versicherungsfälle im Zusammenhang mit Autos aus.

„Momentan gibt es noch relativ wenige solcher Fahrzeuge, die über uns versichert sind. In unseren Versicherungsbedingungen werden aber digitale Angriffe, die zum Beispiel zu einem Kfz-Diebstahl führen könnten, explizit nicht ausgeschlossen. Wir schauen uns immer den Einzelfall an. Und das können dann eben auch Schäden durch einen digitalen Angriff sein. Unser Verband passt sich immer an die aktuellen Bedingungen an“, erklärt Regina Beil von der Hauptvertretung des HDI. Es gibt aber noch andere, für die die Bedrohung durch Hackerangriffe inzwischen mehr als nur abstrakt ist: Unternehmen, darunter auch solche aus der Automobilbranche beziehungsweise der Automobilzulieferbranche. Hier sind die EDV-Systeme ebenfalls Teil der Versicherung.

Auch weitere neue Entwicklungen in der Mobilität hat HDI im Blick. Dazu zählt die Elektromobilität. Die Versicherung von E-Autos läuft im Prinzip genauso ab wie bei Kfz mit Verbrennungsmotor. „Es gibt aber einen Baustein, durch den separat der Akku versichert ist. Meistens wird das aber ohnehin durch das Leasing abgedeckt“, sagt Regina Beil. ■



Foto: Adobe Stock

Moderne Bordsysteme sind angreifbar für Hacker.

ONLINE

berater.hdi.de/regina-beil

Die Elektromobilität voranbringen

Wie die OVAG Lademöglichkeiten für E-Autos fördert.

VON CARSTEN EIGNER

Vor einigen Jahren waren sie noch Exoten auf vier Rädern, mittlerweile sieht man sie immer häufiger: Elektroautos. Doch so wie die vertrauten PKW mit Verbrennungsmotor regelmäßig eine Tankstelle ansteuern müssen, so benötigen auch die leisen und lokal abgasfreien Stromer einen Ort, um „aufzutanken“, das heißt ihre Batterie wieder mit Strom zu füllen. Für die weitere Durchsetzung der Elektromobilität ist daher der Ausbau der öffentlichen wie auch der privaten Ladeinfrastruktur Voraussetzung.

Die Oberhessischen Versorgungsbetriebe AG (OVAG) haben sich im Hinblick auf Umwelt- und Klimaschutz schon früh verantwortungsvoll aufgestellt. So ist die OVAG der Pionier bei der Nutzung der Windenergie im Vogelsberg. 1991 wurde bei Hartmannshain der damals erste Windpark im deutschen Mittelgebirge errichtet. Inzwischen betreibt der regionale Energieversorger Windkraftanlagen mit einer installierten Leistung von insgesamt knapp 125 Megawatt. Aktuell fließen damit rund 265 Millionen Kilowattstunden grüner Strom ins Netz. Auch bei der Nutzung der Photovoltaik war die OVAG schon früh mit dabei und plant und unterstützt diese unter anderem durch Photovoltaik-Contracting für Geschäftskunden. Die Beratung rund um den grünen Strom für Bürger, Unternehmen und Kommunen ist mittlerweile fester Bestandteil der Aktivitäten der OVAG.

So lag schon vor Jahren der Gedanke nahe, den in Oberhessen aus Wind und Sonne gewonnenen Strom auch für die Elektromobilität in der Region zu nutzen. 2011 errichtete die OVAG ihre erste öffentliche Ladesäule – zu einem Zeitpunkt, als in Deutschland gerade



Eine von vielen Ladestationen der OVAG im IHK-Bezirk

mal etwas mehr als 4.000 E-Mobile zugelassen waren. Und noch weit mehr als heute herrschte die Anschauung vor, dass Elektroautos allerhöchstens etwas für die Großstadt seien, aber nicht für ländliche Räume wie Oberhessen.

Angebot an Ladestationen ist flächendeckend

Zunächst entstand ein noch sehr grobmäschiges Netz an öffentlichen OVAG-Ladestationen – auch mit Blick auf die Kosten solcher „Stromtankstellen“, denen vergleichsweise geringe Gewinne gegenüberstehen. Nicht zuletzt dank der wegweisenden Förderung der Elektromobilität durch das Land Hessen konnte ab 2017/18 ein flächendeckendes Angebot an öffentlichen Ladestationen in der Region geschaffen werden. Der weiße Fleck auf der E-Auto-Lade-Landkarte im östlichen Mittelhessen gehört damit der Vergangenheit an.

Insgesamt 63 OVAG-eigene Ladestationen mit einer Ladeleistung von bis 22 Kilowatt stehen Elektromobilisten im Vogelsbergkreis, im Wetteraukreis und im östlichen Teil des Landkreises Gießen mittlerweile zur Verfügung. In nahezu jeder Kommune im Einzugsgebiet der OVAG gibt es mindestens eine Lademöglichkeit. Auf Parkplätzen vor gerne aufgesuchten Veranstaltungshallen und Einkaufsstraßen findet man sie ebenso wie an den Anziehungspunkten des Tourismus in der Region, wie beispielsweise auf dem Hoherodskopf. Hier wie überall im OVAG-Ladestationsnetzwerk fließt übrigens ausschließlich zertifizierter Ökostrom in die Akkus der E-Mobile.

Nächtliche Stehzeit zum Tanken nutzen

Natürlich sind Fahrer von Elektroautos nicht nur in der eigenen Region unterwegs. Dem Grundgedanken der Nutzerfreundlichkeit Rechnung tragend, schloss sich die OVAG daher im Mai 2017 PlugSurfing an, dem größten E-Auto-Ladeverbund Europas. Mittlerweile mehr als 200.000 öffentlich zugängliche Ladepunkte ermöglichen damit grenzüberschreitende Elektromobilität auf dem gesamten Kontinent. Das Laden ist wahlweise über eine Smartphone-App oder eine Ladekarte möglich. Im kommenden Jahr wird es bei der OVAG über Roaming dann möglich sein, sogar noch weitere Ladestations-Netzwerke in Europa zu nutzen – ein weiterer Gewinn für die wachsende Zahl derjenigen Menschen, die elektrisch auf vier Rädern unterwegs sind.

Doch öffentliche Ladestationen sind nur ein Baustein der Elektromobilität. Denn elektrisch Fahren funktioniert eben ganz anders

als mit Benzin oder Diesel im Tank. Zwar dauert das Aufladen der Batterie auch an Schnellladestationen, wie man sie vor allem an Autobahnraststätten findet, länger als das Auftanken eines konventionellen PKW mit Verbrennungsmotor. Doch im Alltag, wenn ohnehin kürzere Strecken zurückgelegt werden müssen, ist die gesonderte Fahrt zu einer öffentlichen Ladestation gar nicht erforderlich. Als Elektromobilist kann man stattdessen die zahlreichen Gelegenheiten nutzen, in denen das eigene Fahrzeug über einen längeren Zeitraum ohnehin „Stehzeug“ ist. Und das ist beispielsweise während der Arbeitszeit der Fall, vor allem aber, wenn das Elektroauto über Nacht in der eigenen Garage oder

auf dem eigenen Stellplatz unter einem Carport steht.

Gerade im Einzugsgebiet der OVAG sind die Voraussetzungen für das Aufladen Zuhause sehr günstig, denn in der überwiegend ländlich geprägten Region wohnt ein großer Teil der Bevölkerung in einem Haus mit Garage oder Carport. Diesen großen Interessentenkreis haben die Verantwortlichen der OVAG bei ihrer Elektromobilitäts-Strategie fest im Blick. Für private Garagen, Carports und Stellplätze hat der regionale Energieversorger daher moderne und funktionelle Wandladestationen (üblicherweise „Wallbox“ genannt) vom namhaften deutschen Hersteller Mennekes im Angebot. Mit

Ladeleistungen von wahlweise bis zu elf oder bis zu 22 Kilowatt und bei einfacher Bedienung lässt sich auf diese Weise das Elektroauto vor der eigenen Haustür sicher und bequem aufladen. Das einfache Anstöpseln an die Haushaltssteckdose ist bei einem E-Mobil übrigens keine gute Idee, sondern bestenfalls eine Notlösung: Das Aufladen dauert hier nämlich nicht nur bis zu zehnmal solange wie an einer Wallbox, sondern kann durch die starken Stromflüsse über längere Zeit auch zu herausfliegenden Sicherungen und sogar Kabelbrände verursachen. ■

ONLINE
www.ovag.de

Neils & Kraft holt sich den Sieg

Service Award 2020 ist Deutschlands wichtigster Werkstattpreis

Mit einem digitalen Serviceprozess und selbst entwickelten Extras hat sich Neils & Kraft gegen die Konkurrenz durchgesetzt. Der Mercedes-Benz-Partner aus Gießen beeindruckte die Jury mit seiner konsequenten Digitalisierung des Serviceprozesses. Geschäftsführer Michael Kraft und Serviceleiter Oliver Görsch hätten mit ihren digitalen Ideen das Autohaus zu einem der fortschrittlichsten Unternehmen der Branche gemacht. Beispiele hierfür sind:

Die Terminvereinbarung: Über die hauseigene App könnten Kunden Termine vereinbaren, ohne sich umständlich anmelden oder Fahrzeugdaten eingeben zu müssen.

Die Schadensmeldung: Kunden können Fotos vom Unfallschaden via App an Neils & Kraft versenden und erhalten eine erste Kosteneinschätzung, erstellt von einem Gutachter. Der Schaden wird bei Neils & Kraft behoben und nicht weggesteuert.

Das Mercedes-Me-Konto: Die Prozesse sind dank Digitalisierung transparent und für jedermann im Betrieb nachvollziehbar.

Die kontaktlose Fahrzeugannahme: Der



Haben sich den Service Award 2020 geholt: Geschäftsführer Michael Kraft (rechts) und Serviceleiter Oliver Görsch (Mitte vorn) freuen sich mit ihrem Team über die Auszeichnung.

Kunde scannt mit dem Smartphone einen QR-Code ein, hinterlässt Namen, gewünschte Arbeit(en), Abstellort und ähnliches und unterschreibt mit dem Finger. Den Auftrag bekommt das Autohaus digital per Mail zugesandt. Einen Eindruck von eventuellen Schäden an seinem Fahrzeug erhält der Kunde per Video.

„Wir können den Serviceprozess komplett ohne Kundenkontakt umsetzen“, betont Kraft. „Die Digitalisierung wird sich auch nach Corona nicht zurückdrehen.“

Jürgen Karpinski, Präsident des Zentralverbands Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe,

betonte: „Unsere Nähe zum Kunden ist das Pfund, mit dem wir wuchern müssen – denn kein Hersteller ist näher am Kunden als wir. Und ohne ein Servicenetzwerk und ohne Werkstätten, die die Kunden mobil halten, wird es auch in Zeiten der Elektromobilität nicht gehen.“ Wer sich im Servicebereich als kompetenter und engagierter Partner der Kunden profiliere, werde auch zukünftig in der dynamischen Branche sehr erfolgreich sein. ■

ONLINE
neilsundkraft.de

Autodesigner krempelt Leben um

Corona hat das Leben von Fabian Kreis aus Linden im positiven Sinne kräftig verändert.

VON THOMAS WISSNER

Eigentlich war Ende März bereits alles für die Übersiedlung nach China fertig. Wohnung und Kindergarten in Bad Homburg gekündigt und die Auswanderung vorbereitet. Doch dann änderte sich durch Corona das Leben des 38-jährigen Fabian Kreis und seiner Familie komplett.

Als Autodesigner hatte er in Baoding in der Nähe der Hauptstadt Peking gearbeitet, und nun sollten Frau und die beiden Söhne nach China übersiedeln. Doch was tun, nachdem die Einreise einen Tag vor der Übersiedlung von chinesischer Seite gestoppt und damit der Job verloren war? Der Familie blieb nur die Möglichkeit, ins Elternhaus von Kreis nach Großen-Linden zu ziehen. Eigentlich waren fünf Tage dort geplant, doch mittlerweile ist fast schon ein halbes Jahr daraus geworden. Eine Rückkehr an seinen Arbeitsplatz in China ist mittlerweile nicht mehr möglich. Anstatt den Kopf in den Sand zu stecken, verwirklichte sich Kreis einen lang gehegten Traum und startete sein Projekt, die Kreativität von Kindern weltweit zu fördern: FabiDesign.

„Design Thinking“ in kleinen Häppchen

Für Kreis ist die Kreativität jene Fähigkeit, „die wir in der Zukunft noch mehr brauchen werden“, und so widmete er sich nicht nur den beiden zwei und vier Jahre alten Söhnen, um deren Kreativität zu fördern, sondern entwickelte in seinem, in der Wohnung eingerichteten „Designstudio“ auch Website, Onlinekurs und Youtube-Kanal. „Ich möchte Eltern und Kinder weltweit online erreichen, um mit uns auf zeichnerische Weltreise zu gehen.



Foto: T. Wißner

Eine Tür ist geschlossen, eine andere hat sich dafür geöffnet: nach seinem Jobverlust durch die Corona-Pandemie gründet Fabian Kreis sein eigenes Unternehmen.

Wir entdecken und lernen die Welt durch Bücher und Zeichnungen kennen“, startete Kreis zunächst ein Sommer-Camp. Die Resonanz war groß, und in Großen-Linden trafen ausnahmslos positive Rückmeldungen aus den USA, Australien, aber auch aus Dänemark und den Niederlanden sowie aus allen Teilen Deutschlands ein.

Ausgedruckte Kinderbilder zieren so mittlerweile die Wand des heimischen Designstudios, wobei Zeichnungen in Lego-Modelle umgewandelt wurden. Seinen Webauftritt hat Kreis gleich in englischer Sprache verfasst, um so eine weltweite Präsenz zu erzielen und Kinder und deren Eltern auf dem gesamten Globus zu erreichen. Mittlerweile gibt es bereits eine deutsche Version des Online-Designkursus. Hier wird Kindern „Design Thinking“ auf spielerische Art und Weise nähergebracht. „Dabei handelt es sich um einen Arbeitsprozess, der es uns ermöglicht,

komplexe Themen spielerisch „und mit viel Spaß in kleinen Häppchen nach und nach zu erarbeiten.“

Kreativität gehört für ihn zur Bildung

Bereits mit 15 Jahren stand für Kreis fest, dass er einmal Autodesigner werden möchte. Im Kunstunterricht an der Anne-Frank-Schule in Großen-Linden war es der damalige Kunst-Fachbereichsleiter Harald Törner, der seine kreative Seite hervorholte. „Er war ein Superförderer. Er konnte Kinder stärken“, schwärmt Kreis heute noch von seinem ehemaligen Kunstlehrer. Und so war es geradezu selbstverständlich, dass er in der Oberstufe an der Liebigsschule in Gießen Kunst als Leistungsfach belegte. Nach dem Abitur und Zivildienst in Berlin folgten ein Studium „Transportation Design“ in Pforzheim, Praktika bei

VW in Potsdam, Seat in Spanien, wo er auch 2008 sein Diplom erfolgreich ablegte. Zehn Jahre war Kreis danach bei Subaru in Deutschland angestellt, zunächst in Ingelheim, später in Fernwald sowie über ein Jahr in Tokio und zwei Monate in den USA tätig. Dann folgte der Job in China. Und als ihn hier seine Frau mit den beiden Kindern besuchte, wurde der Grundstein für sein Startup in den engen Wohnverhältnissen im Land der Morgenröte gelegt.

„Das war die kreativste und herausforderndste Zeit für meine Kinder überhaupt. Sie hatten so viele coole Ideen, an die sie noch nie gedacht hatten. Sie malten unglaubliche

Bilder, entwarfen kleine Objekte oder Modelle mit Papierrollen und Spielteig und hatten jede Menge Ideen für selbstgefertigtes Spielzeug. Die begrenzte Menge an Dingen half ihnen, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Sie wurden nicht abgelenkt“, blickt Kreis zurück.

Er ist ein großer Fan des britischen Kunstprofessors und Autors Sir Ken Robinson, der dafür wirbt, dass Kreativität in der Bildung genauso den Stellenwert hat wie die Alphabetisierung. Gerade jene Worte von Robinson, der bemängelt, dass wir uns zu sehr auf die linke Seite des Gehirns konzentrierten (Rationalität) und die Kreativität (rechte Seite) nicht genug unterstützen. Dabei würde eine kreati-

vere Ausbildung sich positiv auf die Intelligenz unserer Kinder auswirken. „Sie können ihre Kreativität in allen Arbeitsbereichen einsetzen, dies hilft ihnen, selbstbewusster zu sein. Es stärkt ihre Fähigkeit, über den Teller- rand hinaus zu schauen“, zitiert Kreis Robinson und hat dessen Ausführungen für sein Projekt verinnerlicht. „Aus diesem Grund habe ich mich entschlossen, meine fast 15-jährige Erfahrung als Exterior Car Designer zu nutzen, um ein kreatives Programm für Kinder zu entwickeln.“ ■

ONLINE

www.fabisdesign-kids.com

Mit Eigenständigkeit zum Erfolg

Subaru feiert 40. Geburtstag in Deutschland

Sicher, robust und zuverlässig: Seit nunmehr 40 Jahren steht Subaru auch in Deutschland für diese Tugenden. **Pragmatisch und bodenständig,** dabei aber immer erfinderisch setzt die japanische Automobilmarke eigene Akzente in einem der anspruchsvollsten Automobilmärkte der Welt. Und das mit Erfolg: Das Jubiläumsjahr 2020 endet mit dem 400.000sten verkauften Subaru-Modell in Deutschland – ein Meilenstein für einen kleinen Importeur.

Der Sprung nach Europa erfolgt bereits 1979, in Deutschland geht es am 10. Oktober 1980 los: Nach der Gründung zieht Subaru Deutschland in ein ehemaliges Lebensmittelgeschäft in Bad Hersfeld. Auf gerade einmal 200 Quadratmetern werden fortan alle Aktivitäten hierzulande koordiniert. Auch wenn mit dem Subaru 1800 4WD zunächst nur eine Modellreihe angeboten wird, klettern die Verkaufszahlen sukzessive: Im ersten Verkaufsjahr entscheiden sich bereits 2.600 Kunden für die noch relativ unbekannte Marke, 1985 fällt mit der wachsenden Modellpalette erstmals die 10.000er Marke. Die

Folge: ein Umzug. Das kleine Lädchen wird durch ein 55.000 Quadratmeter großes Hauptquartier in Friedberg ersetzt – bis heute Standort von Subaru Deutschland.

In der heutigen Emil-Frey-Straße, ein Tribut an den gleichnamigen Privatimporteur, entwickelt sich die Allradmarke zu einem mittelständischen Vertriebsunternehmen. Derzeit arbeiten rund 80 Mitarbeiter direkt für Subaru Deutschland, 15 weitere sind im dazugehörigen Autohaus aktiv. Hinzu kommen die Kolleginnen und Kollegen aus der Emil Frey Gruppe, die sich unter anderem um das zentrale Ersatzteillager und die Logistik kümmern. Gemein haben sie in der Regel eine lange Betriebszugehörigkeit. Die Basis legt oftmals schon die Ausbildung: Neben Mechatronikern bildet Subaru derzeit Automobil-, Groß- und Außenhandels- sowie Bürokaufleute aus. Viele der Azubis werden nach ihrer Lehre übernommen. Die Emil Frey Gruppe bietet darüber hinaus verschiedene duale Studiengänge an, in deren Rahmen die Trainees auch in der Deutschland-Zentrale von Subaru zum Einsatz kommen – und in der Vergangenheit auch häufig über-

nommen wurden. „Wer sich einmal für Subaru entschieden hat, bleibt oftmals über Jahrzehnte im Unternehmen. Nach 40 Jahren zeigt sich dies in vielen Betriebsjubiläen“, freut sich Volker Dannath, Geschäftsführer der Subaru Deutschland GmbH. „Die geringe Fluktuation ist auch ein Zeichen für eine hohe Mitarbeiterzufriedenheit, was uns natürlich besonders stolz macht.“

Durch die gute Verkehrsanbindung und die Nähe zum Flughafen Frankfurt ist Friedberg auch nach 35 Jahren nahezu ideal für ein international agierendes Unternehmen. In den nächsten Jahren muss der Standort allerdings fit für die Zukunft gemacht werden – insbesondere vor dem Hintergrund einer zunehmenden Elektrifizierung der Produktpalette. Nach dem Mildhybrid-System e-Boxer, das bereits für drei Subaru-Modelle erhältlich ist, folgen mittelfristig reine Elektroautos: Eine entsprechende Infrastruktur zum Aufladen, aber auch für Arbeiten am Hochvoltssystem ist dann unabdingbar. ■

ONLINE

www.subaru-presse.de

„eMobilität“ in Hessen wird erlebbar

Kfz-Gewerbe Hessen: Projektstart virtuelles eAutohaus

„Hallo und herzlich willkommen hier bei ‚eMobilität in Hessen‘ in unserem virtuellen Autohaus“, so begrüßt die Moderatorin Julia Nestle alle Besucher auf der neuen virtuellen Erlebnisplattform: „Hier haben wir für Sie alle wichtige Themen und Informationen rund um das Thema Elektromobilität in acht Erlebniswelten bereitgestellt!“

In diesen acht Erlebniswelten vermittelt Nestle in Videotalks mit Experten alles Wissenswerte zu dem jeweiligen Themenfeld aus erster Hand. Zudem sind alle digitalen Räume mit weiterführenden Links, Infoboards und Downloads angereichert. „Wir freuen uns sehr, dass der Startschuss gefallen ist. Wir planen, das virtuelle eAutohaus noch in diesem Jahr für alle Interessierten in Hessen und darüber hinaus zu öffnen“, freut sich Michael Kraft, Vizepräsident des Kfz-Landesverbands Hessen sowie der IHK Gießen-Friedberg.

Nicht nur für Fachkräfte interessant

„Nach dem Start des Projektes, welches ursprünglich als digitale Erlebnis- und Schulungsplattform für Fachkräfte des hessischen Kfz-Gewerbes angedacht war, wurde sehr schnell klar, wie wertvoll die Plattform auch für Autohauskunden ist. Das virtuelle eAutohaus bietet neutrale Information und Aufklärung für Menschen in Hessen mit Fragen zu Verkauf und Service von Elektrofahrzeugen“, erklärt Joachim Kuhn, Geschäftsführer Kfz-Verband Hessen, seinen Verbandsmitgliedern bei der Präsentation der ersten Projektergebnisse. Besonders dankt er dabei dem Team von mediatoools – business communication aus Heuchelheim, welches das Projekt auch im Auftrag und unter Förderung der Landesenergieagentur Hessen federführend entwickelt, realisiert und strategisch begleitet.



Das Projektteam stellt sich vor (v. links): Roman Benischke (media tools), Andreas David Lutz (Kfz-Verband Hessen), Michael Müller (media tools), Ulrich Erven (Landesenergieagentur Hessen), Joachim Kuhn (Kfz-Verband Hessen), Boris Bender (Emobility pioneer), Carola Lenz (media tools), Gerald Weil (Autohaus Weil), Jürgen Schilling (Landesenergieagentur Hessen), Michael Kraft (Autohaus Neils und Kraft), Christoph Stricker (Zentralverband Deutsches Kfz-Gewerbe)

„Wir haben die virtuelle Plattform so entwickelt, dass interessierte Menschen schnell und einfach alles Wichtige zur eMobilität erfahren können mit fast spielerischer Einfachheit und hohem Erlebnisfaktor“, beschreibt Roman Benischke, Geschäftsführer von media tools – business communication und IHK-Vollversammlungsmitglied, der das Thema „Marke Medien und Digitalisierung“ auch an den drei mittelhessischen Hochschulen lehrt. „Im Grunde geht es bei unseren digitalen und virtuellen Erlebnisplattformen immer nur darum, Kundennähe und Kundennutzen neu erlebbar zu machen,“ so der Experte für digitale Marken- und Unternehmensstrategien.

Eröffnung noch vor Weihnachten

„Mit dem virtuellen eAutohaus kann sehr gut und neutral über die Vorteile der Elektromobilität informiert werden“, ergänzt Karsten

McGovern, Leiter der LandesEnergieAgentur Hessen GmbH (LEA). Das sei auch der Grund, warum die Initiative „Strom bewegt!“ des Landes Hessen das eAutohaus unterstützt und sich inhaltlich an den Erlebniswelten „Umwelt“ und „Potentiale“ beteiligt. So zeige sein Kollege von „Strom bewegt!“, Ulrich Erven, in den Beiträgen die ökologischen Vorteile von E-Autos gegenüber Verbrennern.

Ein offizieller Starttermin ist noch nicht festgelegt. Ziel ist es, das virtuelle eAutohaus noch vor Weihnachten zu eröffnen. Vielleicht schenkt danach ja der eine oder andere Hesse sich und seiner Familie ein eFahrzeug zu Weihnachten – die Begeisterung sollte auf jeden Fall groß sein. ■

ONLINE

www.virtuelles-e-autohaus.de

ANGEBOT NUR FÜR GEWERBETREIBENDE



DER NEUE CITROËN ë-JUMPY – 100 % ÉLECTRIC

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



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

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

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

business.citroen.de

INSPIRED
BY PRO

Citroën empfiehlt Total ¹Ein FREE2MOVE LEASE Kilometer-Leasingangebot der PSA Bank Deutschland GmbH, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, Full Service Angebot für Gewerbetreibende, zzgl. MwSt. und Fracht für den CITROËN ë-JUMPY KAS-TENWAGEN CLUB M 136 PS 50 KWH (0 KW) bei 4.510,- € Sonderzahlung, 10.000 km/Jahr Laufleistung, 48 Monaten Laufzeit, gültig bis 31.12.2020. ²Leistungen (4 Jahre Garantie, Wartung und Verschleißreparaturen) gemäß den Bedingungen des CITROËN FreeDrive à la Carte Vertrages der CITROËN DEUTSCHLAND GmbH, Bahnhofplatz, 65423 Rüsselsheim. ³Weitere Informationen zu FREE2MOVE LEASE erhalten Sie unter: www.free2movelease.de. Beispielfoto zeigt Fahrzeug dieser Baureihe, dessen Ausstattungsmerkmale nicht Bestandteil des Angebotes sind.

**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



Wie steht es um ...?

Mit Ideen durch die Krise

Winfried Kaiser, Geschäftsführer
Best Handling Technology GmbH,
Heuchelheim

(zitiert aus der Pressemitteilung vom 22.10.2020) Mitte des Jahres gewann die Best Handling Technology einen Großauftrag aus der Logistikbranche für 32 Einzelarbeitsplätze mit Handlingsystemen. Neben Knickarmkrane kommen auch H-Kransysteme mit mehreren Brücken zum Einsatz, die komplette Arbeitsbereiche abdecken. An diese werden die entsprechenden Handlingsysteme befestigt. Die unterschiedlich großen, sehr schweren und teilweise gebänderten Kartons stellen eine große Herausforderung an die Lastaufnahmemittel (LAM) dar.

Der speziell für den Kunden entwickelte Flächensauger ezzFLOW, mit integrierter Vakuumerzeugung und einer speziellen Bedieneinheit, ist das Kernstück dieser Lösung. Integrierte Laser sorgen für die schnelle und sichere Positionierung der Kartons. Eine weitere Besonderheit sind Regelventile, die den Druckluftverbrauch auf ein Minimum reduzieren, unter Gewährleistung der sicheren Handhabung. Neben der intuitiven Bedienung, der Flexibilität der LAM und der Ergonomie sind auch umweltrelevante Aspekte mit eingeflossen. So sind die Abläufe effektiv und sicher, und darüber hinaus werden die Ressourcen des Kunden,



Der ezzFLOW-smart nimmt schwere teilweise gebänderte Kartons unterschiedlicher Größe von oben auf.

in diesem Fall durch Druckluftersparung, geschont. Wir freuen uns, dass wir trotz der anhaltenden Corona-Krise stark in das vierte Quartal 2020 gehen. Dieses Projekt hat uns wieder einmal gezeigt, dass ein Produkt von der Stange nicht die spezifischen Probleme des Kunden lösen kann. In allen Projektphasen konnten wir durch unsere Expertise und unsere schnelle Reaktionsfähigkeit den Kunden überzeugen. Gemeinsam mit ihm und Probeläufen vor Ort haben wir eine auf die internen Abläufe abgestimmte Lösung entwickelt und umgesetzt. Der Zeitpunkt des Zuschlags, mitten in der Krise, hätte nicht besser sein können. Diese Zusage ist für uns wegweisend und eröffnet uns neue Perspektiven.

ONLINE

www.besthandlingtechnology.com



Foto: Barbara Schneider

Frank Galfe, Inhaber des Modelabels geschwisterGALFE und des Modehauses Campus sowie Betreiber der Veranstaltungslage güterbahnhof in Alsfeld

und natürlich mit unseren Kooperationspartnern, die wir uns mehr und mehr in der Region suchen. Mit unserer geschwisterGALFE-Kollektion – übrigens Teil der Regionalmarke „Vogelsberg ORIGINAL“ – werden wir das Fertigen von Stoffen und Mode bei uns vor Ort weiter voranbringen und mit vielen Kombinationsmöglichkeiten und zeitlosem Stil nachhaltig arbeiten. Sachen, die jetzt im Homeoffice passen, sind mit den richtigen Accessoires auch draußen fein, das ist ganz wichtig, denn irgendwann werden wir wieder viel mehr unterwegs sein.

Im Handel und in der Kollektion setzen wir weiter und noch stärker auf die Nähe zum Handwerk und auf eine hohe Servicequalität. Dabei spielt auch Digitalität eine Rolle: Mit unseren jungen Mitarbeitern teile ich die Vision eines „digitalen Kleiderschranks“, die bald Wahrheit werden soll. Und auch in der Werbung und der Kommunikation guter und nachhaltiger Ideen wird das Digitale an Stellenwert gewinnen. Was aber bleibt und alle suchen, ist auch die Nähe, die persönliche Begegnung. Und das möchte ich in meinem Laden, mit meiner Mode und den Shows im güterbahnhof auch weiterhin anbieten.“

ONLINE

www.geschwistergalfe.de
www.gueterbahnhof.bei-galfes.com

Maximilian Hill, Inhaber connect2,
Alsfeld

„Unsere letzte Kollektion aus dem Herbst vergangenen Jahres hieß „NEUEzeit“. Wir hätten uns nie im Traum vorstellen können, wie neu diese Zeit jetzt wird. Und nun blicken wir nach 2021. Im neuen Jahr werden wir noch mehr auf Zusammenarbeit setzen mit Menschen, die unsere Werte und Ansprüche teilen,

(zitiert aus der Pressemitteilung vom 03.11.2020): Lange Schlangen vor Veranstaltungen, ständiges Ausfüllen von Zettelchen, die sowohl beim Gast als auch beim Veranstalter für Unruhe und Aufwand sorgen. Doch abgesehen von diesen kleinen Unannehmlichkeiten stellen sich im Zusammen-



Sie stecken gemeinsam mit ihrem Team hinter nowayt: Maximilian Hill (links) und Frank Galfe

hang mit dem ständigen Erfassen von Kontaktdaten ganz andere Fragen: Was passiert eigentlich mit den Daten? Und wer kontrolliert überhaupt, ob diese pünktlich gelöscht werden? Für diese Fragen hat das IT-Startup connect2 eine einfache und allem voran sichere Antwort: nowayt – eine Web-App für Veranstalter und Gäste. Der Designer und Inhaber der Veranstaltungslocation „güterbahnhof alsfeld“, Frank Galfe, ist neben Hill ebenfalls Schöpfer und Initiator dieser App.

Kosten fielen nur an, wenn die App tatsächlich genutzt werde. Es gehe darum, die Kontaktdatenerfassung in den Alltag zu integrieren und daraus das neue Normal zu erschaffen. Die App funktioniere nach dem Muster bereits vorhandener Ticket-Apps, allerdings würden die Daten bei Eingabe auf Plausibilität überprüft – zuallererst durch einen Code, der per SMS an die in der Registrierung angegebene Handy-Nummer geschickt wird. Außerdem blieben die Daten verschlüsselt, bis sie im Fall eines Falles vom Gesundheitsamt abgerufen werden.

nowayt wurde gemeinschaftlich von Entwicklern, Veranstaltern und Behörden erstellt und bereits auf vielerlei Veranstaltungen getestet; die App erfüllt alle Anforderungen des Datenschutzes, die dazugehörigen Server befinden sich im betriebseigenen Rechenzentrum innerhalb Alsfelds.

ONLINE

www.nowayt.de



Foto: privat

Jörg Wießmann, Inhaber Wiesel Events
– Agentur für Live-Marketing, Laubach

Seit nunmehr Anfang März liegt die Eventbranche brach. Keinerlei Aufträge, aber die Kosten für die Unterhaltung von Büros, Transportern, Gehälter etcetera laufen jeden Monat unerbittlich weiter. Ich habe von Anfang an die Prognose gestellt, dass wir uns freuen können, wenn wir das Weihnachtsgeschäft wieder mitnehmen können. Nun haben wir für die Weihnachtszeit viele Konzepte erarbeitet, Angebot geschrieben, Verträge geschlossen – also viel Arbeit investiert und die unzähligen Absagen erreichen uns aufgrund der neuen Beschränkungen wieder. Eine wirkliche Katastrophe. Nichtsdestotrotz machen wir weiter. Aufgeben ist keine Option.

Wiesel Events startet aktuell das Social Media-Projekt „Kultur lebt!“, um zu zeigen, dass sie alle noch da sind. Künstler und Betroffene aus der Eventbranche aus dem gesamten Bundesgebiet können in einem mehrmals wöchentlich stattfindenden Livestream über das berichten, was ihnen am Herzen liegt.

Richtung Berlin richte ich kritische Worte: Die Politik sollte bei der Eventbranche genauer hinschauen. Über das Jahr schwanken die Umsätze in der Branche naturgemäß sehr stark. Es ist sehr ungeschickt, hier einzelne Übergangsmonate, die wenig Umsätze generieren, zur Grundlage von Zuschüssen heranzuziehen. Der Gesamtjahresumsatz der letzten Jahre auf die einzelnen Monate heruntergebrochen wäre hier eine adäquate und gerechte Lösung.

Zwischenzeitlich werde ich versuchen, mit einem meiner anderen Standbeine – Rechtsan-

walt, Mediator und Coach – meine Agentur, die ich mit viel Herzblut betreibe, am Leben zu erhalten.

ONLINE

www.wieselevens.com



Foto: IHK

Frank Rudolf Sommerlad, Geschäftsführer Einrichtungshäuser R. Sommerlad GmbH & Co. KG, Gießen

(zitiert aus der Pressemitteilung vom 30.10.20): „Wir haben uns bereits zu Beginn der Corona-Pandemie intensiv damit beschäftigt, wie wir uns alle bestmöglich gegen eine Ansteckung schützen können. Mit einem eigens dafür eingesetzten Corona-Beauftragten haben wir so frühzeitig auf die Gefahren reagiert und alle möglichen Schutzmaßnahmen ergriffen.“ Die Abstandsregeln sind in der weitläufigen Ausstellung besonders leicht einzuhalten. An Bereichen, bei denen es kurzzeitig zum Aufeinandertreffen mehrerer Kunden kommen könnte ... wurden gut sichtbare Abstandsmarkierungen angebracht ... Einwegmasken werden allen Kunden beim Betreten der Räumlichkeiten kostenlos ausgehändigt, sofern sie keinen eigenen Mund-Nasen-Schutz bei sich führen. „Uns allen, besonders unseren Verkäuferinnen und Verkäufern, wäre es natürlich lieber, wenn unsere Kunden wieder mit einem offenen Lächeln begrüßt werden können, aber solange es die aktuellen Corona-Zahlen nicht zulassen, werden wir selbstverständlich den gesetzlichen Richtlinien folgen. Denn wer sich schützt, schützt uns alle.“

ONLINE

www.sommerlad.de

Corona-Pandemie trifft Betriebe hart

Wirtschaftsplan 2021 auf der hybriden IHK-Vollversammlung verabschiedet.



Der Wirtschaftsplan 2021, vorgestellt von dem Vorsitzenden des IHK-Haushaltsausschusses, Hans-Heinrich Bernhardt (auf dem Bildschirm), steht und wird von der Vollversammlung genehmigt. Weiter auf dem Bild: Präsident Rainer Schwarz, Hauptgeschäftsführer Matthias Leder und Vizepräsident Jochen Ruths (v.l.).

VON GABRIELE REINARTZ

Die Vollversammlung (VV) hat den Wirtschaftsplan 2021 Ende November 2020 verabschiedet. Der Erfolgsplan weist pandemiebedingt einen Jahresfehlbetrag in Höhe von rund 2,6 Millionen Euro aus. Dieser kann aber durch den Ergebnisvortrag aus dem Vorjahr und durch eine Entnahme aus der Ausgleichsrücklage ausgeglichen werden.

Die IHK nimmt bewusst diesen Ausgleich über den Griff in die Rücklagen vor, um eine Beitragsbelastung der Mitglieder zu unterlassen. Präsident Rainer Schwarz erläuterte, dass das Bundesverwaltungsgericht zwar eine grundlose Erhöhung der Nettoposition verbiete. „Die von der IHK Gießen-Friedberg 2017 vorgenommene Erhöhung ist aber von

diesem Urteil nicht betroffen, weil sie sich in der Nachaktivierung nach erfolgten Sanierungen der Gebäude Lonystraße in Gießen und Goetheplatz in Friedberg begründet.“ Für den Jahresabschluss 2020 ergibt sich erneut die Möglichkeit, die Nettoposition im Zuge der Nachaktivierung zu erhöhen. Die VV stimmte der Erhöhung der Nettoposition zu.

Des Weiteren entschied die VV einstimmig, die Freistellungsgrenze für nicht im Handelsregister eingetragene natürliche Personen, Personengesellschaften und Vereine, deren Gewerbeertrag oder Gewinn aus Gewerbebetrieb 5.200 Euro im veranlagten Geschäftsjahr nicht übersteigt, nicht herabzusetzen.

Hauptgeschäftsführer Matthias Leder stellte die Fortschreibung der strategischen IHK-Ziele für 2021 vor: „Eine erfolgreiche Interessenvertretung und die Sicherung der

finanziellen Stabilität in volatiler (Nach-)Corona-Zeit haben höchste Priorität. Mit Innovationen und der Erzielung zusätzlicher Deckungsbeiträge sollen die negativen Auswirkungen der Coronakrise abgemildert werden.“

Veranstaltungsbranche mit hohen Verlusten

Besonders stark leiden Organisatoren von Events unter der Corona-Pandemie. In vielen Firmen ist der Umsatz massiv eingebrochen, so auch bei Party Rent aus Ober-Mörlen. Inhaber und VV-Mitglied Christian Eichenberger gründete daher aus der Not heraus im Sommer zusammen mit zwei anderen Kollegen das Aktionsbündnis #AlarmstufeRot. Es hat mittlerweile weltweit mehrere Tausend Mitglieder (siehe Kasten #AlarmstufeRot).



Vollversamlungsmitglied Christian Eichenberger (li.) und Facharzt Klaus-Peter Hunfeld haben am Stufenplan für Veranstaltungssicherheit mitgearbeitet.

„Wir wollen mit dieser Aktion der Regierung klar machen, dass unsere Branche den Schutz der Menschen mittragen möchte, dass sie aber wirtschaftlich den Bach runtergeht, weil sie keine finanzielle Unterstützung bekommt“, sagte er. „Im Sommer hatte ich rund 60 Mitarbeiter für einen Messeauftrag aus der Kurzarbeit geholt. Wir haben rund um die Uhr gearbeitet. Und dann wurde diese Messe plötzlich abgesagt. Weder vom Messeveranstalter noch vom Staat gab es eine finanzielle Entschädigung. Denn die staatliche Unterstützung greift nur bei Unternehmen ab 250 Mitarbeitern. 99 Prozent der Unternehmen in der Veranstaltungsbranche, so auch meines, sind allerdings Mittelständler mit deutlich weniger Mitarbeitern“, führte er als ein Beispiel an.

Eichenberger kritisierte, dass die bisherigen Überbrückungsgelder für viele Unternehmen der Branche nicht ausreichend in Frage kämen. „Der Bedarf ist wesentlich höher als der zugebilligte Fixkostenzuschuss. 94 Prozent der über 950 befragten Unternehmen haben eigenkapitalschädigende Verluste erlitten.“ So auch sein Unternehmen, weil er nie viel Kapital aus der Gesellschaft genommen habe. „Das war wohl ein Fehler“, sagte er sarkastisch, „denn mein Lebenswerk, das ich

mir in den vergangenen 20 Jahren aufgebaut habe, ist nun zerstört.“ Während er noch in einem Alter sei, in dem er neu anfangen könne, gäbe es viele andere Unternehmer, die die fünfzig bereits überschritten hätten und nicht mehr bei null anfangen könnten.

Verlustrücktrag ausweiten

Als Lösungsvorschläge forderte Eichenberger, die Überbrückungshilfe bis zum Höchstwert gemäß EU-Beihilferahmen und die Ausweitung des steuerlichen Verlustrücktrags auf bis zu fünf Jahre. Für Einzelunternehmer sollte es eine pauschale Erstattung des Betriebskostenzuschusses geben. Wichtig sei auch die Anerkennung von Stornokosten, damit Unternehmen nicht auf ihnen sitzen blieben, wenn Messen oder andere Veranstaltungen am Ende doch ausfielen. Schließlich sollte der Verlustrücktrag auf bis zu fünf Jahre und der Bezug von Kurzarbeitergeld auf 24 Monate ausgeweitet werden. „Der Gesetzgeber muss Ausgleichsregelungen schaffen. Das Veranstaltungsverbot kommt aus juristischer Sicht einer knallharten Zwangsenteignung gleich.“

Als einen gangbaren Weg sieht Eichenberger die von der Branche avisierte Öffnungs-



Fotos: I. Diedolph

Vollversamlungsmitglied Bodo Zipffel spricht über die ZUGfeRD XRechnung.

strategie, basierend auf drei Säulen. Sichere Veranstaltungen seien möglich, zum einen durch den zusammen mit der IHK und dem Mediziner Professor Klaus-Peter Hunfeld ins Leben gerufenen Lehrgang „Fachbeauftragter für Hygiene im Veranstaltungswesen“ der IHK Gießen-Friedberg, der deutschlandweiten Erstellung von Hygienekonzeptleitfäden sowie der möglichen Planungssicherheit durch Schnelltests.

Corona-Schnelltests problematisch

„Testungen haben in Politik und Gesellschaft einen zentralen Stellenwert bekommen“, erklärte Hunfeld, Facharzt für Labor-



Laborarzt Klaus-Peter Hunfeld erläutert die Vor- und Nachteile einzelner Schnelltests.

medizin, medizinische Mikrobiologie, Virologie und Infektionsepidemiologie am Frankfurter Nordwest-Krankenhaus und Gastredner an diesem Abend. Derzeit sei häufig von Schnelltests die Rede. Zu ihnen gehörten beispielsweise die Antikörpertests. Sie seien problematisch, weil nicht jeder Infizierte Antikörper entwickle und weil nachgewiesene Antikörper auch schnell wieder verschwinden könnten. Ein weiteres Problem: Mit diesem Test ließe sich der Zeitraum kaum eingrenzen, wann der Infizierte mit Covid-19 in Kontakt kam.

Viel sicherer, wenn auch teurer, sei ein molekularbiologischer Nachweis (PCR, Poly-



Foto: A. Bender

Christian Eichenberger ist einer der Gründer von #AlarmstufeRot.

Veranstaltungen einsetzbar. Besucher von Events können per Bürger-App ihre persönlichen Daten, Test- und Tracing-Ergebnisse sowie zukünftige Impfungen in einen Corona-Ausweis eingeben. Und für Bürger, die keine Selbstauskunft geben möchten, greift die App auf statistische Werte zurück. Aus dieser Mischkalkulation ließe sich eine Risikooptimierung beziehungsweise -bewertung erstellen.

IHK-Präsident Schwarz und Hauptgeschäftsführer Leder riefen die Vollversammlungsmitglieder auf, diese Bürger-App dahingehend zu unterstützen, dass sie SAP mit Informationen versorgen, damit die App weiterentwickelt werden könne.

Premiere: Reihe zur Wissensvermittlung

Neu eingeführt wurde bei der Vollversammlung der Redebaustein „Wissen kompakt“. Hier hat ein Vollversammlungsmitglied die Möglichkeit, kurz und knapp ein Thema vorzustellen, das den anderen Mitgliedern innovative Lösungen bietet. Bodo Zipffel, Vollversammlungsmitglied und Inhaber von ZS DocMa in Gießen, sprach über

#AlarmstufeRot: Veranstaltungswirtschaft in Zahlen

Mit Schlagseite gehen die Organisatoren von Events in das kommende Jahr. Die Branche ist nicht nur größer als oft vermutet, sondern auch ein wichtiger Faktor für die wirtschaftliche Entwicklung. Ob Messen, Hauptversammlungen oder Konferenzen: Netzwerken und Produktpräsentationen auf der persönlichen Ebene sind unverzichtbar.

- Branchenumsatz direkt 2019: 130 Mrd. Euro
- Umsatz indirekt in Nachbarbranchen 2019: 134 Mrd. Euro
- sechstgrößter Wirtschaftszweig Deutschlands
- Deutschland: weltweit Platz 3 unter führenden Destinationen
- 88% aller Events wirtschaftsbezogen
- Geschäftsreisende 2019: 423 Mio.
- 7 Monate ohne nennenswerte Geschäftstätigkeit
- 80–100% Umsatzeinbrüche
- 3 Mio. Beschäftigte in über 300.000 Betrieben in Gefahr,
- inkl. abhängiger Nachbarbranchen

merase Chain Reaction), bei dem mittels Abstrich in Rachen und Nase nach „Virenschnipseln“ gesucht würde. Seine Ergebnisqualität steige und falle allerdings mit der Qualität des Abstrichs.

Ein dritter Schnelltest sei der Antigen-Test. Ein Teststreifen würde anzeigen, ob man positiv oder negativ getestet wurde. Der Test sei zwar schnell durchführbar, aber fehlerbehaftet, betonte Hunfeld.

Durch die Vielzahl von Schnelltests würden die Labore bereits am Anschlag arbeiten. Der Facharzt kritisierte, dass die Bundesregierung zwar eine Liste mit Schnelltests herausgegeben, die Qualitätssicherung aber nicht berücksichtigt habe.

Dessen ungeachtet befürwortete der Mediziner Teststrategien, denn sie brächten Sicherheit und schafften Freiräume. Auch Veranstaltungen könnten durch Testreihen wieder ermöglicht werden. Hunfeld gehört dem Kreis der Fachleute an, die am Stufenplan für Veranstaltungssicherheit im Kontext von Covid-19 sowie an der Musterveranstaltung „Back to live“ mitgearbeitet hat (siehe IHK-Wirtschaftsmagazin, 9/2020).

Wie Ansteckungsrisiken vermindert und Kontakte intelligent nachverfolgt werden können, erläuterte Engelbert Quack, Head of Consulting Area IT Advisory bei SAP. Er präsentierte die Bürger-App, eine von dem Software-Konzern entwickelte App, auch gut für

Virtuelle Ausbildungsmesse gestartet

Der Fachbereich „Aus- und Weiterbildung“ der IHK Gießen-Friedberg hat die virtuelle Ausbildungsmesse „Berufswegekompass“ ins Leben gerufen. Sie bietet Jugendlichen ein Jahr lang eine ganze Palette an Informationen zu Ausbildungsberufen. Weitere Aussteller sind willkommen.

- **Start:** 19. Oktober 2020
- 28 Aussteller
- über 1.000 Besucher bis Ende Oktober
- **Infopak:** Unternehmensvideo, Broschüre, Flyer, Website der Betriebe, Kontaktadressen

die ZUGFeRD XRechnung. Seit Ende November sind alle Unternehmen verpflichtet, bei öffentlichen Aufträgen des Bundes ihre Rechnungen in elektronischer Form einzureichen (EU-Norm I6931), damit die Möglichkeit einer Weiterverarbeitung gegeben ist. In Hessen gilt die Norm allerdings noch nicht auf Landes- und kommunaler Ebene (erst ab 18. April 2024).

Auch gibt diese Norm eine Umkehr der bisherigen Regelung vor: „Ab sofort bestimmt der Empfänger, wie die Rechnung geschrieben werden muss“, sagte Zipffel. Zwingend und neu sei die 49-stellige „Leitweg-Identifikationsnummer“, die man vorab bei der Vergabe oder Bestellung erhält und in einem bestimmten Feld eintragen muss. Die XRechnungen sind über ein zentrales eRechnungsportal des Bundes einzureichen (ZRE Bund).



Yan-Tobias Ramb weiß, wie man Kunden zu Fans macht.

Das zweite Thema der neuen Reihe lautete „Digitalisierung – Kunden und Mitarbeiter zu Fans machen“, vorgetragen von VV-Mitglied Yan-Tobias Ramb. Er ist Inhaber der Kommunikationsagentur one medialis. „Kommunikation hat sich durch die Digitalisierung verändert“, erläuterte Ramb. „Früher hat der Push-Effekt, also die Kundenansprache, die Kommunikation bestimmt. Heute ist es der Pull-Effekt. Heißt, der Kunde entscheidet, wann er sich die Informationen abholt.“ Die Digitalisierung habe daher auch die Kultur



Das Aktionsbündnis der Veranstaltungswirtschaft schlägt weltweit Alarm.

verändert. Ramb beschrieb vier Stationen der Kundenreise, die zum Erlebnis werden müssen. Erfolg habe ein Unternehmen nur, wenn alle drei Bereiche für den Kunden zufriedenstellend abließen.

Vizepräsident Jochen Ruths stellte die Wirtschaftspolitischen Positionen der IHK-Organisation vor. Anlässlich der Bundestagswahl im kommenden Jahr stünde wieder eine Komplettüberarbeitung der Forderungen an die Politik an. Ruths rief die Vollversammlungsmitglieder auf, sich das knapp 150 Seiten umfassende Werk anzuschauen und der IHK Ergänzungen und Anmerkungen zukommen zu lassen.

2022 feiert die IHK ihr 150-jähriges Bestehen. Gemäß ihrem Motto „Mitmachen.Mitbewegen.Mitgewinnen“ sollen beim Jubiläum weniger die Institution IHK, sondern vielmehr die Unternehmen im Vordergrund stehen. Leder bat die Unternehmer, der IHK alte Schriftstücke zukommen zu lassen von Innovationen, die es damals schon gegeben habe.

Ferner wies Leder die Vollversammlungsmitglieder auf die Möglichkeit hin, die hie-

sige IHK bei öffentlichen Auftritten – wie Gewerbeschauen oder Firmenjubiläen – zu repräsentieren. Derartige Auftritte böten die Gelegenheit, durch die Presseöffentlichkeit auch das eigene Unternehmen in den Blickpunkt zu rücken und das IHK-Motto mit Leben zu füllen. ■

Verlegung des Jahresempfangs 2021

Der ursprünglich für den 26. Januar 2020 geplante **Jahresempfang** ist pandemiebedingt auf den 14. Juni 2021 verlegt worden. Festredner ist Ferdinand Kirchhof, Vizepräsident des Bundesverfassungsgerichts a. D.

In diesem Rahmen findet auch der **Unternehmenspreis 2020** statt, bei dem drei Unternehmen aus den Kategorien Industrie, Jungunternehmen sowie Handel und Dienstleistungen geehrt werden. Bewerbungsschluss ist der 31. März 2021. Bewerbungen an:

bette@giessen-friedberg.ihk.de



Foto: FotoEdhar - stock.adobe.com
Grafik: languste'15 - stock.adobe.com

**Mach doch,
worauf Du Lust hast!**

VIRTUELLE AUSBILDUNGSMESSE

BERUFSWEGE

DIESMAL DIGITAL!
JEDERZEIT UND ÜBERALL!



Buchen Sie noch heute Ihren Messestand!

www.ihk-azubimesse.de



Industrie- und Handelskammer
Gießen-Friedberg

Die Unternehmer-Mitmachorganisation

IHK nimmt Stellung

Zum Jahresende haben wir eine neue Rubrik gestartet, in der die IHK zu wirtschaftlichen Geschehen Position bezieht – im Sinne der Wirtschaft! Die beiden ersten Videos dieser Kategorie greifen „Im Talk“ Unterstützungsangebote in Zeiten der Corona-Krise auf. Präsident Rainer Schwarz erklärt dabei mit wenigen Worten die Funktionsweise von Wandelanleihen und weist zudem auf aktuelle Hilfsprogramme des Landes Hessen für krisengebeutelte Unternehmen hin. Aus Unternehmenssicht flankiert Nico Ubenauf von der satis&fy AG in Karben Schwarz' Aussagen. Der zweite Videobeitrag zeigt Hauptgeschäftsführer Matthias Leder zum Thema Verlustrücktrag, ein wichtiges finanzpoliti-



sches Instrument, das aktuell noch unzureichend ausgestaltet ist. Neben Leder erklärt Christian Eichenberger von der Party Rent-Gruppe in Ober-Mörlen, wie der Verlustrücktrag verändert werden muss, um in seinem und anderen Unternehmen Wirkung zeigen zu können.

Ein Artikel unserer neuen Homepage-Rubrik befasst sich mit den Überlegungen der Europäischen Zentralbank, den digitalen Euro einzuführen (siehe Seite 31 dieser Ausgabe). Weitere Themen werden folgen, wir



Hauptgeschäftsführer Matthias Leder und Party Rent-Chef Christian Eichenberger nehmen Stellung zum Verlustrücktrag.

freuen uns über eine interessierte Leser- und Zuschauerschaft sowie Anmerkungen und Anregungen. ■

ONLINE

www.ihkgifb.de/IHK_nimmt_Stellung

ANZEIGE



OTTO QUAST

Bauunternehmen Siegen
Weidenauer Straße 265
57076 Siegen

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

www.quast.de

Abgehängt in Corona-Zeiten

Die Industrie in der Wetterau kann sich gut behaupten, der stationäre Einzelhandel leidet dagegen sehr.

VON DORIS HÜLSBÖMER

Eine Reihe von Branchen ist durch die Beschränkungen der Corona-Pandemie schwer angeschlagen. Insgesamt ist nur knapp jedes dritte Unternehmen mit seiner Geschäftslage zufrieden, zeigte die Befragung der Mitgliedsunternehmen im IHK-Bezirk. Das Konjunkturbarometer ist unter die Zufriedenheitsschwelle abgerutscht.

Ob Veranstalter, Reisebüros, Restaurants oder Hotels: Sie müssen sich durch die Krise kämpfen. Mit der kalten Jahreszeit und der Schließung der Gastronomie für den Betrieb in Innenräumen flaut die Erholung, die insbesondere in der Gastronomie über die Sommermonate eingesetzt hatte, wieder ab. Wie schlecht die Stimmung ist, offenbart der regionale Konjunkturklimaindex in der Gastronomie. Er stürzte auf einen Wert in Höhe von 35,4 ab. Zum Vergleich: Im Vorjahr lag er

noch bei 116,5. Rund drei Viertel des Gastgewerbes gehen von sinkenden Beschäftigtenzahlen aus. Die Konjunkturmfrage der IHK Gießen-Friedberg fand im September statt und befragte knapp 1.000 Betriebe. Geantwortet haben 333 Unternehmen.

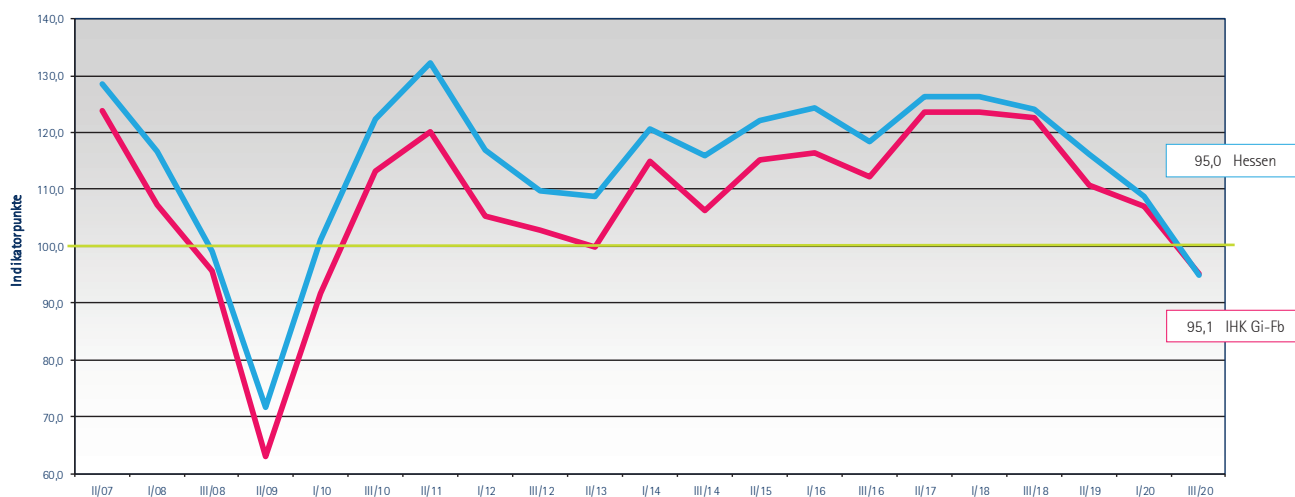
Besonders angeschlagen ist die Veranstaltungswirtschaft. Im IHK-Kammerbezirk sind mit Partyrent, satis&fy und der Röder Gruppe drei große Unternehmen aus diesem Bereich angesiedelt. Mit der Stilllegung dieser Branche seit April dieses Jahres – bedingt durch die Corona-Pandemie – gehen Umsatzverluste in Höhe von 80 bis 100 Prozent einher. Verschärft wurde die Situation durch den erneuten Teil-Lockdown im November. Die Branche beklagt einen mangelhaften Zugang zu den staatlichen Hilfsangeboten. Auch die Unsicherheit, welche Regelungen im kommenden Jahr greifen werden, belastet die Firmen und ihre Mitarbeiter immens. Ähnlich finster gestaltet sich die Situation für Schau-

steller. Durch die Absage der Weihnachtsmärkte haben sie nach den bereits abgesagten großen Festen im Sommer ein weiteres wirtschaftliches Standbein verloren. Auch die Reisebranche leidet immens infolge der Reisebeschränkungen. Inländische und ausländische Touristen entfallen, Geschäftsreisen finden ebenfalls kaum noch statt. „Die IHK unterstützt die Unternehmen, wo es nur geht“, erklärt IHK-Hauptgeschäftsführer Matthias Leder. Ein Beispiel sei die Fortbildung zum geprüften Fachbeauftragten für Hygiene im Veranstaltungswesen. Per Hotline und E-Mail (soforthilfe@giessen-friedberg.ihk.de) steht die IHK den Unternehmen zudem beratend zur Seite.

Konjunkturlokomotive Bauwirtschaft

In der Gesamtbewertung der Konjunktur zeigt sich, dass sich noch 28,4 Prozent der

Geschäftsklimaindikator für alle Branchen



Grafik: IHK / Stand November 2020

regionalen Betriebe zufrieden mit der derzeitigen Geschäftslage zeigen (2019: 33,5 Prozent). Die Unzufriedenheit hat sich dagegen gegenüber dem Vorjahr verdoppelt. Knapp jedes dritte Unternehmen ist unzufrieden (27,8), vor einem Jahr war dies nur knapp jedes sechste Unternehmen (17,1 Prozent). Nur noch 16,2 Prozent blicken derzeit optimistisch in die Zukunft. Insgesamt liegt der Klimaindex im IHK-Kammerbezirk bei 95,1, gleichwohl wies er in Zeiten der Finanzkrise – im Frühjahr 2009 – mit 62,9 einen weitaus schlechteren Wert auf. Der Indexwert zur Konjunkturlage bewegt sich zwischen 0 und 200, ab einem Wert von 100 signalisiert er Wachstum und Optimismus.

In manchen Branchen zeigt sich immerhin ein anderes Bild, und sie sind von den Corona-Einschränkungen nur wenig betroffen. Einige Sektoren in der hiesigen Wirtschaft können ihre Stärken auch in der Corona-Pandemie ausspielen. So weist der Bausektor in der Wetterau mit 128 einen sehr robusten Klimawert auf. Im Sommer zog der Auftragseingang sogar um 3,5 Prozent an. Der Wohnungsbau übernimmt die Rolle der Konjunkturlokomotive. Insgesamt liegt der Klimaindex Bau bei 120 gegenüber 133,1 im Vorjahr. Die Befragten rechnen zudem mit steigenden Beschäftigtenzahlen. Der Vizepräsident der Vereinigung der hessischen Unternehmerverbände (VhU), Thomas Reimann, unterstreicht, wie erfolgreich die Branche sei. „Schon den ersten Lockdown haben die Unternehmen der Bauwirtschaft mit Bravour gemeistert.“ Die Baubranche sei eine der Stützen der deutschen Volkswirtschaft, sagt der Bauunternehmer, der auch im IHK-Bezirk tätig ist.

Aus dem überaus schwierigen Jahr 2020 werden eine Reihe von Herausforderungen in das kommende Jahr übergehen: Während der Online-Handel von der Krise profitiert, wird sich der negative Einfluss der Pandemie noch länger auf den Einzelhandel auswirken. Im Einzelhandel leidet insbesondere der Bekleidungshandel unter der Corona-Krise. Zwischen Januar und Juli betrug der Umsatz-

rückgang im stationären Bekleidungshandel 30 Prozent. Insgesamt ergab sich im Einzelhandel ein Klimaindex von 77,9 gegenüber 93,2 im Vorjahr.

Gute Werte in der Region

Die regionale Staffelung zeigt, dass der Wetteraukreis mit 103,2 den besten Klimaindex unter den befragten Regionen aufweist. Im Landkreis Gießen schrumpfte der Wert auf 89,6 – nach 99,2 im Vorjahr. Der Vogelsbergkreis belegt mit 83,9 den dritten Platz und zeigt sich damit relativ unverändert (Vorjahr: 86,3). Diese Werte pendeln um den Gesamt-Index für Hessen, der mit 95 unter der Zufriedenheitsschwelle von 100 liegt. Bei der aktuellen Befragung zeigte sich interessanterweise, dass die hiesigen Betriebe im Vergleich zu Hessen im Gesamtbild das gleiche Ergebnis aufweisen. Üblicherweise liegt das hessische Ergebnis über allen Ergebnissen des IHK-Bezirks Gießen-Friedberg aufgrund der starken Exportorientierung der hessischen Betriebe, insbesondere in der direkten Rhein-Main-Region.

Mit Blick auf das gesamte Bundesgebiet hat gegen Jahresende, befeuert auch durch die Perspektive eines wirksamen Impfstoffs gegen Covid-19, ein verhaltener Optimismus eingesetzt. So geht der Deutsche Industrie- und Handelskammertag mittlerweile mit einer BIP-Wachstumsrate von minus 6,0 Pro-

zent von einem etwas günstigeren Verlauf aus als ursprünglich angenommen. Der Sachverständigenrat liegt bei minus 6,9 Prozent. Positiver sieht es das Ifo-Institut, das minus 5,2 Prozent veranschlagt. Im kommenden Jahr dürfte die Kehrtwende eintreten: Die verschiedenen Institute gehen von einer Rückkehr in ein Positivwachstum aus und schätzen das BIP-Wachstum im Durchschnitt rund 4,4 Prozent. Eine solche Entwicklung setzt allerdings voraus, dass die Corona-Pandemie kaum noch eine Rolle spielen dürfte. Dennoch ist die Einschätzung verhalten. Schließlich liegt durch das Rezessionsjahr 2020 ein deutlich geringerer Basiswert vor.

Weitere Hindernisse für einen wieder einsetzenden Aufschwung ergeben sich aus dem Brexit, den höchsten Strompreisen und Steuerbelastungen in der EU und einer sich weiterhin verschlechternden Verkehrsinfrastruktur. Die Verunsicherung im Bereich der Automobilindustrie dämpft ebenfalls die Stimmung. Die schwierige Lage in diesem Industriezweig zeigt sich im IHK-Bezirk aktuell durch die Schließung des Continental-Werks in Karben. ■

KONTAKT



Doris Hülsbömer
Tel.: 06031/609-1755
E-Mail: doris.huelsboemer@giessen-friedberg.ihk.de

ANZEIGE

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

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

dk-Computerschule
 Bahnhofstr. 67
 35390 Gießen

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

Wie wirkt sich die Corona-Krise am Immobilienstandort aus?

Regionalmanagement vernetzt Immobilienszene bei erster Regionalen Immobilien-Expo Mittelhessen.

VON MANUEL HEINRICH

Statt auf der Expo Real in München traf sich die regionale Immobilienszene dieses Jahr in Wetzlar – das Regionalmanagement hatte zur ersten Regionalen Immobilien-Expo Mittelhessen (RIEM) in die Stadthalle eingeladen.

Manfred Wagner, Oberbürgermeister der Stadt Wetzlar, freute sich, dass „wir zusammenkommen können, um miteinander den Austausch zu pflegen, neue Begegnungen zu haben und gewachsene Netzwerke festigen zu können“. Sieben Aussteller und acht Sponsoren waren gekommen, um sich unter Abstand- und Hygiene-Auflagen zu treffen und zu aktuellen Themen auszutauschen: Wie wirkt sich die Corona-Krise am Immobilienstandort Mittelhessen aus? Welche Entwicklung gibt es bei den Einzelhandels- und Bürostandorten? Inwiefern gibt es neue Ansprüche an Gewerbeflächen? Diese Fragen beantworteten renommierte Fachleute zusammen mit den Experten aus Mittelhessen.

Land strebt nach Konjunkturbelebung

Jens Deutschendorf, Staatssekretär im Hessischen Ministerium für Wirtschaft, Energie, Verkehr und Wohnen, begrüßte die Teilnehmer. Das Land wolle bewusst Anreize geben, damit das Leben weitergehe; so wolle die Landesregierung mit dem „Hessenplan“ massive Investitionen zur Belebung der Konjunktur vornehmen: „Bei Immobilienmessen entste-



Foto: RMH

IHK-Präsident Rainer Schwarz betont die Bedeutung von Immobilienmessen als Ort für Wohnungsbauprojekte.

hen häufig neue Wohnungsbauprojekte, und davon brauchen wir an vielen Orten in Hessen deutlich mehr. Bezahlbarer Wohnraum ist vor allem im Ballungsraum und in Hochschulstädten in Hessen knapp. Deshalb ist die Wohnungsbauförderung ein Schwerpunkt der Hessischen Landesregierung. Bis 2024 stellen wir dafür die Rekordsumme von 2,2 Milliarden Euro bereit.“ Rainer Schwarz, Präsident der IHK Gießen-Friedberg und Aufsichtsratsvorsitzender der Regionalmanagement Mittelhessen GmbH, begrüßte die Impulse und den Dialog mit der Landesregierung: „Die Wirtschaft lernt, mit der Pandemie umzugehen!“ Von starken Auswirkungen berichtete Matthias Möhl, Geschäftsführer der Faber & Schnepf Hoch- und Tiefbau GmbH & Co. KG: „Die Nachfrage im Industriebau ist in der

Corona-Zeit eingebrochen.“ Hätten vor einem Jahr noch Unternehmen gefehlt, die Ausschreibungen ausführen konnten, habe sich die Situation jetzt umgedreht. Es komme darauf an, wie Unternehmen auf diese Veränderungen reagieren werden.

Konsum wird und bleibt hybrid

In seinem Impulsbeitrag sprach Markus Preißner, Wissenschaftlicher Leiter des Kölner Instituts für Handelsforschung, über die Entwicklung von Einzelhandels- und Bürostandorten in den Innenstädten. Dabei stellte er fest, dass insbesondere der kleinbetriebliche Fachhandel, „die prägenden Institutionen in unseren Innenstädten“, von der insgesamt zurückgehenden Umfrage am stärksten



Auf dem Podium wird über die Digitalisierung der Arbeitswelt gesprochen, die entscheidenden Einfluss nimmt auf Immobilienbedarf und -preise.

betroffen seien. Ein Grund sei der stark wachsende Onlinehandel, auch befeuert durch die Corona-Krise. Künftig werde der „hybride Konsument“, der sich sowohl online als auch im stationären Handel bewegt, die Mehrheit stellen. Preißner appellierte an die Kommunen, den Erlebniswert ihrer Innenstädte zu verbessern. „Der Aufenthalt muss angenehm gestaltet werden!“ „Jetzt ist die Zeit, einen starken Fokus auf die Innenstadt zu legen“, bestätigte Anna Kaczmarek-Kolb von der Marburger Wirtschaftsförderung in der anschließenden Podiumsrunde. Die Universitätsstadt habe in der Krise mit Einkaufsgutscheinen für den Innenstadthandel „einen großen Zusammenhalt“ erzeugen können. Ihre Beobachtung: Während einige Händler mit ihrem Multi-Kanal-Konzept den neuen „hybriden Konsumenten“ gut bedienen können, tun sich andere Unternehmen mit dem Generationswechsel in ihren allein-gesessenen Betrieben schwer.

Treffpunkt Büro bleibt bedeutsam

Rudolf Pütz, Geschäftsführer der Vitra GmbH, referierte über das Spannungsfeld zwischen Homeoffice und Büro. Auch hier

werde eine „hybride Lösung die Zukunft“ sein. Auch wenn das Homeoffice in der Pandemie an Bedeutung stark gewonnen habe und diese auch behalten werde, bleibe das Büro als Ort der Zusammenarbeit bedeutsam: „Das Zusammensein der Mitarbeiter ist ein starkes Kulturelement“, denn „Menschen suchen das Miteinander“. Im Gegensatz zum „reizarmen“ Homeoffice setze das Büro Impulse und fördere so auch Innovationen, denn „Prozesse und Veränderungsprojekte laufen mit Homeoffice deutlich schlechter“, so Pütz. Andreas Lenzer, Geschäftsführung der IMAXX – Gesellschaft für Immobilien-Marketing mbH, attestierte den Büroimmobilien nach Corona eine schwierigere Zukunft: „Die Preise in dem Segment lassen nach.“ Es seien Innovationen gefragt; junge Teams, bei denen Kreativität durch Interaktion stattfinde, hätten ganz andere Anforderungen. Daher seien auch die Eigentümer gefragt, neuen Konzepten eine Chance zu geben.

Der ehrenamtliche Kreisbeigeordnete des Lahn-Dill-Kreises, Wolfram Dette hatte die RIEM von Beginn an als Öffentlich-Privates Projekt des Regionalmanagements unterstützt: „Jedes Jahr im Oktober trifft sich die regionale Immobilienszene auf dem mittel-

hessischen Gemeinschaftsstand in München. Dieses Jahr erschien das unvorstellbar, die Messe München hat selbst die hybride Messe abgesagt. Wir arbeiten als Wirtschaftsförderungen eng miteinander und haben dank der Unterstützung der Hessischen Wirtschaftsförderung HTAI die RIEM umgesetzt.“ Ein Dank gebühre auch dem Lahnaer Messebauer MessePro, der alle Anforderungen erfüllt habe und das Hygienekonzept zusammen mit der Stadthalle erst ermöglicht habe. Zum Erfolg der Veranstaltung trug zudem die fachkundige Begleitung von Volker Thies bei, der als Journalist der Immobilien-Zeitung die Moderation übernommen hatte. ■

ONLINE

www.mittelhessen.eu

KONTAKT



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

Gemeinsam Gutes tun

Wirtschaftsjunioren Wetterau spenden 77 Tüten für die Friedberger Tafel.

VON PETRA A. ZIELINSKI

542 Tüten, davon alleine 77 Tüten von den Wirtschaftsjunioren Wetterau e. V., voll mit Lebensmitteln sind im Zeitraum vom 19. bis 31. Oktober dieses Jahres im Friedberger REWE-Markt erworben und der örtlichen Tafel übergeben worden. „Damit konnte hier das zweitbeste Ergebnis seit Beginn der REWE-Tafel-Aktion in 2014 erreicht werden“, zeigte sich Peter Radl, erster Vorsitzender der Friedberger Tafel, begeistert. „Besonders freue ich mich, dass die Wirtschaftsjunioren Wetterau e. V., die bereits im Vorjahr 66 Tüten erworben und gespendet haben, ihr Kontingent um weitere elf aufgestockt haben.“

Kreissprecher Daniel Götz übergab zusammen mit Geschäftsführer Kai Schelberg die prall gefüllten Tüten an Radl. Auch privat hätten die Wirtschaftsjunioren einige Lebensmittel-Tüten gespendet, verrät Schelberg, denn „Gemeinsam Gutes tun“ sei das Motto der Wirtschaftsjunioren. Neun weitere Märkte aus der Wetterau nahmen dieses Mal an der Aktion teil, so dass insgesamt 3.444 Tüten für bedürftige Menschen ausgegeben werden konnten.

„Wir packen die Tüten aus und verteilen ihren Inhalt entsprechend den unterschiedlichen Bedürfnissen unserer Kunden“, erklärt Radl die Vorgehensweise. Aktuell werden 1.650 Personen – 650 Familien – durch die Friedberger Tafel versorgt. Die Tafel ist ein gemeinnütziger Verein mit über 220 Mitgliedern, von denen rund 70 Helfer(innen) im Fahr-, Sortier- und Verkaufsdienst tätig sind. Darüber hinaus wird die Tafel von Praktikanten aus der Friedberger „salus klinik“ unterstützt.



Foto: P. Zielinski

WJ-Kreissprecher Daniel Götz (Mitte) und WJ-Geschäftsführer Kai Schelberg (links) mit dem ersten Vorsitzenden der Friedberger Tafel, Peter Radl.

Ein Korb voller Lebensmittel

„An unseren drei Ausgabetagern pro Woche sammeln wir acht bis zehn Tonnen noch verwertbare Lebensmittel ein“, unterstreicht Radl, der die Friedberger Tafel 2006 gemeinsam mit Hannelore Finkernagel gründete. Alle zwei Wochen erhalten Menschen, die am Rande der Gesellschaft stehen, Hartz-IV-Empfänger oder Empfänger von Grundsicherung und Sozialgeld sowie Bewohnerinnen des örtlichen Frauenhauses gegen einen kleinen Obolus einen Korb mit Lebensmitteln. Während Eier, Gemüse und Obst immer dazu gehören, werden weitere Lebensmittel individuell hinzugefügt. Dabei versorgt die Tafel nicht nur Friedberg, sondern auch weitere Gemeinden im Wetteraukreis. Wegen der Corona-Pandemie dürfen sich derzeit allerdings nur noch drei Personen im Ladengeschäft aufhalten.

„Wir sind auf Spenden angewiesen“, betont Radl, der mit viel Herzblut bei der Sache ist und sich über jeden ehrenamtlichen Mitarbeiter freut. „Wir brauchen immer Menschen, die ihre persönlichen Kenntnisse und Fähigkeiten für eine gute Sache zur Verfügung stellen wollen.“ Dass mehrere tausend Tonnen Lebensmittel in Deutschland täglich in Müllcontainern landen, obwohl sie noch verzehrbar sind, war Anlass für REWE, sich für die Tafeln zu engagieren. Bereits seit 1996 spendet das Unternehmen Lebensmittel, die nicht mehr verkauft, aber dennoch ohne Bedenken verzehrt werden können. ■

KONTAKT



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

Der digitale Zwilling

Zahlungen über Zentralbankkonten könnten Realität werden.

VON DORIS HÜLSBÖMER

Wird die Europäische Zentralbank den digitalen Euro einführen? Es sieht ganz danach aus. Mitte 2021 könnte eine Entscheidung fallen. Ein Manko: Der Spielraum für die Durchsetzung von Negativzinsen würde sich deutlich vergrößern. Die Kontrollmöglichkeiten für Unternehmen steigen.

Wie der Euro ist auch der digitale Euro in erster Linie ein Zahlungsmittel, um das Auto, das Brötchen beim Bäcker oder den Friseurbesuch zu bezahlen. Unternehmen und Bevölkerung können ihn gleichermaßen nutzen. Als Münze oder Geldschein in Form von Bargeld wird der digitale Euro allerdings nicht in den Geldkreislauf gelangen. Man kann ihn sich als immaterielles Bargeld vorstellen, das sich auf einer Geldkarte befindet, sich aber nicht bar auszahlen lässt.

Im Prinzip ist eine solche digitale Währung der digitale Zwilling vom herkömmlichen Euro. Es ergeben sich jedoch in der Handhabung ganz wesentliche Unterschiede. Einer besteht darin, dass sich mit der Einführung einer digitalen Währung Bargeld ersetzen lässt. Jeglicher Bezahlvorgang wäre elektronisch erfasst. Für Unternehmen wäre es interessant, solche Daten zu erhalten, um individuelle Werbeprojekte von Konsumenten zu erstellen. Im schlimmsten Fall wird allerdings auch einem möglichen Missbrauch dieser Daten, etwa in Form eines Instruments zur Überwachung, Raum geschaffen.

Teures Giralgeld

Ein digitales Zentralbankgeld eröffnet zudem die Möglichkeit, Negativzinsen flächendeckend durchzusetzen. Denn Kunden

können sich ihre Bankguthaben nicht mehr in Form von zinslosem Bargeld auszahlen lassen. Ob negative Zinsen positiv oder negativ für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung sind, ist unter Ökonomen eine strittige Frage. Die Bewertung von Krediten durch einen Negativzins würde sich aus Sicht der Befürworter positiv auf die Wachstumsaussichten für Schwellen- und Entwicklungsländer auswirken. Kritiker bemängeln dagegen, dass Sparen entmutigt und Konsum gefördert wird. Für Firmen, die viel Bargeld einnehmen, verteuert der Negativzins das Bargeld.

Die Realität schafft allerdings Fakten. Denn seit der Einführung von Negativzinsen seitens der Europäischen Zentralbank müssen Finanzinstitute diesen Strafzins an ihre Kunden wiederum weitergeben, um nicht in geschäftliche Schwierigkeiten zu geraten. Insbesondere in den vergangenen Monaten haben Geschäftsbanken die Einführung von Negativzinsen vorangetrieben. Eine Untersuchung des Onlineportals Biallo.de zeigt, dass von rund 1.300 Banken und Sparkassen mittlerweile 220 Institute für Privatkunden einen Negativzins eingeführt haben, Firmenkunden werden von über 300 Instituten mit einem Negativzins belegt. Allein in diesem Jahr kamen 150 Banken und Sparkassen hinzu, die ihren Privatkunden Strafzinsen auf dem Girokonto oder für Tagesgeld berechnen.

Schärfere Kontrolle für Unternehmen

Der digitale Euro als Zentralbankgeld ist auch genau dort angesiedelt. Wer mit dieser digitalen Währung bezahlen möchte, benötigt ein Konto bei der Zentralbank. Warum könnte daraus ein Problem entstehen? Ein renommierter Steuerexperte aus Stuttgart sieht auf

Unternehmen schärfere Kontrollen zukommen. „Bei kleineren Unternehmen entstehen manchmal unwissentlich Fehler, etwa in der Zoll- oder Umsatzsteuererklärung. Wenn der Fiskus nun über ein zentrales Konto bei der Zentralbank aber Datenflüsse zusammenführen und über Algorithmen mit Steuererklärungen abgleichen kann, werden Fehler schneller entdeckt“, sagte Björn Demuth gegenüber der IHK Gießen-Friedberg. Oftmals seien dies tatsächlich Fehler aus Unwissenheit, wie sich in seiner Praxis zeige. Den Unternehmen drohe jedoch im schlimmsten Fall ein schwerer und teurer Compliance-Verstoß. Rechtsanwalt und Steuerberater Demuth meint, dass dem Staat schließlich auf diesem Wege auch eine neue Geldquelle zur Verfügung stünde, die sich aus der Summe der digitalen Möglichkeiten ergebe. Dies sei ein nicht ungewollter Nebeneffekt. ■

IHK nimmt Stellung: Digitaler Euro gefährdet Bargeld

Wir warnen vor der geplanten Einführung des digitalen Euros als einen weiteren Schritt zur Abschaffung des Bargelds. Auch die absehbare Änderung der Bargeldobergrenze, ab der sich ein Käufer identifizieren muss, sehen wir kritisch. Sie liegt bislang bei 10.000 Euro. Das Bundesfinanzministerium strebt eine Absenkung auf 2.000 Euro an. Die scheinbar schrittweise Abschaffung von Bargeld hat die Vollversammlung der IHK Gießen-Friedberg bereits in einer Resolution kritisiert. Denn Bargeld schützt vor Negativzinsen, bietet Datenschutz und ist gelebte Freiheit.

Matthias Leder, IHK-Hauptgeschäftsführer

Weitere Informationen stehen online unter www.europa-zahlt-bar.de, direkt zur Resolution geht es über www.ihkgifb.de/Resolution_Bargeld

Individuelle Stärken richtig eingesetzt

Engagement zahlt sich aus: Die drei landesbesten Auszubildenden aus dem IHK-Bezirk

VON PETRA A. ZIELINSKI

Spitzenleistungen können auch abseits der Hochschulen erbracht werden. Der beste Beweis: Mohammed Abdella, Marie-Claire Schüller und Alexander Saizew. Die drei jungen Leute haben es geschafft, landesbeste Auszubildende in ihrem jeweiligen Ausbildungsberuf zu werden. Damit haben sie den Grundstein für eine erfolgreiche, berufliche Zukunft gelegt.

Wenn die Polizei ihn vor fünf Jahren nicht in Kassel aus dem Zug geholt hätte, wäre Mohammed Abdella nicht einer von drei landesbesten Auszubildenden im Bezirk der IHK Gießen-Friedberg geworden. Eigentlich war der heute 22-Jährige aus Tebeldia (Eritrea) auf dem Weg zu seinem Bruder nach Göteborg, doch dann kam alles anders. Wie alle jungen Männer in Eritrea sollte auch Abdella nach Abschluss der zehnten Klasse vom Militär eingezogen werden. „Die offizielle Dienst-

zeit beträgt anderthalb Jahre, aber in Wahrheit kommt niemand nach dieser Zeit zurück nach Hause“, weiß er. Aus diesem Grund entschloss sich der junge Mann 2015 zur Flucht.

Über den Sudan und Libyen führte ihn seine abenteuerliche Reise nach Italien und weiter nach Deutschland. Von Kassel aus wurde er in das Aufnahmelaager nach Gießen gebracht. Da er in seiner Heimatstadt keinen Schulabschluss gemacht hatte, holte er diesen an der Wirtschaftsschule am Oswaldsgarten nach. Mit Erfolg: Am 20. Juni 2017 hatte er einen sehr guten Realschulabschluss in der Tasche. Berufserfahrung hatte er vor seinem Schulabschluss keine. „Zuhause habe ich nur auf dem Bauernhof gearbeitet“, sagt er. Aber Abdella wusste genau, in welchem Bereich er gerne arbeiten wollte: Der Elektronik. Nach einigen erfolglosen Bewerbungen bot ihm die ZAUG ein Vorbereitungsjahr mit anschließendem Praktikum als Elektroanlagenmonteur an.

„Der Beruf hat mir Spaß gemacht, sodass ich am 29. September 2017 meine Ausbildung begonnen habe“, erklärt Abdella. Die eigentlich dreijährige Ausbildung konnte er um ein halbes Jahr verkürzen und bereits im Dezember 2019 seine theoretische Prüfung ablegen. Die praktische Prüfung folgte im Anschluss. „Das gute Ergebnis hat mich nicht so sehr überrascht“, schmunzelt er. Schließlich sei die Zwischenprüfung schon sehr gut gelaufen. „Mein Lehrer Josef Fischer, der auch ehrenamtlicher Prüfer bei der IHK Gießen-Friedberg ist, hat mir gesagt, dass ich versuchen soll, Hessenbester zu werden“, sagt er lachend.

Während Abdella eigenen Aussagen zufolge das Schreiben nicht so liegt, habe ihm Mathematik während seiner Ausbildung am meisten Spaß gemacht. „Wer den Beruf des Elektroanlagenmonteurs ergreifen will, sollte

unbedingt Interesse an Mathe haben“, betont er. Die ZAUG habe ihn unterstützt, nach seiner Ausbildung einen passenden Job zu finden, erklärt Abdella, der mittlerweile bei der MCRT GmbH in Heuchelheim arbeitet.

Aktuell wurde seine Aufenthaltserlaubnis um drei Jahre verlängert. Abdella möchte gerne in Deutschland bleiben und eventuell eine Weiterbildung zum Techniker oder Industriemeister machen. „Ich finde es gut, dass man hier beruflich alle Möglichkeiten offen hat.“ In seiner Heimat sei es nicht üblich, sich selbst einen Beruf auszusuchen. Eine Rückkehr nach Eritrea kommt für ihn nur in Frage, wenn sich die dortige Politik grundlegend ändert.

„Die herausragende Leistung von Herrn Abdella ist ein starkes Signal für die gesellschaftliche Teilhabe von Geflüchteten und ein tolles Beispiel für den Weg vom Geflüchteten zur Fachkraft“, unterstreicht der stellvertretende Leiter des Geschäftsbereiches Aus- und Weiterbildung der IHK Gießen-Friedberg, Kai Schelberg, der sich mit Abdella über dessen erfolgreichen Abschluss freut. „Mit diesem Abschluss stehen ihm viele Türen offen, denn eine abgeschlossene Berufsausbildung ist mit die beste Grundlage für ein erfolgreiches Berufsleben.“

Kein typischer Frauenberuf

Offen stehen viele Türen auch für Marie-Claire Schüller, denn sie hat sich für einen eher unbekannten Beruf mit Perspektive entschieden. „Ich bin niemand, der gerne den ganzen Tag am Schreibtisch sitzt“, sagt sie. Aus diesem Grund hat sich die heute 23-jährige einen Beruf ausgesucht, in dem sie ständig in Bewegung ist, den der Packmitteltechnologin.



Foto: P. Zielinski

Beim Elektroanlagenmonteur will es Mohammed Abdella nicht belassen und denkt über eine Weiterbildung zum Techniker oder Industriemeister nach.

„Nach dem Abitur am Burggymnasium in Friedberg hatte ich noch keinen konkreten Berufswunsch“, erzählt sie. Trotz Abitur haben ihre Eltern sie nie in eine Richtung gedrängt, sondern sie bei all ihren Entscheidungen unterstützt. Daher habe sie beschlossen, für ein Jahr zu jobben. Durch eine Leiharbeitsfirma sei sie an die STI Group vermittelt worden. „Am Standort Grebenhain habe ich neun Monate in der Verpackungsabteilung gearbeitet und war begeistert. Der Beruf Packmitteltechnologe war mir bis dato nicht bekannt.“

Im August 2017 begann die Grebenhainerin ihre Ausbildung. „Räumliches Denken ist eine Grundvoraussetzung für dieses Berufsbild“, betont sie. Aber auch handwerkliches Geschick, Kreativität sowie technisches Interesse und Verständnis für Maschinen und Anlagen seien wichtig für einen Packmitteltechnologen. Ihre Ausbildung, die sie im Januar dieses Jahres abgeschlossen hat, fand dual bei STI und in der Vogelsbergschule, der einzigen Schule in Hessen, die dieses Berufsbild vermittelt, statt. „Wir waren 30 Schüler pro Jahrgang, auf zwei Klassen verteilt“, erklärt Schüller. „Zwei Wochen haben wir im jeweiligen Betrieb gearbeitet, eine Woche hatten wir Schule im Blockunterricht.“

„Packmitteltechnologe ist kein typischer Frauenberuf“, akzentuiert sie. Nur fünf Frauen seien unter den Auszubildenden gewesen. Leider würde der Beruf oftmals mit schwerem Heben assoziiert. Dank modernster Maschinen und Computersteuerung sei dies aber seltener geworden. Bei den Auszubildenden ihres Jahrgangs sei vom Hauptschulabsolventen bis hin zum Studienabbrecher alles dabei gewesen. Statt die angebotenen Extraaufgaben zu erledigen, habe sie lieber schwächeren Mitschülern geholfen.

Als Einzige ihres Jahrgangs hat Schüller ihre Ausbildung mit der Note „Sehr gut“ abgeschlossen. Von der Auszeichnung durch die IHK Gießen-Friedberg war sie nicht überrascht. „Ein Lehrer hat mir erzählt, dass es diese Auszeichnung gibt“, erklärt sie. Als klar war, dass der STI-Standort in Grebenhain



Foto: privat

Packmitteltechnologin Marie-Claire Schüller hat sich für einen eher frauenuntypischen Beruf entschieden.

geschlossen wird, hat sich die junge Frau „aus dem Bauch heraus“ entschieden, einen Neuanfang zu wagen und den Arbeitgeber zu wechseln. Seit Oktober dieses Jahres arbeitet sie für DS Smith in Fulda.

Während sie an ihrem alten Arbeitsplatz überwiegend in der Frühschicht gearbeitet hat, ist nun ein Drei-Schicht-System angesagt. „Das bedeutet für mich einen völlig neuen Rhythmus“, sagt sie. „Man muss flexibler sein, kann aber auch seinen Tag abwechslungsreicher gestalten“, betont die junge Frau. Wenn die Einarbeitungszeit vorbei ist, überlegt sie sich, an einer Weiterbildungsmaßnahme, beispielsweise zur staatlich geprüften Technikerin Papiertechnik oder Industriemeister der Fachrichtung Papier- und Kunststoffverarbeitung teilzunehmen. Darüber hinaus können Packmitteltechnologin auch studieren und einen Bachelorabschluss im Studienfach Papiertechnik erwerben. Danach ist sogar ein Masterabschluss möglich.

Packmitteltechnologin gestalten und fertigen Packmittel, die den Produktinhalt optimal schützen und gleichzeitig für das Produkt werben. Nachdem der Beruf von 1986 an Verpackungsmittelmechaniker hieß, erhielt er schließlich 2011 seinen heutigen Namen.

„Die STI Group ist ein sehr engagierter Ausbildungsbetrieb“, betont Sebastian Möbus (IHK-Ausbildungsberater für gewerblich-technische Berufe). Derzeit würden zwölf junge Menschen an den Standorten Lauterbach und Alsfeld ihre Ausbildung zum Packmitteltechnologen absolvieren.

Dass die duale Ausbildung genauso wertvoll ist wie ein akademischer Bildungsweg, betont Kai Schelberg. „Die duale Berufsausbildung wird gesellschaftlich noch immer nicht so wertgeschätzt wie ein Studium. Oft denken Eltern, nur ein Studium sichere ihren Kindern eine gute Startposition ins Berufsleben. Junge Menschen brauchen aber Zeit, um sich beruflich zu orientieren und ihre persönlichen und individuellen Stärken und Entwicklungspotenziale einschätzen zu können. Vor allem an Gymnasien sollte die Berufsorientierung daher stärker in den Fokus rücken. Nur so kann sich die berufliche Ausbildung als Karrierebaustein neben dem Studium in der Gesellschaft etablieren.“

Flexibilität zahlt sich aus

Dritter im Bunde ist Alexander Saizew. „Ich war überrascht und habe mich einfach nur mega gefreut“, sagt der über den Moment als er erfahren hat, dass er einer von drei landesbesten Auszubildenden der IHK Gießen-Friedberg ist, und zwar in seinem Ausbildungsberuf Fachkraft für Metalltechnik. „Der Vorarbeiter hat mich zum Meister geschickt. Dieser meinte dann aus Spaß, die IHK habe angerufen und gesagt, ich müsse zurück in die Ausbildung“, erinnert er sich mit einem Schmunzeln im Gesicht.

Bereits während seiner Zeit an der Clemens-Brentano-Europaschule in Lollar absolvierte der heute 19-Jährige ein einjähriges Betriebspraktikum in der Gießerei von Bosch. „Ich hatte damals noch keinen Traumberuf und habe auf den Rat eines Berufseinstiegsbegleiters der Schule gehört.“ Zwei Tage die Woche habe er in den Beruf des Gießerei-mechanikers hineingeschnuppert. Nach einem sehr guten Schulabschluss hat sich der



Foto: P. Zielinski

Seit seinem Abschluss zur Fachkraft für Metalltechnik arbeitet Alexander Saizew im Versand bei Bosch Thermotechnik.

junge Mann dann um eine Ausbildung zum Gießereimechaniker beworben. „Leider waren in diesem Bereich schon alle Plätze vergeben, so dass ich das Angebot einer Ausbildung zur Fachkraft für Metalltechnik angenommen habe.“

Einen Entschluss, den er nicht bereut hat, im Gegenteil: „Die Ausbildung war sehr abwechslungsreich.“ Fachkräfte für Metalltechnik erlernen im ersten Ausbildungsjahr Inhalte aus der Metallgrundbildung. Im zweiten Jahr erfolgt dann eine Spezialisierung, im Falle von Saizew auf Montagetechnik. „Die Fachkraft für Metalltechnik hat viele alte Berufsbilder ersetzt“, erläutert Ausbildungsleiter Marc Tänzer. Die zweijährige Ausbildung umfasse unter anderem das manuelle sowie maschinelle Herstellen von Bauteilen. „Sägen, Feilen, Bohren, Schleifen und Fräsen gehören ebenso dazu wie Gewinde schneiden“, führt Saizew aus. Voraussetzung für diesen noch recht neuen Beruf sei vor allem handwerkliches Geschick. „Man lernt Ähnliches wie ein Industriemechaniker, nur beispielsweise ohne CNC-Steuerung.“

Nach seinem erfolgreichen Abschluss wurden ihm gleich vier unterschiedliche Stellen bei Bosch Thermotechnik angeboten. Saizew hat sich schließlich für den Versand entschieden. „Hier wird die produzierte Ware für den Transport in die ganze Welt verladen“,

erklärt er. Dass er nun mehr am Computer als an der Maschine arbeiten muss, stört ihn nicht. Auch sein zehn Jahre älterer Bruder habe schon bei Bosch gelernt. „Boris hat als Elektriker angefangen und arbeitet nun nach seinem Studium hier als Betriebsingenieur. Ob auch er sich beruflich weiterbilden will, weiß Saizew noch nicht. Die besten Voraussetzungen hierfür hat er auf alle Fälle.

In dem hochmodernen Bosch-Werk in Lollar werden schwerpunktmäßig Heizkessel und Regelgeräte gefertigt, aber auch Systemelektronik sowie Smart Home Lösungen und vieles mehr entwickelt. Auch das zentrale Ersatzteillager von Bosch Thermotechnik hat hier seinen Sitz. Derzeit absolvieren 40 junge Menschen ihre Ausbildung bei Bosch Thermotechnik in Lollar, darunter auch Mechatroniker, Industriemechaniker und Fachinformatiker.

„Im vergangenen Jahr haben wir sieben Auszubildende als Fachkräfte für Metalltechnik eingestellt“, betont Werksleiter Frank Gerischer, der für den rund 1.400 Mitarbeiter zählenden Standort Lollar verantwortlich ist. „Auszubildende bringen immer frischen

Wind, in alle Abteilungen“, weiß Gerischer aus langjähriger Erfahrung. Aus diesem Grund ist er immer darum bemüht, junge Menschen mit in interessante Projekte einzubeziehen. Nach erfolgreicher Ausbildung bestände ein Jahr Übernahmegarantie. Die meisten früheren Azubis blieben aber auch danach dem Unternehmen treu. „Das duale System in Deutschland ist sehr wichtig“, unterstreicht er. Dies lerne man vor allem dann zu schätzen, wenn man viele Jahre im Ausland gearbeitet habe.

„Mit den bundeseinheitlichen schriftlichen Prüfungen gewährleisten die IHKs als einzige Bildungsorganisation in Deutschland vergleichbare Anforderungen und ermöglichen zuverlässige Aussagen zur Berufsfähigkeit. „Die IHK-Zeugnisse haben eine große Aussagekraft und stellen eine bundesweite Beschäftigungsfähigkeit unserer Absolventen her“, so Kai Schelberg. ■

KONTAKT



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



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

KENNEN SIE ...

Unsere Ausbildungsberater

In unserer Video-Reihe „IHK-Berater zeigen Gesicht“ stellen wir Ihnen unsere Kolleginnen und Kollegen gerne einmal persönlich vor! In diesem Video lernen Sie unser Team aus der Ausbildungsberatung kennen. Erfahren Sie mehr zu ihrer Arbeit und ihrem Aufgabengebiet.



Sandra Kraft und Sebastian Möbus (von rechts) beraten Unternehmen zum Thema Ausbildung.

Stressbewältigung als Dauerthema

Resilienz für Ausbilder als interaktiver Online-Workshop mit Vanessa Laszlo

VON PETRA A. ZIELINSKI

Wie lassen sich gute Strategien und Handlungsmuster zur Steigerung der eigenen Resilienz und Leistungskompetenz entwickeln? Oder: „Wie kann ich bewusst und zielorientiert auf mein Stress-Geschehen Einfluss nehmen und effizient meinen täglichen Anforderungen begegnen?“

Diesen und ähnlichen Fragen ging Vanessa Laszlo im dritten und letzten Online-Workshop für Ausbilder nach. Dabei legte die Psychologin und Führungsscoach viel Wert auf interaktive Kommunikation, ließ den rund 40 Teilnehmern aber auch reichlich Zeit für Selbstreflexion. Da die kostenlose Workshop-Reihe für Ausbilder in diesem Jahr auch in der Online-Version sehr gut ankam, plant der Geschäftsbereich Aus- und Weiterbildung der IHK Gießen-Friedberg bereits jetzt die Fortsetzung im kommenden Jahr. Dann aber hoffentlich wieder in Präsenz.

Resilienz kann man trainieren

„Die Lösung ist nicht immer da, wo das Licht brennt“, betonte sie. Resilienz bedeute psychische Widerstandsfähigkeit und trage dazu bei, innere Führungskraft zu entwickeln. „Resiliente Menschen schaffen es auch in schwierigen Zeiten, schneller wieder in den Zustand des Wohlbefindens zurückzukehren“, erklärte sie. Jeder habe das Volumen hierfür in sich. Um Resilienz aufzubauen, würde es zahlreiche Handlungsmuster geben, die sich ein Leben lang weiterentwickeln ließen. Wichtig seien dabei die sieben Faktoren Akzeptanz der Situation, Optimismus, Selbstwirksamkeit (Verlassen der Opferrolle), Verantwortung übernehmen,



Psychologin und Führungsscoach Vanessa Laszlo betont die Wichtigkeit von Resilienz.

Netzwerk-, Lösungs- und Zukunftsorientierung. „Resilient ist keine Persönlichkeitseigenschaft per se, sondern jeder von uns kann seine persönliche Resilienz steigern, wenn er beginnt, resiliente Denk- und Handlungsmuster zu trainieren.“

Nett sein auch mit sich selbst

Gerade Ausbilder hätten beruflich eine Doppelrolle zu bewältigen. Neben der eigenen Arbeit haben sie auch die Verantwortung den Azubis gegenüber, die mal mehr, mal weniger stressig sein könnten. „Die meisten Menschen haben nicht gelernt, Nein zu sagen“, führte Laszlo aus. Leider gäbe es kein objektives Kriterium dafür, wann es genug sei. „Das ist eine riesige Einladung in eine wachsende Erschöpfung, die im sogenannten Burnout münden kann.“ Dieser sei das Resultat eines langen Prozesses, der oft mit großem Engagement und Begeisterung beginne. Mit zunehmender Erschöpfung erleben Betrof-

fene jedoch gesteckte Ziele immer mehr als Zwang, von dem sie sich scheinbar nicht befreien können, was am Ende in eine markante und gefährliche körperliche und psychische Krise führen kann. Demgegenüber setzte die Diplom-Psychologin die Notwendigkeit von Selbstwirksamkeitserfahrungen.

„Je größer unsere Selbstwirksamkeit ist, desto größer ist auch unser Wohlbefinden und unsere psychische Widerstandskraft“, erklärte sie. „Deshalb müssen wir besser auf uns aufpassen und uns für unsere Stärken entscheiden.“ Persönliche Wichtigkeiten sollten niemals aus den Augen verloren werden, riet sie und bat die Teilnehmer, diese aufzuschreiben. „Glückliche Momente sollten in den Alltag integriert werden.“ Denn – so die Trainerin – „so gnadenlos wie mit uns selbst, gehen wir mit keiner anderen Person um.“

Im Umgang mit den Auszubildenden riet die Expertin dazu, Fehler nicht zu tabuisieren und den Fokus auf die Gemeinschaft statt auf Einzelleistungen zu legen. „Welche Gewohnheiten haben Sie im Team, und sind diese auch resilienzfähig?“, fragte Laszlo.

Am Ende des interaktiven Online-Workshops hatten alle Teilnehmer reichlich Empowerment-Impulse erhalten, um das persönliche Stress-Erleben zu verbessern und mehr Resilienz aufzubauen. ■

KONTAKT



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

Kontinent der Chancen

Kompetenzzentrum Afrika: Neues Angebot der IHK Gießen-Friedberg

Afrika ist ein vielseitiger aufstrebender Kontinent mit großen Potenzialen für die deutsche Wirtschaft. Trotzdem zeigen sich deutsche Unternehmen noch sehr zurückhaltend. In den letzten fünf Jahren stagnierte der deutsche Handel mit Afrika trotz aller politischer Bemühungen. Noch scheut die Exportnation Deutschland den afrikanischen Markt. Die IHK Gießen-Friedberg hat deshalb ihren Service für Geschäfte mit dortigen Unternehmen verbessert.

Der afrikanische Kontinent besteht aus 54 Ländern mit einer Bevölkerung von rund 1,3 Milliarden. Die afrikanischen Länder unterscheiden sich stark in ihrer Größe, ihrem Entwicklungsstand und Wachstumsraten. Auch stehen sie vor ganz unterschiedlichen Herausforderungen. Afrika – mit seiner jungen Bevölkerung und schnell wachsenden Mittelschicht – ist ein wichtiger Zukunftsmarkt. Der Anteil der deutschen Exporte und Importe ist mit rund zwei Prozent noch stark ausbaufähig. Der Handel konzentriert sich außerdem auf wenige Länder Afrikas: die nordafrikanischen Länder, Südafrika und Nigeria.

Die IHK Gießen-Friedberg ist aufgrund ihrer Erfahrungen mit Wirtschaftspartnern in ausgewählten Ländern überzeugt vom Wachstumspotenzial des afrikanischen Marktes. Daher setzt sie einen besonderen Fokus auf die Beratung von Mitgliedsunternehmen zu Afrika-Themen. Seit 2005 ist die IHK Gießen-Friedberg Kompetenzzentrum für Nigeria, das bevölkerungsreichste Land des Kontinents. In diesem Rahmen bietet die Kammer unter anderem Beratungen, Informationsveranstaltungen und -materialien sowie Unterstützung beim Aufbau von Wirtschaftskontakten zu Nigeria an. Von 2012 bis

2018 führte die IHK Gießen-Friedberg ein Berufsbildungsprojekt erfolgreich vor Ort durch. Elemente der deutschen dualen Berufsausbildung wurden in das nigerianische System übertragen.

Eine zweite Berufsbildungspartnerschaft implementiert die IHK seit 2014 zusammen mit der Handwerkskammer Frankfurt-Rhein-Main in Kenia. Aufgrund der Erfahrungen vor Ort und guter Länderexpertise sowohl in West- als auch Ostafrika konnte sich die IHK Gießen-Friedberg als Kammer mit besonderer Afrika-Kompetenz einen Namen machen.

Mit der Etablierung des Kompetenzzentrums Afrika wurde auf diesen Erfahrungen aufgebaut. Damit wird die gesammelte Expertise der IHK den Mitgliedsunternehmen gebündelt zur Verfügung gestellt. Das Onlineangebot des Afrika-Kompetenzzentrums hält Informationen zu Unterstützungs- und Vernetzungsangeboten, bundesweiten Veranstaltungen mit Afrika-Bezug, Messen und Delegationsreisen in afrikanischen Ländern sowie aktuellen Außenwirtschaftsnachrichten bereit. Betreut wird es durch die Afrika-Referentin Jana Seidel, die seit 2019 zu Themen rund um Afrika berät. Flankiert wird das Angebot außerdem von EZ-Scout Susanne Geipert. Als Expertin der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) ist sie Ansprechpartnerin der hessischen Wirtschaft zu allen Themen der Entwicklungszusammenarbeit (EZ). So berät sie zu den vielfältigen Kooperationsangeboten, vermittelt den Kontakt zu internationalen sowie lokalen Netzwerken und unterstützt bei der Entwicklung und Umsetzung konkreter Projektideen. Auf Afrika wird dabei ein besonderer Fokus gelegt.

Auch IHK-Geschäftsführer Robert Malzacher möchte Unternehmen ermutigen, sich für den afrikanischen Markt zu öffnen: „Afrika ist ein Kontinent der Chancen. Die Unternehmen sollten aber auch die Herausforderungen kennen“, so der Leiter des Geschäftsbereich International. „Deutsche Unternehmen trauen sich noch wenig. Dieser wichtige Zukunftsmarkt sollte nicht anderen Ländern überlassen werden. Gerade die Corona-Krise hat gezeigt, wie wichtig es ist, innovativ zu bleiben und welche Bedeutung die Erschließung von neuen Märkten sowohl als Absatz- als auch Beschaffungsmarkt hat. Wir möchten unsere Unternehmen durch unser neues Angebot auf den Weg nach Afrika unterstützen.“ ■

ONLINE

www.giessen-friedberg.ihk.de/geschaeftsbereiche/international

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

Wachstumsmarkt mit Potenzial

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

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

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

Auch im Herbst 2021 steht diese Qualifizierungsmaßnahme auf unserer Agenda. Das genaue Datum wird noch bekannt gegeben.



Foto: C. Thiel

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

Interessierte können sich bereits vormerken lassen und sich somit den Frühbucherrabatt sichern.

ONLINE

www.ihkgifb.de/ecommerce

KONTAKT



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



HESSISCHER EXPORTPREIS

Sie sind ein **mittelständisches** hessisches Unternehmen und **international sehr erfolgreich**?

Teilen Sie Ihre Erfolgsgeschichte mit uns!
Bewerben Sie sich um den **Hessischen Exportpreis 2021**.

Die feierliche **Preisverleihung** findet am 1. Juli 2021 statt.

www.hessischer-exportpreis.de





Zombies in der Wirtschaft

Insolvenzaussetzung im internationalen Kontext: So steht es um Forderungen im Ausland.

VON ELKE DIETRICH

Der deutsche Gesetzgeber hat die Insolvenzantragspflicht für überschuldete Unternehmen bis zum 31. März 2020 ausgesetzt. Dadurch könnte die Zahl der verdeckt verschuldeten Unternehmen massiv steigen. Auch in anderen Ländern blicken Gläubiger in eine ungewisse Situation.

Spanien: Mit Ausrufung des Alarmzustands am 14. März 2020 wurden Insolvenzverfahren ausgesetzt. Fristen und Verfahren beginnen mit Beendigung des Alarmzustands erneut zu laufen.

Österreich: Die Pflicht zur Anzeige der Insolvenz wurde von 60 auf 120 Tage verlängert. Die Anzeigepflicht bei Überschuldung wurde vom 1. März bis 30. Juni 2020 ausgesetzt.

USA: Unternehmen erhalten Unterstüt-

zung durch den CARES Act. Die zulässige Verschuldungsgrenze wurde von fünf Millionen auf 7,5 Millionen US-Dollar erhöht.

Italien: Alle Insolvenzanträge zwischen dem 9. März 2020 und dem 30. Juni 2020 sind unzulässig. Dies gilt bis zum 31. Dezember 2020.

Frankreich: Insolvenzanträge von Gläubigern, die innerhalb einer Schutzperiode vom 12. März 2020 bis 23. August 2020 gestellt wurden, sind eingefroren.

UK: Schutz der Unternehmen und Geschäftsführer für den Zeitraum 1.3.2020 bis 30.9.2020.

Schweiz: Die Pflicht zur Anzeige der Überschuldung wurde am 20. April 2020 ausgesetzt. Der Gesetzgeber schuf Erleichterungen für die Sanierung (sogenannte „Nachlassstundung“) von überschuldeten Unternehmen. Kleine und

mittlere Unternehmen können außerdem beantragen, dass sämtliche Forderungen für drei Monate gestundet werden. Eine Verlängerung um drei weitere Monate ist möglich. Das Gesetz lief am 19. Oktober 2020 aus.

Belgien: Der Staat bezuschusst Unternehmen zur Prävention von Insolvenzen.

Niederlande: In den Niederlanden ist ein Restrukturierungsverfahren geschaffen worden, das Unternehmen, die zahlungsunfähig sind oder kurz davorstehen, ermöglicht, Gläubigern einen außergerichtlichen Restrukturierungsplan anzubieten.

KONTAKT



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

Insolvenzantragspflicht IHK-Webinar

Termin: 11. Januar 2021

Uhrzeit: 14.00 bis 15.30 Uhr

Ort: Webinar

„Unternehmenskrise durch Corona und Haftung der Geschäftsführung – Was tun, wenn die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht endet?“ Das im März 2020 erlassene COVID-19-Insolvenzaussetzungsgesetz sollte verhindern, dass es zu einer großen Insolvenzwelle kommt. Am 30. September 2020 endete dieser Schutz für die allermeisten Betroffenen wieder. Eine Verlängerung dieser Frist gilt nur für den Insolvenzantragsgrund der Überschuldung. Und genau hier liegt das Problem: Geschäftsführer, Unternehmer und auch Gesellschafter wiegen sich möglicherweise in falscher Sicherheit. Das bedeutendste Problem – und damit einhergehend der häufigste Insolvenzantragsgrund – stellt in der Praxis nämlich gar nicht die Überschuldung dar, sondern die Zahlungsunfähigkeit. Hierfür allerdings wurde die Frist nicht verlängert. An dieser Stelle ist eine Aufklärung über die gewaltigen Haftungsrisiken für Gesellschafter- und Fremdgeschäftsführer dringend geboten.

Im Online-Seminar erfahren Sie, an welche Voraussetzungen die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht geknüpft ist und wer in Zukunft überhaupt noch geschützt sein wird. Mit dem voraussichtlich am 1. Januar 2021 in Kraft tretenden Sanierungsrechtsfortentwicklungsgesetz soll ein nahtloser Übergang nach Ende der Aussetzungsfrist bei Überschuldung geschaffen werden. Damit soll auch die vielfach prognostizierte Insolvenzwelle verhindert werden.

Das Seminar stellt Inhalte dieses Gesetzes dar und Möglichkeiten zur Verhinderung von Insolvenzen. Zudem geht es darauf ein, welche Haftungsrisiken für Gesellschafter- und

Fremdgeschäftsführer bestehen und wie diese vermieden werden können. Weitere Themen sind: die neuesten Entwicklungen der Gesetzgebung im Bereich des Insolvenzrechts. Viele Unternehmen haben bereits die Insolvenz in Eigenverwaltung als Sanierungsalternative gewählt. Diese stellt ein geregeltes und geordnetes Verfahren dar, in dem die Haftungsrisiken für die Geschäftsführung viel besser kontrolliert und vermieden werden können. Deshalb wird auch auf die Sanierungschancen einer Insolvenz in Eigenverwaltung eingegangen. Es referiert Robert Buchalik, Buchalik Brömmekamp Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Düsseldorf.

KONTAKT



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

Schluss mit der Abzocke

Durch einen Katalog von Maßnahmen will der Gesetzgeber finanzielle Fehlanreize für wettbewerbsrechtliche Abmahnungen beseitigen.

VON ELKE DIETRICH

Bundestag und Bundesrat haben dem neuen Gesetz bereits zugestimmt. Künftig sind die Kosten für eine Abmahnung gedeckelt. Unternehmer, die von einem Mitbewerber erstmals eine Abmahnung wegen Verstößen gegen Kennzeichnungs- und Informationspflichten – wie zum Beispiel die Impressumspflicht, Informationspflichten im Fernabsatz, die Pflicht zur Widerrufsbelehrung oder Vorschriften der Preisangabenverordnung – erhalten, müssen keine Anwaltskosten erstatten. Das Gleiche gilt bei Verstößen gegen den Datenschutz, wenn das abgemahnte Unternehmen weniger als 250 Mitarbeiter hat.

Zudem wird es für Betroffene künftig leichter sein, einen Rechtsmissbrauch des

Abmahnenden geltend zu machen. Das neue Gesetz enthält Regelbeispiele, in denen eine Abmahnung als rechtsmissbräuchlich gilt, sofern der Angreifer nicht das Gegenteil beweisen kann. Das gilt zum Beispiel, wenn ein Anwalt massenhaft Abmahnschreiben versendet, eine offensichtlich überhöhte Vertragsstrafe verlangt oder einen unangemessen hohen Gegenstandswert ansetzt.

Wirtschaftsverbände dürfen künftig nur noch abmahnen, wenn sie vom Bundesamt für Justiz überprüft wurden und auf einer Liste der Klagebefugten eingetragen sind. Sie müssen zudem mindestens 75 Mitgliedsunternehmen haben. Zunächst wird es aber eine stufenweise Übergangszeit von zwölf Monaten geben, damit das Bundesamt der Justiz genug Zeit hat, der Registrierung nachzukommen.

Es bleibt zu hoffen, dass die Übergangsregeln keine Abmahnwelle auslösen, weil Abmahner das alte Geschäftsmodell noch ein letztes Mal nutzen wollen. Insgesamt ist das Gesetz als Meilenstein im Kampf gegen den Abmahnmissbrauch anzusehen. ■

KONTAKT



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

ANZEIGE

**Wir sorgen für Ihre
GESUNDHEIT!**



Nix & Partner Group
Software

NK

anouri
Software & IT-Consulting



Der
AEROSOL
Wächter!

<https://co2-ampel.online>

NEWSLETTER

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



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.

Veranstaltungskalender

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

Lehrgänge in Gießen

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

Lehrgänge in Friedberg

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

Tagesseminare in Friedberg

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

Tagesseminare in Gießen

26.01.2021	Aktuelle Änderungen im Zoll- und Außenwirt- schaftsrecht zum Jahreswechsel 2020/2021 VA: 129140331 Kontakt: Selina Kipp
28.01.2021	LIVE-Webinar: Aktuelle Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht zum Jahreswechsel 2020/2021 VA: 129143326 Kontakt: Selina Kipp
04.02.2021	Optimiertes Telefoninkasso VA: 129140680 Kontakt: Dagmar Lötke
25.02.2021	Zeitmanagement in der digitalen Gesellschaft VA: 129140658 Kontakt: Dagmar Lötke
10.03.2021	Einkaufskosten nachhaltig senken VA: 129141764 Kontakt: Dagmar Lötke
11.03.2021	Reklamationsmanagement VA: 12970536 Kontakt: Dagmar Lötke
11./12.03.2021	Professionelle Verhandlungsführung VA: 129141769 Kontakt: Dagmar Lötke
17.03.2021	Kommunikative Selbstbehauptung VA: 12981174 Kontakt: Raid Nashef

IHK LIVE-ONLINE – Webinare 2020



Uhrzeit: 8.30 Uhr bis 13.00 Uhr (mit halbstündiger Pause)–
Einwahldaten: folgen nach Anmeldung

09.12.2020:	Protokolle schreiben VA: 129136518 Teilnahmegebühr: 135,- Euro
16.02.2021:	Resilienz VA: 129136519 Teilnahmegebühr: 135,- Euro
02.03.2021:	Coaching-Grundlagen für Führungskräfte VA: 129140659 Teilnahmegebühr: 135,- Euro
12.03.2021:	Persönliche Führungskompetenz VA: 129136517 Teilnahmegebühr: 135,- Euro
26.03.2021:	Business-Kommunikation VA: 129136473 Teilnahmegebühr: 135,- Euro
31.03.2021:	Zeitmanagement in der digitalen Gesellschaft VA: 129136524 Teilnahmegebühr: 135,- Euro

Kontakt für Webinare: Raid Nashef

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

ONLINE



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

KONTAKT



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



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



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

Veranstaltungen im Kurzportrait

„Elements of AI“

Kostenloser Online-Lehrgang

Künstliche Intelligenz (KI; engl.: Artificial Intelligence – AI) ist im Alltag vieler Menschen und Unternehmen längst angekommen. Sprachgesteuerte Assistenten, vollautomatische Einparkhilfen, KI-Systeme sagen Störungen in Maschinen sowie im Verkehr voraus und in der Medizin unterstützt KI Ärzte bei der Diagnose und Therapieauswahl.

In der zunehmend digitalisierten Arbeitswelt bietet KI für Unternehmen aller Art viel-

fältige Chancen. Diese bestmöglich zu nutzen, kann nur mit entsprechend qualifizierten Fachkräften gelingen.

Die Industrie- und Handelskammern haben daher die Lizenz für das deutschsprachige Angebot des in Finnland entwickelten und mit bislang über 540.000 registrierten Teilnehmenden überaus erfolgreichen kostenlosen Online-Lehrgangs „Elements of AI“ erworben.

Ziel ist es, Unternehmen und deren Beschäftigten sowie allen Interessierten kostenlos Grundlagenwissen in KI zu vermitteln. Für die Teilnahme an dem deutschsprachigen Kurs sind weder mathematische noch

Programmier-Kenntnisse erforderlich. Die sechs Module können bei völlig freier Zeiteinteilung in 30 bis 60 Stunden online absolviert werden. Der Lehrgang schließt mit einer Teilnahmebescheinigung ab.

ONLINE

www.elementsofai.de/

KONTAKT



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

ANZEIGE

FLEXIBEL ARBEITEN?

ABER SICHER!

Sicher ist: Arbeit wird nie wieder so sein, wie sie war.

Aber ist Ihre Bürosituation bereit für das flexible Arbeiten in einer neuen Normalität?

Wir helfen Ihnen bei der Optimierung. Von Datensicherheit bis Hygienekonzept. Mit unserem kostenlosen HEES Spotlight Digital-Workshop.

→ Jetzt informieren:
<https://spotlight.hees.de>





Norbert Ott

Foto: kphoppe.de



Jessica Rumpf

Foto: Bastian Fugmann –
Zweikopf Agentur

Thomas M. Reimann

Foto: privat

Erstmals berufen

Norbert Ott, Geschäftsführer der Pro Clienta Unfallhilfe in Bad Vilbel, und Mental Coach Jessica Rumpf, Prokuristin der SR Technology GmbH, aus Langgöns sind seit Herbst ehrenamtliche Handelsrichter der zweiten Kammer für Handelssachen am Landgericht Gießen. In dieser Funktion stellen sie sicher, dass auch außerjuristische Überlegungen und besondere Erfahrungen, vor allem auf wirtschaftlichem Gebiet, in ein Urteil einfließen. So entscheiden sie beispielsweise mit bei Scheck-, Urkunden- und Wechselprozessen sowie bei Handelsregistereintragungen und wettbewerbsrechtlichen Sachen als auch bei Streitigkeiten aus Handelsgeschäften.

In ihrem Ehrenamt als Handelsrichter bestätigt wurden zum selben Zeitpunkt der geschäftsführende Gesellschafter Matthias Gorsler, Diplomkaufmann Ulrich Habermehl, Bauingenieur Alexander Langstrof, Geschäftsführer Udo Lück und Textilbetriebswirt Jürgen Schäfer. Mit der Ernennung folgte die Kammer für Handelssachen einer Empfehlung der IHK Gießen-Friedberg.

ONLINE

- www.proclienta-unfallhilfe.de
- www.jessicarumpf.com

Zum Vizepräsidenten gewählt

Thomas M. Reimann ist Ende Oktober zum Vizepräsidenten der Vereinigung der hessischen Unternehmerverbände e. V. (VhU) gewählt worden. Der 58-jährige Bauunternehmer aus Bad Vilbel ist Vorstandsvorsitzender der ALEA Hoch- und Industriebau AG. „Ich freue mich über die Wahl zum Vizepräsidenten und das mir entgegengebrachte Vertrauen. Es ist ein besonderes Lob und zugleich Anerkennung. Die Wahl treibt mich an, sich für die Belange unserer Mitglieder in der VhU verstärkt einzusetzen“, sagte er nach seiner Wahl.

Im Ehrenamt ist Reimann aktives Vorstandsmitglied des Verbandes baugewerblicher Unternehmer Hessen e. V. sowie Vorsitzender des VhU-Bau- und Immobilienaus-

schusses. Für Hessen ist er in Berlin beim ZDB im Rechts- und Wirtschaftsausschuss aktiv. In der VhU wirkt er seit vier Jahren, mit dem BDB-HESSENFRANKFURT startete er das erfolgreiche Ausbildungsprojekt für junge Menschen unter dem Titel INITIATIVE ZUKUNFT FACHKRAFT.

Sein Unternehmen begeht in diesem Jahr das 150-jährige Betriebsjubiläum. Reimann beschäftigt in Frankfurt und Bad Vilbel nahezu 100 Mitarbeiter im Hoch- und Tiefbau. Die ALEA AG zählt zu den größten und ältesten familiengeführten Bauunternehmen in Hessen.

ONLINE

www.alea-gmbh.de

Bestellung verlängert

Die öffentliche Bestellung von Markus Enders aus Mücke für das Sachgebiet „Sicherheit von nicht militärischen Schießständen“ ist durch die IHK Gießen-Friedberg für wei-

tere fünf Jahre verlängert worden.

ONLINE

www.ihkgifb.de/sv

Jubiläen

20-jähriges Firmenjubiläum

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

Mai 2020

30-jähriges Firmenjubiläum

Kraus Garten und Landschaftsbau
Mühlweg 13, Lauterbach

August 2020

25-jähriges Arbeitsjubiläum

Bender GmbH & Co. KG, Grünberg
Steffi Gliem

1.12.2020

Alexander Binzel Schweisstechnik GmbH & Co. KG, Buseck

Roswitha Heimer 3.6.2021

Tanja Schneider 1.7.2021

Holger Saalmann 15.7.2021

Lydia Fürst 1.8.2021

Alexander Milde 1.10.2021

Ralf Schäfer 1.1.2021

Autohaus Brass Vertriebs GmbH & Co. KG, Gießen

Sebastiano Ciurli 1.8.2020

Mehmet Memis 1.8.2020

A.Schüth GmbH, Schotten

Torsten Uhl 1.11.2020

Ella Zirt 1.11.2020

Einrichtungshäuser Sommerlad GmbH & Co. KG, Gießen

Carsten Hering 1.12.2020

Hans-Mario Platz 1.12.2020

Han-Günther Ganser 4.12.2020

Watz Hydraulik GmbH, Lollar

Milada Preis 1.8.2020

Wohnmaxx GmbH & Co. KG, Gießen

Dina Vozovaja 1.12.2020

40-jähriges Arbeitsjubiläum

Autohaus Brass, Gießen

Rainer Stamer 1.8.2020

Heyligenstaedt Werkzeugmaschinen GmbH, Gießen

Herbert Bernsmann 1.2.2020

Johannes Schäfer GmbH & Co. KG, Hungen

Claudia Wagner 3.11.2020

Watz Hydraulik GmbH, Lollar

Birgit Geißler 1.9.2020

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



ANZEIGEN

Yale
Gabelstapler · Lagertechnik

MERLO
Teleskop-Stapler

ISEKI
Der Systemanbieter
Grundstückspflege

Hako
Clean ahead
Reinigungstechnik

SCHREINER
Neu · Gebraucht · Mieten
Leasen · Full-Service

Schreiner Maschinenvertrieb GmbH · Schelde-Lahn-Straße 20
35239 Steffenberg · Telefon 06464 921-0 · Fax 06464 921-124
Zweigstelle · In der Aue 18 · 34613 Schwalmstadt-Treysa
www.schreiner-maschinen.de · info@schreiner-maschinen.de

M&M

Your Way to Languages

- Einzel-/Gruppentraining
- Firmenseminare
- Übersetzungen

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

Bob Dingeldey



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

Dingeldey · Notar · Rechtsanwalt · Fachanwalt
Kanzleiberg 9 · 35390 Gießen · Tel. 0641 34 03 34
info@dingeldey.de · www.dingeldey.de

Plus fünf Jahre

Regionalmanagement-Geschäftsführer steuert weiter GmbH und Verein.

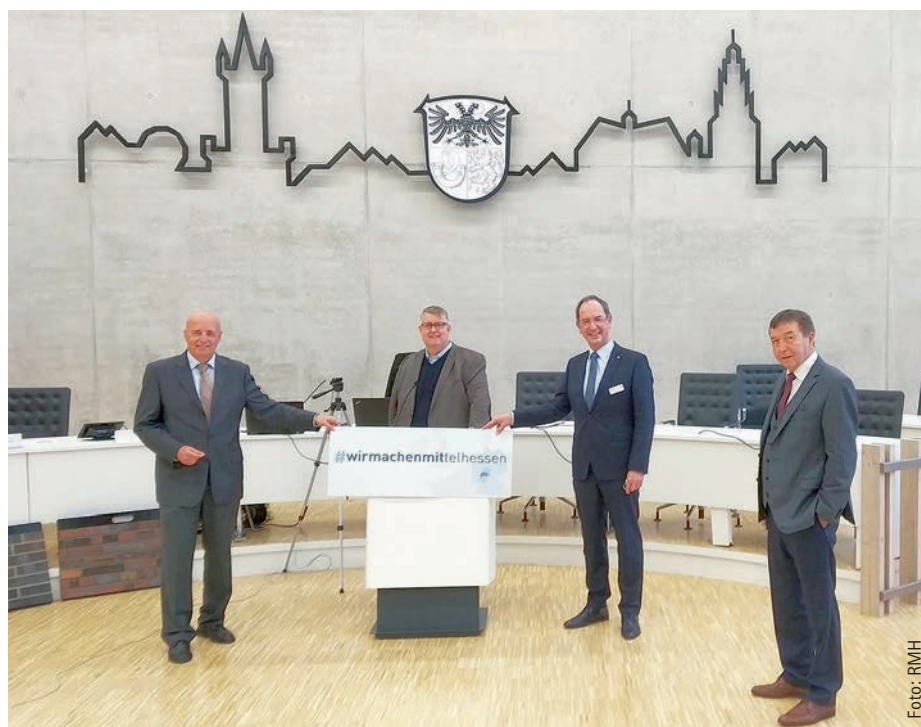
VON MANUEL HEINRICH

Jens Ihle, Geschäftsführer der Regionalmanagement Mittelhessen GmbH (RMH), steht weitere fünf Jahre an der Spitze der Gesellschaft, die als Zusammenschluss von Wirtschaft, Hochschulen und kommunalen Gebietskörperschaften 2013 gegründet wurde. Aufsichtsrat und Gesellschafterversammlung votierten einstimmig für eine fünfjährige Vertragsverlängerung mit dem 48-jährigen Diplom-Kaufmann.

Dies teilte Wolfram Dette am Rande der Gesellschafterversammlung mit und erklärte: „Dieses Votum zeigt das Vertrauen der Gesellschafter in Jens Ihle und seine Fähigkeiten, Netzwerke zu schaffen. Wir sind sicher, dass sich mit ihm die Region weiter zum Nutzen der Menschen entwickelt.“ Dette, der ehrenamtliche Kreisbeigeordnete des Lahn-Dill-Kreis, ist derzeit als Vertreter der Kommunen Vorsitzender der Gesellschafterversammlung. Von Seiten der Wirtschaft ergänzte der Präsident der IHK Gießen-Friedberg, Rainer Schwarz: „Wir verlängern die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Jens Ihle sehr gerne, da wir noch viele Projekte gemeinsam mit ihm und seinem Team realisieren wollen.“ Der Vorsitzende des Aufsichtsrates betont: „Seine gute Vernetzung ist die Grundlage für die zielgerichtete Arbeit des Regionalmanagements und dafür, die Region insbesondere im Prozess der Digitalisierung voran zu bringen.“

Für die Region: Projekte und Fördermittel

Das Regionalmanagement ist für die Stärkung des Wirtschafts- und Wissenschafts-



Gruppenbild mit Abstand: der Vorsitzende der Gesellschafterversammlung, Wolfram Dette (1.v.l.), mit dem Vorsitzenden des Aufsichtsrates Rainer Schwarz (1.v.r.) der Regionalmanagement Mittelhessen GmbH, mit dem Vorsitzenden des Vereins Mittelhessen, Christoph Ullrich (2.v.r.) und Geschäftsführer Jens Ihle (am Pult)

standortes verantwortlich; dazu gehörten in den letzten Jahren der Gemeinschaftsstand auf der Expo Real und die Breitbandberatung für Mittelhessen, Portale für Karriere, Healthcare und Industriekultur sowie Projekte im Bereich Gründung, Innovation und Digitalisierung einschließlich der jeweiligen Kommunikation. Ihle erklärt: „Ich freue mich über die Verlängerung meines Geschäftsführer-Vertrages und bedanke mich für das Vertrauen der Gesellschafter. In den letzten Jahren haben wir uns als Netzwerk für strategische Fragen, als Scharnier zwischen Land und Region sowie in der Folge als Plattform für Projekte weiterentwickelt. Das geht nur mit gutem Teamgeist und einem

hohen Maß an Vertrauen. Das Team des Regionalmanagements weiß hierfür nicht nur die 22 Aufsichtsräte aus Wirtschaft, Kommunen und Hochschule hinter sich, sondern auch die über 500 Expertinnen und Experten in unseren Netzwerken und Arbeitskreisen hinter sich. Allein 2020 konnten wir gemeinsam über 500.000 Euro an Drittmitteln einwerben. Mit diesem Rückenwind gehen wir die Aufgaben und Projekte weiter an und haben dabei immer die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit Mittelhessens im Blick.“ ■

ONLINE

www.mittelhessen.eu



MENGES

Ihre Immobilie. Unsere Leidenschaft.

seit
1987

Ein Zuhause ist mehr als vier Wände und ein Dach.

Die Claus R. Menges GmbH ist seit über 30 Jahren eine feste Größe auf dem heimischen Immobilienmarkt. Und das nicht nur als erste Adresse für die Verwaltung von Wohn- und Gewerbeimmobilien.

Das Unternehmen ist auch im Verkauf und der Vermietung von Ein- und Mehrfamilienhäusern, Doppelhaushälften und Reihenhäusern, Wohnungen und Gewerbeimmobilien tätig, überwiegend in Gießen und der weiteren Umgebung. Biebertal, Buseck, Fernwald, Gießen, Heuchelheim, Langgöns, Laubach, Lich, Linden, Lollar, Reiskirchen, Pohlheim, Staufenberg und Wettenberg gehören zum Wirkungsbereich, ebenso wie Wetzlar, Marburg, Frankfurt und Kronberg.

Auch wer seine Immobilie verkaufen möchte, ist hier richtig. Professionell und persönlich wird der Kunde von der Ersteinschätzung bis zum Notar begleitet.

Eine sehr gute Marktkennntnis ist dabei ebenso wichtig wie gute Vermarktungsstrategien.

Einen großen Stellenwert nehmen regelmäßige Fortbildungen ein. „Nur wer rechtlich und technisch am Ball bleibt, kann optimal im Sinne seiner Kunden agieren, ich denke da auch an das gerade verabschiedete Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetz,“ so Geschäftsführer Michael Menges.



Geschäftsführer Michael Menges' oberstes Ziel ist seit jeher, den Kunden bestmöglich zu helfen, den Wert ihres Eigentums zu bewahren oder ihnen, egal ob bei Immobilienkauf oder -verkauf, neue Wohnraum-Perspektiven zu eröffnen.



MENGES

Ihre Immobilie. Unsere Leidenschaft.

Claus R. Menges GmbH

Alicenstr. 18 · 35390 Gießen

Tel.: 0641/97466-0 · www.cr-menges.de

Verkaufen. Vermieten. Verwalten.



Das virtuelle Trainingssystem ist eine wissenschaftlich fundierte Ergänzung für das Mannschaftstraining.

Foto: Adrian Högler/Lion-Photography

Entscheidungsfähigkeit von Sportlern trainieren

Das junge Unternehmen Cognilize verändert mit Virtual Reality den Mannschaftssport.

VON NATALIJA KÖPPL

Worin unterscheiden sich Weltklasse-Athleten von durchschnittlichen Sportlern? Nicht in ihren körperlichen Fähigkeiten, das gilt seit einiger Zeit als bewiesen. Vielmehr heben sich die Spitzensportler von den Amateuren dadurch ab, dass sie nicht nur ihre Umgebung schneller wahrnehmen, sondern auch die Bewegungen ihrer Mit- und Gegenspieler deutlich besser voraussagen können. Deshalb sind diese Sportler dazu befähigt, im Spiel bessere und schnellere Entscheidungen zu treffen. Um diese komplexen Fähigkeiten zu trainieren, brauchen Sportler vor allem eines: Eine maximale Anzahl an Wiederholungen. Hierfür fehlt im Mannschaftstraining nicht nur die Zeit, denn weitere Limitierungen bestehen auch in der Verfügbarkeit von passenden Gegenspielern und der körperlichen Ermüdung.

Die Cognilize GmbH in Gießen stellt mit ihrem virtuellen Trainingssystem erstmals eine spielnahe und wissenschaftlich fundierte Ergänzung des Mannschaftstrainings bereit, mit der die Nutzer innerhalb von sportartspezifischen Situationen mit komplexen Inhalten konfrontiert werden können, ohne sie dabei einem Verletzungsrisiko auszusetzen. Die Entscheidungen der Sportler werden dabei in Echtzeit analysiert, und wertvolle Parameter wie beispielsweise das Blickverhalten werden sowohl für den Sportler, als auch für die Trainer in Echtzeit analysiert und visualisiert, um den bestmöglichen Trainingsfortschritt zu gewährleisten.



Foto: Chris Kettner Fotodesign

Christian Hartmann und Verena Krakau haben mit Cognilize eine Methode entwickelt, die Sportler über ihr Niveau hinauswachsen lässt.

Hierbei geht es vor allem um die sportartspezifische Antizipationsfähigkeit, die in Sekundenbruchteilen über Sieg oder Niederlage entscheiden kann. Der Fokus liegt dabei nicht nur auf der Effektivität und Spielnähe, sondern auch auf der benutzerfreundlichen und flexiblen Handhabung.

Für Nachwuchssportler und Weltspitze

Geschäftsführer Christian Hartmann hat an der Sporthochschule Köln studiert und im Anschluss seinen Master in einer Kombination aus den Fächern Sportwissenschaft,

Neurowissenschaft und Informatik absolviert. Nebenbei ist er seit Jahren als Fußballtrainer tätig und verfügt über eine UEFA-A-Lizenz. In der Praxis stellte er fest, dass es problematisch sei, dass man die kognitiven Fähigkeiten der Sportler nur sehr eingeschränkt und ineffizient trainieren könne, so Hartmann: „Der Unterschied zwischen einem Champions-League-Profi und einem Spieler aus der dritten Bundesliga liegt nicht in der körperlichen, sondern in der kognitiven Fähigkeit. Bisher brauchte man Spieler, die das von Natur aus mitbringen, da die Defizite nicht ausgeglichen werden konnten.“ Die von Cognilize entwickelte Methode

ermöglicht diesen Ausgleich nun, wie der Geschäftsführer fortfährt: „Durch unser virtuelles Trainingssystem können die Gehirnprozesse so trainiert werden, dass eine tatsächliche Optimierung auf dem Platz gelingt.“ Weiter sei es das Ziel, dass mehr Nachwuchssportler den Sprung in die Profiligen zu schaffen, damit die Leistungsdichte dort höher wird und Spieler über ihr jetziges Niveau herauswachsen – so könne sich selbst die absolute Weltspitze noch einmal verbessern.

Von der Uni in die Öffentlichkeit

Die Cognilize GmbH wurde im September 2019 gegründet – entstanden ist die Idee aber bereits vor mehr als fünf Jahren: „Das Projekt wurde in der Forschung betrieben und dann sowohl durch die JLU, als auch durch landesweite Gründungsförderungsprogramme, wie Hessen-Ideen, gefördert“, blickt Geschäftsführerin Verena Krakau auf die Geschichte des jungen Unternehmens zurück. Sie und Mitgründer Hartmann kennen sich bereits seit dem Abitur – ihre jeweiligen Werdegänge haben sich perfekt ergänzt, wie Krakau erläutert: „Anders als Christian komme ich aus der Wirtschaft – das war für die Gründung von Cognilize wichtig, da ein Unternehmen immer möglichst heterogen aufgestellt sein sollte, damit man auch Chancen hat.“

Beide Geschäftsführer waren bereits vorher selbstständig tätig, Krakau hatte eine eigene Marketingagentur gegründet und geführt. Später kam dann die Idee, gemeinsam in der jetzigen Größenordnung zu gründen. Das positive Feedback von Hochschule und Gründungsberatern auf der einen sowie Investoren, Kunden und Profisportlern auf der anderen Seite überzeugte die beiden dann schließlich, den Schritt zu wagen. „Natürlich sind gerade am Anfang gewisse Unsicherheiten dabei, die man abwägt. Die Idee hat uns und andere aber so begeistert, dass wir uns sicher waren, sie auf den Markt bringen zu wollen“, so Krakau. Dies sei in ihren Augen auch der Sinn von Forschung: „Ergebnisse innovativer Forschung müssten

Die Anwendungsbereiche des virtuellen Trainingssystems

- Individualtraining: Selbstständig, mobil und ortsunabhängig
- Gezielte Gegnervorbereitung und kognitives Warm-Up
- Rehabilitation: Auch für bewegungseingeschränkte Spieler nutzbar
- Scouting: Einordnung der kognitiven Leistung von Neuzugängen im Vergleich zur bestehenden Mannschaft
- Nachwuchsarbeit: Erhöhung der Erfolgchancen von Nachwuchsspielern auf dem Weg in den Profibereich
- Direkter Leistungsvergleich mit dem Echtzeit-Analyse Tool für Spieler, Trainer und Manager

den Weg in den Markt öfter finden und dann auch der Allgemeinheit zur Verfügung stehen. Deshalb sollten wir Ausgründungen aus der Hochschule auch noch viel mehr unterstützen.“

Potenzial in der Cognilize-Technologie sieht Hartmann darin, die Vereine in der aktuellen schweren Zeit zu unterstützen. Das Unternehmen bewegt sich aktuell im B2B-Bereich, der Vertrieb erfolgt lediglich an Profivereine. Langfristig soll aber auch der B2C-Markt erschlossen werden, „weil es sehr viele Amateursportler gibt, die ebenfalls davon profitieren würden, unsere Technologie anzuwenden“, sagt der Gründer. Darüber hinaus seien gerade Projekte für andere Sportarten in der Realisierung. „Auch Basketballer, Football-Spieler und viele weitere Mannschaftssportarten können einen enormen Nutzen aus unserer Methode ziehen“, ist sich Krakau sicher.

Pandemie und Lockdown haben zwar für den Fußball erhebliche Einbußen bedeutet, das Arbeitsumfeld blieb aber glücklicherweise größtenteils verschont, so die Geschäftsführerin: „Wir haben auch vor der Pandemie ohnehin viel digital mit unseren Mitarbeitern kommuniziert – das bietet sich an und ist in der Software-Entwicklung gang und gäbe. Den Lockdown haben wir genutzt, um unsere Manpower komplett in die Produktentwicklung zu stecken, da Abteilungen wie der Vertrieb zunächst lahm lagen.“ Durch

die gebündelte Arbeitskraft konnten so manche Umsetzungen sogar vorgezogen werden – allerdings verzögerten sich auch einige Projekte mit potenziellen Kunden, beispielsweise aus Amerika. Dies werde nun aber weiter angegangen, so Krakau: „Vor allem im amerikanischen College-Sport gibt es viele Interessenten.“

Initiativbewerbungen gerne gesehen

Um die Produktivität des jungen Unternehmens nachhaltig zu steigern, sei man auch immer auf der Suche, nach neuen talentierten Entwicklern, berichten Krakau und Hartmann abschließend: „Wir sind dabei sehr offen und bevorzugen das Initiativbewerbungskonzept. Jeder, der wirklich motiviert ist und Lust hat, in unserem Unternehmen tätig zu werden, kann uns jederzeit eine Bewerbung schicken. In einem Einzelgespräch schauen wir dann, wie es passen könnte.“ ■

ONLINE

www.cognilize.com



Audi-Experte Thrassivoulos Galanis berät Kunden via AR-Brille.

Per Live-Stream zum Wunschauto

AR-Brillen im Audi Zentrum Gießen

Im Audi Zentrum Gießen kommen AR-Brillen (Augmented Reality) zum Einsatz. Sie ermöglichen es den Verkaufsberatern, kontaktlose und dennoch persönliche Beratungsgespräche mit ihren Kunden zu führen, auch wenn diese gar nicht vor Ort sind. „Es ist ein tolles neues Tool, das gerade in Zeiten von Corona nochmals an Bedeutung gewinnt“, fasst Geschäftsleiterin Regina Förstl die Technologie zusammen. In Zeiten der Digitalisierung seien persönliche Käuferlebnisse von besonderer Bedeutung, so Förstl weiter.

Mit der neuen digitalen Audi-Live-Beratung haben Kunden die Möglichkeit, sich auch vom heimischen Sofa aus zu ihrem

nächste Neu- oder Gebrauchtwagen beraten zu lassen. Hierzu wird ein Live-Stream zwischen Kunden und einem Mitarbeiter des Autohauses aufgebaut, in welchem man dann den Verkaufsraum und die Fahrzeuge sehen kann. Das Besondere: Durch die Datenbrille, die der Verkaufsberater trägt, kann der Kunde quasi durch die Augen des Beraters sein Wunschfahrzeug betrachten, während dieser alle Details direkt am Fahrzeug zeigen und auf alle Wünsche und Fragen des Kunden eingehen kann. Fahrzeuginformationen, Fotos oder Videos werden dabei auf dem Bildschirm des Kunden angezeigt.

So werden neue Technologien sinnvoll genutzt, ohne den Wert einer persönlichen

Beratung zu mindern. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, Fotos oder Videos vom Wunschauto aufzunehmen, welche im Nachhinein vom Audi Zentrum per Mail zugestellt werden. Um dieses Angebot wahrzunehmen, ist lediglich ein entsprechendes Endgerät (Tablet, Laptop, Smartphone) nötig. ■

ONLINE

www.audi-zentrum-giessen.audi/de/kundenservice/individuelle-services/audi-live-beratung-verkauf.html



Das Berater-Team (von links) Ines Caspar, Mario Eichenauer und die Geschäftsführer Ralf Scheuer und Manfred Schnell. Rechts im Bild: Assistentin Karin Döll

Mit absoluter Transparenz

Leistungsangebot auf vier Säulen

„Wir verstehen uns als bankunabhängiger Spezialist rund um das Thema Vermögen“, sagt Ralf Scheuer, der seit Sommer als zweiter Geschäftsführer der Aurum Vermögensmanagement GmbH in Alsfeld tätig ist. „Damit meine ich, dass wir unsere Mandanten und deren Vermögen aufgrund unserer Expertise maßgeschneidert betreuen und hierbei nicht nur unseren Fokus auf die Geldanlagen richten. Denn eine optimale Lösung ist letztlich das Ergebnis unserer Beratung als vertrauensvoller Sparringspartner, der aktiv weitere, bisher unberücksichtigte Aspekte einbringt und hierdurch Mehrwerte stiftet oder Risiken reduziert.“

Der Finanzspezialist ist seit knapp fünf Jahren am Markt und wächst stetig. Ziel ist es, den Mandanten (vermögende Privatkunden, Unternehmen, Unternehmer) individuell abgestimmte Vermögensstrategien zu ermöglichen – frei von jeglichen Institutsvorgaben und Anbieterinteressen. „Wir wahren die Interessen unserer Mandanten, picken für sie aus allen Anlagemöglichkeiten unter objektiven Kriterien die passenden Rosinen heraus“, betont Geschäftsführer Scheuer.

Dieses Vorhaben war damals auch der Grund gewesen, warum sich Firmengründer

Manfred Schnell mit Aurum selbstständig machte. Vierzig Jahre hatte der Banker in unterschiedlichen Geldinstituten als Berater und Führungskraft gearbeitet. An der Selbstständigkeit reizte ihn, seinen Kunden ein unbegrenztes und erlesenes Angebot vorstellen zu können. Er und sein mittlerweile vierköpfiges Team – Bankkaufleute, Wertpapier-spezialisten, Vermögensnachfolgeplaner und Testamentsvollstrecker – betonen, dass sie unabhängig entscheiden und handeln.

„Unsere Leistungen fußen auf vier Säulen“, sagt Scheuer und fasst diese kurz zusammen: „Erstens, einem Angebot für Selbstentscheider, die lediglich die besonders kostengünstige Abwicklung des Auftrages an Aurum übertragen, aber im Gegensatz zu einer Direktbank bei Bedarf stets auf einen persönlich bekannten Ansprechpartner vor Ort zurückgreifen können. Zweitens, der individuellen und bankunabhängigen Vermögensberatung und Finanzplanung, drittens, der unter anderem mehrfach ausgezeichneten Vermögensverwaltung; und viertens, dem Private Office, welches quasi einem Privatsekretariat gleichkommt und den Kunden von allen administrativen Arbeiten rund um die Kontrolle und Steuerung seiner gesamten Vermögensteile entlastet.“ Auch

Spezialleistungen wie die Vermögensnachfolgeplanung und Testamentsvollstreckung würden zu den Leistungen zählen.

„Unter Beratung verstehen wir, eine Aufgabe oder ein Problem möglichst schnell zu lösen. Unser Anspruch ist dabei aber, stets die bestmögliche, interessewahrende Lösung zu finden, und das kaufmännisch sinnvoll für alle beteiligten Partner“, erklärt Schnell. Unterstützt wird Aurum von einem Experten-netzwerk, zu denen Steuerberater, Rechtsanwalt, Versicherungsmakler und auch Finanzierungs-makler gehören. „Darüber hinaus arbeiten wir mit Blick auf die Einlagensicherung ausschließlich mit namhaften, bonitätsstarken und BaFin-überwachten Depotbanken zusammen. Die Kundengelder laufen auf deren jeweiligen Namen und sind selbstverständlich stets getrennt von unserem Firmenvermögen.“ Die Verfügungsgewalt verbleibe ausschließlich bei ihren Mandanten. Reportings sowie ein optionaler Onlinezugang zu einem persönlichen Vermögenscockpit gewährleisteten maximale Transparenz. ■

ONLINE

www.aurumvm.de

Fit als Team und für die Zukunft

Das Bauunternehmen Hildebrand schließt das INQA-Audit „Zukunftsfähige Unternehmenskultur“ erfolgreich ab.



Überreichung der Abschluss-Urkunde (von links): Elisabeth Wissler, Prozessbegleiterin des Audits, Geschäftsführer Frank Hildebrand und Michaela Beppler-Alt, interne Projektleiterin

Das Bauunternehmen Hildebrand hat das Audit „Zukunftsfähige Unternehmenskultur“ der Initiative Neue Qualität der Arbeit (INQA) als erstes Handwerksunternehmen in Hessen erfolgreich absolviert und erhält dafür die Abschlussurkunde des gleichnamigen Programms des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales. Zielsetzung des Prozesses war es von Beginn an, den Teamgedanken im Unternehmen zu stärken und das Unternehmen zukunftsfähig aufzustellen, wie Geschäftsführer Frank Hildebrand berichtet: „Die Herausforderung dabei war, alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Beginn an für das Projekt zu begeistern – und diese ‚unter einen Hut zu bekommen‘.“

Anhand einer anonymen Mitarbeiterbefragung wurden zum Anfang des Audits – das war 2018 – die wichtigsten Bausteine und Maßnahmen identifiziert, die das Bauunternehmen Hildebrand zukunftsfähiger ausrü-

stet. Danach wurde eine Projektgruppe gebildet, die die gesamte Bandbreite der Belegschaft repräsentiert. Geschäftsführer Hildebrand bewertet das INQA-Audit abschließend als positive Maßnahme für sein Unternehmen: „Das Audit ist ein sehr guter und wichtiger Prozess, in dem alle Mitarbeitenden sehr aktiv mitarbeiten können – und sehr früh zu Wort kommen. Es wurden gemeinsam viele Themen erarbeitet, die ohne das Projekt nie gestartet worden wären. Ohne das INQA-Audit hätten wir den einzelnen Themen nie so viel Zeit und Raum gegeben. Aus unserer Sicht war das Projekt ein Erfolg – und sehr wichtig für den Teamzusammenhalt – sowohl für die Innen- als auch für die Außenwirkung.“

Auch Prozessbegleiterin Elisabeth Wissler, die das Bauunternehmen Hildebrand bei der Auditierung begleitete, berichtet sehr zufrieden: „Mich hat überzeugt mit welcher Nachhaltigkeit das Bauunternehmen Hildebrand

sich den Herausforderungen gestellt hat. Die Themen, für die Handlungsbedarfe erarbeitet wurden, sind konsequent angegangen und in tragfähige Lösungen umgesetzt worden. Das Bauunternehmen Hildebrand, als ‚Audit Pionier‘ im hessischen Handwerk, kann zu Recht Vorbild für andere Unternehmen in der Region sein.“ ■

ONLINE

- www.hildebrand-bau.de
- www.inqa-audit.de
- www.ihkgifb.de/unternehmenswert_mensch

ANZEIGE

HALLEN

INDUSTRIE | GEWERBE | STAHL

PLANUNG – PRODUKTION – MONTAGE

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

Erneut Testsieger geworden

Recruiter haben coveto zu Deutschlands bester Bewerbermanagement Software gewählt.

Mehr als 1.400 Kunden haben ihre Erfahrungen mit den von ihnen genutzten Lösungen geteilt und damit die Jury für die renommierten Gütesiegel „Deutschlands beste Bewerbermanagement Software 2020“ gebildet. Auf der HR-Leitmesse „Zukunft Personal Europe Virtual“ zeichnete das unabhängige Institut ICR aus Heidelberg vor Kurzem die Gewinner aus.

In den vier Hauptkategorien – Nutzerfreundlichkeit für Anwender, Datensicherheit, Management des Bewerbungseingangs, Nutzerfreundlichkeit für Bewerber – konnte sich das Unternehmen coveto aus Nidda auch in diesem Jahr in allen Kategorien durchsetzen und erhielt das Siegel „Sehr gut“. Zusätzlich ging auch die Auszeichnung Testsieger an coveto für die beste Bewerbermanagement Software Deutschlands (Kategorie 1 bis 50 Einstellungen pro Jahr). Die Geschäftsführer Pia Tischer und Christian Asche freuten sich mit ihrem Team über den Erfolg, der die Feierlichkeiten zu Ihrem 20-jährigen Firmenjubiläum krönt.

Mit über 160 Systemen ist der Markt für Recruiting-Software sehr unübersichtlich. Umso aussagekräftiger ist eine Beurteilung



Doppelter Grund zum Freuen: coveto ist nicht nur zwanzig geworden, sondern auch erneut Deutschlands beste Bewerbermanagement Software.

durch Personalverantwortliche, die das System bereits in der Praxis nutzen. Auffällig ist, dass die großen bekannten Namen nicht in den oberen Rängen zu finden sind. Oft ist die Weiterempfehlungsrate, gemessen über den Net Promotor Score (NPS), der von minus 100 bis plus 100 geht, bei sehr etablierten Anbie-

tern im deutlich negativen Bereich. Der durchschnittliche NPS liegt bei minus 20. coveto liegt mit einem NPS von plus 90 weit über dem Durchschnitt. ■

ONLINE

www.coveto.de

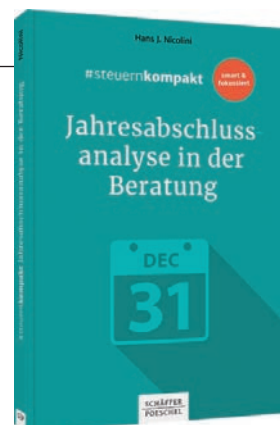
BUCHTIPP

Jahresabschlussanalyse

Von Hans J. Nicolini

Wie wichtige Kennzahlen aus dem Jahresabschluss abgeleitet, interpretiert und Mandanten gezielt beraten werden, ist das Thema in diesem Buch. Erläutert wird auch, wie die Daten des Jahresabschlusses aufbereitet werden. Viele Beispiele illustrieren den praktischen Bezug; Beratungshinweise ermöglichen einen schnellen Praxistransfer.

Schäffer Poeschel Verlag, ISBN: 3791050303, Preis 29,95 Euro



Personalwerk erhält Bronze



Personalwerk hat mit einer aufmerksamkeitsstarken Abwerbeaktion und eindeutiger Botschaft gepunktet.

Mit einer außergewöhnlichen Guerilla-Recruiting-Maßnahme hat es die Personalwerk GmbH aus Karben bei der Online-Verleihung des BoB-Awards (Best of B2B Communication) auf das Bronze-Treppchen geschafft. Personalwerk GmbH überzeugte die Jury in der Kategorie Employer Branding mit einer Aktion, bei der sie auf Jobchancen an ihrem Wiesbadener Standort aufmerksam machte.

Personalwerk platzierte große bedruckte Umzugskartons vor dem Bürogebäude der benachbarten Mediaagentur, die damals vor ihrem Umzug nach Frankfurt stand. Die Bot-

schaft an alle ortsansässigen Angestellten war eindeutig: Auch bei uns findet ihr ein neues berufliches Zuhause – ganz ohne Umzugsstress.

Die Aktion sorgte für großes Aufsehen im Netz. Neben zahlreichen Bewerbungen bekam die Agentur einen deutlichen Zuwachs an Followern auf ihren Social-Media-Kanälen und auch der Traffic auf ihrer Karriereseite stieg um rund 95 Prozent an. Die Recruiting-Kampagne gehört offiziell zu den besten B2B-Kampagnen in Deutschland. ■

ONLINE

www.personalwerk.de

BUCHTIPP

Unternehmer Praxis

Von Clemens Adam (Herausgeber)

Wie verhilft man Unternehmer zu mehr Erfolg? Das Buch gibt Antwort darauf. Es ist ein Nachschlagewerk für die wichtigsten Themen, die Unternehmer, Inhaber und Führungskräfte täglich beschäftigen, aber auch für Fragen, die sie sich in der betrieblichen Praxis oft stellen. In „Unternehmer Praxis“ kommen praxisorientierte Unternehmer selbst zu Wort, die Tipps und Lösungsvorschläge bieten, die sich auch direkt umsetzen lassen.

I-p-U Verlag, ISBN 978-3-00-066021-4

Als Geschenk des Verlags kostenfrei erhältlich, lediglich Versandkosten fallen an.



Hessen Champion 2020

Die Alexander Binzel Schweisstechnik GmbH & Co. KG, ein international führender Spezialist und Technologieentwickler für Schweiß- und Schneidtechnik, zählt zu den Gewinnern der Hessen Champions 2020. Das Unternehmen aus Buseck, das auch in Krisenzeiten nach neuen Mitarbeitern sucht, gewann in der Kategorie Weltmarktführer. Die Alexander Binzel Schweisstechnik ist eine von neun Unternehmen, die in diesem Jahr das Finale des Innovations- und Wachstumspreises des Landes Hessen erreichten. Insgesamt hatten sich 79 Unternehmen um die Auszeichnung beworben.

„Uns ist bewusst, wie schwierig die Situation für viele Unternehmen in Hessen derzeit ist, manche Unternehmen kämpfen gerade um das wirtschaftliche Überleben“, sagte Wirtschaftsminister Tarek Al-Wazir bei der Online-Verleihung Ende Oktober. „Die Hessen-Champions gehören zu den Zugpferden, die uns aus der Corona-Krise ziehen können“, sagte Rainer Waldschmidt, Geschäftsführer der Hessen Trade & Invest GmbH (HTAI), die für die Organisation des Wettbewerbs verantwortlich zeichnete. ■

ONLINE

www.hessen-champions.de

ANZEIGE

STAHL HALLEN BAU

02651 96200

Andre-Michels.de

Kandidat gleich Kunde

Personalbeschaffer Markus Klimesch sieht das gängige Rekrutierungsverfahren als überholt an.

VON GABRIELE REINARTZ

Die Kunst, die Dinge auf den Punkt zu bringen, beherrscht der Personalbeschaffer aus Nidda aus dem Effeff. Immerhin holte sich Markus Klimesch im Sommer den Excellence Award im internationalen Redewettstreit „Speaker Slam“. In nur vier Minuten fasste er in seinem Beitrag seine Erfahrungen als Personaler zusammen. Kritische Töne inklusive. „Personalbeschaffung sollte niemals aus der Arbeitgeberperspektive betrachtet werden, sondern aus Sicht der Kandidaten“, fordert er. „Damit meine ich, dass Bewerber wie Kunden behandelt werden sollten und nicht wie zeitaufwändige Kostenfaktoren.“

Der Experte für Personalbeschaffungsprozesse und IHK-geprüfte Personalkaufmann analysiert und auditiert Rekrutierungsstrategien und -Prozesse von Unternehmen, weist die (Personal-) Chefs auf Verbesserungspotenziale hin und begleitet sie durch die Phase der Personalauswahl. Und das seit über 20 Jahren. Seine Dienstleistungen werden unter anderem von der RKW Hessen GmbH bezuschusst. Klimesch ist auch Mitbegründer des Instituts praxisorientierter Unternehmer (IpU), einem Zusammenschluss von rund dreißig Experten unterschiedlicher Fachgebiete, die Führungskräfte auf ihren Fachgebieten schulen.

Unternehmen als Marke positionieren

„Ich stelle immer wieder fest, dass Unternehmen weitaus mehr Zeit und Engagement in die Pflege ihrer Kundschaft investieren als in die Suche neuer Mitarbeiter“, sagt er. Oft blieben Bewerbungen gänzlich ohne Rückmeldung, wie er vor nicht allzu langer Zeit in



Foto: G. Reinartz

Noch als angestellter Personaldienstleister engagierte sich Markus Klimesch für die Initiative 50 plus: „Wer dreißig Jahre und länger in seinem Job gearbeitet hat, weiß doch, wie es geht und ist schnell einsetzbar.“

einem Selbstversuch feststellen musste. „Das darf nicht passieren, denn eine Rückmeldung ist ein Zeichen der Wertschätzung und neue Mitarbeiter eine Chance, das Unternehmen weiter voranzubringen.“ Den Fachkräftemangel sieht Klimesch daher nicht ausschließlich im demografischen Wandel begründet, sondern auch in der Tatsache, dass Arbeitgeber oft keine überzeugende Antwort darauf geben könnten, warum man sich als Fachkraft bei ihnen bewerben sollte. Kurzum: sich schlecht verkaufen. „Mit der Generation Z drängt eine Klientel auf den Markt, die gelobt werden möchte, weil sie einfach da ist“, weist der Experte auf die Veränderung hin.

Um sich von den Wettbewerbern abzuheben und bei den potenziellen Kandidaten Emotionen zu wecken, empfiehlt er, das eigene Unternehmen als Marke zu positionieren, Employer Branding zu betreiben. Stellenausschreibungen müssten daher unverwechselbar formuliert werden. „Wenn Arbeitgeber nicht über die Qualifikationen und Eigenschaften reden, die sie zu hundert Prozent von dem neuen Mitar-

beiter erwarten, müssen sie sich nicht wundern, wenn nicht einmal ein Prozent erfüllt wird.“ Vorbereitung hieße nicht nur, die richtigen Fragen zu stellen, sondern auch ganz genau zu wissen, was vom künftigen Mitarbeiter erwartet werde. Der größte Fehler sei die Frage nach der Gehaltsvorstellung. „Niemand möchte feilschen. Setzt der Kandidat ein zu hohes Gehalt an, ist er draußen, bei einem zu niedrigen ärgert er sich.“

Mitarbeiter als Headhunter rekrutieren

Und auch das befürwortet Klimesch: „Die sozialen Medien sind ein gängiger Weg. Aber ein besserer ist es, neue Mitarbeiter über die eigenen Mitarbeiter zu suchen. Warum denen dafür nicht auch eine Prämie zahlen?“ Viele Unternehmen unterschätzten die Mund-zu-Mund-Propaganda. Denn wer in seinem Job zufrieden sei, mache gern Werbung für sein Unternehmen. Auch der Arbeitsmarktbericht der Agentur für Arbeit sowie die interne Stellenbesetzung seien lohnenswerte Alternativen: „Wenn Sie eine Position mit einem bereits bei Ihnen tätigen Mitarbeiter besetzen können, sollten Sie das tun“, rät er. Klimesch fordert die Personalchefs auf, das Schubladendenken endlich zu beenden und neue Wege der Personalbeschaffung zu beschreiten. Veränderungen – und auch Krisen – müssten als Chance verstanden werden.

Sein Fazit zum Schluss: „Ein Arbeitgeber muss sich nicht nur attraktiv darstellen, sondern auch attraktiv sein. Gute Kandidaten – die richtigen für Ihr Unternehmen – sind wie scheue Rehe: Behandeln Sie diese gut.“ ■

ONLINE

www.markusklimesch.de

Digitaler Alltagshelfer

Gießener Startup dig-Sie bietet vielseitige Möglichkeiten

Im Jahr 2019 hat sich die dig-Sie.de UG in Gießen als Startup, welches sich mit der Digitalisierung und digitalen Produkten für KMUs, Handwerksbetriebe und auch für Einzelunternehmer beschäftigt, gegründet – bereits im Februar 2020 wurde das Geschäft um einen B2C-Webshop erweitert. Hier bietet das Unternehmen einfache digitale Produkte und Accessoires für den Privatkunden an: „Dabei unterstützen wir das Leben von Familien, Singles sowie hilfsbedürftigen und älteren Menschen unter anderem mit QR-Code-Lösungen als mobile Notfall- und Identitätsausweise, mit welchen man seine wichtigen Daten bei allen Aktivitäten immer dabei haben kann“, so Geschäftsführerin Beate Siede.

Im B2B-Bereich seien die dig-Sie Geschäftsmodelle eher für den Mittelstand bis zum Einzelunternehmer ausgelegt, wenngleich dies größere Projekte nicht ausschließt: „Mit einem jungen und sehr flexiblen Team können wir besonders schnell auf die Anforderungen der Kunden reagieren. Uns ist es sehr wichtig, einen Mehrwert für unsere Kunden zu erzeugen. Dabei muss Digitalisierung nicht kompliziert und teuer sein. Wir möchten Produkte empfehlen, mit denen die Prozesse schnell und dauerhaft optimiert werden können. Wir wollen die Arbeitsabläufe unserer Kunden verbessern, damit diese ihr Augenmerk auf das Kerngeschäft legen können“, so Siede weiter. Das Team nutzt bestehende Produkte und Konzepte und passt diese auf die jeweiligen Bedürfnisse an. Diese Arbeit wird durch direkte sowie nachfolgende hybride Dienstleistungen zu den Produkten ergänzt. Für den schnellen Einstieg in die Digitalisierung empfiehlt Siede besonders drei Möglichkeiten: Zum einen das erste mobile und digitale Verbandsbuch („Istad“), bei welchem ein QR-



Erleichtert gemeinsam mit ihrem Team den Alltag der Kunden durch geeignete Digitalisierungsstrategien: Beate Siede.

Code an den Erste-Hilfe-Kasten angebracht wird und so jedem ermöglicht, ein einfaches, digitales und damit nachhaltiges betriebliches Gesundheitsmanagement zu starten. Außerdem betreut dig-Sie seine Kunden bei der Etablierung der „A-Ident-Pflege“, einer digitalisierten Unterstützung in der Pflege, bei welcher lebenswichtige Daten direkt beim Patienten gespeichert werden und somit stets für die Pflege, die Angehörigen und eventuelle Notfalldienste verfügbar sind.

Verbesserte Work-Life-Balance

Darüber hinaus stelle das digitale Assistenzsystem „WhatsDown“ für Service, Betrieb und Wartungen eine enorme Erleichterung in Betrieben dar, so Siede: „Kunden und Servicetechniker können direkt auf relevante Dokumente zugreifen oder mit Ihrem Support in Verbindung treten. Einfach und schnell mit jedem Smartphone per QR Code direkt am Gerät“. Auch innerhalb des Startups wird viel Wert auf nachhaltige und digitale Arbeitsmodelle gelegt, wie Siede erläut-

tert: „Unsere eigenen Arbeitsmodelle sind sehr stark an einer optimierten Work-Life-Balance orientiert und familienfreundlich. Durch das Arbeiten im Homeoffice verbrauchen wir und unsere Mitarbeiter keine wertvolle Familienzeit für die Arbeitswege und durch flexible Zeitmodelle werden die Aufgaben in den Familienalltag integriert. Deshalb sind für uns auch mehrheitlich Frauen mit Kindern tätig und wir bieten ihnen dadurch eine optimale Überbrückung der Erziehungszeit, ohne einen Karrierebruch zu erleiden. Außerdem haben wir als Unternehmen dadurch eine sehr positive Emissionsbilanz, auf die wir stolz sind“. Generell seien Aspekte der Nachhaltigkeit sehr wichtig für das Unternehmen, so Siede abschließend: „Soweit es die gesetzlichen Rahmenbedingungen zulassen, arbeiten wir papierlos und natürlich digital.“

ONLINE

www.dig-sie.de

Mehr als viereinhalb Millionen verteilte Zeitschriften

Verlag Schoback feiert 25. Jubiläum.

VON NATALIJA KÖPPL

„Mit viel Willenskraft, Ausdauer und natürlich unternehmerischem Mut haben Sie in den letzten 25 Jahren ein weit verbreitetes und geschätztes Verkehrsmagazin für Mittelhessen etabliert. Alle Themen rund um unser geliebtes Auto, Zweiräder und Motorsport und alle damit im Zusammenhang stehende Unternehmen in der Region werden darin behandelt“, richtete IHK-Vizepräsidentin Angelika Schlaefke das Wort an Michael Schomber und Hans-Jörg Becker, Geschäftsführer des Verlages Schoback. Anlass für den Besuch sowie die Übergabe einer IHK-Urkunde war das 25-jährige Bestehen des Unternehmens, welches seit Oktober 1995 das regionale Verkehrsmagazin „AUTOmobil“ herausbringt.

Den Geschäftsführern sei es – damals wie heute – stets ein Anliegen, umfassend über die Themen Auto, Zweirad und Motorsport zu informieren, so Becker: „Darüber hinaus stellen wir die Leistungen der im mittelhessischen Raum ansässigen Betriebe vor. Dabei werden immer wieder Schwerpunkt-Themen behandelt. Ob Familien-Vans, Kleinwagen, Nutzfahrzeuge – über alle Marken und Fabrikanten informieren wir uns bei den Vertrags-händlern vor Ort.“ Die beiden Geschäftsführer sind permanent in der Region unterwegs, um ihrer Leserschaft von Neuigkeiten in der Region zu berichten.

„25 Jahre AUTOmobil sind für uns ein besonderer Anlass zur Freude und sicher ein Grund, stolz zu sein“, beschreibt Schomber die Bedeutung des Jubiläums für das Unter-



Vizepräsidentin Angelika Schlaefke überreicht den Geschäftsführern die IHK-Urkunde anlässlich des 25. Firmenjubiläums.

nehmen. Der Sprung in die Selbstständigkeit sei aber auch in Wagnis gewesen: „Ich hatte bereits vor der Firmengründung Erfahrungen in der Zeitungsbranche bei einem mittelhessischen Anzeigenblatt gesammelt. Alleine wollte ich aber kein neues Unternehmen gründen und konnte zum Glück auf meinen langjährigen Freund Hans-Jörg Becker zählen, der sich von dem Projekt überzeugen ließ.“ Die zurückliegenden zweieinhalb Jahrzehnte stehen für etwa 5.500 Seiten Berichterstattung und mehr als viereinhalb Millionen verteilte Zeitschriften an mehr als 2.750 Auslegestellen in den Landkreisen Gießen, Lahn-Dill, Vogelsberg, Wetterau und Marburg-Biedenkopf.

Abschließend hob Schlaefke die alle zwei Jahre stattfindende Automobil-Oldtimerausfahrt hervor, welche sich wachsender Beliebtheit erfreue und „weit über die Grenzen Mittelhessens bekannt ist. Im Juli 2021 wird es dann schon die 14. Ausfahrt sein, die der Schoback-Verlag organisiert, und ich wünsche uns allen, dass diese auch stattfinden kann“, sagte die Vizepräsidentin zum Schluss.

ONLINE

www.schoback-verlag.de

„Ihre Reise kann beginnen“

„gleis4company“ – vier Spezialisten bringen Unternehmen auf die Erfolgsschiene

Am 18. März 2020 gründete sich eine Facebook-Gruppe unter der Überschrift „Corona Hilfe 2020“ mit dem Ziel, kleine und mittlere Unternehmen während der Zeit des Lockdowns vor einer wirtschaftlichen Krise zu bewahren.

Es wurden Informationen zu Fördermöglichkeiten des Bundes und der Länder, zu Maßnahmen der Berufseinschränkungen durch Schließungen und Ausgangssperren, Möglichkeiten der Zusammenarbeit und die

Entwicklung neuer Geschäftsmodelle angeboten. Gegenseitige Unterstützung, Ideen, Fragen und Antworten führten im Forum zu einem regen Austausch. Aus den Gründungsmitgliedern der Facebook-Gruppe hat sich inzwischen das Beraternetzwerk „gleis4company“ entwickelt.

Unter dem Motto „Einsteigen · Umsteigen · Aussteigen“ helfen die vier Spezialisten unter anderem bei der Gründung, Neuorientierung oder Übergabe von Unternehmen: Dazu gehört Thomas Alber aus Echzell, der bei der

Projektentwicklung, Standortsuche und -entwicklung unterstützt. Andreas Bellof aus Rosbach v.d.H. ist Experte für Kommunikation und Unternehmensführung, Holger Feick aus Alsfeld als Finanzexperte ist Ansprechpartner für alle Fragen rund ums Geld. Und Steffen Schulz aus Bad Soden hilft als Spezialist bei der Unternehmensnachfolge und -übergabe. ■

ONLINE

www.gleis4company.de

– ANZEIGE –

Lumos-Momente zu Weihnachten

Mit Gutscheinen für Lichtspiel & Lounge Kultur und Gastronomie unterstützen

„Ohne kulturelle Einrichtungen und ein vielfältiges kulinarisches Angebot wird es düster“, so Steffen Presse, Geschäftsführer des Lumos Lichtspiel und Lounge in Nidda. Der erste Lockdown habe dem jungen Unternehmen bereits ordentlich zugesetzt.

Anfang des Jahres wurde noch fünfjähriges Jubiläum gefeiert und die Region konnte sich über die Auszeichnung zu Deutschlands beliebtestem Kino freuen. Seit November stehen die Projektoren nun bereits zum zweiten Mal still und die Sitzplätze der Gastronomie bleiben leer.

„Wir geben nicht auf und setzen unsere Investitionsvorhaben für 2020 wie geplant um“, sagt Presse. So wird aktuell eine Photovoltaik-Anlage installiert, die Glasfassade erhält einen Sonnenschutz, um den Energieverbrauch im Sommer zu reduzieren, das Gebäude erhält eine weitere Lichtwerbung



Die geschäftsführenden Gesellschafter der Quantum Kino GmbH: Joram Gornowitz, Dr. Sebastian Weiß und Steffen Presse (v.l.n.r.)

und es wird eine innovative Induktions-Popcornmaschine angeschafft. „Die Unterstützung aus der Bevölkerung ist sagenhaft. Das Take-Away-Angebot der Lounge wird sehr gut nachgefragt und unsere Lumos-Gutscheine erfreuen sich nach wie vor großer Beliebtheit“, berichtet die Marketingleiterin Teresa Theis. „Mit unserem Angebot an Geschäftskunden

erhoffen wir uns auch hier etwas Unterstützung und vielleicht benötigt das ein oder andere Unternehmen noch kurzfristig ein Geschenk für Mitarbeiter, Kunden oder Partner.“

Diesen Bedarf möchte das Lumos decken und bietet Wertgutscheine zwischen 10 und 50 Euro, die gleichermaßen für Kino und Gastronomie genutzt werden können. Die Gutscheine haben kein Ablaufdatum und mögliche Restwerte werden einfach für den nächsten Besuch gutgeschrieben. „Wir können jeden gedruckten Daumen gebrauchen und schaffen es gemeinsam aus dieser düsteren Zeit“, blickt Presse optimistisch in die Zukunft. Spätestens, wenn die Projektoren wieder laufen, sollte es sich auch in Nidda und Umgebung erledigt haben mit der emotionalen Dunkelheit.

Quantum Kino GmbH | Lumos Lichtspiel & Lounge
Bismarckstraße 1 | 63667 Nidda
www.lumos-kino-nidda.de

Eine Million Bäume für die Region

Der „klimafairein Oberhessen“ hat sich einem ambitionierten Ziel verschrieben.

VON IRIS DIEDOLPH

In den Jahren 2015 bis 2019 war laut der Weltgesundheitsorganisation die heißeste Fünfjahres-Periode seit Beginn der Messungen vor 150 Jahren. Dass dieser Klimawandel im Handeln der Menschen begründet ist, darüber ist sich die Wissenschaft einig. Und Menschen sind es, die diesen Trend wieder verändern können.

Mit dem Wunsch, sich selbst und den nachfolgenden Generationen eine lebenswerte und saubere Umwelt zu hinterlassen, hat sich in Oberhessen der klimafairein e.V. gegründet. In dem Verein sind Mitglieder aller Altersklassen vertreten und sie kommen laut den Infos auf der Homepage „aus der Mitte des Lebens“. Gemeinsam wollen sie für die Umwelt aktiv werden und können bereits im ersten Jahr seit der Vereinsgründung eine stolze Bilanz vorweisen. Nicht als einzige Initiative sieht der Verein die Erweiterung des Baumbestands als eine wichtige Maßnahme an und verkündet, bis zum Jahr 2030 eine Million Bäume pflanzen zu wollen.

Eine konkrete Pflanzaktion dazu gab es Mitte des vergangenen Novembers in Mücke, Ortsteil Nieder-Ohmen/Windhain. „Ich war positiv überrascht, wie viele junge Menschen sich bei der Aktion eingebracht haben“, freut sich der zweite Vereinsvorstand und IHK-



Foto: privat

Die Vereinsvorstände Thorsten Reichel und Mark Philippi erhalten von Norbert Jäger und Cengiz Kahrmann eine Spende des Rotary Lauterbach Schlitz.

Vollversammlungsmitglied Mark Philippi. Von Sonnenschein begleitet forsteten Vereinsmitglieder mit 3.000 Pflanzen den Gemeindeforest auf. Ausreichend Abstand zueinander während, hoben die Klimaaktivisten mit speziellen Hohlspaten Löcher für die jungen Traubeneichen und Hainbuchen aus.

Plastikfrei in die Einkaufstasche

Der Verein beruht auf vier Säulen. Die Säule „fairpflanz“ steht für eine nachhaltige und umweltfreundliche Lebensweise und hat sich als Hauptziel die Pflanzung von naturnahen Mischwäldern gesetzt. Der oberhessische

Verein hat sich dazu noch mit der Säule „fairstehen“ der Umweltbildung in Schulen und Kitas verschrieben. Die Säule „fairbünden“, will interessierte Menschen aus der Region zusammenführen, um sich zum Thema Klimaschutz und Nachhaltigkeit auszutauschen und Projekte zu entwickeln. So wurde kürzlich mit dem „fairkaufswagen“ ein besonders interessantes Vorhaben initiiert. Ab dem kommenden Jahr möchte ein Verkaufsteam mit einem für diesen Bedarf speziell ausgebauten Transporter Märkte in der Region anfahren und dort unverpackte Waren anbieten. Nudeln, Kaffee, Mehl sowie Reinigungsmittel sind ein paar Beispiele des geplanten Sortiments, die bald plastikfrei

in die Einkaufstaschen der Marktbesucher wandern sollen. Finanziert werden konnte der Verkaufswagen dank einer Crowdfunding-Aktion, bei der über 37.000 Euro zusammenkamen. Später einmal soll auf gleiche Weise ein stationärer Laden in Nieder-Ohmen eröffnet werden können.

CO₂-Fußabdruck minimieren

Auf der vierten Säule „fairnetz“ soll zeitnah ein Netzwerk gegründet werden, auf dem Unternehmen und Selbstständige der Politik nicht alleine die Aufgaben des ökologischen Umbaus überlassen wollen. Vielmehr

soll unternehmerische Kompetenz gebündelt werden, um dem Klimawandel entgegenzuwirken. „Der Verein bietet hierzu den Unternehmen mit sogenannten Motivationspaketen die Möglichkeit, ihren CO₂-Ausstoss umgehend zu minimieren“, erläutert Philippi den Netzwerkgedanken. Die Mitglied-

schaft beinhaltet einen regionalen Unternehmenswald und Zugang zur „Member Area“. Für größere Unternehmen mit höherem Beitrag gibt es noch eine CO₂-Fußabdruck-Analyse bis hin zu einem Effizienzcheck und ein Unternehmensporträt in der „faireinszeitung“. Ob großes Paket oder kleines, ob

Unternehmen oder Bürger – das Ziel ist für alle das Gleiche: dem Klimawandel entgegenwirken und faire Lebensbedingungen schaffen. ■

ONLINE

www.klimafairein.de

Schokolade als Tauschware

Patricia Stähler hilft anderen statt in Schockstarre zu verfallen.

VON IRIS DIEDOLPH

Lange nicht gesehen und doch wiedererkannt! Beim Treffen Ende November mit Patricia Stähler von der Weckesheimer GenussScheune GbR ging es mir genau so. Nicht äußerlich gemeint, sondern das aktuelle Engagement für eine gute Sache ist es, das ich aus den Jahren unserer Bekanntschaft sehr wohl kenne.

Erneut sind ihr beruflich die Hände gebunden. Bereits beim ersten Lockdown im Frühjahr musste sie ihre gastronomischen Angebote absagen und dazu noch verzweifelte Bräute trösten, die ihren „Tag des Lebens“ nun verschieben oder umorganisieren mussten. Denn die GenussScheune ist anerkannter Trauort. „Und aktuell habe ich nach quasi ein paar Wochen im Sommer mit reduzierter Gästezahl und aufwändigen Hygienekonzepten wieder Berufsverbot“, bedauert Stähler. Aktuell arbeitet sie daher wieder verstärkt als Coach.

Zu Hause sitzen und in Depressionen oder Schockstarre verfallen wollte sie jedenfalls nicht. Statt Schokoladen-Tasting, Brunch, Spätstücken und Hüttenabende kreiert sie Schokoladen-Varianten. „Mein mit dem Umsatz bezahltes Hobby“, lacht sie. Sie könnte wesentlich mehr davon verkaufen, eine Vertriebsstätte ist die Privatrösterei Philipp in



Schoki gegen Stollen – Mit süßem Tauschhandel unterstützt Patricia Stähler von der GenussScheune GbR das Haus Atemzeit e.V. in Wölfersheim.

Nidda. Doch dazu bräuchte sie mehr Equipment, was sich dann dank der hochwertigen Rohstoffe, die sie verwendet, nicht mehr rechnen würde.

Eine Stammkundin machte kürzlich wieder ihren Schoko-Weihnachtseinkauf und gab ihr auf den Kaufpreis noch ein Zusatzentgelt für einen guten Zweck. „Ich musste nicht lange überlegen, das sollte das Haus Atemzeit in Wölfersheim bekommen“, erzählt die Genussexpertin. Das ist eine Einrichtung für Eltern mit schwer(st)kranken Kindern, eine Übergangsstation zwischen Klinik und Zuhause. Die Eltern lernen betreut den medizinischen und pflegerischen Umgang mit

ihrem Kind, bevor sie in den eigenen vier Wänden auf sich gestellt sind, wenn auch unterstützt von einem Pflegedienst.

Die Spende der Kundin setzte Stähler bei Philipps für Kaffee für „2 plus 1“ ein, wodurch die Tafel noch zu Kaffeeegutscheinen kam. Für ein weiteres Tauschgeschäft erhielt sie von ihrem Schokoladenlieferanten über ein Kilo Verkostungsschokolade. Daraus schuf die Weckesheimerin ihre Schoko-Kreationen und tauschte sie gegen Weihnachtsstollen der Bäckerei Wagner aus Geiß-Nidda. Damit will sie den Adventskaffee in der sozialen Einrichtung bereichern.

„Sobald es nächstes Jahr geht, organisiere ich für das Haus Atemzeit einen Waffel- oder Tapas-Nachmittag, verkaufe selbstgemachte Marmelade und ähnliches, gerne auch regelmäßig“, verspricht sie. Menschen unterstützen, strahlende Augen sehen und sinnhaftes Handeln sei schon immer ihr Motor gewesen. Ob ihr und dem Betrieb das jetzt etwas bringt? „Keine Ahnung“, gesteht sie. In diesem Fall dachte sie nur an diese Kinder, ihre Eltern und Pflegekräfte, denen es noch schlechter geht und die wahrscheinlich jetzt noch weniger Spenden erhalten. ■

ONLINE

www.atemzeit.org
www.genussscheune.de

In guten Zeiten an andere denken

Boom an Gesellschaftsspielen

VON IRIS DIEDOLPH

Wie oft ist in den letzten Monaten ein Text eingeleitet worden mit den Worten „die Digitalisierung ist in aller Munde“, schon vor der Corona-Pandemie. Und in der Tat hat sich insbesondere im vergangenen dreiviertel Jahr sehr viel getan, von Debatten bis hin zur Umsetzung.

Auch IHK-Vollversammlungsmitglied Andreas Finkernagel bezeichnet die Corona-Pandemie als „Brandbeschleuniger in Sachen Digitalisierung“. Der Geschäftsführer der Pegasus Spiele GmbH in Friedberg hat das in seinem Unternehmen erlebt. „Mit dem ersten Lockdown hatten wir eine Weile zumindest drastisch reduzierte Auftragseingänge. Manche Verlage fielen regelrecht in eine Schockstarre“, erinnert er sich. Finkernagel und sein Team dagegen weiteten das schon vor der Coronazeit eingeführte Angebot für Homeoffice aus und fokussierten sich vermehrt auf Endkunden-Bestellungen über den eigenen Online-Shop. „Der Uplift um den Faktor 50 überraschte uns dann aber doch und stellte uns vor neue Herausforderungen“, führt der Verlagsinhaber aus. Das hieß für Lager und Logistik: in die desinfizierten Hände spucken (bildhaft gesprochen)! Dass auch dort seine Belegschaft sicher arbeiten konnte, dafür hatte die Geschäftsleitung ebenso gesorgt wie für den gesteigerten Laptop-Bestand der Büromitarbeiter. Von dem Verkaufsboom ließ Finkernagel zudem den Großhandel profitieren: Endkunden konnten bei ihrer Bestellung einen Pegasus-Partner auswählen, dem dann eine Provision von Pegasus Spiele gutgeschrieben wurde.

Pegasus' Bekanntheitsgrad lebte immer schon von den Spielevents in Städten, den Messen sowie Fachtagen. Die gibt es nun nicht mehr im Präsenzformat und nur teilweise digital. Kurzerhand hat auch das Friedberger Unternehmen seine Marketinginstrumente in der Online-Welt stärker platziert. „Mit gutem Erfolg“, sagt Finkernagel und nennt beispielsweise den Händler- und Pressetag, der einen höheren Zuspruch erfuhr als die Präsenztage und bei dem die Abbruchrate der virtuellen Besuche verschwindend gering war. Weitere Angebote sind digitale Spieletische, die gerne angenommen werden und einen kleinen Akzent gegen den Corona-Trend zu Solo- oder 2-Personen-Spielen setzen. „Wir können uns in keinsten Weise beklagen“, zeigt sich der Wetterauer dankbar über die Steigerung am Spielmarkt.

Seine Mitarbeitenden müssen in diesem Jahr trotz der Kontaktbeschränkungen nicht auf ihre Weihnachtsfeier verzichten. Auch diese wird digital ausgerichtet mit einem umfangreichen Programm, wie Lesung, Live-Musik und Schrottwichteln sowie einem gemeinsamen Essen. Das bekommt jeder Teilnehmende ebenso ins Haus wie das Themenpaket der gewählten Programmpunkte.

Gesicht zeigen – Stellung beziehen!

Gut gehen soll es nicht nur dem Unternehmen und der Belegschaft. Der Pegasus-Geschäftsführung ist darüber hinaus sozia-

les Engagement sehr wichtig. Seit Jahren unterstützt Pegasus am Ende des Jahres ein Projekt oder eine Organisation. Dafür verzichten sie auf Weihnachtsgeschenke an und von Geschäftskontakten. In diesem Jahr ist es das Engagement für das zerstörte griechische Flüchtlingslager Moria, das den Machern des Spielerverlags am Herzen liegt. Über private Kontakte erfuhr Finkernagel von den Aktivitäten der Schülerschaft des Burggymnasiums in der Wetterauer Kreisstadt. Unter #StayWithMoria rufen die jungen Menschen zu Spenden auf und wollen zudem gegenüber der Flüchtlingspolitik Stellung beziehen. Pegasus unterstützt das Anliegen, ruft auf der Homepage ebenso zur Unterstützung auf wie auf dem Facebook-Profil. Aus den Beständen werden zudem Spiele nach Moria geschickt. „Die meisten mit englischer Bedienungsanleitung“, schließt Finkernagel seine Erläuterungen mit noch einer Besonderheit: für ein Spiel hat der Azubi aus der Buchhaltung, der aus Aleppo stammt, die Anleitung ins Arabische übersetzt. Chapeau! Hut ab! ■



ONLINE

www.pegasus.de
www.staywithmoria.de

Engagement für das Familienzentrum Gießen

Nicht nur in Zeiten wie diesen ist die Gesundheit keine Selbstverständlichkeit. Manche Menschen müssen bereits in jungen Jahren mit einer schweren Krankheit umgehen. Das Familienzentrum Gießen unterstützt Familien krebskranker Kinder. Im Rahmen des internationalen HLB Community Day engagierte sich die Gießener Kanzlei Westprüfung Emde und spendete dem Familienzentrum Gießen Spielsachen.

Der „Community Day“ ist eine Initiative des weltweit agierenden Netzwerks HLB International mit Sitz in London. In Kanzleien rund um den Globus nehmen sich Partner und Mitarbeiter einen Tag lang Zeit, um sich für soziale Projekte an ihren Standorten zu engagieren.



(von links): Erik Spielmann, Geschäftsführender Gesellschafter Westprüfung Emde, Beate Steinmüller, Hausleiterin Familienzentrum Gießen, Natalja Walter, Leiterin Leitbildteam Westprüfung Emde, und Axel Becker, Geschäftsführender Gesellschafter Westprüfung Emde

ANZEIGE

Das „Beste zum Feste“ für Ihre Kunden, Mitarbeiter und Partner



SCHENKEN SIE MAGISCHE LUMOS-MOMENTE
- und uns Zuversicht!

GUTSCHEINE FÜR LICHTSPIEL & LOUNGE



GUTSCHEINE
10€, 15€, 25€ oder 50€
inkl. Weihnachtsumschlag
Wahlweise mit Geschenk-
filmdose (+ 2,90€/Stk.)
Mengenrabatt ab
250 €

Bestellungen und Informationen per
E-Mail an info@lumos-kino-nidda.de.
Wir kümmern uns umgehend darum.



Viel Freude beim Verschenken!



BUCHTIPP

Lokal Digital Unschlagbar

Von Patrick Hünemohr



Wie erstellt man eine gute Website, die es auf die erste Seite bei Google schafft? Wie bekommt man gute Bewertungen im Internet? Diese und ähnliche Fragen beantwortet das Buch, welches sich als praktische Anleitung zur Stärkung der Unternehmen vor Ort versteht. Es geht um den digitalen Erfolg von KMU, die in ihrer Region bekannt sein müssten, online aber oft nicht ausreichend präsent sind, um wahrgenommen zu werden. Im Vordergrund stehen daher schnell umsetzbare Methoden.

Greven Verlag, ISBN: 978-3774309319, Preis 20,- Euro



Foto: Theatergruppe Assenheim

Finaler Showdown von „Faust Das Musical“

Erfahrung, Farbe, Material

Die Theatergruppe Assenheim gibt es seit vierzig Jahren. Die Begeisterung für die Bretter, welche die Welt bedeuten, lässt nicht nach – im Gegenteil.

VON GABRIELE REINARTZ

1979 fing im evangelischen Kindergarten in Niddatal-Assenheim alles an: Eine engagierte Erzieherin hatte die spritzige Idee, anlässlich eines Jubiläums „Räuber Hotzenplotz“ als Theaterstück aufführen zu lassen, nur dass diesmal die Eltern für ihre Kinder spielen sollten. Der Plan kam an, einige Eltern legten sich ins Zeug, malten Kulissenwände und probten an den Feierabenden. Die Aufführung wurde ein Hit und damit stand fest: Im nächsten Jahr wird wieder Theater gespielt. Und so geht dies schon seit vierzig Jahren.

„Das Herz unserer Aktivitäten ist die alljährliche Inszenierung eines abendfüllenden, nahezu professionell produzierten Musicals für alle Altersgruppen – Gesang, Musik und Tanz“, erzählt Norbert Deforth, Vorsitzender der Theatergruppe Assenheim. Er war einer der theaterbegeisterten Väter der ersten Stunde. Vorlage für das Musical sind in der Regel ein Märchen, Buch, Film oder eine Oper. „Wir führen aber nie vorgefertigte Theaterstücke auf, sondern erarbeiten ein TGAss-typisches Skript. Ein kreatives sechsköpfiges Team erstellt ein dramaturgisches Konzept und eine szenische Gliederung sowie eine Rollenliste, Charakterbeschreibungen und schließlich das Skript“, erzählt er die Vorgehensweise. Das

Musikkonzept werde von vier Mitgliedern erstellt, fügt er noch an.

In den vierzig Jahren sammelte sich neben großer Erfahrung auch ein großer Fundus an Kostümen an. Dieser besteht mittlerweile aus über 500 Kostümen und unzähligen Ausstattungsteilen, zum größten Teil von zwei fleißigen TGAss-Näherinnen geschneidert und von drei Mitgliedern bewältigt. „Unsere Planungsphase erstreckt sich vom Januar bis April. Die Umsetzung dauert von Mai bis August an. Dann beginnen die Proben und enden mit dem Aufführungsbeginn Ende November. Insgesamt sind es 17 Aufführungen“, erzählt Deforth.

Ständig bildet man sich fort

Fast schon professionell geht es auch beim Bühnenbau zu. Auch hier ist alles handgemacht – Regie, Licht, Ton, Kulisse. „Wir haben eigene Werkstatträume angemietet. Die zuvor auf Computern erstellten Bilder projiziert das fünfköpfige Bühnenbau und Mal-Team auf eine mit Pappe bespannte Holzkulisse und setzt diese dann um. Da auf zwei Bühnen gespielt wird, eine befindet sich im Bürgerhaus Assenheim, die andere im Jugendstiltheater Bad Nauheim, stellen wir immer zwei Kulissenvarianten her“, erläutert der Vorsitzende.

„Fast alle Akteure bilden sich fort, nehmen Gesangs-, Tanz- und Schauspielunterricht,

sowohl extern als auch intern. Unterstützt werden sie von Mitgliedern, die sich, nachdem sie als Amateure Theaterluft geschnuppert haben, einen Beruf im Theaterbereich gesucht haben und ihre beruflichen Fähigkeiten nun wieder an die Theatergruppe zurückgeben“, freut sich Deforth über das Engagement.

Wie überall in der Kulturszene habe Corona auch die TGAss sehr gebeutelt. Die Aufführungen des Jugendensembles mussten entfallen. Auch die bereits abgeschlossene Planung für die große Musical-Produktion „Der Ring des Nibelungen“ blieb auf der Strecke. „Wir haben ein Alternativkonzept geschrieben. Drei unabhängige Ensembles wollten ‚Die Weihnachts-Geschichte!‘ spielen – pro Team neun Personen. Sie sollten alternierend arbeiten, die beiden Hauptrollen wurden doppelt besetzt“, erklärt Deforth. Selbstverständlich sollte die Durchführung durch ein strenges Hygiene- und Sicherheitskonzept sowie die Reduzierung der Sitzpläne auf ein Drittel der üblichen Anzahl sichergestellt werden. Aber Corona verhinderte auch dieses Projekt. Damit fielen drei komplett vorbereitete Inszenierungen mit hohem Kostenaufwand aus, der Verein kämpft nun um seine Existenz. ■

ONLINE

www.tgass.de

Arbeitskleidung

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

Andreas Trechler
work + fashion



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

Buchhaltung

ablano
BUCHHALTUNG LOHN PERSONAL

kompetent und
zuverlässig

- Buchhaltungen
- Gehaltsabrechnungen
- Baulohn
- Inhouselösungen
- Betriebswirtschaftliche Betreuung



Tel. 0 641 - 971 766 55 **ablano.de**

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

Nehmen Sie sich Zeit für das Wesentliche!

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

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

Katja Kschuk · Effektivzeit-Bürodienstleistung

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

...und nachts den Bürokrampf?

Renate Fritz

Bilanzbuchhalterin (IHK)
Betriebswirtin (VWA)

Zahlenwerkstatt
Mit uns können Sie rechnen!



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

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



Beate Bahlk

Bürodienstleistungen
geprüfte Bilanzbuchhalterin (IHK)

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

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

Büromöbel und mehr

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

Art & Office®
Bürodesign GmbH



www.art-office.de

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



Hausmeisterservice | Gartenpflege



Uwe Schieferstein

Hausmeisterservice –
Grünanlagenpflege – Gartenservice –
Kleintransporte

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

docunova®
DOCUMENT SOLUTIONS

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

Seit über
30 Jahren Ihr
kompetenter
Partner

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

www.docunova.de

SPENDEN SIE HOFFNUNG IN DER GRÖSSTEN NOT

MIT IHRER FIRMENSPENDE AN ÄRZTE OHNE GRENZEN.

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



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



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



MEDECINS SANS FRONTIERES
ÄRZTE OHNE GRENZEN e.V.

Träger des Friedensnobelpreises

Werbetechnik | Schilder | Lichttechnik


Ihr Partner für visuelle Kommunikation

M. BACHMANN
LICHTSPIELHAUS
DIGITAL-DRUCK-CENTER

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

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

Innovationen Büro & Betrieb

Büro- und Objekteinrichtungen
Druck- und Kopiersysteme
Bürobedarf
DATEV

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


EDV-Beratung | Schulung | Hard- und Software

Diehl
Software

Softwaresystemberatung **Softwareentwicklung**
Kostenlose Erstberatung Individuell wie Sie

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

Coaching | Sprachen | Rhetorik und mehr


DR. SCHLAEFKE
SPRACHEN, KOMMUNIKATION & TRAINING GMBH

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

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

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

Papier- und Büromaterial

PAPIER HOLLER GmbH
GLS-Paketshop P - Tinten u. Tonerkartuschen
Bismarckstr. 31 • 61169 Friedberg • Tel. (0 60 31) 53 67 • Fax (0 60 31) 9 15 74 • Internet: www.papier-holler.de

Anzeigenannahmeschluss Ausgabe Januar:

10. Dezember 2020

kornelia.giessler@vrm.de • Tel. 0641/9504-3535

Für Sie vor Ort.

Ihre Ansprechpartnerin
für Anzeigen im
IHK Wirtschaftsmagazin.

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



Gießener Anzeiger

Reinigungstechnik


Beratung, Verkauf und Service



Rein + Wittkowski OHG: Ihr Kärcher Center in Laubach.

KÄRCHER

makes a difference

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

Tel. 06405-5010460
Fax 06405-5010461

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

WIRTSCHAFTSMAGAZIN der IHK Gießen–Friedberg

Herausgeber

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

Redaktion

Iris Diedolph, Telefon: 06031/609-1115
E-Mail: jakob-diedolph@giessen-friedberg.ihk.de
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

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

Layout

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

Anzeigenverantwortlich

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

Anzeigenverkauf

Kornelia Giebler, Telefon: 0641/9504-3535
E-Mail: kornelia.giessler@vrn.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 Bezieher gestattet.

AUTOREN DIESER AUSGABE



Iris Diedolph
Stabsabteilung Öffentlichkeitsarbeit/Volkswirtschaft
E-Mail: jakob-diedolph@giessen-friedberg.ihk.de



Elke Dietrich
Recht und Steuern
dietrich@giessen-friedberg.ihk.de



Carsten Eigner
Freier Journalist
carsten.eigner@t-online.de



Manuel Heinrich
Regionalmanagement Mittelhessen
heinrich@mittelhessen.org



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



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



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



Thomas Wißner
Freier Journalist
thomas@thomas-wissner.com



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

VORSCHAU

Titelthema

Reklamationen kommen in jedem Unternehmen vor. Den Unterschied macht, wie mit ihnen beziehungsweise den reklamierenden Kunden umgegangen wird. Reklamationen als Chance begreifen ist das Thema der kommenden Ausgabe.

Service

Unternehmer haben es immer schwieriger, einen geeigneten Nachfolger zu finden. Einem Weinfachhändler in Friedberg ist dies erfolgreich gelungen.

Nachrichten

„Führen im digitalen Zeitalter“: Die Digitalisierung schreitet voran, gleichzeitig bleiben Führungsstrukturen bei bekannten Instrumenten und bewährten Prozessen. Die IHK-Veranstaltung zeigt neue Wege der Führung auf.

Torsten Hansmann · Leiter Logistik
Alexander Binzel Schweisstechnik
GmbH & Co. KG

© first-art.de

»Praxiserprobt & zukunftssicher:

Das ist einfach »Oh ... wie **ORDAT**«

Das beste ERP-System für mein Business.«

50 JAHRE
ORDAT

ORDAT ist der Experte für maßgeschneiderte ERP- und CRM-Softwarelösungen. Mit ausgeprägtem Prozess- und Branchen-Know-how und Fingerspitzengefühl für die Anforderungen des Mittelstands sind wir geschätzter Partner vieler namhafter Unternehmen. Nutzen auch Sie unsere Expertise aus über 500 ERP-Projekten: Heben Sie gemeinsam mit uns neue Potenziale und machen Ihr Unternehmen fit für die Zukunft.



ALLE VERBRAUCHSWERTE IM BLICK.

Das Energieaudit.

Nachhaltige Umweltschonung und ein Plus für Ihre Wettbewerbsfähigkeit: Mit dem Energieaudit können Sie Ihre Energieeffizienz steigern und Kosten dauerhaft senken. Die OVAG unterstützt Sie dabei und steht als effizienter Partner an Ihrer Seite.

Nutzen Sie die **kostenfreie** telefonische Erstberatung
und rufen Sie jetzt an: 06031 6848-1422

www.ovag.de/edl

 energiedienstleistung@ovag.de  ovag.gruppe