

Interview mit
Regina Rosenstock,
Gesamtbereichsleiterin
Unternehmensförderung bei
der IHK Bonn/Rhein-Sieg

**Ob Taxi-
fahrende,
Fußpflegende
oder Steuer-
beratende**



Corona-Hotline war gefragt

Mit welchen Anliegen kamen die Unternehmerinnen und Unternehmer in den vergangenen Monaten zur IHK?

Am Anfang waren die Leute von der Flut der Hilfsmaßnahmen überfordert. Sie wussten nicht, welches konkrete Programm für sie das richtige war. Dann ging es einige Tage hauptsächlich um die Bestimmungen zum Kurzarbeitergeld und um die Frage, wie die Unternehmen es beantragen können. Die NRW-Soforthilfe war ab Ende März unser Hauptthema. Als sich die Öffnung der Antrag-Seite verschob und der Server zwischen-durch zusammenbrach, hatten viele Sorge, dass sie nicht zum Zuge kommen. Aber natürlich ging es auch darum, wer seine Geschäfte aufmachen darf und unter welchen Bedingungen. Insgesamt wurden die Themen der Anrufenden von Woche zu Woche konkreter. Da konnte man schon mer-

ken, wie sich die Betroffenen im Laufe der Krise inhaltlich sortiert haben.

Wie konnten Sie die Unternehmen in der Krise unterstützen?

Wir haben ab Tag eins alle relevanten Informationen zusammengetragen und auf der Internetseite der IHK Bonn/Rhein-Sieg aufbereitet. Auch über Facebook gab es regelmäßig Informationen über neue Entwicklungen. Und in Webinaren, also Online-Seminaren, haben wir mit Gruppen von Unternehmenden bestimmte Themen behandelt. Da ging es zum Beispiel um Unterstützungsmöglichkeiten oder auch um Finanzierungshilfen.

Dennoch war unsere telefonische Hotline von Anfang an sehr gefragt. Dort haben wir die individuellen Fragen der Unternehmer*innen beantwortet und ihnen Mut gemacht. Einige weinten

am Telefon, dass lässt natürlich auch uns nicht unberührt. Für uns war schnell klar, dass wir mehr Expert*innen am Telefon brauchen. Daher haben wir Kolleg*innen geschult, bis hin zur Geschäftsleitung, die auch Wochenend-Dienste am Telefon gemacht hat. Alle zwei Wochen haben wir neu geschaut, wie viele Leute wir an welcher Stelle einsetzen müssen. Denn uns war es sehr wichtig, die Unternehmen optimal zu unterstützen.

Waren es eher kleinere oder größere Unternehmen, die Rat gesucht haben?

Das war bunt gemischt und ging vom Taxifahrer oder der Fußpflegerin bis hin zu Steuerberatern größerer Firmen. Bei den kleineren Unternehmen hatten wir den Eindruck, dass sie in der Krise deutlich ängstlicher reagiert haben. Da gibt es unter Umständen niemanden, der sich mit Finanzen oder Anträgen auskennt.

Welche Rückmeldungen gab es zu den Angeboten der IHK Bonn/Rhein-Sieg?

Wir haben für unsere Beratung auf allen Kanälen viel Lob bekommen. Das freut uns natürlich. Insgesamt haben wir gemerkt, dass einige Leute entschleunigt waren, andere wiederum Existenzängste hatten. Aber alle waren dankbar, dass sie bei uns jemanden ans Telefon bekamen und persönlich kompetent beraten wurden.

Wie planen Sie bei der IHK weiter in einer Krise, in der niemand planen kann?

Was die Informationen betrifft, so werden wir unseren Standard auch weiterhin aufrechterhalten: Jeden Tag gibt es alle relevanten Infos auf unserer Internetseite, viele Tipps auf Facebook und natürlich die Telefon-Hotline. Wie stark wir die besetzen, entscheiden wir je nach Bedarf. Wir schulen die Kolleg*innen zu neu auftauchenden Themen, und dann sind wir für unsere Unternehmer*innen da. Die nächsten Themen wie Volks- und Sportfeste und Karneval werden natürlich noch mal eine Riesendiskussion. Denn ganz abgesehen vom sozialen Miteinander, das womöglich nicht so sein wird wie sonst, trifft es die Vereine, Veranstalter, Künstler und die Gastronomie auch wirtschaftlich hart, wenn die Session nicht so stattfinden kann wie sonst.

Sehen Sie für die Unternehmen auch positive Seiten, die sie COVID-19 abgewinnen könnten?

Was Digitalisierung und Homeoffice betrifft, haben die Firmen einen Sprung gemacht, der seit Jahren überfällig war: im Handel, dem produzierenden Gewerbe, aber auch in kleinen Unternehmen.

Das heißt aber auch, dass man die Kundenbindung jetzt neu definieren muss. Für die regionale Wirtschaft liegt darin ein großes Potenzial, denn nach zwei Wochen Corona-Krise hat man bei Amazon ja schon gemerkt, dass die völlig überfordert waren. Die Lieferungen kamen nicht mehr zeitnah beim Kunden an. Das könnte der Handel vor Ort sicherlich besser und muss jetzt dringend geeignete Instrumente finden. Überhaupt hat sich an vielen Stellen gezeigt: Die Veedel in Bonn und dem Rhein-Sieg-Kreis tragen ihre Unternehmen. Auch hier hat die Krise Menschen näher zusammengebracht. Mit der Initiative „Bleib stark. Kauf vor Ort!“ hat zum Beispiel das Bonner City-Marketing dieser Idee einen virtuellen Rahmen gegeben. Solche Initiativen finden sich auch im Rhein-Sieg-Kreis. Das Bewusstsein der Kunden hat sich da schon merklich geändert. Diese beiden Entwicklungen, Digitalisierung und Regionalisierung des Handels, werden die Wirtschaft hier bei uns sicherlich auch nach der Krise weiter stark prägen.

Marion Theisen,
freie Journalistin Bonn

Behälter- und Stahlbau

Josef Hecker Nachf. K.H. Hüsken

Inh. **Marlies Hüsken** e.K.

53121 Bonn-Dransdorf · Grootestr. 55

Telefon: (02 28) 6631 16 · Fax: (02 28) 6655 61

firma-huesken-bonn@t-online.de · www.huesken-bonn.de

Wir sind spezialisiert in der Blechverarbeitung
Schneiden, Kanten, Walzen
bis max. 4000 mm Länge

Brenn- u. Plasmaschneiden
bis 100 mm Stahl und 15 mm VA und Aluminium

Behälter, Schränke und Konstruktionen
nach Ihrem Wünschen

Großer Blechvorrat

St./verz.	Alu	/VA	Tränenblech
	roh	glatt	verzinkt
	eloxiert	geschliffen	schwarz
	beschichtet		Alu

Stanzteile auf computergesteuertem
Rotations-Blechbearbeitungszentrum

