

Offenbacher WIRTSCHAFT

Das Magazin der Industrie- und Handelskammer Offenbach am Main für die Region

200
JAHRE IHK
OF



TITELTHEMA | **bauen, leben, arbeiten**



ŠKODA
SIMPLY CLEVER



AB 96,- €
MTL. LEASINGRATE¹
OHNE ANZAHLUNG!



**INZAHLUNGNAHMEPRÄMIE BIS
ZU 9.300,- € MÖGLICH²**

Foto oben: ŠKODA OCTAVIA RS iV (Plug-in-Hybrid) Kraftstoffverbrauch kombiniert 1,5 l/100km, Stromverbrauch kombiniert 11,2 kWh/100km, CO₂-Emissionen kombiniert 33 g/km, CO₂-Effizienzklasse A⁺. Foto unten: ŠKODA KAROQ SPORTLINE 2.0 TSI 7-GANG-DSG 4X4 140 KW (190 PS) Kraftstoffverbrauch in l/100 km, innerorts 8,5, außerorts 5,5, kombiniert 6,6, CO₂-Emissionen kombiniert: 151 g/km. Energieeffizienzklasse C³. Abbildungen zeigen Sonderausstattungen gegen Mehrpreis.

UNSERE EXKLUSIVEN ANGEBOTE FÜR GEWERBEKUNDEN¹:

ŠKODA OCTAVIA COMBI CLEVER E-TEC (MILD-HYBRID) 1.5L TSI DSG 110 kW (150 PS), 7-Gang Automatik

INZAHLUNGNAHMEPRÄMIE MÖGLICH BIS ZU ²	9.300,-€
UPE netto ⁴	27.277,31 €
Anzahlung	0,00 €
Vertragslaufzeit	24 Monate
jährliche Fahrleistung	10.000 km
monatl. Leasingrate netto⁵	135,00 €
Wartung & Verschleiß monatl. netto	15,00 €
monatl. Leasingrate netto (inkl. Wartung & Verschleiß)	150,00 €
Kraftstoffverbrauch in l/100 km, innerorts: 5,8, außerorts: 4,0, kombiniert: 4,7, CO₂-Emission kombiniert: 107 g/km. Energieeffizienzklasse A³	

ŠKODA KAROQ CLEVER (Benzin) 1.0L TSI 81 kW (110 PS) 6-Gang mech.

INZAHLUNGNAHMEPRÄMIE MÖGLICH BIS ZU ²	8.100,-€
UPE netto ⁴	24.184,87 €
Anzahlung	0,00 €
Vertragslaufzeit	24 Monate
jährliche Fahrleistung	10.000 km
monatl. Leasingrate netto⁵	96,00 €
Wartung & Verschleiß monatl. netto	15,00 €
monatl. Leasingrate netto (inkl. Wartung & Verschleiß)	111,00 €
Kraftstoffverbrauch in l/100 km, innerorts: 6,5, außerorts: 4,4, kombiniert: 5,2, CO₂-Emission kombiniert: 119 g/km. Energieeffizienzklasse B³	

Ihr Ansprechpartner:
www.brass-gruppe.de/skoda.html

AUTOHAUS BRASS ASCHAFFENBURG GmbH & Co. KG
Hanauer Straße 90 - 92, 63741 Aschaffenburg
Auweg 2, 63920 Großheubach
August-Sunkel-Str. 1, 63452 Hanau-Lamboy
Zum Eisengießer 3, 97816 Lohr am Main

AUTOHAUS BRASS VERTRIEBS GmbH & Co. KG
Elisabeth-Selbert-Straße 3, 63128 Dietzenbach
Frankfurter Straße 171, 35392 Gießen

AUTOHAUS BRASS FRANKFURT GmbH & Co. KG
Hanauer Landstraße 263 - 265, 60314 Frankfurt am Main

¹ Angebot nur für Gewerbekunden. ² Angebot nur gültig in Verbindung mit einer Eroberung eines Fremdfabrikats oder eines ŠKODA (Fahrzeuge aus dem VW-Konzern ausgeschlossen). Leasingrückläufer von Fremdfabrikaten werden auch ohne Ankauf des Fahrzeugs anerkannt. Der Auslauf des Leasingvertrags muss spätestens einen Kalendermonat nach Auslieferung des Neufahrzeugs erfolgen. Das Altfahrzeug muss zum Zeitpunkt des Kaufvertrags mind. 6 Monate auf den Neufahrzeugkäufer zugelassen gewesen sein. Weitere Informationen zu der Inzahlungnahmeprämie erhalten Sie bei uns, Ihrem ŠKODA Partner. ³ Ermittelt im neuen WLTP-Messverfahren, umgerechnet in NEZF-Werte zwecks Pflichtangabe nach Pkw-EnVKV. Nähere Informationen erhalten Sie bei uns oder unter skoda.de/wltp ⁴ UPE = Unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers. ⁵ Ein Angebot der ŠKODA Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorn Str. 57, 38112 Braunschweig, für die das Autohaus Brass als ungebundener Vertreter tätig ist. Angebot gilt nur für gewerbliche Einzelabnehmer. Angebot gültig nur solange Vorrat reicht. Zzgl. Überführungskosten von 990,- € und zzgl. Zulassungskosten. Bonität vorausgesetzt. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

brass
Geht's ums Auto, geh' zu brass.

Aus dem Dornröschenschlaf erwacht



Foto: IHK

Der Immobilienmarkt hat sich in Stadt und Kreis Offenbach so gut entwickelt, dass sich die Nachfrage, aber auch die Preise seit 2012 nahezu verdoppelt haben. Auch die Coronakrise kann den Anstieg der Nachfrage aktuell nicht bremsen. Selbstnutzer und Kapitalanleger, die Immobilien als sicheres Investment betrachten, zieht es dadurch vermehrt in unsere Region. Offenbach-Stadt und -Land nehmen an Attraktivität zu, was der guten Zusammenarbeit zwischen Politik, Wirtschaftsförderung und unserer IHK zu verdanken ist. Immobilien gelten für viele als Vermögensanlage mit relativ hoher Sicherheit. Der reale Sachwert unterliegt vergleichsweise wenigen Schwankungen, der Wertzuwachs ist in der Region stabil.

So entwickeln sich auch diverse Immobilienangebote, wie zum Beispiel Co-working Spaces, die sich gerade in Metropolregionen erheblicher Nachfrage erfreuen: Ein Betreiber stellt vollständig eingerichtete Büros und Besprechungsräume sowie die Technik zur Verfügung, der Mieter zieht ein und kann sofort beginnen. Was anfänglich nur für Start-ups und Freelancer interessant war, lockt mittlerweile auch Großbetriebe an. Keine unnötigen Kosten, effiziente Raumnutzung, gute Lagen und Infrastruktur, modernste Büroausstattung und vieles mehr.

Mit großer Freude stellen wir die Preisträger des Hessischen Gründerpreises Marius Mersinger, Fabian Hegner und Jonas Eiden mit ihrer Firma Zelthaus vor, einer innovativen Firmengründung direkt aus der Hochschule. Das Produkt ist ein Hybrid aus Zelt und Haus, wärmegeklämt, mit fester Eingangstür und gegebenenfalls Fotovoltaik. Es ist schnell und ohne Werkzeug auf- und abbaubar.

In dieser Ausgabe berichten wir auch vom neuen Rodgauer Gewerbegebiet „Die lichte Haide“ und dem Advancis-Campus Langen, einem Technologiepark und Stadtteilquartier, dessen Realisierung durch die Pionierarbeit des Softwarehauses Advancis Software & Services GmbH gelang.

Seien Sie gespannt.

Herzliche Grüße

Dr. Dietmar Noé

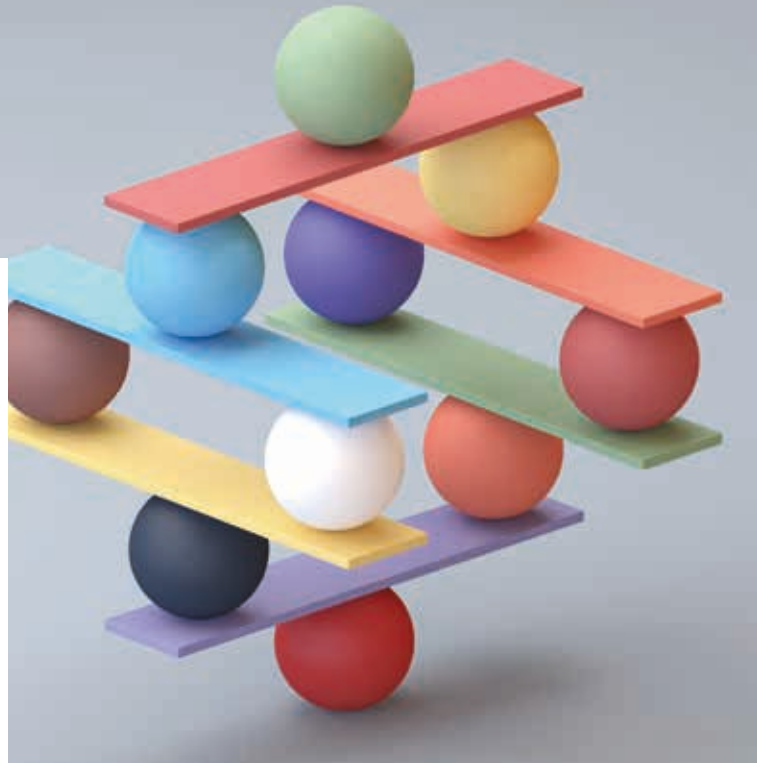
Noé Immobilien, Offenbach am Main, ist Mitglied der Vollversammlung der IHK Offenbach am Main und Vorsitzender des IHK-Expertenrats Immobilienwirtschaft.

TITELTHEMA

BAUEN, LEBEN,
ARBEITEN

16

Ob zum Arbeiten oder zum Leben –
Stadt und Kreis Offenbach sind begehrt.
Wohn- und Gewerberäume sind
weiter knapp. Was geschieht schon?
Was muss sich ändern?



NACHRICHTEN

- 5 Biotop Wilhelmsplatz gemeinsam und behutsam weiterentwickeln
- 6 Wirtschaftliche Aktivität muss trotz Corona möglich sein
- 8 IHK begrüßt Verkehrsentwicklungsplan für Offenbach
- 9 eco-Finder noch nutzerfreundlicher
- 10 Energie und Klima bleiben relevant
- 11 In der Krise gewachsen
- 12 Buntes gegen Barrieren
- 12 Arbeitsjubiläen
- 13 Corona-Impfung als Einreisekriterium?
- 14 Besser, moderner, frischer
- 14 Für die Zukunft gerüstet
- 15 Neue Prokuristin bei Productware

TITELTHEMA

- 16 Alternativlos: bauen, bauen, bauen**
- 18 Bei SleevesUp! reingeschaut**
- 20 Viel mehr als ein Zelt**
- 22 Grün wird „Die lichte Haide“**
- 24 Ein Ort zum Arbeiten, Wohnen und Leben**

RATGEBER

- 27 Bezahloptionen für Onlineshops clever nutzen
- 30 Früher raus aus der Insolvenz

200 JAHRE IHK – 200 JAHRE WANDEL

- 32 Vom Leder zum Design – 200 Jahre Innovation in Offenbach

BEKANNTMACHUNGEN

- 34 Wirtschaftssatzung

BILDUNG

- 35 Corona erschwert den Start ins Berufsleben
- 36 IHK. Die Weiterbildung
- 36 IHK-Weiterbildungskalender

37 VERLAGS-SPEZIAL

NETZWERKE

- 43 Trotz Corona internationale Kontakte knüpfen
- 44 Hessen investiert in die Zukunftsfähigkeit seiner Unternehmen
- 46 Ideen mit Potenzial
- 48 WJ OF gegen Rassismus und Diskriminierung
- 48 Bildungsprojekt siegt

VERANSTALTUNGEN

- 49 Intensiv und individuell
- 50 Fachkräftenachwuchs finden

Strategie muss Attraktivität sichern

Biotop Wilhelmsplatz gemeinsam und behutsam weiterentwickeln

Die IHK Offenbach am Main setzt sich angesichts der Pläne zur Verkehrsberuhigung am Wilhelmsplatz für eine Gesamtstrategie ein.

Foto: Stadt Offenbach



Der Wilhelmsplatz ist einer der wichtigsten Anziehungspunkte der Offenbacher Innenstadt – nicht nur an Markttagen.

IHK-Hauptgeschäftsführer Markus Weinbrenner betont: „Das Biotop Wilhelmsplatz, bestehend aus Wochenmarkt, Einzelhandel und Gastronomie, strahlt weit über Offenbach hinaus und ist ein wichtiger Anziehungspunkt in der Innenstadt. Die aktuelle Coronasituation hat auch hier massive Auswirkungen. Deshalb brauchen wir eine Gesamtstrategie für die Sicherung und Weiterentwicklung der Attraktivität des Platzes. Besonders der Wochenmarkt braucht Aufmerksamkeit und Unterstützung.“ Hierbei könne man an die bestehenden Marketingaktivitäten und die Stempelheftaktion aus dem Konjunkturprogramm anknüpfen. Es gelte aber auch, neue Angebote auf dem Markt zu entwickeln und sich dem wandelnden Kundenverhalten anzupassen.

Die von der Stadt vorgestellten Umfrageergebnisse zur testweisen Sperrung der Seitenstraßen sollten zur Entwicklung einer solchen Strategie genutzt werden. Weinbrenner unterstreicht: „Die Untersuchung zeigt, dass viele Marktbesucher, Einzelhändler und Gastronomen skeptisch sind bezüglich der Verkehrseinschränkungen. Gleichzeitig sehen die befragten Besucher auch die Vorteile der Verkehrsberuhigung. Es ist wichtig, einen tragfähigen Kompromiss zu finden. Zu Marktzeiten sollten am Vormittag Kunden weiterhin die Möglichkeit

haben, den Wochenmarkt mit dem Auto zu erreichen, um größere Einkäufe direkt einladen zu können.“

Friedrich Pusch, Weinhändler und Bistrobetreiber am Wilhelmsplatz, sagt: „Durch die Schließungen und das Ausbleiben der Kunden ist die Lage für alle Unternehmer am Wilhelmsplatz dramatisch. Ich hoffe darauf, bald wieder regulär öffnen zu können. Abstandsregeln und Begrenzungen werden uns aber sicher noch weiter beschäftigen. Deshalb sollte in diesem Jahr auf alles verzichtet werden, was Kunden irritieren könnte, somit auch auf eine Veränderung der Verkehrsführung.“

Weinbrenner hebt abschließend hervor: „Das Biotop Wilhelmsplatz können wir nur gemeinsam und behutsam weiterentwickeln. Ein einseitiger Blick allein auf die Verkehrsführung greift zu kurz.“



Kontakt

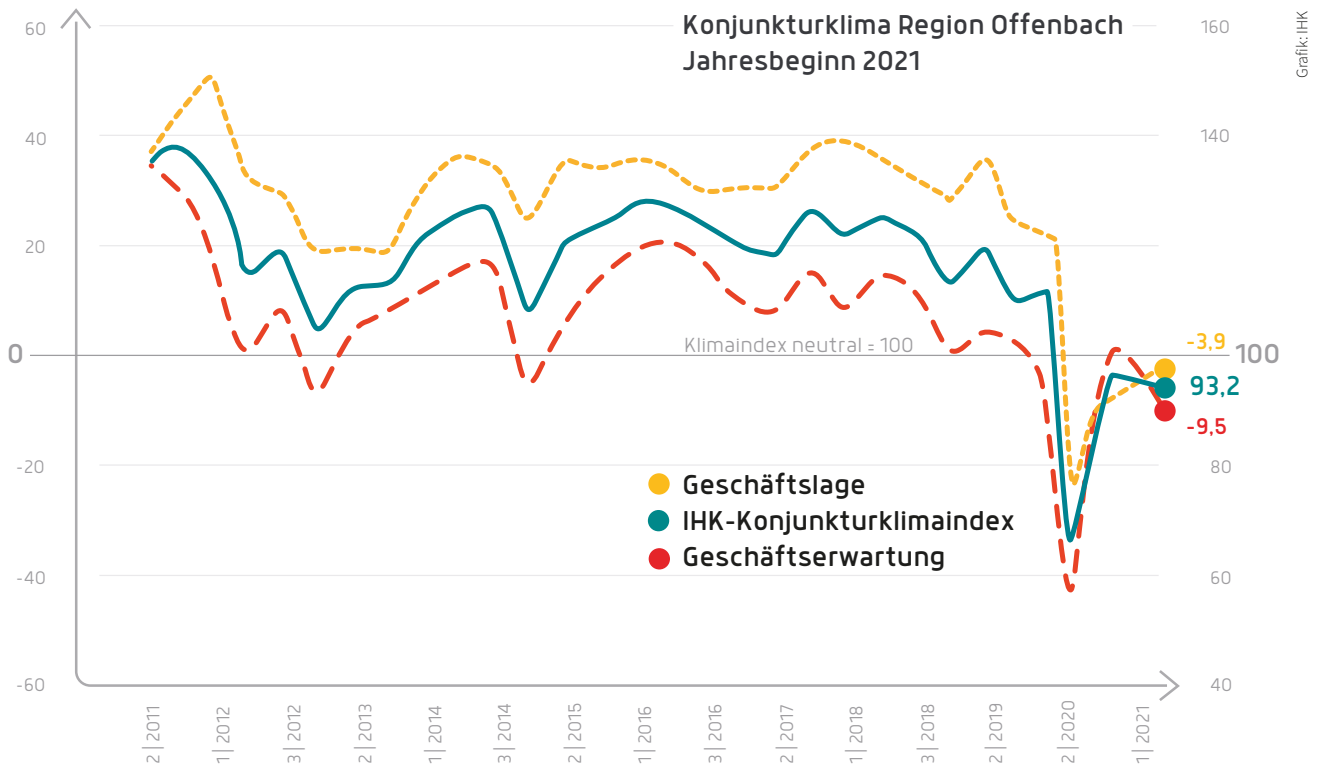
Frank Achenbach
Telefon 069 8207-241
achenbach@offenbach.ihk.de

Erste IHK-Konjunkturumfrage 2021

Wirtschaftliche Aktivität muss trotz Corona möglich sein

Zum Jahresbeginn ist die konjunkturelle Stimmung unter den Mitgliedsunternehmen der IHK Offenbach am Main angespannt. Der IHK-Konjunkturklimaindex liegt nahezu unverändert auf einem unterdurchschnittlichen Niveau von 93,2 Punkten.

Während die momentane Geschäftslage etwas besser beurteilt wird, fällt die Einschätzung zur zukünftigen Geschäftslage ein wenig schlechter aus.



Der IHK-Konjunkturklimaindex für die Region Offenbach sinkt von 95,1 Punkten auf einen Wert von 93,2 Punkten. Er gibt die subjektive Einschätzung der aktuellen Geschäftslage und der Erwartungen der Unternehmen wieder und kann Werte zwischen 0 und 200 annehmen. Je höher er ist, desto besser ist das konjunkturelle Klima. Der zehnjährige Durchschnitt liegt aktuell bei 116,7 Punkten.

IHR LOGISTIK- UND TRANSPORTDIENSTLEISTER WELTWEIT

www.agotrans.de

agotrans Logistik GmbH
Behringstraße 1
63110 Rodgau
Tel.: +49(0) 6106-28 38-0 · info@agotrans.de

Die Corona-Pandemie sorgt weiter für Einschränkungen, die für viele Unternehmen existenzbedrohend sind. Sie verzichten derzeit auf Investitionen, Einstellungen und weitreichende Entscheidungen.

„Für betroffene Unternehmen, insbesondere aus Handel, Gastgewerbe, Tourismus und personenbezogene Dienstleistungen, wird die Situation immer kritischer“, erklärt IHK-Hauptgeschäftsführer Markus Weinbrenner und stellt fest: „Umso wichtiger ist es, dass die Hilfen endlich schnell und unbürokratisch ankommen. Zudem sind Lösungen gefragt, damit wirtschaftliche Aktivität in Zukunft trotz des Virus möglich ist.“

Der Staat greift für den Gesundheitsschutz tief in das wirtschaftliche Geschehen ein und hat gleichzeitig umfangreiche Hilfsmaßnahmen eingeleitet: Kurzarbeit, Steuererleichterungen, Zuschüsse, Kredite – häufig haben die Hilfen, insbesondere das Kurzarbeitergeld, das Schlimmste verhindert. Einige Förderprogramme laufen aber nur schleppend an, und dringend benötigte Gelder lassen auf sich warten.

„Der aktuelle Lockdown trifft zwar einige Branchen, die schließen oder ihre Geschäftstätigkeit einschränken mussten, mit voller Wucht, aber wir verzeichnen keinen weiteren flächendeckenden Einbruch der Wirtschaft. Immerhin ein Viertel der Unternehmen beurteilt die zukünftige Geschäftslage positiv“, erläutert Weinbrenner. Hoffnung machen – so ein Ergebnis der Befragung – die anziehenden Exporte. Sie deuten darauf hin, dass internationale Lieferketten inzwischen weniger stark von Störungen betroffen sind. Außerdem gibt es Branchen, die von der derzeitigen Situation kaum betroffen sind (37 Prozent) und Firmen, deren Geschäfte gut laufen

(29 Prozent). Dazu zählen viele IT-Dienstleister und der Großhandel.

Die großen Fragen lauten: Wie schnell erholt sich die Wirtschaft? Bleiben Schäden auf Dauer? Aber auch: Welche positiven Veränderungen wie neue Geschäfts- und Arbeitsmodelle oder eine stärkere Digitalisierung bewirkt die Krise?

www.ihkof.de/konjunktur

Wir verzeichnen keinen weiteren flächendeckenden Einbruch der Wirtschaft.



Kontakt

Judith Müller
Telefon 069 8207-250
mueller@offenbach.ihk.de

Sonderanfertigung • Standardsortiment • Konfektionierung



Telefon
06 108 6020

**Die richtige Verpackung bringt
Ihr Produkt groß raus.**

Mail
info@tillmann-verpackungen.de



Online
tillmann-verpackungen.de



Tillmann®
GUT VERPACKT

Mobilitätsbedürfnisse in den Fokus stellen und Gewerbeparken prüfen

IHK begrüßt Verkehrsentwicklungsplan für Offenbach

„Der Verkehrsentwicklungsplan 2035 sollte die Mobilitätsbedürfnisse von Unternehmen und Bewohnern in den Mittelpunkt stellen und alle Verkehrsträger betrachten“, kommentiert Frank Achenbach, Mitglied der Geschäftsführung der IHK Offenbach am Main, das Vorhaben der Stadt Offenbach.

Besonders wichtig ist es, Verknüpfungen zwischen den Verkehrsträgern zu schaffen, wie zum Beispiel attraktive Park+Ride-Möglichkeiten an Bahnstationen am Stadtrand. In einer wachsenden Stadt auf begrenztem Raum kommt es zwangsläufig zu Konfliktpunkten im Verkehr. Diese müssen aufgezeigt und diskutiert werden. Lösungen sollten gemeinsam erarbeitet werden. Das gelingt nur im Dialog. Die Wirtschaft muss an einem für die Zukunft so wichtigen Prozess beteiligt werden. Der Verkehrsentwicklungsplan sollte zudem eng mit dem Masterplan Offenbach verknüpft werden.

Der Plan, die Bewohnerparkplätze auszuweiten, ist nachvollziehbar. Schließlich wurde in den letzten Jahren viel zusätzlicher Wohnraum geschaffen. Dadurch werden aber viele kleine Gewerbetreibende mit ihren stadtteilprägenden Ladenlokalen und Gastronomien benachteiligt. Meist steht kein privater Parkraum zur Verfügung und es ist nicht jedem Mitarbeiter möglich, mit öffentlichen Verkehrsmitteln anzureisen. Hinzu kommen notwendige Dienstfahrten oder das Ein- und Ausladen von Waren.

Ausweise für Unternehmen

Deshalb fordert die IHK Offenbach am Main die Stadt Offenbach auf, ein „Gewerbeparken“ zu prüfen und entsprechende Parkausweise zu vergeben, wie sie in anderen Großstädten schon üblich sind und in Frankfurt diskutiert werden. Dabei erhalten ansässige Gewerbetreibende gegen Gebühr ein bis zwei Parkausweise. Sie können tagsüber zur Geschäftszeit genutzt werden, wenn viele der Bewohner zum Arbeiten die Stadt verlassen.

www.offenbach.ihk.de/standortpolitik



Kontakt

Frank Achenbach
Telefon 069 8207-241
achenbach@offenbach.ihk.de



HYDRAULIK-ZYLINDER Rekonstruktion / Einzelfertigung



www.desoi.de

WIR sind IHR Partner für die Rekonstruktion und Einzelfertigung von Hydraulik-Zylindern.
Wir liefern Ihnen originalgetreue Nachbildungen schnell, zuverlässig und preiswert. Fragen Sie an!

DESOI GmbH | Gewerbestraße 16 | 36148 Kalbach
Tel.: +49 6655 9636-14 | info@desoi-industrietechnik.de

Plattform für die Umwelt- und Energiewirtschaft

eco-Finder noch nutzerfreundlicher

Sie suchen Experten für Abfallentsorgung, Luftreinhaltung, Strahlenschutz oder medizinische Schutzausrüstung? Sie bieten entsprechende Leistungen an? Dann sind Sie beim „ecoFinder“ der Industrie- und Handelskammern genau richtig. Das grüne Online-Branchenbuch steht jetzt in einer neuen Version zur Verfügung.

Foto: photlook - stock.adobe.com



Als moderne, anwenderfreundliche, barrierefreie und sichere Webanwendung hatte die Internetplattform schon Ende 2019 die rund 30 Jahre zuvor entwickelte Datenbank IHK-Umfis abgelöst. Zum Jahreswechsel wurde sie noch einmal überarbeitet.

Der eco-Finder bietet einen bundesweiten Überblick über Dienstleistungsunternehmen, Berater, Hersteller und Händler in der Umwelt- und Energiebranche und dient der direkten Kontaktabahnung mit potenziellen Kunden und Partnern im In- und Ausland. Mehr als 2.000 Unternehmen aus der Umwelt- und Energiewirtschaft präsentieren dort ihre umwelt- oder klimafreundlichen Dienstleistungen und Produkte.

Möchten auch Sie sich eintragen? Der Eintrag ist kostenfrei, die Datenpflege komfortabel: Anbieter können ihr Leistungsprofil online einstellen und mithilfe eines eigenen Benutzerzugangs jederzeit selbst aktualisieren. Die Eintragungen werden durch die regionale IHK qualitätsgesichert.

www.ihk-ecofinder.de



Kontakt

Peter Sülzen
Telefon 069 8207-244
suelzen@offenbach.ihk.de

Neu

Besuchen Sie unser Sicherheitscenter



Sicherheitsprodukte für Gewerbe und Privat

← Informieren ← Ausprobieren ← Beraten lassen
 Unverbindlich und kostenlos!

Dem Ernstfall einen Schritt voraus

BWS

Sicherheit

069/888 145

www.bws-offenbach.de

- ☞ VdS 3138, 24h-Notruf- und Service-Leitstelle
- ☞ Werkschutz
- ☞ Funkstreifendienste
- ☞ Daten-Tresor
- ☞ Mobile Einbruchmeldeanlage zur Sofortmontage
- ☞ **Sicherheitscenter**

Industriegebiet Waldhof

P kostenlos, direkt auf dem Hof

BWS Sicherheitsdienste • Harlass-Roth Bartenstein GmbH
Heinrich-Krumm-Straße 9 • 63073 Offenbach

Corona beeinflusst Unternehmen kaum

Energie und Klima bleiben relevant

Viele hessische Unternehmen investieren trotz Corona weiter in Energiewende und Klimaschutz. 61 Prozent der Betriebe engagieren sich nach wie vor entsprechend. Ein Drittel will später investieren. Das geht aus dem IHK-Energiewende-Barometer des Hessischen Industrie- und Handelskammertags (HIHK) hervor.

An der Befragung im Herbst 2020 beteiligten sich 293 Betriebe aus den Branchen Industrie, Bauwirtschaft, Handel und Dienstleistungen.

Besonders viele der befragten Unternehmen steigern ihre Energieeffizienz, beziehen Ökostrom oder schaffen Elektrofahrzeuge und eine entsprechende Ladeinfrastruktur an. Fast jeder zweite Betrieb hat bereits eine eigene erneuerbare Energieversorgung aufgebaut oder plant dies.

„Die hessische Wirtschaft gestaltet die Energiewende mit und leistet ihren Beitrag zum Klimaschutz. Viele Unternehmen investieren in neue Technik und veränderte Prozesse oder sie qualifizieren ihre Mitarbeiter. Es zeigt sich: Technologie und Innovation sind die zentralen Stellschrauben, nicht Regulierung und Verbote. Die Energiewende kann letztlich nur ein Erfolg werden, wenn wir die Leistungsfähigkeit der hessischen Betriebe nutzen und unterstützen“, erklärt HIHK-Geschäftsführer Robert Lippmann.

70 Prozent der Befragten wünschen sich zur Umsetzung der Energiewende schnellere Planungs- und Genehmigungsverfahren. Rund 60 Prozent fordern mehr politische Unterstützung für den Ausbau der Stromnetze und der erneuerbaren Energien.

In Verbindung mit den Konsequenzen aus der Corona-Pandemie sollte die Politik daher Abstand von weiteren Belastungen der Wirtschaft nehmen.

„Die Wirtschaft sendet aber auch klare Warnsignale: Jedes fünfte befragte Unternehmen meldet, dass sich die Energiewende negativ auf die Wettbewerbsfähigkeit auswirkt. In Verbindung mit den Konsequenzen aus der Corona-Pandemie sollte die Politik daher Abstand von weiteren Belastungen der Wirtschaft nehmen, auch im Umweltbereich“, sagt Lippmann weiter.

Seit Jahresbeginn gilt in Deutschland der nationale Emissionshandel zur CO₂-Bepreisung von Brenn- und Kraftstoffen. Die Hälfte der Unternehmen hält dies für ein geeignetes Klimaschutz-Instrument. Gleichzeitig kann sie laut HIHK zu Nachteilen im europäischen und internationalen Wettbewerb führen. So sehen sich 40 Prozent der oftmals energieintensiven hessischen Industrieunternehmen in ihrer Wettbewerbsfähigkeit gefährdet.

„Die Politik sieht vor, einen Teil der Einnahmen aus der CO₂-Bepreisung zur Finanzierung der EEG-Umlage zu nutzen. Damit sollen die Unternehmen beim Strompreis entlastet werden. Diese Kompensation steht allerdings in keinem Verhältnis zu den höheren Kosten für Diesel und Erdgas. Mit steigenden CO₂-Fixpreisen und dem Übergang zum Handelssystem wird eine mangelnde Kompensation zum echten Problem. Daher erwarten wir hier Nachbesserungen vom Gesetzgeber“, fordert Lippmann.

www.hihk.de



Goldhaus Obertshausen

**SCHAFFEN SIE AUS ALTEN WERTEN
NEUE MÖGLICHKEITEN**

Ankauf von:
Schmuck | Gold | Münzen | Uhren | usw.

Tel. 0 6104 9 53 13 15 | www.goldhaus.net

Heusenstammer Str. 3 | 63179 Obertshausen | Parkplatz im Hof
Öffnungszeiten: Mo - Fr 10.00 - 13.00 Uhr & 15.00 - 18.00 Uhr | Samstag nach Vereinbarung



| Günstige Lage

OFFENBACH. Die Hotelbetriebsgesellschaft Primestar Hospitality wird im zweiten Quartal 2021 ein Hotel der Marke Holiday Inn Express in der Berliner Straße eröffnen. Neben 157 Zimmern der Standardkategorie wird es 13 Suiten für Langzeitaufenthalte haben. Primestar-Geschäftsführer Andreas Erben lobt die Lage: „Das Holiday Inn Express liegt fußläufig nahe der Offenbacher Innenstadt und zehn Minuten vom Hauptbahnhof entfernt.“ Von der nahen S-Bahn-Station Ledermuseum geht es nach Frankfurt oder zum Flughafen.

www.primestar-hotels.com

| Anerkannte Abschlüsse

NÜRNBERG. Die IHK FOSA (Foreign Skills Approval) beurteilt seit 2012 als bundesweites IHK-Kompetenzzentrum die Gleichwertigkeit ausländischer Berufsabschlüsse, die mit einem IHK-Beruf vergleichbar sind. Kürzlich hat sie den 25.000sten Anerkennungsbescheid an Luka Jovanovic aus dem Raum Frankfurt am Main erteilt. Da ihm für seinen in Serbien erworbenen Abschluss eine teilweise Gleichwertigkeit bescheinigt wurde, hat er inzwischen eine Anstellung als Fachinformatiker gefunden.

www.ihk-fosa.de

| Geschätzte Spezialisten

DREIEICH. Das Technikmagazin Chip und die Internetplattform Great-Jobs.org haben Pan Dacom als „TOP Arbeitgeber für IT-Jobs 2021“ in Deutschland ausgezeichnet. Mehr als 2.800 IT-Firmen aus 21 Branchen wurden unter die Lupe genommen. Es ging unter anderem darum, wie Bewerbungen bearbeitet werden, welche Wertschätzung Interessenten erfahren und wie ihre Erwartungen berücksichtigt werden. Auch die Transparenz des Unternehmens für interessierte Bewerber ging in die Bewertung ein.

www.pandacom.de

ANWR schließt 2020 besser ab als Vorjahr

In der Krise gewachsen

Die ANWR-Unternehmensgruppe in Mainhausen hat ihr Geschäftsvolumen 2020 ausgebaut. Coronabedingte Orderrückgänge gab es vor allem bei Schuhen und Lederwaren.

Das Zentralregulierungsgeschäft war für die ANWR-eigenen Verbundgruppen aus den Bereichen Schuhe, Sport und Lederwaren besonders durch die Belastungen der Pandemie und damit rückläufige Warenbestellungen gekennzeichnet. Während die Bereiche Schuhe mit minus 20 Prozent und Lederwaren mit minus 36 Prozent besonders hohe Rückgänge verzeichneten, wuchs der Bereich Sport um zwei Prozent. Ihn begünstigten Zugänge großer Fachhändler in Deutschland und in der Schweiz. Das abgerechnete Einkaufsvolumen für die eigenen Verbundgruppen ANWR, Garant, Rexor, Sport 2000, Goldkrone und der internationalen Verbände lag mit 2,6 Milliarden Euro rund zwölf Prozent unter dem Vorjahresniveau.

Eine robuste Entwicklung zeigten die DZB Bank und die Aktivbank, die zur Gruppe gehören. Die Zentralregulierung für Handelskooperationen, die nicht zur ANWR-Unternehmensgruppe gehören, entwickelte sich 2020 positiv. Kooperationen unter anderem aus den Bereichen Baustoffe, Holz, Möbel, Kfz, Sanitär und Heizung, Spielzeug und Fahrrad waren weniger von Einschränkungen betroffen. Sie regulierten über die beiden Banken ein Einkaufsvolumen von 13,8 Milliarden Euro, ein Plus gegenüber dem angepassten Vorjahr von fünf Prozent. Die Aktivitäten im Bankenbereich werden durch DZB Payment, den bargeldlosen Zahlungsverkehr am POS und E-Commerce, mit 0,7 Milliarden Euro und das Factoring mit 0,7 Milliarden Euro abgerundet.

Das Geschäftsvolumen der gesamten Gruppe lag mit 17,8 Milliarden Euro über dem Vorjahreswert.

www.anwr-group.com

Legorampen für den Einzelhandel

Buntes gegen Barrieren

Rampen aus Legosteinen sollen es Menschen mit Gehbehinderung, einem Buggy oder Kinderwagen in Seligenstadt erleichtern, kleine Stufen oder Absätze vor Ladenlokalen zu überwinden. Auch Menschen mit Sehbehinderung können solche Barrieren durch die bunten Steine leichter erkennen.



Foto: Stadt Seligenstadt

Die Initiative geht auf eine Empfehlung des Arbeitskreises „Zusammen. Leben.Seligenstadt“ zurück. Für die erste Rampe wurden rund 1.500 Lego- und Duplosteine verbaut. Sie liegt vor dem Ladengeschäft von Ernsting's Family in der Bahnhofstraße. Gebietsleiterin Christine Hähnel nahm sie gerne entgegen und bedankte sich im Namen der Geschäftsleitung mit einer Spende für weiteres Baumaterial.

Weitere Spenden und Standorte gesucht

Besonders Duplosteine werden für höhere Rampen benötigt. Spenden sind deshalb willkommen. „Wir möchten weitere Ladenlokale und auch die Gastronomie mit diesen praktischen Hinguckern versorgen“, ergänzt Wirtschaftsförderin Tanja Frisch. „Bei der Gestaltung orientieren wir uns natürlich gerne an den Namen und Logos des jeweiligen Gewerbes“, versichert Elke Schmitt, Leiterin des Amtes für Stadtentwicklung.

Kontakt

Tanja Frisch
Telefon 06182-87 8000
wirtschaftsfoerderung@seligenstadt.de

Arbeitsjubiläen



30 Jahre

Markus Hild
Picard Lederwaren
GmbH & Co. KG

Anja Stolze
HEMA Maschinen- und
Apparateschutz GmbH

Annette Garcia
MKU-Chemie GmbH

25 Jahre

Steffen Walter
HEMA Maschinen- und
Apparateschutz GmbH

10 Jahre

Daniela Bernikov
HEMA Maschinen- und
Apparateschutz GmbH

20 Jahre

Bianca Nöltner
HEMA Maschinen- und
Apparateschutz GmbH

Cemal Demir
Herth+Buss Fahrzeugteile
GmbH & Co. KG

Andreas Seifert
HEMA Maschinen- und
Apparateschutz GmbH

Jörg Struve
Herth+Buss Fahrzeugteile
GmbH & Co. KG

Überreichen Sie Ihren langjährigen Mitarbeitern zu deren Arbeitsjubiläum als sichtbare Anerkennung eine Urkunde der IHK Offenbach am Main. Das Jubiläum wird auf Wunsch zusätzlich im IHK-Magazin „Offenbacher Wirtschaft“ veröffentlicht. Bei Interesse teilen Sie uns bitte mit:

- Name des Jubilars
- Jubiläumsdatum
- genaue Firmierung des Unternehmens (entsprechend Eintragung in Handelsregister bzw. Gewerbeanmeldung)

Die Kosten für eine Urkunde mit Rahmung betragen 30 Euro inkl. MwSt. Weitere Informationen unter www.offenbach.ihk.de/P2863/

Kontakt

IHK-Kundenzentrum
Telefon 069 8207-0 | Fax -149
service@offenbach.ihk.de

Gesundheitliche Vorsorge für Mitarbeiter

Liste informiert zu 232 Ländern und Regionen

Wenn Unternehmen ihre Mitarbeiter zu Auslandseinsätzen entsenden, müssen sie für viele Länder vorab das medizinische Risiko bewerten. Die Länderliste zur arbeitsmedizinischen Vorsorge von International SOS in Neu-Isenburg gibt eine Orientierungshilfe. Sie wurde nun um Hinweise zu einer Polio-Impfung ergänzt sowie um eine Einschätzung zu Covid-19.

Foto: Adobe-Stock – Leszek Glasner



Je nachdem, wohin die Dienstreise geht, muss eine angemessene gesundheitliche Vorsorge getroffen werden.

Die Liste umfasst jetzt 232 Länder und Regionen weltweit. Sie hilft Betriebsärzten und Personalverantwortlichen, das gesundheitliche Gefährdungspotenzial für ihre Mitarbeiter bei Auslandsreisen und Entsendungen zu beurteilen.

Die Länderliste wurde von Experten der Deutschen Gesellschaft für Arbeitsmedizin und Umweltmedizin e. V. (DGAUM), der Deutschen Fachgesellschaft für Reisemedizin e. V. (DFR) und des Instituts für Arbeitsmedizin der Universität Mainz in Zusammenarbeit mit International SOS erstellt und publiziert. Gemäß Arbeitsmedizinischer Vorsorgeverordnung (ArbMedVV) ist eine arbeitsmedizinische Vorsorge bei Reisen und Tätigkeiten in Tropen, Subtropen und bei sonstigen Auslandsaufenthalten mit besonderen klimatischen Belastungen und Infektionsgefährdungen vorgeschrieben.

Wo medizinische Vorsorge ein Muss ist

In der Länderliste werden drei unterschiedliche Gefährdungsstufen unterschieden. Allein 103 Länder und Regionen finden sich in der höchsten Gefährdungsstufe 3 wieder – darunter für die deutsche Wirtschaft wichtige Reiseziele wie Indien, Iran und Nigeria. In dieser Gefährdungsstufe ist die arbeitsmedizinische Vorsorge verbindlich. Insgesamt 77 Länder und Regionen sind in der Gefährdungsstufe 2 ein-

gestuft – darunter zum Beispiel auch China, Hongkong und die Türkei, für die ebenfalls eine arbeitsmedizinische Pflichtvorsorge vorgeschrieben ist. In der Regel sind keine Impfungen zwingend für die Einreise in diese Länder gefordert. In nur 52 Ländern gilt die Gefährdungseinstufung 1 – so in den meisten europäischen Ländern und in Nordamerika. Hier ist keine arbeitsmedizinische Vorsorge obligatorisch.

„Polio ist weltweit dank Schutzimpfungen auf dem Rückzug. Es bleibt aber zu beobachten, wie sich eine Covid-19-Impfung zukünftig auf die Einreisebestimmungen auswirken wird. Der Impfnachweis könnte zu einem Kriterium werden, das im Rahmen der arbeitsmedizinischen Vorsorge zu beachten ist. Dieses Kriterium wird dann Einzug in die Länderliste halten“, erklärt Dr. Stefan Eßer, Ärztlicher Leiter für die Region Zentraleuropa bei International SOS in Deutschland.

www.internationalsos.de

Veränderungen bei Harema

Besser, moderner, frischer

Harema, Fachgroßhändler und Hersteller für professionelles Reinigungsequipment in Rodgau, ist mit zwei neuen Führungskräften ins Jahr 2021 gestartet und investiert in die Digitalisierung.



Fotos: Harema

Der 51-jährige Michael Hardt hat die Vertriebsleitung bei Harema übernommen.



Die 23-jährige Jana Hammel, Tochter des Geschäftsführers Stefan Hammel, ist in dritter Generation ins Unternehmen eingestiegen. Sie soll es als Teil des ERP-Projektteams im Bereich der Digitalisierung voranbringen (ERP = Enterprise Resource Planning). Ab 2022 wird sie die Teamleitung im Personalbereich übernehmen.

Hardt kommt aus der Reinigungsbranche. „Der Wechsel in ein inhabergeführtes Familienunternehmen mit überzeugenden Werten und einer Mission hat mich einfach gereizt“, betont er und lobt den Mut von Geschäftsführer Stefan Hammel, der immer wieder nach neuen Ideen, Projekten und Optimierungsmöglichkeiten suche. Aktuell sei geplant, 500.000 Euro in die Umstellung der gesamten IT zu investieren. Außerdem habe bei Harema nachhaltiges Wirtschaften einen hohen Stellenwert.

Jana Hammel wird sich zunächst vor allem um die Optimierung von Geschäftsprozessen kümmern. „So werden sich allein schon durch die Umstellung der IT auf ‚Microsoft Dynamics 365 BC‘ viele Prozesse grundlegend ändern“, sagt sie. Dies gelte auch für die Auftragsbearbeitung. „Wir hoffen letztendlich, dass wir mit gleichem Personal ein durchaus größeres Volumen an Aufträgen tagesgenau bearbeiten können“, erklärt sie. „Janas Hintergrund ist dafür genau richtig“, sagt der Vater. Sie habe gerade ihren Bachelor of Science in „Digital Business Management“ absolviert. Auch ein Relaunch des Internetauftritts steht bevor. „Wir müssen in der Kommunikation nach außen einfach besser, moderner und frischer werden“, unterstreicht die Tochter.

www.harema.de

Köhl hat die Geschäftsführung erweitert

Für die Zukunft gerüstet

Ingolf Matthée und Peter Wilhelmus bilden das Geschäftsführungsduo. Thomas Köhl hat den Vorsitz im Beirat.



Der Vertriebsspezialist Ingolf Matthée ist neu bei Köhl.



Fotos: Köhl GmbH

Peter Wilhelmus ist schon seit vier Jahren für das Unternehmen tätig.

„Um die sich aktuell bietenden Chancen des sich wandelnden Marktumfelds wie auch der Digitalisierung proaktiv nutzen zu können, wollen wir uns zukünftig breiter aufstellen“, erklärt Geschäftsführer Thomas Köhl. Deshalb wurden Ingolf Matthée und Peter Wilhelmus in die Geschäftsführung berufen. Köhl hat sich aus dem operativen Geschäft zurückgezogen. Er hat den Beiratsvorsitz der Köhl GmbH übernommen und widmet sich verstärkt der strategischen Ausrichtung.

Ingolf Matthée verantwortet den Ausbau des nationalen und internationalen Vertriebsnetzes. Zudem wird er die strategische Digitalisierung in Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern weiterentwickeln. Der Diplom-Wirtschaftsingenieur soll dabei zusätzliche Wachstumschancen für das Unternehmen erschließen. Er betont: „Ich schätze vor allem das familiäre Betriebsklima bei Köhl sowie die Möglichkeit, mit kurzen Entscheidungswegen und flachen Hierarchien die hervorragende Marktposition weiter auszubauen.“ Peter Wilhelmus komplettiert das Geschäftsführungsduo. Der Diplom-Kaufmann ist seit viereinhalb Jahren kaufmännischer Leiter bei Köhl.

www.koehl.com

Mehr Handlungsvollmacht für kompetente Mitarbeiterin

Neue Prokuristin bei Productware

Die Productware GmbH, ein Electronic-Manufacturing-Services (EMS-) Unternehmen mit Sitz in Dietzenbach, hat Sabrina Cafiso Prokura erteilt.

Cafiso hat ihre berufliche Laufbahn bei einem Softwarehaus mit selbst entwickeltem ERP-System und Beratungsdienstleistungen begonnen. Dort war sie während ihres dualen Studiums und nach dem Master-of-Science-Abschluss im Juni 2017 im Prozessmanagement, in der Organisationsberatung und als Qualitätsmanagementbeauftragte tätig. 2019 wechselte sie als Qualitätsmanagementbeauftragte zur Productware und übernahm kurz darauf auch die Leitung der Logistikabteilung mit den Bereichen Wareneingang und Versand.

Mit der Vergabe der Prokura an Cafiso würdigt das Unternehmen ihren erfolgreichen, engagierten Einsatz und erweitert ihre Handlungsvollmacht.

www.productware.de

Foto: Productware GmbH



Sabrina Cafiso hat mehr Kompetenzen erhalten.

Schneller, stabiler, wirtschaftlicher. Glasfaser für Ihr Unternehmen.

0800 281 281 2
anrufen und
Beratungsgespräch
vereinbaren!

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

deutsche-glasfaser.de/inexio

INEXIO
DEUTSCHE GLASFASER BUSINESS

NOCH IMMER FEHLT ERSCHWINGLICHER WOHNRAUM

Alternativlos: bauen, bauen, bauen

Mitten in der Metropolregion FrankfurtRheinMain gelegen, sind Stadt und Kreis Offenbach für viele Menschen attraktiv zum Wohnen und Leben. Aber längst nicht alle Interessenten finden zu erschwinglichen Konditionen, was sie suchen. Der Autor ist Sachverständiger für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken.

Baukräne über Offenbach.
Der Bedarf an Wohnraum
ist weiter hoch.

Die Nachfrage nach Wohnimmobilien in der Stadt Offenbach ist in den vergangenen Jahren erneut in allen Teilmärkten gestiegen. Hervorzuheben ist das Hafenviertel, das maßgeblich zum Imagegewinn der Stadt beiträgt. Die städtebauliche Qualität spiegeln die aktuellen Angebotspreise für Neubauwohnungen, die zum ersten mal bezogen werden, von 5.900 bis 6.800 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche wider. Vereinzelt werden auch höhere Angebotspreise aufgerufen. Diese rangieren in der oberen Preisskala aller Stadtteile in Offenbach am Main.

Am stärksten profitiert hat jedoch das Umland. In den Speckgürteln – den Siedlungen, die Großstädte umgeben – stiegen die Preise am schnellsten. Laut einer Studie des Kölner Instituts der Deutschen Wirtschaft haben im Umland von fünf der sieben größten deutschen Metropolen die Preise seit 2017 stärker angezogen als im jeweils dazugehörigen Stadtgebiet. Da die Corona-Epidemie das Arbeiten im Homeoffice gefördert hat, dürfte diese Flucht in den Speckgürtel noch zunehmen.

Es bleibt abzuwarten, inwieweit bei einer konjunkturellen Abschwächung und leichten Steigerung der Zinsen die Preisdynamik nachlassen wird. Aus der Coronakrise ergeben sich Einkommens- und Vermögenseffekte aufseiten der Haushalte und Investoren. In der Konsequenz ist es möglich, dass die Nachfrage nach Immobilien temporär gedämpft wird, und zwar nicht nur im Rhein-Main-Gebiet. Noch allerdings sind keine Preisrückgänge zu beobachten. Aktuell ist in bestimmten Teilmärkten eine Wohnleerstandsquote von unter drei Prozent feststellbar. Ein Leerstand bis drei Prozent des Bestands gilt für einen funktionierenden Wohnungsmarkt als normal. Liegt er niedriger, spricht man von einem angespannten Wohnungsmarkt. Wann ein Preisanstieg in eine Blase übergeht oder makroökonomisch bedenklich wird, ist derzeit nicht absehbar. Da sich Immobilienmärkte grundsätzlich zyklisch, aber auch sehr unregelmäßig entwickeln, werden Markttrends oftmals erst spät erkannt.

Den dringend benötigten Wohnraum für Menschen aus unteren und mittleren Einkommenschichten zu schaffen, erfüllen weder die Hafinsel Offenbach noch der im Bau befindliche Vitopia Kampus Kaiserlei auf dem ehemaligen KWU-Areal. Hier sollen 835 Wohneinheiten, vor allem

Aktuell ist in bestimmten Teilmärkten eine Wohnleerstandsquote von unter drei Prozent feststellbar. Ein Leerstand bis drei Prozent des Bestands gilt für einen funktionierenden Wohnungsmarkt als normal. Liegt er niedriger, spricht man von einem angespannten Wohnungsmarkt.

möblierte Apartments für Kurzzeitmieter, entstehen. Sie werden im direkten Wettbewerb zum stark angeschlagenen Hotelmarkt stehen. Die mit dem Projektentwickler und der Nassauischen Heimstätte geplante Maßnahme an der Berliner Straße und zum Goethering mit rund 13.900 Quadratmetern Wohnfläche wurde nach Presseberichten wegen Bauverzögerungen Ende des letzten Jahres auf Eis gelegt. Nach eigenen Beobachtungen ruhen die Bautätigkeiten auf dem Vitopia Kampus Kaiserlei seit einigen Monaten.

Gegen steigende Mieten und Kaufpreise gibt es nur ein Mittel: bauen, bauen, bauen. Die Verantwortlichen sind aufgefordert, bezahlbares Bauland für den individuellen Wohnungsbau auszuweisen und durch Nachverdichtung zu ergänzen. Dies sollte jedoch vor dem nächsten Abschwung umgesetzt werden. Die Annahme, dass Kappungsgrenze und Mietpreisbremse den Miet- und Preisanstieg verlangsamen, ist ein ökonomisch fragwürdiger Weg.



Autor

Oliver M. Margraf
Telefon 06106 666 111
info@oliver-margraf.de
www.oliver-margraf.de

Birgit Arens-Dürr hat bei

„SleevesUp!“

reingeschaut



„Wir haben 2016 auf 150 Quadratmetern mit einer Bürogemeinschaft in Frankfurt angefangen“, berichtet Dr. Sebastian Schmidt. „Es war eigentlich ein Nebenbeigeschäft, kam aber sehr gut an, denn niemand musste langfristig mieten.“ Irgendwann etablierte sich der Name Coworking Space im Sprachgebrauch, und national und international agierende Anbieter für das Arbeitsraumkonzept zogen in die Frankfurter Innenstadt. „Wir richten uns mit unserem Ansatz an den Mittelstand und an Gründer. Unsere Angebote sind ideal für Kleinunternehmer bis hin zu mittelständischen Außenstellen“, erklärt er.

In Offenbach verfügt Sleevesup! im Haus der Wirtschaft über 650 Quadratmeter Bürofläche im zehnten Stock. Wer dort die Flexmitgliedschaft – den günstigsten Tarif – für 120 Euro bucht, bekommt einen Einzelarbeitsplatz im Open Space, nutzt die gesamte Büroinfrastruktur, hat eine stabile Internetverbindung, Kaffee, Tee und Wasser frei. Ein Zwei-Desk-Büro ist ab 600 Euro monatlich zu haben. Auch größere Offices für drei bis sechs Personen stehen zur Verfügung. Sogar ganze Etagen oder abgetrennte Bereiche sind realisierbar. Die Kündigungsfrist beträgt drei Monate.

Zum Entspannen lädt der offene Eingangsbereich mit Blick auf die Frankfurter Skyline ein. Regelmäßig treffen sich darin Netzwerke aus der Region. Allen Mietern stehen Meetingräume zur Verfügung. „Selbst in der kleinen Flexmitgliedschaft ist ein Kontingent dafür enthalten, ohne zusätzliche Kosten“,

Foto: Arens-Dürr/JHK

Ärmel hochkrepeln und loslegen – das geht in den Coworking Spaces von Sleevesup. Der Schreibtisch ist sauber und leer. WLAN und Drucker funktionieren. Kaffee wird frisch gebrüht. Der Kunde konzentriert sich auf seine Arbeit und nicht auf das Drumherum.



versichert Schmidt, der das Unternehmen mit seinem Vater gegründet hat. „Sleevesup ist in Familienhand. Wir haben 15 Mitarbeiter. An jedem Standort ist ein Manager Ansprechpartner für unsere Mieter. Wir begegnen unseren Kunden auf Augenhöhe, von Machern für Macher“, beschreibt er das Konzept, zu dem eine eigene, auf die Kundenanforderungen abgestimmte Designlinie für die Inneneinrichtung gehört. Wer gelegentlich in einer anderen Station des Sleevesup!-Netzwerks arbeiten möchte, was ebenfalls im Tarif enthalten ist, erkennt und genießt das vertraute Ambiente.

Das Unternehmen hat 13 Standorte in Bahnhofsnähe oder in der Peripherie von Großstädten sowie in der angrenzenden Region, zum Beispiel in Dreieich. Zwei neue sollen im Jahresverlauf noch dazukommen. „Uns ist ein professionelles, bezahlbares Produkt wichtig, das wir auch in die Region tragen. Der deutsche Mittelstand bevorzugt eine repräsentative, bodenständige Umgebung. Und nicht jeder will in die Innenstadt pendeln“, sagt der Geschäftsführer, der in Mühlheim lebt.

Das Coronajahr hat die Idee des flexiblen Arbeitens vorangebracht. Arbeitgeber und -nehmer wissen jetzt, wie gut sich berufliche Aufgaben zu Hause oder unterwegs erledigen lassen. Viele Büros sind seit Monaten verwaist. „Corona gibt einem flexiblen Konzept wie unserem Wind“, meint Schmidt. „Das Risiko ist ohne langfristigen Mietvertrag niedriger. Unsere kleinen Büros sind stark nachgefragt. Was die größeren angeht, zögern die Mittelständler noch. Entscheidungen über Büroflächen stehen an. Auf der anderen Seite will und kann nicht jeder Mitarbeiter immer im Homeoffice arbeiten. Dazu passt unser Vor-Ort-Konzept. Ein Unternehmer mit Zentrale in Frankfurt kann seinen Mitarbeitern, die im Kreis Offenbach leben, sagen: „Nutzt doch den Coworking Space in eurer Nähe.“

www.sleevesup.de

Dr. Sebastian Schmidt bietet in den Sleevesup!-Coworking Spaces komfortable Arbeitsplätze ohne langfristige Mietbindung.



Zelthaus ist ein modulares Falt-system, das ohne Vorkenntnisse und Werkzeug aufgebaut werden kann.

Zuverlässiger Schutz in schwierigen Situationen

Viel mehr als ein Zelt

Ein Start-up mit Sitz in Offenbach wurde im vergangenen Herbst mit dem Hessischen Gründerpreis in der Kategorie Gründung aus der Hochschule ausgezeichnet, weil es eine temporäre Unterkunft mit neuartigen, überzeugenden Eigenschaften erfunden hat.

Alles begann 2016, als Marius Mersinger und Jonas Eiden vor Ort in Griechenland sahen, wie katastrophal geflüchtete Menschen im Lager Idomeni untergebracht wurden: nämlich kaum vor Klimaeinflüssen geschützt in nicht isolierten Notunterkünften. „Für den Aufbau braucht selbst geschultes Personal mehrere Stunden, und das Material, aus dem sie hergestellt sind, belastet die Umwelt“, sagt Mersinger. Er hat Architektur studiert, ist gelernter Dachdecker und staatlich geprüfter Techniker für Hochbau. Eiden ist Intermedia Designer, freiberuflicher Video-/Fotograf und Dozent an der Hochschule Trier.

Die beiden überlegten, welchen Anforderungen Notunterkünfte unbedingt gerecht werden sollten, und begannen mit der Suche nach einer besseren Lösung. Eine solche Behausung muss bei jedem Wetter und zu jeder Jahreszeit Schutz bieten. Deshalb ist Dämmung ein wichtiges Thema. Transport und Aufbau müssen unkompliziert sein. Ideal

16.000

recycelte PET-Flaschen werden für eine Unterkunft benötigt

ist es, wenn die Unterkunft je nach Einsatz in unterschiedlichen Größen errichtet werden kann. Darüber hinaus ist Nachhaltigkeit gefordert.

Leichte Konstruktion zum Falten

Auf der Basis der Überlegungen entwickelte Mersinger an der Frankfurt University of Applied Sciences (FRA UAS) zusammen mit

Professorin Claudia Lüling, die Entwerfen und Gestalten lehrt, das „zeltHaus“. „Da es leicht und modular ist, kann es an den jeweiligen Bedarf angepasst werden. Dank eines innovativen Faltsystems ist es ohne jegliche Vorkenntnisse oder Werkzeug in weniger als einer Stunde aufgebaut“, versichert Mersinger. Für den speziellen Faltmechanismus liegt ein Gebrauchsmusterschutz vor. Zum Transport wird es kompakt zusammengelegt.

Das Material geht auf Forschungen an der FRA UAS zurück und wird aus recycelten PET-Flaschen hergestellt. Es kann wiederverwendet oder erneut recycelt werden. Etwa 16.000 Flaschen werden für eine Unterkunft benötigt. Der Ressourcenkreislauf garantiert Umweltschutz und nachhaltiges Bauen. Neu ist, dass Textilien und ein Konstruktions Schaumstoff verbunden werden, die beide aus recyceltem PET bestehen. Die Kombination ermöglicht eine leichte, selbsttragende Konstruktion mit guter Isolierung. Sie dämmt und schützt vor Nässe, Kälte oder Hitze.

Zum Zelthaus-Team gehören auch Michelle Gallinari, die BWL studiert und für die Finanzen zuständig ist, sowie Fabian Hegner, der mit Eiden eine Marketingstrategie und eine visuelle Marke erarbeitet. Als Gemeinschaftsaufgabe verstehen es die vier, das Unternehmen voranzubringen und ein Vertriebsnetz aufzubauen. Bis Ende Dezember 2020 wurde das Start-up mit dem Gründungsstipendium Hessen Ideen gefördert.

Menschen und Umwelt im Blick

„Wir verbessern die Zeltunterkunft fortlaufend weiter. Dabei hilft uns ein enger Austausch mit Hilfsorganisationen und Nichtregierungsorganisationen, die schon reichlich Erfahrungen im Umgang mit Krisen gemacht haben“,

(v. l.) Fabian Hegner, Marius Mersinger und Jonas Eiden sowie Michelle Gallinari (nicht abgebildet) haben 2020 den Hessischen Gründerpreis gewonnen.



erklärt Hegner. Langfristig verfolge das Team die Vision, die internationale Hilfe zu optimieren. Konkret erklärt er: „Unser primäres Ziel ist es, die Lebensumstände von Menschen in Notsituationen zu verbessern und humanitärer zu gestalten. Gleichzeitig haben wir einen hohen Anspruch an Nachhaltigkeit und Ökologie.“ Mit einem belgischen Hersteller von nachhaltigem, recyceltem PET-Schaum für Struktur und Dämmung arbeiten die Gründer momentan an einem Prototyp. Das Unternehmen war schon an der Entwicklung des Materials maßgeblich beteiligt.

Dass seine Eigenschaften das Zelthaus auch für andere Einsatzmöglichkeiten prädestinieren, ist ein willkommener Nebeneffekt. „Diese einfach zu errichtende, komfortable Unterkunft ist zum Beispiel auch für Messen, Festivals und Reisen sehr gut geeignet“, sagt Eiden.

www.zelthaus.com



Autorin
Birgit Arens-Dürr
Telefon 069 8207-248
arens@offenbach.ihk.de

WIR LEBEN INNOVATION!

schoder

Dieses 3D-gedruckte Prägwerkzeug für Kartonagen entsteht in einem Forschungsprojekt in Zusammenarbeit mit der TU Darmstadt und wird Papierveredelung bereichern:

- Günstiger und schneller verfügbar als Metall-Prägwerkzeuge
- Hochauflösend im Bereich von 25 µm
- Vorschau in realitätsnahen Modellen

SCHODER GMBH

Heinrich-Hertz-Straße 19 · 63225 Langen
Tel.: +49 (0) 61 03 / 59 71-0 · Fax.: -59
www.schoder.com · info@schoder.com



Mit hohem Anspruch an Ökologie und Nachhaltigkeit entsteht in Weiskirchen-West ein neues Gewerbegebiet.



Neues Gewerbegebiet in Rodgau

Grün wird „Die lichte Haide“

In Weiskirchen-West entsteht das neue, rund sieben Hektar große Gewerbegebiet „Die lichte Haide“. Dort finden insbesondere innovativ und ökologisch ausgerichtete, mittelständische Projektträger sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten – und zwar unmittelbar an der Autobahn A 3.

Rodgau hat die Hessische Landgesellschaft (HLG) beauftragt, die Gewerbegrundstücke zu erschließen und zu vermarkten. Im Dialog mit der Stadt wählt die HLG die Projektträger aus. Sie begleitet die Investoren sowohl auf dem Weg zum Kaufvertrag als auch bei baurechtlichen Fragen.

Vermarktungsaktivitäten gab es schon vor den ersten Erschließungsarbeiten. Seit diese Mitte 2020 fertiggestellt wurden, haben die Verkaufsgespräche und -verhandlungen trotz der Corona-Pandemie deutlich Fahrt aufgenommen. Inzwischen wurden einige Investoren mit ansprechenden Bebauungskonzepten für das Gebiet gewonnen. Weitere Käuferkandidaten stehen unmittelbar vor dem Notartermin oder befinden sich in intensiven Vorgesprächen mit der HLG und der Stadt Rodgau.

„Rodgauer Mischung“

Investitionsflächen von 1.000 bis 12.000 Quadratmeter werden angeboten. Vor allem an den kleineren Flächen in einer Größenordnung von 1.000 bis 3.000 Quadratmeter zeigen die Investoren großes Interesse. Die Nachfrage für das Gebiet speist sich insbesondere aus einem Radius von 25 km rund um die Stadt Rodgau. „Branchenbezogen spiegeln die anfragenden Betriebe die klassische ‚Rodgauer Mischung‘ aus Handwerksbetrieben, unternehmensnahen Dienstleistern, technischen Großhändlern, Onlinehändlern, Ingenieurbüros sowie Messe- und Eventdienstleistern wider, worüber wir sehr froh sind“, sagt Wirtschaftsförderer Bernhard Schanze und erklärt: „Denn genau diese Branchen passen gut in unsere vorhandene Unternehmensstruktur hinein, sind innovativ und arbeitsplatzintensiv.“

Einige Anfragen können aus baurechtlichen Gründen aber leider nicht zum Zuge kommen. Dies gilt insbesondere für den großflächigen Einzelhandel sowie für Logistikunternehmen. Überhaupt sind die Vorgaben des gültigen Bebauungsplans für viele Investoren sehr anspruchsvoll: So gehört die extensive Dachbegrünung genauso zum „Pflichtprogramm“ für die Bauherren wie Fassadenbegrünung und hohe Anforderungen an die Bereitstellung von ausreichendem Parkraum für Mitarbeiter und Kunden auf dem jeweiligen Firmengelände. Dadurch wird aber auch gewährleistet, dass eine entsprechende städtebauliche und werthaltige Präsentation im Gebiet zum Tragen



„Die lichte Haide“ liegt unmittelbar an der Autobahn A 3.

kommt. Von der wiederum sollen alle künftig angesiedelten Unternehmen profitieren.

Spannend und anspruchsvoll

Projektleiter und Ansprechpartner der HLG für Weiskirchen-West ist Maximilian Schneider. Gemeinsam mit der Wirtschaftsförderung der Stadt führt er die Erstkontaktgespräche mit den Investorenkandidaten und wickelt die Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss der Kaufverträge ab. „Weiskirchen-West ist für uns als HLG ein wirklich spannendes Projekt, weil jedes gewerbliche Bauvorhaben zutiefst individuell ist und trotzdem immer wieder in das Raster eines Bebauungsplans

hineinmodelliert werden muss“, sagt er. „Dies ist für einige Investoren sicher eine hohe Hürde, die aber das Planungsziel der Stadt Rodgau unterstützt, ein attraktives und nachhaltiges Gewerbegebiet in bester Standortlage zu schaffen.“

Beim Thema Verkaufspreis jedenfalls gibt es keine Verhandlungsspielräume. „Die mit der Stadt vereinbarten 170 Euro pro Quadratmeter spiegeln die Ankaufs-, Erschließungs- und Planungskosten, für die die HLG in Vorleistung getreten ist, exakt wider und orientieren sich am Bodenrichtwert“, erklärt Schneider.

Attraktives und nachhaltiges Gewerbegebiet in bester Standortlage.

Kontakte

Maximilian Schneider
Telefon: 06105-4099-447
maximilian.schneider@hlg.org
www.hlg.org

Bernhard Schanze
Telefon 06106-693-1200
wirtschaft@rodgau.de
www.rodgau.de

MASSGESCHNEIDERTE LÖSUNGEN FÜR IHRE HOHEN ANSPRÜCHE



Schlüsselfertigbau – wenn aus Ihrem Wunsch Realität wird.

LEONHARD WEISS ist Ihr kompetenter Partner, der durch den Einsatz von LEAN und BIM innovative Lösungen am Puls der Zeit anbietet. Erleben Sie mit uns die Faszination, Ihr einzigartiges Projekt entstehen zu lassen – von der Planung über die Umsetzung bis zur Übergabe und dies mit höchster Transparenz.

FREUDE
AM **BAUEN**
ERLEBEN

LEONHARD WEISS GmbH & Co. KG

Monzastr. 2, 63225 Langen
Ihr Ansprechpartner: Stefan Dittelbach, P +49 6103 30127-3362
bau-de@leonhard-weiss.com, www.leonhard-weiss.de





Ansicht der Hauptseite des Advancis-Campus.



Der Advancis-Campus wächst

Ein Ort zum Arbeiten, Wohnen und Leben

In Langen hat das Unternehmen Advancis ein ambitioniertes Projekt in Angriff genommen: ein neues Stadtteilquartier, das sich über 30.000 Quadratmeter erstrecken wird.



Jan Meiswinkel ist einer der beiden Geschäftsführer des Unternehmens und berichtet im Interview von den Hintergründen und Zielen des Vorhabens.

Wer ist Advancis und was ist der Advancis-Campus?

Die Advancis Software & Services GmbH ist einer der internationalen Marktführer im Bereich des herstellerneutralen Gefahrenmanagements. Ausschließlich am Standort Langen entwickeln wir eine Softwareplattform, über welche die gesamte Sicherheits-, Gebäude-, Kommunikations- und IT-Infrastruktur eines Gebäudes einheitlich gesteuert wird. Die Software unterstützt Anwender in Leitstellen bei der Lösung von Gefahrensituationen und bei alltäglichen Wartungsaufgaben. Sie kommt in besonders schützenswerten Objekten zum

Einsatz, zum Beispiel in Rechenzentren, im Justizvollzug, Bahnhöfen oder großen Industriekomplexen.

Mit dem Advancis-Campus entsteht ein neues Stadtteilquartier in Langen: ein offener Lebensraum mit urbanem Charakter. Der erste Bauabschnitt umfasst circa 9.000 Quadratmeter moderne Büroflächen, eine Kita sowie ein Restaurant und Café, der zweite Gewerbeeinheiten und Wohnungen. Der dritte Abschnitt wird die Bebauung um Hotellerie, Restaurants sowie Serviced Apartments (voll ausgestattete Wohnungen) ergänzen. Zuletzt werden ein Parkhaus und weitere Büroflächen entstehen.

Wann keimte die Idee und was hat Sie zu dem Projekt motiviert?

Advancis hat schon immer andere Wege beschritten als allgemein üblich – unser Motto ist „Wenn es noch nichts Passendes gibt, entwickeln wir es selbst, anstatt abzuwarten“.



Büros, Wohnungen, Restaurants, eine Kita, Sportbereiche und viel Grün haben auf dem Terrain des Advancis-Campus Platz.

In den 90er-Jahren in Darmstadt gegründet, ist unsere Firma stetig gewachsen, was immer wieder zu räumlichen Veränderungen führte. 2004 siedelte sich Advancis in Langen an, zunächst als Mieter im Monzapark. Aufgrund des weiteren Wachstums haben wir bald darauf entschieden, das Grundstück gegenüber zu erwerben, um unser eigenes Firmengebäude zu bauen. Dieses wurde 2015 fertiggestellt und verfügt über eine Nutzfläche von 2.000 Quadratmetern. Wir haben die Advancis Immobilien GmbH gegründet und sukzessive alle weiteren Flächen des Geländes westlich des Langener Bahnhofs erworben, um unsere Ideen weiterentwickeln zu können.

Motivation für den Campus war, dass das Umfeld für unser Unternehmen und die Mitarbeiter noch nicht genug bietet: Adäquate Büroflächen fehlen und temporäre Wohnmöglichkeiten, etwa für Einarbeitungsphasen, sind in Langen kaum gegeben. Auch für die durchgängig hier tätigen Mitarbeiter ist Wohnen in der gewünschten Qualität und Lage oft nicht erschwinglich, die Kinderbetreuung stellt eine Herausforderung dar.

Welche besonderen Vorzüge hat der Advancis-Campus?

Auf einer Grundfläche von rund 30.000 Quadratmetern werden im Endausbau ungefähr 60.000 Quadratmeter Geschossfläche geschaffen, wobei davon über 11.000 Quadratmeter als Grünfläche genutzt werden. Der Parkraum entsteht überwiegend unterirdisch. Zwischen den einzelnen Gebäuden gibt es keine Trennung, sondern es wird eine Fläche geschaffen, die durch den Nutzungs-

mix auch außerhalb klassischer Bürozeiten mit Leben gefüllt sein wird.

Neben der ansprechenden Architektur und der Verbindung Arbeiten – Wohnen – Leben wird der Campus ökologisch effizient. Die Bürogebäude verfügen über innovative Heiz- und Kühldecken. Glasfasernbindungen sorgen für eine leistungsstarke technische Infrastruktur. Für weitere IT-Unternehmen dürfte dies interessant sein. Der Campus ist aber offen für alle Branchen.

Die Verkehrsinfrastruktur spricht für sich: Direkt am Bahnhof gelegen, kommt man mit dem Zug in neun Minuten nach Frankfurt oder Darmstadt. Eine direkte Autobahnanbindung gibt es auch. Derzeit in der Diskussion ist die Regionaltangente West – eine neue Schnellbahnlinie mit Direktanbindung an den Frankfurter Flughafen.

Was versprechen Sie sich von dem Projekt?

Wir wollen ein attraktives Umfeld für uns und unsere Mitarbeiter, aber auch für andere Unternehmen und deren Mitarbeiter schaffen. Gleichzeitig profitiert die Stadt Langen: Die Campus-Kita wird auch öffentlich zugänglich sein, das Hotel zusätzliche Beherbergungsmöglichkeiten bieten, die Restaurants werden das gastronomische Angebot ergänzen.

Wir streben durch langfristige Vermietung eine konstante Entwicklung an.

Zusätzlich wird der Campus als „Mikrowelt“ Erkenntnisse für unser Unternehmen bringen: Mit einer eigenen Leitstelle und unserer



Software wird ein optimales Sicherheits- und Gebäudemanagement für den Campus garantiert, gleichzeitig können wir von direkten Rückmeldungen profitieren.

Wie wurde der Plan in Langen aufgenommen?

Sehr positiv – vermutlich auch, weil wir durch den bereits erfolgten Ankauf der Flächen das Signal gegeben hatten, dass wir es mit der Bebauung wirklich ernst meinen. Sowohl von der Politik als auch durch die örtlichen Gremien erfahren wir Unterstützung: Es gibt einen einstimmigen Beschluss, dass unser Konzept genehmigt wird. Der neue Bebauungsplan wird gerade aufgestellt.

Gab es Schwierigkeiten oder Hürden, die Sie nehmen mussten?

Es wäre ein Wunder, wenn es keine gegeben hätte. Für uns als IT-Unternehmer – wir sind ja kein Bauträger – ist es insbesondere schwierig, sich an die Geschwindigkeit behördlicher

Entscheidungen zu gewöhnen. Anpassungen oder Genehmigungen dauern oft lange, zum Beispiel, weil weitere Behörden eingebunden werden müssen. Da es um die Änderung eines Bebauungsplans geht, welcher von der ursprünglich geplanten reinen Gewerbefläche abweicht, müssen diverse zusätzliche Gutachten erstellt werden. So muss man immer wieder Abwägungen treffen zwischen dem, was man eigentlich erreichen möchte, und dem, was auch realistisch machbar sowie zeitnah umsetzbar ist.

Haben Sie weitere Partner?

Wir haben keine weiteren Partner oder Finanzierer, sondern der Advancis-Campus ist unser eigenes Projekt und wird von der Advancis Immobilien GmbH realisiert. Selbstverständlich unterstützen uns Architekten, Generalbauunternehmen, Fachingenieure, Stadtplaner und Berater. Ohne deren Mitwirkung wäre das Projekt nicht realisierbar.

Wie weit ist das Projekt bisher gediehen?

Wie schon erwähnt steht bereits unser eigenes Bürogebäude als erstes Objekt. Sobald der Mietvertrag mit unserem ersten Mieter abgeschlossen ist, folgen die nächsten Schritte. Die Planung hat Baureife, und uns wurde seitens der Behörden eine rasche Erteilung der Baugenehmigung zugesichert. 2022 sollen die ersten gewerblichen Mieter in ihre neuen Büros einziehen können. Die Vermarktung der nächsten beiden zu errichtenden Bürogebäude erfolgt über die BNP Paribas. Wer sich für die Anmietung weiterer Flächen interessiert, kann sich gern per Mail an uns wenden: immo@advancis.de
www.advancis.de

Die Fragen stellte

Birgit Arens-Dürr, IHK Offenbach am Main

EVO ELEKTROMOBILITÄT

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf.
Wir helfen Ihnen gerne!

Mail: firmenkunden@evo-ag.de
Telefon: 069/8060-1890

Bequemer geht's nicht!
Unsere Komplettlösung für die Elektromobilität.

Händler und Kunden sollen es leicht haben

Bezahloptionen für Onlineshops clever nutzen

Die Corona-Pandemie beschleunigt den Strukturwandel im Einzelhandel. In Deutschland wird mehr denn je online gekauft. Die meisten Verbraucher, insbesondere die jüngeren, werden dieses Konsumverhalten beibehalten. Die Händler müssen ihren Fokus auf den E-Commerce richten und den Bezahlvorgang bequem und sicher gestalten.

Für viele Geschäftsleute bedeutet „digital werden“ vor allem, die ersten Schritte online zu gehen. Das ist leicht gesagt. Aber mit der Entscheidung für einen Onlineshop stellen sich einige Fragen. Denn um Kunden zu erreichen, müssen Händler ihr Internetangebot genau auf deren Bedürfnisse ausrichten und das Einkaufserlebnis perfektionieren. Für die Auswahl eines passenden Shopsystems gibt es Leitfäden mit Checklisten und Ratschlägen. Seltener sind Informationen dazu, wie der Bezahlvorgang umsatzsteigernd gestaltet werden kann.

Rechnung, Paypal, EC-Karte/Lastschrift, Sofortüberweisung, Vorkasse, Kreditkarte, Amazonpay oder Googlepay – das sind die gängigen Bezahlvarianten deutscher Kunden, nach Beliebtheit sortiert. Wie findet man sich bloß als Einsteiger im Dschungel der Möglichkeiten zurecht? Wie verhindert man Fehlentscheidungen und vor allem – wie investiert man zukunftssicher? Wie hoch sind die Gebühren? Was ist mit Betrugsabsichten? Wann bekommt der Händler von wem sein Geld? Mit wem muss er überhaupt einen Vertrag abschließen? Gilt es, Richtlinien zu beachten? Und nicht zuletzt: Was kostet das alles?

Hilfe vom Profi

Hier kommt ein Zahlungsdienstleister ins Spiel: ein sogenannter Payment Service Provider (PSP). Ohne PSP müssten Händler für jede Zahlungsart einen eigenen Vertrag mit dem entsprechenden Anbieter abschließen und anschließend die technische Integration in ihren Shop stemmen. Allein die Vorstellung, diesen Aufwand betreiben zu müssen, hält viele Händler davon ab, es zu versuchen. Der PSP ist also ein echter Partner. Er verfügt bereits über Verträge mit der ganzen Bandbreite von Zahlungsverfahren-Anbietern und auch über die entsprechenden Schnittstellen für die meisten Shopsysteme.

Partner finden

Ein PSP sollte einen individuellen Service bieten und passgenaue Produkte empfehlen. Ganz wichtig und leider nicht selbstverständlich ist auch, dass er rund um die Uhr erreichbar ist. Auch sollte der Partner

Foto: vlssoft - stock.adobe.com



Es gibt viele Möglichkeiten, im Internet zu bezahlen, und es kommen immer wieder neue dazu. Betreiber von Onlineshops müssen auswählen, welche für sie und ihre Kunden am besten geeignet sind.

zum eigenen Profil passen: Wer internationale Konzerne bedient, muss einen zumindest europaweit agierenden PSP haben. Mittelständler oder Betreiber kleinerer Shops wissen aus Erfahrung, wie wertvoll ein persönlicher Ansprechpartner ist.

Es lohnt sich, danach zu fragen, ob nicht nur die gängigen Zahlungsmethoden angeboten werden, sondern auch auf zukünftige High-Definition-Technologieplattformen, mobile und moderne Zahlarten wie Applepay und Googlepay gesetzt wird, damit die gefundene Lösung mit den Anforderungen wachsen kann.

Autor

Haldun Dagistan
im Auftrag der AMYS IT-Solutions GmbH
www.amys-it.com

Checkliste für die PSP-Wahl

- ✓ Abwicklung aller Bezahloptionen aus einer Hand
- ✓ Sichere Abwicklungsverfahren:
SSL-Verschlüsselung, 3D-Secure, PCI DSS
- ✓ Individuelle Tarifmodelle, genau auf den Kunden zugeschnitten
- ✓ Unterstützung aller gängigen Shopsysteme
- ✓ Individuelle Anbindungen mit geringem Integrationsaufwand
- ✓ Einfache, übersichtliche Oberfläche für telefonische und schriftliche Kundenbestellungen
- ✓ Buchhaltungsfreundliche Reports
- ✓ 24/7-Erreichbarkeit

FFP2 ATEMSCUTZMASKE 5-LAGIGER SCHUTZ



Einzeln verpackt im Polybeutel mit Befestigungshaken.
Minimale Abnahmemenge 1 Spenderkarton
Bei größeren Mengen fragen Sie bitte Ihren EK-Preis an.

Standards:
CE 0598, (EU) 2016/425,
EN149:2001+A1:2009
Verpackung:
50 Stück im Spenderkarton
20 Spender im Versandkarton
Ref. 02 134

€ 0,85
/ 1 Stück

GESICHTSSCHUTZVISIER



Gesichtsschutz für beste Sicht.
„Anti-Fog“ beidseitig beschlagfrei, reflektiert nicht.
Gepolstertes Stirrband, dehnbar, leicht.

Standards:
CE, (EU) 2016/425, EN166:2001
Verpackung:
1 Stück
100 Stück im Versandkarton
Ref. 02 122

€ 0,89
/ 1 Stück

Bei größeren Mengen fragen Sie bitte Ihren EK-Preis an.

MUNDSCUTZ 3-LAGIG BLAU, MEDIZINISCHE QUALITÄT, EN 14683 TYP II UND TYP II R, FILTERLEISTUNG > 99%



Standards:
CE, EN 14683, Typ II / Typ II R,
Norm für chirurgische Masken

Verpackung:
50 Stück im Spenderkarton
40 Spender im Versandkarton
**Minimale Abnahmemenge
1 Spenderkarton**

Bei größeren Mengen fragen Sie bitte Ihren EK-Preis an.

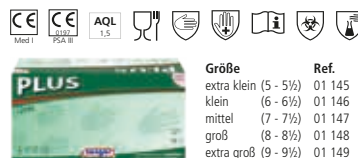
BLAU, TYP II Ref. 02 108

€ 5,99
/ 50 Stk.

BLAU, TYP II R Ref. 02 120

€ 6,29
/ 50 Stk.

LATEX EINMALHANDSCHUHE



Größe	Ref.
extra klein (5 - 5½)	01 145
klein (6 - 6½)	01 146
mittel (7 - 7½)	01 147
groß (8 - 8½)	01 148
extra groß (9 - 9½)	01 149

Der Plus Einmalhandschuh bietet den höchsten Tragekomfort, ist puderfrei und beidseitig chloriniert.

Verpackung:
100 Stück im Spenderkarton
10 Spender im Versandkarton

**Minimale Abnahmemenge
1 Spenderkarton**

€ 9,99
/ 100 Stk.

MUNDSCUTZ 4-LAGIG SCHWARZ, FILTERLEISTUNG > 95%



Bei größeren Mengen fragen Sie bitte Ihren EK-Preis an.

Verpackung:
50 Stück im Spenderkarton
40 Spender im Versandkarton
Ref. 02 109

€ 4,99
/ 50 Stk.

SPENDER UND DESINFEKTIONSMITTEL



Universal Spender für Flüssigseifen, Desinfektionsmittel und Lotionen. Lieferung inklusive Leerflasche. Material: Gehäuse aus Aluminium, silberfarben, eloxiert.

Verpackung: 1 Stück

UNIVERSAL SPENDER	
Ref. 04 920	500 ml + Leerflasche € 26,90
Ref. 04 919	1000 ml + Leerflasche € 29,90



OpSeptBasic Händedesinfektion ist ein gebrauchsfertiges, alkoholisches und umfassend wirksames Händedesinfektionsmittel zur chirurgischen und hygienischen Händedesinfektion.

Verpackung: 1 Stück



OPSEPTBASIC	
Ref. 04 278	500 ml € 4,90
Ref. 04 279	1 Ltr. € 7,90
Ref. 04 280	5 Ltr. € 39,00



Sänger GmbH • Zeller Weg 30 • 74575 Schrozberg
Tel. +49 (0) 79 35/72 24 - 0 • Fax +49 (0) 79 35/72 24 - 199
verkauf@sanger.de • www.sanger.de

Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt. Unsere Rechnungen sind zahlbar innerhalb 8 Tagen abzüglich 2% Skonto oder innerhalb 30 Tagen netto. Ab Euro 130,00 Warenwert ist die Sendung versandkostenfrei. Bei niedrigerem Warenwert werden geringe Versandkosten entsprechend dem Gewicht der Sendung in Rechnung gestellt. Verpackungskosten fallen nicht an. Beachten Sie unsere AGB.



Weltweit ist einfach.

Wenn man einen starken Partner mit internationalem Netzwerk hat.

 International
Mittelhessen

Gute Beziehungen pflegen

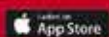
Ganz gleich, ob Sie bereits im Ausland aktiv sind oder es noch werden möchten: Nutzen Sie die Experten Ihrer Sparkasse, um eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung aufzubauen und ein internationales Netzwerk zu knüpfen.

Ihr Experte für das Auslandsgeschäft

 International
Mittelhessen

S-International Mittelhessen GmbH
Talstraße 3
35394 Gießen

 Telefon: 0641 2503 97-0
 Telefax: 0641 2503 97-20
 info@s-international-mittelhessen.de
 www.s-international-mittelhessen.de



S-weltweit App

Weltweit ist einfach.

Wenn sich Kompetenzen ergänzen.

S-International Mittelhessen ist Partner der

 Sparkasse
Offenbach

Verkürztes Restschuldbefreiungsverfahren

Früher raus aus der Insolvenz

Im Dezember 2020 hat der Bundestag das Gesetz zur weiteren Verkürzung des Restschuldbefreiungsverfahrens beschlossen. Betroffene haben jetzt die Chance auf einen schnelleren Neuanfang.

Foto: Karin Jehle - stock.adobe.com



Mit einem weiteren Gesetz, dem Gesetz zur Fortentwicklung des Sanierungs- und Insolvenzrechts vom 22. Dezember 2020, ist nicht nur das Covid-19-Insolvenzaussetzungsgesetz ergänzt worden (Artikel 10 des Gesetzes), sondern auch weitere Regelungen zur Eigenverwaltung wurden getroffen (Artikel 5 des Gesetzes, vgl. www.buzer.de/5_SanInsFoG.htm).

Das Restschuldbefreiungsverfahren ist ein zentraler Bestandteil von Insolvenzverfahren, die Einzelunternehmer und Verbraucher betreffen. Sinn und Zweck des Instruments ist es, dass Insolvenzschuldner unter gewissen Voraussetzungen und nach Ablauf einer bestimmten Frist von nicht erfüllten Verbindlichkeiten gegenüber ihren Gläubigern befreit werden. Während dieser sogenannten Wohlverhaltensphase treffen den Insolvenzschuldner verschiedene Pflichten. Wenn er etwa eine selbstständige Tätigkeit ausübt,

muss er die Insolvenzgläubiger durch Zahlung an den Treuhänder so stellen, als wäre er ein angemessenes Dienstverhältnis eingegangen (§ 295a Insolvenzordnung).

Die Reform des Restschuldbefreiungsverfahrens zielt in erster Linie darauf, dessen Dauer von bisher regelmäßig sechs Jahren auf nun drei Jahre zu verkürzen (vgl. insbesondere die neu gefassten § 287 Abs. 2 und § 300 Insolvenzordnung). Dadurch sollen überschuldete Betroffene, die erstmalig einen

Insolvenzantrag gestellt haben, schneller wieder aktiv am gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Leben teilhaben können.

Reform greift rückwirkend

Das dreijährige Restschuldbefreiungsverfahren gilt rückwirkend für alle Insolvenzverfahren, die ab dem 1. Oktober 2020 beantragt wurden. Dies soll gerade auch Schuldner, die aufgrund der Auswirkungen der Covid-19-Pandemie Insolvenz anmelden mussten, den Neustart erleichtern. Bei Anträgen, die vor dem 1. Oktober 2020 gestellt wurden, gilt die dreijährige Frist zwar nicht. Gleichwohl profitieren Betroffene, die ein Insolvenzverfahren im Zeitraum vom 17. Dezember 2019 bis einschließlich 30. September 2020 beantragt haben, von den neuen Regelungen. Denn für sie verkürzt sich die Wohlverhaltensphase für jeden vollen Monat, der seit dem 16. Juli 2019 bis zur Stellung des Insolvenzantrags verstrichen ist, um denselben Zeitraum. Die konkrete Dauer der jeweiligen Fristen ist der Tabelle im neu eingefügten Artikel 103k Abs. 2 Einführungsgesetz zur Insolvenzordnung zu entnehmen.

Erleichtert und verschärft

Die Neuregelungen betreffen zugleich die Befreiungsvoraussetzungen. Bisher galt: Für eine Restschuldbefreiung nach drei Jahren mussten die Forderungen der Insolvenzgläubiger in Höhe von mindestens 35 Prozent befriedigt worden sein. Diese Voraussetzung fällt jetzt weg.

Auf der anderen Seite hat der Gesetzgeber bestimmte Pflichten während der Wohlverhaltensphase verschärft. Zu erwähnen sind die erweiterten Herausgabepflichten im Hinblick auf erlangtes Vermögen, die zukünftig auch Schenkungen und Glücksspielgewinne umfassen (§ 295 S. 1 Nr. 2 Insolvenzordnung). Außerdem hat der Gesetzgeber einen neuen Grund eingeführt, um die Restschuldbefreiung zu versagen: Es geht um den Fall, dass der Insolvenzschuldner in der Wohlverhaltensphase unangemessene Verbindlichkeiten begründet (§§ 295 S. 1 Nr. 5, 296 Abs. 1 Insolvenzordnung).



Autor
Rechtsreferendar Markus Welzenbach



Kontakt
Dr. Martin Gegenwart
Telefon 069 8207-221
gegenwart@offenbach.ihk.de

suffel

ARBEITSBÜHNEN

Für alle,
die auf die
große Bühne
wollen.

Neu | Gebraucht | Miete |
Service



Ihr JLG-Partner in der Region

Suffel Fördertechnik GmbH & Co. KG
Wailandtstraße 11
63741 Aschaffenburg
Telefon 06021 861-555
jlg@suffel.com

jlg.suffel.com



Fotos: Hochschule für Gestaltung Offenbach

Vom Leder zum Design – 200 Jahre Innovation in Offenbach

Früher Tabak, Lederindustrie und Drucktechnik – heute Design, Logistik und Automotive. Offenbach und die Region haben sich in 200 Jahren mehrfach gewandelt. Die Zukunft verspricht wieder neue Konzepte wie urbane Produktion und den Innovationscampus. Wie sich der Wandel vollzogen hat, zeigen beispielhaft das Unternehmen Dematic GmbH in Heusenstamm und die Hochschule für Gestaltung in Offenbach (HfG).

Die IHK Offenbach am Main wird in diesem Jahr 200 – und ist damit fast so alt wie die Heusenstammer Dematic GmbH und etwas älter als die 1836 gegründete Handwerkerschule, die Vorgängerin der Hochschule für Gestaltung. Bereits 1819 entwickelte Dematic, noch unter dem Namen Mechanische Werkstätten Harkort & Co., den Vorläufer des ersten dampfbetriebenen Krans. Es war der Beginn einer echten Innovationsgeschichte. Heute ist Dematic ein führender Anbieter von Automatisierungstechnologie. Ab 1840 produzierte das Unternehmen zunächst Hallenkräne in Serie. Damals wurde auch die Handwerkerschule gegründet, die heute als HfG Offenbach national wie international ein gutes Renommee genießt.

1900 gründete sich das Unternehmen Stöhr Maschinenfabrik in Offenbach und

baute Förderanlagen. Es fusionierte mit der Dematic-Vorgängergesellschaft Demag. Und 1922 – etwa ein halbes Jahrhundert vor Beginn der dritten industriellen Revolution mit dem Einzug elektronischer Steuerungen und IT-gestützter Automatisierungstechnik – baute das Unternehmen bereits sein erstes mobiles Förderband. Damals eine echte Innovation!

Innovationen aus Offenbach – theoretisch und praktisch

Zu dieser Zeit war aus der Sammlung von Lehrmitteln der späteren HfG bereits das Deutsche Ledermuseum hervorgegangen. Die HfG selbst vereinte als „Technische Lehranstalt“ Kunst und Industrie. Im Fachbereich Produktgestaltung entstand eine wissenschaftliche Innovation: Der „Offenbacher Ansatz“ eine Theorie der Produkt-

sprache widmete sich dem Verhältnis von Mensch zu Objekt und den verschiedenen, unter anderem auch emotionalen Funktionen von Produkten.

Heute ist die HfG mit ihren Kompetenzen und Zukunftsthemen ein wichtiger Partner der IHK und der regionalen Wirtschaft. Beispielsweise im Projekt „Designpark“, in dem die Stadt Offenbach, das Land Hessen, die IHK und der Fachbereich Design unter der Leitung von Professor Frank Zebner an einem neuartigen Konzept für das ehemalige Clariant-Gelände arbeiten. Zebner fasst das Besondere am Design so zusammen: „Design ist und bleibt im Wesentlichen das, was es schon immer war: eine Annäherung an Nutzungs- und Bedürfnisfragen von Menschen mithilfe der Visualisierung. Designer sind Visualisierer. Nicht viel? Ich denke, das ist der Schlüssel!“



Fotos: Dematic GmbH

200
JAHRE
IHK
OF

Aus der Demag AG entstand nach weiteren Zusammenschlüssen von Unternehmen 1973 die Demag Mannesmann

AG. Mit dem weltweit ersten automatisierten Hochregallager revolutionierte sie die Bauweise von Distributionszentren. Als 2005 die Dematic-Unternehmensgruppe gegründet war, folgte mit dem „Multi-shuttle“ eine weitere Innovation. Dieses Lagersystem nutzte die neue Möglichkeit der dezentralen und dynamischen Steuerung und Vernetzung aller Komponenten über das Internet – und steht damit für die vierte Phase der industriellen Revolution mit der Entstehung cyber-physischer Systeme.

Erfolgsfaktor qualifizierte und engagierte Mitarbeiter

„Dematic blickt auf eine lange Tradition zurück. Durch unsere Innovationskraft

haben wir die Geschichte der Intralogistik entscheidend geprägt. Diesen Anspruch stellen wir in unserer täglichen Arbeit an

uns“, sagt Rainer Buchmann, CEO Dematic Central Europe. Das Unternehmen ist heute ein Intralogistik-Innovator, der intelligente Lösungen für Fertigungs-, Lager- und Vertriebsumgebungen entwickelt, baut und betreut. Sein globales Netzwerk mit Entwicklungszentren, Produktionsstätten und Servicestandorten mit 10.000 Mitarbeitern in mehr als 25 Ländern hat dazu beigetragen, mehr als 6.000 Kundeninstallationen zu realisieren. Dematic mit Sitz in Atlanta, Georgia, USA, ist ein Unternehmen der KION Group.

Autoren

Frank Irmscher
Telefon 069 8207-342
irmscher@offenbach.ihk.de

Dr. Sven Saage
Telefon 069 8207-404
saage@offenbach.ihk.de

Wirtschaftssatzung

der IHK Offenbach am Main – Geschäftsjahr 2021

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Offenbach am Main hat am 2. Dezember 2020 gemäß den §§ 3 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) vom 18.12.1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch **Art. 2 des Gesetzes zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie im Wettbewerbsrecht und für den Bereich der Selbstverwaltungsorganisationen der gewerblichen Wirtschaft vom 25. Mai 2020 (BGBl. I S. 1067)**, und der Beitragsordnung vom 4. Dezember 2007, zuletzt geändert durch Beschluss der Vollversammlung vom 15. März 2018, folgende Wirtschaftssatzung für das Geschäftsjahr 2021 (1. Januar 2021 bis 31. Dezember 2021) beschlossen:

I. Wirtschaftsplan

Der Wirtschaftsplan wird wie folgt verabschiedet:

1. im Erfolgsplan mit	
Erträgen in Höhe von	9.696.200,00 €
Aufwendungen in Höhe von	10.175.800,00 €
geplantem Vortrag in Höhe von	0,00 €
mit dem Saldo der Rücklagenveränderung in Höhe von	835.500,00 €
2. im Finanzplan mit	
Investitionseinzahlungen in Höhe von	0,00 €
Investitionsauszahlungen in Höhe von	507.150,00 €

II. Beitrag

- Natürliche Personen und Personengesellschaften, die nicht im Handelsregister eingetragen sind, und eingetragene Vereine, wenn nach Art oder Umfang ein in kaufmännischer Weise eingerichteter Geschäftsbetrieb nicht erforderlich ist, sind vom Beitrag freigestellt, soweit ihr Gewerbeertrag nach dem Gewerbesteuer-gesetz oder, soweit für das Bemessungsjahr ein Gewerbesteuermessbetrag nicht festgesetzt wird, ihr nach dem Einkommensteuergesetz ermittelter Gewinn aus Gewerbebetrieb 5.200 € nicht übersteigt.

Nicht im Handelsregister eingetragene natürliche Personen, die ihr Gewerbe nach dem 31. Dezember 2003 angezeigt und in den letzten fünf Wirtschaftsjahren vor ihrer Betriebseröffnung weder Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb oder selbstständiger Arbeit erzielt haben noch an einer Kapital-gesellschaft mittelbar oder unmittelbar zu mehr als einem Zehntel beteiligt waren, sind für das Geschäftsjahr der IHK, in dem die Betriebseröffnung erfolgt, und für das darauffolgende Jahr von der Umlage und vom Grundbeitrag sowie für das dritte und vierte Jahr von der Umlage befreit, wenn ihr Gewerbeertrag hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb 25.000 € nicht übersteigt.

- Als Grundbeiträge sind zu erheben von
 - Nichtkaufleuten¹
 - mit einem Gewerbeertrag hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb bis 25.000,00 €, soweit nicht die Befreiung nach Ziffer II. 1 eingreift 50,00 €
 - mit einem Gewerbeertrag hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb über 25.000,00 € 70,00 €
 - Kaufleuten² mit einem Verlust oder mit einem Gewerbeertrag hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb bis 37.000,00 € 220,00 €

¹ vgl. oben Ziffer II. Nr. 1 Satz 1

² Kaufleute sind Gewerbetreibende, die in einem Register (zum Beispiel Handelsregister, Genossenschaftsregister oder Vereinsregister) eingetragen sind oder deren Gewerbebetrieb nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert.

- Kaufleuten² mit einem Gewerbeertrag hilfsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb ab 37.001,00 € 330,00 €
- allen IHK-Mitgliedern, die nicht nach Ziffer 1. vom Beitrag befreit sind und ein Kriterium der zwei nachfolgenden Kriterien erfüllen:
 - mehr als 500.000.000,00 € Bilanzsumme
 - mehr als 50.000.000,00 € Umsatz
 auch wenn sie sonst nach Ziffer II. 2.1–2.3 zu veranlagen wären 500,00 €
- Kapitalgesellschaften, die nach Ziffer II. 2.2.–2.4. zum Grundbeitrag veranlagt werden und deren Tätigkeit sich in der Komplementärfunktion in einer ebenfalls der IHK Offenbach zugehörigen Personenhandels-gesellschaft erschöpft, wird der Grundbeitrag auf Antrag um 25 % ermäßigt.
- Gesellschaften mit Verwaltungssitz im Bezirk der IHK Offenbach, deren sämtliche Anteile von einem im Handelsregister eingetragenen Unternehmen gehalten werden, das seinen Verwaltungssitz im Bezirk der IHK Offenbach hat, wird der Grundbeitrag auf Antrag ebenfalls um 25 % ermäßigt.
- Als Umlagen sind zu erheben 0,28 % des Gewerbeertrages bzw. Gewinns aus Gewerbebetrieb. Bei natürlichen Personen und Personengesellschaften ist die Bemessungsgrundlage einmal um einen Freibetrag von 15.340 € für das Unter-nehmen zu kürzen.
- Soweit der Grundbeitrag nach II. 2.4. und die Umlage nach Ziffer II.3. sich zusammen auf weniger als 5.000,00 € belaufen, beträgt der Beitrag 5.000,00 €.
- Die Beitragserhebung für das Jahr 2021 erfolgt ebenfalls wieder mit einer Vorauszahlung in Höhe von 100 %.
- Soweit ein Gewerbeertrag bzw. Gewinn aus Gewerbebetrieb für das Bemes-sungsjahr nicht bekannt ist, wird eine Vorauszahlung des Grundbeitrages und der Umlage auf der Grundlage des letzten der IHK vorliegenden Gewerbeertrages bzw. Gewinns aus Gewerbebetrieb erhoben. Soweit der IHK bisher keine Daten bekannt sind, erfolgt zunächst eine vorläufige Veranlagung mit dem jeweiligen Grundbeitrag in der untersten Staffel.

III. Kredite


- Investitionskredite
Für Investitionen können Kredite in Höhe von 0,00 Euro aufgenommen werden.
- Kassenkredite
Zur Aufrechterhaltung der ordnungsgemäßen Kassenwirtschaft dürfen Kassenkredite bis zur Höhe von 0,00 Euro aufgenommen werden.

IV. Gesamtdeckungsprinzip, Deckungsfähigkeit

Alle Erträge dienen, soweit nichts anderes bestimmt ist, zur Deckung aller Aufwen-dungen (Gesamtdeckungsprinzip). Zweckgebundene Mehrerträge sind nur für damit verbundene Mehraufwendungen zu verwenden. Personalaufwand und alle übrigen Aufwendungen sind insgesamt gegenseitig deckungsfähig. Investitionsausgaben werden ebenfalls für gegenseitig deckungsfähig erklärt.

Die vorstehende Wirtschaftssatzung wird hiermit ausgefertigt und im Mitteilungsblatt „Offenbacher Wirtschaft“, Heft März 2021, sowie im Internet veröffentlicht.

Offenbach am Main, den 2. Dezember 2020


Kirsten Schoder-Steinmüller
Präsidentin


Markus Weinbrenner
Hauptgeschäftsführer

Ausbildung und Prüfung in der Pandemie

Erschwerter Start ins Berufsleben

Im Januar hat Leonie Schulmann ihre Ausbildung zur Industriekauffrau vor der IHK Offenbach am Main mit sehr gutem Prüfungserfolg abgeschlossen. Wegen Corona waren die Bedingungen speziell.



Foto: Picard

Maske muss sein:
Unternehmer Georg Picard gratulierte Leonie Schulmann zu ihrem guten Prüfungsergebnis.

Schon bei der schriftlichen Abschlussprüfung im November galten strenge Hygienebestimmungen. „Es war eine zusätzliche Belastung“, berichtet die frischgebackene Industriekauffrau. „Während der Prüfung standen Masketragen und regelmäßiges Lüften auf dem Plan. Zum Glück waren alle warm genug angezogen. Außerdem waren wir so auf die Aufgaben konzentriert, dass wir gar nicht ans Frieren gedacht haben.“ Manchmal sei ihre Brille angelaufen und sie hätte die Maske am liebsten abgenommen. „An diesem Punkt war es wichtig, kurz etwas zu trinken und durchzuatmen. Danach ging es auch wieder besser“, berichtet sie.

Auch als sie bei der mündlichen Prüfung ihre Präsentation hielt, galt Maskenpflicht. Das habe Mimik und Atmung eingeschränkt. Jetzt sei sie erleichtert, alles gut überstanden zu haben.

Schulmann ist bei Picard Lederwaren ausgebildet worden. Dank ihres Engagements und ihrer guten schulischen Vorbildung konnte sie die Ausbildungszeit um ein halbes Jahr verkürzen. Sie ließ sich zur IHK-Ausbildungsbotschafterin qualifizieren, um in Abschlussklassen der Schulen in Stadt und Kreis von ihrem Berufsweg und den damit verbundenen Karriereperspektiven zu berichten. „Da sich Frau Schulmann von Anfang an hervorragend bei uns eingebracht hat, war für uns klar, dass wir ihr eine Weiterbeschäftigung anbieten. Sie gehört ohnehin längst zur Picard-Familie, die nach einem schweren Jahr 2020 nun positiv in die Zukunft blickt“, sagt Geschäftsführer Georg Picard.

www.picard-lederwaren.de




INDUSTRIEBAU

KOMPETENT PLANEN

Bührer + Wehling bietet Ihnen gesamtplanerische Kompetenz bei Projekten jeder Größenordnung. Sollten Sie bereits über eine Planung verfügen, prüfen wir diese gerne in Hinblick auf zusätzliche Potenziale und Optimierungen.

www.buehrer-wehling.de

IHK. Die Weiterbildung

Seminare und Workshops

Ausbildung

IHK-Azubi-Fit „Moderne Korrespondenz“, Klaus-Wilfried Schwichtenberg	18.03.2021 (1 Tag) 145 Euro
IHK-Seminar „Rechtlich sicher ausbilden“	24.03.2021 (1 Tag) 225 Euro
IHK-Azubi-Fit „Gast- und Kundengespräche souverän führen“	25.03.2021 (1 Tag) 145 Euro

Außenwirtschaft – IHK-Exportakademie

IHK-Seminar „Import 1 – der Elektronische Zolltarif: Theorie und Praxis für Einsteiger“	24.03.2021 (1 Tag) 249 Euro
IHK-Zertifikatslehrgang „Exportmanager“ – Webinar	23.03. – 08.07.2021 (84 U.-std.) 1.500 Euro
IHK-Webinar „Belegnachweis bei steuerfreien Lieferungen innerhalb der EU und in Drittländer“	25.03.2021 (1 Std.) 49 Euro
IHK-Seminar „Import 2 – zollrechtliche Abwicklung“	20.04.2021 (1 Tag) 249 Euro
IHK-Seminar „Zahlungsabsicherungen im Außenhandel – Akkreditiv und Inkasso“	27.04.2021 (1 Tag) 249 Euro

Betriebswirtschaft & Rechnungswesen

IHK-Seminar „Forderungsrealisierung ohne Anwalts- und Inkassokosten“	18.03.2021 (1 Tag) 225 Euro
IHK-Zertifikatslehrgang „Fachkraft für Buchführung“ – Webinar	07.04. – 08.09.2021 (80 U.-std.) 1.050 Euro
IHK-Seminar „Buchführung intensiv“	19. – 23.04.2021 (5 Tage) 650 Euro
IHK-Prüfungslehrgang „Geprüfter Wirtschaftsfachwirt“ – Webinar	13.04.2021 – 17.11.2022 (348 U.-std.) 2.850 Euro

Immobilienwirtschaft

IHK-Seminar „Eigentümersammlung und Beschlussfassung für WEG-Verwalter“	01.04.2021 (1 Tag) 225 Euro
IHK-Seminar „Perspektiven im Berufsbild Immobilienmakler“	20.04.2021 (1 Tag) 225 Euro

Marketing & Vertrieb

IHK-Zertifikatslehrgang „eCommerce Manager“ – E-Learning	29.04. – 05.07.2021 (80 U.-std.) 1.960 Euro
---	---

Personalmanagement & -führung

Zertifikatslehrgang „Betrieblicher Datenschutzbeauftragter“	14.04. – 06.07.2021 (55 U.-std.) 1.350 Euro
--	---

Persönlichkeitsentwicklung

IHK-Abendworkshop „Energieräuber raus – Wohlbefinden rein“	28.04.2021 (3 U.-std.) 85 Euro
---	----------------------------------

* U.-std. = Unterrichtsstunden

Alle Weiterbildungsangebote der IHK Offenbach am Main:

www.ihkof.de/weiterbildung

Exportmanager

Dieser Lehrgang vermittelt Ihnen Kompetenzen, die Sie für eine internationale Handelstätigkeit benötigen. Neben Basiswissen gewinnen Sie ein vertiefendes Grundverständnis für außenwirtschaftliche und zollrechtliche Zusammenhänge. Als Exportmanager sind Sie in der Lage, Außenhandelsgeschäfte zu planen, zu organisieren, zu kalkulieren und erfolgreich durchzuführen.

| www.offenbach.ihk.de/E12592/

Buchführung intensiv

Quereinsteiger in der Buchhaltung haben es bisweilen schwer. Auch wenn die praktische Anwendung beherrscht wird, ist das Hintergrundwissen nicht unbedingt vorhanden. Im Seminar werden die rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Grundlagen der Buchführung, Grundkenntnisse in den Bereichen Inventur, Inventar, Bestands- und Erfolgskonten sowie einfache und zusammengesetzte Buchungssätze vermittelt. Dazu gibt es praktische Tipps aus dem betrieblichen Alltag, die beim Buchen unmittelbar umgesetzt werden können.

| www.offenbach.ihk.de/E12570/

eCommerce Manager

Technik und Kundenkomfort von Onlineshops müssen stimmen. Das erfordert strategisches Handeln, kontinuierliche Investitionen sowie professionelles Management. Wie und wo gekauft wird, ob online oder im Laden, können Unternehmen besser einschätzen, wenn sie ihre Kunden richtig kennen, verstehen und ihre Wünsche berücksichtigen können.

| www.offenbach.ihk.de/E12732/



Beratung in der IHK

Sandy Wagner
Telefon (069) 8207-344 | Fax -319
weiterbildung@offenbach.ihk.de

VERLAGS Special ³⁻⁴ 2021



Fahrzeuge + Logistik

E-Mobilität im Fuhrpark – Finden statt suchen

Die Einführung und das Management von Elektrofahrzeugen in Unternehmen bringen für Verantwortliche viele Aufgaben und einen sehr großen Know-how-Bedarf mit sich. Sie bergen aber auch ein gewaltiges Potenzial, denn Unternehmen übernehmen eine wichtige Rolle in der Mobilitätswende. Wird dieses Potenzial ausgenutzt, bringt das nicht nur Vorteile für das Unternehmen und seine Ökobilanz, sondern weit darüber hinaus.

Viele Unternehmen möchten den Einsatz von Elektromobilität in ihren Fuhrparks ausbauen. Doch der Umgang mit einer neuen Technologie, die Integration in Unternehmensprozesse sowie die Anwendung und Adaption der unzähligen vorhandenen Richtlinien und Vorschriften sind alles andere als banal. Von Technik- und Personalfragen, Anpassungsbedarf bei der Car-Policy und Nutzungsüberlassungsverträgen bis hin zu Fördermöglichkeiten gibt es vieles zu beachten. Wer sich einarbeiten und in dem Thema weiterbilden will, findet diverse Angebote zu einzelnen Aspekten, das gesamte Themenspektrum für Fuhrparks fehlt oft. Deswegen hat der Fuhrparkverband vor dem Hintergrund der genauen Kenntnis praktischer Anforderungen

einen neuen Onlinekurs erarbeitet, der es den Verantwortlichen in den Unternehmen einfacher machen soll, die Themen rund um Elektromobilität zu beherrschen. Im Oktober 2020 startete der Onlinekurs unter dem Titel „Fleetricity“ für alle, die sich mit der Einführung und dem Management von Elektromobilität im Fuhrpark befassen.

„Fleetricity schließt eine wichtige Lücke: Erstmals werden alle für Unternehmensfuhrparks relevanten Aspekte der Elektromobilität in einem umfassenden Kurspaket vermittelt“, so Axel Schäfer, Geschäftsführer des Bundesverband Fuhrparkmanagement. Mit Fleetricity finden die Absolventen alle für ihre Aufgaben wichtigen Themen und Lösungen sehr fokussiert und umfassend. Wertvolles Wissen über den effizienten und effektiven Einsatz von E-Mobilität im Fuhrpark, um heutige und zukünftige Aufgaben des Mobilitätsmanagements besser zu meistern.

Weitere Informationen zu Teilnahmebedingungen, den Inhalten der einzelnen Module, Kosten und auch zu den konkreten neuen Terminen der Zertifizierungsreihe finden Sie auf www.fleetricity.de.



Wir verbinden Sie mit Europa.

transbest Internationale Speditionsges. mbH
Senfelderstraße 176-178
63069 Offenbach am Main
Tel. +49 (0) 69 / 98 406 0

- ◆ Nahverkehr - Fernverkehr - Luft - See
- ◆ Gefahrguttransporte - Gefahrstofflagerung
- ◆ Verzollung - Intrastat
- ◆ Lagerung - Verpackung - Kommissionierung
- ◆ Transportversicherung

info@transbest.de

www.transbest.de



transbest Internationale
Speditionsgesellschaft mbH

**The Logistic Competence
Company**

Seit 1971 ist Transbest ein konzernunabhängiges Speditionsunternehmen, das langjährige Erfahrung in der Logistikbranche nachweisen kann. Unsere Kernkompetenzen liegen in bundes- und europaweiten Stückgut-, Teil- und Komplettladungsverkehren sowie in der Lagerlogistik mit einem eigenen ca. 6.000 Quadratmeter großen Speziallager.

Weiterhin sind wir im Bereich Luft- und Seefracht sowohl im Import als auch im Export inklusive der dazugehörigen Verzollung tätig. Aus dem Rhein-Main-Gebiet heraus sind wir international aktiv und bewahren uns als Familienunternehmen unsere Qualität und Flexibilität. Unser nahezu lückenloses Netz europäischer Straßenverbindungen ist die beste Voraussetzung für individuelle und optimierte Transport- und Logistiklösungen. Wir setzen auf ausgewählte, mittelständische Partner in ganz Europa.

Kontaktieren und testen Sie uns! Wir freuen uns auf eine gute und partnerschaftliche Zusammenarbeit.

Flottenmanagement: Welche Versicherungen braucht Ihr Fuhrpark?

Im Zweifelsfall reicht der einfache Kaskoschutz nicht aus. Experten empfehlen zur Absicherung weitere Bausteine

An den richtigen Versicherungsschutz für die Firmenfahrzeuge denken manche Fuhrparkverantwortliche leider immer noch erst, wenn es zu spät ist – sprich: wenn der Schaden eingetreten ist und sich herausstellt, dass der Basisschutz aus Haftpflicht und Kasko nicht ausreicht. Für eine effektive Absicherung empfehlen Versicherungsprofis deshalb, weitere Bausteine in die Police mit aufzunehmen.

Um keine überflüssigen Versicherungen abzuschließen, sollte vorher allerdings immer geprüft werden, welcher Schutz wirklich gebraucht wird. „Eine Fuhrparkversicherung muss individuell gestaltet und an die Bedürfnisse des jeweiligen Betriebes angepasst sein“, erklärt Maximilian Junker, Spezialist für Flottenversicherungen, im Gespräch mit dem Fachportal „procontra-online“: „Deshalb sollte vor Vertragsabschluss eine exakte Bedarfsanalyse aufgestellt werden.“ Dies gilt für kleinere Fuhrparks mit bis zu neun Wagen ebenso wie für große Flotten mit zehn und mehr Fahrzeugen.

Ein Beispiel: Bei kreditfinanzierten oder geleasteten Fahrzeugen stellt sich die Frage, ob der Leasingvertrag eine GAP-Deckung beinhaltet, die bei einem Schaden die Differenz zwischen dem Zeitwert und der noch offenen Leasingsumme ausgleicht. Ist das nicht der Fall, empfiehlt es sich, einen entsprechenden GAP-Schutz in die Versicherungspolice aufzunehmen.

Ein weiterer wichtiger Baustein ist der sogenannte BBB-Schutz. Die Abkürzung steht für Brems-, Betriebs- und Bruchschäden. Die BBB-Absicherung greift bei Schäden, für die die Kaskoversicherung in der Regel nicht aufkommt, zum Beispiel bei verrutschter Ladung nach einer Vollbremsung. Was viele Fuhrparkmanager nicht wissen: Anders als früher bieten die meisten Versicherungen BBB-Schutz heute nicht mehr nur für Lkw, sondern auch für betrieblich genutzte Pkw an.

Weitere Bausteine sollten individuell mit einem Versicherungsprofi geprüft werden. Übrigens: Bei den Prämien lassen sich meist schon für Fuhrparks ab drei, manchmal ab fünf Fahrzeuge günstige Rabatt-Rahmenverträge abschließen. Es lohnt es sich in jedem Fall, seine Versicherung auf diese Variante anzusprechen.



FIAT DUCATO
JETZT MIT NOCH MEHR AUSSTATTUNGSHIGHLIGHTS

JETZT ALS
FIAT PRO PLUS EDITION
19.990 € ZZGL. MWST.¹
NUR SOLANGE DER VORRAT REICHT.

4 JAHRE GARANTIE²
EURO-NORM TEMP 6d

DER FIAT DUCATO BEGEISTERT NICHT NUR DURCH HÖCHSTE FLEXIBILITÄT, SONDERN AUCH IN PUNCTO FAHREFFIZIENZ, KOMFORT, KONNEKTIVITÄT UND SICHERHEIT.

AUSSTATTUNGSHIGHLIGHTS

- Elektrisch verstell- und beheizbare Außenspiegel
- Cruise Control • LED-Tagfahrlicht • Automatische Klimaanlage • USB Charging Port • 7"-Infotainment mit MP3 mit Touchscreen + DAB sowie Apple CarPlay™³- und Android Auto™⁴-Integration • Rückfahrkamera • Stahlrennwand ohne Fenster



ANGEBOT NUR FÜR GEWERBLICHE KUNDEN.

¹ UPE des Herstellers i. H. v. 33.890 € abzgl. Fiat Professional- und Händler-Bonus i. H. v. 13.900 €, zzgl. MwSt. und Überführungskosten, für den Fiat Ducato Kastenwagen 30 L1H1 140 Multijet (Diesel) 104 kW (140 PS) E6d-TEMP (Version 290.0L5.7). Nachlass, keine Barauszahlung.

² 2 Jahre Fahrzeuggarantie und 2 Jahre Funktionsgarantie „Maximum Care Flex 100“ der FCA Germany AG bis maximal 100.000 km gemäß deren Bedingungen.

³ Apple CarPlay ist eine geschützte Marke von Apple Inc. Die Verwendung des Apple CarPlay Logos bedeutet, dass die Benutzeroberfläche des Fahrzeugs die Apple Leistungsstandards erfüllt. Apple übernimmt keine Verantwortung für den Betrieb dieses Fahrzeugs oder die Einhaltung von Sicherheits- und gesetzlichen Standards. Bitte beachten Sie, dass die Verwendung dieses Produkts mit einem iPhone, iPod oder iPad die drahtlose Leistung beeinträchtigen kann.

⁴ Um Android Auto auf Ihrem Telefonsdisplay zu verwenden, benötigen Sie ein Android-Telefon mit 5.0 (Lollipop) oder höher und die Android Auto App. Android und Android Auto sind geschützte Marken von Google LLC.

Angbot nur für gewerbliche Kunden, gültig für nicht bereits zugelassene und sofort verfügbare Neufahrzeuge bis 31.03.2021. Nur solange der Vorrat reicht. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen. Nur bei teilnehmenden Fiat Professional Partnern. Beispielfoto zeigt Fahrzeug der Baureihe, die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeugs sind nicht Bestandteil des Angebots.



EINE WERBUNG DER FCA GERMANY AG.

Ihr Fiat Professional Partner:

AUTOHAUS MILZETTI GMBH
MAINZER STRASSE 46,
63303 DREIEICH-OFFENTHAL
Tel.: 06074 84250

Die Best Auto-Familie stellt sich den Herausforderungen der Zukunft

Der Traditionsbetrieb gestaltet den Autohandel zukunftsfähig



Das Bild zeigt die beiden Geschäftsführer Marcus und Frank Müller (v.l.n.r.) im Autohaus Best am Stammsitz in Mühlheim. | Foto: Katrin Schander

Das Autohaus Best ist ein traditionsreiches Familienunternehmen, das seit mehr als 70 Jahren die Region prägt. Was 1949 in einer kleinen Scheune begann, ist mittlerweile zu einer der größten Autohandelsgruppen für die Marken Audi, Volkswagen, Škoda und Volkswagen Nutzfahrzeuge geworden. Zur Best Auto-Familie gehören auch das Audi Zentrum Hanau, das Autohaus Gelnhausen Geiger & Liebsch und das Autohaus Hess in Düdelsheim. Seit Anfang des Jahres zählt auch eine Lackiererei in Gelnhausen zur Best Auto-Familie und der Umbau der ehemaligen Biogasanlage am Stammsitz Mühlheim zum Gebrauchtwagen-Logistikzentrum ist in den letzten Zügen. Der Fahrzeugbestand aller Standorte der Best Auto-Familie umfasst ständig rund 1.500 Autos.

„Wir möchten uns den Herausforderungen der Zukunft stellen.“, erklärt Geschäftsführer Marcus Müller zu Beginn, der die Geschäfte mit seinem Bruder Frank und drei weiteren Geschäftsführerkollegen führt. „Das schaffen wir nur durch permanente Investitionen in verschiedenste Bereiche. Damit ist nicht nur die Unternehmensgröße gemeint, sondern auch die Bereiche Logistik, Digitalisierung, Nachhaltigkeit und vor allem aber auch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.“

Eine der angesprochenen Investitionen war der durch die Best Auto-Familie initiierte Zusammenschluss verschiedener inhabergeführter Autohäuser zur Best Group, um mit dieser zukunftsweisenden Ausrichtung den Branchenwandel aktiv anzugehen. Gemeinsam stehen die Best Group und ihre 23 Stand-

orte im Rhein-Main-Neckar-Gebiet mit einem Gesamtumsatz von ca. 505 Mio. Euro und etwa 1.500 Mitarbeitern am Markt.

„Eine solche Unternehmensgröße bringt sicherlich einige Herausforderungen mit sich.“, gibt Frank Müller zu und erklärt: „Wir müssen es schaffen, trotz der Größe weiterhin schnell und flexibel zu agieren. Daher haben wir uns dazu entschlossen, die Geschäftsprozesse innerhalb der Best Auto-Familie zu verschlanken und effizienter zu gestalten. Wichtigster Meilenstein hierfür ist die Einführung der Zentralbereiche für Buchhaltung, Disposition, EDV und auch Marketing. Das schaffen wir nicht zuletzt auch durch große IT-Investitionen in die digitale Infrastruktur.“

Das Unternehmen beschäftigt derzeit standortübergreifend über 100 Auszubildende, die man gerne als zukünftige „Stammspieler“ gewinnen möchte. So haben bereits einige heutige Abteilungsleiter als Azubi in der Best Auto-Familie angefangen. „Mit unserem „Best Way“, also unserer Firmenphilosophie, schaffen wir eine Atmosphäre, die es unseren Mitarbeitern ermöglicht, sich mit dem Unternehmen zu identifizieren. Das wiederum schafft eine hohe Qualität an Arbeitsergebnissen und sorgt für eine besondere Motivation und Zufriedenheit.“, bemerkt Marcus Müller abschließend. Für den Geschäftsführer ist dies eine besondere Investition in die Zukunft und zeigt die enorme Wachstumsdynamik des Unternehmens in sämtlichen Unternehmensbereichen.

Das Thema Nachhaltigkeit nimmt in der Best Auto-Familie ebenfalls eine wichtige Rolle ein. „Wir müssen die Weichen für die Zukunft jetzt stellen.“, betont Frank Müller. „Um unseren Beitrag zur Nachhaltigkeit zu leisten, investieren wir unter anderem in Photovoltaik und Ladeinfrastrukturen für Elektromobilität. Bereits jetzt sind an drei Standorten der Best Auto-Familie Photovoltaikanlagen in Betrieb.“

www.autohaus-best.de



Stark in Stahl

BIEBER + MARBURG bietet umfangreiches Lieferprogramm und vielfältige Möglichkeiten

Das Familienunternehmen ist Spezialist für Stahl, Röhren und Bauprodukte. Sein Vertriebsgebiet erstreckt sich auf Hessen und die angrenzenden Bundesländer. Das breitgefächerte Leistungsspektrum, die umfangreiche Lagerkapazität und die prompte Lieferfähigkeit zeichnen das Unternehmen ebenso aus wie die kompetente Beratung seiner qualifizierten Mitarbeiter.

Leistungsspektrum:

Vom Stahlhandelsstandort in Gießen wird das komplette Stahlsortiment – Formstahl und Träger, Stabstahl, Bleche, Blankstahl, Qualitätsstahl, Edelstahl und NE-Metalle geliefert. Darüber hinaus bietet BIEBER + MARBURG das volle Programm an Röhren – Handelsrohre, Konstruktionsrohre, Profilrohre, Stahlbauhohlprofile und Präzisionsstahlrohre. Die Anarbeitungsmöglichkeiten umfassen einen Biegebetrieb, einen Brennschneidbetrieb mit Fasenbearbeitung sowie moderne Sägeanlagen für Profile. Und schließlich: Das Unternehmen verfügt über zwei eigene Strahlanlagen, eine eigene Säge-Bohr-Anlage sowie über kurzfristige Grundierungs- und Verzinkungsmöglichkeiten.

Lagerkapazität:

Am Standort Gießen entstand in den letzten Jahren ein großes Stahlhandels- und -Logistikzentrum mit breitem Vorratsprogramm. Heute lagern am Standort Gießen ca. 25.000 Tonnen Stahl, Röhren, Edelstähle und NE-Metalle auf einem Gesamtgrundstück von 55.000 qm in 20 Hallen, die Gesamt-Hallenfläche beträgt 38.000 qm. In vier vollautomatischen Hochregalen bevorratet das Unternehmen in 6.000 Fächern die unterschiedlichsten Abmessungen, Güten und Legierungen. Mithilfe von insgesamt 12 Profilsägen werden alle Stahl- und NE-Profile nach Maß (auch Gehrungszuschnitte) mit engsten Toleranzen und in Serie gefertigt. Es werden 26 Portal-Kräne mit Lasten bis zu 23 Tonnen eingesetzt.

Jährlich werden bis 80.000 Tonnen an Kunden in Industrie, Handel und Handwerk in einem Umkreis von etwa 250 Kilometer ausgeliefert.

Lieferfähigkeit:

Die Kunden können bis 16.00 Uhr ihre Bestellung aufgeben und werden bereits am Folgetag im Rahmen des Tourenplans ab 7.00 Uhr beliefert. Das Sortiment sowie die Lager- und Anarbeitungsmöglichkeiten werden kontinuierlich ausgebaut, um auch in Zukunft den Abnehmern ein breites Sortiment und eine schnelle Belieferung anzubieten.



Stahl • Röhren • Bauprodukte

Stark in Stahl

Nutzen Sie die Breite und Vielfalt unseres Sortiments. Auftragsannahme bis 16.00 Uhr zur Lieferung am Folgetag im Rahmen unseres Tourenplans. Eingesetzter Fuhrpark: 40 eigene LKW sowie weitere Speditionsfahrzeuge. Überzeugen Sie sich von unseren Leistungen!

für Sie auf Lager.

Walzstahl

Formstahl, Breitflanschträger, Stabstahl, Flachprodukte, Betonstahl, Betonstahlgewebe

Röhren

Handelsrohre, Konstruktionsrohre, Profilrohre, Stahlbauhohlprofile

Anarbeitung

Brennschneid-, Säge-, Strahl- + Biegebetrieb

Qualitätsstahl, Blankstahl, Edelstahl
und **NE-Metalle**

BIEBER + MARBURG GMBH + CO KG

35394 Gießen Steinberger Weg 60 ☎ 0641/7944-330

☎ 0641/7944-291

stahl3@bieber-marburg.de

shop.bieber-marburg.de

Die *grüne* Druckerei
macht jetzt auch *blau**

BRONZE-GEWINNER

UMWELTORIENTIERTES
UNTERNEHMEN DES JAHRES



*ab sofort mit dem blauen Engel

www.blauer-engel.de/uz195



ZARBOCK

Druck- und Verlagshaus Zarbock
team@zarbock.de · www.zarbock.de

Druck & Medien
AWARDS
15 Jahre 2019
BRONZE

Umweltorientiertes
Unternehmen des Jahres

Mit dem EEN Partner im Ausland finden

Trotz Corona internationale Kontakte knüpfen

Wie soll man Geschäftspartner im Ausland finden, wenn Reisen kaum möglich ist, überall auf der Welt Unsicherheit über die wirtschaftliche Entwicklung herrscht und Messen oder andere B2B-Events ausfallen? Das Enterprise Europe Network (EEN) hilft mit einer Online-Datenbank und virtuellen Meeting-Angeboten.

Der EEN-Online-Marktplatz listet mehr als 10.000 Firmenprofile. Die Datenbank lässt sich nach Suchbegriffen und Regionen durchstöbern. Anfragen können „eingefroren“ werden, sodass dem Nutzer passende Profile zugeschickt werden, sobald sie eingestellt sind.

Außerdem steht das EEN-Team der hessischen IHKs für individuelle Beratungsgespräche zur Verfügung. Die Mitarbeiter helfen Unternehmen zum Beispiel, ein eigenes Profil für den Online-Marktplatz zu entwickeln.

Auftreten und abheben

Wer sich von anderen abheben will, muss im Onlineauftritt Alleinstellungsmerkmale unterstreichen und gleichzeitig die Anforderungen an den gewünschten Partner konkret nennen. Nach zwei Qualitätsprüfungen kann das Profil in der Datenbank freigeschaltet werden und ist damit bereit, Aufmerksamkeit zu wecken.

B2B-Events gehen auch online

Das heißt aber nicht, dass derzeit auf B2B-Events mit echtem Meeting-Charakter verzichtet werden muss. Das EEN lädt regelmäßig zu thematisch eingegrenzten Online-Business-Meetings ein. Auf der Veranstaltungswebsite registrieren sich Unternehmen aus der angesprochenen Branche und geben ihre Kurzprofile mit eigenen Angeboten und Suchkriterien ein. An einem oder mehreren Meeting-Tagen werden dann (Online-)Gespräche gebucht. Jeder Teilnehmer erhält vorab seine Agenda und kann über die EEN-Software bei geringem zeitlichem Aufwand mehrere potenzielle Partner kennenlernen.

een.ec.europa.eu/events

Virtual – Qatar Matchmaking Event 2021 | 02.–03.03.2021

.....Fertigung in Katar

<https://virtual-qatar-matchmaking-event-2021.b2match.io/>

CONTACT: Business Meetings | 03.03.2021

.....Werkzeugmaschinen, Fertigungs- und Automatisierungstechnik „Intec“ / Zuliefermesse „Z“

<https://contact2021.b2match.io/>

Japanese Food and Beverage Days | 11.–16.03.2021

.....Japanische Lebensmittel und Getränke

<https://japanese-food-and-beverage-days.b2match.io/>

Sustainable Packaging: Are You Ready? | 24.–25.03.2021

.....(Lebensmittel-)verpackung

<https://sustainable-packaging2021.b2match.io/>

Fashion Match Supply 2021 | 26.–30.04.2021

.....Lieferketten, Logistik, Fertigung, Textilnachverfolgung

<https://fashion-match-supply-2021.b2match.io/>

Innovation in Environment &

Energy & Circular Economy | 04.05.–30.06.2021

.....Recycling, erneuerbare Energien

<https://international-partnering-environment-2020.b2match.io/>



Kontakt

Milena Keuerleber
Telefon 069 8207-254
keuerleber@offenbach.ihk.de

Ministerin Sinemus im Gespräch mit der IHK Darmstadt-Rhein-Neckar

Hessen investiert in die Zukunftsfähigkeit seiner Unternehmen

Digitalisierung ist ein stetiger Prozess. Oft fehlen KMU das Know-how und die Mittel, um mit dieser Dynamik Schritt halten zu können.



Foto: Staatskanzlei

Die IHK Darmstadt-Rhein-Neckar hat mit Hessens Ministerin für Digitale Strategie und Entwicklung Prof. Dr. Kristina Sinemus darüber gesprochen, wie das Land den Mittelstand bei der digitalen Transformation unterstützt und Betrieben hilft, sich für die Entwicklung und Anwendung von Schlüsseltechnologien wie künstliche Intelligenz (KI) zukunftsfähig aufzustellen.

Ihre Hessen-Tour 2020 stand unter dem Motto „Nutzen der Digitalisierung“. Während dieser Tour haben Sie auch in einigen Unternehmen haltgemacht. Was hat Sie überrascht oder beeindruckt?

Beeindruckt haben mich das Engagement, die Kompetenzen und auch der Mut der Menschen in den Unternehmen, die die digitale Transformation vorantreiben.

Zwei Branchen, die beim Thema digitale Transformation ganz besonderen Herausforderungen gegenüberstehen, sind der Handel und das Handwerk. Ich bin überzeugt, dass es mithilfe digitaler Geschäftsmodelle gelingen kann, den stationären Handel und die Innenstädte zu stärken. Auch Handwerksbetrieben eröffnet die Digitalisierung neue Marktchancen, da waren sich Bernd Ehinger, der damalige Präsident der Handwerkskammer Frankfurt-Rhein-Main, und ich bei meinem Besuch in Frankfurt einig. Für die Zukunftssicherung des Standortes Hessen müssen und wollen wir möglichst viele KMU bei der Digitalisierung mitnehmen. Deshalb ist die Geschäftsstelle Digitales Hessen, die Unternehmen im operativen Bereich unterstützt, auch im Digitalministerium angesiedelt.

In einem Interview haben Sie Corona als Evolutionsschub für die Digitalisierung bezeichnet, der vielen Unternehmen den Nutzen

der Digitalisierung deutlich gemacht habe. Auch hier taucht der Begriff „Nutzen“ wieder auf. Glauben Sie, dass Unternehmer, die nicht oder nicht ausreichend in Digitalisierung investieren, schlichtweg den Nutzen nicht erkennen? Schließlich spielen hier viele Faktoren eine Rolle.

Das stimmt, es gibt verschiedene Hemmnisse, weshalb Unternehmen nicht in die digitale Transformation investieren: der Mangel an qualifizierten Fachkräften, hohe Anforderungen an Datenschutz und die IT-Sicherheit oder es fehlt schlicht die Zeit, sich des Themas anzunehmen. Und nicht zuletzt ist Digitalisierung eine Kostenfrage. Die Anschaffung der nötigen Infrastruktur, die Schulung des Personals – das alles kostet Geld. Gerade deshalb stelle ich immer wieder den Nutzen in den Mittelpunkt. Digitalisierung darf kein Selbstzweck sein, sondern muss einen konkreten Mehrwert für das Unternehmen bieten. Trotz aller Hemmnisse hat Corona gezeigt: Unternehmen, die ihre Geschäfte bereits in großen Teilen im virtuellen Raum abwickeln, können in Krisenzeiten wirtschaftlich besser operieren. Auch deshalb arbeiten wir daran, möglichst viele Unternehmen bei der digitalen Transformation zu unterstützen. Sie macht wirtschaftliche und gesellschaftliche Systeme gegen Ereignisse wie Pandemien oder klimabedingte Krisen widerstandsfähiger.

Wir arbeiten daran, möglichst viele Unternehmen bei der digitalen Transformation zu unterstützen.

Ein Unternehmen zu digitalisieren – das hört sich oft so an, als wenn das mit dem Kauf von ein paar Computern, ein bisschen Software oder der Einführung eines Onlineshops erledigt wäre. Wovon genau sprechen Sie, wenn Sie von DER Digitalisierung sprechen?

Die Komplexität von Digitalisierung macht diesen Begriff natürlich schwer zu fassen. Digitalisierung ist ein stetiger Prozess – aus analog wird digital. Das betrifft sowohl die Unternehmensprozesse als auch die Produkte und Geschäftsmodelle. Der digitale Wandel im Sinne eines

systematischen und strukturellen Veränderungsprozesses kann aus meiner Sicht durchaus mit kleinen Schritten wie

der Anschaffung von Hardware beginnen. Digitalisierung bietet aber Potenziale in allen Bereichen eines Unternehmens. Was das im Einzelfall bedeutet, kann man am besten anhand von plakativen Beispielen zeigen. Die stellen wir beispielsweise auf unserer Plattform „Smarte Region Hessen“ vor.

„ Digitalisierung ist ein stetiger Prozess – aus analog wird digital.“

Wodurch unterscheidet sich Südhessen in Sachen Digitalisierung von anderen Regionen des Landes? In welchen Bereichen sind wir aus Ihrer Sicht besonders stark aufgestellt?

Südhessen hat aus Tradition eine starke Kooperation zwischen Wissenschaft und Wirtschaft und hat es geschafft, diese Fähigkeit zu einem lebendigen, innovativen Ökosystem auszubauen. Die Region hat dadurch die besondere Kompetenz, Anwendungsbereiche in der Forschung sofort mitdenken zu können. Nicht umsonst ist Darmstadt beispielsweise Standort des Nationalen Forschungszentrums für angewandte Cybersicherheit ATHENE oder des Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrums, das eine Schnittstelle zwischen Forschung und Wirtschaft bildet und von Darmstadt aus KMU in ganz Hessen bei der Digitalisierung unterstützt. Die Digitalstadt Darmstadt entwickelt sich zudem seit dem Gewinn des Bitkom-Wettbewerbs zu einer Smart City. Das fördert das Land Hessen mit bis zu 5,2 Millionen Euro. Neben den zahlreichen

hervorragend aufgestellten Unternehmen, die digitale Lösungen anbieten oder Vorreiter in der Nutzung sind, verfügt Südhessen mit der TU Darmstadt, dem Helmholtz-Zentrum für Schwerionenforschung und den Fraunhofer Instituten SIT und IGD sowie den Gründerzentren über ein Netzwerk mit hoher Innovationskraft. Schwerpunkte liegen in fast allen Bereichen der Digitalisierung, insbesondere jedoch in Industrie 4.0, IT-Sicherheit und künstlicher Intelligenz. Deshalb haben wir uns auch dafür starkgemacht, dass das Hessische Zentrum für Künstliche Intelligenz nach Darmstadt kommt.

Die Entscheidung des Landes, das Hessische Zentrum für Künstliche Intelligenz in Darmstadt anzusiedeln, unterstreicht: In der Forschung und Anwendung von KI liegt großes Potenzial für unsere Region.

Welche Relevanz hat KI als Standortfaktor?

KI ist einer der bedeutendsten Treiber für Innovation und entwickelt sich zur Schlüsseltechnologie des 21. Jahrhunderts. Sie können davon ausgehen, dass die Wachstumseffekte durch KI sogar die Effekte durch frühere bahnbrechende Innovationen wie die Dampfmaschine, die Industrieroboter und die Verbreitung der Informations- und Kommunikationstechnologie übertreffen werden – die zusätzliche globale Wertschöpfung soll bis 2030 bei 13 Billionen US-Dollar liegen. Das Land sieht hier große Chancen für den Standort Hessen. Es fördert das KI-Zentrum daher mit 38 Millionen Euro und richtet 20 zusätzliche Professuren ein. Dass das Zentrum von 13 Hochschulen unterschiedlichen Typs getragen wird, ist außergewöhnlich. Mit seinem Hauptstandort an der Technischen Universität Darmstadt, dem Nebenstandort an der Goethe-Universität Frankfurt und weiteren regionalen Standorten an den beteiligten Hochschulen stellt es eine bundesweit einzigartige Bündelung von exzellenter Forschung, Anwendungsorientierung und Transfer in Wirtschaft und Gesellschaft dar.

Das gesamte Interview lesen Sie in der Onlineausgabe der Offenbacher Wirtschaft

www.offenbacher-wirtschaft.de



Ihre Unternehmensnachrichten im IHK-Magazin

Wir berichten in der Offenbacher Wirtschaft – print und online – über Ihr Unternehmen. Senden Sie uns Ihre Nachrichten an:

redaktion@offenbach.ihk.de

Standort Plus Kreis Offenbach

Ideen mit Potenzial

Standort Plus Kreis Offenbach – das ist eine Initiative, in der die Wirtschaftsförderungen des Kreises und der 13 Kommunen, die Kreishandwerkerschaft Stadt und Kreis Offenbach und die IHK Offenbach am Main zusammenarbeiten. Sie vernetzt und unterstützt Gewerbetreibende.

Die Initiatoren sind erste Ansprechpartner der Unternehmen vor Ort für alle Verwaltungsangelegenheiten wie Neuansiedlungen, Baugenehmigungen oder die Versorgung mit leistungsfähigen Internetanschlüssen.



Ein zentrales Anliegen von Standort Plus Kreis Offenbach ist es derzeit, gemeinsam mit den Gewerbetreibenden Antworten auf Fragen zu finden, die während der Corona-Pandemie aufgefunden sind, und innovative Ideen weiterzubringen. Davon gibt es eine ganze Reihe, wie die folgenden Beispiele deutlich machen.

www.standortplus.de

Rödermark als Forschungsstandort für die Energienetze der Zukunft

Wie wird das Stromnetz digital? Wie kann die Elektromobilität flächendeckend in das Stromnetz integriert werden? Wie begegnet man Hackern, die es angreifen wollen?

Das sind nur einige der Fragen, an denen zukünftig das von der EU geförderte Projekt „Smart Grid LAB“ forschen wird. Das Labor wird in Rödermark auf dem Grundstück des Ingenieurbüros Pfeffer seine Arbeit aufnehmen. Geschäftsführer Matthias Pfeffer ist stolz auf das Projekt im eigenen Haus: „Dass das Smart Grid LAB Hessen bei uns in Rödermark projektiert und errichtet werden darf, zeichnet unsere Fortschrittlichkeit aus, denn wir werden einen großen Teil unserer eigenen Infrastruktur zur Verfügung stellen.“

Foto: Stadt Rödermark



v. l. n. r.: Matthias, Sophia und Fritz Pfeffer, Bürgermeister Jörg Rotter, Wirtschaftsförderer Till Andrießen.

Das Gemeinschaftsprojekt wurde vom hessischen Innovationscluster House of Energy und seinen Mitgliedern initiiert. Gemeinsam werden Mitarbeiter der Hochschule Darmstadt und zwölf Ingenieure der Projektpartner, darunter vier des Ingenieurbüros Pfeffer, in den nächsten drei Jahren das Stromnetz aus verschiedenen Perspektiven beleuchten. Dabei werden aktive Steuerungsverfahren und alle erforderlichen Funktionalitäten unter Praxisbedingungen getestet und Lösungen für das intelligente Stromnetz (Smart Grid) erarbeitet.



Wild auf Werbung

- Werbemanufaktur
- Fahrzeugbeschriftung
- Logodesign
- Leuchtwerbung

system plus:
WERBEGESTALTUNG GMBH
Paul-Ehrlich-Str. 5
63128 Dietzenbach
Telefon: 06074 / 841 25 0
Telefax: 06074 / 841 25 20
www.system-plus.de
E-mail: info@system-plus.de

DRAHT WEISSBÄCKER

ZÄUNE · GITTER · TORE

Draht-Weissbäcker KG
Steinstr. 46-48, 64807 Dieburg
Tel. (060 71) 988 10 · Fax (060 71) 51 61

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

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

Unternehmen wachsen in Dietzenbach und siedeln sich neu an

Gleich mit zwei großen Namen hat die zentral gelegene und bestens durch Glasfaser versorgte Kreisstadt in der letzten Zeit von sich hören lassen. Während Internet-Gigant Google ein 58.000 Quadratmeter-Grundstück in Dietzenbach gekauft hat, investiert der schwedische Autohersteller Volvo in eine umfassende Modernisierung und einen Neubau.

Nach dem Spatenstich im März 2019 ist der Volvo-Standort Dietzenbach nun voll funktionsfähig und erstrahlt in neuem Glanz. Auf dem 24.100 Quadratmeter großen Areal mit zwei Gebäudekomplexen und großer Freifläche wurde ein neues Servicezentrum errichtet und zugleich das bestehende Trainingszentrum umfassend modernisiert. Volvo hat die Kapazitäten für Veranstaltungen erweitert und mit einem innovativen Arbeitsplatzkonzept ideale Bedingungen für die rund 200 Mitarbeiter geschaffen. Die Gebäude erfüllen Umwelt- und Naturschutz-Standards. Die Technik entspricht den Erfordernissen der wachsenden und sich wandelnden Volvo-Flotte, zu der inzwischen Elektro- und Plug-in-Hybridfahrzeuge gehören.

Noch gibt es keinen Zeitplan für das Google-Grundstück an der Assar-Gabrielsson-Straße. Die Wirtschaftsförderung der Kreisstadt Dietzenbach ist aber eng in die nächsten Schritte eingebunden. Der Startschuss für die spannende Ansiedlung, die auch weitere Arbeitsplätze für Dietzenbach bedeutet, ist gefallen.



Foto: Volvo Car Germany/Kreisstadt Dietzenbach

Das modernisierte Volvo-Firmengelände in Dietzenbach.

Instagram-Live-Shopping aus Seligenstadt

„Gas geben statt jammern. Aufgeben ist für uns keine Option.“ Das ist das Motto von Alexa Toth, Inhaberin von Josie's Fashion im Herzen von Seligenstadt. Ihr Bekleidungs-geschäft betreibt die 40-Jährige auch während des Lockdowns mit viel Herzblut und positiver Energie.

Quelle: Alexa Toth



Inhaberin Alexa Toth präsentiert die Waren ihres Geschäfts „Josie's Fashion“ persönlich auf Instagram.

Zusammen mit Mitarbeiterin Tanja Haas hat Alexa Toth sich einen direkten Kanal zu ihren Kunden über Instagram aufgebaut. Dort präsentiert sie den rund 2.700 Followern fast täglich Outfits in Storys und Live-Videos, sodass eine Art virtueller Katalog entstanden ist. Die Arbeit ist zeitintensiv: Nachrichten beantworten, Videos aufnehmen, Ware verschicken. Aber es lohnt sich. Der Kontakt zu den Kunden ist eng und Toth kompensiert einen Teil des Umsatzausfalls.

Auf Instagram ist sie über [josiesfashion_store](#) erreichbar.

Deutlich Stellung beziehen

WJ OF gegen Rassismus und Diskriminierung

Gerade als Wirtschaftsunioren (WJ) Offenbach wollen wir uns in der öffentlichen Debatte klar positionieren, antirassistische Bildungsarbeit in Stadt und Kreis Offenbach fördern, das Bewusstsein der Mehrheitsbevölkerung schärfen, die verletzte Position marginalisierter Gruppen aufmerksamer beachten lernen und ihnen zuhören.

Das Projekt besteht aus zwei verschiedenen Veranstaltungsreihen, der Vortragsreihe und der Fokusgruppe, in denen Erkenntnisgewinn, interaktiver Austausch und Selbstreflexion forciert werden. Die Vortragsreihe besteht aus elf monatlichen digitalen Veranstaltungen. Externe Gäste geben darin inhaltliche Einblicke zu den einzelnen Themengebieten in Bezug auf Rassismus und Diskriminierung.



Rea Stamatoulakis-Weismantel und Duygu Gürzöglü verantworten das WJ-Projekt.
Fotos: privat

Zu Beginn geht es um „Diversity“ als Chance in der Arbeitswelt und „White Allyship“ (aktives Engagement Nicht-Schwarzer gegen Rassismus). Daraufhin erhalten die Teilnehmerinnen einen Einblick in die Geschichte von Rassismus und Diskriminierung mit Bezug zur Rolle Deutschlands im Kolonialismus. Nach Klärung von Begriffen wie Colorism, Intersektionalität und positiver Rassismus werden einzelne Formen von Rassismus und Diskriminierung beleuchtet, zum Beispiel Anti-Schwarzer Rassismus, Anti-Muslimischer Rassismus, Antisemitismus, Antiziganismus, Anti-Asiatischer Rassismus, Diskriminierung von Mitgliedern der LGBTQIA+ Community.

Aufgrund der aktuellen Situation wurde das gesamte Projekt in einem digitalen Format

geplant mit einer Dauer von 60 oder 90 Minuten je Veranstaltung.

Langfristig geht es den WJ darum, eine aktive, stetige Kooperation mit regionalen Netzwerken zu knüpfen. Zudem streben wir durch die entsprechende Projektdokumentation und die Kooperation mit der Diversity Week des JCI (globaler WJ-Dachverband) eine deutschlandweite Umsetzung des Projektes an.

Hast du Lust bekommen, Teilnehmer zu werden? Möchtest du noch weitere Infos? Dann besuch unsere Homepage oder informiere dich direkt bei uns!

www.wj-offenbach.de



Engagierte Offenbacher

Bildungsprojekt siegt

Die WJ Hessen sammeln unter maßgeblicher Beteiligung der WJ Offenbach Spenden, um die Grundbildung in den ländlichen Gebieten von Ruanda zu fördern. Nun hat „Schulen für Ruanda“ den ersten Platz des Bundespreises 2020 der WJ Deutschland in der Kategorie „Landesengagement“ gewonnen.

Zum Kernteam des Projekts zählt Jennifer Gehrke, Rechtsanwältin aus Offenbach und Mitglied im Bundesvorstand der Wirtschaftsunioren. 2020 war Gehrke Landesvorsitzende der hessischen WJ. Marischa und Mirko Braun von den WJ Offenbach entwarfen das Corporate Design und gestalteten die Marketingmaterialien.

„Unser Dank gilt allen Unterstützern – sowohl in Hessen als auch bundesweit. Zirka 30.000 Euro sind durch das Engagement vieler Helfer und Spender bereits zusammengekommen,“ betont Gehrke.

www.schulenuerruanda.de

Dieses Projekt wird gefördert von der Partnerschaften für Demokratie Kreis und Stadt Offenbach im Rahmen des Bundesprogramms „Demokratie leben!“ des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend und des Landesprogramms „Hessen – aktiv für Demokratie und gegen Extremismus“ des Hessischen Ministeriums des Innern und für Sport.

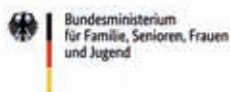


Partnerschaft für Demokratie Offenbach am Main



PARTNERSCHAFT FÜR DEMOKRATIE

Gefördert vom



im Rahmen des Bundesprogramms

Demokratie leben!



Gefördert im Rahmen des Landesprogramms



IHK-Expertengespräche

Intensiv und individuell

Eine Stunde lang mit kompetenten Fachleuten über genau die Themen sprechen, die für das eigene Unternehmen gerade entscheidend sind – diese exklusive Möglichkeit bietet die IHK Offenbach am Main mit ihren kostenlosen Expertengesprächen.

IHK-Berater und externe Experten diskutieren mit dem Ratsuchenden seine Ideen, Ziele oder Schwierigkeiten. Sie unterstützen ihn dabei, individuelle Lösungen zu entwickeln und Förderungen zu generieren, die sein Unternehmen voranbringen.

Die IHK-Expertengespräche finden je nach Situation per Video-Call oder in der IHK Offenbach am Main statt.

Eine Auswahl aus dem umfangreichen Angebot

Gründen – gut beraten starten: Am Anfang steht eine Idee: mit guter Planung zur erfolgreichen Selbstständigkeit. Ein persönliches Gespräch mit Experten rund um die Gründung und die ersten Schritte eines Unternehmens.

| Termine: 15.03., 22.04., 20.05.

Kreativ und selbstständig: Gute Planung, wichtige To-dos in der Selbstständigkeit oder geeignete Fördermittel für bereits gegründete Existenzen: die Beratung geht auf den individuellen Bedarf ein.

| Termine: 11.03.

Beratungsförderung: Mitarbeiter der RKW Hessen GmbH und der IHK informieren zu den Möglichkeiten einer finanziell geförderten Beratung für die unterschiedlichen Entwicklungsphasen eines Unternehmens, wie zum Beispiel Gründung oder Erweiterung. Kleine und mittlere Unternehmen können von verschiedenen Landes- und Bundesförderprogrammen profitieren.

| Termine: 09.03., 30.03., 04.05.

Finanzierung: Die Angebote von Bund und Ländern zur Förderung der Wirtschaft sind vielfältig. Welches Förderprogramm für wen infrage kommt und welche Voraussetzungen dafür erfüllt sein müssen, wird hier beantwortet.

| Termine: 22.03., 26.04., 17.05.

Alle Termine und weiteren IHK-Expertengespräche 2021:

www.ihkof.de/expertengespraech



IHR PARTNER IN SACHEN ETIKETTEN

Für jeden Etikettenbedarf die passende Lösung.
Individuell in Form, Farbe, Material und Haftung.

Herderstraße 8
63073 Offenbach am Main
Tel 069 89993-0
Fax 069 89993-45
info@of-etiketten.de
www.of-etiketten.de



**OFFENBACHER
ETIKETTENFABRIK**
Joachim Siebert

Azubi-Speeddating

Nachwuchs fürs Unternehmen

Beim virtuellen Azubi-Speeddating vom 15. März bis zum 14. April 2021 lernen sich Unternehmer und Schüler kennen, die Interesse an einer Ausbildung haben.

Viele junge Menschen suchen noch eine Ausbildungsstelle für Sommer 2021. Die IHK Offenbach am Main, die Agentur für Arbeit, die Mainarbeit und die Handwerkskammer Rhein-Main bringen sie beim digitalen Azubi-Speeddating mit Ausbildungsunternehmen in der Region in Kontakt. Der Austausch findet per Video- und/oder Telefonkonferenz statt. Beide Seiten präsentieren sich, erhalten einen ersten, lebendigen Eindruck voneinander und vereinbaren gegebenenfalls ein weiteres Kennenlernen.

Die Teilnahme ist kostenlos. Die IHK-Bildungsberater stehen den Unternehmen mit Rat und Tat zur Seite.

Jetzt registrieren und noch bis zum 8. März 2021 offene Stellen platzieren:
www.offenbach.ihk.de/P5576



Kontakt

Alexander Krebs
Telefon 069 8207-331
krebs@offenbach.ihk.de

IMPRESSUM

Herausgeber

Industrie- und Handelskammer
Offenbach am Main
Postfach 10 08 53
63008 Offenbach am Main
Frankfurter Straße 90
63067 Offenbach am Main
Tel. 069 8207-0 | Fax -199
redaktion@offenbach.ihk.de
www.offenbach.ihk.de

Verantwortlich

Markus Weinbrenner,
Hauptgeschäftsführer
der IHK Offenbach am Main

Redaktion

redaktion@offenbach.ihk.de
Birgit Arens-Dürr (Chefredakteurin)
Tel. 069 8207-248
arens@offenbach.ihk.de

Erscheinungsweise

6 Ausgaben pro Jahr
(jeweils am 1. des Monats)

Ausgabedatum

1. März 2021

Titelbild

Olemedia – istockphoto.com
Das Magazin wird auf umweltfreundlichem
FSC®-Papier klimaneutral gedruckt.

Designkonzept, Gestaltung,

Titelbild, Verlag und Druck
Druck- und Verlagshaus Zarbock
GmbH & Co. KG, 60386 Frankfurt
www.zarbock.de
Verlagsleitung: Ralf Zarbock

Anzeigendisposition

Anette Kostrzewa
Tel. 069 420903-75
anette.kostrzewa@zarbock.de

Anzeigenpreisliste

Gültig ab 1. Januar 2021

Mediadaten

www.offenbach.ihk.de/P460

VORSCHAU | 5-6



Titelthema | Stark in die Zukunft

Anzeigenschluss für die Ausgabe
Mai/Juni 2021 ist der 12.04.2021.

Redaktionsschluss für die Ausgabe
Juli/August 2021 ist der 01. Juni 2021.

Bitte haben Sie Verständnis dafür,
dass sich die Themen aus aktuellen
Anlässen ändern können.

Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der IHK-Mitgliedschaft. Dieser Bezug kann jederzeit durch einen Hinweis an den Herausgeber beendet werden, aber auch jederzeit nach einem entsprechenden Hinweis wieder aufgenommen werden.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verwenden wir in der Offenbacher Wirtschaft abwechselnd die weibliche und die männliche Form und verzichten auf Schreibweisen wie „Unternehmer und Unternehmerinnen“ oder „Unternehmer*innen“. Wir meinen immer alle Geschlechter im Sinne der Gleichbehandlung. Die verkürzte Sprachform hat redaktionelle Gründe und ist wertfrei.

Vollbeilage

Schultz GmbH & Co. KG, Wiesbaden



MARKTPLATZ

Business to Business

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

Apartmenthotels

Apartments-Seligenstadt.de
Die preiswerte Hotelalternative
Eine Nacht oder ein ganzes Jahr
Preis-anfrage 06182-827120

Datenschutzbeauftragter

Extern. Für Unternehmen.
All-in-Media GmbH, Offenbach
info@all-in-media.com

Getränkesservice



Du bestellst, Durst liefert weiter.
Getränkeliessung auch in diesen
Zeiten leicht gemacht: Einfache
Bestellung, günstige Preise, keine
Liefergebühren. Jetzt per App oder
im Webshop bestellen.
www.durst.de

NEU: RECHNUNGSKAUF FÜR B2B KUNDEN

Digitalisierungsberatung

www.webflex.digital

Immobilien

**Kostenfreie
Immobilienbewertung**

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

ADLER IMMOBILIEN
HIER FÜHL' ICH MICH WOHL.
adler-immobilien.de T. 069. 955 22 555

Anzeigen-Hotline:
0 69/42 09 03-75

Individuelle Mappen

**mappen
meister.de**
[GEDRUCKTE QUALITÄT ZU SUPER PREISEN]

Lagertechnik

**Regalsysteme
Lagertechnik**
REGATIX
Tel. 07062-23902-0

Fachbodenregal SUPER 1
L 4892 x H 1980 x T s. unten, 4 Felder 1206 mm
4 x 4 Fachböden, Tragkraft je 200 kg **€-Preis**

320 mm	AktionS1-32	259,-
400 mm	AktionS1-40	279,-
500 mm	AktionS1-50	309,-
600 mm	AktionS1-60	359,-
800 mm	AktionS1-80	449,-

ISW Verlag, 2017
www.zarbock.de

Sicherheit

Mobile Einbruchmeldeanlage
Zur Miete und Kauf
Sofortmontage jederzeit

BWS
Sicherheit
www.bws-offenbach.de

Stahlhallenbau

**STAHL
HALLEN
BAU**
02651. 96200
Andre-Michels.de

Trapezblech

Trapezblech, Stahlblech
01 72/9 1892 17

Zeitarbeit

**Koch & Benedict
GmbH**
Personal-Service.
Ihr zuverlässiger
Partner bei Personalbedarf.
Tel. 08 00/2 04 01 00 (kostenfrei)
www.kochundbenedict.de

Coupon Marktplatzanzeige

Bitte veröffentlichen Sie in mindestens sechs Ausgaben unsere Fließtextanzeige in der Rubrik

Monatlich:

7,- €

14,- €

21,- €

28,- €

Bitte in Druckbuchstaben
ausfüllen. Pro Feld bitte nur ein
Zeichen eintragen. Nach jedem
Satzzeichen ein Feld frei lassen.
Leerstellen zählen als ein Feld.

Die Laufzeit Ihrer Anzeige beträgt
mindestens sechs Ausgaben.
Die Abrechnung über die
Gesamtlaufzeit erfolgt nach
der ersten Ausgabe.



Anette Kostrzewa
Sontraer Straße 6
60386 Frankfurt am Main
Telefon 069/42 09 03-75
Telefax 069/42 09 03-70
E-Mail verlag@zarbock.de

Firma

Ansprechpartner

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail



Bereit für den Sommer? Wir haben etwas passendes für Sie.

Das Audi A5 Cabriolet. Tolle Ausstattung, Sonderkonditionen für Businesskunden¹ und sofort verfügbar. Jetzt bei uns.

Ein attraktives Leasingangebot für Businesskunden¹:

z. B. Audi A5 Cabrio 35 TFSI, S tronic*

* Kraftstoffverbrauch l/100 km: innerorts 7,9; außerorts 5,3; kombiniert 6,2; CO₂-Emissionen g/km: kombiniert 143; Effizienzklasse B. Angaben zu den Kraftstoffverbräuchen und CO₂-Emissionen sowie Effizienzklassen bei Spannbreiten in Abhängigkeit vom verwendeten Reifen-/Rädersatz.

Brillantschwarz, Audi connect Navigation & Infotainment, LED-Scheinwerfer und LED-Heckleuchten, Navigationspaket, Assistenzpaket Parken, Sportsitze, Leichtmetallräder im 5-Doppelspeichen-Stern, Sportkontur-Lederlenkrad im 3-Speichen-Design unten abgeflacht mit Multifunktion, Sitzheizung vorn, Interieurelemente in Kunstleder, 3-Zonen-Komfortklimaautomatik, Audi sound system u. v. m.

Monatliche Leasingrate	Leistung:	110 kW (150 PS)	Monatliche Leasingrate:	€ 349,00
€ 349,00	Vertragslaufzeit:	36 Monate	Sonderzahlung:	€ 999,00
Alle Werte zzgl. MwSt.	Jährliche Fahrleistung:	10.000 km		

Ein Angebot der Audi Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Zzgl. Überführungskosten und MwSt. Bonität vorausgesetzt. Gültig bis 31.03.2021.

Etwaige Rabatte bzw. Prämien sind im Angebot bereits berücksichtigt.

¹ Zum Zeitpunkt der Leasingbestellung muss der Kunde der berechtigten Zielgruppe angehören und unter der genannten Tätigkeit aktiv sein. Zur berechtigten Zielgruppe zählen: gewerbetreibende Einzelkunden inkl. Handelsvertreter und Handelsmakler nach § 84 HGB bzw. § 93 HGB, selbstständige Freiberufler / Land- und Forstwirte, eingetragene Vereine / Genossenschaften / Verbände / Stiftungen (ohne deren Mitglieder und Organe). Wenn und soweit der Kunde sein(e) Fahrzeug(e) über einen gültigen Konzern-Großkundenvertrag bestellt, ist er im Rahmen des Angebots für Audi Businesskunden nicht förderberechtigt.

Abgebildete Sonderausstattungen sind im Angebot nicht unbedingt berücksichtigt. Alle Angaben basieren auf den Merkmalen des deutschen Marktes.

Audi Frankfurt GmbH

Hanauer Landstraße 144, 60314 Frankfurt, Tel.: 0 69 / 95 11 44-556, info@frankfurt.audi, www.frankfurt.audi

Oben ohne ab € 349,-. Emotionen erleben.