

Transferverbund Südwestfalen

„Digitalisierung in der Industrie“

Mehr als 30 Gäste aus heimischen Unternehmen kamen bei der BEULCO GmbH & Co. KG in Attendorn zusammen, um sich über Digitalisierungsthemen zu informieren und auszutauschen. Sie folgten damit der Einladung des Transferverbundes Südwestfalen, der den Kreis Anfang 2019 im Rahmen des Förderprojektes NRW.Innovationspartner gegründet hatte. Dieses Projekt, das das Wirtschaftsministerium des Landes NRW initiiert hat, möchte die Innovationskraft kleiner und mittlerer Unternehmen erhöhen. Es beschäftigt sich dabei vor allem mit der Digitalisierung. Der Trinkwasser-Spezialist BEULCO präsentierte als Gastgeber seine Strategien, um Produkte mit digitalen

Mehrwerten zu versehen. Um solche Innovationen entwickeln zu können, arbeitet Vertriebsleiter Martin Lange an drei Tagen pro Woche im Digital Hub Logistics in Dortmund. Hier kann er, losgelöst vom Tagesgeschäft, eine völlig neue Marke für seinen Arbeitgeber entwickeln. „Wir bieten das ideale Ökosystem, um kreativ zu sein“, erklärt Maria Beck, die das Digital Hub in Dortmund leitet. Hier arbeiten Digitalisierungsbeauftragte etablierter Mittelständler und Start-ups Seite an Seite – betreut von Innovationscoaches und fachlich unterstützt von Fachleuten des Fraunhofer Instituts für Materialfluss und Logistik (IML). Kerstin Fiedler von Meta Regalbau in Arnsberg schil-

derte anschließend, wie ihr mittelständisches Unternehmen seine Digitalisierungsstrategie immer wieder ändern musste, um die Mitarbeiter auf dem Weg zu neuen, digitalen Projekten auch wirklich mitzunehmen: „Diese Fähigkeit, Entscheidungen immer wieder zu überdenken und bei Bedarf zu korrigieren, gehört zu den Kernkompetenzen in einer sehr komplexen, sich schnell verändernden digitalen Welt.“ Wer Einladungen zu den Veranstaltungen des Transferverbundes Südwestfalen bekommen möchte, kann sich an die Geschäftsstelle in Altena wenden. Per Mail an pfaff@gws-mk.de können sich Interessenten in den Verteiler aufnehmen lassen. ■

IHK Siegen

Umfrage zur Außenwirtschaft

Die Industrie- und Handelskammer Siegen (IHK) unterstützt und informiert ihre im Außenhandel aktiven Mitgliedsunternehmen vielseitig. Die Außenwirtschaftsmitarbeiter der IHK haben im Jahr 2019 mehr Exportdokumente ausgestellt als jemals zuvor. Insgesamt haben die exportierenden Unternehmen in den Kreisen Siegen-Wittgenstein und Olpe bei ihrer IHK 45.127 Ursprungszeugnisse oder andere dem Außenwirtschaftsverkehr dienende Dokumente angefordert. Das sind knapp 4400 mehr als noch 2018. Weitere stark nachgefragte Dienstleistungen sind Beratungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht, Veranstaltungen zu aktuellen Außenwirtschaftsthemen sowie das regelmäßige Zusammentreffen der Zollverantwortlichen und

Exportsachbearbeiter im Rahmen des Zoll-Cafés. Die IHK erfüllt zudem die Aufgabe der Politikberatung, um ausgleichend und abgewogen den Interessen aller Gewerbetreibenden einer Region Ausdruck zu verleihen. Um die Zusammenarbeit mit den grenzüberschreitend tätigen Mitgliedsunternehmen zu optimieren und das Leistungsangebot bedarfsgerecht auszubauen, benötigt die Kammer valide Daten in Bezug auf die bestehenden Außenhandelsbeziehungen der heimischen Wirtschaft. Die Vollversammlung der IHK Siegen hat daher im Dezember 2019 den Beschluss gefasst, die Außenwirtschaftsverflechtung der regionalen Unternehmen im Detail zu analysieren. Anfang Mai startet die IHK Siegen hierzu eine Online-Umfrage. Den Unternehmen

wird zeitgerecht Ende April ein Schreiben zugehen, das individualisierte Zugangsdaten zu einem eigens eingerichteten Umfrage-Portal enthält. Die Unternehmen können auf diese Weise anhand von wenigen Klicks in ein paar Minuten die bestehenden Daten aktualisieren und, falls erforderlich, ergänzen. Die über das gesicherte Online-Formular verschlüsselt übertragenen Daten bleiben selbstverständlich streng vertraulich und werden ausschließlich dazu genutzt, um die Mitgliedsunternehmen angesichts der im Welthandel steigenden Herausforderungen bestmöglich zu unterstützen und die Außenwirtschaftsangebote der IHK gezielt zu optimieren. Die Kammer hofft auf eine rege Beteiligung, von der alle profitieren. ■

Nachfolge im Unternehmen

Kamingsgespräch lud zum Austausch ein

Seit mehr als 43 Jahren bekocht Helmut Stumpf die Gäste seines Hotel-Restaurants „Ongelsgrob“ in Siegen mit regionaler Küche. Er führt die Geschäfte gemeinsam mit seiner Ehefrau Juliane Stumpf in zweiter Generation. Nun steht ein Veränderungsprozess an, weshalb die Familie zum Kamingsgespräch einlud. Im Rahmen von Fachvorträgen zum Thema „Nachfolge und Vererben sinnvoll gestalten“ berichtete Juliane Stumpf von ihrer eigenen Erfahrung. Sie nahm den Abend zum Anlass dafür, offen und positiv über eine mögliche Nachfolge zu sprechen: „Nun ist der Zeitpunkt gekommen, um auch die eigenen Wünsche und Ziele erfüllen zu wollen. Dennoch sind wir uns der Verantwortung ge-

genüber unseren Gästen bewusst.“ Für ihren Mann und sie sei es ein schwerer Schritt, die „Ongelsgrob“ eines Tages abzugeben. Schließlich sei der Betrieb eine echte Herzensangelegenheit. Daher sei es sehr wichtig, den richtigen Käufer zu finden: „Wir möchten die Nachfolge frühzeitig kommunizieren und sind weiterhin, bis eine Übergabe stattfindet, gerne für unsere Gäste da.“ Berater Bernd-Udo Flick von Flick Treuconsult unterstützte diese Herangehensweise: „Nachfolge ist ein emotionales, facettenreiches und zugleich anspruchsvolles, wertvolles Thema, das nicht immer leicht zu formulieren ist.“ In seinem Fachvortrag ermutigte er, die Themen Nachfolge und Erbe frühzeitig und be-

wusst anzugehen, anstatt diese vor sich herzuschieben. Abschließend referierte Rechtsanwalt und Steuerberater Gerald Pauly von der 8P Partnerschaft über rechtliche und steuerliche Fragen. Zwischen den emotionalen Bindungen an das eigene Unternehmen und dem Blick eines Nachfolgers von außen bestehe eine Spannung. Berater könnten dabei helfen, ein Unternehmen zu bewerten und die Fragen zu lösen, die mit dem Übergang verbunden seien. Nur wenn man die zivil- und erbrechtlichen Problemstellungen unter Berücksichtigung des Steuerrechts löse, komme für alle Seiten eine zukunftsweisende Lösung zustande. Sein Fazit: „Man muss aktiv agieren und die Nachfolge positiv angehen.“ ■