

IHK Wirtschafts**FORUM**

Unternehmermagazin für die Region FrankfurtRheinMain

A 4836 | Jahrgang 144



FOKUSTHEMA
Netzwerke

**34_ Wohlfühlklima
inbegriffen**

Videokonferenzen

**40_ Klimaneutrale
Mobilität**

Luftverkehr

**44_ Osthafen in
der Diskussion**

Standortumfrage

#GemeinsamZukunftBilden

BERUFLICHE BILDUNG
LOHNT SICH
PACK'S AN!

MEINE ZUKUNFT

POWERED BY **BERUFLICHE**
BILDUNG

AUSBILDUNG

WEITERBILDUNG

HÖHERE BERUFSBILDUNG

WICHTIG WAR, DASS ICH MIR IM VERTRIEB MEINE EXPERTISE GESCHAFFEN HABE. HEUTE KANN ICH DAS,
WAS MICH PERSÖNLICH BEWEGT, PERFECT MIT DEM VERBINDEN, WAS ICH KANN.
DIE IHK-WEITERBILDUNGEN HABEN MIR BERUFLICHE TÜREN UND MEINEN EIGENEN WEG GEÖFFNET.

LORENZ, REUTLINGEN

Eine Initiative der:

DIHK

DIHK-Gesellschaft für berufliche Bildung –
Organisation zur Förderung der IHK-Weiterbildung gGmbH



Online-Shop
der DIHK-Bildungs-gGmbH



WIR FÖRDERN DIE
**BERUFLICHE
BILDUNG**

Weitere Bildungsangebote
u. a. auf wis.ihk.de

Für Ihr Unternehmen.
Für Ihren Erfolg im Beruf.



Liebe Leserinnen, liebe Leser!

In der Eifel, meiner Heimat, und weiteren Regionen Deutschlands erleben wir gerade die Folgen einer historischen Flutkatastrophe. Bemerkenswert ist, mit welcher Selbstverständlichkeit von unterschiedlichen Seiten Hilfen kommen. Ob direkt, unmittelbar oder gar nicht betroffen: Viele krepeln gemeinsam die Ärmel hoch. Der Staat stellt kurzfristig finanzielle Mittel bereit. Es ist beeindruckend, wie selbstverständlich wir in den Krisengebieten Unterstützung von IHKs aus Regionen erhalten, die aus eigener Erfahrung solche Katastrophen kennen.

„Netzwerke brauchen Engagement, Kompetenz und vor allem Herzblut“

Im Ausland erweisen sich viele Auslandshandelskammern gerade jetzt in der Pandemie als besonders leistungsfähige Netzwerke: Man hilft sich gegenseitig, um Kundenbeziehungen oder Lieferketten zu stabilisieren. Und – was in einigen Ländern jetzt besonders wichtig ist – es gibt Unterstützung bei der Ein- und Ausreise.

Ein weiteres Beispiel funktionierender Netzwerke: die vielfältigen Aktivitäten von Unternehmen und IHK-Organisation, um Ausbildung in Coronazeiten zu ermöglichen. Denn das Wichtigste, was wir in schwieriger Situation tun können, ist, den Heranwachsenden eine positive Perspektive zu ermöglichen.

Erfolgreiche Netzwerke wie diese brauchen Engagement und Kompetenz – und vor allem Herzblut. Als Unternehmer und in meiner ehrenamtlichen Funktion als Präsident des Deutschen Industrie- und Handelskammertags bin ich dankbar, wie leistungsfähig sich unser Netzwerk in diesen überaus fordernden Monaten erweist.

Peter Adrian

Präsident, DIHK, Berlin

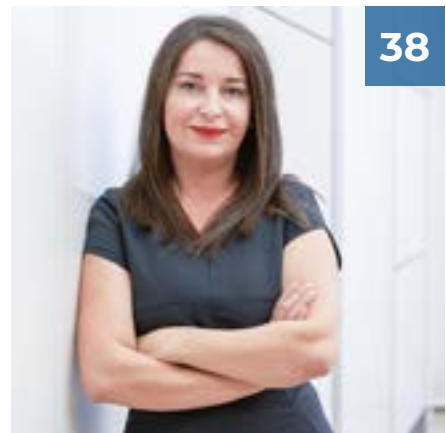
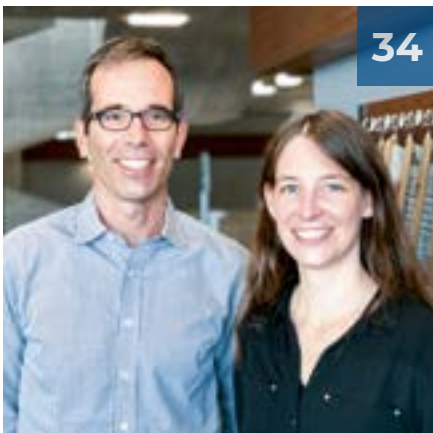


10|11_

FOKUSTHEMA

Netzwerke

Business-Netzwerke erleben aktuell on- und offline einen spürbaren Zulauf. Vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie war Netzwerken noch nie so wichtig wie heute – und zugleich war es noch nie so schwierig.



3_ Vorwort**6_ Kurzmeldungen****Fokusthema Netzwerke**

- 8_** Erfolgreich netzwerken: Die Mischung macht's
- 20_** Karriereplanung: Netzwerken – aber richtig
- 22_** Studio Wagner: Design: Ein Netzwerk als Innovationsmotor
- 24_** Social Selling: Netzwerken auf Xing und LinkedIn

Unternehmensreport

- 28_** Sailwithus: Individuelle Programme
- 30_** Standard Chartered Bank: Exportfinanzierung im Fokus

Unternehmenspraxis

- 34_** Videokonferenzen: Wohlfühlklima inbegriffen
- 38_** Business-Knigge: Comeback des Handschlags
- 40_** Luftverkehr: Klimaneutrale Mobilität

Metropolregion FrankfurtRheinMain

- 42_** IHK-Mittelstandsbericht: Verhaltener Optimismus
- 44_** Standortumfrage: Osthafen in der Diskussion

IHK intern

- 48_** IHK-Sommerempfang: Gemeinsam für eine starke Wirtschaft
- 50_** Hochtaunus/Main-Taunus: Zu Besuch im Rathaus

Recht und Steuern

- 52_** Onlinehandel: Noch mehr Informationspflichten

54_ Amtliches**66_ Zurückgeblättert | Mein Lieblingsort**

Hinweis: In der IHK Frankfurt werden die coronabedingten Kontaktbeschränkungen sowie die Abstands- und Hygieneregeln beachtet, auch bei Fotoshootings. Dennoch kann es sein, dass Sie in dieser Ausgabe vereinzelt Fotos sehen, die vor Inkrafttreten der coronabedingten Abstandsregelungen gemacht wurden. Gleiches gilt für die verwendeten Fotos aus Bilddatenbanken. Hierfür bitten wir um Verständnis.

UMWELT

Ecocockpit: CO₂-Bilanz erstellen

Mithilfe des Online-Tools Ecocockpit können hessische Unternehmen ab sofort auf der Seite der Landesenergieagentur in wenigen Schritten eine erste CO₂-Bilanz der einzelnen Standorte, Produkte und Prozesse erstellen. Daraus können Menge und Herkunft der jeweiligen Treibhausgasemissionen abgelesen und mögliche Maßnahmen zur Reduzierung abgeleitet werden. Die Eingaben der Unternehmen werden nur lokal auf dem eigenen Rechner gespeichert, sodass eine hohe Datensicherheit gewährleistet ist. www.lea-hessen.de


www.lea-hessen.de  Treibhausgasbilanzierung



Foto: mauritius images / Giuseppe Ramos / Alamy

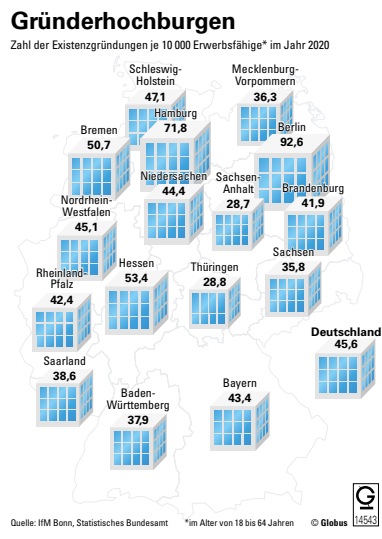
EXISTENZGRÜNDUNG

DIHK-Umfrage lässt auf Trendwende hoffen




Nach dem Corona-einbruch vom Früh-

jahr 2020 sieht es für Unternehmensgründungen in Deutschland inzwischen wieder besser aus. Das zeigt die aktuelle Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) unter den IHKs und zahlreichen Startups. Der Erhebung zufolge gehen 43 Prozent der IHK-Gründungsexperten davon aus, dass es 2021 wieder mehr Unternehmensgründungen geben wird als im Vorjahr.



UMWELT

Main-Taunus: neues Klimaschutzbuch

Eine überarbeitete Neuauflage des Klimaschutzbuchs hat der Main-Taunus-Kreis herausgegeben. „In einfach umsetzbaren Schritten führt unser Klimaschutzbuch zu einem klimabewussten Lebensstil“, so Umweltdezernentin Madlen Overdick. Die Neuauflage ist unter anderem bei der Kreisverwaltung erhältlich. www.mtk.org  Klimaschutzbuch

RECHT

Aktualisierung des Reiserechts

Am 1. Juli 2018 ist das neue Reiserecht in Kraft getreten. Seitdem hat sich nicht zuletzt aufgrund der Covid-19-Pandemie einiges getan. Der DIHK hat deshalb seine Infoblätter zum Reisevertragsrecht aktualisiert. Sie enthalten hilfreiche Informationen für unterschiedliche Zielgruppen wie Gastgeber, Vermittler und Veranstalter. Die Infoblätter informieren insbesondere über Stornierungen im Rahmen der Corona-Pandemie und den Reisesicherungsfonds. www.frankfurt-main.ihk.de/pauschalreise



Foto: mauritius images / Westend61 / Jusu Acosta

DRAHT
WEISSBÄCKER

ZÄUNE · GITTER · TORE

Draht-Weissbäcker KG
Steinstr. 46-48, 64807 Dieburg
Tel. (06071) 988 10 · Fax (06071) 51 61

Internet: www.draht-weissbaecker.de
Email: draht@weissbaecker.de

- Draht- und Gitterzäune · Tore
- Schiebetore · Drehkreuze · Türen
- Schranken · Gabionen · Pfosten
- Sicherheitszäune · Mobile Bauzäune
- Alu-Zäune · sämtliche Drahtgeflechte
- Alu-Toranlagen · Rankanlagen
- auch Privatverkauf

INNOVATION

KI-Kochbuch für den Mittelstand: Erfolgsrezepte

Foto: mauritius-images / Westend61 / Uwe Umsstätter



Wenn wir in der Küche einmal etwas Neues ausprobieren wollen und keine Chefköche sind, finden wir im Internet schnell Hilfe. Fast für jede Zutatenkombination findet man erprobte Rezepte. So etwas sollte es doch auch für den Einsatz neuer Technologien in kleinen und mittelständischen Unternehmen geben: Für den Bereich künstliche Intelligenz (KI) schafft ab sofort eine Broschüre von Mittelstand-Digital Abhilfe – mit dem KI-Kochbuch.

ARBEITSMARKT

Corona: Jeder dritte Betrieb nutzte Kurzarbeit

Foto: Picture Alliance / gpa-Zentralbild, Robert Michael



Eine Befragung von 1000 hessischen Betrieben durch das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung zeigt: Die Kurzarbeit war das wichtigste Instrument, um die Beschäftigten zu halten.

37 Prozent der Betriebe nutzten sie im Coronajahr 2020. Weitere wichtige Instrumente waren die Anpassung von Arbeitszeitkonten (35 Prozent) sowie die Verkürzung von Arbeitszeit oder die angeordnete Inanspruchnahme von Urlaub (je 25 Prozent). Die Zurückstellung von Personalaufstockungen oder die Nichtbesetzung freier Stellen wurden hingegen weniger genutzt.

IMMOBILIE DES MONATS

Stilvoller Rückzugsort mit Wohlfühlcharakter
KÖNIGSTEIN
OBJEKT ID: 1604
PREIS: 5.800.000 EURO



ca. 1.800 m² 8 3-5 3 6-7

Verbrauchsausweis, 67,3 kWh/(m². a), B. Gas, Baujahr

Haben wir Ihr Interesse für diese einzigartige Immobilie geweckt?

Dann rufen Sie einfach Susanne Röcken in unserem Frankfurter Büro unter 069 - 23 80 79 30 an oder schreiben Sie uns eine Email an susanne.roecken@ppsir.de.

Peters & Peters | Sotheby's INTERNATIONAL REALTY

Sie möchten Ihre Immobilie zeitnah verkaufen und u. a. hier bewerben?

Dann rufen Sie einfach Olivier Peters in unserem Frankfurter Büro unter 069 - 23 80 79 30 an oder schreiben Sie uns eine Email an olivier.peters@ppsir.de.



Wir freuen uns auf Sie!



MEHRFACH AUSGEZEICHNETER SERVICE



CAPITAL
FOCUS
DIE WELT



SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY
1.000 BÜROS 23.000 MAKLER 72 LÄNDER

Danziger Straße 50 a
65191 Wiesbaden
0611 - 89 05 92 10

Arndtstraße 24
60325 Frankfurt
069 - 23 80 79 30

Louisenstraße 84
61348 Bad Homburg
06172 - 94 49 153



Foto: Getty Images / Portra

FOKUSTHEMA

Netzwerke

Die Mischung macht's

Wo treffen Start-ups ihre Investoren, wie netzwerkt der Mittelstand? Business-Netzwerke erleben aktuell on- und offline einen spürbaren Zulauf. Vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie war Netzwerken noch nie so wichtig wie heute – und nie war es so schwierig.

Das Kontakteknüpfen in Geschäftskreisen hat sich seit Beginn der Corona-Pandemie in den digitalen Raum verlagert. Der persönliche Austausch findet größtenteils nur noch virtuell und – zum Leidwesen vieler – kaum noch physisch statt. Die großen Gewinner heißen Xing und LinkedIn, die beiden führenden Business-Netzwerke in Deutschland. Beide Portale haben durch die Pandemie ihre Nutzerzahlen im deutschsprachigen Raum enorm gesteigert. Die Microsoft-Tochter LinkedIn zählt über 16 Millionen neue Mitglieder. Xing, eine Marke der New Work SE, hat im Jahresvergleich um 1,8 Millionen Nutzer zugelegt.

Doch die besten Voraussetzungen zum Netzwerken finden die Unternehmer in Hessen immer noch vor der eigenen Haustür: Im Wirtschaftsraum FrankfurtRheinMain gibt es unzählige Möglichkeiten, sich mit Gleichgesinnten zu

„Netzwerken ist unsere neue Lebensversicherung“

treffen und zu kommunizieren. Die Metropolregion gilt traditionell als international, leistungsfähig und gut vernetzt. Auf einer Fläche, die nur 4,13 Prozent von Gesamtdeutschland ausmacht, werden 8,17 Prozent der deutschen Bruttowertschöpfung erwirtschaftet.

Dazu tragen nicht nur die vielen Unternehmen aus dem In- und Ausland bei, sondern auch die in den vergangenen Jahren stetig steigende Anzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. Zahlreiche Hochschulen mit fast einer Viertelmillion Studenten sowie eine Reihe von Forschungszentren und Wissenschaftsclustern sorgen für den dringend benötigten Nachschub an Nachwuchsfachkräften und kurbeln Innovationen an.

Gemeinsame Lösungsansätze entwickeln

„Für das House of Logistics and Mobility und sicher auch für das House of Finance ist der Standort Frankfurt ein Volltreffer“, sagt Michael Kadow, Geschäftsführer des House of Logistics and Mobility (Holm). „Die Stadt liegt auf der Schiene, auf der Straße und in der Luft an bedeutenden Verkehrsknotenpunkten, ist internationale Banken- und Finanzmetropole und Heimat einer beeindruckenden Hochschul- und Forschungslandschaft.“ Nicht ohne Grund seien Logistik und Finanzdienstleis-



IHK ONLINE

Passend zum Fokusthema finden Sie aktuelle Meldungen, Publikationen, Merkblätter und Veranstaltungshinweise unter www.frankfurt-main.ihk.de  Industrie  Innovation  Umwelt

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

- 69 Cluster- und Netzwerkiniciativen haben ihren Sitz in FrankfurtRheinMain (FRM).
- Fast die Hälfte aller Beschäftigten (1,1 Millionen) sind im Netzwerk Industrie tätig, dem Netzwerk aus Industrie und industrienahen Dienstleistern.
- Die Hochschulen in FRM haben rund 546 Millionen Euro an Drittmitteln eingeworben, davon fast ein Fünftel aus der Wirtschaft.
- Über 80 Stiftungslehrstühle zeugen von der guten Vernetzung von Wirtschaft und Wissenschaft in FRM.
- Zwölf regionalspezifische Branchencluster sind die Stütze der Wirtschaftskraft in FRM.

tungen die mitarbeiterstärksten Branchen der Mainmetropole. „Gleichzeitig ermöglicht die Stadt den gezielten Blick auf andere Branchen, der neue Potenziale erkennen lässt“, so Kadow.

„In Krisenzeiten kann die Bedeutung von Netzwerken sogar noch größer

sein.“ Aktive Netzwerke spielten dann ihre Vorteile aus, sie ermöglichten und förderten den gerade in kniffligen Situationen dringend erforderlichen Austausch zwischen Branchenakteuren. „Denn es ist doch so: Viele Akteure stehen vor den gleichen oder ähnlichen Herausforderungen. Netzwerke unterstüt-

zen die Partner dabei, gemeinsame Lösungsansätze zu entwickeln.“ Der Geschäftsführer des Holm freut sich über die Akzeptanz seines Hauses. „Die Anzahl unserer in den drei Clustern Hessen Logistics, Hessen Mobility und Hessen Aviation organisierten Partner ist trotz Corona stabil. Gewachsen ist in den vergangenen Monaten das Cluster Hessen Aviation. Insbesondere dort ist auch der Wunsch nach mehr Austausch spürbar gestiegen.“ Hessen Aviation arbeitet eng mit den etablierten regionalen Luftfahrttechnik-Netzwerken zusammen, allen voran mit dem Competence Center Aerospace (CCA) in Kassel.

Netzwerke für Branchen und Cluster

In rund 40 Cluster- und Netzwerkiniciativen bündeln hessische Unternehmen, Forschungseinrichtungen und verwandte Institutionen hierzulande ihre Kompetenzen. Mit den „Houses of“ hat die Landesregierung überregionale Begegnungsstätten für Forscher, Unternehmer und Politiker geschaffen. Jedes der fünf Zentren deckt einen Schlüsselbereich der Wirtschaftspolitik ab: House of Finance, House of Digital Transformation, House of Logistics and Mobility, House of Energy und House of Pharma and Healthcare. Neben dem allgemeinen Ziel der branchenspezifischen und interdisziplinären Vernetzung auf regionaler, nationaler und internationaler Ebene konzentriert das House of Pharma and Healthcare

Wissensregion FrankfurtRheinMain

Die Initiative Wissensregion FrankfurtRheinMain beobachtet die Metropolregion FrankfurtRheinMain im Hinblick auf ihre Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit. Unter anderem werden Indikatoren zur Innovationskraft und Vernetzung von Wirtschaft und Wissenschaft herangezogen. www.wissensportal-frankfurtrheinmain.de

Foto: HOLM



Michael Kadow, Geschäftsführer, House of Logistics and Mobility: „Viele Akteure stehen vor den gleichen oder ähnlichen Herausforderungen. Netzwerke unterstützen die Partner dabei, gemeinsame Lösungsansätze zu entwickeln.“

Wie der digitale Wandel echte Handarbeit erreicht? Mit uns.

Große Schritte gehen Sie am besten gemeinsam mit uns. Ob in digitale Welten, auf globalen Märkten oder in eine grüne Zukunft – als starker Partner an Ihrer Seite unterstützen wir Sie bei allen Themen, die Ihnen wichtig sind. Vereinbaren Sie jetzt einen Beratungstermin.

Wenn's um Geld geht – Sparkasse.





Dr. Holger Bengs, Geschäftsführer, BCNP Consultants: „Wir wollen den Austausch fördern, denn Innovationen entstehen an den Schnittstellen, den Grenzen, bei der Inspiration im Gespräch mit anderen Fachleuten, beim Blick über den Tellerrand.“

beispielsweise seine Arbeit auf die drei Kerngebiete Ausbildung, Dialog und Forschung.

Netzwerke in der Wissenschaft

„Ich halte Netzwerken für eine der wichtigsten Tätigkeiten, der man heute im wirtschaftlichen und wissenschaftlichen Umfeld nachgehen muss“, erklärt Professor Jochen Maas, Vizepräsident des House of Pharma and Healthcare und seit Oktober 2010 Geschäftsführer Forschung und Entwicklung der Sanofi-Aventis Deutschland mit Sitz in Frankfurt. Im Gespräch mit jungen Talenten rät er daher: „Bilde deine Netzwerke, nutze und pflege sie.“ Schon oft habe ihm sein eigenes Netzwerk schnell und unkompliziert Antworten auf Fragen geliefert, ohne dass er seine Zeit mit auf-

wendiger Internetrecherche hätte verschwenden müssen.

In Zeiten von Homeoffice, Videokonferenzen und Kontaktbeschränkungen fehlt dem Biologen und Veterinärmediziner aber der ungezwungene und spontane Kontakt an der Kaffeemaschine oder während der Mittagspause: „In der Wissenschaft sind beim gemeinsa-


men Lunch schon mehr Probleme gelöst worden als in offiziellen Meetings.“ Natürlich funktioniere der Austausch mit Geschäftspartnern oder Studenten auch über Zoom oder Teams, aber während der vergangenen eineinhalb Jahre sei jegliche Form der Spontaneität verloren gegangen. „Das fehlt mir dramatisch“, gibt Maas zu.

Blick über den Tellerrand

Unternehmensberater Dr. Holger Bengs hat frühzeitig für sich und seine Klienten entdeckt, wie wichtig der persönliche Kontakt in der chemischen Industrie und ihren Anwenderindustrien ist. Bengs ist Chef der von ihm gegründeten BCNP Consultants, deren Hauptsitz sich seit 2005 innerhalb der Geschäftsräume der Gesellschaft Deutscher Chemiker (GDCh) in Frankfurt befindet. „Ich habe festgestellt, dass ich überall auf Tagungen und Vorträgen war, mich viele kannten, aber die Chemiker nicht die Biotechnologen, die Pharmaleute nicht die Datenspezialisten.“ So sei dann das European Chemistry Partnering (ECP) entstanden, „unser Business-Speeddating-Event über alle Branchen“, berichtet Bengs von den Anfängen seines Unternehmens. „Wir wollen den Austausch fördern, denn Innovationen entstehen an den Schnittstellen, den Grenzen, bei der Inspiration im Gespräch mit anderen Fachleuten, beim Blick über den Tellerrand.“

Der leidenschaftliche Netzwerker Bengs ist Mitglied in wissenschaftlichen Vereinen zur Chemie und Biotechnologie, aber auch in Wirtschaftsclubs oder

House-of-Konzept Hessen

Offensiv verfolgt das hessische Wirtschaftsministerium das House-of-Konzept zusammen mit Unternehmen und Hochschulen. Die Aktivitäten in den Houses-of stehen unter dem Leitbild von Interdisziplinarität und hohem Vernetzungsgrad der Akteure aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft. Die Gemeinsamkeit liegt in den Säulen kooperative Forschung, Weiterbildung und Transfer. Ziel ist eine nationale und internationale Profilierung des Technologiestandortes Hessen. <https://wirtschaft.hessen.de>  House-of-Konzept

DREI FRAGEN AN



Stefanie Kaulich, Geschäftsführerin, Beyer und Kaulich Unternehmensberatung, Frankfurt, und IHK-Vizepräsidentin, über Netzwerken in der Post-Corona-Zeit

Frau Kaulich, inwieweit hat sich Netzwerken durch die Corona-Pandemie verändert?

Wir haben gelernt, ohne viel zeitlichen und kostenintensiven Aufwand online zu netzwerken. Und durch das Online-netzwerken hat sich eine neue Möglichkeit der geografischen Vernetzung ergeben. Das bisherige physische Netzwerken im Radius von bis 50 Kilometern hat an Bedeutung verloren.

Das heißt, die Menschen wägen Aufwand und Nutzen vor dem Besuch von Business-Netzwerk-Events deutlicher ab?

Auf jeden Fall. Die eigenen zu erbringenden Investitionen werden genauer betrachtet. Und wir haben alle die freigewordene Zeit mit anderen Inhalten für uns gefüllt. Um hiervon wieder abzukehren, müssen wir motiviert werden.

Was folgt daraus künftig für die Planung von Netzwerk-Veranstaltungen?

Für den einzelnen Teilnehmer muss der Mehrwert noch viel deutlicher zu erkennen und der Zeitrahmen und Ort für ein physisches Treffen sehr attraktiv und komfortabel sein.

Die Fragen stellte Petra Menke, IHK Frankfurt.

FÜR SIE IN DEN BESTEN LAGEN



VON POLL
IMMOBILIEN®

Im Rhein-Main-Gebiet daheim. Und die Besten für Ihr Zuhause.

Als Frankfurter Maklerhaus fühlen wir uns dem Rhein-Main-Gebiet sehr verbunden.

Wenn Sie Ihre Immobilie verkaufen möchten, stehen Ihnen unsere Immobilienmakler (IHK) und geprüften freien Sachverständigen für Immobilienbewertung (PersCert®/WertCert®) in allen Phasen der Vermittlung kompetent zur Seite. Unsere Immobilienexperten sind mit 40 Immobilienshops in der Frankfurter Metropolregion für Sie da – und europaweit an über 350 Standorten.



Nutzen Sie auch unsere **Online-Immobilienbewertung.**

ALZEY | BAD NAUHEIM | HOCHTAUNUSKREIS | LIMBURG | BAD ORB | BÜDINGEN | BAD HOMBURG (2) | OBERURSEL | IDSTEIN | MAIN-KINZIG-KREIS | KRONBERG | KÖNIGSTEIN
BAD VILBEL | EPPSTEIN | BAD SODEN AM TAUNUS | FRANKFURT (6) | WIESBADEN | HOFHEIM | OFFENBACH | SELIGENSTADT | RHEINGAU | DREIEICH | MAINZ | GROSS-GERAU
MÖRFELDEN-WALLDORF | ASCHAFFENBURG | DARMSTADT | BENSHEIM | ODENWALD | FULDA | GIESSEN | TAUNUSSTEIN | WORMS | INGELHEIM / BINGEN

www.von-poll.com



Dr. Thomas Niemann, stellvertretender Leiter, IHK Hessen Innovativ: „Innovationen erzeugt man am besten in Netzwerken und in Kooperationen, in denen jeder Partner seine größten Stärken einbringen kann.“

international tätigen politischen Vereinigungen. „Man glaubt gar nicht, wie groß der Hebel sein kann, wenn man als Chemiker in eine Organisation ein-

tritt, wo es sonst nur andere Disziplinen gibt. Man ist dann ein bunter Hund, man kennt sie. Wenn jemand einen Chemiker sucht, wird man angesprochen.“

Aber Mitglied werde er dort hauptsächlich wegen der Menschen und des dort im Fokus stehenden Themas. „Ich bin ja nicht nur Chemiker, sondern auch neugieriger Zeitgenosse.“

Doch allein die Zugehörigkeit zu einem Business-Netzwerk mache noch keinen erfolgreichen Unternehmer oder Manager aus. „Für mich ist der größte Fehlglaube, dass man einem Club oder einem solchen Business-Netzwerk beiträgt, und meint, alle müssten einem zuhören und wohlgesonnen sein, oder man müsste mit allen gut auskommen.“ Das eigene Netzwerk sei etwas ganz Individuelles. Es habe auch etwas mit persönlichen Werten zu tun. „Nicht jede Person in einem Business-Netzwerk ist gleich der nächste Partner, Kunde oder Inspirator“, stellt Bengs klar.

Im Vorfeld wichtige Fragen klären

Bevor man sich in einem Netzwerk engagiert, sollten Unternehmen prüfen, welche Ressourcen in der Firma dafür vorhanden sind. Bei einem kleinen Betrieb ist es oft nicht einfach, sich Zeit

DREI FRAGEN AN



Bernd Utesch, Geschäftsführer von ABGnova, Frankfurt, über den Erfahrungsaustausch und Wissenstransfer im Business Energieeffizienz Netzwerk (BEEN)

Herr Utesch, warum sind Energieeffizienz-Netzwerke wichtig für den Klimaschutz?

Energiefachleute der Unternehmen tauschen sich über Energieeinsparmaßnahmen aus. Unter dem Motto „Gemeinsam mehr aus weniger Energie machen“ haben Mainova und IHK Frankfurt 2017 das Business Energieeffizienz Netzwerk gegründet. 15 Unternehmen wollten gemeinsam 5000 Tonnen Kohlendioxid und 17500 Mega-

wattstunden Energie einsparen. Das Ziel wurde um 70 Prozent übertroffen.

Wovon profitieren die Unternehmen?

Es findet ein offener Erfahrungsaustausch statt. Das Netzwerk trifft sich viermal jährlich zur Projektvorstellung und Weiterbildung. Alle Unternehmen setzen Maßnahmen um; beraten werden sie von Energieberatern der ABGnova. Die Zusammenarbeit hat

sich bewährt, im Juni hat die zweite Laufzeit begonnen.

Warum ersetzen virtuelle Formate die persönlichen Treffen nicht?

Diskussionen sind ergiebiger, wenn sie in Anwesenheit geführt werden. Auch schätzen die Netzwerkteilnehmer die Betriebsbesichtigungen vor Ort.

Die Fragen stellte Anna-Sophie Leibbrand, IHK Frankfurt.

IHK Hessen innovativ

Die Technologie- und Innovationsberatung der hessischen IHKs bietet umfangreiche Angebote zu einer Vielzahl von Themen. Sie unterstützt die IHK-Mitglieder durch Vernetzung mit Experten sowie durch Info- und Weiterbildungsveranstaltungen. Sie informiert und berät zu Innovationsmanagement, Forschungs- und Entwicklungs-Förderprogrammen, Technologietransfer und Forschungskooperation, Produktsicherheit und CE-Kennzeichnung sowie zu gewerblichen Schutzrechten. www.ihk-hessen-innovativ.de

abseits des Tagesgeschäfts für die Kontaktpflege freizuschaukeln. Größere Unternehmen könnten dafür eher einzelne Mitarbeiter einsetzen. Viele Netzwerke, wie etwa örtliche Gewerbevereine oder die IHK, böten Partizipationsmöglichkeiten gerade auch für kleinere Unternehmen. Vor allem aber müssten sich Mittelständler darüber klar werden, welchen konkreten Nutzen sie sich vom Netzwerk erhoffen: Möchte man Fachkräfte finden, die eigenen unternehmerischen Interessen artikulieren, oder geht es vor allem um den Erfahrungsaustausch?

Wichtige Punkte, die ebenfalls geklärt werden sollten, sind: Verschafft das Netzwerk Zugang zu möglichen Kooperationspartnern wie etwa Start-ups oder Gründern? Kommt man über das Netzwerk an Multiplikatoren einer Branche oder Region heran? Kriterien sind auch die Größe der Mitgliedsunternehmen, die vertretenen Branchen, die Veranstaltungsangebote und die Höhe etwaiger Mitgliedsbeiträge. „Nicht unerheblich ist auch, ob das Netzwerk überregional oder sogar international aktiv ist, inwieweit es mit der Politik vernetzt ist und ob Wettbewerber dabei sind, sodass man dort also auch Präsenz zeigen sollte“, sagt Bengs.

Mit Kooperationen zu Innovationen

„Für Unternehmen reicht es heute nicht mehr aus, nur auf die eigene Innovationskraft zu vertrauen. Die Produktzyklen werden immer kürzer und der Innovationsdruck wird immer größer“, erklärt Dr. Thomas Niemann, stellvertretender Leiter von IHK Hessen innovativ. „Innovationen erzeugt man am besten in Netzwerken, in Kooperationen, in denen jeder Partner seine größten Stärken einbringen kann.“ Vor diesem Hintergrund haben die zehn hessischen IHKs die Initiative „Startups meet Corporates“ ins Leben gerufen. Aus dieser Initiative ist inzwischen ein Netzwerk mit rund 60 Start-ups und circa 50 etablierten Unternehmen entstanden mit dem gemeinsamen Ziel, die großen He-

erausforderungen der Zukunft zu bewältigen. Im Rahmen von Matchmaking-Events werden etablierte, meist wenig digitale kleine und mittelständische Unternehmen mit Start-ups vernetzt, um gemeinsam innovative Produkte, Prozesse und Geschäftsmodelle für die Unternehmen zu entwickeln. Für viele Unternehmen sei „Startups meet Corporates“ in den vergangenen Jahren der Schlüssel zur digitalen Transformation geworden.

Messen im digitalen Raum

Einen durchaus kritischen Blick auf die Business-Netzwerke hat Tobias Kirchofer, Geschäftsführer der Digital-Agentur Shift, Hamburg und Frankfurt. „Welche Interessen stehen hinter dem Netz-



Foto: Shift GmbH

Tobias Kirchofer, Geschäftsführer, Shift: „Über das Mangelenerlebnis, während der coronabedingten Lockdowns nicht auf die Messe gehen zu können, ist eine höhere Wertschätzung des persönlichen Kontakts entstanden.“

werk? Wofür soll ich gegebenenfalls instrumentalisiert werden?“, das sind Fragen, die er im Voraus stellt. Aber auch: „Wie kann ich selbst das Netzwerk bereichern?“ Um von einer Community zu profitieren, braucht es seiner Ansicht nach: „Interessante Menschen, die Netzwerken nicht primär als Vertriebskanal sehen, sondern entspannt und wach neue und alte Kontakte kultivieren wollen. Dafür ist ein angenehmes Umfeld zum Verweilen wichtig.“

Hybride Veranstaltungsformate

Wie ein angenehmes Umfeld auch im digitalen Raum geschaffen werden kann, damit kennt sich Kirchhofer aus. Denn Shift hat als digitale Leadagentur der Frankfurter Buchmesse im Oktober 2020 die Konzeption und Realisierung der ersten digitalen Buchmesse

verantwortet. Damals fanden sich nach offiziellen Angaben 200 000 Fachbesucher auf der Website buchmesse.de ein. 6 800 Aussteller nutzten die virtuellen Präsentationsmöglichkeiten und mehr als 4 000 meldeten sich als digitale Aussteller an. Circa 7 000 Stunden Videomaterial wurden gestreamt. Die digitalen Fachprogramm-Veranstaltungen waren sogar besser besucht als die physischen in den Jahren zuvor. Die Buchmesse hat somit – gezwungen durch die Dynamik der Corona-Pandemie – die Grundlage gelegt für einen eigenen digitalen Messeplatz, der für hybride Formate und neue Geschäftsmodelle weiterentwickelt und genutzt werden kann.

„Menschen in Unternehmen lieben es immer noch, sich physisch zu treffen“, ist sich der Digitalexperte sicher. Die Wertbeimessung des persönlichen Kontakts

Innovationsnewsletter

Verpassen Sie keine Informationen und Veranstaltungstermine zu Innovations-, Forschungs- und Technologiethematen mehr. Jetzt registrieren unter www.ihk-hessen-innovativ.de/newsletter

Das Netzwerk IHK

Die Industrie- und Handelskammer ist eine Einrichtung der Wirtschaft für die Wirtschaft. Gemeinsam mit ihren Mitgliedsunternehmen übernimmt sie Verantwortung und trägt dazu bei, die Voraussetzungen für Wohlstand und Wachstum zu verbessern. Der Hauptauftrag der IHK umfasst dabei drei Säulen:

- Dienstleister für die Wirtschaft: Die IHK fördert die gewerbliche Wirtschaft vor Ort und steht ihr mit einem breit gefächerten Beratungsangebot und passgenauen Dienstleistungen zur Seite.
- Erfüllung hoheitlicher Aufgaben – im Dienst der Unternehmen: Die IHK erfüllt als öffentlich-rechtliche Körperschaft eigenverantwortlich und unabhängig über 50 Aufgaben, die ihr der Staat anvertraut hat, wie zum Beispiel die duale Berufsausbildung.
- Demokratisch legitimierte Interessenvertretung: Die IHK bündelt die vielfältigen Interessen ihrer Mitglieder und stellt eine faire Abwägung der Belange verschiedener Branchen und Unternehmen sicher.

Die IHK Frankfurt ist in das Netzwerk der 79 IHKs in Deutschland mit der Dachorganisation DIHK in Berlin eingebunden. Darüber hinaus bestehen Kontakte zu Auslandshandelskammern in 92 Ländern.



Prof. Jochen Maas, Vizepräsident, House of Pharma and Healthcare: „Ich halte Netzwerken für eine der wichtigsten Tätigkeiten, der man heute im wirtschaftlichen und wissenschaftlichen Umfeld nachgehen muss.“

steige sogar. „Über das Mangelerlebnis, nicht auf die Messe gehen zu können, ist eine höhere Wertschätzung des persönlichen Kontakts entstanden.“ Aber gleichzeitig steige auch die Erwartung: Sind die persönlichen Kontakte wirklich relevant und bereichernd? Bin ich in einem relevanten und inspirierenden Umfeld? Auf der anderen Seite hätten viele Unternehmen festgestellt, dass auch der ausgefallene Messeevent das eigene Geschäft nicht maßgeblich negativ beeinflusst. Es seien andere Wege entdeckt worden, wie Geschäftskontakte gepflegt und geknüpft werden können. „Die digitalen Skills in den Unternehmen sind sprunghaft gestiegen“, so Kirchofer.

Plattform für innovative Communitys

Von dieser Entwicklung profitiert das 2016 in Frankfurt gegründete Techquar-

tier. Die branchenübergreifende Innovationsplattform bringt Start-ups, Unternehmen und neue Talente zusammen, um an neuen Technologien und digitalen Geschäftsmodellen zu arbeiten, sich zu treffen, zu lernen und zusammenzuarbeiten. Zu der mitgliederbasierten Community gehören mehr als 450 Start-ups, über 50 akademische Partner und Unternehmen aus der Industrie sowie eine Vielzahl von potenziellen Gründern. Das Techquartier ist Teil der Digital-Hub-Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, die zur Transformation Deutschlands zum weltweit führenden Digitalstandort beitragen soll. Hierfür unterstützt die Initiative den Aufbau und die Vernetzung zwölf digitaler Hubs mit spezifischen Themenschwerpunkten.

Unter der gemeinsamen Dachmarke „de:hub“ soll durch die enge Koope-

ration zwischen Start-ups, etablierter Wirtschaft, Forschungseinrichtungen und Experten ein einzigartiges, innovatives Netzwerk entstehen. Darüber hinaus arbeitet das Techquartier seit 2018 eng zusammen mit dem Land Hessen am Aufbau eines Finanzdaten-Clusters, des Financial Big Data Clusters, in dem auch zahlreiche Akteure aus Politik und Verwaltung, hessische Universitäten sowie Unternehmen am Finanzplatz Frankfurt involviert sind.

Qualität statt Quantität

In seinem persönlichen Netzwerk achtet Dr. Sebastian Schäfer, Geschäftsführer und Co-Gründer des in Frankfurt ansässigen Techquartiers, auf Klasse statt Masse. Längst hat er aufgehört, seine Kontakte zu zählen. „Wichtig ist mir, neugierig und offen zu bleiben, andere Perspektiven ken-

STANDORTVORTEIL GLASFASER.

Glasfaser für Ihr Unternehmen.

Wir bieten Geschäftskunden symmetrische Internetprodukte auf Basis von reinen Glasfaserleitungen. Zusammen machen wir's möglich.

0800 281 281 2

deutsche-glasfaser.de/business

Jetzt für
Glasfaser
entscheiden!



**Deutsche
Glasfaser**



Dr. Sebastian Schäfer, Geschäftsführer, Techquartier: „Wichtig ist mir, neugierig und offen zu bleiben, andere Perspektiven kennenzulernen. Deshalb achte ich auf Diversität in meinem Netzwerk.“

nenzulernen. Deshalb achte ich auf Diversität in meinem Netzwerk.“ Häufig knüpften Führungskräfte Netzwerke, um Zugang zu Ressourcen zu erhalten, sich selbst oder ihr Unternehmen zu verkaufen oder ihre Karriere voranzutreiben; Innovatoren bemühten sich dagegen auch darum, Menschen mit anderen Ideen und Perspektiven zu treffen, um ihr eigenes Wissensgebiet zu erweitern. „Zu diesem Zweck besuchen sie bewusst auch andere Länder und treffen Menschen aus anderen Lebensbereichen“, beschreibt er die DNA des Techquartiers. Schäfers Mission ist es, mit dem Techquartier die Stärken der RheinMain-Region zu bündeln und mit dem Rest der Welt zu vernetzen. Das scheint zu funktionieren: Nur 45 Prozent der Start-up-Mitglieder kommen aus Hessen, 32 Prozent dagegen aus dem Ausland.

Zusammen die Zukunft gestalten

Die Corona-Pandemie hat zwar auch die Netzwerk-Tätigkeiten der Plattform ausgebremst, nach knapp 300 Events im Jahr 2019 habe es 2020 nur noch wenige Präsenzveranstaltungen gegeben. „Das interaktive Miteinander hat gefehlt“, bedauert Schäfer. Trotzdem gebe es keinen Grund zu klagen – im Gegenteil: Durch den Trend zur Digitalisierung hätten die Start-ups in diesem Bereich keine Krise, sondern sogar beste Entwicklungschancen gesehen: „2021 ist so viel Geld in die Start-up-Szene geflossen wie nie zuvor“, weiß Schäfer.

So hat die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young ermittelt, dass mit insgesamt 7,6 Milliarden Euro mehr als dreimal so viel Geld wie im Vorjahreszeitraum und mehr als im gesamten

Jahr 2020 an die Jungunternehmer geflossen ist. Beliebt bei Investoren waren vor allem Start-ups aus dem Finanz- und Versicherungswesen sowie aus der IT und Datenanalyse. Wie wichtig gute Kontakte und der Wissenstransfer für die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen sind, bringt Unternehmensberater Holger Bengs abschließend auf den Punkt: „Netzwerken ist unsere neue Lebensversicherung.“



— DIE AUTORIN —



Karen Gellrich

Journalistin, Frankfurt

info@karen-gellrich.de

#GemeinsamZukunftBilden

BERUFLICHE BILDUNG
LOHNT SICH
PACK'S AN!

MEINE ZUKUNFT

POWERED BY **BERUFLICHE**
BILDUNG

AUSBILDUNG

WEITERBILDUNG

HÖHERE BERUFSBILDUNG

NACH MEINER AUSBILDUNG ZUR INDUSTRIEKAUFFRAU HABE ICH NOCH WEITERBILDUNGEN ZUR
INDUSTRIEFACHWIRTIN UND GEPRÜFTEN BETRIEBSWIRTIN ABSOLVIERT. DER WEG DAHIN WAR
ZWAR NICHT GANZ EINFACH, ER ERFORDERTE AUSDAUER UND DEN WILLEN,
ETWAS ZU BEWEGEN. ABER ES HAT SICH GELOHNT!

HATRIN, ULM

Eine Initiative der:

DIHK

DIHK-Gesellschaft für berufliche Bildung –
Organisation zur Förderung der IHK-Weiterbildung gGmbH



Online-Shop
der DIHK-Bildungs-gGmbH



WIR FÖRDERN DIE
**BERUFLICHE
BILDUNG**

Weitere Bildungsangebote
u. a. auf wis.ihk.de

Für Ihr Unternehmen.
Für Ihren Erfolg im Beruf.

Netzwerken – aber richtig

Ein Gespräch mit Fabian Demuth, Projektmanager, Main Incubator, Frankfurt, über die Gründe, die für das Netzwerken sprechen, und wie es gelingt, sich ein perfektes berufliches Netzwerk aufzubauen.

Foto: Stefan Krautsch



Fabian Demuth, Projektmanager, Main Incubator: „Netzwerken heißt zunächst immer investieren. Dazu gehört auch die Bereitschaft, bei Bedarf das eigene Wissen weiterzugeben, auch wenn man nicht weiß, ob und was man je zurückbekommt.“

Herr Demuth, warum ist Netzwerken ein so wichtiger Erfolgsfaktor für die Karriere und essenziell für die Verwirklichung von Visionen?

Was man früher Vitamin B nannte, worüber nur wenige Personen verfügten, heißt heute Netzwerk und ist für jeden verfügbar. Ob digital oder persön-

lich: Jeder hat die Möglichkeit, sich bestehenden Netzwerken anzuschließen und diese als Plattform für ein Weiterkommen in Beruf und Karriere zu nutzen und zu erweitern. Der Wert eines starken beruflichen Netzwerks ist enorm.

Wie kann man sich diesen Wert vorstellen?

Wer erfolgreich netzwerkt, spart Zeit und arbeitet effektiver. Mit dem richtigen Netzwerk kommt man schneller an relevante Informationen. Ob es um Kenntnisse zu neuen Märkten, die Suche nach dem richtigen Dienstleister oder den richtigen Kandidaten für eine vakante Stelle geht – das Netzwerk bringt einen schneller zum Ziel.

Es geht also hauptsächlich um Informationen und Empfehlungen?

Mal ehrlich: Wer verlässt sich nicht lieber auf Empfehlungen einer vertrauten Person als auf das Telefonbuch? Besonders wichtig werden Netzwerke allerdings dann, wenn es um das eigene berufliche Weiterkommen und die Realisierung eines wichtigen Projektes oder einer Vision geht. Nicht selten scheitern engagierte Mitarbeiter im eigenen Unternehmen mit ihren Ideen an Hierarchien, internem Wettbewerb oder starren Strukturen. Im Netzwerk dagegen erhält man in der Regel auch konstruktive Kritik, wertvolle Erkenntnisse und im besten Fall Unterstützer und Partner zur Realisierung der Vision.

Wem würden Sie den Aufbau eines Business-Netzwerks besonders empfehlen?

Ein Business-Netzwerk sollte jeder haben, der weiterkommen will. Berufseinsteiger profitieren von Kontakten, wenn sie nach einem passenden Arbeitgeber suchen. Selbstständige oder Gründer erhalten über Netzwerke Marktinformationen oder Verbindungen zu Auftraggebern, Geschäftspartnern oder Investo-

ren. Dem mittleren Management dient Netzwerken dem fachlichen Austausch und der Entwicklung anspruchsvoller Projekte. Und das gehobene Management möchte häufig einen Teil seiner eigenen Erfahrungen an motivierte und aussichtsreiche Talente weitergeben und damit den Nachwuchs fördern.

Nun ist Netzwerken nicht jedermanns Sache. Die einen sagen, „ich bin nicht der Typ dafür“. Andere wissen einfach nicht, wie man wichtige Personen identifizieren und ansprechen soll. Was sollte man beim Netzwerken beachten?

Netzwerken heißt zunächst immer investieren. Dazu gehört ehrliches Interesse am Gegenüber und die Bereitschaft, bei Bedarf das eigene Wissen und bewährte Kontakte weiterzugeben, auch wenn man nicht weiß, ob und was man je zurückbekommt. Das zeichnet ein gutes Netzwerk aus: Man kann sich darauf verlassen. Daher braucht man vor allem Geduld und Ausdauer. Zum Schluss ein wichtiger Tipp: Seien Sie authentisch. Brennen Sie für Ihre Idee und Ihre Vision. Vermeiden Sie unbedingt Verkaufsgespräche. Networking ist Anbahnung – der eigentliche Nutzen kommt später.



INTERVIEW



Dr. Thomas Niemann

Stellvertretender Leiter, IHK Hessen
innovativ, Frankfurt
t.niemann@frankfurt-main.ihk.de

Fünf Tipps für erfolgreiches Netzwerken

Netzwerken ist anstrengend, zeitaufwendig und manch einer ist schnell genervt vom Knüpfen neuer Kontakte auf Fachveranstaltungen, Branchentreffen, Messen oder im Netz. Dabei ist Netzwerken gar nicht so schwer und kann einen beruflich weiterbringen. Hier fünf Tipps, wie Sie erfolgreich neue Netzwerke aufbauen oder bestehende pflegen:

Definieren Sie ein Ziel für Ihr Netzwerk

Karriere, fachliche Unterstützung oder Inspiration? Was ist Ihr Ziel? Identifizieren Sie

die Personen, die zur Erreichung Ihrer Ziele interessant sind und wo sie organisiert sind.

Haben Sie Geduld

Erwarten Sie vom Netzwerken keine Wunder. Bevor ein Netzwerk Wirkung entfaltet, kann einige Zeit vergehen. Freuen Sie sich darüber, neue Personen kennenzulernen und von ihnen zu lernen.

Klasse statt Masse

Es geht nicht um die Anzahl der Visitenkarten, sondern um die Qualität der Beziehungen: Sitzen die neuen Kontakte an den entscheidenden Stellen oder haben sie Einfluss auf die Entscheider?

Geben ist seliger denn Nehmen

Wer Netzwerke nur als eigenen Karriere-Booster versteht, hat den Sinn eines Netzwerks nicht verstanden. Netzwerker unterstützen sich gegenseitig ohne Erwartung einer Gegenleistung; diese kommt irgendwann ganz automatisch.

Netzwerke müssen gepflegt werden

Wer sich damit begnügt, Visitenkarten oder Likes zu sammeln, kommt nicht weit. Man sollte sich regelmäßig bei den neuen und wichtigen Kontakten ins Gedächtnis rufen. Mit echtem Interesse, eigenen Angeboten und Verbindlichkeit.



Crowdinvesting mit höchster Qualität

genocrowd.de

Exklusive und von Immobilienexperten sorgfältig geprüfte und ausgewählte Projekte warten darauf, von Ihnen entdeckt zu werden.

- ☞ Digital, gebührenfrei, einfach.
- ☞ Investition in echte Werte.
- ☞ Moderne Anlagemöglichkeit.
- ☞ Beteiligung ab 250 Euro.
- ☞ Attraktive Renditen.



Foto: Jochen Müller

Wolf Udo Wagner, Geschäftsführer, Studio Wagner:Design: „Innovationen erreicht man nicht im Alleingang, sondern am besten gemeinsam mit starken Partnern.“

STUDIO WAGNER:DESIGN

Ein Netzwerk als Innovationsmotor

Wolf Udo Wagner, Geschäftsführer des technischen Designstudios Studio Wagner:Design, Frankfurt, kooperiert im Innovationsnetzwerk Future Factory. Denn er ist davon überzeugt, dass sich durch interdisziplinären Austausch bessere Lösungen entwickeln lassen.

„Ich liebe den Geruch der Industrie und den Klang der Maschinen“, sagt Wolf Udo Wagner. Und das erklärt auch schon, weshalb er sich mit technischen Innovationen beschäftigt. Seit 23 Jahren verfolgt der Gründer und Geschäftsführer von Studio Wagner:Design, Frankfurt, einen ganzheitlichen Ansatz, um Innovationen im Bereich Umwelt sowie dem direkten Produktions- und Gebrauchsumfeld des jeweiligen Produktes voran-

zutreiben. Dabei wird das Produkt spürbar gemacht: „Der Dialog gestaltet den eigentlichen Designprozess“, so Wagner, wobei die resultierenden Zeichnungen nur noch abbildeten, was im interdisziplinären Austausch entstanden sei.

Starke Partner

„Innovationen erreicht man nicht im Alleingang, sondern am besten gemein-

sam mit starken Partnern“, ist Wagner überzeugt. Deshalb hat er sich dem Innovationsnetzwerk Future Factory angeschlossen. In dieser interdisziplinären Gemeinschaft werden solche starken Partner miteinander verbunden, um Synergien zu identifizieren und Kompetenzen zu ergänzen. Das Ziel eines jeden Mitglieds: Kooperationen schließen, innovative Projektideen entwickeln und realisieren. Ein solches Netzwerk kann

Innovationsnetzwerk Future Factory

Das Innovationsnetzwerk Future Factory stößt innovative Kooperationsprojekte an, die Design und Technik miteinander verbinden. Gefördert werden die Innovationsvorhaben vom Zentralen Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM) des Bundeswirtschaftsministeriums; organisatorisch betreut wird das Netzwerk von der Innovationsberatung Jöckel Innovation Consulting. Aktuell gehören dem Netzwerk neun kleine und mittelständische Unternehmen, drei Hochschulen sowie zwei Industrie- und Handelskammern an. Fünf Entwicklungsprojekte mit einem Projektvolumen von rund drei Millionen Euro wurden gefördert. Anfang 2022 startet die Future Factory in die nächste Runde. Unternehmen, die gerne mitmachen und ihre Innovationsidee realisieren möchten, wenden sich an Ann-Cathrin Hubschneider, Telefon 061 51 / 66 71 87 33, E-Mail a.hubschneider@joein.de.

sich auch finanziell für seine Partner lohnen, denn die angestoßenen Projekte werden vom Zentralen Innovationsprogramm Mittelstand des Bundeswirtschaftsministeriums gefördert.

Doch die Arbeit in einem solchen Netzwerk erfordert Erfahrungen beim Planen und Umsetzen von Innovationen. Der Prozess beginnt mit einem professionellen Innovationsmanagement. Hier hat Wagner in seinem Unternehmen ein klares Leitbild verinnerlicht und kennt die Zutaten einer erfolgreichen Umsetzung von Ideen. Als erste von drei zentralen Zutaten nennt er die Imaginationsfähigkeit des Menschen und die daraus resultierende Kreativität. Die zweite Zutat sei die Kraft, die sich aus Kapital und Know-how zusammensetze. „Know-how kann man sich erarbeiten oder einkaufen, wenn man Kapital besitzt. Und für Kapital gibt es zum Beispiel die Future Factory.“ Als letzte Zutat führt er Mut an und definiert ihn als die größte Hürde. Mut sei essenziell, um die gewonnenen Ideen auch tatsächlich anzugehen und umzusetzen. Als Fundament hebt Wagner das Vertrauen zwischen den mitwirkenden Akteuren hervor, ohne die das Zusammenspiel von Kreativität, Kraft und Mut nicht funktionieren könne.

Future Factory

Jedoch wird nicht jede Idee zu einer Innovation. Eine zentrale Grenze sieht der gelernte Industriedesigner in dem Markt

selbst. Sofern die Bedarfssituation nicht sichergestellt sei, könnten sich selbst die besten Ideen nicht durchsetzen. Daraus ergebe sich die Aufgabe, aktiv die Bedürfnisse der entsprechenden Märkte kennenzulernen. Insbesondere bei komplexen Themen bedürfe es der Expertise von Know-how-Trägern aus unterschiedlichen Branchen. Dies ist ein Grund für seine Entscheidung, sich in das Innovationsnetzwerk Future Factory einzubringen. In diesem Netzwerk beschäftigt sich Studio Wagner:Design mit einer Lösung für den Einzelhandel: „Der stationäre Handel befindet sich schon seit Jahren in Turbulenzen, die durch die Covid-19-Pandemie weiter verstärkt werden.“ Aber auch der klassische Onlinehandel müsse sich weiterentwickeln, betont der Frankfurter.

Das Beste aus zwei Welten

Dazwischen bewegt sich das Projekt. Es gehe um die Beziehung dieser Handelswelten, in denen gerade eine große Transformation stattfindet. Innerhalb des Kooperationsprojektes gemeinsam mit Axxessio, Bonn, und der Technischen Hochschule Mittelhessen geht es um die Entwicklung einer neuen Mensch-Maschine-Interface-Lösung, die das Beste aus zwei Welten verbindet und den Menschen in den Mittelpunkt stellt. „In Kooperationsprojekten entstehen definitiv neue Impulse, welche die eigene Vorstellungskraft übersteigen.“



IHK ONLINE



Weitere Infos über das Innovationsnetzwerk unter:

www.future-factory-netzwerk.de



DIE AUTOREN



Ann-Cathrin Hubschneider

Innovationsberaterin, Jöckel Innovation Consulting, Darmstadt
a.hubschneider@joein.de



Dr. Thomas Niemann

Stellvertretender Leiter, IHK Hessen innovativ, Frankfurt
t.niemann@frankfurt-main.ihk.de

Netzwerken auf Xing und LinkedIn

Ein Gespräch mit Holger Steitz, Inhaber von Sale Direct, Allendorf, über die beiden größten Social-Media-Plattformen Xing und LinkedIn und wie sie für die Zielgruppenansprache genutzt werden können.

Mauritius Images / Ikon Images / Stuart Kinnough



Herr Steitz, wozu brauchen Unternehmer, Manager oder Führungskräfte ein Profil auf einem Business-Netzwerk? Glücklicherweise ist ein Profil in einem Business-Netzwerk nicht überlebensnotwendig. Aber es lässt sich nun mal nicht bestreiten, dass sich ein großer Teil unseres Lebens in der heutigen Zeit online abspielt – ob man das nun gutheißen mag oder nicht. Es ist eine Tatsache, dass Entscheider in Unternehmen das Internet als Informations- und Recherchemedium nutzen. Zu googlen ist heutzutage Normalität. Wenn ein Unternehmen Mitarbeiter sucht, dann wird ein moderner Personalverantwortlicher den Namen des Bewerbers sicherlich in Google eingeben, um zu sehen, welche Infos er dort über die jeweilige Person finden kann.

Und wie werden speziell Xing und LinkedIn im Recruiting eingesetzt? Viele nutzen inzwischen auch ganz selbstverständlich diese beiden Onlineportale, um zu schauen, ob und in welcher Form sich dort der potenzielle neue Mitarbeiter präsentiert. Ganz zu schweigen von den vielen Headhuntern, für die Xing und LinkedIn natürlich ein Eldorado darstellen. Aber keine Angst – ein guter Headhunter findet den Kandidaten auch ohne Xing und LinkedIn. Deshalb sollten Sie Ihren Mitarbeitern nicht verbieten, dort ein Profil anzulegen. Ganz im Gegenteil. Xing und LinkedIn sind nämlich nicht ausschließlich Karriereplattformen, sondern gehören inzwischen ganz normal zu den Werkzeugen eines modernen Vertriebsmitarbeiters oder Einkäufers.

Viele fragen sich, welches Netzwerk das richtige ist: Xing oder LinkedIn? Das lässt sich nicht pauschal beantworten, da hierbei viele Faktoren zu berücksichtigen sind. Am besten lässt sich diese Entscheidung treffen, wenn man sich vor Augen führt, wer in den jeweiligen Social-Business-Portalen unterwegs ist. Eine Pauschalisierung verbietet sich aber, da es viele Überschneidungen und Abweichungen von der Normalität gibt. Das Look-and-feel spielt sicherlich auch eine Rolle, sodass im Prinzip jeder selbst prüfen sollte, wo die Zielgruppe eher anzutreffen ist und wo man sich wohler fühlt.

Worin unterscheiden sich die beiden Portale ganz konkret?

Xing ist die größte deutschsprachige Business-Plattform der Welt. Der Anteil von Führungskräften wird mit fast

Zahlen und Fakten

- Xing verfügt über rund 18 Millionen Mitglieder im deutschsprachigen Raum, darunter 54 Prozent Führungskräfte, zwölf Prozent Geschäftsführer und Vorstände, 25 Prozent Direktoren und Fachbereichsleiter sowie 18 Prozent Manager.
- LinkedIn hat etwa 750 Millionen Mitglieder weltweit, rund 15 Millionen davon sind deutschsprachige Profile. Jede Woche werden Inhalte auf LinkedIn neun Milliarden Mal gesehen.

Entspannt zur Arbeit, mobil auch in der Freizeit

RMV-JobTicket



Die günstige und bequeme Alternative
für Pendlerinnen und Pendler



[rmv.de](https://www.rmv.de)

FÜNF PRAXISTIPPS

60 Prozent angegeben. In diesem Portal findet man den typischen deutschsprachigen Mittelstand, also die Geschäftsführer, Einkäufer, Vertriebsmitarbeiter oder Personalentscheider, aber auch Inhaber und Fachkräfte von kleineren Firmen. LinkedIn dagegen ist die weltweit größte Business-Plattform. Aufgrund der Internationalität findet man dort eher die Führungskräfte und Mitarbeiter von international ausgerichteten Großunternehmen und Konzernen.

Wie funktioniert Networking auf Xing und LinkedIn?

Eigentlich genauso wie in der Offline-Welt. Man sollte sich positiv darstellen und in der Lage sein, möglichst charmant und locker mit anderen Menschen in Kontakt zu treten und die Beziehung zu den Netzwerkpartnern zu pflegen. Für den Vertrieb bieten Xing und LinkedIn enorme Vorteile. Die Suchfunktionen der Portale bieten die Möglichkeit, Entscheider bei den Wunschkunden zu fin-

liche Premium-Profil nutzen, da nur darüber die detaillierte Suche und Ansprache wirksam möglich ist. Bei LinkedIn kann man auch mit dem kostenlosen Basis-Profil suchen und kontaktieren. Auch hier gibt es eine Premium-Version, die aber hauptsächlich für das Contentmarketing Vorteile bietet. Beide Plattformen haben auch spezielle Sales-Mitgliedschaften: Bei Xing heißt diese Pro-Business, bei LinkedIn Sales-Navigator.

So optimieren Sie Ihre Xing- und LinkedIn-Profile:

- Verwenden Sie ein Kopfporträt, damit Sie auch im Kleinformat erkennbar sind.
- Bauen Sie ein Hintergrundbild ein – möglichst entsprechend dem Corporate-Design Ihres Unternehmens.
- Fügen Sie eine aussagekräftige Beschreibung hinzu.
- Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Fähigkeiten und Kenntnisse dem Profil hinzuzufügen.
- Bauen Sie Links auf Ihre Website oder Ihren Blog ein.



„Xing und LinkedIn sind nicht ausschließlich Karriereplattformen, sondern gehören inzwischen ganz normal zu den Werkzeugen eines modernen Vertriebsmitarbeiters oder Einkäufers.“

Holger Steitz, Inhaber, Sale Direct

den, den Erstkontakt herzustellen und Bedarfsträger zu identifizieren. Dazu braucht es einen entsprechenden Social-Selling-Prozess, der individuell auf die jeweilige Unternehmenssituation abgestimmt sein sollte. Dabei geht es nicht darum, wahllos Kontakte zu knüpfen, hier und da mal einen witzigen Post abzusetzen und Video-Calls zu nutzen. Social-Selling ist viel mehr und bringt auch nur dann die gewünschten Erfolge, wenn man die Verbindung zu den klassischen Vertriebsmethoden, wie Telefon und persönlichen Kundenkontakt, integriert.

Ist ein Premium-Profil empfehlenswert?

Bei Xing sollte man tatsächlich das kostenpflichtige, aber durchaus erschwing-

Wie aufwendig ist es, die Social-Business-Portale zu pflegen und zu bewirtschaften?

Wirksames Social-Selling – also die systematische Kundengewinnung über Xing und LinkedIn – erfordert Konsequenz und Kontinuität. Deshalb empfehle ich, täglich etwa 30 Minuten dafür einzuplanen, auf jeden Fall aber rund zwei bis drei Stunden pro Woche. Das geht aber nur, wenn man entlang des Prozesses arbeitet. Wer sich treiben lässt, verbrennt wertvolle Zeit und kommt nicht voran. Deshalb braucht es das angesprochene Prozess-Know-how. Der Aufwand lohnt sich: Immerhin sind Sichtbarkeit und Reichweite die wichtigsten Elemente im Vertrieb und Marketing der Zukunft.



IHK ONLINE

Weitere Infos finden Sie unter:

www.linkedin.com
www.xing.de



INTERVIEW



Daniel Weichert

Fachlicher Leiter, BIEG Hessen,
c/o IHK Frankfurt

daniel.weichert@bieg-hessen.de



Cama Lift

Foto: Cama Lift



1996 gründete Rainer Sprenger in Wiesbaden das Unternehmen Cama Treppenlift. Es entwickelte sich schnell zu einem zu-

verlässigen Anbieter von Plattformliften im deutschen Markt. Als im Jahr 2000 die beiden Kinder Melanie Will und Thorsten Sprenger mit als Geschäftsführer in die Firma eintraten, wurde Cama zum Familienunternehmen. Da die Firma stetig wuchs, zog die Firma in größere Geschäftsräume in Hofheim-Wallau um. Damit einhergehend wurde das Unternehmen in Cama Lift umbenannt, da mittlerweile Lifte aller Art das Herzstück von Cama waren und sind. In 2018 zog sich der Firmengründer in den Ruhestand zurück. Im Jubiläumsjahr beschäftigt Cama Lift 16 Mitarbeiter.

Feiern Sie ein Firmenjubiläum?

Veröffentlichung im IHK WirtschaftsForum

Im IHK WirtschaftsForum veröffentlichen wir auch Ihr Firmenjubiläum. In Zehnerschritten (ab dem 20-Jährigen) werden die Unternehmen namentlich erwähnt. Unternehmen, die beispielsweise ein 25-, 50-, 75- oder 100-jähriges Bestehen feiern, werden mit einem kleinen Artikel und Foto gewürdigt. Wir freuen uns auf Ihre Zusendungen. Kontakt: Petra Menke, Telefon 069/21 97-1203, E-Mail p.menke@frankfurt-main.ihk.de.

DIENSTJUBILÄEN

40 Jahre

Ralf Tepe, [Commerzbank](#), Frankfurt

25 Jahre

Kerstin Melter, Martin Eichenauer, [Commerzbank](#), Frankfurt

Rechtsberatung rund um meine Immobilie?

Dafür habe ich jemanden: Haus & Grund Frankfurt am Main e.V.!



Haus & Grund®

Eigentum. Schutz. Gemeinschaft.
Frankfurt am Main

Alles, was Eigentümer und Vermieter wissen müssen, lesen sie in **PRIVATES EIGENTUM**, dem Mitgliedermagazin von Haus & Grund Frankfurt am Main.

Jetzt unverbindlich kostenlos Probeabo bestellen per Mail an: willkommen@haus-grund.org
Betreff: Probeabo/Wirtschaft

Haus & Grund Frankfurt am Main e. V. unterstützt Sie mit erfahrenen **Rechtsanwälten und Fachanwälten für Miet- und Wohnungseigentumsrecht** bei allen rechtlichen Fragen rund um Vermieten, Verwalten und Wohnungseigentumsgemeinschaft.

Mehr als 10.500 Mitglieder im Rhein-Main-Gebiet vertrauen auf unsere Kompetenz. Fragen Sie uns. Wir freuen uns auf Sie.

Beratung und Unterstützung für Vermieter, Hausbesitzer und Wohnungseigentümer

Haus & Grund Frankfurt am Main e. V.
Grüneburgweg 64, 60322 Frankfurt am Main
Telefon: (069) 95 92 91 -0
E-Mail: willkommen@haus-grund.org

www.haus-grund.org

Individuelle Programme

Aus dem Hobby einen Beruf machen – Carl Grubert hat sich diesen Traum erfüllt. Mit seinem Frankfurter Reiseunternehmen für Segeltörns unterstützt er nebenbei Projekte zur Rettung der Weltmeere.

„Da kommen ja tatsächlich Buchungen rein“: Carl Grubert konnte das anfangs gar nicht richtig glauben. Doch es wurden immer mehr. Als Organisator privater Segeltörns mit bis zu 50 Gleichgesinnten wurde er von Teilnehmern immer wieder dazu ermuntert, sein Hobby zum Beruf zu machen. Die Idee des Segelreiseanbieters Sailwithus war geboren.

Mit einer Nebentätigkeit fing alles an

Der 40-Jährige studierte unter anderem im südenenglischen Brighton Tourismusmanagement und kam über den Uni-Sport zum Segeln. Anschließend führte ein Praktikum bei einem Segelreiseveranstalter in Münster direkt zu einer Festanstellung. Er nutzte die Zeit ausgiebig, um diverse Segel- und Sportbootführerscheine zu machen. Seine erste große Atlantiküberquerung mit Freunden ließ nicht lange auf sich warten. Wertvolle Erfahrungen im Onlinevertrieb und -marketing sammelte der zweifache Familienvater bei einer Consulting-Firma in Frankfurt, sodass er schließlich aus der anfänglichen Nebentätigkeit die komplette Selbstständigkeit mit Sailwithus wagte.

Der Geschäftsführer als Skipper

Heute, etwa zwei Jahre nach Gründung, sorgt ein Stammteam von bis zu sieben Mitarbeitern dafür, dass sich die Kunden beispielsweise vor den Küsten Kroatiens, Griechenlands oder Sardinien rundum wohlfühlen. Die Törns dauern in der Regel eine Woche und werden von



Carl Grubert, Geschäftsführer, Sailwithus: „Mit unserer Green-Ahoi-Initiative möchten wir einen Beitrag für saubere Ozeane leisten.“

erfahrenen deutschsprachigen Skippern begleitet. Bisweilen setzt der Chef noch selbst die Segel, auch wenn er als Geschäftsführer immer weniger Zeit dafür hat. „Der größte Zeitfaktor meiner Arbeit ist sicherlich der Austausch mit den Skippern. Sie sind gleichzeitig auch unsere Reiseleiter und erhalten bei Bedarf weiterführende Skipper-Trainings durch uns. Die Qualität ist uns wichtig. Denn stimmt die Chemie an Bord, sind alle Beteiligten zufrieden“, weiß Grubert aus Erfahrung. Die Chemie scheint tatsächlich immer besser zu stimmen, denn mittlerweile bewegt das Unter-

nehmen pro Jahr eine vierstellige Anzahl von Urlaubern.

Individuelle Programme

Die eigentliche Zielgruppe des Frankfurter Unternehmens sind jüngere Reisende zwischen 20 und 40 Jahren, meist Segelanfänger, die das individuelle Erlebnis suchen und bereit sind, neue Leute kennenzulernen. Angebote gibt es aber auch für Singles, Familien oder kleinere private Gruppen. „Auch Unternehmen können gerne auf uns zukommen, wenn sie Incentives oder Firmen-



KONTAKT

Sailwithus

Gagernstraße 8
60385 Frankfurt
Telefon 01 79/4 163832
E-Mail info@sailwithus.de
www.sailwithus.de

events auf unseren Jachten planen“, so Grubert. „Wir stellen dann gerne ein individuelles Programm zusammen.“ So wird nach Belieben und Zielgruppe die tägliche Segelzeit angepasst. Die restliche Zeit kann mit Landgängen, Baden, Kochen oder Relaxen verbracht werden.

Green-Ahoi-Törns

Das Thema Nachhaltigkeit ist für Grubert besonders wichtig: „Für mich als Unternehmer und passionierten Seg-

ler ist das Thema Umweltschutz und Plastikvermeidung eines der wichtigsten Themen.“ Daher sei Sailwithus auch Mitglied des Dachverbandes für nachhaltiges Reisen „Forum Anders Reisen“: „Mit unserer Green-Ahoi-Initiative möchten wir einen Beitrag für saubere Ozeane leisten.“ Bei den Green-Ahoi-Törns in Kroatien, die seit der zweiten Aprilhälfte stattfinden, nehmen sich die Mitsegler bei jedem Anlegestopp Zeit, um gemeinsam Müll in den jeweiligen Buchten zu sammeln und diesen auch zu entsorgen.

„Wir haben in der Vergangenheit bereits des Öfteren mit motivierten Mitseglern Müll gesammelt. Das lief aber meist spontan ab“, erzählt der Frankfurter Unternehmer. „Jetzt wollen wir diese Initiative ausbauen und das auf den Green-Ahoi-Törns zum festen Bestandteil der Reise machen.“ Die dreckigen Buchten seien inzwischen bekannt: „Was man da manchmal rauszieht, ist unfassbar“, sagt er. Ein Teil der Gewinne soll für ein Naturprojekt zur Rettung der Weltmeere gespendet werden.

Umsatzplus trotz Corona-Pandemie

Die Coronakrise konnte dem Unternehmen bisher, anders als bei den meisten Unternehmen der Reisebranche, wenig anhaben. Im Gegenteil. Die Buchungen

gingen im Jahr 2020 sogar noch nach oben. „Auf unseren Reisen können sich die Kleingruppen ja wunderbar separieren. Man ist autark. Das Testen vor der Reise macht unser Nischenprodukt einigermäßen sicher“, so Grubert. Sailwithus ist da eine der ganz wenigen Ausnahmen in der Branche. Denn die Reiseindustrie ist die von der Coronakrise mit Abstand am härtesten getroffene Branche.



DER AUTOR



Martin Süß

Referent, Standortpolitik, IHK Frankfurt
m.suess@frankfurt-main.ihk.de



Mehr Lebensraum, mehr Vielfalt.

Wohnraum zu schaffen, ist das eine, Lebensraum miteinander zu gestalten, das andere. Der BUWOG gelingt beides – mit ihren Partnern und ihren Eigentümern. Seit 70 Jahren entwickelt die BUWOG ökologisch und ökonomisch nachhaltigen Wohnraum und positioniert sich dabei als Bauträger, Developer und Spezialist auf Augenhöhe – denn: Heute an morgen denken, heißt mitgestalten!

Glücklich wohnen.



buwog.de



Exportfinanzierung im Fokus

Seit über 100 Jahren hat die Standard Chartered Bank in Deutschland eine Niederlassung. Im Kontext des Brexits hat das Institut vor vier Jahren seine Europazentrale in die Mainmetropole verlegt.

Jürgen Klopp steht für eine vielfach übersehene Verbindung zwischen der Standard Chartered Bank und Frankfurt. Klopp, früher Spieler der Reservemannschaft der Eintracht, Absolvent der Goethe-Uni und heutiger Trainer des FC Liverpool, hat mit dem Gewinn von englischer Meisterschaft und Champions League nicht nur die Reds, sondern auch deren Hauptsponsor, die Standard Chartered Bank, im internationalen Ansehen auf einen Spitzenplatz geführt.

Ein Global Player

Standard Chartered? Wer mit diesem Institut bisher noch nichts zu tun hatte, gehört zur überwiegenden Mehrheit. Dennoch handelt es sich um eine Bank, die mit 85.000 Mitarbeitern weltweit zu den Großen zählt. Entstanden ist sie erst 1969 im Zuge der Fusion von zwei Vorgängereinstituten, von denen jedes bereits vor mehr als 160 Jahren in Hongkong beziehungsweise Südafrika im Gefolge der Handelsströme im britischen Empire gegründet wurde. In Deutschland besteht seit 1904 eine Niederlassung.

Das Geschäft konzentriert sich hier auf die großen deutschen Konzerne, denen die Bank bei der Exportfinanzierung und mit allen wichtigen Finanzdienstleistungen in den Zielmärkten zur Seite steht. China, Südostasien, Afrika und der Nahe Osten, das sind die Regionen, in denen die Bank Verhältnisse und Geschäftspartner seit Generationen kennt und tiefe Wurzeln hat. „Auch wenn die deut-



Foto: Jochen Müller

Heinz Hilger, CEO, Standard Chartered Bank, Deutschland: „Die weltumspannende Herkunft unserer Mitarbeiter signalisiert, dass Frankfurt sich zu einer Drehscheibe für das internationale Geschäft der Bank entwickelt.“

sche Wirtschaft in hohem Maß vom Export lebt, macht man mit der Außenhandelsfinanzierung keine Schlagzeilen“, beschreibt Heinz Hilger, CEO und Deutschlandchef, die eher unauffällige Rolle am Finanzplatz.

Drehscheibe für das internationale Geschäft

Muss sich das ändern? Zumindest hat sich die Lage zuletzt schlagartig geändert. „Als der Brexit drohte, haben wir intern eine Longlist gemacht, welche Standorte in der EU für eine neue Europazentrale infrage kommen. Am Ende hat Frankfurt das Rennen gemacht.“

Hilger räumt ein, dass dabei weniger das Stadtmarketing, sondern die finanzielle Bonität des Standorts den Ausschlag gegeben hat: „Deutschland hat als Schuldner Triple-A-Status, dieser Umstand spielte im internationalen Vergleich die entscheidende Rolle.“

Waren es vor vier Jahren gerade einmal hundert Mitarbeiter, sind es heute mehr als 300, die in Frankfurt arbeiten. „Wir haben rapide zugelegt und werden dies weiter tun“, so Hilger. Inzwischen arbeiten Kollegen aus 41 Nationalitäten hier am Main. „Die weltumspannende Herkunft unserer Mitarbeiter signalisiert, dass Frankfurt weit mehr als eine



KONTAKT

Standard Chartered Bank

Taunusanlage 16
60325 Frankfurt
Telefon 069/7707500
E-Mail info.germany@sc.com
www.sc.com

nationale Verwaltungsadresse ist, sondern sich zu einer Drehscheibe für das internationale Geschäft der Bank entwickelt.“ 3500 Leute arbeiten unverändert in London, dem Headquarter der Bank. Die anderen Niederlassungen der Bank in Europa, Paris und Amsterdam, sind nun Frankfurt angegliedert. „Neue Stellen haben wir zunächst intern ausgeschrieben. 50 Prozent der neuen Frankfurter Kollegen sind so aus den internationalen Standorten der Bank zu uns gekommen, ein paar Deutsche sind auch aus London zurückgekehrt. Die anderen 50 Prozent haben wir aus dem deutschen Markt gewonnen.“

Hürdenlauf bei der Finanzaufsicht

Als die Entscheidung für die Europa-zentrale der Post-Brexit-Ära für Frankfurt gefallen war, begann der Hürdenlauf bei den Aufsehern. Neben der Europäischen Zentralbank galt es, auch mit der Bundesbank und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht zu klären, welche Funktionen der neuen Zentrale in welcher Weise mit welchen Reporting-Linien und welcher Kapitalunterlegung eingerichtet sein müssen. „Die Vertreter der drei Aufsichten waren in der Regel gleichzeitig im Gespräch mit uns. Das hat geholfen, denn so wusste jeder von der Ziel- und Umsetzung und die Reibungsverluste waren gering.“ Nach allen Abstimmungen und Umzugschritten aus Großbritannien beträgt das Eigenkapital der Bank in Frankfurt nun 600 Millionen Euro, die Bilanzsum-

me zehn Milliarden Euro – eine beachtliche Ausweitung zum Zeitpunkt vor dem Brexit.

Wie war das Gefühl, als britische Bank in Frankfurt praktisch neu zu starten? „Wir haben uns sehr willkommen gefühlt, sind auf offene Arme getroffen.“ Das gilt hoffentlich für alle der mehr als 40 Banken, die sich seit dem Brexit hier in Frankfurt neu angesiedelt oder bestehende Strukturen aufgewertet haben. Das Image von Frankfurt bei den neuen Kollegen ist nach Einschätzung von Hilger unter dem Strich positiv: „An den meisten internationalen Standorten ist eine Qualität des Lebens im Kleinen, wie Frankfurt sie bietet, ein unerreichbarer Traum.“ Kurze Wege, viel Grün, sicheres Bewegen in der Öffentlichkeit – solche Vorteile machen den Unterschied aus. Außerdem sei vielen das übertriebene Marketing von Paris auf die Nerven gegangen. „Frankfurt ist pragmatischer unterwegs gewesen, das hat die Leute mehr überzeugt.“ Wie schön, wenn das Geradlinige sich mal als das Richtige erweist.



DIE AUTOREN



Reinhard Fröhlich (l.)

Geschäftsführer, Unternehmenskommunikation, IHK Frankfurt
r.froehlich@frankfurt-main.ihk.de



Dr. Matthias Schoder (r.)

Geschäftsführer, Finanzplatz, Unternehmensförderung, Starthilfe, IHK Frankfurt
m.schoder@frankfurt-main.ihk.de



- **Betriebswirtschaftliche/-r Assistent/-in im Gesundheits- und Sozialwesen (IHK)**
Einstieg in die Übernahme betriebswirtschaftlich orientierter Aufgaben
- **Geprüfte/-r Industriefachwirt/-in**
Betriebswirtschaftliches Wissen für Führungsaufgaben in Industrieunternehmen
- **Geprüfte/-r Personalfachkaufmann/-frau**
Umfassende Qualifikation als Spezialist/-in im Personalwesen
- **Geprüfte/-r Wirtschaftsfachwirt/-in**
Branchenübergreifendes betriebswirtschaftliches Wissen für anspruchsvolle Aufgabenstellungen

Fernstudium - flexibel und praxisnah



AUSBILDUNG

Ausbildungszeiten verlängern oder verkürzen

Eine Verkürzung der Berufsausbildung kommt immer wieder vor – in einigen Berufsfeldern ist sie mit dem entsprechenden Schulabschluss schon fast die Regel. Die Verlängerung der Ausbildungszeit ist ebenfalls möglich, steht jedoch nicht so sehr im Blickfeld der Öffentlichkeit. Der Hauptausschuss des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) hat seine Empfehlungen für die Verkürzung oder Verlängerung der Ausbildungsdauer nun aktualisiert. Sie enthält unter anderem eine Regelung für Studienabbrecher, die in eine Ausbildung starten wollen. www.bibb.de

HA129

Foto: Picture Alliance / Zurnepress.com, K.C. Alfred



INTERNATIONAL

Einreise in die USA

Die Einreise in die USA ist weiterhin nur über eine sogenannte National Interest Exception (NIE) möglich, die beim Generalkonsulat Frankfurt beantragt wird. Die Reise muss hierfür in Zusammenhang stehen mit der Aufrechterhaltung der sogenannten kritischen Infrastruktur der USA oder einer substantiellen Investition vor Ort. Die NIE gilt für den Grund der Ausstellung zwölf Monate.

INTERNATIONAL

Schärfere Einfuhrvorschriften verschoben



Nach dem Brexit sollten Ende September weitere Übergangsfristen von britischer Seite auslaufen. Wie die britische Regierung zwei Wochen vor Fristende mitteilte, werden die zusätzlichen Formalitäten (Vorabmeldung) für die Einfuhr tierischer Produkte sowie für Pflanzen und Pflanzenprodukte nun erst ab Januar 2022 eingeführt; höhere Anforderungen gelten dann ab Juli 2022. Das Border Operating Model wird entsprechend aktualisiert.

HALLEN

INDUSTRIE | GEWERBE | STAHL

PLANUNG - PRODUKTION - MONTAGE

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

UNTERNEHMENSFÖRDERUNG

Unternehmensnachfolger: IHKs starten Kampagne

Unter dem Motto „Ich suche was Ernstes“ starten die hessischen Industrie- und Handelskammern eine Kampagne zur Unternehmensnachfolge. Angelehnt an Anzeigen von Singlebörsen machen sie auf das Problem fehlender Unternehmensnachfolger in Hessen aufmerksam. Rund 11500 mittelständische hessische Unternehmen sind in den nächsten vier Jahren übergabereif – und das sei nur eine vorsichtige Schätzung, heißt es vom Hessischen Industrie- und Handelskammertag (HIHK). www.hihk.de/nachfolge

Mittelstand sucht Nachfolger

Ergebnisse des IHK-Service zur Unternehmensnachfolge



Einschätzungen von IHK-Beratern auf Grundlage von 26.000 Kontakten zu Senior-Unternehmern bzw. mögl. Nachfolgern

Stand 2019
Quelle: DIHK



AUSBILDUNG

Schülerpraktika wieder nachgefragt

Foto: Picture Alliance / dpa / Katja Sponholz



Praktika zur Berufsorientierung für Schüler sind wieder möglich. Darüber hat das hessische Kultusministerium nach den Sommerferien informiert. Da sie zu den erfolgreichsten Rekrutierungsinstrumenten für Ausbildungsunternehmen zählen, empfiehlt die IHK eine Beteiligung. Hilfestellung zu Ablauf und Inhalten von Betriebspraktika gibt die für Berufsorientierung zuständige IHK-Ausbildungsberaterin Sandra Bürger, Telefon 069/21 97-1308, E-Mail s.buerger@frankfurt-main.ihk.de. Angebote können in die Praktikabörse eingestellt werden: www.ihk-lehrstellenboerse.de

UNTERNEHMENSFÖRDERUNG

Überbrückungshilfen verlängert



Während es für die meisten Bereiche der Wirtschaft wieder bergauf geht, dauern die coronabedingten Einschränkungen in einigen Branchen weiter an. Die Bundesregierung verlängert deshalb die Überbrückungshilfe III Plus sowie die Neustarthilfe Plus über den 30. September hinaus bis zum 31. Dezember. Die nun bis Jahresende zugänglichen Hilfen sind inhaltlich weitgehend deckungsgleich mit den bisherigen Programmen.



mauritus images / Westend61 / Dreamstock1962

Transport und Logistik seit 1474.

Jetzt auch in Frankfurt – wir freuen uns auf Sie.



Wohlfühlklima inbegriffen



Foto: Sumbiosis

Dr. Klaus Winkler, Partner, und Joana Racine, Projektleiterin, Sumbiosis: „Die Methodenvielfalt bei Videokonferenzen sorgt für Beteiligung und sichert die Ergebnisse.“

Ein Gespräch mit Dr. Klaus Winkler, Partner, und Joana Racine, Projektleiterin, Sumbiosis, Oberursel, über erfolgreiche Gespräche und Meetings im digitalen Raum.

Herr Dr. Winkler, Frau Racine, wozu brauchen wir goldene Regeln für Videokonferenzen? Ich dachte, man lädt dazu ein und legt dann los.

Racine: Sollen wir in diesen Zeiten einfach mal mit etwas Positivem anfangen? Also: Videokonferenzen machen Spaß, Videokonferenzen können Brücken für Menschen und Themen schlagen, Videokonferenzen sparen Zeit und Geld, Videokonferenzen sind unglaublich interaktiv und Menschen, die sonst eher ruhig sind, bringen sich plötzlich ein.

Winkler: Aber diese positiven Aspekte erreichen Sie nur, wenn Sie Video-

konferenzen gut gestalten. Deswegen empfehlen wir, ein paar einfache Regeln zu beachten. Schnell mal einladen und dann schauen, hat auch bei Treffen im Sitzungszimmer schon nicht wirklich funktioniert. Bei Videokonferenzen funktioniert das noch weniger.

Was soll ich stattdessen tun – und mit welchem Aufwand muss ich rechnen?

Racine: Der Aufwand muss immer in Relation zum Termin stehen. Das kann und muss auch mal ganz schnell und kurzfristig klappen. Aber auch der Hubschrauberpilot geht mit seinem

Co-Piloten vor einem Schnellstart die Checkliste der Dinge, die es zu beachten gilt, nochmals durch. Unsere goldenen Regeln versuchen eine solche Struktur für Videokonferenzen zu geben – damit Sie nicht abstürzen, sondern den Überblick behalten und zielgenau landen können.

Winkler: Wir schlagen vier Schritte vor: Konzeption – Vorbereitung – Durchführung – Nachbereitung. Zuerst erstellen Sie eine Konzeption, gerne mit einigen Beteiligten zusammen. Dabei müssen Sie eine klare Zielstellung ausarbeiten und jede Menge Fragen stellen: Was wollen wir denn überhaupt erreichen? Wie kann später der Erfolg gemessen werden? Wer sollte mit dabei sein? Wie kann das alles verknüpft werden und wie wird daraus ein grober Ablaufplan? Sie müssen schließlich ein Wohlfühlklima schaffen, damit ein produktives Gespräch entsteht. Deswegen erarbeiten Sie in der Konzeption eine Struktur, die Halt gibt – und die gleichzeitig flexibel genug ist, um sich der Situation jeweils anpassen zu können.

Und dann sind wir fertig und können online gehen?

Winkler: Schön wär's. Nein, jetzt fängt der zweite Schritt erst an: die Vorbereitung. Ihre Rolle als Moderator ist es, in der Vorbereitung den Hauptbeteiligten gut zuzuhören und wesentliche Punkte abzuholen – und eben nicht als Berater

Fünf Praxistipps

- Zielsetzung klar und bewusst herausarbeiten
- Drehbuch mit einem Gesprächsleitfaden erstellen
- Den Raum für Interaktivität gestalten
- Ergebnisse auf kreative Weise dokumentieren und teilen
- Gut moderierte, interaktive Videokonferenzen sind eine Bereicherung

fix und fertige Konzepte zu servieren. Dann ist die eigentliche Videokonferenz bereits auf einer guten und konstruktiven Spur. Unsere Regeln sind da noch ein bisschen detaillierter. Da erklären wir, wie Sie vorweg ein paar Hausaufgaben verteilen können und mit Ruhe und einer Prise Humor alles mit den Beteiligten durchgehen.

Racine: Haben wir schon beantwortet, mit welchem Aufwand man rechnen muss? Ich beantworte es mal diplomatisch: Meist mit deutlich mehr als Sie zunächst erwarten. Aber dafür ist der Ertrag auch viel höher, als wenn Sie die Konzeption und Vorbereitung einfach weglassen. Im nächsten Schritt geht es dann weiter mit der eigentlichen Durchführung der Videokonferenz, wie wir sie oft moderieren.

Muss eine Videokonferenz überhaupt moderiert werden?

**GESUNDHEIT FÜR
IHR UNTERNEHMEN.**
Jetzt aktiv werden und vorbeugen!

STEFAN NAPRAVNIK
Gesundheitsberater

Gesundheit beginnt, bevor man krank ist. Hört sich kompliziert an, ist aber ganz einfach: Die Gesundheit Ihrer Mitarbeiter braucht Ihr Engagement. Wir unterstützen Sie dabei – mit maßgeschneiderten Angeboten.

Jetzt alle Angebote entdecken unter [bgm.ikk-suedwest.de](https://www.bgm.ikk-suedwest.de)

ikk
Südwest

JOBaktiv

Bockenheimer Anlage 2
60322 Frankfurt am Main
Tel.: 0 69/5 06 08-5000

Mit unseren
BGM-Angeboten
Herausforderungen
bewältigen und
Krisen meistern.

Winkler: Alle Beteiligten spüren sofort, wenn es in der Videokonferenz nicht lediglich um das Abarbeiten von Inhalten geht, sondern sich eine Person um die Menschen und die Zusammenarbeit kümmert. So können sie sich voll auf die Inhalte konzentrieren – der Moderator oder die Moderatorin behält die Struktur im Blick. Ein Check-in am Anfang gibt allen die Möglichkeit, anzukommen. Die Methodenvielfalt sorgt für

Racine: Technik bietet ganz neue Möglichkeiten, um interaktive Zusammenarbeit zu gestalten. Nur um einige Funktionen zu nennen, die ich nicht mehr missen möchte: Chat, Fragen, Hand heben, Umfragen, Abstimmungen, Wortwolken, Networking. Das sind echte Mehrwerte, die da geschaffen werden. Technik ist eben nicht nur ein Ersatz für Dinge, die wir im Moment oftmals nicht tun können. Es gilt

Racine: Und noch ein Tipp: Wenn Sie bei der Videokonferenz in einer größeren Gruppe zusammen waren, treffen Sie sich doch sofort im Anschluss mit dem Kernteam nochmals in einem getrennten Raum zu einem direkten Feedback – aber vergessen Sie nicht, diesen Termin schon automatisch mit dem eigentlichen Videokonferenztermin zusammen zu vereinbaren. Sonst hauen Ihnen die Leute ab. Und wie wir bereits zu Beginn ge-

„Videokonferenzen können Brücken für Menschen und Themen schlagen“

Beteiligung und sichert die Ergebnisse. Check-out und Feedback stärken die zwischenmenschlichen Beziehungen. Möchten Sie, dass eine gewisse Leichtigkeit entsteht und Sie nachher gefragt werden: „Irgendwas war heute anders und alles hat funktioniert?“ Dann sorgen Sie dafür, dass Ihre Videokonferenz moderiert wird.

Wie sieht es mit der Technik aus: Was wird benötigt und gibt es Mindeststandards?

Winkler: Den einzigen technischen Mindeststandard, den es gibt: Es muss funktionieren – und zwar in der konkreten Situation und Konstellation. Sonst gibt es unter Umständen im wahrsten Sinne einen Blackout – und die Videokonferenz ist zu Ende. Ich kann überhaupt nicht verstehen, warum viele Firmen an dieser Stelle nicht auf wirklich erprobte und bewährte Technik und Software setzen. Unser Mindeststandard ist sehr niedrigschwellig: Wir arbeiten mit Gemüsekisten und Büchern, um Kamera und Laptop auf die richtige Höhe zu bekommen, mit einem LED-Ringlicht für 20 Euro, um für eine vernünftige Ausleuchtung zu sorgen. Mein LAN-Kabel ist 30 Meter lang, sodass ich es im Notfall auch über den Hof spannen kann, um direkt an den Router zu kommen. Und ich habe zwei Mobilfunkanschlüsse bei unterschiedlichen Anbietern als Ausweichmöglichkeit installiert.

aber immer: ausprobieren, ausprobieren und nochmals ausprobieren. Und wenn Sie dann beispielsweise feststellen, dass das elektronische Whiteboard immer für Schwierigkeiten sorgt, dann nehmen Sie eben ein analoges Flipchart und schwenken die Kamera darauf. Also: Lieber zu viel ausprobieren und dann großzügig aussortieren als anders herum.

Ich habe mich bei allen Teilnehmern bedankt, jeder klinkt sich aus. Ist damit die Videokonferenz beendet?

Winkler: Auch hier sagen wir: nicht so schnell! Jetzt kommt noch die Nachbereitung. Sie müssen das mal ausprobieren: Wenn eigentlich alle schon denken, dass sie fertig sind, nochmals kurz eine Frage in die Runde werfen, wie zum Beispiel: „Was nehmen Sie mit – Ihre Kernerkenntnis in einem Satz.“ Da können Sie sich manchmal das eigentliche Protokoll sparen, wenn Sie nur das mitschreiben. Oder zeichnen Sie die Zusammenfassung im Interview mit einer Person am Ende doch einfach über die Videokonferenzsoftware auf. Es liest ja sowieso niemand mehr Protokolle, also machen Sie aus der kurzen Aufzeichnung ein dreiminütiges Youtube-Video für Ihren internen Kanal. Dann ist die Vereinbarung, wie und von wem die Ergebnisse umgesetzt und oder nachverfolgt werden, im wahrsten Sinne des Wortes gut sichtbar.

sagt haben: Videokonferenzen sind positiv. Sie müssen sich nicht immer dafür entschuldigen, sich „nur“ online zu treffen – solange Sie das Ganze strukturiert und gut moderiert angehen.



IHK ONLINE

Weitere Informationen erhalten Sie unter:

www.bieg-hessen.de  Videokonferenzen



INTERVIEW



Daniel Weichert

Fachlicher Leiter, BIEG Hessen,
Frankfurt

daniel.weichert@bieg-hessen.de

Friedrich Friedrich

Darmstädter Speditions- und Möbeltransportgesellschaft mbH

DMS

UMZUG & LOGISTIK

„Dankeschön“
Gutschein



... im Wert von
10 stabilen & hochwertigen
Umzugskartons*



* gegen Vorlage dieses Coupons, wenn Sie mit uns umziehen.
Pro Umzug kann nur ein Coupon eingelöst werden.

Mit uns ziehen Sie sicher & gesund um!

Self-Storage

Selbst einlagern, was nicht gebraucht wird.

2 Monate mieten
2 für 1**
1 Monat zahlen

- Lagerboxen von 6 bis 30 cbm
- Hilfe bei Ermittlung der idealen Boxengröße
- Online-Reservierung unter sb-lagerhaus.de

** Aktionszeitraum gültig für Lagerboxen der zweiten Etage - Aktion gültig bis 31.12.2021. Die Mietdauer darf maximal 1 Jahr betragen. Bei längerer Mietdauer wird nach Ablauf des Jahres der reguläre Monatsmietpreis berechnet. Beispiel: Sie benötigen Lagerraum für 8 Monate, dann zahlen Sie nur 4 Monate des regulären Mietpreises. Solange Vorrat reicht.

Friedrich Friedrich

Darmstädter Speditions- und Möbeltransportgesellschaft mbH

Wiesenstraße 5 ■ 64347 Griesheim ☎ Telefon: 06155 - 83670

➔ www.friedrich-umzug.de ➔ www.sb-lagerhaus.de



Management System
ISO 9001:2015
ISO 14001:2015
www.tuv.com
ID: 00100038

Comeback des Handschlags

Ein Gespräch mit Malgorzata Diebel, Inhaberin von MD Business Etikette, Darmstadt, und Vorstandsmitglied der Deutschen Knigge-Gesellschaft, über Netzwerken in der Nach-Corona-Zeit und die Veränderung von Begrüßungsritualen.

Frau Diebel, mit der Ausbreitung von Covid 19 war körperliche Nähe von jetzt auf gleich als möglicherweise krankmachend weitgehend tabu, die Kulturgeste des Handschlags eingestellt. Inwieweit hat die Corona-Pandemie unsere Umgangsformen verändert?

Zu Beginn der Coronakrise standen viele Menschen – ich selbst gehörte auch dazu – erst einmal unter Schock: Oje, ich darf niemanden mehr anfassen, könnte krank werden oder – noch schlimmer – andere mit diesem möglicherweise tödlichen Virus anstecken. Was wir schon in frühester Kindheit gelernt und verinnerlicht haben, uns mit Händedruck, Umarmungen oder Küsschen zu begrüßen, war mit einem Mal gefährlich und nicht mehr angeraten. Dabei geben uns solche Rituale – nicht zuletzt im Geschäftsalltag – immer auch Sicherheit und Orientierung. Deshalb war es kaum überraschend, dass die Menschen während der Pandemie dafür ziemlich bald Ersatzformen gefunden haben.

Vor allem Politiker sind schon zu Beginn der Corona-Pandemie dazu übergegangen, sich per Ellenbogen-Check oder angedeutetem Faustschlag zu begrüßen. Was sagen Sie als Knigge-Expertin dazu: Top oder Flop?

Es ist schrecklich. Denn diese Gesten entspringen den Kampfsportarten und haben somit eine ganz andere Aussagekraft als der Händedruck. Denn diese Geste wurde schon im Mittelalter gepflegt, als man seinem Gegenüber zunächst die leere Waffenhand präsentier-



Foto: Goetzke Photographie

Malgorzata Diebel, Vorstandsmitglied der Deutschen Knigge-Gesellschaft: „Der Handschlag ist als Begrüßungsritual fest in unserer Kultur verankert und ein Zeichen für Nähe, die wir alle in den Zeiten von Corona so schmerzlich vermisst haben.“

te und damit seine friedlichen Absichten signalisierte, um sich erst daraufhin die Hände zu reichen. Als kultivierte, gebildete Menschen sollten gerade auch Politiker gepflegtere und niveauvollere Ausdrucksformen als Ellbogen-Checks oder Faustschläge zur Begrüßung finden. Man könnte, wie es in einigen asiatischen Ländern üblich ist, den Kopf leicht vorbeugen, um dem anderen seinen Respekt zu zeigen. Oder man nickt kurz und lächelt dem anderen freund-

lich zu. Auch Kommunikation kann dabei unterstützen, wenn tradierte Begrüßungsformen aus Gründen des Infektionsschutzes nicht möglich sind.

Inzwischen finden auch in der Wirtschaft wieder vermehrt Empfänge, Meetings, Vorträge, Diskussionsrunden oder Seminare statt. Nach über anderthalb Jahren mit Lockdowns und Social Distancing ist bei vielen Menschen die Verunsicherung groß, wie sie sich in der

Nach-Corona-Zeit bei solchen Events und Netzwerk-Veranstaltungen verhalten sollen. Was raten Sie?

Die Corona-Pandemie hat kleine Traumata ausgelöst, die bei vielen bis heute geblieben sind. Auch wenn die meisten Menschen ängstlicher und vorsichtiger geworden sind, geht jeder anders damit um. Die einen gehen lieber noch etwas auf Distanz, andere verhalten sich schon wieder wie vor der Pandemie. Daher rate ich dazu, sich bei solchen Veranstaltungen erst einmal in Ruhe umzuschauen und auf die Situation einzulassen. Meist lässt sich an der Körpersprache der Anwesenden schon gut erkennen, ob ich mehr auf den anderen zugehen kann oder mich ein bisschen zurückhalten sollte. In jedem Fall ist Kommunikation wichtiger denn je. Wenn ich mich vorsichtig herantaste, kann ich zunächst freundlich fragen, ob es in Ordnung ist, wenn ich mich zu jemandem an den Tisch stelle oder mich neben ihn setze, oder offen darüber sprechen, dass ich wegen Corona verunsichert bin, wie ich mich richtig verhalte.

Wie sollte ich reagieren, wenn mir jemand zur Begrüßung die Hand reicht, ich das aber angesichts der noch immer hohen Corona-Infektionszahlen gar nicht möchte?

Es gibt kein wirklich gutes oder richtiges Rezept dafür, wie man eine Begrüßungshand ablehnt. Denn dies wird vom Gegenüber nur zu leicht als Zurück-

weisung und Unhöflichkeit empfunden. Das war aber auch schon vor der Corona-Pandemie ein Problem. Allerdings konnte man sich bisher damit entschuldigen, dass man gerade eine Erkältung hinter sich hat und die Hand deshalb nicht reichen möchte. In der aktuellen Situation sollte man hingegen freundlich erklären, dass man wegen Corona noch ein wenig ängstlich ist und deshalb um Verständnis bittet, wenn man noch etwas Distanz wahren und auf das Handreichen einstweilen verzichten möchte. Mit einer solch aufrichtigen Kommunikation kann man wirklich wunderbar punkten und stößt niemanden vor den Kopf.

Wie ist Ihre Prognose: Wird der Handschlag ein Comeback erleben?

Auch wenn aktuelle Umfragen noch dagegen sprechen, gehe ich trotzdem davon aus, dass der Handschlag wiederkommt. Schließlich ist dieses Begrüßungsritual fest in unserer Kultur verankert und ein Zeichen für Nähe, die wir alle in den Zeiten von Corona so schmerzlich vermisst haben. Abgesehen von seiner starken Symbolkraft erfahren wir durch den Handschlag sehr viel von unserem Gegenüber: Hat es einen kräftigen oder leichten Handschlag? Ist es schüchtern, introvertiert oder sehr selbstbewusst? Das möchte ich nicht missen. Die Menschen sehnen sich danach, endlich wieder normal leben zu können – und dazu gehört auch der Handschlag.



IHK ONLINE

Weitere Infos über die Deutsche Knigge-Gesellschaft unter:

<http://deutsche-knigge-gesellschaft.de>



INTERVIEW



Petra Menke

Chefredakteurin, IHK WirtschaftsForum
p.menke@frankfurt-main.ihk.de

TOP
IMMOBILIEN
MAKLER
2020

FOCUS

DEUTSCHLANDS
GRÖSSTE MAKLER
BÜROKette
statista

 **LANGIMMOBILIEN**[®]



LIQUIDITÄT SICHERN – IMMOBILIE VERKAUFEN.

Sie möchten Ihr Haus oder Ihre Wohnung in der Region Frankfurt am Main schnell und zu einem sehr guten, marktgerechten Preis verkaufen? Mit dem bewährten Lang-Immobilien-Vermarktungsplan gehen Sie dabei auf Nummer sicher. Diskreter Verkauf, professionelle Bewertung, exzellente Marktkenntnis, beste Kontakte u.v.m. – profitieren auch Sie von unserem Mehrwert!

Gerne informieren wir Sie in einem kostenlosen und unverbindlichen Beratungsgespräch zu Ihren Möglichkeiten. Wir freuen uns auf Sie.

KONTAKT:

(069) 9200250 | info@langimmobilien.de | langimmobilien.de

Klimaneutrale Mobilität

Der Industriepark Höchst entwickelt sich zu einem Innovationshub für CO₂-neutrale Kraftstoffe im Luftverkehr. Die Start-ups Ineratec und Caphenia errichten dort Pilotanlagen zur Herstellung von nachhaltigen Kraftstoffen.



Luftaufnahme des Industrieparks Frankfurt-Höchst.

Ziel der Landesregierung ist die Klimaneutralität Hessens bis spätestens 2050. Während die CO₂-Emissionen in Hessen insgesamt rückläufig sind, bleiben sie im Verkehrssektor, insbesondere dem Luftverkehr, weiterhin hoch. Allein der jährliche Kerosinbedarf des Frankfurter Flughafens lag vor der Pandemie bei mehreren Millionen Tonnen. Allerdings trägt der internationale Flughafen in Frankfurt auch entschieden

dazu bei, dass die RheinMain-Region ein zentraler Verkehrs- und Logistikknotenpunkt ist und sich zu einem attraktiven Standort für zahlreiche Unternehmen entwickelt hat.

Mehr Klimaschutz im Luftverkehr

Um den Luftverkehrsstandort Frankfurt zu sichern und um mehr Klimafreundlichkeit im Luftverkehr zu erzielen, hat

die hessische Landesregierung Anfang 2020 das Kompetenzzentrum Klima- und Lärmschutz im Luftverkehr, kurz Cena, etabliert. Ziel des Cena (Centre of Competence for Climate, Environment and Noise Protection in Aviation) ist es, durch innovative Konzepte eine CO₂-Neutralität im Luftverkehr zu erreichen. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der Entwicklung von synthetischem Kerosin zur Substitution von fossilem Kerosin durch Power-to-Liquid-Technologien. Ganz konkret planen die Unternehmen Ineratec, Karlsruhe, und Caphenia, Frankfurt, Pilotanlagen zu errichten, anhand derer die Rahmenbedingungen für den Einsatz synthetischer Kraftstoffe untersucht werden können. Geschehen soll dies im Industriepark Höchst, der sich ganz in der Nähe des Frankfurter Flughafens befindet und ein bedeutender Industrie- und Chemiecluster ist.

Ideale Ergänzung des Portfolios

„Der Industriepark Höchst ist ein idealer Standort für die Entwicklung nachhaltiger Technologien“, betont Dr. Joachim Kreysing, Geschäftsführer von Infraser Höchst. „Für uns als Betreibergesellschaft des Industrieparks Höchst nehmen Klimaschutz und Energieeffizienz eine zentrale Rolle ein.“ Mit dem Ziel, die Dekarbonisierung der Chemieindustrie voranzutreiben, habe man am Standort bereits 2006 eine öffentliche Wasserstofftankstelle für Busse und Lkw in Betrieb genommen und schaffe momentan eine geeignete Infrastruktur, um



„Der Industriepark Höchst ist ein idealer Standort für die Entwicklung nachhaltiger Technologien.“

Dr. Joachim Kreysing, Geschäftsführer, Infraser Höchst

Züge mit Brennstoffzellen-Antrieb zu betanken. „Power-to-Liquid-Technologien passen daher hervorragend zu unserem Konzept“, ist Kreysing überzeugt.

Ineratec, eine Ausgründung des Karlsruher Institute of Technology, entwickelt, baut und betreibt Reaktoren, die synthetische Kraftstoffe und Wachse herstellen. Das Unternehmen plant eine Power-to-Liquid-Pionieranlage im Industriepark Höchst, die 2022 zum Zeitpunkt ihrer Inbetriebnahme die weltweit größte Power-to-Liquid-Anlage sein soll. Jährlich sollen mit zehn Megawatt Grünstrominput und durch Recycling von 10 000 Tonnen CO₂ bis zu 4,6 Millionen Liter klimaneutrale Kraftstoffe produziert werden. Auch wenn dadurch bislang nur ein Bruchteil der benötigten Kerosinmenge im Luftverkehr abdeckt



„Unsere Power-to-Liquid-Pionieranlage ist ein entscheidender Schritt für die breite Verfügbarkeit nachhaltiger synthetischer Kraftstoffe in Deutschland.“

Philipp Engelkamp, Geschäftsführer, Ineratec

Pionieranlage in Frankfurt-Höchst zu demonstrieren und diese als Wegbereiter für zahlreiche weitere Power-to-Liquid-Projekte weltweit zu nutzen.

Pilotanlage im Industriepark Höchst

„Mit dem Industriepark Höchst haben wir uns einen idealen Standort für unser Vorhaben gesichert, da wir hier Zugang zu kostengünstigem, erneuerbarem Wasserstoff und einer Biogasanlage als CO₂-Quelle haben“, so Engelkamp.

stellung von erneuerbaren Kraftstoffen und Grundchemikalien nutzt.

Wichtiger Meilenstein

„Der Weg hin zu einer klimaneutralen Luftfahrt bedarf bahnbrechender Lösungen“, ist Dr. Mark Misselhorn, Geschäftsführer von Caphenia, überzeugt. „Unser geplanter Reaktor im Industriepark Höchst ist für uns ein wichtiger Meilenstein für die hocheffiziente Herstellung von synthetischen Kraftstoffen mithilfe unseres Power-and-Biogas-to-Liquid-Verfahrens“, sagt er. Anders als bei Power-to-Liquid-Verfahren beruht dieses Verfahren nicht auf Strom als einziger Energiequelle, sondern auch auf Biomethan, wodurch der Bedarf an Strom aus erneuerbaren Energiequellen erheblich gesenkt werde. Durch die Ansiedlung der beiden Unternehmen entwickelt sich der Industriepark Höchst zum Innovationshub für CO₂-neutrale Kraftstoffe in Deutschland und erhöht somit zusätzlich die Attraktivität des Wirtschaftsstandorts Hessen.



„Der Weg hin zu einer klimaneutralen Luftfahrt bedarf bahnbrechender Lösungen.“

Dr. Mark Misselhorn, Geschäftsführer, Caphenia

werden könnte, ist Philipp Engelkamp, Geschäftsführer von Ineratec, zuversichtlich: „Unsere Power-to-Liquid-Pionieranlage ist ein entscheidender Schritt für die breite Verfügbarkeit nachhaltiger synthetischer Kraftstoffe in Deutschland.“ Ziel sei es, die neue Technologie von Ineratec im industriellen Maßstab an der geplanten Power-to-Liquid-

Ebenfalls im Industriepark-Höchst wird das Start-up-Unternehmen Caphenia, das sich für klimaneutrale Mobilität engagiert und neue Verfahren zur Herstellung synthetischer erneuerbarer Kraftstoffe entwickelt, eine Pilotanlage errichten. Diese wird die weltweit erste Anlage sein, die das innovative Power-and-Biogas-to-Liquid-Verfahren zur Her-

Power to Liquid

Unter dem Begriff Power to Liquid sind verschiedene Verfahren zusammengefasst, die mit Strom, Wasser und Kohlendioxid synthetische Kraftstoffe herstellen. Zunächst wird Wasser mithilfe von Strom in Wasserstoff und Sauerstoff aufgespalten. Anschließend wird der Wasserstoff mit Kohlendioxid zu einem Synthesegas umgewandelt und anschließend zu Kraftstoff weiterverarbeitet. Das Kohlendioxid kann aus Industrieprozessen, Biogas oder der Luft stammen. Der Vorteil von Power-to-Liquid-Kraftstoffen im Vergleich zu fossilen Kraftstoffen ist, dass sie klimafreundlicher und die eingesetzten Ressourcen unbegrenzt verfügbar sind. Dennoch ist die notwendige Infrastruktur noch begrenzt und der finanzielle Aufwand für Power-to-Liquid-Verfahren sehr hoch.



DIE AUTORIN



Anna-Sophie Leibbrand

Referentin, Innovation und Umwelt
a.leibbrand@frankfurt-main.ihk.de

Verhaltener Optimismus

Auch im Frühsommer beschäftigen die Auswirkungen der Corona-Pandemie die mittelständischen Unternehmen im IHK-Bezirk Frankfurt. Das zeigen die Ergebnisse des IHK-Mittelstandsberichts 2021.

Foto: Getty Images / andresr



Kleine und mittlere Unternehmen schauen wieder zuversichtlicher in die Zukunft.

Die Ergebnisse des aktuellen IHK-Mittelstandsberichts stimmen zuversichtlich: Die mittelständischen Unternehmen bewerten die aktuelle Geschäftslage besser, der Lageindikator steigt um 25 Punkte auf nunmehr plus einen Punkt. 31 Prozent beurteilen die aktuelle Geschäftslage als gut, 30 Prozent weiterhin als schlecht. Die Auswirkungen der Pandemie bleiben allerdings spürbar: Der Lageindikator liegt noch immer deutlich unter dem langjährigen Vorkrisenniveau von 28 Punkten. Die Einschätzungen zur aktuellen Lage gehen – je nach Branche – stark auseinander. Während beispielsweise das Bau-

gewerbe und die Industrie von einer insgesamt guten Geschäftslage berichten, leiden insbesondere das Gastgewerbe und die Verkehrsbranche noch immer unter den Auswirkungen der Corona-Pandemie.

Deutliche Branchenunterschiede

Die Erwartungen an die zukünftige Geschäftslage zeigen ebenfalls ein deutlich besseres Bild als noch im Vorjahr. Der Erwartungsindikator liegt wieder im positiven Bereich und überschreitet mit seinen nun fünf Punkten sogar leicht das Vorkrisenniveau. Im Vergleich zum

Frühjahr 2020 ist er damit um 49 Punkte angestiegen. Vorwiegend negativ schätzen das Baugewerbe, der Einzelhandel sowie das Gastgewerbe die zukünftige Geschäftslage ein. Positive Erwartungen haben vor allem das Verkehrs-gewerbe und die unternehmensbezogenen Dienstleister.

Nachdem die Exporterwartungen im Frühsommer 2020 aufgrund der Corona-Pandemie stark eingebrochen waren, setzte seitdem eine deutliche Erholung ein. Kleine und mittlere Unternehmen erwarten derzeit überwiegend gleichbleibende Exporte (62 Prozent). Der Exportsaldo liegt mit minus acht Punkten weiterhin im negativen Bereich. Optimistisch stimmt dieser Wert dennoch, da er deutlich über den minus 62 Punkten des Vorjahres liegt.

Fachkräftemangel belastet den Mittelstand

Das kontinuierliche Beschäftigungswachstum im IHK-Bezirk Frankfurt wurde im vergangenen Jahr durch die Coro-

IHK-Mittelstandsbericht

Einmal im Jahr veröffentlicht die IHK Frankfurt den Mittelstandsbericht, der die Ergebnisse der Konjunkturumfrage explizit für Unternehmen mit weniger als 500 Mitarbeitern auswertet. Download unter www.frankfurt-main.ihk.de/mittelstandsbericht

na-Pandemie und ihre Folgen gestoppt. Doch mittlerweile ist auch hier wieder eine positive Tendenz zu erkennen. Inzwischen planen wieder 19 Prozent der mittelständischen Unternehmen (neun Prozent in 2020), Beschäftigung aufzubauen. Zwar planen immer noch 18 Prozent einen Stellenabbau, im Vorjahresvergleich ist jedoch ein deutlicher Rückgang zu verzeichnen (31 Prozent in 2020).

Die größten Risiken für die weitere wirtschaftliche Entwicklung sieht der Mittelstand in den wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen, dicht gefolgt von der Inlandsnachfrage. Der Fachkräftemangel befindet sich auch im zweiten Jahr der Pandemie auf Platz drei der Risiken, nachdem er zuvor jahrelang an der Spitze stand. Die Tendenz ist hier allerdings wieder steigend. Zunehmende Sorgen bereiten dem regionalen Mittelstand auch die Rohstoff- und Energiepreise. Bei den Rohstoffverfügbarkeiten machen sich an vielen Stellen erhebliche Engpässe bemerkbar, insbesondere die Unternehmen des Baugewerbes sind hiervon betroffen.

Abbau von Investitionshindernissen

Diese Krise hat aber auch zu positiven Entwicklungen und Innovationen ge-

führt. Die beschleunigte Digitalisierung, die bereits kurz nach Pandemiebeginn zu verzeichnen war, bietet den Unternehmen Chancen der Modernisierung und Veränderung der internen und externen Kommunikation. Dafür sind die passenden Rahmenbedingungen unerlässlich – eine flächendeckende stabile und schnelle Datenleitung bildet die Grundvoraussetzung, die noch immer längst nicht überall und zuverlässig gewährleistet ist.

Der deutliche Rückgang der Inzidenzen im Sommer in Verbindung mit der stetig steigenden Impfquote macht auch dem Mittelstand Hoffnung auf eine Rückkehr zur Normalität. Im Normalbetrieb bleiben die Hemmnisse, vor denen insbesondere kleine und mittlere Unternehmen stehen, die bekannten: Bürokratieabbau sowie der Abbau von Investitionshemmnissen rücken wieder in den Fokus, auch um den Weg aus der Krise für kleine und mittlere Unternehmen zu erleichtern. Zudem sind künftig auch wieder intensivere Anstrengungen zur Fachkräftesicherung notwendig, um die erneut steigende Fachkräftelücke zu schließen. Gelingt dies, wird der Mittelstand als Jobmotor und Herzstück der Wirtschaft wieder durchstarten.

Stimme des Mittelstands

Die IHK Frankfurt bündelt die Stimme des Mittelstands im IHK-Ausschuss kleine und mittlere Unternehmen. Das Gremium tauscht sich auch in schwierigen Zeiten aus und ist ein vertrauensvoller, zuverlässiger Ansprechpartner für kleine und mittlere Unternehmen. In drei Ausschusssitzungen pro Jahr berichten Experten über aktuelle Themen, die vor allem für den Mittelstand von Belang sind. www.frankfurt-main.ihk.de/kmu-ausschuss



DIE AUTORIN



Antje-Imme Strack

Vorsitzende, Ausschuss Kleine und Mittlere Unternehmen, IHK Frankfurt
info@ufs.de

Allianz

GESUND^x – DIE EXTRAPORTION GESUNDHEIT

Ein Dankeschön für Ihre Belegschaft

Wertvolle Gesundheitsleistungen für Ihre Mitarbeitenden – mit der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) der Allianz!

Eine lohnende Investition – auch für Sie:

- Positionierung als attraktiver & sozialer Arbeitgeber.
- Viele Leistungen und Wahlmöglichkeiten – passend für Ihr Unternehmen
- Anerkennung der bKV als Sachbezug.

Übrigens: die monatliche Sachbezugsfreigrenze steigt ab 2022 auf 50 EUR!

Jetzt
beraten lassen!
Ihr Vermittler berät
Sie gerne – für Ihre bKV.



→ www.allianz.de/angebot/gesundheits/bkv

Osthafen in der Diskussion

Während andere Städte überlegen, wie und insbesondere wo sie zukunftsfähige Logistik- und Umschlagstandorte einer nachhaltigen Kreislaufwirtschaft entwickeln, kann Frankfurt schon einen vorweisen: den Osthafen.

Der Frankfurter Osthafen zeichnet sich durch eine sogenannte trimodale Anbindung aus. Er ist sowohl über die Straße, die Schiene als auch das Wasser erreichbar und dient als Umschlagplatz zwischen den unterschiedlichen Verkehrsträgern. Zentral in der Stadt Frankfurt und der RheinMain-Region gelegen, hat er eine wichtige Ver- und Entsorgungsfunktion. Dies zeigt sich beispielsweise in den 32 Prozent eingehenden sogenannten Inbound- und den 45 Prozent ausgehenden Outbound-Transportwegen, welche im Stadtgebiet beginnen oder enden.

Zunehmende Flächenkonkurrenz

Vor allem für die vielen Baustellen in der Stadt ist der Osthafen unverzichtbar. Viele der benötigten Baumaterialien werden über beziehungsweise aus dem Osthafen angeliefert. Hierzu gehören auch zeitsensible Güter wie Beton. Vielfach wird aber auch der Aushub abtransportiert, aufbereitet und weiterverwendet, wie beispielsweise bei dem Bau der U-Bahn im Europaviertel oder für die Großbaustelle des Projektes „Four“ mit ihren vier neuen Hochhausstandorten im Bankenviertel.

Zudem ist der Osthafen ein Gewerbe- und Industriestandort des produzierenden Gewerbes, der in zentraler Lage und gut erschlossen 10000 Arbeitsplätze bietet. Daher ist es nicht verwunderlich, wenn sich bei steigender Flächenkonkurrenz die



Foto: Gemeinschaft Frankfurter Hafenanlieger

Frankfurter Osthafen.

ansässigen Unternehmen um den Standort sorgen. Es gibt zwar einen politischen Beschluss zur Sicherung der Hafennutzung als Gewerbe- und Industriefläche bis 2050, aber es werden immer wieder Diskussionen über andere Nutzungen wie etwa Wohnen

oder ein Schauspielhaus geführt. Dies verunsichert die Hafenanlieger und ansiedlungsinteressierte Unternehmen. Geplante Investitionen werden infrage gestellt, obwohl die ansässigen Unternehmen positiv in die Zukunft blicken.



„Die Bedeutung des Hafens für die Stadt Frankfurt wird anhand der Studie mit neuen Erkenntnissen unterlegt.“

Prof. Michael Huth, Lehrstuhl allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Logistik, Hochschule Fulda

DREI FRAGEN AN



Daniel Imhäuser, Geschäftsführer von Blasius Schuster, eines im Frankfurter Osthafen ansässigen Unternehmens, das auf die Kreislaufwirtschaft bei Baustoffen spezialisiert ist

Herr Imhäuser, wie nehmen Sie die Diskussion um den Osthafen in der Stadt wahr?

Seit diesem Jahr mit Optimismus. Endlich erleben wir die parteiübergreifende Überzeugung, dass der Osthafen für eine nachhaltige Entwicklung der Stadt unverzichtbar ist. Umso mehr können und müssen wir uns in Logistik-, Bau- und Entsorgungswirtschaft multimodal organisieren.

Was macht den Standort für Sie und Ihr Unternehmen interessant?

Dass wir Frankfurt direkt mit Schiffen und Zügen erreichen. So ersetzen wir im Jahr Zehntausende Lkw-Verkehre. Außerdem können wir wiederverwertbare Bauabfälle im Stadtgebiet aufbereiten, was ökologisch und ökonomisch viel Potenzial hebt.

Was ist aus Ihrer Sicht der Mehrwert der aktuellen Studie?

Sie schafft mit eindrucksvollen Zahlen ein Bewusstsein für die Massenströme im Stadtgebiet und deren Wachstumsraten. Die Studie macht erklärbar, warum Frankfurt seine Baustellen ohne Hafen nicht mehr adäquat bedienen könnte und wie Kreislaufwirtschaft der Zukunft funktioniert.

Die Fragen stellte Ulrike Gaube, IHK Frankfurt.

**Mit Gegenwind
kennen wir uns aus.
Wir machen
neue Energie daraus.**

#echteAussichten

Aus Windenergie produziert Schleswig-Holstein Wasserstoff für CO₂-freie Mobilität.
Mehr unter [der-echte-norden.info](https://www.der-echte-norden.info)



Schleswig-Holstein
Der echte Norden



„Aufgrund der Bedeutung des Frankfurter Osthafens als Industriestandort bedarf es auch zukünftig eines klaren politischen Bekenntnisses für den Hafestandort.“

Ulrich Caspar, Präsident, IHK Frankfurt

Großvolumige Investitionen geplant

Sowohl bei dem zu erwartenden Transportvolumen als auch den Mitarbeitern gehen die ansässigen Unternehmen von Wachstum aus und wollen investieren. Im Rahmen einer Befragung gaben 33 der 100 am Standort ansässigen Unternehmen an, bis 2050 durchschnittlich zehn Millionen Euro investieren zu wollen. Dazu gehört auch Contargo Rhein-Main, Betreiber des Containerterminals. „Wir investieren in den nächsten eineinhalb Jahren 15 Millionen Euro in neue Kräne und Lagerflächen“, erklärt Christian Eichmeier, Geschäftsführer, Contargo, und Vorsitzender der Gesellschaft der Hafenanlieger. Die Befragung führte Prof. Michael Huth von der Hochschule Fulda Ende 2020 bis Anfang 2021 durch. Damit beauftragt hatten ihn die Gemeinschaft der Frankfurter Hafenanlieger und die IHK Frankfurt. „Die Bedeutung des Hafens für die Stadt Frankfurt wird mit neuen Erkenntnissen unterlegt“, erklärt er.

Weg“, ergänzt er. Allein das monatliche Transportvolumen der befragten Unternehmen würde umgerechnet Gütermengen von 47.500 Lkw auf den Straßen von Frankfurt bedeuten.

Klimaneutrale Stadt

Die Hafenbecken werden ausgesprochen häufig genutzt. 50 Prozent der Unternehmen sind täglich und 42 Prozent mehrmals pro Woche auf die Hafenanbindung angewiesen. „Neben der Frage der Verkehrsbelastung unterstreicht vor allem das wichtige Thema Klimaschutz und CO₂-Reduzierung die Relevanz des Hafens. Auf dem Weg zur klimaneutralen Stadt bis 2050 ist der Hafen für Frankfurt unverzichtbar“, erläutert Eichmeier. „Aufgrund der Bedeutung des Frankfurter Osthafens als Industriestandort bedarf es auch zukünftig eines klaren politischen Bekenntnisses für den Hafestandort. Der Koalitionsvertrag der neuen Regierungskoalition in Frank-



„Auf dem Weg zur klimaneutralen Stadt bis 2050 ist der Hafen für Frankfurt unverzichtbar.“

Christian Eichmeier, Geschäftsführer, Contargo, und Vorsitzender, Gesellschaft der Frankfurter Hafenanlieger

„Entgegen oftmals anderer Äußerungen ist ein Großteil der Anlieger zwingend auf den Wasseranschluss im Hafen für Binnenschiffsverkehre und den Bahnanschluss angewiesen“, betont IHK-Präsident Ulrich Caspar. Ohne diesen würde bei einer Verkehrsverlagerung ein erheblicher zusätzlicher Lkw-Verkehr auf Frankfurt zukommen: „Das wäre auch aus Klimaschutzgründen der falsche

Weg“, ergänzt er. Allein das monatliche Transportvolumen der befragten Unternehmen würde umgerechnet Gütermengen von 47.500 Lkw auf den Straßen von Frankfurt bedeuten. Die Hafenbecken werden ausgesprochen häufig genutzt. 50 Prozent der Unternehmen sind täglich und 42 Prozent mehrmals pro Woche auf die Hafenanbindung angewiesen. „Neben der Frage der Verkehrsbelastung unterstreicht vor allem das wichtige Thema Klimaschutz und CO₂-Reduzierung die Relevanz des Hafens. Auf dem Weg zur klimaneutralen Stadt bis 2050 ist der Hafen für Frankfurt unverzichtbar“, erläutert Eichmeier. „Aufgrund der Bedeutung des Frankfurter Osthafens als Industriestandort bedarf es auch zukünftig eines klaren politischen Bekenntnisses für den Hafestandort. Der Koalitionsvertrag der neuen Regierungskoalition in Frank-

Zahlen, Daten, Fakten

- Die 40 Studienteilnehmer transportieren Gütermengen, die 47.500 Lkw im Monat entsprechen,
- rechnen mit steigenden Transportmengen (plus 16 Prozent Inbound, 20 Prozent Outbound bis 2025),
- gehen von einem Beschäftigungsanstieg um etwa neun Prozent bis 2025 aus und
- sind eng mit der Stadt Frankfurt verbunden. Sie empfangen 32 Prozent ihrer Transporte aus der Stadt und versenden 45 Prozent in die Stadt.
- 50 Prozent nutzen die Hafenbecken täglich, 42 Prozent mehrmals die Woche.
- 40 Prozent planen Investitionen von mehr als zehn Millionen Euro bis 2025.
- Hochgerechnet auf alle Unternehmen im Hafen bedeutet dies ein durchschnittliches Investitionsvolumen von 94 Millionen Euro pro Jahr beziehungsweise 2,8 Milliarden Euro bis 2050.

www.frankfurt-main.ihk.de/osthafenstudie



DIE AUTOREN



Dr. Alexander Theiss

Geschäftsführer, Standortpolitik,
IHK Frankfurt

a.theiss@frankfurt-main.ihk.de



Ulrike Gaube

Referentin, Standortpolitik,
IHK Frankfurt

u.gaube@frankfurt-main.ihk.de

IMPRESSUM

Mitteilung der Industrie- und Handelskammer
Frankfurt am Main

IHK WirtschaftsFORUM

**Unternehmermagazin für die Region
FrankfurtRheinMain**

Herausgeber

Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main
Börsenplatz 4
60313 Frankfurt am Main
Telefon 069/2197-0
Fax 069/2197-1424
Internet www.frankfurt-main.ihk.de

**Verantwortlich für den Inhalt**

Reinhard Fröhlich, Geschäftsführer,
Unternehmenskommunikation,
IHK Frankfurt

Chefredakteurin

Petra Menke
Telefon 069/2197-1203
E-Mail wirtschaftsforum@frankfurt-main.ihk.de

Nachdruck, auch auszugsweise, und elektronische
Vervielfältigung von Artikeln und Fotos nur nach
Rücksprache und mit Quellenangabe. Nachdruck
von Namensbeiträgen nur mit der Genehmigung
des Verfassers. Belegexemplar erbeten.

Die mit Namen des Verfassers gekennzeichneten
Artikel geben die Meinung des Autors, aber nicht
unbedingt die Meinung der Industrie- und Handels-
kammer Frankfurt am Main wieder.

Titelbild: Getty Images/Klaus Vedfelt

Verlag

Druck- und Verlagshaus Zarbock GmbH & Co. KG
Sontstraer Straße 6
60386 Frankfurt am Main
Geschäftsführung Ralf Zarbock
www.zarbock.de/wifo

Anzeigenleitung

Ralf Zarbock
Telefon 069/420903-75
E-Mail verlag@zarbock.de

Grafik

Druck- und Verlagshaus Zarbock

Anzeigenpreisliste

Nr. 122 vom 1. November 2020

Druck

Societätsdruck, Frankfurt



Das Magazin wird auf umweltfreundlichem
FSC®-zertifiziertem Papier gedruckt.

Der Bezug des IHK-Magazins erfolgt im Rahmen
der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der
IHK. Das IHK WirtschaftsForum ist für Mitglieds-
unternehmen der IHK Frankfurt am Main kostenlos.
Nichtmitglieder können das Unternehmermagazin
für FrankfurtRheinMain abonnieren. Das Jahres-
abo kostet für Nichtmitglieder 30 Euro. Das IHK
WirtschaftsForum erscheint sechsmal pro Jahr.

Ausgabedatum

29. September 2021

Vollbeilage

Druck- und Verlagshaus Zarbock GmbH & Co. KG,
Frankfurt
Wortmann AG, Hüllhorst

Teilbeilage

MM Brown Deutschland GmbH, Frankfurt

EHRENAMT

**Michael Lindhof**

Am 26. September feierte Michael Lindhof, Gründer und Ge-
schäftsführer von Mobileeee, Frankfurt, seinen 55. Geburtstag. Mit
Mobileeee verwirklicht er seit 2015 Mobilitätslösungen auf Basis von
Elektromobilität und Sharing. Davor war er zunächst Stationsleiter,
dann Deutschlanddirektor Ground Handling für Acciona mit Sitz am
Frankfurter Flughafen. Mitglied im Verkehrsausschuss der IHK Frank-
furt ist Lindhof seit Mai 2019.

**Thomas Wissgott**

Am 1. September feierte Thomas Wissgott seinen 65. Geburtstag.
Der gebürtige Hanauer ist seit 2014 Geschäftsführer und Arbeits-
direktor der Stadtwerke Verkehrsgesellschaft Frankfurt und der
Stadtwerke Frankfurt am Main Holding. Seitdem vertritt er die VGF
in den Verbänden VDV und UITP. Im April 2021 wurde Wissgott zum
VDV-Landesvorsitzenden Hessen gewählt. Seit Mai 2019 ist er Mit-
glied im Verkehrsausschuss der IHK Frankfurt.



Jetzt den kostenlosen Newsletter
der IHK Frankfurt abonnieren!
www.ihkfra.de/newsletter



WEITERBILDUNG

**IHK-Bildungs-
zentrum sucht
Dozenten**

Das Bildungszentrum der IHK Frankfurt
bietet ein breites Spektrum an berufli-
chen Weiterbildungsqualifikationen, die
dem aktuellen Bedarf der Wirtschaft
entsprechen. Auch in diesen besonde-
ren Zeiten bietet das IHK-Bildungszen-
trum virtuell und in Präsenz ein brei-
tes Weiterbildungsangebot an. Haben
Sie Interesse, im Rahmen unseres An-
gebotes von Seminaren und Lehrgän-
gen methodisch vielfältige, teilnehmer-
orientierte Trainings zu gestalten? Wir
freuen uns über Ihren Kontakt, im Be-
sonderen in den Themenbereichen
Arbeitsrecht, Projektmanagement,
Steuerrecht und Unternehmensfüh-
rung. Kontakt: Telefon 069/2197-1232,
E-Mail [bildungszentrum@frankfurt-
main.ihk.de](mailto:bildungszentrum@frankfurt-main.ihk.de)



BUHRER + WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung



INDUSTRIEBAU

**KOMPETENT
PLANEN**

Bührer + Wehling bietet Ihnen gesamt-
planerische Kompetenz bei Projekten
jeder Größenordnung. Sollten Sie be-
reits über eine Planung verfügen,
prüfen wir diese gerne in Hinblick
auf zusätzliche Potenziale und Opti-
mierungen.

www.buehrer-wehling.de

Gemeinsam für eine starke Wirtschaft

Nachdem im vergangenen Jahr wegen der Corona-Pandemie auch das IHK-Event „Wirtschaft trifft Politik“ pausieren musste, kamen am 2. September wieder Gäste aus Frankfurt sowie den Landkreisen Hochtaunus und Main-Taunus zum IHK-Sommerempfang in Bad Homburg zusammen.

„In der Industrie ist es ein Trend, wieder dort zu produzieren, wo auch der Markt ist“, betonte IHK-Präsident Ulrich Caspar in seiner Eröffnungsrede anlässlich des IHK-Sommerempfangs „Wirtschaft trifft Politik“ in der Orangerie in Bad Homburg. Angesichts der zunehmenden Probleme und Engpässe in den globalen Lieferketten sprach er sich dafür aus, künftig wieder vermehrt auf die

tante an dieser Stelle, dass Kunden darüber entscheiden, wie sich das Angebot von Gastronomie bis zum Einzelhandel in den Städten entwickle. Im Lockdown hätten die Kunden bemerkt, wie wichtig die Unternehmen für die Qualität einer Region und damit auch systemrelevant seien. Daher sei es wichtig, diese jetzt auch tatkräftig durch die Initiative „Heimat shoppen“ zu unterstützen.

schaft miteinander einhergehen. „Wir müssen unsere Gesellschaft wieder stärken und dafür benötigen wir eine starke Wirtschaft mit starken Unternehmen“, bekräftigte er. „Nur gemeinsam mit einer unterstützenden Gesellschaft kreieren wir eine starke Wirtschaft, die unsere Region erfolgreich sein lässt“, sagte der IHK-Präsident abschließend.

„Bauland für Gewerbe und Wohnungen ist weiterhin Mangelware“

heimische Produktion zu setzen. Da die EU der größte Markt sei, gebe es auch in der Metropolregion FrankfurtRhein-Main weiterhin ein großes Interesse an Flächen. Doch genau dort sieht Caspar noch Nachholbedarf in der Region. Bauland für Gewerbe und auch Wohnungen sei Mangelware.

Initiative „Heimat shoppen“

Im Kontext der Aktion „Heimat shoppen“ berichtete der Präsident von seiner Kreisbereisung, bei der er das Gespräch mit den Gewerbetreibenden vor Ort suchte. „Wir machen uns dafür stark, dass unsere Innenstädte weiterhin mit allen Verkehrsmitteln erreichbar bleiben. Hier dürfen wir niemandem den Zugang verwehren“, sagte Caspar. Gewerbebetriebe, die auf einmal nicht mehr mit dem Auto zu erreichen seien, könnten hohe wirtschaftliche Schäden erleiden. Er be-

Kompetenter Ansprechpartner

Hessens Ministerpräsident Volker Bouffier sprach im Kontext der Corona-Pandemie von der IHK Frankfurt vor allem als kompetentem Ansprechpartner bei dem Thema Handel. Zudem versicherte der CDU-Politiker, dass es unter seiner Führung keinen dritten Lockdown geben werde. Eine Botschaft, die den Unternehmern der Region einen positiven Blick in die Zukunft erlaubt. Er ergänzte allerdings auch, dass die langfristige Sicherheit für Unternehmen nur dadurch gefestigt werden könne, dass sich noch mehr Menschen impfen ließen. „Bitte helfen Sie mit. Wir müssen noch mehr davon überzeugen, einen Beitrag für die Gesellschaft leisten zu wollen“, appellierte er an die Unternehmer. Landrat Ulrich Krebs machte deutlich, wie sehr Gesellschaft und Wirt-



DIE AUTORIN



Sarah Conrad

Pressereferentin, IHK Frankfurt
s.conrad@frankfurt-main.ihk.de



1



2



3



4



5



6



7



8



9



10



WIRTSCHAFT TRIFFT POLITIK

- 1 IHK-Sommerempfang in der Orangerie des Bad Homburger Kurparks.
- 2 Von links: Prof. Mathias Müller, Ehrenpräsident, IHK Frankfurt, Wilhelm Speckhardt, Geschäftsführer, Speckhardt-Consulting, Dr. Constantin H. Alsheimer, Vorstandsvorsitzender, Mainova, und Ulrich Caspar, Präsident, IHK Frankfurt.
- 3 Von links: Matthias Gräßle, Hauptgeschäftsführer, IHK Frankfurt, Sezai Cifci, Geschäftsführer, Bauer Stadtentwicklung, Thorsten Schorr, Erster Kreisbeigeordneter, Hochtaunuskreis, und Ulrich Krebs, Landrat, Hochtaunuskreis.
- 4 Von links: Thomas Frericks, Geschäftsführer, EKF Finanz Frankfurt, Ariane Kaestner, geschäftsführende Gesellschafterin, Heilerde-Gesellschaft Luvos Just, und Markus Buch, Geschäftsführer, Heinz Buch.
- 5 Jutta Prinzessin von Preußen (r.), Inhaberin, Charmant-Logisch, und Valentina Scheu (r.), Geschäftsführerin, IHK Frankfurt.
- 6 Volker Bouffier, hessischer Ministerpräsident.
- 7 Emmerich Müller (l.), persönlich haftender Gesellschafter, Bankhaus Metzler, und Marcus Michel (r.), Managing Partner, Contagi Personal.
- 8 Dong-Mi Park-Shin, Leiterin, Wirtschaftsförderung Eschborn, und Nicolas Nonnenmacher.
- 9 Von links: Prof. Andrea Hüttmann, Vizepräsidentin, Accadis Bildung, Peter Löw, Vorstand, Dachdeckermeister, und Martin Bendrick, Vorstand, Dachdeckermeister, Willy A. Löw.
- 10 Von links: Elke Barth, Mitglied, Hessischer Landtag, Hans-Peter Neeb, Inhaber, Cylaido Consulting, Claudia Kaczinski, Vorstandsmitglied, Fokus O. Forum der Selbständigen Oberursel.

Zu Besuch im Rathaus

Seit seinem Amtsantritt ist IHK-Präsident Ulrich Caspar regelmäßig im Hochtaunus und Main-Taunus unterwegs, um den Bürgermeistern der zum IHK-Bezirk gehörenden Kommunen einen Antrittsbesuch abzustatten.

KRONBERG „Mit der Bereitstellung von Wohnraum in angemessenem Rahmen reagiert Kronberg auf die erheblich gestiegene Nachfrage im RheinMain-Gebiet“, bekräftigte IHK-Präsident Ulrich Caspar gegenüber Bürgermeister Christoph König. Die Stadt im Hochtaunuskreis sei wiederholt von der IHK Frankfurt als „Ausgezeichneter Wohnort“ zertifiziert worden. Dies solle als Verpflichtung angesehen werden, so Caspar, dass der Wohnungsbau in der Stadt eine noch höhere Priorität erhalte. König berichtete, dass überdies ein integriertes Stadtmarketing-Konzept angestoßen wurde. Es ziele darauf, die Innenstadt attraktiver zu machen. Geplant sei unter anderem, einen hauptamtlichen Beauftragten für Stadtmarketing einzusetzen.

SCHMITTEN „Während der Corona-Pandemie hat sich die Attraktivität unserer Region einmal mehr gezeigt“, betonte Caspar bei seinem Besuch bei der neuen Bürgermeisterin in Schmittten, Julia Krügers. Viele Menschen hätten ihren Urlaub im eigenen Land verbracht oder Tagesausflüge in den Taunus gemacht. „Das bedeutet aber auch, dass wir dringend neue Verkehrs- und Besucherlenkungskonzepte für die Feldbergregion benötigen.“ Davon profitiere nicht nur die Tourismusbranche, sondern auch die Pendler und das ansässige Gewerbe. Gleichzeitig lobte Caspar die Pläne der neuen Rathauschefin, das Glasfasernetz weiter auszubauen: „Die Unternehmen benötigen gute Infrastrukturen, um erfolgreich wirtschaften zu können.“

GLASHÜTTEN „Ich begrüße es, dass Glashütten bestehende Wohngebiete strukturell untersucht und bewertet“, so Caspar bei seinem Gespräch mit Bürgermeister Thomas Ciesielski. Attraktive Wohngebiete sowie eine moderne, gut ausgebaute Verkehrsinfrastruktur seien zentrale Faktoren, um dem Fachkräftemangel in der Metropolregion entgegenzuwirken. In der Hochtaunusgemeinde ist aktuell das Neubaugebiet „Am Silberbach“ in Planung, wo Ciesielski vor allem jungen Familien eine Option bieten möchte. Ein Drittel der Grundstücke soll nach dem „Einheimischen Modell“ bevorzugt für bereits ortsansässige Bürger sein. „Wichtig ist uns eine behutsame Nachverdichtung bestehender Wohngebiete“, ergänzte der Bürgermeister.



Foto: Jochen Müller

Von links: Ulrich Caspar, Präsident, IHK Frankfurt, Christoph König, Bürgermeister, Kronberg, und Klaus-Stefan Ruoff, Vizepräsident, IHK Frankfurt.



Foto: Goetzke Photographie

IHK-Präsident Ulrich Caspar und Schmittens Bürgermeisterin Julia Krügers.



Foto: Goetzke Photographie

Ulrich Caspar (l.), IHK-Präsident, und Thomas Ciesielski (r.), Bürgermeister, Glashütten.

IHK-Bildungszentrum

Nähere Informationen zu den nachfolgenden Bildungsangeboten erhalten
Sie unter der Rufnummer 069/21 97 + Durchwahl
sowie unter www.frankfurt-main.ihk.de/ihk-bildungszentrum

IHK-SEMINARE

Typische Schwachstellen an Gebäuden	495 Euro
28./29. Oktober 2021 / 16 UE / 2-Tages-Seminar	Telefon -1299
Einführung in das Facility Management II	495 Euro
3./4. November 2021 / 16 UE / 2-Tages-Seminar	Telefon -1299
Führen durch Ziele – Management by Objectives	385 Euro
4./5. November 2021 / 16 UE / 2-Tages-Seminar	Telefon -1206
Personalentwicklung – System und Praxis	385 Euro
4./5. November 2021 / 16 UE / 2-Tages-Seminar	Telefon -1206
Der Weg in die Selbstständigkeit	150 Euro
ab 9. November 2021 / 20 UE / 5-Abende-Seminar	Telefon -1415
ab 6. Dezember 2021 / 20 UE / 5-Abende-Seminar	Telefon -1415
Telefontraining, Teil I	385 Euro
9./10. November 2021 / 16 UE / 2-Tages-Seminar	Telefon -1232
Erfolgreich im Immobiliengeschäft	495 Euro
11./12. November 2021 / 16 UE / 2-Tages-Seminar	Telefon -1299
Kommunikation/ Gesprächsführung im Personalwesen	385 Euro
15./16. November 2021 / 16 UE / 2-Tages-Seminar	Telefon -1206

Grundlagen der Bautechnik	495 Euro
15./16. November 2021 / 16 UE / 2-Tages-Seminar	Telefon -1299
Buchhaltung und Jahresabrechnung in der WEG	295 Euro
22. November 2021 / 8 UE / 1-Tages-Seminar	Telefon -1299
Interview- und Arbeitstechniken, Teil 1	385 Euro
ab 24./25. November 2021 / 16 UE / 2-Tages-Seminar	Telefon -1415

BERUFSBEGLEITENDE ZERTIFIKATSLEHRGÄNGE

Projektleiter/-in (IHK) – Vollzeit	1395 Euro
ab 1. Dezember 2021 / 80 UE / ca. 3 Monate	Telefon -1232

BERUFSBEGLEITENDE LEHRGÄNGE MIT IHK-PRÜFUNG

Geprüfte/-r Personalfachkaufmann/-frau	2895 Euro
ab 10. November 2021 / ca. 470 UE / ca. 18 Monate	Telefon -1295



Preise zuzüglich Prüfungsgebühr nach der jeweilig gültigen Gebührenordnung. Lehrgänge, die auf IHK-Prüfungen vorbereiten, werden auch von verschiedenen privaten Anbietern durchgeführt. Anschriften solcher Anbieter können im Internet über die Seite www.wis.ihk.de/ihk-pruefungen/anbieterliste abgerufen oder bei der IHK Frankfurt telefonisch unter 069/2197-1232 erfragt werden.

Änderungen vorbehalten.

IT-Sicherheit im Ökosystem: Effizienter Schutz vor Cybergefahren

Angriffsmethoden von Hackern ändern sich ständig und klassische Schutzmethoden bieten kaum noch die nötige Sicherheit. Die Kombination aus automatisierter IT Security und menschlicher Expertise schafft Abhilfe.

Cyberkriminelle betreiben großen Aufwand mit automatisierten Angriffen und mit manuellem Hacking. Gelingt der Zugriff auf Ihr Netzwerk, verhalten sie sich unauffällig, bis sie den eigentlichen Angriff starten: sie legen Systeme lahm, verschlüsseln Ihre Daten und Datensicherungen, stehlen wichtige Informationen und versuchen Sie zu erpressen.

Dass Cyberkriminelle Unternehmen aller Branchen und Größen attackieren, zeigen die Studien von Sophos: 46 Prozent der deutschen Organisationen wurden im Jahr 2020 Opfer einer Ransomware-Attacke. Sie zahlten Lösegelder von durchschnittlich 115.000 Euro. Knapp ein Drittel erhielten nicht mehr als die Hälfte der verschlüsselten Daten zurück.

Diese Angriffe können verhindert werden, indem Sie Ihren Fokus vom reaktiven Management hin zu einer aktiven IT-Security-Strategie verlagern. Im Sophos Adaptive Cybersecurity Ecosystem suchen und korrelieren spezialisierte Cybersecurity-Teams proaktiv verdächtige Signale und verhindern Angriffe, bevor der Schaden entsteht. Mit einer Kombination von Automatisierung und menschlichen Experten bietet es leistungsstarken Schutz, der kontinuierlich dazulernt und sich verbessert.

Schützen Sie Ihre IT und Ihre Daten vor modernen Cyberangriffen mit dem Sophos Adaptive Cybersecurity Ecosystem. Wie genau das funktioniert, erfahren Sie hier: www.sophos.de/content/adaptive-cybersecurity-ecosystem

Kontakt:

Tel.: +49 800 2782761 | www.sophos.de | sales@sophos.de

SOPHOS

Noch mehr Informationspflichten

Kaum wurde das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb in 2020 nachhaltig reformiert, stehen schon die nächsten Änderungen an. Diese betreffen vor allem die Informationspflichten im Onlinehandel.

In Kürze soll das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) nach dem Entwurf eines Gesetzes zur Stärkung des Verbraucherschutzes im Wettbewerbs- und Gewerberecht der Bundesregierung erneut reformiert werden. Diese Neuerungen sollen schon 2022 in Kraft treten.

Online-Marktplätze

Bei Online-Marktplätzen muss zukünftig darüber informiert werden, ob es sich bei dem Anbieter der in Rede stehenden Waren oder Dienstleistungen um einen Unternehmer handelt. Erfasst werden hiervon solche Internet-Plattformen, auf denen Waren oder Dienstleistungen vertrieben werden, aber auch Bewertungs- und Vergleichsportale, auf denen die Verbraucher unmittelbar Verträge abschließen können. Keine Online-Marktplätze sind dagegen Onlineshops von Unternehmen, in denen diese nur ihre eigenen Waren oder Dienstleistungen anbieten. Ebenfalls nicht erfasst werden Preisvergleichsseiten oder Bewertungsportale, die auf Angebote hinweisen, bei denen die Verbraucher für einen Vertragsschluss auf die Internetseite eines anderen Anbieters weitergeleitet werden.

Rankings

Der Gesetzesentwurf sieht weiter vor, dass Unternehmer, die Verbrauchern Online-Suchanfragen nach Waren und Dienstleistungen verschiedener Anbieter ermöglichen und die Ergebnisse im Rahmen eines Rankings zeigen, über die Hauptparameter für die Festlegung des Rankings und die Gewichtung dieser Parameter im Vergleich zu anderen Parametern informieren müssen. Neben den Online-Marktplätzen gilt diese Informationspflicht auch für sonstige Vermittlungsdienste wie Vergleichsplattformen. Nicht betroffen sind dagegen Onlineshops von solchen Unternehmern, die nur ihre eigenen Waren oder Dienstleistungen anbieten, oder die Betreiber von Online-Suchmaschinen.

Ausreichend ist die Bereitstellung einer allgemeinen Beschreibung der wichtigsten Parameter für die Festlegung des Rankings, in der die vom Unternehmer voreingestellten Hauptparameter sowie ihre relative Gewichtung im Verhältnis zu anderen Parametern erläutert werden. Die erforderlichen Informationen können allgemein erteilt werden und müssen von der Anzeige der Such-

Neuregelungen im UWG

In einer Onlineveranstaltung informiert die IHK Frankfurt am Mittwoch, 6. Oktober, 10 bis 11.30 Uhr über die Neuregelungen im Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG). Referenten sind Dr. Hans-Jürgen Ruhl und Dr. Jan-Felix Isele, Danckelmann und Kerst, Frankfurt. Die Teilnahme kostet 30 Euro. Infos und Anmeldung: www.frankfurt-main.ihk.de/veranstaltungen

ergebnisse aus unmittelbar und leicht zugänglich sein. Außerdem sollten diese Informationen knapp gehalten, leicht verständlich und an gut sichtbarer Stelle verfügbar gemacht werden.

Verbraucherbewertungen

Um eine Irreführung über die Authentizität von Verbraucherbewertungen zu vermeiden, sieht der Gesetzesentwurf vor, dass Unternehmer, die Verbraucherbewertungen zugänglich machen, darüber informieren müssen, ob und wie sie sicherstellen, dass die Bewertungen tatsächlich von Verbrauchern stammen. Dazu muss der Unternehmer darüber informieren, ob er vor Veröffentlichung der Verbraucherbewertungen Maßnahmen zur Überprüfung ihrer Echtheit trifft. Da der Entwurf die Unternehmen aber nicht verpflichtet, entsprechende Maßnahmen selbst zur Überprüfung zu treffen, besteht die Informationspflicht für solche Unternehmen, die gar keine entsprechenden

SACHVERSTÄNDIGE

Der öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige Diplom-Ingenieur **Jürgen Endreß** ist verstorben und die öffentliche Bestellung damit erloschen. Endreß war fast 30 Jahre für das Sachgebiet „Vorbeugender baulicher Brandschutz“ für Wirtschaft, Gerichte, Behörden sowie private Auftraggeber innerhalb und außerhalb des IHK-Bezirks Frankfurt gutachterlich tätig.

Maßnahmen ergreifen, lediglich darin, über eben jenen Umstand zu informieren.

Verdeckte Werbung

Rankings in Suchergebnissen dürfen nicht durch versteckte Werbung oder versteckte Zahlungen beeinflusst werden. Bezahlte Werbung in Rankings oder Zahlungen, die speziell dazu dienen, das Ranking zu beeinflussen, sind hiernach nur dann zulässig, wenn sie eindeutig offengelegt werden. Die Information hierüber muss in kurzer, einfach zugänglicher und verständlicher Weise erfolgen. Dies gilt auch für Zahlungen, die mittelbar zur Verbesserung der Position in dem Ranking führen, etwa indem der Unternehmer zusätzliche Verpflichtungen jeglicher Art gegenüber dem Anbieter der Suchfunktion eingeht, die sich positiv auf die Position seiner Angebote im Ranking auswirken.

Der Entwurf eines Gesetzes zur Stärkung des Verbraucherschutzes im Wettbewerbs- und Gewerberecht der Bundesregierung erhält noch zahlreiche weitere Neuerungen. Allerdings zeigen schon die dargestellten Informationspflichten, dass das UWG deutlich verschärft wird. Werden die neuen Tatbestände nicht beachtet, kann es zu Abmahnungen und kostenträchtigen Gerichtsverfahren kommen.



IHK ONLINE

Die ausführliche Version des Artikels können Sie auf der IHK-Homepage nachlesen:

www.frankfurt-main.ihk.de/neue_informationspflichten



DIE AUTOREN



Dr. Jan-Felix Isele (I.)

Rechtsanwalt, Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz, Danckelmann und Kerst, Frankfurt
isele@danckelmann-kerst.de



Dr. Hans-Jürgen Ruhl (r.)

Rechtsanwalt, Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz, Danckelmann und Kerst, Frankfurt
ruhl@danckelmann-kerst.de



Büromöbel
Ankauf • Verkauf • Vermietung

Clever statt neu!



Kompletter Arbeitsplatz
bereits ab **39€***

**BÜROMÖBEL ZUM
HALBEN PREIS MIETEN**

50% RABATT
AB 12 MONATEN

25% RABATT
AB 3 MONATEN

KS Büromöbel GmbH
Wiesenstr. 2
64347 Griesheim

☎ 06155 8367-800
✉ info@ks-bm.de

➔ www.ks-bm.de
➔ shop.ks-bm.de

📍 Verkauf
Mo-Fr 7-18 Uhr + jeden 1. Samstag im Monat (9-13 Uhr)

* Der Preis bezieht sich auf die netto Monatsmiete. Abbildungen nicht verbindlich. Rabattaktionen sind untereinander nicht kombinierbar.



Anmeldungen zu den Zwischenprüfungen und Abschlussprüfungen Teil 1 / Technische Ausbildungsberufe und IT-Berufe Frühjahr 2022

Die Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main führt im Frühjahr 2022 Zwischenprüfungen und Abschlussprüfungen Teil 1 in den technischen Ausbildungsberufen sowie IT-Berufen vom 14. Februar bis 29. April 2022 durch. Die Teilnahme an der Zwischenprüfung / Abschlussprüfung Teil 1 ist gemäß §§ 43 / 44 Berufsbildungsgesetz Zulassungsvoraussetzung zur Abschlussprüfung / Abschlussprüfung Teil 2.

Die Anmeldungen zu den Abschlussprüfungen Teil 1 beziehungsweise Mitteilungen zu Vertragsänderungen sind bis spätestens 15. November 2021 im Geschäftsfeld Aus- und Weiterbildung der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main einzureichen. Anmeldungen, die nach dem o. g. Termin eingehen, können nicht mehr berücksichtigt werden.

Folgende Auszubildende werden aufgefordert:

1. Auszubildende in drei- und dreieinhalbjährigen Ausbildungsberufen, deren Ausbildung in der Zeit vom 1. April 2020 bis 31. März 2021 begonnen hat.
2. Auszubildende in drei- und dreieinhalbjährigen Ausbildungsberufen, die ihre verkürzte Ausbildung in der Zeit vom 1. Oktober 2020 bis 1. Oktober 2021 begonnen haben.

Schriftliche Zwischenprüfungen

23. März 2022 Elektroanlagenmonteure, Fachkraft für Veranstaltungstechnik

24. März 2022 alle Berufe, ausgenommen Bauzeichner/-in, IT-Berufe, Elektroanlagenmonteure
30. März 2022 IT-Berufe

Schriftlich-praktische Zwischenprüfungen

24. März 2022 Bauzeichner/-in

Praktische Zwischenprüfungen

14. Februar bis 14. April 2022 alle Berufe, ausgenommen Bauzeichner/-in, Fachkraft für Veranstaltungstechnik

23. März bis 22. April 2022 Fachkraft für Veranstaltungstechnik

Schriftliche Abschlussprüfungen Teil 1

3. März 2022 Werkfeuerwehrmann/-frau

22. März 2022 metall- und kunststofftechnische Berufe

23. März 2022 elektrotechnische Berufe, Kfz-Mechatroniker/-in

29. März 2022 Mechatroniker/-in, Mechatroniker/-in für Kältetechnik

30. März 2022 IT-Berufe (AO 2020)

Schriftlich-praktische Abschlussprüfungen Teil 1

22. März 2022 Technische/-er Produktdesigner/-in

23. März 2022 Technisch/-er Systemplaner/-in

Praktische Abschlussprüfungen Teil 1

7. März bis 22. März 2022 elektrotechnische Berufe, Werkfeuerwehrmann/-frau

23. März bis 22. April 2022 metall- und kunststofftechnische Berufe, elektrotechnische Berufe

24. März bis 22. April 2022 Kfz-Mechatroniker/-in
29. März bis 29. April 2022 Mechatroniker/-in, Mechatroniker/-in für Kältetechnik

Änderungen vorbehalten.

Musteraufgaben mit Lösungen zur Prüfungsvorbereitung können bestellt werden bei: U-Form Verlag, Cronenberger Straße 58, 42651 Solingen, www.u-form-shop.de, und Dr. Ing. Paul Christiani, Hermann-Hesse-Weg 2, 78464 Konstanz, www.christiani.de.

Materialbereitstellungsunterlagen sind zu finden unter www.stuttgart.ihk24.de/pal.

Beachten Sie bitte folgende Hinweise:

– Bei Jugendlichen, die sich zum Zeitpunkt des Erhalts ihrer Aufforderung mindestens zwölf Monate in der Ausbildung befinden, bitte die ärztliche Bescheinigung über die erste Nachuntersuchung einreichen.

– Über den genauen Zeitpunkt der einzelnen Prüfungen erhält der Prüfling rechtzeitig eine Einladung, die am Prüfungstag mitzubringen ist.

– Gemäß § 15 Berufsbildungsgesetz ist der Prüfling für die Zeit der Prüfung freizustellen.

Kontakt: IHK Frankfurt, Ellen Spielmann, Aus- und Weiterbildung, Börsenplatz 4, 60313 Frankfurt, Telefon 069/2197-1453, E-Mail e.spielmann@frankfurt-main.ihk.de


STEUERFÄLLIGKEITEN

Staatssteuern

Umsatzsteuer-/Mehrwertsteuer-Vorauszahlungen der Monatszahler werden am 11. Oktober für den Monat September 2021 und am 10. November für den Monat Oktober 2021 fällig. Monatszahler ist jeder Unternehmer, dessen Umsatzsteuer im Kalenderjahr 2020 mehr als 7 500 Euro betragen hat.

Umsatzsteuer-/Mehrwertsteuer-Vorauszahlungen werden am 11. Oktober für das dritte Quartal 2021 der Vierteljahreszahler fällig, wenn die Umsatzsteuer im Kalenderjahr 2020 nicht mehr als 7 500 Euro betragen hat. Hat die Umsatzsteuer im Kalenderjahr 2020 nicht mehr als 1 000 Euro betragen, kann das Finanzamt den Unternehmer von der Verpflichtung zur Abgabe der Voranmeldungen und Entrichtung der Vorauszahlungen befreien.

Sonderregelung für Existenzgründer

Für Existenzgründer gilt eine bis 31. Dezember 2026 befristete Sonderregelung. Umsatzsteuer-Voranmeldungen sind in den ersten beiden Jahren nach Gründung grundsätzlich nur vierteljährlich abzugeben. Weitere Infos: www.frankfurt-main.ihk.de  Buchführung und Steuern für Existenzgründer

Lohn- und Kirchensteuer

Am 11. Oktober für im September 2021 einbehaltene Lohn- / Kirchensteuer und am 10. November für im Oktober 2021 einbehaltene Lohn- / Kirchensteuer sowie einbehaltene Solidaritätszuschlag, wenn die für das Kalenderjahr 2020 abzuführende Lohnsteuer mehr als 5 000 Euro betragen hat.

Für das dritte Quartal 2021 einbehaltene Lohn- und Kirchensteuer sowie einbehaltener Solidaritätszuschlag, wenn die für das Kalenderjahr 2020 abzuführende Lohnsteuer mehr als 1 080 Euro, aber nicht mehr als 5 000 Euro betragen hat.

Bauabzugsteuer

Am 10. Oktober für im September 2021 einbehaltene Bauabzugsteuer und am 10. November für im Oktober 2021 einbehaltene Bauabzugsteuer; Abführung an das für den beauftragten Bauunternehmer zuständige Finanzamt (Infos online unter www.finanzamt.de).

Kommunale Steuern

Am 15. Oktober wird die Spielapparatsteuer fällig. Am 15. November werden Gewerbesteuer- und Grundsteuer-Vorauszahlung fällig.

V E R L A G S

Thema

10/11
2021



Events und Kongresse

Live, hybrid, digital

Seite 5



Veranstaltungen

Mit Abstand am besten

Seite 9



Veranstaltungen,
Tagungen und Messen



Foto: iStock / AleksandarNakic

So wird Ihre Weihnachtsfeier ein Erfolg – trotz Corona

Bei Einschränkungen wegen der Pandemie müssen Alternativen zur klassischen Feier her. Hier einige Vorschläge:

Bis zum Fest ist es zwar noch eine Weile hin, in vielen Unternehmen starten aber dennoch in den nächsten Wochen bereits die ersten Vorbereitungen zur Weihnachtsfeier. Auch in diesem Jahr wird es wegen der Corona-Pandemie wahrscheinlich wieder Einschränkungen geben. Hier ein paar Vorschläge, wie die Weihnachtsfeier corona-sicher und dennoch ein Erfolg wird.

Gruppenweise feiern

Sollte es Beschränkungen bei der Teilnehmerzahl geben, können Sie Ihre Weihnachtsfeier in Teams aufgeteilt durchführen. Das zur Verfügung stehende Budget wird je nach Teamgröße anteilmäßig aufgeteilt. Jede Gruppe gestaltet ihre Feier dann selbst.

Open-Air-Feier

Organisieren Sie Ihre Feier doch einfach als Mischung aus Weihnachtsmarkt und Weihnachtsfeier, mit Glühweinständen und heißen Maronen. Im Freien gelten normalerweise weniger Beschränkungen als in geschlossenen Räumen. Das Risiko: Schnee oder Regen können in letzter Minute einen Strich durch die Feier machen.

Virtuelle Weihnachtsfeier

Sollten persönliche Treffen nicht möglich sein, bietet sich nach wie vor die Möglichkeit zu einer virtuellen Feier. Manche Betriebe haben in den letzten beiden Jahren schon Erfahrungen damit gesammelt. Weihnachtliche Musik-Playlists, kleine, vorab verschickte Geschenke sorgen für die richtige Stimmung. Tipp: Wählen Sie eine Plattform, in der Räume für Einzelgruppen zur Verfügung stehen, damit auch kleinere digitale Treffen möglich sind.

Virtuelles Christmas-Essen

Gemeinsames Essen vor dem Computermonitor – gut, das ist vielleicht nicht die optimale Lösung, kann aber ein kleiner Ersatz für das ausgefallene, gemeinsame Weihnachtsmahl sein. Rezepte und Zutaten werden im Vorfeld an die Mitarbeiter verschickt, sodass jede und jeder das Weihnachtsmenü zu Hause zubereiten kann. Gegessen wird dann zusammen – wenn auch nur im virtuellen Raum.

Eines sollte jedoch in jedem Fall beachtet werden: Die Corona-Regeln können sich je nach Pandemie-Verlauf kurzfristig ändern. Die dann geltenden Vorschriften sollten auf jeden Fall beachtet werden.

WEIHNACHTS FIRE

RUNDUM SORGLOS:
OUTDOOR &
CORONA-
KONFORM



Ihr eigener Firmen-Weihnachtmarkt

„It's beginning to look a lot like christmas...“ – Getreu dieses Liedes bringen wir den Weihnachtsmarkt zu Ihnen auf das Firmengelände! **Bedanken Sie sich bei Ihren Mitarbeiter:innen** für ein ungewöhnliches Jahr 2021 mit einem persönlichen Weihnachtsmarkt direkt vor der Tür. **Festlich dekorierte Markthütten, winterliche Leckereien und weihnachtliche Wohlfühl-Atmosphäre** lassen keine Wünsche offen. Stärken Sie das „Wir-Gefühl“ Ihrer Mitarbeiter:innen durch einen **gemeinsamen Jahresabschluss**. Gerne bieten wir Ihnen auch das passende Unterhaltungsprogramm während des Events in Form von verschiedenen Attraktionen an.

- **Exklusiv** nur für Sie und Ihr Team
- **Weihnachtsmarkt** auf Ihrem Firmengelände
- **Unterhaltungsprogramm**
- **Outdoor** und **coronakonform**
- **Alles aus einer Hand**

ab
79,00 €
pro Person
zzgl. 19% MwSt

Sie haben nicht die Gegebenheiten um bei sich auf dem Firmengelände einen Weihnachtsmarkt aufzubauen? Kein Problem! Dann buchen Sie Ihren „Christmas for Business“ Weihnachtsmarkt im Heidegarten, Heidelberg und feiern Sie exklusiv für sich! **Weitere Infos finden Sie unter: www.christmas-for-business.de**



Ihr Ansprechpartner
Philipp Meier
Standortleiter
06222 94 810 0
pm@supaevent.de
supaevent.de

supaEVENT

supaEVENT GmbH • Adelsförsterpfad 6 • 69168 Wiesloch • info@supaevent.de



Foto: Auma

Bund unterstützt Aussteller bei Neustart auf Messen in Deutschland ab Oktober 2021

Kleine und mittelständische Unternehmen erhalten bei ihrer Teilnahme als Aussteller auf deutschen internationalen Messen in diesem Jahr finanzielle Unterstützung.

In Zusammenarbeit mit dem AUMA – Verband der deutschen Messewirtschaft hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) jetzt ein entsprechendes Förderprogramm aufgesetzt. Damit will die Bundesregierung gezielt das Exportmarketing der Unternehmen hierzulande stärken und fördern. Das Programm startet im Oktober 2021 und soll bis Ende 2022 laufen.

Anlässlich der im Bundesanzeiger veröffentlichten Mitteilung des BMWi erklärte Jörn Holtmeier, Geschäftsführer des AUMA: „Die Förderung kleiner und mittelständischer Aussteller ist ein wichtiges Signal für den Neustart in unserer Branche, die seit März 2020 mit Ausnahmen im Lockdown ist. Es unterstützt gezielt das Messemarketing der Unternehmen, um neue Kunden zu gewinnen, neue Märkte zu erschließen und bestehende Geschäftskontakte zu festigen. Gerade nach dem langen, Corona-bedingten Stillstand sind kleine und mittelständische

Unternehmen dringend auf Impulse durch Messen angewiesen, weil sie hier ihre Innovationen direkt präsentieren und Kunden persönlich ansprechen können.“

Das neue Programm fördert Einzelbeteiligungen von Ausstellern an ausgewählten Messen. Teilnehmen können Unternehmen mit Sitz in Deutschland, die nach der EU-Definition zu den kleinen und mittleren Unternehmen gehören und damit weniger als 250 Mitarbeiter haben und höchstens 50 Mio. Euro Jahresumsatz erwirtschaften.

Die Förderung umfasst einen Zuschuss bei den Kosten für Standmiete und Standbau von bis zu 12.500 Euro.

Detaillierte Informationen zur Beantragung der Förderung erteilt das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) unter www.bafa.de. Die Liste der internationalen Messen, auf denen Aussteller von der Bundesförderung profitieren können, ist beim BAFA im Bereich „Wirtschaftsförderung und Mittelstand“ und beim AUMA unter abrufbar.



Die perfekte **EVENTLOCATION**

Durch seine zentrale Lage und der guten Verkehrsanbindung über die A3 und A45 ist das CASA eine beliebte Eventlocation. Durch ausreichend zur Verfügung gestellten Parkplätzen direkt vor dem Gebäude kann eine angenehme Anreise erfolgen. Das CASA bietet verschiedene Räumlichkeiten und einen großzügigen Außenbereich im Grünen.

✉ info@casaevents-alzenau.de 🏠 casaevents-alzenau.de

Neue Räume für Ihren Dialog

Events und Kongresse in Frankfurt am Main: live, hybrid, digital



ALTE OPER
FRANKFURT

Es tut sich was in der MICE-Branche. Innovative Veranstaltungsformate sind stärker denn je gefragt und notwendig. Eine Chance, Events neu zu denken, Veranstaltungsräume neu zu definieren. Am Frankfurter Opernplatz, wo die internationale Wirtschaftswelt zu Hause ist, steht die Alte Oper Frankfurt seit 140 Jahren für das erfolgreiche Zusammenspiel von Kontinuität und Wandel: Auf der starken Basis von Tradition und Erfahrung Innovation und Zukunft zu gestalten, prägt den Charakter des Hauses. Repräsentatives Ambiente, moderne Eleganz und einladende Offenheit nicht zuletzt im völlig neu gestalteten Clara Schumann Foyer bieten den Rahmen für anspruchsvolle Events.

Von Frankfurt in die Welt

Aber das großzügige und multifunktional nutzbare Raumkonzept endet nicht an der klassizistischen Fassade der Alten Oper: Mit besten Voraussetzungen für digitale und hybride Veranstaltungsformate erweitert sich der Horizont für Dialoge im B2B und B2C. Die Alte Oper öffnet neue Räume, in denen das Live-Erlebnis seine Stärken ausspielen kann und die Vorteile einer Online-Konferenz gleichzeitig zum Zuge kommen. Durch die grundlegende Umstrukturierung und Neugestaltung zentraler



Foto: Alte Oper Frankfurt / Norbert Miguletz

Bereiche gewinnt das Haus zusätzliche Nutzungsfläche und Funktionalität. Modernste Bild-, Ton-, Video- und Streaming-technik garantiert eine flexible sowie unkomplizierte Anpassung an individuelle Ansprüche und Erfordernisse und verschafft Ideen mehr Reichweite.

Kontakt: Alte Oper Frankfurt

Telefon 0 69 / 13 40-326 und -218

E-Mail kongress@alteoper.de

www.kongresse.alteoper.de

ALTE OPER
FRANKFURT

LIVE HYBRID DIGITAL
MEHR RAUM FÜR IHRE KONGRESSE & EVENTS

kongresse.alteoper.de

Zukünftige Veranstaltungen: Hybrid oder lieber Präsenz?

Einschätzungen von Thorsten Schmidt, geschäftsführender Gesellschafter der Sinus Event-Technik GmbH, bei Frankfurt am Main, seit über 32 Jahren

Was sind unsere Erkenntnisse von „hybriden und digitalen Veranstaltungen“ der letzten Monate?

Definieren wir zunächst was hybrid und digital in Bezug auf Veranstaltungen bedeutet. In einem digitalen Format nimmt das Publikum ausschließlich auf digitalem Weg an einer Veranstaltung teil. In einem hybriden Format dagegen, nimmt zumindest ein Teil des Publikums live an der Veranstaltung teil, während ein weiterer Teil des Publikums digital teilnimmt.

Wir haben in den letzten Monaten gelernt, dass sich viele Formate gut digitalisieren lassen, nicht zuletzt auch aufgrund eines enormen Anstiegs des digitalen Verständnisses in unserer Gesellschaft. Viele Unternehmen haben so die Chance für eine noch effizientere Weise der Informationsverbreitung entdeckt. Gleichzeitig erkennen wir, dass die aktive Einbindung des Publikums bei digitalen Formaten, in Form von Interaktion oder Chat-Funktionen dennoch essenziell ist, um einen Veranstaltungscharakter zu vermitteln.

Wie werden Veranstaltungen in der Zukunft aussehen?

Wir gehen zukünftig von einer Mischung aus digitalen und Live-Formaten aus.

Für Veranstaltungen mit Fokus auf Informationsverbreitung, werden vermutlich eher digitale Formate gewählt, da sich Zahlen, Daten und Fakten auf diesem Weg wesentlich effizienter an eine große Teilnehmerzahl gleichzeitig vermitteln lassen. Schließlich stellt diese Art der Veranstaltung, durch geringeren Service, Catering sowie Reiseaufwand meist eine kostengünstigere Variante dar. Zudem sind sie durch Plug and Play Streaming Studios (bspw. das Sinus Studio im Rhein-Main Gebiet)

kurzfristiger und ökologischer umsetzbar. Inhalte lassen sich in verschiedenster Form einfacher integrieren und Zahlen, Daten, Fakten zeitgleich weltweit einer unbegrenzten Teilnehmerzahl präsentieren.

Live-Events dagegen haben den großen Vorteil, Emotionen und Sinneseindrücke deutlich nachhaltiger zu vermitteln und so ein umfangreicheres Eventerlebnis zu schaffen. Besonders auch durch den Ausbau von Home-Office Arbeitsplätzen vermuten wir, dass wenn der Fokus einer Veranstaltung auf der Emotionsvermittlung liegt, auch zukünftig auf Live-Events und „Social-Networking“ in Präsenz gesetzt wird. Das Reiseerlebnis der Teilnehmer ist eben ein Teil der Veranstaltung und das Bier mit dem Kollegen an der Bar lässt sich nun mal digital schwer ersetzen.

Dennoch sind wir uns sicher, dass es in Zukunft auch auf Live-Events deutlich mehr digitale Erweiterungen, in Form von App-Nutzung, Virtual Reality oder Live-Übertragungen geben und der kürzlich erfolgte Sprung der Digitalisierung unserer Gesellschaft vermehrt genutzt wird.



Thorsten Schmidt,
Geschäftsführer



Kontakt: Sinus Event-Technik GmbH

E-Mail info@sinus.de
www.sinus.de

Bund unterstützt Kulturveranstaltungen mit Sonderfonds

Das kulturelle Leben in Deutschland ist eigentlich vielfältig und bunt. Der Besuch von Konzerten, Theater-, Opern- und Filmaufführungen, aber auch von Ausstellungen, Lesungen oder Musicals gehört für viele Menschen ganz selbstverständlich zum Leben dazu.

Mit Beginn der Corona-Pandemie endete das abrupt. Ein Stillstand auch mit gravierenden wirtschaftlichen Folgen: Ein Großteil der Kreativen, der Künstlerinnen und Künstler verlor seine

existenzsichernden Einnahmen. Vor allem vielen Kulturveranstaltern fehlen inzwischen auch die Mittel, um sich auf eine Zeit der Wiedereröffnung einzustellen und Planungen für zukünftige kulturelle Angebote zu wagen.

Gezielte Unterstützung für die Kulturbranche

Hier soll der Sonderfonds des Bundes für Kulturveranstaltungen in Höhe von bis zu 2,5 Milliarden Euro helfen. Er wird vom Bundesministerium der Finanzen (BMF) und von der Beauftragten

der Bundesregierung für Kultur und Medien (BKM) verantwortet, die auch die Umsetzung des Programms koordiniert. Der Sonderfonds ergänzt die bestehenden Hilfen des Bundes für die Kulturbranche.

Sonderfonds mit zwei Hilfs-Bausteinen

Der Sonderfonds unterstützt die Wiederaufnahme und die Planbarkeit von Kulturveranstaltungen mit zwei zentralen Bausteinen: Die Wirtschaftlichkeitshilfe für kleinere Veranstaltungen, die unter Beachtung coronabedingter Hygienebestimmungen der Länder mit reduziertem Publikum geplant sind. Diese Hilfe steht für Veranstaltungen mit bis zu 500 Personen, die zwischen 1. Juli 2021 und 31. März 2022 stattfinden, und für Veranstaltungen mit bis zu 2.000 Personen, die zwischen 1. August 2021 und 31. März 2022 geplant sind, zur Verfügung.

Der zweite Baustein ist eine Ausfallabsicherung für größere Kulturveranstaltungen, die zwischen 1. September 2021 und 31. Dezember 2022 geplant sind. Dies betrifft Konzerte und Festivals mit über 2.000 Besucherinnen und Besuchern, die einen langen Planungsvorlauf benötigen.

Alle Veranstaltungen müssen vor ihrer (geplanten) Durchführung unter [sonderfonds-kulturveranstaltungen.de](https://www.sonderfonds-kulturveranstaltungen.de) registriert werden. Die Antragstellung erfolgt nach der Veranstaltung (oder ihrer Absage) und spätestens acht Wochen nach dem Termin der (letzten im Antrag registrierten) Veranstaltung.

Umsetzung durch die Länder

Umgesetzt wird der Sonderfonds des Bundes über die Kulturministerien der Länder. Die dortigen Kulturbehörden oder andere beauftragte Stellen sind zuständig für die Prüfung und Bewilligung der Anträge.

Die Registrierung der Anträge erfolgt unter [sonderfonds-kulturveranstaltungen.de](https://www.sonderfonds-kulturveranstaltungen.de) – eine IT-Plattform, die von der Freien und Hansestadt Hamburg für alle Länder betreut wird.

Kontakt:

Service-Hotline 08 00 / 6 64 84 30
www.sonderfonds-kulturveranstaltungen.de

Wir bringen Menschen zusammen – live, digital, hybrid

CONGRESS PARK HANAU

CONGRESS PARK HANAU



- ▶ Professionelle Beratung und Know-how
- ▶ Hygienekonzepte und ausreichend skalierbare Flächen
- ▶ Modernstes Technik-Equipment
- ▶ Breitbandglasfaser-Technologie bis 100 MBits
- ▶ Hochleistungs-WLAN-Infrastruktur (Standard 802.11ac)

Mehr als Location.

Entdecken Sie Ihre Möglichkeiten im CPH!



▶ **CONGRESS PARK HANAU**
Schlossplatz 1 | 63450 Hanau
www.cph-hanau.de

Telefon +49 (0) 61 81 – 277 50

Tagungen

Kongresse

Kultur

KING

Kultur & Kongress
Ingelheim am Rhein

GEMEINSAM ODER ZUSAMMEN GETRENNT

Ob zielgerichteter Live-Stream oder eine hybride Kombination mit Präsenzgästen vor Ort – die KING Kultur- und Kongresshalle Ingelheim am Rhein bietet Ihnen dafür die optimale Infrastruktur.

- Umfangreiche technische Ausstattung
- Verköstigung Ihres Events
- Persönliche Projektbetreuung (Organisation & Technik)
- Hotels in unmittelbarer Nähe
- Tiefgarage im Haus
- ÖPNV fußläufig

IKuM – Ingelheimer Kultur und Marketing GmbH

Fridtjof-Nansen-Platz 5
55218 Ingelheim am Rhein

Tel.: 06132 . 710 009 0
vertrieb@ikum-ingelheim.de

www.king-ingelheim.de

Sicherer Messebesuch

Die Messe Frankfurt ist mit einem im Livebetrieb erprobten Schutz- und Hygienekonzept unter Einbeziehung der drei „Gs“ bereit für den Neustart. Die ersten Veranstaltungen haben bereits erfolgreich stattgefunden.



Die Hallen- und Infrastruktur der Messe Frankfurt ist nicht nur einzigartig, sondern auch ein wichtiger Baustein im Schutz- und Hygienekonzept. Um die persönliche Begegnung im Rahmen von Präsenzmessen für alle Teilnehmenden so sicher wie möglich zu gestalten, greift die Messe Frankfurt auf verschiedene Kontrollmechanismen zurück. Diese gehen weit über die Maßnahmen im öffentlichen Bereich hinaus und machen die Frankfurter Messehallen auch in Pandemiezeiten zu exzellenten Begegnungsstätten, wie sich zuletzt Ende Juli zur Eurobico zeigte, die mit großem Erfolg als Präsenzmesse stattfand. Zu den Maßnahmen gehören 100 Prozent Frischluftzufuhr, großzügige Gestaltung von Hallen und Eingängen um Sicherheitsabstände zu wahren, intensive Reinigungsmaßnahmen, ein hygieneangepasstes Gastronomiekonzept sowie das bewährte Tragen eines Mund- und Nasenschutzes. Um Zutritt zu den Veranstaltungen auf dem Gelände zu erhalten, erbringt jede teilnehmende Person einen Nachweis, dass keine Infektion mit dem Corona-Virus SARS-CoV-2 vorliegt. Es gelten die drei „Gs“: ein Impfnachweis, ein Genesenennachweis oder ein aktueller Testnachweis. Durch das klar regulierte Online-Ticketing mit Vollregistrierung besteht gleichzeitig die Möglichkeit zur konsequenten Kontaktverfolgung.

Wie sehr die persönliche Begegnung auf Messen fehlt, belegte jüngst eine von der Messe Frankfurt durchgeführte Umfrage, an der sich 59.000 Unternehmen beteiligten. Das Ergebnis: 97 Prozent der befragten Unternehmen wollen wieder an Messen vor Ort teilnehmen, zwei Drittel davon wünschen sich sogar reine Präsenzveranstaltungen.

Weitere Informationen: www.messefrankfurt.com

Herzlich willkommen in der Neuen Stadthalle Langen



Gastlich. Festlich. Professionell.

Eine der schönsten Veranstaltungs- und Tagungshallen im Rhein-Main-Gebiet freut sich auf Ihren Besuch. Ausgezeichneter Service, kurze Wege, außergewöhnliche Architektur, moderne Technik und ein eingespieltes Team erwarten Sie in diesem überraschend vielfältigen, wandelbaren Haus mit den Glasgemälden von Weltrang.

Neue Stadthalle  Langen

Südliche Ringstraße 77, 63225 Langen
Telefon: 06103 203-410

E-Mail: neue-stadthalle@langen.de

www.neue-stadthalle-langen.de



Veranstaltungen – Mit Abstand am besten

In den Foyers brummt das Leben. Es werden Standflächen ausgemessen, Materialien von A nach B transportiert und ein Stand nach dem anderen entsteht eine Industrieausstellung. Dazwischen allerlei Personen, die aufbauen und koordinieren, damit die Besucher*innen einen Tag später durch die Ausstellung schlendern können. Es wirkt fast so wie eine Szene aus der Zeit vor der Pandemie, passiert aber im September 2021. Wie ist das möglich?

Bei genauerem Hinsehen fällt auf, hier und da blitzt ein rotes Roll Up mit Sicherheitshinweisen auf. Masken sind überall präsent, die Abstände zwischen den Personen sind etwas größer und an den Ein- sowie Ausgänge steht auch mehr Personal. Doch hinter diesen kleinen Veränderungen steckt ein langer Prozess zur Erstellung, Testung und Weiterentwicklung eines umfangreichen Hygienekonzepts. Ein Konzept, das heute neben dem Mannheimer Congress Center Rosengarten auch in Berlin und weiteren Städten deutschlandweit wieder sichere Veranstaltungen mit Besucher*innen ermöglicht. Der Fokus lag dabei stets auf einer für Veranstalter sowie Veranstaltungshäuser realisierbaren Lösung, die gleichzeitig auch eine hohe Sicherheit bietet. Zur Ausarbeitung wurden deshalb nicht nur Expert*innen aus der Veranstaltungswirtschaft, sondern auch aus dem Gesundheitswesen hinzugezogen, um beide Welten zusammenzuführen. Dabei war stets klar: „Für uns steht die Gesundheit und Sicherheit aller Besucher*innen und Mitarbeiter*innen an erster Stelle“ (Bastian Fiedler, m:con CEO).



„Für uns steht die Gesundheit und Sicherheit aller Besucher*innen und Mitarbeiter*innen an erster Stelle.“

Bastian Fiedler, CEO

Neben den aktuellen Vorgaben der jeweiligen Verordnungen wurde das Konzepts auch unter Einbezug der konkreten Praxis weiterentwickelt. So ermöglichten Streaming Veranstaltungen mit kleinem Publikum nicht nur neue Perspektiven und Möglichkeiten für die Inszenierung, sondern boten auch die Chance, Verbesserungen für das Hygienekonzept auszuarbeiten.

Um auch Veranstaltungen mit größeren Personenzahlen realistisch unter Pandemiebedingungen abbilden zu können, führte die m:con in Kooperation mit dem Fraunhofer Institut Goslar, der Baden-Württemberg Stiftung, dem Universitätsklinikum Mannheim, 21Dx und Corowell mit „SAFE – SimulAtion Für die Eventbranche“ eine eigene Testveranstaltung durch. Hier wurden neben verschiedenen Covid 19-Testverfahren und der idealen Lenkung von Personenströmen auch die Aerosol-Belastung in einem Saal unter verschiedenen Bedingungen getestet. Diese Erkenntnisse waren dabei nicht nur für m:con als Agentur und das Congress Center Rosengarten aufschlussreich, sondern dienten auch als Basis für einen fruchtbaren Dialog mit der Landesregierung Baden-Württemberg. Das Ergebnis - heute können unter gewissen Auflagen auch Veranstaltungen mit größeren Besucherzahlen wieder stattfinden und das Congress Center Rosengarten füllt sich mit Leben.

Als Event- und Kongressagentur bietet m:con damit wieder die gesamte Bandbreite von Planung, Organisation und Durchführung von Präsenz-, Hybrid- oder Digitalveranstaltungen im Congress Center Rosengarten, der Metropolregion Rhein-Neckar und deutschlandweit und allem voran sicher an.

Mehr Infos unter www.mcon-mannheim.de.

Gemeinsam.
Für die Region.

Verbindungen,
die einen
weiterbringen.



Foto: iStock / cagkarsayin



1,6 Millionen Entscheider im Mittelstand lesen monatlich die IHK-Magazine in Deutschland.* Genau diese Entscheider verantworten die Anschaffung von Investitionsgütern in den Unternehmen und haben auch privat ein ausgeprägtes Konsuminteresse.

Nutzen Sie diese starken Verbindungen und schalten Sie Ihre Werbung dort, wo Sie Ihre Kunden erreichen und neue Geschäftsbeziehungen aufbauen wollen: im IHK WirtschaftsForum.


zarbockverlag

Rufen Sie uns an oder
schreiben Sie uns eine E-Mail.

Armin Schaum
Telefon 0 69 / 42 09 03 55
E-Mail armin.schaum@zarbock.de

* Quelle: Reichweitenstudie Entscheider im Mittelstand

Als Schaufenster dunkel blieben

Foto: Picture Alliance / Jullstein bild



Schaufensterdekoration in den Zwanzigerjahren.

Die Frankfurter Magistratsverordnung vom Juli 1921 untersagte die Schaufensterbeleuchtung. Die Handelskammer fand gute Argumente, weshalb das Verbot unberechtigt war – nachzulesen in den Mitteilungen der Vereinigten Handelskammern Frankfurt und Hanau vom Oktober 1921.

Der Kohlenmangel ist jetzt nicht mehr derart, daß der geringe Verbrauch für die Gewinnung von elektrischer Energie für die Schaufensterbeleuchtung in die Wagschale fallen könnte. [...] Jedenfalls steht [sie] in gar keinem Verhältnis zu dem Verbrauch für die elektrische Beleuchtung der Vergnügungsorte, Theater usw., die nach der Verordnung [...] bis zur Polizeistunde elektrisches Licht brennen dürfen. [...] Das Schaufenster bildet einen untrennbaren Teil des Ladengeschäftes und seine Beleuchtung [trägt] auch zur Verkehrssicherheit bei, da sie die Straße mitbeleuchtet.

AUSFLUGSTIPP

Mein Lieblingsort

Von Thomas Lehr, Co-Founder,
Ivicos, Frankfurt

Radeln auf der Hohen Straße



Eine der schönsten Radrouten der Region ist die Hohe Straße. Sie ist Teilstück einer im Mittelalter bedeutenden Handelsroute, die von Paris kommend über Trier, Mainz, Fulda, Erfurt nach Leipzig führte. Vom Einstieg in Bergen-Enkheim bis nach Marköbel eröffnet der Höhenweg wunderbare

Blicke auf weite Landschaften bis in den Taunus auf der einen und den Spessart auf der anderen Seite. Auf dem Rückweg fährt man – daheim ist daheim – auf die Skyline Frankfurts zu.



Foto: Regionalpark RheinMain / Stefan Copp



Regionalpark Ballungsraum RheinMain
Frankfurter Straße 76
65439 Flörsheim
Telefon 06145/9363620
www.regionalpark-rheinmain.de
🔍 Hohe Straße



Haben auch Sie einen Ausflugstipp oder einen Lieblingsort in FrankfurtRheinMain, den Sie im IHK Wirtschaftsforum vorstellen möchten? Dann schreiben Sie uns unter ausflugstipp@frankfurt-main.ihk.de. Vorschläge für gewerbliche Angebote können nicht berücksichtigt werden.



IHK

Hessischer Industrie-
und Handelskammertag

ICH SUCHE WAS ERNSTES ...

... damit ich beruhigt in den
Ruhestand gehen kann!

Unternehmensnachfolge spielt sich im Herzen ab. Die Suche nach einem passenden Partner oder einer passenden Partnerin ist schwer. Deshalb unterstützen die hessischen Industrie- und Handelskammern mit umfangreicher Beratung. Unser Ziel ist Ihr Match.

Lassen auch Sie sich beraten! www.hihk.de/nachfolge

#nachfolgegesucht

CLEVERE KOMBI FÜR IHR BUSINESS.



Der ŠKODA OCTAVIA iV – Plug-in-Hybrid.

Mtl. Leasingrate
ab 99,- €¹

UNSER LEASINGANGEBOT¹:

ŠKODA OCTAVIA COMBI Ambition 1,4 TSI iV 150 kW 6-Gang-DSG Plug-in-Hybrid

Leasing-Sonderzahlung (entspricht z. B. der möglichen BAFA-Prämie i. H. von 4.500,00 € ²)	5.300,00 €	Jährliche Fahrleistung	10.000 km
Vertragslaufzeit	24 Monate	Monatliche Rate	99,00 €

Kraftstoffverbrauch in l/100 km, kombiniert: 1,3; Stromverbrauch in kWh/100 km, kombiniert: 11,6; CO₂-Emission in g/km, kombiniert: 31. Effizienzklasse A+.³ Elektrische Reichweite nach WLTP: bis zu 67 km.⁴

¹ Zzgl. Überführungskosten, Zulassungskosten und MwSt. Die zu leistende Netto-Sonderzahlung enthält einen Teil der Höhe der möglichen staatlichen Förderung durch das BAFA. Ein Angebot der ŠKODA Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Nur gültig für gewerbliche Kunden und bei Bestellung bis zum 30.09.2021. Bonität vorausgesetzt. Nicht kombinierbar mit weiteren ausgewählten Sonderaktionen oder Sonderkonditionen. Das Angebot gilt nur solange der Vorrat reicht und nur für Kunden, die zum Zeitpunkt der Bestellung bereits drei Monate als Gewerbetreibender (ohne gültigen Konzern-Großkundenvertrag bzw. die in keinem gültigen Großkundenvertrag bestellberechtigt sind), selbstständiger Freiberufler, selbstständiger Land- und Forstwirt oder Genossenschaft aktiv sind.

² Der Umweltbonus (4.500,- € brutto) setzt sich zusammen aus einer vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), Referat 422, Frankfurter Str. 29–35, 65760 Eschborn, www.BAFA.de, sowie einer von ŠKODA gewährten Prämie. Die Auszahlung des Anteils der BAFA erfolgt erst nach positivem Bescheid des von Ihnen gestellten Antrags. Der Umweltbonus endet mit Erschöpfung der bereitgestellten Fördermittel, spätestens am 31.12.2021. Ein Rechtsanspruch besteht nicht. Die von ŠKODA gewählte Prämie ist bereits in unseren Angeboten berücksichtigt.

³ Ermittelt im neuen WLTP-Messverfahren, umgerechnet in NEFZ-Werte zwecks Pflichtangabe nach Pkw-EnVKV. Nähere Informationen erhalten Sie bei uns oder unter skoda.de/wltp

⁴ In der Grundausstattung. Tatsächliche Reichweite abhängig von Faktoren wie persönlicher Fahrweise, Streckenbeschaffenheit, Außentemperatur, Witterungsverhältnissen, Nutzung von Heizung und Klimaanlage, Vortemperierung, Anzahl der Mitfahrer.

Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

VOLKSWAGEN AUTOMOBILE FRANKFURT GmbH

Mainzer Landstr. 404, 60326 Frankfurt
T 069 870016-1948
info@volkswagen-frankfurt.de

Hügelstraße 21, 60435 Frankfurt
T 069 870016-1948
info@volkswagen-frankfurt.de

**Volkswagen Automobile
Frankfurt**



ŠKODA