

Hessische Wirtschaft

Das IHK-Magazin aus der Landeshauptstadt
für Wiesbaden | Rheingau-Taunus | Hochheim

APR
MAI
2017



14
Titelthema Mobile:
Wie Unternehmen mit dem
Smartphone unterwegs sind

30
Startups:
Was sich in der Gründer-
region Wiesbaden bewegt

60
IHK-Vollversammlung:
Welche Fragen zur
City-Bahn offen blieben

Mein Gefühl von Sicherheit

Mit der Immobilienfinanzierung
zur Kapitalanlage.



Ihre
**Wiesbadener
Volksbank.**

Die Qualitätsbank.



Startups: Die Region Wiesbaden ist in Bewegung. Darüber spricht Marc Wilczek, der als 16-Jähriger sein erstes Unternehmen gegründet hat.



IHK-Vollversammlung. BKA-Präsident Holger Münch spricht über das Spannungsfeld zwischen Freiheit und Sicherheit.

Titelthema: Mobile. Wie gehen lokale Unternehmen mit dem Thema Mobile um? Welche Trends und Chancen gibt es? Welche Risiken und Herausforderungen? Antworten gibt unser Titelthema von Seite 14 bis Seite 27.

Menschen und Unternehmen

- 05 — Einblick
- 06 — Kurzmeldungen
- 10 — Jubiläen
- 12 — Betriebsbesuch: Comidio GmbH
- 13 — Meine Zeit: Markus Storck

Titel: Mobile

- 14 — Mit Apps unterwegs: Beispiele aus der Region Wiesbaden
- 18 — Kommentar: Martin Seibert, Seibert Media GmbH
- 20 — Interview: Prof. Dr. Stephan Böhm, Hochschule RheinMain
- 23 — Mobile-Glossar
- 24 — Tipps für die Mobile-Strategie
- 26 — Drei Fragen an Katharina Heuer, Deutsche Gesellschaft für Personalführung
- 27 — Bewertungs-Apps unter der Lupe

Standort

- 28 — Breitbandausbau in Wiesbaden und Hochheim
- 30 — Interview: Marc Wilczek, Business Angels FrankfurtRheinMain
- 32 — Digitalisierung im Tourismus
- 42 — Studie: Industriestandort Wiesbaden stärken
- 45 — Kurzmeldungen

International

- 47 — Wachstum und Dynamik im Osten Europas

Service

- 49 — IHK-Termine
- 51 — Kooperationsbörse
- 52 — Nachfolgebörse
- 53 — Serie: Vorsicht – Pflicht!
- 54 — Buchtipps

IHK

- 55 — Kurzmeldungen
- 56 — Neue IHK-Gebührenordnung
- 57 — Neuer IHK-Gebührentarif
- 60 — 230. IHK-Vollversammlung
- 61 — Ist die City-Bahn die Lösung?
- 62 — Serie: So nutzen Unternehmen ihre IHK
- 63 — „Workout & Connect“ der Wirtschaftsjunioren
- 64 — IHK-Veranstaltungen: Was war los?
- 66 — Autoren- und Firmenverzeichnis

Zum Titelbild

Wie Smartphone-Apps unserem Leben und unserer Arbeit Struktur geben, setzte die Wiesbadener Designagentur Q auf dem Titel dieser Ausgabe in Szene. Schwerpunkte des vielfach preisgekrönten Q-Teams sind Konzeption und Kreation von Erscheinungsbildern und Magazinen.

→q-home.de



Dr. Christian Gastl
Präsident

Mobile Gesellschaft

Der Mensch ist ein mobiles Wesen. Und wird es offensichtlich immer mehr. Die Deutschen sind in ihrer Freizeit Reiseweltmeister, jetten für Termine und Auslandsprojekte durch die Welt, arbeiten dank Home-Office an mindestens zwei Standorten und wechseln für einen besseren Job den Wohnort. Durch mobile Hilfsmittel reist das Büro jederzeit mit. Vor allem das Smartphone ist jederzeit in unserer Nähe, auf dem Schreibtisch, beim Essen, auf dem Nachttisch. Nach einer neuen US-Studie nimmt der gewöhnliche Benutzer das Smartphone im Durchschnitt 80 Mal am Tag in die Hand und führt dabei über 2.500 Klicks aus. Überwiegend werden damit Soziale Netzwerke wie Facebook oder WhatsApp

„Die Chancen und die ungeheuren Freiheiten, die sich aus der zunehmenden Mobilität ergeben, überwiegen deutlich die Nachteile.“

bedient, Spiele gespielt, Homepages aufgerufen, Waren bestellt und manchmal sogar telefoniert. All das passiert von jedem x-beliebigen Ort aus: im Büro, auf dem Sofa, im Café, im Bus, während des Spaziergangs. Alles und alle sind in Bewegung.

Diese Entwicklung wird sich nicht mehr zurückdrehen lassen. Die Chancen und die ungeheuren Freiheiten, die sich aus der zunehmenden Mobilität ergeben, überwiegen aus meiner Sicht deutlich die Nachteile. Deshalb setzen wir uns als IHK dafür ein, dass die Mobilität auf allen Verkehrswegen nicht nur weiterhin besteht, sondern sich sogar verbessert. Für die Datenmobilität benötigen wir jedoch gute Breitbandverbindungen und innerstädtisches WLAN. Einige dieser Aspekte beleuchten wir in dieser Ausgabe. Neben all der begrüßenswerten Mobilität empfehle ich aber auch, das Smartphone hin und wieder ganz bewusst beiseite zu legen. Schließlich nimmt es täglich mehr Zeit in Anspruch als wir vielleicht meinen oder zugeben wollen – laut einer Studie sind es mehr als zwei Stunden täglich. Nehmen Sie sich ganz bewusst auch Zeit zum Nachdenken und beobachten Sie Ihr Umfeld mit eigenen Augen. So bleiben wir mobil im Kopf.

Herzlichst Ihr



Ihr Kontakt zur IHK

IHK-Service-Center
Wilhelmstraße 24–26, 65183 Wiesbaden
Telefon 0611-1500-0
info@wiesbaden.ihk.de
→ ihk-wiesbaden.de
Mo bis Do 8–17 Uhr, Fr 8–16 Uhr

0611 | 1500-

- 0** Service-Center
- 163** Aus- und Weiterbildung
- 134** Standort und Kommunikation
- 152** Recht und International
- 157** Finanzen und Organisation

IMPRESSUM

Hessische Wirtschaft

Offizielles Organ der IHK Wiesbaden
72. Jhrg., erscheint sechsmal pro Jahr

Herausgeber

Industrie- und Handelskammer Wiesbaden
Hauptgeschäftsführer: Joachim Nolde

Verantwortlich für den Inhalt

Gordon Bonnet (V.i.S.d.P.)
Redaktion: Melanie Dietz (Leitung)
Tobias Quoika, Gordon Bonnet
presse@wiesbaden.ihk.de

Mit Namen oder Initialen gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers, aber nicht unbedingt die Ansicht der IHK wieder. Nachdruck nur mit Genehmigung und Quellenangabe.

Designkonzept

Q, Wiesbaden, q-home.de

Verlag, Layout,

Druck und Anzeigenverkauf

Druck- und Verlagshaus Zarbock
Sontraer Str. 6, 60386 Frankfurt
Tel. 069 420903-72, Fax -70
verlag@zarbock.de

Das Magazin wird auf umweltfreundlichem FSC-Papier klimaneutral gedruckt.

Anzeigendisposition

Anette Kostrzewa, Tel. 069 420903-75

Zweigniederlassung

Spessartstr. 112, 65205 Wiesbaden
Z. Zt. gültige Anzeigen-Preisliste: Nr. 42
Verlagsleitung: Ralf Zarbock

Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK.

Druckauflage

14.858 Ex., IVW-geprüft (3. Quartal 2016)

Vollbeilage

engelbert strauss GmbH & Co. KG,
Biebergemünd;
Wortmann AG, Hüllhorst



Gerüstwald im RMCC

Wenn im kommenden Jahr tausende von Messebesuchern durch das Foyer des RheinMain CongressCenter Wiesbaden (RMCC) flanieren, werden sie nichts mehr von den riesigen Gerüsten ahnen, die sich im Frühjahr 2017 durch die Hallen zogen. Auch nichts von den gut 300 Menschen aus 30 Betrieben, die derzeit daran arbeiten, dem künftigen Kongresszentrum der Landeshauptstadt sein Gesicht zu geben. „Eine Mammutaufgabe“, sagt Bauherr **Henning Wossidlo**. „Der Zeitplan ist ambitioniert.“ Die Gerüste sollen jedenfalls Ende April verschwunden sein, dann folgen der Betonboden und die Wandverkleidung. Im Frühjahr 2018 soll die Eröffnung gefeiert werden.

ECKELMANN AG

Umsatz von 60 Millionen Euro erwirtschaftet

Mit einem Umsatz von 60 Millionen Euro im Rücken geht die Wiesbadener Eckelmann AG ins 40. Jahr ihres Bestehens. Aus dem am 1. Februar 1977 von Dr. Gerd Eckelmann gegründeten Ingenieurbüro ist ein Unternehmen geworden, dessen Automatisierungslösungen in vielen Branchen weltweit Einsatz finden. Stand anfangs die Programmierung von Mikroprozessoren für industrielle Anwendung im Mittelpunkt, gestalten die Wiesbadener heute als Automatisierungspartner die Digitalisierung und Vernetzung der Industrie mit. Die Eckelmann AG und ihre Tochterunternehmen in Deutschland, Tschechien und China beschäftigen derzeit 450 Mitarbeiter. Der Generationenwechsel im Vorstand ist zum 40-jährigen Bestehen des Unternehmens nun abgeschlossen.



Eckelmann AG

R+V VERSICHERUNG AG

Wachstum gegen den Branchentrend

„Ein erneutes Plus bei Beiträgen – angesichts des weitgehend stagnierenden Marktes freuen wir uns sehr über das anhaltend kräftige Wachstum“, sagt Dr. Norbert Rollinger, neuer Vorstandsvorsitzender der R+V Versicherung AG mit Sitz in Wiesbaden. „Wir haben es mit einem Umfeld zu tun, das angesichts niedriger Zinsen, Digitalisierung, neuer Mitbewerber und demografischem Wandel große Veränderungen mit sich bringt.“ Gegen den Branchentrend kletterten die Beiträge der R+V Gruppe im inländischen Erstversicherungsgeschäft 2016 um 3,4 Prozent auf 13,3 Milliarden Euro. Insgesamt verzeichnete die Versicherungsgruppe einen Zuwachs von 4,8 Prozent auf insgesamt 15,8 Milliarden Euro.



Fine Living Hotel

FINE LIVING HOTEL

Neueröffnung in Oestrich-Winkel

Nach einer umfassenden Modernisierung hat Dr. Lothar Becker, Inhaber des Atrium Hotels in Mainz-Finthen, gemeinsam mit seiner Lebenspartnerin Diana Nägler im März das neue „Fine Living Hotel“ in Oestrich-Winkel eröffnet. Diana Nägler kehrt damit zurück in das Haus, das ihre Familie bis 2008 als „Hotel Nägler“ geführt hatte, und das zwischenzeitlich unter dem Namen „Jesuitengarten“ Teil der Advena-Gruppe war. Das Hotel gehört mit 44 Zimmern zu den mittelgroßen Häusern im Rheingau. Aus den drei Tagungsräumen kann ein großer Saal werden, in dem bis zu 120 Personen Platz finden.

FAUTH GUNDLACH & HÜBL GMBH

„Stevie Award“ in Gold für Medienarbeit

Nach ihrer Auszeichnung im vergangenen Jahr hat die Wiesbadener Agentur Fauth Gundlach & Hübl erneut einen „German Stevie Award“ gewonnen – dieses Mal in Gold in der Kategorie „PR-Programm des Jahres – Low Budget“ für das Projekt „Erfolgreich eingelocht: Regionale Medienarbeit für das Final Four der Deutschen Golf Liga“. Wie die Agentur mitteilt, wurde mit der Deutschen Golf Sport GmbH auf Basis eines regionalen Ansatzes in der Medienarbeit eine umfangreiche Berichterstattung über das Abschlussturnier der Kramski Deutsche Golf Liga generiert. Die Stevie Awards sind renommierte Wirtschaftspreise, die weltweit in sechs Regionen verliehen werden.

K&P COMPUTER

Rückenwind für das Geschäftsjahr 2017

Das Wiesbadener IT-Systemhaus K&P Computer Service- und Vertriebs-GmbH hat mit seinen drei Geschäftsbereichen IT-Wartung, IT-Projekte und Managed Services 2016 einen Umsatz von 25 Millionen Euro erzielt. „Durch die Erweiterung unseres Leistungsportfolios, vor allem im Bereich Managed Services, sowie durch den strategischen Ausbau unseres IT-Partner-Netzwerkes und die Stärkung der bestehenden Herstellerpartnerschaften ist es uns gelungen, auch in diesem Jahr die Umsatzerwartungen zu übertreffen“, sagt Karl-Peter Münkel, Geschäftsführer von K&P Computer. Das Unternehmen zählt nach eigenen Angaben zu den führenden herstellerunabhängigen IT-Systemhäusern Deutschlands und beschäftigt 150 Mitarbeiter.

Baumhaus GmbH



BAUMHAUS GMBH

Geschäftsführung neu aufgestellt

Im 40. Jahr ihres Bestehens ist bei der Baumhaus GmbH einiges in Bewegung: Das Wiesbadener Unternehmen für Raumbegrünung und Pflanzenpflege hat mit Marco Schneider (linkes Foto), bislang Assistent der Geschäftsleitung, zum 1. April einen neuen Geschäftsführer bestellt, der die Unternehmensleitung um die geschäftsführenden Gesellschafter Brigitte Eisenmann und Yven Eisenmann verstärkt. Das Unternehmen ist auf Expansionskurs und baut den Vertrieb aus; in Berlin, München und Frankfurt wurden neue Mitarbeiter eingestellt. Auch technisch rüsten die Wiesbadener auf – unter anderem soll in eine Software zur Tourenoptimierung und in die energetische Optimierung der Gewächshäuser investiert werden. Derzeit beschäftigt das Unternehmen bundesweit rund 40 Mitarbeiter an 16 Standorten, das Service-Team kümmert sich im Bereich Pflanzenpflege an 1.900 Einsatzstellen um mehr als 400.000 Pflanzen pro Jahr. Das Umsatzziel für 2017 liegt bei drei Millionen Euro.

ESWE VERSORGUNGS AG

Erneuerbare-Energien-Tochter wächst weiter

„Mit dem Windpark Lingelbach erweitern und optimieren wir unser Bestandsportfolio“, erklärt Ralf Schodlok, Vorstandsvorsitzender der ESWE Versorgungs AG in Wiesbaden. Der Windpark liegt nahe des Ortes Lingelbach in Hessen und werde gut 17.000 Haushalte mit Strom versorgen. Auch diesen Windpark hat die Thüga Erneuerbare Energien – ein Gemeinschaftsunternehmen, an der die ESWE Versorgungs AG sowie weitere 46 Betriebe beteiligt sind – entwickelt und errichtet. Mit dem Windpark Lingelbach ist das Portfolio der Thüga auf 252 Megawatt gestiegen. Die Gesellschaft will 2017 erstmals mit eigenen Projekten an Ausschreibungen teilnehmen. Das Gemeinschaftsunternehmen hat mit der Erdgas Mittelsachsen einen neuen Gesellschafter dazu gewonnen.

SIE KÜMMERN SICH UMS BUSINESS, WIR UNS UMS DRUCKEN

BRILLANTER FARBDRUCK MIT
SMARTEM TINTEN-LIEFERSERVICE.

Sichern Sie sich diese smarte Lösung **bis zum 31. Mai 2017** im Aktionspaket. Registrieren* Sie sich für bis zu 300 Seiten im Monat und drucken Sie nach 12 Monaten für 9,99 € pro Monat einfach weiter.

Immer versorgt. Laufend anpassbar. Monatlich kündbar.
hp.com/de/aktionspaket



keep reinventing



*12 Probemonate inklusive (aktivieren Sie HP Instant Ink während der Druckerinstallation, um die 12 Probemonate zu starten.) Registrierung bei HP Instant Ink muss innerhalb 7 Tagen erfolgen, nachdem der Drucker nach der von HP empfohlenen Vorgehensweise (beschrieben in der mit dem Drucker gelieferten Anleitung) mit den mitgelieferten HP Instant Ink ready Tintenpatronen installiert wurde. Erfordert einen kompatiblen Drucker, die Erstellung eines HP Connected sowie Instant Ink Kontos, eine gültige Kreditkarte oder Lastschriftverfahren, eine E-Mail-Adresse sowie eine Internetverbindung zum Drucker. Die Probemonate starten ab Registrierungsdatum und berechtigen zum Druck der Anzahl an Seiten im Monat je nach ausgewähltem HP Instant Ink Tarif. Während der Gültigkeitsdauer des Promotionsangebots werden dem Kunden am Ende jedes Abrechnungszeitraums die Kosten für zusätzliche Seiten in Rechnung gestellt, da diese nicht enthalten sind. Sofern der Service nicht während der Gültigkeitsdauer der Promotion online unter hpinstantink.de gekündigt wird, wird danach Ihre Kreditkarte bzw. Ihr Konto (per Lastschrift) je nach gewähltem Tarif mit der monatlichen Gebühr und Kosten für zusätzliche Seiten belastet. Pro Drucker kann ein Angebot eingelöst werden. Eine Barauszahlung des Angebots ist nicht möglich. Zusätzlichen Informationen erhalten Sie während der Online-Registrierung oder unter hpinstantink.de. Solange Vorrat reicht. Irrtümer vorbehalten.



„PANAJIOTA DEIN ESSZIMMER“ Neustart nach Besuch von TV-Koch Christian Rach

Nach einem Besuch von TV-Koch Christian Rach geht das „Café Temptation“ in der Wiesbadener Walter-Hallstein-Straße unter neuem Namen und mit neuem Konzept an den Start: „PanaJiota Dein Esszimmer“ heißt das renovierte Lokal, das Panagiota Zikou seit sieben Jahren leitet. Die Inhaberin hatte sich auf einen Aufruf des Fernsehsenders RTL hin gemeldet, sich für die Sendung „Rach, der Restauranttester“ zu bewerben. Der Sternekoch sei tatsächlich Anfang März für einige Tage überraschend nach Wiesbaden gekommen. Die Sendung ist am 10. April um 21.15 Uhr auf RTL zu sehen.

NASSAUISCHE SPARKASSE / Q KREATIVGESELLSCHAFT MBH

iF Design-Award 2017 für Keramikatalog

Für den im Herbst des vergangenen Jahres veröffentlichten Katalog zur Ausstellung „Focus Gefäß“ – einer von der Nassauischen Sparkasse ausgeschriebenen Leistungsschau mit Keramikünstlern aus aller Welt – erhielt die Kreativagentur Q jetzt einen Award des iF International Forum Design. Zum diesem angesehenen Designwettbewerb wurden über 5.500 Arbeiten aus 59 Ländern eingereicht, eine 58-köpfige Expertenjury wählte daraus die Highlights aus und befand den Katalog der Wiesbadener Kreativen in der Kategorie „Katalogdesign“ für preiswürdig.

VERTICAS GMBH

Umsatz um elf Prozent gesteigert

Verticas, Werbe- und Merchandisingartikel-Dienstleister mit Sitz in Wiesbaden, zieht eine positive Bilanz für das Geschäftsjahr 2016: So habe das Unternehmen seinen Umsatz um rund elf Prozent gesteigert und sechs neue Mitarbeiter eingestellt. Inzwischen hat das 1995 gegründete Unternehmen 40 Beschäftigte. Wie der Full-Service-Dienstleister mitteilt, wuchs das Importvolumen um 26 Prozent. Eine strategische Weichenstellung sei die Erweiterung des internationalen Netzwerks an Fabrikationsstätten. „Der Markt ist heute von einem starken Trend zu Individualisierung und zu qualitativ hochwertigsten Produkten geprägt, zugleich aber auch von hohem Kostendruck“, sagt Gründer und Geschäftsführer Klaus Ritzer. Zu den Kunden der Wiesbadener gehören namhafte Unternehmen wie Opel, Kia, Deutsche Bank oder Thomas Cook.

CICERO

KOMMUNIKATION GMBH Agentur von Mitarbeitern übernommen

Die Cicero Kommunikation GmbH ist zum Jahresstart 2017 verkauft worden. Die 1995 gegründete Wiesbadener Agentur wurde von drei ehemaligen Mitarbeitern übernommen: Dr. Dirk Becker (Geschäftsführer), Ariane Hofstetter und Miriam Becker. Die neuen Gesellschafter planen die Bereiche Markenstrategie, Forschung und digitale Kommunikation weiter auszubauen und sich auch in Zukunft klar als Full-Service-Agentur für den Mittelstand zu positionieren. Bei Cicero erscheint auch das Magazin VivArt.

STARTWERK GMBH

Gründerzentrum feiert offizielle Eröffnung

Seit Mai 2016 bietet das Startwerk-A an der Wiesbadener Äppelallee Gründern und Startups Raum für Geschäftsideen. Anfang März 2017 hat Initiator Fabian Fauth zur offiziellen Eröffnungsfeier mit Wirtschaftsminister Tarek Al-Wazir, IHK-Präsident Dr. Christian Gastl und Wirtschaftsdezernent Detlev Bendel (s. Foto) eingeladen, denn nun ist auch der Umbau des Kellergewölbes zum gut 150 großen Veranstaltungsraum abgeschlossen. Insgesamt umfasst das Gründerzentrum 1.000 Quadratmeter mit 32 Räumen. 24 Startups und Gründer unterschiedlicher Branchen sind inzwischen eingezogen. Nach Auskunft von Fauth, Geschäftsführer der Startwerk GmbH, sind die Räume komplett vermietet.



TRIWICON

Personelle Veränderungen durch neue Strukturen

Die Rhein-Main-Hallen GmbH, die Kurhaus Wiesbaden GmbH und die Wiesbaden Marketing GmbH werden unter dem Dach der TriWiCon in einer Gesellschaft zusammengelegt. Das zieht auch personelle Konsequenzen nach sich, wie die Stadt mitteilt: „Im besten Einvernehmen mit der Stadt haben die Geschäftsführer Markus Ebel-Waldmann und Rainer Schäfer beschlossen, ihre Verträge nicht zu verlängern beziehungsweise vorzeitig zu beenden.“ Während sich Ebel-Waldmann neuen Aufgaben zuwenden werde, bleibe Rainer Schäfer den Gesellschaften als Berater erhalten. Martin Michel, Sprecher der Betriebsleitung der TriWiCon und Geschäftsführer der Wiesbaden Marketing GmbH, soll parallel die Geschäftsführung der Kurhaus Wiesbaden GmbH und der Rhein-Main-Hallen GmbH sowie die Sprecherrolle der Gesamtgeschäftsführung übernehmen. Zwei weitere Geschäftsführer sollen hinzukommen.



DHPG Steutax GmbH

DHPG STEUTAX GMBH

Gesellschafterkreis um Philip Niedermayer erweitert

Philip Niedermayer (35) ist neuer Gesellschafter der dhpG Wiesbaden. Das Wiesbadener Managementteam der Steuerberatergesellschaft um Uwe Stengert und Roland Sittner komplettiert damit seinen Gesellschafterkreis um einen weiteren Steuerfachmann: Philip Niedermayer kam 2013 von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers zum Unternehmen war seit 2015 Geschäftsführer des Standortes. Die dhpG gehört nach eigenen Angaben mit etwa 500 Mitarbeitern an zehn Standorten zu den 15 größten Beratungsgesellschaften ihrer Branche.

NAUMANN KG

Auszeichnung für Wiesbadener Immobilienbüro

Das Wiesbadener Maklerbüro Naumann KG ist von der Immobilienzeitschrift Bellevue zum zehnten Mal in Folge mit dem Qualitätssiegel „Best Property Agents 2017“ ausgezeichnet worden. Bewertungskriterien sind Seriosität, Marktkenntnis, Erfahrung, Angebotsvielfalt und Service. Der 1956 gegründete Familienbetrieb zählt nach eigenen Angaben zu den ältesten Maklergeschäften in der Landeshauptstadt und beschäftigt vier Mitarbeiterinnen.

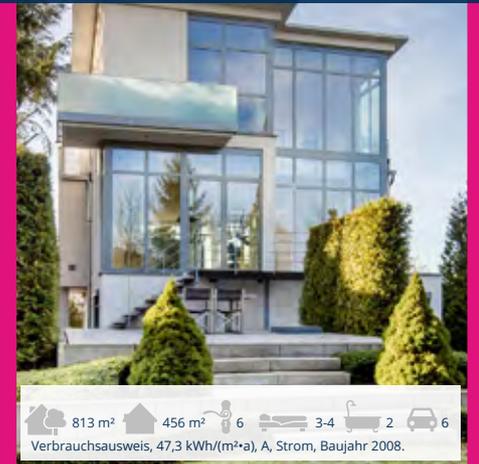
TECHNOGROUP IT-SERVICE GMBH

Hochheimer bleiben auf Wachstumskurs

„Die Marktführerschaft weiter auszubauen“: Das war im Jahr 2016 der Fokus der Hochheimer Technogroup. Nach dem Zukauf der Econocom Managed Services AG übernahm der IT-Dienstleister im vergangenen Jahr die tradefinity maintenance GmbH mit Niederlassungen in Frankfurt und Hamburg. Zudem eröffnete die Technogroup Ende 2016 in Leipzig ein neues Büro, das neben Berlin, Düsseldorf, Hamburg, München und Stuttgart sowie der Zentrale in Hochheim die sechste Niederlassung ist. Darüber hinaus verzeichneten die beiden Tochtergesellschaften der Technogroup in Österreich und der Schweiz einen zweistelligen Umsatzzuwachs. So habe man den Gesamtumsatz gegenüber dem Vorjahr um 11,3 Prozent auf 31,5 Millionen Euro steigern können. Der 1990 gegründete IT-Dienstleister beschäftigt derzeit 240 Mitarbeiter in 36 lokalen Servicestützpunkten.

IMMOBILIE DES MONATS

Begeisternde Villa
WIESBADEN, KOMPONISTENVIERTEL
OBJEKT ID: 1412
PREIS: 2.486.000,- EURO



813 m² 456 m² 6 3-4 2 6
Verbrauchsausweis, 47,3 kWh/(m²*a), A, Strom, Baujahr 2008.

Haben wir Ihr Interesse für diese schöne Immobilie geweckt?

Dann rufen Sie einfach Jennifer Peters unter 0611 - 89 05 92 10 in unserem Wiesbadener Büro an oder schreiben Sie uns eine Email an jennifer.peters@sothebysrealty.com.



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

Dann rufen Sie einfach Olivier Peters unter 0611 - 89 05 92 10 in unserem Wiesbadener Büro an oder schreiben Sie uns eine Email an olivier.peters@sothebysrealty.com.



Wir freuen uns auf Sie!



Danziger Straße 50a | Arndtstraße 24 | Louisenstraße 84
65191 Wiesbaden | 60325 Frankfurt | 61348 Bad Homburg
t: 0611 - 89 05 92 10 | t: 069 - 23 80 79 30 | t: 06172 - 94 49 153

peters-sothebysrealty.com



FACTOTUM HANDELSHAUS GMBH Wiesbadener verstärken Außenhandel

Die Factotum Handelshaus GmbH mit Sitz in Wiesbaden nimmt im Jahr ihres 25-jährigen Firmenjubiläums verstärkt die europäischen Märkte in den Blick. Der Spezialist für Werbeartikel beliefert bereits über Deutschland hinaus Kunden in Österreich, der Schweiz und den Niederlanden, ebenso wie in Luxemburg und Belgien. Nun wolle man Märkte in Osteuropa, vor allem in Polen und Tschechien erschließen, teilt Mathias Broegger mit, der den Betrieb 1992 als „Beschaffungszentrum für Produkte jeglicher Art“ gegründet hat, und von mitunter kuriosen Aufträgen in den Anfangsjahren berichtet: „Mal galt es 500 Tonnen Schrauben zu besorgen, mal waren es gebrauchte Autofähren.“ Mit der Spezialisierung auf Werbeartikel wuchs das Unternehmen, das inzwischen sieben Mitarbeiter beschäftigt und sich mit Briefbegleitern wie Paperclips, vor allem aber mit Badeenten mit individuellem Werbeaufdruck einen Namen gemacht hat.

DOW DEUTSCHLAND Deutschlandgeschäft wird gebündelt

Der US-Konzern Dow steuert sein Deutschlandgeschäft künftig von Wiesbaden aus: Die Unternehmenszentrale zieht von Schwalbach in die hessische Landeshauptstadt. Dazu soll das Werk der Tochter Dow Corning am Stadtteil Schierstein ausgebaut werden. Alle am derzeitigen Deutschlandhauptsitz in Schwalbach angesiedelten Funktionen und Dow-Gesellschaften mit derzeit rund 220 Arbeitsplätzen sollen voraussichtlich in der zweiten Jahreshälfte 2018 nach Wiesbaden verlegt werden. Der Präsident von Dow Deutschland, Dr. Willem Huisman, kündigt an, in den kommenden Monaten einen niedrigen zweistelligen Millionenbetrag in ein neues Bürogebäude und den Aus- und Umbau von drei bestehenden Gebäuden zu investieren. Aktuell sind in Wiesbaden rund 340 Mitarbeiter beschäftigt, der Standort gehört seit 1983 zu Dow Corning. Huisman begründete die Entscheidung: „Durch die vollständige Übernahme des Silikongeschäfts von Dow Corning im vergangenen Jahr haben wir einen modernen und zentral gelegenen Chemiestandort im Rhein-Main-Gebiet erworben. Es ist unternehmerisch sinnvoll, unsere Ressourcen an einem Standort in der Region zusammenzuführen.“ Karl Koob, Leiter des Dow-Corning-Standorts ergänzt: „Wir sind seit mehr als 30 Jahre dem Standort Wiesbaden verbunden. Ich freue mich sehr, dass das Werk als Hauptsitz von Dow in Deutschland jetzt einen neuen Stellenwert erhält.“

375 Jahre Adler-Apotheke, Bad Schwalbach



Adler-Apotheke

GRÜNDUNG 14. Mai 1642 in Bad Schwalbach von Balthasar Horst
INHABERIN Tina Marks **BRANCHE** Apotheke **MITARBEITER** 7 **GESCHICHTE**
1642 Gründung unter dem Namen „Feldapothek“ **1742** Übernahme von Gottfried Lauber und Umbenennung in „Hirsch-Apothek“ **1793** Hofapotheker Philipp Anton Beck übernimmt das Geschäft unter dem Namen Hof-Apothek **1814** Umzug in die Brunnenstraße 47. Seris Bertrand übernimmt die Apotheke **1819** Der Schwiegersohn von Seris Bertrand, Friedrich Döring, zieht in den Neubau in der Adolfstraße 32, der den Namen Amtsapothek trägt **1893** Wieder bekommt die Apotheke einen neuen Namen: Max von den Nahmer leitet nun die Adler-Apothek **2006** Nach mehreren Veränderungen übernimmt die heutige Pächterin Tina Marks die Apotheke **UNTERNEHMENSPHILOSOPHIE** „Verbindung aus aktuellem Wissen und traditionsreicher Vergangenheit.“



Butter Dauer

125 Jahre Butter Dauer, Wiesbaden

GRÜNDUNG April 1892 in Wiesbaden **GESCHÄFTSFÜHRERIN** Karin Schwarz **BRANCHE** Delikatessen, Käse und Präsente **GESCHICHTE**
1892 wird das Geschäft erstmals im Adressbuch der Stadt Wiesbaden handschriftlich als „Verkauf für Viktualien und Spezereien“ (Feinkost und Delikatessen) erwähnt. Nach **1900** sind viele Unterlagen durch die Kriegszeiten nicht mehr auffindbar. Zu Beginn des Zweiten Weltkrieges wird das Geschäft von Familie Grunewald geleitet, gegen Ende wird es von Familie Nenninger übernommen. Zu dieser Zeit wird „Butter Dauer“ zu einer Institution in Wiesbaden. **1978** übernehmen Manfred und Karin Schwarz das Geschäft, bauen es um und erweitern das Sortiment um Pasteten, Schinkenspezialitäten und Salate aus eigener Herstellung. Besonders bekannt ist die Frankfurter Grüne Soße. Bis **heute** führen die beiden das Geschäft in der Mauergasse 7.

125 Jahre Asbach GmbH, Rüdesheim

Asbach GmbH



GRÜNDUNG 11. Mai 1892 in Rüdesheim am Rhein von Hugo Johann Asbach **GE-SCHÄFTSFÜHRER** Christopher Dellee und Ralf Brinkhoff **INHABERIN** 100-prozentige Tochter der Semper Idem Underberg GmbH **TÄTIGKEIT** Das Traditionsunternehmen versteht sich seit 125 Jahren auf die Kunst des Weindestillierens – oder wie es am Gründungstag hieß: die Herstellung von „Deutschem Cognac“ **GESCHICHTE** Als Firmengründer Hugo Asbach **1892** – mit erst 24 Jahren – seiner Wahlheimat Frankreich den Rücken kehrt, hat er bei französischen Brennmeistern bereits wertvolles Wissen über die Kunst des Weindestillierens erworben. In Rüdesheim am Rhein will er ein eigenes Unternehmen aufbauen: Mit anfangs nur zwei Brennblasen gelingt es ihm in seiner „Export-Compagnie für deutschen Cognac“ ein Produkt zu kreieren, das dem berühmten französischen Cognac ebenbürtig ist und zugleich dem deutschen Geschmack Rechnung trägt. Um den hohen Qualitätsanspruch zu unterstreichen, gibt Asbach

dem Getränk seinen Namen und lässt am **18. März 1908** die Marke „Asbach & Co. Uralt“ in das Warenzeichen-Register beim kaiserlichen Patentamt eintragen. „Uralt“ steht dabei für die lange Reifezeit des Produkts. Auch nachdem der Versailler Vertrag **1923** die Bezeichnung „Cognac“ nur noch für französische Erzeugnisse vorsieht, floriert Asbach. Die von Hugo Asbach geprägte Wortschöpfung „Weinbrand“ stellt dieser nun auch anderen Erzeugern zur Verfügung. Sie wird ins deutsche Weingesetz aufgenommen. Das Unternehmen Asbach wächst und Hugo Asbachs deutsche Marke avanciert schnell zum beliebten Markenartikel. Im Jahr **1937** wird der berühmte Slogan „Im Asbach ist der Geist des Weines“ geschaffen. Mit zunehmender Bekanntheit wird die Produktpalette kontinuierlich erweitert. Seit das Haus Asbach Teil der Underberg-Gruppe ist (**1999/2001**) hat es gleichermaßen seine deutschen Wurzeln gestärkt, etwa in der Destillierkunst und der Fasslager-Kompetenz, und seine internationale Ausrichtung in Richtung USA, China und Großbritannien ausgebaut. **Heute** wird jede vierte Flasche international vertrieben und die weltweite Nachfrage steigt. **UNTERNEHMENSPHILOSOPHIE** „Den ‚Geist des Weines‘ mit höchster Sorgfalt und Handwerkskunst unseren Konsumenten in aller Welt erlebbar zu machen.“ **ZUKUNFTSPÄNE** „Asbach will auch in Zukunft seinen Marktanteil behaupten und ausbauen sowie weiterhin die Premiummarke darstellen: einzigartig, unverwechselbar und mit der Region verbunden.“



**25-JÄHRIGES
FIRMENJUBILÄUM:
DIE IHK WIESBADEN
GRATULIERT!**

- 26. Februar 2017**
Hochheimer Wohnungsbau-
gesellschaft mbH,
Hochheim am Main
- 18. März 2017**
Michael Klapper, Wiesbaden
- 15. Mai 2017**
Thomas Kaltwasser
CTK Abgastechnik + Engineering,
Eltville am Rhein
- 21. Mai 2017**
Blu Innovation GmbH, Wiesbaden
- 29. Mai 2017**
Bolesta Creative Marketing
Dieter Bolesta, Wiesbaden

**40-JÄHRIGES
MITARBEITERJUBILÄUM:
DIE IHK WIESBADEN
GRATULIERT!**

- 1. April 2017**
Rolf-Peter Kukwa, Julius Berger
International GmbH, Wiesbaden
- 1. Mai 2017**
Robert Schön, Julius Berger
International GmbH, Wiesbaden
- Rüdiger Vogt, ACO Passavant
Guss GmbH, Aarbergen
- 17. Mai 2017**
Elke Blumör, Julius Berger
International GmbH, Wiesbaden

BACKHAUS LAQUAI GMBH Weiteres Geschäft in Geisenheim eröffnet

Die Lorcher Familienbäckerei Laquai hat Mitte März in Geisenheim ein weiteres Geschäft eröffnet: Neben der Kaffeeküche im Möbelhaus Henrich gibt es nun auch im Netto-Markt am Rheingau-Gymnasium eine Filiale. Insgesamt betreibt die Bäckerei Laquai 13 Filialen im Rheingau und am Mittelrhein. Das Stammhaus des 1875 gegründeten Betriebs befindet sich in Lorch im Rheingau, wo 25 Mitarbeiter beschäftigt sind.

WIR SIND PARTNER
ZUR **ENTLASTUNG**

dhpG

Steuerberatung • Wirtschaftsprüfung

Kranzplatz 11 • D-65183 Wiesbaden
Tel: +49 (0) 611 999 300
wiesbaden@dhpG.de • www.dhpG.de

Roland Sittner
Steuerberater

BETRIEBSBESUCH

„Wir fühlen uns ein wenig wie die Gallier“

Datensicherheit steht im Fokus eines Startup aus dem Rheingau: Im August 2014 haben Herrmann Sauer, Dieter und Ute Carbon sowie fünf weitere Gesellschafter die Comidio GmbH in Eltville gegründet, um gemeinsam die „TrutzBox“ zu entwickeln. Diese soll Internetnutzern Schutz vor Ausspähung bieten.

Fast jeder kennt das: Man googelt einen Urlaubsort im Internet und bekommt daraufhin auf völlig anderen Webseiten passgenaue Werbung zu genau diesem Ort zu gespielt, darunter Flugangebote, Hotelempfehlungen und Mietwagenwerbung. Möglich machen das so genannte Tracker, Datensammler, die im Hintergrund der Webseiten Nutzerdaten in Echtzeit sammeln, verarbeiten und an Unternehmen verkaufen. Letztere nutzen die Erkenntnisse dann unter anderem, um den Internetnutzern gezielt Werbeangebote zu machen.

Das wollen die Unternehmer aus Eltville mit ihrer Entwicklung verhindern: Die TrutzBox ermöglicht es, diese Datensammlung abzublocken und anonym im Internet zu surfen, sagt Herrmann Sauer. Der Ideengeber berichtet, dass weltweit gut 86.000 Firmen von der Sammlung solcher Informationen leben. Ebenso greifen auch kriminelle Hacker die Daten von Privatpersonen und Unternehmen ab. Dies geschieht nicht nur beim Surfen, sondern auch beim Versenden von E-Mails und bei der Video-Telefonie. Privatleute, Unternehmen und alle Nutzer, für die Datenschutz ein besonders sensibles Thema ist, zum Beispiel Ärzte, Steuerberater, Geistliche und Journalisten, stellt dies vor große Herausforderungen. Das war der Antrieb, ein eigenes Produkt zu entwickeln, sagt Dieter Carbon. Datenschutz im Internet sei immer noch ein erklärungsbedürftiges Thema – nur etwa drei Prozent der Bevölkerung beschäftigten sich aktiv damit. Daher sehe es das Unternehmen auch als

Mission, für die Sicherheit im Internet zu sensibilisieren.

Nach zwei Jahren Entwicklungszeit konnte das Gründerteam die TrutzBox erstmals im März 2016 auf der CeBIT präsentieren. Seitdem berichteten unter anderem die FAZ, der Deutschlandfunk, NTV, WDR sowie mehrere IT-Magazine über das junge Unternehmen. „Wir bräuchten allerdings noch mehr Multiplikatoren, um die Öffentlichkeit stärker für die Datensicherheit im Internet zu sensibilisieren“, sagt Ute Carbon, „wir fühlen uns ein wenig wie die Gallier“. Die Entwicklungskosten für ihr Produkt haben die acht Gesellschafter gemeinsam getragen, darunter PR- und IT-Experten, Software-Architekten und ein Rechtsanwalt. Für ihr Startup haben sich die Gründer auch bei der IHK zu The-

men wie Finanzierung und Internationalisierung beraten lassen und Angebote wie das jährliche Gründerfest wahrgenommen, um Kontakte zu knüpfen. Auch bei der Suche nach weiteren Geschäftspartnern und Investoren nutzten die Unternehmer unterschiedliche Netzwerke: So stellten sie die TrutzBox unter anderem bei Pitch-Veranstaltungen der Business Angels Frankfurt-RheinMain und des Forum Kiedrich vor; beim Gründermarkt des Forum Kiedrichs erreichten sie den dritten Platz von insgesamt 18 teilnehmenden Startups. Trotz des positiven Feedbacks aus dem Publikum zeigten Privatinvestoren bislang jedoch nur begrenzt Interesse, stellt Herrmann Sauer fest. Er vermutet, dass die Produktentwicklung für eine Investition der Business Angels als Risiko-Kapitalgeber bereits zu weit fortgeschritten sei, andererseits jedoch immer noch zu klein, um das Interesse von Großinvestoren zu wecken.

Langfristiges Ziel der Gründer ist es, jeden hundertsten Haushalt in Deutschland mit einer TrutzBox auszustatten. In naher Zukunft wollen sie die handliche Box auch im Ausland vermarkten. In Österreich und der Schweiz gebe es bereits Gespräche mit möglichen Kooperationspartnern. Von dort aus wollen sie ihre Mission ausweiten. ■

David Bothur, IHK Wiesbaden

→ comidio.de



Startup-Team mit der TrutzBox: Herrmann Sauer sowie Ute und Dieter Carbon von der Comidio GmbH.

Paul Müller

Meine Zeit: Markus Storck

Wofür ich mir jeden Arbeitstag Zeit nehme:

Zusammen mit meiner Frau abends zu essen und den Tag gemeinsam ausklingen zu lassen, jeden Tag Social-Media- und persönliche Kontakte zu pflegen.

Was oft zu kurz kommt: Da ich an sehr vielen Wochen im Jahr auf Reisen bin, kommt leider immer wieder der Sport zu kurz. Da ich mit meiner Frau gemeinsam arbeite, treiben wir auch gemeinsam Sport. So motiviert sie mich immer wieder aufs Neue, mit ihr sportlich etwas zu unternehmen.

Was mich als Unternehmer zu viel Zeit kostet:

Die geforderten staatlichen Auflagen als mittelständisches Unternehmen zu erfüllen und ihnen gerecht zu werden. Und: qualifizierte Mitarbeiter zu finden.

Warum ich mir Zeit für das Engagement in der

IHK nehme: Weil das für mich bedeutet, meine Erfahrungen als Unternehmer praktisch in die Gespräche und Beschlüsse der IHK einbringen zu können und somit einen Beitrag für die Unternehmen unserer Wirtschaftsregion zu leisten. Zusätzlich ist es eine Bereicherung, die unterschiedlichsten Menschen kennenlernen zu dürfen.

Die Zeit vergeht wie im Flug, wenn ... der Arbeitstag für mich beginnt und ich spät am Abend feststelle, dass ich eigentlich schon nach Hause gehen sollte!



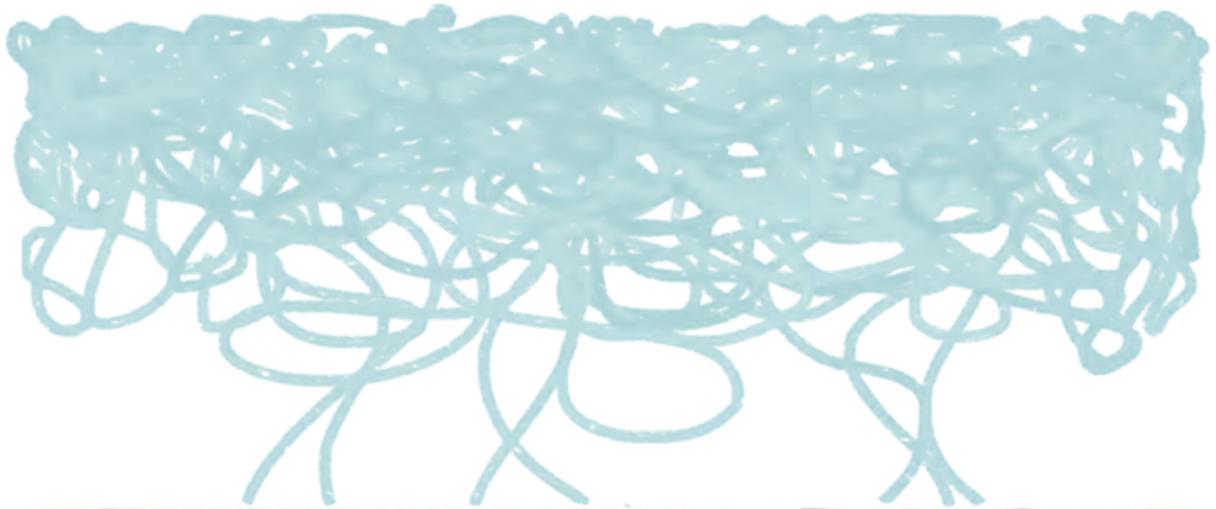
ZUR PERSON

NAME Markus Storck **ALTER** 52
VITA Nach einer kaufmännischen Ausbildung in der Fahrradbranche macht sich Markus Storck 1986 selbständig. Er entwirft und entwickelt Fahrräder sowie deren Komponenten und Zubehör. 2008 entschließt sich Storck, einen lang gehegten Traum in Erfüllung gehen zu lassen und das Projekt Firmenneubau in die Tat umzusetzen. Im Mai 2009 wird der Neubau eingeweiht. Gleichzeitig ist der Geschäftsführer an der Entwicklung des E-Bike Antriebssystems Raddar beteiligt. Die Storck Pedelecs werden 2009 erstmals der Öffentlichkeit vorgestellt. Im Jahr 2015 startet er sein Designprojekt „One-Of-Seven“ mit renommierten Marken aus den Bereichen Autos, Uhren und Brillen. **ENGAGEMENT** Juror bei verschiedenen Designwettbewerben, Initiator und Gründungsmitglied der Messe „Eurobike“, Mitbegründer des Verbandes Deutscher Fahrradimporteure, Mitglied im Meisterkreis, bei der Initiative zur Förderung des Freizeit- und Breitensports, im Zweirad-Industrie-Verband, in verschiedenen Radsportvereinen sowie im Verein „Rettet den Taunuskamm“. **IN DER IHK-VOLLVERSAMMLUNG** seit drei Jahren

STORCK BICYCLE GMBH

GRÜNDUNG 1995 **TÄTIGKEIT** International tätiger Fahrradhersteller, spezialisiert auf den Rahmenleichtbau **STANDORTE** Idstein, Düsseldorf **MITARBEITER** 26

Smartphone als Steuerungszentrale



Viele Unternehmen sehen sich im Bereich Mobile schon gut aufgestellt, wenn die eigene Homepage auf dem Smartphone richtig angezeigt wird oder Mitarbeiter mit ihren mobilen Geräten auf Geschäfts-E-Mails zugreifen können. Wie man noch auf anderen Wegen mobil sein kann, zeigen Beispiele aus der Region Wiesbaden.



Matthias Collin kennt noch die Zeit mit dem Schnurtelefon. „Und jetzt kann man mit dem Smartphone von überall Wissen abrufen oder Verträge hin- und herschicken“, sagt der 65-Jährige. „Die Welt hat sich kolossal verändert.“ Diese mobile Welt will Collin mitgestalten. Als Dozent für Betriebs- und Produktionswirtschaft beim Wiesbadener Bildungsinstitut „Martin Weiterbildung“ war er gemeinsam mit dem Inhaber Alexander Martin auf die Idee gekommen, eine eigene App zu entwickeln: die „Meister-App“, mit der sich angehende Industriemeister auf ihre Prüfung vorbereiten können. Das Trainings-Modul enthält mehr als 1.300 Fragen, die zu jeder Zeit an jedem Ort mit dem Smartphone abrufbar sind. Die Auswahl passt sich automatisch dem Wissensstand des Nutzers an, der Schwierigkeitsgrad erhöht sich, je näher der Prüfungstermin rückt. Ebenso gibt es eine „Battle-Funktion“ – die Möglichkeit, gegen andere Prüflinge zu spielen. „Die Zukunft des Lernens ist mobil“, ist Collin überzeugt.

Den Startschuss für solche mobilen Möglichkeiten gab Steve Jobs, als er am 9. Januar 2007 das erste iPhone vorstellte. Schon wenig später stiegen weitere Anbieter in diesen Markt ein. „Internetfähige Mobiltelefone gab es zwar schon vorher, aber sie waren vergleichsweise umständlich zu bedienen“, sagt Dr. Bernhard Rohleder, Hauptgeschäftsführer des Digitalverbands Bitkom. „Das iPhone der ersten Generation kombinierte hingegen einen intuitiv zu bedienenden Touchscreen mit einer einfachen Benutzeroberfläche. Mindestens ebenso wichtig war aber die Entwicklung von Apps, die Geräte wie Digitalkameras, Navigationssysteme und MP3-Player für viele Nutzer überflüssig gemacht haben.“

Smartphones, Tablet Computer und mobile Internetzugänge sind zehn Jahre nach der Vorstellung des ersten iPhones in der Mitte der Gesellschaft angekommen, stellt Bitkom fest: „Mobile Services und Apps erfreuen sich vor allem bei Privatnutzern großer Beliebtheit.“ Das Mobiltelefon sei inzwischen erste Wahl für Nachrichten, Musik, soziale Netzwerke und Navigationssdienste – immer weniger Onliner sitzen vor großen Bildschirmen. Einer im Februar veröffent-

lichten Umfrage des Bitkom zufolge geht bereits jeder Dritte bevorzugt per Smartphone ins Internet; 2016 war es noch jeder Fünfte. „Das Internet wird immer mobiler. In Kürze wird das Smartphone auch den Laptop als meist genutzten Internetzugang ablösen“, stellt Rohleder fest.

Wie entwickelt man eine App? Und was kostet das?

„Wir lernen immer noch wie vor 40 Jahren“, sagt Matthias Collin. Dabei biete das Smartphone eine Reihe von Möglichkeiten, Wissen zu vermitteln und die Lernenden zu entlasten. Das war auch der Ansatz für die Entwicklung der „Meister-App“: „Die jungen Leute, die sich bei uns auf die Prüfung vorbereiten, haben es nicht leicht“, stellt Collin fest. „Die meisten kommen zwei Mal pro Woche nach der Arbeit oder vor der Schicht zum Lernen hierher und machen dann zuhause weiter.“ Die Prüfungsvorbereitung mit dem Smartphone könne den Zeitaufwand verringern, so die Idee: Die langen Wege mit Bus und Bahn, die viele auf sich nehmen, könnten zum Lernen genutzt werden, ebenso die Arbeitspausen.

Doch wie entwickelt man eine App? Und was kostet das? Nachdem sie ihre Idee ausgearbeitet hatten, suchten sich Matthias Collin und Alexander Martin eine Agentur für die Technik: die Ideenwerkstatt Leis GmbH, ebenfalls mit Sitz in der Landeshauptstadt, zu deren Kernkompetenzen die Applikationsentwicklung zählt. Parallel entwickelten Dozenten des Weiterbildungsunternehmens die mehr als 1.300 Fragen. Ein halbes Jahr dauerte es, bis die App stand, dann kam die Testphase: drei Monate, in denen angehende Meister das Modul nutzten und bewerteten. Seit Anfang Februar wird es in App Stores angeboten. „Der Verkauf läuft gut an“, berichtet Collin. Knappe 60.000 Euro haben die Unternehmer in ihre App investiert: für Technik und Inhalte sowie für das Anmieten von Serverkapazitäten. Für 60 Euro bieten sie ihr Lern-Modul nun im App-Store an, 30 Prozent davon gehen pro Verkauf als Provision an Google und Apple. Für die nächste Entwicklung stehen die beiden Wiesbadener schon in den Startlöchern: „Derzeit arbeiten wir intensiv am Inhalt für eine App zur Ausbildereignungsprüfung“, sagt Collin. Im Mai oder Juni soll sie an den Markt gehen.



MOBILE-LEITFADEN

Mit dem Leitfaden „Apps & Mobile Services – Tipps für Unternehmen“ gibt der Digitalverband Bitkom Unternehmen eine fundierte Entscheidungshilfe zum Thema Mobile an die Hand. Die zweite Auflage wurde ergänzt um ein Kapitel über Datenschutz und Datensicherheit:

→ bitkom.org/Bitkom/Publikationen/Apps-Mobile-Services-Tipps-fuer-Unternehmen.html

WLAN IN WIESBADEN

Berlin, Düsseldorf und viele andere Kommunen bieten WLAN in ihren Innenstädten an. Auch in Mainz können Bewohner und Besucher das drahtlose Datenetz an öffentlichen Plätzen kostenlos nutzen. In Wiesbaden wird es wohl noch dauern, bis umfassendes öffentliches WLAN zur Verfügung steht – und das, obwohl die Landeshauptstadt 2003 bei dem Thema als Vorreiter galt. Kostenlos Surfen kann man in der hessischen Landeshauptstadt derzeit nur vereinzelt, an bestimmten Standorten der Stadtverwaltung, etwa rund ums Rathaus oder bei der Zulassungsstelle in Schierstein. Parallel wächst aber die Zahl der Freifunk-Knoten, so die Initiative Freifunk, eine Gruppe von Freiwilligen, die dabei ist, ein stadtweites drahtloses Datenetz in Wiesbaden und Umgebung aufzubauen. Jeder, der sich in der Nähe eines Freifunk-Knotens aufhält, kann sich mit einem WLAN-fähigen Gerät mit dem Netz verbinden. Derzeit sind Wiesbaden rund 300 Knoten aufgelistet.

→ wiesbaden.freifunk.net



MOBILE INTERNETAUFTRITTE

Das Berliner Digitalunternehmen 7leads hat die Internetauftritte von 434 kleinen und mittleren Unternehmen auf Mobil-Freundlichkeit untersucht. Fazit: Mehr als 52 Prozent der deutschen KMU haben noch keine mobil optimierte Homepage. Besonders die Branchen Medizin, Handwerk, Hausbau und Automobil liegen der Untersuchung zufolge weit zurück. Ein Großteil der Webseiten könne weder auf dem Smartphone noch auf dem Tablet richtig angezeigt werden. „Das ist einerseits störend für den Seitenbesucher und andererseits schlecht für das Ranking in den Google-Suchergebnissen, da die Mobil-Freundlichkeit bereits seit zwei Jahren fester Bestandteil des Google-Algorithmus ist“, so die Untersuchung.

→ homepage-ratgeber.de/magazin/studie-deutschlands-mittelstand-ignoriert-den-trend-mobiles-internet-beherrlich/

MOBIL EINKAUFEN

Der M-Commerce, der Handel via Smartphone, wächst dreimal schneller als der E-Commerce, also das Onlineshopping am PC. Das zeigt eine Studie des Marktforschungsunternehmens Ipsos. Demnach spüren die Online-Versandhändler den Mobile-Commerce-Trend am stärksten. Allein im Jahr 2014 stiegen beispielsweise die entsprechenden Umsätze bei Amazon.com um 110 Prozent auf 16,8 Milliarden US-Dollar. Damit liege der Online-Primus auch bei den mobilen Bestellungen auf Platz eins, gefolgt von Apple mit 14 Milliarden US-Dollar.

Auch andere Wiesbadener Unternehmen sind im Markt des mobilen Lernens aktiv, etwa die Brainyoo Mobile Learning GmbH, die für Kunden wie DHL oder den Deutschen Industrie- und Handelskammertag spezielle Angebote für die Aus- und Weiterbildung entwickelt: eine Software, mit der man sich an jedem Ort – unabhängig ob mit Mobiltelefon, Tablet oder PC – auf Prüfungen vorbereiten kann.

Pilotprojekt für barrierefreie Navigation startet von Wiesbaden aus

In der zunehmend vernetzten Lebens- und Arbeitswelt spielen internetfähige Mobiltelefone eine immer wichtigere Rolle. „Smartphones sind die Steuerungszentrale unserer digital vernetzten Welt“, sagt Bitkom-Hauptgeschäftsführer Rohleder. Die Anwendungsmöglichkeiten werden zunehmend vielfältiger – etwa um Bankgeschäfte zu erledigen, die Lieblingsplaylist zusammenzustellen oder das Smart Home zu steuern. Damit setzen sich mobile Endgeräte und Anwendungen auch im Unternehmensumfeld immer stärker durch, stellt der Bitkom fest – es gebe eine Vielzahl an innovativen mobilen Web-Anwendungen und Apps, die in Unternehmen eingesetzt werden. Sie ermöglichen die Kommunikation und Transaktionen mit Kunden an jedem Ort und zu jeder Zeit und bieten Mitarbeitern mobile Services wie etwa den Zugriff auf Unternehmensprozesse von unterwegs.

So bietet die Wiesbadener R+V Versicherung eine eigene, kostenfreie Scan App an, um Arzt-

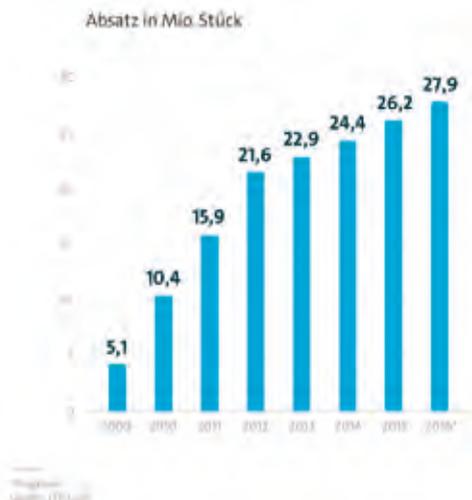
rechnungen, Rezepte und weitere Belege per Smartphone bei der Krankenversicherung einzureichen: Diese erkennt automatisch, wann das erfasste Dokument scharf im Bild zu sehen ist und macht dann selbstständig ein Foto. Eine spezielle Verschlüsselung sorgt dafür, dass der Datenschutz bei der Übertragung gewährleistet ist, so der Versicherungskonzern. Seit März vergangenen Jahres ist die App verfügbar und werde bereits von über 10.000 Kunden genutzt.

So wie die R+V nutzen immer mehr etablierte Unternehmen Apps, um sich und ihren Kunden das Leben und Arbeiten leichter zu machen. Und immer mehr Gründer entdecken die mobilen Möglichkeiten als Geschäftsgrundlage, etwa das Wiesbadener Startup The Urban Xperience UG, das eine App entwickelt hat, um Sportbegeisterte zusammenzubringen: „Neue Leute kennen lernen, neue Sportarten oder auch meine ganze Stadt neu entdecken – wir haben eine Plattform von Sportlern für Sportler geschaffen“, sagt Mitgründer Tilman Schwarz. Damit überzeugten die Wiesbadener im März beim Mainzer Startup Slam – nicht nur das Publikum, sondern auch eine hochkarätig besetzte Jury aus Wirtschaft und Politik. Den Preis konnte das junge Team von Ministerpräsidentin Malu Dreyer entgegennehmen.

Wie vielfältig die Einsatzmöglichkeiten von Apps sein können, zeigt auch ein Pilotprojekt der Hochschule Fresenius: Gemeinsam mit der TU Darmstadt und DB System, unterstützt vom

Smartphones haben einen Massenmarkt erschlossen

Absatz und Umsatz von Smartphones in Deutschland



Bundesverkehrsministerium, arbeiten die Forscher an einer Navigations-App, die es möglich machen soll, barrierefrei durch die Stadt zu kommen. Mit den derzeitigen elektronischen Systemen zur Routenplanung könne man zwar Wege und Distanzen abschätzen, so die Forscher, allerdings gebe es meist keine weiteren Hinweise auf physische Barrieren. Das „Per-Pedes-Routing“, so der Name, soll einmal bundesweit zur Verfügung stehen. Auf den Weg gebracht wird das Projekt in Wiesbaden. Dafür suchen die Forscher Freiwillige, die mit der Stadt und dem öffentlichen Nahverkehr vertraut sind, und, mit Smartphones ausgestattet, Barrieren identifizieren. Mit Mobilität beschäftigt sich auch ein anderes Projekt in der Region: Waldems, kleinste Gemeinde im Idsteiner Land, hat angekündigt, zusammen mit benachbarten Kommunen bei der Mobilitäts-App Flic einzusteigen: eine Mitfahrvermittlung auch für kurze Strecken, die flexibel

über das Smartphone genutzt werden kann.

Wie regional das mobile weltweite Netz sein kann, zeigt auch eine Entwicklung des Wiesbadener Unternehmers Torsten Horning: Er hat Anfang des Jahres „Heimatuell“ an den Start gebracht, ein Wiesbaden-Quiz für Smartphones und Tablets, kostenlos und werbefrei. Gut 3.000 Fragen zu Stadtgeschichte, Sehenswürdigkeiten, Menschen, Straßen, Plätzen, Gebäuden, Flora, Fauna und der Gegenwart hat er dafür zusammengestellt. Zwei gegnerischen Spielern werden über sechs Runden jeweils drei Fragen zufällig aus der Datenbank zugewiesen, 20 Sekunden haben sie Zeit, um die richtige aus vier Antworten auszuwählen. Wissenswertes zu Wiesbaden und seiner Region mit Wettkampfcharakter – die mobile Welt bietet auch vor Ort jede Menge Möglichkeiten.

Melanie Dietz, IHK Wiesbaden



MOBIL BEZAHLEN

Jeder dritte Smartphone-Nutzer ist aufgeschlossen gegenüber Mobile Payment – doch kaum einer weiß, wie es geht. Das zeigt eine Befragung im Auftrag des Digitalverbands Bitkom. Das kontaktlose Bezahlen mit dem Smartphone per NFC-Technologie (Near Field Communication) scheitert bislang noch oft daran, dass die Verbraucher nicht ausreichend über das neue Verfahren informiert seien. Beim kontaktlosen Bezahlen mit NFC-fähigen Smartphones hält der Kunde sein Gerät kurz vor ein entsprechend ausgerüstetes Lesegerät, um eine Rechnung zu begleichen. Abgerechnet wird in der Regel über Kreditkarte.

ken adolph slaefer®



IM ANGEBOT:
Luxus-WG-Zimmer für Ihre Server
 400 qm Rechenzentrumsfläche inklusive Cloud Services und erstklassigem Raumklima in exzellenter Lage von Wiesbaden. Im Mietpreis enthalten ist ein 1Gbit/s-Internetzugang mit Flat und TÜV-geprüfte Sicherheitsstandards. Jetzt mehr erfahren unter:
www.witcom.de/wg ☎ 0611-26244-135

KOMMENTAR

Martin Seibert, Geschäftsführer der Seibert Media GmbH in Wiesbaden



Schon 2015 ging über die Hälfte aller Google-Suchen von mobilen Geräten aus. Und mit keinem Gerät gehen die Nutzer in Deutschland so häufig ins Web wie mit dem Smart-

phone. Die digitale Welt ist mobil. Diese Entwicklung ist für den Mittelstand Chance und Herausforderung zugleich, denn mit ihr haben sich auch die Anforderungen der Anwender und Kunden gewandelt.

Mit Nutzungserlebnissen wie in Zeiten des ersten iPhone, als Besucher für die Desktop-Ansicht entwickelte Websites mühsam ein- und auszoomen mussten, generieren Unternehmen heute keine Geschäfte mehr. Auch der parallele Betrieb einer Desktop- und einer Mobile-Version ist nur eine Notlösung. Anwendungen müssen sich heute auto-

„Mit Nutzungserlebnissen wie in Zeiten des ersten iPhone generieren Unternehmen heute keine Geschäfte mehr.“

matisch anpassen und auf allen Endgeräten gleichermaßen funktionieren. Bei der Entwicklung solcher Websites gehen Dienstleister nach dem Prinzip „Mobile first“ vor: Von Anfang an liegt der Fokus auf einer mobile-fähigen Minimalkonfiguration; der Weg zur Maximalkonfiguration wird dann Schritt für Schritt umgesetzt. Es ist einfacher etwas hinzuzufügen als etwas wegzunehmen – das gilt sowohl für das Design als auch für die Codebasis. Potenziale gibt es übrigens auch im Unternehmen selbst. So wünschen sich immer mehr Mitarbeiter auch die mobile Verfügbarkeit von internen Informationen beispielsweise per Intra-

net-App. Das haben wir bei unserer Intranet-Lösung Linchpin durch Umfragen mehrfach bestätigen können. Für den erfolgreichen Sprung in die mobile Welt brauchen Betriebe keine großangelegte explizite Mobile-Strategie, sondern ein Bewusstsein dafür, dass es viele Punkte gibt, an denen Kunden mit dem Unternehmen in Berührung kommen. An jedem Berührungspunkt muss das Unternehmen ihnen ein gleichermaßen zufriedenstellendes Nutzungserlebnis bieten. Und Mobile ist ein wichtiger. ■

Seibert Media ist ein Internet-Dienstleister mit Standorten in Wiesbaden und San Diego. Das 1996 gegründete Unternehmen zählt zu den führenden Dienstleistern für Software-Werkzeuge, welche Kommunikation und Zusammenarbeit in Unternehmen fördern. Unter den Kunden sind mehr als 60 Prozent aller DAX-Konzerne wie zum Beispiel die Allianz, die Deutsche Post, SAP und die Deutsche Telekom. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 120 Mitarbeiter.

UNABHÄNGIG ATTRAKTIV ZUVERLÄSSIG SAL SÄNDIG AUTO LEASING



- Markenunabhängig und Maßgeschneidert
- Kompetente Beratung bei der Fahrzeugwahl
- Flexibilität bei der Beschaffung
- Top-Konditionen bei der Finanzierung
- Rundum-Service aus einer Hand



Wilhelmstraße 58 | 65183 Wiesbaden | Tel.: 0611 39801-0 | info@sal-leasing.de | www.sal-leasing.de



Alles Wichtige mach' ich selbst!

LEXWARE

Einfach machen

Erst recht, wenn es um meine Finanzen geht.

Buchhaltung, Aufträge, Rechnungen oder Lohn und Gehalt: Mit Lexware haben Sie mit einem Klick alle Geschäftszahlen selbst im Blick – im Büro, zu Hause oder unterwegs. Egal, ob Sie das erste Mal mit Buchhaltung zu tun haben oder Vollprofi sind. **Jetzt 4 Wochen kostenlos testen!** www.lexware.de

„Wer ist bei uns eigentlich für das Thema ‚Mobile‘ zuständig..?“

Mobile bleibt einer der großen Trends, wie die Cebit jüngst gezeigt hat: Bezahlen per App, Gesundheit überwachen per Smartwatch oder ganze Unternehmensprozesse per Smartphone steuern. Die Hessische Wirtschaft sprach mit Prof. Dr. Stephan Böhm, Professor für Telekommunikation/Mobile Media an der Hochschule RheinMain in Wiesbaden.

Herr Prof. Böhm, was sind die großen Mobile-Trends? Aus meiner Sicht sind es diese vier: Kontextualität, Chatbots, Mobile Video sowie Virtual und Augmented Reality. Der erstgenannte und wohl auch wichtigste Trend beschreibt den Sachverhalt, dass Smartphones viele Informationen zum aktuellen Nutzungskontext auswerten können: Als Ergebnis der Suche nach Kinos kann so beispielsweise direkt das Kino-Programm in der Stadt angezeigt werden, in der sich der Nutzer befindet. Chatbots sind – vereinfacht gesagt – Technologien die es Menschen ermöglichen sollen, in natürlicher Sprache mit Computersystemen zu kommunizieren. Diese verzahnen sich typischerweise mit Messaging-Diensten. Durch die Fortschritte im Bereich der künstlichen Intelligenz werden sich solche Anwendungen schon bald deutlich verbessern. Mit Chatbots gibt es einen Paradigmenwechsel: Statt „Suchen und Finden“ wird es in der Zukunft immer mehr um „Fragen und Antworten“ gehen. Die Verwendung von Bewegtbild wird durch die höhere Leistungsfähigkeit der Smartphones und die gestiegenen Bandbreiten getrieben. Es geht hierbei nicht nur um die Verbreitung von Videoinhalten. Auch in der Kommunikation zwischen Menschen gewinnen Bewegtbilder an Bedeutung wie Snapchat bereits zeigt. Bei Virtual und Augmented Reality schließlich geht es darum, mithilfe von Smartphones in virtuelle Welten einzutauchen oder auch die Realität auf den Smartphone Screens mit computergenerierten Informationen zu überlagern. Ein prominentes Beispiel für Augmented Reality ist das Spiel Pokémon Go, das Millionen Menschen weltweit dazu bringt, mit ihren Smartphones durch

die Straßen zu laufen und virtuelle Monster zu fangen.

Ist die Lust an der Monsterjagd ungebremst? Wie langbleibig sind solche Trends?

Die Euphorie ist eigentlich schon wieder vorbei – und auch viele andere Anwendungen in diesem Bereich sind häufig nicht über einen ersten Wow-Effekt hinausgekommen. Dies gilt auch für die virtuellen Welten, die man durch spezielle Brillenaufsätze betreten kann, in die ein Smartphone eingeschoben wird. Interessant wird es, wenn Unternehmen solche Technologien für sich entdecken und bei-



PROF. DR. STEPHAN BÖHM

hat am Studiengang Media Management der Hochschule RheinMain in Wiesbaden seit 2006 eine Professur für Telekommunikation/Mobile Media. Er promovierte zum Angebot von UMTS-Mobilfunkdiensten und betreut derzeit Vorlesungen und Praktika im Bereich der Medientechnik. Der 48-Jährige verfügt über langjährige Erfahrung als Unternehmensberater in Telekommunikations- und Medienmärkten und hat zahlreiche Vorträge und Veröffentlichungen zu Themen in den Bereichen Telekommunikation und innovative mobile Dienstangebote publiziert.

spielsweise in Prozesse zur Mitarbeiter-schulung integrieren. Hier stehen wir teils noch ganz am Anfang. Nach dem ersten Hype werden sich erst noch die wirklich werthaltigen Anwendungen herauskristallisieren.

Noch schaffen es nur wenige Unternehmen, ihre digitalen Angebote komplett auf die Smartphone-Nutzung auszurichten. Wird das Motto „Mobile First“ jetzt tatsächlich Realität?

Zunächst bleibt das Smartphone immer noch eines von verschiedenen Endgeräten im Alltag der Nutzer. Somit ist es zwar für viele Unternehmen inzwischen der wichtigste Kommunikationskanal – die Unternehmensaktivitäten können aber nicht alleine auf das Smartphone ausgerichtet werden. Wichtig ist zu verstehen, dass es weiter Situationen geben wird, in denen Nutzer eher auf ein Laptop oder ein Tablet zurückgreifen. Aus meiner Erfahrung heraus denken viele Unternehmen aber bezüglich des Einsatzpotenzials von Smartphones zu reaktiv. Ein Beispiel sind sicherlich Responsive Websites, durch die Internetseiten auf verschiedenen Endgeräten mit unterschiedlichen Bildschirmgrößen verwendbar sind. Wenn mit der Einführung einer Responsive Website aber die Vorstellung verbunden ist, sich nun erstmal nicht weiter um das Thema „Mobile“ kümmern zu müssen, wäre das zu kurz gedacht. Ein proaktiverer Ansatz im Sinne von „Mobile First“ würde darin bestehen, zunächst zu überlegen, inwieweit der Einsatz von Smartphones die Kommunikation mit Kunden verbessern kann, aber auch die Effizienz von Geschäftsprozessen, die darüber hinaus gehen. Danach kann man dann darüber nachdenken, wie eine geeig-



nete Lösung technisch am besten zu implementieren ist. Die Nutzung von Smartphones ist dabei auch immer mehr im Zusammenhang mit einer Vielzahl von anderen „Smarten Technologien“ zu sehen. Hierzu gehören das „Smart Home“, das „Internet of Things“ und in Zukunft sicher auch „Connected Cars“. Letztendlich müssen sich die meisten Unternehmen heute umfassender mit den Herausforderungen der Digitalisierung auseinandersetzen, die Auswirkung auf die eigenen Geschäftsfelder bewerten und dann eigene, auf ihren Betrieb zugeschnittene Strategien entwickeln. Die öffentliche Diskussion verliert sich hingegen viel zu häufig in kurzfristigen Trends. Innovative technische Lösungen werden oft zu früh als neuer Trend definiert und dann wiederum zu schnell als unzureichend verworfen, wenn der bisher

„Innovative technische Lösungen werden oftmals zu früh als neuer Trend definiert und dann wiederum zu schnell als unzureichend verworfen, wenn der bisher erreichte technologische Reifegrad noch keinen wirtschaftlichen Einsatz ermöglicht.“

erreichte technologische Reifegrad noch keinen wirtschaftlichen Einsatz ermöglicht.

ist also durchaus denkbar, dass sich technisch die Hürden eines „babylonischen Sprachengewirrs“ lösen lassen. Trotzdem sollte man nicht vergessen, dass eine maschinengestützte, automatische Übersetzung ein sehr hohes Qualitätsniveau erreichen muss, um im Alltag bestehen zu können. So werden Nutzer nur sehr geringe Fehlerraten bei derartigen Systemen akzeptie-

Glauben Sie, dass der Einsatz von intelligenten Sprachassistenten schon bald ein alltägliches Hilfsmittel für uns wird und sogar Sprachhürden beseitigt? Die Verarbeitung menschlicher Sprache ist eine sehr komplexe Aufgabe. Hinzu kommt, dass Sprache auch sehr stark vom Kommunikationskontext abhängig ist und vielfach weitere Schwierigkeiten bei der Erfassung und Auswertung auftreten. Dies können Umgebungsgeräusche oder auch ein Dialekt oder ein Akzent im Sprachgebrauch sein. Trotzdem bietet die Verwendung von geschriebener oder gesprochener natürlicher Sprache große Potenziale, wenn es um die „Mensch-Maschine-Kommunikation“ geht. Aktuell werden durch die Fortschritte im Bereich künstlicher Intelligenz große Fortschritte erzielt. Inzwischen sind auch solche Lösungen in der Entwicklung, bei dem die Sprachausgabe an die Stimme des Nutzers angepasst werden kann. Es

ren. Die häufig noch hohen Fehlerraten alleine bei der Spracherkennung sind wohl auch ein Grund dafür, dass bisher Sprachassistenzsysteme noch nicht umfassender im Alltag der Nutzer angekommen sind.

Wie kann sich das ändern? Es erscheint erfolgversprechend, wenn solche Systeme den Nutzungskontext erfassen, wodurch sich beispielsweise der relevante Wortschatz deutlich eingrenzen lässt. Wir müssen dann aber den Systemen auch erlauben, relativ tief in unsere Privatsphäre einzudringen. Fraglich ist, ob so etwas akzeptiert wird. Die gesellschaftliche Diskussion dazu ist erst am Anfang und es wird sehr anspruchsvoll sein, eine Balance zwischen Privatsphäre, Datenschutz und technischen Anforderungen für eine Weiterentwicklung dieser Systeme zu finden. Wir sollten hier achtsam, aber nicht zu reflexartig diskutieren, weil wir sonst die Entwicklungsmöglichkeit und das Angebot solcher Anwendungen innovativen Unternehmen im Ausland überlassen. Bis wir also technisch Sprachhürden beseitigen können, wird es also noch etwas dauern.

Was bedeutet die Entwicklung für bestehende Geschäftsmodelle? Vernetzte Systeme mit Smartphones werden völlig neue Angebotsformen ermöglichen. So ist beispielsweise in einigen Jahren denkbar, dass sich Flotten von autonomen Fahrzeugen planlos durch unsere Städte bewegen und ihre Haltepunkte sowie Fahrwege bedarfsorientiert bestimmen.

Wie könnte diese konkret aussehen? Das Smartphone ermöglicht die Anforderung eines Fahrzeugs und kann gleichzeitig den aktuellen Standort sowie den Routenwunsch übermitteln. Darüber hinaus könnte es verwendet werden, um einen dynamischen Fahrpreis zu übermitteln und diesen bargeldlos zu bezahlen. Waren könnten direkt an den aktuellen Aufenthaltsort statt nur an den Wohnort des Nutzers geliefert werden. Über das Smartphone und damit verbundene zusätzliche Sensoren und Geräte können grundsätzlich auch Daten zu Lebensstil, Fitness oder Gesundheit gesammelt und ausgewertet

werden. Über Bewegungsprofile sind Daten zu Aufenthaltsorten, genutzten Verkehrsmitteln sowie zum Kauf- und Freizeitverhalten zu gewinnen. Es dürfte klar sein, dass Anbieter wie Google diese Daten zukünftig verstärkt nutzen werden, um Informationen über unser Online- und Offline-Nutzungsverhalten zusammenzuführen. Dies wird es nicht nur erlauben, Smartphone-Nutzern relevantere Informationen bereitzustellen, sondern auch Werbeinhalte effizienter und mit geringeren Streuverlusten in sehr ausdifferenzierten Zielgruppen zu platzieren. Gesellschaftlich birgt die Sammlung und Verarbeitung solcher Daten aber auch abzuwägende Risiken mit Bezug auf die Wahrung der Privatsphäre und des Datenschutzes sowie einer möglichen subtilen Verhaltensbeeinflussung.

Wie sollten sich Unternehmen auf die Entwicklungen einstellen? Viele dieser Entwicklungen stellen große Herausforderungen für Unternehmen dar. Dies vor allem aus zwei Gründen: Erstens finden viele Fortschritte aktuell nicht sichtbar in Backend-Systemen statt, während die Auswirkungen nur mittelbar an den Endgeräten und Nutzerschnittstellen beziehungsweise direkt „auf dem Smartphone“

„Unternehmen müssen lernen, ständig ihre eigenen Geschäftsmodelle in Frage zu stellen und die Bedeutung der Digitalisierung einzuschätzen.“

zu beobachten sind. Zweitens sind Entwicklungen in vielen Bereichen durch nichtlineare Leistungszuwächse gekennzeichnet. Nachdem lange Zeit viel über Technologien diskutiert wurde, aber nur geringe Leistungszuwächse zu verzeichnen waren, ist plötzlich eine hohe Dynamik mit großen Fortschritten festzustellen. Unternehmen müssen in dieser Situation lernen, ständig ihre eigenen Geschäftsmodelle in Frage zu stellen, die Bedeutung der Digitalisierung einzuschätzen sowie die Chancen und Risiken datengetriebener Geschäftsmodelle einzuordnen. Gerade für größere Unternehmen ist es wichtig, Verantwortlichkeiten festzulegen und auch neuartige Formate für die Identifikation innovativer Geschäftsmodelle auszuprobieren.

Können Sie gute Beispiele nennen? Derzeit werden in einigen Unternehmen „User

Experience“ oder „Innovation Center“ geschaffen, um kreative und innovative Prozesse zu fördern und in interdisziplinären Teams sowie unter frühzeitiger Einbeziehung von zukünftigen Nutzern oder Kunden neuartige technologische Lösungsansätze zu entwickeln. Doch solche Ansätze dürfen nicht zu einem „kreativen Spielplatz“ verkommen, in denen dann punktuell die ansonsten grauen Bürowelten einer hippen Startup-Atmosphäre weichen. Wichtig ist, dass Lösungsansätze auch umgesetzt beziehungsweise Übergänge in die Breite der Unternehmensstrukturen und -abläufe geschaffen werden. Bezogen auf das Thema „Mobile“ heißt dies, dass eine mobile Strategie nicht in der Entwicklung einer unternehmenseigenen App oder der mobil-optimierten Website enden darf. Vielmehr wird dieses Thema die meisten Unternehmen langfristig und umfassender beschäftigen. Wer die Frage „Wer ist in unserem Unternehmen eigentlich für das Thema „Mobile“ zuständig?“ nicht beantworten kann, sollte sich dringend mit dieser Fragestellung auseinandersetzen. Wer hingegen meint, dass es sich dabei lediglich um eines von vielen aktuellen IT-Themen handelt, wird sich wohl auf einige Überraschungen einstellen müssen. ■

Interview: Gordon Bonnet, IHK Wiesbaden



NEUER GASTGEBER GESUCHT THEATERKANTINE & THEATERCAFÉ

Das Hessische Staatstheater Wiesbaden ist ein Fünf-Sparten-Haus mit über 1.300 Zuschauerplätzen in mehreren Sälen und rund 600 Beschäftigten. Mehr als 40 Inszenierungen in Oper, Schauspiel, Ballett, Konzert und Kinder- und Jugendtheater bieten in jeder Spielzeit ein vielfältiges kulturelles Angebot. Die Theaterkantine stellt derzeit parallel zur vergebenen Foyerbewirtschaftung die einzige gastronomische Versorgung im Haus. Direkt an der Wilhelmstraße im Anbau sind nun Räumlichkeiten eines langjährig betriebenen Cafés für ein neues Gastronomiekonzept zur Verfügung.

Das Hessische Staatstheater sucht einen engagierten und leistungsfähigen Gastgeber für die Theaterkantine und das neue Gastronomieangebot »Theatercafé«. Die Kantine kann im optimierten Bestand übernommen werden. Das neue Café/Bistro an der Wilhelmstraße soll vom Betreiber in Abstimmung mit dem Theater auf eigene Kosten saniert und eingerichtet werden. In der Kombination bieten die Einheiten diverse Synergien.

Eine schriftliche Interessenbekundung ist erbeten bis zum **14.04.17** an:
Hessisches Staatstheater Wiesbaden, Yvonne Baumstark, Christian-Zais-Str. 3, D-65189 Wiesbaden
y.baumstark@staatstheater-wiesbaden.de

Aug | mented Re | ality

Unter „erweiterter Realität“ versteht man die computergestützte Erweiterung der Realitätswahrnehmung. Diese kann alle menschlichen Sinne ansprechen. Häufig wird jedoch unter erweiterter Realität nur die visuelle Darstellung von Informationen verstanden, also die Ergänzung von Bildern oder Videos mit computergenerierten Zusatzinformationen. Bei dem Spiel Pokémon-Go wiederum sieht es auf dem Bildschirm des Smartphones so aus, als befänden sich die Pokémons, kleine, virtuelle Monster, in der wirklichen Welt, am selben Ort wie der Spieler.

Re | spon | sive Web | de | sign

Responsive Webdesign (kurz RWD, von englisch responsive, ‚reagierend‘) wird bei der Erstellung von Internetseiten genutzt, damit diese auf unterschiedliche Endgeräte, vor allem Smartphones und Tabletcomputer, reagieren können – und unabhängig

vom jeweiligen Gerät gut nutzbar sind. Der grafische Aufbau einer „responsiven“ Website richtet sich nach den Anforderungen des Gerätes, mit dem die Internetseite betrachtet wird. Dies betrifft besonders die Darstellung einzelner Elemente, zum Beispiel Navigationen und Texte, aber auch die Nutzung unterschiedlicher Eingabemethode.

Chat | bot

Textbasiertes Dialogsystem, das aus einer Textein- und -ausgabemaske besteht, über die sich in natürlicher Sprache mit dem System kommunizieren lässt. Bots, „Roboter“, sind Computerprogramme, die weitgehend automatisch sich wiederholende Aufgaben abarbeiten.

Mo | bile App

Als Mobile App (meist in der Kurzform App [ɛp], eine Abkürzung für den Fachbegriff Applikation), wird eine Anwendungssoftware für Mobilgeräte beziehungsweise mobile Betriebssysteme bezeichnet. Es gibt sie für die verschiedensten Bereiche: von einfachsten Dienstprogrammen und Spaßanwendungen bis hin zu Programmpaketen mit umfangreicher Funktionalität, etwa Office-Anwendungen, Spiele, Ratgeber und Fitness-Apps. Der Großteil dieser Apps ist kostenlos, ein kleinerer Teil muss, für meist geringe Beträge, im jeweiligen App Store gekauft werden.

Mo | bil | ge | rät

Mobilgeräte sind Endgeräte, die aufgrund ihrer Größe und ihres Gewichts ohne größere körperliche Anstrengung tragbar und somit mobil einsetzbar sind. Es sind elektronische Endgeräte für netzunabhängige Daten-, Sprach- und Bildkommunikation und Navigation.

Quelle: de.wikipedia.de



Hundertpro weiterkommen.
Mit ProAbschluss.

Machen Sie aus Ihren Beschäftigten jetzt Fachkräfte!

Mit ProAbschluss fördert das Land Hessen gezielt Beschäftigte, die den Berufsabschluss im jetzigen Beruf nachholen wollen - und das für alle anerkannten Ausbildungsberufe. Speziell geschulte ProAbschluss-Bildungscoaches planen mit Ihnen und Ihren Beschäftigten vor Ort kostenlos die optimalen Maßnahmen für den Weg zur Fachkraft.

Sprechen Sie noch heute mit Ihrem ProAbschluss-Bildungscoach.
Kontakt in Ihrer Region: www.proabschluss.de/bildungscoaches



Ihre Vorteile als Unternehmen:

- Nachqualifizierung Ihrer Beschäftigten durch Berufsabschluss - gefördert mit öffentlichen Mitteln
- Mehr Mitarbeiterbindung
- Mehr Innovationskraft
- Mehr Wettbewerbsvorteile
- Kostenlose Beratung und Betreuung durch ProAbschluss-Bildungscoach

„Eine Nachqualifizierung ist für Ihr Unternehmen eine naheliegende Möglichkeit, den eigenen Fachkräftebedarf zu decken und damit Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.“ Tarek Al-Wazir, Hessischer Minister für Wirtschaft, Energie, Verkehr und Landesentwicklung

Eine Initiative des Landes Hessen



HESSEN
Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Energie, Verkehr und Landesentwicklung



Europäischer Sozialfonds
für die Beschäftigten



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds



Qualifizierungsoffensive
des hessischen Wirtschaftsministeriums
Programme zur beruflichen Bildung



ProAbschluss
Job|Qualifikation|Zukunft



Wettbewerbsvorteil
für Unternehmen

Gefördert aus Mitteln des Landes Hessen und der Europäischen Union - Europäischer Sozialfonds

Schritte zur Mobile-Strategie



Im Jahr 2017 stellt sich für Unternehmen nicht mehr die Frage, ob sie eine Mobile-Strategie benötigen, sondern wie sie damit möglichst effektiv sind. Das stellt der Bundesverband Digitale Wirtschaft fest und hat dazu zehn Empfehlungen zusammengestellt. Die Hessische Wirtschaft veröffentlicht sie in Auszügen.

1. Die Zeit ist reif für den Chief Mobile Officer Die Beherrschung des „Mobile Tsunami“ ist in den zurückliegenden zehn Jahren zu einer der größten und vor allem dringendsten Management-Aufgabe geworden. Es gilt, die gesamte Unternehmenspräsenz im Internet auf das Medium Mobile auszurichten. Der Homo Mobilis ist always-on und erlebt mehrmals täglich, mehr oder weniger befriedigend, eine Vielzahl an Mobile Moments. Die veränderten Kundenerwartungen revolutionieren die Märkte und setzen Geschäftsmodelle unter enormen Druck. Unternehmen, ihre Marken, Kampagnen und Mitarbeiter müssen Made for Mobile auf- und ausgerüstet werden. Der Chief Mobile Officer verantwortet diese ganzheitliche Mobile-Strategie.

2. Betrachten Sie Mobile-Projekte immer als Change-Projekte Die Auswirkungen der Einführung einer Mobile-Lösung in ein Unternehmen bleiben nie an der Grenze einer Abteilung oder eines Bereiches stehen. Sehen Sie daher jedes Mobile-Projekt als Change-Projekt. Suchen Sie die Potenziale und Seiteneffekte.

3. Mobile ist in erster Linie ein Service-Tool Das Smartphone ist das persönlichste aller Endgeräte und daher für Marken ein sehr begehrtes Einsatzfeld. Aber eine kreative Idee alleine reicht nicht. Auf den Service kommt es an. Machen Sie Ihr Geschäftsmodell mobil nutzbar. Sorgen Sie dafür, dass Menschen durch Sie produktiver sind, Spaß haben, Zeit sparen. Bieten Sie überzeugende mobile Services an.

4. Das Smartphone ist die Schaltzentrale ihrer Zielgruppe Das mobile Endgerät ist nicht nur der erste Zugang zu Information jederzeit und überall, sondern darüber hinaus die ganz persönliche Schaltzentrale im zunehmend vernetzten Leben Ihrer Kunden. Bieten Sie hier ihrer Zielgruppe einen echten Mehrwert in Verbindung mit Ihren Produkten und Services.

5. Entwickeln Sie eine mobile-zentrische Marketing-Strategie In den letzten Jahren hat das mobile Internet eine Vormachtstellung übernommen – immer mehr Menschen greifen immer öfter mit mobilen Endgeräten auf das Internet zu. Das grundsätzliche Verstehen und Nachvollziehen der mobilen Nutzungssituation ist die Maxime für jegliche Form der Mobile-Optimierung. Denn Mobile ist der First Screen – der mobile Bildschirm geht vor.

Schäden an Ihrem Gebäude?



- Hoch- und Ingenieurbau
- Brücken- und Verkehrsbauwerke
- Trinkwasseranlagen
- Abwasserbauwerke
- Kunststoffbeschichtungen
- Wärmedämmverbundsysteme

Qualitätssicherung:
Gütezeichen
DIN EN ISO 9001:2008

65189 Wiesbaden, Weidenbornstr. 7-9
Tel. 0611 7908-0, Fax 0611 761185
www.wiedemann-gmbh.com



WIEDEMANN

seit 1947

Instandsetzung und Schutz von Betonbauwerken



6. Websites ohne Mobile-Optimierung werden abgestraft Heutzutage hat jeder ein Smartphone dabei und kann damit ununterbrochen kommunizieren, einkaufen und Informationen recherchieren. Nichts liegt daher näher, als einen mobil optimierten Webauftritt zu haben. Unternehmen, die das Thema bereits angegangen sind können ihren Mitbewerbern auch hier einen Schritt voraus sein und ihre Seite durch eine zusätzliche „Mobile-Optimierung“ im Suchmaschinen-Ranking pushen.

7. Sprechen Sie Ihre Zielgruppe Daten-basiert im entscheidenden „Mobile Moment“ an Ob für die Restaurantsuche, den Preisvergleich oder zum Zeitvertreib an der Haltestelle: Das Smartphone ist immer griffbereit und begleitet uns durch den gesamten Alltag. Insgesamt greifen wir im Durchschnitt etwa 150 Mal am Tag zu unserem mobilen Endgerät. Jeder dieser „Mobile Moments“ hat eine bestimmte Intention, seinen eigenen Kontext und Dringlichkeit. Wer seine Zielgruppe im entscheidenden Moment mit der passenden Botschaft anspricht, kann ihr einen echten Mehrwert liefern und seine Marke eindrucksvoll inszenieren.

8. Mobile Programmatic ermöglicht Zielgruppenansprache in Echtzeit Während Programmatic Advertising, also die automatisierte und datengetriebene Einbuchung von Werbung in Echt-

zeit, im Online-Bereich noch einen überschaubaren Anteil ausmacht, prognostiziert das Marktforschungsunternehmen eMarketer im Mobile-Bereich für 2017 bereits einen Anteil von 61 Prozent.

9. Apps aus Nutzersicht konzipieren Die Komplexität mobiler Endgeräte steigt von Tag zu Tag. Unzählige Funktionen werden mittlerweile in einem einzigen Smartphone vereint. Diese Überfrachtung kann dazu führen, dass Anwender sich mit den Geräten überfordert fühlen. Vor allem deshalb müssen Apps aus Nutzersicht konzipiert werden, damit sie einfach und intuitiv zu bedienen sind.

10. Analysieren und optimieren Sie permanent die wichtigsten Kennzahlen Achten Sie darauf, dass sich Ihre mobilen Aktivitäten genauso in Ihre Gesamtstrategie einbetten wie sämtliche digitale Produktentwicklungen in Ihrem Unternehmen. Um das zu überprüfen gehört neben einem echten Tracking, das weit über die Downloadzahl und Wiederkehrquote aus den App-Stores hinausgeht, ebenso eine gezielte Marktbeobachtung. Setzen sie sich quantifizierbare Ziele und überprüfen Sie deren Erreichung regelmäßig. So manche „hippe“ App wird unter der Lupe schnell vom „Star“ zum „Poor Dog“. ■

bvdw.org

Anzeige

UNTERNEHMENSNACHFOLGE SICHERN MIT DER BÜRGSCHAFTSBANK

Eine Unternehmensnachfolge birgt Chancen und Risiken. Um die Risiken zu minimieren und die Chancen zu verbessern, ist eine Bürgschaft der Bürgschaftsbank Hessen oft der beste Weg für ambitionierte und clevere Unternehmer. In der Regel wollen Banken die Finanzierung des Kaufpreises besichert sehen, sodass erst eine Sicherheit der Bürgschaftsbank Hessen die Kreditvergabe ermöglicht. Rund 500 Unternehmen konnte die Bürgschaftsbank seit 2006 bei ihrer Nachfolge begleiten und damit viele Arbeitsplätze sichern. Jährlich beantragen 50 bis 60 Unternehmer im Rahmen einer Unternehmensnachfolge erfolgreich eine Bürgschaft, mit der etwa drei Viertel des bewilligten Kreditrahmens besichert werden.

Eine Bürgschaft hilft Existenzgründern und Nachfolgern in zweifacher Hinsicht. Erstens – das ist die naheliegende und originäre Hilfeleistung – bewilligen Banken mit den Sicherheiten einer Bürgschaft dringend benötigte finanzielle Mittel. Zweitens fungiert die Bewilligung einer Bürgschaft darüber hinaus nicht nur für Hausbanken als Gütesiegel, sondern signalisiert auch den Unternehmensnachfolgern, dass die anstehenden Investitionen und Unternehmenspläne einer gründlichen Prüfung standgehalten haben. Das erhöht die Erfolgswahrscheinlichkeit einer Unternehmensübernahme erheblich.

Prinzipiell führen zwei Wege zur Bürgschaftsbank: Bei einer klassischen Bürgschaft stellt die Hausbank für das Unternehmen den Antrag, bei der „Bürgschaft ohne Bank“ wendet sich das Unternehmen direkt an die Bürgschaftsbank und sucht im Erfolgsfall erst danach eine finanzierende Bank – was erfahrungsgemäß mit einer Zusage der Bürgschaftsbank deutlich leichter fällt und bessere Konditionen ermöglicht.

Mehr über die Produkte der Bürgschaftsbank Hessen: www.bb-h.de

SICHERHEITEN FÜR IHREN ERFOLG

- Selbständigkeit
- Betriebsübernahme
- Auftrags-Vorfinanzierung
- Unternehmensvergrößerung

Eine Bürgschaft sichert den Bankkredit für Ihr Vorhaben. Sprechen Sie mit uns.

www.bb-h.de
Tel. (0611) 1507-0



Drei Fragen an: Katharina Heuer



Vorsitzende der Geschäftsführung der Deutschen Gesellschaft für Personalführung

STUDIE

Die Deutschen Gesellschaft für Personalführung hat 2016 die Studie „Mobiles Arbeiten – Kompetenzen und Arbeitssysteme entwickeln“ veröffentlicht. dgfp.de/assets/news/2016/Ergebnisbericht-Studie-Mobiles-Arbeiten.pdf

Die Arbeitswelt wird mobiler – immer mehr Mitarbeiter sind mit Smartphone und Co. unterwegs. Welche Anforderungen stellt diese Art des Arbeitens? Mobiles Arbeiten heißt zu-nächst einmal mehr Flexibilität und Gestaltungsmöglichkeiten, was Arbeitsort und Arbeitszeit angeht. Das wird von Mitarbeitern in der Regel sehr positiv bewertet. Mehr zeitliche und räumliche Unabhängigkeit heißt aber auch, dass sich Teams noch besser selbst organisieren und abstimmen müssen, was wiederum auch Auswirkungen auf das Selbstverständnis von Führungskräften hat. Hier ist derzeit viel im Umbruch.

Welche Folgen hat das für die Arbeitsleistung? Erste Einschätzungen kommen zu dem Ergebnis, dass sich mobiles und flexibles Arbeiten sehr positiv auf Arbeitsleistung und -qualität, aber auch auf die Arbeitszufriedenheit auswirkt. Voraussetzung ist, dass mobile Arbeitsplätze optimal gestaltet sind. Das gilt für die Anbindung an die Unternehmensprozesse, die Möglichkeiten zum Austausch unter Kollegen oder auch ganz grundlegend die Benutzerfreundlichkeit bestimmter Tools. Nicht zuletzt sind aber auch Veränderungen in Bereichen wie Arbeitszeitregelungen notwendig, damit das

Potenzial flexiblen Arbeitens ausgeschöpft werden kann.

Wie wirkt sich die zunehmende Mobilität auf die Psyche aus?

Hier muss man in den kommenden Jahren sicherlich genauer hinsehen. Bis jetzt beobachten wir in erster Linie positive Effekte, da mobiles Arbeiten mit mehr Raum für Selbstgestaltung und damit mehr individueller Freiheit einhergeht. Aber das heißt auch, dass Arbeiten und Freizeit schlechter zu trennen sind. An diesen und anderen Stellen ist das Personalmanagement gefordert. So sollte unter anderem die grundsätzliche Erreichbarkeit von Mitarbeitern geregelt sein, um negative Effekte zu vermeiden. ■

Die Fragen stellte Melanie Dietz, IHK Wiesbaden



Ihre rollende Stellenkampagne?

UNSER TRAFFICBOARD 8/1!

So erreichen Sie Bewerber in Wiesbaden und Umgebung:

Profitieren Sie von jährlich bis zu 55 Mio. Fahrgästen und sichern Sie sich die Fläche auf der Einstiegsseite.

So kommt Ihre Kampagne dynamisch in Fahrt und wird zum echten Hingucker!

Weitere Infos unter:
www.buswerbung-wiesbaden.de



Eben mal schnell fünf Sterne vergeben

In der digitalen Welt sind Bewertungen für viele Nutzer die Grundlage für den Restaurantbesuch, die Hotelreservierung oder den Einkauf. Es gibt eine Fülle an Bewertungsportalen – oft auch mobil.

Yelp



DAS BIETET DIE APP Über 100 Millionen Beiträge zu lokalen Geschäften: ob Essen und Trinken, Einkaufen oder Dienstleistungen. **BESONDERHEIT** Direkte Reservierung in Restaurants über die App möglich **HERSTELLER** Yelp, Inc. **PREIS** kostenfrei **BETRIEBSSYSTEM** iOS, Android **WIE KOMMT MAN IN DIE APP** Bewertungen der Nutzer

Kundenrezensionen zu antworten. **BESONDERHEIT** Schnelle Überprüfung der Bewertungen über Google Business, Steuerung der Informationen in der App **HERSTELLER** Google, Inc. **PREIS** kostenfrei **BETRIEBSSYSTEM** iOS, Android **WIE KOMMT MAN IN DIE APP** Unternehmensprofil anlegen: google.de/business

auch offline nutzen zu können. **HERSTELLER** TripAdvisor LLC **PREIS** kostenfrei **BETRIEBSSYSTEM** iOS, Android **WIE KOMMT MAN IN DIE APP** Bewertungen der Nutzer

Google



DAS BIETET DIE APP Über die Google-App lassen sich Bewertungen abgeben, sobald ein Unternehmen in „Google Business“ gelistet ist. Dieses hat zusätzlich die Möglichkeit, über die App GoogleMyBusiness auf

TripAdvisor



DAS BIETET DIE APP Mehr als 350 Millionen Bewertungen und Meinungen von Reisenden zu Flügen, Hotels, Restaurants und Aktivitäten – direkte Buchungsoption inklusive. **BESONDERHEIT** Stadtpläne, Bewertungen und Favoriten können kostenfrei auf das Mobilgerät geladen werden, um sie

golocal



DAS BIETET DIE APP Deutschlandweite Suche nach Unternehmen aus 1.000 Branchen **BESONDERHEIT** Unternehmen in der Umgebung können der Tageszeit entsprechend gesucht werden **HERSTELLER** GoLocal GmbH & Co. KG **PREIS** kostenfrei **BETRIEBSSYSTEM** iOS, Android **WIE KOMMT MAN IN DIE APP** Bewertungen der Nutzer oder kostenfreier Eintrag auf golocal.de

Tobias Quoika, IHK Wiesbaden



In der Region - für die Region.

**Unsere Kunden...
...haben Erfolg!**

www.rheingauer-volksbank.de

**RHEINGAUER
VOLKSBANK** 
nah | direkt | persönlich

In großen Schritten zum schnellen Internet

Ohne schnelle Internetverbindungen sind Unternehmen schnell abgehängt – gute Datennetze sind zu einem zentralen Standortfaktor geworden. Wie steht es um den Ausbau der Datenautobahnen in der IHK-Region Wiesbaden? Die Hessische Wirtschaft nimmt in zwei Ausgaben die Breitbandinfrastruktur vor Ort unter die Lupe. Teil 2: Wiesbaden und Hochheim am Main.

BANDBREITE

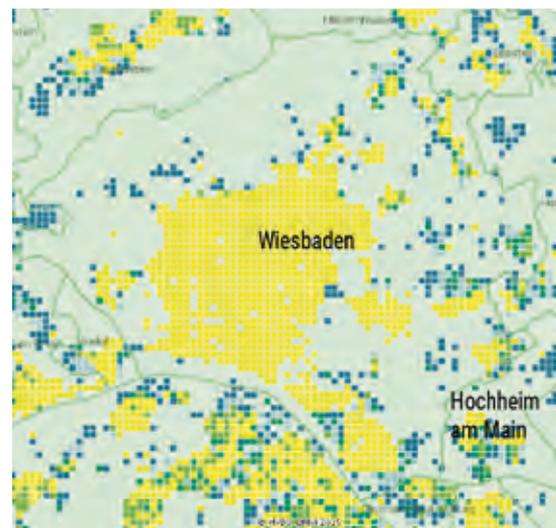
Für Bandbreiten über 100 Megabit pro Sekunde sind Glasfaserleitungen bis an die Gebäude oder zur Wohnung unumgänglich. Sie ermöglichen auch die vor allem für Unternehmer wichtigen symmetrischen Down- und Upload-Geschwindigkeiten. Teilweise kupferbasierte Infrastrukturen wie VDSL2 oder Vectoring werden den Bedarf nicht decken können.

BREITBANDZIELE

Auf den Datenautobahnen der Zukunft soll es bis 2018 nach den Breitbandzielen des Bundes flächendeckend für alle Haushalte möglich sein, Übertragungsraten von mindestens 50 Megabit pro Sekunde zu realisieren. Bis 2020 sollen auch Gewerbegebiete besser digital erschlossen sein. Das Land Hessen hat sich weiterhin zum Ziel gesetzt, bis zum Jahr 2020 eine Versorgungsquote von 60 Prozent der Haushalte mit bis zu 400 Megabit pro Sekunde zu erreichen. Explizit sollen Schulen, Gesundheitseinrichtungen und Gewerbegebiete mit schnellen Anschlüssen versorgt werden. Die EU-Kommission greift bei der Neuformulierung ihrer Breitbandziele zentrale Forderungen der IHK-Organisation auf und räumt den Unternehmen Priorität ein. Bis 2025 soll Betrieben, die sich in hohem Maße auf Digitaltechnik stützen, eine Bandbreite von einem Gigabit pro Sekunde im Up- und Download zur Verfügung stehen.

„Mit 16 Megabit pro Sekunde im Download und 1 Megabit pro Sekunde im Upload ist kein vernünftiges Arbeiten möglich“, sagt Jan Heinritz, Geschäftsführer der DI UNTERNEHMER – Digitalagentur GmbH. Das Unternehmen mit Hauptsitz in der Wiesbadener Taunusstraße ist auf die Entwicklung von Business-Applikationen zur Abbildung digitaler Geschäftsprozesse spezialisiert – und ist damit auf eine schnelle und zuverlässige Anbindung angewiesen. „Laut Deutscher Telekom AG sind wir hier zu weit weg vom Hauptverteiler“, stellt Heinritz fest. Daher habe man gemeinsam mit weiteren Mietern und dem Vermieter einen Netzbetreiber gewählt, der eine Glasfaserleitung direkt zum Gebäude angeschlossen hat. „Seit Jahresbeginn läuft es endlich rund“, freut sich Heinritz.

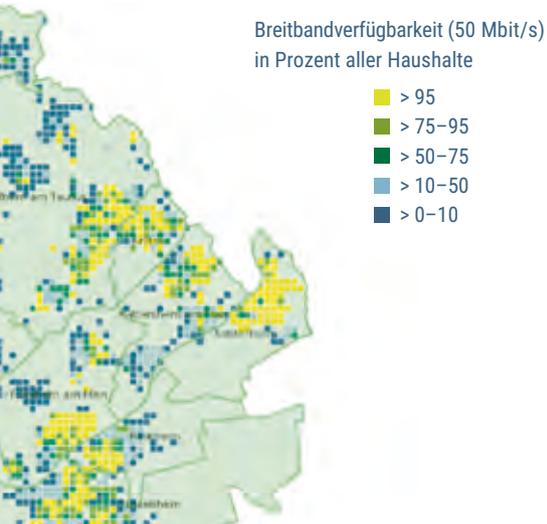
„Für den Internetzugang und die Kommunikation per Email genügte noch vor zehn Jahren eine Datenleitung mit geringen Übertragungsraten – inzwischen sind Datenmengen und die Reaktionsgeschwindigkeit rasant gestiegen.“ Damit erklärt Michael Hecker, Geschäftsführer der Sopro Bauchemie GmbH, die veränderten Anforderungen an die Internetanbindung. Für das Wiesbadener Unternehmen, einen der europaweit führenden Anbieter bauchemischer Produkte mit 300 Mitarbeitern in Deutschland, stellt die Internetanbindung dank Glasfaserleitung bis ins Gebäude heute keinen Engpass mehr dar. Das Marktpotenzial für Telekommunikationsunternehmen in Wiesbaden ist groß: Es gibt 140.000



Wohnungen und 21.000 Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft. Aufgrund der bereits guten Versorgungslage im Stadtgebiet erfolgt der Breitbandausbau marktgetrieben, also ohne finanzielle Unterstützung seitens der Kommune. In den vergangenen Jahren wurde die Breitbandversorgung schrittweise ausgebaut, zuletzt kamen im Jahr 2016 die Stadtteile Nordenstadt, Delkenheim und Breckenheim hinzu, erläutert die Wirtschaftsförderung Wiesbaden. Gewerbegebiete wie Petersweg oder jene in Nordenstadt seien größtenteils erschlossen. Nach den aktuellsten Angaben aus dem Breitbandatlas des Bundes, die für Anfang 2017 gelten, gibt es in 99 Prozent des Stadtgebietes eine Breitbandabdeckung privater Haushalte mit 30 Megabit pro Sekunde, in 95 Prozent sogar mit 50 Megabit pro Sekunde. Derzeit führt die Stadt Gespräche mit Kommunikationsanbietern mit dem Ziel, die alle Haushalte rasch an das Breitbandnetz anzuschließen.

Anbindung der Gewerbegebiete angemahnt

Vor allem der Marktführer, die Deutsche Telekom AG, und die regional tätige Wiesbadener Informations- und Telekommunikations GmbH (WiTCOM), ein Tochterunternehmen der ESWE Versorgungs AG, kümmern sich um den Ausbau des Breitbandnetzes. Die WiTCOM setzt vor allem auf Glasfaserleitungen und konzentriert sich komplett auf gewerbliche Kunden. Je nach Betriebsgröße und Bedarf werden vor allem Bandbreiten zwischen 10 und



100 Megabit pro Sekunde im Down- und Upload (symmetrisch) nachgefragt, wobei die Tendenz Richtung 100 Megabit geht.

Also sind alle gut vernetzt? Im vergangenen Jahr haben 80 Industrieunternehmer im Rahmen einer Studie ihre Einschätzung zum Industriestandort Wiesbaden abgegeben. Demnach bewertet zwar knapp die Hälfte die digitale Infrastruktur am Betriebsstandort sehr gut oder gut. Insgesamt erhält die digitale Infrastruktur auf einer Skala von 1 bis 5 die Note 2,7. Gleichzeitig wird sie mit einer 1,7 als wichtigster Standortfaktor eingestuft. Zwischen Wichtigkeit und Zufriedenheit klafft demnach eine große Lücke. Im Ergebnis benennt die Studie die zum Teil nicht ausreichende Anbindung der Gewerbebetriebe an die digitale Infrastruktur als Schwäche des Standortes Wiesbaden. Es bleibt also doch noch etwas zu tun.

In Hochheim gilt der Breitbandausbau nach Auskunft der Stadt seit November 2016 als abgeschlossen. „Für 95 Prozent aller Haushalte und Gewerbebetriebe sind jetzt Datenübertragungsraten von mindestens 25 Megabit pro Sekunde verfügbar“, sagt Bürgermeister Dirk Westedt. Das Netz sei bereits mit der sogenannten Vectoring-Technologie ausgebaut, die den Datenaustausch über Kupferkabel schneller machen soll. Jedoch sei die Freischaltung noch von der Zustimmung der Bundesnetzagentur abhängig. Dann können 95 Prozent der Haushalte und Gewerbebetriebe mit bis zu 100 Megabit pro Sekun-

de versorgt werden, so Westedt. Gerade einmal zwei Jahre habe der Ausbau im Rahmen eines kreisweiten Breitbandprojektes durch die Deutsche Telekom AG gedauert. 15 Kilometer Glasfaserleitungen wurden unter Inanspruchnahme öffentlicher Fördermittel verlegt. Viele der 8.200 Wohnungen und 1.100 Betriebe der gewerblichen Wirtschaft profitieren.

Darunter auch die Public Address Exhibition & Design GmbH, die sich mit ihren 30 Mitarbeitern auf internationalen Messebau spezialisiert hat. Das Unternehmen verlegte 2015 seinen Sitz von Mainz in das neue Gewerbegebiet am Rheingaubogen in Hochheim. „Wir waren der erste Käufer eines Grundstücks“, sagt Geschäftsführer Markus Oehme. Bei der Kaufentscheidung habe es noch überhaupt keine Internetanbindung gegeben. „Da wir weltweit große Kunden betreuen, war aber von vorneherein klar, dass wir eine schnelle und zuverlässige Breitbandanbindung benötigen“, berichtet Oehme. „Wir haben mit der Stadt Hochheim und Telekommunikationsanbietern über unsere Bedürfnisse gesprochen.“ Jetzt verfügt das Unternehmen über eine Glasfaserleitung direkt ins Gebäude. Schnelle Datenverbindungen sind offenbar auch für andere Hochheimer Unternehmen kein Thema mehr – jedenfalls sind den Breitbandexperten des Main-Taunus-Kreises keine Betriebe bekannt, die Probleme mit dem Internetzugang haben.

Wiesbaden und Hochheim scheinen mit ihrer Breitbandanbindung grundsätzlich gut für die Zukunft gerüstet zu sein. Das ist essenziell – denn eine leistungsfähige und flächendeckende Breitband-Infrastruktur ist das Fundament der Digitalisierung. Sie ermöglicht erst die Umsetzung digitaler Geschäftsmodelle. Es bedarf zudem an die regionale Wirtschaftsstruktur angepasste digitale Anwendungen und Dienste, mit denen die Netze ausgelastet werden. Dabei ist etwa zu denken an vernetzte Landwirtschaft (Smart Farming), vernetzte Kommune (Smart City) und vernetzte Haushalte (Smart Home). ■

Dr. Florian Steidl, IHK Wiesbaden

BREITBAND@MITTELSTAND

Das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur hat gemeinsam mit der IHK-Organisation die Informationskampagne „Breitband@Mittelstand“ gestartet. Ein Infomobil fährt bis Dezember 2017 durch Deutschland. Experten des Breitbandbüros des Bundes stellen konkrete Digitalisierungsbeispiele für kleine und mittlere Unternehmen sowie Fördermöglichkeiten vor. Das Infomobil macht auch Station beim 8. Hessischen Breitbandgipfel am 7. Juni in Frankfurt am Main (Kongresshaus Kap Europa). breitbandbuero.de/vorort/info-kampagne/

WER HILFT WEITER?

Ansprechpartner zum Thema Breitband in Wiesbaden ist die Wirtschaftsförderung: Stefanie Hannmann, Telefon 0611 313131, wirtschaft@wiesbaden.de.

Ansprechpartner zum Thema Breitband bei der Stadt Hochheim ist Martin Jakob-Landmesser, Telefon 06141 900161, martin.jakob-landmesser@hochheim.de.

Das Breitbandbüro Hessen ist der zentrale Ansprechpartner für die operative Begleitung beim flächendeckenden Breitbandausbau der Kommunen und kümmert sich gezielt um die Breitbandanbindung von Unternehmen und von Gewerbegebieten: Wolfram Koch, Telefon 0611 950178472, info@breitband-in-hessen.de, [→ breitband-in-hessen.de](http://breitband-in-hessen.de)

Das hessische Breitband-Informationssystem (hesbis) zeigt – genau nach Adresse – die Breitbandverfügbarkeit für private Haushalte: [→ portal-hesbis.de](http://portal-hesbis.de). Zur gewerblichen Breitbandversorgung gibt es keine detaillierten und verlässlichen Angaben.

Startups bringen frischen Wind

Bei den Startups in der Region Wiesbaden ist einiges in Bewegung. Der Wiesbadener Marc Wilczek, der 1996 als 16-Jähriger sein erstes eigenes Unternehmen gegründet hat und sich inzwischen selbst als Investor einbringt, kennt die Gründerszene aus unterschiedlichen Perspektiven.

DEFINITION STARTUP

Der Begriff Startup wird oft undifferenziert als Synonym für Unternehmensgründungen verwendet. Dabei handelt es sich jedoch nicht um Gründung im klassischen Sinne. Um als Startup bezeichnet zu werden, sollte ein Unternehmen drei Kriterien erfüllen: (1) Das Unternehmen befindet sich in einer relativ frühen Phase, (2) das Unternehmen ist mit seiner Technologie oder dem Geschäftsmodell innovativ und (3) weist ein großes Wachstumspotenzial auf.

IHK-ANGEBOTE FÜR STARTUPS

STARTUP-SPRECHTAG: Feedback und Beratung durch Startup-Experten, 1 Mal monatlich

SPRECHTAG STARTUP-FINANZIERUNG: Business Angels FrankfurtRheinMain, High-tech-Gründerfonds und Berater der WI-Bank geben Hilfestellung bei der Finanzierung

„NEW WORK“: Workshop für Unternehmen in Kooperation mit dem heimathafen Wiesbaden zum Thema Zukunft der Arbeit im September.

„CORPORATE MEETS STARTUP“: Netzwerk-Event zum Austausch zwischen Startups und etablierten Unternehmen im November.

Die Angebote sind kostenfrei. Alle finden bei der IHK Wiesbaden, Wilhelmstraße 24-26, statt. Weitere Informationen und Anmeldung: IHK Wiesbaden, David Bothur, Telefon 0611 1500-118, d.bothur@wiesbaden.ihk.de. → ihk-wiesbaden.de/startups

Herr Wilczek, Begriffe wie Startups und Innovation sind in aller Munde – dabei kommt es allerdings immer wieder zu Missverständnissen. Was verstehen Sie unter „Innovation“? Innovation bedeutet, Dinge fundamental anders zu machen und Neues zu schaffen. Entscheidend ist, dass die Innovation differenzierbar ist. Ein bekanntes Konzept besagt, dass Unternehmen nur dann wirklich ein Alleinstellungsmerkmal besitzen, wenn ihre Produkte oder Dienstleistungen wertvoll, selten, schwer zu kopieren und nicht einfach austauschbar sind. Nur wenn diese Kriterien gemeinschaftlich erfüllt sind, handelt es sich für mich um eine wirkliche Innovation.

Ist Innovation zwingend mit Technologie verbunden oder kann in jeder Dienstleistung und in jeder Weiterentwicklung eines Produkts Innovation stecken? Das Prinzip gilt genauso für Produkte und Dienstleistungen, und ebenso für deren Weiterentwicklung. In der Literatur gibt es Begriffe wie „Exploration“ und „Exploitation“. Unter Ersterem versteht man, Dinge fundamental neu zu machen, wie es Startups häufig tun. Letzteres hingegen zielt darauf ab, Bekanntes effizienter und kostengünstiger zu machen, was zumeist bei großen Unternehmen das Tagesgeschäft bestimmt. De facto ist es so, dass sich große Unternehmen oft schwer mit radikalen Veränderungen tun. Nur zwei Prozent der Unternehmen insgesamt sind in der Lage Ambidextrie zu meistern, also beide Welten zusammenzubringen. Daher sind Akquisitionen von innovativen Startups auch häufig ein Weg, den größere Unternehmen gehen, um sich die Agilität und Innovationskraft von aufstrebenden Unternehmen zu Nutze zu machen. Die Zusammenarbeit mit Startups wird von vielen Unterneh-

men – speziell im Mittelstand – jedoch noch zu wenig vorangetrieben.

Wie lässt sich denn die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Startups stärker fördern? Zwischen großen Unternehmen und Startups ist schon eine zunehmende Institutionalisierung der Zusammenarbeit zu beobachten. Einige Unternehmen haben zum Beispiel Inkubatoren-Programme gestartet, also sich bewusst Startups ins Haus geholt und ihnen auch eine gewisse Narrenfreiheit eingeräumt. Davon können beide Seiten stark profitieren.

Ist diese Zusammenarbeit für jedes Unternehmen interessant? Die Zusammenarbeit mit Startups ist für Betriebe jeder Größe und Branche interessant und wichtig. Eine Gefahr sehe ich für Unternehmen, die sich innovativen Veränderungen gegenüber versperren.

Welche Besonderheiten gibt es bei der Finanzierung von Startups? Finanzierung ist ein weites Feld – dabei kommt es immer auf die individuelle Situation des Unternehmens an. Ganz allgemein kann man sagen, dass für ein Startup eine klassische Bankfinanzierung meist schwierig ist, weil das Unternehmen jung ist und in der Regel keine Sicherheiten mitbringt. Startups nehmen daher häufig Wagniskapital in Form von Beteiligungen in Anspruch.

Herr Wilczek, Sie engagieren sich bei den Business Angels FrankfurtRheinMain. Wie kann man sich die Zusammenarbeit zwischen Business Angels und Startups in der Praxis vorstellen? Business-Angels bringen sich nicht nur mit Eigenkapital ein, sondern stehen den Gründerteams auch mit Rat, Erfahrung und ihrem Netz-



Paul Müller

werk zur Seite. Das hat häufig einen höheren Wert als das eigentliche Geld. Hinzu kommt, dass die Business-Angels typischerweise keine Dividende erwarten. Für die Business-Angels geht die Rechnung auf, wenn sich das Unternehmen positiv entwickelt und die Geschäftsanteile zu einem späteren Zeitpunkt erfolgreich veräußert werden können. Dahinter steht also eine völlig andere Geschäftsphilosophie als bei der klassischen Finanzierung.

In welcher Phase sollte ein Startup Kontakt zu Business-Angels aufnehmen?

Startups sollten schon den Kontakt suchen, wenn es darum geht, ihr Geschäftsmodell zu konkretisieren. Gerade in den frühen Phasen des Unternehmens, also wenn das Team gefunden ist und die Produktentwicklung kurz bevorsteht oder schon fortgeschritten ist, ist der Mehrwert am größten. Die Teilnahme an einer Pitch-Veranstaltung, bei der sich unterschiedliche Startups vor Investoren präsentieren, macht allerdings in diesem Stadium meist noch keinen Sinn. Die Investoren werden tagtäglich mit neuen Ideen bombardiert und haben bei diesen Veranstaltungen eine ganz klare Erwartungshaltung – der Schuss kann dann schnell nach hinten losgehen, wenn die Ideen noch unausgegoren sind. Hier sollte ein Startup aufpassen, nicht durch einen zu frühen Pitch verbrannte Erde zu hinterlassen, zumal das Netzwerk an möglichen Investoren relativ überschaubar ist.

Herr Wilczek, Sie haben eine lange Zeit Ihrer beruflichen Karriere im Ausland

verbracht und waren in den vergangenen Jahren viel unterwegs in den Startup-Hochburgen der Bundesrepublik.

Welchen Eindruck haben Sie von der Gründerregion Wiesbaden/Rhein-Main? Insgesamt gesehen ist das Rhein-Main-Gebiet eine starke Region mit viel Potenzial und guten Hochschulen auf der einen sowie großen Unternehmen, Banken sowie privaten Investoren auf der anderen Seite. Allerdings sehe ich auch viele In-sellösungen im Rhein-Main-Gebiet. Damit meine ich, dass die Stärken der Region meiner Einschätzung nach noch nicht richtig orchestriert und hinreichend genutzt werden. Hier gibt es Aufholpotenzial.

Welche konkreten Verbesserungsmöglichkeiten sehen Sie? Es braucht zum einen ein klares Verständnis, dass im Startup-Bereich ein Riesenpotenzial schlummert und die Startups von heute starke Unternehmen und Arbeitgeber in der Region von morgen sein können. Zum anderen braucht es konkretes Handeln: Förderungen in Form von Geld, Wettbewerben und Preisen für Startups schaffen Exzellenz in diesem Bereich. Plattformen können für den Austausch von Startups untereinander sowie mit bestehenden Unternehmen sorgen und fördern gewinnbringende Kooperationen, Partnerschaften und Kundenbeziehungen. ■

Das Interview führten Sabine Köth und David Bothur, IHK Wiesbaden

Das komplette Interview mit Statements zur Digitalisierung findet sich unter [→ hessische-wirtschaft.de](http://hessische-wirtschaft.de)

MARC WILCZEK

Er ist aktives Mitglied der Business Angels Frankfurt Rhein-Main und engagiert sich als Unternehmer, Manager und Investor. Er verfügt über weitreichende Erfahrung Pionierarbeit zu leisten, Unternehmen aufzubauen und Expansion voranzutreiben. Als vormals einer der jüngsten Unternehmer Hessens und Gründer zweier IT-Startups in den 1990er Jahren, ist er seit inzwischen über 20 Jahren in der Informations- und Telekommunikationsbranche tätig.

BUSINESS ANGELS

FRANKFURTRHEINMAIN E.V.

Die Business Angels sind erfahrene Unternehmer, die junge Unternehmen mit Kapital, Fachwissen und ihrem Netzwerk unterstützen. Gesucht werden junge Unternehmen mit klaren Alleinstellungsmerkmalen und positiven Wachstumsaussichten, auch über die Rhein-Main-Region hinaus, die ihr Geschäftsmodell in Matching-Veranstaltungen vorstellen: [→ ba-frm.de](http://ba-frm.de)

BEGRIFFE

STARTUP-FINANZIERUNG

VENTURE CAPITAL: Wagniskapital – eine mit Risiko behaftete Investition in ein innovatives Jungunternehmen auf Zeit, mit dem Ziel, eine dem Risiko entsprechende Rendite zu erzielen; wird häufig in Form von Beteiligungskapital zur Verfügung gestellt.

PRE-SEED INVESTMENT: Finanzierung zu einem sehr frühen Zeitpunkt, zu dem das Geschäftsmodell entwickelt wird und sich das Gründerteam formiert. Das Team arbeitet an einem ersten Prototyp und schreibt seinen Businessplan. Erste Kunden werden akquiriert.

SEED INVESTEMENT: Finanzierung zu dem Zeitpunkt, zu dem das Unternehmen bereits einen Prototyp entwickelt hat. Das Team wächst und die ersten Mitarbeiter werden eingestellt. Der Markteintritt wird vorbereitet. Marketing und Vertrieb werden ausgebaut.

Internet 4.0 – Herausforderungen für den Tourismus

Globale Player wie Google, Facebook, Amazon, Apple und Microsoft treiben aktuell entscheidende Entwicklungen in der digitalen Welt nach vorn. Gleiches gilt für Anbieter wie Booking, Expedia, AirBnB und Uber, die direkt an den Tourismussektor gekoppelt sind. Welche Konsequenzen hat das?



TERMIN Mittwoch, 26. April, 15 bis 18 Uhr **ORT** Kurhaus-Kolonnen, Wiesbaden **KONTAKT** ihk-wiesbaden.de 17980296 
THEMEN „Digitaler Wandel im Tourismus – Chancen durch Kooperation“: Unter dieser Überschrift steht das IHK-Tourismusforum 2017, das in Kooperation mit Wiesbaden Marketing stattfindet. Unter dem Einfluss digitaler Innovationen hat sich der Tourismus bereits massiv verändert. In den nächsten Jahrzehnten wird die fortschreitende Digitalisierung die Branche jedoch grundlegend revolutionieren. In seinem Vortrag „Internet 4.0 - Digitale (R) evolution im Tourismus“ informiert Florian Bauhuber, Geschäftsführer des Beratungsnetzwerks Tourismuszukunft, wie sich touristische Akteure auf den Gast von morgen einrichten können.

KRISTINE HONIG

Kristine Honig ist Beraterin und Netzwerkpartnerin des Beratungsnetzwerks Tourismuszukunft. Sie hat Tourismuswirtschaft studiert und mehr als 13 Jahre im Destinationsmarketing gearbeitet. Auf KristineHonig.de bloggt sie über den Einsatz von Social Media im Tourismus. Seit 2014 berät sie touristische Unternehmen in den Bereichen Social Media, Bloggen und der Organisation von Barcamps.

Das Ende des Suchens Das Internet ist ein wichtiger Kanal, um sich über Reisen und Buchungen zu informieren – die Nutzung hat in den vergangenen Jahren konstant zugenommen. Dabei kam es, zum Beispiel durch die Entwicklung neuer Technologien, zur Veränderung des Suchverhaltens der Internetnutzer. Sprachsuche und Assistenz ohne Suche ersetzen die bisher bekannte Form der Recherche. Das hat zur Folge, dass sich die Suchbegriffe verändern, dass es weniger aktive Recherchen gibt – dafür aber künstliche Intelligenz und semantische Lösungen auf dem Vormarsch sind. Google liefert bereits jetzt nicht mehr nur einfache Ergebnisse, sondern konkrete Antworten auf Fragen – auch und besonders bei lokalen, standortbezogenen Suchanfragen. Schema.org wird dabei als gemeinsamer Standard zur Strukturierung von Websitedaten für Suchmaschinen verwendet.

„**Walled Garden**“, der ummauerte Garten, kennzeichnet eigene, geschlossene Welten im Internet – der Rahmen zur Präsentation von Inhalten wird enger. Formate wie Google AMP oder Facebook Instant Articles machen es möglich, Neuigkeiten auf mobilen Internetseiten mit hoher Geschwindigkeit zu laden – dafür zeigen beide Formate nur noch relevante Inhalte von Websites an, also den reinen Content ohne weitere Elemente wie zum Beispiel Header und Seitenleisten. Schnellere Ladezeiten sind das Ziel, überflüssiger Ballast wird konsequent über Bord geworfen.

Das Ende der Websites Der Fokus der Online-Welt liegt zukünftig nicht mehr länger auf der tatsächlichen Bewegung auf der eigenen Website, sondern auf Daten, Inhalten und Geschichten. Das Design oder der

Rahmen zur Darstellung der Inhalte rückt in den Hintergrund, viel wichtiger wird die tatsächliche Qualität und Relevanz der Inhalte. Hier gilt es für touristische Unternehmen, Inhalte zu schaffen, die ihren Werten und denen der Zielgruppe entsprechen und die Bedürfnisse der Zielgruppen befriedigen. Chatbots sind dabei nur einer von mehreren Trends. Diese übernehmen frühere Aufgaben von Websites.

Vergänglichkeit und Live Früher wurde hochqualitativer Content für die Suchmaschinen und die eigene Website gebaut, um lange zu wirken. Heute sind Vergänglichkeit, Livecharakter sowie Echtheit ohne Filter wichtige Kennzeichen von erfolgreichen Inhalten – beste Beispiele sind Dienste wie Snapchat oder Periscope, eine mobile Applikation für Videoübertragung in Echtzeit. Auch bestehende Plattformen erweitern ihr Angebot mit entsprechenden Funktionen; dazu zählen etwa Facebook Live oder Instagram Stories.

Digitale Technologie-Kompetenz ist aufgrund dieser Entwicklungen zukünftig entscheidend, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Das bedeutet für Verantwortliche im Marketing von Destinationen, dass ihnen zukünftig die Kernaufgabe zufällt, für eine offene digitale Dateninfrastruktur und die Sicherstellung einer durchgängigen Datenqualität zu sorgen sowie die Datensilos gegenüber Partnern und touristischen Akteuren zu öffnen. Dann ist der digitale Wandel zwar immer noch eine Herausforderung, aber auch eine Chance, indem qualitativ hochwertige, aktuelle und einzigartige Inhalte bereitgestellt werden, die den technischen Herausforderungen der neuen digitalen Zeit begegnen. ■

Kristine Honig, Beratungsnetzwerk Tourismuszukunft

VERLAGS Thema

4/5
2017

Eine Verlagsveröffentlichung – präsentiert in der HESSISCHEN WIRTSCHAFT



Tanus Auto

Die Peak Edition

Seite 3



Garreis

Individuelle Lösungen
für Ihren Auftritt

Seite 9

Fahrzeuge und Logistik

Veranstaltungen

LeasePlan befragte Vielfahrer zu ihren individuellen Präferenzen: So ticken deutsche Dienstwagenfahrer

Die weltweitgrößte herstellerunabhängige Leasinggesellschaft LeasePlan hat im Rahmen des „LeasePlan MobilitätsMonitors“ wieder Dienstwagenfahrer weltweit zu ihren Präferenzen befragt. In Deutschland nahmen knapp 500 Fahrer an der anonymen und von TNS durchgeführten Studie teil.

Dienstwagen für viele wichtiger als Gehaltserhöhung

Das Auto gehört für Dienstwagenfahrer zu den beliebtesten Transportmitteln (96%). Abgeschlagen auf den Plätzen zwei und drei rangieren das Fahrrad (2%) und der Zug (1%). Gerade unter Frauen in der Altersgruppe zwischen 45–54 Jahren spielt das Auto als Transportmittel eine etwas geringere Rolle. Sicherlich ist es wenig überraschend, dass Dienstwagenfahrer besonders bevorzugt das Auto als Transportmittel nutzen. Viel überraschender ist hingegen: Werden Dienstwagenfahrer vor die Wahl gestellt, ob Sie lieber einen Dienstwagen oder eine Gehaltserhöhung möchten, würde sich die überwiegende Mehrheit (78%) für das Firmenfahrzeug entscheiden.

SUV und Cabriolets locken Dienstwagenfahrer:

Ob Fahrzeugmarke, -kategorie oder -farbe, kaum ein Fuhrpark kommt ohne Einschränkungen für Dienstwagenfahrer aus. Ein Blick auf die Zahlen einzelner Fuhrparks gibt – bedingt durch diese Einschränkungen – deshalb noch lange nicht die Präferenzen der Dienstwagenfahrer wieder. Werden Fahrer gefragt, wie sie bei freier Fahrzeugwahl bestellen würden, dann zeigt sich: begehrt sind vor allem die ‚verbotenen‘ Kategorien. Am beliebtesten bleiben nach wie vor Kombifahrzeuge (40%). Gleich dahinter locken die SUV (26%) sowie die Cabriolets (13%). „Gerade in Fuhrparks, in denen die Mitarbeitermotivation eine besonders hohe Relevanz hat, sollten Fuhrparkleiter überlegen, ob es sinnvoll sein kann, den Fahrzeugwünschen von Fahrern mehr Raum zu geben. In hart umkämpften Arbeitnehmermärkten kann das Traumauto Zünglein an der Waage spielen“, so Glück.

Weitere Informationen www@leaseplan.de



DAS SONDERMODELL. NUR BIS 31.03.17!

- **VOLUMEN:** 16 m³ Laderaum mit 4.680 mm Länge + 1.900 mm Stehhöhe
- **AUSSTATTUNG:** Holz-Innenausbau, Ladungssicherung, 260°-Hecktüren, Rückfahr-Sensoren, Klima, Fahrer-Airbag und Winterreifen
- **POWER:** Robuster 3,0-l-Motor mit 132 kW (180 PS) und 430 Nm

* Sonderpreis zzgl. MwSt. und Überführungskosten. Nur für gewerbliche Kunden. Liefermöglichkeit vorbehalten. Angebot freibleibend und befristet bis 31.6.2017. Abbildung kann Sonderausstattungen enthalten. Nur bei teilnehmenden IVECO-Vertriebspartnern.

IVECO Süd-West Nutzfahrzeuge GmbH

Xaver-Fendt-Str. 1 • 60437 Frankfurt a.M. •
Tel.: 069 79 40 97 0 • frankfurt.iveco.de

IVECO
Ihr Partner für nachhaltigen Transport

IVECO

Der Nutzfahrzeugprofi für Ihren Fuhrpark

Die Fahrzeugwahl ist ab Bestellung eine irreversible Entscheidung, die im Bestfall optimal ist. Andernfalls wird sie über mehrere Jahre hinweg zu unnötigen Mehrkosten führen. Bei der Definition des richtigen Transport-Werkzeugs gibt es mehrere Stellschrauben. Von der Tonnage, der Achsformel (4x4, 6x2 ...) über die Motorisierung und den Radstand. Der umweltbewusste Beschaffer kann womöglich mit einer Erdgasvariante (bei Iveco von 136–330 PS in mehreren Baureihen) oder elektrisch (bei IVECO ab sofort der Daily Electric) neben Sauberkeit auch die Geräuscharmheit als Pluspunkt vermerken. Insbesondere bei innovativen Unternehmen ist das bei Angebotsgleichheit womöglich das Quäntchen, das den Ausschlag bringt. Oder ein optisch weniger präsent Auto, wenn es um Arbeiten in der Stadt geht.

Iveco hat zurzeit mit einem Transporter großen Erfolg, der die Vorteile zweier Baureihen vereint: Der Daily (3,2–7,2 to), so der Name des Transporters, hat als 7,2-Tonner mehr Nutzlast als ein konventioneller 7,5-Tonner und sieht dabei trotzdem aus wie ein Transporter. Über einen Anhänger kann das Gesamtgewicht damit jetzt fast 11 Tonnen erreichen. Ein 205-PS-Motor würde das Gespann auch noch zügig bewegen und eine einzigartige 8-Gang-Wandlerautomatik von ZF ersetzt eine verschleißgefährdete Kupplung.

Neben diesem Nutzlastzauberer bietet IVECO in allen Fahrzeugklassen eine große Auswahl an Modellvarianten an. Auch Sonderaufgaben werden abgedeckt, zum Beispiel mit den 4x4-Varianten des Daily und des EuroCargo, die mit allen möglichen Anbauten für den Sommer- und Winterdienst ausgerüstet werden können.



Die PEAK Edition.

Hin und wieder muss Tradition neu definiert werden, um lebendig zu bleiben. So wie bei unseren Sondermodellen mit sportlicher AMG Line, Leichtmetallrädern im Vielspeichen-Design schwarz und LED High Performance-Scheinwerfern. Jetzt Konditionen beantragen: www.taunus-auto.de/gewerbekunden

¹Ein Leasingbeispiel der Mercedes-Benz Leasing GmbH, Siemensstraße 7, 70469 Stuttgart, für Gewerbekunden. Stand 09.01.2017. ²Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert (l/100 km): 7,7/4,7/5,8; CO₂-Emissionen kombiniert (g/km): 134. ³Unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers. Alle Preise zzgl. 19% MwSt.

Ein Leasingbeispiel¹ der Mercedes-Benz Leasing GmbH für den CLA 180 Coupé² PEAK Edition inkl. Business-Paket.

Kaufpreis ab Werk ³	28.540,00 €
Leasing-Sonderzahlung	0,00 €
Gesamtbasiswert	28.540,00 €
Leasingfaktor	0,917 %
(% Gesamtbasiswert)	
Laufzeit in Monaten	18
Gesamtleistung	20.000 km
18 mtl. Leasingraten à	249,00 €
Überführungskosten	595,00 €



Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart, Partner vor Ort:

**TAUNUS
AUTO**

Taunus-Auto-Verkaufs-GmbH, Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service

65189 Wiesbaden, Mainzer Straße 82-92, 65510 Idstein, Black-und-Decker-Straße 11, 65232 Taunusstein, Erich-Kästner-Straße 1

www.taunus-auto.de, info@taunus-auto.de, Telefon: 0611 777-0



DER NEUE ŠKODA KODIAQ.



Monatliche Leasingrate
nur 199,- €¹.

Wiederentdecken, was wichtig ist - exklusiv für Geschäftskunden.

Ein Angebot der ŠKODA Leasing¹:

ŠKODA KODIAQ 1.4 TSI Active, 92 kW (125 PS), dynamisches Radio-Navigationssystem Amundsen, SmartLink+, Komfort Telefonfreisprecheinrichtung, Parksensoren hinten u. v. m.

Fahrzeugpreis ab Werk	22.983,19 €	Laufzeit	54 Monate
Jährliche Fahrleistung	10.000 km	Monatliche Leasingrate	199,- € (netto)

Kraftstoffverbrauch in l/100 km, innerorts: 7,6, außerorts: 5,4, kombiniert: 6,2; CO₂-Emission, kombiniert: 141 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007). Effizienzklasse C

¹Ein Angebot der ŠKODA Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig, für die wir als ungebundener Vermittler gemeinsam mit dem Kunden die für den Abschluss des Leasingvertrags nötigen Vertragsunterlagen zusammenstellen. Bonität vorausgesetzt. Zzgl. Überführungs-/Zulassungskosten in Höhe von 799,- € inkl. MwSt. Angebot gültig bis 30.04.2017.

Kraftstoffverbrauch für alle verfügbaren Motoren des Neuen ŠKODA KODIAQ in l/100 km, innerorts: 9,1-5,7, außerorts: 6,4-4,5, kombiniert: 7,4-4,9; CO₂-Emission, kombiniert: 170-129 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007). Effizienzklasse C-A

ŠKODA Zentrum Wiesbaden
Löhr Auto SZ GmbH
Mainzer Straße 130, 65189 Wiesbaden
www.skoda-zentrum-wiesbaden.de

Internationaler Automobil-Salon Genf

Auch nach 87 Ausgaben ungebrochen erfolgreich!

Der Internationale Automobil-Salon verzeichnetet am Sonntagabend, den 19. März, zwei Stunden vor Ende der Veranstaltung, etwas mehr als 690.000 Eintritte.

Höhepunkte der 87. Messe waren die Wahl des Peugeot 3008 zum Car of the Year, die Präsentation von 175 neuen Modellen und Concept Cars vor 10.700 Medienvertretern aus der ganzen Welt sowie die Eröffnungszereemonie in Anwesenheit des Bundesrates Johann Schneider-Ammann, der die Bedeutung der Automobilbranche für die Schweiz unterstrich. Die Besucher frönten ihrerseits dem Vergnügen, die rund 900 ausgestellten Fahrzeuge im Rahmen der größten nationalen Publikumsmesse zu entdecken. Der 88. Automobil-Salon wird vom 8. bis 18. März 2018 stattfinden.

„Der 87. Salon darf als großer Erfolg verbucht werden! Die Besucher haben unserer Aufforderung, die Messe unter der Woche zu besu-

chen Folge geleistet“, freut sich Salon-Präsident, Maurice Turrettini. André Hefti, Generaldirektor erklärt: „Wir verzeichneten mehr Eintritte an den Wochentagen als letztes Jahr und dafür etwas weniger an den Wochenenden. Damit ist die Gesamteintrittszahl stabil geblieben, aber die Qualität des Besuches hat sich verbessert. Außerdem nutzen immer mehr Besucher die vergünstigten Eintrittstickets ab 16 Uhr.“

Positive Bilanz ziehen auch die 180 Aussteller, die anlässlich einer Umfrage sowohl die Organisation als auch die Dienstleistungen der Veranstaltung sehr lobten.

Fazit von Maurice Turrettini: „Der Automobil-Salon Genf bleibt für alle großen Fahrzeughersteller eine unersetzbare Kommunikationsplattform und ein ‚Must‘ für Käufer und Liebhaber von in Kleinserie hergestellten Supercars.“

DER ATHLET IM BUSINESS OUTFIT. DER NEUE BMW 5er. JETZT PROBE FAHREN.



KARL+CO

Autohaus Karl + Co. GmbH & Co. KG

Firmensitz: Alte Mainzer Straße 121 · 55129 Mainz · 06131 8306-54

Filiale: Carl-Bosch-Straße 6 · 65203 Wiesbaden · 0611 27809-67 · www.bmw-karl.co.de

Kraftstoffverbrauch komb.: 9,1-4,9 l/100 km, CO₂-Emissionen: 209-108 g/km.



Freude am Fahren



Nutzfahrzeuge



50 x Caddy für Gewerbetreibende:

All inclusive Leasing ab 129 €¹

Unser Beispielangebot:

VW Caddy 3 Kastenwagen „EcoProfi“, 1.6 TDI, 55 kW (75 PS), 5-Gang

- | | | |
|--------------------------------------|---------------------------|----------------|
| ■ Aussenfarbe: Candy weiss | ■ Sonderzahlung: | 0,- € |
| ■ Innenfarbe: Titanschwarz/Anthrazit | ■ Jährliche Fahrleistung: | 10.000 km |
| ■ Ganzjahresreifen 195/65 R15 | ■ Vertragslaufzeit: | 36 Monate |
| ■ Radio „RCD 210“ | ■ Monatliche Leasingrate: | 129,- € |
| ■ Heckflügeltüren mit Fenster | | |
| ■ Gummibodenbelag | | |
| ■ Funk-Zentralverriegelung | | |
| ■ u. v. m. | | |

Inkl. Scherer All inclusive Paket:

- Reifen²
- Wartung³
- Verschleiß³

Kraftstoffverbrauch l/100 km: innerorts 6,5–6,6; außerorts 5,1–5,2; kombiniert 5,6–5,7; CO₂-Emission g/km: kombiniert 147–149.

Weitere Ausstattungen und Motorisierungen verfügbar. Auch Barkauf möglich.

Abbildung kann Sonderausstattungen enthalten. ¹Das Angebot gilt nur für gewerbliche Einzelkunden und selbstständige Freiberufler, die das Gewerbe mindestens 6 Monate betreiben. Ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorn Str. 57, 38112 Braunschweig. Bonität vorausgesetzt. Zzgl. MwSt., zzgl. Überführungspauschale und zzgl. Zulassungskosten. Alle Angaben basieren auf den Merkmalen des deutschen Marktes. Nur solange Vorrat reicht. ²ReifenClever-Paket: Immer dann neue Sommer- und Winterreifen erhalten, wenn Bedarf besteht. ³Umfasst Wartung (Inspektions-Service) laut Serviceplan einschließlich Ölwechsel, Schmierstoffen und Dichtungen, Verschleißreparaturen (sämtliche Werkstattleistungen, die bei sachgemäßem Gebrauch des Fahrzeuges infolge von Verschleiß erforderlich werden) und weitere Leistungen.

Scherer + Rossel GmbH & Co. KG
Mainzer Straße 105–115
65189 Wiesbaden
Tel. 0611/7600-390
scherer-gruppe.de

SCHERER
+ROSSEL

Lkw-Industrie: Jeder dritte Lastwagen bis 2025 teilautonom

McKinsey-Studie: Umsatzplus von 50 Prozent – Gewinnzuwachs auf 15 Milliarden Euro

Gute Aussichten für die globale Nutzfahrzeugindustrie: Der Weltmarkt für Lkw über 6 Tonnen wird von zuletzt 150 Milliarden Euro um knapp die Hälfte auf bis zu 240 Milliarden Euro Umsatz im Jahr 2025 wachsen.

Der Gesamtgewinn der Branche steigt von 9 Milliarden auf rund 15 Milliarden Euro. Ein Großteil des zusätzlichen Umsatzes stammt nicht nur aus höheren Verkaufszahlen, sondern von neuen Technologien wie dem autonomen Fahren. Das Geschäft mit kleineren Lieferfahrzeugen boomt ebenfalls: Die Umsätze im Van-Segment werden bis 2025 von zuletzt 130 Milliarden auf bis zu 200 Milliarden Euro wachsen. Dies sind die wichtigsten Ergebnisse einer aktuellen Studie von McKinsey & Company mit dem Titel „Delivering change“. Für die Untersuchung befragte die Unternehmensberatung weltweit mehr als 3.000 Endkunden in Deutschland, USA und China sowie 250 Entscheider aus der Lastwagen- und Logistikindustrie.

Autonomes Fahren senkt die Kosten

Andreas Tschiesner, Leiter der europäischen Automobilberatung von McKinsey und Koautor der Studie: „Neue Technologien bieten den Lkw-Herstellern die Chance, sich über das Fahrzeug hinaus mit neuen

Geschäftsmodellen zu differenzieren. Gleichzeitig bekommen sie zunehmend Konkurrenz durch Unternehmen aus der Digitalwirtschaft.“

Als wichtigsten Branchentrend identifiziert die Studie das autonome Fahren. Jedes dritte verkaufte Nutzfahrzeug in Europa wird 2025 in bestimmten Fahrsituationen – z.B. auf der Autobahn – vollautonom fahren können. „Damit verändern sich Stück für Stück die Spielregeln der Branche“, sagt Automotive-Experte Matthias Kässer, Koautor der Studie. Heute macht der Fahrer bei schweren Nutzfahrzeugen rund 30 bis 40 Prozent und bei leichteren Lieferfahrzeugen rund 60 Prozent der Gesamtkosten (Total Cost of Ownership, TCO) beim Betrieb eines Fahrzeugs aus. Durch selbstfahrende Lieferfahrzeuge könnten die TCO um bis zu 50 Prozent sinken, bei gleichzeitig geringeren Standzeiten und einer höheren Auslastung. Weltweit könnten in der Logistik dadurch langfristig bis zu 100 Milliarden Euro wirtschaftlicher Mehrwert jährlich geschaffen werden. Kässer: „Ob dieser Mehrwert den Herstellern, Logistikdienstleistern oder den Kunden durch niedrigere Lieferkosten zu Gute kommt, ist noch nicht entschieden.“ 72 Prozent der Verbraucher begrüßen selbstfahrende Lieferfahrzeuge, wenn dadurch die Lieferkosten gesenkt würden.

www.mckinsey.de



Jetzt bei den Renault Business Wochen:
0% Zinsen. 100% Service.

So macht Arbeit Spaß! Sichern Sie sich den Renault Kangoo Rapid, Trafic und Master jetzt als engelbert strauss Edition mit Ausbau von Sortimo.

Renault KANGOO Rapid engelbert strauss Edition Extra ENERGY dCi 90	Renault TRAFIC Komfort engelbert strauss Edition L1H1 2,7 t dCi 120	Renault MASTER FWD Kasten engelbert strauss Edition L2H2 3,5 t dCi 130
ab 159,00 € mtl.*	ab 229,00 € mtl.*	ab 289,00 € mtl.*

Besuchen Sie uns im Autohaus. Wir freuen uns auf Sie.

ENDERS AUTOMOBILE SERVICE	Enders Automobile + Service GmbH & Co. KG Carl-Bosch-Straße 9 • 65203 Wiesbaden Tel. 0611 92814-0 • www.renault-enders.de	AUTOHAUS hermansky Ihre Renault Partner im Westfalen	Autohaus hermansky GmbH Chauvignestraße 22 • 65366 Geisenheim Tel. 06722 66 99 • www.hermansky.de
-------------------------------------	--	--	---

Alle Leasingangebote verstehen sich mit einer Leasingonderzahlung von netto 0,00 €, einer Laufzeit von 60 Monaten und einer Gesamtleistung von 50.000 km. Angebote enthalten einen Full Service-Vertrag, bestehend aus Anschlussgarantie nach der Neuwagenanfrage inkl. Mobilitätsgarantie, aller Kosten der vorgeschriebenen Wartungs- und Verschleißarbeiten sowie Hauptuntersuchung (HU) für die Vertragsdauer von 60 Monaten bzw. 50.000 km ab Erstzulassung gemäß Vertragsbedingungen. Angebote für Gewerbekunden der Renault Leasing, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Gültig bis 30.06.2017. *Monatliche Raten verstehen sich netto ohne gesetzl. USt. und zuzügl. einmalige Überführungskosten in Höhe von 671,00 € netto. Abb. zeigt Renault Kangoo Rapid Extra, Renault Trafic Komfort L1H1, Renault Master Kastenwagen, jeweils mit Sonderausstattung.

GO!
EXPRESS & LOGISTICS



Special Service

Außergewöhnlich ist für uns normal!

„Außergewöhnlich ist für uns normal“, so Frank Weißenberger, Geschäftsführer der GO! Mainz, „unterschiedliche Waren erfordern maßgeschneiderte Logistiklösungen.“

„Der Zeitdruck und die hohen Ansprüche an die Logistik führen zu einer deutlichen Steigerung von Anfragen für außerwöhnliche Transporte. Darauf haben wir reagiert und für unsere Kunden einen Special Service eingerichtet.“

Getreu dem eigenen Anspruch „Zeit ist alles“ macht GO! Mainz mit seinem Special Service für seine Kunden auch das scheinbar Unmögliche möglich – jeden Tag aufs Neue. „Mit unserem breiten Leistungsspektrum bieten wir unseren Kunden eine Art „Eierlegendewollmilchsau“ der Logistik“ erläutert Frank Weißenberger, „ob Air Charter, On Board Courier, temperaturgeführte Transporte, Notfall Logistik, Verpackungslösungen oder Sondertransporte, für uns gehören außergewöhnliche Transporte zum normalen Tagesgeschäft.“

Eng getaktet und exakt synchronisiert, laufen in der Logistik die Fäden zusammen – hinter jedem Transport steckt eine ausgeklügelte Organisation und viel Technik. Nur so lassen sich hohe Kundenanforderungen erfüllen – zumal sich GO! Mainz mit entsprechendem Wissen und maßgeschneiderten Lösungen auf die Anforderungen außergewöhnlicher Transporte optimal vorbereitet hat.

Über GO! Express & Logistics

GO! Express & Logistics ist Deutschlands größter konzernunabhängiger Anbieter von Express- und Kurierdienstleistungen. Das weltweit operierende Partnernetzwerk wurde 1984 gegründet und umfasst aktuell über 100 GO! Stationen in Deutschland und Europa.

Special Service:

- Air Charter
- On Board Courier
- Temperaturgeführte Transporte
- Verpackungslösungen
- Luftfracht
- Sondertransporte
- Stückgut
- Lagerlogistik
- Notfall-Logistik
- Protokollierte Zustellung



1.400 Mitarbeiter und 3.000 Kuriere sorgen für den Transport der jährlich rund 5,5 Millionen Sendungen.

Getreu der Unternehmensphilosophie „Zeit ist alles“ bietet GO! regionalen Kuriertransport und weltweiten Expressversand von Waren, Dokumenten und besonders zeitkritischen Sendungen an 365 Tagen im Jahr und rund um die Uhr. Maßgeschneiderte Supply Chain Solutions, branchenspezifische Industry Solutions und Special Services als Antwort auf komplexe Kundenanforderungen runden das Portfolio ab.

Kontakt: GO! Express & Logistics Mainz GmbH

Industriestraße 32, 55120 Mainz
Telefon 061 31/96290-0
Telefax 061 31/96290-30
E-Mail mainz@general-overnight.com
Special Service:
Telefon 061 31/96290-112
E-Mail sps.qmz@general-overnight.com

Erfolgreiche Nachbereitung

Nachbereitung während der Durchführung

Eine erfolgreiche Nachbereitung beginnt bereits auf der Veranstaltung selbst. Hier können bereits Feedbacks direkt von den Gästen eingeholt werden, wenn Sie die Location verlassen. Vorher sollte man davon absehen, da es die Gäste in Ihrer Interaktion stören könnte.

Sich bei den Gästen noch einmal in Erinnerung bringen

Es ist ratsam Veranstaltungen nicht einfach verpuffen zu lassen. Hier eignen sich Maßnahmen wie Foto-Websites oder Newsletter, der Versand von Infomaterial oder der Aufbau eines Netzwerks über Social Media Kanäle wie XING. All dies können gute Formen sein, um mit und beim Gast im Gespräch zu bleiben.

Sprechen Sie mit der Agentur

Vereinbaren Sie immer einen gemeinsamen Termin zur Auswertung. Was lief gut? Was schlecht? Gab es internes Feedback, welches Sie auch der Agentur weitergeben möchten? Wenn die Zusammenarbeit gut war, kann dies auch gesagt werden. Teilen Sie der Agentur mit, wenn Ihnen etwas gut gefällt. Jedoch sagen Sie auch, was Sie gestört hat. Nur so hat eine langfristige Zusammenarbeit Erfolg.

Einfach mal Danke sagen

Diese Regel gilt sowohl für Kunden als auch für Agenturen. Am Ende gehört es einfach dazu gute Zusammenarbeit nicht für selbstverständlich anzusehen und diese auch noch einmal im Nachgang zu würdigen.

INDIVIDUELLE LÖSUNGEN FÜR IHREN AUFTRITT

GARREIS®
MESSE DISPLAY SERVICE



MOBILE PRÄSENTATIONSSYSTEME

MESSEBAU

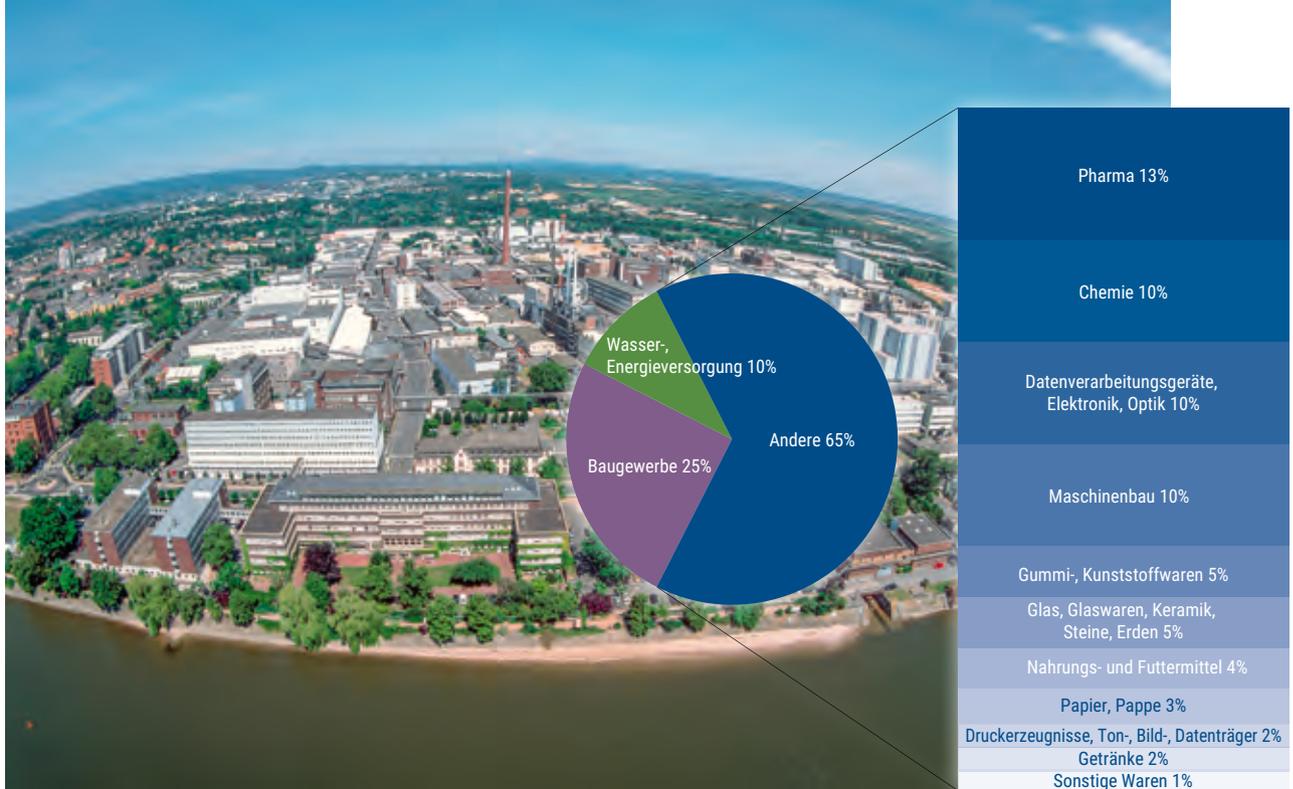


Foto: InfraServ Wiesbaden, Grafik: Industriestudie Wiesbaden

Industrie – Stütze statt Störfaktor

Kommunikation und Kooperation verbessern, Flächen sichern und Verkehrsströme optimieren – das sind zentrale Handlungsempfehlungen aus der im März veröffentlichten Studie „Industriestandort Wiesbaden stärken“. Diese hat das Deutsche Institut für Urbanistik im Auftrag der Stadt Wiesbaden mit dem Ziel erstellt, eine Strategie zur Stärkung des Industriestandortes zu formulieren. Die Hessische Wirtschaft gibt einen Überblick.

INDUSTRIE-INFORMATIONEN

Für die Industriestudie Wiesbaden wurden 352 Industrieunternehmen schriftlich befragt. Die 80 antwortenden Unternehmen repräsentieren 70 Prozent der Beschäftigten des verarbeitenden Gewerbes. Die komplette Studie findet sich unter

→ wiesbaden.de/wirtschaft/kernkompetenzen/industriestandort_/index.php

Die Hessische Wirtschaft hat der Zukunft der Industrie in der Region Wiesbaden eine zehnteilige Serie gewidmet:

→ ihk-wiesbaden.de/serien

Bedeutung der Industrie

Der vielfach öffentlich erweckte Eindruck trügt – Wiesbaden ist mehr als eine Beamtenstadt und ein Dienstleistungsstandort. Die dynamische Seite der Stadt zeigt sich auch durch die starke und vielfältige Industrie: Neben vielen kleinen Betrieben haben sich in der hessischen Landeshauptstadt auch einige Weltmarktführer angesiedelt – diese Mischung sorgt für konjunkturelle Stabilität. Ihren Standort haben die meisten im Industriepark Kalle-Albert, im Gewerbegebiet Petersweg in Kastel und im Max-Planck-Park in Delkenheim. Innerhalb der Rhein-Main-Region gibt es nur in Frankfurt mehr Industrieunternehmen – 560 Betriebe der Branche gab es der Studie zufolge im Jahr 2013 in Wiesbaden. Zwar lag diese Zahl fünf Jahre zuvor noch um 20 Prozent höher. Zugleich haben aber die Auslagerung von Dienst-

leistungen aus Industriebetrieben und deren steigende Nachfrage nach externen Dienstleistungen dafür gesorgt, dass die Zahl der Unternehmen mit Schwerpunkt wirtschaftliche Dienstleistungen um 2,5 Prozent auf gut 4.000 gestiegen ist. Und auch wenn der Beitrag des verarbeitenden Gewerbes an der gesamten Wirtschaftsleistung in Wiesbaden zuletzt bei nur noch 11 Prozent lag, haben die einzelnen Unternehmen ihre Wertschöpfung gesteigert.

Zugleich ist die Branche ein Jobmotor: In Wiesbaden arbeiten 16 Prozent der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten im produzierenden Gewerbe. Im regionalen Vergleich ist das ein guter Wert: Hier belegt die Wiesbadener Industrie mit etwa 13.000 sozialversicherungspflichtig Beschäftigten allein im verarbeitenden Gewerbe Platz drei. Und: 44 Prozent der Industrieunternehmen, die sich an der

Befragung beteiligt haben, bilden aus – ein hoher Wert.

Welche Bereiche stehen für das produzierende Gewerbe in Wiesbaden? Vor allem sind das Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes (65 Prozent). Dazu gehört VITRONIC ebenso wie Federal Mogul Wiesbaden, Dyckerhoff, Dow Corning und die Henkell & Co. Gruppe. Ein Viertel der Branche ist im Baugewerbe tätig, zehn Prozent sind Wasser- und Energieversorger wie ESWE Versorgung. Das verarbeitende Gewerbe ist mit Schwerpunkten auf der chemischen und pharmazeutischen Industrie, der Elektrotechnik und dem Maschinenbau zukunftsorientiert aufgestellt.

Stärken-Schwächen-Analyse

Mit ihrem Standort zeigen sich die Unternehmen insgesamt zufrieden: Nach insgesamt 27 harten und weichen Standortfaktoren befragt, bewerteten sie Wiesbaden auf einer Notenskala von 1 bis 5 mit 2,56. Besonders positiv werden etwa die Flughafenbindung und die überregionale Straßenanbindung eingeschätzt. Handlungsbedarf besteht vor allem bei Standortfaktoren, deren Zufriedenheit die Unternehmen schlechter bewerten als die Wichtigkeit: beim Preisniveau der Gewerbeflächen und -Immobilien, bei der Verfügbarkeit von Arbeitskräften, der Verfügbarkeit und dem Preisniveau von

Wohnflächen und der Wertschätzung der Industrie durch die Kommunalpolitik.

Weitere Punkte sind die Anbindung an die digitale Infrastruktur, Planungssicherheit, die Stellplatzsituation und die Erweiterungsmöglichkeiten. Knapp die Hälfte der Unternehmen bewertet die Möglichkeit zur Standorterweiterung innerhalb der nächsten fünf Jahre als „schlecht“ oder „sehr schlecht“, nur ein Viertel als „sehr gut“ oder „gut“. Bis 2019 haben 45 Prozent der Betriebe einen konkreten Flächenbedarf von insgesamt 17,5 Hektar. Neuansiedlungen sind darin noch nicht beinhaltet. Wirtschaftsdezernent Detlev Bendel kommentiert: „Es fällt uns in Wiesbaden schon schwer, den Flächenbedarf der ansässigen Unternehmen zu decken – von den Bedarfen bei Neuansiedlungen ganz zu schweigen. Wir haben hier aktuell einfach zu wenig Flächen, die wir anbieten können.“

Dabei sieht die Studie in der Flächensicherung für Industrie und Gewerbe eine der wichtigsten Aufgaben bei der Entwicklung der Branche in Wiesbaden. Bestehende Gewerbe- und Wohngebiete mit vernünftiger Verkehrsanbindung und digitaler Infrastruktur auszubauen und weitere Wohngebiete und Gewerbeflächen auszuweisen – das gehört auch zu den zehn wichtigsten Forderungen, welche die IHK Wiesbaden zur Kommunalwahl 2016 an die Stadtpolitik richtete. Als positiven



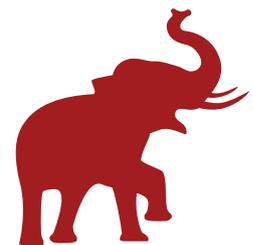
Peter Bartholomäus,
Vorsitzender der
Geschäftsleitung der
InfraServ GmbH & Co.
Wiesbaden KG

„Ein Netzwerk Industrie setzt die Bereitschaft der Unternehmer zu gemeinsamen Lösungen voraus, auch wenn diese im Einzelfall nicht immer für jeden Betrieb vorteilhaft sein können. Bisher gibt es zu wenig konzentrierte Aktionen, weil viele Unternehmen noch Berührungsängste gegenüber Politik und Öffentlichkeit haben. Um gegenseitige Vorbehalte abzubauen, ist aber ein Dialog notwendig zwischen der Industrie, der Stadt und der Bevölkerung. Hierzu kann die Industriestudie hilfreiche Anregungen geben.“

DRUCK &
BESCHRIFTUNG
SCHILDER &
AUSSENWERBUNG
MOBILE
PRÄSENTATION
LED-
LICHTWÄNDE

digifant.com

WIESBADEN | T 06122 9099-300



DIGIFANT
WERBETECHNIK

Schritt in diese Richtung bewertet die IHK die Entwicklung des Ostfeldes/Kalkofen, wo neben einem 30 bis 35 Hektar großen urbanen Gebiet mit Gewerbe- und vorrangiger Wohnnutzung für 8.000 bis 12.000 Menschen auch ein 50 Hektar umfassendes Industrie- und Gewerbegebiet entstehen soll. Allerdings sehen 38 Prozent der befragten Betriebe auch Flächenkonkurrenzen zwischen Wohn- und Gewerbenutzungen. „In den vergangenen Jahren wurden in Wiesbaden 40 Hektar Wirtschaftsflächen zu Gunsten von Wohnzwecken umgewidmet. Dabei müsste die Entwicklung von Wohnflächen eigentlich im Gleichklang zur Entwicklung von Wirtschaftsflächen erfolgen“, sagt Dezernent Bendel. Schwächen zeigt Wiesbaden der Studie zufolge auch bei den erst im vergangenen Jahr erhöhten Gewerbesteuerbesätzen – und dem Image der Industrie in der Bevölkerung. Denn die wirtschaftliche Bedeutung der Industrie sei zu wenig bekannt. Verbesserungspotenzial gebe es ebenso bei der Vernetzung der Unternehmen vor Ort. Risiken bestehen durch die Verlagerung von Betrieben mangels Flächen, bei zunehmenden Nutzungskonkurrenzen, durch Abwanderung von Arbeitskräften wegen steigender Immobilienpreise und drohenden Verkehrspässen. Als Stärken identifiziert die Studie unter anderem die zentrale Lage Wiesbadens in Europa, die hervorragende verkehrliche Anbindung und den Fokus der

Industriebetriebe auf starke Zukunftsbranchen. Chancen liegen etwa in den positiven Entwicklungsabsichten der Unternehmen und ihrem hohen Kooperationspotenzial, der Nähe zu Branchenclustern (Pharma, Chemie), dem Industriepark als Motor für Industrie 4.0 sowie dem Potenzial unternehmensnaher Dienstleistungen. Für Industrie und Logistik bescheinigt die Studie dem Standort Wiesbaden gute Entwicklungsperspektiven.

„Die Industrie ist eine starke Säule der Wiesbadener Wirtschaft und bildet das Rückgrat des Dienstleistungs- und Verwaltungsstandortes“, stellt Dr. Christian Gastl, Präsident der Industrie- und Handelskammer Wiesbaden, fest. „Es ist gut, dass die Situation und die Perspektiven der oftmals unterschätzten Industriebranche einer wissenschaftlichen Betrachtung unterzogen wurden. Dafür gebührt der Stadt ein ausdrücklicher Dank. Den Handlungsempfehlungen sollten nun rasch Taten folgen – von Seiten der Stadt, der Wirtschaftsförderung und den Unternehmen selbst.“ Einige Handlungsempfehlungen aus der Industriestudie greift die Kooperationsvereinbarung zwischen SPD, CDU und Bündnis 90/Die Grünen bereits auf, die bis 2021 gelten soll. So sollen die Gewerbeflächen im Petersweg kurzfristig zur Marktreife gebracht werden. Bereits ausgewiesene Gewerbeflächen, die infolge der Errichtung von Wohnungen wegfallen, sollen an geeigneter Stelle schnellstmöglich kompensiert werden. Zur Förderung von Neugewerbeansiedlungen sollen in Wiesbaden übergreifende Standortprofile entwickelt werden. Eine Lotsenfunktion durch die Stadtverwaltung für unternehmerische Anliegen soll etabliert werden. Wirtschaftsdezernent Detlev Bendel sichert den Industrieunternehmen zu: „Erhalt und Weiterentwicklung des industriellen Sektors muss wichtige Aufgabe der städtischen Wirtschaftspolitik sein. Die Industrieunternehmen können sich darauf verlassen, dass die Landeshauptstadt die Bedeutung dieses Wirtschaftszweiges für Wachstum, Wohlstand und Arbeitsmarkt anerkennt.“

Dr. Florian Steidl, IHK Wiesbaden

INDUSTRIENETZWERKE

Ressourcen-Cluster Rhein-Main
→ iwks.fraunhofer.de

Route der Industriekultur
→ route-der-industriekultur-rhein-main.de

INDUSTRIESTUDIE: HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

- 1. Image der Industrie stärken**
- 2. Flächen sichern und Standorte profilieren:** Empfohlen wird ein abgestimmtes Vorgehen der städtischen Verwaltung zur Vermeidung von Nutzungskonflikten. Standortmanager für Gewerbegebiete werden als Ansprechpartner für Standortentwicklungen vorgeschlagen.
- 3. Verkehr zukunftsgerecht entwickeln:** Für die prognostizierte Zunahme der gewerblichen Verkehrsströme sind neue Mobilitätskonzepte notwendig. Einzelne Gewerbegebiete könnten besser an den ÖPNV angebunden werden.
- 4. Arbeitsmarkt und Bildung fördern:** Vorgeschlagen wird etwa eine Zusammenarbeit der Unternehmen bei Aus- und Weiterbildung und Mitarbeiterrekrutierung.
- 5. Wertschöpfungsnetzwerke aus Industrie und unternehmensnahen Dienstleistern, Logistik und der Kreativwirtschaft bilden:** Gründer- und Startup-Initiativen sollten als Partner der Industrie verstärkt in den Fokus genommen werden.
- 6. Netzwerk Industrie fest etablieren:** Ein Vorschlag, der aktiv von Seiten der Unternehmer vorangebracht werden könnte.



FRIEDRICH
HALLENBAU MAINZ

**MEHR RAUM
FÜR LEIDENSCHAFT**

www.friedrich-hallenbau.de

ASTRON

OLDTIMER RALLYE WIESBADEN
Schicke Schlitten



HMSC

Am Fronleichnam, 15. Juni 2017, startet die viertägige Oldtimer Rallye Wiesbaden in die 34. Runde. Veranstalter ist der Hesse Motor Sports Club e.V., der das Event ehrenamtlich mit viel Herzblut auf die Beine stellt. Rallye-Sport und Rallye-Kultur, Herausforderung und Genuss werden verbunden, moderne Messtechnik gewährleistet Objektivität. Die Veranstaltung ist für Fahrzeuge bis einschließlich Baujahr 1986 ausgeschrieben, die dem historischen Anspruch entsprechen. Der Donnerstag startet mit der Fahrzeugabnahme auf dem Schlossplatz Wiesbaden, es folgt ein Corso durch das historische Fünfeck bis hin zum Neroberg. Die eigentliche Rallye auf 400 Kilometern Streckenlänge findet Freitag und Samstag auf romantischen Straßen der Region statt. An den Abenden werden im Kurhaus eine Spielbankparty und ein Oldtimer Ball geboten. Zum Abschluss beim Concours d’Elegance am Sonntag im Kurpark werden wieder zahlreiche Besucher erwartet.
 → hmsc-wd.de

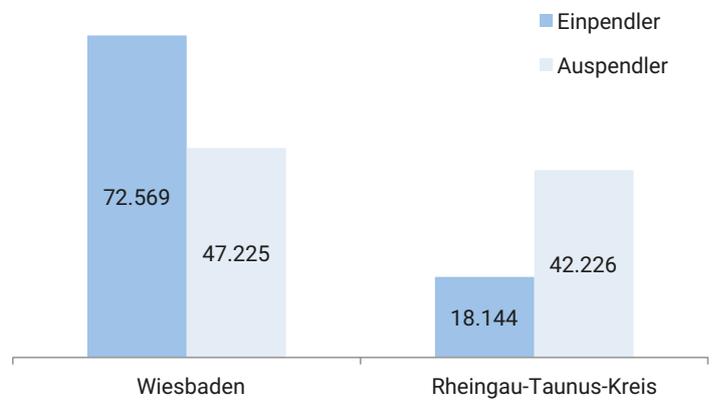
HOCHWASSERSCHUTZ FÜR BETRIEBE
Baulich vorsorgen und versichern

Das Land Hessen investiert jährlich 23 Millionen Euro zur Verbesserung des Hochwasserschutzes. Wie die Erfahrungen der Vergangenheit gezeigt haben, besteht eine Gefährdung durch Hochwasser nicht nur an den großen Flüssen, sondern auch kleine Bäche können nach Starkregen erhebliche Schäden verursachen. Umso wichtiger ist es deshalb, dass Betriebe das Risiko nach einer Gefährdungsanalyse richtig einschätzen, Vorsorgemaßnahmen treffen und einen Notfallplan erstellen. Eine fundierte Beratung zur baulichen Vorsorge und zum Objektschutz geben Architekten (akh.de). Da eine reine Gebäudeversicherung in der Regel keine Oberflächenüberschwemmungen abdeckt, rät das Hessische Umweltministerium, sich mit einer Elementarschadenversicherung gegen Hochwasser, Überschwemmung, Starkregen und Erdsenkung finanziell abzusichern.
 → umweltbundesamt.de/publikationen/hochwasser
 → bmub.bund.de > Suchwort: Hochwasserschutzfibel
 → hochwasser-pass.com

IMMOBILIEN
Marktbericht für Wiesbaden

Die Preise für bebaute und unbebaute Wohnbaugrundstücke und Wohnungseigentum in Wiesbaden sind weiter gestiegen, meldet der Gutachterausschuss für Immobilienwerte für die Landeshauptstadt Wiesbaden. 2016 wurden der Geschäftsstelle 2.740 Objekte von den beurkundenden Notaren zugesandt, das ist im Vergleich zum Vorjahr ein Anstieg von rund sechs Prozent. Der Gesamtgeldumsatz betrug rund 1.586 Milliarden Euro. Dies sind rund 340 Millionen Euro mehr als 2015. Für unbebaute Wohnbaugrundstücke wurden im Durchschnitt innerhalb des gesamten Stadtgebietes rund 810 Euro pro Quadratmeter gezahlt. Wohnbaugrundstücke kosteten in den Stadtbezirken Nordost und Sonnenberg 2016 im Schnitt rund 1.480 Euro pro Quadratmeter (2015: 1.450 Euro pro Quadratmeter) und im restlichen Stadtgebiet rund 655 Euro pro Quadratmeter (2015: 610 Euro pro Quadratmeter). Für gewerblich genutzte Grundstücke wurde ein Durchschnittswert von rund 215 Euro pro Quadratmeter, bei allerdings auch nur zwölf Kaufverträgen, ermittelt. Der Immobilienmarktbericht Wiesbaden 2017 ist für 30 Euro (bei Zusendung plus Portokosten) bei der Geschäftsstelle des Gutachterausschusses, Gustav-Stresemann-Ring 15, 65189 Wiesbaden zu beziehen. Bestellungen sind per Fax an 0611 314976 oder per E-Mail an gutachterausschuss@wiesbaden.de möglich.

SCHLAGLICHT STATISTIK
Pendler



Wiesbaden hat ein positives Pendlersaldo: 72.569 Einpendlern stehen 47.225 Auspendler gegenüber. Innerhalb von fünf Jahren ist die Anzahl der Pendler um 6 beziehungsweise 16 Prozent gestiegen. Im Rheingau-Taunus-Kreis ist das Pendlersaldo negativ: Die Zahl der Auspendler ist um ein Drittel, die Zahl der Einpendler um 18 Prozent binnen fünf Jahren gesunken. Es arbeiten heute mehr Beschäftigte im Kreis, die auch dort wohnen. Wichtigste Ziele der Auspendler aus Wiesbaden sind Frankfurt (11.944), Mainz (8.494), der Main-Taunus-Kreis (4.539) und der Rheingau-Taunus-Kreis (4.449). Aus Mainz kommen 8.221 Einpendler nach Wiesbaden, aus Frankfurt 3.678. Aus dem Rheingau-Taunus-Kreis wird vor allem nach Wiesbaden (18.754), Frankfurt (7.120), dem Main-Taunus-Kreis (2.667) und Mainz (2.411) gependelt.

Quelle: Bundesagentur für Arbeit, Hessisches Statistisches Landesamt, Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz



IHK-GÜTESIEGEL

Gleich zweimal „Ausgezeichneter Wohnort“

IHK-Standortleiter Dr. Florian Steidl durfte gleich zwei Gemeinden im Rheingau-Taunus-Kreis zum zweiten Mal mit dem IHK-Gütesiegel „Ausgezeichneter Wohnort für Fach- und Führungskräfte“ auszeichnen: Taunusstein und Hünstetten. In Taunusstein freute sich Bürgermeister Sandro Zehner (linkes Foto) über die Urkunde: „Vor einigen Jahren blieben die 30- bis 40-Jährigen bei unseren jährlichen Neubürger-Empfängen noch weitgehend unter sich – inzwischen erscheinen auch zahlreiche über 60-Jährige, deren Kinder und Enkel in Taunusstein wohnen. Sie wissen die kurzen Wege zur Familie zu schätzen.“ Um attraktiv für Unternehmen zu bleiben, will die Stadt neben neuen Wohnflächen auch Gewerbeflächen ausweisen. Der Gewerbesteuerhebesatz soll bei maximal 380 Prozent bleiben, so der Bürgermeister. In Hünstetten nahm Bürgermeister Jan Kraus die Auszeichnung entgegen: „Im Wettbewerb der Standorte wollen wir die Vorteile unserer wachsenden Gemeinde weiter ausbauen – die erneute Auszeichnung mit dem IHK-Gütesiegel bestätigt uns, dass wir hier auf dem richtigen Weg sind“. Das IHK-Zertifikat „Ausgezeichneter Wohnort für Fach- und Führungskräfte“ wurde vom IHK-Forum Rhein-Main zusammen mit Bürgermeistern und Wirtschaftsförderern entwickelt – als strategisches Instrument, um den Herausforderungen der Fachkräftesicherung zu begegnen. Dafür überprüfte die IHK Strategien und Standortfaktoren, Angebote für in- und ausländische Neubürger sowie für Fach- und Führungskräfte. Ansprechpartner für Kommunen in der IHK-Region Wiesbaden, die sich für das Gütesiegel interessieren, ist Dr. Florian Steidl, Telefon 0611 1500-126, f.steidl@wiesbaden.ihk.de.

→ ihk-wiesbaden.de 

VERNETZUNG

„SoFa“ bündelt Angebote im Rheingau

Eine bunt zusammengesetzte Kooperationsgemeinschaft im Rheingau hat ein Projekt auf den Weg gebracht, das soziale Anbieter, Gewerbetreibende und Nutzer gleichermaßen anspricht: das Internet-Portal „SoFa“, kurz für Soziales Familien-Netzwerk Rheingau, das Freizeit-, Gesundheits-, Bildungs-, Betreuungs- und Kultur-Angebote im Rheingau bündelt. Auch gewerbliche Anbieter können sich beteiligen. Getragen wird das Portal durch ein Familienförderprogramm der Evangeli-

schen Kirche in Hessen und Nassau und in enger Zusammenarbeit zwischen der Evangelischen Kirchengemeinde Triangelis, der Stadt Eltville, den Gemeinden Kiedrich und Walluf, der katholischen Pfarrei Sankt Peter und Paul Rheingau, dem Mütterzentrum und Mehrgenerationenhaus „Müze“ und der Evangelischen Familienbildungsstätte Wiesbaden. Kontakt: info@sofa-rheingau.de oder Telefon 0176 43946781.

→ sofa-rheingau.de

„INNOVATION & KREATION“

Rheingauer Wirtschaftsforum am 1. und 2. Juli

Von Samstag, 1. Juli bis Sonntag, 2. Juli, veranstaltet die Döring Dialog GmbH aus Wiesbaden im Schloss Reinhartshausen in Eltville-Erbach ihr diesjähriges „Rheingauer Wirtschaftsforum – Wirtschaft gestaltet Gesellschaft“. Im exklusiven Rahmen werden aktuelle Themen des gesellschaftlichen Wandels durch Experten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik näher beleuchtet, um so bei unternehmerischen Entscheidungen zu helfen. Redner sind unter anderem Dr. Alexandra Borchardt von der Süddeutschen Zeitung, Daniel Hammer von Microsoft Deutschland, Prof. Jan Teunen von Teuen Konzepte aus Geisenheim sowie Gordon Bonnet von der IHK Wiesbaden.

→ rheingauer-wirtschaftsforum.de/2017

„RIESLING SHUTTLE“

Weintouren im Rheingau

Rheingau-Besucher und Tagesgäste aus Wiesbaden, Mainz und Rhein-Main können seit März mit einem „Riesling Shuttle“ im Rheingau auf Tour gehen. Die auf Deutsch und Englisch moderierten Touren beginnen und enden am Bahnhof in Eltville. So soll auch ein Anreiz geschaffen werden, mit der Bahn anzureisen, die stündlich in den Rheingau und zurück nach Wiesbaden fährt. Die Tour führt zu Sehenswerten wie Schloss Vollrads, Schloss Johannisberg und der Winebank. Eine Weinprobe ist inklusive.

→ riesling-shuttle.de

PREISINDEX FÜR DIE LEBENSHALTUNG

Vom Statistischen Bundesamt errechneter Preisindex für Februar 2017 (Indexstand 2005 = 100)

Verbraucherpreisindex
für Deutschland 108,8

Veränderungen in Prozent
gegenüber Vorjahreszeitraum +2,2
gegenüber Vormonat +0,6

Ausführliche Informationen im Internet unter:
→ destatis.de

Mehr Blicke nach Osten

Die Entscheidung für den Brexit sowie die wirtschaftliche und politische Instabilität anderer langjähriger Handels- und Investitionspartner in West- und Südeuropa führen zu Unsicherheiten bei den deutschen Unternehmen. Das Ergebnis der US-Wahl lässt weitere Fragezeichen im Hinblick auf die Zukunft des freien Welthandels aufscheinen. Die deutschen Betriebe halten zwar an ihren engen Wirtschaftsbeziehungen mit diesen Partnern fest. Für die kommenden Jahre werden allerdings eher im Osten Europas Wachstum und Dynamik erwartet.

DEUTSCH-UNGARISCHER WIRTSCHAFTSDIALOG

Der stellvertretende IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Friedemann Götting-Biwer und Caroline Meumann, Leiterin International, begrüßten im März den ungarischen Außenminister Péter Szijjártó in der IHK Wiesbaden. Dieser tauschte sich mit IHK-Vizepräsident Dr. Andreas Brokemper (rechts im Bild), Sprecher der Geschäftsführung der Henkell & Co. Sektkellerei, und weiteren Wirtschaftsvertretern aus. Szijjártó war im Rahmen eines Delegationsbesuchs nach Wiesbaden gekommen. Er betonte die besonderen Beziehungen zu Deutschland und die Rolle der Bundesrepublik als wichtigster Wirtschaftspartner. Den anwesenden Unternehmensvertretern präsentierte er sein Land als Investitionsstandort, der vor allem durch günstige Steuerkonditionen seine Wettbewerbsfähigkeit in den vergangenen Jahren kontinuierlich verbessern konnte. Darüber hinaus ging er auf die Positionen seiner Regierung zu internationalen Entwicklungen wie Brexit und US-Wahl ein. Brokemper verwies auf die langjährigen Wirtschaftsbeziehungen der Henkell Sektkellerei nach Ungarn – dort habe man 1992 mit der Internationalisierung des eigenen Geschäfts begonnen. Inzwischen gehöre die traditionsreiche ungarische Sektmarke Törley zu dem Wiesbadener Unternehmen.

Ungarn: Interessanter Standort trotz Fachkräftemangels

Auch wenn das ungarische Wirtschaftswachstum derzeit etwas an Tempo verliert, bleibt das Land für deutsche Unternehmen interessant. Für 2017 wird ein Wachstum von 2,6 Prozent erwartet und die konjunkturelle Entwicklung ist positiv. Deutschland ist Ungarns wichtigster Handelspartner und mit einem Anteil von rund 24 Prozent größter ausländischer Direktinvestor im Land. Wichtige deutsche Unternehmen sind in Ungarn vor allem in der Automobilindustrie anzutreffen.

Die Befragungen der Deutsch-Ungarischen Industrie- und Handelskammer bestätigen, dass die Unternehmen den Standort Ungarn positiv beurteilen. Ein besonders hohes Marktpotenzial besteht in der Chemie-Branche. Günstig ist das Umfeld für

Investitionen im verarbeitenden Gewerbe, vor allem in der Kfz-Industrie. Generell planen für 2016 38 Prozent der befragten Unternehmen höhere Investitionsausgaben als 2015. Für die Unternehmen bleiben der Fachkräftemangel und die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen allerdings ein Risiko.

Polen: Investitionsstandort weiterhin attraktiv

Polens Wirtschaft verzeichnet seit Jahren ein durchgängig positives Wirtschaftswachstum – für 2016 ein Plus von 3,7 Prozent. Deutschland ist Polens wichtigster Handelspartner, und für Deutschland liegt Polen immerhin an siebter Stelle. Das gesamte Handelsvolumen erreichte 2015 mit 96,8 Milliarden Euro ein Rekordhoch. Mit einem Anteil von 16,4 Prozent am Bestand der gesamten ausländischen Direktinvesti-



Paul Müller



4. HESSISCHER

AUSSENWIRTSCHAFTSTAG 2017

REGIONAL VERNETZT – GLOBAL ERFOLGREICH

Beratungsgespräche
mit ausgewiesenen

Marktexperten

der Deutschen Auslands-
handelskammern

Strategie-Workshops
zu den wichtigsten

Zukunftstrends

der deutschen
Exportwirtschaft

Zentrale Plattform
für Ihr

Netzwerk

zu anderen mittelständischen
Unternehmen

Nutzen Sie unser Angebot zu individuellen Beratungsgesprächen mit AHKs aus 70 Ländern. Informieren Sie sich zu Trends der Weltwirtschaft und des Welthandels und erarbeiten Sie in unseren Workshops Strategien für die Märkte USA, China und Iran. Erfahren Sie, wie Sie sich vor Wirtschaftsspionage schützen, Exportkontrollen rechtssicher umsetzen und von der Innovationskraft der Start-Ups profitieren können.

20. Juni 2017
8:00 bis 17:30 Uhr
IHK Frankfurt

Weitere Informationen und Anmeldung:

www.hessischer-aussenwirtschaftstag.de

tionen war Deutschland hinter den Niederlanden im Jahr 2015 zweitgrößter Investor in Polen. Das soll sich auch in Zukunft fortsetzen, zumal in den vergangenen Monaten einige Großinvestitionen im Automobil- und im Luftfahrtsektor angekündigt wurden, etwa von Daimler und Lufthansa Technik. Laut der aktuellen AHK-Konjunkturumfrage Mittelost-Europa bleibt das Land trotz wachsender internationaler Konkurrenz bei deutschen Unternehmen einer der attraktivsten Investitionsstandorte in Mittel- und Osteuropa, der mit einem Markt von 38,5 Millionen Konsumenten großes Potenzial für deutsche Unternehmen bietet. Besonders interessant ist die Branche der Informations- und Kommunikationstechnik. Auch der Ausbau der Infrastruktur sorgte für ein erhöhtes Marktpotenzial. Einige Sorgen bereiten den Unternehmen der steigende Fachkräfteengpass und die mangelnde Vorhersehbarkeit der Wirtschaftspolitik sowie die aktuellen europakritischen Tendenzen der Regierung.

Baltikum: Aufstrebende Region

Aufgrund der günstigen geografischen Lage ist das Baltikum ein aufstrebender Standort. Unternehmen können aus dieser Region hinaus ihre wirtschaftlichen Aktivitäten in Nord- und Osteuropa erweitern und den Einstieg in den russischen Markt vorbereiten. Estland, Lettland und Litauen zeichnen sich durch gute Wachstumsraten und gut ausgebildetes Personal, steigendes Wirtschaftswachstum und steigende Kaufkraft aus. Für 2017 liegen die Prognosen zwischen 2,3 und 3,1 Prozent. Laut der AHK Konjunkturumfrage Mittelost-Europa 2016 gilt das Baltikum für deutsche Unternehmen als attraktiver Investitionsstandort.

Besonders im Bereich Informations- und Kommunikationstechnik gehört das Baltikum zu einer der führenden Regionen. Im Bereich hochwertiger Laser hält Litauen 50 Prozent des Weltmarktanteils. In traditionellen Branchen wie dem Maschinenbau besteht noch Marktpotenzial. Investitionen nehmen deutlich zu. In Estland wachsen mit einer steigenden Auslandsnachfrage die Investitionen 2016 um 4,1 Prozent besonders stark (Lettland 2,3; Litauen 2,4 Prozent). Allerdings bieten die drei Länder einen relativ kleinen Markt von insgesamt sechs Millionen Menschen und eine zurzeit noch relativ hohe Abhängigkeit von Russland, vor allem im Bereich Energie. ■

Dr. Sara Borella, Deutscher Industrie- und Handelskammertag

„GOING INTERNATIONAL“

Euroraum und China im Fokus

Der Brexit belastet das Auslandsgeschäft der hessischen Exporteure, der Euroraum und China hingegen versprechen auch weiterhin gute Geschäfte. Das ist die Quintessenz der IHK-Umfrage Going International unter auslandsaktiven Unternehmen in Hessen. Die Eurozone ist unbestrittener Kernmarkt der Unter-

nehmen, nur fünf Prozent der befragten Unternehmen sind dort nicht aktiv. Was die Geschäfte im Vereinigten Königreich betrifft, berichtet nur ein Viertel der Unternehmen über eine gute Geschäftslage. Die kompletten Ergebnisse finden sich unter

→ ihk-wiesbaden.de/3687114

Termine

■ Weiterbildung / Seminare ■ Sprechtag ■ Veranstaltungen

€* Preis für Nicht-IHK-Mitglieder

Veranstaltungsort, soweit nicht anders angegeben:

IHK Wiesbaden, Wilhelmstraße 24–26.

Weitere Termin-Informationen: → ihk-wiesbaden.de/veranstaltungen
(Bitte die angegebene Nummer ins Suchfeld eingeben)

MITTWOCH, 12. APRIL

■ **Finanzierungssprechtag (#17995425)** kostenfrei, Berater: Ulrich Lohrmann, Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen, individuelle Termine zw. 11-14 Uhr, heimathafen Wiesbaden, Telefon 0611 1500-167

DIENSTAG, 18. APRIL

■ **Nachfolgesprechtag (#17994779)** kostenfrei, Beraterin: Angelika Thiedemann, individuelle Termine zw. 9-12 Uhr, Telefon 0611 1500-167

DIENSTAG, 18. APRIL

■ **Startup Sprechtag (#17994781)** kostenfrei, individuelle Termine zw. 14-17 Uhr, Telefon 0611 1500-167

MITTWOCH, 19. APRIL

■ **Sprechtag des RKW Hessen (#17995419)** kostenfrei, Berater: Roland Nestler, RKW Hessen, individuelle Termine zw. 14 und 17 Uhr, Telefon 0611 1500-167

MITTWOCH, 19. APRIL

■ **CSR Konkret – Sprechtag zu verantwortlicher Unternehmensführung (#17996193)** kostenfrei, Beraterinnen: Alice Drooghmans, Drooghmans International, und Anke Trischler, Trischler GmbH, indiv. Termine zw. 10-13 Uhr, Telefon 0611 1500-162

MITTWOCH, 19. APRIL

■ **Sicher und gekonnt präsentieren für Azubis**

(#17994460) 195 €, Referentin: Anne Deußer, 9-16 Uhr, Telefon 0611 1500-183

DONNERSTAG, 20. APRIL

■ **Selbstmarketingstrategien für noch Zurückhaltende (#17995262)** 250 €, Berater: Susanne Hake, Kommunikationsberaterin, Autorin, 9-16 Uhr, Telefon 0611 1500-183

DONNERSTAG, 20. APRIL

■ **Sprechtag Unternehmenssicherung und Krisenbewältigung (#17995421)** kostenfrei, individuelle Termine zw. 15-17 Uhr, Telefon 0611 1500-167

MONTAG, 24. APRIL

■ **Existenzgründertag (#17953218)** 40 €, Berater: Experten der Industrie und Handelskammer, 9-17 Uhr, Telefon 0611 1500-167

MONTAG, 24. APRIL

■ **Wirtschaftsjuniorenabend** kostenfrei, 19 Uhr, wj-wiesbaden.de, v.dornbusch@wiesbaden.ihk.de

DIENSTAG, 25. APRIL

■ **Exportrisiken absichern – Hermesdeckungen nutzen (#17997326)** kostenfrei, Berater: Klaus Preißler, Euler Hermes AG, individuelle Termine, Telefon 0611 1500-186

MITTWOCH, 26. APRIL

■ **Tourismusforum 2017 (#17980296)** kostenfrei,

16-18 Uhr, Kurhaus-Kolonnaden, Wiesbaden, Telefon 0611 1500-134 s. auch Seite 39

MITTWOCH, 26. APRIL

■ **Sprechtag Marketing & Vertrieb (#17995428)** kostenfrei, individuelle Termine zw. 14-17 Uhr, Telefon 0611 1500-167

DONNERSTAG, 27. APRIL

■ **Steuerberatersprechtag (#17995430)** kostenfrei, individuelle Termine zw. 9-12 Uhr, Telefon 0611 1500-167

MITTWOCH, 3. MAI

■ **Sprechtag Presse- und Öffentlichkeitsarbeit (#17988647)** kostenfrei, Beraterin: Melanie Dietz, IHK Wiesbaden, indiv. Termine zw. 10 und 13 Uhr, Telefon 0611 1500-134

DONNERSTAG, 4. MAI

■ **EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) (#17996251)** 250 €, Referent: Arthur Krispenz, Dipl.-Betriebswirt (BA), zertifizierter Datenschutzbeauftragter, 9-16 Uhr, Telefon 0611 1500-183

MONTAG, 8. MAI

■ **Der GmbH-Geschäftsführer (#17994331)** 250 €, Referent: Steuerberater und Diplom-Betriebswirt Hans-Joachim Schlimpert, 9-16 Uhr, Telefon 0611 1500-183

MITTWOCH, 10. MAI

■ **Warenursprung und Präferenzen in der praktischen Anwendung (#17964886)** 220 € | 286 €*, Referent: Volker Martin, Dipl. Finanzwirt, Bildungs- und Wissenschaftszentrum der Bundesfinanzverwaltung

Wir geben Unternehmen Finanzspritzen – ohne dass es weh tut.

Mittelstandsfinanzierung aus Ihrer Region. Jetzt beraten lassen!

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Der Erfolg von Investitionen hängt unter anderem von der Finanzierung ab. Damit Ihre Finanzierungen optimal abgesichert sind, ermitteln wir gemeinsam mit Ihnen den passenden Finanzierungsplan für Ihre unternehmerischen Vorhaben. Mehr dazu auf vr.de/firmenkunden

Volksbanken
Raiffeisenbanken
in Hessen



tung, Frankfurt am Main, 9-17 Uhr, Telefon 0611 1500-186

MITTWOCH, 10. MAI

■ **Kompetent und sicher verkaufen (#17994387)** 250 €, Referent: Stefan Heller, 9-16 Uhr, Telefon 0611 1500-183

MITTWOCH, 10. MAI

■ **Steuerberatersprechtag (#17995430)** kostenfrei, individuelle Termine zw. 11-14 Uhr, heimathafen Wiesbaden, Telefon 0611 1500-167

SAMSTAG, 13. MAI

■ **"... das können Sie doch rausschneiden - oder?" (#17996331)** 750 €, Referenten: Dr. Alex Jakubowski (ARD) und Kristin Gesang (HR), 9-16 Uhr, Telefon 0611 1500-183



EvrenKalinbacak-fotolia

MONTAG, 15. MAI

■ **Die INCOTERMS 2010 praxisgerecht angewandt (#17966337)** 150,00 € | 195,00 €*, Referent: Christoph Külzer-Schröder, Telefon 0611 1500-186
Die Wahl der richtigen Lieferbedingung ist bei grenzüberschreitenden Geschäften ein wichtiges Element der Angebotsgestaltung, besonders unter Aspekten der Preisgestaltung und des Risikomanagements. Die Incoterms leisten hierbei seit vielen Jahren wertvolle Unterstützung zur Klarheit und Sicherheit.

MONTAG, 15. MAI

■ **Professionell telefonieren – Der erste Eindruck zählt (#17994403)** 250 €, Referentin: Christiane Rolauffs, 9-16 Uhr, Telefon 0611 1500-183

DIENSTAG, 16. MAI

■ **Reisesicherheitstraining für Geschäftsleute (17995759)** 220 € | 285 €*, Referent: Michael Pülmanns, 9-17 Uhr, Telefon 0611 1500-186

DIENSTAG, 16. MAI

■ **Nachfolgesprächtag (#17994779)** kostenfrei, Beraterin: Angelika Thiedemann, individuelle Termine zw. 9-12 Uhr, Telefon 061 11500-167

DIENSTAG, 16. MAI

■ **Startup Sprechtag (#17994781)** kostenfrei, individuelle Termine zw. 14-17 Uhr, Telefon 0611 1500-167

MITTWOCH, 17. MAI

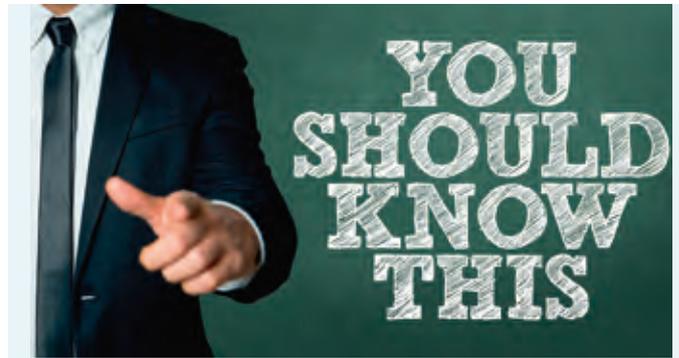
■ **Sprechtag des RKW Hessen (#17995419)** kostenfrei, Berater: Roland Nestler, RKW Hessen, individuelle Termine zw. 14 und 17 Uhr, Telefon 0611 1500-167

MITTWOCH, 17. MAI

■ **Sprechtag Marketing & Vertrieb (#17995428)** kostenfrei, individuelle Termine zw. 14-17 Uhr, Telefon 0611 1500-167

MITTWOCH, 17. MAI

■ **CSR Konkret – IHK-Sprechtag zu verantwortlicher Unternehmensführung (#17996193)** kostenfrei, Beraterinnen: Alice Drooghmanns, Droghmans International Limited, und Anke Trischler, Trischler GmbH, individuelle Termine zw. 10-13 Uhr, Telefon 0611 1500-162



Fotolia-gustavofrazao

DONNERSTAG, 18. MAI

■ **Know-how für Unternehmer 2017 - Erfolgsfaktor Personal (#17995686)** kostenfrei, Referentin: Ursula Doekel, 9-12 Uhr, Bitte um telefonische Anmeldung unter 0611 1500-167
Im zweiten Workshop der Veranstaltungsreihe Know-how für Unternehmer der IHK Wiesbaden dreht sich diesmal alles um das The-

ma Personal. In Zeiten des Fachkräftemangels stehen besonders kleine Unternehmen oftmals vor der Herausforderung, geeignete Mitarbeiter zu finden. Im Workshop „Erfolgsfaktor Personal“ bekommen die Teilnehmer Wege und Ideen aufgezeigt, qualifizierte Mitarbeiter zu finden und langfristig an ihr Unternehmen zu binden.

MITTWOCH, 17. MAI

■ **Instagram und Facebook Marketing (#17996323)** 250 €, Referent: Peter Krausgrill, Geschäftsführer Stadtleben GmbH, Wiesbaden, 9-16 Uhr, Telefon 0611 1500-183

MITTWOCH, 17. MAI

■ **Gehälter richtig abrechnen für Einsteiger (#17994512)** 250 €, Referent: Benjamin Dreger, Steuerberater, 9-16 Uhr, Telefon 0611 1500-183

DONNERSTAG, 18. MAI

■ **Finanzierungssprechtag (#17995425)** kostenfrei, Berater: Ulrich Lohrmann, Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen, individuelle Termine zw. 14-17 Uhr, Telefon 0611 1500-167

DONNERSTAG, 18. MAI

■ **Sprechtag Unternehmenssicherung und Krisenbewältigung (#17995421)** kostenfrei, individuelle Termine zw. 15-17 Uhr, Telefon 0611 1500-167

DONNERSTAG, 18. MAI

■ **Wirtschaftsjunioren bei „Holtz Office Support GmbH“**, Wiesbaden-Delkenheim, kostenfrei, 19 Uhr, wj-wiesbaden.de, v.dornbusch@wiesbaden.ihk.de

MONTAG, 22. MAI

■ **Auszubildende führen und motivieren (#17992187)** 250 €, Referent: Andreas Eiling, 9-16 Uhr, Telefon 0611 1500-183

MONTAG, 29. MAI

■ **Wirtschaftsjunioren-Resortabend**, kostenfrei, 19 Uhr, wj-wiesbaden.de, v.dornbusch@wiesbaden.ihk.de

Kooperationsbörse

In der Kooperationsbörse der IHK Wiesbaden können sich Betriebe auf Partnersuche begeben oder ihr Know-how für eine Kooperation anbieten. Die Themen reichen von Forschung und Entwicklung, Produktion und Fertigung, Service und Kundendienst, Logistik und Materialwirtschaft, IT und Kommunikation, Vertrieb und Marketing bis hin zu Personalentwicklung. Nicht Gegenstand der Kooperationsbörse sind Stellenangebote und -gesuche, Werkverträge und Import- und Exportanfragen, internationale Kooperationen (dafür gibt es das Außenwirtschaftsportal IXPOS und das Enterprise Europe Network Hessen), der Verkauf von Unternehmen sowie die Unternehmensnachfolge (dafür gibt es die Nachfolgebörse Nexxt-Change).

Kontakt: Karin Träger, Tel. 0611 1500-136, k.traeager@wiesbaden.ihk.de. Für die Inserate gelten die AGB der Kooperationsbörse.

→ ihk-wiesbaden.de  886

Vertriebspartner Gesundheit/Wellness. Vertriebspartner mit Eigeninitiative von weltweit operierendem Unternehmen im Bereich Gesundheit/Wellness gesucht. Keine finanziellen Investitionen notwendig. Einarbeitung und Betreuung erfolgt durch erfahrenes Team. Keine Gebietsbeschränkung. **179-262**

Kooperation/Zusammenarbeit mit Immobilienmakler/in gesucht! Renommiertes Immobilienbüro in Wiesbaden sucht SIE zur Verstärkung! Langfristige Zusammenarbeit erwünscht. **179-1489**

Kooperation/Zusammenarbeit mit Wohnungsbaugesellschaften/Vermieter etc. im Rhein-

Main Gebiet. Wir bieten Ihnen die Zusammenarbeit bei professioneller Haushaltsauflösung und Entrümpelung an (auch Messiewohnungen und Verwertung brauchbarer Gegenstände). **179-2225**

Logistikdienstleistungen für Handelsunternehmen. Wir sind ein mittelständisches, konzernunabhängiges Logistikunternehmen mit Sitz im Rhein-Main Gebiet. Wir arbeiten seit Jahren nach dem Qualitätsstandard DIN-ISO 9001 und sind seit 2008 zugelassener Wirtschaftsbeteiligter (AEO). Ferner erlangten wir im Juni 2010 die endgültige Zulassung zum Reglementierten Beauftragten (RegB). Wir suchen eine Kooperation mit einem Handelsunternehmen, vorzugsweise mit internationaler Ausrichtung. Mit unserer zentralen Logistikanlage im Rhein-Main Gebiet bieten wir unter anderem einen idealen Standort für Deutschland/Europa. Es stehen individuelle Gewerbe-, Büro-, und Lagerflächen zur Verfügung. Ein offenes Zolllager (OZL), ein Luftfrachtbüro mit IATA-Agen-

tur am Flughafen Frankfurt/Main und ein eigener Fuhrpark runden das Bild ab. Wir unterhalten modernste IT mit direkter Datenanbindung zur Zollverwaltung sowie einen eigenen Web-Shop für den Onlinehandel. Eine sehr gute Bonität, ausgezeichnete Qualitätsnachweise und beste Referenzen zeichnen uns aus. Existenzgründer / Startup-Unternehmen sind denkbar. **179-2437**

Vertrieb von Solarstromanlagen. Wir suchen Kooperationspartner mit Eigeninitiative für Beratung und Vertrieb auf dem Gebiet der solaren Stromerzeugung. Bei diesem Projekt wird dem Hauseigentümer auf dem Dach seines Hauses eine Solarstromanlage auf Mietbasis zum Festpreis ab 49 Euro/Monat (zuzüglich Mehrwertsteuer und Einmalgebühr) installiert. Die Vertragslaufzeit beträgt 20 Jahre ohne Preissteigerung. Im Mietpreis inbegriffen sind der Aufbau, alle Wartungen sowie eine Rundumversicherung über die Allianz. Der



ULRICH VOLK

Rechtsanwalt + Notar
Fachanwalt für Arbeitsrecht

JENS BORNEMANN

Rechtsanwalt
Tätigkeitsschwerpunkt: Privates Baurecht

CLAUS WAGNER

Rechtsanwalt + Notar a. D.
Tätigkeitsschwerpunkt: Erbrecht

STEPHANIE SCHIRRMEISTER-BÖTTCHER

Fachanwältin für Verkehrsrecht
und Familienrecht
Tätigkeitsschwerpunkt:
Miet- und Wohnungseigentumsrecht

SEBASTIAN LUKAS

Rechtsanwalt

SABINE KOPSAN

Fachanwältin für Miet- und
Wohnungseigentumsrecht
Tätigkeitsschwerpunkt:
Familien- und Erbrecht

Kompetenz, Erfahrung, Engagement
Unser einziges Interesse: Ihres!

Frankfurter Straße 8 • 65189 Wiesbaden
+49 611 392 82-0 • +49 611 308 25 17
mail@wagnervolk.de • www.wagnervolk.de

überschüssige Strom wird in das öffentliche Netz eingespeist und vergütet. Mit der Solaranlage können 40 Prozent und mehr des eigenen Strombedarfs abgedeckt werden. **179-2799**

Coach zur Stressbewältigung sucht Kooperation im Zuge des Gesundheitsmanagements.

Coach zur Stressbewältigung sucht Zusammenarbeit im Bereich der Unternehmensberatung oder bei Firmen im Bereich des Gesundheitsmanagements im Raum Wiesbaden oder Umgebung. Sie suchen Themen, Methoden oder Lerninhalte für das Gesundheitsmanagement? Dann kann mein Wissen Ihr Portfolio ergänzen. **179-3100**

Vertriebspartner Gesundheit/BEMER hinzuzufügen.

Suche Vertriebs- oder Kooperationspartner, auch aus dem medizinischen Fachkreis, mit Herz für Menschen und deren Gesundheit. Die Physikalische Gefäßtherapie BEMER hat ein gesichertes Alleinstellungsmerkmal, ist geeignet von der Heimanwendung bis zur Unterstützung der in medizinischen Praxen und Kliniken angewandten etablierten Therapien sowie für Freizeit- und Leistungssport. Das Nehmen des wirtschaftlichen Nutzens steht im ausgewogenen Verhältnis zum dankbaren Geben des Nutzens der Anwendung. Als Medizinprodukteberater und selbst Mediziner stehe ich meinen Part-

nern bei Einarbeitung, Betreuung und Ausbildung mit Engagement und Passion zur Seite. **179-3101**

Bürokooperation mit Reisebüro in Wiesbaden. 179-3102

Kleiner, ausbaufähiger Verlag (GmbH) in Wiesbaden mit selektiver, anspruchsvoller Literatur sucht Kooperation oder Partnerschaft. Wichtig: Kreativität, Kontaktfreudigkeit und sicherer Umgang mit MS Office und Social Media. **179-3103**

Versand- und Bürogemeinschaft in Walluf. Wir sind ein achtköpfiges Groß- und Versandhandelsunternehmen mit hervorragender Verkehrsanbindung. Wir suchen Kooperationspartner die von unserer modernen und flexiblen Lager- und Bürostruktur profitieren möchten. Zusätzliche Versand- und Kommissionier-Dienstleistungen sind flexibel buchbar. **179-3105**

Digitale Szenografie. Wir suchen die Zusammenarbeit auf den Gebieten Veranstaltungstechnik, Interface Design, Sensor- & Netzwerktechnik, 2D-Gestaltung, 3D-Modellierung & -Texturierung, Animation, Audio, Konzeption & Text, Innenarchitektur und Projektmanagement. **179-3106**

Nachfolgebörse

Interessenten für Angebote und Nachfragen wenden sich an: IHK Wiesbaden, Verena Maas, Postfach 3460, 65024 Wiesbaden, v.maas@wiesbaden.ihk.de. Für die Inserate gelten die AGB der Börse. Diese finden sich bei der Online-Nachfolgebörse → nexus-change.org

ANGEBOTE

Nachfolgerin für erfolgreiches Einzelhandelsfachgeschäft altersbedingt gesucht. Inhabergeführtes Wäschegeschäft (Dessous, Nachtwäsche für Damen und Herren, Bademode und Strümpfe), gegründet 1985. 80 Prozent Stammkunden, gesundes Unternehmen, erfolgreich am Markt. Hervorragende Perspektive für engagierte motivierte Dame. **WI 17/16 A**

Nachfolger/in gesucht für Dekorations-, Party- und Festartikel-Unternehmen. Ein seit über 55 Jahren bestehendes Dekorations-, Party- und Festartikel-Unternehmen mit Ladengeschäft ist aus Altersgründen zu verkaufen. Ein großer Kundenstamm/Großkunden sowie langjährige Lieferantenbeziehungen sind vorhanden. Erweiterungsmöglichkeiten durch Onlinehandel, Partyplaner, Eventmanager,... sind gegeben. Eine gründliche Einarbeitung wird geboten. **WI 18/16 A**

Schulungsunternehmen Brandschutz Erste-Hilfe-Notfalltraining. Nachfolger für Schulungsunternehmen für den Bereich Brandschutz, Erste-Hilfe- & Notfalltraining in Praxen plus Internetshop gesucht. Verkauf inklusive dem gesamten Equipment, Homepages, Schulungssystemen, Internetshop. Das Unternehmen wurde 1993 gegründet. Unsere Seminare basieren auf den modernsten Strategien der Notfallmedizin, des Brandschutzes und der Weiterbildung. Die Aussagen zur Ersten Hilfe werden von uns genauso gelehrt wie wir Trainingsprogramme für Profis in Klinik und Präklinik entwickeln und lehren. Alle Schulungen werden jeweils direkt beim Kunden vor Ort durchgeführt. Nach über 20 Jahren haben wir uns über die Grenzen des Rhein-Main-Gebietes fest etabliert und verfügen über einen lang-

jährigen hochkarätigen Kundenstamm. In Kombination mit dem Verkaufsbereich bilden sich gute Synergien. Erweiterungen für beide Bereiche sind jederzeit möglich. Eine Weiterbeschäftigung unserer freiberuflichen Trainer ist nach Rücksprache möglich. Komplette Übergabe, Empfehlung an die Kunden und Einarbeitung ist selbstverständlich. **WI 1/17 A**

Nachfolger für kleines, exklusives Sportstudio in Wiesbaden gesucht. Exklusives Sportstudio sucht einen Nachmieter zur Weiterführung des Trainingsbetriebes oder auch nur zur Übernahme der Räumlichkeiten für sportliche oder andere Zwecke. **WI 4/17 A**

Etablierter Onlinehandel im Bereich Aquaristik und Terraristik. Zum Verkauf steht ein gut eingeführter Onlinehandel im Bereich Aquaristik, Terraristik, Gartenteich sowie Zubehör mit ausgezeichneten Lieferantenbeziehungen. Der Onlineshop ist ideal für Existenzgründer geeignet, welche eine komplette und profitable Lösung suchen, mit der umgehend Umsätze generiert werden können. Der Shop enthält rund 8.000 Artikel, ein Großteil der Waren kann per Dropshipping bestellt und geliefert werden. Alternativ werden vom Kunden bestellte Artikel beim Hersteller geordert, kurzfristig geliefert und weiter versendet. Der Shop kann entsprechend nahezu ohne Lagerhaltung geführt werden. Das Unternehmen ist dadurch nicht an einen Standort gebunden, es kann vom Home Office geführt werden. Der Shop wird momentan von einer Person geführt. Die tägliche Arbeitszeit beträgt zwei bis drei Stunden, außer Samstag und Sonntag. Der Einsatz und Umsatz kann durch Werbung und die Anzahl der Einträge bei Preissuchmaschinen gesteuert werden. Bei

Elektrotechnische **Lösungen maßgeschneidert** nach Kundenwunsch

- Elektroinstallations- und Gebäudetechnik
- Industrie-, Energie- und Automationstechnik
- Informations- und DatenNetzwerkTechnik
- Brandschutz-, Alarm- und Sicherheitstechnik

werner elektrotechnik

elektrotechnik · datentechnik · technische systeme

E HANDWERK

Erbacher Straße 29
65343 Eltville am Rhein
mail@werner-edt.com
Tel. 06123 9076-0
Fax: 06123 9076-31

dem genannten Arbeitseinsatz wurde 2016 ein Umsatz von rund 50.000 Euro erzielt. Der Verkaufspreis liegt bei 18.000 Euro.

WI 6/17 A

Möbelgeschäft Online und Stationär (Mainz)

zu verkaufen. Gut eingeführtes Möbelgeschäft abzugeben. Top-Bewertungen bei Trusted Shops, google, ebay, DaWanda etc.. Das stationäre Ladengeschäft (400 Quadratmeter) in Mainz ist bisher nur einen Tag die Woche geöffnet. Das Geschäft wird von den Gründern als Hobby nebenberuflich betrieben. Der Umsatz deckt die Kosten. Um das volle Wachstumspotential zu heben, ist ein vollberufliches Engagement empfehlenswert. Das ist den Gründern zeitlich nicht möglich, daher soll das Geschäft verkauft werden. Das Geschäft ist auf außergewöhnliche Möbel/Einzelstücke aus Indonesien spezialisiert. Das Ladengeschäft liegt in einer verkehrsreichen Straße in der Mainzer Neustadt. In unmittelbarer Nähe entsteht ein neues Wohngebiet am Main, so dass die Lage ein beträchtliches Wachstumspotenzial aufweist. Der Onlinehandel wächst circa 20 Prozent pro Monat. Der Warenwert beträgt rund 75.000 Euro. Das Geschäft ist inklusive Ladeneinrichtung, Warenbestand, Webshop etc. für 20.000 Euro abzugeben.

WI 7/17 A

NACHFRAGEN

Maschinen- bzw. Anlagenbauunternehmen oder Produktionsunternehmen gesucht. Erfahrener, unternehmerisch geprägter, markt- und kundenbezogener Geschäftsführer (global agierender Maschinenbau) möchte Unternehmer werden. Als erfahrener Manager mit hoher Erfolgsbilanz (dynamische, globale Elektronikfertigung) möchte ich nun die Verantwortung für mein eigenes Unternehmen übernehmen. Gesucht wird ein etabliertes, innovatives Maschinenbau- oder Produktionsunternehmen zwecks Weiterführung/Übernahme oder Teilhaber. Das Unternehmen sollte in Deutschland entwickeln und fertigen, über eigene Produkte verfügen und international tätig sein. **WI 2/17 S**

PR- / Kommunikationsagentur gesucht. Kommunikationsexperte und Betriebswirtin suchen eine PR-Agentur zum Kauf im Wege der Nachfolge. **WI 3/17 S**

Hausverwaltung zum Kauf gesucht! Großbank sucht Hausverwaltung mit ausgewähltem Kundenstamm zur Übernahme in Wiesbaden und Rhein-Main-Gebiet. Zur Erweiterung unserer Immobilienaktivitäten suchen wir eine Unternehmensübernahme oder eine aktive Unternehmensbeteiligung mit Option einer späteren Komplettübernahme. **WI 5/17 S**



Vorsicht – Pflicht!

Von Arbeitsschutz bis Verfahrensverzeichnis: Unternehmer sehen sich einer Reihe von Pflichten gegenüber. Die IHK klärt auf, was dahinter steht. Teil 2: Unternehmerpflicht zum Arbeitsschutz – die Gefährdungsbeurteilung.

Wen betrifft es? Jeden Arbeitgeber ab dem ersten Mitarbeiter, selbst wenn dieser nur geringfügig oder aushilfsweise beschäftigt ist.

Worauf müssen Sie achten? Jeder Arbeitgeber ist gesetzlich verpflichtet, für den Arbeitsschutz seiner Mitarbeiter zu sorgen. Um zu erkennen, welche Schutzmaßnahmen notwendig sind, muss der Arbeitgeber eine Gefährdungsbeurteilung der Arbeitsplätze vornehmen und dokumentieren. Diese Beurteilung bildet die Grundlage des betrieblichen Arbeitsschutzes. Dabei sind psychische und physische Belastungen zu ermitteln, die von der Arbeitsstätte, dem Arbeitsplatz, den Arbeitsmitteln und -stoffen, den Arbeitsbedingungen, der Arbeitsorganisation und den sozialen Beziehungen am Arbeitsplatz ausgehen können. Die Beurteilung muss regelmäßig und bei Änderungen wiederholt werden.

Was hilft mir als Unternehmer weiter? Weitere Informationen und ein Muster finden sich auf der Internetseite der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA) unter:

→ baua.de > Suchwort: Gefährdungsbeurteilung.

Zuständig ist das Regierungspräsidium Darmstadt:

→ rp-kassel.hessen.de > Suchwort: Gefährdungsbeurteilung

Beate Scheibig, IHK Wiesbaden

IHK-Kontakt: Beate Scheibig, IHK Wiesbaden,
Telefon 0611 1500-174, b.scheibig@wiesbaden.ihk.de

Buchtipps

WIE DER MINISTER DIE JUNGFRAU ZERSÄGTE – DIE HEIMLICHEN PARALLELEN ZWISCHEN POLITIK UND ZAUBEREI!

Harry Keaton / Frankfurter Allgemeine Buch / 19,90 Euro

Lesbarkeit *** / Inhalt ** / Nutzen **

Kommt es Ihnen nicht merkwürdig vor, wie es Donald Trump ins Weiße Haus schaffen konnte? Oder warum Karl-Theodor zu Guttenberg mit 37 Jahren vor ein paar Jahren so ein atemberaubender Aufstieg gelang? Mit echter Zauberei hat das alles sicherlich nichts zu tun, womöglich aber haben einige Politiker für ihren Erfolg immer wieder in die rhetorische oder taktische Trickkiste gegriffen. Bevor Harry Keaton zum bekannten Zauberer und Moderator wurde, promovierte er über die Sprache der Politik. Die Parallelen zwischen beiden Welten ließen ihn nicht los und so schrieb er dieses unterhaltsame und augenzwinkernde Buch. Ein verblüffender Blick hinter die Kulissen. (Bo)



WARENURSPRUNG UND PRÄFERENZEN

Bundesanzeiger Verlag / 44 Euro

Lesbarkeit *** / Inhalt *** / Nutzen ***

Das Rechtsgebiet Warenursprung und Präferenzen ist vielfältig und komplex – und von großer wirtschaftlicher Bedeutung. Das Buch gibt einen guten Überblick zu den Grundlagen des Ursprungs- und Präferenzrechts der Europäischen Union und der Systematik der Ursprungsregeln. Wer sich auskennt, hat es leichter im internationalen Wettbewerb und kann Zollvergünstigungen nutzen. (SF)



www.reichwein.info

OESTRICH- WINKEL.

Von Reichwein.

Ob **Universalwinkel** oder Laser-Entfernungsmesser – auf die hochwertigen Messinstrumente von Reichwein ist immer Verlass. Das wissen Profis und Heimwerker aus der Region zu schätzen: Seit über 125 Jahren vertrauen sie unserer Fachkompetenz und unserem zuverlässigen und freundlichen Service rund ums Bauen. Besuchen Sie unsere neue Niederlassung in der **Chauvignystraße 21, Geisenheim.**

Reichwein
BAUZENTRUM

Ein echtes Stück Wiesbaden. Seit 1890.
Jetzt auch im Rheingau zu Hause.

DIE NEUE TASKALFA-GENERATION:
VON NATUR AUS EFFIZIENT

Die innovativen A3-Multifunktionssysteme der TASKalfa-Familie von KYOCERA vereinen ein Höchstmaß an Qualität und Produktivität mit ressourcensparender Technologie. **KYOCERA – wirtschaftlicher drucken und kopieren.**



Kaiser-Friedrich-Ring 61 • 65185 Wiesbaden
Tel: 0611/860-86
info@orgarent.de
www.orgarent.com



SACHVERSTÄNDIGENWESEN

Sachverstand für alle Fälle

Das Bad schimmelt, das Bild von der Großmutter scheint nicht echt zu sein und das neue Auto springt nicht mehr an. Hier sind Frust und Ärger schnell vorprogrammiert. Das muss nicht sein: Die IHK Wiesbaden bietet mit ihren knapp 100 öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen Unterstützung – diese stehen sowohl Privatleuten als auch Gerichten und Unternehmen zur Seite. IHK-Ansprechpartnerin: Juliane Lawall, Telefon 0611 1500-178, j.lawall@wiesbaden.ihk.de

Sachverständige in der IHK-Region Wiesbaden:

→ ihk-wiesbaden.de  3116

Sachverständige bundesweit: → svv.ihk.de



NEUER SACHVERSTÄNDIGER

Die IHK Wiesbaden hat am 1. März 2017 einen neuen Sachverständigen öffentlich bestellt und vereidigt:

§ 7 Sachverständigenordnung:

→ ihk-wiesbaden.de  315

**Dipl.-Ing. Architekt
Andreas Nasedy
Bürogemeinschaft
Bodemeer und Nasedy**

Taubenberg 32, 65510 Idstein
Telefon 06126 2257466,
Fax 06126 2257467,
ny@nasedy.de

Sein Fachgebiet umfasst die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken.

DIE IHK WIESBADEN

SAGT DANKE

Die IHK Wiesbaden dankt dem Sachverständigen

Dipl.-Ing. Kurt G. Hardt

für seine 34-jährige Tätigkeit als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für das Sachgebiet „Kraftfahrzeugschäden und -bewertung“.

Er war als Gutachter für Gerichte, Staatsanwaltschaften und Privatleute tätig.



HESSISCHE IHKS

Eberhard Flammer neuer Vorsitzender

Die Arbeitsgemeinschaft hessischer Industrie- und Handelskammern (ARGE) hat am 22. März einen neuen Vorsitzenden gewählt: Eberhard Flammer, Präsident der IHK Lahn-Dill und Geschäftsführer der Elkamet Kunststofftechnik GmbH in Biedenkopf. Der bisherige Vorsitzende Prof. Dr. Mathias Müller, Präsident der IHK Frankfurt am Main, kandidierte nicht mehr für den Vorsitz. „Die Weiterentwicklung der Metropolregion FrankfurtRheinMain ist für mich die maßgebliche Aufgabenstellung der kommenden Jahre“, erläuterte Müller seine Entscheidung. Flammer dankte ihm für seinen Einsatz für die hessische Wirtschaft in den vergangenen Jahren. Erstmals wurden auch zwei Stellvertreter gewählt, um die Region breiter zu verankern. Als stellvertretende Vorsitzende wurden Dr. Norbert Reichhold, Präsident der IHK Hanau-Gelnhausen-Schlüchtern, sowie Alfred Clouth, Präsident der IHK Offenbach am Main, gewählt. Flammer übernimmt die Themen Hessen (ohne FrankfurtRheinMain), Ordnungspolitik, Industrie sowie Fachkräfte. Reichhold ist für die Themen FrankfurtRheinMain, Steuern und Flüchtlinge zuständig und Clouth für Verkehr und Infrastruktur. Die Geschäftsführung der ARGE wechselt mit dem Vorsitz von der IHK Frankfurt am Main zur IHK Lahn-Dill. Beibehalten wird das Prinzip der Federführungen: einzelne IHKS betreuen ein bestimmtes Themengebiet für alle IHKS in Hessen.

Den Überblick behalten:
Keine Doppelseinkäufe! Nichts geht verloren!

Barcode Etiketten, mobile Handscanner,
Artikel- und Lagerverwaltung am PC



WWS LITE
Artikel-, Inventar- und Lagerverwaltung
www.terminal-systems.de

AE SYSTEME

Art-Events Walter & Schilling GmbH
Am Güterbahnhof 15
D-31303 Burgdorf
Tel.: 05136 802421
Fax: 05136 9776368
info@terminal-systems.de

Testen Sie unsere
kostenlose
DEMOVERSION



IHK-Vollversammlung beschließt neue Gebührenordnung und neuen Gebührentarif

Die IHK Wiesbaden finanziert sich als Körperschaft des öffentlichen Rechts nach § 3 Absatz 2 IHKG durch Beiträge der IHK-Zugehörigen, soweit die Kosten nicht anderweitig gedeckt sind. Für die Erbringung der ihr vom Gesetzgeber übertragenen hoheitlichen Aufgaben erhebt die IHK daher entsprechende Gebühren. Hierbei gilt grundsätzlich das Ziel der Vollkostendeckung. Gebühren und Entgelte werden regelmäßig überprüft und, soweit erforderlich, an das aktuelle Preis- und Lohnniveau angeglichen. Ausnahmen gibt es in jenen Fällen, wo die IHKs aus steuerpolitischen Gründen landes- oder sogar bundesweit einheitliche Gebührensätze abstimmen, um beispielsweise einen überregionalen „Preis-Tourismus“ zwischen den IHKs zu verhindern. Die Vollversammlung der IHK Wiesbaden hat am 14. Dezember 2016 eine neue Gebührenordnung und einen neuen Gebührentarif beschlossen, die beide mit Bescheid vom 17. Februar 2017 vom Hessischen Ministerium für Wirtschaft, Energie, Verkehr und Landesentwicklung genehmigt und vom Präsidenten und Hauptgeschäftsführer der IHK Wiesbaden am 27. Februar 2017 ausgefertigt wurden.

Die Ausbildungs- und Weiterbildungsgebühren werden demnach auf einheitliche 350 Euro für Eintragung, Betreuung und Prüfung pro Auszubildendem angehoben. Damit ist gewährleistet, dass zumindest alle anfallenden direkten Sach- und Personalkosten gedeckt sind. In der Weiterbildung errechnet sich die Gebühr zukünftig nach dem zeitlichen Umfang der schriftlichen Prüfungen zuzüglich einer Gebühr für die mündliche Prüfung. Dadurch kann eine noch bessere verursachungsgerechte Gebührenerhebung sowie eine den Ausbildungsgebühren vergleichbare Kostendeckung realisiert werden. Bei den sonstigen Gebühren im Bereich der Versicherungs-, Finanzanlagen- und Immobiliendarlehensvermittlung gibt es bundesweit einheitliche IHK-Gebühren. Bei den übrigen hoheitlichen Aufgaben (Sachverständige, Außenwirtschafts-Dokumente, Vermittler, Verkehr und Umwelt) decken die Gebühren ganz überwiegend bereits jetzt die direkten Sach- und Personalkosten. Wo dies nicht der Fall war (vor allem Sachverständigen- sowie Gefahrgut-Gebühren), sind die Gebühren entsprechend angehoben und liegen auf dem durchschnittlichen Niveau aller hessischen IHKs.

Autor und Ansprechpartner:

Dr. Friedemann Götting-Biwer, IHK Wiesbaden, Telefon 0611 1500-156, f.goetting@wiesbaden.ihk.de

Gebührenordnung der Industrie- und Handelskammer Wiesbaden

Gemäß Beschluss der Vollversammlung vom
14. Dezember 2016

§ 1 Gebühren, Auslagen, Vorschüsse, Ersatz von Kosten

- (1) Für die Inanspruchnahme besonderer Anlagen und Einrichtungen oder für besondere Tätigkeiten erhebt die IHK Gebühren (§ 3 Abs. 6 IHK-Gesetz).
- (2) Die IHK kann zusätzlich vom Gebührenschuldner den Ersatz von Auslagen verlangen, die den üblicherweise von der IHK zu tragenden Verwaltungsaufwand überschreiten.
- (3) Für Gebühren und Auslagen kann die IHK einen angemessenen Vorschuss verlangen.

§ 2 Bemessung der Gebühren

- (1) Die Höhe der Gebühr ergibt sich aus dem Gebührentarif der IHK.
- (2) Gebühren sind als feste Sätze oder Rahmensätze zu bestimmen.
- (3) Sind für eine Tätigkeit Rahmensätze bestimmt, so ist die Gebühr nach Verwaltungsaufwand und wirtschaftlichen Wert für den Gebührenschuldner zu bemessen.

§ 3 Gebührenschuldner

- (1) Gebührenschuldner ist, wer besondere Anlagen und Einrichtungen der IHK benutzt oder gebührenpflichtige Tätigkeiten beantragt oder veranlasst hat oder zu dessen Gunsten oder zu dessen Lasten eine solche Tätigkeit vorgenommen wurde. Schulden mehrere Schuldner eine Gebühr gemeinsam, so kann die IHK jeden für den gesamten Betrag in Anspruch nehmen.
- (2) Dem Gebührenschuldner ist gleichgestellt, wer sich gegenüber der IHK verpflichtet, die Gebühr zu übernehmen.
- (3) Für Auslagen gelten die Absätze 1 und 2 entsprechend.

§ 4 Erhebung und Fälligkeit der Gebühr, Mahnung

- (1) Der Anspruch auf Gebühren entsteht bei antragsgebundenen Tätigkeiten mit Eingang des Antrags, ansonsten mit der Benutzung der Anlage oder Durchführung der Tätigkeit. Der Anspruch auf Erstattung von Auslagen entsteht mit der Aufwendung des zu erstattenden Betrages.
- (2) Gebühren und Auslagen werden mit der Bekanntgabe an den Gebührenschuldner fällig. Sie sind innerhalb der gesetzten Zahlungsfrist zu entrichten.
- (3) Gebühren und Auslagen, die nicht innerhalb der gesetzten Frist entrichtet worden sind, sind mit einer neuen Zahlungsfrist anzunehmen. In der Mahnung ist der Gebührenschuldner auf die Folgen der Nichtzahlung innerhalb der neuen Frist hinzuweisen. Die Erhebung von Mahngebühren richtet sich nach dem Gebührentarif der IHK.

§ 5 Stundung, Erlass, Niederschlagung

- (1) Gebühren und Auslagen können auf Antrag gestundet werden, wenn ihre Zahlung mit erheblichen Härten für den Gebührenpflichtigen verbunden ist und der Gebühren- und Auslagenanspruch durch die Stundung nicht gefährdet wird.
- (2) Gebühren und Auslagen können auf Antrag im Falle einer unbilligen Härte ganz oder teilweise erlassen werden.
- (3) Gebühren und Auslagen können niedergeschlagen werden, wenn ihre Beitreibung keinen Erfolg verspricht oder wenn Aufwand und Kosten der Beitreibung in einem Missverhältnis zur Gebühren- und Auslagenschuld stehen.

- (4) Von der Erhebung kann in entsprechender Anwendung von § 156 Abs. 2 Abgabenordnung abgesehen werden, wenn bereits vorher feststeht, dass die Beitreibung keinen Erfolg haben wird oder die Kosten der Festsetzung und der Beitreibung in einem Missverhältnis zur Höhe der Gebühren und Auslagen stehen.

§ 6 Verjährung, Einziehung und Beitreibung von Gebühren

- (1) Für die Verjährung der Gebühren und Auslagen gelten die Vorschriften der Abgabenordnung über die Steuern von Einkommen und Vermögen entsprechend (§ 3 Abs. 8 IHK-Gesetz).

- (2) Für die Einziehung und Beitreibung der Gebühren und Auslagen sind die für Gemeindeabgaben geltenden landesrechtlichen Vorschriften entsprechend anzuwenden (§ 3 Abs. 8 IHK-Gesetz).
- (3) Rechtsbehelfe gegen Gebührenbescheide haben keine aufschiebende Wirkung (§ 80 Abs. 2 Ziff. 1 Verwaltungsgerichtsordnung).

§ 7 Rechtsbehelfe

- (1) Gegen den Gebühren- und Auslagenbescheid ist der Widerspruch nach der Bestimmungen der Verwaltungsgerichtsordnung gegeben. Über den Widerspruch entscheidet die IHK.
- (2) Gegen den ablehnenden Widerspruchsbescheid kann innerhalb eines Monats nach Zugang vor dem zuständigen Verwaltungsgericht Klage erhoben werden. Die Klage ist gegen die IHK zu richten.

§ 8 Inkrafttreten

Diese Gebührenordnung tritt mit der Veröffentlichung im Mitteilungsblatt „Hessische Wirtschaft im Bezirk der Industrie- und Handelskammer Wiesbaden“ in Kraft.

Gebührentarif der Industrie- und Handelskammer Wiesbaden

Tarif Nr.	Gebührenpflichtige Leistungen	Gebühr
1. Berufsbildung		
1.1	Ausbildung und Umschulung	
1.1.1	Eintragung, Betreuung und Prüfung in der Berufsausbildung und Umschulung (§§ 71, 58-63 BBiG)	
1.1.1.1	Eintragung und Betreuung (§§ 76, 34-35 BBiG)	100,00 €
1.1.1.2	Zwischenprüfung / Abschlussprüfung Teil 1 (§§ 37, 48 BBiG)	100,00 €
1.1.1.3	Abschlussprüfung / Abschlussprüfung Teil 2 (§ 37 BBiG)	150,00 €
1.1.1.4	Wiederholung einer Prüfung (§ 37 BBiG)	100 % der Gebühr nach 1.1.1.2 und 1.1.1.3 und 1.1.2.2
1.1.2	Prüfungen nach § 45 Abs. 2 und 3 BBiG (Externenprüfung)	
1.1.2.1	Überprüfung der Zulassungsvoraussetzungen von externen Prüfungsteilnehmern nach § 45 Abs. 2 und 3 BBiG	100,00 €
1.1.2.2	Abschlussprüfung (Externe) gem. § 45 Abs. 2 und Abs. 3 BBiG	250,00 €
1.1.3	Prüfung von Zusatzqualifikationen gem. § 49 BBiG	50,00 €
1.1.4	Sachkundeprüfung nach § 11 Tierschutzgesetz	50,00 €
1.1.5	Besondere, durch den Ausbildungsberuf bedingte Prüfungsaufwendungen (z.B. Material) sind nach § 3 der Gebührenordnung der IHK Wiesbaden zu erstatten.	
1.2	Fortbildung	
1.2.1	Fortbildungsprüfungen schriftlicher Prüfungsteil - erste 60 min. Prüfungszeit (§ 56 BBiG)	110,00 €
1.2.1.1	jede weitere angefangene 30 min. Prüfungszeit (zusätzlich zu 1.2.1) (§ 56 BBiG)	18,00 €
1.2.1.2	Fortbildungsprüfungen mündlicher Prüfungsteil (§ 56 BBiG)	110,00 €
1.2.1.3	Fortbildungsprüfungen mündlicher Prüfungsteil mit erhöhtem Aufwand (§ 56 BBiG)	130,00 €
1.2.2	Ausbildereignungsprüfung nach AEVO	160,00 €
1.2.2.1	nur schriftlicher Teil der AEVO Prüfung	60,00 €
1.2.2.2	nur praktischer Teil der AEVO Prüfung	100,00 €
1.2.3	Wiederholungsprüfungen (§§ 56, 37 Abs.1 BBiG)	
1.2.3.1	Vollständige Wiederholung (je Prüfung bzw. Prüfungsteil)	100% der Gebühr nach 1.2.1 bis 1.2.2.2
1.2.3.2	Teilweise Wiederholung je Prüfungsfach (bis max. Beträge nach den Ziffern 1.2.1, 1.2.1.1)	85,00 €
1.2.4	Erstellung einer englischen Übersetzung des Prüfungszeugnisses mit Noten (§ 37 Abs. 3 BBiG)	25,00 €
1.2.5	Besondere, durch die Art der Prüfung bedingte Prüfungsaufwendungen (z.B. Material) sind nach § 3 der Gebührenordnung der IHK Wiesbaden zu erstatten.	
1.2.6	Gebühr für die Zulassung zur Fortbildungsprüfung (§ 46 Abs. 1 BBiG)	50,00 €
2. Außenwirtschaft		
2.1	Ausstellung von Ursprungszeugnissen und anderen dem Außenwirtschaftsverkehr dienenden Bescheinigungen (§ 1 Abs. 3 IHKG)	6,50 €
2.2	Ausstellung von internationalen Carnets (§ 1 Abs. 3 IHKG i.V.m. A.T.A. Übereinkommen, BGBl. II 1965, S. 948)	
	• für Mitglieder der IHK Wiesbaden	25,00 €
	• für Nicht-IHK-Mitglieder	35,00 €
3. Sachverständige		
3.1	Verfahren zur Entscheidung über die öffentliche Bestellung und Vereidigung (§ 36 GewO i.V.m. § 5 HAG IHKG u. § 5 SVO)	600,00 €
3.2	Öffentliche Bestellung und Vereidigung (§ 36 GewO i.V.m. § 5 HAG IHKG u. § 5 SVO)	400,00 €
3.3	Erneute Bestellung (§ 36 GewO i.V.m. § 5 HAG IHKG u. § 5 SVO)	250,00 €
3.4	(Vorab) Überprüfung der eingereichten Gutachten durch ein Fachgremium der IHK Wiesbaden (§ 36 GewO i.V.m. § 5 HAG IHKG u. § 5 SVO)	600,00 € - 800,00 €
3.5	Überprüfung der besonderen Sachkunde durch ein Fachgremium der IHK Wiesbaden (§ 36 GewO i.V.m. § 5 HAG IHKG u. § 5 SVO)	2.000,00 € bis 5.000,00 €

4. Vermittler		
4.1	Versicherungsvermittler/Versicherungsberater	
4.1.1	Registrierung	
4.1.1.1	Registrierung von Versicherungsvermittlern/Versicherungsberatern (§ 34d Abs. 7 GewO, § 34e Abs. 2 GewO)	50,00 €
4.1.1.2	Änderung der Registerdaten (§ 11a GewO)	25,00 €
4.1.1.3	Schriftliche Auskunft (§ 11a Abs. 2 GewO)	15,00 €
4.1.1.4	Anmeldung dritter EU- oder EWR-Staaten (§ 11a Abs. 4 GewO)	15,00 €
4.1.2	Erlaubnis	
4.1.2.1	Erlaubnis für Versicherungsvermittler/Versicherungsberater (§ 34d Abs. 1 GewO, § 34e Abs. 1 GewO)	210,00 €
4.1.2.2	Nachträgliche Überprüfung der Erlaubnisvoraussetzungen (§ 34d Abs. 2 GewO, § 34e Abs. 2 GewO)	50,00 € - 200,00 €
4.1.2.3	Überprüfung der Dokumentationspflichten der Versicherungsvermittler (§ 15 Abs. 1 VersVermV)	50,00 € - 3000,00 €
4.1.2.4	Überprüfung des Provisionsannahmeverbots für Versicherungsberater (§ 15 Abs. 2 VersVermV)	50,00 € - 3000,00 €
4.1.2.5	Erlaubnisbefreiung für Versicherungsvermittler/Versicherungsberater (§ 34d Abs. 3 GewO, § 34e Abs. 2 GewO)	125,00 €
4.1.2.6	Gleichwertigkeitsprüfung (§ 4a VersVermV)	50,00 € - 500,00 €
4.1.3	Sachkundeprüfung	
4.1.3.1	Vollprüfung (schriftlich und mündlich) (§ 34d Abs. 2 GewO i.V.m. § 3 VersVermV)	270,00 €
4.1.3.2	Wiederholung der praktischen Prüfung (§ 34d Abs. 2 GewO i.V.m. § 3 VersVermV)	100,00 €
4.1.3.3	Erstellung und Durchführung der spezifischen Sachkundeprüfung (§ 34d Abs. 2 GewO i.V.m. § 4a VersVermV)	150,00 € - 400,00 €
4.2	Finanzanlagenvermittler/Honorar-Finanzanlageberater	
4.2.1	Registrierung	
4.2.1.1	Registrierung von Finanzanlagenvermittlern oder Honorar-Finanzanlagenberatern (§ 34f Abs. 5 GewO, § 34h Abs. 1 S. 4 GewO i.V.m. § 34f Abs. 5 GewO)	50,00 €
4.2.1.2	Registrierung von Angestellten der Finanzanlagenvermittler oder Honorar-Finanzanlagenberatern (§ 34f Abs. 5 GewO, § 34h Abs. 1 S. 4 GewO i.V.m. § 34f Abs. 6 GewO)	20,00 €
4.2.1.3	Änderung der Registerdaten (§ 11a GewO)	25,00 €
4.2.1.4	Schriftliche Auskunft (§ 11a Abs. 2 GewO)	15,00 €
4.2.2	Erlaubnis	
4.2.2.1	Gesamterlaubnis für Finanzanlagenvermittler (§ 34f Abs. 1 GewO) oder Honorar-Finanzanlagenberater (§ 34h Abs. 1 GewO) (3 Kategorien)	300,00 €
4.2.2.2	Teilerlaubnis für Finanzanlagenvermittler (§ 34f Abs. 1 GewO) oder Honorar-Finanzanlagenberater (§ 34h Abs. 1 GewO) (2 Kategorien)	250,00 €
4.2.2.3	Teilerlaubnis für Finanzanlagenvermittler (§ 34f Abs. 1 GewO) oder Honorar-Finanzanlagenberater (§ 34h Abs. 1 GewO) (1 Kategorie)	200,00 €
4.2.2.4	Umwandlung der Finanzanlagenvermittlererlaubnis nach § 34h Abs. 1 S. 5 GewO	50,00 €
4.2.2.5	Erweiterung des Erlaubnisumfangs um 1 Kategorie (§ 34f Abs. 1 GewO bzw. § 34h Abs. 1 GewO)	50,00 €
4.2.2.6	Erweiterung des Erlaubnisumfangs um 2 Kategorien (§ 34f Abs. 1 GewO bzw. § 34h Abs. 1 GewO)	100,00 €
4.2.2.7	Nachträgliche Überprüfung der Erlaubnisvoraussetzungen (§ 34f Abs. 2 GewO, § 34h Abs. 1 S. 4 GewO i.V.m. § 34f Abs. 2 GewO)	50,00 € - 200,00 €
4.2.2.8	Überprüfung der Prüfungspflicht (§ 24 Abs. 2 FinVermV)	50,00 € - 3000,00 €
4.2.2.9	Gleichwertigkeitsprüfung (§ 5 FinVermV)	50,00 € - 500,00 €
4.2.2.10	Anforderung des Prüfberichts (§ 24 Abs. 2 FinVermV)	25,00 € - 100,00 €
4.2.3	Sachkundeprüfung	
4.2.3.1	Vollprüfung in 3 Kategorien (schriftlich und praktisch) (§ 34f Abs. 2 Nr. 4 GewO i.V.m. § 3 FinVermV)	320,00 €
4.2.3.2	Vollprüfung in 2 Kategorien (schriftlich und praktisch) (§ 34f Abs. 2 Nr. 4 GewO i.V.m. § 3 FinVermV)	300,00 €
4.2.3.3	Vollprüfung in 1 Kategorie (schriftlich und praktisch) (§ 34f Abs. 2 Nr. 4 GewO i.V.m. § 3 FinVermV)	270,00 €
4.2.3.4	Teilprüfung in 2 Kategorien (schriftlich) (§ 34f Abs. 2 Nr. 4 GewO i.V.m. § 3 FinVermV)	200,00 €
4.2.3.5	Teilprüfung in 1 Kategorie (schriftlich) (§ 34f Abs. 2 Nr. 4 GewO i.V.m. § 3 FinVermV)	140,00 €
4.2.3.6	Wiederholung der praktischen Prüfung (§ 34f Abs. 2 Nr. 4 GewO i.V.m. § 3 FinVermV)	100,00 €
4.2.3.7	Erstellung und Durchführung der spezifischen Sachkundeprüfung (§ 34f Abs. 2 Nr. 4 GewO i.V.m. § 5 FinVermV)	150,00 € - 500,00 €
4.3	Immobilienvermittler	
4.3.1	Registrierung	
4.3.1.1	Registrierung von Immobilienvermittlern (§ 34i Abs. 8 Nr. 1 GewO)	75,00 €
4.3.1.2	Registrierung von Angestellten der Immobilienvermittler (§ 34i Abs. 8 Nr. 2 GewO)	20,00 €
4.3.1.3	Änderung der Registerdaten (§ 11a GewO, § 34i Abs. 8 Nr. 3 GewO)	25,00 €
4.3.1.4	Schriftliche Auskunft (§ 11a Abs. 2 GewO)	15,00 €
4.3.2	Sachkundeprüfung	
4.3.2.1	Vollprüfung (schriftlich und mündlich) (§ 34i Abs. 2 Nr. 4 GewO i.V.m. § 3 ImmVermV)	270,00 €
4.3.2.2	Teilprüfung (nur schriftlich) (§ 34i Abs. 2 Nr. 4 GewO i.V.m. § 3 ImmVermV)	170,00 €
4.3.2.3	Wiederholung der praktischen Prüfung (§ 34i Abs. 2 Nr. 4 GewO i.V.m. § 3 ImmVermV)	100,00 €
4.3.2.4	Erstellung und Durchführung der spezifischen Sachkundeprüfung (§ 34i Abs. 2 Nr. 4 GewO i.V.m. § 5 ImmVermV)	150,00 € - 500,00 €
5. Verkehr		
5.1	Berufskraftfahrer	
5.1.1	Grundqualifikation	
5.1.1.1	Gesamtprüfung (§ 4 Abs. 1 Nr. 1 BKrFQG i.V.m. § 1 BKrFQV)	1.400,00 €
5.1.1.2	Gesamtprüfung Quereinsteiger (§ 4 Abs. 1 Nr. 1 BKrFQG i.V.m. § 1 Abs. 3 BKrFQV)	1.400,00 €

5.1.1.3	Gesamtprüfung Umsteiger (§ 4 Abs. 1 Nr. 1 BKrFQG i.V.m. § 3 BKrFQV)	1.100,00 €
5.1.2	Grundqualifikation Wiederholungs-/Teilprüfung	
5.1.2.1	Praktische Prüfung (§ 4 BKrFQV i.V.m. § 1 Abs. 2 BKrFQV)	1.200,00 €
5.1.2.2	Praktische Prüfung Quereinsteiger (§ 4 BKrFQV i.V.m. § 2 Abs. 7 BKrFQV)	1.200,00 €
5.1.2.3	Praktische Prüfung Umsteiger (§ 4 BKrFQV i.V.m. § 3 BKrFQV)	900,00 €
5.1.2.4	Theoretische Prüfung (§ 4 BKrFQV i.V.m. § 1 Abs. 2 BKrFQV)	210,00 €
5.1.2.5	Theoretische Prüfung Quereinsteiger (§ 4 BKrFQV i.V.m. § 2 Abs. 7 BKrFQV)	200,00 €
5.1.2.6	Theoretische Prüfung Umsteiger (§ 4 BKrFQV i.V.m. § 3 BKrFQV)	190,00 €
5.1.3	Beschleunigte Grundqualifikation	
5.1.3.1	Theoretische Prüfung (§ 4 Abs. 2 BKrFQV i.V.m. § 2 Abs. 4 BKrFQV)	120,00 €
5.1.3.2	Theoretische Prüfung Quereinsteiger (§ 4 Abs. 2 BKrFQV i.V.m. § 2 Abs. 7 BKrFQV)	110,00 €
5.1.3.3	Theoretische Prüfung Umsteiger (§ 4 Abs. 2 BKrFQV i.V.m. § 3 BKrFQV)	100,00 €
5.2	Gefahrgut / Gefahrgutbeauftragte	
5.2.1	Lehrgänge für Gefahrgutfahrzeugführer	
5.2.1.1	Entscheidung über Anträge auf Anerkennung des ersten Kursteils (§ 14 Abs. 3 GGVSEB)	650,00 €
5.2.1.2	Entscheidung über Anträge auf Anerkennung jedes weiteren Kursteils (§ 14 Abs. 3 GGVSEB)	325,00 €
5.2.1.3	Entscheidung über Anträge auf Wiedererteilung der Anerkennung (§ 14 Abs. 3 GGVSEB)	400,00 €
5.2.1.4	Entscheidung über Anträge auf Zustimmung bei wesentlichen Lehrgangsmodifikationen nach Anerkennung des Lehrgangs (§ 14 Abs. 3 GGVSEB)	100,00 € - 300,00 €
5.2.1.5	Erteilung eines Schulungsnachweises für Gefahrgutfahrzeugführer nach Prüfung (§ 14 Abs. 3 GGVSEB)	65,00 €
5.2.1.6	Ersatzausstellung eines Schulungsnachweises	35,00 €
5.2.2	Lehrgänge für Gefahrgutbeauftragte	
5.2.2.1	Entscheidung über Anträge auf Anerkennung des ersten Kursteils (§ 7 Abs. 1 GbV)	650,00 €
5.2.2.2	Entscheidung über Anträge auf Anerkennung jedes weiteren Kursteils (§ 7 Abs. 1 GbV)	325,00 €
5.2.2.3	Entscheidung über Anträge auf Wiedererteilung der Anerkennung (§ 7 Abs. 1 GbV)	400,00 €
5.2.2.4	Entscheidung über Anträge auf Zustimmung bei wesentlichen Lehrgangsmodifikationen nach Anerkennung eines Lehrgangs (§ 7 Abs. 1 GbV)	100,00 € - 300,00 €
5.2.2.5	Erteilung eines Schulungsnachweises für Gefahrgutbeauftragte nach Prüfung (§ 6 Abs. 2 GbV)	150,00 €
5.2.2.6	Ersatzausstellung eines Schulungsnachweises	30,00 €
5.3	Straßengüter- und Personenverkehr	
5.3.1	Fachkundebescheinigung ohne Prüfung (§ 8 Abs. 2 GBZugV)	150,00 €
5.3.2	Ausstellung von Fachkundebescheinigungen aufgrund gleichwertiger Abschlussprüfungen, Umschreibung einer beschränkten Fachkundebescheinigung (§ 7 GBZugV)	50,00 €
5.4	Taxiunternehmer	
5.4.1	Durchführung der Fachkundeprüfung und Erteilung einer Fachkundebescheinigung (§ 4 GBZugV)	160,00 €
5.4.2	Fachkundebescheinigung ohne Prüfung (§§ 6,7 GBZugV)	150,00 €
6. Amtliches Verzeichnis		
6.1	Eintragung in das amtliche Verzeichnis (§ 48 Abs. 8 VgV)	65,00 €
6.2	Ablehnung einer Eintragung in das amtliche Verzeichnis	35,00 €
7. Umwelt		
7.1	Chemikalien-Klimaschutzverordnung	
7.1.1	Erteilung einer Sachkundebescheinigung nach der Chemikalien-Klimaschutzverordnung aufgrund einer erfolgreich abgelegten IHK- oder HWK-Abschluss- oder Weiterbildungsprüfung oder einer erfolgreich abgelegten Prüfung bei einem behördlich anerkannten Prüfungsanbieter (§ 5 Abs. 2 und Abs. 3 ChemKlimaschutzV)	50,00 €
7.1.2	Entscheidung über die Erteilung einer Sachkundebescheinigung nach der Chemikalien-Klimaschutzverordnung aufgrund mehrerer Teilprüfungen (§ 5 Abs. 2 und Abs. 3 ChemKlimaschutzV)	125,00 €
8. Mahn- und Beitreibungsgebühren		
8.1	Gebühr für das Anmahnen von Beiträgen und Gebühren	5,00 €
8.2	Gebühr für das Beitreiben von Beiträgen und Gebühren	20,00 €
9. Rechtsbehelfe		
	Entscheidung durch Widerspruchsbescheid über einen Widerspruch, soweit der Widerspruch erfolglos geblieben ist (je nach Bearbeitungsaufwand) zwischen 50,00 € und 500,00 €.	
10. Rücktrittsgebühr bei IHK-Prüfungen		
	Bis vier Wochen vor dem Prüfungstermin ist ein Rücktritt kostenfrei.	
	Bei Rücktritt innerhalb der letzten vier Wochen vor dem Prüfungstermin wird eine Rücktrittsgebühr in Höhe von 50% der Prüfungsgebühr erhoben; jedoch nicht mehr als 200,00 €.	
	Bei Nicht-Teilnahme an der Prüfung ohne vorherige Abmeldung wird die volle Prüfungsgebühr erhoben; es sei denn, der Rücktritt wird mit einem durch ärztliches Attest nachgewiesenen Grund erklärt. In diesem Fall wird eine Rücktrittsgebühr in Höhe von 50% der Prüfungsgebühr erhoben; jedoch nicht mehr als 200,00 €.	
11. Beglaubigungen/Bescheinigungen/Zweitschriften		
11.1	Beglaubigungen	
11.1.1	Abschriften in deutscher Sprache	25,00 €
11.1.2	Abschriften in fremder Sprache	30,00 €
11.2	Bescheinigungen und Zweitschriften	je nach Aufwand bis zu 50,00 €

Mobilität und Sicherheit

Lebhaft diskutiert wurde bei der 230. Sitzung der IHK-Vollversammlung im März.
Im Mittelpunkt stand das Thema City-Bahn.



Paul Müller

Seite 42) stellte Gordon Bonnet, Geschäftsführer Standort und Kommunikation bei der IHK, vor. Die Studie sei eine gute Grundlage für weitere Schritte zur Stärkung der Branche. „Die Industrie ist ein starker Gewerbesteuerzahler – es ist wichtig, dass die Stadt die Branche stärker in den Fokus rückt“, betonte Bonnet. In die Diskussion zur City-Bahn stiegen die Unternehmer mit

Von guten Aussichten für die Wirtschaft der Region Wiesbaden berichtete IHK-Präsident Dr. Christian Gastl zum Auftakt: „2017 können wir erneut mit einem Wachstum über dem hessischen Durchschnitt rechnen. Die Betriebe bleiben auf hohem Niveau einstellungsfreudig.“ Wie Gastl weiter ausführte, zeigten sich die exportierenden Unternehmen noch unbeeindruckt vom unklaren wirtschafts- und handelspolitischen Programm der neuen US-amerikanischen Regierung und dem Ausgang der Brexit-Verhandlungen: „Die Exporterwartungen für das laufende Jahr sind gestiegen, befeuert vom weiterhin günstigen Wechselkurs.“

Zum Thema Bildung gab Christine Lutz, Geschäftsführerin Aus- und Weiterbildung bei der IHK, einen Ausblick auf die IHK-Ausbildungsmesse 2018, die in Kooperation mit dem Veranstalter mmm message messe & marketing GmbH am 25. und 26. Mai im neuen RheinMain CongressCenter stattfinden soll. Bei der Ausbildung und Beschäftigung von Geflüchteten machte Lutz darauf aufmerksam, dass Unternehmer bei der IHK nun einen eigenen Ansprechpartner haben: Gerald Beinlich, der seit Anfang des Jahres als Willkommenslotse bei der IHK tätig ist (ihk-wiesbaden.de/fluechtlinge). Die Ergebnisse der im März veröffentlichten Industriestudie der Stadt Wiesbaden (s. auch

einigen kurzen Impulsvorträgen ein, beginnend mit den Argumenten, die dazu führten, dass sich Öffentlichkeit und Politik nun überwiegend für eine City-Bahn positionieren. So berichtete Volker Sparmann, der Mobilitätsbeauftragte des Landes Hessen, über die Entwicklung der Diskussion und Ergebnisse aus dem Mobilitätsbericht des Landes. Diese seien Grundlage für die hessische Mobilitätspolitik mit dem Ziel, die Menschen stärker an den Öffentlichen Personennahverkehr heranzuführen. Prof. Dr.-Ing. Hermann Zemlin, Geschäftsführer bei ESWE Verkehr, berichtete über den Stand der Planungen. Ziel sei es, die City-Bahn in ein umfassendes Verkehrskonzept zu integrieren. Bis 2022 will die ESWE Betreiber eines emissionsfreien Öffentlichen Personennahverkehrs sein. Nicht als Alternative zur City-Bahn, aber als mögliche Ergänzung und als Impuls zum Thema Mobilität der Zukunft präsentierten Stefan Häfner und Marcel Heinz vom Innovationsteam der R+V Versicherung ihre Vision, in Wiesbaden eine autonome Buslinie an den Start zu bringen: Kleinbusse, die sich geräuscharm und emissionsfrei durch die Straßen bewegen. In der Aussprache berichtete Andreas Steinbauer als Vorsitzender des Standortpolitischen Ausschusses der IHK von der intensiven Beschäftigung des Gremiums mit der City-Bahn. Es folgte eine lebhaft diskutierte Diskussion zum Für und Wider

(s. Seite 61). Beim Tagesordnungspunkt „Wirtschaftsjunioren“ stellten sich Annika List, selbständige Fotografin und Filmemacherin, sowie Nadine Triebel, Center Director Wiesbaden bei den Berlitz Sprachschulen, vor. Die beiden wurden Ende Januar neu in den Vorstand der Wirtschaftsjunioren Wiesbaden gewählt.

Im öffentlichen Teil der Vollversammlung referierte Holger Münch, seit 2014 Präsident des Bundeskriminalamtes. „Das Bundeskriminalamt ist eine der Institutionen, die mit Wiesbaden untrennbar verbunden sind“, sagte IHK-Präsident Gastl. Der BKA-Präsident berichtete von den Anforderungen an seine Behörde im Spannungsfeld zwischen Freiheit und Sicherheit. Münch nannte dabei auch Schwachstellen in der Zusammenarbeit der Behörden und Argumente für eine Aufwertung der Rolle des BKA und für ein einheitliches IT-Verbindungssystem für die Polizeibehörden in Deutschland. „Wir müssen unsere Möglichkeiten besser nutzen.“

Melanie Dietz, IHK Wiesbaden



WECHSEL IM EHRENAMT

Neues Mitglied der Vollversammlung der IHK Wiesbaden ist Torsten Hornung, Inhaber von TH Philatelie in Wiesbaden. Er rückt für Peer Zollner-Mackscheidt nach, der aus dem Gremium ausgeschieden ist.

Alle Mitglieder der IHK-Vollversammlung finden sich im beiliegenden Jahresbericht auf Seite V sowie unter

→ ihk-wiesbaden.de 3619986

Ist die City-Bahn die Lösung?

Das Wiesbadener Stadtparlament hat mit großer Mehrheit für die Vor- und Entwurfsplanung einer City-Bahn gestimmt. Auch der Landrat des Rheingau-Taunus-Kreises und die Bürgermeister im Untertaunus sprechen sich für eine City-Bahn aus, die den Untertaunus mit Wiesbaden und Mainz verbinden soll. Doch es gibt noch viele offene Fragen und Bedenken, wie in der Sitzung der IHK-Vollversammlung deutlich wurde.

Wiesbaden hat immer mehr Einwohner, die Zahl der Studierenden nimmt erfreulich zu und die gesamte Region rund um die beiden Landeshauptstädte wächst immer mehr zusammen. Dies führt allerdings zu einer Zunahme des Verkehrs und damit zu einer Luftverschmutzung entlang der großen Straßen, die fast permanent die Grenzwerte überschreitet. Das flexible Bussystem scheint inzwischen seine Kapazitäten ausgeschöpft zu haben: der Zuwachs an Fahrgästen bei ESWE Verkehr liegt seit 2008 weit über dem Bundesdurchschnitt. In Stoßzeiten sind die Busse überfüllt und verstopfen zugleich die Straßen. Autos und Busse stehen nachweislich immer mehr im Stau. Was ist die Lösung? Immer wieder erinnert man sich daran, dass von 1875 bis 1955 Straßenbahnen in Wiesbaden im Einsatz waren. 1997 gab es bereits Planungen für eine Stadtbahn in Wiesbaden, die bis in den Taunus fahren sollte. Aufgrund hoher Kosten, einer befürchteten Lärmbelastigung und Verschandelung des Stadtbildes wurden die Pläne nach veränderten politi-

schen Mehrheiten wieder verworfen. Die vorgesehene Trasse blieb jedoch weiterhin als „Trasse für den ÖPNV“ im Flächennutzungsplan vermerkt. 2011 beschloss die neu gewählte Stadtverordnetenversammlung den „City-Link“, eine Schienenverbindung zwischen Hauptbahnhof und der Innenstadt zu prüfen. Da jedoch weder Landes- noch Bundesmittel in Aussicht gestellt wurden, wurde das Projekt nicht weiter verfolgt.

Was soll jetzt kommen? Die neuerlichen Pläne sehen eine überregionale und länderübergreifende Stadtbahnstrecke zwischen Bad Schwalbach und den Landeshauptstädten Wiesbaden und Mainz vor. Die gesamte Streckenlänge beträgt 34 km und soll vom Bahnhof Bad Schwalbach und der ehemaligen, zu reaktivierenden Aartalstrecke über das Stadtgebiet Wiesbadens mit Anbindung des Hauptbahnhofs über den Stadtteil Wiesbaden Südost, den Bahnhof Wiesbaden Ost und die Theodor-Heuss-Brücke bis zur Haltestelle Hauptbahnhof West in Mainz führen. Ab

dort soll die Strecke der neuen Mainzelbahn genutzt werden. Gegenüber den früheren Planungen soll die gesamte Strecke in der Spurweite der Mainzer Straßenbahn (Meterspur) laufen. Zwischen der Stadtgrenze Wiesbadens und dem Bahnhof Bad Schwalbach soll die Aartalbahn umgespurt werden. Zur Aufrechterhaltung des Betriebes der Museumsbahnzüge der Nassauischen Touristik-Bahn soll in diesem Abschnitt ein Dreischienengleis verwendet werden.

Was kostet und was bringt es? Die von ESWE Verkehr, MVG und RMV vergebene Machbarkeitsstudie zeigt eine hohe Entlastungswirkung der City-Bahn bei einem positiven Nutzen-Kosten-Verhältnis von 1,35 (ohne Aartalbahn) beziehungsweise 1,20 (mit Aartalbahn). Die Machbarkeitsstudie geht von täglich 82.000 Fahrgästen aus, davon 22.000 neu gewonnen. Die vollelektrische City-Bahn soll die Schadstoffbelastung senken, aufgrund ihres eigenen Fahrweges eine höhere Pünktlichkeit aufweisen und im Fahrbetrieb aufgrund gerin-



gerer Personal-, Energie- und Unterhaltungskosten kostengünstiger als der alternative Busbetrieb sein. Durch die Anbindung an das Mainzer Straßennetz ergeben sich gegenseitige Synergien und die beiden Landeshauptstädte Wiesbaden und Mainz könnten besser zusammenwachsen. Von der Anbindung an die Aartalstrecke könnte insbesondere der Untertaunus profitieren. Durch die Schienenanbindung der Hochschule RheinMain könnte der Hochschulstandort Wiesbaden an Attraktivität zulegen und die Wiesbadener Innenstadt durch die Studierenden belebt werden. Die Investitionskosten für die erste Strecke „Theodor-Heuss-Brücke bis Hochschule RheinMain“ werden auf 149 Millionen Euro geschätzt. Bei einem positiven Ausgang der exakten Nutzen-Kosten-Analyse, die im Sommer vorliegen soll, würde der Bund 60 Prozent der zuwendungsfähigen Kosten tragen. Von dem Land Hessen erhofft man sich eine Beteiligung von bis zu 27,5 Prozent. Damit müssten mindestens 12,5 Prozent der Kosten durch die Landeshauptstadt Wiesbaden getragen werden. Die Investitionskosten für die Fahrzeuge werden auf 20 Millionen Euro, die Planungskosten auf 27 Millionen Euro geschätzt.

Wie geht es nun weiter? Das Stadtparlament hat Mitte Februar mit großer Mehrheit die Vor- und Entwurfsplanung für die City-Bahn-Strecke „Theodor-Heuss-Brücke bis Hochschule RheinMain“ verabschiedet. Die Kosten in Höhe von 3,1 Millionen Euro werden durch Einsparungen im Wirtschaftsplan 2016 von ESWE Verkehr (2,635 Millionen Euro) und durch den zugesagten Landeszuschuss (0,465 Millionen Euro) ausgeglichen. Zur erfolgreichen Umsetzung wird eine Projektgesellschaft gegründet und die Bürger sollen frühzeitig beteiligt werden. Die Genehmigungsplanungen für die erste Teilstrecke sollen in 2019 abgeschlossen werden, frühestmöglicher Baubeginn wäre Ende 2019/Anfang 2020. Eine Aufnahme des Verkehrs könnte ab 2022 erfolgen. Angesichts der enormen Pendlerströme hat sich auch der Untertaunus Anfang März klar für eine City-Bahn ausgesprochen: In einer gemeinsamen Resolution haben die Bürgermeister aus Bad Schwalbach, Taunusstein, Aarbergen, Heidenrod, Hohenstein und Hahnstätten parteiübergreifend eine City-Bahn von Wiesbaden zur Kreisstadt Bad Schwalbach gefordert.

Warum gibt es noch Bedenken? Auch wenn die Politik überwiegend einig zu sein scheint, bleiben noch wichtige Fragen offen. Dies wurde deutlich in der lebhaften Diskussion der IHK-Vollversammlung am 8. März, in der das Projekt City-Bahn vorgestellt wurde. So ist beispielsweise noch nicht geklärt, ob sich Mainz überhaupt an dem Projekt beteiligt und falls ja, wann auf Mainzer Seite mit dem Bau begonnen werden kann. Ob eine City-Bahn-Strecke ins westliche Aartal aufgrund der hohen Kosten und Beeinträchtigungen der Natur realistisch umsetzbar ist, bleibt ebenfalls fraglich. Angaben zu dauerhaften Folgekosten für die städtischen Haushalte fehlen bislang gänzlich. In ihrem bis auf zwei Enthaltungen einstimmigen Beschluss hat die IHK-Vollversammlung gleichwohl unterstrichen, dass eine zukunftsorientierte Verkehrsinfrastruktur für die erfolgreiche Entwicklung unserer Wirtschaftsregion zwingend erforderlich ist. Die Entscheidung der Vor- und Entwurfsplanung für die erste City-Bahn-Strecke wurde zur Kenntnis genommen und zugleich gefordert, dass im Rahmen der Untersuchung Alternativen zur City-Bahn (z.B. Optimierung der Busstrecken und Ampelschaltungen, Einsatz größerer Busse mit Elektromotor, autonomes Fahren) ernsthaft mitgeprüft werden sollen. Für die Entscheidung, ob eine City-Bahn eine sinnvolle Infrastrukturmaßnahme ist, komme es außerdem auf das Ergebnis der noch ausstehenden Nutzen-Kosten-Analyse an. ■

Gordon Bonnet, IHK Wiesbaden

SO NUTZEN UNTERNEHMEN IHRE IHK

Hilfe bei der Zollabwicklung

Die IHK Wiesbaden stellt jährlich rund 180 Carnets ATA aus. Die internationalen Zollpassierscheinhefte ermöglichen es Reisenden in mehr als 50 Staaten, ein Jahr lang Berufsausrüstung, Messgüter oder Warenmuster vorübergehend mitzunehmen, ohne dafür Zoll oder andere Abgaben an der Grenze zu entrichten. Das Carnet dient dabei als Zollanmeldung und zugleich als Bürgschein. Die IHK-Organisation bürgt gegenüber dem Zoll im Einfuhrland dafür, dass der Carnetinhaber keine Zollschnuld entstehen lässt.

Kontakt: IHK Wiesbaden, Andrea Ungermann, Telefon 0611 1500-146, a.ungermann@wiesbaden.ihk.de.



**Dieter Berghorn, Bereichsleiter
Veranstaltungsmangement,
GARREIS Unternehmensgruppe,
Geisenheim**

„Für unser Unternehmen als Dienstleister im Bereich Veranstaltungsmangement ist das Carnet ATA-Verfahren eine wichtige Unterstützung. Wir benötigen diese Zollformulare im Jahr bei rund 40 Veranstaltungen in Ländern wie Schweiz, Türkei oder Amerika. Es erleichtert uns die Zollabwicklung unserer individuellen Messestände ungemein, da so die Ein- und Ausfuhrabgaben mit den dazugehörigen aufwendigen Dokumentationen entfallen. Bei den im Messebau individuell und kurzfristig aufkommenden Aufgaben stehen uns die Mitarbeiter der IHK mit ihrem Fachwissen zur Seite – gemeinsam haben wir bisher für alle Fragen schnelle und unkomplizierte Lösung gefunden. Über Änderungen oder neue Bestimmungen werden wir dabei aktiv informiert.“



Annika List

Wirtschaftsjunioren in Bewegung: Andreas Schlote (Fotografie & Design) und Trainer Daniel Schwieder.

Networking mit vollem Körpereinsatz

Netzwerken ist ein wichtiger Aspekt in der Arbeit der Wirtschaftsjunioren. Der Wiesbadener Juniorenkreis hat dafür ein ungewöhnliches neues Format entwickelt.

Der Kurpark der Hessischen Landeshauptstadt ist schon lange auch Schauplatz sportlicher Betätigung, der Anblick von Joggern ist dort nichts Ungewöhnliches mehr. Wenn nun im Frühjahr die Temperaturen steigen und die Tage länger werden, werden sich auch die Wirtschaftsjunioren einmal im Monat im Park zum gemeinsamen Training treffen. Workout & Connect nennt sich das neue Format der jungen Unternehmer und Führungskräfte, entwickelt von Mitglied Daniel Schwieder, der Personal Trainer ist.

Bislang haben die Junioren die Netzwerkarbeit bei ihren monatlichen Treffen im Presseclub oder der IHK betrieben, sowie bei Business Lunches oder ähnlichen Veranstaltungen. All das wird es auch weiterhin geben. „Vielen Selbständigen und Führungskräften fällt es aber schwer, Abendtermine für den Job, Freunde und Familie und den wichtigen sportlichen Ausgleich unter einen Hut zu bringen“, berichtet Daniel Schwieder. „Daraus entstand die Idee, zwei Komponenten zu verbinden.“

Beim gemeinsamen Training lernen sich die Teilnehmer auch gleich nochmal von einer ganz anderen Seite kennen und das Umfeld trägt zu einer entspannten Gesprächssituation zwischen den Übungen bei. Der Spaß an der Bewegung und der Austausch stehen bei diesem Format ganz klar im Vordergrund. Daher kann jeder an dem einstündigen Ganzkörpertraining teilnehmen, unabhängig vom Alter oder dem sportlichen Level. Die einzelnen Termine haben immer auch einen Trainingsschwerpunkt, etwa die Schulter- und Nackenregion oder den Rücken.

„Daniel geht auf die einzelnen Teilnehmer ein, sodass sich jeder gut aufgehoben fühlt – weniger trainierte genauso wie aktive Freizeitsportler. Bei allen Übungen wird genau erklärt, wie sie ausgeführt werden sollen und warum und auch für welchen Bereich des Körpers sie gut sind. Es ist toll, dass wir bei den Junioren mit einem Profi trainieren können, das motiviert mich ungemein“, sagt Wirtschaftsjunior Andreas Schlote, der regelmäßig an Workout & Connect teilnimmt. ■

Mathias Gundlach,
Wirtschaftsjunioren Wiesbaden

WORKOUT & CONNECT

Die Termine und ein Anmeldelink finden sich auf der Facebook-Seite der Wirtschaftsjunioren Wiesbaden: facebook.com/WJ.Wiesbaden. Bei schlechtem Wetter findet Workout & Connect in der IHK statt.

HALLEN

INDUSTRIEBAU & GEWERBEBAU



Von der **Planung & Produktion** bis zur **schlüsselfertigen Halle!**



WOLF SYSTEM GMBH
Am Stadtwald 20 | 94486 Osterhofen
09932/37-0 | gbi@wolfsystem.de
WWW.WOLFSYSTEM.DE





Paul Müller



Jost Schlausius

Tag der Versicherungswirtschaft

Volles Haus beim Tag der Versicherungswirtschaft in der IHK Wiesbaden: Experten beantworteten Fragen zur Zukunft der Versicherung: Wie sehen die digitalen Vertriebswege aus? Was kommt Neues aus Brüssel? Wie erfolgreich ist die Verbraucherschlichtung? Das beste Rezept für die Zukunft: „Verändern und dabei als Mensch und Berater authentisch bleiben“.

IHK-Ausbildungsmesse

Gut 6.100 Besucher, 68 Stände, 150 Ausbildungsberufe, 600 Liter Kaffee, 114 Liter (Sprudel-)wasser, 8 Kilo Kekse und 1.933 vergebene Codes zum Online-Berufsorientierungstest: Das sind die Zahlen zur IHK-Ausbildungsmesse 2017. Mit der Bilanz zeigen sich die IHK Wiesbaden und die mmm message messe & marketing GmbH zufrieden. Weitere Informationen zur Berufsorientierung und Bildergalerien zur Messe finden sich unter azubitage.de/wiesbaden und unter ihk-wiesbaden.de 



Paul Müller

IHK-Handelsforum 2017

Über die Zukunft des stationären Einzelhandels und Strategien der Kundengewinnung in Zeiten des Online-Shoppings informierten sich rund 80 Einzelhändler beim IHK-Handelsforum. „Der stationäre Handel muss der Online-Suche etwas hinzufügen: intensivere Einkaufserlebnisse, direktes Ausprobieren, exzellente Beratung und persönliche Kundenbeziehungen“, sagte Andreas Voigtländer, Vizepräsident und Handelsausschussvorsitzender der IHK Wiesbaden sowie Inhaber von Hut Mühlenbeck. Fuád Abuschuscha, Zukunftsmanager bei der FutureManagementGroup in Eltville, wagte in seinem inspirierenden Vortrag einen Blick auf

das, was technologisch im Handel kommen wird oder teils in Städten wie Barcelona oder Tokio Anwendung findet: Beratungsroboter, riesige Warendisplays und codierte Produkte, die schon beim Einstecken in die Tasche bezahlt werden. Auf dem lebhaften Podium diskutierten außerdem Anton Kroll, Centermanager des LuisenForum, Karsten Sinnig, stellvertretender Vorsitzender der Werbegemeinschaft Wiesbaden und Geschäftsleiter der Galeria Kaufhof Wiesbaden, Thilo Söhngen, Vorsitzender des Einzelhandelsverbandes Wiesbaden und Geschäftsführer von Wiesanha sowie Christian Voigt, Erfinder der Stijl Messen aus Mainz.

DIE BLAUEN SEITEN

AUTOBESCHRIFTUNG

**SCHILDER
WERBESYSTEME
DESIGN
FAHNEN
BANNER**

**TEXTDRUCK
KONZEPT
OFFSETDRUCK**

**BESCHRIFTUNGEN
DIGITALDRUCK**

Seit **25 Jahren** in Wiesbaden

www.bk-wiesbaden.de
Tel. 0611-92850-0

BKS
Drucken & Werben

ELEKTROSERVICE

**ELEKTRO
HINZENBERG**
+ Co. Nachf. GmbH

Unsere Erfahrung – Ihr Vorteil

Stielstraße 18 • 65201 Wiesbaden
Tel. 06 11 / 26 06 07 • Fax 06 11 / 26 06 09
www.hinzenberg.de

- Elektroinstallation – Kundendienst
- Antennen- und Satelliten-Anlagen
- Alarmanlagen
- Video-Überwachungsanlagen
- Briefkastenanlagen aller Art
- Photovoltaik-Anlagen
- Reklame- und Werbeanlagen
- Elektrische Garagentorantriebe
- EDV-Datennetze
- Überspannungsschutz
- E-Check
- EIB-Partner
- Notdienst

HALLENBAU

**INDUSTRIE- UND
GEWERBEBAU NACH MASS**

BWI BAUR + WILLIG
INDUSTRIEBAU GmbH

www.meine-halle.de
D-67122 Altrip, Tel: 06236 - 2026, Fax: 06236 - 30622

Zelthallen – Stahlhallen

HTS
RÖDER HTS HÖCKER GMBH

Top Konditionen – Leasing und Kauf
<http://www.hts-ind.de> – Telefon: 06049 95100

IMMOBILIEN

51 JAHRE KOMPETENZ
und Erfahrung in Sachen Immobilien

HILDEBRAND IMMOBILIEN GMBH
Der Makler Ihres Vertrauens ☎ (0611) 45 07 71 oder
www.hildebrandimmobilien.de

ZÄUNE, GITTER, TORE

Zäune · Gitter · Tore

1000 000 m Draht und 1000 Türen und Tore immer am Lager!

**DRAHT
WEISSBÄCKER**

(06071) 988 10

- Komplette Draht-, Alu- u. Stahlmattenzäune
- Tür- + Toranlagen
- freitragende Schiebetore
- Ranksysteme
- fertige Hundezwinger
- Mobil-Bauzäune
- sämtliche Zaunpfosten
- sämtliche Drahtgeflechte

SONDERPREISE
Schiebetor verzinkt 12,00 m breit 1,50 m hoch € 3.000,00
Knotengeflecht 50 m Rolle 1,55 m hoch verz. € 47,90
V.S. Stahlmattenzaun Maschenweite 50/200 mm, 0,83 m hoch + 19% MwSt. € 14,80

- Alu-Zäune
- Alu-Tore u. -Türen
- Alu-Balkongeländer
- Schranken
- Drehkreuze
- Torantriebe
- Montagen

ALU

Drahtgeflechtfabrik und Drahtzaunbau
Verwaltung: Steinstr. 46-48, 64807 Dieburg
Betrieb: Darmstädter Straße 2-10
Telefon (06071) 9 88 10, Fax 51 61

FORT- UND WEITERBILDUNG

vhs | Volkshochschule Wiesbaden e.V.

Alcide-de-Gasperi-Str. 4/5
65197 Wiesbaden
anmeldung@vhs-wiesbaden.de
www.vhs-wiesbaden.de
Tel.: 0611/98 89-0
Fax: 0611/98 89-200

PERSONALBERATUNG

www.eigner-consulting.com

STAHLHALLENBAU

**STAHL
HALLEN
BAU**

02651.96200

Andre-Michels.de

HALLENBAU

**Büro- oder
Verwaltungsgebäude.**



**Wirtschaftlich und schnell
mit Raum-Modulen bauen.**

www.renz-container.com

WERKZEUGMASCHINEN

kurtsteiger **ST**
WERKZEUGMASCHINEN GMBH

neu und gebraucht, großer Lagerbestand
www.kurt-steiger.de
Flachstr. 11, 65197 Wiesbaden

WERBUNG

www.motivpapier.com

LAGERTECHNIK

REGATIX

Lagertechnik
Tel. 07062 23902-0
www.regatix.com
Fax 07062 23902-29

Regalsysteme

ZEITERFASSUNG

TIME-INFO® Personalzeit / BDE
Urlaubsworkflow, Dienstplan, App,
Zutritt, mit RFID oder Fingerprint
www.time-info.de · 06151-339097

Autoren dieser Ausgabe



1 Gordon Bonnet ist Geschäftsführer Standort und Kommunikation der IHK Wiesbaden (g.bonnet@wiesbaden.ihk.de), Seite 20, 61 / **2 David Bothur** ist Referent Existenzgründung und Unternehmensförderung im Geschäftsbereich Standort und Kommunikation bei der IHK Wiesbaden (d.bothur@wiesbaden.ihk.de), Seite 12, 30 / **3 Dr. Sara Borella** ist Referatsleiterin West- und Mitteleuropa beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag, Seite 47 / **4 Melanie Dietz** ist Pressesprecherin der IHK Wiesbaden und Redaktionsleiterin der Hessischen Wirtschaft (m.dietz@wiesbaden.ihk.de), Seite 14, 26, 60 / **5 Dr. Friedemann Götting-Biwer** ist stellvertretender Hauptgeschäftsführer der IHK Wiesbaden und Geschäftsführer Recht und International (f.goetting@wiesbaden.ihk.de), Seite 56 / **6 Mathias Gundlach** ist Geschäftsführer der Kommunikationsagentur Fauth Gundlach & Hübl in Wiesbaden und Fördermitglied der Wirtschaftsjunioren (gundlach@fgundh.de), Seite 63 / **7 Kristine Honig** ist Beraterin und Netzwerkpartnerin des Experten-Netzwerks Tourismuszukunft. (k.honig@tourismuszukunft.de), Seite 32 / **8 Sabine Köth** ist stellvertretende Geschäftsführerin für Standort und Kommunikation bei der IHK Wiesbaden (s.koeth@wiesbaden.ihk.de), Seite 30 / **9 Tobias Quoika** ist Online-Redakteur bei der IHK Wiesbaden (t.quoika@wiesbaden.ihk.de), Seite 27 / **10 Beate Scheibig** ist Leiterin Wirtschaftsrecht und Mediation bei der IHK Wiesbaden (b.scheibig@wiesbaden.ihk.de), Seite 53 / **11 Dr. Florian Steidl** ist Leiter Standortpolitik bei der IHK Wiesbaden (f.steidl@wiesbaden.ihk.de), Seite 28, 42

Illustrationen: q-home.de

Firmen in dieser Ausgabe

7leads GmbH.....	16	ESWE Verkehrsgesellschaft mbH.....	60, 61	Oswald Dauer, Butter und Eier-Gross- und Kleinhandlung.....	10
ACO Passavant Guss GmbH.....	11	ESWE Versorgungs AG.....	7, 28	Panagiota Zikou "Café Temptation".....	8
Adler Apotheke Bad Schwalbach Rudolf Kocher, Pächterin Tina Marks, e.K.....	10	Expedia, Inc.....	32	Public Address Exhibition & Design GmbH.....	29
Airbnb, Inc.....	32	Facebook Inc.....	32	Q Kreativgesellschaft mbH.....	8
amazon.com, Inc.....	16, 32	Factotum Handelshaus GmbH.....	10	R+V Versicherung AG.....	6, 16, 60
Annika List Fotografie & Film.....	60	Fauth Gundlach & Hübel GmbH.....	6	Rhein-Main-Hallen GmbH.....	5, 9
Apple Inc.....	32	Fine Living Hotel.....	6	Seibert Media GmbH.....	18
Asbach GmbH.....	11	Förderverein Freie Netzwerke e. V.....	15	Startwerk GmbH.....	8
Backhaus Laquai GmbH.....	11	FutureManagementGroup Aktiengesellschaft.....	64	Steinbauer Immobilien KG.....	60
Baumhaus GmbH.....	7	GALERIA Kaufhof GmbH.....	64	Storck Bicycle GmbH.....	13
Berlitz Deutschland GmbH.....	60	GARREIS Unternehmensgruppe.....	62	Technische Universität Darmstadt.....	16
Bitkom Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V.....	15	GoLocal GmbH & Co. KG.....	27	Technogroup IT-Service GmbH.....	9
Blu Innovation GmbH.....	11	Google, Inc.....	27	Telekom AG.....	28
Bolesta Creative Marketing Dieter Bolesta.....	11	Henkell & Co. Sektkellerei.....	47	TH Philatelie.....	60
Booking.com B.V.....	32	Hesse Motor Sports Club e.V.....	45	The Urban Xperience UG.....	16
Brainyoo Mobile Learning GmbH.....	16	Hochheimer Wohnungsbaugesellschaft mbH.....	11	Thomas Kaltwasser CTK	
Business Angels Frankfurt Rhein-Main.....	30	Hochschule Fresenius.....	16	Abgastechnik + Engineering.....	11
CICERO Kommunikation GmbH.....	8	Hochschule RheinMain.....	20	TripAdvisor LLC.....	27
Comidio GmbH.....	12	Hut Mühlenbeck Inh. Andreas Voigtländer.....	64	TriWiCon Eigenbetrieb der Landeshauptstadt Wiesbaden.....	9
DaS Körperkonzept.....	63	Ideenwerkstatt Leis GmbH.....	15	Uber Technologies Inc.....	32
DB Systel GmbH.....	16	InfraServ GmbH & Co. Wiesbaden KG.....	43	Verticas GmbH.....	8
Deutsche Gesellschaft für Personalführung.....	26	Julius Berger International GmbH.....	11	Wiesanha H.+W. Söhngen GmbH.....	64
Deutsche Golf Sport GmbH.....	6	K&P Computer Service- und Vertriebs GmbH.....	6	Wiesbaden Marketing GmbH.....	9
DHL Paket GmbH.....	16	Kurhaus Wiesbaden GmbH.....	9	Wiesbadener Informations- und Telekommunikations GmbH.....	28
DHPG Steutax GmbH.....	9	LuisenForum Wiesbaden.....	64	Yelp, Inc.....	27
DI UNTERNEHMER – Digitalagentur GmbH.....	28	martin weiterbildung.....	15		
Döring Dialog GmbH.....	46	Michael Klapper.....	11		
Dow Corning GmbH.....	10	Microsoft Corporation.....	32		
Eckelmann AG.....	6	mmm message messe & marketing GmbH.....	60		
		Nassauische Sparkasse.....	8		
		Naumann KG.....	9		



Klasse für Ihr Business.

Wer beruflich viel mit dem Auto unterwegs ist, weiß Komfort, Sicherheit und ein angenehmes Fahrgefühl zu schätzen. Audi bietet deshalb gewerblichen Einzelkunden attraktive Konditionen für ausgewählte Audi Modelle, die durch Komfort, Sportlichkeit und ihre repräsentative Ausstrahlung ganz auf die Bedürfnisse anspruchsvoller Fahrer zugeschnitten sind.

Ein attraktives Businesskunden-Leasingangebot¹:

z. B. Audi A6 Avant 3.0 TDI quattro, S tronic*, 160 kW (218 PS)

Mythoschwarz Metallic, 17" Aluminium-Schmiederäder im 6-Arm-Design, MMI Radio, Komfortklimaautomatik, Xenon plus u. v. m.

Sonderzahlung:	€ 0,-
Zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten	
Jährliche Fahrleistung:	15.000 km
Vertragslaufzeit:	36 Monate
Monatliche Leasingrate:	€ 455,00

Monatliche Leasingrate

€ 455,00 Alle Werte zzgl. MwSt.

Ein Leasingangebot der Audi Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße. 57, 38112 Braunschweig. Bonität vorausgesetzt.

* Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 5,8; außerorts 4,9; kombiniert 5,3; CO₂-Emissionen in g/km: kombiniert 138; Effizienzklasse A.

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

¹ Das Angebot gilt nur für Kunden, die zum Zeitpunkt der Bestellung bereits sechs Monate als Gewerbetreibender (ohne gültigen Konzern-Großkundenvertrag bzw. die in keinem gültigen Großkundenvertrag bestellberechtigt sind), selbstständiger Freiberufler, selbstständiger Land- und Forstwirt oder in einer Genossenschaft aktiv sind. Bei der vom Kunden ausgeführten Tätigkeit muss es sich um seine Haupteinnahmequelle handeln.

Spitzenkräfte für Ihr Business – bei uns im Autohaus.

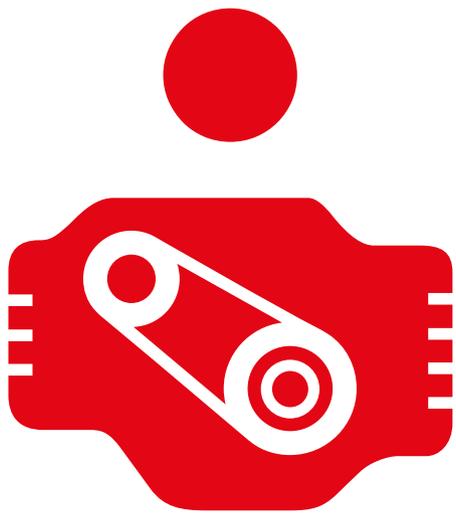
Autohaus Marnet GmbH & Co. KG

Verkaufsstelle: Rheingaustraße 90, 65203 Wiesbaden,

Tel.: 0611/96700-0, audi-wiesbaden@marnet.de, www.marnet.de



Brummen ist einfach.



Sparkassen-Finanzgruppe
Hessen-Thüringen

Weil die Sparkassen und
die Landesbanken den
Motor unserer Wirtschaft
am Laufen halten.

Mittelstandsfinanzierer Nr. 1*

*bezogen auf die Sparkassen-Finanzgruppe

Wenn's um Geld geht 