

IHK Wirtschafts**FORUM**

Unternehmermagazin für die Region FrankfurtRheinMain

A 4836 | Jahrgang 145



FOKUSTHEMA
Afrika

**42_ Ein Türöffner
für Existenzgründer**
IHK-Pitch-Arena

**46_ Mit Geschichten
die Zuhörer begeistern**
Teammeetings

**58_ Bundesbestenehrung
diesmal online**
Ausbildung

Miteinander. Füreinander.

Weil's um mehr als Geld geht.

Jetzt Jubiläums-Aktionen entdecken!
www.frankfurter-sparkasse.de/200jahre



Frankfurter Sparkasse

1822

**Liebe Leserinnen, liebe Leser!**

Der afrikanische Kontinent bietet mit rund 1,3 Milliarden Menschen viel Potenzial für deutsche Unternehmen. Seit Jahren wächst der afrikanische Markt schneller als die Weltwirtschaft. Darüber hinaus eröffnet die 2021 neu gegründete panafrikanische Freihandelszone „African Continental Free Trade Area“ neue Möglichkeiten für ausländische Investoren.

Trotz Rückschlägen durch die Covidpandemie ist das Interesse deutscher Unternehmen an den afrikanischen Märkten fortwährend hoch. Gleichzeitig ist die Nachfrage nach deutschen Produkten in Afrika weiterhin groß; „Made in Ger-

„Die Nachfrage nach deutschen Produkten ist in Afrika weiterhin groß“

many“ wird in Bezug auf Qualität und Zuverlässigkeit durchaus geschätzt. Im Koalitionsvertrag der neuen Bundesregierung wird die enge Verbundenheit Deutschlands mit unserem afrikanischen Nachbarkontinent betont. Nun kommt es auf die Umsetzung an.

Ziel der deutschen Afrikapolitik sollte es zunächst sein, den Kontinent nach den coronabedingten Schwierigkeiten zu stabilisieren und das Wirtschaftswachstum wieder in Gang zu bringen. Eine noch bessere Unterstützung sowohl der deutschen Firmen, die einen Eintritt in die afrikanischen Märkte planen, als auch der afrikanischen Privatwirtschaft vor Ort ist daher gefragt. Um dies zu erreichen, bedarf es einer einheitlichen, ressortübergreifenden Afrikastrategie der Bundesregierung. Auf eine engere und verbesserte Abstimmung der Maßnahmen der deutschen Außenwirtschaftsförderung mit den Aktivitäten der Entwicklungszusammenarbeit sollte dabei besonderer Wert gelegt werden.

Prof. Heinz-Walter Große

Vorsitzender, Subsahara-Afrika Initiative
der Deutschen Wirtschaft, Berlin



02|03_

FOKUSTHEMA

Afrika

Mit 54 Staaten ist der afrikanische Kontinent äußerst heterogen; wirtschaftliche Chancen und Herausforderungen liegen hier dicht beieinander. In Afrika aktive Unternehmer aus dem IHK-Bezirk Frankfurt berichten im Fokusthema über ihre Erfahrungen.



3_ Vorwort**6_ Kurzmeldungen****Fokusthema Afrika**

- 10_** Investitionsstandort: „Unternehmer brauchen Mut“
- 22_** Ecoligo Invest: Solarenergie für Afrika
- 24_** Finanzierung: Dreh- und Angelpunkt
- 28_** Affinem: Neue Perspektiven eröffnen
- 30_** Start-up-Szene: Partner für den Markteintritt

Unternehmensreport

- 34_** Rolf Schneider Handelsgesellschaft: Wo das Wort noch zählt
- 36_** Zukunftsinvestitionen: Strom kommt aus der Steckdose
- 38_** Sun Chemical Group: „Neue Geschichte schreiben“

Unternehmenspraxis

- 42_** IHK-Pitch-Arena: Ein Türöffner für Gründer
- 46_** Teammeetings: Mit Geschichten begeistern

Metropolregion FrankfurtRheinMain

- 48_** Steinbach: Hessens größtes Dorf
- 50_** Konjunktur: Verhaltener Optimismus

IHK intern

- 54_** Frankfurt: Zu Besuch in der IHK

Aus- und Weiterbildung

- 58_** Bundesbeste: „Meine zweite Familie“

60_ Recht und Steuern | 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.

EXISTENZGRÜNDUNG

Jetzt bewerben: Frankfurter Gründerpreis

Die Wirtschaftsförderung Frankfurt ruft zur Bewerbung für den Frankfurter Gründerpreis 2022 auf. Start-ups und Existenzgründer, die in 2021 im Frankfurter Stadtgebiet gegründet oder 2021 mit ihrem Kundengeschäft begonnen haben, können sich bis 3. März um den Frankfurter Gründerpreis bewerben, der Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen bei der Umsetzung ihrer Gründungsideen unterstützen möchte. Weitere Infos und Bewerbung unter <https://frankfurt-business.net>  Frankfurter Gründerpreis

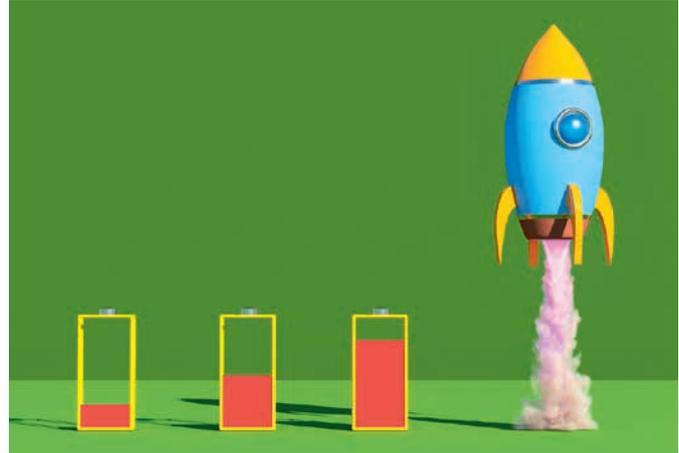


Foto: Getty Images / Boris SV

STANDORTPOLITIK

Neuausrichtung der Regionalförderung

Im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ (GRW) haben Bund und Länder neue GRW-Fördergebiete festgelegt. Ziel dieser Regionalförderung ist es, die Wirtschaft in den strukturschwachen Regionen zu stärken sowie die Infrastruktur auszubauen. Die GRW fördert eigenbetriebliche und gewerbliche Investitionen des Anlagevermögens, also beispielsweise bauliche Kosten, Maschinen oder Einrichtungen. Kleine, mittlere und große Unternehmen können die Förderung beantragen. Voraussetzung ist eine Betriebsstätte in einem GRW-Fördergebiet. Aus der Metropolregion Frankfurt-RheinMain wurden der Landkreis Odenwald und die kreisfreie Stadt Worms neu aufgenommen. www.bmwi.de

 GRW

UNTERNEHMENSFÖRDERUNG

Corona-Wirtschafts- hilfen verlängert



Die bisherige Überbrückungshilfe III Plus wird nun im Wesentlichen als Überbrückungshilfe IV bis Ende März fortgeführt. Unternehmen erhalten darüber weiterhin die Erstattung von Fixkosten. Zusätzlich bekommen Unternehmen, die von der Coronapandemie besonders schwer und von Schließungen betroffen sind, im Rahmen der Überbrückungshilfe IV einen zusätzlichen Eigenkapitalzuschuss. Ebenfalls fortgeführt wird die bewährte Neustarthilfe für Soloselbstständige. Mit der Neustarthilfe 2022 können sie weiterhin pro Monat bis zu 1500 Euro an direkten Zuschüssen erhalten, insgesamt für den verlängerten Förderzeitraum also bis zu 4500 Euro.

STANDORTPOLITIK

Masterplan Mobilität: Bürger werden beteiligt



Foto: Picture Alliance / Daniel Kubinski

Die Stadt Frankfurt hat die Arbeit am Masterplan Mobilität und Verkehr begonnen. Gemeinsam mit interessierten Akteuren der Stadtgesellschaft sollen nicht nur eine Vision, sondern auch konkrete Ziele und Handlungsschwerpunkte für ein nachhaltigeres Gesamtverkehrssystem entwickelt werden. Auch Unternehmen sind aufgerufen, ihre Perspektiven und Bedürfnisse einzubringen. Ein erstes Mobilitätsforum hat bereits im Januar stattgefunden, bis zum Sommer sollen zwei weitere folgen. <https://frankfurt.de>

 Masterplan Mobilität

RECHT

Neues Cookie-Gesetz

Mit Inkrafttreten des Telekommunikation-Telemediendatenschutzgesetzes (TTDSG) am 1. Dezember kündigen sich Veränderungen für Websitebetreiber an. Es bestätigt zunächst die bereits gängige Praxis, von Websitebesuchern aktiv mittels Cookie-Banner die Einwilligung zum Setzen von Cookies einzuholen. Sie ermöglichen es Websitebetreibern, Daten über das Nutzerverhalten zu erheben und den Internetauftritt entsprechend zu optimieren. Das neue Gesetz macht auch den Weg für den Einsatz von sogenannten Personal Information Management Systems (kurz Pims) frei. Mithilfe solcher Programme können Internetnutzer die Einwilligung und Ablehnung von Cookies automatisieren, werden also nicht mehr durch Banner gestört. Zunächst muss die Bundesregierung jedoch die Anforderungen an Pims festlegen, erst dann können solche Dienste angeboten werden.

UNTERNEHMENSFÖRDERUNG

Hessen-Mikroliquidität wird verlängert

Das Darlehensprogramm Hessen-Mikroliquidität, das seit Beginn der Coronapandemie kleinen Unternehmen und freiberuflich arbeitenden Personen schnell und wirksam mit bis zu 35000 Euro Darlehenssumme hilft, wurde verlängert – korrespondierend zur Verlängerung der Überbrückungshilfe III Plus und der Neustarthilfe Plus des Bundes erfolgt die Verlängerung zunächst bis zum 31. März.



Foto: Getty Images / tommy

www.wibank.de  Mikroliquidität

FÜR SIE IN DEN BESTEN LAGEN

VP

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

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 / Charday Penn

Verlag

Druck- und Verlagshaus Zarbock GmbH & Co. KG
Sontraer 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. 123 vom 1. November 2021

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

2. Februar 2022

Teilbeilage

TÜV NORD Akademie GmbH, Frankfurt

UNTERNEHMENSFÖRDERUNG

Aufbruchstimmung in der Start-up-Szene

Das Geschäftsklima in der deutschen Start-up-Szene hat sich deutlich aufgehellt und liegt wieder auf dem Niveau von 2019. Gründer finden hierzulande immer bessere Bedingungen vor: Zwei Drittel bewerten das Start-up-Ökosystem an ihrem Standort als gut oder sehr gut – das sind vier Prozentpunkte mehr als im Vorjahr. Diese positive Entwicklung spiegelt sich auch auf dem Arbeitsmarkt wider. Doch die Talentsuche entwickelt sich neben der Kapitalbeschaffung zu einer der großen Hürden für die Jungunternehmer. Eine weitere große Herausforderung ist außerdem der unzureichende Zugang zu Daten und deren Konzentration bei wenigen internationalen Konzernen. www.deutscherstartupmonitor.de

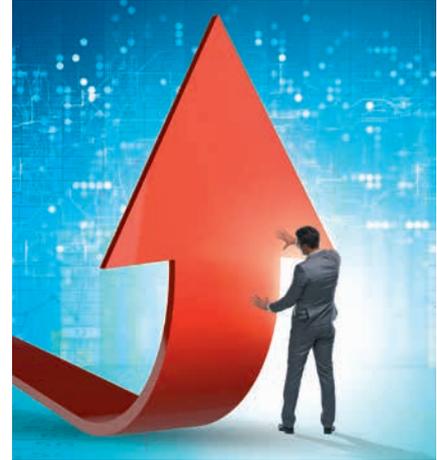


Foto: Picture Alliance / Zoonar / Elnur Amikishiyev

SERVICE

IHK Frankfurt mit neuem Webauftritt

Wer die IHK Frankfurt online besucht, wird feststellen: alles neu. Die IHK Frankfurt ist dem IHK24-Verbund beigetreten, dem rund 60 IHKn in Deutschland angehören. Neben einem völlig neuen Erscheinungsbild wurde die Struktur vereinfacht, die Suchfunktion ausgebaut und es wurden neue Bereiche geschaffen. Ziel ist es, die Informationen für Nutzer noch leichter zugänglich zu machen. Das Angebot wird mit digitalen Services kontinuierlich ausgebaut. www.frankfurt-main.ihk.de

VERKEHR

Mehr Züge und Komfort dank digitaler Steuerung

Frankfurt will als erste deutsche Stadt ein digitales Zugsicherungssystem im gesamten Liniennetz installieren. Dabei kommunizieren die einzelnen Straßen- und U-Bahn-Fahrzeuge ständig untereinander, sodass sie in kürzeren Abständen fahren und dabei sanfter beschleunigen und bremsen können. Dies senkt ihren Energiebedarf und den Verschleiß. Die Kapazität des Streckennetzes wächst um 25 Prozent, ohne dass neue Gleise gebaut werden müssten. Die Umrüstung der ersten Fahrzeuge soll Ende des Jahres beginnen, bis 2031 soll das System auf das gesamte Netz ausgedehnt werden. Zu den Gesamtkosten von rund 230 Millionen Euro steuert der Bund 81 Millionen Euro bei, vom Land Hessen kommen etwa 14,3 Millionen Euro. www.vgf.de

ARBEITSMARKT

Kampagne „Ein Team!“

Unternehmen leben von den vielfältigen Stärken ihrer Mitarbeiter; Diversität macht einen Betrieb wettbewerbsfähiger. Wer Menschen mit Behinderung beschäftigt, gewinnt deutlich an dieser Vielfalt, und immer mehr Arbeitgeber entdecken das enorme Potenzial integrativer Unternehmenskultur. Die Kampagne „Ein Team!“ der Landesarbeitsgemeinschaft Inklusionsfirmen möchte ein Bewusstsein dafür schaffen, dass Menschen mit Behinderung ein selbstverständlicher Teil der Arbeitsgesellschaft sind. Die Kampagne zeigt, wie gut die Zusammenarbeit im Team mit Menschen mit Beeinträchtigung funktioniert und motiviert hessische Betriebe dazu, selbst ein Inklusionsbetrieb zu werden oder eine Inklusionsabteilung zu gründen. www.ein-team-inklusive.de

Foto: Getty Images / Westend61



UNTERNEHMENSFÖRDERUNG

Immer mehr Unternehmen suchen Nachfolger

Für insgesamt rund 190000 Unternehmen steht nach Schätzungen des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn in den kommenden fünf Jahren eine Nachfolge an. Das sind 27 Prozent mehr als in den fünf Jahren zuvor und sogar 72 Prozent im Vergleich zur Zeit vor 2014. Die steigende Zahl an Unternehmen, die vor der Übergabe stehen, zieht einen höheren Bedarf an Übernehmern nach sich. Um eine Nachfolge erfolgreich umzusetzen und den Betrieb sowie Arbeitsplätze zu erhalten, gilt es, sich frühzeitig mit dem Thema Nachfolge auseinanderzusetzen. Zudem sollten Interessierte bei ihrer Gründungsplanung durchaus auch eine Unternehmensübernahme in Betracht ziehen. www.ifm-bonn.org  Unternehmensübertragungen

STANDORTPOLITIK

FUAS erforscht Parksuchverkehr



Foto: Picture Alliance / Arne Diebert

Wie groß ist das Problem des Parksuchverkehrs, gerade in Großstädten, wirklich? Und wäre ein alternatives Verkehrsmittel – zum Beispiel das Fahrrad – nicht manchmal schneller gewesen? Ein durch das Bundesverkehrsministerium mit rund 1,5 Millionen Euro gefördertes Forschungsprojekt analysiert die Parkplatzsuche und entwickelt Lösungsansätze. An der Frankfurt University of Applied Sciences (Frankfurt UAS) wird im Forschungsprojekt „start2park – Parksuche erfassen, verstehen und prognostizieren“ der Parksuchverkehr intensiv erforscht. Über eine Forschungsdaten-App wird die Platzplatzsuche an vielen unterschiedlichen Standorten und zu vielen unterschiedlichen Zeitpunkten getrackt und Einflussfaktoren, beispielsweise der Fahrtzweck, werden ermittelt. Das Projekt läuft noch bis Juni 2023. www.start2park.com

EXISTENZGRÜNDUNG

Familientradition: der beste Gründungsgrund



Was motiviert Menschen, ein eigenes Unternehmen zu gründen? Dazu wurden über 3000 Personen in Deutschland für die Ausgabe des Global Entrepreneurship Monitors 2020/2021 befragt, die das RKW Kompetenzzentrum in Kooperation mit dem Institut für Wirtschafts- und Kulturgeografie der Leibniz-Universität Hannover erstellt. Für 65 Prozent der jüngsten Gründer (18- bis 24-Jährige) stellt die „Fortführung der Familientradition“ das wichtigste Gründungsmotiv dar. An zweiter Stelle nennt diese Zielgruppe ökonomische Beweggründe, wie den „Lebensunterhalt zu verdienen, weil Arbeitsplätze selten sind“ (61 Prozent). Und auch für die Hälfte der älteren Gründer (55- bis 64-Jährige) spielt dieses Motiv eine zentrale Rolle.

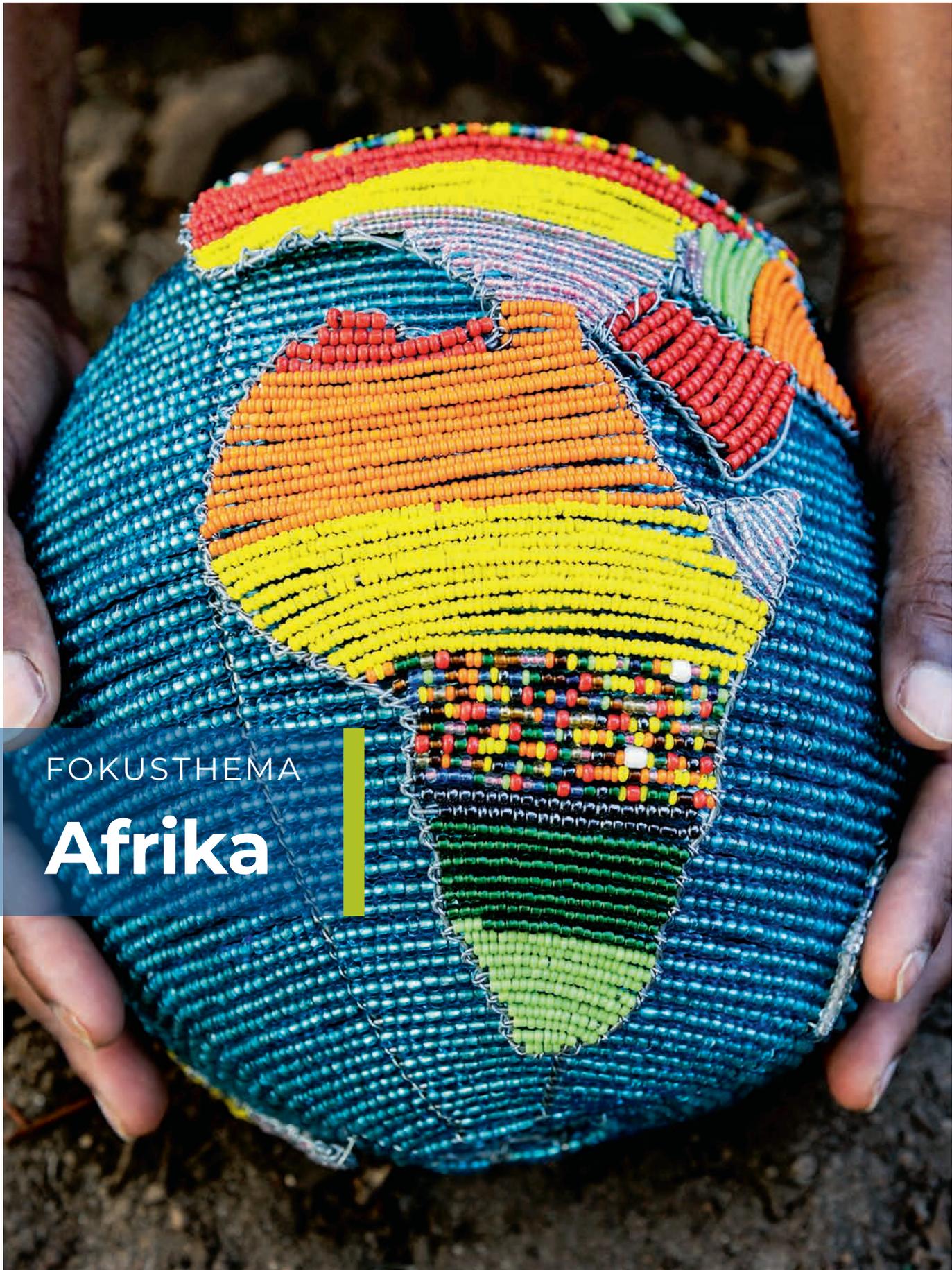


Foto: Getty Images / David Malan

FOKUSTHEMA

Afrika

„Unternehmer brauchen Mut“

Mit 54 Staaten ist der afrikanische Kontinent äußerst heterogen; wirtschaftliche Chancen und Herausforderungen liegen hier dicht beieinander. Fünf in Afrika aktive Unternehmer aus dem IHK-Bezirk Frankfurt berichten über ihre Erfahrungen.

Für eine achttägige Reise hatte Fred Haferkamp schweres Gepäck. Mit drei Koffern reiste der Frankfurter Unternehmer im November vergangenen Jahres in das westafrikanische Senegal. Mit dabei: diverse Biere in Flaschen und in Dosen. Die Delegationsreise nutzte der Geschäftsführer von Globex Food, um die Vertriebschancen auf dem Markt mit seinen knapp 17 Millionen Einwohnern auszuloten. „Wir Deutsche sind ein bisschen spät dran“, sagt der Diplom-Kaufmann. Belgier, Niederländer und Dänen seien mit ihren Produkten seit Jahren präsent. Dennoch ist Haferkamp optimistisch, dass noch Platz für seine Produkte ist. Im vergangenen Jahr stieg der Export deutscher Biere nach Senegal um knapp 70 Prozent.

„Made in Germany hat in Afrika einen sehr guten Klang, die Produkte werden geschätzt“

„Made in Germany hat vor Ort einen guten Klang, nicht zuletzt wegen der langen Biertradition.“ Um die Zeit effizient zu nutzen, nahm Haferkamp einen Service der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) in Anspruch. Die Organisation stellt deutschen Firmen entwicklungspolitische Experten, sogenannte Business Scouts, zur Seite. Sie unterstützen die Wirtschaft bei Engagements in Entwicklungs- und Schwellenländern. So konnte Haferkamp vor Ort zahlreiche Distributoren treffen, mit ihnen seine Biere verkosten und ein Gefühl für den Markt entwickeln.

Gute Wachstumsperspektiven in vielen Branchen

Überraschend für den Globex-Chef ergab sich sogar ein Kontakt zu einem Unternehmer aus dem benachbarten Mali, der gleich drei Container mit Bier made in Germany beziehen wollte. „Von Senegal aus könnten wir dann auch weitere Märkte im Umfeld erreichen, sei es Burkina Faso, die Elfenbeinküste oder Mali“, sagt der Manager, der sich vor Ort überzeugen konnte, wie geordnet und politisch stabil sich der Senegal präsentiert. In einem ersten Schritt will Globex Food jetzt mit Exporten erste Länder des großen Kontinents erobern. „Nach einigen Jahren wäre es auch denkbar, mit Distributoren vor Ort Abfüllanlagen oder gar eine eigene Produktion aufzubauen. Dafür müssen wir uns aber sicher sein, die richtigen Partner zu haben“, betont Haferkamp.



IHK ONLINE

Weitere Infos zum Thema Außenwirtschaft finden Sie auf der IHK-Internetseite unter:

www.frankfurt-main.ihk.de
International

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

- Afrika ist riesig: Mit über 357 000 Quadratkilometern ist der Kontinent etwa 85-mal größer als Deutschland.
- Bis 2050 wird die afrikanische Bevölkerung von 1,4 auf 2,5 Milliarden Menschen wachsen.
- Im gleichen Zeitraum werden elf neue Megacities entstehen – mit entsprechendem Bedarf an Infrastruktur.
- Die Digitalisierung schreitet rasant voran – vom Ausbau der digitalen Infrastruktur über Smart Farming bis hin zu Telemedizin.
- 93 Prozent der afrikanischen Bevölkerung hatten 2020 Zugang zu einem Mobilfunknetz, 44 Prozent davon 4G-Mobilfunkstandard.

So offen wie Haferkamp begegnen noch nicht viele deutsche Unternehmer dem Nachbarkontinent. Kommt das Gespräch auf Afrika, überwiegen meist negative Assoziationen: Kriege, politische Unruhen, Korruption, Bürokratie, Naturkatastrophen, Hungersnöte, Armut. Und obwohl der Kontinent mit seinen 54 Staaten aufgrund seines starken Bevölkerungswachstums zunehmend als Konsumgütermarkt mit guten Wachstumschancen gewürdigt wird, spielen die Warenverkehrsbeziehungen für den deutschen Außenhandel mit Anteilen im niedrigen einstelligen Bereich noch eine nachgeordnete Rolle. Nachdem die Coronapandemie im Jahr 2020 deutliche Spuren hinterlassen hatte, verbesserte sich die Lage allerdings im ersten Halbjahr 2021 deutlich.

Politische Stabilität

Die deutschen Importe aus Afrika stiegen laut Destatis um 39,4 Prozent auf 12,6 Milliarden Euro, die Exporte nach Afrika um 10,5 Prozent auf 11,5 Milliarden Euro. Besonders gut entwickelten sich Lieferungen in reformfreundliche Länder, die die Bundesregierung im Rahmen ihres Marshallplanes für Afrika (Compact with Africa) seit dem Jahr 2017 besonders unterstützt, wie Marokko, Tunesien, Ghana und die Elfenbeinküste. Auch die Exporte nach Südafrika stiegen zweistellig. Zu den wichtigsten Exportgütern der Deutschen zählen Maschinen, Elektro- und Pharmaprodukte

sowie Fahrzeuge. Auf der Importseite sind es neben Erdöl auch Erdgas, Agrarprodukte und zum Beispiel Autoteile.

Neben Südafrika gehörten Ägypten und Marokko zu den wichtigsten Investitionsstandorten für deutsche Unternehmen, so die Wirtschaftsförderungsgesellschaft

der Bundesrepublik Deutschland Germany Trade and Invest (gtai). „Dieser insgesamt positiven Tendenz stehen allerdings besorgniserregende politische Entwicklungen in einigen Ländern des Kontinents entgegen“, sagt Martin Kalhöfer, für Afrika zuständiger Bereichsleiter bei der gtai. „Die Staatskrise in Tunesien, ungelöste Konflikte in Äthiopien sowie heftige Spannungen zwischen Marokko und Algerien hemmen das große Potenzial.“ Gerade auch für deutsche Unternehmen, die in der Region tätig seien oder sich engagieren wollten, seien die politische Stabilität und Zuverlässigkeit jedoch von zentraler Bedeutung.

Grüne Soße, angebaut in Südafrika

Für seine Afrikapremiere brauchte der Frankfurter Unternehmer Peter Grundhöfer viel Geduld und gute Nerven. Nach einem vergeblichen Versuch, in Albanien mit einer Kräuterproduktion



Foto: Globex Food

Fred Haferkamp, Geschäftsführer, Globex Food: „Wir Deutsche sind in Afrika ein bisschen spät dran.“

DREI FRAGEN AN



Dr. Susanne Geipert, Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ), über die Aufgabe von Business Scouts for Development

Frau Dr. Geipert, welche Aufgabe hat ein Business Scout?

Die Business Scouts for Development der GIZ werden im Auftrag des Bundesentwicklungsministeriums an Partnerinstitutionen entsandt. In meinem Fall sind das die zehn IHKs in Hessen. Ich berate auf Anfrage von IHK-Mitgliedsunternehmen, die sich in Entwicklungsländern engagieren möchten, zu Fördermöglichkeiten und Netzwerken.

Was qualifiziert Sie für diesen Job?

Ich arbeitete rund 15 Jahre für die GIZ in Entwicklungsländern wie Afghanistan, Marokko, Algerien und dem Senegal. Daneben war ich zehn Jahre als selbstständige Unternehmerin tätig und kenne daher die Herausforderungen der Praxis aus eigener Erfahrung.

Welche Bedeutung hat Afrika bei Ihrer Beratung?

In den vergangenen Jahren bekam

ich vermehrt Anfragen zu Afrika. Zum Beispiel konnte ich einem Getränkevertreiber, der auf der Suche nach Absatzmärkten in Afrika ist, einen nützlichen Kontakt nach Burkina Faso und in den Senegal vermitteln. Oder wir haben die Deutsche Bahn Academy aus Frankfurt mit der GIZ in Ägypten zusammengebracht.

Die Fragen stellte Michael Fuhrmann, IHK Frankfurt.

Telefónica Insurance

Ihr Schutz vor Cyber-Risiken und deren Folgen

Systemwiederherstellung 

DSGVO-Verstöße 

Phishing 



 Geschäftsunterbrechung

 Hacker-Angriffe

 Cyber-Kriminalität



Telefonica Insurance *Cyber-Versicherung*

Informationen und Abschluss unter: <https://www.telefonicainsurance.de/cyberversicherung/>
Oder: 089 1250 1245 0



Peter Grundhöfer, Geschäftsführer, Grundhöfer: „Ich möchte Menschen eine Perspektive geben, damit sie gern in ihrem Land bleiben.“

Fuß zu fassen, wagte der Geschäftsführer von Grundhöfer den Schritt an die Südspitze des afrikanischen Kontinents. Zunächst kooperierte der Chef des Familienunternehmens, das sich auf den Großhandel mit Früchten und Gemüse aus deutscher und internationaler Produktion spezialisiert hat, mit einer staatlichen Farm, die Kräuter anbaute, und in die Grundhöfer auch investierte. „Die Zusammenarbeit hat aber gar nicht geklappt. Es wurden nicht die richtigen Produkte angebaut, Mitarbeiter und Maschinen waren nicht zuverlässig“, sagt der Frankfurter, der das Abenteuer deshalb zügig beendete, ohne sich jedoch entmutigen zu lassen.

Zwischen Johannesburg und Pretoria erwarb er im Jahr 2020 eine heruntergewirtschaftete Plantage, die er wiederaufbaute. Auf 90 Hektar wachsen dort heute überwiegend Schnittlauch, Basilikum,

Rosmarin, aber auch Petersilie, Sauerampfer, Borretsch, Kresse, Kerbel und Pimpernell – und damit die Zutaten für die berühmte Frankfurter Grüne Soße. Schon auf der Farm schneiden Hilfskräfte nach der Ernte die Kräuter zu recht und bündeln sie entsprechend der Mengenvorgaben für den Export. Per Flug geht es dann mehrmals pro Woche von Johannesburg nach Frankfurt. Abnehmer sind Gartenbaubetriebe, die die Kräuter für den Lebensmitteleinzelhandel konfektionieren, und Einzelhändler. Gut ein Jahr nach dem Start fällt Grundhöfers Bilanz positiv aus. „Es läuft verhältnismäßig gut, wobei wir genau wie in Deutschland sehr stark auf beständiges Wetter angewiesen sind“, so der Geschäftsführer. Als weitere Erfolgskriterien nennt er zudem für den Kräuteraanbau geeignete Böden, ausreichende Wasserreserven, die Nähe zum Flughafen sowie gut ausgebildetes Personal.

Nützliche Links

- Africa Business Guide: www.africa-business-guide.de
- Germany Trade & Invest: www.gtai.de
- IHK-Netzwerkbüro Afrika: <https://www.dihk-service-gmbh.de>
 Netzwerkbüro Afrika
- Wirtschaftsnetzwerk Afrika: www.wirtschaftsnetzwerk-afrika.de
- Business Scouts for Development der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ): www.giz.de  Business Scouts

Kaufkräftige Mittelschicht

Mit Unterstützung der AHK Johannesburg will der Unternehmer künftig Mitarbeiter ausbilden und jährlich auch zwei bis drei von ihnen zu einem Training nach Deutschland schicken. „Wir möchten auch Unternehmer gewinnen, die vor Ort gleichfalls Kräuter anbauen, und mit denen wir kooperieren können, um auch bei Wetterextremen zuverlässig lieferfähig zu sein.“ An Nachfrage nach den Gewürzen mangelt es nicht. „Wir könnten noch bedeutend mehr anbauen“, so Grundhöfer. In Israel oder zum Beispiel auch in den Niederlanden sieht er großes Wachstumspotenzial.

Houseine Diabaté, Director Africa bei der Bad Homburger Consultingfirma Gopa, sind beide Kontinente bestens vertraut. Der gebürtige Afrikaner wuchs an der Elfenbeinküste auf, studierte später Volkswirtschaft an der Uni Köln, bevor er bei der Gopa startete, die im Auftrag multinationaler Geberorganisationen wie Weltbank, EU oder auch der KfW Entwicklungsprojekte im Ausland unterstützt, etwa beim Aufbau der Infrastruktur. Afrika hält er heute, auch für den deutschen

DREI FRAGEN AN



Matthias Boddenberg, Geschäftsführer der Deutschen IHK für das südliche Afrika, über das Dienstleistungsangebot der Auslandshandelskammer

Herr Boddenberg, welche Rolle spielt Südafrika als Handelspartner Deutschlands?

Trotz des coronabedingten Rückgangs des bilateralen Handelsvolumens ist Südafrika weiterhin der wichtigste Handelspartner Deutschlands auf dem afrikanischen Kontinent: In 2020 betragen die deutschen Exporte 6,6 Milliarden Euro.

Wie unterstützt die Auslandshandelskammer beim Markteintritt?

Wir bieten verschiedene Dienstleistungen an, die von einem allgemeinen Marktüberblick bis hin zu einer direkten Partnervermittlung reichen. Ein neuer Service ist unser Sourcing Desk, mit dem wir die Kooperation deutscher und südafrikanischer Firmen im Rahmen der globalen Wertschöpfungsketten unterstützen.

Welche Bedeutung kommt den Kompetenzzentren zu?

Durch die Kompetenzzentren tragen wir den gestiegenen Ansprüchen der Unternehmen an die Beratungstiefe Rechnung. So haben wir beispielsweise Kompetenzzentren in den Bereichen Bergbau, Industrie, Wassermanagement, Energie und Energieeffizienz; Querschnittskompetenzzentren wie Aus- und Weiterbildung unterstützen die Arbeit.

Die Fragen stellte Michael Fuhrmann, IHK Frankfurt.

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**

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

- Mit der African Continental Free Trade Area startete Anfang 2021 die weltweit größte Freihandelszone. Bis 2026 sollen 90 Prozent der innerafrikanischen Zölle wegfallen.
- Deutsche Unternehmen lieferten 2020 Waren im Wert von über 20 Milliarden Euro nach Afrika.
- Über 880 deutsche Unternehmen haben auf dem afrikanischen Kontinent investiert (2019). Die Direktinvestitionen lagen bei 12,1 Milliarden Euro.

Mittelstand, für „mehr als attraktiv“. „Made in Germany hat in Afrika einen sehr guten Klang, die Produkte werden geschätzt.“ Mit der stark wachsenden Bevölkerung bilde sich auch eine immer größere Mittelschicht heraus, die über eine größere Kaufkraft verfüge. Laut Prognosen werden im Jahr 2050 mit 2,5 Milliarden Menschen fast doppelt so viele wie heute auf Europas Nachbarkontinent leben.

African Continental Free Trade Area

Neue Abkommen wie die African Continental Free Trade Area, der größte Wirtschaftsraum der Welt, sicherten Unternehmen, die auf dem afrikanischen Kontinent produzierten, die zollfreie Vermarktung ihrer Waren zu. „Das macht Afrika deutlich attraktiver, wenn die 54 Staaten an einem Strang ziehen.“ Auch der von der Bundesregie-

rung in 2017 initiierte Marshallplan für Afrika erleichtere das Investieren auf dem vielfältigen Kontinent. Während der deutschen G-20-Präsidentschaft brachte die Bundesregierung den „Compact with Africa“ auf den Weg. Ziel des Compacts ist es, besonders reformorientierte Länder in Afrika dabei zu unterstützen, ihre wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu verbessern und damit attraktiver für private Investitionen zu werden.

Reformpartnerschaften

Der deutsche Beitrag zur Umsetzung sind die sogenannten Reformpartnerschaften, die mit sechs der zwölf Compact-Länder vereinbart wurden, und zwar mit der Elfenbeinküste und Ghana (Schwerpunkt: erneuerbare Energien und Energieeffizienz), Tunesien (Finanz- und Bankensektor), Äthiopien (Entwicklung des Privatsektors und Landwirtschaft), Marokko (Finanzsystementwicklung) und Senegal (Wirtschaftsentwicklung). Weitere Compact-Länder sind Ägypten, Benin, Burkina Faso, Guinea, Ruanda und Togo.

Bildungsniveau steigt

Ziel dieser Reformpartnerschaften ist es, die Rahmenbedingungen für privatwirtschaftliches Engagement und Investitionen zu verbessern, um neue Arbeitsplätze und damit Einkommen für die junge und wachsende Bevölkerung Afrikas zu schaffen. Eine Reformpartnerschaft setzt laut Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) Eigenleistung der Partner voraus und knüpft an deren individuelle Entwicklungsagenda an. Davon abgeleitet vereinbaren das BMZ und der Partner eine gemeinsame Reformagenda, in der sich beide Seiten zu bestimmten Leistungen verpflichten: der Partner zu den vereinbarten Reformen, das BMZ zur finanziellen und technischen Unterstützung. Berater Diabaté weist zudem auf den steigenden Bildungsstand der Bevölkerung hin. „Was jedoch



Houseine Diabaté, Director Africa, Gopa: „Wer vor Ort investieren will, muss auch Mitarbeiter ausbilden. Das ist das A und O für den Erfolg.“

Subsahara-Afrika Initiative

Die Subsahara-Afrika Initiative der Deutschen Wirtschaft (Safri) setzt sich seit 1996 gegenüber der Bundesregierung und den afrikanischen Partnern für die Förderung nachhaltiger und partnerschaftlicher Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und Subsahara-Afrika ein. Träger sind der DIHK, der BDI, der BGA sowie der Afrika-Verein.

www.safri.de

fehlt, ist die Qualifikation auf praktischer Ebene. Wer vor Ort investieren will, muss auch Mitarbeiter ausbilden. Das ist das A und O für den Erfolg.“

Der Chancenkontinent

Den Afrikaoptimismus von Unternehmer Grundhöfer und Afrikaconsultant Diabaté teilt Lina Schopen, Sales Manager Middle East Asia and Africa bei J.T. Ronnefeldt. Schon seit 2005 beliefert das Frankfurter Handelshaus die touristischen Hochburgen Südafrika, Ägypten und Nigeria mit seinen Teespezialitäten. „Wir reisen mit den Hotelketten und sehen noch sehr großes Wachstumspotenzial, weil wir noch nicht alle Märkte beliefern, die sich international für



Foto: J.T. Ronnefeldt

Lina Schopen, Sales Manager Middle East Asia and Africa, J.T. Ronnefeldt: „Um unser weltweit gutes Image nicht zu gefährden, müssen wir unsere Partner sehr sorgfältig auswählen und diese inklusive deren Mitarbeitern regelmäßig schulen.“

Tourismus und Geschäftsreisen öffnen“, sagt Schopen, die im Norden Marokko und Tunesien, im Westen Senegal, im Osten Kenia und im Süden Namibia zu weiteren attraktiven potenziellen Märkten zählt. Auch Cafés und Restaurants würden beliefert. Nicht nur als Absatz-

markt gewinnt der Chancenkontinent an Bedeutung, sondern auch als Lieferant des weltweit immer beliebter werdenden aromatischen Getränks.

Aus Südafrika kommen die weltweit beliebten Kräutertees Rooibos und Ho-



Eufinger Security - Ihr Partner für Sicherheit und Service im Rhein-Main Gebiet!

Maßgeschneiderte Dienstleistungen. Ein eigenes Trainingscenter. Und über 50 Jahre Erfahrung in den Bereichen:

- Werk- und Objektschutz,
- Pforten- und Empfangsdienste
- Ausstellungen und Veranstaltungen
- Prüf- und Kontrolldienste auf Bussen und Bahnen (ÖPNV)
- Banken- und Industriesicherheit

Eufinger lebt Sicherheit – Sie möchten sich ebenfalls zu unseren zufriedenen Kunden zählen? Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme!

Kontakt:

In der Römerstadt 52
60439 Frankfurt

Tel.: (069) 95 80 19 - 0
office@eufinger.de

neybush, Kenia und Ruanda exportieren hochwertige schwarze Teesorten. In Ägypten kauft Ronnefeldt Kamille- und Hibiskus-Tee ein. Insgesamt steuern diese vier Länder inzwischen zehn Prozent zum gesamten weltweiten Einkaufsvolumen bei. Doch Tee ist nicht gleich Tee. Das 1823 gegründete Traditionsunternehmen handelt nur mit hochwertigen sogenannten orthodoxen Sorten, die noch von Hand gepflückt werden. „Auf diese hochwertigen Sorten hat sich zum Beispiel Kenia spezialisiert.“ Neben dem beratungsintensiven Produkt bietet der Mittelständler Dienstleistungen und umfangreiche Beratung. „Wir statten die Hoteliers mit Samowaren und Kannen aus, fertigen Displays, die zur Einrichtung des Hauses passen, und bilden Teammaster aus, die vor Ort Tea Times kreieren können. Der Kunde bekommt ein Rundum-sorglos-Paket.“

Partner sorgfältig auswählen

Das Geschäft in Afrika übernehmen ausschließlich selbstständige Vertriebspartner, die die Märkte gut kennen. „Um unser weltweit gutes Image nicht



Foto: Goetzke Photographie

Frank Mayer, Leiter Marketing, Polar-Mohr Maschinenvertriebsgesellschaft: „Wir werden das Afrikageschäft nicht den asiatischen Wettbewerbern überlassen und weiterhin mit unserer bewährten Vertriebsstrategie vor Ort Flagge zeigen.“

Beratungsgutscheine Afrika

Mit den neuen „Beratungsgutscheinen Afrika“ fördert das Bundeswirtschaftsministerium seit Dezember kleine und mittelständische deutsche Unternehmen, die zur Vorbereitung ihrer Geschäftsvorhaben in Afrika externe bedarfsgerechte Beratungsleistungen in Anspruch nehmen. Ziel ist es, den Markteintritt zu erleichtern und die Chancen im Wettbewerb zu erhöhen. Die Beratung erfolgt durch gelistete Beratungsunternehmen und -organisationen wie die Deutschen Auslandshandelskammern in Afrika. Weitere Infos: Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle www.bafa.de
 **Beratungsgutscheine Afrika.**

zu gefährden, müssen wir unsere Partner sehr sorgfältig auswählen und diese inklusive deren Mitarbeitern regelmäßig schulen“, unterstreicht Schopen, die der Coronapandemie zumindest einen Vorteil abgewinnen kann: „Unter dem Einbruch des Tourismus hat auch unser Verkauf stark gelitten. Aber da viele Menschen im Homeoffice arbeiten und mehr Zeit haben, sind sie auf den Geschmack gekommen und gönnen sich auch mal exklusivere Sorten.“

Konkurrenz aus Asien

Die Hofheimer Polar-Mohr Maschinenvertriebsgesellschaft ist wie Ronnefeldt schon lange auf dem afrikanischen Kontinent vertreten. Den Markt bearbeitet der traditionsreiche Maschinenbauer, der Produkte für die Druckindustrie herstellt, mit seinem Kooperationspartner

Heidelberger Druckmaschinen in Südafrika sowie freien Vertriebsvertretungen für alle übrigen Länder. Das Geschäft ist schwierig. „Der Markt wird getrieben von günstigen Produkten aus Asien und Gebrauchsmaschinen“, sagt Frank Mayer, Leiter Marketing. Zwischen 2016 und 2020 sei der Umsatz in Afrika um 40 Prozent gesunken.

Polar-Mohr steuerte gegen und importierte gleichfalls günstigere Produkte aus seinem Werk in China. Aber auch die weltweite Coronapandemie wirkte sich negativ aus. Man habe die Maschinen nicht mehr oder nur mit zeitlicher Verzögerung vor Ort installieren können, weil Monteure wegen der Quarantäne die Betriebe nicht besuchen durften. Von den Herausforderungen wollen sich die Hofheimer jedoch nicht entmutigen lassen. „Wir werden das

Geschäft nicht den asiatischen Wettbewerbern überlassen und weiterhin mit unserer bewährten Vertriebsstrategie vor Ort Flagge zeigen“, stellt Mayer klar. Zumal der Markt für Druckmaschinen in den Schwellen- und Entwicklungsländern noch wachse, während er sich in den USA und Europa konsolidiere. Verpackungsmaschinen hingegen würden noch auf allen Märkten zweistellig zulegen.



VERANSTALTUNG

Erfolgreiche Kommunikation mit afrikanischen Geschäftspartnern

IHK-Workshop, Mittwoch, 9. März, 9 bis 17 Uhr, IHK Frankfurt

Interkulturellen Fragen kommt gerade im Austausch mit afrikanischen Geschäftspartnern oftmals eine entscheidende Bedeutung zu. Denn nicht selten sind es die mangelnde Kenntnis der kulturellen Unterschiede und die Nichtbeachtung bestimmter Verhaltensregeln, die Geschäfte zwischen deutschen und afrikanischen Partnern belasten oder diese sogar scheitern lassen. Teilnahmegebühr: 190 Euro. Weitere Infos: Michael Fuhrmann, m.fuhrmann@frankfurt-main.ihk.de.

Hessischer Außenwirtschaftstag 2022

Dienstag, 28. Juni, ganztägig, IHK Frankfurt

Der 6. Hessische Außenwirtschaftstag ist aktuell als Präsenzveranstaltung geplant. Neben EU-bezogenen Fachvorträgen ist unter anderem eine Podiumsdiskussion zu Entwicklungstrends und Geschäftschancen für die mittelständische hessische Wirtschaft in Afrika vorgesehen. Vertreter der deutschen Auslandshandelskammer in Afrika und aus anderen Kontinenten sind für Einzelberatungen vor Ort. Weitere Infos: Paul Schmitz, p.schmitz@frankfurt-main.ihk.de.

Africa-Medpharma Day 2022

Mittwoch, 26. Oktober 2022, ganztägig, IHK Frankfurt

Neben Berichten über den aktuellen Stand und Entwicklungstendenzen im Bereich der Gesundheitswirtschaft auf verschiedenen afrikanischen Märkten und vertiefenden Podiumsdiskussionen steht vor allem das Networking und der Aufbau neuer B2B-Kontakte im Mittelpunkt dieser Veranstaltung. Hierzu wird unter anderem eine größere Unternehmerdelegation von der Elfenbeinküste beziehungsweise Westafrika erwartet. Weitere Infos: Michael Fuhrmann, m.fuhrmann@frankfurt-main.ihk.de.

IMMOBILIE DES MONATS

Altbauwohnung in Bestlage
FRANKFURT - WESTEND
OBJEKT ID: 1608
PREIS: 890.000 EURO



ca. 87,9 m² 3 2 1
Bedarfsausweis, 276,4 kWh/(m² · a), Öl, Baujahr 1934

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



SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY
1.000 BÜROS 24.000 MAKLER 75 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

Netzwerk der Deutschen Auslandshandelskammern in Afrika

- Ägypten: Deutsch-Arabische IHK, Kairo
- Algerien: Deutsch-Algerische IHK, Algier
- Angola: Delegation der Deutschen Wirtschaft in Angola, Luanda
- Ghana: Delegation der Deutschen Wirtschaft in Ghana, Accra
- Marokko: Deutsche IHK in Marokko, Casablanca
- Kenia: Delegation der Deutschen Wirtschaft für Ostafrika, Nairobi
- Nigeria: Delegation der Deutschen Wirtschaft in Nigeria, Lagos
- Südafrika: Deutsche IHK für das südliche Afrika, Johannesburg
- Tunesien: Deutsch-Tunesische IHK, Tunis

(Aufzählung ohne Büros in sonstigen Ländern beziehungsweise weiteren Länderzuständigkeiten)

Weitere Infos: www.ahk.de

Steigende Nachfrage nach Konsumgütern

In Afrika sieht Polar-Mohr vor allem eine stark steigende Nachfrage seitens der Branchen Lebensmittel, Kosmetik und Gesundheit. Geografisch sieht Mayer das größte Potenzial in Südafrika, dem Norden des Kontinents, im Westen in Ghana und der Elfenbeinküste sowie im Osten in Kenia, Tansania und Uganda. Und wer nicht wagt, der nicht gewinnt. Für kaum ein internationales Engagement gilt dieser Spruch wohl so sehr wie für den afrikanischen Kontinent, auf dem

Chancen und Herausforderungen dicht beieinanderliegen. Für Berater Diabaté steht fest: „Unternehmer brauchen Mut, um in Afrika zu starten. Die Bedingungen sind nicht so einfach wie in Europa oder in Asien. Aber viele, die den Schritt gemacht haben, haben ihn nicht bereut.“ Großhändler Grundhöfer verbindet mit seinem Engagement auch einen gewissen Altruismus: „Wir sind ein alteingesessenes Frankfurter Familienunternehmen, das Mitarbeiter aus zahlreichen Nationen beschäftigt. Ich möchte Menschen eine Perspektive geben, damit sie gern in ihrem Land bleiben.“



DIE AUTORIN



Eli Hamacher

Wirtschaftsjournalistin,
Moderatorin, Berlin
eh@elihmacher.de

NICHT NUR IN DER KRISE

Mit dem **IHK-Newsletter** keine Entwicklungen im regionalen, nationalem und internationalen Wirtschaftsgeschehen verpassen. Wir informieren Sie wöchentlich, kostenlos mit bis zu **20 Themenfeldern** zur Auswahl.



Jetzt kostenlos abonnieren unter:
www.ihkfra.de/newsletter





COMMERZBANK

Damit sich mein Konto und mein Geschäft optimal ergänzen,

brauche ich smarte und professionelle Lösungen für meinen Zahlungsverkehr.



Informationen zur Bewertung: www.commerzbank.de/topkonten



Mehr Informationen finden Sie unter commerzbank.de/kontoangebot.
Gerne sprechen wir mit Ihnen persönlich. **Vereinbaren Sie dazu einfach einen Termin mit Ihrem regionalen Ansprechpartner.**

Filiale Frankfurt am Main
Kaiserstr. 30
60311 Frankfurt am Main
Herr Siegfried Goy
Telefon 069 136 21 322

Die Bank an Ihrer Seite

Solarenergie für Afrika



Fotos: Ecoligo

Martin Baart (l.) und Markus Schwaninger (r.), Geschäftsführer, Ecoligo: „In einigen Ländern gibt es eine mächtige Industrie der fossilen Brennstoffe, die die erneuerbaren Energien ausbremst.“

„Sammeln für einen guten Zweck“ ist das Motto bei vielen Spendenaktionen. Das Unternehmen Ecoligo Invest hat diesen Slogan mit dem Renditegedanken kombiniert und ein nachhaltiges Finanzierungs- und Managementkonzept hinzugefügt: Solarenergie und Crowdfunding heißen die Schlüsselwörter.

„Wir sind angetreten, um die Welt zu retten“, erinnert sich Firmengründer Martin Baart an die Anfangszeiten, als er 2016 zusammen mit seinem Partner Markus Schwaninger das Unternehmen Ecoligo zur Errichtung von Solaranlagen in Schwellenländern gründete. Hinter der Geschäftsidee steckte die innere Überzeugung und der Antrieb, mit den Solarprojekten durch die Einsparung von CO₂-Emissionen einen Beitrag zur Bekämpfung des globalen Klimawandels leisten zu können.

Tragfähige Netzwerke

Da beide vor dem Schritt in die Selbstständigkeit an der Umsetzung von So-

larprojekten in Ost- und Westafrika gearbeitet hatten, lag es nahe, die bereits vorhandenen Netzwerke zu nutzen und dort zu starten. Trotz nahezu idealer Rahmenbedingungen sind netzgebundene Solaranlagen in Subsahara-Afrika vielfach noch eine Seltenheit. „In einigen Ländern wie Nigeria oder Südafrika gibt es eine mächtige Industrie der fossilen Brennstoffe, die die Erneuerbaren bremst“, so Baart. Zudem sei das Bewusstsein, dass Fotovoltaik-Anlagen einen wesentlichen Teil des Strombedarfs von Industrieunternehmen und Gewerbebetrieben decken können, noch nicht sehr ausgeprägt – von den unzureichenden Kenntnissen über deren Funktionsweise ganz abgesehen.

„Aufklärung ist daher eine Daueraufgabe“, fügt er hinzu.

Finanzierung durch Crowdfunding

Das größte Problem liegt jedoch in der Finanzierung der Solaranlagen. Bei Zinssätzen auf den afrikanischen Kapitalmärkten von deutlich über zehn, teilweise sogar über 20 Prozent und kurzen Kreditlaufzeiten kommt die Aufnahme eines Darlehens für die meisten Unternehmen nicht infrage. Ecoligo bringt daher die Finanzierung mit und hat dafür die Crowdfunding-Plattform Ecoligo Invest initiiert. Sobald mit einem Kunden der Vertrag über den Bau einer Solaranlage abgeschlossen ist, wird das Projekt auf der Plattform veröffentlicht und interessierten Crowdfinancern zur Finanzierung zur Verfügung gestellt. „Das Interesse der Anleger ist von Anfang an groß gewesen“, sagt er.

„Bis heute haben sich mehr als 3200 Investoren mit über 17 Millionen Euro an unseren Projekten in Afrika, Mittel- und Südamerika sowie Südostasien beteiligt.“ Die Spannweite reiche von privaten Kleinanlegern, die als Investition in die Zukunft mit einigen hundert Euro einen Beitrag zum Klimaschutz leisten wollen, bis hin zu institutionellen Anlegern, die gleich 50.000 Euro in ein Projekt stecken. Die Laufzeiten der Darlehen liegen meist zwischen zwei und zehn Jahren, die Verzinsung zwischen fünf und acht Prozent pro Jahr.

„Solar-as-a-Service“ als Geschäftsmodell

Ecoligo Invest hat bisher 24 Crowdfunding-Kampagnen für Solarprojekte in Kenia und 16 Kampagnen für Projekte in Ghana mit Investitionsvolumina zwischen 14.000 und 552.000 Euro veröffentlicht. Die Bandbreite der Kunden reicht vom Produzenten von Molkereiprodukten oder Fairtrade-Schokoladen und dem Anbieter von exotischen Früchten über Krankenhäuser und Uni-

versitäten bis hin zu einer großen Kirche. Auf dem Anwesen des landwirtschaftlichen Betriebs Rift Valley Roses, einer Blumenfarm nahe Nairobi, konnte zudem Kenias erste schwimmende Solaranlage installiert werden.

Allen Projekten ist gemeinsam, dass Ecoligo seinen Kunden durch das Solar-as-a-Service-Modell nicht nur die Finanzierung der Solaranlagen abnimmt, sondern auch den Bau und die Wartung verantwortet sowie den Betrieb der Anlage für die Dauer der Vertragslaufzeit selbst übernimmt. „Wir geben unseren Kunden vor Ort nicht das Geld, sondern beauftragen qualitativ geprüfte lokale Unternehmen als unsere Generalunternehmer mit der Installation und Wartung der Anlage“, sagt Baart. Nach der Vertragslaufzeit könne die Solaranlage dann gegen einen obligatorischen Euro gekauft werden. Bis dahin zahle der Kunde entweder in Raten die Kosten für die Anlage ab oder bezahle per generierter Kilowattstunde Ökostrom.

Gute Zahlungsmoral

In beiden Fällen sind die Kosten für den Kunden deutlich geringer als beim Strombezug aus dem heimischen Stromnetz. „So müssen unsere Kunden die hohen Investitionskosten für eine Solaranlage nicht auf einen Schlag aufbringen und einen hoch verzinsten Kredit aufnehmen und können gleichzeitig Betriebskosten einsparen.“ Ecoligo wiederum generiert durch die erzeugte Solarenergie seine Einnahmen. Sollte ein Kunde wider Erwarten seinen Verpflichtungen nicht nachkommen können oder Insolvenz anmelden müssen, hat Ecoligo als Eigentümer der Anlage die Möglichkeit, diese abzubauen und bei einem anderen Unternehmen neu zu installieren. Allerdings sei dies bei den knapp 60 Projekten, die das Unternehmen bisher weltweit installiert hat, noch nie vorgekommen, erzählt Baart. Bislang seien alle Zahlungen an die Crowdfinancern vollständig und pünktlich eingegangen.



KONTAKT

Ecoligo Invest

Baseler Straße 10
60329 Frankfurt
Telefon 069/6 77 01 75 00
E-Mail your@ecoligo.investments
www.ecoligo.investments



AUTOR



Michael Fuhrmann

Leiter, Referat Mittlerer Osten
und Afrika, IHK Frankfurt

m.fuhrmann@frankfurt-main.ihk.de

Dreh- und Angelpunkt



Foto: picture alliance / photothek / Ute Grabowsky

Auch kleine und mittelständische Unternehmen erkennen die Geschäftspotenziale auf dem afrikanischen Kontinent. Unterstützt werden sie dabei von der Politik – sie hat das Finanzierungsinstrumentarium massiv erweitert.

Deutsche Unternehmen haben in den vergangenen Jahren die Potenziale von Projekten in Afrika erkannt, welche sich angesichts der 54 unterschiedlichen Staaten und Märkte sowie einer fortschreitenden Industrialisierung lokaler Produktionsprozesse ergeben. Dabei gibt es ein mittlerweile gut bestücktes Finanzierungs- und Förderinstrumentarium, auf das zurückgegriffen werden kann, um Projekte auf dem afrikanischen Kontinent zu realisieren.

Compact with Africa

Die Bundesrepublik Deutschland hat 2017 unter ihrer G-20-Präsidentschaft den Compact with Africa (CwA) ins Leben gerufen, um die Bedingungen für private Investitionen und Beschaffung in Afrika zu verbessern. Seit 2019 gibt es den Entwicklungsinvestitionsfonds, für den über drei Instrumen-

Weitere Infos

- Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG): AfricaConnect-Programm www.deginvest.de
 [Africa Connect](#)
- KfW: AfricaGrow www.kfw.de  [Africagrow](#)
- KfW: Small and Growing Business Fund www.grofin.com
- Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle: Beratungsgutscheine Afrika www.bafa.de  [Afrika Beratung](#)

te rund eine Milliarde Euro bereitgestellt wurde. Die Zielregionen sind die CwA-Länder: Ägypten, Äthiopien, Benin, Burkina Faso, Elfenbeinküste, Ghana, Guinea, Marokko, Ruanda, Senegal, Togo und Tunesien. Deutsche Unternehmen, die in diesen Ländern Investitionsvorhaben durchführen, können in der Regel auf Finanzierungsquellen der KfW als Förderbank der Bundesrepublik Deutschland, der Deutschen Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG) und anderer Finanzierungsinstitute zurückgreifen.

Das erklärte Ziel der drei Säulen dieses neu geschaffenen Instrumentariums ist, Handel und Investitionen insbesondere in den CwA-Ländern zu erleichtern und Finanzierungshürden zu überwinden. Die erste Säule des Fonds ist AfricaConnect. Die DEG, die das AfricaConnect-Programm für die Bundesregierung verwaltet, bietet Darlehen zwischen 750 000 und vier Millionen Euro über eine Laufzeit von bis zu sieben Jahren für kleine und mittelgroße Investitionen in Afrika an. Der Zinssatz richtet sich nach der Risikoeinstufung der DEG und beträgt für das AfricaConnect-Programm maximal sieben Prozent (reduziert auf sechs Prozent in CwA-Ländern).

Wirtschaftsnetzwerke nutzen

AfricaGrow, die zweite Säule des Entwicklungsinvestitionsfonds, fördert private Investitionen für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und damit die Beschäftigung in afrikanischen Ländern. Die primäre Zielgruppe sind afrikanische Unternehmen. Diese Säule kombiniert die Finanzierung neuer Fonds als Gründungs- und Ankerinvestor mit der Aufstockung ausgewählter bestehender Fonds und sorgt so für eine schnelle Bereitstellung der benötigten Finanzmittel für KMU und Start-ups in Afrika.



dualISM.de



INTERNATIONAL.
INDIVIDUAL.
INSPIRING.

ISM

INTERNATIONAL
SCHOOL OF MANAGEMENT

University of Applied Sciences

Die dritte Säule ist das Wirtschaftsnetzwerk Afrika. Ziel ist es, potenzielle Investoren und Exporteure durch die Vernetzung der Afrikaexpertise von Akteuren der Außenwirtschaftsförderung und den Akteuren der Entwicklungszusammenarbeit zu unterstützen. Hierzu zählen unter anderem Ministerien, Verbände, Ländergesellschaften, DIHK inklusive IHK-Netzwerkbüro Afrika, AHK-Netzwerk, Germany Trade and Invest, DEG und die Deutsche Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit (GIZ).

Ganz neu ist die Einführung sogenannter Beratungsgutscheine, die durch KMU beantragt werden können, um die Expertise spezialisierter, akkreditierter Berater in Bezug auf ihr individuelles Afrikavorhaben in Anspruch nehmen zu können. Hierbei gibt es keine Beschränkung auf CwA-Länder. Die Förderquote beträgt 75 Prozent für bis zu 15 Beratertage in bis zu drei Ländern. KMU wird damit der Zugang zu qualifizierter Beratung für ihr Projekt ermöglicht. Informationen dazu gibt es beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (Bafa).

Schutz vor unerwarteten Risiken

Für Exportprojekte bietet der Bund via Euler Hermes eine umfangreiche Palette an verschiedenen Absicherungsinstrumenten an. Besonders hervorzuheben ist die Exportkreditversicherung, die in zahlreichen Fällen eine kommerzielle Finanzierung für den Importeur im Projektland ermöglicht und dadurch wesentlich zur Realisierung eines Exportprojekts beiträgt. Um deutsche Unternehmen bei Projekten in Entwicklungs- oder Schwellenländern vor politischen und wirtschaftlichen Risiken zu schützen, gibt es beispielsweise Investitions Garantien. Im Schadensfall wird der Vermögensverlust abzüglich eines Selbstbehaltes ausgeglichen. Hierbei gibt es eine Förderung für Investitionen in CwA-Länder. Die Garantie deckt Beteiligungen, Kapitalausstattungen von Tochtergesellschaften und andere Vermögensrechte wie Bezugsrechte an Rohstoffen.

Wichtiger Schwerpunkt

Auch afrikanische Unternehmen können Unterstützung oder Zugang zu Finanzierungen erhalten: Die KfW ist am sogenannten Small and Growing Business Fund der Europäischen Investitionsbank beteiligt. Der Fund unterstützt vor allem kleine und wachstumsstarke KMU in neun afrikanischen Ländern. Es werden Anlaufstellen in den jeweiligen Ländern eingerichtet und damit die strategische Beratung von kleinen und mittelständischen Unternehmen intensiviert. Die Finanzierung von KMU ist traditionell ein wichtiger Schwerpunkt der deutschen Entwicklungszusammenarbeit.



DIE AUTOREN



Chiara-Felicitas Otto
Managing Director, Exficon,
Frankfurt
chiara-felicitas.otto@exficon.de



Moussa Zié Ouattara
Junior Consultant, Exficon,
Frankfurt
moussa.ouattara@exficon.de



Mit einer Anzeige im **IHK WirtschaftsForum** erreichen Sie über 66.100 Entscheider in der Region FrankfurtRheinMain.

Wir beraten Sie gerne: **069 / 42 09 03-75**
oder www.zarbock.de/wifo

Corona-Schnelltests für Unternehmen



Corona Antigen-Selbsttests für Laien

Panbio™ COVID-19 Antigen Self-Test



Bestell-Nr. 1 40 909
ab 45,90 EURO / 10 Stk.



Roche SARS-CoV-2 Antigen-Selbsttest



Bestell-Nr. 1 40 990
ab 26,40 EURO / 5 Stk.



Siemens Clinitest Rapid COVID-19 Selbsttest



Bestell-Nr. 1 42 130
28,90 EURO / 5 Stk.



Corona Antigentests zur professionellen Anwendung

Panbio™ Nasaler Antigen Schnelltest



Bestell-Nr. 1 40 500
ab 88,90 EURO / 25 Stk.



Roche SARS-CoV-2 Nasal-Antigentest



Bestell-Nr. 1 40 620
ab 113,40 EURO / 25 Stk.



Siemens Clinitest Rapid COVID-19 Antigentest



Bestell-Nr. 1 42 131
ab 89,90 EURO / 20 Stk.



Professionelle Antigen-Testbescheinigung



Zur Dokumentation der Testergebnisse Ihrer Mitarbeiter

ID NOW™ PoC-Testgerät (NAT)

- COVID-Testgerät auf Labor-Niveau
- Testergebnisse binnen 13 Minuten
- Anerkannt für digitales COVID-Zertifikat



Jetzt den QR-Code scannen und alle Informationen zum Testgerät erhalten!

Bestell-Nr. 1 41 180
ab 2.989,00 EURO



Alle Schnelltests und Informationen auf einen Blick

Wir beraten Sie zu den passenden Schnelltests und gesetzlichen Bestimmungen für Ihren Betrieb. Sie erreichen uns unter der Telefonnummer 06502-9169-0.

Scannen Sie den QR-Code und gelangen Sie direkt zur Übersicht aller Schnelltests.



Alle Preise zzgl. MwSt. und Versandkosten. Preisänderungen sind vorbehalten und können ohne vorherige Ankündigung vorgenommen werden.

Aufgrund der hohen Nachfrage und der aktuell schwierigen Logistik unterliegen die Preise für SARS-CoV-2 Schnelltests starken Preisschwankungen. Es gelten die tagesaktuellen Preise in unserem Online-Shop.



Foto: Fabian Bussinger

Das Affinem-Gründerteam (v. l.): Alfred Idialu, Partner, Florian Witt, Partner, Fewen Berhane, Managing Partnerin, und Thomas Heupel, Managing Partner.

AFFINEM, FRANKFURT

Neue Perspektiven eröffnen

Ein Gespräch mit Fewen Berhane und Thomas Heupel, Geschäftsführer von Affinem, Frankfurt. Das Ende 2020 gegründete Unternehmen begleitet Afropreneurs beim Ausbau und der Professionalisierung ihrer Geschäfte in Deutschland.

Frau Berhane, wie kamen Sie auf die Idee, ein Beratungsunternehmen speziell für Unternehmer mit afrikanischen Wurzeln zu gründen?

Die Idee ist eine ganze Weile gereift. Die vier Gründer von Affinem haben mit Interesse verfolgt, wie im Bereich Social Media Vermarktungsmöglichkeiten für

originelle Geschäftsideen entstanden sind. Auch viele junge, kreative Talente mit afrikanischen Wurzeln haben aus eigener Kraft und mit trendigen Einfällen kleine Unternehmen auf die Beine gestellt. Einige dieser Kleinunternehmen hatten aus unserer Sicht ein eindeutiges Entwicklungspotenzial. Hier wurde die

Idee Affinem geboren: Wir wollten diesen Afropreneurs die notwendige Unterstützung bieten, um zu wachsen und langfristig im Markt erfolgreich zu sein.

Herr Heupel, würden Sie Affinem somit als klassische Unternehmensberatung definieren?

Heupel: Ja, Affinem ist auch eine Unternehmensberatung. Wir unterscheiden uns jedoch insofern von den Wettbewerbern, als wir eine sehr spezielle Expertise aus unseren persönlichen und beruflichen Lebenswegen mit einbringen. Ein gewachsenes Afrikanerverständnis und Geschäftserfahrung im deutsch-afrikanischen Marktumfeld sind Teil unserer Unternehmens-DNA. Das erleichtert uns den Zugang zur Zielgruppe der Afropreneurs und das Aufspüren interessanter kommerzieller Trends.

Was heißt das konkret: Welche Dienstleistungen bietet Affinem an?

Heupel: Sobald wir ein geeignetes Unternehmen identifiziert haben, starten wir einen auf dieses abgestellten Due-Diligence-Prozess von der Unternehmensanalyse bis hin zum Interimmanagement durch Mitarbeiter von Affinem. Bei ausgewählten Unternehmen unterlegen wir unser Engagement mit einer Kapitalbeteiligung. Wir sind somit auch Investor und gewinnen in dieser Rolle weitere öffentliche und private Investoren über unsere Netzwerke und Investorenkontakte. Wir erschließen damit Finanzierungsquellen zur Skalierung der geprüften Geschäftsmodelle. Unser Ziel ist es, bessere Perspektiven für Afropreneurs zu schaffen und gemeinsam mit Partnern Wachstum in Deutschland zu generieren.

Welches sind die größten Hürden für Afropreneure in Deutschland?

Berhane: Fast alle Kleinunternehmen kämpfen mit denselben Schwierigkeiten: Oft fehlt es an einem vertieften betriebswirtschaftlichen Know-how und einem funktionierenden Business-Netzwerk. Eine große Hürde ist der fehlende Zugang zu Investoren sowie zu Finanzierungsquellen. Oft mangelt es auch an detailliertem Finanzierungs-Know-how sowie an der Kenntnis meist komplizierter rechtlicher und institutioneller Rahmenbedingungen in Deutschland. Hier kommt Affinem ins Spiel.

Auf welche Daten der Markt- und Wettbewerbsanalyse stützt sich Ihr Beratungsangebot?

Berhane: Bei unseren Recherchen haben wir uns auf Zahlen des Statistischen Bundesamts gestützt. Demnach haben 4,7 Prozent der in Deutschland lebenden 21,2 Millionen Menschen mit Migrationshintergrund einen Afrikabezug. Das sind rund eine Million Menschen, davon circa 30000 Afropreneurs. Geht man davon aus, dass die Migration aus afrikanischen Ländern noch zunimmt, wird die Zahl der Afropreneurs weiter steigen.

Bei welchen Branchen sehen Sie das größte Wachstumspotenzial?

Berhane: Unser Fokus liegt zunächst auf den Branchen Hair and Beauty, Food and Beverage sowie Music and Entertainment. Wir haben uns für diese Sektoren entschieden, weil hier bereits Erfolge erzielt wurden, unter anderem in den USA, Frankreich und dem UK. Alle drei Sektoren verfügen aus unserer Sicht über ein hohes Kommerzialisierungspotenzial und setzen Trends, auch bei uns in Deutschland. Wir sind überzeugt, dass der Erfolg in anderen Ländern auch im deutschen Markt möglich ist.

Ihr Geschäftsmodell basiert auch auf der Zusammenarbeit mit anderen Partnern. Wer sind diese und welche Rolle spielen sie?

Heupel: Ja, wir kooperieren mit einer Vielzahl von Spezialisten, die wir für die Umsetzung und Begleitung der Geschäfte ausgewählter Afropreneurs brauchen. Diese kommen vornehmlich aus den Bereichen Rechts- und Steuerberatung, Marketing sowie Finanzen. Je nach Branche ziehen wir weitere spezialisierte Unternehmenspartner hinzu. Besonders wichtig ist uns die Kooperation mit privaten und öffentlichen Investoren. Ihnen bieten wir nicht nur einen wirtschaftlichen Mehrwert durch erfolgreiches Wachstum, sondern sie investieren auch in die engere kulturelle Zusammenarbeit mit Afropreneurs.



KONTAKT

Affinem

c/o Mindspace
Neue Mainzer Straße 66–68
60311 Frankfurt
Telefon 069/2731 6605
E-Mail contact@affinem.com
www.affinem.com

Das heißt, bei der Umsetzung der Affinem-Geschäftsidee geht es Ihnen nicht nur um den wirtschaftlichen Mehrwert, sondern auch um gesellschaftlichen Zusammenhalt?

Heupel: Genau, das ist unser Kernansatz. Die Idee von Affinem ist die gelebte Integration verschiedener Kulturen. Wir setzen auf die Kreativität der Afropreneurs. Mit ihrem wirtschaftlichen Erfolg erfahren sie auch gesellschaftliche Wertschätzung, die wiederum integrativ wirkt. Mit der kommerziellen Umsetzung der Ideen legen wir das Fundament für wirtschaftliche Unabhängigkeit und soziale Anerkennung. Wenn uns dies gelingt, entsteht daraus auch ein stärkerer gesellschaftlicher Zusammenhalt der Kulturen in Deutschland.



INTERVIEW



Michael Fuhrmann

Leiter, Referat Mittlerer Osten
und Afrika, IHK Frankfurt

m.fuhrmann@frankfurt-main.ihk.de



Foto: picture alliance / photothek / Ute Grabowsky

Textilfabrik in Addis Abeba, Äthiopien.

START-UP-SZENE

Partner für den Markteintritt

Der afrikanische Kontinent bringt täglich engagierte Gründer mit neuen, spannenden Geschäftsmodellen hervor, die dem deutschen Mittelstand partnerschaftliche Wege für einen Markteintritt in Afrika bieten.

Der deutsche Mittelstand ist vergleichsweise spät dran für den Markteintritt in Afrika. Und nach wie vor haben zu wenige deutsche Unternehmen die Möglichkeiten auf dem afrikanischen Markt erkannt. Der Chancenkontinent entwickelt sich aber in vielen Bereichen in einem rasanten Tempo – trotz oder gerade wegen aller Herausforderungen ist Afrika im Aufbruch wie keine andere Region. Der Zugang zu makro- und mikroökonomischen Kenndaten sowie zu Informationen über politische und gesellschaftliche Faktoren, Währungsrisiken, Einfuhr- und Ausfuhrbestimmungen, Regulierungen, Arbeitsrecht, Steuern, Datenschutz sowie anderen gesetzlichen und politischen Vorgaben ist essenziell für die Markteintrittsentscheidung. Dies gilt auch für kulturelle Gegebenheiten sowie den Zugang zur benötigten Infrastruktur.

Marktpotenziale ausloten

Afrikanische Start-ups sind vor Ort in den Ländern und haben sich mit den meisten dieser Faktoren bereits im Rahmen ihrer eigenen Gründung beschäftigt; sie kön-

nen diese Rahmenbedingungen in einen unternehmerischen Businesskontext einordnen. Aufwendige und häufig unzureichende Onlinerecherchen können im Rahmen von Kooperationen oder Partnerschaften mit diesen Start-ups ersetzt oder zumindest deutlich verbessert werden. Auch Geschäftsmodelle, Produkte oder Dienstleistungen lassen sich nicht immer unverändert auf Märkte in Afrika übertragen. Hinzu kommt, dass einige dieser Märkte noch nicht so entwickelt sind, dass sie hoch innovative Ideen, Produkte, Maschinen oder Dienstleistungen anwenden können. Auch hier können afrikanische Start-ups der Anschlussfähigkeit neuer Geschäftsmodelle den Weg bahnen. Gleichzeitig eignen sich Partnerschaften auch zum Testen eines Prototyps, um sicherzugehen, dass Produkte oder das Geschäftsmodell insgesamt nicht am Markt vorbeigehen.

Für den erfolgreichen Markteintritt ist zumeist ein ausreichend großer Markt erforderlich, um schnell zu skalieren und Umsätze generieren zu können. Hierzu gehört ebenfalls, dass der Unternehmer seine potenziellen Kunden und Abnehmer kennt und die Vertriebswege zu diesen identifiziert werden. Afrikanische Start-ups kennen das Marktpotenzial in ihren und verwandten beziehungsweise komplementären Branchen für Produkte oder Dienstleistungen und sind zudem auf der B2B-Seite nicht selten direkt potenzielle Abnehmer oder Kunden. Ebenso kennen sie tradierte, digitale oder hybride Vertriebskanäle und wissen um deren afrikaspezifischen Eigenschaften.

Erfolgsfaktor Netzwerke

Der Markteintritt in Afrika erfordert lokale Ressourcen, unter anderem gut ausgebildete oder geschulte Mitarbeiter, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, Lager- und Büroflächen, IT-Infrastruktur sowie produkt- und dienstleistungsspezifische Ressourcen. Hierzu muss der Unternehmer wissen, ob sie lokal verfügbar sind und was sie kosten. Gleiches gilt für die Anschlussfähigkeit und Integration von erfolgskritischen Prozessen sowie deren erforderliche lokale Anpassung. Afrikanische Start-ups haben Zugriff auf lokale Ressourcen, kennen deren Verfügbarkeit und wissen um die Anschlussfähigkeit von Prozessen. Nicht selten können sie in Partnerschaften diese erforderlichen Ressourcen zur Verfügung stellen oder den Zugang vereinfachen und vermitteln.

Die teilweise noch fehlenden formalen Strukturen in Afrika erfordern umso mehr gut funktionierende Netzwerke und Partnerschaften sowie den Zugang zu den Unternehmer-Ökosystemen im Rahmen des Markteintritts. Afrikanische Start-ups sind bereits in lokalen Netzwerken eingebunden, kennen relevante Partner und helfen bei kulturellen oder sprachlichen Zugängen. Sie kennen die wichtigsten Inkubatoren, Acceleratoren, Business- und Branchen-Netzwerke und sind bereits im Unternehmer- und Start-up-Ökosystem integriert.

Dynamische Start-up-Szene

Viele der vom deutschen Mittelstand als große Herausforderungen empfundenen Markteintrittsfaktoren können in einer komplementären Partnerschaft mit afrikanischen Start-ups adressiert und gelöst werden. In vielen Ländern Afrikas lässt sich eine dynamische Start-up-Szene in nahezu allen Branchen finden, und deutsche Mittelständler können gemeinsam mit ihnen und dem Markt wachsen. Für die jungen Unternehmen eröffnet sich hierdurch auch der Zugang zu Kapital, und die deutschen Mittelständler können von Digitalkompetenzen der Unternehmer profitieren.

Praxistipps für den Markteintritt

- Markteintrittsziele und -erwartungen für Afrika definieren
- Recherchen zu Märkten und Start-up-Branchen
- Beratungsstellen, Inkubatoren, Acceleratoren und / oder Verbände kontaktieren
- relevante afrikanische Start-ups für potenzielle Partnerschaften identifizieren
- Start von Gesprächen zu Synergien und konzeptionellen Themen der Kooperation
- Vorbereitung des Markteintritts, Nutzung bestehender Angebote und enge Abstimmung mit den Ressourcen des identifizierten Partners



DER AUTOR



Dr. Christian Lindfeld

Managing Partner, Africa Advisors,
Friedrichsdorf

cl@africa-advisors.com



La Gata

Im September feierte die Frankfurter Lesbenbar „La Gata“ ihr 50-jähriges Bestehen. Seit 1971 ansässig in der Seehofstraße in Sachsenhausen, musste sich die Wirtin, Erika Wild, genannt Ricky, schon oft Anfeindungen gefallen lassen. Nach toleranteren Zeiten sei in den vergangenen Jahren die Akzeptanz der Bevölkerung queeren Menschen gegenüber wieder gesunken, erzählt sie. Umso wichtiger, dass die Bar weiterhin bestehe. Das La Gata kam gut durch die Pandemie, unterstützt durch Spendenaktionen des „Bündnis Akzeptanz“ und von „Vielfalt Frankfurt“. Die Inhaberin setzt auf gute Laune und hat neben Getränken und Knabbereien immer ein offenes Ohr für ihre „Mädcher“, wie sie sagt.



Pelham



Der Rapper, Sänger und Musikproduzent Moses Pelham ist Gründer und Geschäftsführer des Plattenlabels Pelham Power Productions (3p).

Das Frankfurter Unternehmen Pelham ist das als 3p firmierende Label des Produzenten, Autors und Produzenten Moses Pelham. 3p wurde vor über 30 Jahren gegründet und besteht sogar noch länger als das Unternehmen Pelham, das seit Ende 1996 besteht. 3p hat seither über 170 Platten veröffentlicht.

Foto: Katja Kuhl



Emma – The Sleep Company

Dr. Dennis Schmolzti und Manuel Müller, Gründer und Geschäftsführer des Frankfurter Unternehmens Emma – The Sleep Company, wurden im November als „EY Entrepreneur Of The Year“ in Deutschland in der Kategorie „Junge Unternehmen“ ausgezeichnet. Der Award der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young ist in 60 Ländern etabliert und gehört zu den weltweit renommiertesten Unternehmerpreisen. Das 2013 gegründete Unternehmen Emma ist mit 1,5 Millionen verkauften Matratzen in 2020 und einem Umsatz von 405 Millionen Euro die weltweit führende Direct-to-Consumer-Schlafmarke.



Foto: Matthias Ruby

Feiern Sie ein Firmenjubiläum?

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 069/2197-1203, E-Mail p.menke@frankfurt-main.ihk.de.

FIRMENJUBILÄEN

30 Jahre

Scholler Bagger- und Erdarbeiten, Grävenwiesbach

HALLEN

INDUSTRIE | GEWERBE | STAHL

PLANUNG - PRODUKTION - MONTAGE

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

WEIN WUPPER
MANAGER
**STARKER
PARTNER
2021**
DIE
GRÖSSTEN
BÜROEIN-
RICHTER
**RANG
1**
WEIN WUPPER

**Kostenloser
professioneller Liefer-
und Aufstellservice**

**problemlos überall
in Deutschland!**

**Besser
organisieren**
Schränke, Regale
und Container
ab € **79,-**

Aktiver sitzen
ergonomische
Bürodrehstühle
ab € **84,90**

Mehr bewegen
elektromotorisch
höhenverstellbare
Sitz-/Stehschreibtische
ab € **399,-**

**ERGONOMIE
TOP**
★ ★ ★ ★ ★



- **Mehr bewegen**
- **Aktiver „sitzen“**
- **Besser organisieren**
- **Konzentrierter arbeiten**

*Für gesunde und
motivierte Mitarbeiter*



EINZIGARTIGES SORTIMENT



SERVICE PUR



ATTRAKTIVE PREISE



Entdecken Sie hier viele „proaktive“ Einrichtungslösungen
für mehr Gesundheit und Erfolg in Büro und Betrieb
im Online-Shop unter delta-v.de

DELTA-V
Büro- und Betriebseinrichtungen

Wo das Wort noch zählt

Seit 100 Jahren gehört die Firma Gustav Schneider, heute Rolf Schneider Handelsgesellschaft, Bad Homburg, zu den führenden Händlern für den gewerblichen Verkauf von ätherischen Ölen und aromatischen Grundstoffen in Deutschland.



Stefanie Schmidt und Rolf Schneider, Geschäftsführung, Rolf Schneider Handelsgesellschaft: „Um per Wasserdampfdestillation ein Kilogramm ätherisches Rosenöl zu gewinnen, benötigt man 4000 Kilogramm Rosenblätter.“

Spätestens seit der Veröffentlichung des Bestsellers „Das Parfum“ von Patrick Süskind ist die südfranzösische Kleinstadt Grasse als „Produktions- und Handelsmetropole für Duftstoffe, Parfümeriewaren, Seifen und Öle“ weltweit bekannt. Und in jenem „Rom der Düfte“ nimmt auch die Unternehmensgeschichte der damaligen „Firma Gustav Schneider“, heute Rolf Schneider Handelsgesellschaft, ihren Anfang.

Um 1890 verließ Gustav Schneider seine Heimatstadt Bad Homburg, um im Weltzentrum des Parfüms als kaufmännischer Leiter der dort ansässigen Firma

Schmoller & Bompard, einem führenden Lieferanten von ätherischen Ölen, tätig zu werden. 25 Jahre später, wenige Tage vor der Kriegserklärung Deutschlands an Frankreich im August 1914, musste Schneider mit seiner Frau Ella und den vier Söhnen aus Grasse fliehen; sie kehrten nach Bad Homburg zurück.

Prominente Kunden

Nach dem Ersten Weltkrieg knüpfte Gustav Schneider dort an, wo er seinerzeit aufgehört hatte. Allerdings mit dem Unterschied, dass er fortan als

selbstständiger Handelsvertreter agierte, nachdem er im Februar 1921 eine eigene Firma mit Sitz in der Louisenstraße 141 gegründet hatte. Er verkaufte nicht nur weiterhin die Produkte von Schmoller & Bompard, sondern unter anderem auch Riech- und Geschmacksstoffe der Firma Haarmann & Reimer aus Holzminden, deren Mitgründer als Erfinder des künstlichen Aromastoffs Vanillin gilt, daneben Essenzen für die Lebensmittelherstellung und die Pharmazie. Die in alten Geschäftsbüchern nachzulesende Liste der Kunden ist ebenso lang wie prominent. Zu ihnen zählten unter anderem die Feinseifen- und Parfümeriefabriken J. G. Mouson, Frankfurt, und M. Kappus, Offenbach.

„Nach dem Tod meines Opas im Jahr 1930 übernahmen zunächst mein Vater Fritz Schneider und später dessen jüngster Bruder Franz in zweiter Generation die Firma“, erzählt Seniorchef Rolf Schneider. „Als mein Onkel 1964 unerwartet starb, war es an mir, von jetzt auf gleich die Nachfolge anzutreten.“ Damals sei er gerade im zweiten Jahr seiner Ausbildung zum Exportkaufmann bei der Chemag in Frankfurt gewesen. Er habe die Lehre abgebrochen und sich für die Weiterführung der Firma entschieden, die auch Existenzgrundlage seiner Mutter gewesen sei. „Mithilfe von Stellungnahmen der IHK Frankfurt wurde ich damals mehrfach von der Wehrpflicht zurückgestellt“, erinnert sich Schneider. „Wenn ich zur Bundeswehr gemusst hätte,

wäre dies das Ende der Firma gewesen und wir hätten nicht einmal das 50-jährige Bestehen feiern können.“

Mehrwerte rund um das Produkt

Seit Mitte der Sechzigerjahre übernahm er weitere Vertretungen für europäische und außer-europäische Firmen. „Auf der Kunden-seite kamen immer mehr große Player am Markt hinzu, die insbesondere auch synthetische Zusätze und Aromachemikalien in großen Volumina nachgefragt haben, die sie für billige Massenprodukte und Konsumgüterartikel wie Wasch- und Reinigungsmittel sowie Seifen und Shampoos benötigten“, so Schneider. Gleichwohl seien die Kundenkontakte noch sehr persönlich gewesen: Gemeinsam mit den Lieferanten habe er mindestens zweimal im Jahr bei den Kunden vorbeigeschaut, um neue Produkte vorzustellen. „Das klassische Vertretungsgeschäft war seit den Neunzigern stark rückläufig, die Verkaufsstrategien haben sich grundlegend verändert“, betont Stefanie Schmidt, Geschäftsführerin. Deshalb sei es heutzutage umso wichtiger, nicht nur das Produkt an sich, sondern auch Dienstleistungen rund um das Produkt zu verkaufen – wie zum Beispiel Pestizidanalysen, Erledigung von Zollformalitäten oder Optimierung des Transports –, um den Kunden den Rücken freizuhalten, damit sie sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können. „Unsere Stärke bleibt das weltweite Kontaktnetzwerk zu Produzenten, von dem auch die Kunden profitieren.“



Firmengründer Gustav Schneider (um 1930). Anlässlich des 100-jährigen Bestehens der Rolf Schneider Handelsgesellschaft werden in einem Onlineshop unter dem Label „Gustavs Essenzen“ erstmals in der Firmengeschichte ätherische Öle auch an Privatkunden verkauft.

Foto: privat

Ehrbare Kaufleute

„Ich bin in der Firma groß geworden und habe schon als kleines Kind verkündet: Ich werde mal das, was der Papa ist“, erzählt Stefanie Schmidt, gelernte Industriekauffrau und studierte Betriebswirtin. Gesagt, getan: 1996 trat sie in die Rolf Schneider Handelsgesellschaft ein und mit ihrem Eintritt in die Geschäftsführung in 2017 führt sie das Familienunternehmen in vierter Generation weiter. „Mich begeistern nicht nur die interessanten Produkte, die wir vertreiben, sondern auch die Tatsache, dass es in unserer mittelständisch geprägten Branche noch viele ehrbare Kaufleute gibt, bei denen das Wort oder der Handschlag zählt“, sagt Schmidt. So könne es durchaus vorkommen, dass langjährige Kunden auch im Internetzeitalter ihre Bestellung ab und an noch telefonisch aufgeben: „Unsere Geschäftsbeziehungen sind von Vertrauen geprägt.“



Foto: Goetzke Photographie



KONTAKT

Rolf Schneider Handelsgesellschaft

Louisenstraße 141
61348 Bad Homburg
Telefon 061 72/49630
www.rolf-schneider-handelsgesellschaft.de
<https://gustavsessenzen.de>



DIE AUTORIN



Petra Menke

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

Strom kommt aus der Steckdose

Werner Bauer, Bildungszentrum Bauer, und Simon Schilling, Wiedergrün, über den Einstieg in ein optimiertes Energiemanagement, das im Übrigen auch der Mitarbeiterbindung in Unternehmen dienen kann.

Foto: Lukas Berke



Werner Bauer, Geschäftsführer, Bildungszentrum Bauer: „Unsere Gesellschaft verbraucht zu viele Ressourcen.“

Wenn Werner Bauer von den vergangenen 25 Jahren seines Unternehmens erzählt, kommt er ins Schwärmen. Anfang der Neunzigerjahre mit einem Soziologie-Studium in der Tasche, hätte er sich nicht vorstellen können, 30 Jahre später Eigentümer und Geschäftsführer eines Bildungszentrums mit 100 Mitarbeitern und 70 Honorarkräften zu sein. Der Zufall wollte, dass er nach dem Studium eine Dozentenstelle zur Bildung von Langzeitarbeitslosen antrat und in den Folgejahren bei der TÜV Akademie Rheinland immer mehr Aufgaben übernahm.

Weniger Ressourcenverbrauch

Im Jahr 1996 wagten seine Frau und er den Sprung in die Selbstständigkeit: „Wir haben Bausparverträge und Sparkonten der Kinder aufgelöst und mit dem Geld Büroräume im Gewerbegebiet Frankfurt-Fechenheim angemietet“, erzählt er. Dort sitzt das Unternehmen noch heute – mit dem Unterschied, dass ihm mittlerweile das Gebäude in der Sontraer Straße gehört und sein Unternehmen sieben Standorte in Hessen hat. Nachdem das Ensemble aus einer Mischung von Büroräumen und Handwerkergaragen von einem Immobilienfonds zum nächsten ging, ergab sich 2018 die Gelegenheit, das Gebäude zu erwerben. „Für uns war das natürlich eine große Chance, aber wir konnten in dem Bietverfahren mit einem Immobilieninvestor nicht mithalten.“



KONTAKT

Erstberatung für Elektromobilität

Die Frankfurter Wirtschaftsförderung bietet eine kostenlose Erstberatung für Frankfurter Unternehmen an, die ihren Fuhrpark elektrifizieren wollen. Kontakt: Hendrik Schmidt, Telefon 069/21234028, E-Mail hendrik.schmidt@frankfurt-business.net

Erst nachdem der Investor zwei Notartermine hatte platzen lassen, war Bauer wieder am Zug und konnte das Gebäude Anfang der Neunzigerjahre günstig erwerben. Günstig war es auch deshalb, weil der Stand der Technik von vor etwa 30 Jahren nie verändert worden war. Aber Bauer ficht das nicht an, er sieht darin vor allem Gestaltungspotenzial: „Unsere Gesellschaft verbraucht zu viele Ressourcen. Wir als Unternehmen können durch eine Gebäudemodernisierung unseren Beitrag leisten und gleichzeitig wettbewerbsfähiger werden“, ist er überzeugt.

Pilotprojekt „Nachhaltiges Gewerbegebiet“

In dem Gebäude ist jede Menge zu tun: energetische Sanierung, Umbau der Tiefgarage, Einbau einer Klimaanlage, von Ladeinfrastruktur und eventuell eines Pufferspeichers, um Lastspitzen abzufangen. Bauer setzt vor allem auf Synergieeffekte: „Wir haben vor zwei Jahren eine Fotovoltaikanlage auf dem Dach mit 100 Kilowatt Peak-Leistung installiert und wollen den Strom künftig für unsere Fahrzeuge und die Klimaanlage nutzen.“ Den Einstieg in ein besseres Energiemanagement und in die Elektrifizierung des Fuhrparks fand er über das Pilotprojekt „Nachhaltiges Ge-

werbegebiet Fechenheim-Nord/Seckbach“. Im ersten Schritt erfolgte eine Fotovoltaikberatung durch das Energiereferat der Stadt Frankfurt. Im zweiten Schritt nutzte Bauer die Erstberatung zur Umstellung der Frankfurter Unternehmen auf Elektromobilität durch die Wirtschaftsförderung Frankfurt.

Ladeinfrastruktur bestmöglich ausnutzen

Simon Schilling vom Beratungsunternehmen Wiedergrün, Frankfurt, wurde als professionelle Unterstützung hinzugezogen. „Aus den Anforderungen von Werner Bauer war sofort klar, welche Komponenten und Technik für die Ladeinfrastruktur infrage kommen“, sagt er. „Durch einen gesamtheitlichen Ansatz muss sich das Bildungszentrum Bauer nicht auf die Elektrifizierung des Fuhrparks beschränken, sondern kann weitere Ziele erreichen wie die Abflachung von Stromleistungsspitzen für das gesamte Gebäude.“

Bisher gibt es zwar erst zwei E-Fahrzeuge im Fuhrpark des Bildungszentrums Bauer, aber der Geschäftsführer plant nun mit 20 Ladepunkten in der Tiefgarage und einem schnellen Ausbau der E-Flotte. Mit neuen Elektrofahrzeugen will er seine Mitarbeiter stärker an sich binden: „Da wir mit den Öffentlichen schlecht erreichbar sind, wollen wir unseren Mitarbeitern kleine Elektrofahrzeuge für den Arbeitsweg stellen. Damit können wir als Arbeitgeber bei unseren Mitarbeitern richtig punkten“, so Bauer.

Das Konzept wird fortgeschrieben

Durch die langen Standzeiten und den geringen Energieverbrauch der Autos werden tagsüber keine hohen Ladeleistungen benötigt. Sollte aber ein Fahrzeug kurzfristig gebraucht werden, kann durch das Lastenmanagement dieses Fahrzeug priorisiert werden und schneller als die anderen geladen werden. Für Schilling war bei der Konzeption wichtig, dass die Lösung modular erweiterbar

ist: „Durch die geplante Lösung müssen bei einem späteren Ausbau nicht nochmal die Erde aufgebuddelt und neue Kabel verlegt werden.“ Nach den zahlreichen Ideen aus der Erstberatung und der Konzeption, denkt Bauer nun noch weiter: „Ich kann mir vorstellen, die Tiefgarage mit den Ladepunkten künftig nachts den Anwohnern aus dem benachbarten Wohngebiet Riederwald zur Verfügung zu stellen.“



DER AUTOR



Lukas Berkel

Referent, Standortpolitik, IHK Frankfurt
l.berkel@frankfurt-main.ihk.de

„Neue Geschichte schreiben“

Seit 75 Jahren hat die Sun Chemical Group am Riederwald in Frankfurt ihren Unternehmenssitz. Doch die eigentliche Unternehmensgeschichte – ein spannendes Kapitel in der Geschichte der Druckindustrie – beginnt bereits Anfang des 20. Jahrhunderts in Halle-Ammendorf.

Johannes Gensfleisch, genannt Gutenberg, war es, der um 1450 eine erste Medienrevolution auslöste, als er den Buchdruck mit beweglichen Lettern erfand. Bücher konnten fortan in kleinsten Auflagen produziert und Wissen zugänglicher gemacht werden. Weitere 350 Jahre passierte in Sachen Buchdruck technisch dann erst einmal we-

nig. Erst um 1810, als Friedrich Koenig in Großbritannien eine dampfbetriebene Schnellpresse austüftelte, markierte diese Erfindung den Beginn der modernen Druckindustrie. Die 1905 in Halle-Ammendorf gegründete und 1946 nach Frankfurt verlegte „Gebrüder Hartmann, Chemische Fabrik“ hat mit ihren innovativen Druckfarben seither an der Ge-

schichte der Druckindustrie maßgeblich mitgeschrieben.

Geschäftschancen erkannt

Walter Hartman, Diplomkaufmann mit Auslandserfahrung und damals 27 Jahre alt, sah große Geschäftschancen in diesem neuen Industriezweig – und gründete gemeinsam mit seinem Bruder Dr. Karl Hartmann, der bis dahin als Chemiker in einer Porzellanfabrik tätig gewesen war, anno 1905 die „Gebrüder Hartmann, Chemische Fabrik“, um qualitativ hochwertige Druckfarben im industriellen Maßstab zu produzieren. Hatten Drucker ihre Farben bis dahin aus Ruß, Pigmenten und Bindemittel selbst hergestellt, verlangte die industrielle Produktion von Druckerzeugnissen andere Mengen und Qualitäten. „Der Buchdruck war Anfang des 20. Jahrhunderts die führende Technologie und der große Markt“, sagt Dr. Michael Hirthammer,



Dr. Michael Hirthammer (r.), Managing Director, und Markus Schmücker (l.), Kaufmännischer Geschäftsführer, Sun Chemical Group: „Nachhaltigkeit ist das zentrale Thema, das uns aktuell umtreibt und wachhält.“



KONTAKT

Sun Chemical Group Hartmann Druckfarben

Borsigallee 13
60388 Frankfurt
Telefon 069/400001
E-Mail info@sunchemical.com
www.sunchemical.com

Illustration: Archiv Gebr. Hartmann / Sun Chemical Group GmbH



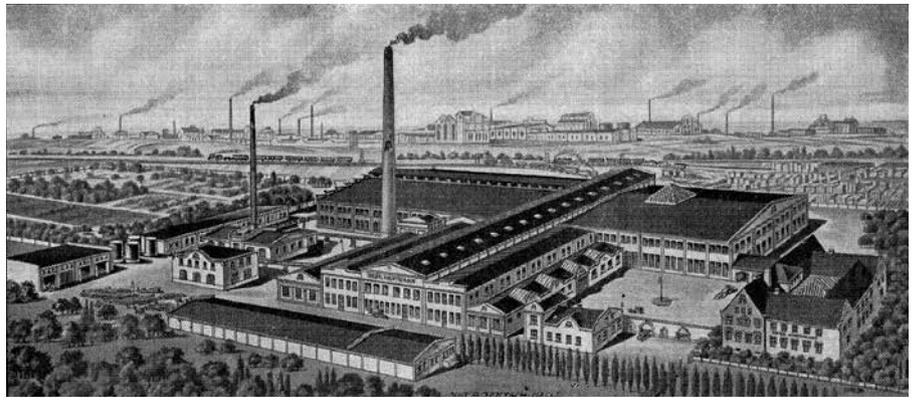
Historische Werbepostkarte.

Managing Director, Sun Chemical Group. „Andere Druckverfahren wie Offset- oder Flexo- und Tiefdruck mit speziellen Anforderungen an die jeweiligen Druckfarben haben sich daraus entwickelt.“

Als der Offsetdruck noch in den Kinderschuhen steckte, erkannten die Hartmann-Brüder weitsichtig dessen große Zukunft und brachten schon 1911 unter dem Markennamen Konzentra (später Concentra) eine hochwertige Farbe für diese Drucktechnik auf den Markt – und legten damit den Grundstein für ihr Firmenimperium. Hartmann-Druckfarben waren spätestens seit den Zwanzigerjahren weltweit nachgefragt, der Export florierte. Zollschranken innerhalb Europas wurden durch Firmenübernahmen, Gründungen von Auslandsfabriken und Vertretungen in ganz Europa, aber auch in Nord- und Südamerika sowie Afrika umgangen.

Unternehmensumzug nach Frankfurt

Schon während des Zweiten Weltkriegs reifte der Entschluss, in Frankfurt ein neues Hauptwerk aufzubauen. Mit der Enteignung ihres Unternehmens in 1952 und dessen Umwandlung in den volkseigenen Betrieb VEB Druck- und Lederfarbenfabrik Halle konzentrierten sich



Die Gebrüder Hartmann Chemische Fabrik in den Zwanzigerjahren.

Walter Hartmann, dessen Bruder Erich und weitere Familienmitglieder auf den Aufbau von „Concentra Gebr. Hartmann“ in der Borsigallee in Frankfurt, wo das Unternehmen 1950 mit der Produktion von Offsetfarben begann und seit 75 Jahren seinen Sitz hat. 1968 kam noch ein Werk für Flexo- und Gravurfarben in Niedernhausen und 1993 das europäische Forschungs- und Entwicklungslabor Eurolab in Karlstein hinzu.

Nachhaltigkeit im Fokus

„Nachhaltigkeit ist das zentrale Thema, das uns im Eurolab aktuell umtreibt und wachhält“, sagt Markus Schmücker, Kaufmännischer Geschäftsführer, Sun Chemical Group. „Dort wird beispielsweise versucht, aus recycelten PET-Flaschen wieder Polymere zu gewinnen, die als Basis für Druckfarben verwendet werden können.“ Zwischenzeitlich gebe es Farben, die schon zu 80, 85 Prozent aus nachwachsenden Rohstoffen bestünden. „Zudem zeigen wir unseren Kunden – vor allem aus der Lebensmittelindustrie – auf, wie sie ihre Produkte ansprechend und das Füllgut sicher verpacken können, ohne den Nachhaltigkeitsgedanken zu vernachlässigen.“

„Nach dem Neubeginn in Frankfurt hat Concentra Gebrüder Hartmann zunächst selbst Firmen aufgekauft und sich damit weitere Marktanteile, Marken und Technologien gesichert“, erinnert sich Hirthammer. Im Jahr 1986 sei das Unternehmen dann selbst übernom-

men worden – und zwar von der Sun Chemical Corporation, die zum japanischen Mutterkonzern DIC gehört. Mit einem Jahresumsatz von 8,5 Milliarden US-Dollar gehört DIC zu den weltweit führenden Herstellern von Druckfarben und Pigmenten. „Das war ein normaler, vor allem richtiger Schritt“, betont Schmücker. Irgendwann habe man auch aufgehört, intern von „Concentra Hartmann“ zu reden: „Wir sind unter dem Dach des Konzerns und in der Kooperation miteinander viel größer und stärker, als die einzelnen oft mittelständisch geprägten Unternehmen es vorher waren.“ Die „guten Dinge“ aus der Hartmann-Zeit, nämlich Qualität, Kundenzufriedenheit und Exportkraft, nehme man gerne mit in die Zukunft. „Aber nun ist es an uns, die Vorteile des Konzerns weiter auszuschöpfen und als Sun Chemical Group gemeinsam eine neue Geschichte zu schreiben.“



DIE AUTORIN



Petra Menke

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

STEUERN

Lohnsteuer: Mahlzeiten für Arbeitnehmer 2022



Foto: Getty Images / Jure Gasparic / EyeEm



Mahlzeiten, die unentgeltlich oder verbilligt an angestellte Beschäftigte abgegeben werden, sind mit dem anteiligen amtlichen Sachbezugswert nach der Sachbezugsverordnung zu bewerten.

Die neuen Werte für Mahlzeiten, die ab Kalenderjahr 2022 gewährt werden, betragen für ein Mittag- oder Abendessen 3,57 Euro und für ein Frühstück 1,87 Euro.

RECHT

Neues Kaufrecht 2022

Das deutsche Kaufrecht ist mit Wirkung zum 1. Januar reformiert worden. Es gibt zahlreiche neue Regelungen, insbesondere für den Verbrauchsgüterkauf (B2C), aber auch mit Auswirkungen auf das B2B-Geschäft. www.frankfurt-main.ihk.de

www.frankfurt-main.ihk.de  Kaufrecht 2022

UNTERNEHMENSFÖRDERUNG

Perspektivenberatung des Landes Hessen

Das Land Hessen bietet von der Coronapandemie betroffenen Unternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten eine Perspektivenberatung über das RKW Hessen an. Berater erarbeiten gemeinsam mit dem Unternehmen spezifische Maßnahmen, um die Herausforderungen der Coronapandemie zu bewältigen und eine Perspektive für die Zukunft zu entwickeln. Bei der Perspektivenberatung handelt es sich um eine dreitägige Beratung, deren zeitlicher Umfang insgesamt 24 Stunden beträgt. Sie wird bis zu 59 Prozent über das Land Hessen und die EU gefördert. www.rkw-hessen.de  Perspektivenberatung

INDUSTRIE

Ressourceneffiziente Gewerbegebiete

Auf der Website des VDI Zentrums Ressourceneffizienz finden Sie nützliche Informationen zu Einsparpotenzialen und Möglichkeiten, die natürlichen Ressourcen in Gewerbegebieten effizienter zu nutzen. Klicken Sie sich durch die sechs Themenbereiche Allgemeines, Energie, Material, Wasser, Fläche und Biodiversität und erfahren Sie dazu mehr. www.ressource-deutschland.de

RECHT

Gesetz zur Stärkung der Barrierefreiheit

Das Barrierefreiheitsstärkungsgesetz (BFSG), das Gesetz zur Umsetzung der EU-Richtlinie 2019/882 des Europäischen Parlaments und des Rates über die Barrierefreiheitsanforderungen für Produkte und Dienstleistungen, verpflichtet Unternehmen, ab dem 28. Juni 2025 bestimmte Produkte und Dienstleistungen barrierefrei anzubieten. Dazu zählen unter anderem interaktive Selbstbedienungsterminals wie Ticketautomaten, Hardwaresysteme für Computer für Endverbraucher, Telekommunikationsdienste und Bankdienstleistungen für Verbraucher. www.bmas.de  BFSG



Foto: Getty Images / A-Digit

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 – trotz Corona – sicher umziehen!

Self-Storage

Selbst einlagern, was nicht gebraucht wird.

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

2 Monate mieten 2 für 1** 1 Monat zahlen

** Aktionszeitraum gültig für Lagerboxen der zweiten Etage – Aktion gültig bis 31.03.2022. 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: 001900036

Ein Türöffner für Gründer

Ein Gespräch mit Andreas Hammer, Geschäftsführer, GE Gesellschaft für Existenzgründungsberatung, Frankfurt, und Leiter des IHK-Arbeitskreises Start-ups und Existenzgründung, über das neue Veranstaltungsformat „IHK-Pitch-Arena“.

Foto: Kristin Langholz / Gründer-Journal



Andreas Hammer, Leiter des IHK-Arbeitskreises Start-ups und Existenzgründung: „Die Pitch-Arena ist keine Unterhaltungsshow mit Publikum, sondern ein seriöser Austausch zwischen Banken und Gründern.“

Herr Hammer, seit über 30 Jahren beraten Sie Existenzgründer rund um die Themen Gründungskredite und -zuschüsse. Wie hat sich für Gründer die Finanzierungssituation und insbesondere die Beschaffung von Startkapital infolge der Coronapandemie verändert?

Der Zugang zur Gründungsfinanzierung hat sich durch die Coronapandemie ganz stark gewandelt. Bei den Kreditinstituten galt – vor allem in der Anfangszeit – das Motto: Hausbankkunden first. Die vorhandene Manpower konzentrierte sich zunächst auf die mittelständischen Bestandskunden und um deren Überleben in der Coronakrise. Da gab es kaum ein offenes Ohr für Neukunden. Nicht zu vergessen der Unsicherheitsfaktor: Wie sollten Businesspläne angesichts der covidbedingten Situation über einen Zeithorizont von mehreren Jahren verlässlich beurteilt werden können, wenn sämtliche Zukunftsplanungen und -prognosen aufgrund des Pandemiegeschehens und diverser Lockdowns erst einmal infrage gestellt sind? Folglich war es für Gründer noch schwerer, die benötigte Finanzierung zu bekommen.

Ende November ist auf Ihre Initiative mit der Pitch-Arena ein neues IHK-Veranstaltungsformat an den Start gegangen, das Gründer, Jungunternehmer und Unternehmensnachfolger mit Kreditgebern zusammenbringt. Welche Idee steht dahinter?

Viele Jungunternehmer scheitern bereits an den formalen Hürden wie dem

DREI FRAGEN AN



Dunja Schneider, Gründerin von Noblesse Travel, Frankfurt, über ihre Teilnahme an der IHK-Pitch-Arena

Frau Schneider, Sie sind Pilotin bei Condor und haben im Juni zudem das Unternehmen Noblesse Travel gegründet. Welche Geschäftsidee steht dahinter?

Hinter Noblesse verbirgt sich die Entwicklung eines hochwertigen Produktportfolios für die Berufsgruppe Pilot, das auch die Bedürfnisse von Geschäftsleuten oder Vielfliegern adressiert. Da wir als Pilotin und ehemalige Manager die Bedürfnisse und den Alltag unserer Kolleginnen und Kolle-

gen kennen, wurden drei Faktoren besonders berücksichtigt: edles Design, Nachhaltigkeit und Individualisierbarkeit.

Wie wollten Sie die Unternehmensfinanzierung absichern, sprich sich Startkapital beschaffen?

Wir stehen noch ganz am Anfang und haben gerade unseren Businessplan und damit die Kapitalbedarfsermittlung abgeschlossen. Die Pitch-Arena

mit den namhaften Banken als Teilnehmern kam daher zum richtigen Zeitpunkt.

War die Teilnahme an der IHK-Pitch-Arena für Sie erfolgreich?

Wir erhielten von drei teilnehmenden Banken die Einladung zu Finanzierungsgesprächen.

Die Fragen stellte Petra Menke, IHK Frankfurt.

Fachmesse für Prozess- und Fabrikautomation

- Messtechnik
- Steuerungstechnik
- Regeltechnik
- Automatisierungstechnik
- Prozessleitsysteme
- 27 begleitende Fachvorträge

Beachten Sie unbedingt unsere aktuell gültigen Corona-Regeln

info
COVID-19

Der Eintritt zur Messe und die Teilnahme an den Fachvorträgen ist für die Besucher kostenlos.

MEORGA GmbH
Telefon 06838 8960035 - info@meorga.de

www.meorga.de



MEORGA

MSR-Spezialmessen

Prozess- u. Fabrikautomation

Wirtschaftsregion Rhein-Main

Frankfurt

23.03.2022

8.00 bis 16.00 Uhr
myticket

JAHRHUNDERTHALLE

Pfaffenwiese 30

65929 Frankfurt a. M.



Besucher-
Registrierung
erforderlich für
Einlass-Code

IHK-Pitch-Arena

Die Idee der IHK-Pitch-Arena: Eine Expertenjury aus Beratern im Firmenkundengeschäft von Banken und Sparkassen bietet Start-ups, Gründern, Jungunternehmern und Unternehmensnachfolgern aus dem IHK-Bezirk einen beschleunigten Finanzierungszugang zu Krediten mit Topkonditionen, sofern die Geschäftsidee tragfähig ist und beim Pitch überzeugen kann. Weitere Infos und Termine unter www.pitch-arena.de

Businessplan, der aber Voraussetzung für die Kreditverhandlung mit Banken ist. Viele lassen sich von den bürokratischen Anforderungen insgesamt abschrecken, obwohl die Geschäftsidee vielleicht wertvoll und tragfähig ist. In der Coronazeit kam erschwerend hinzu, dass Kreditverhandlungen zumeist auf digitale Tools verlagert wurden. Die Gespräche zwischen Kreditberater und Gründer laufen online zwar wie zuvor sauber und korrekt ab – aber oft bleibt dabei der entscheidende menschliche Faktor auf der Strecke. Mit der Pitch-Arena wollten wir einerseits die Eingangshürden für Kreditgespräche deutlich absenken, andererseits eine persönliche Begegnung zwischen Kreditgebern und Gründern ermöglichen.

War es vor diesem Hintergrund schwierig, Banken und Sparkassen für die Teilnahme an der Pitch-Arena zu gewinnen? Die Idee der Pitch-Arena hatte ich schon 2019, also lange vor dem Beginn der Coronakrise. Gemeinsam mit dem IHK-Hauptgeschäftsführer war ich bei Verantwortlichen von Banken und Sparkassen aus dem IHK-Bezirk, um das Konzept der Pitch-Arena vorzustellen. Deren Offenheit für dieses Veranstaltungsformat, in rund zwei Stunden etwa acht oder zehn interessante Geschäftsmodelle mit Potenzial und echtem Kreditbedarf kennenzulernen, hat mich ins-



Foto: Kristin Langholz / Gründer-Journal

Auftaktveranstaltung unter Coronabedingungen: Die Vertreter der Banken und Sparkassen waren bei der Premiere der IHK-Pitch-Arena per Video zugeschaltet.

besondere auch vor dem Hintergrund der Coronakrise sehr gefreut. Bei der Premiere der Pitch-Arena waren acht Banken dabei. Zwischenzeitlich haben sich weitere Kreditinstitute gemeldet, die das nächste Mal mit am Tisch sitzen möchten.

Was unterscheidet die IHK-Pitch-Arena von der RTL-Show „Die Höhle der Löwen“?

Wir sind hier nicht im Silicon Valley, sondern in Frankfurt und Hessen und Deutschland [lacht]. Die Pitch-Arena ist keine Unterhaltungsshow mit Publikum, sondern ein seriöser Austausch zwischen Banken und Gründern. Anders als bei der Höhle der Löwen pitchten die Gründer auch nicht mit Investoren, die später an der Firma beteiligt sind und stattliche Renditen erwarten. Vielmehr kämpfen die Teilnehmer in der Arena um Startkapital zu günstigen Konditionen für ihr Unternehmen und oftmals einen Lebenstraum. Zuschauer sind in dem Konzept auch künftig nicht vorgesehen, da in den fünfminütigen Präsentationen vertrauliche persönliche Informationen und private Finanzdaten offengelegt werden.

Mit welchen Gründungsideen und Geschäftsmodellen wollten die Jungunternehmer bei der Premiere der Pitch-Arena vor der Jury punkten?

Das Spektrum war vielfältig: Es reichte von einem Pilotenkoffer, einer Online-

Plattform für Hebammen und einer Online-Musikschule bis hin zu einem Concept Store, laborgezuchteten Diamanten, ökologischen Lebensmitteln und einer klassischen Unternehmensnachfolge für eine alteingesessene Frankfurter Rohrsanierungsfirma.

Wie erfolgreich waren die Kandidaten? Und gibt es bereits Erfolgsmeldungen zu verkünden?

Die Feedbacks, die ich von den teilnehmenden Start-ups bekommen haben, waren sehr positiv. Gleich am nächsten oder übernächsten Tag haben sich Banken mit Terminvorschlägen für Kreditgespräche bei mehreren Pitch-Kandidaten gemeldet. Diese Verhandlungen laufen noch, denn die Pitch-Arena fand am 30. November und somit drei Wochen vor Weihnachten und den anstehenden Jahresabschlüssen statt.



INTERVIEW



Petra Menke

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

Innovative Arbeitsplatzkonzepte

Unter dem langfristig angelegten Konzept „OneWorkPlace Apple“, das sich mit innovativen Arbeitsplatzkonzepten der Zukunft intensiv auseinandersetzt, hat Energy Net eine Vielzahl von Veranstaltungen 2019 im Rhein-Main-Gebiet durchgeführt und noch in Planung. Hierbei geht es den geschäftsführenden Gesellschaftern, Wilfried Grunsky und Oliver Wilhelmi, vor allem darum, dies ganzheitlich – sowohl aus technologischer als auch gesellschaftlicher Sicht – zu betrachten.

Für ein mittelständisches Unternehmen, welches seit Anfang 2018 zur Econocom Gruppe gehört, mit rund 3 Milliarden Umsatz 2018 und fast 10.800 Mitarbeitern, ist ein umfangreiches Angebot als attraktiver Arbeitgeber unabdingbar. Dies fängt an mit innovativen Arbeitsplatzkonzepten, wie Co-Working, Think Tanks, Home Office bis hin zum Verzicht auf fest zugewiesene Arbeitsplätze – je nach Bedarf.

Hierfür benötigen Mitarbeiter vor allem innovative Produkte und smarte technische Lösungen, die es ihnen ermöglichen, ortsungebunden und mit amorphen Arbeitszeitkonzepten, ihre Aufgaben



Wilfried Grunsky



Oliver Wilhelmi

effizient zu managen. Als Arbeitgeber ist man dadurch gefordert, die maximale Leistungsfähigkeit und Verfügbarkeit eines Arbeitsplatzes sicherzustellen – vor allem im Hinblick auf die Gewinnung von Fachkräften und deren langfristiger Bindung. D.h. aber auch, dass sich die Arbeitswelt von morgen noch stärker wandeln wird als gegenwärtig vorstellbar.

www.energy-net.de

Menschen arbeiten einfach gerne mit einem Mac. Genau wie 84 Prozent der Unternehmen auf der Liste der „Most Innovative Companies“ der Boston Consulting Group.

Wir haben die 11 wichtigsten Gründe zusammengefasst, warum der Mac gut fürs Business ist, angefangen damit, wie der Apple M1 Chip unglaubliche Performance, fortschrittliche Sicherheit und fantastische Batterielaufzeit ermöglicht.

Mehr finden Sie auf unserer Webseite.

Warum der Mac gut fürs Business ist.



Autorisierter Händler

Energy Net GmbH
Gutleutstraße 169 – 171
60327 Frankfurt
tel. 0 69 - 9 76 97 09 - 0
www.energy-net.de
info@energy-net.de



Mit Geschichten begeistern

Häufig fungieren interne Meetings als reine Informationsquellen, verstaubte Protokolle und fragende Blicke inklusive. Um aus Kollegen begeisterte Mitstreiter zu machen, gibt es Lösungen. Storytelling ist eine davon.



Foto: Getty Images / skynesher

Teammeetings, ob in Projekten oder der täglichen Arbeit, sind eine wunderbare Gelegenheit, die Teammitglieder an einen Tisch zu bekommen und über gemeinsame Ziele, aber auch Herausforderungen zu sprechen. Viele Teamleiter stecken enorm viel Herzblut in die Vorbereitung solcher Meetings, um allen Kollegen gerecht zu werden und jeden umfassend zu informieren. Im Nachgang sind dann jedoch viele enttäuscht, wenn sie in fragende Gesichter blicken und Rückfragen

bekommen, die sich für sie nicht erschließen. Wie kann das passieren?

Von Monologen und Powerpoint-Schlachten

Betrachtet man Teammeetings mal genauer, lässt sich ein Muster erkennen. Oft sind es reine Informationsveranstaltungen, in denen Powerpoint-Schlachten gefochten, Monologe gehalten und so viele Informationen über das Team ausge-

schüttet werden, dass die Teammitglieder kaum mit dem Schreiben hinterherkommen. Mitdenken und sich aktiv einbringen ist hier Fehlangezeige, denn alles ist bereits beschlossen und wird nur noch mitgeteilt. Das andere Extrem sind Teammeetings, die so kurz und knapp gehalten werden, dass sie die Bezeichnung „Meeting“ kaum verdienen. Hier werden Themen nur stichpunktartig angerissen. Zeitpunkte, Abläufe und eventuelle Konsequenzen von Neuerungen stehen noch nicht fest

Praxistipps

Wichtige Bestandteile für gute Geschichten sind:

- Kenntnis über die Zuhörer
- nachvollziehbare Geschehnisse beschreiben
- Grund der Geschichte benennen
- eindeutige Ziele beschreiben und klare Botschaften vermitteln
- Zuhörer emotional berühren
- einfache Wortwahl
- Unterstützung auch durch Bilder und Bildsprache

und werden daher vorsichtshalber nicht weiter besprochen. Dass dabei Unsicherheiten und Fragen im Team auftauchen, verwundert nicht wirklich.

Um Teammitglieder besser abzuholen, für neue Aufgaben zu begeistern und aktive Meetings abzuhalten, gibt es ein einfaches Bordmittel: Geschichten. Damit sind dabei keinesfalls Märchen gemeint, sondern klar verständliche, beispielhafte Anekdoten, die es den Zuhörern erleichtern zu verstehen, um was es bei der bevorstehenden Aufgabe geht. Das wird erreicht, indem anhand eigener Erfahrung, eines Erlebnisses mit Kunden oder eines fiktiven Beispiels ein Bild von den Herausforderungen gezeichnet wird. Die Beweggründe und der Lösungsansatz dürfen dabei keineswegs fehlen.

Jeder hat Geschichten zu erzählen

So können zum Beispiel Geschichten über den eigenen Umgang mit Herausforderungen geteilt werden, die erklären, warum eine neue Software angeschafft wird. Dadurch ist es weit einprägsamer für die Zuhörer, als wenn der Treiber nur der Wunsch nach allgemeiner Effizienzsteigerung ist. Dadurch entsteht bei den Zuhörern eine Art Aha-

Erlebnis und ein Verständnis wird gebildet. Die neue Aufgabe bekommt somit einen nachvollziehbaren Grund und ein klares Ziel. Sie ist keine reine Blackbox mehr und die Zuhörer fühlen sich abgeholt und integriert. Wird sie mit einem Augenzwinkern und einer Prise Humor gewürzt, gewinnt der Vortragende sogar noch an Sympathie.

Dass Geschichten wirklich funktionieren, zeigen diverse Studien, und selbst die Gehirnforschung hat belegt, dass unser Gehirn sie besser verarbeitet und länger behält als reine Zahlen, Daten und Fakten. Die Aufmerksamkeit steigt, das Vertrauen in das Gesagte erhöht sich und auch die Bereitschaft, sich an der Aufgabe zu beteiligen, wird größer, wenn Informationen in Form von Geschichten vermittelt werden. Das Gute ist: Jeder ist ein geborener Geschichtenerzähler. Die meisten haben nur vergessen, wie es geht. Mit ein bisschen Übung und dem Wissen wie lässt sich das jedoch ändern.

Positiver Effekt auf die Motivation

Geschichten funktionieren am besten, wenn sie emotional berühren und auf das Publikum abgestimmt sind. Können die Zuhörer die beschriebene Situation nachvollziehen, ist schon die Hälfte gewonnen. Egal, welches Ziel mit der Geschichte verfolgt wird, sei es Zustimmung, Verständnis oder Aktivismus, die Botschaft und damit der Call-to-Action (Aufforderung, was jetzt getan werden soll) am Ende sollten klar erkennbar sein. In dem Moment, in dem klar ist, wohin die Reise geht, was den Beteiligten bevorsteht und welche Lösung für die Herausforderung geboten wird, steigt auch die Bereitschaft, gemeinsam anzupacken und dem klaren Ziel entgegenzugehen.

Werden Informationen in Form von spannenden und nachvollziehbaren Geschichten erzählt, so ist der Effekt auf die Motivation weit größer als bei rein faktenbasiertem Wissensaustausch.

Kollegen fühlen sich integriert, können die Notwendigkeit von Änderungen besser nachvollziehen und teilen die Geschichten sogar noch mit anderen Kollegen. So werden ganz nebenbei Ergebnisse schneller und effektiver erzielt. Einen Versuch ist es wert.



— DIE AUTORIN —



Anne Howanietz

Business Mentorin, Führungskräfte-trainerin, Frankfurt

info@annehowanietz.de



BUHRER + WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung



INDUSTRIEBAU

KREATIVITÄT GEPLANT

Bühler + Wehling entwickelt planerische Ideen, mit denen Sie sich als Bauherr persönlich identifizieren können. Wir finden heraus, was Sie antreibt und finden Lösungen, die in Sachen Individualität, Funktionalität und Design einzigartig sind.

www.buehrer-wehling.de



Foto: Thomsen Heil-Service

Luftaufnahme von Steinbach.

SERIE IMMOBILIENSTANDORT

Hessens größtes Dorf

Steinbach ist die kleinste Flächengemeinde Hessens mit der dritthöchsten Einwohnerdichte. Die zentrale Lage, umgeben von viel Grün, sowie eine moderne und familienfreundliche Infrastruktur zeichnen den Standort aus.

Die Stadt Steinbach liegt zentral und verkehrsgünstig im Ballungsraum FrankfurtRheinMain. Als südlichste Stadt des Hochtaunuskreises grenzt Steinbach im Osten unmittelbar an die Stadt Frankfurt. Die weiteren Nachbarkommunen sind Oberursel, Kronberg und Eschborn. Somit stellt Steinbach aufgrund seiner Lage ein Bindeglied zwischen dem Wirtschafts- und Dienstleistungszentrum Frankfurt und dem landschaftlich exponierten Taunus dar. Steinbach ist mit 442 Hektar Fläche

eine kleine Gemarkung. 146 Hektar der Gesamtfläche sind besiedelt, 76 Hektar sind Waldgebiet und 220 Hektar offene Kulturlandschaft. Aufgrund der kleinen Fläche ergibt sich eine hohe Einwohnerdichte von 2419 Einwohnern pro Quadratkilometer.

Günstige Standortbedingungen

Die verhältnismäßig günstigen Miet- und Kaufpreise für Büro- und Gewerbeflächen sowie der attraktive Gewerbe-

steuerhebesatz von 370 Prozent sind gute Faktoren für die Unternehmen. Für Familien bietet Steinbach ein gut ausgebautes Kinderbetreuungsangebot mit derzeit sechs Kindertagesstätten – einer weitere ist in Planung –, einer Grundschule und einer privaten bilingualen Schule. Hinzu kommt eine Vielzahl an Freizeitmöglichkeiten: Zahlreiche Sportanlagen, ein gut ausgebautes Netz von Rad- und Wanderwegen sowie ein vielfältiges Vereinsleben runden den Standort ab.

Frankfurter Immobilienbörse

Die Frankfurter Immobilienbörse bei der IHK Frankfurt ist ein regionaler Interessenzusammenschluss von mehr als 60 Maklern, Sachverständigen, Entwicklern, Verwaltern und weiteren rund um die Immobilie engagierten Unternehmen und Institutionen, die sich das Ziel gesetzt haben, die Markttransparenz auf dem Immobilienmarkt im IHK-Bezirk Frankfurt zu verbessern. Die Serie „Immobilienstandort“ ist ebenfalls eine Initiative der Frankfurter Immobilienbörse. www.frankfurt-main.ihk.de/immobilienboerse

Die besonders beliebten freistehenden Einfamilienhäuser sowie größere Doppelhaushälften werden, je nach Lage, Zustand und Baujahr, zwischen 210 000 und 720 000 Euro gehandelt. Die Wohnungsmieten bewegen sich zwischen sieben und zwölf Euro pro Quadratmeter, also meist deutlich unter den Frankfurter Angebotsmieten. In besonders gesuchten Lagen liegen die Preise jedoch auch höher.

Ausbau von Gewerbeflächen und Wohngebieten

Steinbach entwickelt sich stetig weiter. 2019 wurde das Gewerbegebiet „Im Gründchen“ erschlossen, in dem die ersten Firmen bereits Einzug gehalten haben und welches bereits an das Glasfasernetz der Deutschen Telekom angeschlossen ist. Eine Erweiterung der Gewerbefläche ist in Planung. Für Familien bieten die neuen Baugebiete „Im Taubenzehnter“ Raum zur Ansiedlung, um Familie und Beruf in Einklang zu bringen. Der Weiterentwicklung Steinbachs liegt ein Stadtentwicklungsplan mit inte-

grierten Rahmenplänen für potenzielle Siedlungserweiterungsflächen zugrunde. In 2020 wurden Mittel im Haushalt zur Verfügung gestellt, um diesen zu aktualisieren.

Preise unter Frankfurter Niveau

Eigentumswohnungen werden zwischen 1200 bis 4000 Euro pro Quadratmeter angeboten, während Baugrundstücke für den Mietwohnungsbau für 440 bis 1000 Euro gehandelt werden. Reihenhäuser und Doppelhaushälften werden zwischen 230 000 und 560 000 Euro angeboten und verkauft.



DER AUTOR



Thomas Krönert

Geschäftsführer, Hähnlein und Krönert Immobilienmaklergesellschaft, Hofheim

info@hki24.de

DREI FRAGEN AN



Steffen Bonk, Bürgermeister der Stadt Steinbach, über die Standortqualität der knapp 10 000 Einwohner zählenden Kommune

Herr Bonk, warum sollten Neubürger in Ihre Kommune ziehen?

Steinbach ist eine familienfreundliche Stadt im Grünen, aber zentral in der Metropolregion gelegen. Der Ausbau der Kindertagesbetreuung hat bei uns hohe Priorität; und dank des Schulbauprogramms des Kreises verfügt Steinbach über eine hochmoderne Grundschule.

Was ist Ihr wichtigster Standortfaktor für Unternehmen?

Die Lage. Hinzu kommt die gute Verkehrsanbindung. Das Nordwestkreuz Frankfurt ist nur wenige Fahrminuten entfernt. Der Steinbacher S-Bahnhof befindet sich unmittelbar an den Gewerbegebieten. Zukünftig wird die Regionaltangente West Steinbach direkt mit dem Flughafen verbinden.

Was muss man über Ihre Gemeinde unbedingt wissen?

Mit rund 4,4 Quadratkilometern ist Steinbach die kleinste Flächege-

meinde Hessens; nach Frankfurt und Offenbach haben wir die dritthöchste Bevölkerungsdichte. Steinbach ist Hessens größtes Dorf – im positiven Sinn: Von außen betrachtet wirkt Steinbach städtisch, gleichwohl ist die Stadt übersichtlich und die Menschen sind nahbar.

Die Fragen stellte Thomas Krönert, Hähnlein und Krönert Immobilienmaklergesellschaft.

Verhaltener Optimismus

Die Wirtschaft in FrankfurtRheinMain hat sich nach dem starken Einbruch in 2020 im vergangenen Jahr erholt. Das belegen die Zahlen der Konjunkturmfrage unter den IHK-Mitgliedsunternehmen in FrankfurtRheinMain.

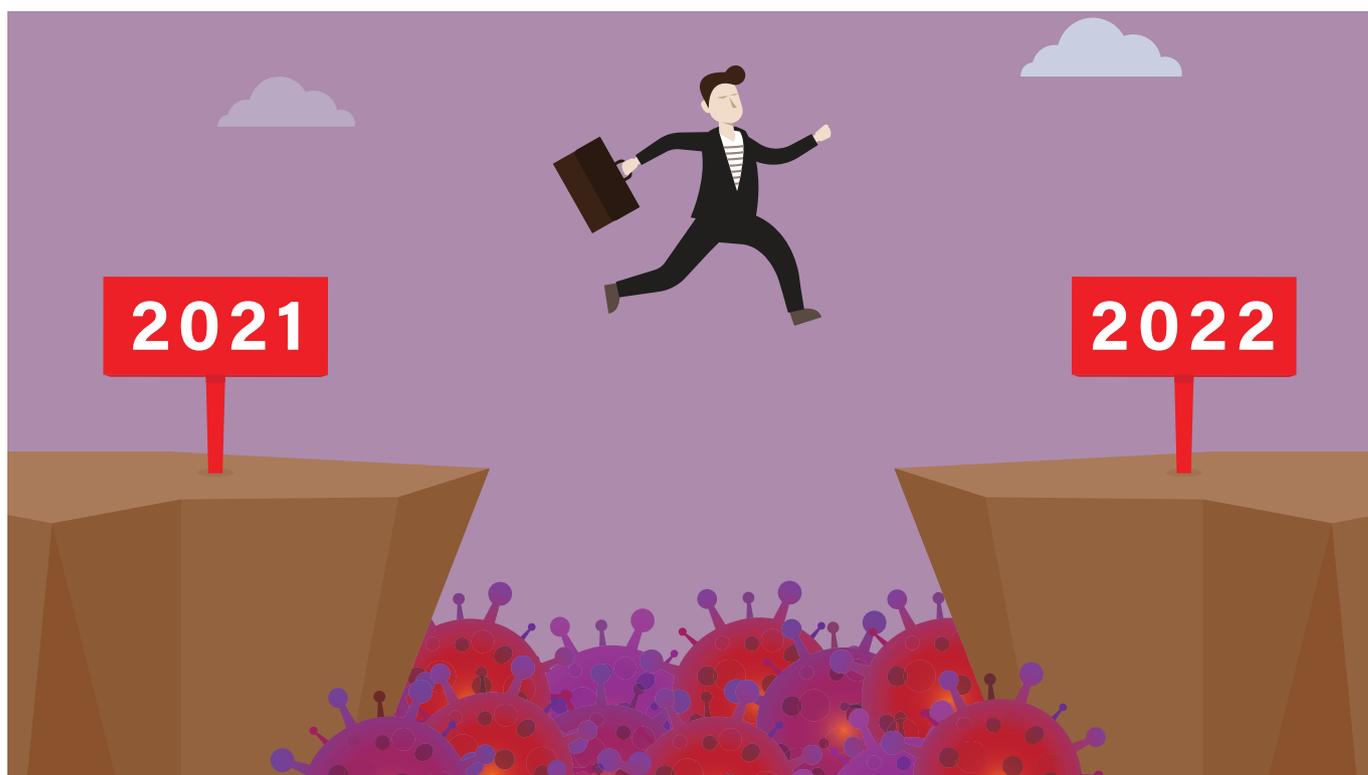


Foto: Getty Images / tommy

Hauptgrund für die wirtschaftliche Erholung in 2021 war die positive Entwicklung aus infektiologischer Sicht. Die gelockerten Beschränkungen sorgten für Zuversicht und steigende Umsätze. Im Vergleich zum Vorjahr stieg der IHK-Geschäftsklimaindex im Herbst 2021 um 20 auf 116 Punkte. Damit liegt er klar über der 100-Punkte-Marke, welche den Bereich zwischen positiver und negativer Gesamtstimmung markiert und sogar leicht über dem Vorkrisenwert von 113 Punkten zum Jahresbeginn 2020.

Lagebeurteilung verbessert sich

Im Vergleich zum Vorjahr schätzten die Unternehmen im Herbst 2021 ihre aktuelle Geschäftslage deutlich besser ein. Der IHK-Lageindikator stieg um 27 auf 24 Punkte. Das Vor-

krisenniveau kann er damit aber noch nicht erreichen. Am unzufriedensten waren weiterhin die Reise- und Veranstaltungsbranche, das Gastgewerbe und die personenbezogenen Dienstleister. Am zufriedensten zeigten sich die Finanz-, Kredit- und Versicherungswirtschaft sowie das Baugewerbe. Auf Basis der Rückmeldungen der Unternehmen rechnen die regionalen Wirtschaftskammern mit einer Zunahme des Bruttoinlandsprodukts in FrankfurtRheinMain um 2,5 Prozent für 2021.

Risiko Fachkräftemangel

Insgesamt blickte im Herbst 2021 jedes vierte Unternehmen optimistisch in die Zukunft, 58 Prozent gingen von einer gleichbleibenden Situation aus. Im Vergleich zum Vorjahr hell-



Wachsen mit digitalen Finanzprozessen

Spätestens wenn ein Unternehmen von der Gründungs- in die Wachstumsphase übergeht, lohnt ein prüfender Blick auf die Finanzprozesse. Diese Erfahrung machte auch das 2015 gegründete Arbeitsvermittlungsunternehmen Joblift. CFO Gerrit Kern erzählt, wie digitales Ausgabenmanagement das Wachstum auf Kurs gebracht hat.

Während am Anfang meist die klassische Excel-Tabelle ausreicht, um die Budgets zu steuern, verliert sich mit steigenden Ausgaben zunehmend der Überblick.

Von der Idee zur Erfolgsgeschichte

Am Anfang stand die Idee. Unter dem Namen Everjob sollte eine beispiellose Plattform für Jobsuchende und Unternehmen entstehen, die beide Seiten nahtlos miteinander verbindet. Den Jobmarkt revolutionieren, so die ambitionierte Vision. Mit Gerrit Kern gewann das junge Berliner Start-up früh einen CFO, mit dem die Finanzen strategisch gesteuert und auf Wachstum ausgerichtet wurden. Schnell wurde klar: Das kleine Finanz- und Buchhaltungsteam brauchte Verstärkung.

Alles auf Wachstum mit skalierbaren Finanzprozessen

Da die Ressourcen zu Beginn bemesen und die Budgets limitiert sind, trieb Gerrit Kern das Thema Digitalisierung in der Finanzabteilung früh voran. Eine skalierbare Lösung musste her, mit der manuelle, zeitaufwändige Prozesse reduziert und vereinfacht würden. Insbesondere der Monatsabschluss und das damit verbundene Belegeinsammeln und -anfragen waren nicht länger mit den ambitionierten

Wachstumsplänen Joblifts vereinbar. Gerrit Kern beschreibt die Schwierigkeiten, die damit einhergingen: „Wir hatten mit DATEV ein solides Buchhaltungssystem. Doch ansonsten waren die Prozesse sehr manuell. Und natürlich haben wir Google Sheets beziehungsweise Excel genutzt, um unsere Kosten zu dokumentieren. Aber ein Tool, das alles miteinander verbindet, hatten wir nicht.“

sind verantwortlich dafür, die Belege bereitzustellen und werden auch automatisch von Moss daran erinnert. Insofern ist eben genau das eingetreten, was ich mir auch erhofft habe. Nämlich, dass wir nicht mehr den Kolleginnen und Kollegen hinterherlaufen, sondern dass diese ihre Belege selbstständig zur Verfügung stellen.“

Dadurch habe sich der Arbeitsauf-



In einem Start-up ist es wichtig, dass das Finanzteam ganz genau weiß, wofür Geld ausgegeben wird. Das ist der Schlüssel.

— Gerrit Kern, CFO bei Joblift

Die Suche nach einem geeigneten Tool war schnell beendet. „Moss war wie die zusätzliche Manpower für unser Finanzteam“, so der CFO. Die Herausforderung, das kleine Team möglichst effektiv aufzusetzen, konnte mit automatisiertem Rechnungs- und Belegmanagement sowie digitaler Ausgabenkontrolle gut gemeistert werden. Besonders erleichternd: Das gesamte Team lädt heute seine Belege eigenständig im System hoch. Durch den automatischen Zahlungsabgleich stehen somit am Monatsende alle buchungsrelevanten Daten vollständig bereit für den Export. „Ich schätze am meisten das eigenständige Hochladen der Belege. Die jeweiligen Mitarbeiter

wand stark verringert. Und jeder wisse, welche Belege noch fehlen. „Die Schnittstelle zu DATEV nimmt zudem unserem Steuerbüro enorm viel Arbeit ab. Und das reduziert wiederum die Kosten.“ Wie es ist, mit Moss zusammenzuarbeiten? Gerrit Kern: „Ich habe mich noch nie so gut betreut gefühlt wie bei Moss.“ ■



Sind Sie interessiert?
Als besonderes Angebot
testen Sie Moss zwei
Monate kostenlos.



Mehr Informationen unter
getmoss.com/wirtschaft

ten sich die Erwartungen damit auf. Der IHK-Erwartungsindikator stieg um 13 auf neun Punkte und liegt mit diesem Wert sogar elf Punkte über dem Vorkrisenwert von minus zwei Punkten. Weiterhin sehen 53 Prozent der Unternehmen im Fachkräftemangel das größte Risiko für die weitere wirtschaftliche Entwicklung ihres Unternehmens. Am größten ist das Risiko im Bau- und Gastgewerbe sowie in der Verkehrsbranche. Das zweitgrößte Risiko stellen mit 51 Prozent die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen dar, dicht gefolgt von zu hohen Rohstoff- und Energiepreisen (48 Prozent). Auch bei den wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen klagten die Unternehmen besonders häufig über die vorherrschende Rohstoffknappheit und Versorgungsengpässe bei Vorprodukten. Hinzu kommen Befürchtungen über eine steigende Steuer- und Abgabenlast infolge der hohen Staatsausgaben sowie neue Coronabeschränkungen.

Beschäftigungsentwicklung gebremst

Am Jahresende 2020 verzeichnete FrankfurtRheinMain erstmals seit 2009 einen Stellenabbau von rund 10 000 Stellen (minus 0,4 Prozent). Zum Jahresende waren noch rund 2,46 Millionen sozialversicherungspflichtig Beschäftigte in der Region tätig. Die andauernden wirtschaftlichen Folgen der Coronapandemie sowie die Probleme in den globalen Lieferketten bremsten die Beschäftigungsentwicklung 2021 weiter aus. Im Vergleich zum Vorjahr kam es aber wieder zu einem minimalen Wachstum der Beschäftigung. Für 2021 rechnen die regionalen Wirtschaftskammern mit einem Beschäftigungswachstum von rund 2 500 Stellen (plus 0,1 Prozent).

Die Rückmeldungen der befragten Unternehmen im Herbst 2021 zu den künftigen Beschäftigungsplanungen zeigen, dass weiterhin die Mehrheit der Unternehmen ihre Beschäftigten halten möchte (66 Prozent). 13 Prozent planen für die nächsten Monate zwar mit Stellenstreichungen, das sind aber elf Prozentpunkte weniger als noch im Vorjahr. Der IHK-Beschäftigungsindikator stieg im Vergleich zum Vorjahr um 21 Punkte und liegt damit bei neun Punkten. Für das Jahr 2022 wird ein deutlich stärkeres Wachstum von 54 000 Stellen (plus 2,2 Prozent) prognostiziert.

Investitionsneigung nimmt wieder zu

Nachdem viele Unternehmen ihre Investitionen in 2020 sowie zu Beginn des Jahres 2021 aufgrund der unsicheren Pandemielage zurückgestellt hatten, verzeichnet der IHK-Investitionsindikator wieder ein deutliches Wachstum. Gegenüber dem Vorjahr stieg der Investitionsindikator im Herbst 2021 um 27 auf acht Punkte. Die zuletzt weiter angezogenen Erwartungsindikatoren und die im Jahr 2022 zu erwartenden Nachholeffekte der durch die Pandemie besonders betroffene

nen Branchen in der Metropolregion lassen einen optimistischen Ausblick zu.

Die regionalen Wirtschaftskammern sehen daher für 2022 das Potenzial für ein Wachstum des Bruttoinlandsproduktes in FrankfurtRheinMain von plus 5,2 Prozent. Dieses positive Wachstum hängt allerdings maßgeblich von zwei Faktoren ab. Zentral ist die weitere Entwicklung von bestehenden Materialengpässen, die insbesondere weite Teile der Industrie und des Baugewerbes treffen. Die wirtschaftliche Erholung hängt außerdem davon ab, ob das Infektionsgeschehen zu weiteren Lockdown-Maßnahmen führt, die die Erholung der regionalen Wirtschaft erheblich beeinträchtigen könnten.



IHK ONLINE

Weitere Zahlen, Daten und Fakten zur Konjunktur im IHK-Bezirk Frankfurt finden Sie unter:

www.frankfurt-main.ihk.de/prognose



DIE AUTOREN



Julia Regel

Referentin, Wirtschaftspolitik und Metropolenentwicklung, IHK Frankfurt

j.regel@frankfurt-main.ihk.de



Malte Hischemöller

Referent, Wirtschaftspolitik und Metropolenentwicklung, IHK Frankfurt

m.hischemoeller@frankfurt-main.ihk.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!

KATRIN, 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.

Zu Besuch in der IHK

Der Frankfurter Magistrat hat aufgrund der neuen politischen Konstellation im Römer nach der Kommunalwahl im März 2021 eine Reihe neuer Mitglieder. IHK-Präsident Ulrich Caspar und Mitglieder des Präsidiums führen mit ihnen das Gespräch über aktuelle Anliegen der Wirtschaft in der Mainmetropole.

ORDNUNGSDEZERNENTIN ANNETTE RINN (FDP): Im Gespräch mit der neuen Ordnungsdezernentin ging es vornehmlich um die Themen Vorhaben der Römer-Koalition zur Stärkung der Innenstadt und der Einkaufslagen, insbesondere die Erreichbarkeit mit allen Verkehrsmitteln. IHK-Präsident Ulrich Caspar wies darauf hin, dass der Anteil der Kunden, die die Innenstadt mit dem Auto erreichen, in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen sei und also die Bedeutung des Autos für den Einzelhandel und die anderen Gewerbebereiche noch zugenommen habe.

WIRTSCHAFTSDEZERNENTIN STEPHANIE WÜST (FDP): Anfang Oktober war die neue Wirtschaftsdezernentin zu Gast in der IHK. Neue Gewerbeflächen nördlich der Heerstraße, die Überarbeitung des Baulandbeschlusses, das Vergabeverfahren für die Multifunktionsarena, die Überarbeitung des Gewerbeparkausweises und Genehmigungen für Ladeinfrastruktur – ein ganzer Kranz von Anliegen stand aus Sicht der IHK auf dem Themenliste.

VERKEHRS- UND GESUNDHEITSDZERNENT STEFAN MAJER (Die Grünen): Neben der Pandemieentwicklung, die alle Teile der Wirtschaft betrifft, wurden in einem Gespräch mit dem Gesundheits- und Verkehrsdezernenten in der IHK auch die Parkraumbewirtschaftung, der Masterplan Mobilität und Verkehr und der mitunter marode Zustand der Industriestraßen in Frankfurt angesprochen. In den Gesprächen mit den Dezernenten bestand Einigkeit über die Bedeutung dieser Anliegen für die Wirtschaft in der Stadt. Der Austausch darüber soll fortgesetzt werden.



Annette Rinn, Ordnungsdezernentin, Stadt Frankfurt, und Ulrich Caspar, Präsident, IHK Frankfurt.



Stephanie Wüst, Wirtschaftsdezernentin, Stadt Frankfurt, und Ulrich Caspar, IHK-Präsident.



Stefan Majer (r.), Verkehrs- und Gesundheitsdezernent, Stadt Frankfurt, und Ulrich Caspar, IHK-Präsident.



IHK-VERANSTALTUNGSKALENDER

Azubi-Speeddating

Dienstag, 8. Februar, 10 bis 15 Uhr

IHK-Sprechtage Unternehmensnachfolge

Mittwoch, 16. Februar, 9 bis 15 Uhr

IHK-OnlineSeminar Grundlagen der Existenzgründung

Mittwoch, 2. März, 10 bis 15 Uhr

Einstieg Frankfurt: die BerufswahlmesseFreitag und Samstag, 6. und 7. Mai, Frankfurter Messehalle
Die Einstieg-Messe zur Berufs-wahl und -orientierung richtet sich an zukünftige Schulabgänger und wird von IHK, Handwerkskammer, Arbeitsagentur, Stadt Frankfurt sowie Stadtteilenbeirat, Stadtschülerrat und Staatlichem Schulamt unterstützt. www.einstieg.com**Landeskonzferenz der Wirtschaftsjunioren Hessen**Freitag bis Sonntag, 24. Juni bis 26. Juni, IHK Frankfurt
www.wj-frankfurt.de

Weitere Infos sowie eine komplette Veranstaltungsübersicht finden Sie unter

www.frankfurt-main.ihk.de/veranstaltungen

Die Teilnahme ist teilweise gebührenpflichtig. Sofern nicht anders angegeben, finden die Veranstaltungen in der IHK Frankfurt statt.

KLIMASCHUTZ

Umweltleitlinien der IHK Frankfurt

Auf dem Weg zu einer grüneren Industrie- und Handelskammer hat die IHK Frankfurt im Rahmen der Ökoprofit-Zertifizierung ihre Umweltleitlinien veröffentlicht.

An diesen Leitsätzen wollen wir unser Handeln ausrichten und unseren Beitrag zum Klimaschutz leisten. In der nächsten Ausgabe des IHK WirtschaftsForums werden wir ausführlicher über die Vorhaben informieren. www.frankfurt-main.ihk.de

 5365866



Foto: Getty Images / akindo



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 GmbHWiesenstr. 2
64347 Griesheim☎ 06155 8367-800
✉ info@ks-bm.de➔ www.ks-buromoebel.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 Nettomonatsmiete. Beispielabbildungen nicht verbindlich. Rabattaktionen sind untereinander nicht kombinierbar.





Foto: Getty Images / Dobrila Vignjevic

CORONAPANDEMIE

Infos über Hilfsangebote

Die IHK Frankfurt informiert ihre Mitgliedsunternehmen über aktuelle Entwicklungen in der Coronapandemie. Auf der Internetseite können alle wichtigen Beschlüsse der Politik, Verordnungen und Links zu Hilfsangeboten für Unternehmen aufgerufen werden. www.frankfurt-main.ihk.de

RECHT

Gemeinsame Patentsprechtag

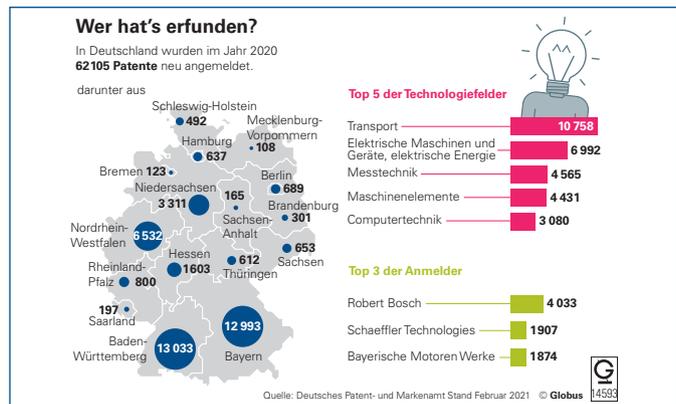
Auch in 2022 bieten die IHK Frankfurt und die IHK Offenbach gemeinsam monatliche Online-Patentsprechtag zu gewerblichen Schutzrechten an. Unternehmen oder Privatpersonen, die eine innovative Idee umsetzen oder eine wesentliche technische Weiterentwicklung eines Produkts auf den Markt bringen wollen und diese gerne schützen möchten, können die eigene Entwicklung beziehungsweise Erfindung im Rahmen dieser Sprechtag vorstellen. Gemeinsam mit dem Patentanwalt klären sie, welches der gewerblichen Schutzrechte infrage kommt, wie es beantragt und durchgesetzt werden kann. Anmeldung telefonisch unter 069/21 97-1428. Weitere Infos:

www.ihk-hessen-innovativ.de/sprechtag

VOLLVERSAMMLUNG

IHK senkt Beitragssatz

Die Mitgliedsunternehmen der IHK Frankfurt werden in Summe auch wirtschaftlich gut durch das zweite Pandemie-Jahr kommen. Allerdings ist die Spreizung zwischen sehr gut und sehr schlecht größer geworden. Die aus dem wirtschaftlichen Erfolg ihrer Mitgliedsunternehmen abgeleitete Beitragsentwicklung erlaubte es der Vollversammlung, den Umlagesatz ab 2022 von 0,19 auf 0,17 Prozent und den Grundbeitrag für Handelsregister-Unternehmen der ersten Staffel von 200 auf 180 Euro zu senken. Rechnerisch bedeutet dies eine Entlastung der Mitgliedsfirmen von rund 3,2 Millionen Euro pro Jahr. IHK-Präsident Ulrich Caspar begrüßte diese Entscheidung und bezeichnete sie auch als einen Beitrag zur Entlastung der Firmen, die unter den Corona-Umständen besonders zu leiden haben.



IHK-BILDUNGSZENTRUM

Prüfer gesucht für Technische Betriebswirte



Technische Betriebswirte sind das Bindeglied an der Schnittstelle zwischen dem technischen und kaufmännischen Funktionsbereich eines Unternehmens. Diese hochqualifizierten Fachkräfte verfügen über technische Kompetenzen eines Meisters und auch über das Know-how eines Betriebswirts. Für

diese IHK-Fortbildungsprüfung sucht die IHK berufserfahrene Prüfer. Nach einer Hospitation und entsprechenden Schulungs-Webinaren ergänzen Sie einen erfahrenen Prüfungsausschuss und unterstützen mit diesem ehrenamtlichen Engagement die regionale Wirtschaft. Weitere Informationen: www.frankfurt-main.ihk.de 5184310

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

Der Weg in die Selbstständigkeit (Onlineseminar) ab 8. Februar 2022 / 16 UE / 5-Abende-Seminar	165 Euro Telefon -14 15	Technisches 1x1 für Bauherren und Immobilienkäufer 21. März 2022 / 8 UE	295 Euro Telefon -12 99
Projektmanagement, Grundlagen 16. / 17. Februar 2022 / 16 UE / 2-Tages-Seminar	495 Euro Telefon -12 32	Stressmanagement 31. März / 1. April 2022 / 16 UE / 2-Tages-Seminar	435 Euro Telefon -12 32
Auswertung der Bilanz und G+V 17. / 18. Februar 2022 / 16 UE / 2-Tages-Seminar	435 Euro Telefon -12 06	Facility Management – Basiswissen 31. März / 1. April 2022 / 16 UE / 2-Tages-Seminar	435 Euro Telefon -12 99
Einführung von Controlling I 24. Februar 2022 / 8 UE	195 Euro Telefon -12 06	Typische Schwachstellen an Gebäuden 7. / 8. April 2022 / 16 UE / 2-Tages-Seminar	495 Euro Telefon -12 99
Grundlagen der Immobilienfinanzierung 24. / 25. Februar 2022 / 16 UE / 2-Tages-Seminar	495 Euro Telefon -12 99	Buchführung I – Grundlagen ab 26. April 2022 / 32 UE / 8-Abende-Seminar	595 Euro Telefon -12 95
Einführung von Controlling II 25. Februar 2022 / 8 UE	195 Euro Telefon -12 06	BERUFSBEGLEITENDE ZERTIFIKATSLEHRGÄNGE	
Telefontraining, Teil I 3. / 4. März 2022 / 16 UE / 2-Tages-Seminar	435 Euro Telefon -12 32	Buchführung II – System und Praxis (berufsbegleitend) ab 14. Februar 2022 / 120 UE / wochentags / ca. 8 Monate	985 Euro Telefon -12 95
Erfolgreicher Verkauf 3. / 4. März 2022 / 16 UE / 2-Tages-Seminar	435 Euro Telefon -12 32	Kosten- und Leistungsrechnung (berufsbegleitend) ab 15. Februar 2022 / 70 UE / ca. 3 Monate	695 Euro Telefon -12 95
Der Weg in die Selbstständigkeit (Onlineseminar) ab 7. März 2022 / 16 UE / 5-Abende-Seminar	165 Euro Telefon -14 15	Buchführung II – System und Praxis (berufsbegleitend) ab 26. Februar 2022 / 120 UE / samstags / ca. 8 Monate	985 Euro Telefon -12 95
Arbeitsverträge – eine Einführung 9. März 2022 / 8 UE / eintägiges Seminar	195 Euro Telefon – 12 06	Projektleiter/in (IHK) – Vollzeit ab 23. März 2022 / 80 UE / ca. 3 Monate	1395 Euro Telefon -12 32
Die erfolgreiche GmbH-Geschäftsführung ab 21. März 2022 / 20 UE / 5-Abende-Seminar	865 Euro Telefon -12 95	Änderungen vorbehalten.	

 **NEWSLETTER: JETZT ABONNIEREN!**
www.frankfurt-main.ihk.de/newsletter



„Meine zweite Familie“

Normalerweise veranstaltet der DIHK für die Ehrung der bundesbesten Azubis ein riesiges und feierliches Event in Berlin. Zum zweiten Mal fand diese Ehrung wegen der Coronapandemie nur online statt. Deshalb kam die IHK Frankfurt diesmal zu den Bundesbesten in die Ausbildungsbetriebe.



Von links: Klaus-Stefan Ruoff, IHK-Vizepräsident, Andreas Meese, Ausbildungsleiter, Leon Schreiber, Mechatroniker für Kältetechnik, und Frank Piroth, Niederlassungsleiter, Spie.

Der Fachkräftebedarf hat sich wieder bei vielen Unternehmen eingestellt, bei vielen Schulabgängern hat die duale Berufsausbildung allerdings nicht mehr vorerste Priorität. Da gilt es, herausragende Leistungen bei der Berufsausbildung auch in Zeiten von Corona ins Rampenlicht zu stellen und Ausbildungsunternehmen wie Absolventen zu gratulieren. Daher besuchte IHK-Vizepräsident Klaus-Stefan Ruoff als Repräsentant des Präsidiums drei Absolventen, die 2021 als Beste ihres IHK-Berufs bei den bundesweiten Prüfungen abgeschnitten haben.

„Das Kapital jeder Firma“

Vizepräsident Ruoff zeichnete Lea Riedl, Luftverkehrskauffrau, Fraport, Leon Schreiber, Mechatroniker für Kältetechnik, Spie, Frankfurt, und David Witek, Kaufmann für Marketingkommunikation, UTC! Oberursel, mit einer Ehrenurkunde und einem Pokal aus. „Sehr gut ausgebildete Mitarbeiter sind das Kapital jeder Firma und damit auch unserer Wirtschaft“, sagte er. „Daher freue ich mich insbesondere, dass der IHK-Bezirk Frankfurt auch diesmal wie-

der stark bei den Bundesbesten vertreten ist.“

Rund 5000 junge Menschen haben 2020 im IHK-Bezirk Frankfurt an den Abschlussprüfungen im Winter und Sommer teilgenommen. Davon erzielten 286 die Note eins und wurden daher als Beste im IHK-Bezirk ausgezeichnet. Die hessischen IHKs werteten dann die IHK-Besten mit ihren Endnoten aus und stellten 96 Landesbesten fest, darunter wiederum 16 Landesbesten aus dem IHK-Bezirk Frankfurt. Ins-



David Witek, Kaufmann für Marketingkommunikation, UTC, Oberursel



Lea Riedl, Luftverkehrskauffrau, Fraport.

gesamt gab es dann nach der bundesweiten Auswertung 223 Bundesbeste in 212 Ausbildungsberufen aus 310 000 Teilnehmern in diesem Jahr. Unter den Besten sind 83 Frauen und 140 Männer. Das Bundesland mit den meisten Besten war Bayern (42). Es folgten die weiteren ausbildungsstarken Bundesländer Nordrhein-Westfalen mit 39 und Baden-Württemberg mit 36 Besten. Hessen stellte diesmal 19 Bundesbeste.

Durchstart nach dem IHK-Speed-dating

Erstmals stellte mit David Witek das auf die Entwicklung von Imaging-Eventmodulen sowie Software- und Web-Dienstleistungen für das Livemarketing spezialisierte Unternehmen UTC in Oberursel einen Bundesbesten. Das 1997 gegründete Software-Unternehmen mit 20 Beschäftigten und drei Auszubildenden bildet schon seit mehr als 20 Jahren in den Berufen Mediengestalter Digital und Print, Veranstaltungskaufleute sowie Kaufleute für Marketing-Kommunikation aus. Geschäftsführer Jörg Spatzier war stolz auf seinen Bundesbesten. „Ich habe ihn beim IHK-Speeddating gefunden“, berichtete er. Absolvent Witek erzählte von der Zusammenarbeit mit großen Markenartiklern und darüber, dass er während der Ausbildung als vollwertiger Mitarbeiter an Aufgaben gesetzt wurde. Damit sei nach der Übernahme der Schritt zum Mitarbeiter leicht gefallen. Dass er bei seinem Aus-

bildungsbetrieb bleibt, war schnell klar: „UTC ist meine zweite Familie.“

Die Niederräder Niederlassung des Rätlinger Unternehmens Spie freute sich über ihren zweiten bundesbesten Mechatroniker für Kältetechnik. Niederlassungsleiter Frank Piroth gratulierte Leon Schreiber und Ausbildungsleiter Andreas Meese zu diesem Erfolg. Am Standort Frankfurt, der 190 Mitarbeiter zählt, werden 30 junge Menschen ausgebildet, die vor allem bei den Kunden eingesetzt werden. „Wir streben bundesweit eine Auszubildendenquote von zehn Prozent an“, berichtet Piroth. Er schildert die Maßnahmen wie einen extra Haustarifvertrag für Auszubildende, eine Einführungswoche zum Ausbildungsbeginn, extra Azubiprojekte oder Büchergeld, mit denen das Unternehmen seine Attraktivität für junge Menschen stärken will.

Qualität der Ausbildung zahlt sich aus

Schon häufiger gab es bei Fraport beste Auszubildende, auch bereits im Beruf Luftverkehrskauffrau. Trotzdem ist das herausragende Abschneiden von Lea Riedl für Ausbildungsleiter Pascal Geber und Ausbilderin Heike Seeharsch gerade in Coronazeiten mit starken Auswirkungen auf das Unternehmen ein Lichtblick. „Wir setzen weiter auf eine hohe Qualität bei unserer Ausbildung“, sagte Geber. Riedl, die bei der Ehrung von

ihrem Vater, ebenfalls bei Fraport beschäftigt, begleitet wurde, hat sich neue berufliche Ziele gesetzt. Sie studiert beim Regierungspräsidium Darmstadt Public Management und hofft, irgendwann wieder an den Flughafen zurückkehren zu können.



IHK ONLINE

Eine vollständige Übersicht über die Bundesbesten aus Hessen und dem IHK-Bezirk Frankfurt finden Sie hier:

<https://bestenehrung.dihk.de>



DIE AUTORIN



Dr. Brigitte Scheuerle

Geschäftsführerin, Aus- und Weiterbildung, IHK Frankfurt

b.scheuerle@frankfurt-main.ihk.de

STEUERFÄLLIGKEITEN

Staatssteuern

Umsatzsteuer-/ Mehrwertsteuer-Vorauszahlungen

Umsatzsteuer-/Mehrwertsteuer-Vorauszahlungen der Monatszahler werden am 10. Februar 2022 für den Monat Januar 2022 und am 10. März 2022 für den Monat Februar 2022 fällig. Monatszahler ist jeder Unternehmer, dessen Umsatzsteuer im Kalenderjahr 2021 beziehungsweise 2022 mehr als 7 500 Euro betragen hat.

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 unter www.frankfurt-main.ihk.de  Buchführung und Steuern für Existenzgründer

Körperschaftsteuer sowie Einkommensteuer am 10. März 2022

Vorauszahlung auf die Körperschaftsteuer sowie die Einkommensteuer der Veranlagten (jeweils einschließlich Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls Kirchensteuer) für das erste Quartal 2022 am 10. März 2022.

Lohn- und Kirchensteuer

Am 10. Februar 2022 (für im Januar 2022 einbehaltene Lohn-/Kirchensteuer) und am 10. März 2022 (für im Februar 2022 einbehaltene Lohn-/Kirchensteuer) sowie einbehal-

tener Solidaritätszuschlag, wenn die für das Kalenderjahr 2021 abzuführende Lohnsteuer mehr als 5 000 Euro betragen hat.

Bauabzugsteuer am 10. Februar 2022/ 10. März 2022:

Am 10. Februar 2022 für im Januar 2022 einbehaltene Bauabzugsteuer und am 10. März 2022 für im Februar 2022 einbehaltene Bauabzugsteuer; Abführung an das für den beauftragten Bauunternehmer zuständige Finanzamt (Infos unter www.finanzamt.de).

Kommunale Steuern

Am 15. Februar 2022 werden die Gewerbesteuer- und Grundsteuer-Vorauszahlungen fällig.

Entschädigungsregelung für die Tätigkeit der Mitglieder in Prüfungsausschüssen, dem Berufsbildungsausschuss und dem Schlichtungsausschuss der IHK Frankfurt am Main

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main hat in ihrer Sitzung am 15. Dezember 2021 folgenden Beschluss gefasst:

Entschädigungsregelung für ehrenamtliche Tätigkeit

Für die ehrenamtliche Mitwirkung in Prüfungsgremien bei gesetzlich vorgeschriebenen IHK-Prüfungen gewährt die IHK Frankfurt am Main auf Antrag über das Prüfer-Portal eine Entschädigung für Zeitversäumnis, Fahrtkosten und Aufwand in sinnvoller Anwendung von Abschnitt 4 des Justizvergütungs- und -entschädigungsgesetzes (JVEG) vom 5. Mai 2004 (BGBl. I S. 718, 776), zuletzt durch Artikel 6 des Gesetzes vom 21. Dezember 2020 (BGBl. I S. 3229) geändert, in der jeweils geltenden Fassung, soweit eine Entschädigung nicht von anderer Seite gewährt wird. Diese Entschädigungsregelung tritt mit der Veröffentlichung im IHK WirtschaftsForum in Kraft. Die „Neue Entschädigungsregelung für ehrenamtliche Tätigkeit in der Aus- und Weiterbildung“ vom 22. März 2021 tritt gleichzeitig außer Kraft.

1. Zeitversäumnis

Die Entschädigung für Zeitversäumnis beträgt 7,00 Euro je Stunde. Entsteht dem Prüfer ein Verdienstauffall, so erhält er statt der Entschädigung für Zeitversäumnis nach Satz 1 bei entsprechen-

dem Nachweis auf Antrag für jede Stunde der versäumten Arbeitszeit eine Verdienstauffallentschädigung in Höhe von 24,00 Euro, soweit der Verdienstauffall nicht von einer anderen Seite ersetzt wird.

Ist die Entschädigung nach Stunden bemessen, wird sie für die gesamte Dauer der Heranziehung einschließlich notwendiger Reise- und Wartezeiten, jedoch für nicht mehr als zehn Stunden je Tag gewährt. Die letzte bereits begonnene Stunde wird voll berechnet.

2. Fahrtkosten

Ersatz der Fahrtkosten erfolgt in entsprechender Anwendung von § 5 JVEG in der jeweils gültigen Fassung.

3. Tagegeld

Für Tätigkeiten ab einer Mindestzeit von 8 Stunden, einschließlich notwendiger Reise- und Wartezeiten, wird entsprechend § 6 Abs. 1 JVEG ein Tagegeld gewährt, dessen Höhe sich nach der Verpflegungspauschale zur Abgeltung tatsächlich entstandener, beruflich veranlasster Mehraufwendungen im Inland nach dem Einkommensteuergesetz bemisst.

4. Aufgabenbewertung

Sofern Prüfer für die Aufgabenbewertung nicht Zeitversäumnis nach dem JVEG geltend machen, werden je Stunde Prüfungszeit (Richtzeit in den einzelnen Fächern) und Prüfungsteilnehmer vergütet:

a) bei Antwort-Wahl-Aufgaben	1,20 Euro
b) bei Freitext-Aufgaben	
– im Bereich Ausbildung	4,00 Euro
– im Bereich Weiterbildung	6,00 Euro
c) bei gemischten Aufgaben entsprechend anteilig	

Für die Bewertung der Fertigkeitprüfung (betriebliches Projekt, betrieblicher Auftrag etc.) kann nur Zeitversäumnis gemäß Ziffer 1 geltend gemacht werden. Eine Ausnahme hierzu ist die Fertigkeitprüfung nach Teil 1 der Abschlussprüfung bei den Kaufleuten für Büromanagement, deren Bewertung nach Ziffer 4 b vergütet wird.

Bitte beachten: Etwaige steuerpflichtige Teile des Abrechnungsbetrages sind vom Empfänger im Rahmen der persönlichen Steuererklärung(en) zu deklarieren.

Die Entschädigungsregelung für die Tätigkeit der Mitglieder in Prüfungsausschüssen, dem Berufsbildungsausschuss und dem Schlichtungsausschuss der IHK Frankfurt am Main tritt am Tag nach ihrer Veröffentlichung in Kraft.

Frankfurt am Main, 29. Dezember 2021
IHK Frankfurt am Main

Ulrich Caspar
Präsident

Matthias Gräßle
Hauptgeschäftsführer

Die Änderungen wurden vom Hessischen Ministerium für Wirtschaft, Energie, Verkehr und Wohnen am 11. Januar 2022 (IV4-A-045-g-07-02#005) genehmigt.

Die vorstehenden Änderungen werden hiermit aus-
gefertigt und öffentlich bekannt gemacht.

Frankfurt am Main, 16. Dezember 2021
IHK Frankfurt am Main

Ulrich Caspar
Präsident

Matthias Gräßle
Hauptgeschäftsführer

Anmeldungen zu den kaufmännischen Abschlussprüfungen Sommer 2022

Die hessischen Industrie- und Handelskammern führen im Sommer 2022 Abschlussprüfungen in kaufmännischen und kaufmännisch-verbundenen Ausbildungsberufen von Mai 2022 bis Mitte Juli 2022 durch.

Die Anmeldungen zu den Abschlussprüfungen der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main sind bis spätestens 1. Februar 2022 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.

Zur Sommerprüfung 2022 sind von den Ausbildungsbetrieben anzumelden bzw. können sich selbst anmelden:

– Auszubildende, deren Ausbildungszeit (bzw. Ausbildungsstufe) bis zum 31. Oktober 2022 endet.

– Auszubildende, deren Ausbildungszeit nach dem 31. Oktober 2022 endet und die die Prüfung vorzeitig ablegen wollen.
– Wiederholer (auch Teilwiederholungen).
– Bewerber, die aufgrund ihrer Berufstätigkeit an der Prüfung teilnehmen wollen (Externenprüfung).

Prüfungstermine

Die schriftlichen Prüfungen finden voraussichtlich wie folgt statt:

Kaufmännische und kaufmännisch-verbundene Ausbildungsberufe
Dienstag, 3. Mai 2022
Mittwoch, 4. Mai 2022

Die mündlichen/praktischen Prüfungen in den kaufmännischen/kaufmännisch-verbundenen Ausbildungsberufen finden voraussichtlich wie folgt statt:
27. Juni bis 15. Juli 2022

Änderungen vorbehalten.

Beachten Sie bitte folgende Hinweise:

– Verwenden Sie nur IHK-Anmelde- und Antragsformulare und reichen Sie diese rechtzeitig und vollständig ein.

– Fügen Sie den Anmeldungen keine Ausbildungsverträge oder andere Originalunterlagen bei.

– Bei dem Antrag auf vorzeitige Zulassung zur Prüfung das hierfür vorgesehene Antragsformular verwenden.

– Dem Antrag für die Externenprüfung die Bescheinigungen über die bisherige Berufstätigkeit und über die berufliche Aus- und Fortbildung (Lehrgänge) beifügen.

Kontakt: IHK Frankfurt, Aus- und Weiterbildung, Christoph Koch, Teamleiter, Kaufmännische Ausbildungsprüfungen, Telefon 069/2197-1459, E-Mail c.koch@frankfurt-main.ihk.de

Anmeldungen zu den Abschlussprüfungen Technische Ausbildungsberufe und IT-Berufe Sommer 2022

Die IHK Frankfurt am Main führt im Sommer 2022 Abschlussprüfungen in den technischen Ausbildungsberufen sowie IT-Berufen von Anfang April bis Ende August 2022 durch.

Die Anmeldungen zu den Abschlussprüfungen sind bis spätestens **1. Februar 2022** 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.

Zur Sommerprüfung 2022 sind von den Ausbildungsbetrieben anzumelden beziehungsweise können sich selbst anmelden:

1. Auszubildende, deren Ausbildungszeit (beziehungsweise Ausbildungsstufe) bis zum 31. Oktober 2022 endet
2. Auszubildende, deren Ausbildungszeit nach dem 31. Oktober 2022 endet und die die Prüfung vorzeitig ablegen wollen

3. Wiederholer (auch Teilwiederholungen)
4. Bewerber, die aufgrund ihrer Berufstätigkeit an der Prüfung teilnehmen wollen (Externenprüfung)

Schriftliche Abschlussprüfungen

4. Mai 2022 IT-Berufe
10. Mai 2022 bau- und holztechnische Berufe, Bekleidungsberufe, elektrotechnische Berufe, elektrotechnische Berufe Teil 2, fahrzeugtechnische Berufe, gestalterische Berufe, metall- und kunststofftechnische Berufe, naturwissenschaftliche, lebensmittel- und umwelttechnische Berufe, naturwissenschaftliche, lebensmittel- und umwelttechnische Berufe Teil 1

11. Mai 2022 Bekleidungsberufe Teil 2, Druck-, Medien- und Papierberufe, fahrzeugtechnische Berufe Teil 2, metall- und kunststofftechnische Berufe Teil 2, naturwissenschaftliche, lebensmittel- und umwelttechnische Berufe Teil 2, Werkfeuerwehrmann/-frau, Mediengestalter/-in Bild und Ton

Praktische Abschlussprüfungen

1. April bis 31. August 2022 gestalterische Berufe

2. Mai bis 31. August 2022 alle Berufe ausgenommen: Bauzeichner/-in, Industrieelektriker/-in, gestalterische Berufe

10. Mai bis 31. August 2022 Industrieelektriker/-in

21. Juni bis 23. Juni 2022 Bauzeichner/-in
23. Juni 2022 Technischer/-r Systemplaner/-in Stahl- und Metallbautechnik

Änderungen vorbehalten.

Musteraufgaben mit Lösungen zur Prüfungsvorbereitung können bestellt werden bei:
U-Form Verlag, Cronenberger Straße 58, 42651 Solingen (www.u-form-shop.de/)

Dr. Ing. Paul Christiani GmbH & Co. KG, Hermann-Hesse-Weg 2, 78464 Konstanz (www.christiani.de/)

ZFA Medien, Zentral-Fachausschuss Berufsbildung Druck und Medien, Wilhelmshöhe Allee 260, 34131 Kassel (www.zfamedien.de/)

Materialbereitstellungslisten sind zu finden unter www.ihk-pal.de

Beachten Sie bitte folgende Hinweise:

- Verwenden Sie nur IHK-Anmelde- und Antragsformulare und reichen Sie diese rechtzeitig und vollständig ein.
- Fügen Sie den Anmeldungen keine Ausbildungsverträge oder andere Originalunterlagen bei.
- 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, Aus- und Weiterbildung, Manuela Freund, Team Technische Ausbildungsprüfungen, Telefon 069/2197-1453, E-Mail m.freund@frankfurt-main.ihk.de

Änderung von Satzungsrecht Änderung der Anlage 1 zu § 1 der Gebührenordnung

Die Vollversammlung der IHK Frankfurt am Main hat in ihrer Sitzung am 15. Dezember 2021 die folgenden Änderungen der Gebührenordnung (Gebührentarif) der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main vom 14. April 2010, zuletzt

geändert durch Beschluss der Vollversammlung am 16. Dezember 2020, beschlossen:

1. Streichung und Anpassung der Nummerierung von Gebührentarifziffern unter 4

2. Aufnahme eines neuen Gebührentarifs 4.13
3. Streichung und Anpassung der Nummerierung von Gebührentarifziffern unter 6

Gebühren-Nr.	Gebührentatbestand	Gebühr in €
4.1	Gebühr eines Berufsausbildungs- und Umschulungsverhältnisses (§§ 34 ff., 37, 58–63, 71 BBiG)	
4.1.1	in kaufmännischen und kaufmännisch-verbunden Berufen	150,00 €
4.1.2	in kaufmännischen und kaufmännisch-verbunden Berufen mit erhöhtem Aufwand (insbesondere gestreckte Abschlussprüfung mit praktischer Prüfung oder betrieblichem Auftrag)	210,00 €
4.1.3	in gewerblich-technischen Berufen	220,00 €
4.2	Prüfungsgebühr eines Berufsausbildungs- und Umschulungsverhältnisses für nicht IHK-zugehörige Betriebe und gemeinnützige Institutionen (§ 37, § 62 Abs. 3 BBiG)	
4.2.1	in kaufmännischen und kaufmännisch-verbunden Berufen	400,00 €
4.2.2	in kaufmännischen und kaufmännisch-verbunden Berufen mit erhöhtem Aufwand (insbesondere gestreckte Abschlussprüfung mit praktischer Prüfung oder betrieblichem Auftrag)	900,00 €
4.2.3	in gewerblich-technischen Berufen	1.000,00 €
4.13	Begutachtung Umschulungskonzept von Umschulungsträgern (§§ 76 Abs. 1 Nr. 3, 60 S. 2, 62 Abs. 1 und 2, 27–33 BBiG)	
4.13.1	Erstbegutachtung von trägergestützten Umschulungsmaßnahmen	500,00 €
4.13.2	Folgebegutachtung von trägergestützten Umschulungsmaßnahmen in gleichen oder artverwandten Berufen	175,00 €
6.5	Unterrichtung der Aufsteller von Spielgeräten mit Gewinnmöglichkeit und ihres Personals (§ 33c Abs. 3 GewO)	200,00 €
6.6	Rücktritt nach erfolgter Anmeldung zur Prüfung oder Unterrichtung (betrifft: 6.1.1.1, 6.1.1.2, 6.1.2, 6.2.5, 6.4.1, 6.5) (§ 1 Abs. 1 Gebührenordnung der IHK Frankfurt am Main)	50 % der Prüfungs-/ Unterrichtungsgebühr

Die Änderung der Anlage zu § 1 Abs. 1 der Gebührenordnung tritt am Tag nach ihrer Veröffentlichung in Kraft.

Frankfurt am Main, 15. Dezember 2021
IHK Frankfurt am Main

Ulrich Caspar
Präsident

Die Änderungen wurden vom Hessischen Ministerium für Wirtschaft, Energie, Verkehr und Wohnen am 16. Dezember 2021 (Az: III 2-A-041-d-06-06#018) genehmigt.

Matthias Gräßle
Hauptgeschäftsführer

Die vorstehenden Änderungen werden hiermit ausgefertigt und öffentlich bekannt gemacht.

Frankfurt am Main, 17. Dezember 2021
IHK Frankfurt am Main

Ulrich Caspar
Präsident

Matthias Gräßle
Hauptgeschäftsführer

Nachtrag zur Wirtschaftssatzung der IHK Frankfurt für das Geschäftsjahr 2021

Die Vollversammlung der IHK Frankfurt am Main hat in ihrer Sitzung am 15. Dezember 2021 gemäß den §§ 3 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I, S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 1 des Zweiten Gesetzes zur Änderung des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 7. August 2021 (BGBl. I, S. 3306), und der derzeit gültigen Beitragsordnung folgende Wirtschaftssatzung für das Geschäftsjahr 2021 beschlossen:

Der am 16. Dezember 2020 beschlossene Wirtschaftsplan 2021 wird geändert und wie folgt neu festgestellt:

I. Wirtschaftsplan

1. Im Erfolgsplan mit	
Erträgen in Höhe von	52.068 T€ (vorher 42.878 T€)
Aufwendungen in Höhe von	49.784 T€ (vorher 50.228 T€)
einem geplanten Vortrag von	2.018 T€ (vorher 900 T€)

dem Saldo der Rücklagenveränderung von
–2.010 T€
(vorher 2.180 T€)

2. Im Finanzplan mit	
Investitionseinzahlungen in Höhe von	9 T€ (vorher 315 T€)
Investitionsauszahlungen in Höhe von	5.056 T€ (vorher 0 T€)

Frankfurt am Main, 15. Dezember 2021
IHK Frankfurt am Main

Ulrich Caspar
Präsident

Matthias Gräßle
Hauptgeschäftsführer

Wirtschaftssatzung der IHK Frankfurt am Main für das Geschäftsjahr 2022

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main hat in ihrer Sitzung am 15. Dezember 2021 gemäß den §§ 3 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I, S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 1 des Zweiten Gesetzes zur Änderung des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 7. August 2021 (BGBl. I S. 3306), und der derzeit gültigen Beitragsordnung folgende Wirtschaftssatzung für das Geschäftsjahr 2022 beschlossen:

I. Wirtschaftsplan

Der Wirtschaftsplan wird wie folgt festgestellt:

1. im Erfolgsplan mit	
	Erträgen in Höhe von 45.769 T€
Aufwendungen in Höhe von	50.781 T€
einem geplanten Vortrag in Höhe von	2.292 T€
dem Saldo der Rücklagenveränderung in Höhe von	2.720 T€
2. im Finanzplan mit	
Investitionseinzahlungen in Höhe von	0 T€
Investitionsauszahlungen in Höhe von	850 T€

II. Beitrag

1. Natürliche Personen und Personengesellschaften, die nicht in das Handelsregister eingetragen sind, und eingetragene Vereine, wenn nach Art oder Umfang ein in kaufmännischer Weise eingerichteter Geschäftsbetrieb nicht erforderlich ist, sind vom Beitrag freigestellt, soweit ihr

Gewerbeertrag nach dem Gewerbesteuerergesetz oder, soweit für das Bemessungsjahr ein Gewerbesteuermessbetrag nicht festgesetzt wird, ihr nach dem Einkommensteuergesetz ermittelter Gewinn aus Gewerbebetrieb 5.200 Euro nicht übersteigt.

2. Nicht im Handelsregister eingetragene natürliche Personen sind, soweit sie in den letzten fünf Wirtschaftsjahren vor ihrer Betriebseröffnung weder Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb oder selbstständiger Arbeit erzielt haben noch an einer Kapitalgesellschaft mittelbar oder unmittelbar zu mehr als einem Zehntel beteiligt waren, für das Geschäftsjahr der IHK, in dem die Betriebseröffnung erfolgt, und für das darauffolgende Jahr von der Umlage und vom Grundbeitrag sowie für das dritte und vierte Jahr von der Umlage befreit, wenn ihr Gewerbeertrag hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb 25.000,00 Euro nicht übersteigt (Existenzgründerfreistellung).

3. Als **Grundbeiträge** sind zu erheben von
a. IHK-Zugehörigen, die nicht im Handelsregister eingetragen sind und deren Gewerbebetrieb nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert, aa) mit einem Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb über 5.200,00 Euro, aber höchstens bis 25.000,00 Euro soweit nicht eine Befreiung nach Ziffer 1 oder 2 greift 20,00 Euro
ab) mit einem Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb von über 25.000,00 Euro 40,00 Euro

b. IHK-Zugehörigen, die im Handelsregister eingetragen sind oder deren Gewerbebetrieb nach

Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert
ba) mit einem Verlust oder mit einem Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb bis 38.000,00 Euro 180,00 Euro
bb) mit einem Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb über 38.000,00 Euro 360,00 Euro

c. IHK-Zugehörige, die im IHK-Bezirk zwei von drei Kriterien erfüllen, auch wenn sie sonst nach Ziffer 3 a bis b zu veranlagen wären:
– mehr als 500 Mio. Euro Bilanzsumme
– mehr als 100 Mio. Euro Umsatz
– mehr als 1.000 Beschäftigte 10.000,00 Euro
d. Für Kapitalgesellschaften, die nach Ziffer 3 b zum Grundbeitrag veranlagt werden und deren im Handelsregister eingetragene Geschäftstätigkeit sich auf die persönliche Haftung i. S. v. § 161 Abs. 1 HGB in nicht mehr als einer ebenfalls der IHK Frankfurt am Main zugehörigen Personenhandels-gesellschaft in Komplementärfunktion beschränkt, wird auf Antrag der zu veranlagende Grundbeitrag auf 90,00 Euro ermäßigt. Diese Ermäßigung betrifft nur solche Komplementärgesellschaften, deren Gewerbeertrag bzw. Gewinn aus Gewerbebetrieb 25.500,00 Euro nicht übersteigt.

4. Als Umlagen sind zu erheben 0,17 Prozent des Gewerbeertrags hilfsweise des Gewinns aus Gewerbebetrieb. Bei natürlichen Personen und Personengesellschaften ist die Bemessungsgrundlage einmal um einen Freibetrag von 15.340,00 Euro für das Unternehmen zu kürzen.

5. Bemessungsjahr für Grundbeitrag und Umlage ist das Jahr 2022.

6. Soweit der Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb oder der Zerlegungsanteil für das Bemessungsjahr noch nicht bekannt ist, wird eine Vorauszahlung des Grundbeitrags und der Umlage auf der Grundlage des der IHK zum Zeitpunkt des Erlasses des Beitragsbescheids vorliegenden Gewerbeertrages, hilfsweise Gewinns aus Gewerbebetrieb des jüngsten Kalenderjahres erhoben. Teilt der IHK-Zugehörige seinen Gewerbeertrag, hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb mit, kann eine Vorauszahlung der Umlage auf Grundlage des mitgeteilten Betrags erhoben werden; soweit ein solcher nicht bekannt gegeben wird, kann die Veranlagung aufgrund einer Schätzung in entsprechender Anwendung des § 162 AO vorläufig erfolgen. Dies gilt entsprechend für die Bemessungsgrundlagen Umsatz, Bilanzsumme und Zahl der Be-

schäftigten, soweit diese für die Veranlagung zum Grundbeitrag erheblich sind.

Den IHK-Zugehörigen bleibt es vorbehalten, die vorläufige Veranlagung zu berichtigen, falls der Gewerbeertrag oder Gewinn des Geschäftsjahres eine erhebliche Abweichung erwarten lässt. Die IHK kann die Umlagevorauszahlungen an die voraussichtlichen Umlagen für den Erhebungszeitraum anpassen.

Ändert sich die Bemessungsgrundlage nach Erteilung des Beitragsbescheids, so erlässt die IHK einen berichtigten Bescheid. Zu viel gezahlte Beiträge werden erstattet, zu wenig erhobene Beiträge werden nachgefordert.

III. Kredite

Zur Aufrechterhaltung der ordnungsgemäßen Kas- senwirtschaft dürfen Kassenkredite bis zur Höhe von 10.000.000,00 Euro aufgenommen werden.

IV. Diese Wirtschaftssatzung tritt nach Veröffentlichung in Kraft.

Frankfurt am Main, 15. Dezember 2021
IHK Frankfurt am Main

Ulrich Caspar
Präsident

Matthias Gräßle
Hauptgeschäftsführer

Erfolgs- und Finanzplan können online unter www.frankfurt-main.ihk.de/ihk-finanzen eingesehen werden.

Beisitzerliste Einigungsstelle

Gemäß der Verordnung über Einigungsstellen zur Beilegung von Wettbewerbsstreitigkeiten vom 13. Februar 1959 (GVBl. Hessen I S. 3) in der Fassung vom 29. September 2017 (GVBl. Hessen I S. 322) wird im Einvernehmen mit der Handwerkskammer Frankfurt-Rhein-Main und der Verbraucherzentrale Hessen e. V. Folgendes bekannt gegeben:

Gemäß § 3 der o. a. Verordnung wurde Helge Köhlbrandt, Frankfurt, zum stellvertretenden Vorsitzenden für die Dauer von zwei Jahren, d. h. bis zum 31. Dezember 2023, ernannt.

Gemäß § 4 der o. a. Verordnung wurde nachstehende Liste der Beisitzer für das Kalenderjahr 2022 aufgestellt:

Beck, Matthias, BeckConsult Steuerberatungsgesellschaft mbH

Bonanno, Carmelo, Frabona GmbH

Gaffrey, Frank, Betten Winkler Kriftel GmbH

Henneke, Dr. Peter, Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Hofmeister, Matthias, F. Hofmeister Marmor- und Granitwerk GmbH

Köhlbrandt, Helge, Nestlé Deutschland AG

Lawrence, Katharina, Verbraucherzentrale Hessen e. V.

Mauch, Peter, Orient-Teppich-Import Peter Mauch

Nagel, Frank, Pia Hartmann Frank Nagel Art & Consulting GbR

Schmitt, Dr. Olaf H., PERCONEX GmbH

Severin, Sylvia, Handwerkskammer Frankfurt-Rhein-Main

Wendt, Philipp, Verbraucherzentrale Hessen e. V.

Industrie- und Handelskammer
Frankfurt am Main

Ulrich Caspar
Präsident

Matthias Gräßle
Hauptgeschäftsführer

NEWSLETTER DER IHK FRANKFURT AM MAIN

NICHT NUR IN DER KRISE

Mit dem **IHK-Newsletter** keine Entwicklungen im regionalen, nationalem und internationalen Wirtschaftsgeschehen verpassen.

Wir informieren Sie wöchentlich, kostenlos mit bis zu **20 Themenfeldern** zur Auswahl.

Jetzt abonnieren!



Jetzt kostenlos abonnieren unter:
www.ihkfra.de/newsletter



MARKTPLATZ

Business to Business für die Region FrankfurtRheinMain

Ihr direkter Kontakt zum Marktplatz: 0 69/42 09 03-75 oder per E-Mail verlag@zarbock.de

Bau- und Industriebedarf

Container • Gerüste • Bauzäune
mieten und kaufen Sie bei Lerch
anfrage@lerch.net • 06190-93449-0

Betriebsauflösungen

Kaufe kpl. Betriebe aller Art
Kaufe Maschinen und Posten aller Art
thomas.lerch@lerch.net

Anzeigenschluss für die
April/Mai-Ausgabe:

11. März 2022

Sichern Sie sich Ihre
Platzierung unter

069/420903-75

verlag@zarbock.de

Anzeigen-Hotline:

069/420903-75

verlag@zarbock.de

Catering

LOMBARDI
CATERING

- Fingerfood, Menüs
- Kaltes / Warmes Buffet
- Kochkurse

www.lombardi-catering.info

Events

www.Drehorgel-Frankfurt.de
Drehorgelmusik für viele Anlässe

Immobilien

Kostenfreie Immobilienbewertung

Wir ermitteln den
reellen Marktwert Ihrer
Immobilie - kostenfrei
& unverbindlich.
Bei Verkaufswunsch
entwickeln wir gerne
mit Ihnen eine
Vermarktungs- und Preisstrategie.



ADLER IMMOBILIEN
HIER FÜHL' ICH MICH WOHL.

adler-immobilien.de T. 069. 955 22 555

Stellenangebot

Repräsentant/In + Mediaberater/In
Telefon 0 69 / 5 09 29 99 11
u. 01 51 / 12 06 85 55

Steuerberatung

Alexander Sickenberger Steuerberatung
Tel.: 06021/48816

Stahlhallenbau

**STAHL
HALLEN**

Andre-Michels.de

02651.96200

Werbegeschenke

*Regionale
Firmenpräsentate gesucht?*



www.hessische-geschenkideen.de
Tel. 06173/6010077

Starkes Geschäft in Sicht!

Mit einer Anzeige im
IHK WirtschaftsForum
erreichen Sie über 66.100 Entscheider
in der Region FrankfurtRheinMain.

Wir beraten Sie gerne:
Armin Schaum, 0 69 / 42 09 03-55
armin.schaum@zarbock.de



ZURÜCKGEBLÄTTERT

Die Kraft des Lichtes

Foto: Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer Frankfurt, 3/1952



Anfang der Fünfzigerjahre setzten sich sogenannte Rasterleuchten in den Büros immer mehr durch.

In der März-Ausgabe 1952 der IHK-Mitteilungen ging es um die „Leistungssteigerung durch gute Arbeitsbeleuchtung“. Was heute kaum noch jemand weiß: Bis in die Fünfzigerjahre war Frankfurt ein Zentrum lichttechnischer Spezialfabriken.

Jedem Inhaber oder Leiter eines [...] Betriebs steht ein sicheres Mittel zu Gebote, mit dem er den Arbeitsgeist und die Schaffenskraft aller seiner Mitarbeiter aufs stärkste fördern kann: Überall im Betrieb bestes Licht! Schon am hellen Tag ist das Licht von spürbarer Bedeutung. [...] Noch viel mehr gilt dies aber für die Dunkelstunden des Morgens, des Abends oder gar der Nacht, in denen bei künstlicher Beleuchtung gearbeitet wird; da geht von hellem und richtig gewähltem Licht ein spürbares Fluidum aus, das erst die richtige Arbeitsstimmung hervorruft und wachhält.

AUSFLUGSTIPP

Mein Lieblingsort

Von Reinhard Fröhlich, Geschäftsführer a. D.,
Unternehmenskommunikation, IHK Frankfurt

Waldfriedhof in Bad Homburg



Der Waldfriedhof in Bad Homburg ist ein Ort der Ruhe, aber auch der großen Namen. Die Quandts, die Kröners, die Peikers, die Bechts, Alfred Herrhausen und viele weitere Namen, von denen man in der Wirtschaftsgeschichte mal gehört hat oder meint gehört zu haben – hier liegen sie am Rand der stillen Wege. Das innere Gespräch mit denen, die vor uns da waren, ist immer spannend, weil nach dem Ende des irdischen Lebens diese Fragen bleiben: War es genug? Und: Was hat diesen Menschen so besonders gemacht? So viele Grabstätten, so viele Dialoge.

Das innere Gespräch mit denen, die vor uns da waren, ist immer spannend, weil nach dem Ende des irdischen Lebens diese Fragen bleiben: War es genug? Und: Was hat diesen Menschen so besonders gemacht? So viele Grabstätten, so viele Dialoge.

Waldfriedhof Bad Homburg
Friedberger Straße 70
61350 Bad Homburg-Kirdorf



Foto: privat



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.



BILDUNG. BERUF. PERSPEKTIVE.

ALL IN!

Unser Weiterbildungsangebot in 2022 bietet beste Chancen für Ihre berufliche Zukunft.
Mit den Seminaren und Lehrgängen nehmen Sie Ihre Karriere selbst in die Hand.

Wenden Sie das Blatt und starten Sie durch!



**JETZT
PLÄTZE
SICHERN!**



Lohnabrechnung zum Festpreis

Seit 1959
abs.
Rechenzentrum

Wir liefern ...



Kosteneinsparungen von bis zu 60%



über 60 Jahre Erfahrung



Abrechnung von Kurzarbeit (KUG)
- einfach & rechtssicher



alle elektronischen Meldungen
(Finanzamt und Krankenkassen)



alle benötigten Auswertungen
(auch online aufrufbar)



Zertifizierung und rechtsaktuelle Software
- ohne Updatekosten für Sie

Lohnabrechnung für

3,70
EUR /
Mitarbeiter
(zzgl. MwSt)



www.abs-rz.de



Sonderangebot:
1 Monat kostenfrei abrechnen
Aktionscode: F02/2022
unter www.abs-rz.de/angebot angeben!

Lohnabrechnung
einfach - preiswert - zuverlässig

Unsere Leistungen erbringen wir als erlaubnisfreie Tätigkeiten i.S. des §6 Nr. 3+4 StBerG

a.b.s. Rechenzentrum GmbH
Poststraße 2-4
60329 Frankfurt

☎ 069 / 348796594

✉ info@abs-rz.de