

7. November 2018 | Frankfurt am Main

# 17. Mittelstandstag



# FrankfurtRheinMain



»Wir brauchen visionäre Führungskräfte, die sich als Vorbild und Serviceprovider für ihre Teams verstehen«, sagte Dr. Florian Feltes in seiner Keynote »Revolution? Ja, bitte! – Wenn Old-School-Führung auf New-Work-Leadership trifft«.



Volles Haus beim 17. Mittelstandstag in Frankfurt: Namhafte Referenten und praxisnahe Foren rund um Themen, die den Mittelstand bewegen, führten auch in diesem Jahr rund 600 Vertreter aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft zusammen.

## Von Old School zu New Work

**Neue Tools, neue Geschäftsmodelle, neue Führungsstrategien: Auf dem 17. Mittelstandstag FrankfurtRheinMain in der Industrie- und Handelskammer Frankfurt drehte sich alles um die digitale Zeitenwende.**

Bei allem Erfolg des Mittelstands ist eines klar: Ein »Weiter so« reicht nicht. Fachkräfte und Nachfolger fehlen, ein Generationenwechsel steht an – und die neue Generation Y will anders leben, anders arbeiten. Eine Herausforderung und Chance für Unternehmen, starre Strukturen aufzubrechen und den Kulturwandel nicht nur mit digitalen Technologien, sondern vielmehr mit neuen Führungsstilen und Arbeitsweisen voranzutreiben.

### Revolution? – Ja, bitte!

»Wir brauchen Führungskräfte, die offen sind für Veränderungen, die sich als Vorbild verstehen und ihre

Mitarbeiter in die Selbstverantwortung bringen. Das bedeutet, die junge Generation einzubinden. Und sie zu fragen, was sie brauchen, um gut zu arbeiten«, sagte Dr. Florian Feltes in seiner Keynote. Seit Jahren untersucht er, worauf es bei Transformationsprozessen ankommt, berät Unternehmen zu New Leadership und ist Co-Founder des KI-Start-ups Zortify. Seine Botschaft: »Unvollkommen zu beginnen ist besser, als perfekt zu zögern!«

### Alternative Finanzierungsmodelle

Zögerlich ist der Mittelstand gewiss nicht, doch gerade kleine Unternehmen können Wachstumschancen oft nicht nutzen, weil die Finanzierung fehlt. »Für den Aufbau einer vollautomatisierten Fahrrad-Verleihstation brauchten wir kurzfristig eine Auftragsfinanzierung. Doch die erhielten wir nicht von der Bank. Unsere Zahlen aus dem Vor-

jahr waren zu schlecht«, erklärte Rüdiger Wiele, Geschäftsführer der VELOfactor GmbH, »sondern über das Frankfurter FinTech creditshelf«. Als einer der Pioniere der digitalen Mittelstandsfinanzierung in Deutschland ermöglicht die creditshelf Aktiengesellschaft via Onlineplattform kurzlaufende Kredite von Investoren. Wie das Geschäftsmodell funktioniert, stellte Richard Heller, Leiter Firmenkunden bei creditshelf, vor.

### Auf der Suche nach Mitarbeitern

Ein weiteres Thema, das den Mittelstand umtreibt, ist die Gewinnung von Mitarbeitern. Hier ist Employer Branding entscheidend. Michael Waldmann, Bereichsleiter Personal der Fraport Security Services GmbH Deutschland, muss bis nächsten Sommer 500 Sicherheitskräfte finden. Dafür wirbt er aktiv: »Die Ansprache der Bewerber muss authentisch sein, an ihre Lebens-

welt anknüpfen. Über alle Kanäle machen wir unsere Mitarbeiter zu Markenbotschaftern, auch Kampagnen von Influencern kommen gut an.« Doch ein Phänomen der Gen Y lässt sich auch mit starker Arbeitgebermarke für Waldmann nicht lösen: Die »Bettkantent-Entscheidung« der Mitarbeiter, die sich morgens überlegen, ob sie zur Arbeit gehen, fordere Führungskräfte heraus.

### 17. Mittelstandstag FrankfurtRheinMain

Rund 600 Gäste zog es zum 17. Mittelstandstag FrankfurtRheinMain, um sich praxisnah über Digitalisierung, innovative Arbeitswelten und Unternehmensnachfolge zu informieren und auszutauschen. Der Mittelstandstag wurde veranstaltet von Convent, einem Unternehmen der ZEIT Verlagsgruppe, in Zusammenarbeit mit der IHK Frankfurt und vielen weiteren Partnern. Weitere Informationen unter [www.convent.de/frm](http://www.convent.de/frm)

## Zwei Fragen an Jörg Strombach

**Vielen Unternehmern fällt es schwer, sich rechtzeitig und professionell auf die Nachfolge vorzubereiten. Über Strategien zur erfolgreichen Unternehmensübergabe sprachen wir mit Jörg Strombach, Leiter Firmenkundengeschäft Frankfurt der HypoVereinsbank.**

**Herr Strombach, worauf sollten Unternehmer bei der Übergabe ihres Lebenswerkes achten?**

Entscheidend ist es, die Unternehmensübergabe frühzeitig zu planen und sowohl familieninterne als auch -externe Lösungen in die Überlegungen einzubeziehen. Eine Übergabe kann mehrere Jahre dauern, auch innerhalb der Familie. Hier ist etwa zu klären, ob ein Unternehmen ganz oder teilweise vererbt wird oder ein Kaufpreis finanziert werden muss. Da es immer weniger potenzielle Nachfolger gibt, lösen sich viele mittelständische Unternehmer von der Vorstellung, dass ihr Lebenswerk um jeden Preis in Familienhand verbleibt. Das Thema Nachfolge professionalisiert sich zunehmend und immer häufiger wird ein Verkauf in



Betracht gezogen, um die Unternehmensentwicklung nicht zu gefährden.

**Wie kann eine Bank dem Unternehmen bei Übergaben zur Seite stehen?**

Rund zehn Prozent der mittelständischen Kunden der HypoVereinsbank beschäftigen sich aktuell mit dem Thema Nachfolge – innerhalb der Familie, mit dem Einstieg des Managements oder der Beteiligung von Investoren. Deshalb verfügen wir über große Erfahrung und eigene Spezialisten bei der strategischen Planung des Übergabeprozesses. Wichtig ist dabei eine ganzheitliche Betrachtung: von der Finanzierung der Nachfolge oder Übernahme – auch unter Einbindung von Förderkrediten – über eine M&A-Beratung einschließlich der Kaufpreisermittlung bis hin zur Re-Investition des Verkaufserlöses.

Veranstalter:

**CONVENT**.de  
EIN UNTERNEHMEN DER ZEIT VERLAGSGRUPPE

Veranstaltungspartner:

**IHK** Industrie- und Handelskammer  
Frankfurt am Main

Mitveranstalter:

**HypoVereinsbank**  
Unternehmer Bank

In Zusammenarbeit mit dem Zeitverlag:

**DIE ZEIT**

Offizieller Druckpartner:

**cewe-print.de**  
Ihr Online Druckpartner