

Wirtschaftsmagazin

Pfalz



Ausbildungsmessen:
**In einem Tag zur
Lehrstelle**
Seite 39

1 Jahr Kompetenzzentrum Türkei
**Prosperierender
Wirtschaftsstandort**
Seite 44

„Anschluss gesucht!“
**In der TMO schlummert großes
wirtschaftliches Potenzial**
Seite 48



MADE IN GERMANY

Beratung beim 3. Export-Forum

Außenhandel bietet auch Chancen für KMU



Aus meiner *Sicht*

Aus drei mach eins

Die Trinationale Metropolregion Oberrhein (TMO)

Die **Trinationale Metropolregion Oberrhein (TMO)** ist etwas Besonderes. Erstmals erstreckt sich eine europäische Metropolregion über drei Länder hinweg. Mit fast sechs Millionen Einwohnern und einem BIP von über 200 Mrd. € ist die TMO eine der großen europäischen Metropolregionen – und die Südpfalz gehört dazu.

Regionale Kooperationen sind heute wichtiger denn je, denn die Entwicklung der Weltwirtschaft ist rasant. Auf der einen Seite entstehen durch Innovationen und Wegfall rechtlicher Barrieren neue Märkte, auf der anderen Seite sorgen Krisen häufig für negative Veränderungen. So sind Standorte, die früher unbedeutend waren, heute Boomregionen der Weltwirtschaft und umgekehrt.

Folge dieser Entwicklungen ist, dass der Wettbewerb um Unternehmen und Fachkräfte dramatisch zugenommen hat. Allein kann kaum eine Kommune in diesem Wettbewerb bestehen. Daher müssen Kräfte regional gebündelt sowie Standorte gemeinsam entwickelt und nach außen vermarktet werden. Dies gilt im besonde-

ren Maße für die TMO, die viele Vorzüge hat, bisher jedoch überregional kaum als einheitlicher Wirtschaftsraum wahrgenommen wird – auch aufgrund ihrer polyzentrischen Struktur.

Ziel der TMO ist es, das Oberrheingebiet zu einem Wirtschaftsraum mit höchster Wettbewerbsfähigkeit und Lebensqualität zu entwickeln. Um dies zu erreichen, müssen nun konkrete Maßnahmen und Initiativen folgen. Nur so wird es gelingen, die TMO in den Köpfen der Menschen zu verankern, was bei der Fülle von Akteuren und Interessen in einem so großen Wirtschaftsraum natürlich kein einfaches Unterfangen ist.

Daher ist das gemeinsame Verkehrsleitbild der TMO-Arbeitsgruppe Wirtschaft ein großer Schritt in die richtige Richtung. Eine leistungsfähige Infrastruktur ist Grundlage für wirtschaftliche Entwicklung und hilft, Grenzen und Barrieren zu überwinden. Im Leitbild haben die acht Wirtschaftskammern in der TMO zwölf Verkehrsprojekte identifiziert, die für die gesamte Metropolregion von hoher Bedeutung sind und für die sich künftig Vertreter aus Frankreich, der Schweiz und Deutschland gemeinsam einsetzen werden. Diese Geschlossenheit ist gerade im Hinblick auf knappe öffentliche Finanzmittel wichtig und wird die Durchschlagskraft erhöhen.

Die Südpfalz ist mit dem Ausbau der Bienenwaldverbindung zur französischen A 35 und der zweiten Rheinbrücke bei Wörth prominent vertreten. Und auch weitere Verkehrsprojekte wie der Ausbau der Schienenstrecke durch das Rheintal oder eine bessere Anbindung des Baden-Airpark an das Autobahnnetz nutzen der Südpfalz ebenso wie benachbarten Regionen. Denn für die Südpfalz endet die Kooperation nicht an den Grenzen der TMO. Vielmehr kommt ihr eine Schlüsselrolle als Scharnier zu Nachbarregionen wie der Metropolregion Rhein-Neckar und der Zukunftsregion Westpfalz zu.

Willi Kuhn
Präsident der IHK Pfalz

Lesen Sie mehr dazu in der Rubrik „Neues aus unseren Regionen“ im Artikel „Anschluss gesucht“ auf Seite 48.



Beratung beim 3. Export-Forum Außenhandel bietet auch Chancen für KMU

Für jeden Unternehmer, der mit dem Auslandsgeschäft liebäugelt, ist das dritte Export-Forum Rheinland-Pfalz/Saarland am 9. Oktober in Frankenthal eine der besten Gelegenheiten, sich umfassend über die Grundlagen zu informieren. Im Mittelpunkt des Programms stehen Workshops zu den Themen Zoll- und Außenwirtschaftsrecht, Umsatzsteuer und Zahlungsabsicherung inklusive praktischer Tipps. Fachleute aus allen Weltregionen beraten in Einzelgesprächen zu länderspezifischen Rahmenbedingungen und Marktchancen. Auf dem „Marktplatz“ tummeln sich die Partner des Export-Forums wie Germany Trade and Invest. Kurzum: Jede Menge Informationen und Gelegenheit zum Netzwerken in geballter Form.

Seite 22



In einem Tag zur Lehrstelle

Schreckgespenst „Fachkräftemangel“: Immer mehr Schulabgänger ziehen es vor, zu studieren, statt eine Ausbildung zu beginnen. Vor allem dem Mittelstand entgehen dadurch Fachkräfte in den klassischen Branchen Handel und Dienstleistung. Dem Standort Deutschland droht nachhaltiger Schaden, wenn dieser Trend nicht gestoppt wird. Eine Kontaktbörse, auf der sich Unternehmen und an einer Ausbildung interessierte Jugendliche kennenlernen können, sind Ausbildungsmessen.

Seite 40

Themen | September 2014

Standpunkt

- 3 | Aus drei mach eins:
Die Trinationale Metropolregion
Oberrhein (TMO)

Firmenreport

Titelthema

- 22 | Beratung beim 3. Export-Forum
Außenhandel bietet auch Chancen
für KMU

Standortpolitik

- 34 | Lebe nicht in einer Stadt –
lebe in Deiner Stadt!

Existenzgründung und Unternehmensförderung

- 36 | Unternehmerinnen
aus Leidenschaft
- 38 | Erben und Vererben

Aus- und Weiterbildung

- 40 | In einem Tag zur Lehrstelle
- 42 | IHK-Weiterbildung:
Aktuelle Angebote

Innovation, Umwelt und Energie

- 43 | Energietag Rheinland-Pfalz

International

- 44 | Kompetenzzentrum Türkei
feiert Einjähriges
- 45 | Rohstoffpartnerschaft mit Peru

Recht

- 46 | Unerlaubter Werbeanruf
- 47 | Mängelansprüche
und Produkthaftung

Verbraucherpreisindex

Impressum



© markus_marb_fotolia.com

1 Jahr Kompetenzzentrum Türkei

Ausgezeichnete Chancen bieten sich für deutsche Unternehmen, die auf dem türkischen Markt aktiv werden wollen. Das Land ist einer der Zukunftsmärkte in Europa und auch als Investitionsstandort hochinteressant. Das „Kompetenzzentrum Türkei“ der vier IHKs Pfalz, Rheinhessen, Darmstadt und Saarland unterstützt deutsche Unternehmen dabei, ihr Geschäft in die Türkei zu bringen oder es dort auszubauen. Vor einem Jahr öffnete es seine Pforten.

Seite 44



© Manfred Wolfrum (mawalk)_pixelio.de

„Anschluss gesucht!“

Die „Trinationale Metropolregion Oberrhein“ (TMO) ist bisher nur den Wenigsten ein Begriff. Dabei ist der Wirtschaftsraum der erst 2010 offiziell anerkannten TMO sowohl in der Fläche als auch in der Wirtschaftsleistung mehr als doppelt so groß und mächtig wie die bekanntere Metropolregion Rhein-Neckar. Im Unterschied zur MRN erstreckt sich die TMO nicht nur über die Grenzen von drei Bundesländern, sondern über die von drei Staaten und vereint die Regionen südliche Pfalz, Elsass und Baden.

Seite 48

■ Bekanntmachung

- 47 | Prüfungsordnung für die Sachkundeprüfung „Geprüfter Finanzanlagenfachmann/-frau IHK“

■ Neues aus unseren Regionen, Berlin und Brüssel

- 48 | „Anschluss gesucht!“
49 | Hochwasser 2013

■ Kultur & Genuss zum Schluss

- 50 | Erlebnisstrecke für Radfahrer
50 | Offene Ateliers 2014
50 | 40 Jahre PLAYMOBIL

Firmenindex

Autohaus Bellemann GmbH	12
BLUM Holiday-Tours GmbH	20
Chili – die Werbemacher GmbH	14
Creonic GmbH	6
Dexheimer Software GmbH	16
Dinnovative GmbH	10
EXCO GmbH	9
Hotel der Akademie	
Heinrich Pesch Haus	7
J. Biffar Wein & Sekt GmbH	8
Mark Lotse, Sandra und	
Christian Rieck GbR	13
Nafa Feinkost GmbH	18
OrgaMAXX.IT GmbH	18
Schlauberger e.K.	16

Meininger Verlag GmbH

Die Preisträger des Wettbewerbs „best of riesling 2014“, der in Neustadt an der Weinstraße stattfand, stehen fest. Der internationale Wettbewerb, der unter der Schirmherrschaft des rheinland-pfälzischen Weinbauministeriums steht und vom Meininger Verlag ausgetragen wurde, fand zum neunten Mal statt. Eine internationale Masterjury kürte aus 1.574 angestellten Rieslingen die Siegerweine. Bei den drei Erstplatzierten in fünf Kategorien haben der Rheingau und die Pfalz mit je fünf Auszeichnungen die Nase vorn, gefolgt von Franken mit vier, Mosel und Nahe mit je zwei sowie Rheinhessen, Australien und Niederösterreich mit je einer Auszeichnung. Alle Sieger sind im Internet zu finden.

@ www.meiningers-weinsuche.com/de

Lastenfahrrad

Erhardt Vortanz ist mit einem besonderen Fahrzeug unterwegs: mit einem Lastenfahrrad der dänischen Marke Bullit. Ausgestattet mit einer großen Transportbox vorne, einem Elektroantrieb und auf dem Gepäckträger einer Leiter, prüft und wartet Vortanz die Beschilderung von Radwegen, unter anderem den Rhein-Radweg im Abschnitt vom Elsass bis nach Worms. Vortanz ist in der Bürogemeinschaft Vortanz & Trauth aus Zeiskam für die Radverkehrsplanung zuständig und kann so ein Lastenfahrrad nur jedem empfehlen: „Man braucht keine Sondergenehmigung mehr für das Befahren der Radwege, die Zuladung beträgt über 100 Kilo und man kommt damit 100 Kilometer weit.“

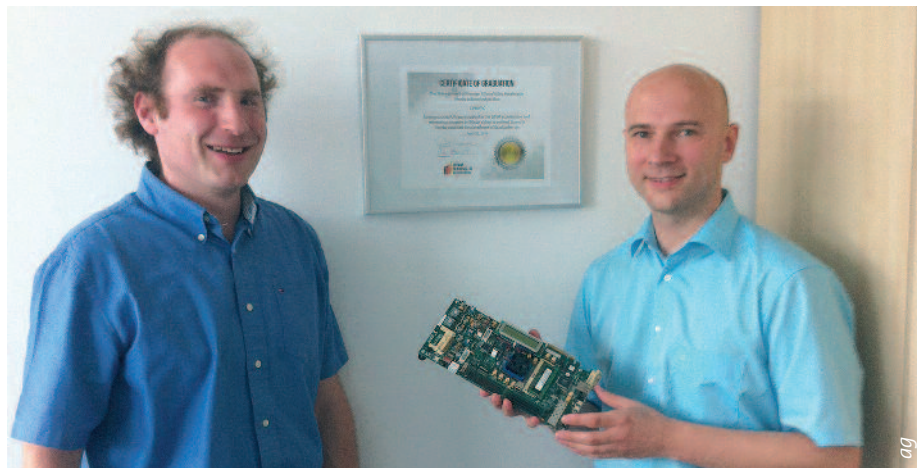


Erhardt Vortanz mit seinem Lastenfahrrad.

@ www.fahrradwegweiser.de

Entwicklung von lizenzierten Mikrochips

Creonic GmbH



Timo Lehnigk-Emden (l.) und Matthias Alles verkaufen ihr „geistiges Eigentum“ in Form von Bauplänen für Mikrochips.

Vor vier Jahren wagten Matthias Alles und Timo Lehnigk-Emden den Sprung in die Selbstständigkeit. Die beiden Elektrotechniker gründeten nach ihrer Promotion an der Technischen Universität Kaiserslautern das Unternehmen Creonic GmbH. Mittlerweile beschäftigen sie drei Mitarbeiter. Lehnigk-Emden informierte sich nun im Silicon Valley in den USA über die Unterschiede zwischen deutschen und US-amerikanischen Start-Ups.

Die beiden Elektroingenieure arbeiteten schon in der Universität „industriell“, wie sie erzählen. Im Laufe ihrer Promotion hätten sie Potenzial für ihre Idee am Markt gesehen. Gemeinsam mit ihrem Team entwickeln sie Schaltpläne für Mikrochips. Diese wiederum lizenzieren sie. Das heißt, sie produzieren die Chips nicht selbst, sondern liefern das technische Know-how dafür. Dabei kooperieren sie mit namhaften Chipherstellern. Und daran besteht auch Interesse. Der Kundenkreis sei international, berichten die beiden Firmenchefs. Hauptsächlich handle es sich um mittelständische Unternehmen, die keine eigene Abteilung haben, um selbst Baupläne für Mikrochips zu erstellen. Der Schwerpunkt der jungen Firma liegt auf der Kommunikationstechnik: Satellitentechnik, WLAN, Mobilfunk. Ihre Baupläne erstellen sie für FPGA- und ASIC-Technologien.

Laut Lehnigk-Emden liegt die Besonderheit des Kaiserslauterer Unternehmens im „sehr speziellen und tiefen Wissen“. Was Creonic anbiete, könne nicht jeder. Auf der ganzen Welt gebe es lediglich fünf Mitbewerber. Als ambitioniertes Ziel haben sich

die beiden gesetzt, das größte dieser Unternehmen zu werden. Konkrete Angaben zu Umsatzzahlen und Geschäftsergebnissen machen die Creonic-Chefs nicht, verweisen aber darauf, dass ihr Unternehmen ohne Fremdkapital auskommt.

Timo Lehnigk-Emden war kürzlich für drei Monate in den USA, genauer gesagt im Silicon Valley. Der Creonic-Gründer nahm im Rahmen des vom Bundeswirtschaftsministerium geförderten Programms „German Silicon Valley Accelerator“ an dem Austausch teil. Creonic gehörte zu zwölf von 70 Bewerbern, die mit in die USA durften. Ziel des Programms war es, junge Start-Ups aus der Bundesrepublik in die USA zu bringen. Vor Ort wurden sie von Mentoren begleitet, erhielten zudem Arbeitsplätze und Räume.

Lehnigk-Emden berichtete, dass die angehenden Ingenieure in Deutschland im Studium auf einen Beruf bei einem großen Konzern vorbereitet würden. „Allerdings bekommen sie nicht einmal den Hinweis, dass man sich auch als Ingenieur selbstständig machen kann.“ Ganz anders in den USA. Dort versuche jeder, der eine gute Idee habe, ein Start-up zu gründen. Dabei gelte die Devis „think Big“, also „denke groß“. Konkret bedeute das, dass junge Unternehmen versuchen, so schnell wie möglich zu wachsen. In Deutschland verfolgen Firmenunternehmer laut Lehnigk-Emden hingegen eher das Ziel, eine Firma Schritt für Schritt aufzubauen. (ag)

@ www.creonic.co

Lounge statt Drachenklause

Hotel der Akademie Heinrich Pesch Haus

Das Ludwigshafener Heinrich Pesch Haus ist mit seinen Bildungsangeboten weit über die Region hinaus bekannt. Weniger bekannt: Auch wer kein Seminar und keine Tagung dort besucht, kann im eigenen Hotel Erholung und Entspannung finden; sei es in der Gruppe oder als Einzelreisender. Und das geht seit Ende August noch besser, denn dann sind alle 58 Einzel- und 18 Doppelzimmer frisch renoviert.

Es gibt verschiedene Zimmerkategorien; sie alle sind jedoch ebenso funktional wie einladend ausgestattet, übrigens jetzt auch mit WLAN. Zuletzt wurde die Kapelle neu gestaltet, das spirituelle Zentrum der Katholischen Akademie Rhein-Neckar im Heinrich Pesch Haus, die unter der Leitung des Jesuitenpaters Johann Spermann steht. Begonnen hatte der Umbau 2013 mit den ersten Zimmern und der Neugestaltung der Tagungsräume, die nicht nur mit der neuesten Technik ausgestattet wurden, sondern ein helles, modernes Ambiente bekommen haben. Teils bieten sie direkten Zugang zum 1,6 Hektar großen Park, der nicht nur in den Pausen manch kreativen Gedanken reifen lässt. Insgesamt stehen 19 Seminarräume für drei bis 60 Personen sowie zwei Konferenzräume mit 120 bzw. 400 Sitzplätzen zur Verfügung.

Zu den 27 Hotelangestellten unter Leitung der Hoteldirektorin Heidi Lueg-Walter kommen aktuell acht Auszubildende zu Hotelfach- und Hotelkaufleuten hinzu. Sie verwöhnen ihre Gäste auch über den Tagungshotel-Standard hinaus mit Grillbuffets, Schonkost und „Kaffee-Points“, die den Tagungsteilnehmern eine flexible Pausengestaltung erlauben. Lueg-Walter stellt

fest: „Tagungen sind ein individuelles Geschäft geworden, und auf individuelle Wünsche gehen wir auch gerne ein.“ Stolz ist sie neben der regelmäßigen, erfolgreichen Ausbildung auch auf die neu erworbenen Umwelt- und Nachhaltigkeits-Zertifikate, unter anderen des DEHOGA. So werden heute noch mehr regionale, fair gehandelte Produkte verwendet, beim Wäsche-Dienstleister wird auf umweltschonende Reinigung geachtet.

Im vergangenen Jahr hat das Hotel 13.231 Übernachtungen gezählt; dies entspricht einer Auslastung von knapp 50 Prozent. Insgesamt hat Heidi Lueg-Walter 2013 mit ihrem Team 3.242 Veranstaltungen über einen oder mehrere Tage ausgerichtet, an denen 72.628 Personen teilgenommen haben. Besonders gefragt ist neben der Grundausrüstung durch die eigenen Veranstaltungen der Akademie auch die Möglichkeit, die IT großer Firmen zu testen. Eine 100 Mbit-Leitung, die Netzwerksanbindung firmeneigener Laptops über Ethernet sowie ausreichende WLAN-Kapazitäten für eine größere Usergruppe machen mit dem Zugang zum firmeneigenen Netz über RANGE (VPN) umfangreiche Tests „von draußen“ möglich.

Eine weitere Neuerung: Damit sich die Gäste auch des Nachts gut im Hotel im großen Park aufgehoben fühlen, tut der sogenannte „Nighty“ Dienst, der Getränke nachfüllt, bei regelmäßigen Rundgängen nach dem Rechten sieht und am Empfang für alle großen und kleinen Anliegen bereitsteht. (FuH)

www.hotel.heinrich-pesch-haus.de



Die gemütliche Lounge mit bequemen Sesseln und Ethanol-Kamin ist heute viel zeitgemäßer als die alte Kegelbahn und die rustikalen Holzmöbel der vorherigen Ausstattung.

Freudenberg Filtration Technologies SE & Co.KG

Das Unternehmen der Freudenberg Gruppe hat in Kaiserslautern die manuellen Konfektionierungs- und Verpackungsarbeiten direkt im Werk angesiedelt. Zuvor hat der Filterspezialist dort auch sein neues Logistikzentrum eröffnet. Die manuellen Tätigkeiten wie Schachteln auffalten und Filter in Beutel verpacken übernehmen Menschen mit Behinderung; die Westpfalz-Werkstätten im Gemeinschaftswerk für Menschen mit Behinderungen GmbH (GFMB) haben auf dem Freudenberg-Areal eine Außenstelle in Betrieb genommen. Das barrierefreie Gebäude wurde für etwa eine halbe Million Euro renoviert und bietet rund 40 Arbeitsplätze. Die Westpfalz-Werkstätten sollen dort im kommenden Jahr rund zwei Millionen Filter konfektionieren. In den letzten sechs Jahren hat Freudenberg Filtration Technologies seine Produktion in Kaiserslautern und Potvorice (Slowakei) um 30 Prozent gesteigert.

@ www.freudenberg-filter.com

Hornbach Baumarkt AG

Der Aktienindex S-Dax ist um ein Unternehmen aus der Metropolregion Rhein-Neckar reicher. Neu hinzugekommen ist die Hornbach Baumarkt AG aus Bornheim. Das ist die größte Tochter der Hornbach Holding AG aus Neustadt/Weinstraße, die schon seit einigen Jahren im S-Dax gelistet ist. Zur Hornbach Baumarkt AG zählen 143 Filialen in neun Ländern. In Deutschland ist Hornbach die Nummer drei am Markt, europaweit die Nummer fünf. Zusammen mit der Heidelberger Druckmaschinen AG, dem Finanzdienstleister MLP (Wiesloch) und dem Energieversorger MVV (Mannheim) sind nun fünf Schwergewichte aus der Region im S-Dax vertreten. Hinzu kommen die drei M-Dax-Unternehmen Bilfinger, Fuchs Petrolub und Südzucker (alle Mannheim) sowie die drei Dax-Mitglieder BASF SE (Ludwigshafen), HeidelbergCement AG und SAP SE (Walldorf).

@ www.hornbach.de

Hotel Heymann

Zum zweiten Mal in Folge hat das Kaiserslauterer Hotel Heymann das TripAdvisor®Zertifikat für Exzellenz erhalten. Die Auszeichnung, die besondere Gastfreundschaft ehrt, wird weltweit an Unternehmen verliehen, die konstant herausragende Bewertungen von Reisenden auf der Reise-Website erhalten. Als weitere Auszeichnung erhält das Hotel nun den Travelers' Choice Award 2014 in der Kategorie Service. „Wir sind stolz darauf, denn nun zählen wir zu den 25 Top Hotels in der Kategorie Service in Deutschland und stehen auf einer Stufe etwa mit dem Regent Hotel in Berlin“, sagte Inhaber Boris Boßert. Das Familienunternehmen wird bereits in der dritten Generation geführt.

@ www.hotel-heyman.de

Insiders Technologies GmbH

Der Software-Spezialist für Inputmanagement aus Kaiserslautern, Insiders Technologies, wurde als eines der 100 innovativsten Unternehmen des deutschen Mittelstands mit dem TOP 100-Siegel ausgezeichnet. TV-Moderator und Mentor Ranga Yogeshwar überreichte Insiders Geschäftsführer Werner Weiss den Preis. Das Top 100-Siegel honoriert die konsequente Innovationsorientierung bei Insiders und den hohen Anspruch, Kunden von Beginn an in den Entwicklungsprozess einzubinden und ihnen so stets hochinnovative und marktgerechte Produkte und Lösungen für das Inputmanagement zu bieten, freute sich Weiss. Bei den diesjährigen „Top 100“ sind 65 nationale Marktführer und 21 Weltmarktführer dabei.

@ www.insiders-technologies.de

Große Ehre

Wirtschaftsministerin Eveline Lemke hat die Wirtschaftsmedaille des Landes Rheinland-Pfalz an Prof. Silvia Martin verliehen, Geschäftsführerin der Möbel Martin Verwaltungs-GmbH. Sie wurde besonders für ihre unternehmerischen Leistungen in der Mitarbeiterqualifizierung und im Umweltschutz geehrt. Zur Möbel Martin-Gruppe gehören drei Einrichtungshäuser im Saarland und fünf in Rheinland-Pfalz.

Sekt ist ihre Leidenschaft

J. Biffar Wein & Sekt GmbH

Deutsche Weine und japanische Küche – eine ungewöhnliche Kombination. Zu finden ist diese im Deidesheimer Weingut Josef Biffar, das die Japanerin Fumiko Tokuoka vor einem Jahr übernommen hat.



Bewirtschaftet seit einem Jahr das Weingut Josef Biffar: Fumiko Tokuoka.

Eigentlich suchte Fumiko Tokuoka nur nach einer Lagermöglichkeit für ihren Sekt. Dass sich daraus dann gleich die Übernahme eines Weinguts entwickeln würde, war nicht geplant. „Eines ist gegangen, eines ist gekommen. Ich musste in kurzer Zeit viel umsteigen, meine Ideen und Ziele ändern“, beschreibt die Geschäftsführerin die hinter ihr liegende, schwierige Zeit. Denn nach 25 Jahren wurde 2013 der Pachtvertrag der Familie Tokuoka für das Deidesheimer Weingut Reichsrat von Buhl nicht verlängert. Fumiko Tokuoka, die seit 2010 im väterlichen Unternehmen arbeitete, musste die Beendigung des Pachtvertrags abwickeln.

Die besondere Leidenschaft der Winzerin gilt dem Sekt. „Um eine gute Sektqualität zu machen, braucht man Zeit, Platz und Geld“, sagt sie. Denn die gesetzlich vorgeschriebene Lagerzeit für Sekt, die sogenannte Hefelagerung, beträgt mindestens neun Monate. „Je länger der Sekt auf der Hefe gelagert wird, desto feinerperlig ist der Schaum, desto geschmackvoller wird

der Sekt“, weiß die Fachfrau. Ihr ältester Sekt lagert mittlerweile sieben Jahre auf der Hefe. „Ein Premiumprodukt“, sagt Fumiko Tokuoka. Nach dem Ende des Pachtvertrags nahm sie diesen Bestand mit.

Bei der Suche nach einer Lagermöglichkeit wies sie eine Freundin auf das Weingut Josef Biffar hin. Die Familie Biffar hatte es 2010 aufgegeben, um sich auf ihr Kerngeschäft, die bekannten kandierten Früchte, zu konzentrieren. Es entstand die Idee, das traditionsreiche Deidesheimer Weingut an Fumiko Tokuoka zu übergeben. „Die Familie Biffar hat ihren Namen gegeben, das macht mich stolz“, sagt sie und erzählt, dass die Familie Biffar sie auch nach der Übernahme sehr unterstützte. So war ihr erster Kunde der Türenhersteller Biffar.

Fumiko Tokuoka bringt einen großen Erfahrungsschatz rund um den Rebensaft mit. Bereits als Kind verbrachte sie die Ferien im elterlichen Weingut Reichsrat von Buhl in Deidesheim und lernte die deutsche Sprache, Kultur und den Wein schätzen. Nach einem Chemiestudium in Japan zog es sie zurück nach Deutschland, so dass sie nach einem einjährigen Praktikum bei Buhl in Geisenheim Önologie und Kellerwirtschaft studierte.

Nach ihrem Abschluss 1999 war sie in Japan bei einem Bierkonzern in der Weinabteilung tätig, dann folgten zehn Jahre in der Forschungsanstalt der Geisenheimer Uni im Bereich Mikrobiologie. Die Liebe führte sie dann in den Rheingau. Dort unterstützte sie den Winzerbetrieb ihres Ex-Mannes. 2010 wollte ihr Vater bald in Rente gehen und Fumiko Tokuoka stieg als Assistentin von Geschäftsführer und Kellermeister in das Weingut Reichsrat von Buhl ein.

Nach einem Vierteljahrhundert Weingeschichte ihrer Familie in Deidesheim bei Reichsrat von Buhl blickt sie zuversichtlich in die Zukunft. Im eigenen Weingut möchte sie sich weiterhin vor allem auf Sekt konzentrieren. Für die Qualität in der Flasche sorgt Kellermeister Michael Leibrecht, der ebenso wie zahlreiche Mitarbeiter schon bei von Buhl für sie gearbeitet hat. Auch die „Schatzkammer“-Weine von Buhl hat sie noch im Angebot. Zum Weingut Josef Biffar gehörten bei der Übernahme keine eigenen Weinberge mehr.

Mittlerweile hat Fumiko Tokuoka 7,5 Hektar Weinberge zu bewirtschaften und konnte vergangenen Herbst bereits 200.000 Liter als erste Ernte verarbeiten. „Ich möchte die Geschichte wiederholen und wieder ein Weingut neu aufbauen“, sagt sie. Auf Biffar umzusteigen sei ein guter Schachzug gewesen. Ob die Entscheidung richtig gewesen sei, könne man aber erst in einigen Jahren sagen.

In dem traditionsreichen Haus „Im Katharinenbild“, das sie 2010 für die Sektkellerei

gekauft hat, hat sie als zweites Standbein im Dezember 2013 das japanische Restaurant „Fumi“ eröffnet. „Als Japanerin und Winzerin möchte ich einen Beitrag leisten, um in Deutschland eine neue Esskultur aufzubauen. Das ist meine Aufgabe und eine große Leidenschaft“, sagt sie. Deutscher Wein und japanische Esskultur – eine für Fumiko Tokuoka äußerst passende Kombination. (rad)

@ www.josef-biffar.de

Gefragter Entwicklungspartner

EXCO GmbH

Der weltweit tätige technische Dienstleister Exco GmbH hat sein Wachstum in den Sparten Qualitätssicherung, Prüftechnik, Embedded Entwicklung und Automatisierung im Geschäftsjahr 2013 fortgesetzt. Nach Unternehmensangaben stieg der Umsatz der deutschen Gesellschaft im 20. Unternehmensjahr auf 20,4 Millionen Euro (+22 Prozent). Die in Frankenthal ansässige Firma schloss mit einem Jahresüberschuss von 1,6 Millionen Euro ab.

Der Gruppenumsatz stieg auf 24,7 Millionen Euro, der Jahresüberschuss belief sich auf rund 2,1 Millionen Euro. „Der Markt für Entwicklungsdienstleister ist nach wie vor hervorragend“, sagt Exco-Geschäftsführer Jürgen Spielberger. „Aufgrund des Innovationsdrucks und der steigenden Komplexität der Anforderungen suchen Industrieunternehmen verstärkt Entwicklungs- und Technologiepartner, die ihre Projektteams entlasten“, erläutert er. Industriekunden wollen so meist ihre Flexibilität erhöhen oder spezialisiertes Know-how nutzen. Exco ist vor allem in der Medizintechnik

und Pharmaindustrie aktiv. Das mittelständische Unternehmen unterstützt zum Beispiel Projekte bei der Entwicklung von diagnostischen Geräten, IT-Systemen, funktionalen Prüfsystemen und Automatisierungslösungen. Ein Aufgabenschwerpunkt dabei ist das Testen und Validieren von Produkten sowie von Herstell- und Prüfprozessen.

Neue Perspektiven könnten sich für Exco im wachsenden Markt der aktiven medizinischen Implantate ergeben. „In Zusammenarbeit mit unserer Schweizer Tochtergesellschaft sehen wir hier ein großes Potenzial“, sagt Spielberger. Rund 300 Mitarbeiter sind bei Exco beschäftigt. Das Unternehmen wurde 1994 gegründet und ist mit mehreren Standorten in Deutschland und in der Schweiz vertreten. Zum zwanzigjährigen Jubiläum veranstaltet der Dienstleister zudem am 11. Oktober ab 11 Uhr einen Tag der offenen Tür. (red)

@ www.exco-solutions.com



Die Firmenzentrale von Exco in Frankenthal

65. Geburtstag



Sibylle von Schaabner, ehemalige Geschäftsführerin und nun Prokuristin der Hammermühle GmbH aus Kirrweiler, feiert am 9. September ihren 65. Geburtstag. Sie ist seit 1992 Mitglied der IHK-Vollversammlung und setzt sich für die Belange der regionalen Wirtschaft ein. Von Schaabner hat von ihrem Vater die Leitung der Hammermühle übernommen und sie von einer Getreide- und Maismühle zu einem führenden Anbieter von glutenfreien Produkten auf dem deutschen Markt entwickelt.

50. Geburtstag

Seinen 50. Geburtstag kann Klaus Pressler, geschäftsführender Vorstandsvorsitzender der Südpfalz-Leergut eG in Offenbach/Queich, am 23. September begehen. Das Unternehmen beschäftigt sich mit dem Wiederaufbereiten von Getränkeleergut. Klaus Pressler ist seit 1998 in der Vollversammlung der IHK Pfalz aktiv, Prüfer für Bürokaufleute im Groß- und Außenhandel und war jahrelang Mitglied im rheinland-pfalzweiten IHK-Weinausschuss.

Schutzmaske gegen Strahlen

Dinnovative GmbH

Am Anfang stand der atomare Unfall im japanischen Fukushima, darauf folgte eine Idee und schließlich die Patentanmeldung: Die Kaiserslauterer Dinnovative GmbH hat Mundmasken mit Atemschutzfiltern entwickelt, die nicht nur vor Staub schützen, sondern auch Viren und Bakterien blockieren und sogar radioaktive Strahlung aus der Luft absorbieren.

Nach der Fukushima-Katastrophe überlegte sich die gebürtige Chinesin Haomin Ding, die an der TU Kaiserslautern promoviert hat, dass zusätzlich zur Schutzkleidung eine Atemschutzmaske notwendig wäre, die zuverlässig vor Strahlen schützt. So etwas gab es zu diesem Zeitpunkt noch nicht auf dem Markt. Nur wenige Monate nach dem Unglück im Atomreaktor meldete Ding in Deutschland und China ein entsprechendes Patent auf ihre Maske an. Kurz darauf gründete sie mit Jochen Distelkamp das Unternehmen Dinnovative GmbH mit Sitz im Kaiserslauterer Stadtteil Morlautern.

Der Clou der neu entwickelten Maske besteht darin, dass die Atemluft durch einen Filter geht, der hauptsächlich aus Kupferwolle besteht. Dieses Material ist nicht nur strahlendicht, sondern wirkt auch antibakteriell. Und genau darauf setzen die beiden Unternehmer, die nach eigener Aussage erkannt haben, dass der Markt für Strahlungsschutz-Masken nicht so groß ist. Durch Zufall haben sie

bemerkt, dass sich beispielsweise Husten verbessert, wenn man die Maske trägt. Was zunächst überraschend klingt, haben die beiden von einem Spezialisten der Hochschule Niederrhein wissenschaftlich fundiert überprüfen lassen. Der Experte hat nun die „herausragende antibakterielle Wirkung“ des sogenannten „Ding-Filter“ bestätigt. Beim Atmen durch die Masken werden Kupfer-Ionen freigesetzt. Die wiederum wirken gegen den Husten und bestimmte Atemwegserkrankungen. Die Masken gibt es aufgrund ihrer medizinischen Wirkung in Apotheken zu kaufen. Sie kosten zwischen zehn und zwölf Euro pro Stück. Produziert wurde die erste Charge noch in Ungarn. Für die Zukunft ist eine Produktion in der chinesischen Heimat angedacht.

Allerdings haben Ding und Distelkamp noch einen weiteren Anwendungsbereich der Masken vor Augen: Sie wollen, dass ihre Filter in Autos zum Einsatz kommen. Im Vergleich zu den derzeit üblichen Aktiv-Kohlefiltern sei ihr Produkt nur 20 bis 30 Cent teurer pro Auto, erzählen die beiden Unternehmer. Sie setzen nun darauf, mit einem Filterhersteller zu kooperieren und gemeinsam an die Autoindustrie heranzutreten. Prinzipiell sei ihr Filter überall dort vorstellbar, wo heute auch schon Filter eingesetzt werden, beispielsweise in Klimaanlage von Gebäuden oder ähnlichem, sagt Distelkamp. Potenzial für ihr Patent sehen die beiden Dinnovative-Chefs mehr als genug: „Jetzt wollen wir den Markt von unserem Produkt überzeugen“, betonen Ding und Distelkamp optimistisch. (ag)

 www.dinnovative.de

NACHRUUF

Otmar Hornbach, visionärer Firmengründer der Hornbach Bau- und Gartenmärkte und „Do-it-yourself“-Pionier, ist im Alter von 84 Jahren gestorben. Der langjährige Vorstandsvorsitzende des 1877 gegründeten Familienunternehmens mit Sitz im pfälzischen Bornheim hat dort 1968 den ersten kombinierten Bau- und Gartenmarkt eröffnet. Die Do-It-Yourself-Idee nahm er damals von einer USA-Reise mit. Daraus ist nun ein internationales Unternehmen gewachsen mit heute 144 Filialen, 27 Baustoffniederlassungen und mehr als 16.000 Mitarbeitern, die im Konzern zuletzt einen Umsatz von über 3,4 Mrd. Euro erwirtschaftet haben.

Otmar Hornbach war ein engagierter Kämpfer für die Interessen der regionalen Wirtschaft und von 1992 bis 2004 Vizepräsident der IHK Pfalz sowie von 1992 bis 2004 Mitglied der Vollversammlung. Zudem wirkte er seit dessen Gründung 1987 im IHK-Handelsausschuss mit, den er von 1992 bis 1998 auch leitete. Zudem war er von 1988 bis 1992 Mitglied des DIHK-Handelsausschusses.

Visionen und Mut prägten Otmar Hornbachs unternehmerisches Handeln. Der Gang an die Börse 1987 (Hornbach Holding AG) und der zweite Börsengang 1993 (Hornbach-Baumarkt-AG) waren Wegweiser für die Zukunft. Als nächster Meilenstein folgte 1996 der Schritt ins Ausland. 2001 vollzog Otmar Hornbach

den Generationenwechsel gemeinsam mit seinem Vetter Albert Hornbach. Damit gingen die Positionen der Vorsitzenden der beiden Aktiengesellschaften auf die Söhne Albrecht (heute IHK-Vizepräsident) und Steffen Hornbach über. Otmar Hornbach selbst wechselte in den Aufsichtsrat. Als Hauptaktionär der Wasgau AG half er dem Pirmasenser Lebensmittelkonzern dabei, dessen langfristige Eigenständigkeit zu sichern. Otmar Hornbach engagierte sich in zahlreichen Ehrenämtern und bekam 1999 das Bundesverdienstkreuz am Bande verliehen. 2007 erhielt er die höchste Auszeichnung, die der Handelsverband Bauen, Heimwerken und Garten e.V. (BHB) zu vergeben hat, den „DIY-Lifetime Award“ für seine Leistung als einer der wichtigsten Wegbereiter in der Gründungsphase der Baumarktbranche.



Otmar Hornbach war kein Mann der großen Worte, aber der vielen kleinen Gesten. Die IHK Pfalz ist stolz und dankbar, einen so engagierten Unternehmer, Visionär und Kämpfer für die Interessen der regionalen Wirtschaft jahrzehntelang in ihren Reihen gehabt zu haben.

Mehr Platz und mehr Service

Autohaus Bellemann GmbH



Lars Bellemann investiert in die Zukunft seines Unternehmens und freut sich über mehr Kundenparkplätze, mehr Ausstellungsfläche, mehr Service, mehr Arbeitsplätze und mehr Marken.

Seit Juli präsentiert sich das Speyerer Autohaus Bellemann an neuem Standort in der Tullastraße 10. Rund 2,5 Millionen Euro hat Geschäftsführer und Inhaber Lars Bellemann in den Kauf des großzügigen Geländes und den modernen Neubau investiert. Zu den beiden Stammmarken Renault und Dacia ist mit der Neueröffnung als drittes Standbein die Automarke Kia hinzugekommen. Zudem wurden weitere Mitarbeiter eingestellt.

„Unser Betrieb ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gewachsen“, berichtet Lars Bellemann. Zuletzt wurden 450 Neufahrzeuge und 150 Gebrauchtfahrzeuge im Jahr verkauft und der damit verbundene Service abgewickelt. Die Räumlichkeiten wurden zu klein und entsprachen nicht mehr den modernen Ansprüchen. Bei der Suche nach Erweiterungsmöglichkeiten bekam er das neue Gelände zum Kauf angeboten, berichtet der 42-Jährige. Da auch der Mietvertrag für die alten Verkaufsräume auslief, entschloss sich der Unternehmer für einen kompletten Neubau und Umzug.

Nach acht Monaten Bauzeit steht nun mit 5.500 Quadratmetern mehr als doppelt so viel Platz zur Verfügung – für Kundenparkplätze, Ausstellungsfläche und Service. Das Gebäude für Werkstatt, Präsentation, Verkauf und Büros umfasst 1.800 Quadratme-

ter. „Wir haben auf direkte und persönliche Kundenansprache, klare Organisation und kurze Wege geachtet“, berichtet der Geschäftsführer. Vor sieben Jahren hat Bellemann seinen Betrieb in den Räumen einer Renault-Niederlassung, nur 200 Meter vom neuen Standort entfernt und durch einen markanten Glaskurm mit Fahrzeugen in der Region bekannt, eröffnet. Davor führte er mit seinem Bruder den Familienbetrieb in St. Leon-Rot.

„Unser neuer Standort in der Tullastraße und in der Nähe des Einkaufsgebietes Auestraße ist äußerst attraktiv. Wir profitieren von viel Durchgangsverkehr und sind von allen Seiten schnell erreichbar“, ist Bellemann sicher. Das abgeschrägte Flachdach, große Glasflächen, viel Licht, helle und dunkle Grautöne setzen Akzente im Ausstellungsraum mit Annahmetheke. Stolz ist Bellemann auf die neue Dialogannahme mit Spezialhebebühne: „Mit dem Kunden können wir nun das Fahrzeug von allen Seiten begutachten und nötige Reparaturen erklären.“

Nebenan stehen in der modernen Werkstatt neun Arbeitsplätze mit den neuesten Spezialwerkzeugen zur Verfügung. „Wir können jetzt effektiver arbeiten als mit den vorherigen vier Arbeitsplätzen“, betont der Chef. Neu ist auch, dass der Betrieb durch die Durchfahrthöhe von vier Metern und den zwei neu eingerichteten LKW-Arbeitsplätzen auch große Lieferwagen oder Transporter mit Kofferaufbauten und Wohnmobile warten und reparieren kann. „Ein Plus, denn als Businesscenter betreuen wir schon viele Gewerbekunden“, sagt Bellemann. „Kia ergänzt als aufstrebende Marke optimal unser Programm“, begründet der Geschäftsführer die Ergänzung des Portfolios. Sieben Jahre Garantie seien attraktiv für den Kunden, ebenso das in Deutschland entwickelte Design, die Ausrichtung der Marke auf den deutschen Markt, die Modellpalette und die Qualität.

Die Mitarbeiterzahl konnte nun von 13 auf 16 gesteigert und zwei eigene Auszubildende übernommen werden. Zwei weitere Auszubildende, jeweils als Automobilkaufmann und Mechatroniker, arbeiten zusätzlich mit im Team. Zusammen mit einem IT-Unternehmen wurde zudem die Bellemann-App für das Smartphone entwickelt. „Wir wollen die Kundenbeziehung dort pflegen, wo sich unsere Kunden bewegen“, schildert er. Garantiezeiten, Termine und wichtigste Fahrzeugdaten hat der Kunde damit immer im Blick“, freut sich Lars Bellemann. (kathy)

 www.bellemann-speyer.de

Positionierung durch Inhalte

Mark Lotse, Sandra und Christian Rieck GbR

Im Juli feierte die Kommunikationsagentur „Mark Lotse“ ihr einjähriges Bestehen. Dahinter verbergen sich die Marketingspezialisten Christian und Sandra Rieck, die sich mit der Konzeption, Beratung und Umsetzung von Maßnahmen für internationale und deutsche Industrie- und IT-Unternehmen auseinandersetzen.

Im März ist die Agentur in neue Räume in einer sanierten Kaserne in Landau-Süd gezogen. Dafür wurde aus Eigenmitteln in Büroeinrichtung, Technik und Geschäftsausstattung investiert. „Der Standort im ehemaligen Kasernengelände am Rande der Landesgartenschau ist ideal. Wir bilden hier eine kreative Gemeinschaft“, erklärt Christian Rieck, 36. Im gleichen Gebäude sind Architekten, Dienstleister für Sportmedien und Werbemittel, sowie eine Vinothek und ein Restaurant untergebracht. Der Agenturname sei Programm, betonen die Inhaber: „Die Marketingberatung begleitet als Lotsenschiff ein Unternehmen bei der Markenentwicklung. Also sind wir Markenlotsen“, erklären die Experten, die beide über langjährige Erfahrung im Marketing – insbesondere für B2B – verfügen. „Wir wollen den Geist eines Unternehmens kennen lernen und diesen nach außen tragen“, verdeutlicht Sandra Rieck. Gearbeitet werde mit zehn festen freien Mitarbeitern aus dem kreativen Bereich, Designer, Grafiker, Kameramänner, Sprecher und andere Spezialisten. „Dadurch können wir verschiedene Stile und Facetten anbieten“, so die 35-Jährige.

Spezialität ist das Marketing durch Inhalte: das so genannte Content Marketing. Unter der Marke „textzeichnerin“ bietet die Agentur als Besonderheit zudem „visual storytelling“, das Erzählen von Geschichten mit Erklärvideos, Animationen, Realdrehs und Infografiken an. Die langfristige digitale Positionierung von Unternehmen und Produkten sei aber das Hauptgeschäft. Dabei stehe nicht immer die Firmenwebseite im Fokus, sondern das hohe Ranking bei Suchmaschinen mittels Inhalten wie Videos, Blogs oder Aktivitäten auf Facebook. „Der Inhalt zeigt dem Kunden des Unternehmens das Expertentum, das dahinter steht. Hier kann ich beeinflussen, wie und zu welchen Themen ich in den Suchmaschinen gefunden werde“, so Christian Rieck. „Wir wollen mit guten Kunden weiter wachsen“, beschreibt er die aktuellen Pläne. Unter anderem ist eine Erweiterung des Teams in Vorbereitung, und auch selbst als Ausbilder aktiv zu werden sei ein großes Thema. (kahy)



www.mark-lotse.com



In neue Räume in einer sanierten Kaserne in Landau-Süd ist die junge Kommunikationsagentur „Mark Lotse“ eingezogen.

Ein Magazin aus der Pfalz für die Pfalz

Chili – die Werbemacher GmbH

Das regionale Magazin „Chili“ erscheint 2014 nun bereits seit zehn Jahren. Das Konzept war damals etwas Neues, Chili erregte Aufmerksamkeit, weil es in der Themenvielfalt dem klassischen Magazin entsprach – aber regional verankert. Es ist das Produkt der Chili – die Werbemacher GmbH aus Neustadt an der Weinstraße.

Die Idee zu dem regionalen Magazin kam der heutigen Geschäftsführerin und Chefredakteurin Ira Schreck, als sie sich gerne eine Illustrierte gekauft hätte. Dort fand sie fast nur bildlastige Frauenzeitschriften vor oder inhaltsschwere, gesellschaftskritische Magazine. Die damals erscheinenden regionalen Printprodukte waren meist von einem Veranstaltungskalender getragen. Eine Mischung aus Unterhaltung und Information gab es nicht. „Mein Ehrgeiz war geweckt“, sagt die 49-jährige Diplom-Ingenieurin und suchte ein Team zusammen, das die Idee eines Pfälzer Magazins zum Leben erweckt.

So ist Wolfgang Ulrich, Spezialist für Druck und technische Umsetzung, Ira Schreck ist für den Inhalt des Magazins verantwortlich. Das kleine Team vergrößerte sich und wuchs mit dem Unternehmen. Die Gründung einer GmbH mit den Geschäftsführern Wolfgang Ulrich und Ira Schreck erfolgte im Jahr 2009. Aktuell beschäftigt Chili sieben freie Mitarbeiter. Es erscheint fünfmal jährlich in einer Auflage von 32.000 Stück und umfasst rund 100 Seiten; der Jahresumsatz der GmbH beträgt rund 350.000 Euro.

„Chili – Das Magazin ist ein Magazin aus der Pfalz für die Pfalz.“ Dies war bereits von Beginn an ein grundlegender Satz für das Magazinkonzept. „Chili hat direkt die Pfalz vor Augen hat und berichtet für die Pfälzer und die Menschen in der Region“, erklärt Schreck. Einkaufs-, Erlebnis- und Gastronomietipps sind innerhalb eines Umkreises von 50 Kilometer erreichbar. Die

Themenbereiche umfassen Wirtschaft, Gesundheit, die Gastronomie ebenso wie Bildung, Mode und vieles mehr. Die Redaktion nimmt die aktuellen gesellschaftlichen oder auch politischen Themen auf und betrachtet sie aus dem Blickwinkel Pfalz. Produziert und gedruckt wurde von der ersten Ausgabe an in der Pfalz.

Chili – Die Werbemacher GmbH bietet auch die klassische Agenturleistung vom Konzept bis zur Umsetzung der Printwerbung und Marketing an. Kunden sind kleine und mittelständische Unternehmen. „Auch im Agenturbereich zeigt sich, dass die Marketingstrategien für die Region mit Feingefühl passend gemacht werden müssen“, betont Schreck. Chili – Die Werbemacher schulen zudem in Seminaren Unternehmer und Interessierte, die sich sicher in der Öffentlichkeit bewegen müssen. (red)

 www.chili-dasmagazin.de

www.pfalz.ihk24.de

Die AutorInnen im Wirtschaftsmagazin Pfalz

<i>gb</i>	=	<i>Gerhard Bühler</i>
<i>uc</i>	=	<i>Ulla Cramer</i>
<i>td</i>	=	<i>Tanja Daub</i>
<i>FuH</i>	=	<i>Sabine Fuchs-Hilbrich</i>
<i>ag</i>	=	<i>Andreas Ganter</i>
<i>kahy</i>	=	<i>Katja Hein</i>
<i>kh</i>	=	<i>Kira Hinderfeld</i>
<i>rad</i>	=	<i>Dr. Anette Konrad</i>
<i>MoL</i>	=	<i>Monika Lorenz</i>
<i>mara</i>	=	<i>Marion Raschka</i>
<i>pt</i>	=	<i>Peter Thiessen</i>

Fotos sind, soweit nicht anders angegeben, Firmenfotos.

Partner im Netzwerk
IHK24.de

Dokument-Nr.: 26517

Den „Schwarzen“ die „weiße Arbeit“ erleichtern

Dexheimer Software GmbH



Die Geschäftsführung bei der Dexheimer Software GmbH hat Seniorchef Harald Dexheimer an Tochter Bettina und Sohn Florian übergeben.

Was wollen die „Schwarzen“ mit dem Computer?, wunderte sich Harald Dexheimer nach dem Anruf eines Schornsteinfegers, der um ein Datenverarbeitungsprogramm nachfragte. Das war in den frühen 1980ern, als der PC im Handel und Gewerbe Fuß fasste. Dexheimer schrieb dem „schwarzen Mann“ das Programm für seine Büroarbeiten und hatte damit seine Nische gefunden. Denn heute beschäftigt die Firma „Dexheimer Software GmbH“ in Thaleischweiler-Fröschen 22 Mitarbeiter. Nach über 30 Jahren als Firmenchef übergab Harald Dexheimer jetzt die Geschäftsführung an Tochter Bettina und Sohn Florian.

Beide seien seit 1991 (Bettina) beziehungsweise seit 2010 im Betrieb, wobei die Tochter für den administrativen Teil zuständig sei und Florian für die Technik. „Ich habe die Basis geschaffen. Jetzt gilt es, das Unternehmen weiterzuentwickeln und Innovationen einfließen zu lassen, wie zum Beispiel den Einsatz mobiler Geräte“, wünscht sich der Senior von seinen Nachfolgern. „Gerade in diesem Markt wäre es tödlich, wenn wir stehen bleiben würden.“ Diese Erfahrung hat Dexheimer in all den Jahren seit Firmengründung 1981 gemacht. „Nische“ – das höre sich zwar gut an, aber Disziplin und Stehvermögen mache ebenso den Erfolg aus. „Früher gab es 50 Anbieter auf dem Markt für diese Dienstleistung. Nun sind es noch fünf in ganz Deutschland“, so Dexheimer. Stolz ist er darauf, Zweitgrößter zu sein.

Ursprünglich wurde der Betrieb als Einzelfirma geführt, 1988 erfolgte die Umwandlung in eine GmbH. „Damals sind wir zu den Versammlungen der Schornsteinfeger gefahren und haben ihnen erzählt, warum sie unbedingt einen Computer brauchen“, schaut Dexheimer zurück. „Heute geht es gar nicht mehr ohne.“ Die Schornsteinfeger haben neben ihrem eigentlichen Job zusätzlich noch „weiße Arbeit“, nämlich Büroarbeit, zu erledigen. Und diese mache mittlerweile 60 Prozent der Arbeit aus. „Wir stellen dafür die Software, und zwar als Komplettlösung“, so Dexheimer. Dazu gehörten Kehrbezirksverwaltung, Finanzbuchhaltung, technisches Informationssystem, Lohn- und Gehaltsabrechnung, Schornsteinquerschnittsberechnung, technische Software oder mobile Lösungen. Mit letzteren befasse sich Sohn Florian. Viele

der Schornsteinfeger würden die Daten ins iPad, iPhone oder Smartphone speichern. Hier sieht Dexheimer weitere Perspektiven für die Firma. Im Hier und Heute ist der Senior-Chef mit der Geschäftslage sehr zufrieden. Der Umsatz sei nach wie vor steigend; jährlich um jeweils zehn Prozent. „Wir hatten ein bisschen Bammel wegen der Auflösung des Schornsteinfeger-Monopols durch die EU. Nun sehen wir, dass dadurch ganz andere Aufgaben auf uns zukommen. Jetzt müssen die Schornsteinfeger sich selbst vermarkten und Angebote erstellen, was vorher nicht nötig war“, zählt Dexheimer auf. „Daher erarbeiten wir jetzt auch die Marketingstrategie für unsere Kunden, um ihnen dabei zu helfen, im jetzt offenen Markt bestehen zu können.“ Rund 2.000 Kunden in Deutschland und der Schweiz (dort ist die Firma größter Anbieter) werden von der Dexheimer GmbH mit Software und oft auch mit Hardware versorgt.

Die Einstellung von geeigneten Mitarbeitern ist das größte Problem für das familiengeführte Unternehmen. „Obwohl die Uni in Kaiserslautern und die FH in Zweibrücken Informatikleute ausbilden, bleiben die wenigsten in der Südwestpfalz. Es ist fast unmöglich, gute Leute hierher zu kriegen.“ Deshalb bilde man aktuell auch einen Fachinformatiker aus und ab September auch eine Bürokauffrau. Eine große Investition steht noch vor der Tür: Die Firma muss sich räumlich vergrößern. Zwar wurde vor zehn Jahren eine Lagerhalle einer ehemaligen Schuhfabrik zu Büroräumen umgebaut, diese seien jedoch zu klein geworden. Mit einer Investition von rund 500.000 Euro will die Dexheimer GmbH am Standort Thaleischweiler-Fröschen neu bauen – doppelt so groß wie bisher, so Harald Dexheimer. (pt)



www.dexheimer.cc

www.schornsteinfegersoftware.de

Mind Maps überall

Schlauberger e.K.

40 Jahre wird Mind Mapping in diesem Jahr alt – und seit 15 Jahren ist Horst Müller als lizenzierter Mind Mapping-Trainer aktiv. Zwei Anlässe, die der Unternehmer aus Limburgerhof mit einem Mind Mapping-Marathon am 3. Oktober und 40 Mind Maps per Newsletter feiert.

Ein Blatt Papier, möglichst groß und am besten im Querformat. In der Mitte steht immer ein Stichwort. Zweige mit unterschiedlich vielen Verästelungen gehen vom diesem Zentrum strahlenförmig nach außen. So sieht, vereinfacht gesagt, eine Mind Map aus. Für Horst Müller ist die Methode ein universell einsetzbares Denk- und Strukturierungswerkzeug, das sich überall anwenden lässt. Sei es zur persönlichen Standort-Bestimmung, zur Definition einer Unternehmensphilosophie, zur Termin- oder Eventplanung und Organisation, als Protokoll, aber auch als Stichwortsammlung für einen Vortrag oder eine Arbeit. „Mind Maps in allen Lebenslagen, das ist mein Motto“, sagt der Mind-Mapping-Trainer.

Der Engländer Tony Buzan entwickelte vor 40 Jahren das Mind Mapping, um Wissen aufzuzeichnen und im Gehirn zu speichern. „Von England aus verbreitete sich die Methode um die ganze Welt“, erzählt Horst Müller. Der Limburgerhofer lernte die Gedankenlandkarte in seinem früheren Beruf kennen und war begeistert. Nach und nach reifte in ihm die Idee, sich mit Mind Mapping

selbstständig zu machen. 1998 ließ er sich dazu in England bei Tony Buzan als Mind Map-Trainer zertifizieren. „Diese Qualifizierung weisen nur ganz wenige Menschen in Deutschland auf“, berichtet er sichtlich stolz.

1999 gründete Müller die Schlauberger e. K. und nutzte das Unternehmen zunächst für den Vertrieb von Mind Map-Produkten wie Software und Bücher. Zwar werden immer noch zwei Drittel aller Maps per Hand entwickelt, doch hat das Mind Mappen per Software auch seine Vorteile: „Die Software nimmt einem die Arbeit ab und man hat ein unbegrenztes Format“, erklärt Müller. Ebenso könne man bei jedem Stichwort Dateien hinterlegen. So wird eine Map zur Dokumentensammlung oder gar Datenbank. Der Nachteil sei, dass man über große Maps am PC nie den Gesamtüberblick habe. „Mind Mapping-Software ist in vielen Mittelständlern Standard und auch bei allen Dax-Unternehmen“, verrät er. Die Methode werde nicht nur für Brainstorming, sondern auch für Projektsteuerung oder für mittel- bis langfristige Planungen genutzt. Man spart Zeit, bekommt mehr Überblick und erkennt Probleme schneller“, bringt er die Vorteile auf den Punkt.

Heute ist Horst Müller, der seit 2003 noch eine Ausbildung als Persönlichkeitstrainer hat, mit Mind Mapping auf allen Kanälen unterwegs. So bietet er öffentliche und Inhouse-Seminare an, persönliche Beratungstage und Vorträge und ist als Software-Berater und -Trainer sowie als Autor aktiv. „Ich habe eine Methodenspezialisierung, aber ganz bewusst keine Branchenspezialisierung“, betont er. Das 40. Mind Map-Jubiläum möchte Horst Müller nicht



Bei ihm wird alles zur Mind Map: Horst Müller verdeutlicht die Methode am Beispiel eines Ablaufplans für ein Seminar.

ungefeiert vorübergehen lassen. Einmal ist da der Jubiläums-Newsletter, in dem er passend zum Jubiläum 40 verschiedene Mind Maps vorstellt.

Am 3. Oktober lädt er dann zum Deutschen Mind Map-Marathon nach Limburgerhof ein. Einen ganzen Tag lang haben die Teilnehmer die Möglichkeit, sich intensiv mit allen möglichen Formen von Mind Maps auseinanderzusetzen. Anmeldungen sind noch möglich. „Vielleicht veranstalte ich so etwas zukünftig jedes Jahr“, überlegt der Mind Mapper. (rad)

@ www.mindmapping.de

Von A wie Apfelsalat bis Z wie Zwiebelsalat

Nafa Feinkost GmbH

Kartoffelsalat, Krautsalat, Karottensalat und noch 95 andere Sorten mehr: Seit 1968 stellt die Nafa Feinkost GmbH in Neuhofen täglich frische Salate, Salatdressings und Desserts her. Seit zwei Jahren vertreibt das Familienunternehmen seine Produkte zudem über eine Online-Plattform, die immer besser angenommen wird.



Kartoffelsalat geht immer: Geschäftsführer Wolfgang Krenz mit Tochter Alexandra und Schwiegersohn Bernhard Flößer im Verkaufsladen in Neuhofen.

„Ohne Zucker und Öl würde der Betrieb nicht funktionieren. Die sind immer da“, sagt Bernhard Flößer, zuständig für den Einkauf und Schwiegersohn von Geschäftsführer Wolfgang Krenz, und zeigt beim Rundgang durch die Produktionshalle die gut gefüllten Vorratsregale mit den Zuckersäcken. Das Rapsöl lagert in einem Tank, der 30.000 Liter fasst: Ein Vorrat, der gerade einmal für zehn Tage langt. Über ein Rohleitungssystem gelangt das Öl zu den großen Edelstahlschüsseln, in denen die Salatzutaten vermengt werden.

Gleich nebenan dampft es. Hier kochen die Kartoffeln. Nicht in Kochtöpfen auf dem Herd, sondern in einem röhrenförmigen Dampfgarer, der eine Tonne fasst. Denn schließlich verarbeiten die Mitarbeiter jeden Tag sieben bis acht Tonnen Erdäpfel. Daraus werden bis zu 18 Tonnen Kartoffelsalat – der Verkaufsschlager Nummer eins. 13 Sorten hat die Salatmanufaktur im Angebot, darunter immer wieder neue Kreationen wie den brasilianischen Kartoffelsalat extra zur Weltmeisterschaft. „Aber am liebsten ist immer noch der Pfälzer Kartoffelsalat mit Speck nach dem Original-Rezept meiner Mutter“, sagt Geschäftsführer Wolfgang Krenz. Mit diesem habe die Erfolgsgeschichte der Salatkarriere von Nafa angefangen.

In den sechziger Jahren gründeten seine Eltern Inge und Jakob Krenz das Unternehmen. 1968 bezog die Nafa die Räume am heutigen Standort, damals noch als Pommes-Frites-Fabrik. Als Tiefkühl-Pommes den Markt eroberten, begannen Krenz' Eltern Mitte der 1970er-Jahre mit der Salatherstellung. 1980 und 1992 wurden die Produktionshallen erweitert, 1982 übernahm Wolfgang Krenz das Unternehmen. Mittlerweile ist mit Tochter Alexandra Flößer und ihrem Mann Bernhard Flößer die dritte Generation im Unternehmen. Je nach Saison beschäftigt Nafa rund

100 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von elf bis zwölf Millionen Euro. Das Salat-Sortiment umfasst die verschiedensten Salate. „Dafür kennt man die Nafa“, sagt der Geschäftsführer. Neben Klassikern wie Kartoffel- und Krautsalat gibt es ein saisonal wechselndes Angebot. Die Salatköche entwickeln regelmäßig neue Sorten. Auch Salatdressings oder Desserts, die für Großkunden produziert werden, gehören zum Angebot. Die Nafa legt großen Wert auf Qualität und Regionalität. „Wir verarbeiten, wann immer möglich, regionale Produkte“, sagt Bernhard Flößer. So mancher Bauer bringt das Gemüse direkt vom Feld. Für den gleichbleibenden Geschmack der Salate sorgen die Mitarbeiter in der Gewürzküche, die die Würzmischungen für jeden einzelnen Salat grammgenau abwiegen und zusammenstellen.

Die Salate werden jeden Tag frisch zubereitet. Verkauft werden sie über Großmärkte, über die Verkaufsstelle direkt im Nafa-Gebäude in Neuhofen sowie seit 2003 in den Vorkassenbereichen von vier Globus-Märkten. Seit einiger Zeit werden die Salate auch in 100-, 200- und 500-Gramm-Packungen abgefüllt und in einigen Supermärkten, aber auch in Kantinen großer Unternehmen direkt an den Endverbraucher verkauft. Außerdem bestückt die Salatmanufaktur Salatbars in Supermärkten. „Als kleiner mittelständischer Betrieb sind wir so flexibel, dass wir eine Bestellung, die morgens eingeht, noch am selben Tag produzieren und ausliefern können“, weist Flößer auf eine Stärke des Familienunternehmens hin. In den letzten Jahren wurde viel in Maschinen und Anlagen investiert.

Alexandra Flößer begann zudem vor zwei Jahren, mit dem Online-Handel eine neue Vertriebschiene aufzubauen. „Im Feinkostbereich sind wir damit Pioniere. Wir sehen es als Testlauf an“, sagt die Marketing- und Vertriebsleiterin. Die Salate werden für den Versand heruntergekühlt und mit Kühlpacks versandt, die 48 Stunden kühlen. So mancher Exil-Pfälzer nutzt das Angebot, um mit den Salaten von Nafa ein Stückchen Heimat zu schmecken. „Wir sehen im Online-Handel eine große Chance“, betont Alexandra Flößer. Hauptsächlich vertreibt Nafa seine Waren in der Region. Einem deutschlandweiten Vertrieb steht oft der Geschmack im Weg: „Ein Krautsalat ist im Norden süßlicher als in der Pfalz, und ein Kartoffelsalat ist dort ohne Mayonnaise undenkbar“, weiß Wolfgang Krenz um die geschmacklichen Unterschiede. (rad)

 www.nafa.de

Alles rund ums Büro

OrgaMAXX.IT GmbH

Am 1. August hat sie ihr zehnjähriges Bestehen gefeiert: die OrgaMAXX.IT GmbH. Das IT-Systemhaus hat zwei Standorte, in Ludwigshafen und in Kaiserslautern, und bietet seinen Kunden von den Druckausgabegeräten über Büromöbel, Präsentations- und Konferenztechnik bis hin zur EDV- und Netzwerktechnik alles rund ums Büro.

Mehrere alte Schreibmaschinen ziehen im Arbeitsraum von Geschäftsführer Martin Heide die Blicke auf sich. Doch die Zeiten, in denen diese zum Arbeitsalltag gehörten, sind lange vorbei. „Die Entwicklung ist rasant“, blickt Martin Heide auf die letzten zehn Jahre zurück und ergänzt: „Und die Entwicklung wird in diesen Dingen wahnsinnig vorangehen.“ Die Ursprünge der OrgaMaxx.IT GmbH liegen im Kopierer-Geschäft. Martin Heide, der seit 1990



OrgaMAXX.IT-Geschäftsführer Martin Heide ist Experte, wenn es um Einrichtung und Dienstleistungen im Büro geht.

mit einer anderen Firma in diesem Bereich selbstständig war, gründete 2004 zusammen mit Garo Weimert die Orgamaxx.IT. Garo Weimert leitet den Standort Kaiserslautern. „Wir haben damals bei null angefangen“, erinnert sich Martin Heide. Denn in der Branche werde vor allem mit Verträgen gearbeitet. Kopierer wurden schon immer geleast und mit Serviceverträgen versehen. Nach einem schwierigen Start hat sich das Unternehmen jedoch am Markt etabliert und ist stark gewachsen. So steigerte sich der Umsatz in den letzten drei Jahren jeweils um 20 Prozent. Und das ohne Werbung, nur auf Empfehlung, wie Heide stolz berichtet.

Ständig werden neue Mitarbeiter eingestellt und ausgebildet. Bei der OrgaMAXX.IT können Jugendliche den Beruf des IT-Systemelektronikers und des IT-Systemkaufmanns erlernen. „Bis jetzt sind wir so gewachsen, dass wir alle Auszubildenden auch übernehmen konnten“, sagt Heide. Derzeit sind in Ludwigshafen 19, in Kaiserslautern acht Mitarbeiter beschäftigt.

Im Laufe der Jahre hat sich das Unternehmen zu einem IT-Systemhaus entwickelt. Es bietet Kunden die Einrichtung, Betreuung und den Support von Netzwerken an, zeichnen für alle Geräte wie Drucker, Kopierer oder Multifunktionsgeräte, aber auch für die Hardware verantwortlich und kümmern sich von der Installation bis zur Wartung und Reparatur um das technische Büro-Equipment. „Wir bieten alles an, was ein Büro braucht“, bringt es Heide auf den Punkt. Denn neben der technischen Ausstattung verkauft das Unternehmen auch Büromöbel und bietet als drittes Standbein Präsentations- und Konferenzausstattungen vom Tisch und Stuhl bis hin zu Beamer oder Touch-Displays an.

„**Heute geht es um Lösungen**, und die wollen wir für unsere Partner bringen“, nennt der Geschäftsführer seine Unternehmensmaxime. So betreibt er eine Hotline und garantiert seinen Kunden im Gerätebereich einen Service innerhalb von vier Stunden. Martin Heide beschäftigt extra einen Techniker mehr als nötig, um bei technischen Problemen jederzeit einsatzbereit zu sein. „Das ist meine Investition in eine gute und schnelle Betreuung der Kunden“, sagt er. Schließlich betreut das IT-Systemhaus über 2.500 Geräte, von denen 95 Prozent mit Serviceverträgen ausgestattet sind. „Wir können uns vom Wettbewerb nicht abheben, wenn wir billiger sind, wir müssen kompetenter und schneller sein“, ist Heide überzeugt. (rad)

Seit 50 Jahren Anlaufstelle für einen gelungenen Urlaub

BLUM Holiday-Tours GmbH

Die Reisebüroketten Blum aus Ludwigshafen hat bei einem Sommerfest ihr 50-jähriges Firmenjubiläum gefeiert. Die beiden Geschäftsführer, Claus Kosmalski und Kurt Zimmermann, führen seit 1997 zusammen die 13 Filialen in der Metropolregion Rhein-Neckar.



Die beiden Geschäftsführer, Claus Kosmalski (2. Reihe, r.) und Kurt Zimmermann (1. Reihe, r.) mit dem Team der Blum-Filiale in Ludwigshafen

Vor einem halben Jahrhundert hat alles begonnen. Am 1. Juni 1964 wurde der Grundstein für die Reisebüroketten von Claus Blum gelegt, das erste Büro befand sich in einer ehemaligen Bäckerei in Ludwigshafen. Die Reisebüro Blum GmbH wurde 1993 dann an die NUR Touristik GmbH in Oberursel verkauft. „Von dieser haben wir Geschäftsführer 1997 die Geschäfte der GmbH käuflich erworben und in die Blum Holiday-Tours GmbH einfließen lassen“, berichtet Claus Kosmalski.

Eine der ersten Reisen war damals eine Weltreise mit einem Abstecher zu den Olympischen Spielen in Tokio. Damals wurde über das Telefon bei Reiseveranstaltern gebucht, und die Kunden warteten tagelang auf die Bestätigung. Mit der zunehmenden Reiselust der Deutschen vergrößerte sich auch die Firma Blum. Eine Filialeröffnung im Rhein-Neckar-Dreieck folgte auf die andere.

Im Jahr 1977 stieg das Unternehmen groß in das Busgeschäft ein und hatte bis 1989 über 20 moderne Fernreisebusse im Einsatz. Im Zuge der Vertriebsliberalisierung in Europa im Jahre 1993 lagen die Geschicke der Reisebüroketten für kurze Zeit in Händen des langjährigen Partners Neckermann Reisen. Seit 1996 ist Blum wieder inhabergeführt. Hauptsitz der Reisebüroketten ist seit Anbeginn Ludwigshafen.

„Unsere größten Highlights der letzten Jahre waren die selbst veranstaltete 1., 2. und 3. Blum-Kreuzfahrtmesse im Pfalzbau in Ludwigshafen in 2010, 2011 und 2013“, berichtet Geschäftsführer Kosmalski. „Seit mehreren Jahren haben wir uns neben der gängigen Reisevermittlung auf das Thema Kreuzfahrten

spezialisiert. Wir legen eigene Gruppenkreuzfahrten auf, der Fokus liegt hier auf ‚begleitete Reisen‘, führt er weiter aus.

Anlässlich der 3. BLUM-Kreuzfahrtmesse hat die Reisebüroketten Blum, den Startschuss für die BLUM-Spendenaktion „50 Jahre Reisebüro BLUM – Wir sammeln Sterntaler“ gegeben. Seit 1.12.2013 und im Jubiläumsjahr 2014 gehen 50 Cent aus dem Erlös einer jeden Reisebuchung zugunsten des Kinderhospizes Sterntaler e.V. Das Reisebüro freut sich, wenn die Kunden sich mit einer kleinen Spende bei der Buchung der Reise beteiligen. Bei etwa 15.000 Reisebuchungen pro Jahr möchte das Reisebüro rund 15.000 Euro sammeln, um diese zum Weihnachtsfest 2014 dem Kinderhospiz überreichen zu können. Damit soll der Erweiterungsbau finanziell unterstützt werden.

Aktuell sind im Unternehmen 63 Voll- und Teilzeitmitarbeiter und neun Auszubildende in allen drei Ausbildungsjahrgängen beschäftigt. Der Jahresumsatz betrug im Geschäftsjahr 2012/13 rund 27 Millionen Euro. „Derzeit renovieren und gestalten wir unsere 13 Blum Filialen neu, sechs Standorte haben wir bereits modernisiert“, berichtet Kosmalski.

Der größte Einschnitt in der Firmengeschichte und Wendepunkt in der Geschichte des Tourismus überhaupt sei rückblickend der 11. September 2001 gewesen. „Das Geschäftsjahr 2002/03 war das schwierigste, Unternehmen und Mitarbeiter sind eng zusammen gerückt.“ Kontinuierliches Wachstum verzeichnet Blum seit dem Geschäftsjahr 2004/05.

„Wir fürchten auch nicht den Wettbewerber im Internet. Reisebüros sind Handelsvertreter, leben von Provisionserlösen der Reiseveranstalter. Der Endkunde zahlt im Internet genau den gleichen Endpreis wie im Reisebüro – nur wir bieten den Mehrwert einer unentgeltlichen qualifizierten Beratung“, betont der Geschäftsführer. Mit gut ausgebildeten Mitarbeitern und einer wohlüberlegten Kundenbindung sieht Claus Kosmalski den nächsten 50 Jahren optimistisch entgegen, getreu dem Firmenslogan: „...wegen Urlaub geöffnet“. (MoL)

 www.reisebuero-blum.de

www.pfalz.ihk24.de

Ihr Firmenreport

Im Firmenreport des Wirtschaftsmagazins gibt die IHK Pfalz ihren Mitgliedern Gelegenheit, ihr Unternehmen kostenlos mit einem redaktionellen Beitrag vorzustellen. Voraussetzung ist ein entsprechender Anlass wie z. B. eine Gründung, Jubiläum oder eine Investition. Interesse?

Ihre Ansprechpartnerin ist Monika Lorenz,

Tel. 0621 5904-1205, monika.lorenz@pfalz.ihk24.de.

 IHK24.de

Dokument-Nr.: 12861



Beratung beim 3. Export-Forum

Außenhandel bietet auch Chancen für KMU

Schon lange gilt „Made in Germany“ als weltweites Gütesiegel für Spitzenqualität – sowohl für industriell gefertigte Waren als auch für Produkte aus deutschen Manufakturen. Im Jahr 2013 stellten Kraftwagen und Kraftwagenteile, Maschinen und chemische Erzeugnisse die drei wichtigsten Exportgüter Deutschlands dar. 189,91 Milliarden Euro wurden dabei allein durch Autos und Autoteile eingenommen. Die Tendenz ist auch in diesem Jahr weiterhin steigend.

Doch nicht nur für große Unternehmen lohnt sich der Außenhandel. Auch kleine und mittelständische Betriebe bieten ihre Produkte verstärkt auf dem internationalen Markt an – mit hervorragenden Absatzchancen. 98 Prozent der rund 350.000 deutschen Exporteure sind mittelständische Unternehmen. Die internationale Kundschaft schätzt gerade hier den transparenten Produktionsprozess, die Flexibilität, individuelle und handgefertigte Ware zu erwerben und nicht zuletzt die Qualität.

Das dritte Export-Forum Rheinland-Pfalz/Saarland

Im bundesweiten Vergleich sind Unternehmen aus Rheinland-Pfalz und dem Saarland in überdurchschnittlichem Maße im Export erfolgreich. Somit ist gerade für sie fundiertes Wissen zum Außenhandel unverzichtbar. Eine Chance, weitreichende und tiefgehende Informationen zu Außenhandelsgeschäften zu bekommen, bietet am 9. Oktober das dritte IHK Export-Forum Rheinland-Pfalz/Saarland im CongressForum in Frankenthal, eine Kooperation der vier rheinland-pfälzischen IHKs und der IHK des Saarlandes. Von 9 bis 16 Uhr werden hier alle Seiten des internationalen Geschäfts beleuchtet. Nach der offiziellen Er-

öffnung und einer Key Note Speech des Bundesministeriums der Finanzen mit einem Ausblick auf das Thema Zoll im Jahre 2020 beginnen die Workshops um 10:30 Uhr. Neben den Workshops steht die Beratung zu länderspezifischen Fragen auf dem Programm. Unternehmen aller Branchen erhalten zudem praktische Tipps, wie sie den Einstieg in neue Märkte erfolgreich bewältigen.

Global agieren – die Workshops

Die Themen Zoll- und Außenwirtschaftsrecht, Umsatzsteuer und Zahlungsabsicherung sind die Hauptthemen der Workshops. Einer der Referenten ist Markus Puschke, Principal Consultant bei der SAP Deutschland AG & Co. KG, der für die Beratungsaktivitäten im Bereich Außenhandel verantwortlich ist. Er leitet den Workshop „Compliance – (Persönliche) Haftungsfragen im Export“ und weiß somit ganz genau, was den Besuchern beim Export-Forum geboten wird: „Die Teilnehmer dürfen einen Einblick in die Art und Reichweite von Haftungsregelungen für ihre tägliche Arbeitspraxis erwarten. Dieses geschieht allerdings nicht mit erhobenem Zeigefinger, sondern anhand von konkreten, täglichen Situationen, wie sie nun mal im Arbeitsumfeld auftreten“. Für die Praxis könnten aufgrund entsprechender Erfahrungen pragmatische, organisatorische Maßnahmen mitgenommen werden, so Puschke.

Treffpunkt AHK-Lounge

Neben den Workshops bildet die persönliche Beratung den Hauptkern des Export-Forums. In der Lounge der Deutschen Auslandshandelskammern, kurz AHKs, beraten Fachleute aus allen Weltregionen ganztags und kostenfrei in Einzelgesprächen zu länderspezifischen Rahmenbedingungen und zu beson-

©stauke/fotolia.com



deren Marktchancen. Den Besuchern steht so ein ganzes Netzwerk als starker Partner zur Seite, denn die AHKs bieten deutschen Unternehmen an 130 Standorten in mehr als 90 Ländern professionelle Beratung und hochwertige Dienstleistungen an.

Zoll-Meeting-Point und Marktplatz

Sich austauschen und ein Netzwerk bilden können die Besucher ebenfalls beim Export-Forum. Am „Zoll-Meeting-Point“ können die Teilnehmer Kollegen aus anderen exportierenden Unternehmen ebenso wie Experten aus der Zollverwaltung treffen und Erfahrungen austauschen. Unter dem Motto „Aus der Praxis für die Praxis“ werden unterschiedliche Vorgehensweisen im Zoll- und Exportgeschehen diskutiert. Auf dem „Marktplatz“ lernen Besucher das Angebot der vielen Partner des Export-Forums kennen – unter anderem von Germany Trade and Invest, dem Europa- und Innovationscentre Trier oder dem Enterprise Europe Network, kurz EEN, das Informationen zu EU-Fördermitteln bietet. *Tanja Daub*

AHK-LOUNGE

In der AHK-Lounge vertretene Länder:

*** Schweiz *** USA *** Liechtenstein ***
 Vereinigte Arabische Emirate *** Indien ***
 Brasilien *** Mexiko *** Japan *** China ***
 Vietnam *** Türkei *** Frankreich *** Belgien
 *** Luxemburg *** Russland ***



Die Teilnahme am dritten Export-Forum Rheinland-Pfalz/Saarland in Frankenthal ist kostenfrei. Anmeldungen unter www.pfalz.ihk24.de, Dokument-Nr. 14967170 oder per Mail an beate.neber@pfalz.ihk24.de, Tel. 0621 5904-1911.

3 Fragen an ...

Sabine Dietlmeier, Büroleiterin des AHK-Deutschlandbüros für China, Hongkong und Vietnam, die beim 3. Export-Forum Rheinland-Pfalz/Saarland Unternehmer in der AHK-Lounge zu China berät.



? Was ist das Besondere an diesem Format?

! „Das Export-Forum ist fester Bestandteil unseres Veranstaltungskalenders, weil wir hier effizient Kontakte zu Unternehmen, Politik und Verbänden knüpfen können. Die Mischung aus Workshops, bei denen Fachwissen ausgetauscht wird, und den Einzelberatungen ist für viele Firmen eine gute Gelegenheit, ihre Fragen zur Internationalisierung beantwortet zu bekommen. Wir AHK-Büros treffen hier Neukunden, zu denen wir sonst keinen Zugang hätten.“

? Mit welchen Informationen können Unternehmen rechnen?

! „Am AHK China-Beratungsstand versuchen wir möglichst umfangreiches Marktwissen zur Verfügung zu stellen. Dabei gibt es Fragen zu Visa, Versicherungen oder Aufenthaltsgenehmigungen für Mitarbeiter in China, Fragen zur Rechnungsstellung, zu Steuer- und Rechtsthemen oder auch zur Firmen-gründung.“

? Haben Sie ein Beispiel für ein konkretes Engagement in China im Nachgang zur Beratung?

! „Nachdem ein AHK China-Experte beim letzten Export-Forum ein Unternehmen aus dem Bereich Landmaschinen beraten hat, konnte für diese Firma eine China-Kontaktreise organisiert werden. Der deutsche Unternehmensvertreter hat eine Auswahl von Vertriebspartnern zu Verhandlungen vor Ort getroffen. Die AHK in Greater China hatte sie nach bestimmten Kriterien ausgewählt, die Reise vorbereitet, und ein regionaler AHK-Mitarbeiter hat mit dem Unternehmer gemeinsam die Verhandlungen mit den verschiedenen Kandidaten geführt. Mit zwei dieser Vertriebsagenten hat das Unternehmen aus Rheinland-Pfalz Verträge abgeschlossen.“

Die Fragen stellte Tanja Daub.





Handeln für die Stadt

Lebe nicht in einer Stadt – lebe in Deiner Stadt!

Das Leben und Arbeiten in Städten wandelt sich. Worauf sich Politik, Wirtschaft und Bürger einstellen müssen.

Gute Schulen, Straßen, Wege, Plätze, ein leistungsfähiges, flächendeckendes Breitbandnetz, belastbare Brücken und ein Stromnetz, das den Herausforderungen der Energiewende gerecht wird, sind unverzichtbare Bausteine für eine erfolgreiche Wirtschaft und die Grundlage für Lebensqualität, Sicherheit und Wohlstand. Diesen Herausforderungen wird Deutschland zurzeit allerdings nicht ausreichend gerecht. Der Gesamtstaat investiert nur 1,5 Prozent des Bruttoinlandsproduktes in die Infrastruktur und gehört damit zu den Schlusslichtern in Europa.

Besonders dramatisch ist der rapide Verfall der kommunalen Infrastruktur. Die Kommunen schieben einen immensen Investitionsstau vor sich her, der sich nach Berechnungen der KfW Bankengruppe auf insgesamt 118 Milliarden Euro beläuft. Dessen Überwindung ist ein Prozess, der Jahrzehnte dauern wird. Der Staat allein wird dies nicht leisten können. Erforderlich ist ein Umdenken und Umsteuern in der Politik – vom Vater Staat zum Bürgerstaat. Notwendig sind deshalb auch neue Finanzierungsmodelle unter Einbindung von Wirtschaft sowie Bürgerinnen und Bürgern.

Identifizierung mit der Stadt als Gegengewicht

In vielen Städten und Gemeinden möchten die Bürger nicht nur bei der Planung eines Infrastrukturprojektes beteiligt werden, sondern gehen einen Schritt weiter und möchten sich aktiv engagieren, um so einen Beitrag für ein lebenswertes Umfeld mit adäquater Infrastruktur zu leisten. Wenn sich die Einwohner zusammenschließen und einen genossenschaftlichen Dorfladen gründen, um Einkaufsmöglichkeiten vor Ort zu schaffen, schafft dieses nicht nur Gemeinschaft, sondern auch bei den Betroffenen ein befriedigendes Gefühl, etwas Gutes zu tun.

Die Identifizierung mit der eigenen Stadt, aber auch mit familiären und freundschaftlichen Verbindungen, wird zunehmend zum zentralen Gegengewicht zu den Ängsten vor Veränderungen, die mit dem Wandel zur Informationsgesellschaft und Globalisierung einhergehen. Die Menschen wollen nicht in einer, sondern in ihrer Stadt leben. Darauf muss sich die Kommunalpolitik einstellen und mit den Menschen Antworten finden.

Neue Mobilitätsformen schaffen und nutzen

Just in time organisieren nicht nur Unternehmen ihre Produktionsabläufe, auch die Online-Bestellung des privaten Bestellers soll möglichst am gleichen Tag nach Hause geliefert werden. Als Folge steigen die Verkehrsströme und der Warenverkehr stetig an. Längst stößt die Verkehrsbelastung mancher Innenstädte an ihre Grenzen, führt zu zusätzlicher Feinstaubbelastung und endlosen Staus. Ein wichtiger Baustein zur Lösung ist das Fahrrad als modernes Verkehrsmittel, auf das immer mehr Menschen umsteigen. Innenstädte können so attraktiver werden und ihre Aufent-

haltsqualität erhöht sich. Davon kann auch der Handel profitieren. Das Fahrrad kann auf der Mittel- und Kurzstrecke in unserer stark auf den motorisierten Individualverkehr ausgerichtete Infrastruktur aber nur dann eine echte Alternative werden, wenn es sich in ein städtisches Mobilitätskonzept z. B. mit überdachten Stellplätzen oder Radschnellwegen, einfügt.

Wandel der Arbeitswelt

Nicht nur das Mobilitätsverhalten ändert sich grundlegend. Zunehmend zeichnen sich andere Arbeitsabläufe, -zeiten und -orte in unserer Gesellschaft ab. Große Versicherungskonzerne fahren längst ihren Bürobedarf zurück, weil viele Arbeiten genauso gut und für die Mitarbeiter sogar angenehmer auch von Zuhause erledigt werden können. Die strikte Trennung zwischen Arbeit und Freizeit wird immer mehr aufgelöst. Die Menschen arbeiten zunehmend projektbezogen unabhängig von festen Arbeitszeiten. Das bedeutet zugleich, dass Wohnen und Arbeiten wieder näher zusammenrückt. Das Wohnen auf der grünen Wiese und das Arbeiten in städtischen Quartieren mit klaren Trennungen und endlosen Pendlerströmen hat keine Zukunft.

Vom Haben zum Nutzen

Neben der stärkeren Identifikation der Bürger mit ihrer Stadt nimmt der Trend zum Teilen weiter zu. Vielerorts entstehen Sharing-Plattformen für fast alle Lebenslagen – von Carsharing über Foodsharing bis hin zu Bücherboxen. Dabei teilen die Bürger nicht nur untereinander. Immer mehr Städte wie das rheinland-pfälzische Andernach praktizieren das so genannte „Town Gardening“. Sie stellen einen Teil der Grünflächen der Öffentlichkeit als echte Nutzgärten mit der Anpflanzung von Obst und Gemüse zur Verfügung und eröffnen so ihren Bürgern die Möglichkeit, an der Gestaltung mitzuwirken.

Handeln in der Stadt erfordert Breitbandausbau

Die Verfügbarkeit von schnellen und leistungsstarken Datenleitungen ist Voraussetzung für eine Vielzahl an Innovationen, die für Arbeit, Bildung und Freizeit an Bedeutung zunehmen. So sind Breitbandverbindungen gerade für klein- und mittelständische Unternehmen unerlässlich. Ohne sie ist auch nicht der Architekt oder Schreinermeister konkurrenzfähig, da aufgrund von langsamen Leitungen unverschuldet Zeit- und Kosten- und damit Wettbewerbsnachteile entstehen, die nicht zu kompensieren sind. Mit leistungsstarken Internetanbindungen werden die Menschen künftig noch viel mehr wichtige Dienstleistungen, z. B. im Bereich der Telemedizin, abrufen können. Nicht zuletzt ist das schnelle Netz Grundvoraussetzung für soziale Netzwerke, Blogs und Wikis, die mittlerweile in besonderem Maße Aktivitäts- und Beteiligungsprozesse initialisieren bzw. organisieren. Sehr schnell kann hier mit einfachen Mitteln eine Community aufgebaut werden – Handeln für die Stadt.

Dr. Gerd Landsberg, Geschäftsführendes Präsidialmitglied des Deutschen Städte- und Gemeindebundes

Freiwilligentag 2014

Auch Unternehmen können sich engagieren

Gemeinsam Gutes tun – diese Idee steckt hinter dem Freiwilligentag der Metropolregion Rhein-Neckar am 20. September. Erneut sind alle Menschen zwischen Pfälzerwald und Odenwald dazu aufgerufen, ihre Arbeitskraft einen Tag lang in den Dienst der guten Sache zu stellen und gemeinnützige Einrichtungen bei handwerklichen, karitativen oder Umweltschutzprojekten zu unterstützen. Auch Unternehmen können sich engagieren.

Über 250 Ehrenamtsaktionen in mehr als 60 Städten und Gemeinden sind gemeldet – angefangen bei Malerarbeiten über Biotoppflege bis hin zu Ausflügen mit Behinderten. Damit alle Herzenswünsche in Erfüllung gehen, braucht es vielerorts noch helfende Hände. „Der Freiwilligentag ist auch für Unternehmen eine tolle Gelegenheit, soziale Verantwortung vor Ort zu übernehmen“, so Freiwilligentag-Beauftragte Carmen Daramus. Firmen-Teams, die sich kurzfristig engagieren möchten, finden im Internet eine Übersicht über alle Projekte und die benötigte Helferzahl. Beim Freiwilligentag 2012 engagierten sich über 5.800 Helfer, darunter auch viele Firmenteams.



Beim Freiwilligentag 2012 fest mitangepackt hat auch wieder IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Rüdiger Beyer (l.) mit seinem Team.

i Bei der Vermittlung hilft das Projektbüro, Tel. 0621 12987-75, freiwilligentag@m-r-n.com, www.wir-schaffen-was.de

Die Ladung richtig sichern

Bei KEP-Transportern

Sicherheit steht im Straßenverkehr an erster Stelle. Besonders beim Transport von Gütern gilt es, diese richtig zu sichern, damit sie beim Fahren keine Gefahr darstellt. Die Fahreranweisung „Ladungssicherheit in KEP-Transportern“ behandelt, wie Fahrer der Kurier-, Express-, und Postdienste (KEP) ihre Ladung richtig sichern sollen.

So können auch Verkehrsunfälle vermieden werden. Zusätzliche QuickChecks helfen dem Fahrer in häufig vorkommenden Alltagssituationen. Die Fahreranweisung stellt die Grundregeln der Ladungssicherung in KEP-Transportern dar, die sich oft von der Ladungssicherung in Lkws unterscheiden. Bilder veranschaulichen das Fachwissen und die Notwendigkeit einer korrekten Ladungssicherung.

i Fahreranweisung Ladungssicherung in KEP-Transportern, acht Seiten, 3,51 Euro inkl. MwSt., Springer Fachmedien München GmbH, Bestell-Nr.: 13969, www.heinrich-vogel-shop.de

sowie der Differenzierung der Angebote hinsichtlich Urlaubern und Patienten.

So ist die körperliche und seelische Gesundheit in der heutigen Zeit stark gefährdet. Dieser Entwicklung kann die IchZeit entgegenwirken. Das ganzheitliche Konzept stellt die Gesundheit und das Wohlergehen in den Mittelpunkt; es gibt die drei Säulen Entschleunigung, Wellness und Medical Wellness. In den Naturlandschaften hat man Zeit für sich und zum Kräfte tanken.

Dabei setzen sich die Angebote der IchZeit aus einer Kombination von Wellness-Programmen mit medizinisch-psychologisch anerkannten Entspannungstechniken zusammen. Die IchZeit-Broschüre 2014 der Rheinland-Pfalz Tourismus GmbH stellt auf 20 Seiten ausführlich Wohlfühlerlebnisse für Körper, Geist und Seele vor.

@ www.gastlandschaften.de
www.blog.ichzeit.info

Konzept „IchZeit“ ausgezeichnet

RLP ist „Innovativste Gesundheitstourismus-Destination



Das IchZeit Konzept in Rheinland-Pfalz wurde mit dem „Geislinger Gesundheitstourismus-Preis“ in der Kategorie „Innovativste Gesundheitstourismus-Destination“ ausgezeichnet.

Die Jury der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt (HfWU) in Nürtingen-Geislingen begründet ihre Entscheidung mit der guten Abstimmung der Angebote zu den einzelnen Gesundheitstourismus-Typen

Unternehmerinnen aus Leidenschaft

Neuer VdU-Landesverband Pfalz/Saar nimmt Arbeit auf

Männer sind anders, Frauen auch – und obwohl Unternehmerinnen mit den gleichen Themen beschäftigt sind wie ihre männlichen Kollegen, unterscheiden sich Herangehensweise und Ziele. Seit Anfang des Jahres gibt es im Verband deutscher Unternehmerinnen e.V. (VdU) den neuen Landesverband Pfalz/Saar, eine regionale Plattform für Frauen in der Wirtschaft. VdU-Landesverbandsvorsitzende (komm.) Jennifer Reckow sprach mit Marion Raschka über Hintergründe, Interessen und Ziele der Verbandsarbeit.

Was hat Sie persönlich bewogen, sich im Verband deutscher Unternehmerinnen zu engagieren?

Rund 30 Prozent der Unternehmen werden von Frauen geführt, also ein großes Potenzial für eine Interessenvertretung. Als ortsfremde Jungunternehmerin machte ich mich auf die Suche nach Netzwerken vor Ort, in vielen war ich die einzige Frau. Im Jahr 2004 gründeten wir dann einen erfolgreichen, regionalen Unternehmerinnen-Stammtisch. Vor zwei Jahren kam ich in Kontakt zum VdU, der über einen Landesverband Baden/Pfalz-Saar verfügte. Da dieses Gebiet aber viel zu groß war und der Fokus vor allem auf Baden lag, beschloss der VdU, den Landesverband zu teilen. Denn die Pfalz und das Saarland haben als Flächenländer mit ihrer Vielzahl an kleinen und mittleren Unternehmen sowie ihrer landwirtschaftlichen und handwerklichen Prägung andere Themen als die Badener. Der VdU ist der einzige Wirtschaftsverband in Deutschland, der sich explizit an Unternehmerinnen wendet.

DER VDU

Verband deutscher Unternehmerinnen e.V. (VdU)

Der VdU vertritt bundesweit rund 1.600 Unternehmerinnen mit 85 Mrd. Euro Jahresumsatz und 500.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Er ist eine Interessenvertretung weiblicher Führungskräfte aus Industrie, Handwerk, Handel und Dienstleistung.

- Sitz, Bundesverband und Geschäftsstelle: Berlin
- 17 Landesverbände
- gegründet 1954 als Plattform für Frauen in der Wirtschaft, berufsfördernde Kontakte, Veranstaltungsreihen und intensiven Erfahrungsaustausch
- www.vdu.de

VdU Landesverband Pfalz/Saar:
Landesvorsitzende Jennifer Reckow,
Wormser Landstraße 261, 67346 Speyer,
Tel. 06232 670600, jreckow@processline.de



Jennifer Reckow, Geschäftsführerin der processline GmbH, hat sich als Landesverbandsvorsitzende des Verbands deutsche Unternehmerinnen die bessere Vernetzung von Unternehmerinnen auf die Fahne geschrieben.

Was unterscheidet von Männern geführte Unternehmen von Unternehmen mit weiblicher Führung?

Zu 80 bis 90 Prozent machen wir das Gleiche wie unsere männlichen Kollegen. Die Inhalte und Themen sind grundsätzlich gleich, von den hohen Energiekosten bis hin zum Fachkräftemangel. Jedoch sind die Vorgehensweisen oft andere. Kaum eine Unternehmerin arbeitet in erster Linie auf kurzfristige Gewinnmaximierung und schnelles Wachstum hin, sondern in erster Linie auf Zukunftsfähigkeit und Nachhaltigkeit.

Außerdem spielt bei weiblicher Führung die gelebte Unternehmenskultur eine zentrale Rolle, dazu gehört das durchgängige Kommunikationsverhalten ebenso wie die kontinuierliche Fortbildung der Beschäftigten, flexible Arbeits- beziehungsweise Anwesenheitszeiten sowie langfristiges, organisches Wachstum.

Wie ist der neue Landesverband strukturiert? Wie sieht der Verbandsalltag, wie die Mitgliederentwicklung aus?

Vertrauen und Gemeinschaft zu schaffen hat derzeit Priorität vor Mitgliederwerbung. Die Mitgliederinnenversammlung hat klar signalisiert: Wir wollen zuerst eine stabile Grundlage schaffen. Wir müssen nicht unkontrolliert wachsen, sondern zunächst die bereits bestehenden VdU-Mitgliederinnen (aktuell insgesamt 13, dazu kommen elf Anwärterinnen und rund 130 Interessentinnen) zusammenbringen und uns kennenlernen. Eine gute Basis, um mit einer vertrauensvollen und intensiven Verbandsarbeit zu beginnen.

Die Voraussetzungen für eine VdU-Mitgliedschaft sind mehr als 250.000 Euro Jahresumsatz und mindestens fünf Beschäftigte, doch auch ein bestimmter Prozentsatz an Managerinnen aus der obersten Führungsriege und Freiberuflerinnen ist laut Satzung



vorgesehen. Zu den Treffen auf Landesebene Pfalz/ Saar kommen drei Mal im Jahr Landesverbandskonferenzen, ein Mal im Monat trifft sich die Wirtschaftskommission mit Themen wie Mindestlohn, Rente mit 63 oder Energiekosten.

Welche Ziele verfolgt der VdU-Landesverband Pfalz/Saar kurz- und mittelfristig?

In allen Kammern – Industrie- wie Handwerkskammern – gibt es Unternehmerinnen, die wir als erstes ansprechen. Wir versprechen uns davon, dass sie unsere VdU-Ideen und -Ziele in die Organisationen hineinbringen. Unser Ziel bis Ende 2014 sind 20 VdU-Mitgliederinnen über Pfalz und Saarland verteilt, für 2015/16 peilen wir ca. 50 Aktive an. Unsere Auftaktveranstaltung im Saarland ist für 2015 geplant. Unternehmerinnen können zu unseren öffentlichen Veranstaltungen kommen, zwei Mal als Gast, dann muss sich die Interessentin für oder gegen eine VdU-Mitgliedschaft entscheiden; so die Regularien. Derzeit tauschen wir uns zunächst noch ein bis zweimal pro Monat untereinander aus. Und selbstverständlich beziehen wir als Interessenvertretung auch klar Stellung zu aktuellen Fragen, wie etwa der Frauenquote, die wir in Aufsichtsräten klar fordern, aber innerhalb von Unternehmen ablehnen, da es sich hier um eine ureigene unternehmerische Entscheidung handelt.

Das Interview führte Marion Raschka.

ZUR PERSON

Jennifer Reckow, geboren 1970 in Berlin, ist seit 2014 Vorsitzende des neuen VdU Landesverbandes Pfalz/Saar.

Die Informatikerin ist seit knapp 15 Jahren mit Leidenschaft Wahlpfälzerin, sie schätzt vor allem die Menschen und die Lebensart hierzulande.

Nachdem sie in der Telekommunikationsbranche unterschiedlichste Führungspositionen innehatte, gründete sie 2002 die processline GmbH in Speyer, eine Unternehmensberatung im Segment Organisations- und Prozessberatung, spezialisiert auf Projekte zur Organisationsveränderung. Das Unternehmen zählt derzeit 17 Beschäftigte.

GriPS Award 2014 Businesswettbewerb für Unternehmerinnen

Die Wirtschaftsförderung der Stadt Pirmasens veranstaltet den regionalen Businesswettbewerb „GriPS – Award 2014“. Zur Premiere 2011 gab es 26 Bewerberinnen, alle Preisträgerinnen sind bis heute erfolgreich am Markt vertreten.

Alle Unternehmerinnen, Gründerinnen oder Unternehmensnachfolgerinnen mit Unternehmenssitz in Pirmasens, Zweibrücken und Landkreis Südwestpfalz können sich bewerben: Mit einer innovativen, pfiffigen, originellen oder einfach besonderen Idee, die ihr Produkt oder ihre Dienstleistung am Markt etabliert haben. Die Gewinnerinnen der Plätze eins bis drei erwartet ein Preisgeld von 1.000, 500 und 250 Euro sowie Medienleistungen in Höhe des jeweiligen Preisgeldes. Mit dem Award wird auch der Mut von Frauen zum unternehmerischen Handeln gewürdigt. Bewerbungsschluss ist der 10. Oktober.

 www.pirmasens.de/grips-award

Tag der offenen Tür Unternehmenspark Frankenthal

Unter dem Motto „Unternehmenspark Nord: Mittelstandsjuwelen live erleben“ steht der Tag der offenen Tür, den die Stadt Frankenthal und die Wirtschaftsförderungsgesellschaft Frankenthal (Pfalz) mbH (WFG) am 11. Oktober von 10 bis 16 Uhr veranstalten.

Knapp 20 mittelständische Firmen im Unternehmenspark Nord sowie den angrenzenden Gebieten Industriestraße/Ernst-Rahls-son-Straße werden der Öffentlichkeit einen Blick hinter die Kulissen gewähren. „Dem ein oder anderen mögen zwar gewisse Firmennamen bekannt vorkommen, was diese jedoch genau produzieren und anbieten, ist aber nicht unbedingt bekannt. Das möchten wir gerne beleuchten“, so WFG-Geschäftsführer Daniel Strotmann. Die Unternehmen haben sich Aktionen und Aktivitäten wie Firmenpräsentationen, Rundgänge und Interaktives einfallen lassen.

 www.frankenthal.de

Finanzanlagenvermittler aufgepasst

Sachkunde bis Jahresende nachweisen

Finanzanlagenvermittler (§ 34f Abs. 1 GewO), die bisher noch keinen Sachkundennachweis erbracht haben, haben dazu nur noch bis zum 1. Januar 2015 Zeit. Dann erlischt die Erlaubnis (nach §34f Abs.1 GewO) automatisch. Einer konstitutiven Rücknahme bedarf es nicht (vgl. § 157 Abs. 3 GewO). Falls die Erlaubnis bisher ohne Nachweis der Sachkunde erteilt wurde, muss diese bis spätestens Anfang kommenden Dezember bei der zuständigen Gewerbebehörde vorgelegt werden.

Die IHK Pfalz hat hinsichtlich der Abnahme der Sachkundeprüfung „Geprüfte(r) Finanzanlagenfachmann/-frau IHK“ eine Kooperationsvereinbarung mit der IHK Koblenz geschlossen. Bei der IHK Koblenz ist noch eine Anmeldung für den Prüfungstermin 26./27. November möglich (siehe www.ihk-koblenz.de, Doku-

ment-Nr. 110136). Anmeldeschluss ist 30 Kalendertage vor dem Prüfungstermin. Darüber hinaus kann die Prüfung auch bei jeder anderen IHK (etwa Karlsruhe, Mannheim, Saarbrücken) abgelegt werden, die diese anbietet. Bei einem eventuellen Nichtbestehen muss die Prüfung ebenfalls bis Ende 2014 wiederholt werden.

Auch Beschäftigte von Finanzanlagenvermittlern, die direkt bei der Beratung und Vermittlung mitwirken, sind verpflichtet, bis zum 1. Januar 2015 einen Sachkundennachweis (nach § 34f Abs. 2 Nr. 4 GewO) zu erwerben.



Weitere Infos unter www.pfalz.ihk24.de, Dokument-Nr. 122275

Erben und Vererben

Kostenlose Info

Das Thema geht jeden etwas an, dennoch herrscht großer Informations- und Regelungsbedarf: Um „Erben und Vererben“ geht es bei der kostenlosen Infoveranstaltung der IHK Pfalz in Kooperation mit dem Bund der Steuerzahler am 25. September. Sie findet von 19 bis 21 Uhr in der IHK Pfalz in Ludwigshafen statt.

Viele Menschen gehen immer noch recht sorglos mit ihrer Nachfolge- und Nachlassregelung um. Doch mit der Weitergabe von Vermögen sollte auch eine rich-

tige Planung verbunden sein. Der Referent ist Dipl.-Finanzwirt Martin Frömel, Justiziar des Bundes der Steuerzahler Hessen sowie Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht.

Er gibt wichtige Anstöße und Anregungen für die Nachlassplanung und beleuchtet besonders die Themen Erbrecht und die Erbschaftsteuer.



Weitere Infos und Anmeldung bis 19. September bei Pamela Weinerth, Tel. 0621 5904-2105, pamela.weinerth@pfalz.ihk24.de und unter www.pfalz.ihk24.de, Dokument-Nr. 138071

www.pfalz.ihk24.de

Verbraucherpreisindex

Partner im Netzwerk
IHK24.de

Dokument-Nr.: 2835

Verbraucherpreisindex für Deutschland
(Basis 2010 = 100)

Jahr / Monat				Veränderungen in %	
2013	2014			Juli 14	Juli 14
Juli	Mai	Juni	Juli	Juni 14	Juli 13
106,1	106,4	106,7	107,0	0,3	0,8

Quelle: Statistisches Bundesamt Deutschland

„Möglichkeiten für die Weiterbildung wahrnehmen“

Neue IHK-Lehrgänge ab Herbst – ArbeitnehmerInnen verbessern Jobchancen

„Lebenslanges Lernen ist und bleibt ein großes Thema“, berichtet Diplom-Betriebswirt Dominic Köckeritz, der bei der IHK Pfalz für die kaufmännische Weiterbildung mit zuständig ist. „Um sich auf den ständig ändernden Arbeitsmarkt zu behaupten, kann aber jeder seine Chancen auf Weiterbildung nutzen“, so Köckeritz. Die IHK Pfalz bietet dafür zahlreiche Kurse an. Das Wirtschaftsmagazin stellt hier vier bewährte Kurse vor. Anmeldungen sind jederzeit möglich, alle Kurse finden im IHK-Zentrum für Weiterbildung in Ludwigshafen statt.

Fachwirt/-in im Gesundheits- und Sozialwesen

Unternehmen, die im Gesundheits- und Sozialwesen tätig sind, stellen zunehmend höhere Anforderungen an ihre Mitarbeiter und Führungskräfte. Die Aufstiegsfortbildung vermittelt die wichtigsten Aspekte rund um Management und Marketing für diese Bereiche. Die Fachwirte lernen, Strukturen im sozialen Sektor zu analysieren sowie kaufmännische und personalwirtschaftliche Aufgaben in sozialen Unternehmen oder Organisationen qualifiziert zu erledigen. Sie können dort dann Führungsaufgaben übernehmen.

Kursdauer: 23.09.2014 – 5.03.2016

Bilanzbuchhalter/-in

Der traditionsreiche Lehrgang wendet sich an alle, die schon Erfahrungen im betrieblichen Finanz- oder Rechnungswesen haben. Im Mittelpunkt stehen die nationale

und internationale Buchführung, die Umsetzung steuerrechtlicher Anforderungen sowie die Interpretation aller gängigen Arten von Abschlüssen und Finanzreports. Zudem trainieren die Teilnehmer, Entscheidungen des Managements durch Ihr Finanz-Know-how konstruktiv zu begleiten. Das macht sie für die Geschäftsführung zu gefragten Fachkräften.

Kursdauer: 9.09.2014 – 15.07.2016

Personalfachkaufmann/-frau

Der Lehrgang eignet sich für alle Personen mit abgeschlossener Ausbildung und Berufserfahrung im Personalwesen. Personalfachleute können in Unternehmen als Personalreferenten oder Personalleiter eingesetzt werden. Als Funktionsspezialisten sind sie Berater und Dienstleister für Mitarbeiter und Geschäftsführung. Sie verantworten administrative und operative Aufgaben und setzen hierbei ihre Kenntnisse ein, aus den Bereichen Personalplanung, -beschaffung, -auswahl, -controlling, Personal- und Organisationsentwicklung sowie aus dem Arbeits- und Sozialrecht.

Kursdauer: 4.11.2014 – 26.02.2016

Train the Trainer (IHK)

Die Absolventen dieses IHK-Zertifikatslehrgangs sind in der Lage, Seminare und Trainings auf Zielgruppe und Thema passgenau zu konzipieren. Sie erarbeiten fachliche Inhalte strukturiert und mit professionellen Präsentationstechniken. Die Teilnehmer werden geschult, entstehende Konflikte in der Gruppe aufzugreifen und



Bilanzbuchhalter/-innen sind gefragt.

zu lösen. Der Kurs besteht aus 64 Unterrichtsstunden. Zielgruppe sind Trainer, Dozenten und Ausbilder, aber auch Führungskräfte, die Schulungen oder Trainings intern durchführen wollen oder für die Aus- und Weiterbildung verantwortlich sind.

Kursdauer: 10.11. – 12.11.2014, 17.11. – 20.11.2014, 5.12.2014



Weitere Infos und Anmeldung bei Dominic Köckeritz, Tel. 0621 5904-1820, dominic.koeckeritz@pfalz.ihk24.de und bei Martin Holaus, Tel. 0621 5904-1821, martin.holaus@pfalz.ihk24.de

Bin gut angekommen :)

Soziale Spielregeln für Azubis

Gut ankommen, klasse mit allen auskommen: Das wünschen sich alle Auszubildenden. Die Zauberformel dafür lautet „soziale Spielregeln kennen“. In ihrem Buch geben die beiden Autorinnen Ingrid Ute Ehlers und Regina Schäfer viele praktische Ratschläge.

Es gibt Antworten auf diese fünf wichtigen Fragen: Wie geht man mit Kunden, Chefs und Kollegen um? Wie funktioniert Small Talk? Was bedeutet Teamarbeit? Wie verhält man sich, wenn man kritisiert wird? Welche Kleidung ist jobtauglich?



Geschichten aus dem Azubi-Alltag zeigen, was so alles schief gehen kann und wie

man es in Zukunft besser hinbekommt. Dazu gibt es interessante Hintergrundinfos und viele praktische Tipps. Schnelle Selbsttests helfen dabei herauszufinden, wie fit man in Sachen soziale Spielregeln schon ist – und wie man Umgangsformen, Small Talk und Teamarbeit beherrscht. Der Ratgeber richtet sich an alle Azubis, die sich informieren wollen, was in ihrer Ausbildung von ihnen erwartet wird. Ausbildern gibt er praktische Unterstützung bei der täglichen Arbeit.



Ingrid Ute Ehlers / Regina Schäfer, Bin gut angekommen :) – Die wichtigsten sozialen Spielregeln für Azubis, 228 Seiten, 17,80 Euro, ISBN 978-3-8214-7687-2 www.bwvverlag.de

In einem Tag zur Lehrstelle

Ausbildungsmessen: Gelegenheit, sich kennen zu lernen

„Ein verfehler Beruf verfolgt uns durchs ganze Leben“, befürchtete schon der Schriftsteller Honoré de Balzac. Deshalb prüfen Jugendliche ihre Berufswünsche besser genau, bevor sie sich für eine Ausbildung entscheiden. Im Interesse der Nachwuchssicherung werden Schülerinnen und Schülern heute bei der Berufswahl unterstützt, zum Beispiel mit Bewerbertrainings, Praktika und Ausbildungsmessen. Auch Unternehmen, die auf der Suche nach Azubis sind, haben diese Messen einiges zu bieten. Vor allem vor dem Hintergrund, dass laut Willi Kuhn, Präsident der IHK Pfalz, bis zum Jahr 2030 in Rheinland-Pfalz rund 100.000 Fachkräfte fehlen werden. Das Rennen um die besten Bewerber ist eröffnet.

Über 350 Ausbildungsberufe gibt es hierzulande; mit der großen Auswahl tun sich viele Jugendliche schwer. Und mit dem konkreten Berufswunsch endet die Suche noch lange nicht, ein geeigneter Ausbildungsbetrieb muss ebenfalls gefunden werden. Ausbildungsmessen können mehr als graue Theorie. Informieren, gucken, sich präsentieren und auch mal selbst Hand anlegen: Schließlich geht nichts über die Erfahrung, die man selbst macht. „Sprungbrett Ludwigshafen“ und „Vocatium“ beispielweise sind Messen, auf denen sich pfälzische Unternehmen regelmäßig präsentieren. Sie stellen Schülern und potenziellen Azubis, sprich den Fachkräften von morgen, die Vielfalt der Berufe vor. Vor allem aber dienen sie als Kontaktplattform.

Eine Messebeteiligung bedeutet für Aussteller wie Besucher großen Aufwand. Unternehmen müssen oft für mehrere Tage Personal abstellen, auch die Schüler müssen sich die Zeit nehmen. Doch die Messe bietet eine große Chance für beide Seiten: Schüler können ihren Besuch nutzen, um sich vorzustellen, Unternehmen können sich direkt ein Bild von den jungen Menschen machen – und so möglichst früh mit späteren Azubis in direkten Kontakt treten. Der Erfolg dieser Messen steht und fällt jedoch mit der Vorbereitung.



Fotos: Häde

Probieren geht über Studieren: Wolf Bauelemente baut auf Ausbildungsmessen schon mal einen realen Arbeitsplatz nach, an dem die Interessenten Platz nehmen können.

„Es gibt kaum eine bessere Möglichkeit, sich den Ausbildungsverantwortlichen eines Unternehmens direkt und persönlich zu präsentieren, als auf einer Ausbildungsmesse“, so Brigitte Lochner von der IHK Pfalz. „Hier müssen die Jugendlichen nicht den Umweg über das übliche Bewerbungsprozedere gehen, sondern können ihren ersten Eindruck unmittelbar hinterlassen.“ Das funktioniert natürlich nur, wenn die Schülerinnen und Schüler auch entsprechend vorbereitet sind.

Frisch geduscht und mit sauberer Kleidung

„Die Jugendlichen sollten sich im Vorfeld des Messebesuchs ungefähr über ihren Berufswunsch im Klaren sein, sollten sich über die ausstellenden Unternehmen und deren Ausbildungsangebote informieren, ihre Bewerbungsmappen unter den Arm klemmen und dann frisch geduscht und mit sauberer Kleidung dort vorsprechen“, so Cordula Häde, die ebenso wie ihre Kollegin in der Berufsorientierung häufig die Erfahrung macht, dass es an grundlegenden Dingen mangelt. Auch den Schulen komme dabei ein wichtiger Part zu. Werden die Schüler, die meist im Alter zwischen 13 und 16 sind, nicht ernsthaft genug vorbereitet, gestalten sie den Messebesuch wie eine Freistunde – mit den entsprechenden negativen Folgen.

Damit Unternehmen, Schule und Berater an einem Strang ziehen, wurde im Jahr 2009 die „Rahmenvereinbarung über die Zusammenarbeit von Schule, Berufsberatung und Wirtschaft im Bereich der Berufswahlvorbereitung und Studienorientierung in Rheinland-Pfalz“ unterzeichnet. Dies bedeutet, dass Schulen die Berufsorientierung nun verpflichtend anbieten müssen. Auch die IHK Pfalz gehört zum „Unterstützerpool“, zwei Vollzeitstellen wurden dafür geschaffen: Seit 2010 sind Brigitte Lochner und Cordula Häde auf ihrer Mission quer durch die Pfalz unterwegs, gehen in den Unterricht, sind mit Messestand und ihrem Beratungsangebot auf unzähligen Berufsorientierungs-Veranstaltungen und Ausbildungsmessen vertreten.

Der persönliche Eindruck zählt

Bei vielen Arbeitgebern stehen Ausbildungsmessen trotz des Aufwandes wegen der persönlichen Kontakte hoch im Kurs: „Man merkt so recht schnell, ob es passt, ob die Chemie stimmt“, resümiert Christiane Wolf, Geschäftsführerin der Wolf Bauelemente GmbH aus Wachenheim, ihre Erfahrungen. „Da spielen manchmal auch ein, zwei etwas schlechtere Noten nicht die große Rolle. Einen entscheidenden Anteil bei der Vergabe eines Ausbildungsplatzes hat der persönliche Eindruck.“

Potenzielle Bewerber sollten bei einer Messe auf den Ausbildungsbetrieb zugehen, Interesse zeigen und Fragen stellen. Findet eine Ausbildungsmesse in der Schule statt, darf der Aussteller erwarten, dass sich auch noch unentschlossene Jugendliche intensiv über den Ausbildungsberuf informieren, und dass die Ergebnisse von den zuständigen Lehrern im Nachgang eingefordert werden. Denn viele Schüler sind sich der Ernsthaftigkeit einer Berufswahl und der Folgen kaum bewusst, viele sehen die Messe als unterrichtsfreie Zeit.



Sucht den persönlichen Kontakt zu Jugendlichen vor Ort: Cordula Häde, im Projekt Berufsorientierung bei der IHK Pfalz tätig.

Raus aus der Schule – rein ins Praktikum

„Wie sehr sich Berufsalltag von Schulalltag unterscheidet, kann man nur erfahren, wenn man ihn ausprobiert“, so Christiane Wolf. „Es ist zwar ein großer Aufwand, einen Praktikanten für ein paar Tage in den Arbeitsablauf zu integrieren, aber wir bieten diese Möglichkeit gerne. Letztendlich zeigt nur die Praxis, ob man sich bei bestimmten Aufgaben, mit den Mitarbeitern und im Betrieb wohl fühlt. Und sollte der Eindruck auf beiden Seiten positiv ausfallen, hat man für eine spätere Bewerbung schon mal einen Fuß in der Tür.“ *Marion Raschka*

i Ihre Ansprechpartnerinnen im Projekt Berufsorientierung sind Brigitte Lochner, Tel. 0621 5904-1726, brigitte.lochner@pfalz.ihk24.de und Cordula Häde, Tel. 0621 5904-1727, cordula.haede@pfalz.ihk24.de.

@ Ab September 2015 gibt es neben der IHK-Lehrstellenbörse (www.ihk-Lehrstellenboerse.de oder auf Facebook unter <https://www.facebook.com/IHKLehrstellenboerse>) auch ein Praktikumsportal (www.ihk-praktikumsportal.de/pfalz).

Die Broschüre „Schule und was dann?“, die sich an die Schüler richtet, ist auf der Homepage der IHK Pfalz www.pfalz.ihk24.de unter Dokument-Nr. 120405 zu finden.

Kooperation mit BASF

Dualer Bachelorstudiengang Logistik

Fünf Partner beginnen erstmalig ein gemeinsames Ausbildungsprojekt zwischen Hongkong und Ludwigshafen. Beteiligt sind an dem internationalen Pilotprojekt sowohl das Ausbildungsunternehmen BASF mit seinen Standorten in Hongkong und Ludwigshafen, als auch die Hochschule Ludwigshafen, die deutsche Auslandshandelskammer Hongkong und das Wirtschaftskolleg der Deutsch-Schweizerischen Internationalen Schule Hongkong.

Am 1. September startet für den Berliner Leonard Balzer die vierjährige Ausbildung mit kombiniertem Studium in Hongkong. Von September 2014 bis Juni 2016 durchläuft Leonard Balzer die duale Berufsausbildung als Kaufmann für Spedition und Logistikdienstleistungen in Hongkong. Prägend für diesen Teil der Ausbildung ist der Wechsel von theoretischem Unterricht im Wirt-

AUSBILDUNGSMESSEN

30.09. bis 01.10.	Mainz	Vocatium – Fachmesse für Ausbildung und Studium
01.10. bis 10.10.	Kaiserslautern	Ausbildungsbörse
10. bis 11.10.	Pirmasens	Ausbildungsbörse
10. bis 11.10.	Ludwigshafen	Sprungbrett – Messe für Ausbildung, Studium, Weiterbildung
10. bis 11.10.	Karlsruhe	Einstieg Karlsruhe – Messe für Ausbildung, Studium, Beruf
15. bis 16.10.	Zweibrücken	ZAM – Zweibrücker Ausbildungsmesse 2014
16. bis 17.10.	Heidelberg	Heidelberger Ausbildungstage
25.10.	Trier	Ausbildungsmesse „Dein Tag – Deine Chance“
08.11.	Mannheim	parentum – Elternabend für die Berufswahl
15. bis 16.11.	Mainz	horizon – Messe für Studium und Abiturientenausbildung
01.12.	Rheinl.-Pfalz	Zentraler Elternabend an rheinland-pfälzischen Schulen der Kampagne „Nach vorne führen viele Wege“
19. bis 21.01.	Kaiserslautern	bonding – Firmenkontaktmesse von Studenten für Studenten
26. bis 28.02.	Mannheim	Jobs for Future – Messe für Arbeit, Aus- und Weiterbildung
Weitere aktuelle Messen unter www.messen.de/Branchen/Aus-und-Weiterbildung		

schaftskolleg der Deutsch-Schweizerischen Schule Hongkong und der praktischen Ausbildung bei BASF in der Supply Chain des Bereichs Pigmente & Dispersionen.

Dann geht es für Balzer nach Ludwigshafen. Dort wird er im dreimonatigen Wechsel bei der BASF in Ludwigshafen arbeiten und parallel das duale Bachelorstudium Logistik der Hochschule Ludwigshafen absolvieren. Als Abschluss wartet im Oktober 2018 der Titel Bachelor of Arts auf ihn. Nach der Ausbildung stehen somit vier Jahre Berufserfahrung, davon zwei Jahre in Hongkong, und zwei Abschlüsse – der Berufs- und der Studienabschluss als Bachelor of Arts – auf der Habenseite.

i www.dual-logistik.de, Hochschule Ludwigshafen am Rhein, Annika Karger, Tel. 0621 5203-251, annika.karger@hs-lu.de



Aktuelle Angebote.

Alle Themen bieten wir Ihnen auch als Inhouse-Seminare an.

Lehrgänge mit IHK-Prüfung

Ausbildung der Ausbilder – Intensiv	05.11.14 – 03.12.14	PS
Ausbildung der Ausbilder – Vollzeit	13.10.14 – 24.10.14	LD
Gepr. Industriemeister/-in Chemie	01.12.14 – 28.02.18	LD
Gepr. Industriemeister/-in Kunststoff.....	21.03.15 – 28.10.17	PS
Gepr. Schutz- und Sicherheitskraft	Febr. 15 – Sept. 15	LU
Industriefachwirt/-in	26.01.15 – 16.09.16	LU
Logistikmeister/-in	09.10.14 – 22.04.17	KL
Meister/-in Mechatronik	05.02.15 – 17.04.18	LU
Personalfachkaufmann/-frau	04.11.14 – 26.02.16	LU
Techn. Betriebswirt/-in	23.09.14 – 16.09.16	LU
Vorkurs Rechnungswesen für angehende Fachwirte	07.10.14 – 24.10.14	LU
Vorkurs Mathematik für Meister/Techn. Fachwirte	03.11.14 – 04.12.14	LU
Wirtschaftsfachwirt/-in	26.01.15 – 14.10.16	LU
Wirtschaftsfachwirt /-in – Kompakt	21.02.15 – Juni 16	PS

Azubi FIT

Betriebswirtschaftliche Grundlagen	06.10.14 – 20.10.14	LU
Elektrische Maschinen.....	17.11.14 – 28.11.14	LD
Elektrotechnik Grundfertigkeiten.....	Auf Anfrage	PS
Elektropneumatik	20.10.14 – 31.10.14	LD
Grundlagen der Pneumatik	06.10.14 – 17.10.14	LD
Grundlagen der Pneumatik und Hydraulik für Mechatroniker	Auf Anfrage	PS
Präsentationstraining für Auszubildende	10.10.14	LU
Prüfungsvorbereitung – Bürokaufleute: Rechnungswesen	29.10.14 – 12.11.14	PS
Prüfungsvorbereitung – Bürokaufleute: Kommunikation.....	01.12.14 – 04.12.14	LU
Prüfungsvorbereitung – Bürokaufleute: Kommunikation.....	10.12.14 – 17.12.14	PS
Prüfungsvorbereitung – Bürokaufleute: Kommunikation.....	15.12.14 – 16.12.14	LD
Prüfungsvorbereitung – Industriekaufleute: praktisch	27.11.14 – 11.12.14	LU
Prüfungsvorbereitung – Industriekaufleute: praktisch	04.12.14 – 18.12.14	LD
Prüfungsvorbereitung – Industriekaufleute: schriftlich.....	06.11.14 – 07.11.14	LU
Prüfungsvorbereitung – Industriekaufleute: schriftlich.....	13.11.14 – 14.11.14	LD
Prüfungsvorbereitung – Kaufleute im Einzelhandel: Kommunikation	26.11.14 – 27.11.14	LD
Prüfungsvorbereitung – Kaufleute im Einzelhandel: Kommunikation	02.12.14 – 04.12.14	LU
Prüfungsvorbereitung – Kaufleute im Einzelhandel und Verkäufer: Rechnungswesen (Teil 1 Abschlussprüfung).....	14.10.14 – 21.10.14	LU
Prüfungsvorbereitung – Kaufleute im Einzelhandel und Verkäufer: Rechnungswesen (Teil 1 Abschlussprüfung).....	28.10.14 – 11.11.14	PS
Prüfungsvorbereitung Metall Teil 2: praktisch.....	08.12.14 – 12.12.14	LD
Prüfungsvorbereitung Metall Teil 2: schriftlich.....	10.11.14 – 21.11.14	LD
Prüfungsvorbereitung – Verkäufer: Kommunikation.....	08.12.14 – 11.12.14	LU
Prüfungsvorbereitung – Verkäufer: Kommunikation.....	17.12.14 – 18.12.14	LD
Schweißen für Auszubildende Basisqualifikation	Auf Anfrage	PS
Speicherprogrammierbare Steuerungen (SPS)	Auf Anfrage	PS

Lehrgänge mit IHK-Zertifikat

Fachberater für Rohkosternährung (IHK)	14.11.15 – 11.09.16	SP
Finanzbuchhalter (IHK).....	10.03.15 – 03.11.15	LU
Grundlagen BWL für Nichtkaufleute (IHK).....	Auf Anfrage	LU
Technik für Kaufleute (IHK)	Auf Anfrage	LD/LU
Train the Trainer (IHK)	10.11.14 – 05.12.14	LU

Seminare und Kurzlehrgänge mit IHK-Teilnahmebescheinigung

Lohnsteuer und Reisekosten aktuell	06.10.14	LU
Führung und Motivation von Mitarbeiter – Basisseminar	14.10.14 – 15.10.14	LU
Erfolgreiche Existenzgründung	15.10.14	LU
Der Zauber der Gelassenheit	04.11.14	PS
Lohn- und Gehaltsabrechnung mit EDV	03.11.14 – 04.12.14	LU
Mitarbeiterführung und Konfliktmanagement.....	15.10.14	PS
Schweißtechnik – Vollzeit	Auf Anfrage	PS

Weiterbildungsangebote weiterer regionaler und überregionaler Anbieter finden Sie im Internet über Datenbanken wie z. B. das Weiterbildungsinformationssystem WIS (www.wis.ihk.de) und die Datenbank KURS der Bundesagentur für Arbeit (www.arbeitsagentur.de). Zudem können Sie sich bei der IHK informieren unter Tel. 0621 5904-1840.

Energietag RLP

18. September in Bingen

2012 wurde in Rheinland-Pfalz bereits jede dritte im Land produzierte Kilowattstunde Strom aus Erneuerbaren Energien erzeugt. Angesichts der vielen Herausforderungen der Energiewende heißt es aber, am Ball zu bleiben. Austausch- und Informationsplattform dafür ist der 17. Energietag Rheinland-Pfalz, der am 18. September ab 8.45 Uhr an der Fachhochschule Bingen stattfindet.

Regionaler Klimaschutz, Flexibilität, Netzausbau sowie Energiespeicherung und -umwandlung sind einige Themen des Energietags, der sich an ein interessiertes Fachpublikum, besonders aber an Entscheider aus Energiewirtschaft, Industrie & Gewerbe, Politik und Kommunen richtet. Es gibt Vorträge zur Energiewende, der regionalen Energielandschaft sowie über neue Modelle für die Energiewirtschaft. Zusätzlich ist eine Fachausstellung zu besichtigen.

 www.tsb-energie.de

ZETIS-TERMINE

Seminare

- 2. September *Kommunikation für alle Fälle: Tipps, Tricks und Insights, 49 Euro*
- 15. September *Überraschend anders: Kunden überzeugend gewinnen – Vergessen Sie PowerPoint und Co., 390 Euro*
- 16./17. September *Diabolische Rhetorik und Göttliche Gespräche. Kommunikation zwischen Himmel und Hölle, 780 Euro*
- 18. September *Souverän telefonieren – Gelassen mit Kundenanfragen und Reklamationen umgehen, 390 Euro*
- 25. September *Vertriebsstrategien im Internet – Ihr Fahrplan für erfolgreiches Online-Marketing, 390 Euro*

Kostenfreie Infoveranstaltungen

- 11. September *eBusiness-Lotse Pfalz – Lotsensprechstunde*
- 17. September *eBusiness-Lotse Pfalz – Webcheck-Tag*
- 23. September *eBusiness-Lotse Pfalz – Internationales Online-Marketing: Chancen auf dem deutsch-französischen Markt nutzen, Landau*
- 30. September *eBusiness-Lotse Pfalz – Usability – vom Schlagwort zum Managementkonzept*

Weitere Infos und Anmeldung unter www.zetis.de/veranstaltungen und bei Viktoria Braun, Tel. 0631 303-1235, braun@zetis.de

Recyclingbörse Angebote

Chiffre-Nr.	Bezeichnung des Stoffes	Zusammensetzung	Menge	Anfallstelle
LU-A-3799-1	Alkylbenzol C 10-13	MARLICAN, Lieferung aus 2009, Originalgebinde	895 kg netto / Stahlfässer à 179 kg	Ludwigshafen
LU-A-3800-1	Perkacit SDMC	Lieferung Januar 2010, Originalgebinde	5.500 kg netto	Ludwigshafen
LU-A-3983-11	Gebrauchte BIG BAG	Größe 100 x 90 x 100 mit Auslauf, Volumen: 1 t	30 Stck. à 9,00 €, monatlich	Sippersfeld
LU-A-4244-1	Phosphorige Säure 70%		150 t in 250 kg-Fässern	Worms
LU-A-4268-12	Color Laser Samsung CLX 6210FX Farb- Multifunktionsgerät, All-In-One, Faxen, Drucken, Kopieren, Scannen, gebraucht, ohne Toner		4 Stck. à 179,00 €	Ludwigshafen
LU-A-4317-2	Gebrauchte Big Bags; PP Gewebesäcke	80 x 110 x 170 cm, weiß, beschichtet	250 Stck. à 8,50 €, monatlich	Bad Dürkheim
LU-A-4318-10	Erdaushub	sandig oder bindig	Regelmäßig	Neustadt/Landau
LU-A-4496-1	Fällungsmittel	Zetag 7109, COA liegt vor	5.200 kg in 200 kg Fässern	Worms
LU-A-4540-5	Paletten	beschädigte und unbeschädigte Einmal-Holzpaletten, 1 x 1 m	100 Stck., regelmäßig, Selbstabholung	Beindersheim
LU-A-4605-12	Notebook gebraucht Lenovo T400, Intel Core2Duo 2x 2,2 GHz, 2048 MB RAM, 14" TFT Widescreen, 80 GB HDD, DVD-CDRW 1a Zustand		15 Stck. à 199,00 €	Ludwigshafen
LU-A-4606-12	Kyocera FS-1100 gebraucht, USB, inkl. Toner	Drucker ist voll funktionsfähig, Testausdruck liegt bei	12 Stck. à 59,50 €	Ludwigshafen
LU-A-4607-1	Rizinusölethoxylat	PEG-35 Casor Oil, Cosmetic Grade, Ursprung: Deutschland COA liegt vor	3.000 kg in 60 kg-Fässern	Schellweiler

Nachfragen

Chiffre-Nr.	Bezeichnung des Stoffes	Zusammensetzung	Menge	Anfallstelle
LU-N-3851-5	defekte Europaletten	Wir kaufen defekte Paletten, CP1 - CP3	Unbegrenzt	

In der Recyclingbörse können Unternehmen des IHK-Bezirks kostenlos inserieren. Interessieren Sie sich für eines der Inserate, möchten Sie eine Anzeige aufgeben oder wünschen Sie weitere Informationen? Wenden Sie sich an die Umweltberatung der IHK, Tel. 0621 5904-1611, Fax 5904-1604, Ludwigsplatz 2-4, 67059 Ludwigshafen. Sie können die Recyclingbörse auch im Internet unter <http://www.ihk-recyclingboerse.de> abrufen, sowie Ihre Annoncen selbst einstellen.

Kompetenzzentrum Türkei feiert Einjähriges

Prosperierender Wirtschaftsstandort und Brücke in Drittmärkte

Sie jährt sich zum ersten Mal: die Eröffnung des „Kompetenzzentrums Türkei“, das gemeinsam von den IHKs Pfalz, Saarland, Darmstadt und Rheinhessen betrieben wird und am 17. September 2013 in Ludwigshafen offiziell seine Arbeit aufgenommen hat.

Ein „Türöffner für alle deutschen Unternehmer, die auf dem türkischen Markt aktiv werden wollen“, so lautete seinerzeit die Einschätzung von Wolfgang Rempel, Vizepräsident der IHK Pfalz. Das Land am Bosphorus ist einer der Zukunftsmärkte in Europa und besonders für die deutschen Unternehmen als Markt und Investitionsstandort hochinteressant. Das enorme Wachstum der letzten Jahre, ein florierender Binnenmarkt mit 76 Millionen potenziellen Konsumenten – all dies birgt ausgezeichnete Chancen für deutsche Unternehmen. Die Etablierung des Kompetenzzentrums Türkei trägt der großen und weiterhin wachsenden wirtschaftlichen Bedeutung der Türkei mit Kooperationsmöglichkeiten zwischen deutschen und türkischen Unternehmen Rechnung.



Rolf A. Königs, Präsident der Türkisch-Deutschen Industrie- und Handelskammer, Berlin

Rolf A. Königs, Präsident der Türkisch-Deutschen Industrie- und Handelskammer in Berlin – und vielen als Präsident von Borussia Mönchengladbach bekannt – ist ein echter Kenner der Szene. Sein Unternehmen, die AUNDE Group, ist seit 25 Jahren im türkischen Markt aktiv und wächst stetig in verschiedenen Branchen. „Konjunkturelle und strukturelle Schwankungen haben uns in der Vergangenheit nicht davon abgehalten, an eine starke wirtschaftliche

Zukunft der Türkei zu glauben. Heute ernten wir den Erfolg dieser Strategie. Daher kann ich deutschen Unternehmern nur empfehlen, in diesen prosperierenden Wirtschaftsstandort zu investieren und die Türkei auch als Brücke in Drittmärkte zu nutzen“, so seine Einschätzung.

Starke wirtschaftliche Zukunft

Die türkische Wirtschaft ist im letzten Jahrzehnt mit einer durchschnittlichen Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts von fünf Prozent stetig gewachsen. Gleichzeitig hat sich die Palette der hergestellten Produkte und angebotenen Dienstleistungen stark diversifiziert. Diese Erfolge sind ein Ergebnis der wirtschaftspolitischen Maßnahmen und der anhaltenden Öffnung der Türkei für Kapital und Waren aus dem Ausland. Die AKP-Regierung unter Ministerpräsident Recep Tayyip Erdogan wurde im vergangenen Sommer und zu Anfang dieses Jahres aufgrund ihres Umgangs mit Protesten und Korruptionsvorwürfen auch international zum Teil stark kritisiert. Königs weist allerdings darauf hin, dass die

ökonomischen Effekte dieser politischen Turbulenzen – Wertverlust der Währung, Absinken von Leitindizes an den Börsen und eine Zurückhaltung bei ausländischen Investoren – nur von kurzer Dauer waren. Inzwischen sei die türkische Lira wieder aufgewertet, die Börsen haben sich erholt und das Fremdkapital nehme stetig zu. „Besonders eindrucksvoll ist dies an der Anzahl von Unternehmen mit deutscher Beteiligung zu sehen: Während es Anfang des letzten Jahres knapp 5.200 waren, sind es inzwischen über 5.800“, berichtet Königs.



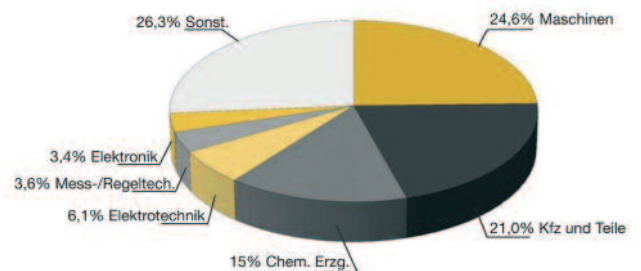
© markus_marb_fotolia.com

Gleiche Liga wie die BRIC-Staaten

Er erwartet, dass der erfolgreiche wirtschaftspolitische Kurs der Regierung aufrechterhalten und die Modernisierung der Wirtschaft vorangetrieben wird: „Die Türkei spielt mit ihrer Wirtschaft in der gleichen Liga wie die BRIC-Staaten und Mexiko und wird dies auch weiterhin tun.“ Dies haben auch internationale Investoren verstanden. Gründe für ein verstärktes ausländisches Engagement liegen dabei nicht nur in der attraktiven, jungen und immer besser gebildeten Bevölkerung und der geografischen Lage der Türkei als Drehscheibe für den Handel zwischen Europa und den östlichen Zukunftsmärkten. Wichtig sind auch verbesserte juristische Rahmen- und Wettbewerbsbedingungen, der Abbau bürokratischer Hürden und die Reduzierung von Unternehmenssteuern. Auch verstärkte Privatisierungsinitiativen der Regierung locken immer mehr ausländische Investoren in die Türkei.

Um deutschen Unternehmen möglichst effizient dabei zu helfen, ihr Geschäft in die Türkei zu bringen oder es dort auszubauen, ar-

Deutsche Ausfuhrüter (2013; Anteil)



Deutsche Ausfuhrüter nach SITC* (% der Gesamtausfuhr)

Quelle: Germany Trade & Invest, www.gtai.de

* SITC: internationales Warenverzeichnis für den Außenhandel (Standard International Trade Classification)

beitet das hiesige Kompetenzzentrum Türkei eng mit der Deutsch-Türkischen Auslandshandelskammer (AHK) in Istanbul zusammen. Frank Kaiser, stv. Geschäftsführer und Leiter Markterkundung/Markterschließung bei der AHK Istanbul, versteht die AHK im Dienstleistungsbereich als den Ansprechpartner in der Türkei für Unternehmen aus Deutschland, aber auch für türkische Unternehmen, die Kontakt nach Deutschland suchen. Auch er hat trotz der innenpolitischen Probleme keinerlei Einbruch der Nachfrage interessierter Unternehmen nach AHK-Dienstleistungen festgestellt: „Es werden weiterhin sehr viele und durchaus qualifizierte Anfragen aus Deutschland, aber auch aus der Türkei an uns herangetragen. Unser Dienstleistungsangebot für den Markteintritt und den Marktausbau bauen wir daher permanent aus“, schildert Kaiser.

Neues Angebot wird gut angenommen

Das Kompetenzzentrum versorgt Unternehmen bundesweit mit bestmöglichen Informationen und Nachrichten zur türkischen Wirtschaft. Es stellt aktuelle Landes- und Wirtschaftsdaten zur Verfügung und informiert über Wirtschaftsrecht, Steuern, Einfuhr- und Ausfuhrbestimmungen, Investitionsmöglichkeiten und unterstützt bei der Geschäftspartnersuche. Die Palette der Maßnahmen wird ergänzt durch Veranstaltungen, Messebeteiligungen und Kooperationsreisen. Das Angebot der vier beteiligten IHKs zu intensiven Beratungsgesprächen zur Türkei wurde bereits von zahlreichen Unternehmen angenommen. Wie sich dabei zeigte, galt das Interesse in erster Linie der Abklärung rechtlicher

Rahmenbedingungen und Investitionsförderungen, der Geschäftspartnersuche, der Verhandlungspraxis und Zollfragen.

Im ersten Jahr seines Bestehens veranstaltete das Kompetenzzentrum Türkei mehrere Wirtschaftstage und einen Zolltag zur Türkei. „Ein Highlight war sicherlich unsere Messereise in die Türkei im März 2014, an der zwölf Unternehmer aus Rheinland-Pfalz teilgenommen haben“, berichtet Sofie Wilms, die das Kompetenzzentrum bei der IHK Pfalz betreut. Amir Shari, Sales Representative bei Comexio aus Kerzenheim, beurteilt insbesondere die dabei organisierten Kooperationsgespräche als sehr hilfreich bei der Erschließung des Marktes: „In kürzester Zeit konnten wir viele Gespräche mit potenziellen türkischen Geschäftspartnern aus einer Reihe von verschiedenen Branchen führen – Kontakte, deren Erschließung uns in Deutschland oder allein in der Türkei so nicht möglich gewesen wäre.“ Comexio führte anschließend konkrete Verhandlungen mit einer Reihe der angetroffenen Partner – der Vertrag mit dem neuen Generalimporteur für Comexio-Produkte steht unmittelbar vor dem Abschluss. Darüber hinaus wurden zwei Wirtschaftsreisen in die Türkei angeboten, unter anderem zum Automotive Kongress OSEG in Konya. Weitere Veranstaltungen im Herbst 2014 sind in Vorbereitung. So wird es im Oktober ein Zollseminar geben, ein Ländersprechtage Türkei ist im November vorgesehen. *Kira Hinderfeld*



Ihre Ansprechpartnerin ist Sofie Wilms,
Tel. 0621 5904-1910, sofie.wilms@pfalz.ihk24.de.
Weitere Infos unter www.pfalz.ihk24.de/tuerkei

Rohstoffpartnerschaft

Deutschland und Peru vereinbaren Zusammenarbeit

Anlässlich des Besuchs des peruanischen Staatspräsidenten Ollanta Humala haben die Bundesrepublik Deutschland und die Republik Peru am 14. Juli in Berlin ein Regierungsabkommen zur Zusammenarbeit im Rohstoff-, Industrie- und Technologiebereich unterzeichnet.

Peru ist eines der rohstoffreichsten Länder Südamerikas und einer der weltweit führenden Produzenten metallischer Rohstoffe wie Silber und Kupfer. Der Bergbausektor stellt eine tragende Säule der peruanischen Wirtschaft dar und ist in den vergangenen Jahren kräftig gewachsen. Jedoch verursacht der Bergbau auch erhebliche ökologische und soziale Probleme.

Das Abkommen soll Peru helfen, mit Know-how aus Deutschland die nachhaltige Entwicklung seines Bergbaus zu fördern und die damit verbundenen Probleme zu lösen. Dadurch könnten sich neue Geschäftschancen für deutsche Unternehmen ergeben, die umweltschonende Prozesstechnik oder Technologien und Dienstleistungen zu Umweltschutz und Arbeitssicherheit anbieten. Auf der anderen Seite soll das Abkommen zur Rohstoffversorgung der deutschen Wirtschaft beitragen.



Weitere Infos zur deutsch-peruanischen Rohstoffpartnerschaft und den vollständigen Text des Abkommens unter www.pfalz.ihk24.de, Dokument-Nr. 137980

VERANSTALTUNGEN

- 9. Oktober 3. IHK Export-Forum, 9:30 bis 16:30 Uhr, Frankenthal, kostenfrei
- 14. Oktober Vertrieb und Marketing in China im Jahr 2014, 10 bis 17 Uhr, Ludwigshafen, 190 Euro
- 20. November Wirtschaftstag Mexiko, 9:30 bis 14:00 Uhr, Ludwigshafen, 90 Euro

Ihre Ansprechpartnerin ist Petra Trump, Tel. 0621 5904-1901, petra.trump@pfalz.ihk24.de



Zur Rohstoffversorgung der deutschen Wirtschaft soll das Abkommen mit Peru beitragen.

IMPRESSUM

Herausgeber:

Industrie- und Handelskammer
für die Pfalz, 67059 Ludwigshafen
Ludwigsplatz 2-4,
Tel. 0621 5904-0, Fax 5904-1204
www.pfalz.ihk24.de

Verantwortlich:

Sabine Fuchs-Hilbrich M.A.

Redaktion:

Sabine Fuchs-Hilbrich M.A.
Tel. 0621 5904-1200
sabine.fuchs-hilbrich@pfalz.ihk24.de
Monika Lorenz M.A.
Tel. 0621 5904-1205
monika.lorenz@pfalz.ihk24.de

Verlag:

IHK-Magazin Pfalz GbR
Sitz: Landau
c/o ProVerlag GmbH
Hans-Sachs-Ring 85
68199 Mannheim

Beteiligungen:

An der Finanzierung dieses Unternehmens sind mit mehr als 5 v. H. am Kapital wirtschaftlich beteiligt oder verfügen über mehr als 5 v. H. der Stimmrechte: ProVerlag Zeitschriften und Kommunikationsmedien GmbH, Mannheim, und pva Druck und Medien-Dienstleistungen GmbH, Landau/ Pfalz.

Verlagsmanagement:

Christian Voigt
Hans-Sachs-Ring 85
68199 Mannheim
Tel. 0621 84480-0, Fax 84480-33
voigt@proverlag.de
www.proverlag.de

Anzeigenverkauf:

ProVerlag, Mannheim
Tel. 0621 84480-0

Layout und Herstellung:

DTP-Studio, Michael Bechtold
Schlesierstraße 54b
69509 Mörlenbach
Tel. 06209 7140-20, Fax 7140-44

Anzeigen-Marketing und verantwortlich für Anzeigen:

ProVerlag GmbH, Norbert Bleuel
Ilseklinger Weg 18
69509 Mörlenbach
Tel. 06209 7140-0, Fax 7140-33
bleuel@proverlag.de

Druck:

pva Druck und Medien-
Dienstleistungen GmbH
Industriestr.15, 76829 Landau/ Pfalz
Tel. 06341 142-0, Fax 142-265

Anzeigenpreisliste:

Nr. 8 vom 1. Januar 2014
Erscheinungsweise: 10 x pro Jahr

Bei Nichtlieferung ohne Verschulden des Verlages oder infolge Störungen des Arbeitsfriedens bestehen keine Ansprüche gegen den Verlag.

Das Wirtschaftsmagazin Pfalz ist das offizielle Organ der Industrie- und Handelskammer für die Pfalz. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK.

Nicht-IHK-Mitglieder können das Magazin im Jahresabonnement beziehen (10 Ausgaben, 31 Euro + 7% MwSt.). Das Abonnement läuft zunächst für ein Jahr ab Bestellung und verlängert sich automatisch um ein weiteres, wenn es nicht drei Monate vor Ablauf gekündigt wird.

Die mit Namen gekennzeichneten Beiträge stellen nicht unbedingt die Meinung der IHK dar. Für unverlangt eingesandte Manuskripte keine Gewähr. Nachdruck nur mit Genehmigung der Redaktion.

Unerlaubter Werbeanruf

Kunde muss mit Telefonbefragung vorher einverstanden sein

Eine telefonische Kundenbefragung zur Zufriedenheit mit dem allgemeinen Service eines Unternehmens ist als unzulässige Werbung einzustufen, wenn der Kunde vorher nicht eingewilligt hat. Dies hat das Oberlandesgericht Köln (Urteil vom 19.04.2013, Az.: 6 U 222/12) entschieden.

Die **Beklagte führt im Auftrag** von Unternehmen bei Privatkunden ihrer Auftraggeber Telefonbefragungen über deren Zufriedenheit mit deren Leistungen durch. Ein Telekommunikationsunternehmen hatte bei einem privaten Kunden eine technische Störung behoben; kurz darauf erkundigte sich die Beklagte telefonisch bei dem Kunden, ob das Problem beseitigt worden sei. Darüber hinaus wurden Fragen zur allgemeinen Kundenzufriedenheit mit den Serviceleistungen des Telekommunikationsanbieters gestellt.

Der Kunde beanstandete den Anruf als unzulässige Telefonwerbung, da ohne sein vorheriges Einverständnis eine Kundenzufriedenheitsumfrage, die zumindest mittelbar einen werblichen Zweck verfolge, durchgeführt werden solle. Der Bundesverband der Verbraucherzentralen und Verbraucherverbände klagte daraufhin auf Unterlassung. Vor dem Landgericht konnte sich die Klägerin nicht durchsetzen. Die Berufung der Klägerin war hingegen erfolgreich: Das Oberlandesgericht Köln stufte den Anruf als belästigende Werbung ein (§ 7 Abs.1 S.1, Abs. 2 Nr.2 des Gesetzes gegen unlauteren Wettbewerb). Das Gericht stellte fest, dass der Telefonan-



Von unerwünschten Werbeanrufen sind viele Menschen genervt.

ruf nicht allein und noch nicht einmal vorrangig die Kontrolle bezwecke, ob der Telefonanschluss wieder mangelfrei funktioniere. Der Anruf diene außerdem und in erster Linie dazu, die Zufriedenheit des Kunden mit dem Telekommunikationsunternehmen zu erfragen.



Weitere Infos zur Telefonwerbung enthalten unsere Merkblätter unter www.pfalz.ihk24.de, Dokument-Nr. 34930 und 34878

Direktmarketing

Auf Datenschutz achten

Die Email- und Telefonwerbung beim Kunden, das Versenden von Newslettern, der Einsatz von Letter-Shops beim Versand von Werbematerialien oder die Nutzung von Cloud-Computing-Leistungen: Hier ist der Datenschutz zentral. Auf was man alles achten muss, ist Thema der kostenlosen Infoveranstaltung am 15. Oktober um 16 Uhr im IHK-Dienstleistungszentrum Landau.

Rechtsanwalt Jan Morgenstern, Fachanwalt für IT-Recht aus Speyer, erläutert fol-

gende Fragen: Unter welchen Voraussetzungen können Daten zu Werbezwecken verwendet werden? Wo liegen die wettbewerbsrechtlichen Grenzen in diesen Fällen? Was ist bei der Weitergabe der Daten an den Dienstleister zu beachten? Ziel unserer Infoveranstaltung ist es, die Bedeutung des Datenschutzes im Direktmarketing in der Unternehmenspraxis aufzuzeigen und so den Blick für Datenschutzprobleme zu schärfen.



Weitere Infos und Anmeldung bis 8. Oktober bei Jeannette Ludwicki, Tel. 0621 5904-2030, jeannette.ludwicki@pfalz.ihk24.de

Online-Recht

Rechtssicherer
Internetauftritt?

Wettbewerbsrecht, Urheberrecht, Impressumspflichten – als Unternehmer steht man mit seinem Online-Auftritt, insbesondere im Online-Handel, vor vielfältigen Herausforderungen. Hier hilft die kostenlose Infoveranstaltung der IHK Pfalz am 23. September um 16 Uhr in Ludwigshafen.

Schwerpunkt ist die Gestaltung eines rechtssicheren Internetauftritts: Welche Vorgaben müssen beim Online-Auftritt und beim Versenden von E-Mails eingehalten werden? Wann ist eine Widerrufsbekundung zu verwenden? Wie verhalte ich mich bei Abmahnungen? Welche Inhalte darf ich auf der Homepage nach dem Urheberrecht veröffentlichen? Rechtsanwalt Daniel Heinlein von der Kanzlei Sven M. Zill aus Ludwigshafen erläutert die häufigsten Probleme. Ein Schwerpunkt liegt auf der Verbraucherrichtlinie, die ab dem 13. Juni die bisherigen Regelungen des Fernabsatzrechts ersetzt und die Rechte und Pflichten zwischen Online-Käufer und -Verkäufer zum Teil neu verteilt.



Weitere Info und Anmeldung bei Ass. jur. Jeannette Ludwicki, Tel. 0621 5904- 2030, jeannette.ludwicki@pfalz.ihk24.de

Infoveranstaltung

Mängelansprüche und Produkthaftung



Am 16. Oktober dreht sich von 14 bis 18 Uhr in der IHK Pfalz in Ludwigshafen alles um das Thema „Mängelansprüche und Produkthaftung“. In Zusammenarbeit mit der Stuttgarter Kanzlei CMS Hasche Sigle, Partner der Rechtsanwälte und Steuerberater mbB, bietet der Geschäftsbereich Recht diese kostenlose Infoveranstaltung für seine Mitgliedsunternehmen an.

Für Hersteller, Großhändler und Einzelhändler sind rechtliche Kenntnisse der Sachmängelgewährleistung und Produkthaftung unerlässlich, um beurteilen zu können, ob und in welchem Umfang sie haften oder ihrerseits Regress nehmen

können. Behandelt werden Fragen wie: Welche Haftung droht Produzenten und Händlern? Was sind Voraussetzungen und Inhalt von Sachmängelgewährleistungsansprüchen? Wie sieht die Haftung nach dem Produkthaftungsgesetz aus? Wie kann durch Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGBs) und Individualvereinbarung die Haftung begrenzt werden? Der Referent, Rechtsanwalt Dr. Gerald Gräfe, erläutert anschaulich die Haftungsgrundlagen.



Weitere Infos und Anmeldung bis 26. September bei Ass. jur. Heiko Lenz, Tel. 0621 5904-2020, heiko.lenz@pfalz.ihk24.de

BEKANNTMACHUNG

Prüfungsordnung für die Sachkundeprüfung „Geprüfter Finanzanlagenfachmann/-frau IHK“

Die Sachkundeprüfung der Honorar-Finanzanlagenberater (HOF) entspricht derjenigen der Finanzanlagenvermittler (FAV) und wird in Rheinland-Pfalz von der IHK Koblenz durchgeführt. Nachfolgend veröffentlichen wir die ab August 2014 geänderten Passagen der „Prüfungsordnung für die Sachkundeprüfung Geprüfter Finanzanlagenfachmann/-frau IHK“ der IHK Koblenz in Auszügen.

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Koblenz hat am 24.07.2014 auf Grund von §§ 1 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Artikel 17 des Gesetzes vom 25. Juli 2013 (BGBl. I S. 2749), in Verbindung mit §§ 34f, g, h der Gewerbeordnung in der Fassung der Bekanntmachung vom 22. Februar 1999 (BGBl. I S. 202), die zuletzt durch Artikel 2 des Gesetzes vom 6. September 2013 (BGBl. I S. 3556) geändert worden ist, und Abschnitt 1 der Finanzanlagenvermittlungsverordnung vom 2. Mai 2012 (BGBl. I S. 1006), die durch Artikel 27 Absatz 11 des Gesetzes vom 4. Juli 2013 (BGBl. I S. 1981) geändert worden ist, folgende Prüfungsordnung beschlossen:

§ 1 Sachkundeprüfung Geprüfter Finanzanlagenfachmann/-frau IHK

Der Nachweis der Sachkunde gemäß § 34f Abs. 2 Nr. 4 GewO auch in Verbindung mit § 34h Absatz 1 Satz 4 GewO kann durch eine Prüfung nach Maßgabe der folgenden Bestimmungen erbracht werden.

...

§ 4 Prüfungstermine, Anmeldung zur Prüfung

- (1) Die IHK Koblenz bestimmt Ort und Zeitpunkt der Prüfung sowie die Zusammensetzung des Prüfungsausschusses und gibt die Prüfungstermine und Anmeldefristen in geeigneter Form rechtzeitig bekannt.
- (2) Die Anmeldung erfolgt in der von der IHK Koblenz vorgegebenen Form. Dabei hat der Prüfling anzugeben,

- a.) ob die Prüfung auf einzelne Kategorien von Finanzanlagen nach § 34f Absatz 1 Satz 1 Nr. 1 (offene Investmentvermögen), Nr. 2 (geschlossene Investmentvermögen) oder Nr. 3 (Vermögensanlagen im Sinne des § 1 Abs. 2 des Vermögensanlagegesetzes) der Gewerbeordnung beschränkt werden soll,
- b.) ob er von dem praktischen Prüfungsteil gem. § 3 Abs. 5 FinVermV befreit ist. Dies ist schriftlich durch Vorlage der Erlaubnis nach § 34d oder § 34e GewO, durch Vorlage des Sachkundenachweises oder einen nach § 19 VersVermV gleichgestellten Abschluss (§ 3 Abs. 5 Nr. 1) oder durch Vorlage der auf einzelne Kategorien von Finanzanlagen beschränkten Erlaubnis nach § 34f GewO oder § 34h GewO (§ 3 Abs. 5 Nr. 2) nachzuweisen.
- (3) Die Entscheidung über den Prüfungstag, den Prüfungsort, den Prüfungsablauf und die erlaubten Hilfsmittel sind dem Prüfling rechtzeitig mitzuteilen.

...

§ 17 Inkrafttreten

Diese Prüfungsordnung tritt nach ihrer Verkündung im Mitteilungsblatt der Industrie- und Handelskammer Koblenz (IHK-Journal) in Kraft. Gleichzeitig tritt die bisherige Prüfungsordnung vom 22. August 2013 außer Kraft.

Koblenz, 24. Juli 2014

Manfred Sattler
Präsident

Arne Rössel
Hauptgeschäftsführer



„Anschluss gesucht!“

In der TMO schlummert großes wirtschaftliches Potenzial



Zugegeben: Noch ist der Name TMO – Trinationale Metropolregion Oberrhein – nur Wenigen ein Begriff. Doch dies wird sich in Zukunft mit Sicherheit ändern. Die am 9. Dezember 2010 gegründete und von der Europäischen Union geförderte neue Metropolregion erstreckt sich entlang des Rheins über drei Ländergrenzen hinweg und umfasst das Gebiet der südlichen Pfalz, das Elsass und das gegenüberliegende Baden und schließt die Nordwestschweiz mit der Großregion Basel ein.

Dieser Raum besitzt mit 21.000 Quadratkilometern und fast sechs Millionen Einwohnern eine außerordentliche Wirtschaftskraft und erreicht in seinem Bruttoinlandsprodukt (BIP) – zuletzt 208,3 Milliarden Euro – die Größenordnung kleinerer EU-Mitgliedsstaaten. Zum Vergleich: Die Metropolregion Rhein-Neckar kommt mit 2,3 Millionen Einwohnern auf 5.600 Quadratkilometer Fläche „nur“ auf ein BIP von rund 80 Mrd. Euro. Der formellen Gründung der „Trinationalen Metropolregion Oberrhein“ voraus gingen 20 Jahre lang verschiedene erfolgreiche grenzüberschreitende Kooperationen in den Bereichen Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Zivilgesellschaft. Aufgebaut werden soll unter dem Dach einer Metropolregion nun ein weitaus umfassenderes und engeres Netzwerk von Akteuren aus diesen Bereichen.

Große gemeinsame Ziele

Zielsetzung ist, gemeinsam und nachhaltig die Entwicklung des Oberrheingebietes zu einer europäischen Region mit höchster Wettbewerbskraft und attraktivem Lebensraum zu fördern. Die Europäische Metropolregion kann sich hierbei auf eine seit über einem Jahrzehnt bestehende finanzielle Förderung der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit und Entwicklung im Oberrheingebiet durch die EU-Initiative INTERREG stützen, zu denen die Schweiz als Nicht-EU-Land eigene Mittel hinzufügt.

„Für die ‚Südliche Pfalz‘, die räumlich mit rund sieben Prozent der Gesamtfläche in der TMO vertreten ist, bedeutet der gemeinsame Wirtschaftsraum die große Chance zur Steigerung der wirtschaftlichen Aktivitäten, insbesondere mit dem Elsass und in den französischen Markt“, betont Jürgen Vogel, Geschäftsführer Standortpolitik der IHK Pfalz. Große Bedeutung kommt bei der angestrebten Belebung der Wirtschaft der engen Zusammenarbeit der einzelnen IHKs am Oberrhein zu, etwa mit der entsprechenden fran-

zösische Organisationen für die Region Elsass in Straßburg, unterstreicht Marc Watgen, Leiter des IHK-Dienstleistungszentrums Landau. Unter Federführung der IHK Elsass wurde zu diesem Zweck bereits eine Koordinierungsstelle in Kehl geschaffen, die von der EU-Kommission kofinanziert wird. Wie wenig Ländergrenzen für Wirtschaft, Wissenschaft und Arbeitsmarkt inzwischen bedeuten, macht die hohe Zahl von „Grenzgängern“ in der gesamten TMO klar. „Allein 3.200 Elsässer pendeln täglich in die Pfalz, bevorzugt in den Landkreis Germersheim, etwa zu Firmen wie Daimler“, macht Watgen deutlich und verweist auf die Idee, angesichts des beginnenden Nachwuchsmangels in Deutschland verstärkt die Kinder der elsässischen Pendler als Auszubildende anzuwerben.

Verkehr als wichtiges Handlungsfeld

„Wie gerade dieser Vorschlag deutlich macht, kann so etwas nur mit guten Verkehrsverbindungen funktionieren. Der Ausbau der Infrastruktur muss daher an erster Stelle stehen“, macht Vogel auf eines der wichtigsten Aufgabenfelder der Metropolregion Oberrhein aufmerksam. Als Teil des zentralen Nord-Süd-Verkehrskorridors Rotterdam-Genua, dessen Ausbau unter dem Namen CODE24 in der EU vorangetrieben werden soll, verlaufen hier neben dem Rhein als wichtigster Wasserstraße Europas einige Schienenwege und Straßen von enorm hoher Bedeutung. Mit 700 Millionen Tonnen jährlich wird hier rund die Hälfte des gesamten

FAKTEN ZUR TMO

Gesamtfläche:	21.518 km²
Verteilung:	Elsass und Baden zusammen 76 % Südpfalz (7 %), Nordwestschweiz (17 %)
Bevölkerung:	5,9 Millionen
BIP:	208,3 Milliarden Euro (2010)
Grenzgänger:	etwa 91.300
	167 Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen mit 170.000 Studenten
	ca. 600 Cluster und Firmennetzwerke

Nord-Süd-Schienengüterverkehrs in Europa transportiert.

Für die wichtigen Verkehrsträger Binnenschifffahrt, Luft-, Schienen- und Straßenverkehr haben daher die Industrie- und Handelskammern am Oberrhein bereits konkrete Anforderungen formuliert. „Für uns die wichtigsten Projekte sind der Bau der zweiten Rheinbrücke bei Wörth und der Ausbau der Bienwald-Verbindung zwischen der Autobahn A35 im Elsass und dem Anschluss an das deutsche Autobahn-Netz“, erläutert Vogel. Für den Schienenverkehr nennt er den viergleisigen Ausbau der Rheintalschiene mit Anschluss an das schweizerische Netz. In einer längerfristigen Perspektive von Bedeutung wäre für die Binnenschifffahrt eine Verbindung des Rheins nach Frankreich zur Rhône mithilfe einer künstlichen Wasserstraße.

Aktuell wichtigster Verkehrsträger bleibt aber zunächst die Straße. Gefordert wird daher der durchgehend sechsspurige Ausbau der A5 in Baden mit Anschlüssen an den Flughafen Baden-Baden sowie an das Schweizer Netz bei Basel. Absolute Priorität besitzt jedoch der Bau einer zweiten Rheinbrücke bei Wörth. „Ein Ausbleiben wäre ein riesiger Nachteil für die Regionen Südpfalz und Baden“, warnt Vogel und hofft auf eine möglichst schnelle Realisierung. *Gerhard Bühler*

i Mehr Infos rund um die Trinationale Metropolregion Oberrhein gibt es im IHK-Dienstleistungszentrum Landau bei Marc Watgen, Tel. 06341 971-2511, marc.watgen@pfalz.ihk24.de, sowie unter www.rmtmo.eu



Hochwasser 2013

DIHK zieht Lehren



Berlin. Nicht abgerufene Mittel aus dem in der Flutkatastrophe 2013 eingerichteten acht Milliarden Euro schweren Hilfsfonds sollen an Bund und Länder zurückfließen. Das schlägt der DIHK jetzt in einer Bilanz vor.

Das Hochwasser hat insgesamt einen Schaden von rund 6,7 Milliarden Euro verursacht. Besonders betroffen waren Bauindustrie, Landwirtschaft und Gastronomie. Positiv: Viele Unternehmen haben sich nach der Flut 2002 gegen Hochwasserschäden abgesichert. Inzwischen sind 35 Prozent der Geschädigten versichert – 2002 waren es nur 19 Prozent. Um in Zu-



kunft noch deutlich besser gewappnet zu sein, dringt der DIHK auf eine engere Zusammenarbeit aller Akteure wie z. B. Bund und Länder, auf klare Absprachen über Baumaßnahmen für Deiche und Überlaufflächen sowie auf eine zügige Abwicklung der Aktionspläne der einzelnen Länder.

i Nützliche Informationen für Unternehmen bietet die aktuelle Publikation des DIHK-Verlags: „Hochwasserschutz im Betrieb“.

IN ARBEIT

Oktober 2014



bilderbox.de

Premiumwandern
in der Pfalz

Verschlungene Waldpfade, märchenhafte Burgen, markante Felstürme – die Schätze des Pfälzer Waldes lassen jedes Wanderer-Herz höher schlagen. Denn am besten erläuft man sich die schönsten Gebiete der Region einfach zu Fuß. Insgesamt 32 Prädikatswanderwege, darunter drei Fernwanderwege, locken jedes Jahr zig-tausende naturbegeisterte Touristen in die Pfalz. Doch auch Einheimische schnüren gerne ihre Wanderschuhe für einen erholsamen Trip ins Grüne.

finden.
stärken.
binden.


Mit Fachkräften Zukunft sichern.

Neues IHK-Angebot

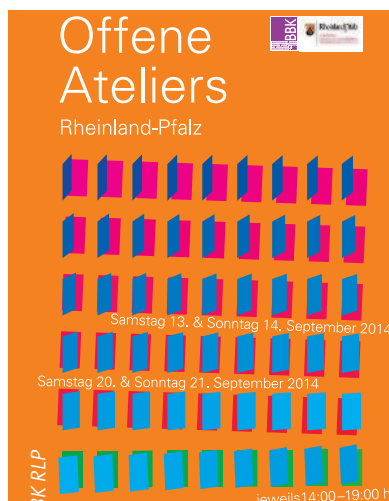
Die vier Fachkräfte- und Qualifizierungsberater der IHK Pfalz starten jetzt mit der kostenlosen Beratung der IHK-Mitglieder. Sie decken personelle Engpässe auf und empfehlen individuelle Lösungen, um Fachkräfte zu finden, zu binden oder zu qualifizieren. Die Schwerpunkte liegen vor allem auf den Themen Ausbildung, Weiterbildung und Steigerung der Attraktivität als Arbeitgeber. Diese neue Dienstleistung wendet sich vor allem an KMU, die sich bislang noch nicht so intensiv mit der strategischen Personalplanung beschäftigen haben.

Erlebnisstrecke für Radfahrer

In Primasens können Radfahrer nun den neuen Dynamikum-Radweg erkunden. Er führt um die westlichen und südlichen Stadtteile, hat eine Gesamtlänge von 24,5 Kilometern und überwindet 182 Höhenmeter. 38 Stationen bieten Infomöglichkeiten zu landschaftlichen und historischen Besonderheiten, es gibt Rast- und Ruheplätze, zudem sind freinutzbare sportliche und pädagogische Anlagen entstanden wie eine DiscGolf-Anlage, ein Geopfad sowie 13 Außenexponate des Science Centers Dynamikum. Es fungiert als Namensgeber. Ende 2014 soll die neue Strecke, die auch mit elektrischen Pedececs gefahren werden kann, sogar an den französischen Radweg EuroVelo 5 und damit Bitche in Frankreich angebunden werden (EU-Projekt Rückenwind).

 www.pirmasens.de


Offene Ateliers 2014



Am zweiten und dritten Wochenende im September, jeweils von 14 bis 19 Uhr, öffnen professionelle Künstlerinnen und Künstler wieder in ganz Rheinland-Pfalz ihre Ateliers. Besuchern gewähren sie Einblicke in ihre Arbeitsweisen und Themen. Von Malerei, Grafik, Skulptur und Plastik über Fotografie, Objekt- und Videokunst bis zu Installationen und der Arbeit mit Neuen Medien reicht das Spektrum. Neu ist, dass es in etlichen Ateliers Zusatzprogramme gibt wie Lesungen, Musik, Performances und Workshops. Das Bildungsministerium RLP ist der finanzielle Träger, der Berufsverband Bildender Künstlerinnen und Künstler Rheinland-Pfalz im Bundesverband e.V. (BBK RLP) führt die Aktion durch.

 www.bbkrp.de

40 Jahre PLAYMOBIL

Wegen des großen Erfolges noch bis 2. November verlängert wurde die Ausstellung „PLAYMOBIL wird 40 Jahre!“ im Historischen Museum der Pfalz in Speyer. 1974 traten die ersten Figuren ihre internationale Karriere an und haben bis heute mit ihren zahlreichen Geschwistern Kultstatus erlangt. In der Familienausstellung können die Besucher alte Figuren aus ihrer eigenen Kindheit entdecken und in die liebevoll aufgebauten PLAYMOBIL-Themenlandschaften abtauchen. Für Kinder sind eigens Spielstationen eingerichtet worden. Die PLAYMOBIL-Welt wurde ständig verändert – eine spannende Entwicklung, die in der Ausstellung anhand von Figuren aus den Jahren 1974 bis 2014 erzählt wird.

 www.museum.speyer.de
