

BERLINER

Wirtschaft



Das Magazin
der Industrie- und
Handelskammer zu
Berlin 11/2022
berliner-wirtschaft.de

So werden
Unternehmen
jetzt entlastet
ENERGIEHILFEN
Überblick und
IHK-Service
S. 10

IHK & HTW

Kooperation stärkt Berlin
als Wirtschafts- und
Wissenschaftsstandort

Seite 12

Jobmesse

Brücke in den Arbeitsmarkt:
IHK bringt Geflüchtete und
Unternehmen zusammen

Seite 42

Eins plus eins gleich Erfolg

Start-up-Chefin Julia Gebert und Mittelständler Christian
Rücker machen's vor: Von der Partnerschaft ihrer
Unternehmen profitieren beide. Wie, erzählen sie hier

Seite 16, Interview Seite 26



VERSCHENKE BEGEISTERUNG

Schon über 400.000 Gäste waren begeistert –
jetzt Geschenkpakete und Gutscheine sichern!

TICKETS & GUTSCHEINE
www.PALAST.BERLIN

UNSER DREIFACHES FÜHL-DICH-SICHER-VERSPRECHEN



Neue hochmoderne
Lüftungsanlage



Bei Vorstellungsausfall innerhalb
von 3 Wochen Geld zurück



Bis zwei Stunden vor
Vorstellungsbeginn umbuchen

Keine Politik im Stand-by-Modus!

In rund zwei Wochen entscheidet sich, ob die Wahlen zum Abgeordnetenhaus tatsächlich wiederholt werden müssen. Berlin droht damit eine monatelange Lähmung: erst der Wahlkampf, dann möglicherweise neue Koalitionsverhandlungen und Personalwechsel. Nicht zu vergessen, dass die Legislatur formal weiterläuft und die Umsetzungszeit wichtiger Vorhaben entsprechend kurz ist. Als hätten wir nicht genug Probleme!

Die Modernisierung der Verwaltung verläuft weiterhin nur schleppend, einen Stand-by-Modus wegen einer Wiederholungswahl kann sich Berlin definitiv nicht leisten. Dazu kommen die hohen Energiepreise und die Sorge, ob die Speicher über den Winter reichen (S. 10). Immerhin: Der Senat will den Nachtragshaushalt inklusive Energieentlastungspaket noch vor dem besagten Gerichtstermin verabschieden. Das ist gut und richtig, denn Hilfen müssen schnell auf den Weg gebracht und Belastungen reduziert werden.

Ein ebenso zielorientiertes und ideologiefreies Vorgehen würde auch bei einem weiteren drängenden Thema der Berliner Wirtschaft helfen: dem Fachkräftemangel. Betriebe engagieren sich enorm beim Recruiting, trotzdem bleiben Tausende Ausbildungsplätze frei (ab S. 42). Die angedrohte Ausbildungsplatzabgabe gehört deshalb zu den Vorhaben des aktuellen Senats, die bei einer Wiederholung der Wahl gerne über Bord gehen dürfen. Wie gesagt: Berlin hat schon genug andere Probleme zu lösen.

Ihr



Sebastian Stietzel

ist Präsident der IHK Berlin
und Geschäftsführer der
Marktflagge GmbH,
Management & Investments



Kooperation

Als moderne Weltmetropole braucht Berlin starke Lösungen aus Wissenschaft und Wirtschaft. Um den Standort voranzubringen, wollen IHK und HTW Berlin ihre Zusammenarbeit noch weiter stärken und haben eine entsprechende Vereinbarung unterzeichnet. Seite 12



Die „Berliner Wirtschaft“
gibt es auch online:
berliner-wirtschaft.de



Lernen Sie
Weiterbildung
neu kennen!

Ihr Weiterbildungsspezialist
im Raum Berlin-Brandenburg

Vorsprung durch
Qualifizierung –
auch online!

- ✓ Viele Seminare jetzt auch
als **Webinar** buchbar
- ✓ Zugeschnitten auf die
Herausforderungen von morgen
- ✓ Alle Seminare auch **Inhouse**
buchbar

Einfach schnell und direkt anmelden:

www.tuev-nord.de/seminare

Telefon **+49 30 201774-30**

E-Mail **akd-b@tuev-nord.de**



INHALT | November 2022



16

Start-ups & Mittelstand

Um die Digitalisierung
voranzutreiben, kooperiert
Immobilienunternehmer
Marko Kröner mit innovativen,
jungen Partnern

Agenda

- 03 Editorial**
- 06 Entdeckt**
- 13 Kolumne**
- 49 Impressum**
- 65 Gestern & Heute**
- 66 Nachhaltigkeit**

Magazin im Web

Ausgewählte Inhalte
und das komplette E-Paper:
berliner-wirtschaft.de

- 10 Energiehilfen**
IHK Berlin berät Betriebe
zu Entlastungspaketen
- 12 Kooperation**
HTW und IHK verstärken
ihre Zusammenarbeit

- 14 Businesspläne**
Ideen zur Pragmatischen
Stadtentwicklung

- 15 Außenhandel**
Deutsch-Britischer
Wirtschaftstag im LEH

Schwerpunkt

- 16 Start-ups & Mittelstand**
Die einen bestechen
durch coole Ideen und
schnelle Prozesse, die
anderen durch bewährte
Produkte und Zugang
zum Markt – eine ideale
Kombination

- 26 Interview**
Start-up-Unternehmerin
Julia Gebert und
Mittelständler Christian
Rücker über das Plus
ihrer Zusammenarbeit

FOTO: CHRISTIAN KIELMANN



10

Energiehilfen

Damit die Unternehmen die drastisch gestiegenen Preise abfedern können, setzt sich die IHK für rasche Entlastungen ein

46

Ausbildung

In einer neuen Serie geht es um gute Beispiele aus dem Ausbildungsalltag – wie etwa bei der Frisch & Faust Tiefbau GmbH



Branchen

30

Sportwirtschaft

Aus Faszination werden Geschäftsmodelle

33

Start-up

Olga Blaszak von Berlin-Green im Kurzinterview

36

Standort

Positive Signale von der „Macherei“ in Kreuzberg

38

Business-Lunch

Türkischsprachiger Treff mit Unternehmerinnen

Fachkräfte

42

Integration

Große Resonanz auf die Jobmesse für Geflüchtete

46

Ausbildung

Neue Serie zeigt Good Practice von Betrieben

47

Ehrenamt

Prüferin für Technische Produktdesigner

50

Berufsorientierung

Neues Format von IHK Berlin und Talentify

Service

54

Digitalisierung

Anwendungsfelder für Smart Contracts

56

IT-Sicherheit

Schulterschluss gegen Cyber-Attacken

60

Gründerszene

Welche Versicherungen Start-ups brauchen

62

Beratung

IHK-Tipps für eine gute Gesundheitsstrategie

Überlassen Sie

das uns!

Professionelle Entsorgungslösungen für:

Gewerbeabfälle

Bedarfsgerechte Konzepte zur Erfassung Ihrer gemischten Gewerbeabfälle – entsprechend der Gewerbeabfallverordnung

Altpapier

Beste Preise für Industrie, Handel, Gewerbe, Wohnungswirtschaft und Privathaushalte

Gewerbefolien

Kostengünstige und umweltgerechte Wertstoffentsorgung

Andere Abfälle

Zuverlässige Erfassung aller anderen Abfälle zur Verwertung (Glas, Holz, Schrott, E-Schrott)



Günstige Pauschalpreise für Umleerbehälter von 240 l bis 5,5 cbm. Bestellungen direkt im Onlineshop.



Bartscherer & Co. Recycling GmbH
Montanstraße 17-21
13407 Berlin

Tel: (030) 408893-0
Fax: (030) 408893-33

www.bartscherer-recycling.de



Ausgezeichnet schlafen

Architekten checken im Hotel Wilmina seit der Eröffnung im Frühjahr gern ein. Kein Wunder, sind sie in dem Charlottenburger Haus doch bei ihresgleichen zu Gast. Die Eigentümer, das Architekten-Ehepaar Almut Grüntuch-Ernst und Armand Grüntuch (Foto, an den Fenstern), haben das Hofensembles an der Kantstraße behutsam um- und ausgebaut. Vom früheren Gefängnis zeugen allenthalben Spuren: Gitterstäbe

und typische Treppengänge etwa. Für das Ergebnis gab es einen Preis des Architektenbundes und jüngst noch eine europäische Auszeichnung als Hotelimmobilie. Die Planer betreiben die Herberge selbst. Sohn Gordian (auf dem Dachaufbau, über einer Suite) managt den Familienbetrieb, zu dem auch ein Restaurant und – im repräsentativen Vorderhaus – die Kultur- und Eventlocation „Amtsalon“ gehören.



TYPISCH BERLIN

Zahlen, bitte!

Die Corona-Jahre haben jene, die von Messen, Kongressen und Tagungen leben, einiges gelehrt – vor allem das Fürchten. Trotz digitaler Formate, ohne Begegnung geht's nicht. Schon gar nicht für Dienstleister wie Hoteliers. Ein Vorstoß aus Berlins Regierungskoalition, künftig die Bettensteuer auch bei Geschäftsreisenden zu erheben, mutet da wie eine kalte Dusche für die Branche an. Verkauft wird die angepeilte Zusatzeinnahme als Bürokratieabbau und ökologisches Lenkungsinstrument. Wer sich mit Steuerdetails von Reisekostenabrechnungen beschäftigt, der hat gewiss gute Vorschläge für Vereinfachungen. Beim Arbeitgeber geltend gemacht werden kann eine City-Tax nicht. Das tröstet Unternehmen aber nur bedingt, wenn das Travelmanagement und wütende Berlin-Rückkehrer, die auf ihren Kosten sitzen bleiben, seelsorgerische Betreuung brauchen.

3,96 Mio.

EINWOHNER

wird Berlin laut einer Prognose des Senats im Jahr 2040 haben. Das sind 187.000 mehr als in diesem Jahr. Wachsen wird die Stadt insbesondere bis 2025. Danach wird sich der Trend voraussichtlich abschwächen.

GESAGT

Für die Region

Im Oktober fanden Ministerpräsident Dietmar Woidke und die Regierende Bürgermeisterin Franziska Giffey zu einer Kabinettsitzung zusammen

„Es ist in diesen Zeiten ein wichtiges Signal, dass sich Berlin und Brandenburg auf oberster Ebene eng abstimmen. Jetzt müssen aber auch Taten folgen. Für eine langfristige Zusammenarbeit bei den Zukunftsthemen der Region sollten beide Länder endlich ein echtes Management für die Metropolregion schaffen.“



Sebastian Stietzel,
Präsident IHK Berlin



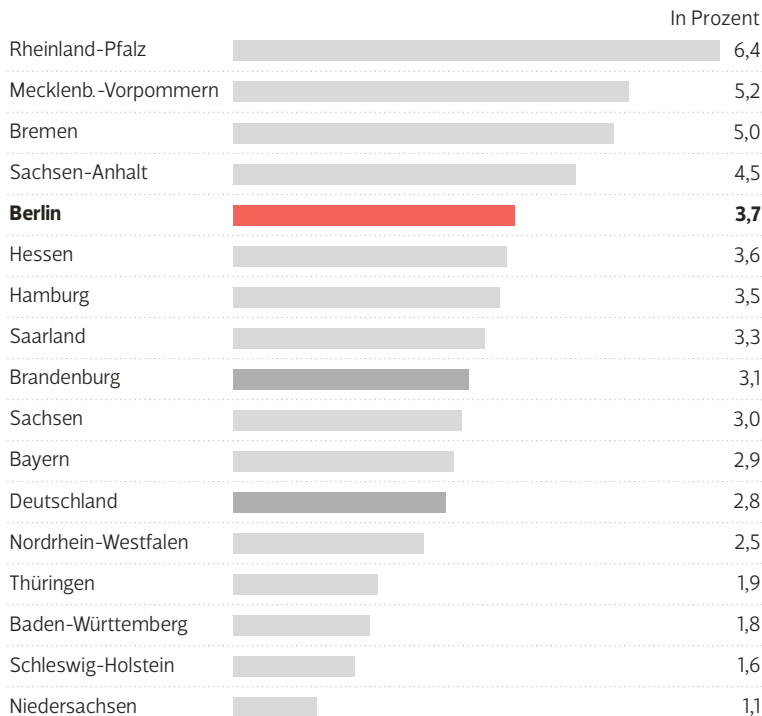
BERLINER WIRTSCHAFT IN ZAHLEN

Überdurchschnittlich

Das BIP wuchs in Berlin im ersten Halbjahr vor der Konjunkturabschwächung stärker als im Bund

Quelle: Arbeitskreis „Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder“

Grafiken: BW



3,7%

Wirtschaftswachstum
wurden in Berlin in den ersten sechs Monaten
2022 preisbereinigt verzeichnet.



Christian Nestler,
IHK-Experte für Statistik
Tel.: 030 / 315 10-286
christian.nestler@berlin.ihk.de

VATTENFALL

CO₂-Einsparung kommt voran

Das Zwischenziel zur Berliner Wärmewende, das von Vattenfall und dem Land Berlin vereinbart wurde, ist erreicht worden. Mehr noch: Statt der anvisierten Marke von 6,4 Mio. Tonnen Kohlendioxid im Jahr 2020 konnten die Emissionen laut Abschlussbericht der Klimaschutzvereinbarung sogar auf 5,1 Mio. Tonnen gesenkt werden. Im vergangenen Jahr wurden nach vorläufigen Berechnungen nur noch 4,9 Mio. Tonnen CO₂ emittiert. Demnach wurden die CO₂-Emissionen ausgehend von 13,3 Mio. Tonnen seit 1990 mehr als halbiert. **bw**

KOPF ODER ZAHL



**Ute
Weiland**

übernimmt zum 1. Januar die Geschäftsführung des Vereins Berliner Kaufleute und Industrieller (VBKI) von Claudia Große-Leege. Bislang fungiert Ute Weiland als Co-Vorsitzende des Ausschusses Mobilität. Seit Oktober 2016 leitete sie die Geschäfte der Standortinitiative „Deutschland – Land der Ideen“.



**Stephan
Boy**

ist zum 1. Oktober als zweites Mitglied in die Geschäftsführung der BEN Berlin Energie und Netzholding GmbH eingestiegen. Er wird sich insbesondere um die kaufmännischen Bereiche, die Energiesicherheit und zusammen mit dem Vorsitzenden Wolfgang Neldner um die strategische Ausrichtung der BEN kümmern.

20.887

GEWERBE

wurden in Berlin
im ersten Halbjahr 2022
angemeldet. Das sind
7,0 Prozent weniger als im
Vorjahreszeitraum, aber
3,0 Prozent mehr als im
stark von Corona geprägten
ersten Halbjahr 2020.

Dämpfer gegen Preisschocks

IHK Berlin und DIHK setzen sich bei Energiekosten für rasche Entlastungen von Unternehmen ein. Die Politik reagiert mit ersten Hilfspaketen

VON *Antigona Lesi, Mateusz Hartwich* UND *Tim Schneider*



Heißer Draht zur IHK

Die IHK hat ein spezielles E-Mail-Postfach zu Fragen rund um Energiethemata für Unternehmen eingerichtet. Expertinnen und Experten aus den Bereichen Beratung, Recht, Politik stehen IHK-Mitgliedern darüber Rede und Antwort: energiekrise@berlin.ihk.de

Die durch den russischen Angriffskrieg in der Ukraine verursachten Energiepreissteigerungen setzen auch den Berliner Unternehmen zu. Je nach Branche ist von bis zu einer Verzehnfachung der Kosten die Rede, energieintensive Unternehmen etwa aus der pharmazeutischen Industrie sind in besonderem Maße betroffen. Schon im September formulierte die Vollversammlung der IHK Berlin eine Reihe von Empfehlungen, wie die Reduzierung von Energie- und Stromsteuern über staatliche Entlastungsprogramme bis hin zu Anpassungen der Marktmechanismen. Auch der Deutsche Industrie- und Handelskammertag beschloss am 21. September eine entsprechende Resolution.

Hilfen für energieintensive Unternehmen

Um die finanziellen Folgen der stark gestiegenen Energiekosten abzumildern, hat die Bundesregierung bislang zwei Entlastungspakete umgesetzt und ein weiteres angekündigt. Die ersten beiden

Pakete unterstützen hauptsächlich Privathaushalte und Angestellte. Vom Wegfall der EEG-Umlage und dem Absenken der Energiesteuer auf Kraftstoffe profitieren aber auch Unternehmen. Für das dritte Paket ist angekündigt, den Spitzenausgleich für energieintensive Unternehmen bei Strom- und Energiesteuern um ein weiteres Jahr zu verlängern. Darüber hinausgehende Hilfen konnten bislang nur Unternehmen in Anspruch nehmen, die entweder besonders energieintensiv oder durch Geschäftsbeziehungen im besonderen Maße von dem Krieg in der Ukraine betroffen sind. Erstere konnten über das Energiekostendämpfungsprogramm (EKDP) Zuschüsse erhalten, Letztere lediglich auf spezielle Darlehens- und Bürgschaftsprogramme zurückgreifen.

Dieser Schutz soll nun zu einem Abwehrschirm mit einem Gesamtvolumen von 200 Mrd. Euro weiterentwickelt werden, der nicht nur für einen kleinen Teil, sondern den Großteil der Unternehmen gespannt wird. Die genaue Ausgestaltung



ist momentan noch Teil der politischen Debatte. Eine von der Bundesregierung eingesetzte Kommission hat vorgeschlagen, Gas- und Fernwärmekunden in zwei Schritten zu entlasten. Demnach soll der Staat in einem ersten Schritt die Abschläge im Dezember komplett übernehmen.

Preisbremsen bei Gas, Wärme und Strom

Der zweite Schritt sieht dann von Anfang März 2023 bis mindestens Ende April 2024 eine Gas- und Wärmepreisbremse vor. Diese soll für ein Grundkontingent von 80 Prozent einen staatlich garantierten Bruttopreis pro Kilowattstunde ermöglichen, die restlichen 20 Prozent werden weiterhin zum Marktpreis bezogen. Über diese Vorschläge hinaus beabsichtigt die Bundesregierung, unter anderem auch für Strompreis eine Bremse einzuführen und die Umsatzsteuer auf Gas bis zum Frühjahr 2024 auf den reduzierten Satz von sieben Prozent zu begrenzen. Inwieweit diese Maßnahmen umgesetzt werden, stand bei

Redaktionsschluss noch nicht fest. Die Bundeshilfen wurden bereits durch das Landesprogramm „Liquiditätshilfen Energie“ ergänzt, das Darlehen für in ihrer Geschäftsfähigkeit bedrohte Unternehmen zur Verfügung stellt. Offen ist, ob und welche Programme auf Landesebene die Maßnahmen des Bundes darüber hinaus flankieren werden. Der Senat will den Entwurf eines Nachtragshaushalts vorlegen, den das Abgeordnetenhaus am 16. November beschließen könnte. ■

Unternehmen geben Wärme

Berliner Netzwerk schafft im Winter soziale Begegnungsorte in der Stadt

S teigende Preise für Energie, Nahrungsmittel und Kraftstoffe werden in diesem Winter viele Berlinerinnen und Berliner in finanzielle Schwierigkeiten bringen. Neben den nötigen finanziellen Entlastungen kommt aus der Berliner Politik auch eine Initiative, um der Vereinsamung entgegenzuwirken und den gesellschaftlichen Zusammenhalt zu stärken.

Das „Netzwerk der Wärme“ wurde von Katja Kipping, Senatorin für Integration, Arbeit und Soziales, initiiert. Gebildet wird es von verschiedenen Orten der Begegnung und des sozialen Austausches wie Stadtteil- und Familienzentren, Bibliotheken, Clubs, Vereinen und Beratungsstellen, Kirchen, Moscheen, aber auch von Kantinen und Teeküchen öffentlicher und privater Unternehmen. Der offizielle Startschuss wurde durch die Unterzeichnung der „Charta der Wärme“ mit der Regierenden Bürgermeisterin, Franziska Giffey, und Senatorin Katja Kipping am 1. November 2022 gegeben.

Ziel ist es, gemeinsam gut durch den Winter zu kommen. Dazu soll es auch verschiedene Beratungsangebote an den Begegnungsorten geben. Alle Unternehmen in Berlin können sich ab jetzt beteiligen: Die Öffnung von bestehenden Räumen, Kantinen und Teeküchen für die Nachbarschaft kann das Netzwerk unterstützen. Es geht um Orte, die Wärme spenden – im direkten, aber auch im übertragenen Sinne.

kna



Auszubildende als Energie-Scouts

Im Oktober 2022 ist das Energie-Scout-Programm erneut gestartet. Es ermöglicht 25 Auszubildenden aus verschiedenen Unternehmen und Ausbildungsberufen, ihr Wissen in den Bereichen Energieeffizienz und Klimaschutz zu vertiefen, die eigene fachliche Entwicklung zu fördern und konkrete Projekte in die Wege zu leiten. Unternehmen unterstützen nicht nur ihre Azubis, sondern profitieren selbst, indem Klimaschutz-Projekte umgesetzt oder mögliche Einsparpotenziale angeregt werden.

Netzwerk für den Klimaschutz

Das Energie-Scout-Projekt ist in das Unternehmensnetzwerk Klimaschutz integriert, ein vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz gefördertes Projekt im Rahmen der nationalen Klimaschutzinitiative. Es startete Anfang Mai mit 450 Unternehmen als Gründungsmitglieder: klima-plattform.de



Zukunfts- brückenbauer

IHK und HTW Berlin verstärken ihre Zusammenarbeit.
Gemeinsam wollen sie Wissenschaft und Wirtschaft
für den Standort voranbringen

VON *Eric Hattke*

Berlin als moderne Weltmetropole braucht starke Lösungen aus Wissenschaft und Wirtschaft. Die Berliner IHK und HTW haben durch Unterzeichnung einer Kooperation ihre bereits vielfältig gelebte Zusammenarbeit intensiviert. Als starkes politisches Signal setzen sich auch Armaghan Naghipour (parteilos), Staatssekretärin für Wissenschaft, Forschung und Gleichstellung, sowie Michael Biel (SPD), Staatssekretär für Wirtschaft, für diese „neue Brücke“ ein. Die Wirtschaftsverwaltung kann sich vorstellen, KMU-Büros an den Hochschulen zu fördern.

Die für den Wirtschafts- und Wissenschaftsstandort wichtigen Kooperationen von Unternehmen und Hochschulen brauchen permanente Aktivierung und Aufmerksamkeit, um die Ziele beider Welten – etwa die Steigerung der Innovationsdynamik, technologienahe Wertschöpfung generieren sowie die Gewinnung passgenauer akademischer Fachkräfte für die Arbeitswelt – messbar zu erreichen. „Große gesellschaftliche Herausforderungen können wir nur stemmen, wenn Forschungsergebnisse aus der Wissenschaft

An Symbolik nicht zu übertreffen: Die Staatssekretäre Armaghan Naghipour (r.) und Michael Biel bauen mit IHK-Präsident Sebastian Stietzel und HTW-Präsident Prof. Carsten Busch (v. l.) die Brücke für einen schnellen Fortschritt der Berliner Hochschul-landschaft



Stefanie Dümmig,
IHK-Geschäftsfeld
Wirtschaft & Politik
Tel.: 030 / 315 10-328
stefanie.duemmig@berlin.
ihk.de

in Wirtschaft und Gesellschaft einfließen“, sagte IHK-Präsident Sebastian Stietzel bei der Unterzeichnung. „Gerade bei der Pandemiebewältigung, aber auch bei der nachhaltigen Stadtentwicklung sehen wir das. Die großen Herausforderungen unserer Zeit in der digitalen Transformation, bei der Energiewende, in der Mobilität oder im Gesundheitswesen bewältigen wir nur, wenn neue Ideen, Innovations- und Forschungsaktivitäten in Kooperationen von Wissenschaft und Wirtschaft initiiert und gegenseitig beflügelt werden.“

HTW-Präsident Prof. Carsten Busch betonte: „Als Hochschule für angewandte Wissenschaften sind wir nah an der Wirtschaft, der Gesellschaft und den Menschen. Wir sind Teil des Zukunftsorts Schöneide und fördern Innovation und Transformation: durch Forschung und Entwicklung, Wissens- und Technologietransfer und Gründungen. Wir ziehen junge Menschen an, bilden dringend benötigte Fachkräfte aus und sind nicht zuletzt als Arbeitgeberin ein bedeutender Standortfaktor. Als ‚Brückenbauerin‘ unterstützt uns die IHK dabei, schnelle und nachhaltige Verbindungen zu den Unternehmen der Region zu schaffen. Zum Beispiel arbeiten wir gemeinsam am Aufbau eines Matching-Tools, das die Bedarfe von Unternehmen und Wissenschaft zusammenbringt.“

Konkret wurde vereinbart, die Stärkung der Fachkräftesicherung durch die Verknüpfung der HTW mit Aktivitäten der IHK-Ausbildungsoffensive und der Förderung der Rekrutierung und Mitwirkung von Lehrbeauftragten aus der Wirtschaft ins Visier zu nehmen. Über die Mitwirkung der Berliner Wirtschaft im Transfer- und Gründungsbereich wird sie besser sichtbar, z. B. im SpreeHub der HTW. Insgesamt soll mehr Strahlkraft für die Zusammenarbeit von Wissenschaft-Wirtschaft, etwa durch Sichtbarmachung konkreter Kooperationen zwischen der HTW und KMU, öffentlichkeitswirksame Veranstaltungen wie im Rahmen der Transfer Week, des SpreeHubs, der IHK-Veranstaltungsreihe „Forschung trifft Praxis“ und Unterstützung des Gründungsmonitorings der Hochschulen durch die IHK Berlin, erzielt werden.

Für die IHK ist die stärkere Zusammenarbeit mit der HTW der Pilot für weitere Kooperationsvereinbarungen mit Universitäten und Hochschulen für angewandte Wissenschaften. Die HTW verstärkt damit ihr Netz regionaler, nationaler und internationaler Kooperationen. Als Forschungspartnerin ist sie an vielen Bildungs-, Kultur- und Infrastrukturvorhaben sowie Entwicklungs- und Wirtschaftsförderprogrammen beteiligt. ■

PRÄSIDIUMSMITGLIEDER BEZIEHEN STELLUNG

Berlin ist eine Weltmarke

Lebendige Geschichte, kulturelle Vielfalt und ein Wirtschaftsstandort mit Visionen: Unsere Weltmetropole braucht sich nicht zu verstecken

Where are you from?“, auf die Frage, woher ich denn komme, antworte ich als gebürtiger Berliner mit großem Stolz: „I come from Berlin!“ Es macht mich glücklich, diese Botschaft weltweit zu verteilen und den Menschen, denen ich begegne, von unserer Stadt vorzuschwärmen und sie zu einer Reise nach Berlin zu inspirieren. Letzteres ist einfach, denn die Destination BERLIN muss auf jeder To-do-Liste stehen. Die Berlinerinnen und Berliner unter uns werden die Gründe hierfür sicherlich kennen, da sie meine Leidenschaft für diese inspirierende Stadt teilen. Spoileralarm: Es liegt nicht am leckersten Gourmet-Fast-Food der Welt – ja, richtig, dem Döner –, sondern an der weltweit einmaligen faszinierenden Geschichte der Stadt.

Berlin riecht förmlich nach Geschichte. Damit meine ich nicht nur die bekannten Wahrzeichen wie Brandenburger Tor, Gedächtniskirche oder den Berliner Dom, sondern auch unsere schönen historischen Stadtviertel wie Rixdorf oder Alt-Spandau. Was ich damit sagen möchte: Berlin hat es geschafft, seinen alten charmanten Kern beizubehalten. Die unzähligen denkmalgeschützten Orte in unserer Stadt entführen uns auf eine Zeitreise, in der wir hautnah miterleben, wie die Stadt sich täglich neu interpretiert.

Das berühmte Berliner Event „Karneval der Kulturen“, das vor der Pandemie Millionen von Menschen tagelang auf die Straßen zum gemeinsamen Feiern eingeladen hat, bringt es eigentlich auf den Punkt: Wir sind eine Stadt mit einer

unglaublich großen kulturellen Vielfalt, denn in Berlin leben Menschen aus etwa 170 verschiedenen Nationen. Diese überwältigende Kulturvielfalt zeichnet Berlin aus. Sie prägt unter anderem unsere fast schon unerschöpflich vielfältige Gastronomie, unser Stadtbild, unsere Universitäten, unsere junge kreative Start-up-Szene sowie unseren gesamten Wirtschaftsstandort.

Berlin darf sich dabei jedoch nicht nur als Tourismusstandort definieren. Als selbst ernannter Botschafter unserer Stadt bin ich natürlich überaus glücklich und stolz darüber, dass uns jährlich Millionen von Touristen besuchen. Der Wirtschaftsstandort Berlin ist jedoch noch so viel mehr. Mit großartigen Visionen und Inspirationen arbeiten die Menschen täglich sehr hart an innovativen sowie nachhaltigen Produkten – insbesondere unsere starke Start-up-Szene. Diese Kernressourcen und das Know-how müssen wir zwingend in unserer Stadt halten. Es ist höchste Zeit, uns als einheitliche Weltmarke stärker und offensiver der Welt zu öffnen, um international sichtbarer zu agieren. ■

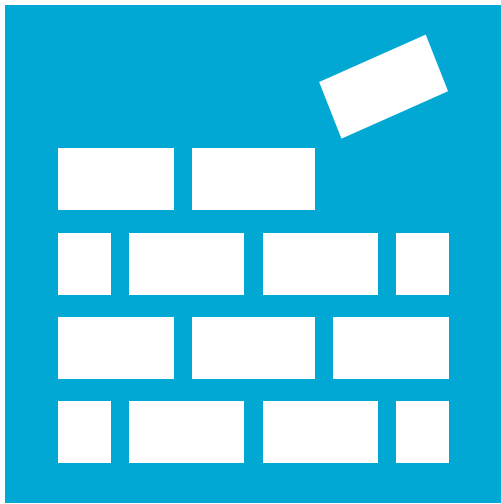


Meinung

In der Kolumne „Auf den Punkt“ positionieren sich im monatlichen Wechsel Mitglieder des Präsidiums zu wirtschaftspolitischen Fragestellungen aus ihrer persönlichen Sicht.

Birol Becer ist Präsidiumsmitglied der IHK Berlin sowie geschäftsführender Inhaber der Ferdinand Dameris GmbH & Co. Strumpfwarenproduktion und -handel KG





Das Prinzip der kurzen Wege

Auf vier Feldern hat die IHK Berlin Businesspläne für eine zukunftsfähige Metropole entwickelt – in puncto Pragmatische Stadtentwicklung legt ein zwanzigköpfiges Expertenteam insgesamt zehn Produktideen vor

VON *Christof Deitmar*

Das Thema Stadtentwicklung ist so vielschichtig, wie Berlin groß ist. Und mindestens ebenso groß und vielfältig sind auch die Herausforderungen – sei es bei der Planung, der Genehmigung oder der verkehrlichen Anbindung. Entsprechend ambitioniert war die Aufgabe, der sich die Unternehmerinnen und Unternehmer des IHK-Expertenteams Stadtentwicklung gegenüberstehen: Ein Businessplan „Pragmatische Stadtentwicklung“ sollte her, um für einige der drängendsten Fragen ganz konkrete, umsetzbare Vorschläge zu unterbreiten.

Auf diese Weise hat das rund zwanzigköpfige Expertenteam mit viel Expertenwissen, Enthusiasmus und Engagement zehn Produktvorschläge gemacht, die rasch umsetzbar wären – und für den Wirtschaftsstandort Berlin-Brandenburg enorme Verbesserungen mit sich bringen können. Unter den Produktvorschlägen gibt es sowohl Anregungen für Verbesserungen auf „globaler“ Ebene Berlin-Brandenburg, als auch lokal heruntergebrochen, zum Beispiel zur Verbesserung der individuellen Wohnsituation durch ein Förderprogramm für selbst genutztes Wohneigentum.

Der Businessplan verdeutlicht, dass an allen Stellen der Stadtentwicklung Handlungsbedarf herrscht – aber dass es auch ganz pragmatische Auswege aus der aktuellen Situation geben kann.

So kann etwa die Herausforderung des Flächenbedarfs für neue Wohnungen und Gewerbe vor dem Hintergrund der Klimawende angenommen werden, indem man bei der Planung neuer Quartiere konsequent an eine „5-Minuten-Stadt“ denkt, sprich: das Prinzip der kurzen Wege konsequent umsetzt. Ein weiteres Produktbeispiel zur Verbesserung der Umbruchsituation in unseren Geschäftsstraßen ist die Etablierung einer Zwischennutzungsagentur. Mehr als zunächst vier Personalstellen und jährlich eine Mio. Euro braucht es nicht, um Leerstände zu identifizieren und mit passenden Angeboten – auch zur temporären Zwischennutzung – zu matchen. Profitieren würden alle: die Eigentümerinnen und Eigentümer, die Gewerbetreibenden vor Ort – und nicht zuletzt die Besucherinnen und Besucher unserer Innenstadtzentren.

Und wie es sich für einen echten Businessplan gehört, sind – wie am Beispiel der Zwischennutzungsagentur gezeigt – alle zehn Produkte der „Pragmatischen Stadtentwicklung“ immer mit einem Preisschild und einem Umsetzungsfahrplan versehen. Reinschauen lohnt sich! Pragmatisches Umsetzen noch viel mehr! ■



Businesspläne

Details zu den Themen im Internet unter: bit.ly/3S4p4nG



Christof Deitmar, IHK-Public Affairs Manager Stadtentwicklung

Tel.: 030 / 315 10-411
christof.deitmar@berlin.ihk.de

Serie: Businesspläne für Berlin

Im Oktober ging es um die „Wirksame Bildung“. Im Dezember folgen „Ideen für die nachhaltige Wirtschaftsmetropole von morgen“.



Funktionierende Stadt



Wirksame Bildung



Pragmatische Stadtentwicklung



Ideen für die nachhaltige Wirtschaftsmetropole von morgen

Business nach dem Brexit

Drei Jahre war coronabedingt Pause, jetzt lud die IHK Berlin wieder zum Deutsch-Britischen Wirtschaftstag ins Ludwig Erhard Haus. Im Fokus standen die Chancen für eine engere industrielle Zusammenarbeit

Nach drei Jahren Corona-Pause ist der Deutsch-Britische Wirtschaftstag am 22. September 2022 ins Ludwig Erhard Haus zurückgekehrt. Experten und Expertinnen der Deutsch-Britischen Industrie- und Handelskammer (AHK) und ihrer Mitgliedsunternehmen informierten über Änderungen im regulativen Umfeld nach dem zum 1. Januar 2021 vollzogenen kommerziellen Brexit.

Die rund 100 Anwesenden wurden durch den Geschäftsführer der Kammer, Dr. Ulrich Hoppe, über die aktuellen wirtschaftlichen und politischen Trends im Vereinigten Königreich informiert. Isabelle Sylvestre von der Rechtsanwaltskanzlei ebl miller rosenfalck stellte die neuesten Entwicklungen im britischen Aufenthaltsrecht

Eröffnung: IHK-Präsident Sebastian Stietzel begrüßte die Teilnehmer des Deutsch-Britischen Wirtschaftstags im Ludwig Erhard Haus

Auf dem Podium diskutierten (v. l.) Stephan Freismuth, Dr. Matthias Bölke, Kathryn Boyd und Dr. Ulrich Hoppe



vor, das Auslaufen der CE-Kennzeichnungen wurde von der AHK-Rechtsabteilungsleiterin, Ina Redemann, beleuchtet, und Stefanie Eich von der GTAI gab Einblicke in die Zollabwicklungssysteme an der Grenze. Senior-Zollspezialist Golo Henseler von Zalando berichtete über die Erfahrungen aus der Praxis im UK-Geschäft, und der Marketingchef der AHK, Sven Riemann, erläuterte die wesentlichen Strategien zur Markterschließung in Großbritannien.

Der Deutschlandbeiratsvorsitzende der Kammer, Minister a. D., Reinhold Kopp, eröffnete den Abendteil, der mit einem Vortrag über Industrial Twin Technology von Dr. Matthias Bölke, Vice President Strategy Industrial Automation bei Schneider Electric, begann. In der folgenden Podiumsdiskussion mit Kathryn Boyd, Deputy Trade Commissioner for Europe bei der Britischen Botschaft in Berlin, und Stephan Freismuth, Director EU-Trade, Tax and Finance Policy bei BMW, wurde über Chancen und Aussichten für eine engere industrielle Zusammenarbeit über den Kanal gesprochen. Als Fazit bleibt, dass trotz des britischen Austritts aus der EU beide Länder sehr wichtige Partner bleiben. Dies gilt insbesondere, da in der Wirtschaft stark überschneidende Interessen und Ergänzungsmöglichkeiten bestehen, die vielen Unternehmen auf beiden Seiten gute Geschäftsmöglichkeiten bieten. *ihk/ahk*

FOTOS: AMIN AKHTAR



SCHWERPUNKT
Start-ups & Mittelstand

ETABLIERT, AUFGESCHLOSSEN SUCHT JUNG, INNOVATIV

Die einen punkten mit coolen Ideen und schnellen Prozessen,
die anderen mit ihren Produkten und Marktzugängen.
Trifft Mittelstand auf Start-ups, gilt: Augenhöhe. Und keine
Angst vor disruptiven Technologien!

VON Jens Bartels

*Marko Kröner setzt bei der
EB Immobilienmanagement GmbH
auf KI für die Abwicklung von
Kundenprozessen*

FOTO: CHRISTIAN KIELMANN



Vorige Doppelseite:

Marko Kröner
Vorsitzender der
Geschäftsführung
EB Immobilien-
management GmbH

Das Unternehmen mit Zentrale in Berlin-Moabit und Standorten in vier weiteren deutschen Städten steht für eine Vielzahl an Leistungen rund um die Immobilie. Weil die EBI dabei konsequent den Weg der Digitalisierung geht, liegt eine Zusammenarbeit mit innovativen Start-ups wie Inhubber nahe.

”

Es ist toll, einen starken Berliner Partner an der Seite zu haben. Wir bekommen wichtiges und offenes Kunden-Feedback.

Elena Mechik

Dr. Elena Mechik
Operative Geschäfts-
führerin Inhubber

Das Kernangebot von Inhubber ist eine KI-gestützte Vertragsmanagement-Plattform mit einer integrierten digitalen Signatur. Das Start-up hat mit dieser Anwendung die mittelständische EB Immobilienmanagement GmbH als Partner gewonnen.

Die Zusammenarbeit zwischen KMU und Start-up bietet vielfältige Potenziale. Wenn frische Ideen, Innovationsfreude und kurze Entwicklungszyklen auf etablierte Netzwerke, langjährige Erfahrung und erfolgreiche Geschäftsmodelle treffen, entsteht schnell eine Win-win-Situation für beide Parteien. Dies zeigt das Beispiel der Kooperation zwischen Inhubber und der EB Immobilienmanagement GmbH (EBI). Kernangebot von Inhubber ist eine KI-gestützte Vertragsmanagement-Plattform mit einer integrierten digitalen Signatur. Die EBI hingegen steht für eine Vielzahl an Leistungen rund um die Immobilie.

Als das Unternehmen aus der Immobilienbranche an einem Webinar des Start-ups teilnahm, merkten beide Partner sehr schnell, dass es im Bereich der Umsetzung innovativer Digitalisierungslösungen gute Aussichten für eine unternehmensübergreifende Zusammenarbeit gibt. Im Anschluss daran prüften die Fachleute der EB Immobilienmanagement GmbH eine mögliche Kooperation. „Das digitale Datenmanagement ist die Grundlage für ein funktionierendes Immobilienmanagement“, erklärt Marko Kröner, Vorsitzender der Geschäftsführung der EB Immobilienmanagement GmbH. „Neben den ganzen funktionalen Anforderungen gehört zu den zentralen Kriterien, anhand derer wir unsere Digitalpartner auswählen, die Kompatibilität des Tools mit unserem digitalen Ökosystem der Unternehmensgruppe.“ Diese Anforderungen erfüllte das Start-up – und die Kooperation begann.

In kurzer Zeit konnte durch die Implementierung des Vertragsmanagements von Inhubber die Vermietungsabteilung der EB Immobilienmanagement GmbH praktisch komplett digitalisiert werden. Von der intensiven Zusammenarbeit profitiert auch das Start-up. „Es ist toll, einen starken Berliner Partner wie die EB Immobilienmanagement GmbH an der Seite zu haben“, freut sich Dr. Elena Mechik. „Aufgrund der engen Kooperation zwischen EBI und Inhubber bekommen wir sehr wichtiges und offenes Kunden-Feedback und können dadurch die Plattform noch besser an die Kundenbedürfnisse anpassen“, so die operative Geschäftsführerin von Inhubber.

Aber wieso arbeiten etablierte Unternehmen und Start-ups trotz der offensichtlich beiderseitigen Vorteile nicht häufiger zusammen? Diese Frage beschäftigt auch die Experten des Digitalverbands Bitkom. Regelmäßig stellen sie fest, dass es den Etablierten an Tech-Know-how und Erfah-

rungen im Einsatz innovativer Technologien wie KI oder Blockchain mangelt, Start-ups dagegen häufig an Auftraggebern und einem Marktzugang. Trotzdem kooperieren laut einer Befragung von Bitkom gerade einmal 24 Prozent der etablierten Unternehmen in Deutschland mit Start-ups.

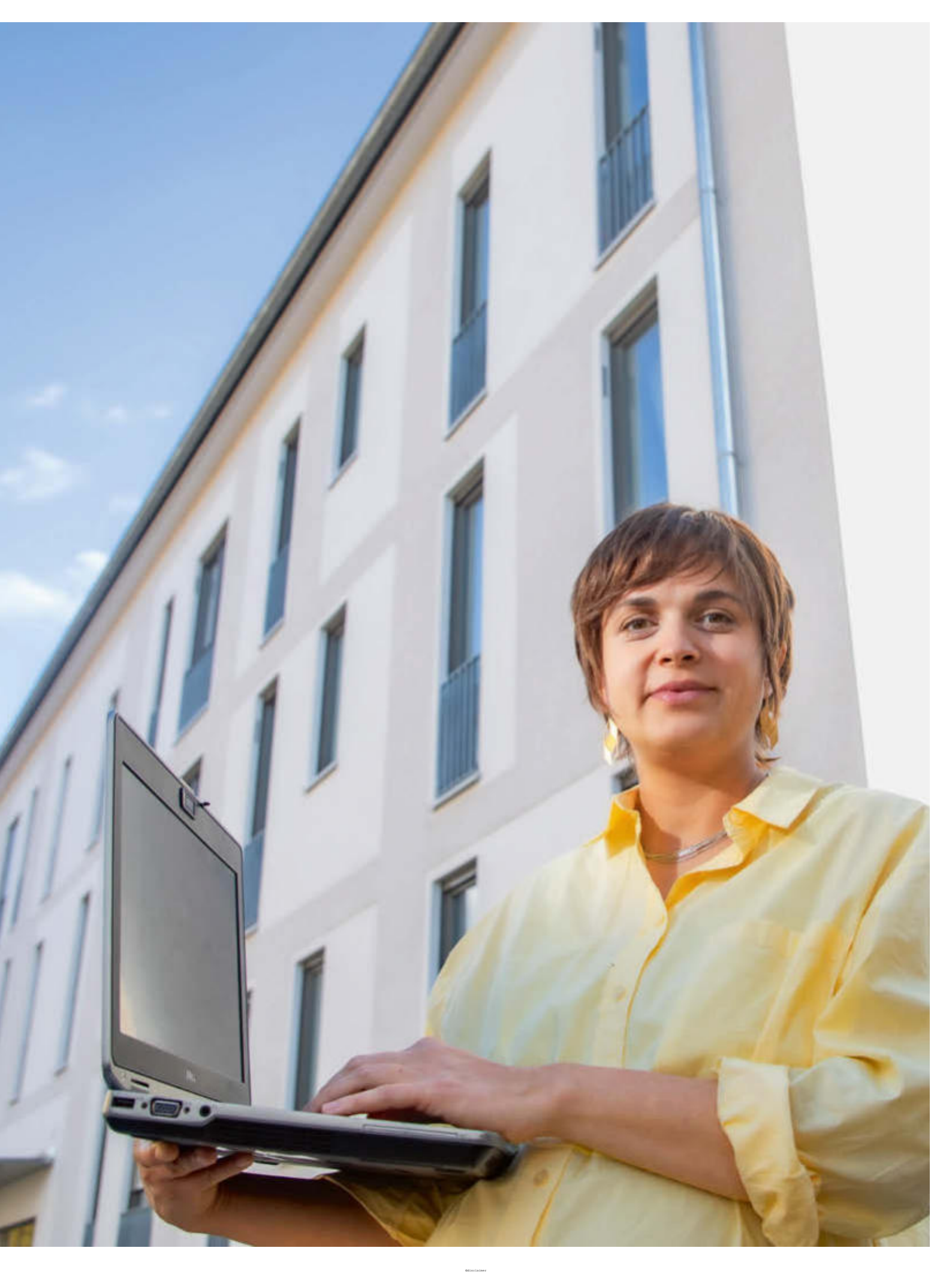
Unternehmen, die auf eine Zusammenarbeit mit Start-ups verzichten, nennen als wichtigsten Grund, dass ihnen dafür die Zeit fehlt (47 Prozent). Knapp dahinter folgen unzureichende finanzielle Mittel (44 Prozent) und schlicht fehlender Kontakt zu Start-ups (42 Prozent). Rund jedes dritte Unternehmen (34 Prozent) hat nach eigenem Dafürhalten kein Projekt, das es mit Start-ups realisieren könnte, und 30 Prozent sagen ganz grundsätzlich, dass sie keinen Mehrwert in einer Zusammenarbeit mit Start-ups sehen. Vertane Chancen durch ungenutzte Kooperationen.

Stärken im Digitalen und Nachhaltigen

Dies bestätigt auch ein Blick in die Hauptstadt. Denn Berliner Start-ups mit ihren großen Stärken in den Bereichen Digitalisierung und Nachhaltigkeit bemühen sich immer wieder vergeblich um Kooperationspartner aus dem Mittelstand. „Für Start-ups ist es schwierig, innovationsfreudige Mittelständler zu identifizieren, die für eine Kooperation offen sind“, weiß IHK-Vizepräsidentin Sonja Jost, die selbst das grüne Chemie-Start-up DexLeChem gegründet hat. „Wenn man sie dann identifiziert hat, stellt sich sofort die Frage: Wie spricht man sie am besten an, beziehungsweise, wie kommt man mit ihnen in Kontakt? Die Kontakt-E-Mailadresse ist bei den meisten Unternehmen ein toter Punkt, weil Mitarbeiter nicht genug geschult sind, um auf neue Geschäftschancen zu achten.“

Bei der individuellen Ansprache über Netzwerke wie LinkedIn oder Xing erhält man nach Beobachtung von Sonja Jost ebenfalls oft keine Antwort, weil der „Business Development Manager“ nicht die Gewinnung von Innovationen in seiner Zielvereinbarung hat. Oft fühle sich niemand zuständig, manchmal würden Kontaktanfragen von Start-ups auch als lästig empfunden. Falls man es schaffe, seine Geschäftsidee zu präsentieren, scheitere es mitunter an der Frage, wer schon Kunde ist – anstatt die Chance zu sehen, als Erstnutzer signifikante Wettbewerbsvorteile zu generieren und noch leicht Einfluss auf die Produktentwicklung nehmen zu können.

Wichtig ist also für beide Seiten, die Win-win-Situation zu erkennen: Auf der einen Seite »



Sonja Jost
IHK-Vizepräsidentin und
Gründerin DexLeChem

Beide Seiten, Start-up und Mittelständler, müssen die Win-win-Situation einer potenziellen Kooperation erkennen, weiß die Expertin. Um die Hürden des Erstkontakts überwinden zu helfen, haben die IHKs die Initiative „Mittelstand trifft Start-ups“ begründet.

können Start-ups Mittelständlern dabei helfen, zukunftsfähig zu werden, indem sie deren Produktportfolios zusätzliche Attribute hinzufügen, die für Berlin stehen – nämlich „kreativ, innovativ, nachhaltig“ oder sogar „disruptiv“. Zugleich ist bekannt, dass enge Kollaborationen mit Start-ups positive Ausstrahleffekte auf Mittelständler haben. Die eigene Belegschaft entwickelt dort, wo es sich lohnt, regelmäßig mehr Mut, erlernt neue Ansätze der Zusammenarbeit und erhält Impulse, mehr über den eigenen Tellerrand hinauszuschauen. Auf der anderen Seite profitieren Start-ups dank einer Kooperation mit einem bereits etablierten Unternehmen unter anderem von dem Zugang

zum Markt, der Expertise der KMU oder der Chance, dank der Kooperation Test und Anpassung ihrer Produkte und Dienstleistungen vornehmen zu können. Entsprechend überrascht es nicht, dass IHK-Vizepräsidentin Sonja Jost zu folgendem Schluss kommt: „Kollaborationen zwischen Start-ups und KMU sind ein wichtiges Instrument, um mitzuhelfen, die Berliner Wirtschaft zukunftsfähig zu gestalten.“

Persönliche Kontakte auf Augenhöhe

Die Konsequenz dieser Botschaft liegt auf der Hand. Es gilt Begegnungen von jungen und etablierten Unternehmen im Rahmen von persön-

lichen Kontakten auf Augenhöhe zu ermöglichen. Dies gelingt etwa mit Angeboten wie der Etablierung eines Technologiewettbewerbs, der Teilnahme an Start-up-Reisen oder dem Besuch von Konferenzen, bei denen Start-ups, Investoren und Unternehmen zusammenkommen. Aber auch Organisationen wie die IHK können die persönliche Kontaktaufnahme moderieren und dafür sorgen, dass die Parteien „die gleiche Sprache“ sprechen.

Genau hier setzt das Format „Mittelstand trifft Start-ups“ an. Angeschoben von der IHK Berlin und gemeinsam mit IHKs aus dem gesamten Bundesgebiet ins Leben gerufen, bringt diese Initiative Start-ups und Mittelstand über regionale und unternehmenskulturelle Grenzen hinweg zusammen. Zum Konzept von „Mittelstand trifft Start-ups“ gehört, dass ein Schwerpunkt auf Herausforderungen mittelständischer Unternehmen aus einer bestimmten Branche oder zu einem bestimmten Thema gelegt wird und sich Start-ups aus ganz Deutschland mit ihren innovativen Lösungen um die Teilnahme bewerben können. Dabei erhöht der bundesweite Blick die Chance, relevante potenzielle Partner zu treffen.

Der Auftakt verlief erfolgreich. In der ersten Ausgabe »



FOTO: IHK BERLIN/AMIN AKHTAR

Energiepreisexplosion – Insolvenzgefahr durch Überbrückungsfinanzierung abwenden

Geschäftsprozesse und Unternehmensentwicklung stehen durch die Energiekosten massiv unter Druck. Wie etablierte Unternehmen, benötigen auch Start-ups Liquidität, um die Insolvenzgefahr abzuwenden.

Objektbasierte Ansätze von Maturus Finance können unterstützen.



Im Winterhalbjahr dürfte sich die derzeitige Krise weiter zuspitzen. Das legt auch die aktuelle Konjunkturprognose des IW Köln nahe. So sei Energie extrem teuer und zudem für Unternehmen nicht mehr gesichert. In vielen Branchen ist es unklar, ob die Versorgung in den kommenden Monaten stabil bleibt. Zugleich bricht die Nachfrage der Abnehmer durch den Energiekostenschock weg. Das mindert Umsatz und Rentabilität von Unternehmen massiv – ein Anstieg der Insolvenzen droht. Laut IW schlittert Deutschland 2023 in eine Rezession: Die Konjunkturforscher erwarten einen Rückgang des BIP um 1,75 Prozent. Die Ursachen sind den meisten Unternehmen nur allzu gut bekannt: Die Eskalation im russischen Angriffskrieg treibt die Energiepreise weiter vor sich her, die Lieferketten stocken, hinzu kommt der Fachkräftemangel in vielen Branchen.

Firmen benötigen dringend Liquidität, um diese schwierigen Monate zu überbrücken. Vor allem auch Start-ups stehen aktuell unter Druck: Neben den derzeitigen Herausforderungen haben sie es von Natur aus schwer, eine Fremdkapital-Finanzierung zu finden. An vergangenen Geschäftszahlen

und der Bonität ausgerichtete Ratings machen einen Bankkredit quasi unmöglich. Zudem agieren auch Wagniskapital-Investoren in komplexen Zeiten eher vorsichtig als freigiebig. So zeigt das Start-up-Barometer von EY für das erste Halbjahr 2022 einen Rückgang beim Risikokapital um 20 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Die Finanzierungsrunden reduzierten sich ebenfalls – um sieben Prozent. Dabei räumen die Studienmacher ein, dass sich die starke Unsicherheit am Markt in den Zahlen des ersten Halbjahres möglicherweise noch gar nicht vollständig zeige.

Die Herausforderungen werden wohl weiter zunehmen, doch Start-ups haben die Möglichkeit, sich alternativ zu finanzieren – ebenso wie etablierte Unternehmen in komplexen wirtschaftlichen Situationen oder aus risikobehafteten Branchen. Gerade objektbasierte Modelle wie Asset Based Credit oder Sale & Lease Back der alternativen Hamburger Finanzierungs-gesellschaft Maturus Finance bieten sich an.

Sicherheit statt Bonität

Müssen das Working Capital gesichert, Liquiditätsengpässe überbrückt oder das

Lager erweitert werden, dann ist der Ansatz Asset Based Credit aussichtsreich. Er bietet Start-ups, Produktionsbetrieben, Händlern und Dienstleistern eine Lösung. Während klassische Bankfinanzierungen fast ausschließlich auf eine top Bonität abstellen, steht hier die Besicherung über das Anlage- und Umlaufvermögen im Zentrum. Die kurz- bis mittelfristigen Spezialkredite werden durch Sicherheiten wie Handels- und Fertigwarenlager, Sachwerte, Maschinen, Fahrzeuge oder Immobilien ermöglicht. Entscheidend sind dabei Werthaltigkeit und Marktgängigkeit der Objekte.

Wie der Ansatz praktisch funktioniert, zeigt das Beispiel eines Online-Start-ups: Über die Plattform kann gebrauchte Landtechnik weltweit gekauft und verkauft werden. Schnell fand das Modell international Anklang. Um das Angebot weiter auszubauen, kamen bilanz- und bonitätsabhängige Bankkredite jedoch nicht infrage. Stattdessen half ein Asset Based Credit weitere Landmaschinen und Geräte anzukaufen. Die Assets aus dem Bestand des Startups fungierten dabei als Sicherheiten.

Finanzierung über Gebrauchtmaschinen

Daneben hilft das Modell Sale & Lease Back maschinenreichen Unternehmen dabei, Liquidität durch Innenfinanzierung freizumachen. Dazu werden werthaltige, mobile und fungible Maschinen-, Anlagen- oder Fuhrparks an Maturus verkauft und unmittelbar zurückgeleast. So stehen Mittel bereit und die Maschinen können nahtlos weiter genutzt werden.



Carl-Jan von der Goltz
Geschäftsführender
Gesellschafter
Maturus Finance GmbH
www.maturus.com



Christoph Baier
Geschäftsführer
Ambivation GmbH

Mittelstand, Konzerne und die öffentliche Hand mit den für sie relevanten Start-ups zusammenzubringen, darin sieht das Unternehmen seine Mission. Für beide Seiten, Etablierte und Newcomer, gilt es dabei bestimmte Hausaufgaben vorab zu erledigen.

des Formats in diesem Sommer ging es um gute Ideen für die Baubranche. Mit der alchemy GmbH gehörte auch ein Start-up aus Berlin zu den erfolgreichen Teilnehmern der Premiere. Das Start-up unterstützt mit seiner KI-Software bei der nachhaltigen Produktion von CO₂-armem Zement und Beton. Durch „Mittelstand trifft Start-ups“ konnte das Unternehmen Kontakte zu einigen Baufirmen aufbauen und mit ihnen Gespräche und Workshops über die Möglichkeiten der Anwendung von CO₂-armem Beton führen. „Solche Formate sind für uns ganz essentiell, um der Immobilien- und Bauwirtschaft aufzuzeigen, dass wir schon heute signifikante CO₂-Einsparungen beim Beton erreichen können“, erklärt Hoang Nguyen. „Unsere Kundengruppe sind zwar Zement- und Transportbetonhersteller, aber wir sprechen auch mit vielen weiteren Unternehmen entlang der bauwirtschaftlichen Wertschöpfungskette, die beim nachhaltigen Bauen mit Beton beteiligt sind“, fügt der Leiter der Öffentlichkeitsarbeit bei der alchemy GmbH hinzu.

Anfang 2023 wird eine neue Auflage von „Mittelstand trifft Start-ups“ stattfinden, im Fokus

steht dann die Immobilienwirtschaft. Die Kammer wird rechtzeitig über den genauen Termin der nächsten Runde informieren. Darüber hinaus stehen für Folgeveranstaltungen schon weitere Branchen wie das produzierende Gewerbe und die Logistik auf der Agenda, und auch zu Themen wie beispielsweise Nachhaltigkeit sollen Start-ups und Unternehmen in nächster Zeit zusammengebracht werden.

Ein erstes Pilotvorhaben in puncto Kooperation konnte die alchemy GmbH übrigens schon umsetzen. „Für das Projekt EDGE East Side in Berlin wurde mithilfe der alchemy-Technologie ein hochgradig CO₂-optimierter Beton hergestellt, der im 32. und 33. Stockwerk eingesetzt wurde und eine CO₂-Einsparung von knapp 55 Prozent gegenüber einem herkömmlichen Beton schafft“, so Hoang Nguyen. Das Gebäude an der Warschauer Straße wird eines der höchsten Gebäude Berlins und Hauptquartier von Amazon werden. „Diese Umsetzung war nur möglich, weil Unternehmen wie Züblin und EDGE dieser Innovation direkt zugestimmt und das Ganze von Anfang an vorgebracht haben.“



Auch dieses Beispiel zeigt deutlich: Es spricht oft sehr viel dafür, gemeinsame Projekte zu starten. Wer sich als Mittelständler für eine Kooperation mit einem Start-up interessiert, sollte sich ganz zu Anfang erst einmal Klarheit über die Ziele und die Art der Zusammenarbeit verschaffen. Dabei sind der Fantasie keine Grenzen gesetzt: Von Forschungs- und Entwicklungsprojekten über Zuliefererverhältnisse bis hin zu Vertriebspartnerschaften sind ganz unterschiedliche Konstellationen möglich. „Aus unserer Erfahrung ist es ideal, wenn Unternehmen bei sich intern mit einer ‚Bedarfsidentifikation‘ starten und dann mit einem konkreten Bedarf oder einem groben Suchfeld starten“, erzählt Christoph Baier. So könnten aus der Vielzahl der jungen Unternehmen und Start-ups die „relevanten“ identifiziert werden (Start-up-Scouting), und „beide Seiten erkennen schnell ihren Mehrwert in einer Zusammenarbeit“, fügt der Geschäftsführer der Ambivation GmbH hinzu.

Vertrauen schafft Langfristigkeit

Das Unternehmen hat sich der Aufgabe verschrieben, den Mittelstand, Konzerne und die öffentliche Hand mit relevanten Start-ups für erfolgreiche Zusammenarbeit und Innovationspartnerschaften zu verbinden. „Start-ups würde ich empfehlen, zunächst zu verstehen, wer der perfekte Kunde für ihre Leistung ist, und dann die Ansprache möglichst zielgerichtet durchzuführen“, so der Fachmann. „Zudem ist es wichtig, die zeitliche Dimension zu verstehen, Entscheidungen dauern in etablierten Unternehmen oftmals länger, und es gilt verschiedene Stakeholder im Unternehmen zu überzeugen und zu begeistern.“

Insgesamt ist dabei die persönliche Beziehung ein extrem wichtiger Faktor. Entsprechend heißt es: Frühzeitig Vertrauen aufbauen und damit die Grundlage für eine langfristige Zusammenarbeit schaffen. Wenn eine Kooperation begonnen hat, kommt auch die Aufgabe hinzu, insbesondere auf die besonderen Eigenschaften der jeweiligen Partner zu achten. Daraus ergeben sich oftmals Fragen oder auch ganz konkrete Herausforderungen: Hier helfen eine gute Kommunikation sowie gutes Erwartungsmanagement. Denn oft scheitern Kooperationen, weil die beiderseitigen Vorstellungen unklar sind, Interessen nicht eindeutig artikuliert werden oder im Unternehmensalltag einfach die Zeit für Verhandlungen fehlt.

Klar sollte aber auch sein: Um die Annäherung von Start-ups und Mittelstand weiter voranzu- »



*Start-ups
empfehle ich,
zunächst zu
verstehen, wer
der perfekte
Kunde für ihre
Leistung ist,
und die
Ansprache
möglichst
zielgerichtet
durchzuführen.*

Christoph Baier

24 %

der etablierten
Unternehmen arbei-
ten laut einer Umfrage
des Digitalverbands
Bitkom mit Start-ups
zusammen

47 %

der Unternehmen,
die nicht kooperieren,
fehlt der Studie zu-
folge Zeit, 44 Prozent
führen fehlende
finanzielle Mittel an.

**Wir suchen die erfolgreichsten
Absolvent*innen einer
Berufsausbildung nach BBiG
mit Einwanderungsgeschichte!**

Hat Ihr*e Ausbildungs- absolvent*in einen Einwanderungs- hintergrund?



Dann sollte sich Ihr*e
Absolvent*in bis zum **15.11.2022** bei
uns bewerben!

- » Die Gewinner*innen erhalten einen
Preis in Höhe von **3.000,00 Euro**
- » Ihr Unternehmen erhält
eine **öffentliche Würdigung**

www.vielfalt-in-der-ausbildung.de





Evgeni Kouris
Gründer der Plattform
„New Mittelstand“

Die Transformationsinitiative will Gemeinsamkeiten von Start-ups und etablierten Unternehmen herausarbeiten helfen. Vom Mittelstand verlangt er, radikal innovativ zu denken und disruptiven Technologien ohne Angst zu begegnen.

treiben, muss sich auch die Haltung der handelnden Akteure ändern. Neue, disruptive Technologien sollten keine Ängste auslösen, sondern ein Teil neuer Chancen und Lösungen auf beiden Seiten sein, um stärker aufeinander zuzugehen. „Der Mittelstand muss radikal innovativer werden, um in Zukunft weiterhin das Rückgrat der deutschen Wirtschaft bleiben zu können“, ist Evgeni Kouris überzeugt. „Dies gelingt jedoch nur, wenn wir die Wirtschaftskultur von der Wurzel her weiterdenken, denn es geht nicht nur darum, schnell in diesen Bereichen aufzuholen, sondern darum, die eigene Relevanz in der Zukunft sicherzustellen.“

Dafür hat Evgeni Kouris die Plattform „New Mittelstand“ gegründet. Das Ziel der Transformationsinitiative liegt unter anderem darin, die

Gemeinsamkeiten von Start-ups und Mittelständlern mithilfe passender Formate stärker zu betonen und Menschen aus Mittelstand und Start-ups inhaltlich zusammenzubringen. Zum Beispiel diskutieren die Mitglieder in den regelmäßigen „Topic Circles“ brennende, transformative Fragestellungen und versuchen, diese gemeinsam zu lösen. Das Ergebnis wird in einer Wissensdatenbank festgehalten. Jährlich kommt die gesamte Community darüber hinaus zu einem hybriden Gipfel zusammen, um die Fortschritte zu besprechen und neue Fragen für die gemeinsame Exploration festzulegen.

Ideen ohne Grenzen

Ideen für eine Zusammenarbeit sind also kaum Grenzen gesetzt. Wie groß die Bandbreite für zukünftige Geschäftserfolge sein kann, zeigt nicht zuletzt die Kooperation des Start-ups Algofaktur, einer Ausgründung aus der Humboldt-Universität und dem Pankower Unternehmen Lüth & Dümchen. Algofaktur entwickelt Algorithmen und Software, vor allem im Bereich der Bildverarbeitung und der künstlichen Intelligenz. Aber auch die hardwarenahe Programmierung von eingebetteter Software gehört

zu den Dienstleistungen des Start-ups. Nun wurde diese Expertise in einem gemeinsamen Bildverarbeitungsprojekt mit Lüth & Dümchen eingebracht. „Inhaltlich ging es dabei um eine automatische Überprüfung von Kriterien biometrischer Passbilder in Aufnahmen eines Self-Service-Terminals, Algofaktur hat dabei die Entwicklung der Analysesoftware übernommen“, erklärt Sascha Stübing, einer der Geschäftsführer des Start-ups. „Zusätzlich zu der Vergrößerung des Partnernetzwerks konnte Algofaktur eigene Algorithmen in neuen Anwendungsbereichen testen und weiterentwickeln.“ Besser lässt sich nicht zeigen, wie man durch die Zusammenarbeit zwischen KMU und Start-up die Berliner Wirtschaft zukunftsfähig gestalten kann. ■

LIEBE 80 MILLIONEN,

**FÜR EUCH SICHERN WIR
DIE ENERGIEVERSORGUNG:**

**AUFFÜLLEN DER GASSPEICHER,
AUFBAU VON FLÜSSIGGASTERMINALS,
AUSBAU DER ERNEUERBAREN.**

Jetzt mehr erfahren: energiewechsel.de

**>>> 80 MILLIONEN GEMEINSAM FÜR
ENERGIEWECHSEL**



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz

„So werden wir immer eine Spur innovativer sein“



Die Start-up-Unternehmerin Julia Gebert und der Mittelständler Christian Rücker kooperieren seit drei Jahren miteinander. Sie schätzen vor allem die direkte, schnelle und offene Kommunikation

von Michael Gneuss

Julia Gebert, Geschäftsführerin des Start-ups Rysta, und Christian Rücker von Berbus Alliance, haben sich 2019 auf der Immobilienmesse Mipim kennengelernt. Die Gebäudemonitoring-Lösungen der jungen Firma interessierten den Unternehmer aus der stark diversifizierten Unternehmensgruppe. Seitdem profitieren beide im Rahmen der Weiterentwicklung von Rysta-Lösungen.

BERLINER WIRTSCHAFT: Herr Rücker, was war Ihr erster Eindruck von Rysta?

CHRISTIAN RÜCKER: Bei der ersten Begegnung haben wir über Sensorik auf Baustellen gesprochen. Das fand ich interessant, weil ich Potenziale im Rahmen unserer Sicherheitsdienstleistungen gesehen habe.

JULIA GEBERT: Ja, und bei weiteren Kontakten konnte ich dann erklären, dass wir uns auf das Gebäudemonitoring in Innenräumen, insbesondere zur Überwachung des Raumklimas, fokussieren ...

RÜCKER: ... was ich auch interessant fand. Wir haben die Lösung dann gleich in den Konferenzräumen unseres Verwaltungssitzes in Köpenick ausprobiert. Das Thema passte bei uns gerade sehr gut in die Zeit, weil wir während der Pandemie sicherstellen wollten, dass sich unsere Mitarbeiter nicht infizieren, wenn sie zu Besprechungen aus ihren Homeoffices ins Unternehmen kamen. Mit den Sensoren können wir transparent machen, dass wir uns um die Gesundheit der Mitarbeiter kümmern.

GEBERT: Die Sensoren messen unter anderem den CO₂-Gehalt in der Luft. Damit können unsere Kunden nachweisen, dass die Räume gut gelüftet sind. Oder aber das System schlägt Alarm, wenn die Fenster wieder geöffnet werden müssen.

Bis dahin klingt das nach einer gewöhnlichen Kunden-Lieferanten-Beziehung. Warum empfinden Sie sich als Kooperationspartner?

GEBERT: Wir haben von Anfang an nicht nur gesagt, hier ist das fertige Produkt und das ist der Preis. Stattdessen haben wir intensiv über die Vorteile

gesprochen, die unsere Technologie bieten kann. Daraus ist eine Beziehung entstanden, in der wir immer sehr direkt fragen können, was uns gerade in Bezug auf unsere Entwicklungen bewegt. Also: Was ist marketingseitig zu beachten? Mit welchen Argumenten können wir die Zielgruppen packen? Wie kann das Pricing aussehen? Sollten wir Varianten haben? Dabei kommt uns zugute, dass Berbus eine Unternehmensgruppe ist und Themen aus unterschiedlichen Winkeln betrachten kann.

RÜCKER: Für uns sind die Lösungen von Rysta aus mehreren Gründen interessant. Einmal – wie gesagt – für unsere Unternehmenszentrale. Wir haben aber auch mehrere Bildungsträger in der Gruppe, und auch in Bezug auf Sicherheitsdienstleistungen kann ich mir die Anwendung nach wie vor gut vorstellen. Wir sind nicht nur an einem einzelnen Produkt von Rysta interessiert. Wir schätzen sehr, dass wir ein innovatives Partnerunternehmen haben, mit dem wir in die Zukunft blicken können. Wir wollen wissen, was wir 2025 und danach anbieten können und womit wir einen Vorsprung gegenüber Wettbewerbern aufbauen können. »

**Julia Gebert
Geschäftsführerin**

Vor der Gründung von Rysta hat Julia Gebert schon im Management anderer Start-ups mitgearbeitet.

**Christian Rücker
Vorstand**

Seit 2009 ist Christian Rücker Vorstand der Unitas AG, der Muttergesellschaft von Berbus Alliance.

Julia Gebert erklärt ihre Lösungen (links) Mit dem Unternehmer Christian Rücker ist sie dazu regelmäßig im Austausch (oben)



”

Man darf die nächste Generation nicht aus den Augen verlieren.

Christian Rücker

GEBERT: Gerade der Kontakt zu Bildungsträgern ist für uns ganz wichtig. Die gehören zu unserer Kernzielgruppe. Wir haben durch Berbus Alliance einen sehr schnellen Marktzugang in diese Branche und können Prototypen und Weiterentwicklungen schon in der Praxis einsetzen, bevor alle Anleitungen und Marketing-Flyer final bereitstehen. So haben wir die Möglichkeit, Anpassungen vorzunehmen, bevor wir die Neuerungen unseren Bestandskunden vorstellen und auf weitere Träger von Kindergärten, Schulen oder Hochschulen zugehen.

Herr Rücker, Sie nutzen Rysta-Technologie also bei Berbus Alliance, aber auch für Produkte, die Sie an Ihre Kunden verkaufen?

RÜCKER: Genau. Im regelmäßigen Austausch überlegen wir immer, welchen Mehrwert wir unseren Kunden anbieten könnten. Und wir diskutieren auch über eventuelle neue Zielgruppen und Segmente. Am Ende entscheiden wir, was wir gebrauchen können und was nicht. Bei unseren Bildungs-

trägern haben wir den Vorteil, dass wir keine vorgefertigten Lösungen bekommen, sondern Einfluss auf Produktdetails nehmen können. Rysta bekommt Feedback von uns. Das ist wie eine Live-Marktforschung. Außerdem kann Rysta über uns Vertriebskanäle testen. Zum Beispiel haben wir einen Shop für Sicherheitsequipment.

Frau Gebert, wollen Sie auch mit großen Konzernen kooperieren, oder sind Ihnen Mittelständler lieber?

GEBERT: Wir kooperieren auch mit einem großen Konzern. Der Vorteil ist, dass der Hebel sehr groß ist. Wir haben darüber guten Zugang zu Bildungsträgern bekommen. Im Mittelstand ist dafür der Kontakt zum klassischen Unternehmertum direkter, und die Entscheidungsgeschwindigkeit ist in der Regel höher.

Wenn Sie, Herr Rücker, anderen Unternehmen für Kooperationen mit Start-ups Ratschläge geben würden, welche wären das?

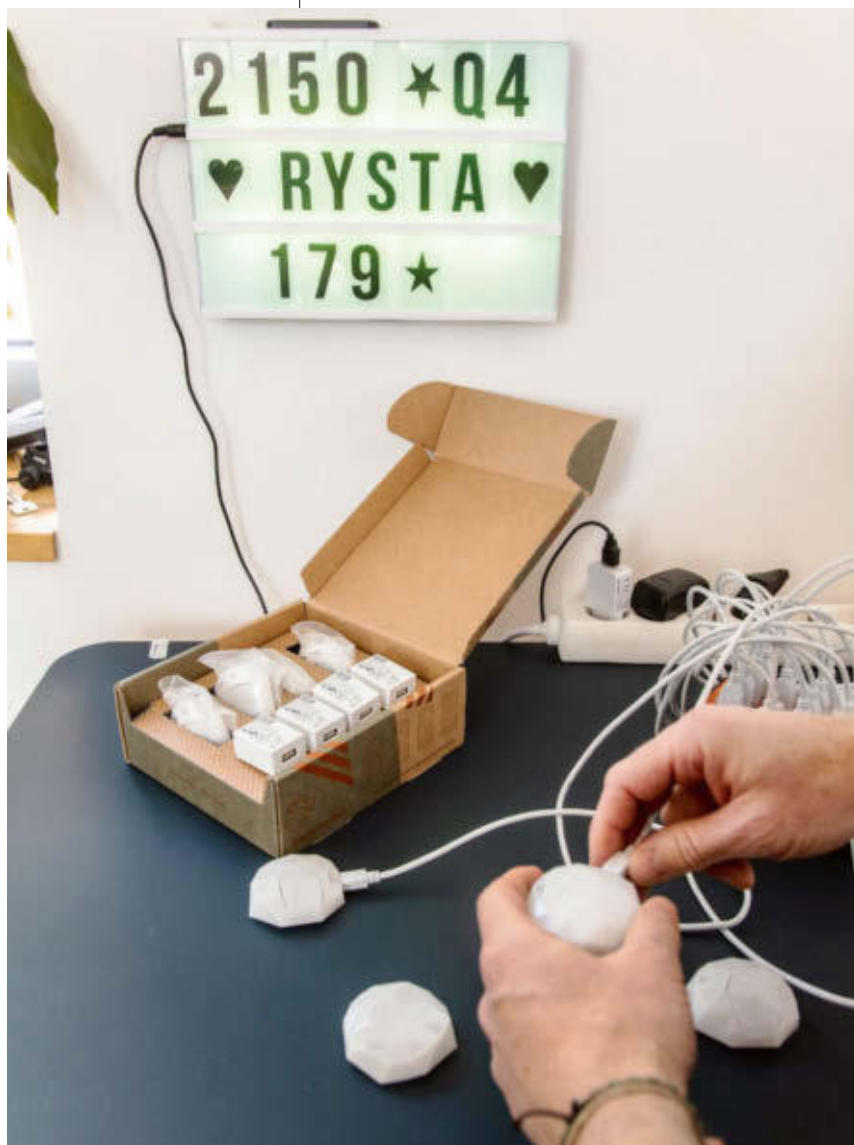
RÜCKER: Es sollte eine große Schnittmenge bei der Vision geben – sowohl in Bezug auf das Produkt als auch in Bezug auf die Zielgruppe. Das ist die Voraussetzung für eine erfolgreiche operative Umsetzung der Ideen. Und es muss ersichtlich sein, dass man Vorteile aus der Kooperation ziehen kann. Dann lassen sich auch die Mitarbeiter leichter motivieren mitzumachen. Man darf nicht nur auf das Heute sehen, sondern muss auch das Potenzial und die Zieldefinition im Blick haben.

Wie wichtig ist die Einbindung der Mitarbeiter?

RÜCKER: Es darf bei den Mitarbeitern keine ablehnende Haltung entstehen. Man darf nicht vergessen, dass meist bei Kooperationen von Start-ups mit Mittelständlern zwei unterschiedliche Mindsets aufeinandertreffen. Mitunter werden Geschäftsmodelle entwickelt, an die vor allem Mitarbeiter, die schon lange im Unternehmen sind, von vornherein nicht glauben. Wenn neue Ideen aber von Anfang an keine Chance haben, kann man keine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Start-ups aufbauen.

Wollen Sie durch die Kooperation mit einem Start-up also auch dessen Mindset ins Unternehmen einfließen lassen?

RÜCKER: Ich glaube grundsätzlich, dass jedes Unternehmen und jedes Geschäft sich in einem permanenten Wandel befinden müssen. Auf Dauer kann sich aber eine gewisse Trägheit einstellen, die dafür sorgt, dass man neue Ideen nicht mehr so gern annimmt. Deshalb muss ich als Unternehmer permanent neue



Ideen platzieren, damit die Organisation beweglich bleibt und sich auf veränderte Marktanforderungen immer wieder einstellen kann. So bleiben wir frisch im Kopf und werden immer eine Spur innovativer sein. Andernfalls gewinnt die Trägheit.

Hatten Sie auch schon zu anderen Start-ups Kontakt?

RÜCKER: Ja, der Kontakt zu jungen Firmen ist uns wichtig. Man darf die nächste Generation nicht aus den Augen verlieren. Die Erfahrungen haben gezeigt, dass der Mindset entscheidend ist. Gut ist immer, wenn das Start-up einen anderen Blickwinkel einbringt. Es geht nicht nur um das Geschäftsmodell. Wir sind auch interessiert an anderen Denkweisen, an der Wortwahl, an den Grundstrukturen. Und spannend ist auch immer wieder nicht nur, wie ein Geschäft gesehen wird, sondern was überhaupt als Geschäft gesehen wird.

Frau Gebert, welche Ratschläge würden Sie Start-ups geben?

GEBERT: Wichtig ist, dass man immer offen und ehrlich und auf Augenhöhe miteinander kommuniziert. Ich würde davon abraten, im Rahmen der Kooperation mit der weitverbreiteten Mentalität nach dem Motto „fake it till you make it“ aufzutreten. Oft täuschen junge Unternehmen ja darüber hinweg, wie weit sie sind, und versprechen mehr, als sie zu dem jeweiligen Zeitpunkt leisten können. Man sollte aber ehrlich zum Kooperationspartner sein und die letzten Schritte in iterativen Prozessen gemeinsam gehen. Als zweiten Punkt würde ich die Fokussierung auf das eigene Business nennen.

Was genau meinen Sie damit?

GEBERT: Es besteht die Gefahr, dass Start-ups zu stark auf die individuellen Wünsche von sehr guten Kooperationspartnern eingehen. Oft werden im Rahmen der Partnerschaft viele Ideen und Pläne entwickelt. Vieles davon müssen Start-up-Gründer auch abbremsen. Es muss immer die Frage im Fokus bleiben: Was wollen wir? Nur wenn eine Idee auch für 90 bis 95 Prozent unserer Kunden relevant ist und mit unserer Vision in Einklang steht, ist es für uns auch sinnvoll, sie umzusetzen. Also: Augenhöhe, Transparenz und sehr genaues Validieren des Feedbacks – darauf kommt es an.

Und worauf wollen Sie Ihren Fokus richten?

GEBERT: Vordergründig liefern wir Sensorik für Innenräume, aber genau genommen liegt der Mehrwert in der Datenanalyse zum Raumklima. Der übergreifende Gedanke ist also Data Analytics. Wir erfassen



sen neben dem CO₂-Wert Parameter wie Lufttemperatur, Luftfeuchtigkeit, Lautstärke und Helligkeit im gesamten Gebäude. Daraus können wir wertvolle Informationen zum Ist- und Sollzustand gewinnen.

Zum Beispiel, um in Schulräumen vor schlechter Luft und damit Virengefahr zu warnen. Jetzt beschäftigen Sie sich auch mit dem Thema Schimmelprävention. Wie ist es zu diesem Schritt gekommen?

GEBERT: Das Konzept ist, für so viel frische Luft in den Klassenräumen zu sorgen, dass niemand Luft einatmet, die ein anderer schon – potenziell virenbehaftet – ausgeatmet hat. Wenn der CO₂-Wert eine Schwelle erreicht, bei der das nicht mehr gegeben ist, schlägt unser System Alarm, und es muss wieder gelüftet werden. Wir sagen aber auch, wann man die Fenster wieder schließen kann. Das ist bei den hohen Energiepreisen heute sehr wichtig. Im vergangenen Jahr hat man oft bei offenen Fenstern die Heizung laufen lassen. Wenn jetzt weniger geheizt wird, wächst aber die Schimmelgefahr. Prävention dafür können wir mit unseren Sensoren und Algorithmen bieten. ■

*Julia Gebert und Christian Rücker im Gespräch mit Redakteur Michael Gneuss (Foto oben, v. l.)
Foto links: Sensoren von Rysta werden verkabelt*



**Tim Schneider,
IHK-Fachberater
Start-ups und
Finanzierung**
Tel.: 030 / 315 10-284
tim.schneider@berlin.ihk.de

BRANCHEN
Sportwirtschaft



Bewegende Momente

Warum nicht die Leidenschaft zum Unternehmen machen? Drei Berliner Geschäftsmodelle rund um Fußball, Hanteln und urbane Trends

VON *Eli Hamacher*

Wenn Elvir Osmanković und Mathias Wolf über neue Geschäftsideen brüten, können sie sich sicher sein: An potenziellen Kunden dürfte es nicht mangeln. Etwa 30 Prozent der Deutschen teilen die Leidenschaft des Grafikdesigners und Texters. Fragen die Marktforscher vom Institut für Demoskopie Allensbach nach den beliebtesten Sportarten, nennen die Fans zuverlässig Fußball an erster Stelle, weit abgeschlagen folgen Skispringen und Biathlon. Vor vier Jahren machten Osmanković und Wolf aus ihrem Faible für Fußball ein Geschäftsmodell. „Wir sind die Heimat für legendäre Sportmomente“, bringt es Wolf auf den Punkt. Wie legendär, das zeigt schon der Firmenname: Hands Of God.

Die Hand Gottes als Geschäftsmodell

Kenner müssen da nicht lange grübeln, auch wenn das Ereignis schon eine Weile zurückliegt und der Protagonist, Diego Maradona, bereits verstorben ist. Der sprach von der Hand Gottes, als er bei der Fußball-WM 1986 in Argentinien die Hand zu Hilfe nahm, um ein irreguläres Tor zu erzielen. Momente wie diese verewigt das Berliner Unternehmen auf hochwertigen Prints, Kleidung und auch Accessoires. „Der Stil ist leicht wiedererkennbar, obwohl sehr reduziert, da befreit von Logos, Gesichtern, Marken, Sponsoren“, erklärt Gründer Wolf, der mit seinem Partner neben der Hands Of God GbR auch eine Kreativagentur betreibt.

Das Sortiment bietet Hands Of God in einem Onlineshop an, zählt aber auch große Vereine wie Hertha, Bayern München, Borussia Dortmund, Eintracht Frankfurt und Werder Bremen

*Linke Seite: Andreas Bachmann (l.) und Fritz Grospietsch, Gründer von Kenko
Bild rechts: Urban-Sports-Gründer Moritz Kreppel (l.) und Benjamin Roth*

”

Die gründerfreundliche Umgebung hat unseren Start und das Wachstum sehr erleichtert.

Benjamin Roth

”

Auf dem Markt gab es keine formschönen Geräte, die auch als Deko-Objekt in der Wohnung taugen.

Fritz Grospietsch



sowie das Fußballmagazin „Elf Freunde“ zu seinen Partnern. Für Borussia Dortmund gestalteten die Berliner beim Pokalfinale 2021 die Fankurve im Berliner Olympiastadion – und jüngst sogar einen Airbus von Eurowings.

In Deutschlands einziger Stadt mit zwei Bundesligisten machen Unternehmen wie Hands Of God oder die Fußball-App OneFootball, die seit 2008 Fans auf der ganzen Welt mit Zahlen, Daten, Fakten und Storys versorgt, nicht nur mit Geschäftsmodellen rund um Fußball gute Geschäfte. Auch andere Disziplinen liefern Geschäftsideen. Erfolgreiche Vereine wie Füchse (Handball), Eisbären (Eishockey) und Alba (Basketball), Leichtathleten wie Gina Lückenkemper oder Julian Weber ebenso wie eigene Aktivitäten beflügeln das Interesse der Kunden an innovativen Ideen rund um Sport.

Weitere Kollaborationen mit Vereinen

Noch dominiert im Portfolio von Hands Of God das Thema Fußball. Doch das soll sich ändern. „Natürlich spüren wir, dass sich die Kunden beim Konsum zunehmend zurückhalten, aber wir versuchen, gegenzusteuern“, sagt Osmanković. Unterschiedliche Zielgruppen wollen die Kreativen über ein breiteres Angebot an Motiven und Produkten erreichen. Darunter Tennis, etwa mit dem Abschiedsspiel von Roger Federer gegen Rafael Nadal, oder auch Olympia. Für »



den Deutschen Olympischen Sportbund hielt Hands Of God die besten Momente der Medaillengewinner während der Sommerspiele in Tokio 2021 fest. Zusätzliche Einnahmen sollen zudem weitere Kollaborationen mit Vereinen bringen ebenso wie eine Internationalisierung, etwa in der Schweiz oder Holland. „Die Stärke unseres Geschäftsmodells ist neben der Ästhetik seine Skalierbarkeit“, unterstreicht Wolf. Neben dem Sport könnten legendäre Momente etwa auch in der Kultur festgehalten werden. Einen Anfang machte bereits das legendäre Treffen der Kölner „Tatort“-Kommissare an einer Wurstbude mit Blick auf den Dom.

Auf Megatrends setzen

„In der richtigen Stadt zur richtigen Zeit“ und mit einer innovativen Geschäftsidee gingen Moritz Kreppel und Benjamin Roth im Jahr 2012 an den Start. Der eine ist Wirtschaftswissenschaftler, der andere Betriebswirt und zuletzt Unternehmensberater. Mit ihrer Plattform Urban Sports GmbH setzen sie auf drei Megatrends: Gesundheit, Individualisierung und New Work, alles drei Entwicklungen, die die Corona-Pandemie noch verstärkt hat. Ihre Idee: Wer heute schwimmen möchte, hat vielleicht morgen Lust auf Work-out im Fitnessstudio und übermorgen auf eine Yoga-stunde. Mit einer einzigen Mitgliedschaft nicht nur in einer Einrichtung, sondern gleich in vielen

*Mathias Wolf (l.) und
Elvir Osmanković,
Gründer von Hands
Of God*



*Die Stärke
unseres
Geschäfts-
modells ist
neben der
Ästhetik seine
Skalierbarkeit.*

Mathias Wolf



Melina Hanisch,
IHK-Fachreferentin Start-
ups und Finanzierung
Tel.: 030 / 315 10-527
melina.hanisch@berlin.ihk.de
Tim Schneider,
IHK-Starter Center &
Start-ups
Tel.: 030 / 315 10-284
tim.schneider@berlin.ihk.de

trainieren, seien es Fitness- oder Yogastudios, Schwimmbäder, Skiclubs oder Kletterhallen – darauf setzt Urban Sports. Zwischen 276 und 1.249 Standorten können Mitglieder je nach Preispaket allein in der Hauptstadt wählen, vor Ort oder online Sport treiben und immer wieder Neues ausprobieren.

Gesundheit bleibt Top-Thema

Die Kunden sind Unternehmen, die den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mit subventionierten Mitgliedschaften einen Benefit bieten und damit ihre Arbeitgeberattraktivität in Zeiten zunehmenden Fachkräftemangels erhöhen. Aber auch Private können Mitglieder werden. „Die gründerfreundliche Umgebung in der Hauptstadt hat unseren Start und das Wachstum sehr erleichtert“, sagt Roth. Nach Deutschland expandierte Urban Sports auch im europäischen Ausland. „Noch macht uns die Konsumflaute nicht zu schaffen“, so Roth. Der September 2022 war sogar der umsatzstärkste in der

Historie des Unternehmens, das insgesamt 350 Mitarbeiter beschäftigt, davon mehr als 200 in Berlin. „Gesundheit bleibt“, glaubt Roth, „auch in schwierigen Zeiten ein Top-Thema.“

Davon sind auch die beiden Industriedesigner Andreas Bachmann und Fritz Grospietsch überzeugt. Vor vier Jahren gründete das Duo, das schon länger mit skandinavischen Designklassikern handelt, in Berlin die Kenko GmbH. „Wir sind beide design- und auch sehr sportbegeistert“, erzählt Grospietsch. Der Anblick von herkömmlichen Hanteln in der gemeinsamen WG brachte sie ins Grübeln. „Auf dem Markt gab es gar keine formschönen Geräte, die auch als Deko-Objekt in der Wohnung taugen.“ Kenko, japanisch für gesunde Lebensweise, will diese Lücke schließen und trifft offenbar einen Nerv.

Bei der Präsentation der ersten Prototypen auf der Möbelformmesse in Mailand kamen die mit hochwertigem Holz kombinierten Geräte wie Hanteln und Expander so gut an, dass sich Kenko nicht viel Zeit bis zur Serienreife lassen konnte. Mittlerweile verkauft das Start-up nicht nur über einen Online-shop, sondern hat auch in Berlin und weltweit Zimmer und Fitnesscenter in Hotels ausgestattet. Das größte Wachstumspotenzial sieht Grospietsch in Geräten, die auf die speziellen Bedürfnisse von Hotels zugeschnitten sind. „Wir können zum Beispiel die Holzarten so variieren, dass sie perfekt zum Interieur passen.“

BerlinGreen GmbH

Olga Blaszak

Co-Founder und COO

Olga Blaszak studierte an der TU Hamburg, am Imperial College London und an der RWTH Aachen, wo sie 2018 ihren Abschluss in Bau- und Umweltingenieurwesen machte. Im Anschluss gründete sie gemeinsam mit Filip Wawrzyniak das Unternehmen BerlinGreen



Ihr Unternehmen/Ihre Geschäftsidee beschrieben in einem Tweet ...

Mit der Kombination aus Holz, Handwerk und Technologie schafft BerlinGreen Wachstumsorte für Pflanzen und integriert sie in unsere Lebensräume.



Welche geniale Geschäftsidee ist leider nicht von Ihnen?

Vinted. Ich bewundere Milda Mitkute dafür, dass sie aus ihrer gebrauchten Kleidung ein Unicorn gemacht hat.



Welchen/welche bekannte/n Unternehmer/-in würden Sie gerne einmal treffen?

Elizabeth Holmes. Ich würde gern selbst sehen, was so faszinierend an der Unternehmerin war, dass die Investoren ihr geglaubt haben.



Berlin ist für Unternehmer/-innen?

Meiner Meinung nach ist es die einzige Stadt in Deutschland, die wirklich start-up-freundlich ist.



Ihr Rat für junge Gründer/-innen und Unternehmer/-innen?

Du brauchst unbedingt eine gesunde Abwechslung vom stressigen Gründer-Alltag. Für mich ist das ein Wanderausflug alle zwei Wochen.



Was wären Sie wohl, wenn Sie keine Unternehmerin wären?

Ich würde auf jeden Fall in einem internationalen Umfeld arbeiten.

3

FRAGEN
ZUR NACHHALTIGKEIT

Veronika Pfender
Co-Geschäftsführerin
dotch GmbH

BW: Sie haben ein Mehrwegsystem für Speiseölf Flaschen entwickelt. Wie kamen Sie auf die Idee?

VERONIKA PFENDER: Wir wollten nicht nur über Kreislaufwirtschaft reden, sondern sie auch umsetzen. Also recherchierten wir und sprachen mit Experten. Dabei kam heraus: Speiseöl eignet sich ausgezeichnet für die Mehrwegflasche.

Sie vertreiben auch die Eigenmarke „Pfandöl“ – warum?

Parallel zur Entwicklung der Standard-Mehrwegflasche wollten wir unser eigenes System testen. Außerdem macht es einfach Spaß, ein eigenes Produkt in den Händen zu halten und zu wissen: Ja, das hier ist echte Systemveränderung.

Wie sind bisher die Reaktionen – auf „Pfandöl“ und auf Ihr Mehrwegsystem?

Von zahlreichen Öl produzierenden Unternehmen über verschiedene Verkaufsstellen bis hin zu Konsumentinnen und Konsumenten sind die Reaktionen beeindruckend positiv. Das spiegelt uns wider: Wir sind auf dem richtigen Weg.



Fachbesucher besichtigen ein neues Schienenfahrzeug

Bahnmesse Innotrans mit positiver Bilanz

Vier Tage lang fand im September in Berlin die Innotrans statt. Das Messegelände war für die internationale Leitmesse für Verkehrstechnik und Mobilität komplett belegt. Aus 56 Ländern kamen 2.834 Aussteller und präsentierten das gesamte Produkt- und Service-Repertoire der Branche, darunter 250 Weltpremieren, 128 Fahrzeuge und 14 Busse. Topthemen bei den 137.394 Messegästen aus 131 Ländern waren alternative Antriebe, batterie- und brennstoffzellenbetriebene Züge

sowie Busse. Laut einer repräsentativen Umfrage zogen Aussteller und Fachbesucher ein positives Fazit. Rund 90 Prozent der Fachbesucher seien mit ihrem Besuch sehr zufrieden. Bei den Ausstellern teilen 94 Prozent den positiven Gesamteindruck. Die Bereitschaft, die Innotrans weiterzuempfehlen, ist mit 91 Prozent in beiden Gruppen gleich hoch. Fast jeder zweite Besucher gab an, in seiner Firma eine leitende Position auszuüben. Rund 57 Prozent der Fachbesucher kamen aus dem Ausland. **bw**

Hines

Neubau am Südkreuz

Immobilienentwickler Hines errichtet an der Schöneberger Linse am Bahnhof Südkreuz weitere Wohnungen und Büros. Die Häuser mit einer Bruttogeschossfläche von 60.000 Quadratmetern sollen bis 2026 fertiggestellt werden. Gebaut wird in Holz-Hybrid-Bauweise mit recyceltem Beton. **bw**

85 Mio.
EURO

hat die vollständige Erneuerung der A114 von Pankow zum Berliner Ring gekostet – acht Mio. weniger als veranschlagt. Nach drei Jahren sind die Arbeiten drei Monate früher als geplant abgeschlossen worden.

Howoge zieht Fazit nach Dachaufstockungen

In zwei Pilotprojekten entstanden 50 zusätzliche Wohnungen. Doch die Baukosten sind hoch

Die vier- bis sechsgeschossigen Plattenbauten im Bestand der Howoge verfügen über mehr als 320.000 Quadratmeter Dachfläche. Inwieweit die für neue Wohnungen genutzt werden können, hat die Wohnungsbaugesellschaft im Rahmen von zwei Pilotprojekten in Buch und Hohenschönhausen untersucht. Bei den Dachaufstockungen entstanden 50 Neubauwohnungen in Holz-Hybrid-Bauweise, für die weder zusätzliche Grundstücksressourcen erforderlich waren noch weitere Flächen versiegelt wurden. Die Bauarbeiten erwiesen sich aber als sehr kom-

plex. Sie lassen sich nicht auf jedem Dach realisieren. Laut Howoge ist die Aufstockung nur sinnvoll, wenn mehr als ein Stockwerk neu gebaut wird, die Hochhausgrenze von 23,5 Metern beziehungsweise acht Geschossen aber nicht überschritten wird, weil sonst schwer umsetzbare Brandschutzaufgaben zu erfüllen sind. Insgesamt sei die Dachaufstockung teurer als konventionelles Bauen. Eine hohe Belastung stelle sie zudem für die Mieterinnen und Mieter in den Bestandshäusern dar. Dennoch sieht die Howoge Potenzial für 2.000 weitere Wohnungen. **bw**

Deutsche Post DHL

Pakettransport per Solarschiff

Die Deutsche Post DHL hat ein Pilotprojekt auf der Spree gestartet. Für neun Monate wird der Logistikkonzern mit einem elektrisch betriebenen Solarschiff Pakete vom Südhafen Spandau zum Westhafen transportieren. Das 10,50 Meter lange und 2,50 Meter breite Boot nutzt Fotovol-

taik auf dem Schiffsdach. Für Zeiten ohne Sonne wird die Energie in Batterien gespeichert. Täglich sollen Hunderte Sendungen auf diesem Weg emissionsfrei durch Berlin transportiert werden. DHL will so analysieren, wie der Transport auf dem Wasser künftig intensiver genutzt werden kann. **bw**



←

20

Monate betrug die Bauzeit der Pilotprojekte. Die Howoge will die Zeit aber auf elf Monate reduzieren.

→

2.400

Beschäftigte arbeiten in Marienfelde für Mercedes-Benz.

Mercedes-Benz

Digital Factory ist in Betrieb

Mercedes-Benz hat in seiner ältesten Fertigungsstätte, in Berlin-Marienfelde, das Kompetenzzentrum für Digitalisierung „Digital Factory Campus“ in Betrieb genommen. Dort werden nun Digitalisierungs-Tools für das globale Produktionsnetzwerk von rund 30 Werken entwickelt und erprobt. Gleichzeitig wird der Campus Trainings- und Qualifizierungszentrum. Viele Mechaniker wurden in Marienfelde zu Junior-Software-Entwicklern weitergebildet. Das Werk übernimmt damit eine Pionierrolle im Konzern. **bw**

ANH Hausbesitz

Holz statt Beton in Pankow

Der Immobilienentwickler ANH Hausbesitz will das Geschäfts- und Wohnquartier am Pankower Anger komplett in Holzbauweise realisieren. Mitten im Planungsverfahren hat sich das Unternehmen damit für ein „klimapositives“ Konzept entschieden. Ursprünglich sollten die etwa 80 Wohnungen, Büros und Geschäfte aus Beton gebaut werden. Bei der Energieversorgung will das Unternehmen auf Geothermie und Solarkollektoren setzen, um auf fossile Brennstoffe verzichten zu können. Die Grundsteinlegung für das Quartier im Pankower Zentrum wird in zwei Jahren erwartet. **bw**

←

5

Kilowatt beträgt die Antriebsstärke des Solarschiffs. Es kommt damit auf bis zu zwölf Kilometer pro Stunde. Mit Sonne ist die Fahrtdauer unbegrenzt, ohne Sonne kann das Schiff sechs bis acht Stunden fahren.

Das Solarschiff vor der Oberbaumbrücke

Showdown am Halleschen Ufer

Nach Höhen und Tiefen nimmt die Realisierung des Quartiers „Die Macherei Berlin-Kreuzberg“ mit dem ehemaligen Postbank-Turm nun Fahrt auf

VON Dr. Mateusz Hartwich

Still ist es geworden um das Bauprojekt, das noch vor vier Jahren für viel medialen Lärm sorgte. Nicht gerade um Diskretion bemüht, prangerte Investor Christoph Gröner auf einem riesigen Banner am ehemaligen Postscheckamt Berlin-West an: „Hier verhindert Rot-Rot-Grün 623 Wohnungen“. Vom „Showdown“ schrieb die „taz“ und lobte den grünen Bezirksstadtrat Florian Schmidt für seine Standhaftigkeit, auch die „B.Z.“ schrieb nach der Einigung vom Januar 2019 vom Punktsieg für den umstrittenen Politiker. Nachdem sich der Schlachtenlärm gelegt hat – was bleibt vom umkämpften Vorhaben?

Hochhaus bleibt Bürogebäude

Auf den Showdown folgte zunächst der Cooldown. Gröner verkaufte einen Teil des Grundstücks an die städtische Wohnungsbaugesellschaft degewo, die sechs Neubauten mit insgesamt 337 Wohnungen, zu 75 Prozent gefördert, neu errichtet. Spatenstich dafür war März 2021, Grundsteinlegung Anfang September 2022, die Fertigstellung ist für 2024 geplant. Außerdem errichtet die degewo Gewerbeflächen sowie eine Kita mit 50 Plätzen.





baut Art-Invest. Florian Schmidt hält sich zugute, dass keine Luxuswohnungen entstehen, was im ersten Konzept von Gröner geplant war. Unterm Strich also 206 weniger Einheiten als 2018 geplant, dafür mit mehr Wohnfläche und flexiblen Konzepten. „Ende gut, alles gut“, wie die „taz“

(1) Nach energetischer Sanierung soll der ehemalige Postbank-Turm weiter als Bürogebäude genutzt werden

(2) Um das Hochhaus herum entstehen drei Neubauten mit grünen Höfen

(3) Die Wohnungsbau-gesellschaft degewo errichtet sechs Neubauten mit insgesamt 337 Wohnungen

Das markante Hochhaus mit 23 Etagen und rund 30.000 Quadratmetern Bürofläche, nach Plänen des Oberpostdirektors Prosper Lemoine 1965–1971 errichtet, ging an das Kölner Unternehmen Art-Invest Real Estate. Drei Neubauten entstehen um den ehemaligen Postbank-Turm, das Quartier firmiert nun als „Die Macherei Berlin-Kreuzberg“. Nach der Sanierung des Hochhauses wird es weiter als Bürogebäude genutzt, inklusive einer öffentlich zugänglichen Rooftop-Bar und einem Nachbarschaftscafé im Erdgeschoss. Die Baugenehmigung erhielt Art-Invest im Juli 2022.

Gehen wir noch mal zurück an den Start. 2014 kaufte die CG Gruppe von Christoph Gröner das Gebäude von der Postbank. Es sollte nach ursprünglichen Plänen in ein Wohnhochhaus umgewandelt werden mit 70 Prozent Wohnanteil. Zunächst war von 710 Wohnungen die Rede, danach reduzierte der Investor diese Zahl auf 623, um mehr Platz für Gewerbenutzung zu lassen. Von diesen 623 Wohnungen sollten 182 gefördert und 55 preisgedämpft sein, was zum eingangs erwähnten Widerstand des zuständigen Bezirks führte, zum Showdown im Sommer 2018 und zur vom Senat vermittelten Einigung im Winter. Von den 337 Wohnungen der degewo werden nun 244 preisgebunden sein, weitere 80

schrieb? Angesichts der Lage auf dem Wohnungsmarkt kann man sich nur freuen, dass bezahlbarer Wohnraum in guter Lage entsteht und in kommunaler Hand verbleibt. Positiv ist einzuschätzen, dass die gewerbliche Nutzung des Areals nicht aufgegeben wird. Die ökologische Revitalisierung des Hochhauses (nun „M50“ genannt) inklusive einer circa 760 Quadratmeter großen Fassaden-Photovoltaik-Anlage und die energieeffizienten Neubauten am Halleschen Ufer zeugen von Weitsicht der Investoren.

Wegweisendes Bauprojekt?

Ob angesichts der Entwicklungen auf dem Büromarkt die signifikante Steigerung der gewerblichen Fläche im nun realisierten Konzept Christoph Gröner letztlich nicht viel größeren Mehrwert gebracht hat, darf im Nachhinein schon gefragt werden. Für wen hat sich der Showdown gelohnt? Hat das Projekt, so wie es zustande kam, einen wegweisenden Charakter? Mitte September betonte Senator Andreas Geisel beim Wirtschaftspolitischen Frühstück der IHK Berlin, dass ohne private Unternehmen keine Stadtentwicklung in Berlin möglich ist. Es müsse um das Miteinander gehen. Das Bauprojekt am Halleschen Ufer erwähnte er dabei nicht.

66.000

Quadratmeter

Bruttogrundfläche entwickelt Art-Invest bis 2024 für Büros, Einzelhandel, Restaurants, Co-Working sowie ein Fitnessstudio.



Christof Deitmar,
IHK-Public-Affairs-Manager Stadt-entwicklungspolitik
Tel.: 030 / 315 10-411
christof.deitmar@berlin.ihk.de

Austausch mit Ausblick

Unternehmerinnen kamen zum türkischsprachigen Mittagstreff zusammen und erfuhren, wie sie die Angebote der IHK Berlin noch besser nutzen können

VON Dr. Mateusz Hartwich



Oben: IHK-Branchenmanagerin Dilara Erdem (l.) mit ihrer Kollegin Gamze İşçi, IHK-Veranstaltungsmanagerin
Links: Unternehmerinnen beim türkischen Business-Lunch der IHK Berlin

Berlin ist nicht nur die Stadt der Gründerinnen und Gründer, sondern auch ein Wirtschaftsstandort, der sehr geprägt ist von migrantischen Unternehmen. Dem hat die IHK Berlin Rechnung getragen und zum ersten türkischsprachigen Business-Lunch für Unternehmerinnen eingeladen. Auf diesem Treffen erläuterte die IHK-Branchenmanagerin Dilara Erdem den gut 30 Teilnehmerinnen die Angebote der IHK Berlin und fragte die Anliegen und Interessen ab.

Mukaddes Kaya, Inhaberin von Kaya Consulting & Kaya Training, berichtete, dass sie sehr von den Informationen der IHK Berlin zu Importen und Exporten sowie dem Corona-Newsletter profitiert habe. Große Unterstützung von der IHK im Prozess der Anerkennung der Diplome ausländischer Fachkräfte erhielt Rechtsanwältin Dr. Hayriye Yerlikaya. Sevilay Karahan, zunächst in der Tourismusbranche und inzwischen im Gesundheitswesen tätig, bildet seit 25 Jahren aus. Sie unterstrich die Bedeutung der Berufsausbildung und ermutigte die Unternehmerinnen, sich diesbezüglich mit der IHK in Verbindung zu setzen.

Bei der Vorstellung der aktuellen Förderungen sprach Dilara Erdem über die Programme des Berliner Senats für Unternehmerinnen und Unternehmer, die Digitalisierungsmaßnahmen oder größere Investitionen planen. Wer von den Förderprogrammen profitieren möchte, könne sich an die Finanzierungs- und Förderberater und -beraterinnen der IHK Berlin wenden. Ein weiteres Thema, das Dilara Erdem ansprach, war Nachhaltigkeit. Sie betonte, dass dieses für die IHK Berlin sehr wichtig sei und dass diese zahlreiche Informations- und Beratungsangebote zur Verfügung stelle.

Die Teilnehmerinnen betonten, dass solche Treffen einen wichtigen Beitrag zur Vernetzung der Community leisten können und wiederholt werden sollten. Die aktive Ansprache seitens der IHK wurde als sehr positiv gewertet. Wenn auch Sie einen Termin zum Austausch auf Türkisch vereinbaren möchten, können Sie sich gern an Dilara Erdem wenden. ■



Dilara Erdem,
IHK-Branchenmanagerin
Tourismus & Gastgewerbe
Tel.: 030 / 315 10-567
dilara.erdem@berlin.ihk.de



Termin auf Türkisch
Vereinbaren Sie ein
türkischsprachiges Treffen
mit Dilara Erdem unter:
bit.ly/Dilara_Erdem

Marktplatz

IMMOBILIEN



SAUER
GEWERBEIMMOBILIEN

Produktionshallen | Büroräume | Werkstattflächen
Logistikimmobilien | Lagerflächen | Bürohäuser
Gewerbegrundstücke (bebaut und unbebaut)

Tel.: 030 / 80 15 07 40

WERNER und SABINE SAUER KG | www.sauer-gewerbeimmobilien.de

Mitglied im 

Wir suchen: Büros · Läden · Lager · Hallen · Gewerbeflächen

030 391 05 692 gewerbemakler.kuehnegmbh.de 

gegründet 1983



FRANZ
Immobilien-gesellschaft mbH

Lietzenburger Straße 51 • 10789 Berlin • Tel: (030) 211 300-1

- Baugrundstücke • Gewerbe- und Industriegrundstücke
- Miet- und Geschäftshäuser • Ein- und Mehrfamilienhäuser

www.franzimmobilien.de



**Machen.
Wirkt!**

www.menschenfuermenschen.de



Menschen
für
Menschen

Karlheinz Böhm's Äthiopienhilfe

BERLINER Wirtschaft

Das reichweitenstarke
Wirtschaftsmagazin für Berlin.

Jetzt
buchen!

Der schnelle Weg zu Ihrer Anzeige

Telefon: +49 170 3753281

E-Mail: evelyn.claus@axelspringer.com

GEWERBEBAU



**PASST GENAU.
IHR PROJEKT.**



**STAHL- UND
GEWERBEBAU**



www.rrr-bau.de

Ihr neues Firmengebäude soll außergewöhnlich gut aussehen, ihr Unternehmen architektonisch in Szene setzen. Jeden Tag überzeugen. Mit diesen Erwartungen sind Sie bei uns richtig!

QUALITÄT UND FLEXIBILITÄT VON DER BERATUNG BIS ZUR ÜBERGABE

- Individuelle und persönliche Beratung
- Brandschutzfachplanung, Energieberatung
- Komplette Bauantragsplanung
- Statik und Konstruktionsplanung
- Stahlhallenbau mit eigener Stahlbauproduktion
- Stahlbetonskelettbau

RRR Stahl- und Gewerbebau GmbH LAGE
Kadettenweg 12 • 12205 Berlin
fon 030 833 53 81 • weinholz@rrr-bau.de
Follow us @

In der Tat nachhaltig

Für ihr systematisches Umweltmanagement erhielten drei Berliner Unternehmen die EMAS-Validierung und beweisen Verantwortung

VON *Brigitte Jähn*



Henrik Vagt, Geschäftsführer Wirtschaft & Politik der IHK Berlin (l.), überreicht die Urkunde an die Geschäftsführer von Sympathiefilm, Kathrin Anderson und Jens Tomat



IHK-Nachhaltigkeitsinitiative
Mehr Informationen unter:
ihk-berlin.de/nachhaltige-wirtschaft.de

36

Organisationen

nehmen aktuell in Berlin an EMAS (Eco-Management and Audit Scheme) teil.



Mehr zum Thema

Informationen für Unternehmen, die EMAS einführen wollen, unter: ihk-berlin.de/emas

Für die Einführung des europäischen Umweltmanagementsystems EMAS (Eco-Management and Audit Scheme) entscheiden sich immer mehr Organisationen und setzen damit ein Zeichen für die Nachhaltigkeit ihres Handelns. So hat sich die Sympathiefilm GmbH aus Berlin-Kreuzberg kürzlich nach EMAS zertifizieren lassen. Die inhabergeführte Filmproduktion mit 15 Mitarbeitenden entwickelt und produziert sinnstiftende Filme für gemeinwohlorientierte Zwecke. Das Unternehmen steht für modernste digitale Technik und innovative Erzählweisen. Alle Prozesse sind vom Gedanken der Nachhaltigkeit geprägt.

Das in Lankwitz ansässige Institut für Hämostaseologie und Pharmakologie MVZ GmbH (IHP) gehört seit Kurzem zu den aktuell 36 EMAS-zertifizierten Organisationen in Berlin. Das IHP ist ein hoch spezialisiertes Labor für Humanmedizin. Die Leistungen umfassen ein umfangreiches Spektrum an Analysen zu Fragestellungen in der Blutgerinnung, Therapieüberwachung sowie zur Analytik bei Missbrauch und weiteren speziellen Parametern. Mithilfe eines systematischen Umweltmanagements ist das Institut bestrebt, seine Dienstleistungen und Aktivitäten stetig umweltfreundlicher zu gestalten.

Auch kirchliche Vereinigungen können an EMAS teilnehmen. So ist das Konsistorium der Evangelischen Kirche Berlin-Brandenburg-schlesische Oberlausitz (EKBO), die oberste Verwaltungsbehörde der Landeskirche, nun EMAS-registriert. Das Konsistorium führt die laufenden Geschäfte der Landeskirche und die Rechtsaufsicht über die Gemeinden und Kirchenkreise und die Dienstaufsicht über die Mitarbeitenden im Pfarrdienst, die Superintendentinnen und -intendanten sowie über die Kirchenbeamtinnen und -beamten und Mitarbeitenden des Konsistoriums. Die kirchliche Verwaltungsbehörde will mithilfe von EMAS Ressourcen und Energie einsparen und die klimaschädlichen Emissionen deutlich verringern.

Mit EMAS können Unternehmen jeder Branche und Größe eine Brücke zwischen wirtschaftlichem und nachhaltigem Handeln schlagen. Gerade in der Aufarbeitung der eigenen Umweltauswirkungen liegen große Chancen für den betrieblichen Umweltschutz. Als ein von der Europäischen Kommission entwickeltes Premium-Managementinstrument unterstützt EMAS Unternehmen und Organisationen bei der Bewertung, Berichterstattung und Verbesserung ihrer Umweltleistung. ■



Großes Bild: Bis 1926 wurden die Bonbons von Hand in Wachspapier gewickelt
Kleines Bild: Mitgründer Joachim Wohlgemuth

Die Echten

Drei schwedische Brüder gründeten mit ihrem deutschen Vetter in Berlin eine Sahnebonbon-Fabrik und setzen bei ihrer Produktion auf gute Zutaten

VON Björn Berghausen (BBWA)

Die Industrialisierung brachte Schwung in eine alte Branche: die Süßwarenherstellung, die vom Verkauf von Malzbonbons und Brustkaramellen in Apotheken gelebt hatte. War zunächst Honig der Grundstoff der Leckereien, konnte die mächtige Zuckerbäckerzunft bis ins 18. Jahrhundert den exotischen Rohrzucker für sich beanspruchen. Erst mit der Entdeckung, dass die Runkelrübe als idealer Zuckerlieferant dienen konnte, leitete der Berliner Apotheker Andreas Sigismund Marggraf die Wende ein – oder in den Worten der Jubilä-

Vetter Joachim Wohlgemuth die gleichnamige Bonbonfabrik als OHG. Die Fabrikation wurde im „Andreashof“ in der Andreasstraße 32 unweit des Strausberger Platzes eingerichtet. Der Clou war der „echte“ Sahnebonbon, also kein Zucker mit Aroma, sondern eine Mischung aus Zucker, Milch, Butter, Fett und Stärkesirup, der man die guten Zutaten anmerkte. Nach Kriegsende bis 1922 konnte das Unternehmen einen beachtlichen Aufschwung nehmen und in diesem Jahr Zweigfabriken in Essen und Nürnberg einrichten.

1926 investierte Kanold erheblich, unter anderem in Verpackungsmaschinen. Bis dahin waren die Bonbons einzeln von Hand in Wachspapier gewickelt worden. Die Leitung der Fabrik – seit 1927 AG – lag bereits ab 1931 bei Sohn Bernhard

Wohlgemuth, der sie bis zum Verkauf des Unternehmens 1980 innehielt. Das Essener Werk wurde 1935 zugunsten eines Werkes in Duisburg aufgegeben, während in Nürnberg eine eigene Wachspapierfabrik entstand. Nach dem Krieg wurde nur noch in Duisburg produziert. Mit der Aufgabe des Auslieferungslagers am Nollendorfplatz war Kanold ab dem 8. Dezember 1970 keine Berliner Firma mehr.

Im neuen Stammwerk in Hilden wurde noch bis in die 1980er-Jahre, unter anderem Hustenbonbons, produziert. Schließlich gingen Großkunden verloren, und Kanold sah sich zum Verkauf gezwungen. ■



Zugang zum Wirtschaftsarchiv

Die Bestände des Berlin-Brandenburgischen Wirtschaftsarchivs (BBWA) können nach Vereinbarung eingesehen werden. Kontakt und Infos: bb-wa.de

Brücke in den Arbeitsmarkt

Die IHK Berlin veranstaltete zum zweiten Mal eine Jobmesse für Geflüchtete – mit großem Erfolg: Mehr als 1.400 Interessierte trafen auf über 60 Unternehmen

VON *Julian Algnier*

Laut der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung könnte das Jahr 2022 zum Zuwanderungsstärksten Jahr seit der Wiedervereinigung werden. Ein Großteil geht dabei auf die Flucht aus der Ukraine zurück. Um neu ankommenden Menschen zu helfen, hat die IHK zusammen mit der Agentur für Arbeit am 13. Oktober die zweite Jobmesse für Geflüchtete veranstaltet. Mehr als 1.400 Geflüchtete und über 60 ausstellende Unternehmen und Beratungseinrichtungen sind der Einladung ins Ludwig Erhard Haus gefolgt.

Sich sozial engagieren und gleichzeitig motivierte neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter finden – mit diesem Ziel waren die Unternehmen, von klein bis groß, auf die Jobmesse gekommen. „Die überwältigende Anzahl an Besucherinnen und Besuchern sowie das große Interesse der Berliner Unternehmen verdeutlicht, wie wichtig es ist, Wirtschaft und geflüchtete Menschen zusammenzubringen“, sagte Sebastian Stietzel,

FOTOS: AMIN AKHTAR



Präsident der IHK Berlin. Insgesamt hatten die Firmen über 2.300 Arbeitsplätze im Gepäck, der Personalbedarf in der Wirtschaft ist also immens: „Wir haben aktuell über 600 Vakanzen im Unternehmen. Da kommt eine Jobmesse wie diese gerade recht“, erklärte Manuel Sprenger von der Dussmann Group. „Aktuell suchen wir dringend Köche sowie Reinigungs- und Servicekräfte. Wir hoffen, damit niederschwellige Einstiegsmöglichkeiten in Arbeit zu ermöglichen.“

Philipp Seemann vom Teltower Baustoffrecycling zeigte sich mit den Gesprächen zufrieden: „Aktuell sind bei uns 15 Stellen im Unternehmen offen. Wir haben heute mit mindestens 20 ernst zu nehmenden Bewerberinnen und Bewerbern gesprochen. Weitere 40 Kandidatinnen und Kandidaten waren ebenfalls interessant für uns, und wir werden auf die Kontakte nach der Messe proaktiv zugehen.“ Dennoch bestehen teilweise Hürden, die Sprache ist eine davon. Von diesen berichtete Monika Wilczek von Charité Facility Management: „Wir waren bereits bei der ersten Jobmesse dabei und stellen fest, dass fehlende Sprachkenntnisse weiterhin die größte Baustelle sind. Es waren gut qualifizierte Personen bei uns am Stand, jetzt muss es darum gehen, dass sie schnell Deutsch lernen, denn viele sind motiviert, rasch zu arbeiten.“

In einigen Fällen ist die Einstellung nach der Messe auch komplizierter, wie Peter Aurich von Gorris Krankentransport erklärte: „Für eine Tätigkeit als Rettungssanitäter wird eine dreimonatige Schulung vorausgesetzt. Die müssen Geflüchtete absolvieren, wenn sie bei uns tätig werden wollen. Wir könnten bis zu 50 Mitarbeiter direkt einstellen, der Bedarf in ganz Berlin ist riesig. Wir vermitteln interessierte Personen jetzt an die entsprechende Schule und hoffen, dass sie danach bei uns anfangen.“

Es berieten darüber hinaus Institutionen rund um das Arbeiten und Leben in Berlin. Dazu kamen Workshops, die auf unterschiedlichen Sprachen zur Berufsorientierung, Anerkennung von Abschlüssen sowie der dualen Berufsausbildung informierten. „Es ist gut, dass Beratungsstellen auf der Jobbörse vertreten sind“, betonte Katharina Niewiedzial, Integrationsbeauftragte des Landes Berlin. „Denn für eine erfolgreiche Arbeitsmarktintegration müssen die verschiedenen Akteure in der Stadt Hand in Hand arbeiten.“ Das jüngste Beispiel für eine gelungene Kooperation sei die mehrsprachige Telefonhotline zur Anerkennung von Berufsabschlüssen, die gemeinsam mit den



Integrationsbeauftragte Katharina Niewiedzial, Anke Fredericksen-Alde, IHK-Geschäftsführerin Service und Beratung, Arbeitssenatorin Katja Kipping, Lana Wittig, Geschäftsführerin Edition F, und Christoph Möller, Leiter der Agentur für Arbeit Berlin Nord (Bild unten, v. l.)

Bild oben: Auf die IHK-Veranstaltung waren Jobsuchende vieler Nationalitäten gekommen

Kammern, den Agenturen für Arbeit und dem Berliner Senat an den Start gebracht wurde.

Auch Arbeitssenatorin Katja Kipping zeigte sich überzeugt vom Konzept Jobmesse. „Berlin bleibt ein wichtiger Zufluchtsort für Menschen, die aus verschiedenen Gründen ihre Heimat verlassen mussten“, betonte sie. Der Wunsch, schnellstmöglich eine Arbeit aufzunehmen und unabhängig von staatlichen Leistungen zu sein, sei bei vielen von ihnen groß. „Oftmals ist der persönliche Eindruck bei einem spontanen Kennenlernen für eine Arbeitsaufnahme entscheidend. Darauf ist die Jobmesse genau zugeschnitten und unterstützt Geflüchtete dabei, unbürokratisch mit Arbeitgebenden in Kontakt zu kommen.“ ■

Bild linke Seite: Geflüchtete traten im Ludwig Erhard Haus mit Unternehmen und Beratungsstellen in Kontakt



Julian Aligner,
IHK-Geschäftsfeld
Wirtschaft & Politik
Tel.: 030 / 315 10-373
julian.aligner@
berlin.de

QUALIFIZIEREN MIT DER IHK

WEITERBILDUNG AB NOVEMBER 2022



IHK-Seminare

Controlling Seminar

Start: 10. November (3 Tage)
690 € (MG), 740 € (NMG)
Telefon 315 10-822

Seminar zur Lebensmittelhygiene-Verordnung (LMHV)

19. November (9–16 Uhr)
300 € (MG), 330 € (NMG)
Telefon 315 10-831

Workshop „Seminarbausteine konzipieren“

25. November (13–17 Uhr)
250 € (für Dozent/-innen der IHK Berlin kostenlos)
Telefon 315 10-822

Immobilienmakler-Training gem. §34c GewO (online)

Start: 28. November

(ca. 2 Wochen)
950 €
Telefon 315 10-544

Arbeitsrecht Kompakt: Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat

29. November (9–17 Uhr)
310 € (MG), 341 € (NMG)
Telefon 315 10-831

Grundlagen für Existenzgründer (online)

Start: 5. Dezember
(3 Abende)
300 € (MG), 330 € (NMG)
Telefon 315 10-544

Wohnimmobilien-verwalter-Training gem. §34c GewO (online)

Start: 7. Dezember
(ca. 2 Wochen)
950 €
Telefon 315 10-544

IHK-Zertifikatslehrgänge

Personalassistent/-in (IHK)

Start: 23. November
(ca. 3 Monate)
1.500 € (MG), 1.550 € (NMG)
Telefon 315 10-822

Controlling Grundkurs Online (IHK)

Start: 10. Januar 2023
(ca. 6 Monate)
1.600 € (MG), 1.650 € (NMG)
Telefon 315 10-822

Digitaler Innovations- und Produktmanager (IHK) (online)

Start: 19. Januar 2023
(ca. 3 Monate)
1.990 €
Telefon 315 10-544

Buchführung Grundkurs – Blended Learning (IHK)

Start: 1. März 2023
(ca. 4 Monate)
1.480 € (MG), 1.530 € (NMG)
Telefon 315 10-768

IHK-Prüfungslehrgänge

Geprüfte Handelsfachwirte

Start: 21. November
(ca. 24 Monate)
3.490 € (MG), 3.540 € (NMG)
Telefon 315 10-843

Geprüfte Personalfachkaufleute

Start: 3. März
(ca. 16 Monate)
4.130 € (MG), 4.180 € (NMG)
Telefon 315 10-768

IHK-Sprechstunden (kostenfrei)

Insolvenzrecht (online)

8. November (9–17.30 Uhr)

Arbeitsrecht (online)

1. Dezember (9–17.30 Uhr)

Vertragsrecht (online)

8. Dezember (9–17.30 Uhr)

Ansprechpartnerin für alle IHK-Sprechstunden:

Rafaela Schmidt
rafaela.schmidt@berlin.ihk.de

IHK-Zoll-Workshops

Das Carnet ATA Verfahren (online)

8. November (14–16 Uhr)
129 € (MG), 149 € (NMG)

Basiswissen Export (online)

10. November (14–17 Uhr)
199 € (MG), 219 € (NMG)

Zoll Update 2023 (online)

9. Januar 2023
(9.30–15 Uhr)
200 € (MG), 250 € (NMG)
Telefon 315 10-245

Zoll Update 2023 (online)

12. Januar 2023
(9.30–15 Uhr)
200 € (MG), 250 € (NMG)
Telefon 315 10-245

Ansprechpartnerin für alle Zoll-Workshops:

Rafaela Schmidt
rafaela.schmidt@berlin.ihk.de

Informationen und Anmeldung

[ihk-berlin.de/weiterbildung](https://www.ihk-berlin.de/weiterbildung)

(MG) = Mitglieder
(NMG) = Nichtmitglieder

Update für das Gastgewerbe

Sechs Berufe der Branche wurden modernisiert, und ein neuer Ausbildungsberuf kam dazu

Alle sechs Berufe der Hotellerie und Gastronomie wurden zum 1. August 2022 modernisiert und neu geordnet. Hinzu kam ein neuer zweijähriger Ausbildungsberuf für die Küche – die Fachkraft Küche. In fünf Informationsveranstaltungen erfuhren fast 500 Ausbildungsbetriebe, Personaler und Ausbilder, welche inhaltlichen Neuerungen es im Ausbildungsplan, aber auch bei den Abschlussprüfungen in Zukunft geben wird.

Besonders groß sind die Veränderungen in den Berufen Hotelfachmann/-fachfrau sowie bei den Fachleuten für Restaurants und Veranstaltungsgastronomie. Die Hotelfachleute werden zukünftig früher die umfangreichen Aufgaben am Empfang und bei der Reservierung erlernen und stärker die Managementaufgaben hinter Food & Beverage (F & B), Housekeeping sowie

Revenue- und Channelmanagement kennenlernen.

Der ehemalige Restaurantfachmann/frau heißt nun Fachmann/Fachfrau für Restaurants und Veranstaltungsgastronomie und wird neben den vielfältigen Aufgaben am Tisch des Gastes, am Buffet und an der Bar auch die Konzeptionierung, Vorbereitung und Durchführung von Veranstaltungen erlernen.

Die neu ausgerichteten Berufe kommen bei den jungen Menschen sehr gut an. Die IHK Berlin konnte einen großen Anstieg bei den Azubizahlen in der Gastronomie, Hotellerie sowie auch der Systemgastronomie verzeichnen. *fal*



IHK-Ansprechpartnerinnen

Susanne Engelmann

Tel.: 030 / 315 10-613
susanne.engelmann@berlin.ihk.de

Katja Falkenberg

Tel.: 030 / 315 10-472
katja.falkenberg@berlin.ihk.de



Die Berufe der Gastronomie und Hotellerie wurden neu geordnet

FOTO: GETTY IMAGES/MASKOT

Von der Vision
über zum Projekt.

3000
Referenzen
im Industrie- und Gewerbebau



BARTRAM 
BAU-SYSTEM

Das individuelle Bau-System

-  Entwurf und Planung
-  Festpreis
-  Fixtermin
-  50 Jahre Erfahrung
-  Alles aus einer Hand

Wir beraten Sie gern persönlich.

Dipl.-Ing. Fr. Bartram GmbH & Co. KG
Ziegeleistraße - 24594 Hohenwestedt

Tel. +49 (0) 4871 778-0
Fax +49 (0) 4871 778-105
info@bartram-bausystem.de



MITGLIED GÜTEGEMEINSCHAFT BETON

SM berliner
stadt
mission
ev. kirche

#NothilfeBerlin
berliner-stadtmission.de

Hoffnung und Zukunft spenden
Spendenkonto

DE63 1002 0500 0003 1555 00

berliner-stadtmission.de/ukraine

**GOOD
PRACTICE**

Von Ausbildungsbetrieben
für Ausbildungsbetriebe

Folge 1
Frisch & Faust
Tiefbau GmbH

„Nachmachen ist erwünscht!“

Dieter Mießen, Kaufmännischer
Leiter und Prokurist bei der
Frisch & Faust Tiefbau GmbH, erzählt
in der ersten Folge der neuen Serie
von seiner Aufgabe als „Kümmerer“

VON *Maren Dingeldein*



*Im Azubi-Glück:
Shukri, Fabian,
Maurice, Firat
fühlen sich sichtlich
wohl bei ihrem
Ausbilder*



**Teilen Sie Ihre
Erfahrung!**

Sie möchten auch
gerne über Ihre
Good Practice berichten?
Wir freuen uns über
Ihre Nachricht an:
ausbildungsoffensive@
berlin.ihk.de

Die Frisch & Faust Tiefbau GmbH beschäftigt aktuell etwa 170 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und bietet jungen Menschen an, gewerblich-technische und kaufmännische Ausbildungsberufe zu erlernen sowie dual zu studieren. Neben mehrfachen Auszeichnungen als Berlins bester Ausbildungsbetrieb und als Ausbildungsbetrieb mit exzellenter Ausbildungsqualität freut sich das Unternehmen über eine Ausbildungsquote von 20 Prozent. Jeder fünfte Mitarbeitende ist ein Azubi.

Die IHK-Ausbildungsoffensive hat für den ersten Teil der neuen Serie „Good Practice – Von Ausbildungsbetrieben für Ausbildungsbetriebe“ Dieter Mießen, Kaufmännischer Leiter und Prokurist bei der Frisch & Faust Tiefbau GmbH, befragt.

IHK-AUSBILDUNGSOFFENSIVE: Wie werden junge Menschen auf Sie aufmerksam? Was machen Sie besser und was anders als andere Ausbildungsbetriebe?

DIETER MIEßEN: Im Bereich des Recruitings versuchen wir uns sehr breit aufzustellen. Sie finden uns auf zahlreichen Plattformen im Internet sowie auf namhaften Ausbildungsmessen. Wichtig ist uns auch die Zusammenarbeit mit Schulen und Bildungsträgern. Wir unterstützen diese im Bereich der Berufsorientierung. Das bedeutet, wir bieten praktische Übungen im „Wirtschaft-Arbeit-Technik“-Unterricht an, führen Betriebserkundungen mit Mitmachstationen durch, präsentieren uns auf schulinternen Praktikums- und Ausbildungsbörsen, nehmen an Elternabenden teil und vieles mehr. Natürlich bauen wir auch auf Mund-zu-Mund-Propaganda unserer eigenen Mitarbeiter und Azubis. Die ist die beste Werbung für uns.

Was macht die Frisch & Faust Tiefbau GmbH als Ausbildungsunternehmen aus?

Besonders wichtig ist uns eine gute Betreuung der Auszubildenden. Fachlich stehen hierfür immer erfahrene Ausbilderinnen und Ausbilder und Fachkräfte an der Seite unserer Azubis. Auch die persönliche Betreuung ist uns sehr wichtig, um individuelle Problemstellungen schnellstmöglich zu lösen. Wir wollen als die „Kümmerer“ wahrgenommen werden, die sich stets für die Belange der jungen Menschen einsetzen. Hierfür steht unseren Auszubildenden ein Team von drei kompetenten Ausbildungskoordinatoren zur Verfügung.

Welchen Tipp geben Sie anderen Ausbildungsunternehmen?

Definitiv: No Copyright – nachmachen ist ausdrücklich erwünscht! Um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken, ist es wichtig, dass sich viele Unternehmen im Bereich der Ausbildung stark engagieren. Denn Ausbildung lohnt sich! ■



Cornelia Schmidt ist Diplom-Ingenieurin für Maschinenbau bei der FMB Feinwerk- und Messtechnik und Prüferin seit 2008

Erst Neugierde, dann Freude

Cornelia Schmidt prüft bei der IHK Berlin Technische Produktdesigner. Gerade für diesen Beruf sucht die IHK Berlin weitere Ehrenamtlerinnen und Ehrenamtler

VON *Susanne Manns*



Interesse am Ehrenamt?

Bitte wenden Sie sich an die Expertinnen und Experten bei der IHK Berlin unter:
pruefer@berlin.ihk.de

Haben Sie sich schon einmal gefragt, wer Ihre Kaffeemaschine oder Ihr Auto designt hat oder für den futuristischen Look Ihres Büro-Druckers verantwortlich ist? Dahinter stecken die „Karl Lagerfelds der Technik“, die Technischen Produktdesigner. Der Ausbildungsberuf ist 2011 aus dem ehemaligen Beruf Technischer Zeichner hervorgegangen und bietet mit den Fachrichtungen Maschinen- und Anlagenkonstruktion und Produktgestaltung und -konstruktion ein breites und spannendes Betätigungsfeld. Technische Produktdesigner entwerfen nach Kundenwunsch das Design für einzelne Bauteile, Bauteilgruppen oder ganze Anlagen mithilfe von CAD-(Computer Aided Design)-Programmen. Aber auch das Design von kleineren Produkten der Medizintechnik oder von Haushaltsgeräten gehört in ihren Aufgabenbereich.

Pro Jahr schließen rund 50 Nachwuchskräfte in Berlin ihre Ausbildung mit der Abschlussprüfung ab. Im praktischen Teil dieser Prüfung bearbeiten die Teilnehmer eine betriebliche Aufgabe (Prüfungsprodukt oder betrieblicher Auftrag), bei der Fähigkeiten und Kenntnisse zur Projektmethodik, zur Fachkunde und im Bereich CAD angewendet werden, dokumentieren und verteidigen diese. Die Bewertung der Prüfungsleistungen ist Aufgabe des IHK-Prüfungsausschusses.

Cornelia Schmidt, Dipl.-Ing. für Maschinenbau und seit dem Jahr 2002 bei der FMB Feinwerk- und Messtechnik GmbH, prüft seit 2008: „Es war in erster Linie Neugierde, die mich zur Zusage bewegte. Die Tätigkeit als Prüferin machte mir Spaß, und ich blieb dabei.“ Cornelia Schmidt sieht die ehrenamtliche Tätigkeit als Bereicherung: „Die Anforderung, in Bezug auf Normen immer auf dem aktuellen Stand zu sein, wirkt sich auch positiv auf meinen Berufsalltag aus.“ Und die Prüfungen seien immer interessant. So erinnert sich Schmidt an einen Prüfungsteilnehmer, der bei seiner praktischen Prüfung das selbst konstruierte Sportgerät als Anschauungsobjekt mitbrachte: „Da lagen auf einmal mehrere Stahlprofile mit einer Länge von bis zu zwei Metern auf dem Tisch, die sich auch noch ineinander verhakten.“ Das Prüferteam unterstützte den Teilnehmer, und so konnte auch er in ein eigenverantwortliches Berufsleben entlassen werden.

Solche Beispiele machen deutlich, wie vielseitig, interessant, aber auch befriedigend die ehrenamtliche Prüfertätigkeit ist. ■

Endlich wieder persönlich

Nach langer Pause kamen Unternehmerinnen und Unternehmer mit den Vertreterinnen der Verbundberatung zum Austausch auf der Dachterrasse der Malzfabrik zusammen

VON *Anika Harnoth*



Die Verbundberaterinnen (v.l.) Marina Konieczny, Anika Harnoth, Kerstin Josupeit-Metzner, Gaby Brandstetter



Informationen zur Verbundberatung
verbundberatung-berlin.de
marktplatz-verbundausbildung.de



Kerstin Josupeit-Metzner,
Projektleiterin
Verbundberatung
Tel.: 030 / 63 41 52-00
josupeit@verbundberatung-berlin.de

Die Pandemie hat in den letzten Jahren viele persönliche Zusammentreffen unmöglich gemacht. Umso schöner war es, dass sich Unternehmerinnen und Unternehmer aus der Gastronomie- und Veranstaltungswirtschaft nun wieder live und in Farbe austauschen konnten – untereinander und mit den Beraterinnen der Verbundberatung. Die Dachterrasse der Malzfabrik in Schöneberg bot das perfekte Ambiente für das Event. Bei der Begrüßung betonten viele Gäste, es sei eine der ersten größeren Veranstaltungen, die sie seit Langem in Präsenz besuchten.

Mit dabei war unter anderem der langjährige Netzwerkpartner Ameron Hotel Abion Spreebogen Waterside. Der ausgezeichnete Ausbildungsbetrieb zeigt, welche Möglichkeiten die Verbundausbildung einem Betrieb in der heutigen Ausbildungssituation bietet. Das Unternehmen nutzt die Verbundausbildung für die eigenen Veranstaltungskaufleute, um ihnen Einblicke in Unternehmen aus der Veranstaltungswirtschaft zu bieten. Gleichzeitig sind die Personalverantwortlichen Rabia Valtin und Dalana Seidl aber auch Verbundpartner für andere gastronomische Betriebe, die nicht alle Inhalte der Ausbildung abdecken können. Darüber hinaus bieten sie ihren eigenen und auch Auszubildenden von Netzwerkpartnern die praktische Vorbereitung auf die Abschlussprüfung vor Ort an. All diese Extras kommen der Ausbildung und damit letztendlich den qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zugute.

Bei der Organisation dieser Ausbildungsmodelle unterstützt die Verbundberatung Berlin alle Berliner Unternehmen. Bereits im neunten Jahr wird das Projekt durch die Senatsverwaltung für Integration, Arbeit und Soziales gefördert. Den neuen Maßgaben in der Ausbildungsförderung der Prüfungsvorbereitung galt beim Netzwerktreffen die besondere Aufmerksamkeit. Ein großes Plus ist, dass nun auch theoretische Prüfungsvorbereitungen förderfähig sind. Bislang war die finanzielle Unterstützung auf die praktischen Inhalte der Abschlussprüfung beschränkt. Außerdem kann die Prüfungsvorbereitung neuerdings in der Nachlehre im Sinne eines erfolgreichen Abschlusses gefördert werden, und die Mindeststundenanzahl pro Anwesenheitstag entfällt. Es bleibt dabei, dass 400 Euro pro Ausbildung in der Prüfungsvorbereitung förderfähig sind. ■



Auszeichnung für besondere Leistung

Ein Projekt würdigt Auszubildende und ihre Migrationsgeschichte

Nach wie vor haben es Menschen mit einer Migrationsgeschichte schwerer, auf dem Ausbildungsmarkt positiv wahrgenommen zu werden. Trotz der zahlreichen unbesetzten Ausbildungsstellen werden jährlich eine Vielzahl von ihnen von Unternehmen abgelehnt. Um dem entgegenzuwirken, haben das BildungsWerk in Kreuzberg (BWK) und der Verband der Migrantenwirtschaft (VMW) eine Neuaufgabe des Projekts „Exzellenz und Vielfalt in der Ausbildung“ ins Leben gerufen. Die erfolgreichsten Ausbildungsabsolventinnen und -absolventen mit einer Einwanderungsgeschichte sollen gemeinsam mit ihren

Ausbildungsunternehmen gewürdigt und ausgezeichnet werden, um so dem Thema mehr Sichtbarkeit zu verleihen.

Interessenten unterschiedlicher Ausbildungsberufe, die in den Jahren 2020, 2021 oder 2022 ihre Ausbildung abgeschlossen haben, können sich noch bis zum 15. November bewerben. Bei der Abschlussveranstaltung am 14. Dezember werden die Gewinnerinnen und Gewinner in sechs Kategorien mit einem Preisgeld von jeweils 3.000 Euro bedacht. Das Projekt wird vom Bundesministerium für Bildung und Forschung im Rahmen des „Sommers der Berufsausbildung“ gefördert. **bw**

„Exzellenz und Vielfalt in der Ausbildung“ – das bedeutet: das Potenzial von Menschen mit Einwanderungsgeschichte anerkennen

3.000

Euro Preisgeld erhalten die Gewinnerinnen und Gewinner des Wettbewerbs.



Informationen und Bewerbung
vielfalt-in-der-ausbildung.de

Impressum

Herausgeber

Industrie- und Handelskammer zu Berlin
Fasanenstraße 85, 10623 Berlin
Telefon: 030 / 315 10-0
Internet: www.ihk-berlin.de
E-Mail: bw-redaktion@berlin.ihk.de
Chefredakteurin: Claudia Engfeld (V.i.S.d.P.)
Leitender Redakteur: Holger Lunau

Verlag

Axel Springer Corporate Solutions GmbH & Co. KG

Axel-Springer-Straße 65, 10888 Berlin
Redaktion: Michael Gneuss, Ina Kaifi,
Birgit Warnhold, Oliver de Weert (Ltg.)
Telefon: 0151 / 15 08 94 80
E-Mail: berliner.wirtschaft@axelspringer.de

Projektleitung: Philipp Berens

Telefon: 0151 / 15 08 95 05
E-Mail: philipp.berens@axelspringer.de

Art Direction: Michael Bibl

Bildredaktion: Jennifer Hoyer

Herstellung: Tanja Quiel

Geschäftsführung: Frank Parlow, Lutz Thalmann
E-Mail: newbusiness@axelspringer.de

Anzeigen: Evelyn Claus

Telefon: 0170 / 375 32 81
E-Mail: evelyn.claus@axelspringer.de

Es gilt der Anzeigentarif Nr. 57

(gültig ab 1. Januar 2022)

Druck: Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG,
Kassel

**Bezug und Änderungen für
IHK-Mitgliedsunternehmen**

Telefon: 030 / 315 10-581
E-Mail: datenmanagement@berlin.ihk.de

Die Berliner Wirtschaft erscheint elf Mal im Jahr. Sie ist das offizielle Magazin der IHK Berlin.

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

Die mit dem Namen des Verfassers oder seinen Initialen gekennzeichneten Beiträge geben die Meinung des Autors, aber nicht unbedingt der IHK Berlin wieder. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Unterlagen und Fotos wird keine Haftung übernommen.

Über die Verwendung der Materialien entscheidet die Redaktion. Eine Rückantwort ist nicht vorgesehen, wenn nicht individuelle Absprachen dem entgegenstehen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Quellenangabe gestattet. Abbildungen unterliegen dem Urheberrecht und Copyright der Hersteller.

ISSN 0405-5756

Berliner Wirtschaft 11: Ausgabedatum 2.11.2022



Per Event zum Azubi

Die IHK hat gemeinsam mit dem EdTech Talentify ein neues Format zur Berufsorientierung entwickelt

Die Generation Z ist – in ihren eigenen Worten – „lost“, wenn es um ihre Entscheidung für einen Beruf geht. Nicht nur die Wahl, ob nun Studium oder Ausbildung das Richtige ist, sondern auch die große Berufsvielfalt überfordert. Oftmals ist nicht klar, wie die praktische Arbeit im Betrieb dann aussieht. Die meisten Schüler absolvieren lediglich ihr Pflichtpraktikum und bekommen nur punktuell Einblicke in die Arbeits- und Berufswelt. Aber um sich eine Vorstellung machen zu können und ein Gefühl zu bekommen, ob ein bestimmter Beruf zu dem passt, wo Jugendliche ihre Stärken und Interessen sehen, braucht es mehr!

Diese Situation hat die IHK Berlin zum Anlass genommen, um einen neuen Weg zu gehen. Zusammen mit Unternehmen und dem EdTech Talentify wurde ein digitales Berufsorientierungsevent konzipiert, das die Tätigkeiten und Entwicklungsmöglichkeiten im kaufmännischen und im gewerblich technischen Bereich auf eine kurzweilige Art beleuchtet. Gleich zwei junge Moderatorinnen führten über 200 Schülerinnen und Schüler durch die Veranstaltung.

Die Unternehmen Weihe und Atala sowie Spie und Promess Montage wurden in Videos vorgestellt, bevor die Einblicke durch Interviews vertieft wurden. Das Programm wurde mit Quizfragen aufgelockert, die das Wissen zu Tätigkeiten im Unternehmen, aber auch zu Besonderheiten von Branchen abfragten. In den Interviews schafften es die Moderatorinnen, für Jugendliche wichtige Informationen gezielt herauszukitzeln. So konnten die Unternehmen den Zuschauern lebhaft die Arbeit im Unternehmen vermitteln. Meist war das, was für Unternehmensvertreter alltäglich erscheint, ein Pluspunkt bei Jugendlichen. So sind die Arbeit im Team, wechselnde Aufgaben, das stetige Wachstum im Beruf und der Stolz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf den Job und den Betrieb ausschlaggebende Faktoren für die Berufswahl.

Nach dem Erfolg der Veranstaltung soll das Event im kommenden Jahr mit kleinen Anpassungen wiederholt werden. Interessierte Unternehmen können sich gerne melden, wenn sie Teil der Fortsetzung sein möchten. **grwe**



Das digitale Event wurde mit Videos zu den Unternehmen und Quizfragen aufgelockert



IHK-Ausbildungs-marketing:

Viola Bösebeck
Tel.: 030 / 315 10-835
viola.boesebeck@berlin.ihk.de

Gregor Wendler
Tel.: 030 / 315 10-334
gregor.wendler@berlin.ihk.de



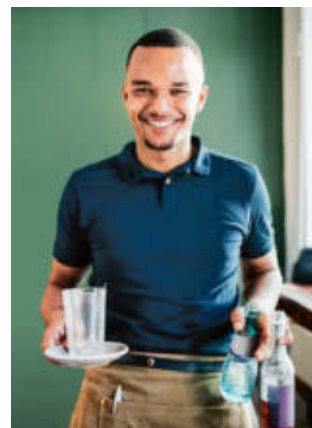
Für mehr stolze Kellner

Weitere Informationen zur Initiative:
proudtokellner.org

Kampagne

Respekt für den Beruf des Kellners

Mehr als 50 Vertreterinnen und Vertreter des Fachs, darunter viele aus namhaften Berliner Restaurants, wie Nobelhart & Schmutzig und Tulus Lotrek, haben sich zu einer neuen Initiative zusammengeschlossen. „Proud to Kellner“ setzt sich für mehr Wertschätzung des Kellnerberufs und bessere Berufsausbildung in der Gastronomie ein. Im November und Dezember zeigen sie in der Markthalle Neun in Kreuzberg eine Wanderausstellung und werben für eine Imageverbesserung ihres Berufszweigs. „Wir arbeiten seit vielen Jahren in der Gastronomie und erleben das Nachwuchsproblem jeden Tag mit. Das Image hinter unserem Kellner-/innen-Beruf steht häufig im Schatten von Köchen, dabei verlangt unser Job viel mehr, als den meisten bewusst ist“, kommentiert eine der Initiatorinnen, Angelina Jagsch vom Berliner Restaurant Wald & Wiese. **hart**



„Proud to Kellner“ setzt auf ein besseres Image für Gastro-Berufe

Ganz direkter Kontakt

Auf Ausbildungsmessen können Jugendliche und Unternehmen zueinanderfinden. Die IHK ist mit einem Gemeinschaftsstand dabei

VON Gregor Wendler

Ein Großteil der Berliner Unternehmen ist bei der Zielgruppe für die Ausbildung nicht bekannt. Jugendliche haben keine Assoziationen mit den Unternehmen, bei denen sie in der Zukunft eine Ausbildung machen sollen, und haben Schwierigkeiten, sich ein Bild zu machen. Auf Ausbildungsmessen gibt es die Chance, direkt mit jungen Menschen, die auf der Suche nach ihrer beruflichen Zukunft sind, in Kontakt zu treten. Mitarbeitende und Azubis können auf Augenhöhe vermitteln, was den eigenen Betrieb ausmacht, und gleichzeitig schwingt das Gefühl mit, dass es schön wäre, in Zukunft zusammenzuarbeiten.



Noch dieses Jahr ist die IHK Berlin auf zwei Ausbildungsmessen mit einem Gemeinschaftsstand vertreten, auf dem kleine und mittlere Unternehmen, die bisher kaum Ausbildungsmessen besucht haben, auftreten können. Jugendliche lernen so ein größeres Spektrum an Unternehmen auf der Messe kennen.

Zusätzlich berät die Passgenaue Besetzung der IHK Berlin vor Ort Jugendliche und zeigt anhand des Portals ausbildung.berlin die vielfältigen Ausbildungsmöglichkeiten in Berlin auf. Wenn Sie zukünftig an einem Gemeinschaftsstand der IHK Berlin dabei sein wollen, kontaktieren Sie uns gerne.

*Der Weg zum Auszubildenden:
Auf Messen finden beide Seiten unangestrengt zusammen*



Save the dates

Ausbildungsmesse
Einstieg
Freitag/Samstag,
18./19. November
Ausbildungsmesse
Traumberuf
Mittwoch,
7. Dezember



IHK-Ausbildungsmarketing:

Viola Bösebeck
Tel.: 030 / 315 10-835
viola.boesebeck@berlin.ihk.de

Gregor Wendler
Tel.: 030 / 315 10-334
gregor.wendler@berlin.ihk.de

FOTO: GETTY IMAGES/PEKIC

Kostenlose Schulungen (online oder Präsenz) für Berliner KMU GELEBTE VIELFALT IST MEHR ALS DIVERSITY MANAGEMENT

Vielfalt fördern, Ausgrenzung entgegentreten. Strategien für KMU

Info und Anmeldung:
<http://la-red.eu/DeWorks>
palacios@la-red.eu

Donnerstag, 24. November 2022
9:30 – 12:30 Uhr (online)

Externe Lösung:
Sabine Rübiger führt
mit ihrem Mann die
Berliner Niederlas-
sung der Löser und
Partner Schadenfest-
stellungen GmbH



In andere Fußstapfen treten

Bis 2025 wollen gut 600.000 KMU in Deutschland
eine Nachfolgeregelung gefunden haben.
Zwei Beispiele aus Berlin zeigen, wie es gelingen kann

VON *Rudolf Kahlen*

Zum Start in den Sommer war eines für Bea Seehafer klar: „Ich steige ins Familienunternehmen ein.“ Seitdem arbeitet sie zur Freude ihres Vaters, Gerd Seehafer, im Brummer – Die Etage, einem traditionsreichen Maßschneider und Herrenausstatter in der Tauentzienstraße. „Meine Tochter wird in allen Bereichen das Geschäft übernehmen“, sagt der Senior. Sie ist im Betrieb direkt neben ihm platziert, bekommt entsprechend alles mit und erhält auf mögliche Fragen sofort eine Antwort. „Genauso war es auch bei mir und meinem Vater“, sagt er und ergänzt: „Dieser Weg hat sich bewährt.“

Ob Handel, verarbeitendes Gewerbe oder Dienstleistungen: Bis 2025 streben laut einer Studie der KfW-Bank 606.000 kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in Deutschland eine Nachfolgeregelung an. Jede zweite befragte Person wünscht sich eine familieninterne Lösung, 36 Prozent der Interviewten rechnen mit einer externen Nachfolge. Dass es schwierig sei, eine geeignete Person dafür zu finden, gaben 75 Prozent zu Protokoll. Daneben gelten der Analyse zufolge das Einigen auf die Zahlungsmodalitäten und die rechtliche Komplexität dieser Übergangsphase als besondere Herausforderungen.

Um derlei Hürden zu nehmen, ist rechtzeitige Vorbereitung gefragt. Dabei hilft ein Angebot der IHK Berlin: das Notfall-Handbuch mit umfangreichen Checklisten in Form eines interaktiv nutzbaren PDFs. Den Effekt, den das Zusammenstellen solch eines Kompendiums hat, beschreibt die zuständige IHK-Fachreferentin Jana Pintz so: „Dadurch finden automatisch erste Gedankenspiele statt, wer das Unternehmen fortführen könnte.“ Vielleicht lasse sich im Rahmen solcher Überlegungen auch eine zweite Führungsebene etablieren und so das Firmen-Know-how auf mehrere Schultern verteilen. Auch das helfe, die Nachfolge möglichst früh zu regeln.

Bea Seehafer ist bei der Brummer G. Seehafer GmbH & Co. KG vor allem im Bereich Management und Marketing aktiv: „Für mich ist es wahnsinnig spannend, neue Abläufe kennenzulernen, aber auch die bestehenden zu optimieren und zu modernisieren.“ Daneben reizt es sie, das Angebot des Maßschneiders und Herrenausstatters mit mehr als 100-jähriger Firmengeschichte in einem Segment noch bekannter zu machen: „Für Kundinnen fertigen wir schon heute Blusen, Kostüme, Blazer und Hosenanzüge nach Maß.“ Hier gelte es eine Strategie zu entwickeln, „wie wir diese Zielgruppe noch besser erreichen“.

Aus Sicht von Gerd Seehafer hat die Tochter „die ersten Teilbereiche des Geschäfts gemeinsam mit dem Team gemeistert“. Deshalb dürfte es dem 64-Jährigen mittelfristig möglich sein, sich zurückzuziehen – so wie er es mit seiner Frau geplant hat. Bea Seehafer ist fest entschlossen, das Geschäft erfolgreich weiterführen.

Neben der familieninternen spielen auch externe Lösungen eine wichtige Rolle. Sabine Rübiger und ihr Mann Carsten Pfaff haben im Frühjahr die Berliner Niederlassung der Löser und Partner Schadenfeststellungen GmbH vom damaligen Inhaber übernommen. „Wir haben beim ersten Kennenlernen direkt gemerkt, dass die Chemie stimmt“, erinnert sich Investorin Rübiger. Deshalb ging alles sehr schnell. „Nach sechs Wochen stand das Projekt“, so die 55-Jährige.

Vorteilhaft war, dass ihr Mann selbst als Gutachter arbeitet. „Entsprechend konnte er die Chancen und Risiken beim Blick in die Unterlagen gut abschätzen“, sagt sie. Trotzdem haben die beiden einen Fachanwalt für Unternehmensübergänge hinzugezogen, was sich als sehr nützlich erwies. „Er hat ein paar Punkte vertraglich festgehalten, an die wir im ersten Moment gar nicht gedacht haben“, sagt Rübiger.

Als neuralgischer Punkt einer externen Nachfolge erweist sich oft die Unternehmensbewertung: Der einen Person geht's ums Lebenswerk, für die andere eher um Kennzahlen wie den Substanzwert. In solch einem Fall ist es aus Sicht von Sabine Rübiger sehr sinnvoll, mithilfe eines kundigen Dritten das Zahlenwerk des Unternehmens zu hinterfragen: „Das hilft erfahrungsgemäß sehr dabei, einen realistischen Preis zu ermitteln.“ Und weil mancher die Kosten scheut, verweist die Unternehmerin auf das Berliner IBB-Programm Coaching Bonus. „So kann sich ein Verkäufer die externe Expertise einer qualifizierten Beratung leisten, die bezuschusst wird.“ ■



Die Nachfolge erfordert weise Voraussicht

IHK-Fachreferentin Jana Pintz über das Notfall-Handbuch der Kammer als gute Vorbereitung auf den Wechsel

Genau planen Wer frühzeitig vorsorgt, sichert den Fortbestand seines Unternehmens. Dafür muss klar sein, wie die Zukunft des Betriebs aussehen soll, welche Interessen Seniorchef oder -chefin verfolgen und ob die bislang getroffenen Regelungen ausreichen. Die entsprechenden Dokumente lassen sich im Notfall-Handbuch hinterlegen, das es als interaktives PDF kostenlos bei der IHK gibt.

Profilhilfe nutzen Für die Ausgestaltung von Weisungen, Vollmachten und Verfügungen empfiehlt es sich, den Rat eines Notars einzuholen, bei dem die Unterlagen auch hinterlegt werden können. Die Alternative: einen Rechtsanwalt einbinden.

Gezielt informieren Wenn Sie Fragen zum Notfall-Handbuch haben oder das interaktive PDF gemailt bekommen wollen, wenden Sie sich gern an mich (Kontaktdaten siehe rechts unten). Die IHK plant zudem im kommenden Jahr regelmäßige Veranstaltungen zum Thema Nachfolge.

”

Wir haben beim ersten Kennenlernen direkt gemerkt, dass die Chemie stimmt. Nach sechs Wochen stand das Projekt.

Sabine Rübiger
Löser und Partner

”

Für mich ist es wahnsinnig spannend, neue Abläufe kennenzulernen, aber auch bestehende zu optimieren.

Bea Seehafer
Juniorchefin Brummer

Das Unternehmen bleibt in der Familie: Bea Seehafer und ihr Vater Gerd Seehafer

☎

Jana Pintz,
IHK-Fachreferentin
Unternehmensnachfolge
Tel.: 030 / 315 10-582
jana.pintz@berlin.ihk.de

Digitaler Selbstgänger

„Digital meets Mittelstand“: In der zehnten Ausgabe der Serie von IHK Berlin und ÖFIT geht es um die Verwaltung von Gütern und Daten sowie mögliche Anwendungsfelder für Smart Contracts

von *Dorian Wachsmann*

Der Autor

Dorian Wachsmann ist wissenschaftlicher Mitarbeiter im Kompetenzzentrum Öffentliche IT am Fraunhofer-Institut FOKUS.
dorian.wachsmann@fokus.fraunhofer.de

Smart Contracts ermöglichen die Verwaltung und/oder Transaktion von (digitalen) Gütern und sorgen so häufig für eine Automatisierung von Prozessen.

Bei Smart Contracts handelt es sich um Programmcodes, die auf einer Blockchain gespeichert werden. Anders als der Name suggeriert, ist ein Smart Contract nicht unbedingt ein Vertrag. Man kann ihn eher als einen Algorithmus begreifen, der zum Beispiel Transaktionen unter bestimmten Bedingungen und ohne die Beteiligung von Dritten ausführt.

Ein anschauliches Beispiel ist die Verwaltung und Vermietung einer Ferienunterkunft. Sobald die verabredete Miete von den Mieterinnen und Mietern ordnungsgemäß überwiesen wurde, erhalten sie über ein elektronisches Schloss Zugang zu der Wohnung. Der Smart Contract verwaltet somit automatisch und für alle Beteiligten transparent die Ferienwohnung, von der eine digitale Referenz auf der Blockchain existiert.

Eigenschaften der Blockchain

Grundsätzlich werden Smart Contracts meist von (geschäftlichen) Parteien genutzt, die ohne Intermediär in einer vertrauenslosen Umgebung interagieren wollen. Durch die dezentrale und transparente Natur der Blockchain kann ein Smart Contract zu jeder Zeit von allen Teilnehmern eingesehen, jedoch nicht mehr verändert werden. Die Ausführung geschieht nach vorher festgelegten Parametern und kann ebenfalls nicht mehr beeinflusst beziehungsweise manipuliert werden. Dadurch können sich die Beteiligten sicher sein, dass der Smart Contract sich zu jeder Zeit wie erwartet verhält, die Blockchain fungiert hier quasi als digitaler Notar.

Neben diesen Vorteilen gibt es jedoch, wie bei fast jeder Technologie, Herausforderungen, welche die Anwendungsmöglichkeiten einschränken. So kann die korrekte Automatisierung eines Prozesses nur dann gelingen, wenn zuvor alle möglichen Fälle und Szenarien bedacht und ohne Fehler implementiert wurden. Eventualitäten und unerwartete Ereignisse lassen sich nur schwer abbilden.

Das führt dazu, dass die Anwendung von Smart Contracts zumeist auf kontrollierbare, gut abgesteckte Bereiche begrenzt bleibt, die

weitgehend unabhängig von äußeren Parametern sind. Zudem gibt es bislang weder explizite Regeln noch eine signifikante Rechtsprechung oder Standards und Zertifikate für die Umsetzung von Smart Contracts. Es besteht darüber hinaus kein Mechanismus zur (einseitigen) Korrektur fehlerhafter oder nicht rechtsgültiger Verträge oder ihrer Rückabwicklung.

Anwendungsfelder heute und morgen

Smart Contracts bilden die Grundlage für sogenannte dezentrale Applikationen. Das kann beispielsweise ein Marktplatz für digitale Güter sein, deren Informationen auf der Blockchain gespeichert sind. In diesem Kontext wurde im letzten Jahr viel über Non-fungible-Tokens (NFTs) diskutiert. Bei NFTs handelt es sich um eine Technologie, die Eigentumsrechte digitaler Objekte regeln soll. Zumeist werden diese mittels Smart Contracts durch einen Prozess des sogenannten Minting erstellt.

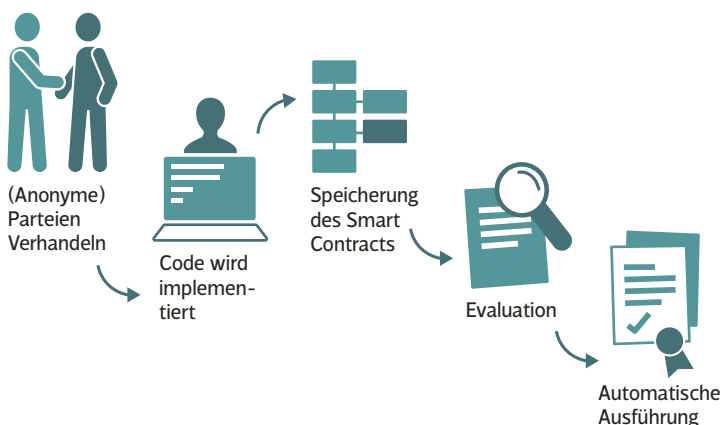
Darüber hinaus werden große Potenziale für die Kooperation in B2B-Märkten gesehen. Besonders für Handel und Logistik bieten sie interessante Anwendungsfelder, zum Beispiel für die Transparenz und Nachverfolgbarkeit von Lieferketten. So sind automatische Diversifikation oder ein Wechsel des Zulieferers bei Preisänderungen möglich.

Ein weiteres spannendes Anwendungsfeld für Smart Contracts ist die Energiewirtschaft. Dort wird derzeit über den Handel mit kleinen Energiemengen zwischen dezentralen Produzenten und Netzbetreibern nachgedacht. Mittels Kryptowährungen könnte über Smart Contracts zum Beispiel bei Vertragserfüllung unmittelbar gezahlt oder bei ausbleibender Zahlung die Lieferung gestoppt werden. Das Stichwort hier ist die Bildung eines Energy-Trade-Frameworks, das bei dem Wandel hin zu einer nachhaltigen Energieversorgung helfen könnte.

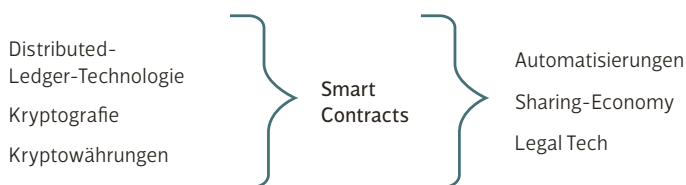
Smart Contracts befinden sich in einem Stadium der Findungsphase. Das große Versprechen, Verträge aus dem Analogen ins Digitale gleichwertig zu übertragen, können Smart Contracts noch nicht erfüllen. Dennoch gibt es eine Reihe vielversprechender Anwendungsszenarien, die vermutlich in den kommenden Jahren einen stärkeren Einzug in die Arbeitswelt erleben werden. ■

Erstellung und Ausführung

Ist ein Smart Contract verhandelt, implementiert, gespeichert und evaluiert, kann er nicht mehr einseitig korrigiert werden



BEGRIFFLICHE VERORTUNG



Grafik: BW

Quelle: ÖFIT

Pro & Contra

Wie jede neue Technologie eröffnen Smart Contracts andere Chancen – sie sind aber auch mit möglichen Nachteilen verbunden

Möglichkeiten

- ➔ Verbesserte Verlässlichkeit durch Formalisierung
- ➔ Effiziente, automatisierte Umsetzung von Verträgen
- ➔ Unabhängigkeit von Drittparteien und Intermediären

Schwierigkeiten

- ➔ Fehlerfreier Code als Notwendigkeit für Nutzbarkeit
- ➔ Flexibler Umgang mit unerwarteten Ereignissen
- ➔ Unsichere Rechtslage



Trendschau

Die ÖFIT-Trendschau verortet und bewertet neue Themenslandschaften in der öffentlichen IT: oeFIT.de/trendschau



Schulterschluss für Datenschutz

Unternehmen, Kammern und Netzwerke setzen beim IT-Sicherheitstag und der Fachtagung „Digitalisierung: Jetzt!“ Impulse im Kampf gegen Cyber-Attacken

von **Julia Knack**

Bild oben: Um die Schwachstelle Mensch ging es vielfach beim 11. IT-Sicherheitstag Mittelstand. Rechts: Hinrik Weber, erster Vorsitzender des Netzwerks Großbeerenstraße, bei der Fachtagung „Digitalisierung: Jetzt!“



Von der HWK Berlin gemeinsam mit der IHK Berlin und den Brandenburger Kammern organisiert wurde der 11. IT-Sicherheitstag Mittelstand für die Region Berlin-Brandenburg unter dem Motto „Mensch, mach's sicher“. Den inhaltlichen Schwerpunkt der Veranstaltung bildete also die Rolle des Menschen im IT-Sicherheitsgefüge.

Praktisch stand die Darstellung realer Angriffsfälle und deren Auswirkung auf die unternehmerische Tätigkeit im Mittelpunkt. In drei Workshops wurden IT-Sicherheitstools vorgestellt und ausprobiert. Das Netzwerk der IT-Sicherheitsbotschafter des Handwerks gab Einblicke, wie Unternehmen ihren IT-Grundschutz erreichen können. Es wurden Schwachstellen in Netzwerken analysiert und beseitigt sowie im Austausch mit der Polizei über konkrete Angriffe gesprochen. Über 130 Teilnehmerinnen und Teilnehmer waren am 8. September dabei.

Die Stärkung der IT-Sicherheit in Unternehmen war auch ein großes Thema bei der Fachtagung „Digitalisierung: Jetzt!“ am 29. September. Neben Fachvorträgen wurden acht Workshops in Zusammenarbeit mit Partnern angeboten. Im Anschluss fanden ein Unternehmenstreffen und eine Standortbesichtigung beim Gastgeber, der GE Power Conversion GmbH, statt.

Inhaltlich boten Partner Vorträge etwa zu den Themen „IT-Sicherheit und Datenschutz“ sowie „360° Security – Warum auch beim Mittelstand in der IT-Security ein ganzheitlicher Ansatz sinnvoll ist“ an. Die IHK Berlin war gemeinsam mit Florian Stark von Industrial Analytics mit einem Vortrag zum Thema „Daten sammeln und auswerten für den Unternehmenserfolg“ vertreten. Auch das Thema Aus- und Weiterbildung spielte eine große Rolle – in Bezug auf das Thema Ausbildungsmanagement, Digitalisierung und ältere Menschen sowie E-Learning.

Die Fachtagung fand im Rahmen des „Weiterbildungsverbands Berlin-Brandenburg“ statt. Dieser ist ein Projekt des Netzwerks Großbeerenstraße, gefördert durch das BMAS. ■



Julia Knack
Fachreferentin Digitalisierung & Nachhaltigkeit
 Tel.: 030 / 315 10-846
julia.knack@berlin.ihk.de



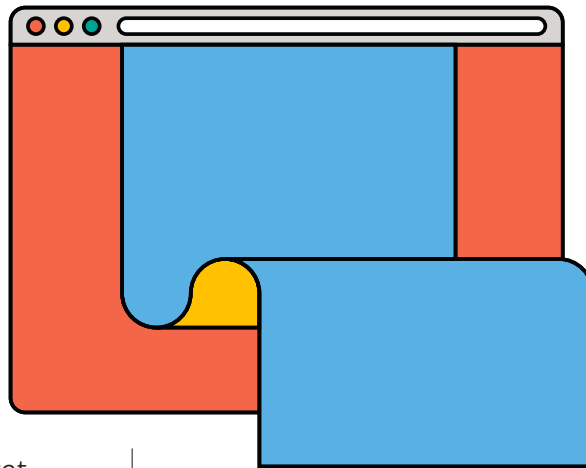
Partner für Sicherheit
 Infos: ihk.de/berlin,
hwk-berlin.de,
netzwerk-grossbeerenstrasse.de

Frist für Meldung endet

Geschäftsführer sind verpflichtet, dem Transparenzregister die wirtschaftlich Berechtigten mitzuteilen. OHGs und KGs haben dafür noch bis 31. Dezember Zeit

VON *Sabine Kirschgens*

Seit dem 1. August 2021 sind Geschäftsführer verpflichtet, gegenüber dem Transparenzregister Angaben zu den wirtschaftlich Berechtigten ihrer Gesellschaft zu übermitteln (unter transparenzregister.de). Wirtschaftlich Berechtigte sind natürliche Personen, in deren Eigentum oder unter deren Kontrolle ein Unternehmen steht. Nach den gesetzlichen Regelungen werden insbesondere natürliche Personen erfasst, die unmittelbar oder mittelbar



Digital mitgeteilt, zentral erfasst: Das Transparenzregister bündelt Angaben zu den wirtschaftlich Berechtigten in deutschen Unternehmen

mehr als 25 Prozent der Kapitalanteile oder Stimmrechte halten. Erfasst wird zudem, wer auf vergleichbare Weise Kontrolle auf das Unternehmen ausüben kann. Ist kein wirtschaftlich Berechtigter festzustellen, etwa weil alle

Gesellschafter gleichberechtigt sind und keiner die 25-Prozent-Schwelle überschreitet, wird der gesetzliche Vertreter als sogenannter fiktiv wirtschaftlich Berechtigter eingetragen.

Am 31. Dezember 2022 endet die Frist für die Meldung der wirtschaftlich Berechtigten von offenen Handelsgesellschaften (OHGs) und Kommanditgesellschaften (KGs). Die Meldepflicht für AG, SE, KGaA endete bereits am 31. März 2022, die Frist für GmbHs, Unternehmungsgesellschaften (haftungsbeschränkt), Genossenschaften, Europäische Genossenschaften sowie Partnerschaften endete am 30. Juni 2022. Verspätete Meldungen sind eine Ordnungswidrigkeit, die mit erheblichen Bußgeldern sanktioniert wird. Die Bußgeldentscheidungen veröffentlicht das Bundesverwaltungsamt auf seiner Internetseite, sodass Verstöße gegen Meldepflichten auch zu Reputationsschäden führen können. ■



Info-Veranstaltung

In einer Online-Veranstaltung informiert die IHK am 29. November, 10–11.30 Uhr, über das Thema. Anmeldung: events.ihk-berlin.de/2022-transparenz



Sabine Kirschgens, IHK-Rechtsreferentin Handels- und Gesellschaftsrecht

Tel.: 030 / 31510-502
sabine.kirschgens@berlin.ihk.de
[ihk.de](https://www.ihk.de)

ILLUSTRATION: GETTY IMAGES/CALVIN DEXTER



Ihr perfekter Start
in die Gebäudenutzung.
Zufriedenheit inklusive.

goldbeck.de/plus5

Design – Bau – Service

Immobilien mit System

deteringdesign.de

GOLDBECK Niederlassung Berlin-Brandenburg, 14974 Ludwigsfelde,
Seestraße 35, Tel. +49 3378 8653-0, berlin-brandenburg@goldbeck.de

GOLDBECK Niederlassung Büro- und Wohngebäude Berlin, 10787 Berlin,
Kurfürstenstraße 84, Tel. +49 30 2541089-10, berlin-brandenburg@goldbeck.de

building excellence
goldbeck.de





Fitte Mitarbeiter sind für alle gut

Ein überzeugendes Gesundheitsmanagement ist für Unternehmen ein Pluspunkt – die IHKs aus Berlin und Brandenburg informierten über die Möglichkeiten

von *Lars Mölbitz*

Belegschaften, die älter werden, akuter Fachkräftemangel, psychische Belastungen sowie die Folgen der Corona-Pandemie fordern Unternehmen zunehmend heraus, sorgsam mit ihrer Belegschaft umzugehen. Die Industrie- und Handelskammern Berlins und Brandenburgs haben diese Situation zum Anlass genommen, die Thematik in den Fokus einer gemeinsamen Online-Veranstaltung zu stellen. Ende September nutzten mehr als 70 Unternehmen aus der gesamten Hauptstadtregion die Möglichkeit, sich über die Chancen eines Betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM) zu informieren.

„Die Mitarbeiter sind das Fundament eines jeden Unternehmens“, erklärte der Präsident der IHK Cottbus, Jens Warnken, in seiner begrüßenden Videobotschaft. Er selbst geht seit Jahren in seinem eigenen Unternehmen, der airkom Druckluft GmbH, mit gutem Beispiel voran und unterstützt gesundheitsfördernde Maßnahmen für seine Belegschaft, wo es sinnvoll ist. „Es braucht aber einen Kümmerer im Betrieb“, riet er den Teilnehmern zu Beginn der Veranstaltung.

Was genau das BGM ist und wie es aufgebaut ist, beantwortete die BGF-Koordinierungsstelle. Sie ist eine von den gesetzlichen Krankenkassen zentral eingerichtete Anlaufmöglichkeit,

Ob gesunde Kost aus der Kantine, die Förderung von Mitgliedschaften in Fitness-Clubs oder eigene Kursangebote: Die Möglichkeiten des BGM sind vielfältig



Nutzen Sie den bekannten Dienstleister um die Ecke, binden Sie Experten ein, tauschen Sie sich mit umliegenden Unternehmen aus.

Dr. Ulrich Scheller
Geschäftsführer Campus
Berlin-Buch



Beratung
Angebote der BGF-Koordinierungsstelle Berlin: bgf-koordinierungsstelle.de/berlin



Lars Mölbitz,
IHK-Key Account Manager
Industrie und
Gesundheitswirtschaft
Tel.: 030 / 315 10-439
lars.moelbitz@berlin.ihk.de

die insbesondere kleine und mittlere Unternehmen zur Betrieblichen Gesundheitsförderung als einer Säule des BGM kostenfrei berät. Die Themen Arbeitsschutz, betriebliches Eingliederungsmanagement und medizinische Leistungen zur Prävention ergänzen den Gesamtumfang eines BGM. „Gesundheitsfördernde Maßnahmen tragen dazu bei, dass sich das Wohlbefinden und die Motivation der Beschäftigten nachhaltig verbessern“, so Paulin Fiedler von der AOK Nordost. „Wer in diesem Bereich heutzutage aktiv ist und sich als Arbeitgeber positiv platziert, stärkt die eigene Position im Wettbewerb um gute Fach- und Arbeitskräfte, die zunehmend Wert darauf legen“, fuhr sie fort.

Einen Einblick in attraktive Finanzierungsmöglichkeiten betrieblicher Gesundheitsvorsorge lieferte Chris Lombardt von der Gesundheits-Ticket GmbH. Er veranschaulichte eine Vielzahl von Optionen, die Unternehmen in Anspruch nehmen können – von der eigenen, steuerfreien Finanzierung betrieblicher Gesundheitsleistungen durch den Arbeitgeber über die Beratung und Co-Finanzierung durch Krankenkassen und Versicherungen, darunter auch das PiNa-Präventionsangebot der Deutschen Rentenversicherung in Berlin und Brandenburg, bis hin zur Unterstützung durch überbetriebliche Netzwerke.

Die sich daran anschließenden Unternehmensbeispiele gaben Einblick in die praktische Umsetzung von BGM und lieferten hilfreiche Erfahrungstipps. „Ein regelmäßiges Monitoring der aufgebauten Maßnahmen ist enorm wichtig. Nur so kann die Effizienz maßgeschneiderter Leistungen beibehalten werden“, erklärte Gesundheitsmanagerin Jennifer Stay von der ABB, einem Technologieunternehmen, das die Transformation von Gesellschaft und Industrie in eine nachhaltigere Zukunft vorantreiben will. Dr. Ulrich Scheller vom Campus Berlin-Buch ermutigte die Teilnehmer, praktische Lösungen zu suchen. „Nutzen Sie den bekannten Dienstleister um die Ecke, binden Sie Experten ein, tauschen Sie sich mit umliegenden Unternehmen aus und schließen Sie sich in Netzwerken zusammen.“

Zum Abschluss der Veranstaltung gab die Deutsche Rentenversicherung Bund einen Einblick in die Themen Rehabilitation, Prävention und mögliche Eingliederung beim Long-Covid-Syndrom. Die Beantwortung zahlreicher Teilnehmerfragen durch die im Programm ausgewiesenen Experten rundete die etwa 90-minütige Veranstaltung ab (siehe auch Seite 62).

Gegen Ausrutscher versichern

Das eigene Unternehmen zu versichern, ist oft mit Aufwand und Bürokratie verbunden. Mit diesen Tipps klappt es auf praktikable Weise

VON *Christoph Maile*

Versicherungen
sind für viele ein leidiges
Thema – doch wer
Risiken vorbeugen
will, muss sich darum
kümmern

Jeder (angehende) Unternehmer sollte sie kennen und vor allem wissen, wie man mit ihnen umgeht: den Fallstricken bei Gewerbeversicherungen. Die Kunst besteht darin, die passenden Versicherungen zum richtigen Zeitpunkt und zu optimalen Bedingungen abzuschließen. Das sind erfahrungsgemäß die wichtigsten Tipps für Gründer zu Haftpflichtversicherungen, Sachversicherungen und allen anderen Versicherungen:

Haftpflichtversicherung zügig abschließen

Unternehmen können anderen Schaden zufügen und sind per Gesetz zum Ersatz dieses Schadens verpflichtet. Je nachdem, ob Personen, Eigentum oder Vermögen „verletzt“ werden, können die Kosten im schlimmsten Fall existenzbedrohend für Unternehmen und Unternehmer sein. Eine Haftpflichtversicherung schützt im Worst Case vor dem Ruin. Dass viele Unternehmerinnen und Unternehmer den Abschluss einer Betriebs- oder Berufshaftpflichtversicherung dennoch auf die lange Bank schieben, hängt mit dem Aufwand zusammen: lange, unpassende Fragebögen, mehrere Beratungstermine und endloser Papierkram. Bei neueren Berufen kommt es auch vor, dass Versicherer nicht verstehen, was das Unternehmen genau macht. Dies führt zu teilweise sehr hohen Beiträgen. Sinnvoll ist es, sich zielgerichtet einen Anbieter zu suchen, der das betreffende Unternehmen versteht und in wenigen Minuten einen passenden Versicherungsschutz anbietet.

FOTOS: GETTY IMAGES/CAROLINE PURSER, FOTOSTUDIO CHARLOTTENBURG

Doppelversicherungen vermeiden

Viele Gründer versichern ihr neues Smartphone über Mobilfunkanbieter oder Hersteller. Das kostet mitunter Hunderte Euro pro Jahr. Parallel dazu werden eine Sachversicherung sowie eine Elektronikversicherung für das Unternehmen abgeschlossen, um Einrichtung, Vorräte, Waren und Elektronik abzusichern. So sind viele Unternehmen unnötigerweise und teuer überten. Eine Lösung dafür bieten moderne und modular aufgebaute Sachversicherungen für die betriebliche Einrichtung. Sie schützen das, was der Unternehmer tatsächlich für das Business versichern möchte – ohne unnötige Doppelversicherung. Sofern man zum Beispiel bereits Handy und Laptop über AppleCare versichert hat, kann man bei Bausteintarifen einfach diesen Bereich abwählen – das spart bares Geld.

Versicherungsschutz aktualisieren

Klassischerweise ist die Aktualisierung von Gewerbeversicherungen sehr zeitaufwendig und erfordert eine Terminvereinbarung beim Vertreter sowie Nacharbeiten. Häufig vergehen Wochen, bis ein Vorgang abgeschlossen wird. Viele Unternehmerinnen und Unternehmer haben die dafür erforderliche Zeit nicht, sodass Versicherungsschutz selten aktualisiert wird. Im Schadenfall bedeutet das allzu oft, dass die tatsächlich ausgeübte Tätigkeit nicht mitversichert ist oder dass die Versicherungssumme zu niedrig ist. Oder das Unternehmen ist überten, da die ursprünglichen Berechnungsgrundlagen nicht mehr zutreffen. Es ist also sinnvoll, eine Versicherung zu wählen, bei der Änderungen schnell selbst durchgeführt werden können und die ihre Kunden aktiv informiert, wenn ein kurzer Self-Check-up für das Unternehmen angeraten ist.

Nicht zu viele Versicherungen abschließen

Cyber-, Glasbruch-, Rechtsschutzversicherung und so weiter – es gibt viele Versicherungen für Unternehmen. Wenn man erst einmal angefangen hat, sich mit dem Thema zu beschäftigen, kann man schnell vom Risiko-Rabbit-Hole verschlungen werden. Erfahrene Versicherungsvermittler nutzen diesen Moment gerne, um alle möglichen Versicherungen an den Gründer zu verkaufen. Natürlich haben diese Versicherungen meistens ihre Berechtigung, die Frage ist nur, ob das der richtige Moment für das betreffende Unternehmen ist. Wichtig ist, das Budget im Auge zu behalten und erst einmal mit den Basics wie

einer Betriebs- und Berufshaftpflichtversicherung sowie einer Sachversicherung zu starten. Dann kann der Schutz Stück für Stück an die Entwicklung des Unternehmens angepasst werden. Wer allerdings das volle Sicherheitspaket haben möchte, sollte auf superkurze Vertragslaufzeiten achten, um flexibel zu bleiben.

Keine unflexiblen Mehrjahresverträge

Ein klassischer Fehler vieler Unternehmer: Sie möchten Geld sparen und schließen daher Verträge ab, die drei oder fünf Jahre laufen, um an die verlockenden Mehrjahresnachlässe zu kommen. Zusätzlich zahlen viele Unternehmer jährlich, da die meisten Versicherer bei monatlicher Zahlweise extrem hohe Zuschläge verlangen. Das ist kein Problem, wenn es rosig läuft. Für Start-ups mit oft angespannten finanziellen Situationen kann die jährliche Abbuchung jedoch zusätzliche finanzielle Probleme verursachen. Deshalb sollte bei der Gewerbeversicherung auf kurze Laufzeiten und eine monatliche Zahlweise ohne teure Zuschläge geachtet werden.

Mit der privaten Krankenkasse warten

Es klingt verlockend: als frischgebackener Gründer in die private Krankenversicherung wechseln und bei besseren Leistungen Geld sparen. Das stimmt häufig für junge, alleinstehende Gründer. Doch häufig kommt die Überraschung nach ein paar Jahren, da die Kosten aufgrund von Alter und Familienstand teilweise deutlich steigen und am Ende höher sein können als in der gesetzlichen Krankenversicherung. Von daher sollte der Wechsel nicht überstürzt werden – auch wenn die Ersparnisse am Anfang verlockend sind.

Nicht zu früh mit Altersvorsorge starten

Altersvorsorge ist extrem wichtig! Die Gründung eines Unternehmens ist aber definitiv nicht der beste Zeitpunkt, um mit einem festen, langfristigen Sparvertrag einzusteigen. Gründer, die zu früh mit der Altersvorsorge loslegen, kündigen häufig ihre Verträge in den ersten Jahren und erleiden dadurch Verluste. Typische Gründe: Aufträge bleiben aus, ungeplante Investitionen müssen finanziert werden, Kunden zahlen spät. Das Thema Altersvorsorge sollte im Auge behalten werden, und dann ist eine genaue Abwägung wichtig, wie viel regelmäßig tatsächlich auf die Seite gelegt werden kann und ob das eigene Unternehmen stabil genug ist, um den regelmäßigen Sparvorgang beibehalten zu können. ■

Der Autor

Christoph Maile ist seit Dezember 2021 Product Manager beim Insurtech Insify (insify.io), das Versicherungen für Unternehmer anbietet. Vorher war der Versicherungsexperte beim Preisvergleichsportal dooshop GmbH tätig.



Link zur Website der Gründerszene

Die ursprüngliche Version des Textes unter: gruenderszene.de (kostenpflichtig).



Melina Hanisch,
IHK-Fachreferentin
Start-ups und
Finanzierung
Tel.: 030 / 315 10-527
melina.hanisch@berlin.ihk.de

Experten bieten Rat und Tat

Beim IHK-Geschäftsfeld Service und Beratung erhalten Unternehmen wichtige Informationen. Dafür stehen kompetente Ansprechpartner zur Verfügung:



Björn Barutzki,
Fachkoordinator
Nachhaltigkeit

Tel.: 030 / 315 10-657
bjoern.barutzki@berlin.ihk.de

Antigona Lesi,
Rechtsreferentin
Energie & Umwelt

Tel.: 030 / 315 10-305
antigona.lesi@berlin.ihk.de

Julia Knack,
Fachreferentin
Digitalisierung &
Nachhaltigkeit

Tel.: 030 / 315 10-846
julia.knack@berlin.ihk.de

**IHK-Services**

Zollworkshops gehören zum regelmäßigen Seminar-Angebot der IHK Berlin. Informationen und eine Terminübersicht dazu gibt es unter: ihk-berlin.de/zollworkshop

UNTERNEHMERFRAGE

Wie können wir die Gesundheit unserer Mitarbeitenden nachhaltig fördern?

IHK-ANTWORT VON BJÖRN BARUTZKI

Auf einer Veranstaltung der IHK im Sommer komme ich mit einer Unternehmerin ins Gespräch. Sie hat viele krankheitsbedingte Ausfälle zu beklagen, die Stimmung im Betrieb ist dementsprechend mau. „Ich möchte mehr Nachhaltigkeit in mein Unternehmen bringen“, sagt sie, „und dazu gehört für mich auch die soziale Dimension.“

Ich frage sie, welche Maßnahmen sie bisher ergriffen hat, und weise auf das Zusammenspiel verhaltens- und verhältnisorientierter Ansätze hin, die eine erfolgreiche betriebliche Gesundheitsförderung ausmachen. Dazu gehört zum einen die Bereitschaft der Mitarbeitenden, Veränderungen in ihrem Alltag vorzunehmen. Ich erkläre ihr, dass es zum anderen aber auch essenziell ist, dass das Unternehmen die dafür benötigten Rahmenbedingungen erarbeitet, die verständliche, handhabbare und sinnvolle Arbeit ermöglichen. „Am besten nehmen Sie Ihre Belegschaft von Anfang an mit und beteiligen sie an der Entwicklung einer Gesundheitsstrategie“, rate ich ihr. So ist gewährleistet, dass Mitarbeitende sich abgeholt und wertgeschätzt fühlen.

Auch für die effektive und zielgerichtete Etablierung neuer Strukturen und Arbeitsweisen sei es vorteilhaft, die Partizipation der Belegschaft zu fördern, führe ich weiter aus – gerade in Krisenzeiten mit zunehmenden psychischen Belastungen, denn: Verbessert sich das Betriebsklima, sind auch mehr Motivation und Energie da, um die anderen Dimensionen der Nachhaltigkeit anzugehen. ■

**SERIE**

Die alltäglichen Fälle der IHK

Folge 30
Gesundheitsförderung

Einstieg: Einen guten Überblick zur betrieblichen Gesundheitsförderung bietet das „IHK-Checkheft für kleine und mittlere Unternehmen“: bit.ly/3yd3u9p

Beratung: Das Gemeinschaftsangebot der gesetzlichen Krankenkassen „BGF-Koordinierungsstelle“ unterstützt Unternehmen mit kostenloser Erstberatung beim Aufbau einer betrieblichen Gesundheitsförderung: bgf-koordinierungsstelle.de/berlin

Qualifizierung: Der IHK-Zertifikatslehrgang zur „Fachkraft für Betriebliches Gesundheitsmanagement“ befähigt zur Planung und Organisation entsprechender Maßnahmen: bit.ly/3rxE5n5

Nachgewiesene Kompetenz

Die zertifizierte WEG-Verwalter-Prüfung der IHK Berlin setzt die Vorgaben des Wohnungseigentumsgesetzes um und gewährleistet Expertise

VON Franziska Klenner



Es ist vollbracht! Die ersten Teilnehmerinnen und Teilnehmer konnten die Prüfung zum zertifizierten WEG-Verwalter antreten. Damit erfüllt die neu von der IHK konzipierte Prüfung die Anforderungen des Wohnungseigentumsgesetzes (WEG). Danach bedarf eine ordnungsgemäße Verwaltung von Wohnungseigentum in der Regel der Bestellung eines zertifizierten Verwalters. Als solcher darf sich gemäß § 26a WEG u. a. bezeichnen, wer vor der IHK geprüft worden ist und sein Wissen der notwendigen rechtlichen, kaufmännischen sowie auch technischen Kenntnisse unter Beweis gestellt hat.

Der Prüfungsvorgang besteht nicht nur aus einem 90-minütigen schriftlichen PC-Test, sondern zusätzlich kontrolliert ein jeweils dreiköpfiger Prüfungsausschuss auch mündlich die Kenntnisse. Es handelt sich also um ein umfangreiches Verfahren, und obwohl für die Prüfungsvorbereitung kein ganzes Jahr zur Verfügung stand und der Cyberangriff auf einen IT-Dienstleister des DIHK einige technische Herausforderungen mit sich brachte, ist es gelungen, nicht nur die gesetzlichen Grundlagen – wie die Prüfungsordnung – zu beschließen, sondern auch ein fachkundiges Prüfungsgremium zu berufen und die Prüfungsaufgaben mit einem Experten-gremium zu erarbeiten. Damit ist die IHK Berlin eine der ersten IHKs, die diese Prüfung anbieten.

Da die IHK zum Thema „Befreiung von der Prüfungspflicht“ zahlreiche Fragen erreichen, an dieser Stelle

Der erste Teil der Prüfung besteht aus einem 90-minütigen PC-Test



Prüfungen

Alle Informationen zu den Zertifizierungsprüfungen unter: bit.ly/3CrlZrJ



Maria Wunsch,
IHK-Bereich Berufszugang
Tel.: 030 / 315 10-555
immobilienverwalter@berlin.ihk.de

noch der Hinweis, dass einem zertifizierten Verwalter gleichgestellt ist, wer Immobilienkaufmann/-kauffrau oder Immobilienfachwirt/-fachwirtin ist. Der Gesetzgeber zählt in § 7 ZertVerwV noch weitere Befreiungstatbestände auf. Ob diese vorliegen, muss durch die WEG-Verwalter selbst entschieden werden und ist bei Nachfragen der Wohnungseigentumsgemeinschaft nachzuweisen. Die IHKs können dies nicht bescheinigen, sondern nur allgemein beraten.

Ursprünglich sollte der Anspruch der Wohnungseigentümer auf die Zertifizierung ihrer Verwalter ab dem 1. Dezember 2022 greifen, nun hat der Gesetzgeber die Frist auf den 1. Dezember 2023 verschoben. Wer Interesse an der Prüfung hat oder das Prüfer-team der IHK verstärken möchte, möge sich bitte an die IHK wenden. ■



**Digitale Bildung praxisnah erleben und
Chancengleichheit ermöglichen**

Einladung

**zur Netzwerkveranstaltung in der HABA Digitalwerkstatt Berlin
am 10. November 2022, um 19:00 Uhr**

Wir geben Ihnen einen spannenden Einblick in unsere Arbeit mit Kindern. Dazu haben wir einen exklusiven **Roboterworkshop** konzipiert, um für Sie digitale Bildung erlebbar zu machen. Tauchen Sie mit uns in die **Welt der Kinder** ein und erfahren Sie, wie einfach und spielerisch wichtige **Zukunftskompetenzen** bei uns vermittelt werden.

**Bitte melden Sie sich bis zum 03.11.
über diesen QR-Link zum Event an.
Die Teilnahme ist kostenfrei.**

Ort:
HABA Digitalwerkstatt
Chausseestr. 57, 10115 Berlin
Bei Rückfragen: berlin@habafamilygroup.com



www.digitalwerkstatt.de

Forschung trifft Praxis

Robuste und schnelle Datenübertragung

Um die Vernetzung auch bei steigenden Datenmengen zu gewährleisten, ist eine robuste und schnelle Übertragung von Daten vonnöten. Im IFAF-Projekt „Rob-SpeedFSO – Robuste Freistrahloptische Übertragung mit hoher Datenrate“ fokussieren Prof. Dr.-Ing. Markus Nölle, HTW, und Prof. Dr.-Ing. Michael Rohde, BHT, diese Thematik. Die digitale Veranstaltung von IHK und IFAF am 22. November, 8.30–9.15 Uhr, informiert dazu. **due**



Capital Career Days

Karriere-Event der Hauptstadtregion

Im Fokus der ersten Capital Career Days vom 11. bis 18. November steht die Sicherung von Fachkräften. In der gesamten Hauptstadtregion finden mehr als 70 Veranstaltungen statt, digital, hybrid und in Präsenz. Die Inhalte reichen von Berufsorientierung über Gründung bis zu Integration und Diversity im Arbeitsmarkt. Die IHK unterstützt die Capital Career Days mit sechs digitalen Formaten zu den Themen Studieren ohne Abitur, duales Studium und Wechselwirkung von Fachkräftemangel und Energiewende. Außerdem gibt es Expertise zum Aufenthaltsrecht durch den BIS, zu Start-ups (beides Englisch), Gründungsberatung und Unternehmensnachfolge. **due**



Stefanie Dümmig,
IHK-Geschäftsfeld
Wirtschaft & Politik

Tel.: 030 / 315 10-328
stefanie.duemmig@berlin.ihk.de

Anmeldung:
events.ihk-berlin.de/20221122forschungtrifftpraxis
Info: ifaf-berlin.de/projekte/rob-speedfso

Die Gewinnung von Fachkräften aus dem Ausland ist eins der zahlreichen Themen bei den Capital Career Days. Der BIS informiert zum Aufenthaltsrecht



CCD-Team
der TUBS GmbH
Tel.: 030 / 44 72 02-52
events@ccd.days.de
Anmeldung:
events.ihk-berlin.de/ccd-2022

VORSCHAU | Dezember

In der nächsten Ausgabe:



Was Digitalisierung für KMU bedeutet

Daten sind die Währung der Zukunft – auch für kleine und mittelständische Unternehmen. Denn Daten bilden die Grundlage für die Nutzung künstlicher Intelligenz und damit der Optimierung von Abläufen. Experten erklären, wie das geht.

Neue Modelle prägen die Arbeitswelt

Die Corona-Pandemie hat sich als Beschleuniger von Entwicklungen erwiesen, die bereits im Entstehen waren. Homeoffice, mobiles Arbeiten, Co-Working – New Work hat viele Facetten. Ein Blick auf unterschiedliche Konzepte der veränderten Arbeitswelt.

Lisa Paus zu Gast bei der IHK Berlin

Seit April dieses Jahres ist Lisa Paus Bundesministerin für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, im Bundestag ist die Wahl-Berlinerin, die sich als Finanzpolitikerin einen Namen gemacht hat, seit 2009. Beim Wirtschaftspolitischen Frühstück der IHK stellt sie sich den Fragen der Unternehmerinnen und Unternehmer.



Brückenschlag

Im frisch geteilten Berlin verhieß der Bau der Stadtautobahn: Zukunft. Der Glaube an den motorisierten Straßenverkehr war in jener Zeit ungebrochen



Ihr Foto

in dieser Rubrik

Haben Sie ein altes Bild zu einem Berliner Wirtschaftsthema? Machen Sie an der gleichen Stelle ein neues und schicken Sie uns beide. berliner.wirtschaft@axelspringer.de

1962

Begeistert Kurz vor Weihnachten, im Jahr nach dem Mauerbau, eröffnete Berlins Regierender, Willy Brandt, den nördlichen Abschnitt der Stadtautobahn. Vom Funkturm bis zum Jakob-Kaiser-Platz reichte der. Bei Volksfeststimmung saß man unweit der nagelneuen Nordwestbogenbrücke. Der Fortschritt rollte.



FOTOS: ULLSTEINBILD/HILDE, CHRISTIAN KIELMANN

2022

Belastet Die beeindruckende Konstruktion, von der ein Abzweiger nach Siemensstadt führt, erhielt 1963 den Namen Rudolf-Wissell-Brücke. Nach 60 Jahren ist sie so marode, dass ein Neubau hermuss. Autobahnbau ist kein Anlass mehr für Volksfeste. Und die baldigen Arbeiten am Stadtring verheißen vor allem eines: Verkehrsstillstand.



PLATTFORM

Zusammen zum Ziel

Im Gemeinschaftswerk Nachhaltigkeit können sich ab sofort und bundesweit Akteure vernetzen und das Thema vorantreiben

VON Saskia Lössl



Klimaneutralität bis 2045, Stärkung des zirkulären Wirtschaftens und Sicherung der biologischen Vielfalt – die Herausforderungen der vor uns liegenden Transformation sind riesig. Diese Nachhaltigkeitstransformation ist jedoch nur umsetzbar, wenn sie von allen Akteuren der Gesellschaft mitgetragen wird. An diesem Punkt setzt das neue Gemeinschaftswerk Nachhaltigkeit an, das im September auf der Jahreskonferenz des Rates für Nachhaltige Entwicklung (RNE) in Berlin offiziell gestartet ist. Das Gemeinschaftswerk ist eine Initiative von Bund und Ländern, die vom RNE koordiniert und aus Mitteln des Bundeskanzleramts aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestags finanziert wird.

Ziel der bundesweiten Plattform ist, Engagement für Nachhaltigkeit in Deutschland sichtbarer zu machen und zu stärken. Dabei soll es neue Allianzen fördern und unterschiedliche Akteure dazu bewegen, Herausforderungen zusammen zu lösen. Das Gemeinschaftswerk will sichtbar machen, was in Deutschland bereits passiert, welche Lösungen funktionieren und welche nicht, und kann Interessierte und Erfahrene miteinander vernetzen. Konkret vorgesehen sind eine Webplattform mit Initiativenkarte, Veranstaltungen, wie Netzwerktreffen und Aktionswochen, sowie Wettbewerbe. Die Plattform wird auf Basis der Rückmeldung der Nutzerinnen und Nutzer und der Vorschläge für weitere Funktionen kontinuierlich weiterentwickelt.

Unternehmen, die sich für eine nachhaltige Entwicklung einsetzen, können sich auf der Plattform registrieren und eine „Mitmach-Erklärung“ unterzeichnen. Auch die IHK Berlin ist dabei und hat sich als Organisation eingetragen. ■



Das Gemeinschaftswerk

Die inhaltlichen Ziele des Gemeinschaftswerks Nachhaltigkeit leiten sich aus den Anforderungen der Deutschen Nachhaltigkeitsstrategie und den 17 Sustainable Development Goals (SDGs) der Vereinten Nationen ab. Der erste Schwerpunkt im Jahr 2023 ist der Bereich Nachhaltiges Bauen und Wohnen. Informationen: gemeinschaftswerk-nachhaltigkeit.de



IHK-Initiative

Alle Informationen zur Nachhaltigkeitsinitiative der IHK Berlin unter: ihk-berlin.de/nachhaltige-wirtschaft



Saskia Lössl, IHK-Nachhaltigkeitsmanagerin

Tel.: 030 / 315 10-253
saskia.loessl@berlin.ihk.de



**Private
Anlagen
kontinuierlich
optimieren.**

**Unternehmen
in die Zukunft
begleiten.**

Beides aus einer Hand: Unsere neue Entrepreneur & Enterprise Beratung betrachtet Sie und Ihr Unternehmen als Einheit und gibt Antworten auf Zukunftsfragen.

Bisher brauchten Unternehmer:innen eine gute Privatbank und zusätzlich eine Bank für die Firmenfinanzen. Bei uns berät ein festes Team in beiden Bereichen, mit den Schwerpunkten Energie, Mobilität und Digitalisierung. Das heißt, Sie müssen weniger erklären, bekommen maßgeschneiderte Lösungen und nutzen Synergien.

Gerne bespreche ich mit Ihnen Ihre persönliche Situation. Rufen Sie mich an.

Patric Wilhelm, Regionalleiter Nord • T: +49 30 88461-200 • E: patric.wilhelm@bethmannbank.de

www.bethmannbank-unternehmen.de



Bethmann Bank

ABN AMRO

Echt. Nachhaltig. Privat.

**Du musst nicht
das Konto wählen,
das 95.000
Firmenkunden
überzeugt.
Du kannst aber.**

Dein Konto. Deine Entscheidung.
Jetzt FirmenKonto eröffnen.

ÜBRIGENS:

Für Neukunden gibt's
das FirmenKonto
die ersten 3 Monate
kostenfrei.



**Berliner
Sparkasse**