Wirtschaftsreport

IHK Siegen

April 2021

Titelthema:

Händler und ihr Weg durch die Pandemie

VORLÄNDER MEDIENGRUPPE

Ihr Unternehmen im Netz:

- Strukturiert.
- Präzise.
- Verkaufsfördernd.
- Sicher.

Unsere Design-Vorlagen sind auf Ihre Branche abgestimmt: **templates.vorlaender.de**

ab **66,–** / Monat*

24 Monate Laufzeit

Eigens für kleine und mittlere Unternehmen abgestimmt bieten wir fertige Websites, mit denen Sie sich marktfähig präsentieren können: Eine **moderne, klare und übersichtlich strukturierte Homepage** mit allen wichtigen und aktuellen Informationen.

Optimiert für Google und mobile Endgeräte

Auf einen Blick hat Ihr Kunde alle Informationen zu Ihren Dienstleistungen bzw. Produkten. Ihr **Kurzprofil mit den wichtigsten Eckdaten** – mehr als eine Visitenkarte – ist Ihr digitales Schaufenster, lokal wie überregional.

Damit Sie im Internet bestmöglich gefunden werden, ist die Website **für alle gängigen Endgeräte wie PC, Smartphone oder Tablet** perfekt gestaltet (Responsive Webdesign). Inklusive: Optimierung für die Google-Suche (SEO).

Responsive Webdesign

Optimiert für die Google-Suche

Schnelle Ladezeiten

Sicher durch SSL-Verschlüsselung

Moderner Kommunikationskanal

Website Basic

24 Monate Laufzeit

66,– / Monat*

- Eigene Domain
- Weiterleitung auf bestehende E-Mail-Adresse
- Responsive Design
- Bis zu 6 Menüpunkte
- SSL-Verschlüsselung
- Einbindung Google Maps[1)]
- Einrichtung Google My Business
- Texte/Fotos liefert der Kunde nach Vorgabe

Website Standard

24 Monate Laufzeit

99,– / Monat*

- Eigene Domain
- Weiterleitung auf bestehende E-Mail-Adresse
- Responsive Design
- Bis zu 6 Menüpunkte
- SSL-Verschlüsselung
- Einbindung Google Maps[1)]
- Einrichtung Google My Business
- Texte/Fotos liefert der Kunde nach Vorgabe
- Local Listing[2)]

Website Premium

24 Monate Laufzeit

129,– / Monat*

- Eigene Domain
- Weiterleitung auf bestehende E-Mail-Adresse
- Responsive Design
- Bis zu 6 Menüpunkte
- SSL-Verschlüsselung
- Einbindung Google Maps[1)]
- Einrichtung Google My Business
- individuelle Texte
- lizensiertes Bildmaterial (bis zu 8 Stück)
- Local Listing[2)]

* zuzüglich der gesetzlichen MwSt. [1)] Einbindung auf Ihrer Website [2)] Digitales Standortmarketing in bis zu 35 Online-Portalen und Kartendiensten

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Unsere Experten setzen sich gerne mit Ihnen in Verbindung und beraten Sie kostenlos vor Ort.

0271 5940 388
kontakt@vorlaender.de

Editorial

Im Schlafwagen geht es nicht weiter!

Rafael Laguna de la Vera leitet die vom Bund etablierte Agentur für Sprunginnovation. Er ist ein Visionär, der vor Ideen nur so sprüht und der begeistern kann. Das merkten auch die Zuhörer beim „Olper Stammtisch" Anfang Oktober 2019 in Oberveischede. Sie hörten damals jemanden, der eine Idee vermittelte, wie Deutschland seine Potenziale besser zur Entfaltung bringen kann. Nur wenige Tage nach seinem Vortrag übernahm er die Leitung der Leipziger Agentur, die die Bundesrepublik technologisch zu völlig neuen Ufern führen soll. Wer Laguna damals erlebte, der spürte seine Euphorie und seinen Optimismus. Wer indessen sein Interview im Handelsblatt vom 23. Februar liest, der spürt, wie stark er offenbar in nur 18 Monaten desillusioniert wurde. Zitat wörtlich: „Diese Bürokratiemonster vom Vergabe- bis zum Beihilferecht, die den Missbrauch von Steuergeld verhindern sollen, sind für Innovatoren tödlich. Die Amerikaner und Chinesen lachen sich tot."

Beinahe zum Totlachen ist auch der bisherige Ertrag des im Frühjahr 2019 beschlossenen Digitalpaktes für die deutschen Schulen. Mit 5 Mrd. € stattete der Bund sein Budget aus. Bis Ende 2020 waren hiervon ganze 219 Mio. € verausgabt, berichtete vor wenigen Tagen die Vorsitzende der Kultusministerkonferenz, Britta Ernst. Das entspricht einer Quote von 4,4 %. Eine sehr übersichtliche Ausschöpfung, um nicht zu sagen: ein Armutszeugnis erster Kategorie, das sich die öffentliche Hand dort ausstellte. Wundert sich da noch jemand, dass „Homeschooling" und Digitalunterricht in nahezu allen Schulformen nur wenig effektiv zu gestalten sind?

Doch braucht man gar nicht nach Düsseldorf oder Berlin zu schauen. Stillstand ist auch nebenan. Ein Blick nach Kreuztal-Buschhütten genügt vollkommen. Dort benötigten die staatlichen Akteure für eine 2,4 km lange Straße von der Linienbestimmung bis zum Planfeststellungsbeschluss 24 Jahre. Als der dann im Jahr 2017 endlich vorlag, vergingen weitere vier Jahre, bis das Oberverwaltungsgericht Münster feststellte, dieser Beschluss müsse nachgebessert werden. Sicher darf man davon ausgehen, dass dies noch einmal etliche Monate, wenn nicht Jahre verschlingen wird. Man braucht daher gar nicht den immer wieder gern zitierten Berliner Flughafen zu bemühen. Auch in der Region gibt es genügend Beispiele dafür, wie hochkomplexe Abstimmungsverfahren mit zu vielen zu beteiligenden Akteuren gepaart mit einer ausgeprägten Klagementalität wirtschaftliche Entwicklung und gesellschaftliche Innovation im Keim ersticken. Entweder sind es Geburtshelferkröten, Schlingnattern, Quellschnecken oder Ameisenbläulinge, die umgesiedelt werden müssen; manchmal hängt es an fehlender Koordination der Behörden, gelegentlich ist es auch die schier undurchdringbare Regelungsdichte und zumeist einfach nur St. Florian, der dem Instrument der Klage frönt. Hauptsache, es ändert sich nichts vor der eigenen Haustür.

Das Interview Laguna de la Veras, der Digitalpakt und die Kreuztaler Südumgehung – nur drei von Tausenden von Beispielen, die verdeutlichen: Unser Land gestattet sich seit Jahren ein Loblied auf die Langsamkeit, dessen Partitur von unterschiedlichen Bremsern immer wieder von neuem gestaltet wird. Das hat nicht allein, aber auch mit unserem föderal aufgebauten Staatswesen zu tun. Die NS-Diktatur regierte menschenverachtend „durch", die katastrophalen Folgen sind bekannt. Da war es nur konsequent, den zentral und mit „eiserner Hand" gelenkten Staat zu beschränken. Bund und den Ländern wurden jeweils legislative und exekutive Kompetenzen zugeordnet, über deren Tätigkeit unabhängige Gerichte wachen. Daneben baute man eine kommunale Ebene auf, die ebenfalls verfassungsrechtlich geschützt (Artikel 28 GG) und zumeist in zwei weitere Ebenen gegliedert wurde. Das politisch-administrative System ist hochkomplex, sehr schwierig auszusteuern, basiert auf einer ausgeklügelten Verschränkung der Gewalten und tendiert dazu, grundlegende Fehler zu vermeiden. Das sicherte uns über 75 Jahre hinweg erheblichen Wohlstand.

Und doch führt uns jetzt seit gut einem Jahr die Pandemie brutal vor Augen, dass die Struktur- und Funktionsmechanismen des Gemeinwesens einer grundlegenden Frischzellenkur bedürfen. Schließlich wird von Tag zu Tag deutlicher: Wir brauchen mehr Tempo, weniger Ankündigung und mehr konkrete Umsetzung. Brauchen wir tatsächlich 16 Bundesländer? Warum leisten wir uns einen Bundestag mit über 700 Abgeordneten? Wären straffere Planungsverfahren und weniger Klagemöglichkeiten nicht das Gebot der Stunde? Gehört unser vollkommen intransparentes System der Finanzverfassung nicht längst grundlegend reformiert? Es erscheint beinahe grotesk, dass die Pandemie vielfach als Begründung herangezogen wird, den staatlichen Einfluss noch weiter zu steigern, statt die politischen und gesellschaftlichen Fesseln endlich zu lösen.

Bundeskanzler Helmut Schmidt klagte in den 70er Jahren, er könne seine Stromrechnung nicht mehr lesen. Was würde er wohl zu einer EEG-Reform sagen, die die Gestaltung der Stromsubventionen in 105 Paragrafen auf 154 kleingedruckten Seiten beschreibt. Vor rund einem halben Jahrhundert prägte Niklas Luhmann den Begriff des „Konservatismus aus Komplexität". Wie so häufig war der in Bielefeld lehrende Wissenschaftler auch damit seiner Zeit weit voraus. Das System sei so angelegt, dass es sich durch die zunehmende Ausdifferenzierung immer effektiver selbst blockiere. Der Vorsitzende der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, Ralf Brinkhaus, forderte dieser Tage eine Jahrhundert-Reform. Recht hat er! Wenn uns die Pandemie eines vor Augen führte, dann das: Mit der Trägheit sollte es vorbei sein. Im Schlafwagen geht es nicht weiter. Klimawandel, Dekarbonisierung, Energiewende, Pandemie – die zu bewältigenden Probleme erfordern deutlich schnellere, flexiblere und auch digitalere Lösungsansätze, als es die gegebenen Strukturen erlauben. Die immer stärker wahrnehmbare Corona-Müdigkeit in Wirtschaft und Gesellschaft hat nicht allein, aber vor allem hierin eine ihrer wesentlichen Ursachen. Es ist höchste Zeit, den Mehltau zu beseitigen, der über diesem Land liegt. ■

In diesem Sinne grüßt Sie herzlich

Klaus Gräbener

Inhaltsverzeichnis

Titelthema

4

Händler und ihr Weg durch die Pandemie:
„Sich selbst immer wieder neu erfinden"

„Händler müssen wieder handeln dürfen" – mit einem dringenden Appell wandten sich heimische Einzelhändler vor rund einem Monat an die Politik. Sie richteten eine entsprechende Resolution an die Entscheider auf Bundesebene. Tenor: Es braucht eine klare Öffnungsperspektive ...

Titelseite:
Fotos: Carsten Schmale

30 mapAds GmbH
„Digitales Schaufenster"

36 demig
Corona? Nachfolge erfolgreich bewältigt

42 DOPSYS
Den Durchblick gewinnen

Impressum

Der WIRTSCHAFTSREPORT ist das offizielle Organ der IHK Siegen und wird den kammerzugehörigen Unternehmen im Rahmen ihrer beitragspflichtigen Mitgliedschaft ohne besonderes Bezugsentgelt geliefert. Im freien Verkauf jährlich EURO 25,20 + Porto und MwSt. Einzelheft EURO 2,10 + Porto und MwSt. Bestellung nur durch den Verlag.

Erscheinungsweise: jeweils am 1. jedes Monats.
Druckauflage: 22 417 Exemplare
Quartal 4/2020
A 4791

Namentlich gekennzeichnete Artikel geben die Meinung des Verfassers, nicht unbedingt die Meinung der IHK Siegen wieder. Nachdruck mit Genehmigung des Herausgebers und Quellenangabe sowie fotomechanische Vervielfältigung für innerbetrieblichen Bedarf gestattet. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Gewähr übernommen. Der WIRTSCHAFTSREPORT ist keine auf Erwerb ausgerichtete Veröffentlichung.

Herausgeber
Industrie- und Handelskammer Siegen,
Hauptgeschäftsstelle, Postfach 10 04 51, 57069 Siegen,
Koblenzer Straße 121, 57072 Siegen
Telefon 0271 3302-0
Telefax 0271 3302-400
E-Mail: si@siegen.ihk.de,
Internet: http://www.ihk-siegen.de

Geschäftsstelle Olpe, Postfach 14 46, 57444 Olpe,
In der Trift 11, 57462 Olpe, Telefon 02761 9 44 50,
Telefax 02761 9445-40, E-Mail: oe@siegen.ihk.de

Redaktion:
Patrick Kohlberger: 0271 3302-317
Hans-Peter Langer: 0271 3302-313
E-Mail: presse@siegen.ihk.de

Mitarbeiter dieser Ausgabe:
Christina Spill, Frank Steinseifer

Layout
Christian Reeh

Druck, Anzeigen und Verlag
Vorländer GmbH & Co. KG
Buch- und Offsetdruckerei · Verlag · Werbeagentur
Obergraben 39, 57072 Siegen, Telefon 0271 5940-0

Anzeigenannahme: Günter Chojetzki
Telefon 0271 5940-338, Telefax 0271 5940-373
E-Mail: wirtschaftsreport@vorlaender.de

Zustellung
Für Fragen, die die Zustellung betreffen, wenden Sie sich bitte an zustellung@siegen.ihk.de oder 0271 3302-273.

Beilagenhinweis
Dieser Ausgabe liegt ein Prospekt der Fa. Wortmann AG, 32609 Hüllhorst, bei.

Zurzeit gültige Anzeigenpreisliste Nr. 60

IHK online

» Die Titelgeschichte, alle Berichte sowie gekürzte Pressemeldungen finden Sie zusätzlich zur Printausgabe nun auch online unter www.ihk-siegen.de. Dazu geben Sie bitte die dem Text beigefügte ID in das Suchfeld unserer Website ein. «

» 4 Titelthema

30 | Berichte

» 30 „Digitales Schaufenster"

» 33 Brexit – Unsicherer Blick in die Zukunft

» 36 Corona? Nachfolge erfolgreich bewältigt

» 39 Digitaler Lernprozess

» 42 Den Durchblick gewinnen

» 45 Erfolgreich durch Kooperation

» 48 Betriebssport als Win-win-Faktor

» 52 Ein Gruß aus der Moghul-Küche

12 | Nachrichten

» 12 Cyberkriminalität

» 14 Hilfe für Azubis

» 16 Frachtraten

» 19 Route 57

» 59 Solarstrom

» 60 Pilotprojekt „Kodrona"

» 64 Jubiläen/Bücher

64 | Börsen

» 64 Recyclingbörse

» 65 Unternehmensnachfolgebörse

» 66 Handels- und Genossenschaftsregister

» 72 Veranstaltungskalender

OTTO QUAST

Fertigbau Lindenberg
OTTO QUAST GmbH & Co. KG
An der Autobahn 16-30
57258 Freudenberg

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

www.quast.de

Händler und ihr Weg durch die Pandemie

„Sich selbst immer wieder neu erfinden“

„Händler müssen wieder handeln dürfen" – mit einem dringenden Appell wandten sich heimische Einzelhändler vor rund einem Monat an die Politik. Sie richteten eine entsprechende Resolution an die Entscheider auf Bundesebene. Tenor: Es braucht eine klare Öffnungsperspektive – und vor allem ein staatliches Agieren, das verhältnismäßig ist und dem Grundsatz der Gleichbehandlung folgt. Im zweiten Teil der Titelgeschichte erklären drei hiesige Unternehmer, worin sie die wichtigsten Kritikpunkte sehen. Der erste Part jedoch thematisiert einige ermutigende Beispiele, die zeigen, dass es trotz aller Schwierigkeiten auch ein paar Lichtblicke gibt.

Text: Patrick Kohlberger | Fotos: Carsten Schmale

„Es kann nur mit Flexibilität und Zuversicht vorangehen", beschreibt Arnold Vogt seine wichtigste Prämisse. Er führt gemeinsam mit seiner Ehefrau Anke Vogt den Genussladen „Schenken + Genießen" in Lennestadt-Grevenbrück. Die beiden erfahrenen Unternehmer haben in den vergangenen Jahren bereits viele knifflige Lagen gemeistert und schließlich im vergangenen Frühjahr auch die mit COVID-19 einhergehenden Herausforderungen sofort angenommen. In der Pandemie kommt den Betreibern ihre Krisenfestigkeit merklich zugute. Vor rund einer Dekade hatten sie begonnen, ihren Laden – seinerzeit noch als Gärtnerei und Blumenfachgeschäft geführt – in einen Genussladen mit edlen Speisen, Gewürzvariationen und erlesenen alkoholischen Spezialitäten umzuwandeln.

„Wir haben einfach gemerkt, dass unser Konzept auf Dauer nicht erfolgreich bleiben kann", erinnert sich Arnold Vogt, der selbst zertifizierter Gärtnermeister ist. Neue Zielsetzung damals: eine breite Kundschaft mit einem Angebot erreichen, das man in dieser Form woanders nicht bekommt. Das Konzept sollte sich auszahlen. Und der Fokus darauf, immer mit der Zeit zu gehen, verschafft den Sauerländern zurzeit die Grundlage, auch die Corona-Zeit gut zu überstehen. Bereits 2017 hatte das Inhaberpaar mithilfe professioneller Software einen Onlineshop (genussladen.info) installiert. Anfangs als eine Art „digitales Schaufenster" gedacht, ist er inzwischen längst zu einem eminent wichtigen Vertriebskanal avanciert. Hohe Beratungskosten sparten sich die beiden Unternehmer, indem sie sich mit jeder Menge Aufwand und Akribie selbst in die technischen Hintergründe einarbeiteten, im privaten Umfeld für kleines Geld Expertise in Anspruch nahmen und ein eigenes

Arnold Vogt steht seinen Kunden auch in Krisenzeiten zur Verfügung – unter anderem mit seinem „Genießer-Drive-in".

Christian Gall hat sich seit Beginn der Corona-Pandemie deutlich breiter aufgestellt.

Layout entwickelten. „Das Ganze hat zwar einige Monate gedauert, aber es war unser Ansporn, mit möglichst geringen Aufwendungen online sichtbar zu werden. Und das haben wir erreicht."

Nachdem „Schenken + Genießen" 2018 mit einem seiner Produkte in einem bundesweit erscheinenden Wochenmagazin auftauchte, vergrößerte sich der Aktionsradius schlagartig. Heute zählen auch Genussfreunde aus Berlin oder München zu den treuen Kunden. Sie alle können im Onlineshop aus einer stetig steigenden Vielfalt kulinarischer Spezialitäten auswählen. Die für das Ladengeschäft ruhige Phase des ersten Lockdowns vor einem Jahr nutzten Arnold und Anke Vogt, um das Online-Portfolio nochmals auszuweiten. Was aber noch fehlte, war die notwendige Schnittstelle, die das Lager abdecken konnte. Hier kam dann schließlich das Land NRW ins Spiel. Über das Programm „Digitalen und stationären Handel zusammendenken" erhielten die Lennestädter eine Fördersumme von rund 1.000 €. Innerhalb von 14 Tagen war das Geld auf dem Konto.

Alsbald entwickelte Arnold Vogt eine „eigentlich ganz simple Idee", wie er selbst schmunzelnd einordnet: den deutschlandweit ersten „Genießer-Drive-in". Unter dem Motto „Mit Sicherheit genießen" können Kunden ihre Ware hier völlig kontaktfrei abholen. Das Prinzip dahinter ist einfach: Im Onlineshop wählt man seine Wunschprodukte aus. Bei der Abwicklung des Bestellvorgangs gilt es dann, die gewünschte Zahlungsart auszuwählen, die Drive-in-Option anzuklicken und abschließend ein Zeitfenster für die Abholung am Geschäft in der Kölner Straße zu bestimmen. Dort angelangt, wählen die Kunden die Telefonnummer des Ladens, woraufhin sie die Ware direkt ans Auto gebracht bekommen.

Das Ganze hat sich schnell herumgesprochen. „Gekostet hat mich die Umsetzung dieser Idee vielleicht 12,50 € – für zwei Hinweisplakate, die ich auf dem Vorplatz angebracht habe", lächelt Arnold Vogt. Auch in puncto Aufrufe des Onlineshops vermochte der „Genießer-Drive-in" bereits eine ganze Menge

Resolution des IHK-Einzelhandelsausschusses

Öffnungsperspektive gefordert

Die im IHK-Einzelhandelsausschuss vertretenen Händler beziehen in einer Resolution zu den Corona-Hilfen deutlich Position. Ausschussvorsitzender Wolfgang Keller (Autohaus Keller GmbH & Co. KG): „Die Geschäfte drohen wie Dominosteine umzufallen und dauerhaft schließen zu müssen. Existenzen und Lebenswerke sind dann unwiderruflich zerstört." Die Resolution hebt hervor, dass die Lasten, die große Teile des Einzelhandels in der Krise zu tragen haben, im Vergleich zu anderen gesellschaftlichen Bereichen eine „nicht mehr hinnehmbare Härte" aufwiesen. Die Händler fordern daher, dass dort, wo Umsatzeinbußen auf Schließungsanordnungen zurückgehen, Ersatzansprüche zu prüfen sind. Zu den Forderungen gehört auch, dass Gelder deutlich schneller und unbürokratischer als bislang ankommen, und auch in ausreichendem Umfang. Wo dies nicht gelinge, stünden Entschädigungsansprüche im Raum, die Betriebe aus blanker Existenznot stellen würden. Es drohe eine Flut an Klagen. Alle Kräfte müssten dringend auf eine effektive Organisation der Hilfen konzentriert werden, heißt es in der Entschließung, die alle heimischen Bundes- und Landtagsabgeordneten sowie die Fraktionsvorsitzenden im NRW-Landtag erhalten haben.

Zudem wird die Politik aufgefordert, auch andere Wege zu prüfen, um etwa Entschädigungen einfacher zugänglich zu machen. So seien auch spezialgesetzliche Entschädigungsregelungen denkbar. Schließlich betonen die Händler noch einmal den vorherrschenden extremen Zeitdruck: „Die Hilfe muss jetzt kommen". Schon heute zeichne sich ab, „dass sich das Gesicht vieler Innenstädte und Zentren durch Leerstände und Angebotsverschiebungen gravierend verändern und an Attraktivität einbüßen wird", warnt der Einzelhandelsausschuss vor den langfristigen Folgen weiterer Verzögerungen.

zu bewirken: „Jeder zweite Kunde wusste bis vor einigen Monaten noch gar nichts von unserem Online-Angebot. Mittlerweile weiß ich aus vielen Gesprächen, dass sich das nachhaltig geändert hat." Die Flexibilität, mit der die Ladenbetreiber die Corona-Situation angenommen haben, kommt gut an. Das zeigte sich auch daran, dass sich zum Beispiel zahlreiche heimische Firmen angesichts der ausgefallenen Weihnachtsfeiern im Dezember dafür entschieden, ihren Kunden trotzdem etwas Gutes zu tun – mit Präsentkörben von „Schenken + Genießen". Rund 800 dieser Pakete konnte das Ehepaar Vogt im Winter schnüren. „Für uns ist die positive Resonanz eine schöne Bestätigung unserer Arbeit", erklären beide.

Die Hoffnung auf eine allgemeine gesellschaftliche und wirtschaftliche Aufhellung in den kommenden Monaten bringen die Feinkost-Pioniere übrigens auch auf ihren aktuellen, kostenlosen Grußkarten zum Ausdruck. „Ob gut, ob schlecht das Jahr auch sei, ein bisschen Frühling ist immer dabei", erinnern sie an die Worte des deutschsprachigen Philosophen Fritz Mauthner.

Optimismus strahlt auch Christian Gall, Experte für Schreibwaren und Bürobedarf, aus. Der Inhaber des im Herzen von Bad Berleburg gelegenen Geschäftes „BUNTSTIFT" hat sich ab dem ersten Lockdown konsequent nach neuen Möglichkeiten des unternehmerischen Handelns in dieser herausfordernden Zeit umgeschaut. Er nutzte die Expertise von IHK-Mitarbeiter Boris Edelmann, um eine umfassende Social-Media-Präsenz aufzubauen. „Vorher hatte ich nicht mal privat einen Facebook-Account", blickt er zurück. Die Gespräche hätten ihm daher sehr dabei geholfen, die Denkweise verschiedener Zielgruppen besser zu verstehen und den Kunden somit optimal entgegenzukommen.

Bei Jugendlichen und jungen Familien sei Instagram zurzeit das gefragteste Medium, unterstreicht Gall. „Es ist toll zu sehen, was für einen guten Dialog wir dort mit den Menschen führen können. Die Beratungssituation im Laden wird man natürlich nie 1:1 ersetzen können, aber der digitale Weg ist in ‚normalen' Zeiten eine sinnvolle Ergänzung – und in der aktuellen Situation absolut nicht mehr wegzudenken." Über die sozialen Medien gelinge es, die eigene Reichweite in ganz erheblichem Maße zu steigern und sich auf dem schnelllebigen Markt zu behaupten. Ein Stück weit müsse man sich immer wieder neu erfinden, ermutigt Christian Gall andere Unternehmer.

Im Jahr 2020 hat der Wittgensteiner aber nicht nur begonnen, seine Inhalte auf Facebook und Instagram an den Mann und die Frau zu bringen. Eine sehr erfolgreiche Zwischenbilanz zieht er gleichermaßen aus der bisherigen Pflege seines neuen Accounts auf dem Online-Marktplatz eBay. Unter dem Namen „Buntstift Office & Craft Shop" präsentiert das Unternehmen sein Portfolio hier einer breiten Öffentlichkeit. Der Clou: Durch einen neuen Mitarbeiter, der aus einer anderen Branche stammt, hat sich das Portfolio deutlich ausgeweitet. „Wir haben unsere jeweiligen Bereiche zusammengeführt und können den Kunden jetzt neben unseren bisherigen Produkten zum Beispiel auch Schrauben, Gewinde und Bodenträger anbieten", betont Gall. Guten Umsatz generiere man aber auch mit normalem Bürobedarf – von Briefumschlägen bis hin zu Stiften. Eines freut den Inhaber besonders: „Unser Aktionsradius vergrößert sich stetig. Online finden uns immer mehr Kunden aus allen Bundesländern. So etwas wäre natürlich mit dem rein stationären Geschäft niemals möglich."

Insofern werde man auch nach der Pandemie großen Wert darauf legen, die sozialen Medien, den eBay-Auftritt sowie den klassischen Onlineshop für Gewerbetreibende behutsam zu pflegen. Mindestens ebenso bedeutend sei es jedoch, das Geschäft vor Ort wieder anzukurbeln, sobald die politischen Beschlüsse dies zuließen. Zurzeit bauen die Mitarbeiter den Laden umfangreich um. Sie installieren im hinteren Bereich eine Verpackungsstation, um die logistischen Arbeitsbedingungen nochmals zu optimieren. Am wichtigsten jedoch ist Christian Gall der direkte Kontakt zu den Kunden: „Beratung, Begleitung und auch einfach mal ein schöner Plausch zwischendurch: Das macht diesen Job am Ende des Tages so lohnenswert."

Einen kreativen Weg, mit der schwierigen pandemischen Situation umzugehen, hat indes auch Thomas Baumgarten gefunden. Der Inhaber des Modehauses Geisweid erkannte früh, dass es in dieser Krisenzeit darauf ankommt, flexible, pragmatische

Modehändler Thomas Baumgarten nutzt verschiedene Wege, um seine Kunden trotz der COVID-19-Pandemie zu erreichen.

Buchhändlerin Claudia Günther freut sich über die gelungene Kooperation mit der heimischen Apotheke: „Bücher sind die beste Medizin!"

und zielgruppenspezifische Lösungsansätze zu entwickeln. Ganz bewusst nutzt auch er in diesem Kontext die Chance, seine Online-Präsenz auszuweiten. „Und das, obwohl meine Neigung zu den digitalen Medien eigentlich gar nicht so stark ausgeprägt war", wie er augenzwinkernd hinzufügt. Die digitale Sichtbarkeit werde in der heutigen Zeit immer bedeutsamer. Schon vor der Pandemie hatte der Siegerländer seine Homepage als Möglichkeit, das eigene Sortiment bekannter zu machen, etabliert.

Über einen klassischen Onlineshop als direkten Vertriebskanal verfügte er jedoch nicht. Daran hat sich auch jetzt nichts geändert – aus einem einfachen Grund: „Ich kann und möchte in meinem spezifischen Segment nicht mit großen Anbietern wie Amazon konkurrieren. Die Energie und die Ressourcen spare ich mir lieber für andere Überlegungen." Auch Baumgarten suchte den Austausch mit IHK-Mitarbeiter Boris Edelmann, der ihn dabei unterstützte, einen Social-Media-Auftritt zu installieren. Seitdem können sich die Kunden des Modehauses via Facebook über aktuelle Kollektionen und Trends informieren – und letztlich auch darüber, wie das früher unter dem Namen „Hüttenkonsum" bekannte Traditionsgeschäft in der Marktstraße trotz der Covid-19-Krise am Ball bleibt.

Regelmäßig zeigt der Inhaber verschiedene Auszüge aus seinem Kleidungsportfolio. Kunden haben jederzeit die Möglichkeit, per Kommentar oder persönlicher Nachricht zu reagieren und sich so ganz unkompliziert von zuhause beraten zu lassen. Wer möchte, kann bei Thomas Baumgarten Waren bestellen und diese dann auf ganz unterschiedlichen Wegen in Empfang nehmen. Täglich von 9 bis 12 Uhr ist der Inhaber in seinem Laden. „Meine Kunden können in diesem Zeitfenster vorbeikommen, um ihren Einkauf abzuholen", erklärt er. Zudem beliefert er kostenlos – längst nicht nur in Geisweid. Auch Käufer aus weiteren Stadtteilen Siegens oder etwa aus Kreuztal machten bereits von dem Angebot Gebrauch. Über diese Optionen gelingt es, den Kontakt mit der Zielgruppe während der Pandemie aktiv zu pflegen und mit der Vielfalt des Ladensortiments im Gespräch zu bleiben.

Eines jedoch stellt der Unternehmer auch klar: „Wirtschaftlich sind es momentan sehr schwierige Zeiten – für mich, aber natürlich auch viele meiner Kollegen in der Branche." Im Januar beispielsweise habe er trotz der genannten Vertriebsbemühungen lediglich 25 % des üblichen Monatsumsatzes generiert – eine Bilanz, die auf Dauer nicht folgenlos bleibe. Auf die vonseiten der Regierung versprochene Unterstützung sei ebenfalls kein Verlass: „Bisher habe ich keinen einzigen Cent erhalten." Von der Politik fühle er sich im Stich gelassen. „Ich bin seit 1994 selbstständig, investiere unheimlich viel Zeit und Energie, hatte meinen letzten freien Tag vor drei Jahren – und trotzdem bleibt mir jetzt nur der Schritt, sukzessive meine eigenen finanziellen Reserven anzuzapfen." Fehlende monetäre Hilfe und vor allem die mangelnde Öffnungsperspektive hätten ihm monatelang Kopfschmerzen bereitet. „Wenn dann in der öffentlichen Diskussion zum Teil noch Sätze wie ‚Mode braucht man halt momentan nicht' fallen, tut das zusätzlich weh."

Umso dankbarer ist Thomas Baumgarten für seine treue Kundschaft – und auch für die wertvollen persönlichen Kontakte: „Zu meiner Zielgruppe gehören viele ältere Menschen. Einige von ihnen sind nur noch eingeschränkt mobil und haben in der Pandemiezeit kaum Verbindungen nach außen. Für sie – und auch für mich – ist es eine große Freude, wenn ich vorbeikomme, ihnen die Ware bringe und mir ein paar Minuten Zeit für ein schönes Gespräch nehme."

Über genug Arbeit trotz der schwierigen Rahmenbedingungen kann sich Claudia Günther, Inhaberin der Buchhandlung Braun in Neunkirchen, freuen. Gemeinsam mit ihrem Team hat die Unternehmerin gleich mehrere Wege gefunden, um auch in Zeiten des Lockdowns nah an der Kundschaft zu bleiben. Auch sie beweist, dass mitunter schon ganz einfache Ideen große Wirkung entfalten können. Ihr Geschäft hat im vergangenen Jahr damit begonnen, den ohnehin bereits etablierten Onlineshop noch besser zu nutzen und vor allem für den Käufer noch

angenehmere Bedingungen zu schaffen – mit einer sehr pragmatischen Überlegung: „Wir bieten online mittlerweile die Möglichkeit der Botenlieferung. Die Ware kommt also bei uns an, und wir bringen sie persönlich beim Kunden vorbei."

Die Buchhandlung würde mit ihrer überwiegend aus Teilzeitkräften bestehenden Belegschaft schnell an ihre Kapazitätsgrenzen stoßen, wenn sie bei dieser Aufgabe auf sich allein gestellt wäre. Um genau dies zu verhindern, suchte Claudia Günther früh den Kontakt zu Kathleen Benevolo, der Inhaberin der Hellerthaler Hirsch Apotheke und der A-Vita Apotheke. Beide kennen sich seit vielen Jahren und pflegen ein freundschaftliches, kollegiales Miteinander. Schnell einigten sie sich darauf, dass die Buchhandlung an den Lieferfahrten der Apotheken partizipieren kann. „Das ist eine absolute Win-win-Situation", verdeutlicht Günther. „Wir können jeweils ganz unkompliziert füreinander werben. Vor allem aber – und das ist das Wichtigste – bietet sich unseren Kunden so die Möglichkeit, bestellte Artikel quasi in Rekordzeit an der eigenen Haustür in Empfang zu nehmen."

Ein fester Stamm von Fahrern bindet die Bestellungen der Bücherfreunde nun schon seit einigen Monaten in seine Nachmittagstouren ein. Jeden Morgen bringen Claudia Günther und ihre Kollegen eine entsprechende Auftragsliste sowie die fertig gepackten Tüten für die Auslieferung in die Apotheke. Diese Kooperation stößt auf hervorragende Resonanz bei den Käufern. „Viele von ihnen bedanken sich persönlich oder schriftlich bei uns und freuen sich über die schnelle Lieferung, mit der wir teilweise ja sogar noch am selben Tag zur Stelle sind." Ein in den Online-Shop eingebautes Ampelsystem klärt Interessierte zu jeder Zeit darüber auf, ob ein Artikel gerade im Lager vorhanden ist. „Ist die Ampel auf Grün, sind wir schneller beim Kunden als der große Onlineversandhändler mit den sechs Buchstaben", zwinkert Günther. Die Zusammenarbeit mit den heimischen Apotheken werde auch nach der Corona-Pandemie weiter Bestand haben.

Auf den gängigen Social-Media-Kanälen sind die digitalaffine Inhaberin und ihre Kollegen ebenfalls bereits seit Jahren sehr aktiv. Während der Corona-bedingten Kontaktbeschränkungen hat das Team dieses Instrument nochmals deutlich ausgebaut. Über Facebook und Instagram stellt die Buchhandlung regelmäßig verschiedene Auszüge ihres Sortiments vor. „Dabei gilt natürlich: Je persönlicher und authentischer wir die Kunden ansprechen, desto besser. Vorgefertigte Videos der Verlage möchte niemand sehen." Wichtig sei zudem, dass es keineswegs auf Perfektion ankomme. „Ein Video darf auch mal leicht verwackelt sein. Wir wollen mit unserer Online-Präsenz einfach zeigen, dass wir nah an den Menschen sind und uns der Dialog sehr am Herzen liegt."

Genau diese Zielsetzung steht auch hinter dem Newsletter, den die Neunkirchener bereits vor einigen Jahren etabliert haben. Inzwischen erreichen sie mit diesem Angebot knapp 500 Abonnenten – Tendenz steigend. Das inhaltliche Spektrum reicht von allgemeinen Informationen in puncto Buchneuheiten über themenspezifische Zusammenstellungen bis hin zu kritischen Büchern, die auch ruhig mal polarisieren dürfen. „Wir wollen ja Raum für Diskussion und Austausch schaffen." Insgesamt biete der digitale Weg viele Optionen, um Kunden zu informieren und so letztlich auch für die Lieferung an die Haustür zu werben.

Henrik Enders, Geschäftsführer der Maiworm Mode KG

„Ein Schlag ins Gesicht"

Die Beschlüsse aus Berlin und Düsseldorf sind ein absoluter Schlag ins Gesicht für alle Einzelhändler, die verantwortungsbewusst mit der pandemischen Lage umgehen und gute Konzepte erarbeitet haben. Den Entscheidungen der Politik mangelt es an Verhältnismäßigkeit und Fairness. Für die Arbeit unserer Modegeschäfte ist das Wohl der Kunden und Mitarbeiter das höchste Gut. Entsprechende Hygienevorkehrungen sind für uns eine Selbstverständlichkeit. Dass wir trotz sehr geringen Ansteckungsrisikos in unseren Läden monatelang schließen müssen und derart harten Restriktionen unterliegen, während sich beispielsweise in den Discountern dutzende Kunden ohne Abstand an den Klamotten-Wühltischen tummeln, erschließt sich mir nicht. Das kommt einer Enteignung gleich. Die Politik macht die Einzelhändler zu Bauernopfern, anstatt klare Perspektiven zu schaffen. Von der Förderung ist noch kein Cent auf unserem Konto eingegangen.

Tanja Even, Inhaberin der „Oranien-Truhe"

„Nicht mehr nachvollziehbar"

Was momentan passiert, ist nicht nur grob unfair, sondern vor allem nicht mehr logisch nachvollziehbar. Wir Einzelhändler sind die Leidtragenden der politischen Entscheidungen, die man mittlerweile absolut in Frage stellt. Mehrere Geschäfte am gleichen Ort durften während des gesamten Lockdowns die Ware verkaufen, die bei mit hinter verschlossener Türe stand. Dort wurden über die Monate hinweg auch Dekorations- und Geschenkartikel verkauft, während mir die Öffnung untersagt war. Solche Beschlüsse entbehren jeder Grundlage und machen mich wütend – zumal ich die Sicherheit bei einem Einkauf in einem kleineren Einzelhandelsgeschäft um ein Vielfaches höher bewerte als bei einem Einkauf im Supermarkt oder im Drogeriemarkt. Seit dem ersten Tag des neuerlichen Lockdowns müssen wir Inhaber mal wieder an unsere privaten Ersparnisse gehen, die doch eigentlich mal für die Altersvorsorge gedacht sein sollten. Extrem dankbar bin ich meinen treuen Kunden, die zum Beispiel jetzt im Winter bei eisiger Kälte das Angebot der „Türtheke" in Anspruch genommen und mich damit unterstützt haben. Aber natürlich herrscht bei vielen eine höhere Hemmschwelle, wenn das Einkaufserlebnis derart sperrig ist. Das gilt auch für die Option, sich einen fixen Termin mit festgelegtem Zeitkorridor zu machen. Mit entspanntem Shoppen hat das nichts zu tun. Und dann ist eine Öffnung sogar schnell noch kostspieliger, als den Laden zuzulassen.

Eine Abholung der Waren vor Ort ist bei vorheriger Terminvereinbarung während der üblichen Geschäftszeiten ebenfalls möglich. Auch wenn das Konzept sehr gut funktioniert und die Buchhandlung Braun so einen Teil der Umsatzverluste kompensieren konnte: Der persönliche Kontakt zu den Kunden ist für Claudia Günther durch nichts zu ersetzen. „Natürlich kann man auch am Telefon beratend einwirken, aber es ist einfach viel schöner, mit den Menschen hier im Laden zu sprechen." Dies sei für das gesamte Team ein ganz zentraler Punkt: „Eine meiner Mitarbeiterinnen hat sogar extra ihren Urlaub vorgezogen, um die ersten Tage nach der Wiedereröffnung beratend im Geschäft verbringen zu können."

Staatliche Hilfen hat die Buchhandlung Braun indes im Zuge der Pandemie im Jahr 2020 nicht in Anspruch genommen, da die Umsätze erfreulicherweise nicht zu stark eingebrochen sind. Nun beantragt man jedoch die Überbrückungshilfe III. Über das von der Bundesregierung initiierte Rettungs- und Zukunftsprogramm „NEUSTART KULTUR" haben die Siegerländer zudem die Zusage für eine Unterstützung in Höhe von 4.800 € erhalten. Diese Summe dient ganz konkret dazu, digitale Vertriebswege zu stärken. Mit dem Geld können die Verantwortlichen entsprechende Hardware – von Tablets über E-Book-Reader bis hin zu Laptops – anschaffen und zudem Mitarbeiterschulungen im Bereich der Digitalisierung finan-

„Eine wirtschaftliche Katastrophe"

Thomas Weissner, Geschäftsführer der Leder Jaeger GmbH mit Sitz in Siegen, ist der Initiator der Einzelhandels-Resolution. Im Gespräch mit Wirtschaftsreport-Redakteur Patrick Kohlberger erklärt er, worin er die größten Probleme sieht, welche Kritik er an die Politik adressiert und was Händler aus seiner Sicht tun müssen, um sich bestmöglich aufzustellen.

Wie heftig sind die wirtschaftlichen Schäden, die dem heimischen Einzelhandel in den vergangenen Monaten entstanden sind?
Es handelt sich hier um eine wirtschaftliche Katastrophe. Da muss man gar nicht um den heißen Brei herumreden. Freilich lässt sich ein Teil der Verluste kompensieren – etwa durch Instrumente wie die Kurzarbeit oder auch durch die Überbrückungshilfe III, die wir zuletzt beantragt und erhalten haben. Das ist aber letztlich nicht mehr als der berühmte Tropfen auf den heißen Stein. Uns fehlen mit Gesamtblick auf unsere acht Filialen monatlich rund 80 % der in „normalen" Zeiten generierten Umsätze. Es bleibt also dabei: Einen adäquaten Ersatz für das stationäre Geschäft gibt es für uns nicht. In diesen Zeiten unter den von der Politik vorgegebenen Bedingungen rentabel zu arbeiten, ist also mitnichten möglich.

Trotz dieser schwierigen Umstände standen Sie Ihren Kunden über die ganzen Monate hinweg auf unterschiedlichsten Wegen zur Verfügung – von Ihrem Onlineshop über die Social-Media-Kanäle bis hin zu „Click and Collect" und dem Angebot, die Waren an die Haustür zu liefern. Warum sind Ihnen diese Dinge besonders wichtig?
Für uns ist die Nähe zu unseren Kunden das Allerwichtigste. Wir wollen präsent bleiben und den Menschen zeigen, dass wir für sie da sind – auch und gerade in dieser Zeit. Wirtschaftlich ist es für uns vergleichsweise schwerer, da wir normalerweise einen hohen Umsatzanteil mit Reisegepäck generieren. Dieses Segment ist momentan am Nullpunkt angekommen, da natürlich niemand reisen kann. Auch die Auslieferung von Artikeln bis an die Haustür ist – je nach Fahrzeit – eher ein Minusgeschäft. Aber wir wollen den Kopf oben behalten und ganz gezielt die Bindung zu unseren vielen treuen Kunden pflegen. Hier am heimischen Standort ist das natürlich besonders wichtig. Das Ganze hat also mehr einen psychologischen als einen wirtschaftlichen Hintergrund.

Wie nehmen die Kunden Ihre Bemühungen auf? Bekommen Sie viele Rückmeldungen?
Die Angebote kommen erstaunlich gut an. Das gilt auch für die „Click-and-Meet"-Option. Die Kunden nutzen diese Möglichkeit gerne und kommen dann zu einer festgelegten Zeit in unsere Läden – auch wenn das Einkaufserlebnis natürlich längst nicht so schön wie zu früheren Zeiten ist. Was besonders gut ankommt, ist die ungewohnte Ruhe, die die Kunden bei beratungsintensiven Käufen genießen. Wenn zum Beispiel Eltern mit ihrem Kind vorbeikommen, um einen Schulranzen auszuwählen, ist es für sie wirklich schön, dass der Laden leer ist. Sie können dann in aller Ruhe einen Ranzen aussuchen und spüren von der ersten Sekunde an unsere ungeteilte Aufmerksamkeit.

Sie haben eingangs die staatlichen Förderinstrumente angesprochen und geschildert, dass die Mittel nicht ausreichen, um die Verluste zu kompensieren. Was macht die Situation gerade für Einzelhändler wie Sie so besonders schwierig?
Die Überbrückungshilfen setzen erst bei einem Umsatzrückgang von 30% ein, sind wesentlich zu grob gestaffelt und gleichen nur einen Bruchteil der verbleibenden Personalkosten aus. Diese machen aber im Einzelhandel circa 50% der Gesamtkosten aus. Neben der Verlustfinanzierung wird die Liquidität durch den gestörten Warenfluss beansprucht. Wir ordern zum Beispiel die Artikel für unsere Läden jeweils mit bis zu sechs Monaten Vorlauf. Dementsprechend haben wir im Juni die Artikel für das Weihnachtsgeschäft bestellt. Der neuerliche Lockdown ab November hat unsere Planung dann über den Haufen geworfen. Man muss als Unternehmen schon wirklich liquide sein, um solche Belastungen stemmen zu können. Das mag über eine gewisse Zeit hinweg funktionieren, aber die Kapazitäten sind natürlich endlich. Das Schlimmste ist einfach die fehlende Planungssicherheit.

In der Resolution, die Sie angestoßen haben, geht es auch darum, dass sich der Einzelhandel im Vergleich zu anderen

zieren. Mannigfaltige Unterstützung bietet darüber hinaus der Börsenverein des Deutschen Buchhandels, der mit juristischer Expertise und verschiedensten Möglichkeiten der Vernetzung zur Verfügung steht. Die genannten Beispiele stehen stellvertretend dafür, dass Händler einiger Branchen mit Kreativität, Flexibilität und Mut einen Teil der durch die Pandemie erlittenen Verluste kompensieren und sich den Umständen entsprechend gut für die kommenden Monate positionieren können.

Gleichwohl aber bleiben die Kritikpunkte, die der heimische Einzelhandel gegenüber der Politik formuliert hatte, bestehen. Auch das am 22. März ergangene Urteil des Oberverwaltungsgerichts in Münster änderte daran nichts. Das Gericht hatte bestätigt, dass mit der Wiedereröffnung von Geschäften einzelner Branchen der Gleichheitsgrundsatz verletzt wurde. Eine kurzfristige generelle Öffnung des Einzelhandels ohne Restriktionen war die Folge. Doch das Land NRW reagierte prompt, indem es in seiner neuen Corona-Schutzverordnung die erst kürzlich erfolgten Lockerungen für Baumärkte, Buchhandlungen und andere Geschäfte wieder zurücknahm. Schärfere Restriktionen für alle Geschäfte des Einzelhandels sind die Folge. ■

Diesen Bericht finden Sie auch unter www.ihk-siegen.de, Seiten-ID 3836.

Branchen ungerecht behandelt fühlt. Wo liegen in diesem Kontext Ihre Kritikpunkte?

Ein ganz einfaches Beispiel: Wir hatten nach der Wiedereröffnung im letzten Jahr an unseren zahlreichen Standorten insgesamt 150.000 Kundenkontakte, bis der zweite Lockdown verhängt wurde. Keinem unserer Mitarbeiter ist in dieser Zeit irgendetwas passiert. Es hat sich niemand infiziert. Natürlich kann man nie alle Gefahren ausschließen, aber wir verfügen, wie auch sehr viele andere Einzelhändler, über ein exzellentes Hygienekonzept – von einem adäquaten Luftaustausch bis hin zum selbstverständlichen Tragen medizinischer Masken. Für Kunden und Mitarbeiter ist das Risiko daher sehr gering. Trotzdem mussten wir schließen, während Unternehmen aus anderen Branchen unentwegt ihrer Arbeit nachgehen konnten. Das ist ungerecht und nicht nachvollziehbar. Ich habe grundsätzlich wirklich Verständnis für die Komplexität der Entscheidungen, die die politisch Verantwortlichen treffen müssen. Aber es fehlt leider seit vielen Monaten ganz erheblich an Augenmaß, Transparenz und vor allem an validen Grundlagen, die zu den Beschlüssen führen. Und wenn man uns unterstützen will, ist es mit einer einfachen Überbrückungshilfe nicht getan. Wir werden zwangsenteignet und im Regen stehen gelassen.

Wie sollte die Politik den Einzelhandel denn aus Ihrer Sicht unterstützen?

Wir wollen keinen Ausgleich für entgangenen Gewinn. Was wir brauchen und auch fordern, ist ein angemessener Ausgleich für den massiven Vermögensschaden, den wir erleiden. Da muss der Staat eine vollständige Kompensation leisten. Wir prüfen als Sonderopfer der pandemischen Lage eine mögliche gesetzliche Anspruchsgrundlage auf einen Ausgleich des Vermögensschadens. Es wird vermutlich bald zu einer großen Klagewelle kommen. Mit ganz klaren Regelungen und einer gezielten Unterstützung der genannten Art hätte die Politik auch den gigantischen Verwaltungsaufwand verhindern können, der momentan zu Tage tritt – ganz zu schweigen von den Machenschaften einiger Betrüger, die das System auszunutzen versuchen. Wichtig ist aber zugleich trotz aller berechtigten Kritik auch, dass es seitens der Unternehmer kein generelles Meckern ohne Sinn und Verstand geben darf.

Wie meinen Sie das?

Man darf und soll Kritik üben. Das ist wichtig. Aber es ist nicht richtig, per se alles auf dem Staat abzuladen. Wir Einzelhändler müssen immer auch unsere eigenen Hausaufgaben machen. Das fängt bei einem guten Rechnungswesen an. Eigenverantwortung und Selbstreflexion sind ganz entscheidende Faktoren. Wir haben mit den Führungskräften auch eine kritische Bilanz für unsere Strategie gezogen und stellen uns gerade entsprechend für die Zukunft auf. Uns ist es wichtig, Investitionen zu tätigen und uns der zunehmenden Vertikalisierung im Einzelhandel zu stellen. Wir verbessern die Logistik in unseren Filialen, beziehen ein neues Betriebsgebäude und erneuern unser Marketingkonzept. Und nicht zuletzt: Bei der viel zitierten Digitalisierung im Einzelhandel geht es eben nicht nur um Onlineshops und Social-Media-Aktivität. Wir digitalisieren und automatisieren konsequent unsere internen Prozesse.

IHK-Online-Vortrag

Cyberkriminalität gegen Unternehmen im Fokus

Markus Hartmann leitet die Zentral- und Ansprechstelle Cybercrime NRW (ZAC NRW).

„Seien Sie sich bewusst, dass die Frage nicht ist, ob Sie gehackt werden. Die Frage ist ausschließlich, wann Sie gehackt werden und ob Sie es merken." Bereits 2019 gaben 75 % der deutschen Unternehmen an, in den letzten zwei Jahren von Datendiebstahl, Industriespionage oder Sabotage betroffen gewesen zu sein, 13 % vermuteten es. Der jährliche Schaden beträgt allein in Deutschland circa 100 Mrd. €. Mit deutlichen Worten und eindrucksvollen Zahlen beschrieb Oberstaatsanwalt Markus Hartmann auf Einladung der IHK Siegen vor mehr als 100 Teilnehmern in einem Online-Vortrag die Bedrohungslage für Unternehmen durch Cyberkriminalität. Dabei gab er auch praktische Hinweise, was sie zu ihrem Schutz tun sollten. Markus Hartmann leitet die Zentral- und Ansprechstelle Cybercrime NRW (ZAC NRW), die in ganz NRW zuständige Sonderstaatsanwaltschaft für herausgehobene Internetkriminalität mit mittlerweile 28 auf die unterschiedlichsten Arten von Cybercrime spezialisierten und technisch versierten Staatsanwälten.

I·B·F
Immobilien-Beratung Friedrich GmbH
Bahnhofstr. 15, 57072 Siegen
Telefon 0271 3134-130, Fax -128
info@ibf-siegen.de
www.ibf-siegen.de
ivd

siegerland bewachung
WIR SORGEN FÜR IHRE SICHERHEIT
Siegerland Bewachung GmbH & Co KG
Alte-Dreisbach-Straße 11
57080 Siegen
Telefon (02 71) 3 14 61-0
Telefax (02 71) 3 14 61-20
www.siegerland-bewachung.de

„Wir sehen massive Angriffe in allen Bereichen, vom Phishing, also der Beschaffung persönlicher Daten anderer Personen mit gefälschten E-Mails oder Websites, über den Einsatz von Ransomware (Erpressungssoftware), Whaling (Cyberkriminelle greifen Führungskräfte oder andere wichtige Personen direkt an, um Geld oder vertrauliche Informationen zu stehlen) bis hin zur direkten Ansprache von Mitarbeitern, um ihnen später eine mit Schadsoftware infizierte Mail zu schicken."

Der weit überwiegende Teil der Unternehmen habe mittlerweile verstanden, dass er selbst im Fokus von Cyberangriffen steht. „Die Annahme ‚Ich kaufe jetzt die Firewall und einen Virenscanner, mache vielleicht noch einen IT-Penetrationstest und dann bin ich sicher' wird jedoch nicht funktionieren", betonte Hartmann, denn „Sicherheit ist kein Zustand, sondern ein Prozess." Die Täter seien hochqualifiziert, weil für sie Cybercrime ein sehr lukratives Geschäftsmodell darstelle.

Der wichtigste Tipp des Experten: „Machen Sie IT-Sicherheit zur Chefsache und etablieren Sie eine Cybersicherheits-Kultur in einem dauerhaften Prozess. Sie haben keine Chance, wenn IT-Sicherheit das Nischenthema von denjenigen im Erdgeschoss ist, die da irgendwie als Administratoren ein Randdasein fristen. Evaluieren Sie immer wieder in kurzen Abständen neu, wo Risiken und mögliche Angriffsszenarien liegen, wer im Krisenfall wofür intern zuständig ist und welche unterstützenden Netzwerke (IT Dienstleister, Staatsanwaltschaft, ZAC, Polizei) bestehen." Sicherheitsrichtlinien, Firewall, Überprüfung von Administratorenrechten, die Sicherheit von Passwörtern, das Installieren von Sicherheitsupdates („Wir sind teilweise schockiert, auf welchem Softwareinstallationsstand manche Unternehmen noch sind"), IT-Penetrationstests, bei denen Cyberangriffe simuliert und die Schwachstellen des Unternehmensnetzwerkes analysiert werden, waren nur einige Themen, die angesprochen wurden. Ganz wichtig: das Bewusstsein der Mitarbeiter für das Risiko aus dem Netz. „Schulen Sie Ihre Mitarbeiter und Kollegen. Nur wer sensibilisiert ist, hinterfragt. Hier ist in den letzten Jahren schon viel geschehen. Die Unternehmen sind besser, ihre Mitarbeiter wacher geworden."

Rechtsreferentin Tanja Wagener sprach die an die IHK herangetragene Frage nach einer Art „Frühwarnsystem" für Unternehmen an: Cyberangriffe laufen – wie in den vergangenen Monaten auch im IHK-Kammerbezirk geschehen – in Wellen ab: Die Täter nutzen bestimmte Sicherheitslücken in PC-Programmen, scannen jede IP-Adresse im Netz und kompromittieren diese Lücken in einem breiten Angriff. „Eine Warnung zu Beginn einer solchen Angriffswelle könnte die Unternehmen gerade in dieser Phase besonders sensibilisieren." Oberstaatsanwalt Hartmann bestätigte, dass es rein technische Warnungen zum Beispiel über den Newsfeed des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik gibt. Diese erreichten jedoch nicht alle Unternehmen und ihre zuständigen Mitarbeiter. Zusätzlich zu den permanent fortzuentwickelnden Sicherheitsmaßnahmen sei ein wirksames Frühwarnsystem für die Unternehmen sicher hilfreich, um das Gefahrenbewusstsein und die Aufmerksamkeit der Beschäftigten zu erhöhen. ■

„Uni in die Innenstadt“

Mehr Universität im Herzen Siegens

Was in den kommenden Monaten und Jahren in Siegen geschieht, ist bundesweit einmalig. Wenn sich weitere Bereiche der Universität in der Innenstadt ansiedeln, werden sich das Gesicht und der Charakter des Oberzentrums grundlegend verändern – und zwar zum Positiven. Davon zeigen sich die Vertreter der Gewerkschaften, des Arbeitgeberverbandes, des Handwerks und der IHK überzeugt. Sie rufen die Siegener Kommunalpolitik auf, diese „strukturpolitische Jahrhundertchance“ beherzt zu ergreifen und dabei zugleich eine möglichst breite Beteiligung von Bürgern, Wirtschaft, Arbeitnehmern und Zivilgesellschaft sicherzustellen, ohne „das Große und Ganze“ aus den Augen zu verlieren. Mit der Ergänzung des bisherigen Campus Unteres Schloss in die Bereiche Friedrichstraße und Häutebachweg werde das Zentrum städtebaulich erneuert und damit funktional auf die nächsten Jahrzehnte ausgerichtet.

„Die Stadt erhält die Chance einer ‚Frischzellenkur‘ – und das nicht nur in städtebaulicher Hinsicht. Lange Jahre war Siegen eine Stadt mit einer Universität. Jetzt können wir uns zu einer wirklichen Universitätsstadt entwickeln. Schon heute wird das Gesicht Siegens jünger, das städtische Flair erhält buntere, kreativere und vielfältigere Facetten. Die zahlreichen Studierenden beleben die Stadt. Und das ist gut so. Dieser Effekt verstärkt sich noch einmal spürbar. Das wird die Stadt und die gesamte Region bereichern“, betont IHK-Hauptgeschäftsführer Klaus Gräbener. Dass die Siegener Innenstadt dank des studentischen Lebens auch künftig attraktiv sein wird, davon ist auch Ingo Degenhardt, der Geschäftsführer der DGB-Region Südwestfalen, überzeugt: „Durch Kooperationen der Universität mit Industrie, Dienstleistern, Handel und Handwerk wird es zu neuen Projekten und Aufträgen kommen, die Beschäftigung sichern und auch weiterhin gute Arbeit möglich machen.“ Dr. Thorsten Doublet, Geschäftsführer der Arbeitgeberverbände Siegen-Wittgenstein, hebt die branchenübergreifende Bedeutung der Lebensqualität hervor: „Die Attraktivität des Wohn- und Lebensumfeldes ist für Fachkräfte ein wichtiges Argument, ein Karriereangebot anzunehmen.“ Auch Jürgen Haßler, Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Westfalen-Süd, kann der Uni in der Stadt viel Positives abgewinnen: „Was im Handwerk die Auszubildenden, sind im Universitätsbereich die Studierenden, die durch den Uni-Umzug bzw. die Ausweitung der Universität das Stadtbild und die Angebotsstruktur vor Ort prägen und positiv beeinflussen werden.“ Auf eine weitere Auswirkung weist Andree Jorgella, erster Bevollmächtigter der IG Metall Siegen, hin: „Die vielen jungen Menschen, die hier in den kommenden Jahren erstmals studentisches Leben mitten im Zentrum der Universitätsstadt erleben können, haben ganz unterschiedliche Herkünfte und Biografien. Sie bereichern das Zusammenleben in der Stadt und stärken gesellschaftliche Vielfalt und Toleranz.“ Eine ansprechende Arbeitsplatzumgebung für Beschäftigte im Zentrum von Siegen sei auch ein Beitrag zur Work-Life-Balance, ergänzt ver.di-Geschäftsführer Jürgen Weiskirch.

Die vollständige Pressemitteilung ist unter ihk-siegen.de (Seiten-ID: 3834) zu finden. ■

Sie haben das Ziel.
Wir kennen den Weg.

Setzen Sie bei der betrieblichen Altersversorgung auf ERGO und seine erfahrenen Partner. Wir unterstützen Ihr Unternehmen

- bei der Gestaltung von individuellen Versorgungsordnungen für Ihre Mitarbeiter
- bei der Bewertung und im Management bestehender Pensionsverpflichtungen
- wenn sich die rechtlichen Rahmenbedingungen verändern

Bezirksdirektion
Martin Schäfer

Fachberater betriebliche Altersversorgung
Vertriebsbeauftragter Metallrente

Helmut-Kumpf-Str. 27, 57368 Lennestadt
Tel 02723 959517, martin.schaefer@ergo.de
www.martin-schaefer.ergo.de

ERGO

Partner der: MetallRente longial Die Pensionsberater

Hilfe für Azubis in Krisensituationen

Erfolgreiche Ausbildung trotz persönlicher Schwierigkeiten

Im Umgang mit Belastungssituationen ist eine kompetente Beratung wichtig.

Überforderung in der Ausbildung, Konflikte im Betrieb oder im privaten Umfeld, Drogenkonsum oder psychische Erkrankungen: Die Belastungssituationen für Auszubildende sind vielschichtig. Gerade in Zeiten der Corona-Pandemie nimmt der seelische Stress eher zu und sorgt für Probleme in der Ausbildung. Mit einem neuen Angebot bietet die Industrie- und Handelskammer Siegen (IHK) den Ausbildungsbetrieben, Ausbildern und Auszubildenden die Möglichkeit, sich schnell und unkompliziert beraten und helfen zu lassen. „Wir möchten den Auszubildenden den Druck nehmen und ihnen ein offenes, anonymes Hilfsangebot machen. Damit wollen wir ihnen auch in schwierigen Situationen eine erfolgreiche Ausbildung ermöglichen", umreißt Christian F. Kocherscheidt, Vorsitzender des Berufsbildungsausschusses der IHK Siegen und IHK-Vizepräsident, das Projekt. Die Kosten für die professionelle Unterstützung übernimmt auch deshalb die IHK Siegen für ihre Mitgliedsbetriebe und deren Auszubildende.

Burhan Demir, Ideengeber und Ausbildungsberater bei der IHK, erläutert das Vorgehen: „Auszubildende und auch Ausbilder können sich direkt bei den Partnern der IHK Siegen anonym melden und Gesprächstermine vereinbaren. Die Fachkräfte bei unseren Projektpartnern bieten Unterstützung als erste Anlaufstelle und können bei Bedarf auch tiefergehende Hilfe anbieten." So können die individuellen Schwierigkeiten, die einem Ausbildungserfolg manchmal eher entgegenstehen als die fachlichen Inhalte, frühzeitig angepackt werden. Projektpartner sind „Lösungsraum Siegen" und „Soulworker – Katrin Arens" in Attendorn. Die Jugendlichen und auch deren Ausbilder können diese direkt kontaktieren; weder die IHK noch der Ausbildungsbetrieb erfahren etwas über den Kontakt, die Problemlagen oder den Inhalt der Gespräche. „Mit dem Vertrauen in das Hilfesystem steht und fällt der Erfolg des Projekts", betont Demir.

Die möglichen Themen sind vielfältig: Umgang mit Belastungssituationen wie Trauer oder Konflikte, aber auch Hilfestellung bei häuslicher und/oder sexualisierter Gewalt oder Grenzüberschreitungen. Es kann um „Schwänzen" in Schule und Ausbildung gehen, um persönliche Streitigkeiten innerhalb des Betriebs, um Drogen- oder Alkoholmissbrauch, Spielsucht oder Einsamkeit – im Prinzip können alle persönlichen Themen, die die Ausbildung beeinflussen, die aber außerhalb des Kompetenzbereichs der Ausbilder liegen, angesprochen werden. Die Ansprechpartner bei „Lösungsraum Siegen" und „Soulworker" arbeiten empathisch, lösungsorientiert und wertschätzend mit den Jugendlichen daran, die eigene Situation zu verbessern und zu stabilisieren. Ist dies im Rahmen des Projekts nicht möglich, zum Beispiel bei suizidalen Gedanken oder psychischen Erkrankungen, greifen sie in Absprache mit den Auszubildenden auf professionelle Hilfestrukturen zurück und ermöglichen auch dort schnelle Hilfe.

Die IHK belässt es nicht bei der Beratung der Auszubildenden: Auch die Ausbilder können sich im Rahmen von Webinaren schulen zulassen. So lernen sie, im Ausbildungsalltag Probleme dieser Art zu erkennen und ggf. erste Schritte einzuleiten. Die Ausbildungsberater der IHK Siegen begleiten das Projekt, sie stehen bei Bedarf und nach Wunsch von Betrieb und Azubi für gemeinsame Gesprächstermine zur Verfügung.

Ansprechpartner bei der IHK Siegen:
kaufm. Ausbildungsberaterin (Kreis Olpe):
Manuela Stahl, 02761 9445-13,
manuela.stahl@siegen.ihk.de

kaufm. Ausbildungsberaterin
(Kreis Siegen-Wittgenstein):
Andrea Perugorria, 0271 3302-202,
andrea.perugorria@siegen.ihk.de

gew.-techn. Ausbildungsberater:
Dagmar Gierse, 0271 3302-204,
dagmar.gierse@siegen.ihk.de
Burhan Demir, 0271 3302-203,
burhan.demir@siegen.ihk.de

Ansprechpartner bei den Projektpartnern:
Soulworker Attendorn:
Katrin Arens, 02722 5408345,
soulworker@katrin-arens.de
Lösungsraum Siegen:
Karim Kerbache, 0271 67342830,
karim.kerbache@loesungsraum-siegen.de

E-Learning

Fit für die IHK-Prüfung trotz Corona

Die IHK Siegen weist auf ein kostenfreies Angebot für Auszubildende hin, die im Sommer die Prüfung ablegen werden. Unter ihk-pruefungsfit.de können E-Learning-Angebote zur Prüfungsvorbereitung gratis abgerufen werden. „Die Auszubildenden hatten in den vergangenen zwölf Monaten nicht immer die besten Bedingungen, um sich auf ihre Abschlussprüfungen vorzubereiten. Betriebsschließungen, Distanzunterricht in der Berufsschule und weitere coronabedingte Einschränkungen haben das Jahr geprägt. Da ist eine gute Nachricht besonders willkommen", ermuntert IHK-Geschäftsführerin Sabine Bechheim Auszubildende und Betriebe, das Angebot wahrzunehmen.

Die Pandemie erfordert neue Wege bei der Vermittlung beruflicher Kompetenzen. Und in den kommenden Wochen beginnt die heiße Phase der Vorbereitung auf die IHK-Abschlussprüfungen im Sommer. Immerhin 1.562 junge Menschen streben dann in Siegen-Wittgenstein und im Kreis Olpe ihren Lehrabschluss an. Angesichts der großen Herausforderungen konnten die Industrie- und Handelskammern verschiedene Anbieter von E-Learning-Tools davon überzeugen, Teile ihres Angebots bis zum 19. Mai kostenfrei zur Verfügung zu stellen.

Klaus Bourdick, bildungspolitischer Sprecher von IHK NRW: „Wir freuen uns, dass wir den Unternehmen mit ihk-pruefungsfit.de in der schwierigen Zeit ein Angebot zur Unterstützung ihrer Auszubildenden machen können. Es ist eine große Geste der Anbieter, ihre E-Learning-Tools im Rahmen der Aktion kostenfrei zur Verfügung zu stellen. Viele Betriebe sorgen sich derzeit um die Existenz, sind aber dennoch weiter sehr engagiert in der Ausbildung der Fachkräfte von morgen. Die digitale Bereitstellung von ausbildungsspezifischem Lernmaterial ist für Unternehmen und Auszubildende eine große Hilfe."

Die Initiative der IHKs in NRW wird unterstützt von IHKs aus Bayern, Berlin, Hessen, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen, Sachsen-Anhalt, Schleswig-Holstein und Thüringen. ■

Medientechnik Thomas GmbH

Kompetenzen gebündelt

Als Mitbegründer des internationalen Netzwerkbundes „das av.netzwerk" bündelt die Medientechnik Thomas GmbH, ein heimisches Tochterunternehmen der Hees Bürowelt, internationale Kompetenzen renommierter Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Der innovative und herstellerunabhängige Verbund setzt grenzübergreifend mit 365 Mitarbeitern rund 80.000 audiovisuelle Projekte auf höchstem Niveau um. Bekannte Firmen für System-, Digital-Signage- und Veranstaltungstechnik haben sich dem Ziel verschrieben, das Angebot für ihre international tätigen Kunden auszuweiten. Sie installieren und vermieten topmoderne Produkte führender Hersteller der Medientechnik. Jedes involvierte Unternehmen bleibt eigenständig tätig, profitiert aber von der gemeinschaftlichen Wissensvermittlung, wie Uwe Thomas, Geschäftsführer der Medientechnik Thomas GmbH, verdeutlicht: „Dieser Dialog trägt dazu bei, dass alle vernetzten Unternehmen einen gleichwertig hohen Service anbieten können." Weitere Informationen finden Interessierte unter av-netzwerk.de. ■

Auf ein Jahr voller neuer Perspektiven.

Wir freuen uns auf ein neues Jahr voller spannender Bauprojekte. Bleiben Sie gesund!

www.berge-bau.de

BERGE-BAU

Container-Verkehr

Gestiegene Frachtraten und ihre Folgen

Uwe Stupperich kann als Experte besonders die Entwicklung im Bereich der Seefracht bewerten.

Die Frachtraten im Container-Verkehr sind angesichts der in der Pandemie stark angezogenen Nachfrage nach Waren und der coronabedingten Lieferunterbrechungen in die Höhe geschnellt. China etwa stoppte die Industrieproduktion in besonders stark betroffenen Regionen zwischenzeitlich komplett. Dies führte zu massiven Beeinträchtigungen der Lieferketten. Auftragseingänge europäischer Kunden bei chinesischen Produzenten reduzierten sich teilweise um mehr als 50 %. Chinesische Bestellungen bei europäischen Lieferanten brachen ebenfalls sehr stark ein. Im Interview mit Wirtschaftsreport-Redakteur Patrick Kohlberger verdeutlichen Uwe Stupperich und Thorsten Otto von der in Siegen ansässigen M.G. International Logistics GmbH, wie die aktuelle Sachlage einzuschätzen ist.

Zunächst ist zwischen zwei Bereichen, der See- und der Luftfracht, zu unterscheiden. Herr Stupperich, wie stellt sich die Lage im Segment der Seefracht zurzeit dar?
Uwe Stupperich: Bestellte Waren konnten in den Bestimmungshäfen zeitweise nicht abgenommen werden. In der Folge entstanden gravierende Rückstaus an den Häfen. Ein sogenannter „Imbalance of Equipment" war die Folge. In Wellenbewegungen wirkt sich das Ganze bis heute weltweit aus. Zu beobachten ist eine drastische Reduzierung der Schiffskapazitäten. Eine Repositionierung der Schiffe ist nicht ohne Weiteres möglich, denn die Crews sitzen teilweise aufgrund von Ein- und Ausreisebestimmungen in ihren Heimatländern fest. Durch zum Teil sehr hohe Infektionszahlen – zum Beispiel in den USA – fehlen Deckarbeiter, Eisenbahner und Lkw-Fahrer. Reedereien und Terminals hatten ihre Kapazitäten zwischenzeitlich enorm reduziert. So entstand eine massive Laderaum-Verknappung. Diese wiederum führte natürlich zu frappierenden Anstiegen der Frachtpreise.

Sind die Auswirkungen – geografisch betrachtet – überall gleich stark?
Uwe Stupperich: Natürlich gibt es gewisse Unterschiede, aber generell gilt das Gesagte für alle Kontinente. In China hat sich die Situation stabilisiert. Besonders heftig ist die Entwicklung derzeit an der Westküste der USA. Die Wartezeiten von Schiffen in den Häfen im Raum von Los Angeles beläuft sich aktuell (Stand: März 2021) auf circa zehn bis 15 Tage, das Volumen der wartenden Schiffe auf bis zu 600.000 TEU (Zwanzig-Fuß-Standardcontainer).

Wie ist Ihr Ausblick auf die kommenden Monate?
Uwe Stupperich: Jetzt im zweiten Quartal sind leicht fallende Frachtraten in Richtung Asien zu erwarten. Im Verkehr Richtung Nordamerika sehen wir dies noch nicht. Die Entwicklung der Frachtpreise sowie die Verfügbarkeit von Leercontainern sind stark von der weiteren pandemischen Entwicklung abhängig. Alternative Versandwege werden an Bedeutung gewinnen, zum Beispiel die „neue Seidenstraße" von bzw. nach China oder auch Bahnverbindungen innerhalb der USA – auch hier ist mit steigenden Raten und Equipment-Einschränkungen zu rechnen. Die Verfügbarkeit von Leercontainern in den Inlandsdepots wird zugunsten der Seehafendepots verlagert.

Herr Otto, beim Luftverkehr sieht es ja zurzeit noch dramatischer aus. Warum ist das so?
Thorsten Otto: Der Bereich Luftfracht ist in zwei Arten zu unterscheiden – die sogenannte Bellyfracht und die reine Frachterfracht. Weltweit wird rund die Hälfte aller Luftfracht als Bellyfracht verladen. Hierunter verstehen wir den Frachtraum, der auf einem Passagierflugzeug, wie wir es kennen, verladen wird. Je nach Flugzeugtyp können auf einem Passagierflug bis zu 20 Tonnen reine Luftfracht mitgenommen werden. Auf den Flugzeugen wird der Hauptertrag mit den 300 bis 500 Passagieren erzielt, weshalb auf einigen Strecken dieser Flugzeugtyp überwiegend zum Einsatz kommt. Anders sieht es bei den reinen Frachtflugzeugen aus. Hier erfolgt die Verladung der Fracht auch in dem Raum, wo

Thorsten Otto ordnet die Lage des Luftfrachtverkehrs ein.

sich sonst die Passagiere aufhalten. Der Einsatz dieser Flugzeuge erfolgt hauptsächlich auf den Strecken mit hoher Nachfrage und natürlich entsprechender Ratenstruktur. In den vergangenen Jahren hat im Bereich der Luftfracht jedoch ein kontinuierlicher Ratenverfall eingesetzt, der die Rentabilität einzelner Strecken in Frage gestellt und Airlines veranlasst hat, über die weitere Aufrechterhaltung dieser Services nachzudenken. Als Folge wurden einzelne Flugzeuge ausgeflottet und Routen eingestellt. Dies rächt sich heute auf diversen Routen.

Welche Routen sind das im Besonderen?
Thorsten Otto: Vorrangig geht es um den transatlantischen Verkehr, der traditionell sehr passagierlastig und extrem von der Pandemie betroffen ist. Mehr als 50 % der Luftfrachtkapazität entfallen hier auf die Bellyfracht. Mit dem Wegfall der Passagiere war die Aufrechterhaltung der Frequenzen nicht mehr wirtschaftlich darstellbar, und die Kapazitäten wurden drastisch zurückgeschraubt, was die Kosten des nunmehr verknappten Laderaums deutlich in die Höhe trieb. Wir hoffen hier auf eine Entspannung mit dem Einsetzen des Sommerreiseverkehrs, da einzelne Airlines eine Aufstockung der Frequenzen für die nächsten Monate bereits angekündigt haben, was sich dann hoffentlich auch auf die Kapazitäten und folglich die Kosten auswirkt.

In Richtung Asien sieht es etwas anders aus. Hier besteht traditionell ein hoher Bedarf an Laderaum für Importe. Das Gros der Kosten wird durch Importe nach Asien generiert. Entsprechend besteht beinahe ein Überangebot an La-

deraum, der vermarktet werden möchte. Der Anteil an Bellyfracht ist mit 25 % deutlich geringer – gemessen an anderen Relationen.

Aktuell ist die Lage an Deutschlands Cargo-Airport Nummer 1, dem Flughafen Frankfurt, zu allem Überfluss auch noch einmal schwieriger geworden. Warum genau?
Thorsten Otto: Die Zahl der Importe, vor allem aus dem asiatischen Raum, ist derart gestiegen, dass die Bodenabfertiger hier nicht mehr nachkommen, extreme Warte- und Standzeiten anfallen und einzelne Fluggesellschaften ihre Importfracht bereits zu anderen Flughäfen – auch ins europäische Ausland – umleiten. Dieser Laderaum fehlt dann hingegen wieder bei der Befrachtung für den Export.

Wie kann man gestiegene Frachtkosten wieder auffangen?
Uwe Stupperich: Generell ist es wichtig, Verschiffungen frühzeitig zu planen sowie den Spediteur rechtzeitig einzubinden und zu beauftragen. Derzeit sind in puncto Luftfracht häufig Vordispositionen von mehr als vier Wochen erforderlich. Bei der Seefracht sind es bis zu acht Wochen. Unternehmen sollten alternative Versandwege prüfen, Kaufverträge in Abstimmung mit der Hausbank und dem Spediteur frühzeitig anpassen und gegebenenfalls Laufzeiten verlängern. Wichtig zudem: Man sollte prüfen, ob die zu verschiffende Ware an Standard-Containerabmessungen angepasst werden kann. ■

IT-Sicherheits-Talk

„Massenangriff“ auf heimische Firmen

„Niemand hat es gezielt auf Ihre Mails abgesehen. Es handelt sich um eine flächige Massenattacke. Gleichwohl ist der Angriff einschneidend und gefährlich: Es werden fremde Dateien in zahlreichen Servern abgelegt, die schwerwiegende Folgen auslösen können!“ IT-Sicherheitsexperte Markus Weber (dokuworks GmbH) ordnete für die fast 90 Teilnehmer des kurzfristig von der IHK Siegen einberufenen IT-Sicherheits-Talks die Auswirkungen des aktuellen Angriffs auf die verbreiteten Microsoft-Exchange-Server ein. Die Situation ist durchaus kritisch: Das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) schätzt die Bedrohungslage derart ernst ein, dass es die „Alarmstufe rot“ ausgerufen hat. Zehntausende Systeme in Deutschland sind demnach betroffen.

Nico Vitt vom Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Siegen zeigte auf, weshalb in diesen Tagen etliche IT-Beauftragte und -Abteilungen in heimischen Unternehmen darum kämpfen, die IT-Systeme abzusichern und warum es vielerorts zu Problemen kommt. Demnach hatte der amerikanische Software-Gigant Microsoft am 3. März mit einem außerplanmäßigen Sicherheitsupdate vier Schwachstellen in Microsoft-Exchange-Servern geschlossen. Allerdings: Diese Lücken waren von mutmaßlich chinesischen Angreifern bereits ausgenutzt worden. „Während es sich zunächst um gezielte Angriffe in den USA handelte, setzte kurz darauf ein automatisierter Massenangriff ein, der auch Deutschland erreichte. Die Exchange-Server werden von vielen Unternehmen für den E-Mail-Verkehr genutzt. Sensible Daten können so abgerufen werden, und der Angreifer gelangt in den Besitz des kompletten Mailverkehrs und der Kontaktdaten.“ Zudem sorgten die Hacker mit speziellen Dateien dafür, dass sie dauerhaften Zugang zu den Systemen erhielten. Nicht auszuschließen sei, dass die Sicherheitslücken in Zukunft von weiteren Cyberkriminellen beispielsweise für Erpressungsversuche genutzt würden. Betroffen sind die Exchange-Server-Versionen 2013, 2016 und 2019. Sicher ist laut Microsoft hingegen die Exchange-Cloudlösung.

„Die Auswirkungen von Hackerangriffen können über das Wohl und Wehe eines Unternehmens entscheiden. Es sollte daher Chefsache sein, auch die Mitarbeiter im Betrieb regelmäßig für dieses Thema zu sensibilisieren“, betonte Roger Schmidt. Der zuständige Referatsleiter der IHK verwies abschließend auf das umfangreiche Online-Informationsangebot der IHK rund um die IT-Sicherheit.

Die vollständige Pressemitteilung ist unter www.ihk-siegen.de (Seiten-ID: 3848) zu finden. ■

Meinungsbild der regionalen Wirtschaft

Beteiligungsmöglichkeit über IHK-Homepage

Die IHK gibt der regionalen Wirtschaft eine Stimme gegenüber Politik und Verwaltung. Sie vertritt das Gesamtinteresse ihrer Mitgliedsunternehmen in der Region. Die Meinungen der Unternehmen sind zu den unterschiedlichsten Fragen wichtig, die den Wirtschaftsstandort betreffen. Mit einem neuen Beteiligungsportal (ihk-siegen.de/sie-sind-gefragt) macht es die Kammer Unternehmen besonders einfach, sich in die Meinungsbildung einzubringen. „Ganz gleich, ob Energie- oder Gewerbeflächenpolitik, Mobilität der Zukunft, Bedarfe des Einzelhandels, Anbindung ans Gigabitnetz oder der Bürokratieabbau: Hier müssen und wollen wir das Ohr nah an den Unternehmen haben. Jeder Beitrag ist für uns sehr wichtig und hilft am Ende, eine Position zu finden und mit einer starken Stimme für die Unternehmen in Siegen-Wittgenstein und Olpe zu sprechen", betont IHK-Hauptgeschäftsführer Klaus Gräbener. Die IHK führt daher regelmäßig zu allen möglichen Themen Umfragen unter den Mitgliedsbetrieben durch. In ihren kommunalen Wirtschaftsgesprächen ermöglicht die Kammer den Unternehmensvertretern, ihre Stimme zu erheben. Diese Gespräche soll es auch künftig wieder regelmäßig geben, sobald es die Pandemielage erlaubt. Gefragt ist die Meinung der Unternehmen auch im Rahmen der Raumordnungsverfahren: Seien es übergeordnete Flächenplanungen oder kommunale Bauleitverfahren zu konkreten Bauvorhaben: In vielen Fällen ist die IHK als Trägerin öffentlicher Belange zu einer Stellungnahme aufgefordert, in der sie unmittelbare Auswirkungen auf Unternehmensstandorte berücksichtigen kann. Das Portal führt zu einer Übersicht über die laufenden Beteiligungsverfahren im Rahmen der Bauleitplanung und zu weiteren Positionen, die sich derzeit in Erarbeitung befinden. ■

Landesregierung

Förderung für Start-ups

Eine weitere Runde des Förderwettbewerbs „Start-up Transfer.NRW" läuft. Bis zum 30. April können Gründer aus Hochschulen Anträge auf Förderung durch das Land Nordrhein-Westfalen stellen. Die Gewinner werden mit bis zu 240.000 € aus Mitteln des Landes und des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) unterstützt. Wirtschaftsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart unterstreicht: „Gründungen aus der Wissenschaft beschleunigen die notwendige digitale Transformation unserer Wirtschaft und erleichtern die klimafreundliche Ausrichtung von Produktion, Handel und Konsum. Die Hochschulen und Forschungseinrichtungen bieten ein enormes Potenzial an zukunftsfähigen Geschäftsideen."

Antragsunterlagen und weitere Informationen finden Interessierte unter www.ptj.de/hochschulausgruendung. ■

Interview mit Freudenbergs Bürgermeisterin Nicole Reschke

„Entwicklung ist positiv"

Im Wirtschaftsreport beziehen die Bürgermeister der Kommunen des Kammerbezirks Stellung zu Themen der Gemeinde- bzw. Stadtentwicklung und der Wirtschaft. Für die April-Ausgabe stellte sich Freudenbergs Verwaltungschefin Nicole Reschke dem Gespräch.

1. Wie steht die Wirtschaft in Freudenberg da?

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie gehen natürlich nicht spurlos an den Freudenberger Betrieben vorüber. Manche Firmen kämpfen mit Auftragsrückgängen, melden Kurzarbeit an, und auch Einzelhandel, Gastronomie und Dienstleister sind teilweise enorm betroffen. Aber mich stimmt einiges positiv: zum Beispiel, wie kreativ und innovativ die Unternehmer mit den Herausforderungen umgehen und sich für die Zukunft aufstellen. Zudem macht sich gerade jetzt der breite Branchenmix in Freudenberg bezahlt. Die Entwicklung seit 2016 ist absolut positiv. Die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten am Arbeitsort Freudenberg ist in den vergangenen fünf Jahren kontinuierlich angestiegen – von 5863 auf 6465 Personen. Ähnlich sieht es bei den Gewerbesteuer-Einnahmen aus: Hier gibt es eine Steigerung von 8,5 Mio. € im Jahr 2016 auf 12,9 Mio. € im Jahr 2020 zu verzeichnen. Auch die Kaufkraft ist überdurchschnittlich hoch, was für die Attraktivität des Einzelhandelsstandortes spricht. Zudem konnten wir starke Unternehmen dazugewinnen, wie die Firma Klein in der Hommeswiese oder die Firma Schneck auf der Wilhelmshöhe. Ansässige Firmen wie Bäumer, HF Mixing Group, IBF oder Lachmann & Rink haben sich für große Neubau-Investitionen entschieden.

2. Wo sehen Sie Handlungsbedarf? Welche konkreten Ansätze zur Verbesserung von Rahmenbedingungen verfolgen Sie derzeit?

Wir brauchen weitere Flächen, um insbesondere den heimischen Betrieben Erweiterungsmöglichkeiten geben zu können. Die politischen Beratungen sowie Verhandlungen mit Grundstückseigentümern werden weitergehen müssen, um Perspektiven zu schaffen. Wir müssen dafür Sorge tragen, dass die Unternehmen in Freudenberg ihre Zukunft sehen. Zudem gehen wir aktiv auf die Firmen zu. Sie werden von uns individuell begleitet, beraten und unterstützt, je nach Bedarf. Die Rahmenbedingungen sind gut: Bei den Breitbandanschlüssen haben wir investiert und stark aufgeholt, die wenigen unterversorgten Adressen sind schon für die nächste Ausbaustufe angemeldet, die Verkehrsanbindung ist top und die Lebensqualität stimmt.

Nicole Reschke, Bürgermeisterin der Stadt Freudenberg.

3. Welche Schwerpunkte setzen Sie im Stadtentwicklungskonzept?

Zunächst einmal haben wir ein großes Augenmerk auf den nunmehr weit fortgeschrittenen Schul- und Kitaausbau gelegt. Nach diesen Angeboten fragen die Arbeitnehmer, die nach Freudenberg ziehen wollen. Aktuell konzentrieren wir uns auf ein attraktives Lebensumfeld, werten Kurpark, Marktplatz, Dorftreffpunkte, Rad- und Wanderwege auf. Zudem wollen wir weiteren Wohnraum schaffen, denn in diesem Bereich ist aktuell eine besonders hohe Nachfrage – in einzelnen Stadtteilen sind wir bereits in der konkreten Planung.

Interview: Patrick Kohlberger

Industrie- und Verkehrsausschuss

Bekenntnis zur Route 57 gefordert

„Vertrauen Sie uns, dass wir mit Hochdruck an diesem Projekt arbeiten." Ludger Siebert, Leiter der Regionalniederlassung Südwestfalen von Straßen. NRW, ließ im Industrie- und Verkehrsausschuss der IHK Siegen keinen Zweifel an der Entschlossenheit des Landesbetriebes, die Ortsumgehungskette im Zuge der B508/B62 (Route 57) konsequent weiter zu planen und umzusetzen. Detailliert und präzise erläuterte Siebert den Planungsstand in den einzelnen Abschnitten des Straßenprojektes. Die Urteilsbegründung des Oberverwaltungsgerichts zur Teilortsumgehung Kreuztal liege inzwischen vor. Die einzelnen Planungsansätze hätten demnach Bestand. Einzig zur Frage der Ausgleichsflächen müsse nun nachgearbeitet werden. Theoretisch sei es möglich, noch im laufenden Jahr Baurecht zu erlangen. Detailliert ging der Leiter der Regionalniederlassung auch auf die weiteren Ortsumgehungen Kreuztal-Ferndorf, Hilchenbach und Erndtebrück ein. Für den dreispurigen Ausbau der B62 zwischen Lützel und Erndtebrück werde aufgrund der naturräumlichen Gegebenheiten eine Planfeststellung erforderlich sein. Für diesen Streckenabschnitt kündigte Ludger Siebert an, dass im Ausbau auch ein Radweg angelegt werde. Der Landesbetrieb schaffe mit einer „frühen Öffentlichkeitsbeteiligung" einen einheitlichen Informationsstand und ermögliche einen Dialog zwischen den Betroffenen („Stakeholdern"). Wichtiges Element sei das Online-Portal „57-verbinden.de", in dem sich für jeden Abschnitt alle wichtigen Informationen zu den Bau- und Planungsständen finden ließen. Ausschussvorsitzender Walter Viegener (Viega Holding GmbH & Co. KG) dankte Ludger Siebert für seine fundierte Darstellung zur Route 57 und begrüßte das Beteiligungsformat. Zugleich richtete er eine klare Erwartung an den Landesbetrieb: „Es ist richtig, transparent vorzugehen und die Menschen einzubinden. Klar ist aber auch: Das Projekt darf nicht bis zum Sankt Nimmerleinstag zerredet werden. Es darf nicht mehr um das ‚Ob', sondern nur noch um das ‚Wie' gehen!" In der anschließenden Diskussion zeigten einige Unternehmensvertreter Unbehagen mit Blick auf die politischen Rahmenbedingungen. „Kann sich das Ergebnis der Bundestagswahl im September negativ auf die Planungen auswirken?", wollte etwa Jan Osterrath (Osterrath GmbH & Co. KG) wissen. Diese Gefahr sehe er nicht, erklärte Ludger Siebert. „Derzeit erleben wir keinerlei politische Einschränkungen zu diesem Projekt. Nach meiner Einschätzung wird auch ein möglicher Regierungswechsel in Berlin hieran absehbar nichts ändern." Auch die Sorge des Bad Laaspher Geschäftsführers, dass alternative Ausgleichsflächen für die Kreuztaler Südumgehung erneut beklagt werden könnten, teilte Siebert nicht. Arno Dienenthal (Dango & Dienenthal Maschinenbau GmbH) verband mit der beabsichtigten transparenten Information zur Route 57 die Hoffnung, dass die öffentliche Diskussion sachlicher werde. In den jüngsten Leserbriefen seien Politiker und Unternehmer persönlich verunglimpft und beleidigt worden. „Welches Ziel auch immer damit verfolgt wird: Dies hilft am Ende niemandem!" In der Öffentlichkeit entstehe ein diffuses Bild. „Wünschenswert ist ein öffentlicher Schulterschluss in der Politik", betonte Arno Dienenthal – eine Forderung, der sich der Ausschuss anschloss.

Die vollständige Pressemitteilung ist unter www.ihk-siegen.de (Seiten-ID: 3854) zu finden. ■

Ihr **Spezialist** für
Hallenbau!

www.gewa.de info@gewa.de

Gewa Stahlbau GmbH
Ziegeleiweg 1
57339 Erndtebrück
T (0 27 53) 66-100

Gewa®
bemerkenswert seit 1898

Nachhaltigkeit

Offenlegungspflichten für Versicherungsvermittler

Seit dem 10. März müssen Versicherungsvermittler, die drei oder mehr Mitarbeiter beschäftigen, ihre Kunden bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten über die Erfüllung von Nachhaltigkeitszielen informieren. So ist vorvertraglich bei allen Versicherungsanlageprodukten, zum Beispiel bei fondsgebundenen Versicherungen und kapitalbildenden Lebensversicherungen, auszuweisen, ob und wie die Investitionen Nachhaltigkeitskriterien und Umweltschutzaspekte berücksichtigen. Dazu zählen auch Bewertungen von Risiken und ihre Effekte auf die Rendite der Finanzprodukte. Dies sieht die EU-Verordnung „über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor" (Nr.2019/2088) vor. Sie soll helfen, die EU-Nachhaltigkeits- und Umweltziele auch im Finanz- und Versicherungssektor EU-weit zu erreichen. Finanzberater müssen vorerst im Wesentlichen auf ihren Websites angeben, welche Nachhaltigkeitsstrategien sie im Unternehmen implementiert haben, wie sie Nachhaltigkeitsrisiken im Rahmen ihrer Anlage- oder Versicherungsberatung berücksichtigen und ob ihre Vergütungspolitik nachhaltig ist. Schrittweise kommen dann weitere Punkte dazu, etwa die Information über nachteilige Nachhaltigkeitsauswirkungen auf Finanzproduktebene zu Jahresende. Die Verbände BVK, AfW und Votum haben Checklisten und Empfehlungen erarbeitet, wie sich Vermittler auf die Transparenzverordnung vorbereiten können. Diese sind bei den Verbänden direkt erhältlich oder können im Internet heruntergeladen werden. Finanzanlagenvermittler nach § 34 f GewO sind bis auf Weiteres vom Wortlaut der Verordnung her nicht von der EU-Transparenzverordnung betroffen. Die Verbände empfehlen jedoch, dass auch Finanzanlagenvermittler die Pflichten einhalten sollten. ■

IHK-Innovationsbudget

St.-Franziskus-Schule Olpe entwickelt „Smarthome"-Modell

Die Schüler der St.-Franziskus-Schule entwickeln gemeinsam ein „Smarthome"-Modell.

Mithilfe der finanziellen Unterstützung aus dem Innovationsbudget der IHK Siegen bauen die Schüler der St.-Franziskus-Schule in Olpe ein Miniaturhaus zu einem „Smarthome" aus. Didaktisch wird dies in Gruppenarbeiten umgesetzt, bei denen die Schüler gemeinsam die einzelnen Schritte erarbeiten und später in einer fiktiven Verkaufsveranstaltung ihre Ergebnisse präsentieren, erläutert Patrick Schwane, Lehrer am St.-Franziskus-Gymnasium. Im Projektverlauf üben sich die Mädchen und Jungen in verschiedenen Fertigungsverfahren – vom Schneiden, Bohren, Fräsen und Schleifen bis zum Schrauben. Sie erlernen Grundlagen von Stromkreisen, Elektrotechnik sowie Programmieren, ergänzt Pädagoge Jörg Kuhle.

Die einzelnen Ausbauschritte werden dabei in Schwierigkeitsstufen gestaffelt: In der Einführungsphase erledigen die Schüler vorgefertigte Aufgaben. Sie stellen die Ergebnisse anschließend in Arbeitsmappen zusammen. Dabei orientieren sich die Aufgabenschwerpunkte an den jeweiligen Ausbildungsstufen der „Praktikanten", „Azubis" und „Gesellen". Erst nach erfolgreicher „Meisterprüfung" geht es in die Projekt-Hauptphase: die Gründung einer eigenen fiktiven Firma zum Hausbau. Die fertigen, technisch entwickelten und auch gestalterisch aufbereiteten Häuser werden in der Schlussrunde von allen Gruppen präsentiert.

Danach entwickeln die Schüler mit ihren erworbenen Fähigkeiten Projekte, die einen realen Anwendungsbezug haben. In einem Nudging-Projekt („nudging" kommt aus dem Englischen und bedeutet „stupsen") setzen sie Ideen um, wie sie mit ihrem erlernten technischen Know-how andere zu einem positiven Verhalten „anstupsen". Informatiklehrer Marcel Münch freut sich, dass die Schüler die Wirksamkeit ihrer Produkte erleben können, wenn der Mülleimer nach der Benutzung dank einem Sensor plötzlich Applaus spendet oder eine Corona-Ampel sich meldet, sobald es wieder Zeit zum Lüften wird. ■

IHK-Vortrag von Dr. Katja Krückemeyer

„Kompetenz-Erleben“ gegen Corona-Stress

„Ich schaffe das alles nicht mehr, ich weiß gar nicht, wo ich anfangen soll“: Die langanhaltenden Einschränkungen durch Corona führen bei vielen Beschäftigten zu negativen psychosozialen Folgen. Die Unsicherheit darüber, wie es mit der Pandemie weitergeht und wie es um den Arbeitsplatz und die Existenz bestellt ist, ist nur eine der Ursachen hierfür: Angst vor Ansteckung, Sorge um die Eltern und Großeltern, Verlust von Freizeit, Doppelbelastung von Homeoffice und Homeschooling, Kontaktbeschränkungen – die Liste lässt sich lange fortsetzen.

„Die Probleme nehmen überhand. Viele fühlen sich erdrückt und fallen unwillkürlich in ihrem Erleben in eine ‚Opferposition‘. Sie orientieren sich an Vergangenem und wollen die Ursache für die Krise bei jemandem verorten, den sie als ‚Schuldigen‘ sehen. Diese Einstellung jedoch lähmt uns. Sie führt dazu, dass wir weder handlungs- noch gestaltungsfähig sind!“ Dr. Katja Krückemeyer, Führungskräftecoach und Organisationsberaterin, beschrieb auf Einladung der IHK Siegen vor rund 50 heimischen Führungskräften, wie Wege aus der Stressfalle in Krisenzeiten aussehen können. In ihrem Online-Vortrag verglich sie die Corona-Krise in Anlehnung an den Soziologen Aaron Antonowsky mit einem Fluss, in den Menschen in schweren Zeiten hineinstürzen können. „Es ist im Leben nicht vermeidbar, hin und wieder in das Wasser zu fallen. Wichtig ist jedoch, dass wir schwimmen können, also fähig sind, uns auf die neue Situation einzustellen, und zurück an das Ufer gelangen können. In solchen Situationen erleben wir, dass das Schicksal einfach passiert

Dr. Katja Krückemeyer gab wertvolle Tipps zum Thema Resilienz.

und manchmal größer ist als wir.“ Corona sei wie der Fluss „einfach da“. „Es kommt darauf an, mit dem Unvermeidlichen angemessen umzugehen.“

Die Empfehlung der Referentin: sich immer wieder aktiv auf die Stärken und auf erreichbare Ziele konzentrieren. „Wer die ganze Aufmerksamkeit auf seine Fähigkeiten und Stärken richtet, bemerkt meist schnell, wie dies sein Erleben prägt.“ Mit dem „Kompetenz-Erleben“ werde dem „Opfer-Erleben“ eine konstruktive Alternative entgegengestellt. Statt auf dem „Was geht nicht?“ liegt der Fokus bei diesem Modell auf dem „Was will ich erreichen?“; statt der Frage nach den Einschränkungen bestimmen die Möglichkeiten das Denken. Die Folge: Das Gefühl von Ohnmacht tritt in den Hintergrund, das Bewusstsein der eigenen Kompetenzen rückt in den Vordergrund. Es liege in der Natur des Menschen, dass er im Angesicht einer Bedrohung unwillkürlich in einen Krampf- oder Lähmungszustand verfalle. Hinzu komme, dass wichtige Ur-Bedürfnisse in Corona-Zeiten, wenn überhaupt, nur eingeschränkt gestillt werden könnten. Hierzu zählten die Bindungen zu anderen Menschen, das Gefühl von Orientierung und Kontrolle, das Bewusstsein von Status und Selbstwert, Fairness, aber auch Lustgewinn. Dr. Katja Krückemeyer: „In derartigen persönlichen Drucksituationen hat sich bewährt, nachsichtig mit sich selbst zu sein und das Streben nach Perfektion auszusetzen. Dem Ideal nicht gerecht werden zu können, kann zu Schuldgefühlen und Selbstzweifeln führen, die das Gegenteil dessen bewirken, das eigentlich vonnöten wäre.“

Hilfreich sei, sich in solchen Situationen vor Augen zu führen, was man trotz der Krise jeden Tag erreiche. Zum Abschluss ihres Vortrages gab die Expertin für Führungskräfteentwicklung zahlreiche Tipps und Anregungen, wie auf die besonderen Bedürfnisse der Mitarbeiter in Krisenzeiten eingegangen werden kann. Neben den persönlichen Belastungen und Sorgen träten organisatorische Erschwernisse auf, etwa durch Kontaktbeschränkungen und Homeoffice. Besonders wichtig: die Anpassung der betriebsinternen Kommunikation. „Leitend sollte sein, dass Dinge klar und offen besprochen werden und die Wertschätzung für die Arbeit nicht unter die Räder gerät. Wichtig sind aber auch Verbindlichkeit und das Nachhalten von Ergebnissen“, betonte Dr. Katja Krückemeyer. ■

Standortdaten

IHK veröffentlicht Überblick in Zahlen

Aktuelle Informationen über den Wirtschaftsraum liefert der druckfrische Zahlenspiegel „Überblick in Zahlen 2020" der IHK Siegen. Stephan Häger, Leiter des Referates Konjunktur, Arbeitsmarkt und Statistik: „Die Zahlen belegen eindrucksvoll: Die IHK-Region ist ein starker Wirtschafts- und Industriestandort in NRW. Die Anzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten stieg in den letzten 20 Jahren um etwa 17 %. Eine wichtige Rolle als Wirtschafts- und Jobmotor spielt dabei die heimische Industrie, der nahezu jeder zweite Arbeitsplatz zuzuordnen ist." Während in NRW in den vergangenen zwei Dekaden die Anzahl der Industriebeschäftigten um etwa 15 % zurückging, stieg sie im IHK-Bezirk um etwa 9 %. Die Industrieumsätze kletterten in diesem Zeitraum in den Kreisen Siegen-Wittgenstein und Olpe um mehr als 60 %. „Auch im Vergleich zu den Zahlen in NRW, die nur um 18 % zulegen konnten, ist das eine beeindruckende Entwicklung. Aber: Die Corona-Pandemie trifft auch unsere Region mit voller Härte. Die detaillierten Auswirkungen werden wir in den meisten Statistiken allerdings erst in den kommenden Monaten ablesen können", so Stephan Häger weiter.

Darüber hinaus finden sich in der Informationsbroschüre detaillierte Angaben zur heimischen Branchenstruktur, zur Fläche und Bevölkerung, zum Arbeitsmarkt, zum Fachkräftenachwuchs, zur konjunkturellen Lage sowie zur vorhandenen Kaufkraft. Zudem werden wirtschaftliche Trends im Vergleich zu Bund und Land aufgezeigt. Stephan Häger: „Unsere Broschüre liefert in übersichtlicher Form die wesentlichen wirtschaftlichen und strukturpolitischen Eckdaten der 18 Städte und Gemeinden im IHK-Bezirk. Diese Informationen können für die tägliche Arbeit der Unternehmen, Wirtschaftsberater und Verwaltungen von Nutzen sein. Aber auch bei der schulischen Ausbildung können sie weiterhelfen." Daher stellt die IHK den beiden Kreisen, den Städten und Gemeinden sowie den Schulen mehr als 1.500 Exemplare zur Verfügung. Die Informationsbroschüre kann bei der IHK auch per E-Mail (stephan.haeger@siegen.ihk.de) kostenlos angefordert oder direkt unter ihk-siegen.de (Seiten-ID: 3556) eingesehen werden. ■

Kommentar:

Auf bürokratische Knüppel verzichten

Ann Katrin Hentschel

Viele Unternehmer treibt es die Zornesröte ins Gesicht, wenn sie auf Sofort- oder Überbrückungshilfen angesprochen werden. Vor einem Jahr waren die politischen Ankündigungen eindeutig und plakativ: Die Ausbreitung des Corona-Virus müsse gestoppt werden und diejenigen, die aufgrund dessen ihre Türen schließen müssen, sollten für diesen gesellschaftlichen Beitrag finanzielle Unterstützungen erhalten. Von der „Bazooka" und vom „Wumms" war die Rede, ebenso von unbürokratischer Hilfe. Eine neue Förderinfrastruktur wurde aufgebaut. Dabei entstand mit Voranschreiten des Jahres jedoch ein Dschungel an Hilfs- und Förderangeboten, in dem auch dem versiertesten Experten eine Orientierung schwerfällt. Nun mag man einwenden, dass es sich bei dieser Pandemie zweifellos um eine Ausnahmesituation solchen Ausmaßes handelt, dass bei ihrer Bewältigung Fehler und Verzögerungen nicht gänzlich vermeidbar sind. Man solle meinen, da sei es umso wichtiger, die Wirtschaft mit anderen bürokratischen Belastungen während Corona zu verschonen. Die Wirklichkeit freilich sieht anders aus.

Stark betroffen von den Lockdowns war immer wieder der Einzelhandel, der sich seit geraumer Zeit mit den Auswirkungen des Kassengesetzes abkämpft. Seit dem 1. Januar 2020 müssen Registrierkassen durch eine zertifizierte technische Sicherheitseinrichtung (TSE) vor manipulativen Eingriffen geschützt werden. Bargeldintensive Unternehmen wie beispielsweise Einzelhändler oder Gastronomen haben deshalb in Umrüstung und Neuanschaffungen investiert. Die gesetzlich vorgegebenen Fristen hierfür konnten gar nicht eingehalten werden, da die Sicherheitseinrichtungen erst noch entwickelt und anschließend zertifiziert werden mussten. Deshalb kündigte die Finanzverwaltung an, Fristüberschreitungen vorerst nicht zu beanstanden.

Nun gibt es Unternehmen, die sich für eine Sicherung über eine Cloudlösung entschieden. Im vergangenen Herbst lag ein erstes, vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) zertifiziertes Produkt vor. Die Zertifizierung war zwar befristet, aber immerhin standen die Aussichten gut, dass mehrere Hersteller den bargeldintensiven Betrieben bis zum 31. März dieses Jahres eine Cloud-TSE verkaufen und anbinden konnten. Allerdings: Das BSI änderte während des laufenden (Re-) Zertifizierungsverfahrens die Anforderungen. Die benötigten Neukonfigurierungen waren derart tiefgreifend, dass es jetzt bei den Herstellern sehr wahrscheinlich zu weiteren Verzögerungen kommt. Und nun? Fristverlängerung oder Nichtbeanstandungsankündigung? Nein! Vielmehr müssen sich betroffene Unternehmen jetzt anstelle des BSI rechtfertigen, obwohl der Grund für die Fristüberschreitung gar nicht bei ihnen liegt. Sie müssen einen Antrag auf Fristverlängerung gem. § 148 AO beim Finanzamt stellen. Dies erfordert eine individuelle Sachverhaltsbeschreibung, denn eine Fristverlängerung setzt eine besondere Härte im konkreten Einzelfall voraus. Man darf bezweifeln, ob dies im Sinne der örtlichen Finanzämter liegt. Fröhlich bröckelt indes das Vertrauen in staatliche Institutionen weiter. Gerade Unternehmen, die besonders unter den Folgen der coronabedingten Geschäftsschließung leiden, müssen wieder Zeit und Energie aufwenden, um Anträge zu stellen. Wer die Unterstützung seines Steuerberaters benötigt, wird auch hierfür noch einmal Geld ausgeben, um sicherzustellen, dass die eigene Kasse nach dem 31. März weiterhin eingesetzt werden darf.

Statt Unternehmen in Corona-Zeiten zu entlasten, werfen staatliche Institutionen ihnen erneut bürokratische Knüppel zwischen die Beine, Tag für Tag, Woche für Woche, Monat für Monat. Politik wäre gut beraten, nicht nur von Bazookas zu träumen, sondern die Unternehmen, wenigstens in dieser schweren Zeit, vom bürokratischen Alltagsirrsinn zu befreien.

Neubau der Siegtalbrücke

Baugrunduntersuchungen gestartet

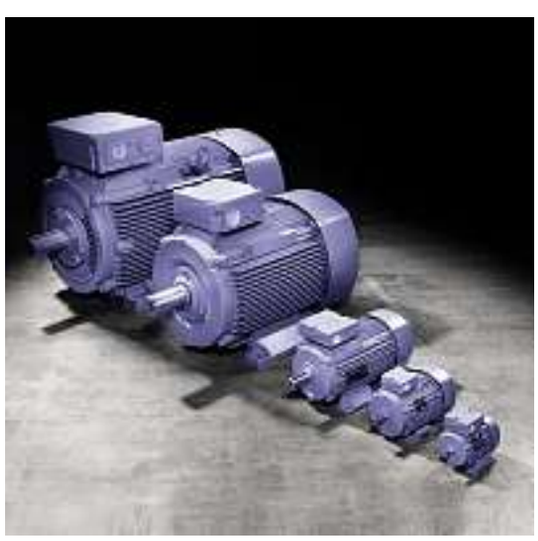
Für den Neubau der Siegtalbrücke muss zur weiteren Planung der Baugrund erkundet werden. Entsprechende Bohrungen, die zur Erstellung eines Baugrundgutachtens notwendig sind, sowie vorab geplante Kampfmittelsondierungen sind Ende Februar gestartet. Die bestehende Siegtalbrücke (Länge: 1.050 Meter, Höhe: ca. 100 Meter) muss für den Ausbau der A45 auf sechs Spuren durch einen Neubau ersetzt werden. Die Entscheidung für eine von vier Varianten ist gefallen; jetzt erarbeiten die Ingenieure der Autobahn Westfalen eine Vorplanung. „Um ein solches Bauwerk zu planen, müssen wir wissen, auf welchem Grund wir bauen und wie tragfähig ein Untergrund ist", betont Katharina Erbismann, Teamleiterin Konstruktiver Ingenieurbau in der Außenstelle Netphen der Autobahn Westfalen. „Die Erkenntnisse, die wir mit etwa 60 Kernbohrungen und ebenso vielen Rammsondierungen gewinnen, fließen in unsere Planungen ein."

Die Visualisierung zeigt den geplanten Neubau der Siegtalbrücke.

Ende Mai sollen alle Bereiche, die durch die Bohrarbeiten erkundet werden müssen, erfasst sein. Damit die eigentlichen Bohrungen und Rammsondierungen starten können, haben die Verantwortlichen damit begonnen, zu prüfen, ob sich im Boden Kampfmittel befinden – in Form von Messbohrungen mittels eines erschütterungsarmen Schneckenbohrverfahrens, und zwar überall dort, wo Kampfmittelverdachtsflächen vorliegen. Nach Abschluss dieser Vorarbeiten ziehen die Bohrer schließlich Bohrkerne mit einem Durchmesser von etwa zehn Zentimetern aus der Erde. „Wir erreichen Bohrtiefen zwischen 25 und 40 Metern", erläutert Erbismann. Am Ende liegen dann gut 1.600 Meter Bohrkerne zur Untersuchung bereit. Die Bohrkerne zeigen, welche Bodenschichten im geplanten Baufeld zu finden sind. Im Weiteren können auch in den Bohrlöchern selbst noch Untersuchungen stattfinden, die für das Bodengutachten wichtige Erkenntnisse liefern.

Direkt neben jeder Kernbohrung werden 60 schwere Rammsondierungen durchgeführt. Mit Tiefen zwischen fünf und 20 Metern wird mithilfe dieser Arbeiten der Widerstand des Bodens gemessen. Um die Arbeiten zu beschleunigen, kommen zwei Bohrgeräte parallel zum Einsatz.

Zwölf der insgesamt 60 Bohransatzpunkte liegen auf der A45, die übrigen befinden sich im Bereich möglicher zukünftiger Pfeilerstandorte im Tal. Auf der A45 und auch an den Straßen unterhalb der Siegtalbrücke kann es durch die Bohrarbeiten zu Behinderungen kommen. Die jetzt beauftragten Arbeiten sind Teil der Vorentwurfsplanung. Im Anschluss daran wird das Planfeststellungsverfahren eingeleitet, das mit einem Planfeststellungsbeschluss Baurecht schafft. Der Baubeginn ist für 2027 geplant. ■



Technik, die bewegt.

Erich Schäfer GmbH & Co. KG
Förder- und Antriebstechnik seit 1950

Käner Straße 11 I 57074 Siegen I Germany
Fon +49 (0)2737/501-0 I Fax +49 (0)2737/501-100
info@e-schaefer-kg.de I www.e-schaefer-kg.de

Meet 'n' Match

Wenn der neue Job ins Wohnzimmer kommt

Wenn Jobsuchende in Pandemiezeiten nicht zum Vorstellungsgespräch kommen können, kommt das Unternehmen eben zu den Bewerbern. Diesen Ansatz verfolgt das Regionalmarketing-Team der Südwestfalen Agentur GmbH, das gemeinsam mit Studierenden und der CONZE Informatik GmbH das Pilotprojekt „Meet 'n' Match – Dein Türöffner zum Job in Südwestfalen" entwickelte. Die Intention besteht darin, auf die beruflichen Perspektiven in der Region aufmerksam zu machen. Die neue Veranstaltungsreihe soll Studierende und Unternehmen auf unkomplizierte und spannende Art und Weise zusammenbringen. Das Format ging erstmalig im Februar an den Start – mit der CONZE Informatik GmbH am Standort Siegen als erstem Gastgeber. Das digitale Event fand in den Siegener CONZE-Räumen sowie parallel in der Südwestfalen Agentur in Olpe statt und wurde auf die heimischen Endgeräte der Jobsuchenden übertragen.

Interessierte Bewerber konnten durch eine kurze Vorstellungsrunde und einen anschließenden Live-Rundgang durch die Büroräume einen ersten Eindruck ihres möglichen zukünftigen Arbeitsplatzes erhalten. Sie lernten potenzielle Kollegen kennen und erhielten persönliche Tipps zum Bewerbungsprozess. Zudem standen etwa Werkstudenten für vertrauensvolle Fragen unter vier Augen Rede und Antwort. Im anschließenden, optionalen Job-Speed-Dating gab es zusätzlich die Möglichkeit, direkt mit der Unternehmensführung in den Dialog zu treten. Das Konzept „Meet 'n' Match" stieß von Beginn an auf großen Zuspruch bei allen Beteiligten, sodass nun eine ganzjährige Reihe in Planung ist. Die Verantwortlichen der Südwestfalen Agentur GmbH suchen in diesem Kontext weitere Unternehmen, die das kostenlose digitale Vernetzungsformat anbieten möchten. Alle Informationen finden sich unter match-suedwestfalen.com/teilnahme/. ■

Wirtschaftsreport vor 20 Jahren

Wirtschaftsjunioren Südwestfalen

IHK Siegen

Die Rubrik „Wirtschaftsreport vor 20 Jahren" wirft einen Blick auf Berichterstattungen, mit denen das Magazin Anfang des Jahrtausends aufwartete – verbunden mit einem Blick aus heutiger Sicht. Im April 2001 erfolgte eine Berichterstattung über den positiven Rückblick, den die Wirtschaftsjunioren Südwestfalen auf das abgelaufene Jahr 2000 warfen. Auch heute haben die Wirtschaftsjunioren allen Grund, sich über positive Nachrichten zu freuen.

Schließlich sehnen die Verantwortlichen schon jetzt die Abschlussveranstaltung des diesjährigen Gründerwettbewerbs JU DO! herbei. Am 28. Mai begeben sich die sechs Finalisten auf die Bühne im KinOX Autokino in Freudenberg, um in achtminütigen Kurzvorträgen ihr Gründungskonzept zu präsentieren und im wortreichen Wettstreit um die Gunst des Publikums sowie die Preisgelder in Gesamthöhe von 10.000 € zu kämpfen. Mitte März lagen bereits 18 qualitativ hochwertige Bewerbungen vor. In diesem Jahr wird darüber hinaus auch ein Corona-Sonderpreis ausgeschrieben, um besondere Leistungen zu würdigen. Stellvertretend erhält ein Unternehmen oder ein Gründer die Auszeichnung sowie ein von der IHK Siegen und den Arbeitgeberverbänden Siegen-Wittgenstein gestiftetes Preisgeld in Höhe von 2.500 €. Mitmachen können alle aus den Kreisen Siegen-Wittgenstein und Olpe stammenden gewerblichen Unternehmen, Unternehmer und Gründer aus den Bereichen Industrie, Handel, Handwerk und Dienstleistungen (unabhängig davon, ob sie in jüngerer Zeit oder bereits vor Jahrzehnten gegründet wurden), sofern sie besonders kreativ und flexibel mit individuellen Lösungen den Herausforderungen der COVID-19-Pandemie begegnet sind und die Krise auch als Chance und Innovationstreiber begriffen haben. Hierfür liegen den Organisatoren bisher sechs Bewerbungen vor.

Erfreulich zudem: Die Wirtschaftsjunioren Südwestfalen erhielten für ihr Projekt „Transalp" den mit 500 € dotierten Wanderpreis der Wirtschaftsjunioren NRW. Hintergrund: Mit einer Alpenüberquerung wollte Projektleiter Christian Schneider Unternehmer, die im beruflichen Alltag stets vor schwierigen Entscheidungen stehen, einmal mit einer ganz neuen Herausforderung konfrontieren. Innerhalb eines Tages sollte eine Staffel die Alpen mit dem Rennrad, dem Mountainbike oder zu Fuß überqueren. Sieben Personen stellten sich der Aufgabe und legten zusammen fast 196 km und mehr als 6.000 Höhenmeter zurück. Die Route führte von Landquart (Graubünden, Rheintal, Alpennordseite) bis nach Poschiavo (Graubünden, Alpensüdseite) und folgte zu Teilen den historischen Pfaden der Siedler und Schmuggler. ■

Autohaus Mercedes Müller

Mit Sonnenenergie den Eigenbedarf decken

Schwebt der Blick aus der Vogelperspektive über den Industriepark Wittgenstein, erhascht der Betrachter ein besonderes Beispiel dafür, was es bedeutet, Sonnenenergie zu nutzen. Hier befinden sich knapp 150 Solar-Module auf der Dachfläche des Erndtebrücker Autohauses Mercedes Müller. Geschäftsführer Klaus Löcker ist begeistert von der Möglichkeit, die Sonne als Energiequelle zu nutzen – bei einer Dachfläche von 1.560 m² eine lohnenswerte Investition. „Mein Ziel war es, ein Konzept zu entwickeln, das alle Fragestellungen bedenkt", betont Löcker. Die Energieversorgung des Gebäudes funktioniert komplett autark. Der Stromverbrauch der Hallen ist gleichgeblieben, allerdings muss kein Strom zugekauft werden. „Eigene Energie, eigene Sache", kommentiert der Unternehmer. Auf dem Bildschirm vor Ort beobachtet er die zeitaktuellen Daten der Energiegewinnung. 85 kW kommen selbst an einem leicht bedeckten Nachmittag durch die Solarmodule im Autohaus an. In Zeiträumen, in denen parallel die Druckluft der Hebebühne, mehrere Werkzeuge, Beleuchtung und Computeranlagen auf Hochtouren genutzt werden, schlägt die Statistik des Energieverbrauchs besonders hoch aus. Durch die hohe Speicherkapazität von 65 kW und die Nutzung von bereits „gesammelter" Sonnenenergie stellt dies für das Autohaus jedoch kein Problem dar. ■

Die Dachflächen des Autohauses Mercedes Müller im Industriegebiet in Erndtebrück-Schameder wurden optimal mit Solar-Modulen ausgestattet.

LEISTUNGSSTARKE FIRMEN SPRECHEN JEDEN AN

Marcel Sternberg
Hausmeisterservice
Bautenschutz
02732-7626762
www.hausmeisterservice-sternberg.de
E-Mail: marcel.sternberg@t-online.de

Sprachenzentrum Schäfer
seit 1984
57080 Siegen · Telefon 0271 / 352672
www.sprachen-zentrum.de
E-Mail: post@sprachen-zentrum.de
• Weiterbildungen für Englisch & Co.
• Online-Sprachkurse
• Englisch- & Deutschprüfungen
• Übersetzungen
Wir nehmen Bildungsschecks an

SCHNELL · FLEXIBEL · KOMPETENT
MIETSTAPLER
FÜR JEDEN EINSATZ
GABELSTAPLER CENTER KAMEN
GABELSTAPLER-CENTER KAMEN
GMBH & CO. KG
NL WENDEN · ZUM EICHSTRUCK 3a
57482 WENDEN
TEL. (02762) 987-803 · FAX -399
info@gabelstapler-center-wenden.de
www.gabelstapler-center.de

Mit einer Anzeige im
Wirtschaftsreport
sprechen Sie potenzielle neue Kunden an!
Buchen Sie jetzt Ihre Anzeige unter Telefon 0271 5940-338

Hermann Wunderlich WUNDERLICH GmbH
seit 1921
Reparaturwerkstatt für Elektromotoren und Maschinen aller Art, elektr. Anlagen
57223 Kreuztal-Buschhütten
Auf der Pferdeweide 8
Telefon (0 27 32) 79 34-0
Fax (0 27 32) 79 34-40

Geländer und Zäune
– wartungsfrei – nie mehr streichen –
DIETER KLEIN
57290 Neunkirchen · Tel. (0 27 35) 28 06
www.klein-park-balkone.de

DER RATGEBER
FÜR IHRE
JOBSUCHE.
57jobs.de

Gabelstapler & Service
www.MFC-Stapler.de
- Neu- und Gebrauchtstapler
- Wartung und UVV-Prüfungen
- Mietstapler
- Fahrerschulungen
Wir machen Sie alle!
MFC Förder- und Lagertechnik Vertriebs-GmbH
Eiserfelder Straße 316 | D-57080 Siegen | Tel.: 0271 / 3 84 73 01
E-Mail: mfg@mfc-stapler.de | www.mfc-stapler.de

IN GUTEN HÄNDEN
WIR TUN ALLES FÜR IHR AUTO!
Inspektionen · Elektrik · Diesel · Heizung/Klima · Reifen · Reparaturen · Glas · Batterie · Achsvermessung · TÜV/AU
www.roema.de
BOSCH Service
SIEGEN
RÖMA
Marienhütte 56 · 57080 Siegen
Telefon 0271/4882-0

GEORGI Transporte

Bestätigung für gute Arbeit

Werkfoto

Sebastian Plumhof (l.), Geschäftsführer von GEORGI Transporte, und Jürgen Georgi, Inhaber der GEORGI Gruppe, sehen die Auszeichnung als Ehre und Ansporn zugleich.

Die GEORGI GmbH & Co. KG Transporte aus Burbach darf sich über die Verleihung des „TOP-100"-Siegels freuen. Das Unternehmen ist in der Speditionsbranche beheimatet und hat sich vor allem im Bereich Luftfrachtersatzverkehr einen Namen gemacht. Mit ihrem breiten Produktportfolio ist die GEORGI Unternehmensgruppe in der Lage, die gesamte Luftfracht-Lieferkette darzustellen. Diese umfasst die Abwicklung des dokumentarischen sowie des physischen Handlings inklusive Frachtsicherung mit eigener Röntgenanlage in dem 20.000 m² großen Warehouse am Frankfurter Flughafen, den europaweiten Transport zum endgültigen Bestimmungsort mittels eigener Flotte, die Abwicklung von Frachtdokumenten, die Abfertigung am Bestimmungsort sowie die Lieferung an den Empfänger. ■

SIEGENIA

7.000 € gespendet

In einer über mehrere Monate durchgeführten Verkaufsaktion stellten die Mitarbeiter von SIEGENIA ihr Engagement für Hilfsbedürftige unter Beweis: Sie erwarben die von der Firma angebotenen Alltagsmasken im SIEGENIA-Design, um gemeinsam Gutes zu bewirken. Fast 3.300 € kamen auf diesem Weg zusammen. Die Unternehmensleitung stockte den Betrag auf 7.000 € auf. Das Geld geht nun zu gleichen Teilen an fünf regionale Einrichtungen, die aus den Vorschlägen der Beschäftigten ausgewählt wurden. ■

Produktionsforschung

„KMU-innovativ"

Wer als kleines oder mittleres Unternehmen (KMU) wettbewerbsfähig bleiben möchte, muss in Forschung und Entwicklung investieren und Ergebnisse schnell in neue Produkte und Dienstleistungen umsetzen. Hierzu bietet das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) mit seiner Initiative „KMU-innovativ" vor allem für produzierende KMU die Möglichkeit, sich an den beiden Stichtagen am 15. April und am 15. Oktober mit einer Projekt-Ideenskizze zu beteiligen. Für weitere Informationen steht IHK-Mitarbeiter Roger Schmidt (0271 3302-263, roger.schmidt@siegen.ihk.de) zur Verfügung. ■

Guntermann und Drunck GmbH

Siegel „TOP 100" erhalten

Werkfoto

Geschäftsführer Roland Ollek (l.) und Nils Strauch freuen sich über den „TOP-100"-Award.

Auch die Guntermann und Drunck GmbH (G&D) aus dem Siegener Leimbachtal hat das Siegel „TOP 100" erhalten. Mit dieser von compamedia verliehenen Auszeichnung werden besonders innovative mittelständische Unternehmen geehrt – und das bereits zum 28. Mal. Zuvor hatte G&D in einem umfangreichen wissenschaftlichen Auswahlverfahren seine Innovationskraft bewiesen. Diesem Verfahren lagen rund 120 Prüfkriterien aus fünf Kategorien zugrunde: „Innovationsförderndes Top-Management", „Innovationsklima", „Innovative Prozesse und Organisation", „Außenorientierung" und „Innovationserfolg".

Aufgrund der aktuellen Pandemie-Situation wurde diesmal auch untersucht, wie flexibel Unternehmen auf die Corona-Krise reagieren und ihre Strategien an die neue Lage anpassen. Roland Ollek, Geschäftsführer von G&D, unterstreicht mit Blick auf den Award: „Wir freuen uns sehr über diese große Anerkennung für unsere Kreativität und Problemlösungskompetenz." Der Siegener Mittelständler entwickelt und produziert IT-Peripheriesysteme zur Verlängerung und Umschaltung von Rechnersignalen, sogenannte KVM-Produkte, und ist weltweit gefragter Experte auf seinem Gebiet. ■

Energiewirtschaft und Umwelt

Utility 4.0

Die Energiebranche wird digital

Wichtiger Hinweis!
Dieser Sonderteil wird auch auf der Homepage der Siegener Zeitung unter **www.siegener-zeitung.de** veröffentlicht.
Unter der Rubrik „Sonderthemen“ ist er dort für 365 Tage einsehbar.

Die Digitalisierung macht auch vor traditionellen Energieversorgungsunternehmen nicht halt: Unter der Bezeichnung Utility 4.0 wird inzwischen auch die Energiebranche digital. Der Einsatz von neuen Technologien soll den Energiemarkt intelligenter und nachhaltiger gestalten und sorgt für neue Produkte.

■ In der Energiewirtschaft vollzieht sich seit einiger Zeit der größte Veränderungsprozess seit der Elektrifizierung. Klassische Energieversorger werden vor dem Hintergrund der Anforderungen durch die Energiewende zu digitalen Dienstleistungsunternehmen und damit zur sogenannten Utility 4.0. Der Ausbau von Netzen und die Entwicklung innovativer digitaler Lösungen zur Verteilung der dezentral erzeugten erneuerbaren Energien schreiten voran. Immer mehr Energieversorger nutzen diesen Trend und bündeln ihre Ideen in Digitalisierungsstrategien. Dabei geht es um nicht weniger als die Frage, wer sich wie und mit welchen Geschäftsmodellen am Energiemarkt der Zukunft behaupten wird.

Somit ist das Zahlenkürzel „4.0“ auch in der Energieindustrie angekommen. Dabei fand die Entwicklung der Energiebranche tatsächlich über vier Stufen statt. Ging es in der ersten Stufe hauptsächlich um die Energieverteilung, spielte bei Utility 2.0 die Energieversorgung eine wichtige Rolle. In der dritten Stufe wurden die Versorger zu Energiedienstleistern. In der aktuellen Stufe, bei Utility 4.0, geht es nun um die Digitalisierung der Energiedienstleistungsunternehmen. Im Mittelpunkt steht die Frage, wie große Datenströme aus Einspeisung, Smart Metering oder auch dem Netzbetrieb gemanagt werden können. Das Ziel sind effiziente, schnelle und automatisierte Prozesse. Energieunternehmen müssen zu Datenspezialisten werden, um mehr über die Bedürfnisse der Kunden zu erfahren und entsprechende Produkte und Services anzubieten. Die Digitalisierung führt zugleich dazu, dass Unternehmen

ZUVERLÄSSIGE ENERGIEVERSORGUNG
UND STABILE PREISE AUS DER REGION
FÜR DIE REGION.

Mit dem Tarif Bigge business bis zu 2 Jahre einen konstanten Energiepreis* sichern

Als Ihr Energieversorger vor Ort stehen wir Ihnen als Geschäftskunde mit unserer persönlichen Beratung und auf Sie zugeschnittenen Energiepreisen zur Seite.

Telefon: 02761 896-2700
www.bigge-energie.de

*zzgl. Steuern, Abgaben, Umlagen, Netznutzungsentgelte

BIGGE ENERGIE
Natürlich von hier.

Die Energieversorgung wird digital: Im Mittelpunkt steht die Frage, wie große Datenströme aus Einspeisung, Smart Metering oder dem Netzbetrieb gemanagt werden können. *Grafik: Pixabay*

ihre internen Prozesse optimieren. Dadurch können Kosten und Zeit gespart werden, die Produktivität steigert sich. Automatisierte Prozesse erhöhen die Agilität, wodurch schneller auf den Markt eingegangen werden kann.

Mittels der gesammelten großen Datenmengen aus Netzbetrieb, Smart Metering und Abrechnungssystemen, aus Services für E-Mobilität und Partnerschaften mit externen Einspeisern können die Versorger mehr über die Bedürfnisse der Kunden erfahren und so innovative neue Geschäftsmodelle entwickeln. Auf der Basis eines umfassenden Data Minings können sie kundenspezifische Produkte und Services anbieten. Neben Smart-Home-Ausstattungen bieten etwa Photovoltaikanlagen, Blockheizkraftwerke, stationäre Windkraftanlagen, Speicher und Wallboxen den Kunden einen Mehrwert. Optional werden die Produkte mit Dienstleistungen und Services ergänzt.

Beispiel E-Mobilität: Diese wird immer weiter ausgebaut, E-Tankstellen müssen für eine flächendeckende Ladeinfrastruktur errichtet werden. Die Zahl der Besitzer von Elektrofahrzeugen nimmt zu. In deutschen Innenstädten gibt es kostenfreie Parkplätze mit der Möglichkeit, ein Elektrofahrzeug zu laden – die Abrechnung des Ladestroms erfolgt über die Stromrechnung des Kunden. Zusätzlich zur Ladeinfrastruktur im öffentlichen Raum können Produkte im Kundenumfeld vertrieben werden. Hier kann etwa ein regionales Stadtwerk einem Kunden mit E-Fahrzeug, der ein Haus besitzt, eine Wallbox mit einem vergünstigten und umweltfreundlichen Tarif beim Laden des Fahrzeuges anbieten. Als Zusatzleistung erfolgt die Installation der Wallbox durch einen Elektroinstallateur – und der schließt einen Wartungsvertrag über mehrere Jahre ab.

Von besonderem Interesse für mittelständische Unternehmen dürften digitale Serviceangebote sein, bei denen Energiekosten durch den Einsatz von Energiemanagementplattformen oder -systemen direkt eingespart werden können. Wichtige datenbasierte Angebote können zudem unter anderem auch Verfahren zur Energiebedarfssteuerung (Demand Site Management) oder ein Energiemonitoring mit automatischen Verbrauchsanalysen für kleine Betriebe sein. Auch spezielle Dienstleistungen für Unternehmen werden zum Teil schon angeboten, etwa Lösungen im Bereich der Gebäudeautomation oder gewerbliches Gebäudemanagement. BDEW/aro

Mieten statt kaufen – Wärme, Kälte und Strom:

Mit dem Energie-Contracting der SVB schont die Volksbank in Südwestfalen nicht nur die Umwelt.

Die Bilanz überzeugt: Die Volksbank in Südwestfalen produziert seit 2017 mehr als 78 Prozent des benötigten Stroms für ihre Siegener Filiale selbst. Von dem selbsterzeugten Strom können fast 84 Prozent direkt in der Filiale selbst verbraucht werden. Der Rest wird in das öffentliche Stromnetz eingespeist und vergütet. Somit ist die Volksbank-Hauptstelle beim Strombezug zu rund 65 Prozent autark. Möglich macht dies ein hocheffizientes Blockheizkraftwerk (BHKW) der neuesten Generation. Das ist nicht nur für das Finanzunternehmen wirtschaftlich ein Gewinn, sondern auch das Klima profitiert davon. Die Strategie zur Wärme- und Kälteversorgung der Immobilie in der Berliner Straße hat die Volksbank zusammen mit den Siegener Versorgungsbetrieben (SVB) entwickelt. Denn der eigentliche Eigentümer der umweltschonenden Energieanlage sind die SVB; die Volksbank „mietet“ die gesamte Anlagentechnik von ihrem Energieversorger.

Energie-Contracting nennt sich dieses Modell, das ist vergleichbar mit einem Auto-Leasing und hat ebenso viele Vorteile, wie Martin Weber, Key-Account Manager Energiedienstleistungen (EDL) bei den SVB, erklärt: „Wir finanzieren die Anschaffung, installieren die Anlage und betreiben sie auch. Dazu gehören auch alle laufenden Kosten für Betrieb, Wartung und Reparatur. Bei etwaigen Störungen ist das im Rahmen des Contractings beauftragte Heizungsfachunternehmen umgehend zur Stelle und stellt die Versorgung wieder her, auch am Wochenende, an Feiertagen oder nachts“, erklärt Martin Weber. Über den Komplettservice freut sich Jens Brinkmann, Vorstand der Volksbank in Südwestfalen: „Die Entscheidung für das SVB Energie-Contracting hat sich für uns gelohnt. Wir sparen uns die Investition und brauchen uns um nichts zu kümmern. So können wir uns noch besser auf unser Kerngeschäft und unsere Kundinnen und Kunden konzentrieren.“

Martin Weber, SVB-Key-Account-Manager EDL

Wärme für Heizung und Kühlung

Die Siegener Hauptstelle der Volksbank und das angeschlossene Gebäude werden im Winter über das BHKW beheizt und im Sommer mit Wärme gekühlt. Dieses arbeitet nach dem Prinzip der Kraft-Wärme-Kopplung. Es nutzt den Brennstoff besonders gut aus, weil es quasi gleichzeitig Strom erzeugt und die Abwärme dieses Prozesses für Heizzwecke nutzt. In den Sommermonaten wird die Abwärme für den Betrieb einer sogenannten Absorptionskältemaschine (AKM) verwendet, die zur Kühlung der Räumlichkeiten dient. Zusätzlich zu der AKM wird eine strombetriebene Kompressionskältemaschine (KKM) eingesetzt; diese wird mit dem im BHKW erzeugten Strom betrieben. Die KKM funktioniert vereinfacht gesagt wie ein handelsüblicher Kühlschrank und springt lediglich bei einem Ausfall der AKM oder bei sehr großem Kältebedarf ein.

Die komplexe Wärme- und Kälteanlage wurde im 7. Obergeschoss und auf dem Gebäudedach installiert.

Martin Weber betont: „Die Systeme sind optimal aufeinander abgestimmt, damit stellen wir einen hocheffizienten und gut funktionierenden Betrieb sicher.“

Die neuen Komponenten der Anlage sind optimal aufeinander abgestimmt.

Allein im Jahr 2020 hat die Volksbank mit dem Blockheizkraftwerk mehr als 300.000 Kilowattstunden (kWh) Strom und rund 552.000 kWh Wärme erzeugt. Damit ließen sich 67 Vier-Personen-Haushalte mit durchschnittlichem Verbrauch das ganze Jahr über mit Strom und 32 Einfamilienhäuser mit Wärme versorgen. Den Großteil des inhouse erzeugten Stroms hat die Volksbank selbst verbraucht, den Rest von rund 50.000 kWh hat das Unternehmen ins öffentliche Netz eingespeist. „Mit der modernen hocheffizienten Kraft-Wärme-Kopplung lässt sich der CO_2-Fußabdruck minimieren“, sagt Jens Brinkmann, „wir sehen darin einen Beitrag zum Klimaschutz und zur Energiewende in der Region.“

Besondere Rücksicht auf die Belange des Geldinstituts haben die SVB bei der Planung der Installation vor Ort genommen. Gerade bei einer Bank sollte der laufende Betrieb möglichst nicht gestört werden. So fanden einige der Arbeiten, die zum großen Teil Unternehmen aus der Region durchgeführt haben, in den frühen Morgenstunden oder teilweise auch am Wochenende statt.

Dabei ging es im wahrsten Sinn des Wortes auch hoch hinaus: Die Heiz- und Kühlzentrale befindet sich im siebten Obergeschoss des Gebäudes. „Für den Einbau wurde die Außenwand zum Teil geöffnet, damit die Anlage über Kräne hineingehievt werden konnte“, erklärt er. Die Arbeiten am Projekt reichten vom Dach bis in die Tiefgarage. Dort wurden ebenfalls neue Leitungen verlegt, um die neue Kältetechnik zu zentralisieren.

Bei der Einbringung der Anlagentechnik ging es hoch hinaus.

Jens Brinkmann, Vorstand der Volksbank in Südwestfalen

Jens Brinkmann blickt heute zufrieden auf die herausfordernde Zeit zurück: „Ein solches Projekt im Bestandbau ist sehr komplex und nicht immer reibungslos umzusetzen. Die SVB haben es jedoch letztendlich erfolgreich umgesetzt – ich würde wieder ein SVB-Energie-Contracting abschließen.“

Ihr persönlicher Ansprechpartner für Fragen zum SVB Contracting:

Martin Weber Dipl.-Ing. (FH)
Tel.: 0271 3307-137
E-Mail: martin.weber@svb-siegen.de

www.svb-siegen.de

SVB.
Bringt Energie in unser Leben.

Stromnetze der Zukunft

Der Umstieg auf erneuerbare Energien ist in Deutschland beschlossene Sache, ihr Anteil an der Stromerzeugung hierzulande steigt schnell. Doch die Umstellung der Energiegewinnung stellt die Stromversorgung vor einige Herausforderungen – sowohl im Netzbetrieb als auch in der Planung. Eine Lösung sind intelligente Stromnetze, sogenannte Smart Grids.

■ Die Energiewende ist in vollem Gange: Rund 46 Prozent des Stromverbrauchs in Deutschland stammten 2020 aus erneuerbaren Energien. Das meldete die Energieagentur NRW zu Beginn dieses Jahres. Damit ist das Ziel der Bundesregierung, dass 40 bis 45 Prozent der Energien im Jahr 2025 erneuerbare Quellen ausmachen, bereits erreicht. An erster Stelle bei der bundesweiten Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien in 2020 lag die Windenergie im Binnenland mit rund 19 Prozent. Dann folgten Photovoltaik und Biomasse mit jeweils rund neun Prozent, die Windstromerzeugung auf See mit fünf Prozent und die Wasserkraft mit vier Prozent.

Positive Zahlen, aber zugleich stellt die Umstellung der Energiegewinnung die Stromversorgung vor große Herausforderungen. Eine der Schwierigkeiten sind beispielsweise die Schwankungen im Energieangebot, die bei erneuerbaren Energien auftreten: Sonne, Wind und Wasserkraft liefern die Energie abhängig vom Wetter. Entsprechend lässt sich die in einem Zeitraum verfügbare Energie nur schwer einschätzen. Diese Wetterabhängigkeit erzeugt Schwankungen im Stromangebot und macht die Stromerzeugung für Produzenten und Netzbetreiber schwieriger planbar.

Ein weiterer Aspekt, der mit der Integration erneuerbarer Energien in das Netz einhergeht und somit die Art und Weise der Stromversorgung maßgeblich verändert, ist die rapide gestiegene Zahl der Energieerzeuger, vor allem durch die Zunahme kleinerer Anlagen. Dies bedeutet einen größeren organisatorischen Aufwand für die Netzbetreiber. Jede dieser Anlagen muss an das Stromnetz angeschlossen und der produzierte Strom eingespeist werden. Außerdem muss die Energie je nach Menge geschickt verteilt beziehungsweise gespeichert werden. Dafür bedarf es innovativer Speicherlösungen und intelligenter Netze, da das bisherige Stromnetz Schwankungen im Stromangebot noch nicht optimal ausgleichen kann und das Speichern von Strom noch sehr aufwendig und kostenintensiv ist. Hinzu kommt außerdem die Tendenz zur Dezentralisierung der Stromerzeugung mit erneuerbaren Quellen. Sie erfolgt durch geografisch zerstreute, eher kleine Anlagen wie Biogas-Kraftwerke und Windenergieanlagen. Sie können zwar zu einer Versorgung mit deutlich kürzeren Wegen beitragen, jedoch unterscheiden sich das Angebot von und die Nachfrage nach Energie je nach Region und Zeit, weshalb ein Ausgleich notwendig wird, der wiederum bei der Stromerzeugung zu Gegenverkehr sorgt: Strom, der zum Beispiel aus Windenergie im Norden gewonnen wurde, muss Richtung Süden transportiert werden, Strom aus Photovoltaikanlagen in den ländlichen Regionen Süddeutschlands muss nach Norden gebracht werden.

Eine Lösung für diese Herausforderungen bieten intelligente Stromnetze, auch Smart Grids genannt, die die Kommunikation der Energieerzeuger, -speicher und -verbraucher untereinander sicherstellen. Der innovative Kern liegt vor allem in der komplexen intelligenten Steuerung. Das Smart Grid ist in der Lage, die Erzeugung, Verteilung und Speicherung der produzierten Energie zu koordinieren. Dazu werden Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) und dezentral organisierte Energiemanagementsysteme zur Koordination der einzelnen Komponenten eingesetzt.

Die intelligente Steuerung ermöglicht es, den Stromverbrauch zu beobachten. Energieerzeuger können so in Echtzeit Informationen zu den eingespeisten Energiemengen und dem aktuellen Verbrauch erhalten. Dadurch kann die Auslastung des Stromnetzes besser kontrolliert und die Nachfrage flexibel organisiert werden. Das führt zu einer effizienteren Nutzung und Integration erneuerbarer Energien sowie zu einer besseren Netzauslastung.

Grundgedanke bei der kommunikativen Anbindung aller Akteure ist es, jedes Gerät, das an das Stromnetz angeschlossen ist, im Sinne von Plug & Play in das System aufzunehmen.

So entsteht ein integriertes Daten- und Energienetz mit völlig neuen Strukturen und Funktionalitäten. An die Stelle der bekannten Stromzähler können dann moderne intelligente Mess-Systeme – die Smart Meter – treten. Als wertvolle Helfer im Smart Grid messen sie nicht mehr nur den Stromverbrauch oder die eingespeiste Strommenge, sondern protokollieren auch Spannungsausfälle und versorgen die Netzbetreiber mit wichtigen Informationen, damit diese zeitgenau Erzeugung, Netzbelastung und Verbrauch weitgehend automatisiert aufeinander abstimmen können.

Für Unternehmen bieten die intelligenten Mess-Systeme eindeutige Vorteile. Durch das Mehr an Transparenz können sie leichter ihre Verbräuche identifizieren. Intelligente Mess-Systeme bieten eine optimale technische Grundlage für das betriebliche Energiemanagement, das sich mit Hilfe transparenter Verbrauchsdaten entsprechend ausrichten und optimieren lässt. Dadurch können Unternehmen bereits nach kurzer Zeit deutliche Energieeinsparungen erzielen. Zudem ermöglichen intelligente Mess-Systeme neue, flexible Tarifmodelle, mit denen Strom möglichst preiswert bezogen werden kann. Viel Einsparpotenzial bietet auch die Möglichkeit, verschiedene Verbrauchssparten gesammelt über das intelligente Mess-System zu messen. Für Unternehmen lohnt sich der Einbau also sowohl aus ökologischer wie auch aus finanzieller Sicht.

Die Umstellung auf erneuerbare Energien stellt die Stromversorgung vor große Herausforderungen – hier ist eine komplexe intelligente Steuerung notwendig. *Foto: Pixabay*

Mit intelligenten Mess-Systemen können außerdem Stromlasten einfacher und gezielter eingesetzt werden. Unternehmen können so Flexibilitäten auf dem Markt anbieten. Das ist nicht nur für den Aufbau von intelligenten Stromnetzen („Smart Grids“) wichtig, sondern insbesondere auch für kleine Betriebe eine Verbesserung. Sie können das intelligente Mess-System mit nutzen und müssen nicht länger gesonderte Technik aus dem Industriebereich kostspielig installieren.

BMWi/Energieagentur NRW/aro

Eine dynamische Zukunftsbranche

Angesichts knapper Ressourcen und eines fortschreitenden Klimawandels stößt die bisherige Linearwirtschaft – Produzieren, Nutzen, Wegwerfen – an ihre Grenzen. Die Deponien sind voll, Rohstoffe werden knapper. Zur langfristigen Sicherung des immer weiter steigenden Ressourcenbedarfs sowie für den Klimaschutz gewinnt das Konzept der Kreislaufwirtschaft immer mehr an Bedeutung. In Deutschland entwickelt sich die Kreislaufwirtschaft zunehmend zu einem wichtigen Wirtschaftszweig. Sowohl Umsatz als auch Beschäftigtenzahl legen in der Branche weiter deutlich zu.

■ Das globale Müllaufkommen steigt, Ressourcen schwinden, die Klimabilanz ist ein Alarmsignal. Deshalb gewinnt das Konzept der Kreislaufwirtschaft, der Circular Economy, immer mehr an Bedeutung – sowohl für Gesellschaft und Politik als auch für Unternehmen aller Industrien. Abgeschaut von den Stoffströmen in der Natur, wird bei diesem Konzept der Nutzungsprozess für Produkte verlängert und für eine weitgehende Wiederverwertung gesorgt. Grundidee ist es, Ressourcen so lange wie möglich im Einsatz zu halten, indem der gesamten Lebenszyklus einer Ressource – von der Gewinnung über die Produktgestaltung und den Verbrauch bis hin zur Abfallwirtschaft – berücksichtigt wird. Ziel ist es, sowohl den Materialeinsatz als auch die Abfallentstehung durch ressourcenschonendes Produktdesign sowie durch Recycling und Wiederverwendung von Produkten und Materialien zu minimieren.

Doch inwieweit ist die Kreislaufwirtschaft schon heute Realität? Wie hat sie sich zuletzt entwickelt, und wie sehen zukünftige Perspektiven aus? Diese und weitere Aspekte rund um die Kreislaufwirtschaft in Deutschland behandelt der aktuelle Statusbericht der deutschen Kreislaufwirtschaft 2020, der coronabedingt erst mit einiger Verzögerung veröffentlicht wurde. Er gibt einen Überblick über alle Facetten der Kreislaufwirtschaft quer durch die deutschen Industriezweige und Wertschöpfungsketten.

Sein Ergebnis: Seit der Veröffentlichung des ersten Statusberichts 2018 hat eine ganze Reihe wichtiger Entwicklungen ihren Anfang genommen. Die Voraussetzungen für die Kreislaufwirtschaft seien erheblich besser geworden, schreiben die Autoren. Hierzu trugen hohe Investitionen in Personal und Technik bei, die sich auch in einer gestiegenen wirtschaftlichen Bedeutung der Kreislaufwirtschaft widerspiegele: Sie erzielte im Jahr 2017 einen Umsatz von etwa 84,1 Milliarden Euro (plus 18 Prozent im Vergleich zu 2010) und beschäftigte 2019 über 310.000 Erwerbstätige (plus 12 Prozent im Vergleich zu 2010). Und mit einer Bruttowertschöpfung von rund 28,1 Milliarden Euro im Jahr 2017 (plus 31 Prozent im Vergleich zu 2010) ist die Branche ein bedeutender Wirtschaftsfaktor Deutschlands mit weiterhin dynamischer Entwicklung.

Die Kreislaufwirtschaft umfasst heute weit mehr als das Sammeln, Transportieren und Entsorgen von Abfällen – die Analysen zeigen, welche wirtschaftliche Bedeutung auch die vor- und nachgelagerten Wertschöpfungsstufen der Technik und des Handels für eine funktionierende Kreislaufwirtschaft haben. Von den rund 10.700 Unternehmen mit ihren rund 310.000 Beschäftigten gehören zirka 6100 Betriebe mit einem Umsatz von rund 57,6 Milliarden Euro zu den „klassischen" Marktsegmenten „Abfallsammlung, Abfalltransport und

Straßenreinigung“ und „Abfallbehandlung und -verwertung“. Knapp 1300 Unternehmen mit einem Umsatz von rund 12,15 Milliarden Euro zählen zu dem Marktsegment „Technik für die Abfallwirtschaft“, weitere 3300 Unternehmen mit einem Umsatz von rund 14,34 Milliarden Euro sorgen im Bereich „Großhandel mit Altmaterialien“ für den wichtigen Kreislauf der erfassten und recycelten Wertstoffe aus der Abfallwirtschaft.

Die deutsche Kreislaufwirtschaft ist seit vielen Jahren ein wichtiger Akteur im weltweiten Handel mit Anlagen, Maschinen und Sekundärrohstoffen: Auf der einen Seite besteht in vielen Ländern der Welt ein großer Bedarf an modernen Technologien, um eigene Entsorgungsstrukturen aufbauen zu können. Auf der anderen Seite werden zur Entwicklung der Volkswirtschaften insbesondere in den Schwellenländern zunehmend mehr Sekundärrohstoffe benötigt, nicht zuletzt auch wieder für die Herstellung und den Export von Produkten nach Europa.

Rohstoffe sind endlich: Daher soll die Kreislaufwirtschaft den Nutzungsprozess für Produkte verlängern und für eine weitgehende Wiederverwertung sorgen. *Foto: Pixabay*

Allein das Marktsegment „Technik für die Abfallwirtschaft“ hatte laut Statusbericht im Jahr 2018 ein Exportvolumen von 5,1 Milliarden Euro. Die wichtigsten Zielmärkte in diesem Bereich sind nach wie vor die Vereinigten Staaten, China und Frankreich. Wichtige Sekundärrohstoffe wie beispielsweise Kupfer-, Eisen- und Aluminiumschrotte gehen hingegen mit einem Gesamtvolumen von 9,5 Milliarden Euro in erster Linie nach Belgien, Italien und in die Niederlande.

Das Recycling von Abfällen ist einer der zentralen Wirkungsbereiche der Circular Economy, die darauf abzielt, über veränderte Konsum- und Gebrauchsgewohnheiten eine nachhaltige Produktionsweise von Gütern auf der einen und die Kreislaufführung von Ressourcen auf der anderen Seite das Wirtschaftswachstum vom Ressourcenverbrauch zu entkoppeln. Wichtige Voraussetzung dafür ist zunächst das intelligente Design von Produkten, um die Reparatur- und spätere Recyclingfähigkeit zu gewährleisten.

Eines macht der Statusbericht aber auch deutlich: Das Recycling hat technische, ökologische und wirtschaftliche Grenzen, die es zu beachten gilt. Eine 100-prozentige Verwertung von getrennt erfassten Wertstoffen ist für viele Materialien weder möglich noch wirtschaftlich sinnvoll. Zudem gilt es auch, Schadstoffe aus den Produkt- bzw. Stoffkreisläufen auszuschleusen. Ohne ein hochwertiges Recycling, so heißt es im Bericht, könnten die Ziele der Circular Economy nicht erreicht werden. Dafür müsse allerdings sichergestellt werden, dass der steigenden Menge an Rezyklaten auch ein gleichermaßen wachsender Absatzmarkt bzw. Einsatz bei der Herstellung neuer Produkte gegenüberstehe. ots/ifat

Das Öl von morgen?

Ob als Prozessgas in der Kraftstoffherstellung, Raketentreibstoff oder Grundelement in Düngemitteln – Wasserstoff hat bereits heute viele Einsatzbereiche. Im Energiesystem spielte das Gas mit der Formel H2 bisher dennoch eine eher untergeordnete Rolle. Mittlerweile aber rückt Wasserstoff als Energieträger der Zukunft zunehmend in den Blickpunkt. Was macht Wasserstoff zum potenziellen Öl von morgen?

Schon seit 100 Jahren ein wichtiger Rohstoff der Chemieindustrie, könnte Wasserstoff möglicherweise den Weg eröffnen in eine CO_2-arme Zukunft. Foto:Pixabay

■ Er ist nicht neu und auch keine „Erfindung" von heute: Wasserstoff. Das Element mit dem Symbol H und der Ordnungszahl 1 ist das häufigste chemische Element im Universum und wurde schon im 18. Jahrhundert identifiziert. Wasserstoff ist seit 100 Jahren ein wichtiger Rohstoff der Chemieindustrie. Heute sehen Ingenieure, Wissenschaftler und Politiker in dem chemischen Element einen Lösungsweg, der in eine CO_2-arme Zukunft führt. Vom Antrieb für Autos oder Züge bis zum Heizen von Wohnungen oder als vielfältiger Einsatzstoff in der Industrie: Wasserstoff gilt als wichtiger Energieträger von morgen und als zentrales Element für die Energiewende.

In seiner reinen Form ist Wasserstoff ein unsichtbares, geruchsloses, ungiftiges Gas, das leichter als Luft ist. Zunächst muss das Gas jedoch gewonnen werden, denn Wasserstoff tritt in dieser Form nicht in der Natur auf. Dafür gibt es unterschiedliche Verfahren. Der Wasserstoff, der bereits heute als Energieträger Einsatz findet, wird fast ausschließlich durch die Dampfreformierung von Erdgas hergestellt. Er wird als „grau" bezeichnet und verursacht aufgrund seiner fossilen Herkunft CO_2-Emissionen. Werden diese Emissionen in einem nachgeschalteten Verfahren abgeschieden, gespeichert oder dem Kohlenstoffzyklus wieder zugeführt, spricht man von „blauem" Wasserstoff. Das bei der Produktion entstandene CO_2 gelangt nicht in die Atmosphäre, dadurch kann diese Art der Wasserstoffproduktion bilanziell als CO-neutral betrachtet werden. „Türkiser"Wasserstoff wird über die thermische Spaltung von Methan gewonnen. Anstelle von CO_2 entsteht dabei ein fester Kohlenstoff. Um diese Art der Produktion CO_2-neutral zu gestalten, ist sowohl die Wärmeversorgung des Hochtemperaturreaktors als auch die dauerhafte Bindung des Kohlenstoffs notwendig. „Grüner" Wasserstoff wird durch Elektrolyse von Wasser hergestellt. Dabei stammt der verwendete Strom ausschließlich aus erneuerbaren Energien und ist damit CO_2-frei. Das ist abhängig von der verwendeten Elektrolysetechnologie.

Wird also bei der Elektrolyse eine Form der erneuerbaren Energie verwendet, ist diese chemisch gespeichert. Damit kann die erneuerbare Energie nicht mehr nur eingesetzt werden, wenn sie erzeugt wird – sie wird flexibel und mobil. Der CO_2-Ausstoß wird verringert, fossile Energieträger können vermieden werden. Auch deshalb wird Wasserstoff von nicht wenigen Experten der Energiebranche als der Energieträger der Zukunft gehandelt. Er kann beispielsweise eingesetzt werden, um dezentral in Brennstoffzellen oder Gasmotoren zurückverstromt zu werden. Ebenso kann er direkt oder nach Methanisierung in das Gasnetz eingespeist oder hochwertigen Anwendungen in der Industrie zugeführt werden. Insbesondere in Fahrzeugen mit Brennstoffzellenantrieb kann er außerdem als Kraftstoff eingesetzt werden. Dabei ergeben sich gerade durch den Einsatz im Industrie- und Verkehrssektor hohe CO_2-Einsparpotenziale.

Für 2030 erwartet die Bundesregierung einen Bedarf von etwa 90 bis 110 Terrawattstunden Wasserstoff in Deutschland. Klar ist, dass Deutschland diesen Bedarf nicht aus heimischer Produktion decken kann. Grüner Wasserstoff wird als Importprodukt attraktiv, für das Ländern wie Marokko, Saudi-Arabien, Chile, Australien und Südafrika mit vorteilhaften Produktions- und Rahmenbedingungen als Lieferanten in Frage kommen. Daher setzt man in Deutschland und in Europa auf internationale Energie- und Wasserstoff-Partnerschaften. Der Energieträger Wasserstoff eröffnet somit den Lieferländern Chancen auf eine wirtschaftliche Diversifizierung, während gleichzeitig deutsche Technologie- und Systemanbieter ihre Position im Zuge eines internationalen H2-Markthochlaufs auf den Weltmärkten ausbauen können.

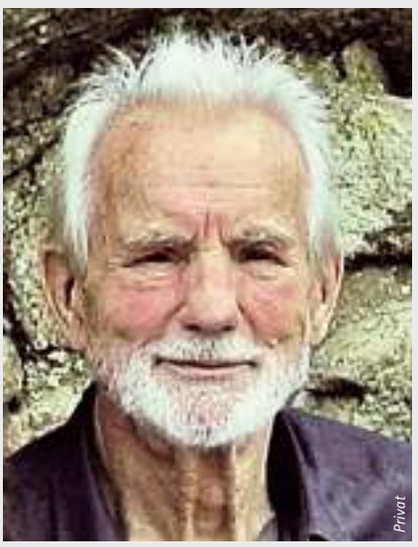
Energieagentur/DIHK/BDI/aro

Impressum für den Sonderteil
»Energiewirtschaft und Umwelt«
des Verlages Vorländer

Redaktion: **Regina Roth**
Layout/Gestaltung: **Christian Reeh**
Anzeigen: **Günter Chojetzki**
Telefon (02 71) 59 40-3 38

Nachruf

Paul Hoffmann verstorben


Privat

Im Alter von 89 Jahren verstarb am 14. März Paul Hoffmann, der von 1961 an über Jahrzehnte hinweg das Einrichtungshaus Hoffmann in Attendorn gemeinsam mit seiner Ehefrau leitete. Paul Hoffmann war dabei jedoch nicht allein ein Selbstständiger mit Leib und Seele, dem – als Innenarchitekt – kreative Lösungen für seine Kunden eine Herzensangelegenheit waren. Zugleich engagierte er sich ehrenamtlich in einer Art, die weit über das übliche Maß hinausging. Der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Siegen gehörte er ununterbrochen von 1988 bis 2002 an. Dort vertrat er stets ruhig, ausgleichend und mit großer Sachkunde die Interessen des Handels im gesamten IHK-Bezirk. Ein stets gern gesehener Gast war er auch beim jährlich stattfindenden „Olper Stammtisch".

Über lange Jahre engagierte er sich zudem in den Gremien des Einzelhandelsverbandes Südwestfalen sowie als ehrenamtlicher Richter am Arbeitsgericht Siegen. Paul Hoffmann nahm alle diese Ehrenämter und die mit ihnen verbundenen Verpflichtungen gerne wahr, weil es für ihn eine Selbstverständlichkeit war, als Unternehmer auch über den engen Tellerrand des eigenen Unternehmens hinaus zu blicken. Den in der IHK tätigen Unternehmern, aber auch den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Kammer begegnete er stets freundlich und mit angenehmer Zurückhaltung. Nicht nur deswegen werden sie alle Paul Hoffmann in guter Erinnerung behalten. ■

Krombacher Gruppe

Stabilität und gesellschaftliches Engagement

Werkfoto

Die Krombacher Gruppe hat das schwierige Jahr 2020 gut gemeistert.

Ein äußerst eingeschränkter Gastronomiebetrieb, keine Festveranstaltungen, keine Fußball-Fans in den Stadien, komplett geschlossene Nachtgastronomie und ein massiv beeinträchtigtes Exportgeschäft – so präsentierte sich das Corona-Jahr 2020 der gesamten Brau- und Getränkebranche. Die Krombacher Gruppe verzeichnete insgesamt einen Ausstoßverlust von 0,188 Mio. hl. Im Vergleich zum Markt konnte die Dachmarke Krombacher ein besseres Ergebnis erzielen. Sie landete für 2020 bei 5,723 Mio. hl (- 4,8 %). Die Schweppes-Familie konnte trotz widrigster Umstände um 7,9 % wachsen. Krombacher hat die Position als Deutschlands beliebteste Biermarke weiter gefestigt. Trotz der pandemiebedingten Verluste im Fassbierbereich präsentierte sich der Marktführer aus dem Siegerland vor allem im Geschäft mit Flaschenbier äußerst stabil. Dadurch konnte man die Verluste in Gastronomie, Festgeschäft und Export zumindest ansatzweise kompensieren. „Auch die erste Jahreshälfte 2021 wird von den Auswirkungen der Pandemie bestimmt sein. Dementsprechend herausfordernd gestaltet sich die Planung", betont Uwe Riehs, Geschäftsführer Marketing der Krombacher Gruppe. Hiervon lasse man sich aber nicht beirren. Exzellente Produktqualität und adäquate Sortenvielfalt seien weiterhin das wichtigste Credo. Wichtig sei es zudem, auch in Zukunft der gesellschaftlichen Verantwortung des Unternehmens gerecht zu werden. Bereits 2020 hatte sich Krombacher zu Beginn und während der Corona-Pandemie engagiert, unter anderem durch die kostenlose Bereitstellung von Ethanol zur Desinfektionsmittel-Herstellung sowie eine Spende in Höhe von 1 Mio. € an den Corona-Nothilfefonds des Deutschen Roten Kreuzes. ■

Hoffmann
individuelle Anfertigung
und Montage
Wir realisieren Ideen.
- Rohrleitungsbau / Anlagenbau / Ofenbau / Stahlbau
- Komponenten für Krananlagen
- Verlegung und Reparaturen von Kranbahnen
- Schienenfahrzeugbau
- Ingenieurdienstleistungen
- Instandsetzung in der stahlverarbeitenden und erzeugenden Industrie

Alfred Hoffmann GmbH & Co. KG
Eiserntalstraße 329 · 57080 Siegen
Tel.: (02 71) 38 43 03
Fax: (02 71) 3 84 30-50
www.stahlbau-hoffmann.de
info@stahlbau-hoffmann.de

Ladeinfrastruktur

IHK bietet Webinar an

In dem Webinar geht es um unterschiedliche Fördermöglichkeiten im Bereich Ladeinfrastruktur.

Laden im Betrieb, zu Hause oder an öffentlich zugänglichen Ladesäulen? Vor solcherlei Fragen stehen Unternehmen, die ihren Fuhrpark von Fahrzeugen mit Verbrennungsmotoren auf umweltfreundliche und lokal emissionsfreie Autos umstellen möchten. Ob sogenannte „Wallboxen", Ladesäulen oder Schnellladestationen sinnvoll sind, hängt vor Ort von möglichen bzw. erforderlichen Ladeleistungen, der Anzahl und dem Nutzungsprofil der Elektrofahrzeuge ab, die ein Unternehmen einsetzen will. Bund und Länder bieten zahlreiche Förderzuschüsse für den Aufbau öffentlicher, betrieblicher oder privater Ladeinfrastruktur. Einige Betriebe möchten vorrangig auch ihren selbst erzeugten Strom – etwa aus einer Photovoltaik-Anlage – für das Laden der Fahrzeuge verwenden, was einige Fördergeber besonders unterstützen. Die IHK Siegen bietet hierzu in der Reihe „Berufsverkehr und Mobilität der Mitarbeiter optimieren" am 6. April von 14:00 bis 15:30 Uhr ein Webinar an. Die Veranstaltung richtet sich ganz konkret an Unternehmen, die sich mit einem Einstieg in die Elektromobilität befassen oder bereits erste Schritte unternommen haben. Sie zeigt zudem weitere Handlungsempfehlungen rund um die Anschaffung von Elektroautos und Ladeinfrastruktur auf. Rüdiger Brechler von der EnergieAgentur.NRW informiert in der Online-Veranstaltung über die am Markt erhältlichen Ladesysteme, die aktuelle Förderlandschaft und gibt praxisnahe Hilfen für die Umsetzung. Das Webinar ist kostenlos. Eine Anmeldung unter https://events.ihk-siegen.de/termine/721/ ist erforderlich. Rückfragen beantwortet Meike Menn, meike.menn@siegen.ihk.de, 0271 3302-319. ■

Mitarbeitervorstellung

Sara Stein

Wohnort: Siegen-Geisweid
Funktion: Auszubildende

1. Was machen Sie bei der IHK Siegen und welche Aufgaben betreuen Sie?

Im September 2019 habe ich meine Ausbildung zur Kauffrau für Büromanagement bei der IHK Siegen begonnen. Zurzeit arbeite ich im Referat „Berufliche Ausbildung". Zu meinem Aufgabenfeld gehören verschiedene organisatorische Dinge rund um das Thema Prüfungen. Ich kümmere mich um die Postabwicklung und bin auch immer mal wieder persönlich bei einer Prüfung dabei. Bevor ich in diese Abteilung kam, war ich bereits für das IHK-Servicezentrum im Einsatz. Schon jetzt bin ich gespannt, was mich in der kommenden Zeit noch so erwartet und welche Aufgaben ich in anderen Referaten übernehmen werde. An meiner Ausbildung gefällt mir besonders gut, dass die Tätigkeiten sehr abwechslungsreich sind und ich viele verschiedene Bereiche der IHK-Arbeit kennenlerne.

2. Wie stehen Sie zur Region?

Ich bin in Siegen zur Welt gekommen und wohne in Geisweid. Meine Ausbildung absolviere ich ganz bewusst im Siegerland, denn ich kann mir zum jetzigen Zeitpunkt nicht vorstellen, einmal von hier wegzugehen. Ich fühle mich in der Region rundum wohl. Meine Familie und ein Großteil meiner Freunde leben hier. Auch beruflich gibt es hier viele Möglichkeiten, seine Ziele zu verwirklichen. Durch private Kontakte bin ich nicht nur in Siegen-Wittgenstein, sondern auch im Kreis Olpe häufig unterwegs – zu Corona-Zeiten natürlich etwas weniger, aber schon jetzt freue ich mich darauf, meine Freunde dort wieder häufiger zu sehen.

3. Was machen Sie in Ihrer Freizeit?

Ich mache gerne Sport. Einige Jahre lang habe ich in der Mädchenmannschaft des SV Setzen Fußball gespielt – auf wechselnden Positionen, aber vor allem in der Offensive. Großen Spaß hat mir auch das Hip-Hop-Tanzen in Weidenau bereitet. Ansonsten mag ich es in meiner Freizeit aber genauso gerne, wenn es etwas ruhiger zugeht. Ich gehe gerne mit Freunden essen oder ins Kino.

Schiedsgerichtsordnung der IHK Siegen

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Siegen hat gemäß § 1 Abs. 2 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18.12.1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 19 des Gesetzes zur Fortentwicklung des Sanierungs- und Insolvenzrechts vom 22.12.2020 (BGBl. I S. 3256), und § 4 Abs. 2 S. 2 p) der Satzung der Industrie- und Handelskammer Siegen am 10.12.2020 eine Neufassung ihrer Schiedsgerichtsordnung beschlossen:

Die Industrie- und Handelskammer Siegen ist Mitglied in der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit e. V. (DIS). die eine Schiedsgerichtsordnung anbietet. Die Industrie- und Handelskammer Siegen beschränkt aus diesem Grunde ihre eigene Schiedsgerichtsordnung auf nachstehende Regelungen:

§ 1

Haben Parteien eine Schiedsgerichtsvereinbarung getroffen, die die Mitwirkung der Industrie- und Handelskammer Siegen vorsieht bzw. die auf die Schiedsgerichtsordnung der Industrie- und Handelskammer Siegen verweist, so findet die Schiedsgerichtsordnung der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit e.V. (DIS) in der zum Zeitpunkt der Einreichung der Schiedsklage jeweils gültigen Fassung Anwendung.

§ 2

Abweichend von Artikel 22.1 der DIS-Schiedsgerichtsordnung ist der Schiedsort Siegen, sofern die Parteien nichts anderes vereinbart haben.

§ 3

(1) In Ergänzung zu Artikel 5.1 der DIS-Schiedsgerichtsordnung kann der Kläger die Schiedsklage auch bei der Industrie- und Handelskammer Siegen einreichen. In diesem Fall beginnt das Schiedsgerichtsverfahren mit dem Eingang der Schiedsklage bei der Industrie- und Handelskammer Siegen.

(2) Die Industrie- und Handelskammer Siegen leitet die Schiedsklage an die Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit e.V. (DIS) weiter, die die Schiedsklage dem Beklagten zustellt und alle weiteren in der DIS-Schiedsgerichtsordnung für sie vorgesehenen Aufgaben wahrnimmt.

§ 4

Abweichend von Artikel 10 der DIS-Schiedsgerichtsordnung besteht das Schiedsgericht aus einem Einzelschiedsrichter, sofern die Parteien nichts anderes vereinbart haben.

§ 5

Diese Regelung tritt gemäß § 12 der Satzung der Industrie- und Handelskammer Siegen am Tag nach der Bekanntmachung in ihrem Mitteilungsblatt, dem Wirtschaftsreport, in Kraft. Gleichzeitig tritt die Schiedsgerichtsordnung in der Fassung vom 01.01.1999 außer Kraft.

Die vorstehende Schiedsgerichtsordnung wird hiermit ausgefertigt und im Mitteilungsblatt „Wirtschaftsreport“ veröffentlicht.

Siegen, den 05.03.2021

Industrie- und Handelskammer Siegen

Felix G. Hensel — Präsident
Klaus Gräbener — Hauptgeschäftsführer

Anlage „Vordruck Antrag Ursprungszeugnis, Vordruck Ursprungszeugnis (Original, Durchschrift)“ zum Statut für die Ausstellung von Ursprungszeugnissen und anderen dem Außenwirtschaftsverkehr dienenden Bescheinigungen.

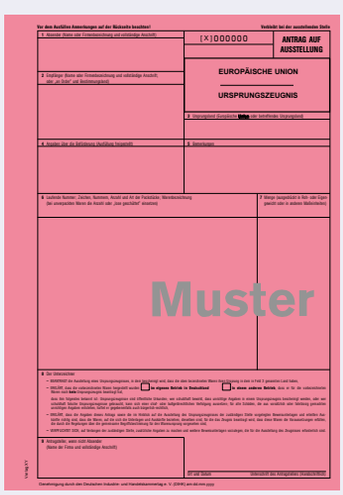
Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Siegen hat gemäß § 1 Abs. 3 in Verbindung mit § 4 S. 1 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18.12.1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 19 des Gesetzes zur Fortentwicklung des Sanierungs- und Insolvenzrechts vom 22.12.2020 (BGBl. I S. 3256), am 10.12.2020 eine modifizierte Anlage zu dem „Statut für die Ausstellung von Ursprungszeugnissen und anderen dem Außenwirtschaftsverkehr dienenden Bescheinigungen“ vom 12.12. 2019 beschlossen.

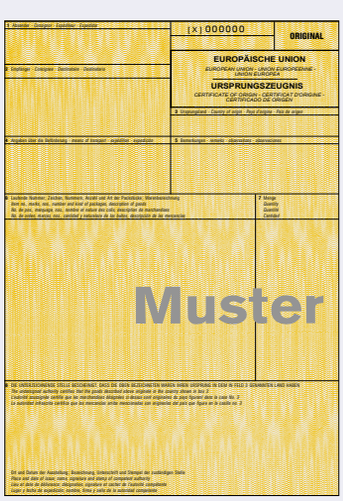
Die modifizierte Anlage wird im Mitteilungsblatt „Wirtschaftsreport“ bekanntgemacht.

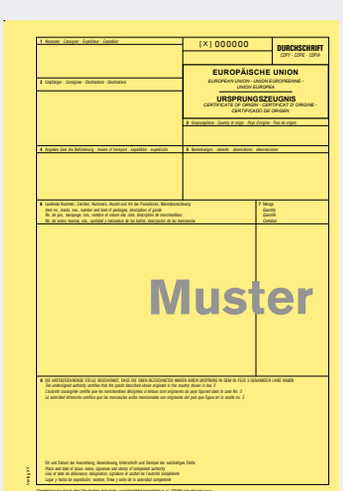
Siegen, den 05.03.2021

Industrie- und Handelskammer Siegen

Felix G. Hensel — Präsident
Klaus Gräbener — Hauptgeschäftsführer







mapAds GmbH

„Digitales Schaufenster“

Ein paar Klicks am PC, und schon kommt die Ware ins Haus: „Sofa-Shopping“ ist einfach und bequem. Der Online-Handel boomt – ein Trend, den die Corona-Pandemie noch erheblich verstärkt. Das hat mitunter katastrophale Folgen für den stationären Einzelhandel, dem oft die Instrumentarien zur Sichtbarmachung im World Wide Web fehlen. Damit der Online-Kunde wieder zum Offline-Käufer im örtlichen Einzelhandel wird, hat das Siegener Start-up mapAds GmbH ein digitales Marketing-Tool entwickelt. Mittels einer Software kann der Einzelhändler durch automatisierte Werbung auf Google, Instagram, Facebook und YouTube ganz gezielt Kunden in seiner unmittelbaren Nähe ansprechen. Das „digitale Schaufenster“ garantiert dem stationären Handel lokale Sichtbarkeit im weltweiten Netz.

Text: Frank Steinseifer | Fotos: Carsten Schmale

„Wer aufhört zu werben, um Geld zu sparen, kann ebenso seine Uhr anhalten, um Zeit zu sparen“, soll Autobauer Henry Ford einmal gesagt haben. Ein weiteres Zitat von ihm lautet: „Wer nicht wirbt, stirbt!“ Diese Aussage müsste bezogen auf den stationären Einzelhandel und den Trend zum E-Commerce so aktualisiert werden: Wer mit seinen Produkten und Dienstleistungen online nicht gefunden wird, verliert seine Kunden nicht nur vorübergehend, sondern auf Dauer an die großen Online-Shops. Gerade in der COVID-19-Krise hat sich gezeigt: Verlierer sind die Händler, die sich der Online-Öffnung verweigern, nur auf das Prinzip Hoffnung setzen und auf die Rückkehr des Präsenzgeschäfts warten.

Marius Ruhrmann (l.) und Daniel Schütz sind mit ihrem Geschäftskonzept sehr erfolgreich.

Damit der Kunde, der sich online über ein Produkt und seine Verfügbarkeit informiert, wieder zum Käufer im stationären Einzelhandel vor der Haustür wird, hat das Start-up mapAds GmbH mit Sitz im Summit in der Siegener Leimbachstraße eine innovative Geschäftsidee entwickelt: eine Software, die mittels selbstlernender Künstlicher Intelligenz dafür sorgt, dass das Angebot des Händlers auch wirklich gezielt und zum richtigen Zeitpunkt bei dem Kunden landet, der sich für den Kauf des Produktes interessiert. „Den Einzelhändlern wollen wir ein Instrument an die Hand geben, mit dem sie die Kundengewinnung einfacher, gezielter und kostengünstiger gestalten können. Wir bieten eine Software an, die vollautomatisch Werbung über Kanäle wie Google, Facebook, Instagram und YouTube ausspielt und nebenbei auch noch eine Website für den lokalen Händler erzeugt. Das Besondere: Wir erstellen anhand der online gestellten Produkte des Händlers Werbevideos für YouTube", erläutern Daniel Schütz und Marius Ruhrmann, die Firmengründer und Geschäftsführer.

Eher zufällig hatten sich die beiden Unternehmer seinerzeit über Startpunkt57 – Die Initiative für Gründer e. V. kennengelernt. Für das neue Start-up war es sogleich ein perfekter Mix zweier unterschiedlicher Gründerpersönlichkeiten. Der gebürtige Lennestädter Marius Ruhrmann (28), der seine Ausbildung bei VIEGA in Attendorn und seinen Master in Wirtschaftsinformatik an der Universität Siegen absolvierte, bringt mehr als zehn Jahre Erfahrung in den Bereichen Software-Entwicklung, IT-Consulting und -Beratung mit und ist bei mapAds vor allem für die Technik und die Software-Programmierung verantwortlich. „Doch was nutzen die beste Idee und die beste Technik, wenn man wenig Ahnung vom Vertrieb hat", bekennt Ruhrmann.

Als erfahrener Vertriebler ist Daniel Schütz (34) der ideale Partner. Der gebürtige Siegener ist beruflich ein Weltenbummler. Nach dem Studium zum Wirtschaftsingenieur an der Fachhochschule in Köln ging er nach Finnland und arbeitete dort für ein Start-up, das sich innerhalb kürzester Zeit zu einem Unternehmen mit 100 Mitarbeitern entwickelte. Als der Betrieb dann eine Niederlassung im Zentrum des Silicon Valley eröffnete, war Schütz dort für die Neukunden-Akquise verantwortlich. „Ich habe in dieser Zeit unheimlich viel gelernt. Da lautete das Motto: einfach machen", erinnert er sich an die Aufbruchstimmung in Kalifornien. Zurück in Deutschland war er bei einem börsenorientierten Unternehmen für Industrieroboter jüngster Betriebsleiter. „Schon während des Studiums habe ich mich mit Online-Shops für unterschiedliche Produkte ausprobiert. Das hat sofort funktioniert. Ich wollte mich schon immer selbstständig machen und ein eigenes Unternehmen aufbauen." Die beiden Gründer einte die Idee, dem Einzelhandel ein wirksames und leicht handhabbares Tool für regionales Direktmarketing zur Verfügung zu stellen – das war die Geburtsstunde von mapAds.

Mit der Rohversion der selbst entwickelten Software sind die Gründer dann in den Markt eingetreten. „Wir haben mit vielen Einzelhändlern gesprochen, um zu erfragen, was sie brauchen und wie so eine Software bzw. App aufgebaut sein sollte. Am Ende sind von unserer Grundidee nur 10 % übriggeblieben, aber nach einem Jahr Arbeit hatten wir ein gutes Produkt entwickelt, unser Start-up zur Marktreife gebracht und im Juni 2020 dann auch offiziell als Unternehmen gegründet," erläutert Ruhrmann. Mit der Vorländer Mediengruppe gewannen die beiden Gründer einen heimischen Vertriebs- und Medienpartner. Ruhrmann: „Die Siegener Zeitung hat sofort das Potenzial des regionalen Direktmarketings gesehen und war ab dem ersten Tag mit an Bord. Wir hatten die Möglichkeit, uns auf der Plattform zu präsentieren und so die Online-Leserschaft und damit auch die Kunden für den Einzelhandel zu erreichen."

Nicht zuletzt hat auch die Corona-Krise dazu geführt, dass der Handel die Notwendigkeit von Online-Präsenz und Online-Marketing für den wirtschaftlichen Erfolg erkannt hat. Mehr als 50 Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen in der Region zählen schon nach kurzer Zeit zu den mapAds-Kunden. Unter anderem Juweliere, Möbelhändler, Schuhgeschäfte, Optiker, Lebensmittelhändler, Biomärkte und Buchhändler nutzen die

Angebote vernetzen und damit den heimischen Handel stärken – das ist der Ansatz der mapAds GmbH.

innovative App. Die Handhabung ist kinderleicht, verspricht IT-Experte Marius Ruhrmann: „Der Einzelhändler ist kein Techniker und hat keine Zeit, sich stundenlang mit der richtigen Platzierung seiner Werbung im Netz zu beschäftigen. Er will seine Produkte oder seinen Service verkaufen. Ihm fehlen meist die Zeit und das Know-how, um sich um die Online-Werbung zu kümmern. Wir stellen ihm ein einfach zu bedienendes Software-Tool zur Verfügung, mit dem er schnell und kostengünstig sein Warensortiment anbieten kann. Unser Motto: Lehnt euch zurück, unsere Software weiß es besser!"

Und so funktioniert das Ganze: Der Händler scannt mit seinem Smartphone und mithilfe der mapAds-App den Barcode und damit die europäische Artikelnummer (EAN-Code) der Produkte, die er bewerben will. Auch die direkte Anbindung an ein bestehendes Warenwirtschaftssystem ist möglich. Danach stellt der Händler den Preis dazu. Den Rest übernimmt die mapAds-Software, die weitere Informationen wie Bilder und Texte aus der ständig erweiterten Datenbank mit bereits mehr als 250 Millionen Produktinformationen ergänzt. Die künstliche Intelligenz sorgt schließlich automatisch für die Produktplatzierung im World Wide Web – und das ganz unabhängig davon, ob der Händler über eine eigene Homepage oder ein Shop-System verfügt. In nur 20 Sekunden ist alles digitalisiert und online. Die Produktbewerbung erfolgt zielgruppenspezifisch und ausgewählt auf den entsprechenden Netzwerk-Kanälen, sodass die Angebote auch wirklich diejenigen Kunden erreichen, die sich für das Produkt interessieren. Die künstliche Intelligenz berücksichtigt das Nutzerverhalten, den Standort des Online-Nutzers und seine Präferenzen und spielt die Werbung zur für das Produkt entsprechend besten Tageszeit aus.

Während die Nutzergruppe von Facebook älter geworden ist, zieht Instagram zunehmend die junge Generation an. Das Videoportal YouTube wiederum bietet für Dienstleister und Händler ganz andere Möglichkeiten, Angebote zu platzieren. „Jede Generation ist inzwischen online und hat ihren Kanal. Deshalb erreicht der Händler manchen Verbraucher eher über Facebook, andere wiederum besser über Instagram und YouTube. Im Endergebnis erreicht er damit alle", betont Ruhrmann. Der Händler entscheidet mit der Höhe seines investierten Marketingbudgets darüber, wie groß das Software-Paket sein soll und auf welchen Online-Kanälen sowie in welchem Kilometerradius seine Produkte beworben werden sollen. Daniel Schütz: „Er kann zunächst mit der App in der kostenlosen Basisversion starten. Für monatlich 300 € bekommt er schon ein umfangreiches Marketingpaket." Doch die mapAds-Software kann noch viel mehr, als die Werbung des stationären Einzelhandels mit einem Klick in den sozialen Online-Kanälen auszuspielen. Sie ist die Schnittstelle zwischen dem regionalen Einzelhändler und Google, denn mithilfe der Suchmaschine „Google Local Inventory Ads" können Suchergebnisse aus der unmittelbaren Umgebung des Internetnutzers angeboten werden. So bietet Google Händlern die Möglichkeit, den stationären Handel durch Online-Maßnahmen zu unterstützen. Statistiken belegen: Neun von zehn Google-Usern suchen regelmäßig nach lokalen Angeboten. Was dem stationären Einzelhandel allerdings lange Zeit fehlte, war eine Gelegenheit, diese lokalen Suchabfragen für sich nutzen zu können. Und hier kommt mapAds ins Spiel, denn das Start-up ist einer von zwei Partnern in ganz Deutschland, die direkt mit Google in den USA zusammenarbeiten. Über den besonderen Coup sagt Daniel Schütz: „Chris Lydl, Geschäftsführer Google Local Inventory in New York, hatte uns gebeten, einen Pitch, also eine Präsentation unserer Geschäftsidee, zu schicken. Als Antwort kam: ‚Hey, wir haben die gleiche Vision. Wir müssen unbedingt zusammenarbeiten.'"

In den vergangenen Monaten ist die Kooperation immer enger geworden. Alle zwei Wochen besprechen die beiden mapAds-Gründer via Video-Konferenz mit Google in New York die aktuelle Entwicklung und das weitere Vorgehen. Neben der Siegener Zeitung hat mapAds mit der Sparkasse nun einen weiteren heimischen Partner gewinnen können. So wird auf der S-Cashback-App künftig die Werbung der lokalen Händler angezeigt. Das junge Start-up hat aber noch weitere Pläne. So sind zum Beispiel die Zusammenarbeit mit einem bargeldlosen Bezahlsystem-Anbieter, eine Kooperation mit einem Kassensystem-Anbieter sowie ein erweiterter Online-Shop angedacht. Daniel Schütz: „Vieles ist im Hintergrund schon fertig angelegt und mit ein paar wenigen Klicks online."

Die Siegener wollen ihr Marketing-Tool aber nicht nur „klein denken" und auf die Region begrenzen. „Wir wollen wachsen und expandieren. Uns liegen schon Anfragen aus England und Finnland vor. Diese Märkte zu bedienen, wäre kein Problem. Wir können das alles von hier steuern," freut sich das Gründer-Duo auf eine erfolgreiche unternehmerische Zukunft. Ein Ziel möchten die Gründer jedoch nicht aus den Augen verlieren: „Die Einzelhändler vor Ort dürfen nicht aussterben. Der stationäre Handel hat einen unheimlichen Kampfgeist und viele Ideen. Wir wollen diese Händler mit unserem regionalen Marketing-Instrument unterstützen, ihnen eine lukrative Online-Alternative aufzeigen und so die Konsumenten zurück in die Innenstädte führen." ■

Diesen Bericht finden Sie auch unter www.ihk-siegen.de, Seiten-ID 3837.

Brexit

Unsicherer Blick in die Zukunft

„The worst is yet to come" („Das Schlimmste steht noch bevor"), postuliert die britische freie Journalistin Joanne Potter mit Blick auf die Folgen des Austritts Großbritanniens aus der Europäischen Union. Sie befürchtet weitreichende Konsequenzen für die britische Wirtschaft. Bundeskanzlerin Angela Merkel hingegen sieht im Brexit-Deal ein „Abkommen von historischer Bedeutung", das den Weg zu einer fruchtbaren Kooperation beider Seiten ebne. Zwei Unternehmer aus dem heimischen IHK-Bezirk schildern im Wirtschaftsreport wenige Monate nach Ende der Übergangsfrist ihre ganz eigenen Erfahrungen und Impressionen.

Text: Patrick Kohlberger | Fotos: Carsten Schmale, Pixabay, Werkfoto

„Mein persönlicher Eindruck ist, dass es momentan noch erhebliche Unsicherheiten bei allen Beteiligten gibt", schildert Bernd Ginsberg, Geschäftsführer der Wegimed GmbH aus Siegen-Eiserfeld. Seine Firma vertreibt seit mehr als einer Dekade Stomaprodukte des britischen Herstellers Welland Medical Ltd., der im Süden Englands beheimatet ist. Die Qualität der Artikel sei freilich weiterhin über jeden Zweifel erhaben, stellt der Siegerländer mit aller Deutlichkeit fest. Auch schätze er den prinzipiell stets offenen und vertraulichen Dialog mit den Partnern auf der anderen Seite des Ärmelkanals.

Gleichwohl identifiziere er im Umgang mit dem Brexit sowie dessen rechtlichen und wirtschaftlichen Folgen für die so sensible Arbeit in der Medizinbranche bisweilen erhebliche Schwierigkeiten: „Die britische Seite hat die Veränderungen lange ignoriert und sich sehr schlecht auf die Umstände vorbereitet, mit denen wir seit dem Ende der Übergangsfrist konfrontiert sind. Wir fühlen uns mit unseren Sorgen ein wenig im Stich gelassen." Die Kooperation mit einem anderen englischen Partner habe man daher inzwischen sogar bereits einstellen müssen.

Schon unmittelbar nach dem Brexit-Referendum, blickt Ginsberg zurück, habe er das Gespräch mit den Welland-Verantwortlichen gesucht, um alle denkbaren Szenarien zu diskutieren, wie es nach dem EU-Austritt Großbritanniens weitergehen könne. „Unsere Ansprechpartner fanden dies aber nicht wichtig – und nicht drängend. Stattdessen hieß es, man wolle erst einmal in Ruhe den Deal abwarten." Der sei dann zwar erfolgt, stelle aber kein Allheilmittel dar – vor allem nicht für Unternehmen, die Waren aus dem Vereinigten Königreich importieren. „Bei exportierenden Betrieben oder Firmen, die dort über Zweigstellen bzw. Filialen verfügen, sieht es natürlich anders aus, aber das bringt uns relativ wenig."

Bernd Ginsberg, der die Geschäfte der Wegimed GmbH gemeinsam mit Vera Nierzwiki führt, identifiziert große Unsicherheiten, die aus dem Brexit erwuchsen.

Die Mentalität des „Aussitzens" führe zielgerichtetes unternehmerisches Handeln ad absurdum. Bernd Ginsberg erinnert in diesem Kontext an ein konkretes Beispiel. Im Dezember 2020 standen vier Paletten mit Medizinprodukten der Firma Welland zur Abholung am Standort in Crawley bereit. So weit, so gut. Der Haken jedoch: Wegimed konnte den Abtransport der bereits fertig vorbereiteten Artikel für den EU-Markt nicht sofort einleiten, da der Hersteller erst einmal in die Betriebsferien überging. „Für uns bedeutete dies, dass wir die Ware erst im Februar abholen lassen durften – zu entsprechend deutlich schlechteren Konditionen, da die Brexit-Übergangsfrist ja zum Jahresende abgelaufen war. Wie man zu einem solch sensiblen Zeitpunkt Urlaub machen und die Partner im Regen stehen lassen kann, verstehe ich einfach nicht." Die Zollfreiheit für medizinische Produkte gilt zwar weiterhin. Die Siegerländer müssen jedoch seit dem 1. Januar 2021 merklich gestiegene Clearance-Kosten schultern und zudem die Einfuhrumsatzsteuer vorfinanzieren. „Bei monatlichen Bestellungen im Wert von bis zu 40.000 € kommt da natürlich eine ganze Menge zusammen", ordnet der Unternehmer ein.

Unsicherheiten gebe es auch beispielsweise beim Blick auf die Problematik der Zolltarifnummern. „Ein Spediteur aus Düsseldorf fragte uns kürzlich nach einer elfstelligen Nummer. Vom englischen Hersteller kommen aber weiterhin achtstellige Nummern." In den ersten Monaten des Jahres hätten die Behörden immer mal wieder vermutlich noch ein Auge zugedrückt, wenn Unstimmigkeiten zu Tage getreten seien. „Aber inzwischen ändert sich das zunehmend." Ein „ganz heißes Eisen" stelle auch das Thema Datenschutz dar, da Großbritannien ab dem 1. Juli nicht mehr an die entsprechenden Richtlinien der EU gebunden sei. „Trotz aller – hoffentlich vorübergehenden – Hemmnisse halten wir an der Kooperation mit dem Hersteller fest, denn die Qualität der Produkte ist wirklich einzigartig gut und aus unserer Sicht nicht ersetzbar. Unsere Kunden verspüren keinerlei Nachteile, weder durch Lieferengpässe noch durch steigende Preise."

Einen ebenfalls ernsten Blick, aber aus einer etwas anderen Perspektive, wirft Wilhelm Dyckerhoff, Geschäftsführer der dypack Verpackungen Gustav Dyckerhoff GmbH aus Wenden, auf den britischen Markt. Das Unternehmen stellt Papiersäcke für den internationalen Export her. Das Vereinigte Königreich ist für die Sauerländer einer der wichtigsten Märkte Europas. Der Familienunternehmer ist selbst in England zur Schule gegangen, pflegt bis heute viele Freundschaften mit dort lebenden Menschen und zeigt sich noch immer enttäuscht über den

Unternehmer Wilhelm Dyckerhoff gibt die Hoffnung auf ein neues Referendum nicht auf.

Ausgang des Referendums. „Alle meine Freunde in England sind im Wirtschaftsleben aktiv – und alle sind nach wie vor bestürzt über den Brexit und die Folgen, die mit dem Austritt aus der EU einhergehen. Aber vor allem aus der jungen Generation sind seinerzeit einfach zu wenige Leute an die Wahlurne geschritten."

Das Ergebnis der Abstimmung sei denkbar knapp gewesen. Viele hätten die Situation damals so eingeschätzt, dass die „Remain"-Befürworter trotz der starken Brexit-Kampagne gewinnen würden. „Heute stufen die jungen Menschen die Notwendigkeit als hoch ein, sich persönlich zu engagieren und sich für Europa einzusetzen. Mittlerweile haben sich die Mehrheiten in Großbritannien verändert." Eine erneute Abstimmung sei zurzeit zwar nicht wahrscheinlich, „aber wir dürfen den Kontakt nicht abreißen lassen. Falls es irgendwann ein neues Referendum geben sollte, wird es für die EU ausfallen." Vielleicht sehe die Lage nach dem Ende der aktuellen Legislaturperiode schon besser aus.

Rein geschäftlich gibt es auch für dy-pack Kostensteigerungen zu verzeichnen, die nun aktiv mit Kunden verhandelt werden. Langfristig sei freilich mit einer erhöhten Wettbewerbsintensität zu rechnen, prognostiziert Dyckerhoff. Über den Jahreswechsel habe man mit erheblichen Verzögerungen gerechnet. Letztlich sei aber alles verhältnismäßig ruhig über die Bühne gegangen. Kurz vor Weihnachten habe es Ausfälle im Frachtverkehr gegeben – nicht zuletzt bedingt durch eine im Zuge der Corona-Pandemie gestiegene Nachfrage. Auch zu Beginn des laufenden Jahres hätten sich mitunter leichte Verzögerungen ergeben, die nun allerdings in die regelmäßige Planung einbezogen seien.

Ein wichtiger Punkt, den Dyckerhoff zurzeit regelmäßig mit seinen Kunden in Großbritannien diskutiert, ist die Frage nach Lagerkapazitäten. „Der Bedarf nach mehr Lagerflächen entspringt natürlich der Sorge, dass es gravierende Lieferengpässe geben kann. Wenn alles rundläuft, braucht man diese Lagerflächen nicht, weil man die Waren direkt verwerten kann." Wie es tatsächlich um die wirtschaftliche Lage Großbritanniens bestellt sei, könne man momentan – vor allem mit Blick auf die kommenden Monate – noch schwer einschätzen. „Da braucht es schon die berühmte Glaskugel." Einige Branchen jedoch seien zumindest aktuell noch gut unterwegs. In jedem Fall aber sei es positiv zu bewerten, dass es keinen „chaotischen Brexit" gegeben habe.

Der Handel deutscher Unternehmen mit Großbritannien ist insgesamt betrachtet rückläufig. „Im vergangenen Jahr – also noch im Übergangszeitraum – sind für fast 67 Mrd. € Waren ins Vereinigte Königreich geliefert worden. Die Exporte sind damit gegenüber 2019 um 15 % zurückgegangen", erläutert Jens Brill, Leiter Außenwirtschaft der IHK Siegen, das geringere Exportvolumen. Vor dem Brexit-Referendum stand Großbritannien auf Rang 3 der größten deutschen Handelspartner. Seitdem ging es auf Rang 5 zurück. Jens Brill schaut voraus: „Erwartbar ist, dass dieser Negativtrend noch etwas anhält, ungeachtet des zwischenzeitlich vorliegenden Handelsabkommens. Aufgrund der Corona-Pandemie war der Handel ohnehin gedämpft, weshalb zum Beispiel Warenstaus und Verkehrsprobleme zwar erheblich waren, aber trotz allem nicht in dem horrenden Ausmaß entstanden sind, wie zunächst befürchtet worden war. Wenn der Handel wieder mehr Fahrt aufnimmt, könnten aber auch bislang noch nicht entscheidend zum Tragen gekommene Engpässe deutlichere Wirkung zeigen." Das Vereinigte Königreich kündigte jüngst an, aus diesem Grunde physische Kontrollen von EU-Importen um ein halbes Jahr zu verschieben. Brill: „Ohne Pragmatismus beider Seiten kann man aus der nun einmal gegebenen Situation auch nichts gewinnen. Der Handel mit Großbritannien mag eingebrochen sein, doch ist er unverändert wichtig für deutsche Unternehmen." ■

Diesen Bericht finden Sie auch unter www.ihk-siegen.de, Seiten-ID 3838.

demig

Corona? Nachfolge erfolgreich bewältigt

Einen Betrieb zu übernehmen, bewährte Traditionen fortzuführen und dabei gleichzeitig bewusst eigene Akzente zu setzen – diesen Wunsch verfolgen viele aufstrebende Führungskräfte. Wenn sie damit wiederum auf Senior-Unternehmer treffen, die ihr Lebenswerk langfristig in guten Händen wissen möchten, ergibt sich ein fruchtbarer Boden, auf dem erfolgreiches wirtschaftliches Handeln entstehen kann. Ein Beispiel dafür ist der Werdegang der demig Prozessautomatisierung GmbH und der demig Anlagentechnik GmbH aus Siegen-Weidenau.

Text: Patrick Kohlberger | Fotos: Heiner Morgenthal

Die beiden Senior-Unternehmer Winfried Held (l.) und Joachim Herbst (r.) haben die Verantwortung an Dr. Axel Müller (2.v.l.) und René Boller abgegeben.

Das Unternehmen wurde 1977 in Köln gegründet – seinerzeit unter dem Namen „demig microcomputer GmbH". Die Verantwortlichen beschäftigten sich mit Sonderentwicklungen auf Mikroprozessorbasis. Acht Jahre später folgte der Umzug nach Siegen. Bereits zu diesem Zeitpunkt in vorderster Front aktiv: der heute 68-jährige Joachim Herbst. Nach seinem BWL-Studium fungierte der Rheinländer zunächst als Filialleiter einer Großbank, bevor er sich der jungen Firma als kaufmännischer Leiter anschloss. Über Dekaden hinweg sollte er das Unternehmen fortan in einer Doppelspitze mit Winfried Held maßgeblich prägen.

Die Verlagerung des Unternehmenssitzes war aufgrund einer finanziellen Förderung durch den S-Siegerlandfonds zustande gekommen. Das Führungsduo stieg in die Gesellschafter- und Geschäftsführerrolle auf. Der Betrieb wuchs in der Folge stetig und entwickelte sich konsequent weiter. Inzwischen zählt demig in der Verfahrenstechnik für die Wärmebehandlung zu den bedeutendsten Akteuren auf dem Markt. Mit einem umfassenden Angebot an Prozessreglern und Leitsystemen entwickelt man Steuer- und Regelungstechnik zur optimalen Führung von einzelnen Industrieofenanlagen bis zu vollautomatischen Wärmebehandlungslinien. Zu den Kunden gehören neben dem Metallbereich die Glas- und Keramik- sowie die Lebensmittelindustrie. Die demig-Produkte helfen, Qualitätsanforderungen zu erfüllen sowie organisatorische Abläufe exakt und optimal zu führen und genau zu dokumentieren. 21 festangestellte Mitarbeiter entwickeln Hard- und Software für Prozessleitsysteme industrieller Anlagen und stellen sie her.

Für Joachim Herbst war es entscheidend, den seit Jahren angedachten Übergang in der Firmenleitung so reibungslos und unkompliziert wie möglich zu gestalten: „Uns war wichtig, dass wir dem Unternehmen, den vielen Kunden und vor allem den Mitarbeitern zu einer positiven Zukunft verhelfen." Entsprechend fair und kompromissbereit sei das bisherige Führungsduo seinen Nachfolgern begegnet. Das Firmengeschehen wird nun auch weiterhin von einer Doppelspitze verantwortet. Zum 1. Januar haben René Boller (30) und Dr. Axel Müller (50) die Geschicke übernommen.

Die beiden arbeiten bereits seit 2016 intensiv zusammen und haben mehrere Projekte realisiert, darunter den Aufbau des Produktmanagements bei einem mittelständischen Automobilzulieferer. Gemeinsam haben sie sich dem Ziel verschrieben, ein etabliertes Unternehmen aus dem produzierenden Sektor zu übernehmen – mit ganz klaren Prinzipien, wie Müller unterstreicht: „Vertrauen, Mut und Begeisterung sind für uns die entscheidenden Werte. Wir haben einen Betrieb gesucht, der über ein solides, gesundes Fundament verfügt und sich behutsam fortentwickeln lässt." Gerade in der schwierigen Zeit komme es den beiden darauf an, Chancen statt Risiken zu sehen und unternehmerische Courage an den Tag zu legen.

Bei der demig Prozessautomatisierung GmbH erkannten sie das entsprechende Potenzial und vor allem ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell. Ein Wirtschaftsprüfer, den Joachim Herbst aus dem Netzwerk der Wirtschaftsjunioren Südwestfalen kennt, stellte schließlich den Kontakt her. Im April 2020 begannen die Übernahmegespräche – in einer sehr konstruktiven und harmonischen Art und Weise, wie Herbst zurückblickt: „Es passte sofort sehr gut. Wir haben uns super verstanden und auch inhaltlich schnell die richtige Ebene gefunden." Eine unternehmens- oder familieninterne Nachfolgeregelung ließ sich nicht realisieren. Auch ein möglicher Verkauf an einen Mitbewerber wurde geprüft, aber letztlich aus technischen Gründen verworfen.

Das Führungsduo und seine Nachfolger unterzeichneten eine Geheimhaltungsvereinbarung und konkretisierten den Austausch hinsichtlich der Vertragsgestaltung, ehe schließlich die Unterzeichnung des Kontraktes folgte. Den Übergang gestalten alle Beteiligten so flexibel und variabel wie möglich. Joachim Herbst, der bereits vor zwei Jahren seinen Posten als

Winfried Held (r.) gibt sein Wissen gerne weiter und sorgt so für einen reibungslosen Übergabeprozess.

angestellter Geschäftsführer aufgab und seither als externer Berater mit einem deutlich reduzierten Stundenkontingent tätig ist, wird nun auch den neuen Anteilseignern noch einige Zeit lang mit seiner Expertise zur Verfügung stehen.

Winfried Held schied zum 31. Dezember 2020 aus der Geschäftsführung aus und fungiert jetzt ebenfalls als Berater. Mit Rat und Tat führt er seine Nachfolger intensiv und mit Bedacht in die neue Aufgabe und das Branchenumfeld ein, damit der Übergang für Unternehmen und Kunden so glatt wie möglich verläuft. Der 63-Jährige steht für das technische und vertriebliche Know-how, während sein langjähriger Partner die kaufmännische Seite abdeckt. Beide geben ihr Wissen gerne weiter, sind zugleich aber auch erleichtert, jüngeren Akteuren das Feld noch bei voller Tatkraft überlassen zu können. „Ein klein bisschen wehmütig wurde ich aber dann doch, als ich an meinem letzten offiziellen Arbeitstag meine Tasche gepackt und nach mehr als 35 Jahren endgültig meinen Schrank im Büro ausgeräumt habe", gibt Joachim Herbst Einblicke in seine Gefühlswelt. Überwogen hätten aber die Freude über das Erreichte und die Zufriedenheit ob der geglückten Übergabe.

Verantwortung übernehmen

„Wir möchten gestalten", fasst Dr. Axel Müller den grundlegenden Anspruch des neuen Führungsduos zusammen. Der gebürtige Siegerländer hat nach Abitur und Zivildienst sein Studium des Maschinenbaus an der Universität Siegen erfolgreich abgeschlossen und anschließend promoviert. In verschiedenen Bereichen sammelte er Führungserfahrungen, die ihn letztlich dazu motivierten, selbst eine Firma zu übernehmen. Sein Geschäftspartner René Boller hat den Studiengang „Automotive Engineering" an der Universität Siegen absolviert und verfügt bereits in seinen jungen Jahren über umfassende Erfahrungen in den Bereichen Betriebswirtschaft, Produktmanagement, Markt-, Technologie- und Trendrecherchen.

Die beiden Nachfolger setzen darauf, die Tradition des Unternehmens fortzuführen und unter sorgfältiger Abwägung von Chancen und Risiken punktuelle Veränderungen herbeizuführen. „In den ersten 100 Tagen sollte man ja ohnehin erst einmal nicht so viel ändern", schmunzelt Axel Müller. Zudem stehe die Marke „demig" für Konstanz, Zuverlässigkeit und ein solides Portfolio, das sich über Jahre bewährt habe. „Darauf bauen wir auf. Wer Innovationen erfolgreich umsetzen will, braucht genau ein solches, etabliertes Geschäft."

Einen radikalen Schnitt werde es daher unter keinen Umständen geben – gleichwohl aber eine kontrollierte Erweiterung des Portfolios. Es gelte, das Bestands-Know-how gezielt zu übertragen, um neue Produkte zur Marktreife zu führen. Für Müller steht fest: „Mein Geschäftspartner und ich bringen die nötige Offenheit, vor allem aber auch enormen Respekt vor der Arbeit unserer Vorgänger mit. Der großen Verantwortung, die mit der Übernahme einhergeht, möchten wir jeden Tag gerecht werden – unternehmerisch denkend und wertorientiert steuernd."

Eine Veränderung indes hat der erfahrene Unternehmer Joachim Herbst schon in den ersten Monaten der Geschäftstätigkeit seiner Nachfolger feststellen können – und zwar in Bezug auf den innerbetrieblichen Umgang. „Die beiden duzen jeden Mitarbeiter und verleihen dem Unternehmen somit einen ganz neuen Anstrich, der frischen Wind bringt." Für Axel Müller hat diese Herangehensweise einen ganz einfachen Hintergrund: „Wir kamen als Externe und wollten auf keinen Fall irgendeine künstliche Distanz aufbauen." Zudem hätten beide zum Beispiel bei verschiedenen Projekten mit der Berliner Start-up-Szene gemerkt, wie positiv sich ein kooperativer Führungsstil auf die Produktivität und das persönliche Miteinander innerhalb eines Unternehmens auswirken könne. ■

Diesen Bericht finden Sie auch unter www.ihk-siegen.de, Seiten-ID 3841.

Weiterbildung im bbz

Digitaler Lernprozess

Der durch die Corona-Pandemie beschleunigte Übergang ins digitale Zeitalter bringt für das Bildungswesen einige Herausforderungen, aber auch jede Menge Möglichkeiten mit sich. Das trifft auch auf die Arbeit des Berufsbildungszentrums (bbz) der IHK Siegen zu. Der Wirtschaftsreport berichtete bereits über den Umstieg auf das „virtuelle Klassenzimmer" (virtual classroom – VC). Weiterbildungsreferentin Claudia Bügeler und zwei Lehrkräfte schildern nun ihre konkreten Erfahrungen aus den Unterrichtseinheiten.

Text: Patrick Kohlberger | Fotos: Carsten Schmale (2), bbz (1)

Dozentin Sumaya Bohmerich kann den digitalen Kursen eine ganze Menge abgewinnen.

Sibylle Klappert ist als Dozentin seit vielen Jahren an den Präsenzunterricht gewöhnt, hat sich aber inzwischen auch mit den digitalen Übungseinheiten gut arrangieren können.

Sibylle Klappert kann die Schwierigkeiten und die gleichzeitigen Chancen der Tätigkeit im VC aus erster Hand bestätigen. Sie ist seit vielen Jahren als Dozentin für das bbz im Einsatz und bezeichnet sich selbst augenzwinkernd als „Dinosaurier des Präsenzunterrichts". Das unmittelbare Feedback der Kursteilnehmer fehlt ihr sehr. „Die einfachen Rückmeldemöglichkeiten – von ‚Ja' und ‚Nein' über ein Klatschen bis hin zur angezeigten Wortmeldung – sind keine wirkliche Kompensation für das klassische Stirnrunzeln, den fragenden Blick, das Nicken oder auch das Lachen in der Konstellation von Angesicht zu Angesicht."

Natürlich bestehe die Option, die Kamera einzuschalten, aber insbesondere bei größeren Gruppen seien die Bilder so klein, dass man daraus nichts ablesen oder ableiten könne. Dies war der Anlass für die Anschaffung von vier Kameras, die eine Einbindung der Teilnehmer und Lehrmittel ermöglichen. Technische Restriktionen kämen erschwerend hinzu: „Eine Bildübertragung kostet Datenvolumen, was die Kommunikation zum Teil wegen Verzögerungen weiter erschwert." Letztlich müsse man sich darauf verlassen, dass die Beteiligten ehrliche Antworten auf die Frage „Haben Sie alles verstanden?" geben. „Manchmal glaube ich aber, einen Gruppendruck auszumachen, wenn viele Häkchen kommen und einzelne Teilnehmer sich dann – mit Verzögerung – der Mehrheitsmeinung anschließen."

Für die Lehrenden bedeute der virtuelle Unterricht, dass es neben dem über Jahre nachgewiesenen fachlichen Wissen zusätzlich darauf ankomme, in methodisch-didaktischer Hinsicht hinzuzulernen. „Die Herangehensweise ist schon eine andere. Man muss im Vorfeld genau überlegen, was man wie vermitteln oder thematisieren möchte. Die Spontaneität in den Kursen ist natürlich eingeschränkt. Mal eben einen Exkurs zum Thema X einwerfen oder eine kurze Skizze zur Verdeutlichung eines Sachverhaltes anfertigen: Solche Dinge sind nur bedingt möglich." Der Vorbereitungsaufwand – auch in zeitlich-handwerklicher Sicht – sei größer, und die psychische Beanspruchung der Dozenten falle im VC um ein Vielfaches höher aus als im Präsenzunterricht.

Um bestmöglich vorbereitet zu sein, haben die Lehrenden einen Kurs besucht, der ihnen die wichtigsten Grundlagen des digitalen Unterrichts vermittelte. Die Sommerpause haben einige genutzt, um sich im Rahmen einer Online-Trainer-Ausbildung weiter zu qualifizieren. „Ich persönlich hatte starke Vorbehalte", räumt Sibylle Klappert ein. Sie habe jedoch letztlich die Möglichkeiten einer Lernplattform als Überbrückung oder Ergänzung zum Präsenzunterricht erkannt und ab November 2020 übergangslos angewendet. In der Anfangsphase habe es sich aus ihrer Sicht bewährt, eine Art „Drehbuch" zu schreiben, damit sie im VC nichts vergesse und die Teilnehmer möglichst variantenreich mit den zur Verfügung stehenden Möglichkeiten (Whiteboard, Umfrage, Markierungswerkzeuge) einbinde. Zudem haben bbz-ausgebildete Online-Trainer ihr Wissen durch interne Best-Practice-Schulungen weitergegeben.

Wichtig sei es vor allem, die Rückmeldungen der Lernenden immer wieder bewusst zu fordern, macht Klappert klar: „Im Chat können Fragen gestellt werden, auf die ich dann sofort eingehe. Eine persönliche namentliche Ansprache ist absolut unverzichtbar." In den verschiedenen Fächern, die Klappert lehrt, sei es nicht immer gleich gut möglich, die Inhalte digital an den Mann und die Frau zu bringen. Bei den klassischen BWL-Themen falle ihr das Ganze grundsätzlich relativ leicht. Im Feld „Personalführung" sei es jedoch deutlich schwieriger, da der Transfer der Theorie in Rollenspielen oder Gruppenarbeiten eine erhebliche Einschränkung im VC erfahre und zum Teil im vorgegeben Zeitkorridor so nicht realisierbar sei. „In meinen Kommunikationsthemen, bei denen die Körpersprache eine besondere Rolle einnimmt, finde ich Moderation und Präsentation im VC einfach nicht praktikabel und zielführend. Da bleibt zu viel auf der Strecke." Insgesamt aber komme sie mit den neuen Methoden immer besser zurecht.

Gleiches gilt auch für Sumaya Bohmerich. Sie ist seit nunmehr 14 Jahren in der Erwachsenenbildung tätig und agiert seit 2020 freiberuflich in Diensten des bbz. Dort unterrichtet sie in verschiedenen Kursen der höheren Berufsbildung, zurzeit unter anderem im Bereich Marketing für das Gesundheits- und Sozialwesen. Die Qualifizierung als Online-Trainerin wertet sie rückblickend als „hervorragenden Einstieg" in den digitalen Unterricht. Im VC sei die Sicherstellung des technischen Ablaufs zunächst das beherrschende Thema gewesen. Bei dem einen oder anderen Teilnehmer habe zwischendurch mal die Verbindung nicht gehalten. „Und auch ich als Dozentin habe eine Weile gebraucht, bis ich mich sicher gefühlt habe. Online-Unterricht muss man erst einmal lernen. Es ist wie eine Fremdsprache. Wenn man die nicht richtig übersetzt, bleiben am

Ende wichtige Informationen auf der Strecke." Die Lehrenden seien wesentlich geforderter, gezielt zu kommunizieren, als dies im analogen Unterricht der Fall sei.

Konkret bedeutet das: Sumaya Bohmerich bindet in den Kurseinheiten ganz bewusst alle sieben Minuten ein interaktives Element ein, um eine gute Atmosphäre zu schaffen. „Wichtig ist, dass man nicht immer dasselbe Schema abspult, denn sonst wird der Unterricht berechenbar und letztlich langweilig. Dann sinkt die Aufmerksamkeit merklich." Die Dozentin motiviert zu Gruppenarbeiten und direktem Austausch. Am Anfang jeder Stunde beantworten die Teilnehmer nacheinander jeweils eine Frage. So wird dokumentiert, dass alle mitmachen. „Dadurch steigt nicht zuletzt auch das Gemeinschaftsgefühl. Und das ist genau der Faktor, der online besonders schwerfällt, wenn man nicht bewusst etwas dafür tut."

Im „realen" Klassenzimmer falle es naturgemäß leichter, den Grad der Motivation und Leistungsbereitschaft zu bewerten – und auch herauszufinden, mit welchen Tricks und Kniffen man jedes Individuum am besten motivieren könne. „Einen meiner aktuellen Kurse kenne ich ausschließlich aus dem VC. Die Bindung aufzubauen, dauert hier einfach ein bisschen länger." Sumaya Bohmerich schaltet ihre eigene Kamera während jeder Übungseinheit nonstop ein. Ihre Teilnehmer sind aufgerufen, bei Wortmeldungen sichtbar zu sein. „Es ist ganz elementar für die Gruppendynamik, dass sich alle so oft wie möglich zu Wort melden und für die anderen zu sehen sind." Letztlich sei auch immer die Eigenverantwortung der Beteiligten gefragt. „Man sollte sich zu Hause eine echte Arbeitsumgebung schaffen und sich genau so vorbereiten, wie man es auch beim Gang ins bbz machen würde."

Das Feedback für die neuen digitalen Methoden falle bisher absolut positiv aus, ordnet bbz-Weiterbildungsreferentin Claudia Bügeler ein. Entscheidend sei es, trotz der räumlichen Distanz ein gewisses Maß an Nähe zu schaffen. Unerlässlich dafür: das technische Grundverständnis. „Man muss sich in Ruhe damit auseinandersetzen, wie man mit Mikrofon, Kamera, Bildschirm-Teilen, Freischaltungen, Lautstärkereglern, dem Hochladen von Dateien etc. umgeht, wie der Zugang zum VC funktioniert und welche Bedeutung die Fachbegriffe im digitalen Unterricht haben. Das ist Fleißarbeit, keine Frage. Aber es lohnt sich." Nähe schaffe man vor allem durch Verbindlichkeit und Verlässlichkeit, eine eindeutige Ansprache und klare Vereinbarungen bzw. Strukturen. „Beim Kameraeinsatz hilft auch das Gefühl, dass man den anderen direkt anschaut. Das kann man zum Beispiel durch einen Teleprompter erreichen."

Klar sei auch, dass der Umstieg nicht von einem auf den anderen Tag ohne Probleme gelingen könne: „Es ist ein Prozess, der noch einige Zeit andauern wird." Besonders erfreulich: Sowohl die Kursteilnehmer als auch die Dozenten legten eine große Fehlertoleranz an den Tag. „So fällt es viel leichter, sich im neuen Umfeld einzufinden, konsequent dazuzulernen und die Abläufe zu optimieren." Komplex und schwierig sei hingegen die Frage der Ergebnissicherung. „Aus meiner persönlichen Sicht wird es nur gelingen, wenn man den Teilnehmern eine Selbsttestmöglichkeit zur Verfügung stellt, mit der sie schnell und zeitnah eine Einschätzung zu ihren Leistungen erhalten." Bei den Situationsaufgaben im Bereich der höheren Berufsbildung sei die Erstellung eines Tests eine weitere Herausforderung. „Da auch die handschriftliche Bearbeitung der Fragen ein Bestandteil der Prüfungsvorbereitung ist, probieren wir zurzeit noch aus, wie wir diesen Aspekt berücksichtigen und realisieren können."

Das bbz hat in Online-Schulungen investiert und wird diesen Weg weiter beschreiten. Staatliche Unterstützungsangebote gibt es in diesem Bereich nicht. Inzwischen sind 15 Dozenten zum Online-Trainer (IHK) ausgebildet. „Auch dieser Prozess ist noch nicht abgeschlossen", erklärt Claudia Bügeler. Man befinde sich in der Planung der nächsten internen Schulungsangebote und freue sich auf weitere „Mitstreiter". Letztendlich habe sich die Investition amortisiert, und das bbz habe (Stand: März) bereits mehr als 600 Online-Veranstaltungen durchgeführt. Dadurch sei es gelungen, das Bildungsangebot und die Wissensvermittlung aufrechtzuerhalten, sodass die Teilnehmer planmäßig ihre Prüfungen ablegen konnten. ■

Diesen Bericht finden Sie auch unter www.ihk-siegen.de, Seiten-ID 3844.

Claudia Bügeler, Weiterbildungsreferentin des bbz, ist froh darüber, wie offen die Dozenten und Teilnehmer mit den modernen Lehrmethoden umgehen.

„DOPSYS“

Den Durchblick gewinnen

Bei Kunden und Klienten Übersichtlichkeit schaffen und sie ganzheitlich mit Sinn und Verstand beraten – das ist die Aufgabe, der sich Klaus Schlechtinger seit den Anfängen seiner beruflichen Selbstständigkeit im Jahr 1981 verschrieben hat. „Oftmals erlebe ich die Situation, dass Privatpersonen oder Firmenvertreter in ihrem Versicherungsportfolio die Struktur verloren haben. Die Ordner werden dicker – und es entstehen Chaos und Verwirrung“, betont der Leiter der Provinzial Geschäftsstelle – Schlechtinger OHG aus Wenden. Mit seinem Konzept „DOPSYS – Die Durchblickmethode“ hat er eine Lösung entwickelt, die bereits zahlreichen Betrieben die Situation erleichterte.

Text: Patrick Kohlberger | Fotos: Heiner Morgenthal

» Der zunächst kryptisch anmutende Name steht als Abkürzung für „Darstellungsoptimiertes System“. Dahinter steckt das Streben, Kunden in unterschiedlichen Wirtschafts- oder Lebenslagen den Weg in eine finanziell gesunde Zukunft zu ebnen. „Das Leben verändert sich ständig“, erklärt der Sauerländer Unternehmer. Menschen heirateten, bekämen Kinder, bauten Häuser, tätigten Anschaffungen und planten die Absicherung im Alter. Firmen wüchsen, expandierten in neue

Klaus Schlechtinger und seine beiden Töchter bilden ein erfolgreiches Trio in der Geschäftsstellenleitung.

Märkte, bauten zusätzliche Hallen, investierten in Maschinen oder stellten neue Mitarbeiter ein. „All diese Dinge haben Auswirkungen auf die jeweilige Risikosituation und den entsprechenden Versicherungsbedarf. Man sollte neue Policen und Verträge abschließen, andere hingegen kündigen. Da stößt man schnell an seine Grenzen."

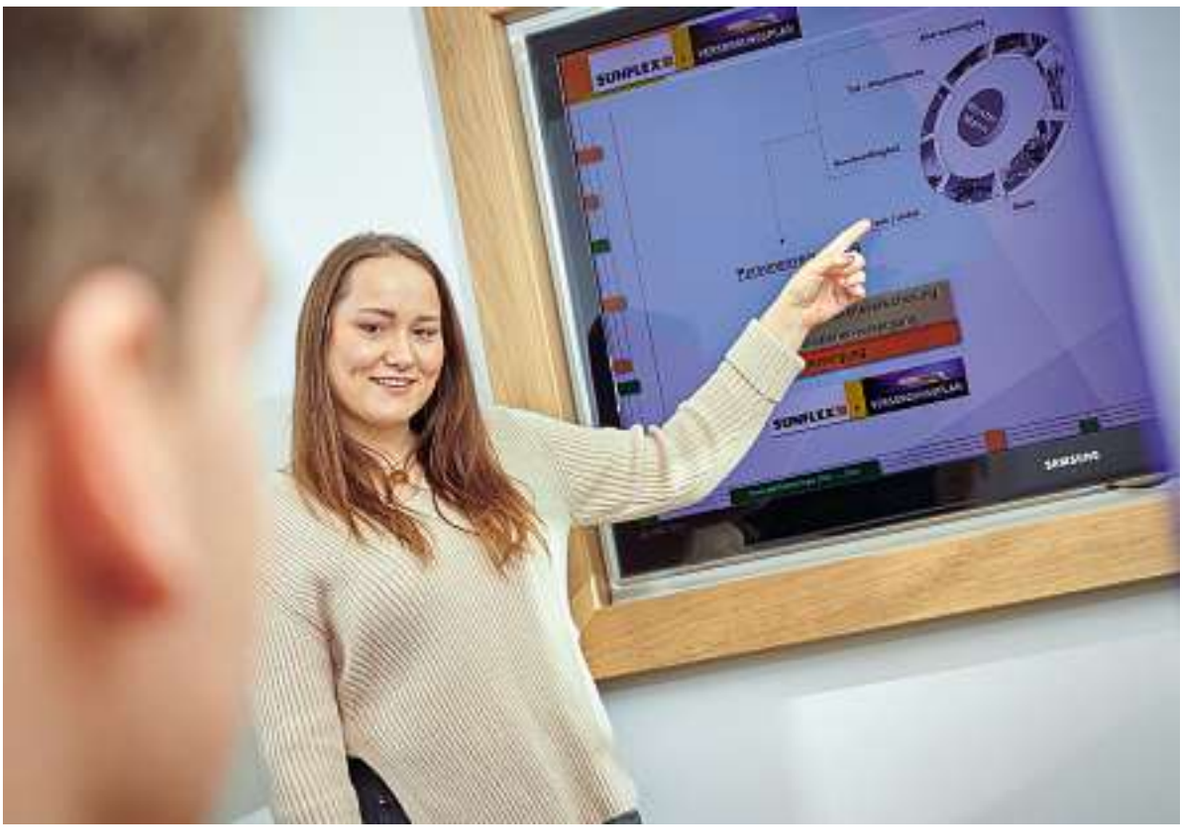
Genau an diesem Punkt setzt Klaus Schlechtinger an, indem er seine Kunden individuell berät und ihnen eine schnelle, nachhaltige Reduktion der Komplexität ermöglicht. Nach einigem Tüfteln setzte er sich ein klares Ziel: Auf einem einzigen Blatt soll jeder Auftraggeber seinen gesamten Versicherungsschutz und alle zentralen Informationen gebündelt vorfinden können. Diese Idee sollte schließlich der Auftakt für „DOPSYS" sein. Was für den Kunden in eine erhebliche Energieersparnis münden soll, verlangt dem Experten und seinem Team jeweils eine ganze Menge Akribie ab: „Wir fragen die aktuellen Risiken ab und bestimmen diese, um anschließend zu schauen, ob tatsächlich ein optimaler Versicherungsschutz vorliegt. Es gilt, Policen und Verträge zu sichten, das Kleingedruckte zu lesen, Unterversicherungen oder Doppelversicherungen aufzudecken etc."

Diese Fleißarbeit könne bei größeren Unternehmen auch schon mal einige Wochen dauern. Am Ende bestehe dann aber Klarheit. Alle Versicherungen seien auf nur einem DIN-A3-Blatt aufgeführt – von sämtlichen Teilbeträgen bis hin zur kumulierten Ablaufleistung. „Ändern sich in der Folge Risiken, fällt eines weg oder kommt eines hinzu, kann man schnell und einfach ohne großes Ordnerwälzen reagieren", verdeutlicht Schlechtinger. In der Regel sei es nach Umsetzen der Durchblick-Methode möglich, alle wichtigen Inhalte mit der Geschäftsführung der jeweiligen Firma innerhalb von 90 Minuten in Gänze zu besprechen. „Wir digitalisieren alle Unterlagen, übernehmen die komplette Verwaltung und entlasten den Kunden in jeglichen Belangen."

Aus seiner Erfahrung weiß der Fachmann auch von schweren persönlichen Schicksalen seiner Kunden zu berichten. „Gerade bei familiengeführten Firmen greift die betriebliche Versorgung häufig in den privaten Bereich hinein", schildert er. Unter anderem erinnert er sich an den tragischen Fall eines jungen Unternehmers und Familienvaters, der schwer erkrankte und eine niederschmetternde Diagnose erhielt. Schlechtinger erarbeitete eine passende Personenversorgung, die der Familie schließlich zumindest die finanziellen Sorgen nahm. „Den seelischen Schmerz und das Leid kann niemand wegversichern. Ich selbst bin von Fällen wie diesem auch persönlich sehr betroffen. Aber wir können wenigstens dazu beitragen, dass nicht noch existenzielle Geldnöte hinzukommen."

Zu den langjährigen Kunden zählt seit nunmehr zehn Jahren auch die Röpa Römer-Metallbau GmbH aus Drolshagen. „Wir sind seinerzeit eher zufällig an die Agentur Schlechtinger herangetreten", blickt Geschäftsführer Volker Römer zurück. Zuvor habe das Unternehmen mit einem anderen Anbieter zusammengearbeitet. „Dieser hat dann aber damit begonnen, die einzelnen Versicherungen zu makeln. Da wollten wir nicht mitgehen. Uns war und ist es wichtig, möglichst alle Versicherungen in einem Haus zu wissen."

Das von Klaus Schlechtinger und seinem Team entwickelte Konzept habe durch Übersichtlichkeit, inhaltliche Stringenz und maximale Transparenz überzeugt. „Unsere Gründe, die Kooperation einzugehen, lagen klar auf der Hand", verdeutlicht Römer. Für den 75 Mitarbeiter starken Betrieb, der Raumcontainer unterschiedlicher Art fertigt, gelte vor allem die Maxime, den Überblick zu bewahren und auf Unwägbarkeiten je-



Eine fundierte Beratung ist bei der „DOPSYS"-Methode eminent wichtig.

derzeit schnell und konsequent reagieren zu können. „Einen einlaminierten A3-Bogen zu bekommen, der alle Werte, Prämien und weiteren relevanten Daten in komprimierter Form dokumentiert, ist für uns genau der richtige Ansatz."

Die Firmenleitung zielt darauf ab, ein breites Portfolio an Versicherungen zu verwalten: „Der erste große Bestandteil ist unsere Industriepolice." Darin enthalten seien alle relevanten Inhalte in Bezug auf Themen wie Gebäudeversicherungen, BU, Betriebs- und Produkthaftpflicht oder die Umwelthaftpflichtversicherung. Einen weiteren Eckpfeiler markiere das KFZ-Segment. Dabei seien etwa mögliche Unfallszenarien mit dem Gabelstapler einzubeziehen. „Wenn dieser beim Ent- oder Beladen einen Lkw beschädigt, muss man entsprechend vorbereitet sein." Genauso wichtig sei es, die über den Röpa-Versorgungsplan abgewickelten Lebensversicherungen bzw. Betriebsrenten der Beschäftigten und viele weitere Versicherungen zu beachten. „Insgesamt kommt da schon eine ganze Menge an Unterlagen zusammen", schildert Römer.

Die Arbeit mit „DOPSYS" habe von Beginn an ganz erheblich dabei geholfen, die Masse an – zumeist noch in Papierform vorliegenden – Dokumenten zu digitalisieren, komprimieren und ordnen. Klaus Schlechtinger komme noch heute jährlich auf das Unternehmen zu, um in persönlichen Gesprächen zu erörtern, an welchen Stellen die Röpa Römer-Metallbau GmbH Modifizierungen umsetzen könnte. Dies trifft zum Beispiel hin und wieder auf den Maschinenpark des Unternehmens zu. Für Volker Römer ist vor allem der Aspekt der Transparenz ganz entscheidend: „Wir können uns jederzeit mit einem PIN in ‚DOPSYS' einwählen und auf einen Blick den neuesten Stand in Erfahrung bringen. So holen wir uns die Informationen mit einem Klick direkt ins Büro – digital und ohne Umwege."

Die erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Agentur Schlechtinger habe die Firma letztlich auch dazu motiviert, den bereits eingeschlagenen Weg der internen Digitalisierung noch weiter voranzutreiben. „Grundsätzlich wollen wir ein weitgehend papierloses Büro erreichen – allein schon aus umwelttechnischen Gründen und wegen unseres Archivs, das ansonsten irgendwann seine Kapazitätsgrenzen erreichen würde." Zwar sei es in dem einen oder anderen Fall nach wie vor wichtig, ein Dokument tatsächlich in den Händen halten zu können. Die Anzahl der Aktenordner habe man aber bereits merklich reduziert. Angebote, Auftragsbestätigungen und Rechnungen wickle das Unternehmen ohnehin bereits seit längerer Zeit rein digital ab. ■

Übergang gesichert

„Was wir leisten, ist digitale Handarbeit. Dafür braucht es trotz allen technologischen Fortschritts vor allem die Expertise qualifizierter Fachkräfte", beschreibt Klaus Schlechtinger. Sein inzwischen auf 14 Mitarbeiter angewachsenes Team, dem zurzeit drei Auszubildende angehören, sei darauf bedacht, sich regelmäßig weiterzubilden, um immer auf dem neuesten Stand zu bleiben. Besonders froh ist der Geschäftsführer darüber, dass die Zukunft seines Versicherungsbüros bereits jetzt gesichert ist. Seine Töchter Melina Schlechtinger (27) und Elena Simon (25) gehören nach Ausbildung und abgeschlossenem Studium zum Bachelor of Science (Versicherungswesen) an der TH Köln seit Januar dieses Jahres der Geschäftsstellenleitung des Versicherungsbüros an. Auch Sohn Nicolas Schlechtinger (20) ist bereits im elterlichen Unternehmen aktiv. Ausführliche Informationen zum Geschäftskonzept und zu den Referenzen finden Interessierte unter www.dopsys.de.

Diesen Bericht finden Sie auch unter www.ihk-siegen.de, Seiten-ID 3842.

VIA Oberflächentechnik GmbH

Erfolgreich durch Kooperation

Als privat organisierte und gänzlich freiwillige Kooperation mittelständischer Firmen hat sich der „Verbund Innovativer Automobilzulieferer" (VIA) längst im wirtschaftlichen Geschehen Südwestfalens und weit darüber hinaus etabliert. Der Zusammenschluss datiert aus dem Jahr 1993 und geht auf einen Unternehmerstammtisch zurück. Alle Partner haben sich dabei einem Ziel verschrieben: notwendige, nicht zu ihrem eigenen Kerngeschäft, der Blechumformung bzw. der Herstellung von Baugruppen aus Blechteilen, gehörende Tätigkeiten in Kompetenzzentren auszulagern.
Über die Dekaden hinweg hat sich diese Form der Kooperation als sehr fruchtbar für alle beteiligten Partner erwiesen, und es sind mehrere gemeinsame Unternehmen entstanden – als erstes die VIA Oberflächentechnik GmbH, die einen sehr erfolgreichen Weg einzuschlagen vermochte.

Text: Patrick Kohlberger | Fotos: Carsten Schmale

Die Chronologie des inzwischen 180 Mitarbeiter starken Unternehmens begann im April 1996 im Lennestädter Ortsteil Elspe. Der Fokus lag von Anfang an auf den Bereichen Gleit- und Handschleifen. „Damals allerdings noch in deutlich kleinerem Rahmen als heute. Die Belegschaft zählte seinerzeit drei Beschäftigte", erinnert Werner Schmidt, der gemeinsam mit Kai Lechner die Geschäftsführung innehat.

Zugleich ordnet er die Historie in die Gesamtentwicklung des VIA-Verbunds ein. Rasch habe sich die VIA Consult (technisch-wirtschaftliche Unternehmensberatung) als Profitcenter – und seit 2000 als Ausgründung – einen Namen gemacht und zu einer der führenden Mittelstandsberatungen in Südwestfalen entwickelt. Der bis dato letzte Baustein war die Gründung der VIA Beteiligung GmbH im Jahr 2018. Mit ihr wollen die Gesellschafter erfolgreiche Unternehmen in der Region übernehmen, die keine Nachfolge finden können oder die Wagniskapital für Wachstum benötigen.

Doch zurück zur VIA Oberflächentechnik GmbH: Das Team hat sein Leistungsportfolio im Laufe der vergangenen 25 Jahre sukzessiv erweitert und ist heute europaweit führend. Wichtige Eckpfeiler markieren nach wie vor das Gleitschleifen und das Kugelpolieren. In den Bearbeitungsverfahren werden die Werkstücke gemeinsam mit Schleif- oder Polierkörpern in eine Relativbewegung zueinander gebracht, in sogenannten Rundvibratoren oder Durchlaufanlagen bearbeitet und dabei entgratet und entölt. Den neuesten Standards entsprechende Maschinen gewähren ein Höchstmaß an Zuverlässigkeit.

Gleiches gilt für den Bereich des Entfettens, für den moderne Großkammeranlagen zur Verfügung stehen. Die hohen Ansprüche, die beim Feinreinigen gelten, kann das Unternehmen ebenfalls erfüllen. Hierfür haben die Verantwortlichen in eine große Halle, einen vollwertigen Sauber- und Reinraum sowie ein zeitgemäßes Sauberkeitslabor investiert. Abgerundet wird das Portfolio der VIA Oberflächentechnik GmbH durch einen umfänglichen Logistik-Service. Die Mitarbeiter kontrollieren – je nach Wunsch manuell oder maschinell – die Ware und wickeln den Endversand zum Direktkunden ab. Pro Tag verbucht die Firma einen Umschlag von rund 600 t Material. Dies entspricht der Bewegung von 2.200 Behältnissen und der Abfertigung von 60 Lkw – beeindruckende Zahlen, die die Sauerländer nicht zuletzt durch ihren eigenen Fuhrpark erzielen können. Die komplette Arbeit ist zudem an den Standards des zertifizierten Qualitäts- sowie Energiemanagementsystems ausgerichtet.

Auch räumlich hat sich das Unternehmen stetig weiterentwickelt. Nachdem man in Elspe auf einer Fläche von etwa 350 m² begonnen und diese einige Zeit später verdoppelt hatte, folgte schließlich der Umzug an den heutigen Standort Grevenbrück. Rund um die Jahrtausendwende nahm die Führungsriege Gespräche mit der Stadt Lennestadt auf. Diese war seinerzeit auf der Suche nach alternativen Gewerbeflächen. Für die VIA Oberflächentechnik GmbH erwies sich eine Industriebrache, auf dessen Areal zuvor eine Chemiefabrik ansässig war, als geeignet. „Der Standort galt zwar damals als echter Schandfleck und musste erst einmal grundlegend saniert werden, aber als das alles erledigt war, konnten wir hier durchstarten", blickt Kai Lechner zurück.

Die Verlegung des Firmensitzes ermöglichte die genannte Erweiterung des Leistungsspektrums um den Bereich Entfettung und sorgte allein aus Platzgründen für ganz neue Chancen. So hat das Unternehmen seine Produktionsfläche mit dem Umzug

Die beiden Geschäftsführer Werner Schmidt (l.) und Kai Lechner sehen den kommenden Herausforderungen positiv entgegen.

Die manuelle Überprüfung der Artikel ist ein wichtiger Baustein in den Arbeitsabläufen der VIA Oberflächentechnik GmbH.

im Jahr 2002 auf einen Schlag verzehnfacht. Im Jahr 2005 wurde dann das Tochterunterunternehmen „VIA TOP" im polnischen Środa Śląska gegründet. Dieses hat sich auf die Bereiche Gleitschleifen und Entfetten spezialisiert und ist erfolgreich unterwegs. Ab dem laufenden Jahr wird die „VIA TOP" auch in Polen das Feinreinigen anbieten. Sie ist damit der erste entsprechende Dienstleister im Land.

Die Umsatzentwicklung in Lennestadt-Grevenbrück indes durchlief in den Jahren 2008/2009, der Phase der Weltwirtschaftskrise, ein leichtes Tief, bevor es in der Folge wieder bergauf ging. Inhaltlich hat sich der Betrieb bewusst den Geschehnissen auf dem Weltmarkt angepasst, um sich langfristig behaupten zu können. „In der Automobilindustrie hat sich ein Trend ganz besonders durchgesetzt: Die Kunden fordern definierte Sauberkeitszustände auf höchstem Niveau", verdeutlicht Werner Schmidt. Es habe sich immer deutlicher eine Miniaturisierung entwickelt. „Die zu verbauenden Komponenten sollen immer kleiner, zugleich aber auch immer leistungsfähiger werden."
Dieser Tendenz hat VIA Rechnung getragen – mit der 2011 realisierten Errichtung des Feinreinigungszentrums, das weit über erforderliche Standards hinausgeht und eine Reinigung bis hin zu metallischen Partikeln um 100 µm ermöglicht. Wenig später reagierten die Sauerländer auf die inzwischen wieder konstant positive Umsatzentwicklung, indem sie in Drolshagen ihr drittes Werk auf einer Hallenfläche von rund 4.000 m² eröffneten. Auch die VIA TOP in Polen wurde mittlerweile deutlich ausgebaut.

Die Corona-Pandemie hat sich indes ab dem Frühjahr des letzten Jahres merklich in den Geschäftsbüchern der Grevenbrücker niedergeschlagen. „Im April 2020 haben die europäischen Automobilhersteller nahezu kein einziges Fahrzeug hergestellt", bringt es Kai Lechner auf den Punkt. Innerhalb weniger Tage habe die Schlüsselbranche mit ihren fünf bis sechs Mio. Arbeitsplätzen in der kompletten deutschen Lieferkette von Stahl und Chemie bis hin zu hiervon abhängigen Ingenieurbüros und dem Handel stillgestanden.

In der gesamten Branche sei ein durchschnittlicher Umsatzverlust von 20 % zu beklagen gewesen. Weltweit habe die Zahl der Pkw-Neuzulassungen 2020 um circa 17 % gegenüber dem Vorjahr abgenommen. Eine Erholung der Wirtschaft werde frühestens 2022 eintreten. „Wir selbst mussten zwar zu keiner Zeit gänzlich den Betrieb einstellen, aber die Auswirkungen auf dem Markt waren natürlich sehr stark zu spüren – auch für uns", erklärt Werner Schmidt. Insgesamt aber habe die VIA Oberflächentechnik GmbH die COVID-19-Krise bisher gut überstanden – auch durch die konsequente Umsetzung notwendiger Kapazitätsanpassungen. Letztlich sei es gelungen, das Jahr positiv abzuschließen. ■

Diesen Bericht finden Sie auch unter www.ihk-siegen.de, Seiten-ID 3843.

VIA – Verbund Innovativer Automobilzulieferer

Die Partnerunternehmen des Verbunds Innovativer Automobilzulieferer, unter dessen Dach 1996 auch die VIA Oberflächentechnik GmbH entstanden ist, beschäftigen heute insgesamt 17.000 Arbeitnehmer, davon rund 5.000 in Südwestfalen. Der Verbund ist grundsätzlich offen für neue Mitglieder. Jedes Gemeinschaftsunternehmen bietet spezialisierte Dienstleistungen an. Dadurch können sich alle VIA-Partner auf ihre jeweiligen Kerngeschäfte konzentrieren. Neben der Gründung von Gemeinschaftsbetrieben und dem regelmäßigen Informationsaustausch untereinander nehmen auch gemeinsame Aktivitäten eine wichtige Rolle ein – von Weiterbildungen über Projekte, etwa zur Fachkräftesicherung, bis hin zu konzertierten Messeauftritten.

SiFit

Betriebssport als Win-win-Faktor

Fit zu bleiben oder zu werden, ist gerade in mental belastenden und physisch anstrengenden Zeiten eine eminent wichtige Aufgabe. Wie man seine persönlichen Ziele bestmöglich erreicht, weiß Sonja Ising aus Erfahrung. Die ausgebildete Erzieherin und zertifizierte Tanzpädagogin hat sich unter dem Namen „SiFit" freiberuflich selbstständig gemacht. Sie bietet verschiedenste Workout- und Fitnessprogramme für private und geschäftliche Kunden. Ihr Credo: „Wer sich körperlich und geistig wohlfühlt, tut sich selbst etwas Gutes und wird auch im Berufsleben davon profitieren."

Text: Patrick Kohlberger | Fotos: Sonja Ising

Sonja Ising steht mit ihrem Angebot für Begeisterung und Freude am Sport.

Mit ihrer Arbeit orientiert sich die Freudenbergerin an den Grundsätzen des Betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM). Dieses nehme gerade in Zeiten der Corona-Pandemie und der Kontaktbeschränkungen immer mehr an Bedeutung zu, betont sie. Zahlreiche Menschen hätten tendenziell weniger Zeit und Gelegenheiten, ihrem Lieblingssport mit Freunden nachzugehen. „Für sich allein haben manche einfach weniger Motivation, ihren inneren Schweinehund zu überwinden. Zudem verschwimmt der Arbeitsalltag aufgrund von Homeoffice-Lösungen sukzessiv mit der Freizeit. Dadurch wird man immer bequemer." Wenn soziale Kontakte fehlten und Sport in der großen Gemeinschaft nicht mehr möglich sei, gehe es darum, bewusst gegenzusteuern. „Und das ist mit ganz einfachen Mitteln umsetzbar", ermutigt sie.

2019 hat sie einen neuen Trend für sich entdeckt – das sogenannte „SUP-Pilates". Die Abkürzung „SUP" steht für die immer beliebter werdende Wassersportart Stand-Up-Paddling, bei der man aufrecht auf einem schwimmfähigen Board steht und sich mit einem Stechpaddel fortbewegt. Verbunden mit dem Ganzkörper-Training Pilates ergibt sich eine sehr effiziente Möglichkeit, Fitness und Entspannung zu kombinieren. „Das Board ersetzt die Matte", erklärt Sonja Ising. „Man muss neben den gewöhnlichen Übungen eben noch besonders darauf achten, die Balance zu halten und die Instabilität, die durch das Wasser entsteht, auszugleichen. Der Trainingseffekt ist groß, und vor allem kommt auch der Spaß nicht zu kurz." Erste Kurse, die als Testlauf auf der Bigge stattfanden, stießen bei den Teilnehmern auf große Resonanz. Im Jahr 2020 gab es dann eine komplette Sommersaison, teilweise mit jeweils zwei Kursen direkt nacheinander – mitunter sogar mit Extraeinheiten an den Wochenenden.

Die stetig steigende Nachfrage sorgte schließlich dafür, dass sich die Siegerländerin dazu entschloss, neben den Privatkursen noch eine weitere Option anzubieten – den Betriebssport. Diesem Thema hat sie sich in den letzten Monaten vermehrt verschrieben. Ein wichtiger Bestandteil dabei ganz allgemein: die Suche nach neuen, modernen Wegen, um körperliche Aktivität im Outdoor-Bereich und gesellschaftliches Miteinander – soweit unter Corona-Bedingungen realisierbar – zu verzahnen. „Das hat aufgrund der etwas gemäßigteren pandemischen Entwicklung und der guten Wetterbedingungen im letzten Sommer durch das Stand-Up-Paddling auch sehr gut funktioniert." Für viele Arbeitnehmer habe das Mitwirken an dem Angebot eine willkommene Abwechslung in den schweren Zeiten der Kontaktbeschränkungen dargestellt. „Es ist einfach ein Lichtblick, wenn man – unter Berücksichtigung des notwendigen Abstands – den sozialen Austausch mit anderen Menschen pflegen kann. Das tut der Seele unheimlich gut."

Das entsprechende Konzept für den Betriebssport auf dem Wasser hat Sonja Ising von Beginn an mit ihrem Kooperationspartner „Bigge Elements" umgesetzt. Zehn Teilnehmer waren pro Kurs zugelassen. Auch in diesem Jahr soll das Angebot, sofern politisch erlaubt, wieder zur Verfügung stehen. Der Start der regulären Sommersaison für die Privatkurse ist für Mitte Mai geplant. Jede Einheit dauert 90 Minuten. „Ich bin natürlich von den Entscheidungen der Regierung abhängig, stehe aber selbst auf jeden Fall schon in den Startlöchern und bin voller Tatendrang", unterstreicht die agile Unternehmerin. Voller Vorfreude blickt sie auch bereits auf das ebenfalls für Mai vorgesehene „Fitness-Camp Biggesee", ein Drei-Tage-Erlebnis mit Sport und Geselligkeit, voraus. Ein weiteres Projekt ist der „Fitness Power Day", der Ende Februar erst einmal online getestet wurde. Er vereint vier bekannte Fitness-Coaches aus der Region und bietet Teilnehmern aus allen Bereichen die Möglichkeit, sich auszuprobieren und Neues kennenzulernen. Perspektivisch soll das Ganze als Outdoor-Tagesevent stattfinden.

Gemeinsam fällt vieles leichter: Die Fitnesskurse erfreuen sich großer Beliebtheit.

Aber auch in der ausgehenden kalten Jahreszeit bietet Sonja Ising diverse Optionen für alle Sportinteressierten an. Dazu zählen beispielsweise individualisierbare Online-Workouts via Zoom. Hier können Firmen Komplettpakete mit thematischen Schwerpunkten auswählen. „Ganz hoch im Kurs sind Mobilitäts-Einheiten, mit denen man nach getaner Arbeit im Homeoffice ein bisschen Bewegung bekommt. Aber es gilt auch, die allgemeine Fitness aufrechtzuerhalten", erklärt die Expertin. Bei entsprechenden Entspannungseinheiten könnten die Teilnehmer mit sanfter Musik abschalten und den Tag ausklingen lassen. Jedes Unternehmen habe dabei die Chance, die spezifischen Bedürfnisse seiner Beschäftigten zum Ausdruck zu bringen. Sonja Ising erarbeitet anschließend im Dialog mit dem jeweiligen Betrieb ein passendes Konzept, das den Wünschen und Vorstellungen entspricht.

Sobald es die Witterung und die Corona-Situation in den kommenden Wochen und Monaten wieder erlauben, möchte die Fitness-Expertin auch wieder Betriebssport in kleinerer Event-Form umsetzen. „Natürlich muss dabei nicht alles auf dem SUP-Board stattfinden", berichtet Ising augenzwinkernd. Dank der Kooperation mit „Bigge Elements" sei ein breites Portfolio zu realisieren – vom Bogenschießen bis hin zu Entdeckungstouren mit dem Kanu. Freilich sei zum jetzigen Zeitpunkt nicht abzusehen, in welchem Umfang und in welcher Frequenz die Gruppenevents im Angesicht der COVID-19-Lage stattfinden können.

Nach der Pandemie soll es dann deutlich mehr Teamevents geben. „Dann können zum Beispiel ganze Abteilungen einen gemeinsamen Ausflug unternehmen und in ungezwungener, lockerer Atmosphäre das Miteinander stärken." Im Besonderen denkt Sonja Ising dabei an die Zeit rund um den Ausbildungsstart im Spätsommer. Gerade für junge Menschen, die gerade den Übergang von der Schule ins Berufsleben meisterten, gelte es, möglichst schnell im Unternehmen anzukommen. Gemeinsame Aktivitäten mit den Kollegen seien dafür prädestiniert. Für den Arbeitgeber gingen Angebote wie dieses ebenfalls mit einem bedeutenden Benefit einher. „Man sichert die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter, erhöht die Motivation und Identifikation mit dem Unternehmen, kann durch Reduktion der Krankheitstage Kosten senken und steigert die Produktivität sowie die Qualität der Arbeitsleistung." ■

Betriebssport bietet Vorteile für alle Beteiligten

Zu den Institutionen, mit denen Sonja Ising bereits erfolgreich zusammengearbeitet hat, gehört die Sparkasse Siegen. Mitarbeiterin Katja Franz unterstreicht mit Blick auf die bisherigen Erfahrungen: „Die Angebote laden zum Mitmachen ein. Es ist nicht nur das Sportprogramm; auch die Art und Weise, wie Sonja Ising alles rüberbringt, ist einfach toll – ein echtes Allroundpaket. Das ist die moderne Form des Betriebssports." Antje Zeeden, die mit ihrem Team von der Kreisverwaltung Siegen mitgemacht hat, stimmt zu und ergänzt: „Sie gab uns bei guter Musik den Kick, uns richtig anzustrengen. So gut sind wir schon lange nicht mehr ins Wochenende gekommen." Unterstützung erhält Sonja Ising durch die Firma Marco Maribello Entertainment, die unter anderem Fotos und Videos anfertigt, aber auch bei den Events für die Technik verantwortlich ist. Weitere Informationen zum Gesamtkonzept findet man unter www.sifit.de. Unternehmen, die sich für Betriebssportangebote jedweder Art interessieren, können sich jederzeit an Sonja Ising wenden.

Diesen Bericht finden Sie auch unter www.ihk-siegen.de, Seiten-ID 3845.

„Lesen Sie täglich
alles Wichtige zu
Wirtschaft und Politik
in der Region.

Print & Digital.“

Image: © baranq / Shutterstock.com

Lesen Sie jetzt
2 Wochen kostenfrei
Ihre Siegener Zeitung.

Als Print-Ausgabe
oder digital als
E-Paper.

Bestellen Sie jetzt unter:
probeabo.siegener-zeitung.de . vertrieb@siegener-zeitung.de . 0271 5940-8

Siegener Zeitung

Gut zu wissen.

Restaurant Swagat

Ein Gruß aus der Moghul-Küche

Das Wort „Swagat" bedeutet „Herzlich willkommen" auf Nepali und Hindi, wird aber in Indien von jedem verstanden, erklärt Amanpreet Singh Waraich – ganz egal, in welcher der mehr als 100 Sprachen Indiens man sich zu Hause fühlt. „Das wollten wir mit diesem Namen transportieren: Bei uns ist jeder Mensch willkommen", betont der Inhaber und Geschäftsführer des indischen Restaurants Swagat in der Siegener Sandstraße. Serviert werden seit Juni 2018 Köstlichkeiten der sogenannten Moghul-Küche aus Nordindien: Frische Kräuter und Gewürze wie Koriander, Kurkuma und Kreuzkümmel treffen hier auf exotisches Gemüse und Obst wie Okra, indische Kürbisse und Mango, duftendes Naan-Brot, cremige Currys und Grillspezialitäten aus dem Tandoori-Ofen.

Text: Christina Spill | Fotos: Sascha Müller-Harmsen

Mit seinem zweiten Restaurant in Siegen – das Namaste India ist seit 2007 fester Bestandteil der Gastronomie in der Oberstadt – wollte Amanpreet Singh Waraich für mehr Sichtbarkeit sorgen: „Die Oberstadt ist schon ein bisschen abgelegen, auch wenn uns Alteingesessene natürlich kennen. Hier unten sind wir von der Hauptstraße aus gut zu sehen, viele Reisende kommen vom Bahnhof rüber zu uns, und es ist ein etwas jüngeres Publikum, das im Schnitt auch länger bleibt." Die Speisekarte ähnelt der im Namaste India, aber: „Wir wollten trotzdem eine leicht andere geschmackliche Note setzen. Im Swagat bereiten wir zum Beispiel sehr viel mehr mit Kokosmilch zu." Im hellen Gastraum stehen curryfarbene Stühle für die Gäste bereit. Eigentlich können hier 95 Plätze besetzt werden. Aufgrund der Corona-Beschränkungen stehen derzeit 40 Plätze zur Verfügung.

Von der Decke hängen kleine bunte Schirme, wie sie – natürlich im größeren Format – in Indien auf den Rücken von Elefanten zur Beschattung eingesetzt werden. Von den Wandbildern blicken Frauen in bunten Saris den Besuchern freundlich entgegen – eine Szene zeigt etwa die Bemalung mit Henna als Vorbereitung für ein besonderes Fest. Wenige Buddhafiguren sind im Gastraum verteilt, die Einrichtung spiegelt die warmen, unaufdringlichen Farben von Curry, Kurkuma und Pakora, dem frittierten Kichererbsenteig, wider. „Ein Gast hat mal gefragt, ob der Inhaber tatsächlich aus Indien stammt. Er hat sich gewundert, weil hier nicht alles schreiend bunt ist", erinnert sich Amanpreet Singh Waraich lächelnd. „Es stimmt, Inder lieben Farben, aber wir haben versucht, sie dezent einzusetzen."

In Europa sind vor allem Gerichte der nordindischen Küche verbreitet. Das liegt auch daran, dass in den 80er Jahren sehr viele Sikhs nach Europa, Nordamerika und Großbritannien auswanderten. Die Anhänger der im nordindischen Punjab gegründeten Religionsgemeinschaft brachten ihre Esskultur in den nach und nach entstehenden Restaurants dem europäischen Gaumen näher. Auch Singh Waraich ist Sikh – männliche Sikhs tragen den Nachnamen Singh (Löwe), Frauen den Nachnamen Kaur (Prinzessin). Die meisten der in aller Welt bekannten indischen Speisen sind auf die Küche der Moghulen zurückzuführen: Diese Küche entwickelte sich seit dem 16. Jahrhundert, als die Moghulen, ein muslimisches Herrschergeschlecht aus Mittelasien, große Teile des Landes regierten. Sie ließen sich hauptsächlich im Norden des Landes nieder und führten neue Speisen, neue Gewürze und neue Zubereitungsmethoden wie zum Beispiel das Kochen mit dem Tandoor ein. Den Tandoori-Ofen im Swagat hat Amanpreet Singh Waraich bei einem Großhändler aus Großbritannien gekauft. In dem aus Lehm gebauten Holzkohlenofen werden 24 Stunden lang marinierte Hähnchen, Enten und Garnelen zubereitet – so wird das Fleisch besonders aromatisch.

Auch die Gewürze bezieht der Geschäftsführer von britischen Großhändlern, weil so die Einhaltung europäischer Normen sichergestellt ist. Eine hohe Qualität der einzelnen Zutaten ist ihm wichtig, denn Kräuter und Gewürze sind nicht nur geschmacklich ausschlaggebend, sondern sollen auch eine gesundheitsfördernde Wirkung entfalten: Kurkuma, auch Gelbwurz genannt, hilft bei Verdauungsbeschwerden. Getrocknet und gemahlen gibt die Pflanze Curry-Gewürzmischungen die gelbliche Farbe. „Früher haben wir auch kleinere Wunden oder Kratzer mit dem Saft einer angeschnittenen Kurkuma-Wurzel bestrichen", unterstreicht der Gastronom. Bockshornklee belebt die Leber, Ingwer und Pfefferkörner unterstützen die Verdauung, Koriander beruhigt die Nerven. Die Wirkung von Anis, Nelken, Kardamom, Zimt und Co. kennt man in Deutschland vor allem aus der Weihnachtsbäckerei. Sie helfen in wohldosierten Mengen bei Verdauungsproblemen und wirken mitunter auch entzündungshemmend. Ein Teil des Gemüses, das im Swagat frisch zubereitet wird, stammt übrigens aus Italien: Dort haben sich viele indische Landwirte niedergelassen, die zum Beispiel in der Gegend um Bergamo oder auch auf Sizilien ähnliche klimatische Bedingungen vorfinden wie in ihrem Geburtsland.

Die indischen Spezialitäten kommen bei den Gästen traditionell sehr gut an.

Vegetarier kommen im Swagat voll auf ihre Kosten – mehr als die Hälfte der indischen Bevölkerung ernährt sich vegetarisch, und die Swagat-Speisekarte listet allein elf verschiedene Hauptgerichte auf, die ohne Fleisch auskommen. Zum Beispiel Aloo Channa Masala, Kichererbsen mit Kartoffeln in einer indischen Kräutersoße, ein Gemüse-Curry in pikanter Soße mit Tomaten, Paprika, Ingwer und Zwiebeln oder verschiedene Kreationen mit Paneer in der Hauptrolle, dem hausgemachten schnittfesten Frischkäse aus Kuhmilch. Vegane Varianten der meisten Speisen können jederzeit zubereitet werden; dann dient zum Beispiel Kokosmilch als Basis für Soßen und Pasten. Kleine Gäste können sich zum Beispiel mild gewürztes Ananas- oder Butter-Chicken schmecken lassen oder mit Pommes und Chicken Nuggets die „Auf-Nummer-sicher-Karte" ziehen – und falls mal Langeweile aufkommen sollte, stehen Buntstifte und Malbücher schon hinter der Theke bereit.

Auf wechselnde Mittagsangebote oder besondere Menüs zum Valentinstag, zu Weihnachten oder Silvester verzichtet das Team im Swagat mittlerweile bewusst. „Wir haben es wirklich versucht", berichtet Amanpreet Singh Waraich in gespielter Verzweiflung, und muss selbst lachen. „Aber der Siegerländer will sein Mango-Chicken, und zwar zu jeder Jahreszeit. Ich will damit sagen: Die meisten unserer Gäste bestellen ihre Lieb-

Gastronomie
Auf einen Blick

Indisches Restaurant Swagat
Sandstraße 38
57072 Siegen
Telefon: 0271 38456411
E-Mail: kontakt@swagat-siegen.de
Internet: www.swagat-siegen.de

Öffnungszeiten abseits von Corona:
Mittwoch bis Montag:
11 bis 14 Uhr und 17:30 bis 23 Uhr
Dienstags Ruhetag

Räumlichkeiten:
90 Plätze
Parkplätze hinter dem Haus

lingsgerichte immer und immer wieder, und das freut uns. Da braucht es keine speziellen Angebote. Wir nehmen es als Kompliment." Und im Laufe der Zeit hat schon so mancher Gast seine eigene Lieblingskreation ersonnen – Käse-Mango, warum nicht? „Unsere Köche kommen alle aus Indien, und sie verstehen ihren Job. Sie kommen meistens aus der Sterne-Gastronomie und müssen anspruchsvolle Prüfungen absolvieren, bevor sie für vier Jahre eine Arbeitserlaubnis erhalten. Sie zaubern problemlos ein leckeres Gericht aus den Lieblingszutaten unserer Gäste." Den Schärfegrad und die Intensität der Gewürze habe man in der Tat dem deutschen Geschmack etwas angepasst: Im Durchschnitt fällt alles etwas milder aus, und in der Speisekarte markieren rote Chilis die Gerichte, die etwas feuriger sind. Aber: „Jeder bekommt sein Essen so scharf, wie er oder sie es möchte." Auch ein Blick auf das Getränkeangebot lohnt sich: Hier stechen vor allem hausgemachte Limonaden, zum Beispiel mit Ingwer, Mango und Minze, Lassis (Joghurtgetränke), Chai (schwarzer Tee mit Milch und Gewürzen) und ein „Golden Latte" mit Kurkuma, aber auch indische Weine besonders hervor.

Amanpreet Singh Waraich wurde vom Lockdown im März 2020 in Indien überrascht – von heute auf morgen ging nichts mehr, alle Flüge wurden gestrichen. „Innerhalb von zwei Tagen stand die Rückholaktion, ich sollte am nächsten Morgen schon in Neu-Delhi an der deutschen Botschaft sein. Noch nie habe ich die Straßen und Städte so leer gesehen wie auf dieser Autofahrt von Punjab nach Neu-Delhi." Während der Fahrt sei er sehr angespannt gewesen. „Aber ab dem Moment, als ich in der Botschaft angekommen war, wusste ich: Jetzt wird alles gut. Weil sich jemand um uns kümmert." Ob er Heimweh nach Indien habe, wird er manchmal gefragt – aber Heimat, was ist das eigentlich für ihn? „Mit dem Wort ‚Heimat' tue ich mich schwer. Aber mein Zuhause ist schon lange hier in Deutschland. Wir sind gerne Teil dieser zivilisierten Gesellschaft, in die wir uns integriert haben. Es ist mir wichtig, das zu sagen."

Corona und der Lockdown gehen auch am Swagat nicht spurlos vorbei: Die sechs Angestellten in Küche und Service sind in Kurzarbeit, die Unsicherheit lässt sich nicht schönreden. Dennoch: Man spürt auch sehr viel Dankbarkeit, wenn der Restaurantinhaber über die Treue seiner Stammgäste spricht, und darüber, wie viel Solidarität ihm und seinem Team entgegengebracht wurde – besonders nach einer Rede Frank-Walter Steinmeiers, in der der Bundespräsident dazu aufrief, sein Lieblingslokal zu unterstützen. „Danach sind noch einmal spürbar mehr Menschen vorbeigekommen, um Gutscheine zu kaufen. Das hilft uns sehr." Und er betont: „Wir möchten unseren Gästen sagen, dass wir unser Essen mit genauso viel Liebe zubereiten wie vor der Pandemie; auch die Gewürze mischen wir genauso sorgfältig wie bisher – es ist weiterhin jeder herzlich willkommen!" Momentan arbeitet Singh Waraich an einer umweltfreundlichen Möglichkeit, Speisen zum Abholen bereitzustellen – in Mumbai und weiteren indischen Großstädten wird das Mittagessen für Büroangestellte in mehrteiligen Edelstahlbehältern, den sogenannten dabbas, transportiert. Die deutsche Entsprechung ist der Henkelmann. „Wir nutzen die Zeit, um ein eigenes System zu entwickeln – das wäre eine gute Sache, um Verpackungsmüll zu reduzieren." ■

Diesen Bericht finden Sie auch unter www.ihk-siegen.de, Seiten-ID 3840.

Die Besucher können sich im Restaurant Swagat an einer hellen und bunten Inneneinrichtung erfreuen.

Commerzbank Siegen

Gut durch die Corona-Krise gekommen

Trotz vieler Herausforderungen infolge der Corona-Pandemie zieht die Commerzbank Siegen für das vergangene Jahr eine positive Bilanz. 2020 stand vor allem die Unterstützung der Unternehmer- und Firmenkunden im Fokus. „Als Hausbank pflegen wir zu vielen unserer Kunden langjährige Beziehungen. Dadurch kennen wir ihre Geschäftsmodelle gut und konnten sie schnell unterstützen", berichtet Standortleiter Stefan Buchholz, verantwortlich für das Firmenkundengeschäft in der Region. Insgesamt hat die Commerzbank bundesweit 7,7 Mrd. € KfW-Corona-Kredite bereitgestellt, davon 43 Mio. € in der Siegener Region.

Der Trend zur Digitalisierung wurde durch Corona noch einmal beschleunigt. „Viele Firmen haben sich stärker mit dem Thema beschäftigt und erledigen immer mehr Finanzgeschäfte digital", erklärt Buchholz. So wurden 2020 insgesamt 50 % mehr digitale Geldmarktkredite abgeschlossen als im Vorjahr. Zudem führen Firmenkunden mittlerweile nahezu alle Überweisungen online durch. Auch im Privatkundengeschäft hat die Nutzung digitaler Anwendungen stark zugenommen. „Dabei geht der Trend eindeutig in Richtung Mobile-Banking", unterstreicht Benjamin Waskönig, Niederlassungsleiter Privat- und Unternehmerkunden in Siegen. So ist die Zahl der Banking-App-Nutzer im vergangenen Jahr um 34,9 % gestiegen. Bei der Neukundengewinnung spielen digitale Kanäle ebenfalls eine immer größere Rolle. Jeder dritte Neukunde kam 2020 bereits online zur Commerzbank. „Insgesamt haben wir 2020 in Siegen netto 1.599 neue Kunden gewinnen können. Wir betreuen hier nun insgesamt 77.785 Kunden", ordnet Waskönig ein.

Standortleiter Benjamin Waskönig ist zufrieden mit der letztjährigen Entwicklung der Commerzbank Siegen.

Die Lockdown-Zeit hat zugleich dazu geführt, dass sich Kunden verstärkt um ihre Geldanlage gekümmert haben. „Viele haben den Kurssturz im Frühjahr 2020 genutzt und Wertpapiere gekauft – davon einige zum ersten Mal", sagt Waskönig. Besonders beliebt waren Wertpapiersparpläne: Ihre Zahl stieg in Siegen um 21,5 %. Das Depotvolumen erhöhte sich auf 623 Mio. €.

Eine voll digitale Bank mit persönlicher Beratung und konsequentem Fokus auf Nachhaltigkeit – das sind die Eckpunkte der neuen Commerzbank-Strategie. Dazu wird die Bank die digitalen Stärken der Comdirect mit der Beratungskompetenz der Commerzbank zusammenführen. „Künftig stehen die Leistungen einer modernen Direktbank allen rund 11 Mio. Privat- und Unternehmerkunden in Deutschland zur Verfügung. Damit werden Bankgeschäfte noch schneller, unkomplizierter und bequemer zu erledigen sein", verspricht Waskönig.

Gleichzeitig erhalten Kunden an rund 450 Standorten eine persönliche Beratung zu Angeboten wie Konto, Karte und Ratenkredit. Kunden mit höherem Beratungsbedarf betreut die Bank an 220 dieser Standorte umfassend und individuell zu allen Fragen rund um Vermögensanlage und komplexe Finanzierungen. Zugleich wird die Rund-um-die-Uhr-Betreuung über Beratungscenter deutlich ausgebaut.

Im Firmenkunden-Segment wird die Commerzbank weiterhin den deutschen Mittelstand, Großunternehmen sowie Auslandskunden mit einem Geschäftsbezug zu Deutschland betreuen. Auch künftig stehen Firmenkunden eine persönliche Beratung und ein breites Netz an regionalen Standorten zur Verfügung. Zugleich bauen die Verantwortlichen ein innovatives Direktbankangebot für Firmenkunden mit einem standardisierten Produkt- und Beratungsbedarf auf. ■

KLEIN Seil- und Hebetechnik

Erweiterung abgeschlossen

Nach einem halben Jahr Bauzeit hat die KLEIN Seil- und Hebetechnik GmbH den Erweiterungsbau des vorhandenen Bürogebäudes im Gewerbegebiet Burbach-Würgendorf erfolgreich abgeschlossen. Das vorhandene Gebäude wurde um eine Etage aufgestockt und in der Grundfläche erweitert. Durch die Baumaßnahme wurden fünf neue Büroräume sowie zusätzliche Sanitäreinrichtungen geschaffen. Das Unternehmen trägt so dem Wachstum der letzten Jahre Rechnung. Zu seinem Portfolio gehören Eigenproduktionen von Anschlagseilen, Kettengehängen und Hebegeräten sowie die Prüfung und Wartung aller gängigen Fabrikate. ■

Elektrogeräte

Wichtige Änderungen

Das Jahr 2021 bringt zahlreiche gesetzliche Änderungen mit sich. Vor allem in Frankreich sind einige neue Bestimmungen in Kraft getreten, die im Rahmen des neuen Kreislaufwirtschaftsgesetzes verabschiedet wurden. Eine wichtige Änderung müssen alle Unternehmen beachten, die Elektro- und Elektronikgeräte nach Frankreich verkaufen. Seit dem 1. Januar ist beim Verkauf von Waschmaschinen, Smartphones, Laptops, Fernsehern und elektrischen Rasenmähern ein Reparaturfähigkeitsindex auszuweisen. Ziel ist es, das Bewusstsein der Verbraucher für die Reparaturfähigkeit von Elektro- und Elektronikgeräten beim Kauf eines Produktes zu stärken. Nach einer Testphase ist vorgesehen, den Index auf weitere Geräte auszuweiten. Die Deutsch-Französische Industrie- und Handelskammer hat ein detailliertes Merkblatt zu diesem Thema herausgegeben und stellt es auf ihrer Homepage (francoallemand.com) unter dem Bereich „Dienstleistungen" zum kostenlosen Download bereit. ■

REACH

Neue Meldepflicht

Seit Januar gelten für den Einsatz besonders besorgniserregender Stoffe neue Informationspflichten, die bei vielen Unternehmen Fragen aufwerfen. Antworten hat der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) auf Grundlage zweier Webinare in einer Liste zusammengestellt. Mehr Infos zum Thema und die Verlinkung zur FAQ-Liste des DIHK gibt es auf der Homepage der IHK Siegen unter www.ihk-siegen.de (Seiten-ID: 3715). Ansprechpartner ist Roger Schmidt (0271 3302-263, roger.schmidt@siegen.ihk.de). ■

Sparkasse Olpe-Drolshagen-Wenden

Solide Zahlen im Jahr großer Herausforderungen

Vorstandsvorsitzender Dieter Kohlmeier (l.), Vorstandsmitglied Wilhelm Rücker (r.), der Leiter Vorstandssekretariat Peter Schauerte (Bildschirm, oben) und der Leiter Marketing Mario Grunau (Bildschirm, unten) stellten solide Ergebnisse vor.

Trotz der ungünstigen Rahmenbedingungen im Zuge der Corona-Pandemie entwickelte sich das letztjährige Kundengeschäft der Sparkasse Olpe-Drolshagen-Wenden in fast allen Bereichen positiv. Ein wichtiger Stützpfeiler war, dass das Kreditinstitut in dieser herausfordernden Zeit für seine Kunden in allen Angelegenheiten ansprechbar war. Dies honorierten die Privatkunden in einer Online-Befragung zum Jahresende. Im Ergebnis liegt man im Vergleich von 57 Sparkassen unter den drei besten in Westfalen-Lippe mit weit überdurchschnittlicher Beratungs- und Service-Zufriedenheit sowie Kundenbindung und -loyalität. Die Bilanzsumme erhöhte sich zum Jahresende 2020 um rund 30 Mio. € auf 1,085 Mrd. €. Das gesamte Kundengeschäftsvolumen belief sich auf etwa 1,8 Mrd. €. Zur Überbrückung von Umsatzausfällen der Firmen in der Corona-Krise standen die Sparkasse und die KfW-Bank mit Förderkrediten in Höhe von knapp 8 Mio. € zur Seite. Dennoch trifft es einige Unternehmen sehr hart, sodass für sie die zahlreichen Unterstützungsmaßnahmen der Politik von immenser Bedeutung sind. Die Firmenkundenberater führten eine überdurchschnittliche Anzahl an Gesprächen mit ihren Kunden. Es ging um individuelle Lösungen zur Eindämmung der wirtschaftlichen Auswirkungen und damit auch zur Sicherung der Arbeitsplätze. Erfreulich hingegen war, dass die Sparkasse 13 Existenzgründungen begleiten konnte.

Der Zufluss bei den Kundeneinlagen setzte sich im Berichtsjahr fort, allerdings mit deutlichen Akzentverschiebungen. Waren die Einlagenzuwächse 2019 noch durch eine hohe Liquidität der Unternehmen bedingt, wirkte sich 2020 vor allem die Konsumzurückhaltung der Privatkunden aus. Insgesamt flossen der Sparkasse rund 35 Mio. € (+ 4,1 %) Kundengelder zu. Am Jahresende summierten sich die Kundeneinlagen auf 866 Mio. €. Die Privatkundenberater standen ihren Kunden aktiv und frühzeitig bei den durch die Pandemie ausgelösten Turbulenzen auf den Kapitalmärkten mit individueller Beratung zur Seite. Sehr viele Kunden nutzten die digitale telefonische Beratung.

Infektionsrisiken beim Bezahlen im Einzelhandel wollten Verbraucher verstärkt durch kontaktlose Zahlungen vermeiden. Auch die gesteigerte Bitte des Einzelhandels, als Kundenservice bargeldloses Bezahlen anzubieten, gab dem kontaktlosen Bezahlen mit mobilen Endgeräten enormen Auftrieb. Alle Kunden der Sparkasse Olpe-Drolshagen-Wenden sind mit ihren Sparkassen-Cards dazu problemlos in der Lage. In allen gängigen Kontomodellen sind die Buchungsposten für diese Transaktionen kostenfrei. Ein hoher Digitalisierungsgrad – 74 % der Kunden der Sparkasse Olpe-Drolshagen-Wenden nutzen Online-Banking über PC, Tablet oder auch mobil über Smartphone per Sparkassen-App – kommt den Kunden in Zeiten der Pandemie besonders zugute. Sie können ihre Geldgeschäfte kontaktlos und flexibel erledigen, sodass ein persönliches Erscheinen in den Geschäftsstellen nicht erforderlich ist. Für einen konsequenten Auf- und Ausbau des digitalen Leistungsangebots im Sinne einer stetigen Kundenorientierung erhielt die Sparkasse Olpe-Drolshagen-Wenden 2020 zum dritten Mal die Auszeichnung „Beste Multikanal-Sparkasse" in Westfalen-Lippe. ■

Kommentar:

Berufsbildung im Abseits der Corona-Politik

Sabine Bechheim

Wie durch ein Mikroskop macht die Corona-Pandemie strukturelle Probleme sichtbar, die vorher auch schon da waren, aber durch den augenscheinlichen Erfolg Deutschlands verdeckt wurden. Berufsschüler haben in der Gruppe der Schüler vermutlich die meisten Kontakte, auch in der Pandemie: Sie treffen nicht nur auf Familienmitglieder und (wenige) Freunde, sondern unvermeidlich im Betrieb auch auf die dort Beschäftigten. Insofern war es sicher richtig, sie durch die Schulschließung im März vergangenen Jahres zunächst aus den Infektionsketten herauszunehmen. Doch dass innerhalb der vergangenen zwölf Monate erst jetzt eine alternative Strategie entwickelt wurde, dieser Gruppe Präsenzunterricht zu ermöglichen, ohne das Infektionsgeschehen weiter anzutreiben, zeigt auf, wie es um die berufliche Bildung steht.

Die Strukturprobleme vor der Pandemie waren leicht auszumachen und noch leichter zu ignorieren. Klar, der Ruf nach weniger Bürokratie verstummte in der Wirtschaft nie. Klar auch, bei der Digitalisierung war deutlich mehr Fahrt gewünscht. Doch was jetzt sichtbar wurde und wird, lässt einen nur noch an der Leistungsfähigkeit des deutschen Staats und der Politik zweifeln. Der zweite Lockdown wurde ebenso ohne Öffnungsperspektive verhängt wie der erste, Ansteckungswege werden nach wie vor mit Papier und Bleistift dokumentiert, Impftermine stümperhaft verteilt und dann nicht genutzt, die Maskenbeschaffung erfolgte zu spät, die Impfstoffbeschaffung zu zögerlich, Schnelltests wurden alles andere als schnell flächendeckend eingesetzt. Das hat auch mit der Mentalität zu tun, dass jede Entscheidung sofort in Frage gestellt wird und eine Diskussion um das Für und Wider nicht vorher stattfindet, sondern von den Besserwisserinnen und Prinzipienreitern der Republik im Nachgang kleinlichst auseinandergepflückt wird. Das macht im Vorfeld träge und ängstlich, weil man sich nach allen Seiten absichern will.

Was nun wirklich nicht zu verstehen ist, warum allerdings erfolgreiche Wege der Viruseindämmung, die andere Länder längst beschritten haben, bei uns einfach ignoriert werden, bis es nicht mehr anders geht. Dass über die Strategie, möglichst vielen möglichst viele Schnelltests zur Verfügung zu stellen, eine frühere Öffnung der Schulen möglich gewesen wäre, daran zweifelt niemand mehr. Die (bislang) notwendige medizinische Qualifizierung hätte die eine oder andere Lehrkraft entweder bereits mitgebracht oder aber in einem kurzen Kurs erwerben können, das ging in den Unternehmen ja auch. Damit hätte die bleiern lange Zeit, die die Auszubildenden ebenso wie alle anderen Schülerinnen und Schüler allein vor dem Bildschirm hockend verbrachten, deutlich reduziert werden können. Stattdessen wartete man so lange, bis die Stimmung endgültig kippte, und öffnete die Schulen, bevor die Selbst- und Schnelltests zur Verfügung standen, die die Infektionsketten eindämmen könnten. Das gefährdet die Lehrkräfte, die Schülerinnen und Schüler und deren Familien. Und im Falle der Berufsschulen auch die Beschäftigten in den Ausbildungsbetrieben. Das zeigt wieder einmal, wie wenig wichtig trotz aller Sonntagsreden die berufliche Bildung genommen wird. Insgesamt gab die Corona-Politik immer wieder den Anschein, dass Bildung nicht so wichtig ist – und erst recht kommt die berufliche Bildung mit immerhin bundesweit ca. 1,3 Mio. Auszubildenden in ca. 427.000 Betrieben in den Entscheidungen kaum vor. Das Brennglas mit dem großen C macht es deutlich wie selten.

MENNEKES

Spende für Hospiz

In der Vorweihnachtszeit hatte der Betriebsrat der MENNEKES Elektrotechnik GmbH & Co. KG aus Kirchhundem zu einer Spendenaktion aufgerufen, um mit der dabei generierten Summe das Kinder- und Jugendhospiz „Balthasar" in Olpe zu unterstützen. Diese Einrichtung war für die Belegschaft des Sauerländer Traditionsunternehmens besonders in der schwierigen Zeit der Corona-Pandemie in den Fokus geraten. „Gerade jetzt wird dort jeder Euro dringend gebraucht", verdeutlicht Betriebsratsvorsitzender Ingo Hamers. Umso erfreuter zeigt er sich, dass bei der Aktion am Ende eine Spendensumme von fast 7.000 € zu Buche stand. Der geschäftsführende Gesellschafter Christopher Mennekes verdoppelte diesen Betrag schließlich, sodass man dem Hospiz einen Scheck in Höhe von 14.000 € überreichen konnte. ■

Wesco KG

Ausgezeichnete Ausbildung trotz Corona

Die Agentur für Arbeit Siegen hat die Wesco KG mit ihrem Zertifikat für hervorragendes Engagement in der Ausbildung ausgezeichnet. Jan Vollmer, persönlich haftender Gesellschafter des Fachgroßhändlers, berichtet von den aktuellen Herausforderungen: „Unsere Ausbildungsstellen konnten wir bisher immer besetzen. Dieses Jahr müssen wir aber noch flexibler sein, denn die Bewerbungen werden weniger, und der gesamte Prozess verschiebt sich nach hinten." Das gesamte Einstellungsverfahren hat sich für Wesco seit der Pandemie verändert. Messen, auf denen das Unternehmen bereits erste persönliche Kontakte zu Jugendlichen und ihren Eltern knüpfen konnte, fielen aus. Praktika sind in der aktuellen Situation ebenfalls nicht möglich.

„Den Jugendlichen fehlt daher einfach die Orientierung. Es ist für sie unter den Umständen nicht einfach, herauszufinden, was sie machen möchten. Auch Vorstellungsgespräche und Einstellungstests können wir mit ihnen nur per Video führen. Das macht es jungen Menschen nicht einfacher, den richtigen Weg zu finden", erklärt Ausbildungsleiterin Andrea Jahnz. Der Ausbildungsmarkt habe sich zu einem Bewerbermarkt gewandelt. „Das Interesse der jungen Menschen an betrieblichen Ausbildungen sinkt. Viele sehen für sich selbst mit einem Studium mehr Möglichkeiten. Hinzu kommt dieses Jahr, dass einige Jugendliche die Entscheidung über ihre berufliche Zukunft aufgrund der Unsicherheiten verschieben und weiter zur Schule gehen", ordnet Daniela Tomczak von der Agentur für Arbeit ein. Doch nicht für jeden führe der Weg zu beruflichem Erfolg über ein Studium. Die duale Ausbildung verbinde Theorie und Praxis und biete zahlreiche Möglichkeiten. ■

Volksbank in Südwestfalen eG

Rückblick auf starkes Geschäftsjahr

Der Vorstand der Volksbank in Südwestfalen eG freut sich über die positive Entwicklung.

Die Volksbank in Südwestfalen eG hat im vergangenen Jahr mit vielfältigen Aktivitäten ihre Entwicklung zur regionalen Omnikanalbank erfolgreich vorangetrieben und ihren Wachstumskurs fortgesetzt. Trotz der Corona-Pandemie erzielte die größte Genossenschaftsbank Südwestfalens einen Bilanzgewinn von 3,5 Mio. €. Erstmals in der Unternehmensgeschichte durchbrach die Bilanzsumme die Marke von 4 Mrd. €.

Bankintern war das abgelaufene Geschäftsjahr geprägt durch eine Digitalisierungsoffensive, die mit einer Reihe von Neuerungen und Innovationen für Kunden und Mitglieder aufwartete. Im Februar 2020 startete mit dem KundenDialog-Center (KDC) ein neues Angebot der medialen Beratung für Privatkunden. Eine persönliche Beratung per Telefon und Videochat soll den Kunden mehr Flexibilität bei der Erledigung ihrer Bankgeschäfte ermöglichen. Seit Mai gibt es zudem ein Serviceangebot für Firmenkunden über das KDC. „Das Angebot trifft den Nerv der Zeit und die Bedürfnisse der Kunden, die selbst entscheiden wollen, wann, wo und wie sie ihre Bankgeschäfte erledigen", betont Vorstandssprecher Karl Michael Dommes. Wichtig sei, den Kunden über alle Kontaktpunkte und Kanäle die gleich hohe Beratungsqualität in Echtzeit zu bieten.

Das Kundengeschäftsvolumen legte um gut 4 % auf 7,6 Mrd. € zu. Zum Jahresende hatte die Volksbank in Südwestfalen insgesamt bilanzielle Kredite in Höhe von 2,752 Mrd. € ausgewiesen. Auf das Privatkundengeschäft entfielen dabei rund 46 %. Deutlicher Wachstumstreiber waren die Kredite, die an Firmenkunden vergeben wurden. Das Neugeschäft stieg um fast 12 % auf 359,2 Mio. €. Das Volumen der Kreditmittel, die im Corona-Kontext für Firmenkunden durch die Bank begleitet wurden, lag bei rund 121 Mio. €.

Die Volksbank hatte im Frühjahr ihre Filialen mit neuen Hygienekonzepten und baulichen Anpassungen geöffnet. Die Mitarbeiter sind vor Ort als persönliche Ansprechpartner für Kunden und Mitglieder da. Rund ein Drittel aller Beschäftigten arbeitet zurzeit von zu Hause aus. Eine interne Mitarbeiterbefragung hat ergeben, dass die weit überwiegende Mehrheit damit sehr zufrieden ist. „Darauf dürfen wir uns als Arbeitgeber nicht ausruhen. Telearbeit kann für die Zukunft eine Option sein, wenn sie eine Win-win-Situation für Bank und Mitarbeiter darstellt. Moderne Arbeitsplatzkonzepte zahlen auf eine attraktive Arbeitgebermarke ein."

Im vergangenen Jahr hat die Volksbank zudem rund 580.000 € für Spenden- und Sponsoring-Aktionen aufgewandt. 2021 lobt das Kreditinstitut seinen Ehrenamtspreis EIVER mit einer Preissumme von 32.500 € aus. „Wir würdigen das bürgerschaftliche Engagement in unserem Geschäftsgebiet, wollen die Wertschätzung für das freiwillige regionale Engagement stärken und die Menschen in ihrem Tun weiter motivieren", verdeutlicht Karl Michael Dommes. Neu ist auch, dass ein Corona-Sonderpreis für ein Projekt vergeben wird, das sich in besonderer Weise im Umgang mit der Pandemie hervorgetan hat. ■

Stadt Siegen

ESi investiert in Solarstromanlage

Der städtische Entsorgungsbetrieb ESi in Siegen nutzt künftig intensiv Strom aus Sonnenenergie: Die neue Photovoltaikanlage im Goldammerweg ist fertig, die Module wurden jetzt auf alle 17 nutzbaren Dächer der Betriebsgebäude auf dem Gelände der Kläranlage montiert. Es ist die erste Solarstromanlage dieser Größenordnung, die der städtische Entsorgungsbetrieb installiert hat. In zwei Bauabschnitten wurden insgesamt 1.452 Module verbaut. Sie bringen eine Gesamt-Anlagenleistung von 442 Kilowatt Peak (kWp). „Allein auf unserem kommunalen Gebäudebestand haben wir in Siegen ein enormes Potenzial zum Ausbau. Mit der neuen Anlage bei ESi ist jetzt unsere größte kommunale Solaranlage an den Start gegangen", betont Bürgermeister Steffen Mues. Die Anlage stelle zugleich einen weiteren Beitrag zum Klimaschutz in der Universitätsstadt dar. Insgesamt hat ESi rund 800.000 € in die neue Solaranlage investiert. ■

Sonderprogramm

NRW fördert Nachhaltigkeit

Unternehmen, die in der aktuellen Lage in fortschrittliche Produktions- oder Recyclingtechnologien investieren wollen, profitieren von einem neuen Corona-Sonderprogramm. Das Land NRW stellt bis zu 10 Mio. € für den Ausbau der Kreislaufwirtschaft im Sinne einer Circular Economy und zur Steigerung der Ressourceneffizienz in produzierenden Betrieben zur Verfügung. Mit einer Förderquote von bis zu 60 % ist Nordrhein-Westfalen damit Vorreiter bei der Unterstützung klimaschonender Verfahrenslösungen. Die maximale Bezuschussung pro Projekt beträgt 500.000 €. Unterstützt werden Verfahrenslösungen, die entweder die Materialeffizienz steigern oder eine höherwertige Abfallverwertung garantieren.

Unternehmen können ab sofort beim Landesamt für Natur, Umwelt und Verbraucherschutz einen Antrag auf Förderung stellen. Die geförderten Anlagen müssen bis spätestens April 2022 in Betrieb gehen. Die Förderentscheidung fällt bei qualitativ hochwertigen Antragsunterlagen innerhalb von vier bis sechs Wochen. Betriebe haben dadurch Planungssicherheit und können konkrete Investitionen sofort umsetzen. ■

„progres.NRW"

Anträge möglich

Immobilieneigentümer und Unternehmen, die klimafreundliche Technologien nutzen wollen, können ab sofort wieder Zuschüsse aus dem Programm „progres.nrw – Markteinführung" beantragen. Gefördert werden beispielsweise Lüftungsanlagen mit Wärmerückgewinnung oder eine Kombination aus Holzpellet-Heizung und Solarthermie. Zuschüsse erhält auch, wer einen Batteriespeicher in Kombination mit einer neuen Photovoltaikanlage installieren möchte. Im vergangenen Jahr hat das Wirtschaftsministerium so viele Anlagen wie noch nie seit Bestehen des Programms gefördert. Am Ende standen rund 25.000 Zuwendungsbescheide und eine Gesamtfördersumme von 49,3 Mio. € zu Buche. ■

Theodor Stephan

Förderung der KfW erhalten

Durch die Installation eines modernen Vortrockners konnte die Theodor Stephan KG GmbH & Co. KG ihren Energieeinsatz signifikant senken und gleichzeitig den Durchsatz ihrer Mühle für mineralische Rohstoffe erhöhen. Für das eingesetzte Verfahren erhielt das Unternehmen aus Burbach-Niederdresselndorf eine Förderung aus dem KfW-Energieeffizienzprogramm „Abwärme". Unterstützt wurde man dabei durch die Finanzierungsberatung der Effizienz-Agentur NRW. Die Firma Theodor Stephan ist seit Jahrzehnten führend im Tonbergbau und betreibt am Rande des Westerwalds zwei Gruben sowie ein Mahlwerk mit zwei Mahllinien für rohe und aufbereitete keramische und Spezial-Tone. In die nun realisierte Maßnahme investierten die Verantwortlichen 463.500 €. ■

Hansestadt Attendorn

Zehn Jahre Fairtrade

Die Hansestadt Attendorn darf für weitere zwei Jahre den Titel „Fairtrade-Stadt" führen. Damit gehören die Sauerländer nun bereits seit einer Dekade zum Kreis der ausgezeichneten Kommunen. Bürgermeister Christian Pospischil nahm die entsprechende Urkunde entgegen und betonte stolz: „Gerade das Miteinander von Bevölkerung sowie Politik und Wirtschaft hat unseren gemeinsamen Erfolg geprägt. Auch in Zukunft werden wir tatkräftig dafür sorgen, dass der faire Handel auf lokaler Ebene weiterhin gefördert wird." Einige Beispiele erfolgreicher Projekte sind die Neueröffnung des Weltladens in der Ennester Straße, der Arbeitskreis Fairer Handel, faire Kirchengemeinden sowie die Mitgliedschaft im Weltladen-Dachverband. Weitere Informationen finden Interessierte unter www.attendorn.de/fairtrade. ■

Pilotprojekt „Kodrona“

Nächste Phase erreicht

Das Siegener Pilotprojekt „Kodrona“ zum Einsatz medizinischer Drohnen-Shuttles im innerstädtischen Luftverkehr geht in die nächste Phase: Nach der ersten, vom Bund geförderten und erfolgreich abgeschlossenen Machbarkeitsstudie für den zukünftigen automatisierten Transport von Labor- und Blutproben per Transport-Drohne soll nun der Demonstrationsbetrieb folgen, um die Alltagstauglichkeit zu testen. Das Ziel von „Kodrona“ („Kooperative Drohnentechnologie und Anwendungen zur medizinischen Versorgung“) besteht darin, einen Regelverkehr in der Luft zwischen der DRK-Kinderklinik auf dem Wellersberg und dem Kreisklinikum in Weidenau aufzubauen und so unter anderem Transportwege zu verkürzen. Für die Förderung der zweiten Phase sind entsprechende Anträge gestellt. Das Konsortium befinde sich momentan im Austausch mit den Ministerien und dem Fördermittelgeber, teilt die städtische Wirtschaftsförderung mit, die bei der Stadt Siegen das Projekt verantwortet. Die Machbarkeitsstudie umfasste unter anderem die luftfahrtrechtliche Genehmigung, die Erstellung der technischen und rechtlichen Rahmenbedingungen für den Transport sowie die Analyse und Erstellung der Start- und Landeinfrastruktur. „Relevant für einen sicheren Flugbetrieb sind die Integration von Drohnen in den unteren Luftraum als Teil der urbanen Wirtschaftsverkehre und die Entwicklung von Technologien zur Kollisionsvermeidung von Drohnen mit anderen Luftfahrtteilnehmern, Gebäuden oder Freileitungen“, unterstreicht Thomas Runge, Leiter der Wirtschaftsförderung. Dafür hat die Stadt Siegen gemeinsam mit der Guntermann & Drunck GmbH ein Leitstandskonzept entwickelt. Von hier aus werden die Drohnen sicher im Luftkorridor navigiert, die Kommunikation aller Beteiligten läuft in einem „Remote Tower“ zur Fernüberwachung zusammen.

Die zweite Phase umfasst den Praxistest, den Demo-Betrieb und die Anpassung an die neue EU-Drohnenverordnung, die am 1. Januar in Kraft getreten ist. Das reine automatisierte und programmierte Fliegen außerhalb der Sichtweite des Piloten stellt keine grundlegende Herausforderung mehr dar. Anders sieht es bei der Flugüberwachung aus, die im unteren Luftraum derzeit noch ungelöst ist. Schwierig ist aufgrund neuer gesetzlicher Anforderungen auch die Entwicklung von Kommunikationstechnik und Schnittstellen zwischen den Fluggeräten und den Luftverkehrsteilnehmern. ■

IT-Sicherheit

Tipps für kleine und mittlere Unternehmen

Das Thema IT-Sicherheit wird zurzeit immer wichtiger – auch und gerade für kleine und mittlere Unternehmen.

Fast jedes zweite Unternehmen in Deutschland hat schon einen Hacker-Angriff erlebt. In diesem Kontext entsteht jährlich ein Gesamtschaden in Höhe von etwa 100 Mrd. €. „Es kann teilweise bis zu 200 Tage dauern, bis der Angriff auffällt“, berichtet IT-Spezialist Heiko Oberlies, Projektkoordinator des Cyber Security Clusters Bonn. Das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Siegen und die Firma dokuworks haben vor diesem Hintergrund im Frühjahr eine IT-Sicherheitsaktion für kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) angeboten. „Der Nutzer kann der beste Schutz gegen Cyber-Angriffe sein, wenn er ein gutes Bewusstsein für IT-Sicherheit hat“, verdeutlicht Nico Vitt, Mitarbeiter des Kompetenzzentrums. Bei den Schulungen in den Betrieben haben die Teilnehmer viele Fragen zur Infrastruktur gestellt. „Sie wollten zum Beispiel wissen, wie sie mit der Datensicherung umgehen sollen“, erklärt Sven Berger, externer Datenschutzberater bei dokuworks. Er empfiehlt, regelmäßig eine Sicherung auf externen Datenträgern vorzunehmen. „Es muss nicht immer die Bandsicherung sein. Im Zweifel reichen auch externe Festplatten, die man regelmäßig durchtauscht. Und die Daten sollten mindestens bis zu einem halben Jahr rückwirkend gesichert werden.“ Denn durch verloren gegangene Daten kann bei einem Hacker-Angriff schnell ein hoher Schaden entstehen.

Bei der Entschlüsselung von Daten, die nicht über eine Sicherungskopie zurückgeholt werden können, kommen qualifizierte Datenforensiker zum Einsatz. Die Kosten dafür sind jedoch immens. Und es dauert mitunter etwas länger, bis die Daten wieder zur Verfügung stehen. „Es kann sein, dass nach so einem Angriff die gesamte Fertigung stillsteht“, ordnet Berger ein. Eine weitere Betrugsmasche: der CEO-Fraud. Das bedeutet, dass sich die Angreifer als Geschäftspartner oder sogar als Geschäftsführung ausgeben und die Mitarbeiter der Firma per Telefon oder E-Mail dazu auffordern, Geld auf ein bestimmtes Konto zu überweisen. Die Qualität dieser Angriffe hat deutlich zugenommen. Eine IT-Sicherheitsstrategie hilft, sich vor Angriffen zu schützen. Firmen können entscheiden, ob sie diese selbst entwickeln oder einen Dienstleister beauftragen. ■

Volksbank Bigge-Lenne

Jubiläumsprämie für Vereine

Es gibt viele Wünsche, die sich heimische Vereine gerne erfüllen möchten. „Crowdfunding bietet ihnen in allen Bereichen gute Möglichkeiten, um die Finanzierung ihrer Projekte zu realisieren", berichtet Frank Segref, Leiter Unternehmenskommunikation der Volksbank Bigge-Lenne. In den vergangenen fünf Jahren wurden 94 Vereinsprojekte erfolgreich über „Viele schaffen mehr", die Online-Plattform des Kreditinstituts, abgeschlossen. Insgesamt gelang es, 550.000 € einzusammeln und an die Vereine in der Region weiterzugeben. Die Genossenschaftsbank unterstützt nun mit einer zusätzlichen Prämie in Höhe von jeweils 1.000 €. Die ersten 40 Vereine, die ihr Projekt bis zum 31. Juli 2020 eingestellt und erfolgreich abgeschlossen haben, werden berücksichtigt. Informationen zur Jubiläumsprämie sind auch unter voba-bigge-lenne.de/crowdfunding zu finden. ■

HiSilicon-Förderpreis

Siegener Forscher ausgezeichnet

Seit 2018 forscht und lehrt Prof. Dr. Bhaskar Choubey an der Universität Siegen. Ein Forschungsschwerpunkt des von der renommierten Oxford University gewechselten Wissenschaftlers ist die Weiterentwicklung optischer Sensoren, um etwa die Bildqualität kleinster Kameras zu verbessern. Zusammen mit seiner Doktorandin Soumya Panda erhielt der Forscher jetzt den mit 15.000 € dotierten HiSilicon-Förderpreis von Europractice für die Herstellung eines integrierten Chips mit einer neuartigen Digitalkamera, die sehr schwache Lichtverhältnisse aufnehmen kann, wie sie im menschlichen Körper oder im Weltraum vorkommen.

Europractice ist eine Initiative der Europäischen Kommission. Sie bringt alle Forschungsinstitutionen in Europa zusammen, die im Bereich Mikroelektronik und Chipdesign arbeiten. Ziel der Initiative ist es, die breitere Anwendung modernster Methoden und Technologien im Bereich der Mikroelektronik und des Entwurfs elektronischer Systeme in Europa zu fördern. Die United Microelectronics Corporation, ein Partner von Europactice, wird den von den Siegener Forschern entworfenen Chip kostenlos bauen. ■

Universität Siegen

Petra Wolthaus erhält Preis

Petra Wolthaus wurde für ihre Arbeit ausgezeichnet.

Petra Wolthaus aus der Fachdidaktik Chemie an der Universität Siegen hat den Julius-Adolph-Stöckhardt-Preis erhalten. Gemeinsam mit der Zeitschrift „Chemie in unserer Zeit" zeichnet die Firma Merck jedes Jahr Lehrer für innovative Unterrichtskonzepte aus. Ausgewählt werden insbesondere Strategien, die das Interesse von Schülern am Chemieunterricht fördern und die Begeisterung für das Fach wecken. Der Preis ist mit 2.000 € dotiert und mit dem Thema „Nachhaltigkeit & MINT-Unterricht" verknüpft. Neben ihrer Tätigkeit als Chemiedidaktik-Dozentin an der Universität Siegen und der Arbeit als Lehrerin an einer Gesamtschule schreibt Doktorandin Petra Wolthaus Schul- und Experimentierbücher – im Rahmen des von ihr gegründeten Mitmachlabors „EMA".

Sie entwickelte eine Unterrichtsreihe für Chemie, die die Strategie des „Design Thinkings" nutzt. Dahinter steht ein Innovationsansatz, der an der Stanford University entwickelt wurde – mit dem Ziel, in Unternehmen Lösungen für komplexe Probleme zu finden. Bei der nun ausgezeichneten Unterrichtsreihe ging es um Palmöl und die Folgen der Regenwald-Rodung im Zuge des steigenden Bedarfs an Palmöl für Lebensmittel- und Kosmetikprodukte. Die Jungen und Mädchen einer 11. Klasse einer Gesamtschule in Köln suchten nach einem Ersatz für auf Palmöl basierende Tenside in Waschmitteln oder Seifen. Sie entwickelten eigenständig Ideen, welche Pflanzeninhaltsstoffe sich eignen, lösten sie aus den Pflanzen heraus und testeten sie auf ihre Waschwirkung. ■

IT-Sicherheit

IHK Siegen wird regionale Anlaufstelle

Die IHK Siegen wird Partner der „Transferstelle IT-Sicherheit im Mittelstand" (TISiM), die Mittelständler und kleine Unternehmen bei der Umsetzung konkreter IT-Sicherheitsmaßnahmen unterstützt. Über das zentrale Tool, den „Sec-O-Mat" (sec-o-mat.de), erhalten die IHK-Mitgliedsunternehmen Aktionspläne zur IT-Sicherheit, abgestimmt auf ihren individuellen Bedarf. Begleitende Workshop-Formate, Vernetzungsmaßnahmen und Materialien helfen den Betrieben bei der Umsetzung. „Die IHK Siegen nimmt ab dem 15. April als regionale Anlaufstelle an dem Projekt teil. KMUs können an IHK-Webinaren und Workshops zur IT-Sicherheit teilnehmen", betont IHK-IT-Referent Roger Schmidt (0271 3302-263, roger.schmidt@siegen.ihk.de). IT-Sicherheitswissen wird für Unternehmen somit verständlich und zugänglich – online, offline, bundesweit und ganz direkt in der und über die IHK Siegen. ■

Energie- und Klimaagentur

Ulf C. Reichardt vorgestellt

Die Landesregierung will Nordrhein-Westfalen bis 2030 zu einer der modernsten und klimafreundlichsten Industrie- und Wirtschaftsregionen Europas entwickeln. Hierfür bündelt und verstärkt sie die Kräfte unter dem Dach einer landeseigenen Energie- und Klimaagentur, deren künftiger Geschäftsführer nun vorgestellt wurde. Ulf C. Reichardt verantwortet seit dem 1. April den Aufbau der neuen Landesgesellschaft. 2022 wird diese unter seiner Führung die operative Arbeit aufnehmen. Reichardt war zuletzt als Hauptgeschäftsführer der IHK Köln tätig und bekleidete zuvor verschiedene Managementpositionen bei thyssenkrupp. Mit der Energie- und Klimaagentur möchte das Land die CO_2-Minderung konsequent vorantreiben und gemeinsam mit Unternehmen, Kommunen sowie Bürgern weitere Maßnahmen für den Klimaschutz und eine verlässliche Energieversorgung initiieren. ■

DeRZ GmbH

Bestätigte Beratungskompetenz

Ab sofort stehen bei der Deutsche Rechenzentren GmbH (DeRZ) mit Hauptsitz in Siegen beratende Mitarbeiter zur Verbesserung der IT-Sicherheit im Krankenhausinformationssystem (KIS) bereit. Die Kompetenz hat das Bundesamt für soziale Sicherung im Rahmen einer Weiterbildungsmaßnahme geprüft und bestätigt. Hintergrund dieser Maßnahme ist die dringend notwendige Digitalisierung als Schlüssel zu einer optimalen Patientenversorgung. So wird in der aktuellen Förderperiode des Strukturfonds beispielsweise die Bildung telemedizinischer Netzwerkstrukturen gefördert. Einen weiteren Schwerpunkt stellt der Schutz der Patientendaten dar. Grundsätzlich haben es sich Marco Hoffmann und Dr. Dieter Schmitz, die befähigten Berater des deutschlandweit agierenden Unternehmens, zum Ziel gesetzt, Maßnahmen zur Verbesserung der IT-Sicherheit dort anzudocken, wo die sensiblen Informationen dokumentiert werden und zusammenlaufen – also im KIS. Es gilt, einen Schutz vor unautorisiertem Zugriff zu gewährleisten. Aufgrund ihrer Eignung sind die Mitarbeiter der DeRZ GmbH nunmehr berechtigt, festzustellen, ob informationstechnische Maßnahmen, die bei einem Vorhaben, für das Fördermittel beantragt werden, vorgesehen sind – und ob diese die Voraussetzungen für die Gewährung von Fördermitteln erfüllen. ■

E-Lastenräder

BAFA startet Förderung

Zum 1. März startete beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) das Förderprogramm des Umweltministeriums für gewerblich genutzte Elektro-Lastenräder. Solche Räder werden, wenn sie für den Gütertransport ausgelegt sind, mit 25 % der Anschaffungskosten (höchstens 2.500 €) gefördert. Das Programm läuft bis Ende Februar 2024. Antragsberechtigt sind private Unternehmen, aber auch Körperschaften des öffentlichen Rechts. Förderfähig ist die Anschaffung von Lastenfahrrädern und Lastenanhängern mit elektrischer Antriebsunterstützung. Weitere Informationen sowie den Link zum Antragsformular finden Unternehmen auf der Webseite des BAFA. ■

Sparkasse Burbach-Neunkirchen

Mit guten Ergebnissen ins neue Geschäftsjahr

Sparkasse Burbach-Neunkirchen

Der Vorstand der Sparkasse Burbach-Neunkirchen: Markus Keggenhoff (l.) und Frank Podehl.

Markus Keggenhoff, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Burbach-Neunkirchen, verdeutlichte im Rahmen der Jahrespressekonferenz, wie wichtig in der aktuellen Zeit Ideenreichtum und Tatkraft seien. Das Kreditinstitut habe im vergangenen Jahr beide Eigenschaften mit Leben gefüllt. Das Betriebsergebnis blieb auf einem guten Niveau, und die Bilanzsumme erhöhte sich von 572 Mio. auf 649 Mio. €.

Eindrücklich führte Keggenhoff die unterschiedlichen Wege an, auf denen die Kunden ihre Sparkasse erreichen können. Neben den Geschäftsstellen sei hier vor allem die Internetfiliale zu nennen, die den höchstfrequentierten Kundenkontaktpunkt darstelle. Auf gute Resonanz stoße auch die Sparkassen-App, die von fast 50 % der Kunden genutzt werde. Digitale Services seien neben der persönlichen Beratung generell ein bedeutsamer Baustein im Angebot der Bank. Bereits etabliert hätten sich etwa das mobile Bezahlen mit Android-Handys und die Handy-zu-Handy-Zahlungsfunktion KWITT.

Auf die in den vergangenen Monaten geleistete Arbeit ist Vorstandsmitglied Frank Podehl stolz: „Die Zufriedenheit unserer Kunden gibt uns Recht." In der aktuellen Befragung bewerteten 92 % der Kunden die Sparkasse Burbach-Neunkirchen mit den Topnoten „gut" bis „ausgezeichnet". „Mit Weitblick und Augenmaß setzen wir uns auch für die heimische Wirtschaft ein", ergänzt Markus Keggenhoff. „Wir sind ein starker Partner für die Unternehmen in der Region." Der gewerbliche Giro-Marktanteil des Instituts liegt bei rund 44 %, im gewerblichen Darlehensgeschäft ist der Marktanteil mit circa 47 % sogar noch höher. Im gewerblichen Kreditgeschäft konnte die Sparkasse mehr als 73 Mio. € neu in ihre Bücher schreiben – ein zweistelliges Plus gegenüber dem Vorjahr.

„Unsere Erfolge verdanken wir in besonderem Maße unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern", betont Keggenhoff. Derzeit sind 106 Beschäftigte in der Sparkasse Burbach-Neunkirchen tätig. Neun Nachwuchskräfte absolvieren hier ihre Lehre. „Unsere Ausbildung wird laufend an die aktuellen Anforderungen angepasst", erläutert Keggenhoff. So gilt seit 2020 etwa eine neue Ausbildungsverordnung für Bankkaufleute mit neuen und modifizierten Inhalten, beispielsweise zu den Themen Digitalisierung, ganzheitliche Beratung und Projektmanagement.

Von großer Bedeutung ist aus Sicht der Sparkasse auch das gesellschaftliche Engagement. Über Fördergelder in Höhe von insgesamt 535.000 € konnten sich heimische Vereine und Non-Profit-Organisationen freuen. 200.000 € kamen dem Vermögen der sparkasseneigenen Stiftung zugute. Damit ist das Stiftungskapital auf mehr als 4 Mio. € angewachsen. Aus den Kapitalerträgen fließen jährlich Fördermittel in zahlreiche gemeinnützige Projekte und Initiativen. Für 2021 wurden erneut bereits rund 75.000 € zugesagt. ■

Erich Althaus GmbH + Co. KG

Übernahme realisiert

Rüdiger Setzer und Özlem Schneider (vertreten durch Klaus Schneider) sind die neuen Inhaber der Spedition Erich Althaus GmbH + Co. KG in Kreuztal. Sie haben das Unternehmen zum Jahresbeginn übernommen. Als neuer Geschäftsführer fungiert der langjährige Mitarbeiter Thomas Keller. Das Unternehmen wird in der gewohnten Form, Qualität und Zuverlässigkeit mit dem gesamten Personal weitergeführt. Die Spedition bietet an ihrem Standort im Siegerland unter anderem einen eigenen Gleisanschluss, einen Fuhrpark von fast 30 Fahrzeugen für Stückgut, Teil- und Komplettladungen sowie tägliche Abfahrten ins Ruhrgebiet, das Rheinland, das Rhein-Main-Gebiet, das Sauerland und nach Ostwestfalen. Hinzu kommt die Abwicklung internationaler Transporte. ■

VETTER Holding AG

Verlagerung des Firmensitzes

Die Vetter Holding AG verlagert ihren Sitz von Eiserfeld nach Haiger-Kalteiche. Grund für die Entscheidung des Traditionsunternehmens, das Siegener Stadtgebiet nach 130-jähriger Tätigkeit zu verlassen, ist ein erheblicher Platzmangel. Das neue Verwaltungsgebäude entstand in unmittelbarer Nähe zu den Betriebsstätten der Firmen Vetter Krantechnik und Vetter Kranservice. Fast planmäßig konnte das Gebäude für 100 Mitarbeiter nach rund einjähriger Bauzeit trotz Corona-Hindernissen übergeben werden. Wie Vorstand, Geschäftsleitung und Betriebsrat vermerken, verlässt man den alten Standort mit einem weinenden und einem lachenden Auge, denn jetzt entfällt das zeitraubende Pendeln zwischen Eiserfeld und den Betriebstätten auf der Kalteiche. Durch die Zusammenlegung der Standorte erwartet Vetter erhebliche Synergie-Effekte. Für die Errichtung des neuen Verwaltungsgebäudes haben sich die Verantwortlichen an modernen energetischen Gesichtspunkten orientiert. Die Nutzung der Sonnenenergie, die Klimatisierung aller Büroräume, E-Tankstellen für Autos und E-Bikes, separate Umkleideräume für Fahrradfahrer und ein Eltern-Kind-Raum sind nur einige der Ausstattungsmerkmale. Die alte Betriebsstätte in Siegen-Eiserfeld, sehr verkehrsgünstig mit Anschluss an die HTS gelegen, steht für eine Neuverpachtung zur Verfügung. Interessenten können per E-Mail an oliver.weirich@vettercranes.com ein Exposé anfordern. ■

Monatliche Wirtschaftsdaten

Stand: März 2021		Kreis Olpe	Kreis Si-Wi	IHK-Bezirk	NRW	Dtl
Arbeitsmarkt						
Arbeitslose	Feb 21	3.576	9.359	12.935	770.328	2.904.413
	Feb 20	2.845	7.629	10.483	654.720	2.395.604
Veränderung absolut		+ 731	+ 1.730	+ 2.452	+ 115.608	+ 508.809
Arbeitslosenquote	Feb 21	4,5	6,0	5,4	7,9	6,3
	Feb 20	3,5	4,8	4,4	6,7	5,3
Veränderung in Prozentpunkten		+ 1,0	+ 1,2	+ 1,0	+ 1,2	+ 1,0
Verbraucherpreisindex						
(Basisjahr 2015 = 100)	Feb 21				107,2	107,0
	Feb 20				105,8	105,6
Veränderung in %					+ 1,3	+ 1,3
Verarbeitendes Gewerbe (50 und mehr Mitarbeiter)						
Beschäftigte	Jan 21	22.290	31.963	54.253	1.061.206	
	Jan 20	23.049	32.876	55.925	1.092.839	
Veränderung in %		- 3,3	- 2,8	- 3,0	- 2,9	
Umsatz insgesamt (in Mio. Euro)	Jan 21	499,8	573,5	1.073,3	23.676,8	
	Jan 20	518,9	647,5	1.166,5	25.812,8	
Veränderung (nominal) in %		- 3,7	- 11,4	- 8,0	- 8,3	
Darunter:						
Ernährungsgewerbe				-	-	
Gummi- und Kunststoffwaren				- 2,9	- 5,7	
Metallerzeugung u. -bearbeitung				- 13,8	- 3,8	
Herst. von Metallerzeugnissen				- 12,1	- 10,8	
Maschinenbau				- 6,3	- 5,6	
Elektrotechnik				-	- 3,4	
Export (Mio. Euro)	Jan 21	172,2	268,9	441,2	10.948,7	
	Jan 20	183,7	300,3	484,0	11.845,1	
Veränderung (nominal) in %		- 6,3	- 10,4	- 8,9	- 7,6	
Exportquote (Jan 21)		34,5	46,9	41,1	46,2	
Großhandelsumsätze					nom.	real
Dez 20 gegenüber Vorjahr					7,5	8,8
Einzelhandelsumsätze						
Dez 20 gegenüber Vorjahr					4,0	2,8

Auszeichnungen | Jubiläen | Geburtstage

Geschäftsjubiläen

25-jähriges Firmenjubiläum feiert am 01.04.2021
Michael Hartmann in 57399 Kirchhundem.

25-jähriges Firmenjubiläum feiert am 01.04.2021
Stöcklin Logistik GmbH in 57250 Netphen.

25-jähriges Firmenjubiläum feiert am 01.04.2021
Debus Glühen, Wärmebehandlung und Sandstrahlen GmbH in 57223 Kreuztal.

25-jähriges Firmenjubiläum feiert am 01.04.2021
Martin Henrichs in 57290 Neunkirchen.

50-jähriges Firmenjubiläum feiert am 01.04.2021
Irle & Heuel GmbH in 57078 Siegen.

25-jähriges Firmenjubiläum feiert am 26.04.2021
VIA Oberflächentechnik GmbH in Lennestadt.

Arbeitsjubiläen

Bald Automobile GmbH, Siegen
40 Jahre: Manuela Pfannerstill

Bertrams AG, Siegen
60 Jahre: Ulrich Müller

Büdenbender Hausbau GmbH, Nephen
25 Jahre: Bernd Lautz

Dometic GmbH
25 Jahre: Vincenzo Ferrieri

EEW Pipe Production Erndtebrueck
25 Jahre: Michael Franz, Karsten Wiedemann

Eisenbau Krämer GmbH, Kreuztal
25 Jahre: Alexander Lik, Matthias Preis

Engel & Jung GmbH & Co. KG,
Freudenberg
40 Jahre: Manfred Cwiklinski

Gebr. Rath Werkzeugbau GmbH, Kreuztal
25 Jahre: Michael Ludwig

Gebr. Grünewald GmbH & Co. KG,
Kirchhundem
25 Jahre: Andreas Ochs

Gebrüder Kemper GmbH + Co. KG, Olpe
40 Jahre: Zacharias Panagis

Gesellschaft für Metallwarenfabrikation mbH,
Lennestadt-Elspe
50 Jahre: Marita Berghoff

Gontermann-Peipers GmbH, Siegen
40 Jahre: Martin Vitt

H. Schmidt-Holthöfer GmbH & Co. KG,
Finnentrop-Ramscheid
30 Jahre: Burkhard Erwes

Heinrich Wagner Sinto Maschinenfabrik GmbH,
Bad Laasphe
25 Jahre: Martin Stefan

Horst Jung GmbH & Co. KG,
Netphen-Dreis-Tiefenbach
30 Jahre: Frank Mühlbauer

HOSTO Stolz GmbH & Co. KG
40 Jahre: Sabine Bäumer

Industrie-Elektrik Homuth GmbH, Siegen
35 Jahre: Manfred Born

Industrie- und Handelskammer Siegen, Siegen
25 Jahre: Bernd Hecken

KIRCHHOFF Automotive Deutschland GmbH,
Attendorn
25 Jahre: Andreas Nebeling

Klaas + Pitsch Fleisch- und Wurstwaren GmbH,
Freudenberg
25 Jahre: Thomas Herwig, Manh-Ha Nguyen,
Reinhard Pelikan

Klemm Bohrtechnik GmbH, Drolshagen
35 Jahre: Michael Arens
40 Jahre: Manfred Halbe
50 Jahre: Egon Selter

LINDENSCHMIDT KG, Kreuztal-Krombach
25 Jahre: Jörg Wittrock

Muhr & Söhne GmbH & Co. KG, Attendorn
35 Jahre: Jürgen Plaßmann

Oehmetic GmbH
25 Jahre: Christian Rudolf
40 Jahre: Volker Schlemper

Otto Blecher GmbH, Bad Laasphe
25 Jahre: Rolf Dickel

Siegener Zeitung Vorländer & Rothmaler GmbH & Co. KG
25 Jahre: Christoph Kalteich,
Dr. Gunhild Müller-Zimmermann

SMS group GmbH, Hilchenbach
25 Jahre: Olga Hauke, Wolfgang Knipp,
Jochen Schlabach, Valentin Triebus
40 Jahre: Heike Grabowski, Friedhelm Kalteich,
Thomas Runkel

W. Hundhausen Bauunternehmung GmbH,
Siegen
40 Jahre: Hans-Joachim Sturm

Waldrich, Siegen
40 Jahre: Rüdiger Boller

WALZEN IRLE GmbH
40 Jahre: Sabine Weber

Wilhelm Flender GmbH & Co. KG, Netphen
25 Jahre: Xhevdet Zenullahi

Wilhelm Klein GmbH, Wilnsdorf
25 Jahre: Michael Geisler

Wilhelm Schumacher GmbH - Schraubenfabrik,
Hilchenbach
35 Jahre: Manfred Poggel

Bücher

Abenteuer Steuerberaterprüfung

Die Steuerberaterprüfung gilt als eine der schwersten Prüfungen in Deutschland. Die Prüfung stellt eine große Herausforderung dar, die mit einer guten Vorbereitung, viel Motivation und guten Nerven machbar ist. Dieses Buch gibt persönliche Einblicke in eineinhalb Jahre Vorbereitungszeit zum Steuerberaterexamen, geprägt von vielen Hochs und Tiefs. Es soll eine Hilfe für diejenigen sein, die mit dem Gedanken spielen, sich auf das Abenteuer Steuerberaterprüfung einzulassen. Gleichzeitig gibt es Angehörigen einen Einblick, wie sich der Prüfling während der Vorbereitungszeit auf den Steuerberater fühlt, welche Gedanken einen bewegen und welchen Themen und Herausforderungen man sich stellen muss.
Quelle: HDS Verlag, Weil
Autor: Stefanie Traub

Bilanzsteuerrecht und Buchführung

Dieses Buch ermöglicht einen einfachen Einstieg in die komplexe Welt des Bilanzsteuerrechts. Mit zahlreichen Beispielen und Übersichten werden die handels- und steuerrechtlich relevanten Regelungen verständlich dargestellt. Das Lehrbuch ist die ideale Ergänzung entsprechender Vorlesungen. Es eignet sich in gleicher Weise für Zwecke des Selbststudiums. Kurz und prägnant werden Zusammenhänge und Lösungswege aufgezeigt. Die Konzeption des Buches ermöglicht eine solide und zielgerichtete Prüfungsvorbereitung für sämtliche handels- und steuerrechtlichen Studiengänge an allen Arten von Hochschulen, für die Ausbildung zum Steuerfachangestellten und zum Bilanzbuchhalter.
Quelle: HDS Verlag, Weil
Autor: Günter Maus

Praktiker-Kommentar Umsatzsteuer

Dieser Praktiker-Kommentar bietet einen kompletten und aktuellen Überblick über das Umsatzsteuerrecht. Herausgeber wie Autoren sind durch eine Vielzahl einschlägiger Veröffentlichungen ausgewiesen und bürgen für eine fundierte und verlässliche Kommentierung. Die Herausgeberschaft durch erfahrene Praktiker einerseits und Autoren aus allen Fachdisziplinen, die mit umsatzsteuerlichen Fragen beschäftigt sind andererseits, garantieren eine fachkundige und kritische Kommentierung. Die besondere Stärke des Werkes liegt in der Konzentration auf das für das Tagesgeschäft in der Umsatzsteuer Wesentliche. Gut zu lesen, schnell zu erfassen, praxisorientiert, mit vielen Praxishinweisen und Beispielen.
Quelle: HDS Verlag, Weil
Autor: Daniela Bick

Formularsammlung zur Bearbeitung von Sanierungs- und Insolvenzmandaten

Diese Formularsammlung beinhaltet eine Vielzahl nützlicher Vordrucke, Schriftsatzhilfen, Checklisten und Tools, die das Bearbeiten von Sanierungs-, Liquidations- und Insolvenzmandaten (in Eigenverwaltung) erleichtern und gegebenenfalls als Anlage für Konzepte genutzt werden können. Die Formulare erleichtern aber nicht nur das Tagesgeschäft des Steuerberaters, Rechtsanwalts, Wirtschaftsprüfers, Unternehmensberaters und ggf. Insolvenzverwalters, sondern erfüllen durch die themenbezogene Untergliederung auch den Zweck der Erinnerung an wichtige Abläufe und zu beachtende Voraussetzungen zur vollumfänglichen Umsetzung einer nachhaltigen Sanierung des Unternehmens.
Quelle: HDS Verlag, Weil
Autor: Sebastian Frank

Recyclingbörse

www.ihk-recyclingboerse.de

Unternehmen, die noch nicht für alle ihre Produktionsrückstände/verwertbaren Abfälle Wiederverwertungs-Möglichkeiten gefunden haben oder die Sekundärrohstoffe in der Produktion einsetzen wollen, können sich an die Recyclingbörse der IHK Siegen wenden. Sie ist Bestandteil der Recyclingbörse des bundesweit überbetrieblichen Vermittlungssystems des DIHK für verwertbare Abfälle und Produktionsrückstände. Ihre Zuschriften werden an die Auftraggeber weitergegeben. Ansprechpartner ist Roger Schmidt (Tel. 0271/3302-263 oder E-Mail: roger.schmidt@siegen.ihk. de) und Julia Steinseifer (Tel. 0271 33 02-312 oder E-Mail: julia.steinseifer@siegen.ihk.de).

Angebote

Regelmäßig anfallend, Pappfässer, 50 Stück, Mindestabnahme 20 Stück, Preis 5 € pro Stück, es handelt sich um stabile Pappfässer mit Spanndeckel und zwei Metallhebeösen. Der innenliegende Ring ist eingeklebt und kann mit ein wenig Kraft (Fußtritt) entfernt werden, ideal zur Aufbewahrung von Schüttgüter, lassen sich hervorragend platzsparend stapeln, Anfallstelle Märkischer Kreis.
Recyclingbörse HA-A-6280-4

Einmalig anfallend, Verpackungen, Versandtasche aus Pergamin DIN A5, 85 x 140 mm Pergamin, 70 g/qm Selbstklebung, 11.300 Stück, Anfallstelle Arnsberg.
Recyclingbörse AR-A-5788-11

Regelmäßig anfallend, Holz-Briketts zur Wärmeerzeugung, Briketts aus sauberem Holz, 130 Tonnen pro Jahr, Verpackung und Transport nach Absprache, Anfallstelle Hemer.
Recyclingbörse HA-A-6548-5

Einmalig anfallend 2 t Bauabfälle PP h Polypropylen RAL 7032, Stücke von 200 Gramm-3000 Gramm/St., in Gitterboxen verpackt, Anfallstelle Freiensteinau.
Recyclingbörse GI-A-6464-10

Einmalig anfallend 160 Stück Holz-Paletten, 1.200 x 2.000 mm, Sonderpaletten für Tragkraft 2 t, sehr stabile Bauweise, kann angeliefert oder abgeholt werden, Preis 19,60 € pro Stück, Anfallstelle 41372 Niederkrüchten.
Recyclingbörse HA-A-6469-5

Nachfragen

Wir suchen einmalig einen alten, gebrauchten Bootsanhänger oder Motorradanhänger ohne TÜV, Transport nach Absprache.
Recyclingbörse HA-N-6436-3

Wir suchen regelmäßig anfallend Chemikalien, Rest-Pulverlacke (Beschichtungspulver), AVV 080111, 080112, 080201
Recyclingbörse AR-N-4106-1

Wir suchen unregelmäßig Metall, 120104 NE-Metallstaub und -teilchen (u. a. Alu-Staub), Menge unbegrenzt, Verpackung lose, Big-Bags, andere Verpackungen, Transport bundesweite Abholung sowie Anlieferung möglich.
Recyclingbörse HA-N-6232-3

Gewerbe-Immobilien-Börse

Anbieter von Gewerbeflächen oder –immobilien sowie Interessenten, die auf der Suche nach geeigneten Objekten und Flächen sind, können sich an die IHK Siegen wenden. Wir werden Ihr Angebot/Ihre Nachfrage für sechs Monate mit vorliegenden oder weiteren eingehenden Angeboten/Nachfragen vergleichen und Sie informieren, wenn passende Objekte verfügbar sind. Ihre Ansprechpartnerin ist Julia Remmel, Tel. 0271/3302-133, oder E-Mail julia.remmel@siegen.ihk.de.

Unternehmensnachfolgebörse

www.nexxt-change.org

Im Zusammenhang mit der geplanten Gründung von selbstständigen Existenzen wird von branchenkundigen und beruflich bereits qualifizierten Nachwuchskräften häufig eine tätige Teilhaberschaft bzw. die Übernahme eines bestehenden Unternehmens gesucht. Da andererseits von Firmen gelegentlich entsprechende Anfragen wegen eines geeigneten Nachfolgers oder Teilhabers eingehen, werden in der Rubrik „Unternehmensnachfolgebörse" Angebote oder Nachfragen ohne Namensnennung veröffentlicht. Aus den ersten Buchstaben (vgl. Autokennzeichen) der Chiffre-Nummer lässt sich erkennen, aus welchem IHK-Bezirk das entsprechende Angebot bzw. die Nachfrage stammt. Zuschriften richten Sie bitte unter Angabe der Chiffre-Nummer an die IHK.

Die IHK wird nicht vermittelnd tätig, sondern beschränkt ihre Funktion auf die ungeöffnete Weiterleitung von Anfragen an den jeweiligen Inserenten. Die IHK ist daher auch nicht in der Lage, die Angaben der Inserenten und der Interessenten nachzuprüfen. Ein Obligo für die Angaben kann daher ebenfalls von der IHK nicht übernommen werden. Ansprechpartnerin ist Julia Remmel (Tel. 0271/3302-133 oder E-Mail: julia.remmel@siegen.ihk.de).

Angebote

Physiotherapeut / Fitnesstrainer – Nutze Deine Chance
Nachfolger für guteingeführtes Gesundheits-Fitnessstudio inkl. Kurshalle für Reha-Sport und Präventionskurse und Massageraum. Separate Gestellung der Räume für eine Physiotherapie-Praxis im Nebengebäude zusätzlich möglich.
Chiffre-Nr. SI-1280-A

Online-Shop samt eingetragener Marke zu verkaufen
Zum Verkauf steht eine beim deutschen Marken- und Patentamt eingetragene Marke im Bereich Sporternährung und Lifestyle Produkte für Frauen inkl. komplett eingerichtetem Gambio Onlineshop. Das Artikelsortiment umfasst klassische Nahrungsergänzungsmittel aus den Bereichen Diät, Muskelaufbau, Functional-Food. Die zu veräußernde Marke wurde als ein zweiter Baustein unserer Firma entworfen. Die Marke wurde aus Zeitmangel leider nie richtig eingeführt. Hier besteht der Vorteil, dass der/die neue Inhaber/Inhaberin die Marke nach seinen/ihren Vorstellungen aufbauen und weiterentwickeln kann. Das Onlineshop-Angebot umfasst zurzeit ca. 100 Artikel und kann beliebig erweitert werden. Die Artikel können bereits ab ca. 10 Stück pro Sorte mit eigenem Firmenlabel exklusiv hergestellt werden. Aus diesem Grund sind keine großen Vorinvestitionen nötig. Die Artikel sind in der Regel innerhalb ca. 1 Woche lieferbar. Hier besteht der Vorteil, dass auf große Vorräte verzichtet werden kann. Auch Artikel anderer Hersteller (auch internationale Marken) wurden als Handelsware in den Shop integriert und vom Großhandel innerhalb 24 Std. bezogen (auch Dropshipping ist möglich). Der Versand der Artikel erfolgte mit DHL und DPD. Im Onlineshop sind alle gängigen Bezahlarten wie PayPal, Sofortüberweisung, Vorkasse usw. integriert. Das Geschäft lässt sich sehr gut von zu Hause ausführen, da nur ca. 20 m² Lagerfläche benötigt werden und ist daher bestens als zweites Standbein, für Existenzgründer, Kleinunternehmer oder auch für den nebenberuflichen Erwerb geeignet. Das Angebot umfasst keinen Warenbestand. Dieser wird vorher komplett abverkauft, da es sich um MHD-Ware handelt und somit ein neuer Start mit lang haltbarer Ware gewährleistet ist. Der Käufer erhält alle Lieferantenadressen. Eine unterstützende Einarbeitung wird selbstverständlich zugesichert und ist somit auch für Branchenfremde und Quereinsteiger von Interesse. Sehr geringe monatliche Fixkosten.
Chiffre-Nr. SI-1284-A

Kabelkonfektion, Elektrotechnik
Das inhabergeführte Unternehmen wurde 1983 gegründet. Wir fertigen Kabelkonfektion in Klein- und Großserien, Litzen ab 0,034 mm² bis zu 16 mm² können verarbeitet werden. Flachbandkabel sowie Rundkabel mit und ohne Stechverbinder werden kundenspezifisch konfektioniert. Die Zielgruppe sind überwiegend Maschinen- und Anlagebau, allgemeine Elektrotechnik, Autozulieferer, Medizintechnik und andere. Ablängen, Abisolieren, Verzinnen, Löten, Crimpen, Anschlagen, Schrumpfen, Steckermontage sind die Schwerpunkte unserer Arbeitsprozesse. Durch langjährige Kundenverbindungen und Weiterempfehlungen ist das Unternehmen kontinuierlich gewachsen, sodass auf Werbung und Internetauftritt bisher verzichtet werden konnte. Der Sitz des Unternehmens befindet sich im ländlichen Bereich, Betriebsräume und Wohnhaus mit Büro sind im Eigentum des Anbieters und können bei Bedarf mit übernommen werden, jedoch keine Vermietung. Die Mitarbeiter sind überwiegend Heimarbeiter. Das Unternehmen, welches ausbaufähig ist, soll aus Altersgründen verkauft werden.
Chiffre-Nr.SI-1291-A

Trainings-Konzept mit Alleinstellung im Markt
MeMoCardTraining – Trainingserfolge à la Card
Die Seminarteilnehmer bekommen keine althergebrachten Seminarunterlagen, die in Schubladen oder Ordnern verschwinden, sondern arbeiten bereits im Seminar mit den zickzackgefalteten MeMoCards, die nach dem Seminar in einem Acrylständer auf dem Schreibtisch stehen. Auf der letzten MeMoCard tragen die Teilnehmer ein, was sie in den nächsten 6 Wochen umsetzen wollen. Die optimale Umsetzung der Seminarinhalte wird so realisiert. Damit hat der Trainer, die Trainerin ein Alleinstellungsmerkmal gegenüber dem Wettbewerb, was mehr Angebote zu Aufträgen macht und höhere Seminarhonorare durchsetzt. Die MeMoCards strukturieren den Seminarablauf und führen zu einem perfekten Timing, auch für Einsteiger in das Seminargeschäft. Ein ausführliches Trainer-Handbuch erläutert jeden Schritt für den MeMoCardTrainer/die MeMoCardTrainerin. Nach dem Seminar bekommt der Teilnehmer Fragebogen in zeitlichen Abständen als Seminar-Follow-up per E-Mail. Der Vorgesetzte kann im Meeting mit den MeMoCards arbeiten und so das Seminarerlebnis immer wieder aktualisieren. Die MeMoCards können auch als App von den Teilnehmern aufgerufen werden. Mitarbeiter-Qualifizierung, die Spaß macht.
Chiffre-Nr.SI-1292-A

Aluminium verarbeitender Betrieb
Aus Altersgründen wollen wir unsere Firma an einen Nachfolger abgeben. Die Firma befindet sich direkt an der A 45 und ist für unsere Kunden leicht zu erreichen. Die Fertigungshalle ist ca. 600 qm groß und erweiterungsfähig. Der Bürotrakt, direkt an der Fertigungshalle, ist ca.125 qm groß und noch aufstockbar. Das Firmengelände hat ca. 3700 qm, eine eigene Zufahrt, bietet genug Stellplätze und einen reibungslosen An- und Abtransport von großen LKW. Die Betriebshalle verfügt über eine moderne Deckenstrahlheizung und einen 5-t-Kran, der über die gesamte Fläche läuft. Vorhanden sind 1 Stapler, 1 Ameise, 1 Bearbeitungszentrum, mehrere Sägen, Stanzen und vieles mehr. Es besteht auch die Möglichkeit zur 3-Schicht-Arbeit. Im Jahre 2008 wurde der Neubau fertiggestellt und bezogen. Zurzeit arbeiten 1 Vollzeitkraft und mehrere Teilzeitkräfte, die flexibel einsetzbar sind in unserem Betrieb. Es bestehen langfristige Aufträge, die über die nächsten Jahre nach Absprache weiter bedient werden können. Das Grundstück mit Gebäuden ist Eigentum.
Chiffre-Nr.SI-1293-A

Holzverarbeitung – Traditionsreicher Betrieb sucht Nachfolger
Ein traditionsreicher Holz verarbeitender Betrieb aus dem südlichen NRW sucht eine Nachfolgeregelung. Tätig ist die Firma im Bereich Gartenholz (ca. 70 % des Umsatzes) und Holzverpackungen/Paletten (ca. 30 %). Es ist eine ausführliche Firmenpräsentation sowie eine Liste des Maschinenparks vorhanden. Beides können Interessenten nach Abschluss einer Vertraulichkeitserklärung erhalten.
LEISTUNGEN
- Gartenholz (Terrassendielen/Hobelware/Zäune/Sichtschutz / etc.)
- Holzverpackungen (Paletten etc.)

KUNDEN
- Gartenholz: Deutschland und Schweiz
- Holzverpackungen: 150 km um den Standort

STANDORT
- Südliches Nordrhein-Westfalen

VERKAUFSGEGENSTAND
- 100 % der GmbH-Anteile (bevorzugte Nachfolge ist ein Gesamtverkauf)
- ggf. sind Teilverkäufe möglich, d. h. Teilbereich Gartenholz und Teilbereich Holzverpackungen jeweils separat

UMSATZ: rd. 1,5 bis 2,0 Mio. EUR
MITARBEITER: 7
MOTIV / VORHABEN
- Der Eigentümer und seine Frau suchen eine frühzeitige Nachfolgeregelung, da kein interner Nachfolger vorhanden ist.

HINWEIS
Die Identität des Verkäufers/der Firma wird nach Abschluss der Vertraulichkeitserklärung preisgegeben.
Chiffre-Nr.SI-1295-A

Unternehmensnachfolge gesucht
Im Zuge der Unternehmensnachfolge, Übernahme eines kleinen, mittelständischen Unternehmens auf dem Gebiet der Wasseraufbereitung (Industrie- öffentl. Rechtl.) Sitz in Südwestfalen, seit mehr als 25 Jahren am Markt mit gewachsenem Kunden- und Lieferantenstamm. Geboten wird Immobilie sowie begleitende Übernahme mit intensiver Einarbeitung.
Chiffre-Nr.SI-1296-A

Nachfragen

Kfm. Leiter mit Führungserfahrung sucht Übernahmemöglichkeit
Nach mittlerweile mehr als 20 Jahren als Einkäufer in den verschiedensten Positionen habe ich bereits viele Unternehmen, Branchen, Organisationen und Unternehmensstrukturen kennengelernt. Ich möchte mich nun gerne einer neuen Herausforderung stellen, mich selbst verwirklichen und ein Unternehmen erwerben. Daher suche ich einen Betrieb im Zuge einer Altersnachfolge den ich für die Zukunft aufstellen und weiter ausbauen kann. Nähere Informationen gerne in einem ersten persönlichen Gespräch. Standorte: Nordrhein-Westfalen > Arnsberg > Dortmund, Bochum, Siegen-Wittgenstein, Märkischer Kreis, Hochsauerlandkreis, Olpe, Münster, Köln, Soest, Hagen, Branchen: Handel, Dienstleistung, Verarbeitendes Gewerbe, Preisvorstellung: über 500 Tsd. - 2,5 Mio. Euro
Chiffre-Nr. SI-1286-N

Junges, motiviertes Paar sucht Unternehmen
Wir suchen ein langjähriges Unternehmen, welches im Bereich Spedition tätig ist. Um genaue Arbeitsabläufe in Bezug auf die Firmenführung zu erlernen und die Firmenphilosophie zu verinnerlichen wäre es wünschenswert, mit einer kleinen Einarbeitungszeit zu beginnen, wo uns der Unternehmer das nötige Know-how vermitteln könnte, denn uns ist es wichtig, dass eine problemlose Übernahme gewährleistet ist. Das gesuchte Unternehmen sollte im Raum NRW liegen und eine Größe von 15 bis maximal 20 Arbeitnehmern aufweisen. Wir selbst sind ein gelernter Nutzfahrzeugmechatroniker, welcher jetzt den Kfz-Meister absolviert und eine gelernte Friseurin, die den kaufmännischen Teil der Meisterschule absolvieren möchte, um sich anschließend der Speditionskauffrau zu widmen, um buchhalterisch Unterstützung zu leisten.
Chiffre-Nr. SI-1287-N

Betrieb aus dem Mittelstand zur Nachfolge gesucht
Ich suche am Standort Nordrhein-Westfalen, gerne Märkischer Kreis, Kreis Olpe oder Kreis Siegen, ein international ausgerichtetes Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe, Metall- und/oder Kunststoffverarbeitung, mit 10-40 Beschäftigten zum Kauf/Nachfolge. Aus persönlichen Gründen habe ich Interesse an einem familiengeführten, international ausgerichteten Traditionsunternehmen. Die Übernahme sollte durch eine angemessene und vereinbarte Übergangszeit stattfinden. Es muss das klare Ziel sein, dass von Anfang an die eigenen Ideen und Strategien eingebracht werden. Ich freue mich über Ihr aussagekräftiges Exposé.
Standorte: Nordrhein-Westfalen > Arnsberg > Märkischer Kreis
Nordrhein-Westfalen > Arnsberg > Olpe
Branchen: Verarbeitendes Gewerbe > Metallerzeugung und -verarbeitung
Verarbeitendes Gewerbe > Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren.
Chiffre-Nr. SI-1297-N

Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau gesucht
Meine Suche fokussiert sich auf Unternehmen, welche im Bereich Maschinen- und Anlagenbau tätig sind. Idealerweise sind Sie bereits international tätig und verfügen über ein Produktportfolio, welches eine konstante Auslastung sicherstellt. Das bestehende Produktportfolio soll durch weitere anspruchsvolle Produkte ergänzt werden.
Was ich in Ihr Unternehmen mitbringe:
- Fundierte technische Kenntnisse im Bereich M&A insb. Sondermaschinenbau
- o Erstellung von Machbarkeitsstudien, Konzepten und Werkslayouts
- o Auslegung von M&A
- o Engineering (Mechanik, Elektrik, Automatisierung, Pneumatik, Hydraulik)
- Betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- o Bilanzierung
- o Steuerrecht
- o Handelsrecht
- o Finanzierung & Investition
- Erfahrung im Einkauf von Baugruppen (In- und Ausland)
- Langjährige Erfahrung in der Leitung von Großprojekten bis 40 Mio. € (In- und Ausland)
- o Technische Abwicklung
- o Kommerzielle Abwicklung (Umgang mit Finanzinstrumenten wie Euler Hermes Bürgschaften sowie Akkreditivgeschäften)
- o Vertragsmanagement
- o Projektcontrolling
- Erfahrung im Bereich Vertrieb und Marketing
- o Langjährige Erfahrung in der Erstellung von Konzepten und techn. Spezifikationen
- o Erstellung von Kalkulationen
- o Erstellung von kommerziellen Verträgen (international)
- o Vertragsverhandlungen mit Endkunden im In- und Ausland
- o Erstellung von Produktpräsentationen
- o Anspruchsvolle Darstellung und Illustration von Produkten
- o Außendarstellung des Unternehmens (Veranstaltungen, Networking, Publikationen)
- Unternehmerische Einstellung und Denkweise
- Netzwerk potenzieller Kunden sowie neuer Märkte

Was ich von Ihrem Unternehmen erwarte:
- Erfahrung im Bereich Maschinen- und Anlagenbau, insbes. Sondermaschinen
- Anspruchsvolle Produkte und Referenzen mit guten Perspektiven
- Offenheit für neue Produkte und Märkte
- Engagiertes und motiviertes Personal
- Moderne und strukturierte Arbeitsweise
- Mechanische Fertigung (nach Möglichkeit in geringem Umfang)
- Montage von Maschinen- und Anlagen sowie die Möglichkeit der Vorinbetriebnahme mit entsprechendem Personal
- Sehr gute geografische Lage (max. 10 km Entfernung zu einer BAB)
- Standort (Olpe, Freudenberg, Siegen, Gummersbach, Reichshof und Umgebung)

Meine Position in Ihrem Unternehmen:
Als „junger" Geschäftsführer Ihres Unternehmens stelle ich die Fortführung des Unternehmens sicher und sorge für ein gesundes Wachstum mit neuen Produkten und den damit notwendigen Anpassungen an einen sich ständig ändernden Markt. Mein Fokus soll sich auf den Bereich Unternehmensausrichtung und Vertrieb richten.
Standorte: Nordrhein-Westfalen > Arnsberg > Siegen-Wittgenstein
Nordrhein-Westfalen > Arnsberg > Olpe
Nordrhein-Westfalen > Köln > Oberbergischer Kreis
Branche: Verarbeitendes Gewerbe > Maschinenbau
Anzahl Mitarbeiter: 21-50 Beschäftigte
Letzter Jahresumsatz in TEUR: über 2,5 Mio.
Chiffre-Nr. SI-1298-N

Handels- und Genossenschaftsregister

(Angaben ohne Gewähr)

a) Neueintragungen

Kreis Siegen-Wittgenstein

HRB 12559 - 16.02.2021: **Dombaz food GmbH, Siegen,** Wildrosenallee 1, 57078 Siegen. Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Gesellschaftsvertrag vom 15. Dezember 2020. Geschäftsanschrift: Wildrosenallee 1, 57078 Siegen. Gegenstand: Die Einfuhr und der Vertrieb von Lebensmitteln und landwirtschaftlichen Erzeugnissen einschließlich Früchte, Gemüse, Safran, Datteln und verarbeiteten Erzeugnissen aus Datteln, Nüssen und getrockneten Früchten. Stammkapital: 25.000,00 EUR. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Geschäftsführer oder durch einen Geschäftsführer gemeinsam mit einem Prokuristen vertreten. Geschäftsführer: Ghanaatian Jabzari, Hossein, Siegen, *21.09.1983, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 12562 - 17.02.2021: **I&T Service UG (haftungsbeschränkt), Hilchenbach,** Dürerstraße 41, 57271 Hilchenbach. Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Gesellschaftsvertrag vom 08. Februar 2021. Geschäftsanschrift: Dürerstraße 41, 57271 Hilchenbach. Gegenstand: Dienst- und Serviceleistungen für Immobilien, sowie Hausmeistertätigkeiten und die Vermietung von Objekten und Räumen. Stammkapital: 1.000,00 EUR. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Geschäftsführer oder durch einen Geschäftsführer gemeinsam mit einem Prokuristen vertreten. Geschäftsführer: Strackbein, Jan Wolfgang, Hilchenbach, *02.11.1978, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 12563 - 18.02.2021: **FLB Gesellschaft für Fahrzeugleichtbau mbH, Siegen,** Friedrichstraße 27, 57072 Siegen. Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Gesellschaftsvertrag vom 28. Januar 2021. Geschäftsanschrift: Friedrichstraße 27, 57072 Siegen. Gegenstand: Die Entwicklung von Technologien und Dienstleistungen für die Automobil- und Zulieferindustrie sowie damit zusammenhängendes Projektmanagement und der Abschluss aller damit im Zusammenhang stehenden Geschäfte. Stammkapital: 25.000,00 EUR. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Geschäftsführer oder durch einen Geschäftsführer gemeinsam mit einem Prokuristen vertreten. Geschäftsführer: Stolz, Lorenz, Siegen, *12.09.1992, einzelvertretungsberechtigt.

HRB 12567 - 19.02.2021: **LIGEO GmbH, Siegen,** Hauptstraße 52, 57074 Siegen. Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Gesellschaftsvertrag vom 09. Februar 2021. Geschäftsanschrift: Hauptstraße 52, 57074 Siegen. Gegenstand: Der Handel von Lichtprodukten, elektronischen Baugruppen, Verpackungsmaterialien und die damit zusammenhängende Beratung sowie die Vermittlung und der Handel der damit verbundenen Technologien und Produkte; Serviceleistungen von der Planung bis zur Montage. Stammkapital: 25.000,00 EUR. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Geschäftsführer oder durch einen Geschäftsführer gemeinsam mit einem Prokuristen vertreten. Geschäftsführer: Bedoian, Heike Dorothee, Wilnsdorf, *03.02.1968, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 12565 - 19.02.2021: **Henkel Beteiligungsgesellschaft mbH, Kreuztal,** Setzer Straße 8, 57223 Kreuztal. Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Gesellschaftsvertrag vom 12. November 2020. Geschäftsanschrift: Setzer Straße 8, 57223 Kreuztal. Gegenstand: Beteiligung an Unternehmen und deren Verwaltung. Stammkapital: 25.000,00 EUR. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch die Geschäftsführer gemeinsam vertreten. Geschäftsführer: Henkel, Frithjof, Siegen, *02.10.1963, mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRA 9647 - 22.02.2021: **Laufenburg GmbH & Co. KG, Wilnsdorf,** Torwiesenweg 25, 57234 Wilnsdorf. (Die Ausführung von Garten- und Landschaftsbauarbeiten sowie der Betrieb eines Planungsbüros). Kommanditgesellschaft. Geschäftsanschrift: Torwiesenweg 25, 57234 Wilnsdorf. Jeder persönlich haftende Gesellschafter vertritt einzeln. Persönlich haftender Gesellschafter: Laufenburg Verwaltungs-GmbH, Wilnsdorf (Amtsgericht Siegen HRB 12509), mit der Befugnis -auch für jeden Geschäftsführer-, im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 12568 - 23.02.2021: **Sports Linque Technologie GmbH, Siegen,** Auf den Hütten 22, 57076 Siegen. Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Gesellschaftsvertrag vom 15. Dezember 2020. Geschäftsanschrift: Auf den Hütten 22, 57076 Siegen. Gegenstand: Der Handel und der Vertrieb von Sportgeräten, Sportkleidung, Sporttaschen sowie technischem und elektronischem Sportequipment sowie internationale Sportgeräte-Verkaufsberatung. Stammkapital: 25.000,00 EUR. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Geschäftsführer gemeinsam vertreten. Geschäftsführer: Liu, Jingjing, Siegen, *10.02.1983, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 12570 - 23.02.2021: **Velocity Siegerland GmbH, Siegen,** Kölner Straße 28, 57072 Siegen. Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Gesellschaftsvertrag vom 21. Januar 2021. Geschäftsanschrift: Kölner Straße 28, 57072 Siegen. Gegenstand: Aufbau und Betrieb eines Fahrzeug-Sharing-Systems im Kreis Siegen-Wittgenstein und in den angrenzenden Landkreisen. Stammkapital: 25.000,00 EUR. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Geschäftsführer oder durch einen Geschäftsführer gemeinsam mit einem Prokuristen vertreten. Geschäftsführer: Meurer, Tobias Kurt Michael, Aachen, *18.05.1990, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 12571 - 23.02.2021: **WK Immobilien Verwaltungs GmbH, Burbach,** Am Rübgarten 2, 57299 Burbach. Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Gesellschaftsvertrag vom 20. Januar 2021. Geschäftsanschrift: Am Rübgarten 2, 57299 Burbach. Gegenstand: Die Beteiligung an anderen Gesellschaften, insbesondere an Kommanditgesellschaften sowie die Übernahme der persönlichen Haftung und Geschäftsführung bei diesen, insbesondere die Beteiligung als persönlich haftende und geschäftsführende Gesellschafterin an der Invimo GmbH & Co. KG mit dem Sitz in Burbach, deren Gegenstand der Erwerb, die Verwaltung und Vermietung/Verpachtung eigenen Vermögens ist. Stammkapital: 25.000,00 EUR. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Geschäftsführer oder durch einen Geschäftsführer gemeinsam mit einem Prokuristen vertreten. Geschäftsführer: Krombach, Wolfgang, Burbach, *22.09.1964, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 12573 - 23.02.2021: **MyInput gGmbH, Burbach,** Carl-Benz-Straße 2, 57299 Burbach. Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Gesellschaftsvertrag vom 13. Januar 2021. Geschäftsanschrift: Carl-Benz-Straße 2, 57299 Burbach. Gegenstand: Die Gesellschaft verfolgt ausschließlich und unmittelbar gemeinnützige und mildtätige Zwecke im Sinne des Abschnitts „Steuerbegünstigte Zwecke" der Abgabenordnung. Zweck der Gesellschaft ist jeweils im In- und Ausland: - die missionarische Verkündigung auf biblischer Grundlage - die Förderung der Religion und Allgemeinheit auf christlich-religiösem Gebiet, um der wachsenden Unkenntnis hinsichtlich der wesentlichen Inhalte des christlichen Glaubens zu begegnen, - die Förderung des geistlichen Wachstums der christlich Gläubigen auf biblischer Grundlage, - die Pflege und Unterstützung des christlichen Glaubens, - die Unterstützung hilfsbedürftiger Personen, Institutionen und Randgruppen, sowie - die mit vorstehenden Zwecken verbundenen Hilfsleistungen. Der Zweck der Gesellschaft wird insbesondere durch folgende Tätigkeiten verwirklicht, die ihren Gegenstand bilden: - durch Video- und Audiobotschaften, welche die Verkündigung des Evangeliums von Jesus Christus durch Wort und Bild zum Inhalt haben, sowie die Herstellung und Verteilung von Kurs- und Studienmaterial sowie glaubensfördernder Literatur, als Printerzeugnisse und/oder in digitaler Form, zum Selbststudium oder in Gruppen zur biblischen Unterweisung im In- und Ausland, - die Produktion, deren Verbreitung und Verteilung erfolgt selbst oder durch Dritte. Zu diesem Zweck können Gesellschaften jeder Form (insbesondere auch Niederlassungen) im In- und Ausland errichtet und betrieben werden. - z. B. Betrieb und Unterhaltung einer Online-Bibelschule - Förderung biblischer Unterweisung von Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen im In- und Ausland durch Geld- oder Sachspenden - Veranstaltung von Tagungen, Konferenzen und Seminaren - ideelle und finanzielle Unterstützung christlicher Gemeindearbeit - Unterstützung hilfsbedürftiger und notleidender Personen - Erwerb, Errichtung, Anmietung, Verwaltung und Unterhaltung von Gebäuden, Einrichtungen und Grundstücken, die diesem Zweck dienen - die Förderung missionarischer Dienste durch Geld oder Sachspenden Daneben ist Zweck der Gesellschaft auch die Mittelbeschaffung für die Förderung der Religion und/oder mildtätiger Zwecke durch eine andere steuerbegünstigte Körperschaft oder durch eine Körperschaft des öffentlichen Rechts. Stammkapital: 250.000,00

Industriehalle mit Bürogebäude Raum Finnentrop

- Hallenfläche 3.900 m² (78 x 50 m, Hoesch-Isowände), aufteilbar, mehrere ebenerdige Rolltore, 1 Laderampe
- Repräsentatives Bürogebäude in konvent. Bauweise mit direktem Zugang zur Halle, 2-geschossig, ca. 2 x 235 m², aufteilbar
- Gesamtgrundstücksfläche ca. 8.500 m²

Langfristig zu vermieten, auch in Teilflächen,
Kontaktaufnahme unter info@voss-und-sohn.de

EUR. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Geschäftsführer oder durch einen Geschäftsführer gemeinsam mit einem Prokuristen vertreten. Geschäftsführer: Buhl, Sabine, Burbach, *25.09.1958, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 12572 - 23.02.2021: **BRE Saxonia Holding GmbH, Siegen,** Kölner Straße 48, 57072 Siegen. Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Gesellschaftsvertrag vom 08. Februar 2021. Geschäftsanschrift: Kölner Straße 48, 57072 Siegen. Gegenstand: Das Halten und Verwalten von Beteiligungen an vermögensverwaltenden und gewerblichen Unternehmen mit Bezug zum Immobilienmarkt in Sachsen. Stammkapital: 50.000,00 EUR. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Geschäftsführer oder durch einen Geschäftsführer gemeinsam mit einem Prokuristen vertreten. Geschäftsführer: Klappert, Jan Marco, Siegen, *16.06.1983, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 12569 - 23.02.2021: **DIRR Immobilien GmbH, Siegen,** Tiergartenstraße 55, 57072 Siegen. Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Gesellschaftsvertrag vom 23. Dezember 2020. Geschäftsanschrift: Tiergartenstraße 55, 57072 Siegen. Gegenstand: Der Erwerb, die Verwaltung, die Vermietung und Verpachtung von Immobilien-Objekten sowie deren Veräußerung. Stammkapital: 25.000,00 EUR. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Geschäftsführer oder durch einen Geschäftsführer gemeinsam mit einem Prokuristen vertreten. Geschäftsführer: Aitouni al Achrafi, Richard, Bergisch Gladbach, *06.01.1982; Kjura, Resmi, Siegen, *08.04.1977, jeweils einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 12574 - 24.02.2021: **Altrad Germany GmbH, Siegen,** Halsenbachstraße 28, 57078 Siegen. Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Gesellschaftsvertrag vom 23. Oktober 2000, mehrfach geändert. Die Gesellschafterversammlung vom 06. Januar 2021 hat die Sitzverlegung von Leipzig (bisher: Amtsgericht Leipzig - HRB 17937) nach Siegen und die Änderung von § 1 (Firma, Sitz) des Gesellschaftsvertrages beschlossen. Geschäftsanschrift: Halsenbachstraße 28, 57078 Siegen. Gegenstand: Die Ausübung von Vertriebs-, Controlling-, Verwaltungs- sowie sonstige unternehmensübergreifenden Tätigkeiten für Unternehmungen der Hertel-Gruppe in Deutschland. Stammkapital: 25.000,00 EUR. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Geschäftsführer oder durch einen Geschäftsführer gemeinsam mit einem Prokuristen vertreten. Geschäftsführer: Petri, Michael, Siegen, *31.07.1958, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen. Die Gesellschaft hat am 30. April 2008 mit der Hertel Deutschland Beteiligungsgesellschaft mbH mit dem Sitz in Leipzig (Amtsgericht Leipzig, HRB 22463) einen Gewinnabführungsvertrag geschlossen. Die Gesellschafterversammlung hat mit Beschluss vom 30. April 2008 zugestimmt. Der Gewinnabführungsvertrag vom 30. April 2008 / 22. Oktober 2008 mit der Altrad Industrial Services GmbH (vormals: Hertel Industries Service GmbH mit Sitz in Leipzig, Amtsgericht Leipzig, HRB 22463) mit dem Sitz in Lingen (Amtsgericht Osnabrück, HRB 209515) ist am 10. Juli 2020 neu gefasst worden, geändert wurde insbesondere: Ziff. I.3. Ergebnisabführung und Verlustübernahme. Die Gesellschafterversammlung hat mit Beschluss vom 09. Oktober 2020 zugestimmt.

HRA 9649 - 25.02.2021: **Invimo GmbH & Co. KG, Burbach,** Am Rübgarten 2, 57299 Burbach. (der Erwerb, die Verwaltung und Vermietung/ Verpachtung eigenen Vermögens). Kommanditgesellschaft. Geschäftsanschrift: Am Rübgarten 2, 57299 Burbach. Jeder persönlich haftende Gesellschafter vertritt einzeln. Persönlich haftender Gesellschafter: WK Immobilien Verwaltungs GmbH, Burbach (Amtsgericht Siegen HRB 12571), mit der Befugnis -auch für jeden Geschäftsführer-, im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 12575 - 26.02.2021: **Baumanufaktur Südwestfalen UG (haftungsbeschränkt), Wenden,** Hallerbergstraße 25, 57482 Wenden. Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Gesellschaftsvertrag vom 22. Januar 2021. Geschäftsanschrift: Hallerbergstraße 25, 57482 Wenden. Gegenstand: Die Planung und Durchführung von Bauprojekten aller Art sowie der Betrieb eines Bauunternehmens. Stammkapital: 5.000,00 EUR. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch die Geschäftsführer gemeinsam vertreten. Geschäftsführer: Schönhofer, Thomas, Wenden, *29.09.1960, mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 12576 - 26.02.2021: **MEG Industrial Robotics and Automation GmbH, Siegen,** Schultestraße 51, 57076 Siegen. Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Gesellschaftsvertrag vom 15. Januar 2021. Geschäftsanschrift: Schultestraße 51, 57076 Siegen. Gegenstand: Die Erbringung von Ingenieurleistungen auf dem Gebiet der Elektrotechnik sowie der Handel mit und der Vertrieb von Maschinen und Anlagen, insbesondere im Bereich der Steuerungstechnik, der Industrieautomation und der Robotertechnik sowie alle verwandten Geschäftszwecke. Stammkapital: 25.000,00 EUR. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Geschäftsführer oder durch einen Geschäftsführer gemeinsam mit einem Prokuristen vertreten. Geschäftsführer: Güzen, Mehmet, Siegen, *05.06.1982, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 12578 - 26.02.2021: **FiberTech GmbH, Freudenberg,** Am Silberhang 11, 57258 Freudenberg. Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Gesellschaftsvertrag vom 18. Dezember 2020. Geschäftsanschrift: Am Silberhang 11, 57258 Freudenberg. Gegenstand: Die Verlegung von Ver- und Entsorgungsleitungen sowie Glasfaserleitungen. Stammkapital: 25.000,00 EUR. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Geschäftsführer oder durch einen Geschäftsführer gemeinsam mit einem Prokuristen vertreten. Geschäftsführer: Popidis, Theocharis, Freudenberg, *09.11.1985, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 12579 - 26.02.2021: **myemplo GmbH, Freudenberg,** Alte Eisenstraße 23-25, 57258 Freudenberg. Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Gesellschaftsvertrag vom 09. November 2020. Geschäftsanschrift: Alte Eisenstraße 23-25, 57258 Freudenberg. Gegenstand: Der Betrieb eines Onlineportals im Bereich Human Resources. Stammkapital: 25.000,00 EUR. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Geschäftsführer oder durch einen Geschäftsführer gemeinsam mit einem Prokuristen vertreten. Geschäftsführer: Welke, Jan Peter, Freudenberg, *24.12.1974,

Firmenauflösungen
Büroauflösungen
HAUSHALTS AUFLÖSUNG
10 Jahre
HARTMUT M. BERGER
0170 - 1 93 46 54
www.haushaltsaufloesung-berger.de

PLANEN UND BAUEN FÜR IHREN ERFOLG

Projekt: Erneuerung der Holzbachtalbahn in Dierdorf
Unsere Leistung: Gleisbau an Brückenbauwerken

Ihr Partner für alle
Bau-Leistungsbereiche!

HUNDHAUSEN

Telefon: (0271) 408-0 · kontakt@hundhausen.de · www.hundhausen.de

Berg- & Hüttenmann
wieder erhältlich bei
grimm
JUWELIER UHRMACHERMEISTER GOLDSCHMIEDEMEISTER
SIEGERLANDZENTRUM WEIDENAU
Tel.: 02 71/4 18 40
www.juwelier-grimm.de

einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

Kreis Olpe

HRB 12561 - 16.02.2021: **X-ZELL Biotech GmbH, Lennestadt,** Bielefelder Straße 62, 57368 Lennestadt. Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Gesellschaftsvertrag vom 22. Januar 2021. Geschäftsanschrift: Bielefelder Straße 62, 57368 Lennestadt. Gegenstand: Die Entwicklung, Produktion und Distribution von Laborgeräten und medizinischen Diagnosetests. Stammkapital: 25.000,00 EUR. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Geschäftsführer oder durch einen Geschäftsführer gemeinsam mit einem Prokuristen vertreten. Geschäftsführer: Hille, Johannes, Singapore / Singapur, *08.09.1981, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 12560 - 16.02.2021: **PATHEXPLORER UG (haftungsbeschränkt), Finnentrop,** Fasanenweg 12, 57413 Finnentrop. Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Gesellschaftsvertrag vom 21. Januar 2021. Geschäftsanschrift: Fasanenweg 12, 57413 Finnentrop. Gegenstand: Die Entwicklung und die Implementierung von Projekten, die Erbringung von Dienst- und Beratungsleistungen im Bereich des Umwelt- und Klimamonitorings und der Erdbeobachtung unter besonderer Berücksichtigung innovativer Lösungsansätze und nachhaltiger Resilienzkonzepte und -strategien, sowie alle damit in Zusammenhang stehenden Tätigkeiten. Stammkapital: 1.001,00 EUR. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch die Geschäftsführer gemeinsam vertreten. Geschäftsführer: Kowalewski, Christian Josef, Finnentrop, *18.09.1975, mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRA 9646 - 18.02.2021: **reck.gastro GmbH & Co. KG, Olpe,** Talbrücke 7, 57462 Olpe. (Der Betrieb eines Gastronomieunternehmens). Kommanditgesellschaft. Geschäftsanschrift: Talbrücke 7, 57462 Olpe. Jeder persönlich haftende Gesellschafter vertritt einzeln. Persönlich haftender Gesellschafter: Peter Reck Verwaltungs-GmbH, Solingen (Amtsgericht Wuppertal HRB 19756), einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 12564 - 18.02.2021: **VME-Solutions GmbH, Attendorn,** Dahlhausen 1, 57439 57439 Attendorn. Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Gesellschaftsvertrag vom 01. Februar 2021. Geschäftsanschrift: Dahlhausen 1, 57439 57439 Attendorn. Gegenstand: Der Vertrieb von mechanischen und elektrischen Komponenten, deren Entwicklung und branchenspezifischen Lösungen. Stammkapital: 25.000,00 EUR. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Geschäftsführer oder durch einen Geschäftsführer gemeinsam mit einem Prokuristen vertreten. Geschäftsführer: Hille, Tim, Attendorn, *27.08.1972, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 12566 - 19.02.2021: **SMARTBRIX GmbH, Olpe,** In der Wüste 72, 57462 Olpe. Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Gesellschaftsvertrag vom 17. Dezember 2020. Geschäftsanschrift: In der Wüste 72, 57462 Olpe. Gegenstand: Die Entwicklung und der Vertrieb von Software und Dienstleistungen für die Immobilienwirtschaft. Stammkapital: 25.000,00 EUR. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Geschäftsführer oder durch einen Geschäftsführer gemeinsam mit einem Prokuristen vertreten. Geschäftsführer: Hammeke, Tobias, Sol des Mallorca / Spanien, *12.08.1978, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen. Geschäftsführer: Färber, David, Kirchhundem, *24.04.1996, einzelvertretungsberechtigt.

HRA 9648 - 25.02.2021: **reck.kommunikation GmbH & Co. KG, Olpe,** Talbrücke 7, 57462 Olpe. Kommanditgesellschaft. Geschäftsanschrift: Talbrücke 7, 57462 Olpe. Jeder persönlich haftende Gesellschafter vertritt einzeln. Jeder persönlich haftende Gesellschafter ist befugt, im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte vorzunehmen. Persönlich haftender Gesellschafter: Peter Reck Verwaltungs-GmbH, Solingen (Amtsgericht Wuppertal HRB 19756). Der Sitz ist von Solingen (bisher Amtsgericht Wuppertal, HRA 21965) nach Olpe verlegt.

HRB 12577 - 26.02.2021: **IMPULS Group UG (haftungsbeschränkt), Olpe,** Fliederweg 3, 57462 Olpe. Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Gesellschaftsvertrag vom 20. Januar 2021. Geschäftsanschrift: Fliederweg 3, 57462 Olpe. Gegenstand: Die Einbringung von Dienstleistungen im Bereich des betrieblichen Gesundheitsmanagements, der Prävention und Gesundheitsförderung sowie alle damit im Zusammenhang stehenden Geschäfte. Stammkapital: 500,00 EUR. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch die Geschäftsführer gemeinsam vertreten. Geschäftsführer: Käseberg, Steven, Olpe, *24.11.1986, mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

b) Veränderungen

Kreis Siegen-Wittgenstein

HRB 11883 - 16.02.2021: **BSU Baumanagement GmbH, Burbach,** Schulstraße 26, 57299 Burbach. Die Gesellschafterversammlung vom 08. Februar 2021 hat die Sitzverlegung nach Netphen und die Änderung von § 1 (Firma, Sitz) des Gesellschaftsvertrags beschlossen. Netphen. Geschäftsanschrift: Fuhrmannsweg 9, 57250 Netphen.

HRB 5549 - 16.02.2021: **HEROBA GmbH, Wilnsdorf,** Am Marienhain 25, 57234 Wilnsdorf. Ist ein Liquidator bestellt, vertritt er allein. Sind mehrere Liquidatoren bestellt, vertreten diese die Gesellschaft gemeinsam. Nicht mehr Geschäftsführer: Dr.med.dent. Baumgarten, Kristina, Wilnsdorf, *31.12.1978. Nicht mehr Geschäftsführer, nunmehr: Liquidator: Dr. Baumgarten, Philipp, Wilnsdorf, *09.04.1973. Die Gesellschaft ist aufgelöst.

HRB 12057 - 17.02.2021: **KRB GmbH, Siegen,** An der Siegtalbrücke 16, 57080 Siegen. Zweigniederlassung unter gleicher Firma errichtet in: 57072 Siegen, Geschäftsanschrift: Eiserfelder Straße 70, 57072 Siegen.

HRB 6494 - 17.02.2021: **Haas GmbH, Bad Berleburg,** Im Gunzetal 10, 57319 Bad Berleburg. Änderung zur Geschäftsanschrift: Limburgstraße 29, 57319 Bad Berleburg. Nicht mehr Geschäftsführer: Haas, Peter, Bad Berleburg, *11.04.1959. Bestellt als Geschäftsführer: Haas, Paul Johann Peter, Bad Berleburg, *02.04.1989, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 10878 - 17.02.2021: **Groos Verwaltungs-UG (haftungsbeschränkt), Freudenberg,** Gewerbestraße 20, 57258 Freudenberg. Nicht mehr Geschäftsführer: Schade, Bernd, Siegen, *05.02.1952.

HRB 5050 - 17.02.2021: **Adlucem Beteiligungs-GmbH, Kreuztal,** Hagener Straße 261, 57223 Kreuztal. Die Gesellschafterversammlung vom 20. Januar 2021 hat die Änderung des Gesellschaftsvertrages in § 6 (Vertretung und Geschäftsführung) beschlossen. Bestellt als Geschäftsführer: Schadeberg, Bernhard, Olpe, *24.10.1965, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen. Nach Änderung der Vertretungsbefugnis weiterhin Geschäftsführer: Schadeberg-Herrmann, Petra Friederike, Kreuztal, *10.04.1967, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 6442 - 17.02.2021: **Tennstädt GmbH, Bad Laasphe,** Lahnuferstraße 1, 57334 Bad Laasphe. Bestellt als Geschäftsführer: Fabis, Heiner, Witten, *16.09.1967.

HRA 8390 - 17.02.2021: **com-municate OHG, Siegen,** Hauptmarkt 25, 57076 Siegen. Änderung zur Geschäftsanschrift: Samuel-Frank-Straße 49, 57076 Siegen. Jeder Liquidator vertritt einzeln. Nicht mehr persönlich haftender Gesellschafter, nunmehr Liquidator: Jurczyk, Roland, Siegen, *08.04.1976; Langfort, Franz, Wilnsdorf, *31.01.1958. Die Gesellschaft ist aufgelöst.

HRB 11263 - 17.02.2021: **Tector Stuck und Putz GmbH, Siegen,** Gießener Straße 103, 57074 Siegen. Änderung zur Geschäftsanschrift: Hambergstraße 64, 57074 Siegen.

HRB 5465 - 17.02.2021: **Klaas & Pitsch Verwaltungs-GmbH, Freudenberg,** Industriestr. 51, 57528 Freudenberg. Nicht mehr Geschäftsführer: Klaas, Peter, Freudenberg-Niederndorf, *04.07.1965.

HRB 7771 - 17.02.2021: **SCHWEPPES DEUTSCHLAND GMBH, Kreuztal,** Hagener Straße 261,

emil weber
SICHER SEIT 1920
BRANDMELDEANLAGEN
SICHERHEITSTECHNIK
KOMMUNIKATIONSTECHNIK
MIDAS-LEITSTELLE
emil weber GmbH & Co. KG · Kornmarkt 14 – 16 · 57072 Siegen
Tel.: 0271 23063-0 · E-Mail: info@emilweber.de
www.emilweber.de

Reparatur Wartung Umbau / Elektro-Nachrüstung Neutore
… Industrietor defekt? Wir helfen zuverlässig!
v.i.t. GmbH
Ihr Tor-Profi
Seit über 25 Jahren
Tel. 0271 77 3 11 0
www.vit-siegen.de

57223 Kreuztal. Gesamtprokura gemeinsam mit einem Geschäftsführer: Raddatz, Philipp, Hamburg, *18.08.1982.

HRB 5055 - 17.02.2021: **Hees Raumkonzepte GmbH, Siegen,** Leimbachstraße 266, 57074 Siegen. Prokura erloschen: Peukert, Borislav, Freudenberg, *02.03.1976.

HRB 10035 - 17.02.2021: **Gemeinnützige Qualifizierungs- und Weiterbildungsgesellschaft des HV Achenbach UG (haftungsbeschränkt), Siegen,** Achenbacher Straße 115, 57072 Siegen. Die Gesellschafterversammlung vom 10. Februar 2021 hat die Änderung des Unternehmensgegenstandes und die Änderung von § 2 (Gegenstand des Unternehmens) des Gesellschaftsvertrages beschlossen. Neuer Unternehmensgegenstand: Förderung der Aus-/Berufsbildung (§ 52 Abs 2 Nr. 7 AO), Förderung des Naturschutzes und der Landschaftspflege (Nr. 8), Förderung der Heimatpflege (Nr. 22), Förderung des bürgerschaftlichen Engagements zugunsten gemeinnütziger, mildtätiger und kirchlicher Zwecke (Nr. 25), Förderung der Jugend- und Altenhilfe (Nr. 04), Förderung der Erziehung Volks- und Berufsbildung einschließlich der Studentenhilfe (Nr. 07), die Förderung der Hilfe für politisch, rassistisch oder religiös Verfolgte, für Flüchtlinge, Vertriebene, Aussiedler, Spätaussiedler, Kriegsopfer, Kriegshinterbliebene, Kriegsbeschädigte und Kriegsgefangene, Zivilbeschädigte und Behinderte sowie Hilfe für Opfer von Straftaten; Förderung des Andenkens an Verfolgte, Kriegs- und Katastrophenopfer; Förderung des Suchdienstes für Vermisste, Förderung der Hilfe für Menschen, die aufgrund ihrer geschlechtlichen Identität oder ihrer geschlechtlichen Orientierung diskriminiert werden (Nr. 10), Förderung der Gleichberechtigung von Frauen und Männer (Nr. 18).

HRB 10252 - 18.02.2021: **Koska & Partner Verwaltungs Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Siegen,** Weidenauer Str. 245, 57076 Siegen. Die Gesellschafterversammlung vom 11. Februar 2021 hat die Sitzverlegung nach Kreuztal und die Änderung von § 1 (Firma und Sitz der Gesellschaft, Geschäftsjahr) des Gesellschaftsvertrags beschlossen. Kreuztal. Geschäftsanschrift: Buschhüttener Straße 65, 57223 Kreuztal. weiterhin Geschäftsführer: Aitouni Al Achrafi, Richard, Bergisch Gladbach, *06.01.1982; Koska, Ercan, Siegen, *15.01.1984; Koska, Sercan, Kreuztal, *17.01.1986, jeweils einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 4126 - 18.02.2021: **SENNET Immobilien-Verwaltungs-und Beteiligungs-GmbH, Kreuztal,** Hagener Straße 261, 57223 Kreuztal. Nicht mehr Geschäftsführer: Schadeberg, Helga, Kreuztal, *03.02.1934.

HRB 10009 - 18.02.2021: **DWW Verwaltungs-GmbH, Siegen,** Innungstraße 2, 50354 Hürth. Von Amts wegen gem. § 384 Abs. 2 FamFG berichtigt: Die Gesellschaft wird durch den/die Liquidator/en vertreten. Von Amts wegen gem. § 384 Abs. 2 FamFG berichtigt: Liquidator: Füllengraben, Jörg, Düsseldorf, *17.08.1977. Die Gesellschaft ist aufgelöst. Von Amts wegen eingetragen.

HRB 11418 - 18.02.2021: **Tector Verwaltungs-GmbH, Siegen,** Gießener Straße 103, 57074 Siegen. Änderung zur Geschäftsanschrift: Hambergstraße 64, 57074 Siegen.

HRB 10546 - 18.02.2021: **DRK – SiWi – Hilfsdienste gGmbH, Siegen,** Bismarckstraße 68, 57076 Siegen. Die Gesellschafterversammlung vom 15. Januar 2021 hat die vollständige Neufassung des Gesellschaftsvertrages beschlossen.

HRB 12029 - 18.02.2021: **A&K Hausmeister- und Renovierungsservice UG (haftungsbeschränkt), Siegen,** Waldhausstraße 22, 57076 Siegen. Änderung zur Geschäftsanschrift: Tiergartenstraße 55, 57072 Siegen.

HRB 9138 - 18.02.2021: **AMOVA GmbH, Netphen,** Obere Industriestraße 8, 57250 Netphen. Prokura erloschen: Büdenbender, Karlheinz, Netphen, *04.11.1959. Gesamtprokura gemeinsam mit einem Geschäftsführer oder einem anderen Prokuristen: Riecher, Manuel, Netphen, *25.11.1989.

HRB 11339 - 18.02.2021: **Bart-Bau Verwaltungs GmbH, Siegen,** Kölner Straße 58, 57072 Siegen. Ist nur ein Liquidator bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Liquidatoren bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Liquidatoren oder durch einen Liquidator gemeinsam mit einem Prokuristen vertreten. Nicht mehr Geschäftsführer, nunmehr Liquidator: Bart, Waldemar, Hilchenbach, *30.08.1981. Die Gesellschaft ist aufgelöst.

HRB 1500 - 18.02.2021: **Thorenk Beteiligungs- und Verwaltungs-GmbH, Kreuztal,** Hagener Straße 261, 57223 Kreuztal. Nicht mehr Geschäftsführer: Schadeberg, Helga, Kreuztal, *03.02.1934.

HRB 11089 - 19.02.2021: **G&D Holding GmbH, Siegen,** Obere Leimbach 9, 57074 Siegen. Die Gesellschafterversammlung vom 01. Februar 2021 hat die Löschung des § 16 im Gesellschaftsvertrag beschlossen.

HRB 4037 - 22.02.2021: **PB Werbeartikel-Vertriebs-GmbH, Wilnsdorf,** Essener Straße 8, 57234 Wilnsdorf. Einzelprokura: Klaus, Anna Lisa, Neunkirchen, *23.06.1994; Sahin, Sündüz, Siegen, *05.02.1976.

HRB 3343 - 22.02.2021: **ISH Ingenieursozietät GmbH, Kreuztal,** Johannespfad 12, 57223 Kreuztal. Bestellt als Geschäftsführer: Lehner, Thomas Josef, Eidenberg / Österreich, *22.01. 1972, mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen. Nach Ergänzung der weiteren Vornamen weiterhin Geschäftsführer: Helmerth, Axel Heinz Wilhelm, Netphen, *27.08.1956, einzelvertretungsberechtigt.

HRB 5489 - 23.02.2021: **Heinke Gärten planen und bauen GmbH, Siegen,** Im Siedlerfeld 4, 57080 Siegen. Änderung zur Geschäftsanschrift: Bretwischer Hauptstraße 21, 18516 Süderholz.

HRB 12008 - 23.02.2021: **Westfalia Metal Hoses GmbH, Hilchenbach,** Am Schwanenweiher 1, 57271 Hilchenbach. Nicht mehr Geschäftsführer: Walters, Franz Christian, Brilon, *05.08.1976.

HRA 7702 - 23.02.2021: **Pflegeheim „Dielfen" Grundbesitz GmbH & Co. KG, Wilnsdorf,** Augraben 15, 57234 Wilnsdorf.

HRA 4918 - 23.02.2021: **Achenbach & Co. Inhaber Hubert Wilkowski, Neunkirchen,** Hohenseelbachstr. 9, 57290 Neunkirchen. Die Firma ist erloschen.

HRB 8901 - 24.02.2021: **ATTO Patent GmbH, Siegen,** Am Eichenhang 50, 57076 Siegen. Änderung zur Geschäftsanschrift: Martinshardt 7, 57074 Siegen.

HRB 5196 - 24.02.2021: **ATTO-TEC GmbH, Siegen,** Am Eichenhang 50, 57076 Siegen. Änderung zur Geschäftsanschrift: Martinshardt 7, 57074 Siegen.

UNION
GLASHÜTTE/SA.
DEUTSCHE UHRMACHERKUNST.1893
grimm
JUWELIER UHRMACHERMEISTER GOLDSCHMIEDEMEISTER
SIEGERLANDZENTRUM WEIDENAU
Tel.: 02 71/4 18 40
www.juwelier-grimm.de

HRB 3423 - 24.02.2021: **IFAS Elektrotechnik GmbH, Siegen,** Freudenberger Straße 448, 57072 Siegen. Die Gesellschafterversammlung vom 08. Februar 2021 hat die Sitzverlegung nach Freudenberg und die Änderung von § 2 (Sitz) des Gesellschaftsvertrags beschlossen. Freudenberg. Geschäftsanschrift: Zum Pfarrwäldchen 5, 57258 Freudenberg. Nicht mehr Geschäftsführer: Werder, Marvin-Oliver, Alsdorf, *19.10.1992.

HRA 9290 - 24.02.2021: **Taxi Peter Kringe e.K., Inhaber: Veli Birkan, Siegen,** Marktstraße 34, 57078 Siegen. Änderung zur Geschäftsanschrift: Weidenauer Straße 87, 57076 Siegen.

HRA 8461 - 25.02.2021: **Nöh GmbH & Co. KG, Siegen,** Am Birlenbach 15, 57078 Siegen. Liquidator: Dr. Nöh-Guggolz, Claudia, Freudenberg, *03.12.1967. Nicht mehr vertretungsberechtigt, weiterhin Persönlich haftender Gesellschafter: Nöh Metallverarbeitung GmbH, Siegen (Amtsgericht Siegen HRB 6374). Die Eintragung laufende Nummer 3 Spalte 5 ist von Amts wegen gelöscht. Die Gesellschaft ist aufgelöst.

HRB 11395 - 26.02.2021: **AST Apparatebau GmbH, Wilnsdorf,** Dortmunder Straße 21, 57234 Wilnsdorf. Nicht mehr Geschäftsführer:

JUNGHANS
grimm
JUWELIER UHRMACHERMEISTER GOLDSCHMIEDEMEISTER
SIEGERLANDZENTRUM WEIDENAU
Tel.: 02 71/4 18 40
www.juwelier-grimm.de

Höver, Karl Christoph, Iserlohn, *29.09.1955. Bestellt als Geschäftsführer: Groß, Peter Karl Günter Wilhelm, Fischach, *26.09.1953, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 5573 - 26.02.2021: **Schuster-Bäumer GmbH, Freudenberg,** Asdorfer Straße 96-106, 57258 Freudenberg. Nicht mehr Geschäftsführer: Patisson, Nina, Freudenberg, *25.01.1977. Bestellt als Geschäftsführer: Hauck, Christoph, Freudenberg, *28.03.1963, einzelvertretungsberechtigt.

HRA 7961 - 26.02.2021: **WCG GmbH & Co. KG, Siegen,** Garnisonsring 33, 57072 Siegen. Einzelprokura: Baganz, Arne, Siegen, *30.08.1973.

HRA 7970 - 26.02.2021: **Welke Consulting GmbH & Co. KG, Siegen,** Garnisonsring 33, 57072 Siegen. Einzelprokura: Baganz, Arne, Siegen, *30.08.1973.

HRB 9573 - 26.02.2021: **Ralf Stauß GmbH, Freudenberg,** Niederndorfer Straße 110, 57258 Freudenberg. Die Gesellschafterversammlung vom 11. Februar 2021 hat die Änderung der Firma und die Änderung von § 1 (Firma, Sitz, Geschäftsjahr) des Gesellschaftsvertrages beschlossen. Neue Firma: HAND-Werk Stauß & Gerhard GmbH.

HRB 8332 - 26.02.2021: **Welke Strategie Verwaltungsgesellschaft mbH, Siegen,** Garnisonsring 33, 57072 Siegen. Nicht mehr Geschäftsführer: Gebauer, Tim, Siegen, *03.10.1970.

HRB 4247 - 26.02.2021: **Gräb Verwaltungs-GmbH, Neunkirchen,** Bahnhofstraße 50, 57290 Neunkirchen. Von Amts wegen gem. § 384 Abs. 2 FamFG berichtigt: Die Gesellschaft wird durch den/die Liquidator/en vertreten. Von Amts wegen gem. § 384 Abs. 2 FamFG berichtigt: Liquidator: Kretzer, Nicole Charlotte, Haiger, *29.10.1968. Die Gesellschaft ist aufgelöst. Von Amts wegen eingetragen.

HRB 4829 - 26.02.2021: **Albrecht Bäumer GmbH, Freudenberg,** Asdorfer Straße 96-106, 57258 Freudenberg. Nicht mehr Geschäftsführer: Patisson, Nina, Freudenberg, *25.01.1977. Bestellt als Geschäftsführer: Hauck, Christoph, Freudenberg, *28.03.1963, einzelvertretungsberechtigt.

HRB 11041 - 26.02.2021: **RG Immobilien GmbH, Siegen,** Sohlbacher Straße 20, 57078 Siegen. Die Gesellschafterversammlung vom 25. Januar 2021 hat die Sitzverlegung nach Freudenberg und die Änderung von § 1 (Firma und Sitz) des Gesellschaftsvertrages beschlossen. Freudenberg. Geschäftsanschrift: Oranienstraße 33, 57258 Freudenberg. weiterhin Geschäftsführer: Laaff, Christian, Köln, *28.09.1989, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 11452 - 26.02.2021: **AirAlliance Group GmbH, Burbach,** Flughafen Siegerland, 57299 Burbach. Die Gesellschafterversammlung vom 19. Februar 2021 hat die vollständige Neufassung des Gesellschaftsvertrages beschlossen.

HRA 8881 - 26.02.2021: **Koska & Partner GmbH & Co. KG, Siegen,** Weidenauer Str. 245, 57076 Siegen. Kreuztal. Geschäftsanschrift: Buschhüttener Straße 65, 57223 Kreuztal. Nach Sitzverlegung weiterhin: Persönlich haftender Gesellschafter: Koska & Partner Verwaltungs Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Kreuztal (Amtsgericht Siegen HRB 10252), mit der Befugnis -auch für jeden Geschäftsführer-, im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen Rechtsgeschäfte abzuschließen. Der Sitz ist nach Kreuztal verlegt.

Kreis Olpe

HRB 5936 - 16.02.2021: **Glas-Sondermann GmbH, Finnentrop,** Lehmker Weg 28, 57413 Finnentrop. Ist nur ein Liquidator bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Liquidatoren bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Liquidatoren gemeinsam vertreten. Nicht mehr Geschäftsführer, nunmehr Liquidator: Löprich, Georg, Attendorn, *22.11.1952, einzelvertretungsberechtigt. Die Gesellschaft ist aufgelöst.

HRB 7189 - 16.02.2021: **Katholische Hospitalgesellschaft Südwestfalen gGmbH, Olpe,** Hospitalweg 6, 57462 Olpe. Nicht mehr Geschäftsführer: Schmitz, Johannes, Duisburg, *28.07.1961. Bestellt als Geschäftsführer: Dr. Blum, Gereon Anselm, Düren, *01.12.1962, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

HRB 6719 - 16.02.2021: **Gebrüder Huhn,Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Drolshagen,** Hauptstraße 44, 57489 Drolshagen. Die Gesellschaft ist aufgelöst. Von Amts wegen eingetragen.

HRB 11745 - 16.02.2021: **Survello Verwaltungs GmbH, Lennestadt,** Bussardstraße 32, 57368 Lennestadt. Ist ein Liquidator bestellt, vertritt er allein. Sind mehrere Liquidatoren bestellt, vertreten jeweils zwei Liquidatoren die Gesellschaft gemeinsam. Nicht mehr Geschäftsführer: Bender, Marcel, Plettenberg, *08.06.1987. Nicht mehr Geschäftsführer, nunmehr Liquidator: Franz, Peter, Lennestadt, *24.01.1974. Die Gesellschaft ist aufgelöst.

HRA 9403 - 17.02.2021: **Survello GmbH & Co. KG, Lennestadt,** Bussardstraße 32, 57368 Lennestadt. Ist nur ein Liquidator bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Liquidatoren bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Liquidatoren gemeinsam vertreten. Eingetreten als Liquidator: Franz, Peter, Lennestadt, *24.01.1974. Nicht mehr vertretungsberechtigt, weiterhin Persönlich haftender Gesellschafter: Survello Verwaltungs GmbH, Lennestadt (Amtsgericht Siegen HRB 11745). Die Gesellschaft ist aufgelöst.

HRB 11287 - 17.02.2021: **Humanizing Technologies GmbH, Olpe,** Bruchstraße 1, 57462 Olpe. Weiterhin Geschäftsanschrift: Bruchstraße 11, 57462 Olpe. HRB 11341: MMS Verwaltungs GmbH, Drolshagen, Ober der Sengenau 5, 57489 Drolshagen. Die Gesellschafterversammlung vom 28. Dezember 2020 hat die Änderung des Unternehmensgegenstandes und die Änderung von § 2 (Gegenstand des Unternehmens) des Gesellschaftsvertrages beschlossen. Neuer Unternehmensgegenstand: Die Koordinierung und Verwaltung des eigenen und des Fuhrparks von Kunden im Auftrag, der Betrieb eines Limousinen-Services, der An- und Verkauf von PKW´s und der An- und Verkauf von eigenen Immobilien im eigenen Namen und auf eigene Rechnung sowie der Betrieb gleichartiger oder ähnlicher Unternehmen, die Beteiligung an solchen, insbesondere als Komplementärgesellschaft, deren Vertretung und Geschäftsführung.

HRB 11341 - 19.02.2021: **MMS Verwaltungs GmbH, Drolshagen,** Ober der Sengenau 5, 57489 Drolshagen. Die Gesellschafterversammlung vom 28. Dezember 2020 hat die Änderung des Unternehmensgegenstandes und die Änderung von § 2 (Gegenstand des Unternehmens) des Gesellschaftsvertrages beschlossen. Neuer Unternehmensgegenstand: Die Koordinierung und Verwaltung des eigenen und des Fuhrparks von Kunden im Auftrag, der Betrieb eines Limousinen-Services, der An- und Verkauf von PKW´s und der An- und Verkauf von eigenen Immobilien im eigenen Namen und auf eigene Rechnung sowie der Betrieb gleichartiger oder ähnlicher Unternehmen, die Beteiligung an solchen, insbesondere als Komplementärgesellschaft, deren Vertretung und Geschäftsführung.

HRB 12384 - 19.02.2021: **Netzgesellschaft Lennestadt Verwaltungs-GmbH, Lennestadt,** Thomas-Morus-Platz 1, 57368 Lennestadt. Bestellt als Geschäftsführer: Bröcher, Björn, Lennestadt, *01.12.1980.

HRB 9199 - 22.02.2021: **Mubea Tailor Rolled Blanks GmbH, Attendorn,** Mubea-Platz 1, 57439 Attendorn. Gesamtprokura gemeinsam mit einem Geschäftsführer: Klein, Tobias, Olpe, *11.07.1983.

HRA 7400 - 23.02.2021: **Muhr und Bender KG, Attendorn,** Mubea-Platz 1, 57439 Attendorn. Prokura erloschen: Stein, Birgit, Freudenberg, *23.11.1970.

HRB 7936 - 23.02.2021: **Mubea Motorkomponenten GmbH, Attendorn,** Mubea-Platz 1, 57439 Attendorn. Gesamtprokura gemeinsam mit einem Geschäftsführer: Köhler, Falk, Bergisch Gladbach, *15.09.1979.

HRB 7058 - 23.02.2021: **Mubea Tellerfedern GmbH, Attendorn,** Mubea-Platz 1, 57439 Attendorn. Bestellt als Geschäftsführer: Dr. Nobel, Christoph, Köln, *25.09.1984. Gesamtprokura gemeinsam mit einem Geschäftsführer: Köhler, Falk, Bergisch Gladbach, *15.09.1979.

HRB 11260 - 23.02.2021: **Mubea E-Mobility Center GmbH, Attendorn,** Kölner Straße 100, 57439 Attendorn. Bestellt als Geschäftsführer: Dr. Fuhrmann, Marco Heinrich, Overath, *30.04. 1988.

HRB 6899 - 23.02.2021: **Mubea Fahrwerksfedern GmbH, Attendorn,** Mubea-Platz 1, 57439 Attendorn. Gesamtprokura gemeinsam mit einem Geschäftsführer: Klimm, Walter, Beckum, *26.07.1959.

HRB 12347 - 23.02.2021: **Schöner Draussen Verwaltungs-GmbH, Wenden,** Koblenzer Straße 21, 57482 Wenden. Änderung zur Geschäftsanschrift: Gut Röhrentrup 1, 32758 Detmold. Ist nur ein Liquidator bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Liquidatoren bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Liquidatoren gemeinsam vertreten. Nicht mehr Geschäftsführer: Poschner, Uwe, Much, *21.09. 1966. Nicht mehr Geschäftsführer, nunmehr Liquidator: Kruse, Jörg, Paderborn, *26.04.1965. Die Gesellschaft ist aufgelöst.

HRA 7247 - 24.02.2021: **S I B O -Verpackungen Bernd Hesse GmbH & Co. KG., Wenden-Gerlingen,** Papiermacher Straße 4, 57482 Wenden. Ausgeschieden als Persönlich haftender Gesellschafter: Hesse, Christian, Drolshagen, *27.03. 1977.

HRB 8548 - 24.02.2021: **Muhr und Bender Verwaltungs-GmbH, Attendorn,** Mubea-Platz 1, 57439 Attendorn. Nicht mehr Geschäftsführer: Dr. Schneider, Christoph, Lennestadt, *23.01.1965.

HRA 6564 - 24.02.2021: **HeKa-Kartonagen OHG, Wenden,** Bahnhofstraße 4, 57482 Wenden. Ausgeschieden als Persönlich haftender

Vergölst
Reifen + Autoservice
Die Spezialisten für
Reifen- und Autoservice
PKW/LKW/Stapler
Mobil-, Hol- u. Bringservice
57080 Siegen · Marienhütte 1 / B 62 / A 45-Ausfahrt
Telefon (02 71) 3 19 93-41 · Telefax (02 71) 3 19 93 50

KIEHL WIR LEBEN BAU
Modern und attraktiv
Büro- und Geschäftsräume im
Wittgenstein in Erndtebrück-Schameder
Besuchen Sie für weitere Details
unsere Homepage:
www.kiehl-bau.de
Kiehl Innenausbau GmbH & Co. KG | Wittgensteiner Straße 1 | 57339 Erndtebrück | Tel.-Nr. 02753/5077-600

Gesellschafter: Hesse, Christian, Drolshagen, *27.03.1977.

HRB 8819 - 24.02.2021: **Berghoff Verwaltungsgesellschaft mbH, Drolshagen,** Am Langenheid 1, 57489 Drolshagen. Bestellt als Geschäftsführer: Berghoff, Markus, Lennestadt, *01.10.1976, einzelvertretungsberechtigt.

HRA 8433 - 24.02.2021: **Wilhelm von der Linnepe OHG, Wenden,** Bahnhofstraße 4, 57482 Wenden. Ausgeschieden als Persönlich haftender Gesellschafter: Hesse, Christian, Drolshagen, *27.03.1977.

HRB 10437 - 25.02.2021: **BITEC-Engineering UG (haftungsbeschränkt), Lennestadt,** Meschederstraße 7, 57368 Lennestadt. Ist nur ein Liquidator bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Liquidatoren bestellt, so wird die Gesellschaft durch die Liquidatoren gemeinsam vertreten. Nicht mehr Geschäftsführer, nunmehr Liquidator: Löcker, Elmar, Lennestadt, *08.01.1941. Die Gesellschaft ist aufgelöst.

HRB 11911 - 26.02.2021: **YouPrinter UG (haftungsbeschränkt), Lennestadt,** Hanfgarten 10, 57368 Lennestadt. Nicht mehr Geschäftsführer: Azizi, Zahir, Kornwestheim, *19.01.1997; Cam, Berkay, Ludwigsburg, *24.01.1997; Dogru, Baris, Ludwigsburg, *09.06.1997.

c) Löschungen

Kreis Siegen-Wittgenstein

HRB 5009 - 04.01.2021: **future Kinder- und** HRB 11806 - 16.02.2021: **W. Schneck GmbH, Siegen,** Numbachstraße 58, 57072 Siegen. Nistertal. Geschäftsanschrift: Neustraße 4, 57647 Nistertal. Der Sitz ist nach Nistertal (Amtsgericht Montabaur, HRB 27623) verlegt.

HRA 6076 - 19.02.2021: **Klaus Wolf Spedition, Güternah- und Fernverkehr, Wilnsdorf,** Bochumer Straße 10, 57234 Wilnsdorf. Die Firma ist erloschen.

HRA 6281 - 23.02.2021: **AVANTI AIR GmbH & Co. KG, Burbach,** Flughafenstraße, 57299 Burbach. Haiger. Geschäftsanschrift: Allendorfer Straße 58, 35708 Haiger. Der Sitz ist nach Haiger (Amtsgericht Wetzlar, HRA 7904) verlegt.

HRA 5977 - 23.02.2021: **Jürgen Bätzel, Freudenberg,** Asdorfer Straße 119, 57258 Freudenberg. Die Firma ist erloschen.

HRA 4918 - 23.02.2021: **Achenbach & Co. Inhaber Hubert Wilkowski, Neunkirchen,** Hohenseelbachstr. 9, 57290 Neunkirchen. Die Firma ist erloschen.

HRB 5272 - 26.02.2021: **AVANTI AIR Verwaltungs-GmbH, Burbach,** Flughafenstraße, 57299 Burbach. Haiger. Geschäftsanschrift: Allendorfer Straße 58, 35708 Haiger. Der Sitz ist nach Haiger (Amtsgericht Wetzlar, HRB 8233) verlegt.

HRB 5234 - 26.02.2021: **WERO GmbH, Siegen** (Charlottenhütte 19, 57080 Siegen). Die Gesellschaft ist gemäß § 394 Absatz 1 FamFG wegen Vermögenslosigkeit von Amts wegen gelöscht.

d) Löschungsankündigungen (FamFG)

Kreis Siegen-Wittgenstein

HRB 7901 - 22.02.2021: **Freudenberger Kunststofftechnik Lindenschmidt GmbH, Freudenberg** (Mühlenstraße 18, 57258 Freudenberg). Das Registergericht beabsichtigt, die im Handelsregister eingetragene Gesellschaft gemäß § 394 Absatz 1 FamFG wegen Vermögenslosigkeit von Amts wegen zu löschen. Gegen diese Verfügung kann Widerspruch eingelegt werden. Die Frist zur Erhebung eines Widerspruchs gegen die beabsichtigte Löschung von Amts wegen ist auf drei Monate festgesetzt.

HRB 12309 - 22.02.2021: **GFE Sternbahn UG (haftungsbeschränkt), Kreuztal,** Tilsiter Straße 6, 57223 Kreuztal. Die Bekanntmachung vom 18.01.2021 wird wie folgt berichtigt:Das Registergericht beabsichtigt, den im Handelsregister eingetragenen Geschäftsführer der Gesellschaft gemäß § 395 Abs. 1 FamFG von Amts wegen zu löschen. Die Frist zur Erhebung eines Widerspruchs gegen die beabsichtigte Löschung von Amts wegen ist auf einen Monat festgesetzt.

e) Berichtigung

Kreis Siegen-Wittgenstein

HRB 12511 - 26.02.2021: **REFRESH Internet GmbH, Siegen,** Garnisionsring 25, 57072 Siegen. Berichtigung von Amts wegen zur Geschäftsanschrift: Garnisonsring 25, 57072 Siegen.

Kreis Olpe

HRB 12564 - 19.02.2021: **VME-Solutions GmbH, Attendorn,** Dahlhausen 1, 57439 57439 Attendorn. Berichtigung von Amts wegen zur Geschäftsanschrift: Dahlhausen 1, 57439 Attendorn.

HRB 12541 - 23.02.2021: **Dinges GmbH, Wenden,** Heidestraße 11, 57482 Wenden. Nach Berichtigung des Geburtsdatums weiterhin Geschäftsführer: Schönrock, Edwin, Wenden, *21.07.1963, einzelvertretungsberechtigt mit der Befugnis im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

Branchen-ABC

Ihre Partner aus der Region

E Elektro-Installation E

H. TIMMERBEUL GmbH
Stark- und Schwachstromanlagen • Reparaturen
57072 Siegen • Gewerbepark Heidenberg
Telefon (02 71) 35 51 61 • Fax (02 71) 35 53 83

G Gabelstapler G

GABELSTAPLER CENTER KAMEN
Niederlassung Wenden
Zum Eichstruck 3a · 57482 Wenden
☎ 02762 / 987803 · Fax 987399
www.gabelstapler-center.de

S Sanierung von Brand- u. Wasserschäden S

Ihre Sanierungspartner nach Brand- und Wasserschäden
GEMEINSAM SIND WIR NOCH STÄRKER!
POLYGONVATRO 02761.93 81 0
smd 0271 2338-400
Wir machen das für Sie.

W Werbeartikel W

WERBEWIENANDSIEGEN
PROMOTION SERVICE
In der Steinwiese 74
57074 Siegen
www.werbe-wienand.de
☎ (02 71) 6 60 76-0
Ideen und Produkte
erfolgreich werben

W Werbung W

AGENTUR VORLÄNDER
Basic instinct.
T +49 (0) 271 5940-488 . AGENTUR.VORLAENDER.DE

Z Zeiterfassung Z

ZEUS® Zeitwirtschaft
LEONHARDT ZEIT- UND DATENERFASSUNGSSYSTEME GMBH SIEGEN :: DORTMUND
ZEUS® Personalzeiterfassung • ZEUS® WebServices • ZEUS® Zutrittskontrolle
ZEUS® Betriebsdatenerfassung • ZEUS® Manufacturing Execution Systems (MES)
ZEUS® Personaleinsatzplanung • Ressourcenplanungssystem (RPS)
Standort Siegen
In der Steinwiese 80, 57074 Siegen
Telefon: +49 (0) 271 66068-0
Telefax: +49 (0) 271 66068-15
Standort Dortmund
Hauert 15, 44227 Dortmund
Telefon: +49 (0) 231 557878-0
Telefax: +49 (0) 231 557878-55
www.leonhardt-zeiterfassung.com
info@leonhardt-zeiterfassung.com
ISGUS

Veranstaltungskalender

April 2021

IHK-Info-veranstaltungen

Einzelheiten zu Informationsveranstaltungen der IHK Siegen finden sich in der Veranstaltungsdatenbank (https://events.ihk-siegen.de/termine/).

Webinar: Ladeinfrastruktur – Kombination mit Photovoltaik, Batteriespeicher und Förderung
6. April 2021, 14:00 Uhr bis 15:30 Uhr

Webinar: Vom Onlineshop zum Online-Entertainment
8. April 2021, 10:00 Uhr bis 11:30 Uhr

Online-Veranstaltung: Buchhaltung für Existenzgründer und junge Unternehmen
13. April 2021, 17:00 Uhr bis 20:00 Uhr

Online-Sprechtag zum Thema „Öffentliche Finanzierungshilfen"
14. April 2021, 10:00 Uhr bis 16:30 Uhr

Online-Veranstaltung: Elektronische Rechnung
15. April 2021, 10:00 Uhr bis 11:30 Uhr

Online-Veranstaltung: Die Haftung des Geschäftsführers
15. April 2021, 10:00 Uhr bis 12:00 Uhr

Online-UKUS-Veranstaltung: Digitale Produktionsplanung und Produktentwicklung
22. April 2021: 17:30 Uhr

Online-Veranstaltung: Energiebeschaffung und Nachhaltigkeit
27. April 2021, 15:00 Uhr bis 16:20 Uhr

Online-Veranstaltung: Forderungsmanagement für kleine Unternehmen und Solo-Selbstständige
29. April 2021, 10:00 Uhr bis 12:00 Uhr

bbz-Tagesseminare

12. April
Aufbauseminar Einkauf
Referent: Betriebswirt VWA Thomas Vogel, Uelversheim

12. April
Compliance im Export
Referent: Dipl.-Finanzwirt Frank Laufert, Lohmar

13. April
Warenursprung und Präferenzen (Basisseminar)
Referent: Dr. Ralf Ruprecht, Heidelberg

14. April
Warenursprung und Präferenzen – (Vertiefungsseminar)
Referent: Dr. Ralf Ruprecht, Heidelberg

14.+15. April
Verhandlungstraining für Einkäufer – Basisseminar
Referent: Klaus-Dieter Holzhüter, Niederkrüchten

19. April
BEM Modul 3 – Sozialversicherungsträger und Leistungen
Referentin: Daniela Marquardt, Siegen

20. April
BEM Modul 4 – Evaluation / Beurteilung von BEM-Maßnahmen
Referentin: Daniela Marquardt, Siegen

20. April
Kompetent am Telefon
Referent: Dirk Schöps, Siegen

22. April
Jahresunterweisung für Elektrofachkräfte für festgelegte Tätigkeiten
Hans Berger, Kirchen-Freusburg

22.+23. April
Basisseminar für Führungskräfte
Referent: Lars Meffert M.A., Kirchen

26. April
Praxisworkshop: Lernen und Lehren in der Ausbildung
Referentin: Tina Haag, Erwitte

26. April
Ausfuhrverfahren ATLAS mit Online-Erstellung, Brexit
Referent: Friedrich W. Stratbücker, Havixbeck

26.+27. April
BEM Modul 1 – Einführung und Koordination beruflicher Wiedereingliederung
Referentin: Daniela Marquardt, Siegen

27. April
Ausfuhrverfahren im Handel mit Großbritannien BREXIT 2021
Referent: Friedrich W. Stratbücker, Havixbeck

Die Tagesseminare des bbz finden in der Regel in der Pfeffermühle Siegen von 8:30 bis 16:30 Uhr statt. Die Lehrgänge werden im bbz, Birlenbacher Hütte 10, 57078 Siegen-Geisweid, durchgeführt. Einzelheiten bei Dietmar Simmert unter 0271 89057-21.

bbz-Lehrgänge

Abschluss: IHK-Prüfung

Geprüfter Fachwirt für Güterverkehr und Logistik (IHK)
Dauer: 10.04.21-18.02.23 (632 U.-Std.)

Geprüfter Fachwirt für Marketing (IHK)
Dauer: 12.04.21-01.09.22 (440 U.-Std.)

Geprüfter Betriebswirt (IHK)
Dauer: 13.04.21-22.10.22 (582 U.-Std.)

Geprüfter Wirtschaftsfachwirt (IHK)
Dauer: 15.04.21-30.03.23 (684 U.-Std.)

Abschluss: IHK-Zertifikat

Digitaler Innovations- und Produktmanager (IHK)
Dauer: 08.04.21-30.06.21 (70 U.-Std.)

Social Media Manager (IHK) – eLEARNING
Dauer: 09.04.21.-07.06.21 (80 U.-Std.)

Fachkraft für Zoll und Außenwirtschaft (IHK)
Dauer: 12.04.21.-24.04.21 (98 U.-Std.)

Verwaltung von Miet- und Eigentumsanlagen (IHK)
Dauer: 14.04.21.-26.09.21 (88 U.-Std.)

Social Media Manager Advanced (IHK) – eLEARNING
Dauer: 23.04.21-31.05.21 (50 U.-Std.)

Online Marketing Manager (IHK) – eLEARNING
Dauer: 30.04.21.-28.06.21 (80 U.-Std.)

Gewerblich-technische Lehrgänge

Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten – Vollzeit
Dauer: 12.04.21.-23.04.21 (80 U.-Std.)

Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten – berufsbegleitend
Dauer: 13.04.21.-17.06.21 (80 U.-Std.)

CNC-Drehen – Siemens 840 D – ShopTurn / Operate
Dauer: 13.04.21-11.05.21 (45 U.-Std.)

Elektrotechnik für Kaufleute
Dauer: 17.04.21-26.06.21 (48 U.-Std.)

Elektrohydraulik Grundlagen
Dauer: 20.04.21-04.05.21 (25 U.-Std.)

Vorher wissen, was einen erwartet.

Jetzt mit Bewertungen für Unternehmen aus allen Branchen.

Ein Angebot Ihrer Verlage Das Örtliche.

Das Örtliche

Ohne Ö fehlt Dir was

VORLÄNDER GmbH & Co. KG

Buch- und Offsetdruckerei · Verlag · Werbeagentur · Obergraben 39 · 57072 Siegen
Tel. (02 71) 59 40-3 60/-3 88/-3 89 · Fax (02 71) 59 40-3 73 · telefonbuchverlag@vorlaender.de

DAS **DIGITALE SCHAUFENSTER**

Speziell für den Einzelhandel

EINFACH UND EFFEKTIV: Neben der Platzierung auf der Homepage der Siegener Zeitung können Händler und Dienstleister ihre Angebote auch in die Reichweite der sozialen Netzwerke Facebook und Instagram übergeben sowie über Google sichtbar machen. Die Produkte werden vollautomatisch mithilfe einer Künstlichen Intelligenz bestmöglich auf die verschiedenen Kanäle verteilt.

Die Angebote berücksichtigen dabei nicht nur den aktuellen Standort des Nutzers, sondern passen sich seinen individuellen Bedürfnissen und Präferenzen an. Dem Nutzer wird nur das angezeigt, was ihn wirklich interessiert.

Automatisiert

Einfache Verknüpfung des eigenen ERP- oder Shop-Systems mit der mapAds-Technologie. Danach funktioniert alles vollautomatisch.

Künstliche Intelligenz

Eine Künstliche Intelligenz sorgt dafür, dass die Produkte über die verschiedenen Kanäle die richtigen Konsumenten in der richtigen Region erreichen.

- **Homepage** der Siegener Zeitung
- **GoogleMaps/ Local Inventory**
- **Instagram-Posts** mit Boosting inkl. Video
- **Facebook-Posts** mit Boosting inkl. Video
- Automatisch generierte **Werbevideos**

Interesse? Nähere Informationen bekommen Sie bei Ihrem Mediaberater.

VORLÄNDER mapAds

© Vector_Vision; © NotionPic / Shutterstock.com