
CORONAHILFEN DER IHK

Die Angebote der IHK Heilbronn-Franken sind vielfältig. Während der Pandemie kamen auch auf die IHK zahlreiche neue Herausforderungen und Fragestellungen hinzu, um IHK-Mitgliedern optimal durch die Krise zu helfen. Einige Beispiele zeigen die Bandbreite.

VON ANNETTE WENK

Der Corona-Schock wird noch lange wirken. Für Unternehmen und Privatpersonen ist nicht nur der Umgang mit einer gänzlich neuen Bedrohung ein extremes Erlebnis. Auch die gewohnten Entscheidungsmechanismen wurden in vielen Bereichen außer Kraft gesetzt. Erfahrungswerte waren nicht vorhanden und auch heute noch fahren die meisten Unternehmen und Organisationen auf Sicht. Auf einmal werden fast nur noch Entscheidungen unter extremer Unsicherheit getroffen und Prognosen sind kaum möglich. Mit dieser Situation konfrontiert wandten sich

”

Die IHK ist wirklich in die Bresche gesprungen und hat alle Anfragen schnell und kompetent beantwortet.

“

Thomas Aurich,
Vorsitzender des Hotel-
und Gaststättenverbandes
Heilbronn-Stadt

viele Mitgliedsunternehmen mit unterschiedlichen Anliegen und Fragestellungen an die IHK – vom Antrag auf Corona-Soforthilfe bis zu Informationen für strategische Entscheidungen. IHK-Hauptgeschäftsführerin Elke Döring: „Wir sind immer für unsere Mitglieder da. In dieser Krisensituation standen wir alle aber tatsächlich vor einer besonderen Herausforderung. Auch wir waren vom Lockdown betroffen, haben schnell auf mobiles Arbeiten umgestellt, ein Hygienekonzept entwickelt. Zusätzlich zu unseren ohnehin vielfältigen Aufgaben, mussten sich unsere Mitarbeiter sehr schnell die notwendigen Informationen – von den Regelungen zur Corona-Soforthilfe bis zu Fragen des Infektionsschutzes oder Quarantänemaßnahmen – aneignen, um verbindliche Aussagen treffen zu können.“

Krisenmanagement statt Jubiläumsfeier

Zwei Wochen vor dem 50-jährigen Firmenjubiläum wurde auch Kanal-Türpe in Bretzfeld vom Corona-Schock erwischt. Das Jahr 2020 und somit das erste Quartal hatte sich bis dahin eigentlich von einer angenehmen Seite gezeigt. „Am 1. April haben wir 50 Jahre Kanal-Türpe GmbH nur noch auf dem Papier zur Kenntnis genommen“, sagt Geschäftsführer Olaf Türpe. „Wir hatten bereits Wochen zuvor Desinfektionsmittel als Jahresbedarf nachgekauft und die Mitarbeiter in Gruppen ▶

eingeteilt, damit sie sich möglichst wenig begegnen.“ Kanal-Türpe ist ein handwerklich orientiertes Unternehmen mit den Schwerpunkten Reinigung, Wartung, Dokumentation von Abwassersystemen. Auftraggeber sind private Haushalte mit dem Angebot von klassischen Rohrreinigungen, einem Notdienstbereich und der Reparatur von Abwasserleitungen ohne aufzugraben. Der zweite Bereich sind Industriekunden, deren komplettes Abwassernetz regelmäßig gewartet wird und für die auch kurzfristige Noteinsätze ausgeführt werden. Dazu kommen regionale, kommunale Auftraggeber. Hier bestehen meist längerfristige Aufträge, die eine Basisauslastung des Unternehmens darstellen. „Am Montag, den 23. März kamen erste Stornierungen von zum Teil schon lange geplanten Aufträgen“, rollt Olaf Türpe die Chronologie der Ereignisse auf. „Private Kunden meldeten Bedenken an, dass wir im Haus Arbeiten ausführen und somit der Kontakt zu eng wird. Bis zum Freitag hatten wir derart viele Stornierungen auch aus dem industriellen Bereich, dass für die Folgewoche nur noch kurzfristiges Tagesgeschäft zur Verfügung stand. Die Kunden hatten einfach Angst vor zu viel Kontakt zu anderen Menschen. Welches Ausmaß das annimmt, war natürlich noch unklar.“ In dieser Woche wurde der Ernst der Lage schnell erkannt, Informationen über mögliche Unterstützungen und zur Umsetzung der neuen Hygienevorschriften gesammelt. Neue Aufträge zu generieren war in dieser Situation nicht möglich. „Also mussten die Kosten runter“, sagt Olaf Türpe. „Das betraf Personal und laufende Abschreibungen, Mieten und Pachten. Das dauert natürlich.“ Die Sicherung von Arbeitsplätzen hatte oberste Priorität und so wurde bereits am 30. März Kurzarbeit beantragt und gleichzeitig auch die Corona-Soforthilfe des Landes. „Bereits am gleichen Tag hatten wir von der IHK die Bestätigung des Eingangs unserer Unterlagen und einen Tag später die Freigabe der Prüfung beziehungsweise Weiterleitung zur L-Bank. Innerhalb von zwei Wochen konnten wir die beantragten Liquiditätsunterstützung erhalten und die laufenden Gehälter und Verbindlichkeiten uneingeschränkt trotz erheblicher Umsatzausfälle abdecken.“ Durch Abbau von Urlaub und das Herunterfahren der Arbeitszeitkonten konnte sogar die Kurzarbeit vermieden werden. „Ich

”
Mir ist klar geworden, dass ich die IHK schon viel früher bei anderen Themen hätte in Anspruch nehmen können.

“
Nicola Böhringer,
Inhaberin
KinderschuhGalerie,
Talheim

bin sehr froh, dass wir keine Mitarbeiter freisetzen mussten“, betont Olaf Türpe. „Durch den sehr kurzfristig erschienenen Newsletter der IHK hatten und haben wir außerdem eine aktuelle Informationsquelle über Möglichkeiten der Strukturierungen, Förderungen und natürlich den Benchmark mit anderen Unternehmen. Eine enge Verzahnung zur IHK ermöglicht es uns auch weiterhin, Förderprogramme schnell zu erkennen und aktuelle Situationen im Markt und die Entwicklung zu beobachten. Wir werden die kommenden negativen Entwicklungen des Gesamtmarkts nutzen, um wieder Neueinstellungen vorzunehmen und unser Angebot an qualifiziertem Personal auszubauen.“ Auch unabhängig von der Corona-Krise schätzt Olaf Türpe die Zusammenarbeit mit der IHK. „Wir haben auch in der Vergangenheit Mitarbeiter über die IHK ausgebildet und erfahrene Kräfte an Weiterbildungsmaßnahmen teilnehmen lassen. Die Mitgliedschaft in einzelnen Arbeitsgruppen (Gefahrtgut, Entsorgung/Umwelt/Ausbilder/Wirtschaftsjunioren) bietet uns ein breites Spektrum an Möglichkeiten des Erfahrungsaustausches, der Fortbildung und der Unterstützung bei neu aufkommenden Themen auch wie in diesem Fall von Covid 19.“

Kontakt auf Augenhöhe

„Es war ein sehr kurzer Dienstweg von Minister Altmaier bis nach Heilbronn.“ Das Fazit von Thomas Aurich ist positiv. Als Vorsitzender des Hotel- und Gaststättenverbandes Heilbronn-Stadt ist er über seinen eigenen Betrieb hinaus in vielfacher Weise mit den Fragen der Mitglieder zu Corona-Themen konfrontiert. Und mehr noch. Nicht nur Informationen waren in der Krise gefragt. „Von dem Tag an als klar war, dass der Lockdown kommt, war ich im Dauereinsatz. Ich habe Verhandlungen mit Hauseigentümern geführt wegen der Mieten und mich gleichzeitig um Fragen zu Soforthilfen gekümmert. Die IHK ist wirklich in die Bresche gesprungen und hat alle Anfragen schnell und kompetent beantwortet. Ich hatte eine Standleitung zu Stefan Gölz und Thomas Leykauf. Die Fragen und Anträge wurden von der IHK in spätestens 24 Stunden bearbeitet. Der schnellste Fall waren sogar zwei Stunden von der Antragstellung bis zur Zusage.“ Wichtig ist für Thomas Aurich als Vorsitzenden des Dehoga, dass sich die von ihm vertretene



Geschäftsführer Olaf Türpe (links) und Service-Techniker Janos Bartar bei einem Rohrreinigungseinsatz mit TV-Kamera bei einem verstopften Toilettenabfluss.

Branche in dieser Zeit genauso gut betreut fühlen konnte, wie große Unternehmen. „Es war ein Kontakt auf Augenhöhe. Die Gastronomie erkannte spätestens jetzt, dass ihre Mitgliedschaft bei der IHK sich bestens rechnet. Hier wurde kompetent und zeitnah geholfen.“

Geschäftsreisen mit Fragezeichen

Während in der Pandemie Hunderttausende von deutschen Urlaubern im Ausland darauf warteten, zurückgeholt zu werden, stand Hermann Kowalenko vor genau der entgegengesetzten Herausforderung. Der Gebietsverkaufsleiter bei AS-Motor in Bühlertann ist für Osteuropa, Finnland, Russland und Griechenland zuständig und musste dringend Kundentermine im Ausland zur Auslieferung der Produkte wahrnehmen. AS-Motor ist Qualitätshersteller für steilhangtaugliche Hochgras-Profimäher. Die Maschinen sind weltweit im Einsatz. Zu den Kunden zählen unter anderem Kommunen, Betriebe des Landschafts- und Gartenbaus, Weingärtner und Versorgungsunternehmen. „Die Einweisung in die Produkte muss vor Ort erfolgen“, erklärt Hermann Kowalenko. „Nur am Telefon oder über das Internet geht das nicht.“ Der Export der

Maschinen war auch in der Corona-Zeit möglich, aber wie sah es mit der Reisemöglichkeit für den Gebietsverkaufsleiter selbst aus? „Ich musste nach Serbien reisen“, berichtet Hermann Kowalenko. „Zunächst habe ich selbst nach Infos gesucht und mich dann aber an die IHK gewandt. Meine Frage war, ob ich nach der Rückkehr in Quarantäne muss. Dalila Nadi aus dem Bereich Außenwirtschaft hat mir sehr ausführliche Informationen geliefert. Es stellte sich heraus, dass Personen, die zwingend notwendig und unaufschiebbar beruflich ins Ausland reisen müssen, danach nicht in Quarantäne müssen. Man geht wohl davon aus, dass Geschäftsreisende größere Sorgfalt walten lassen. Ich konnte also die Reise antreten. Die Auskunft von der IHK war sehr hilfreich.“ Auch ohne die speziellen Fragen, die in der Pandemie auftauchen, hat Hermann Kowalenko gute Erfahrungen mit der Außenwirtschaftsabteilung der IHK gemacht. „Wir machen die Hälfte unseres Umsatzes mit dem Export. Deshalb habe ich auch sonst öfter mit der IHK zu tun. Aber jetzt in der Corona-Zeit hat sich die Zusammenarbeit wieder bewährt.“

Aus dem Albtraum entstanden kreative Lösungen

Nicola Böhringer, Inhaberin der Kinderschuh-Galerie in Talheim findet drastische Worte. „Der Shutdown hat uns die Existenz unter den Füßen weggerissen. Null Kunden, null Umsatz, es war ein Albtraum. Ich war total vor den Kopf gestoßen. Unsere Generation hat eine solche Situation ja noch nicht erlebt.“ Der Griff ging sofort zum Telefon. Gemeinde, IHK, Ministerium, Verband, Nicola Böhringer hat alle Stellen kontaktiert, die möglicherweise Unterstützung leisten konnten. „Ich habe tolle Unterstützung von der IHK bekommen. Einerseits bei der Beantragung der Corona-Soforthilfe und andererseits bei den Fragen, wie ich das Geschäft trotzdem irgendwie weiterführen konnte. Ich dachte eigentlich, wir wären systemrelevant.“ Leider wurde dies nicht bestätigt, aber neue, kreative Lösungen für die KinderschuhGalerie entstanden in kürzester Zeit. „Wir haben innerhalb weniger Tage eine neue Art des Online-Angebotes entwickelt. Die Firma Lion Solution und mein 15 Jahre alter Sohn haben mir beim Internetauftritt geholfen. Unsere „B-Online-Beratung“ umfasst eine online-Größenanalyse und eine entsprechende Volumenberechnung des Kinderfußes. Via Telefon, E-Mail und Whats App konnten wir während des Shutdowns den passenden Schuh für unsere kleinen Kunden finden.“ Viele Fragen tauchten dabei auf, für die die Ansprechpartner bei der IHK die richtigen Antworten hatten. „Es war eine sehr besonnene und hilfreiche Beratung“, sagt Nicola Böhringer im Rückblick. „Ich konnte die Ansprechpartner immer erreichen. Da ist mir klar geworden, dass ich die IHK schon viel früher bei anderen Themen hätte in Anspruch nehmen können. Den Austausch möchte ich auch in Zukunft pflegen.“ Den weiteren Weg durch und aus der Krise, wenn es dann einmal so weit ist, muss die Inhaberin der KinderschuhGalerie jetzt mit viel Augenmaß angehen. „Zum Glück haben wir viele treue Kunden, die zu uns stehen. Sie haben während des Shutdowns das Online-Angebot genutzt und kommen auch jetzt wieder regelmäßig. Wir merken natürlich, dass manche nicht so gerne mit der Maske einkaufen gehen. Wir versuchen aber alles, damit der Kunde sich bei uns wohlfühlt und bestens beraten wird.“ Die Planung für die nächsten Monate und das kommende

”
Gerade jetzt in der Corona-Zeit hat sich die Zusammenarbeit mit der IHK wieder bewährt.

“

Hermann Kowalenko,
Gebietsverkaufsleiter
AS-Motor, Bühlertann

Jahr ist ungewiss. Die Frühjahrssaison ist fast komplett ausgefallen. „Aufgrund von Kita- und Schulschließungen sowie dem Ausfall von vielen Festen und Familienfeiern war der Bedarf natürlich bei vielen Schuharten nicht gegeben“, sagt Nicola Böhringer. „Festliche Schuhe haben wir fast gar nicht verkauft.“ Auch Hausschuhe für Kitas sowie Hallenturnschuhe für den Sportunterricht in der Schule blieben in den Regalen. Und jetzt steht schon die Order für das Frühjahr 2021 an. „Das ist eine sehr schwierige Planungsentscheidung.“ Nach 13 Jahren Selbstständigkeit ist die Betriebswirtin Nicola Böhringer aber trotzdem zuversichtlich. „So schnell gebe ich nicht auf, aber leicht werden die nächsten Monate sicher nicht.“

Vom Virus ausgebremst

Mit den Kontaktbeschränkungen kam auch für die Taxibetriebe wie Taxi Schmidt in Neuenstein ein drastischer Umsatzeinbruch. Nicht nur bei den Kunden, die für den Weg zu privaten oder geschäftlichen Terminen ein Taxi rufen. Bei Taxi Schmidt gehört auch die Beförderung Schülern mit Behinderungen zu den täglichen Fahrten. „Wir befördern beispielsweise im Auftrag des Hohenlohekreises Schüler von der Geschwister-Scholl-Schule in Künzelsau“, erklärt Betriebsleiterin Ramona Schmidt. „Diese Fahrten waren jetzt auf einmal nicht mehr möglich. Das lag nicht nur an den Kontaktbeschränkungen. Die Corona-Regelungen sind geistig schwer behinderten jungen Menschen kaum zu vermitteln und nur sehr schwer einzuhalten.“ Ein Anruf bei der IHK half herauszufinden, welche Möglichkeiten im Behindertentransport aktuell bestehen. „Die Informationen zum Personenbeförderungsbereich waren sehr hilfreich“, sagt Ramona Schmidt. „Leider konnten wir sie dann doch nicht anwenden, weil die Fahrten aus anderen Gründen gestrichen wurden.“ Dennoch konnte die IHK helfen, auch bei den Corona-Soforthilfen. „Die wurden sehr schnell bearbeitet“, bestätigt Ramona Schmidt.

Krise löst Strategieüberlegungen aus

Corona löst nicht nur kurzfristigen Handlungsbedarf in der akuten Situation aus. Auch neue, strategische Überlegungen können in Gang gesetzt werden. Wie verändert die Pandemie die internationalen Produktions- und Absatzkonzepte? Und wie kann man das Un-

ternehmen so aufstellen, dass es in der sich verändernden Welt mit und nach Corona flexibler agieren kann? „Wir stellen fest, dass sich auch regionale Unternehmen diese Fragen stellen“, berichtet Christof Geiger, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Außenwirtschaft, Steuern & Verkehr. „So wurden wir zum Beispiel von einem Unternehmen angesprochen, das bisher die Produktion ausschließlich hier in der Region hat. Die Unterbrechung der internationalen Lieferketten hat dazu geführt, dass man sich jetzt überlegt, auch Produktionsstandorte im Ausland zu gründen, um näher bei den Kunden zu sein. Hinzu kommt der Kostenaspekt, weil vor Ort die Investitionskosten oft deutlich niedriger sind.“ Der verantwortliche Projektkoordinator wandte sich bei der Recherche von Informationen für verschiedene Szenarien an die IHK. Fragen waren unter anderem: Wo gibt es welches Know-how? Wie hoch sind Grundstückspreise und Lohnkosten? Welche arbeitsrechtlichen Bedingungen sind zu berücksichtigen?

Wo liegen die Unterschiede der verschiedenen Länder im Gegensatz zu Deutschland? Wie sind die Länder im internationalen Handel vernetzt und welche Handelsabkommen gelten? „Diese Fragen konnten wir im Bereich Außenwirtschaft umfassend beantworten“, sagt Geiger. „Auch der Zugang zum internationalen Netzwerk der Außenhandelskammern war für das Unternehmen ein interessantes Angebot. Wie die Entscheidung ausgeht ist noch offen. Das Ergebnis kann auch sein, dass es sich nicht lohnt, Produktionsstandorte im Ausland aufzubauen. Aber auch dann waren unsere Informationen zielführend.“

www.as-motor.de

www.kanal-tuerpe.de

www.kinderschuh-galerie.de

www.gastronomie-sachverstaendiger.de



**Patent- und Markenzentrum
Baden-Württemberg**

Interessiert an Patent, Marke und Design?

**Unsere kostenlosen Infoveranstaltungen
gibt es jetzt auch im Internet als Livestream!**

**Weitere Informationen und Links finden Sie online im
Veranstaltungskalender unter www.pnz-bw.de**

Patent- und Markenzentrum Baden-Württemberg
Haus der Wirtschaft • Willi-Bleicher-Str. 19 • 70174 Stuttgart
Telefon: 0711 123-2558 • www.pnz-bw.de



Baden-Württemberg
REGIERUNGSPRÄSIDIUM STUTTGART