

Wirtschaftsmagazin Pfalz

IHK Pfalz

Pack die Badehose ein ...
**Pfälzer Seen als
weicher Standortfaktor**
Seite 40

Nachgefragt bei Existenzgründern
**Eine gute Idee und Enthusi-
asmus allein reichen nicht**
Seite 46

Der einfache Weg zu EU-Fördertöpfen
**8. EU-Rahmenprogramm Hori-
zont 2020 für innovative KMU**
Seite 54



Große Herausforderungen

Steht der Einzelhandel vor dem Ausverkauf?



Aus unserer *Sicht*

Große Herausforderungen

Der Handel befindet sich im Umbruch

Der stationäre Einzelhandel befindet sich in einer schwierigen Situation. Seit Jahren stagnieren die Umsätze bzw. gehen sogar zurück. E-Commerce und immer noch steigende Verkaufsflächen machen es vor allem für den Facheinzelhandel immer schwieriger, sich zu behaupten. Dabei ist eine blühende Einzelhandelslandschaft besonders für unsere Innenstädte unverzichtbar. Gerade der stationäre Facheinzelhandel steht für Emotionen, Stil, Zeitgeist, Kreativität – und trägt maßgeblich zu einer attraktiven City und einer hohen Lebensqualität bei. Seine Bedeutung als Standortfaktor bei der Gewinnung qualifizierter Fachkräfte ist daher nicht zu unterschätzen. Und auch der Einzelhandel selbst ist ein wichtiger Arbeitgeber und vor allem beim Thema Ausbildung sehr engagiert.

Doch es führt kein Weg daran vorbei: Die Branche befindet sich in einer Umbruchphase, die mindestens so bedeutsam ist wie die Einführung der Selbstbedienung in den 50er-Jahren. Der stationäre Handel muss sich dem Thema Online-Handel stellen. Multi-Channel-Konzepten gehört die

Zukunft, davon sind wir überzeugt. Und angesichts der Umsatzsteigerung im E-Commerce von 24 Prozent allein in diesem Jahr macht es keinen Sinn, die Augen vor dieser Entwicklung zu verschließen. Die hohe Resonanz des E-Commerce-Tages, zu dem die IHK Rhein-Neckar und die IHK Pfalz am 3. Juni einluden, zeigt, wie wichtig dieses Thema ist.

Die IHK Pfalz und die IHK Rhein-Neckar werden alles daransetzen, den stationären Einzelhandel in dieser schwierigen Situation zu unterstützen. Wir engagieren uns bei den Kommunen für den Einsatz von Einzelhandelskonzepten. Sie sollen dazu beitragen, die unterschiedlichen Einzelhandelslagen in den Städten zielgerichtet voranzubringen und Fehlentwicklungen gegenzusteuern. Wir wehren uns auf politischer Ebene gegen eine weitere Zunahme der Bürokratie, die vor allem für unsere mittelständischen Mitgliedsunternehmen eine große Belastung darstellt. Front machen wir auch gegen Wettbewerbsverzerrungen. Der Handel braucht keinen Schutzzaun, aber es darf nicht sein, dass bei den Sonntagsöffnungen bestimmte Bundesländer oder Standorte bevorzugt werden. So dürfen beispielsweise Factory Outlet Center gegenüber den Innenstädten in dieser Frage nicht begünstigt werden.

Mit dem Einzelhandel und den Herausforderungen, denen er sich stellen muss, befasst sich das Titelthema der Sommerausgabe unseres IHK-Magazins, das wir – wie es schon gute Tradition ist – für die Ausgabe der IHK-Magazine Pfalz und Rhein-Neckar gemeinsam gestalten. Wir hoffen, dass unsere Beiträge Ihr Interesse finden und wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Willi Kuhn
Präsident der IHK Pfalz

Dr. Gerhard Vogel
Präsident der IHK Rhein-Neckar



Trends im Handel

Steht der Einzelhandel vor dem Ausverkauf?

Das Internet ist der am schnellsten wachsende Vertriebskanal im Handel. Immer mehr Bundesbürger kaufen per Mausclick ein. In diesem Jahr wird das Umsatzvolumen der Online-Händler rund 41 Milliarden Euro erreichen. Für den stationären Handel ist der E-Commerce Herausforderung, aber auch Chance. Die Kombination aus Off- und Online-Handel ist das Erfolgsmodell der Zukunft. Doch nicht nur der Siegeszug des E-Commerce – auch die immer weiter aufgestockten Einzelhandelsflächen vor allem auf der „Grünen Wiese“ erschweren die Situation der Branche. Die Probleme des Einzelhandels stehen im Mittelpunkt unseres Titelthemas, das wir gemeinsam mit der IHK Rhein-Neckar recherchiert und zusammengestellt haben.

Das Titelbild zeigt Fabian Engelhorn, Geschäftsführender Gesellschafter der engelhorn-Gruppe, Mannheim (l.) und Albrecht Hornbach, Vorstandsvorsitzender der Hornbach Holding AG, Neustadt/Weinstraße (r.).

Seite 16

Pfälzer Seen

Wenn ganz Deutschland unter der Sommerhitze stöhnt, wartet in der Pfalz angenehme Abkühlung an jeder Ecke: Die heimische Seenlandschaft im Rheingraben und im Pfälzer Wald hat jede Menge Badespaß, Wassersport und Erholung zu bieten – und das mitten in der Natur und mit bester, geprüfter Wasserqualität. Pfälzer Seen besitzen noch viel Potenzial für den Tourismus, aber auch als großes Plus in der Naherholung. Und weil so jeder See und jeder Woog seine eigenen Fans hat, wird es auch der Flora und Fauna nicht zu viel.

Seite 40

Themen | Juli/August 2014

Standpunkt

- 3 | Große Herausforderungen: Der Handel befindet sich im Umbruch

Firmenreport

Titelthema

- 16 | Steht der Einzelhandel vor dem Ausverkauf?
- 18 | Der Online-Handel: Herausforderung für die Innenstädte
- 20 | „Sinkende Kaufkraft und steigende Flächen – das kann nicht funktionieren“

Standortpolitik

- 40 | Pack die Badehose ein...

Existenzgründung und Unternehmensförderung

- 46 | Nachgefragt bei Existenzgründern

Aus- und Weiterbildung

- 51 | „Der Gast ist König“
- 52 | IHK-Weiterbildung: Aktuelle Angebote

Innovation, Umwelt und Energie

- 54 | Der einfache Weg zu EU-Fördertöpfen

International

- 59 | Auslandsmesseprogramm 2015
- 60 | USA für Nachwuchskräfte

Recht

- 61 | Unbezahlter Sonderurlaub

Verbraucherpreisindex

Impressum

Bekanntmachung

- 63 | Änderung des Gebührentarifs der Industrie- und Handelskammer für die Pfalz



Nachgefragt bei...

Mit einer guten Idee und viel Enthusiasmus starten viele Existenzgründer in die Selbständigkeit. Doch oft tauchen nach kurzer Zeit unerwartete Hindernisse auf, die manche gleich wieder zum Aufgeben zwingen. In einer kleinen Reportage vor Ort geht die IHK Pfalz der Frage nach, wie es um drei Unternehmensgründungen aus jüngerer Vergangenheit heute wirtschaftlich steht. Die Gründer aus Einzelhandel und Baudienstleistungen geben freimütig Auskunft über ihre Ziele und größten Probleme.

Seite 46

Der einfache Weg zu EU-Fördertöpfen

Die Teilnahme am 8. EU-Rahmenprogramm Horizont 2020 für Forschung und Innovation ist so einfach wie nie zuvor. Speziell kleine und mittlere Unternehmen kommen jetzt in wenigen Schritten an Fördergelder; auch die Abrechnung wurde entbürokratisiert. Interessenten werden von der ersten Idee bis zur Umsetzung kompetent begleitet. Für alle Fragen rund um Horizont 2020 steht ein umfassendes Beratungsnetzwerk aus IHKs, Hochschulen und der Nationalen Kontaktstelle KMU bereit.

Seite 54

Neues aus unseren Regionen, Rheinland-Pfalz, Berlin und Brüssel

- 62 | Ausbildung und Technologietransfer stärken
- 63 | Änderung des Kommunalen Abgabengesetzes abgelehnt
- 64 | IHK-Markenumfrage

Kultur & Genuss zum Schluss

- 50 | Lama-Trekking
- 50 | 18. „Palatia Jazz“-Festival
- 50 | Autofreien Erlebnistag

Firmenindex

Detektei acinus	15
EiKO-Europe GmbH	14
Hornbach Holding AG Konzern	13
Hotel am Schloss Rockenhausen	10
ITK Engineering AG	6
Pfalzhotel Asselheim	10
Seehaus forelle haeckenhaus	8
Rala GmbH & Co. KG	12
SOMNOS GmbH	7
STABILA Messgeräte	
Gustav Ullrich GmbH	9
Technische Werke Ludwigshafen	11

VR Bank Rhein-Neckar eG

Ein weiteres gutes Geschäftsjahr meldet die VR Bank Rhein-Neckar eG: Nach Risikovorsorge und Steuern steigerte die VR Bank Rhein-Neckar eG ihren Bilanzgewinn um zwei Prozent auf 9,708 Mio. € (Vorjahr: 9,5 Mio. €). Die Bilanzsumme stieg um 56 Mio. € auf nun 3,469 Mrd. €. Auch beim Kundengeschäft verzeichnet die VR Bank Rhein-Neckar eG einen Zuwachs. Die Kundeneinlagen beziffern sich auf 3,016 Mrd. €. Im Vorjahr waren es 2,961 Mrd. €. Dies bedeutet eine Steigerung um 1,9 Prozent. Die Bank hat ihre Kreditvergabe an Kunden von 1,650 Mrd. € auf 1,694 Mrd. € erhöht. Die Erträge aus dem Dienstleistungs- und Provisionsgeschäft liegen leicht über dem Ergebnis des Vorjahres. „Insgesamt sind wir mit der Entwicklung in den letzten Jahren zufrieden“, so der Vorsitzende des Vorstands, Dr. Wolfgang Thomasberger. Die Mitgliederzahl stieg um 3.913 auf knapp 86.000.

@ www.vrbank.de

Parkhotel Landau Betriebs GmbH

Das Parkhotel Landau hat seinen Tagungsbereich mit den fünf Seminarräumen frisch renoviert und auf den neuesten technischen Stand gebracht. Hoteldirektor Oliver Hasert investierte dafür 70.000 Euro. Für Seminare, Tagungen und Konferenzen stehen nun Räume mit Klimaanlage und Tageslicht zur Verfügung. Sie sind zwischen 21 und 105 Quadratmetern groß. Zu den Neuerungen gehören LED-Tageslichtanlagen, schallgedämpften Bodenbeläge und die WLAN-Optimierung. Für Übernachtungsgäste stehen 77 Zimmer und eine Suite bereit. Zudem besteht die Möglichkeit, die benachbarte Jugendstil-Festhalle zu nutzen. Zwischen dem Parkhotel und der Jugendstil-Festhalle besteht eine enge Kooperation.



@ www.parkhotel-landau.de

100.000 Euro für den guten Zweck

ITK Engineering AG



Im Rahmen des 20-jährigen Firmenjubiläums und der Aktion „ITK bewegt Menschen“ spendet die ITK Engineering AG mit Sitz in Rülzheim jeweils 5.000 Euro an 20 soziale Einrichtungen. Die erste Spende erhält der Reiterhof Kinderhilfe e.V. in Ludwigshafen-Oggersheim.

„Unternehmerische Verantwortung und gesellschaftliches Engagement waren uns schon immer wichtig. Deshalb unterstützen wir seit Firmengründung Projekte, um in Not geratenen, pflegebedürftigen oder jungen Menschen zu helfen. Anlässlich unseres Jubiläums haben wir das Projekt ‚ITK bewegt Menschen‘ ins Leben gerufen“, so Michael Englert, Gründer und Vorstandsvorsitzender. Die Erfolgsgeschichte der ITK Engineering mit Hauptsitz in Rülzheim begann 1994 als Ein-Mann-Unternehmen unter dem Namen „Ingenieurbüro für technische Kybernetik (ITK)“. Die Entwicklung von technischer Individualsoftware zum Messen, Steuern und Regeln sowie die Simulation und Analyse dynamischer Systeme waren schon damals die Kernkompetenzen.

Heute – 20 Jahre später und umbenannt in ITK Engineering AG – zählt das Unternehmen mit rund 750 Mitarbeitern, sieben Niederlassungen in Deutschland und weiteren ITK-Unternehmen in Österreich, Spanien, Japan und in den USA nach eigenen Angaben zu den führenden Technologieunternehmen, wenn es um die Entwicklung von Embedded Software- und Systemlösungen geht.

Einen großen Anteil an dieser Entwicklung habe die starke Mitarbeiterorientierung der Firma, sind sich die Vorstände Michael Englert und Dr. Helmuth Stahl sicher: „Nur, wenn Werte wie Teamzusammenhalt und

positive Arbeitsatmosphäre in der Firmenphilosophie verankert sind, können wir Herausragendes realisieren.“ Dies bestätigten auch die geringe Fluktuationsrate und die hohe Mitarbeiterzufriedenheit.

Als Entwicklungs- und Beratungsunternehmen dreht sich bei ITK Engineering alles um Software Engineering, Embedded Systems, Simulation und Regelungstechnik in hochtechnologischen Branchen: Ob wir in unser Auto steigen, auf einem Zahnarztstuhl sitzen oder mit dem Flugzeug fliegen – mit hoher Wahrscheinlichkeit haben die Ingenieure der ITK Engineering AG einen Teil zur Funktionalität der Technik beigetragen. Die Rolle von Software in technischen Systemen ist in den letzten Jahren rasant gestiegen. In der Automobilbranche sind die Funktionalität von elektrischen Antriebskonzepten sowie sicheren Systemen stark von Software geprägt. Auch in der Medizintechnik wird die Kommunikation zwischen medizinischen Geräten wichtiger. Das führt zu neuen Sicherheitsrisiken, die im Entwicklungsprozess berücksichtigt werden müssen.

Bei der Spendenaktion waren alle Beschäftigten am Hauptsitz in Rülzheim sowie in den deutschen Niederlassungen aufgerufen, soziale Projekte aus den Regionen zu wählen. Als Startschuss besuchten Mitarbeiter den Reiterhof Kinderhilfe e.V. in Ludwigshafen-Oggersheim – eine Institution, die körperbehinderte Kinder mit Pferdetherapien fördert. „Glücklicherweise haben wir mit Linus das passende Pferd gefunden, das wir dank ITK Engineering kaufen können“, freute sich Thomas Heringer, 2. Vorsitzender der Kinderhilfe e.V..

@ www.itk-engineering.de

Alles rund um den guten Schlaf

SOMNOS GmbH

Ihr Bettenfachgeschäft Somnos haben Peter Lieske und Nicola Di Tullio in Speyer eröffnet. Auf 300 Quadratmetern bieten sie Bettsysteme, Kopfkissen, Zudecken, Bettwäsche, Bettgestelle, Zubehör und vor allem ausführliche qualifizierte Beratung rund um den gesunden Schlaf an. Den für sie passenden Standort haben die erfahrenen Schlafberater im Einkaufsgebiet rund um die Austraße im Speyerer Norden gefunden.

„Speyer hat ein großes Einzugsgebiet, es gibt hier kein klassisches Bettenfachgeschäft, aber mehrere Matratzen- oder Einzelsystemanbieter. Das ist für uns interessant, da dies zusätzliche Kunden anzieht“, erklären die Unternehmer. „Wir bieten individuell an die jeweiligen Bedürfnisse angepasste gute Schlafunterlagen“, beschreiben Peter Lieske, 50, und Nicola Di Tullio, 48.

Die beiden Inhaber wissen, wovon sie sprechen: Der Einzelhandelskaufmann und Textilbetriebswirt Lieske arbeitet bereits seit 30 Jahren in der Branche, sein Partner bringt 15 Jahre Erfahrung mit.

Das Interieur ihres neuen Geschäftes haben die Inhaber mit einer Innenarchitektin geplant. Edle graue, beige und braune Farben bieten den dezenten Hintergrund für die ausgestellten Betten und Matratzen. Fröhliche bunte Akzente setzt die präsentierte moderne Bettwäsche – zum Beispiel von Desigual und Bassetti. Rund vier Monate hat der Umbau gedauert, für den eine größere Summe investiert wurde.

Unter anderem wurde die Grundbeleuchtung des Vorgängers durch 80 hochwertige LED-Leuchten ergänzt. Durchbrochene Wandelemente gliedern die Verkaufsfläche, ermöglichen die Präsentation der Betten an einer eigenen Rückwand und bieten die für die Beratung und Liegetests der Kunden nötige geschützte Atmosphäre, verbunden mit der für den Verkauf wichtigen Übersichtlichkeit und Transparenz des Raumes. Auch eine Klimaanlage wurde eingebaut.

„**Die Kunden sollen sich bei uns wohlfühlen.** Eine Schlafberatung dauert ein bis zwei Stunden, denn wir müssen genau wissen, welche Bedürfnisse vorliegen“, beschreibt Peter Lieske. Auch ein Messsystem für Schlafsysteme steht zur Verfügung. Probe-liegen sei Pflicht. Wichtig sind dabei das Ge-



Peter Lieske (sitzend) und Nicola Di Tullio von SOMNOS nehmen sich viel Zeit für die Beratung ihrer Kunden und haben auch für spezielle Wünsche und Probleme das richtige Angebot.

fühl des Kunden und der geschulte Blick, ob das gewählte System passt. „Wir beurteilen als Fachleute, dass der Mensch richtig gelagert ist, denn nur dann ist ein erholsamer Schlaf möglich“, ergänzt sein Kollege.

„**Wichtig ist uns** ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und die Qualität der Lieferanten“, so die Chefs. Vom metallfreien Bett bis zum Spezialsystem für Senioren reicht das Angebot. Taschenfederkern-, Schaum-, Latex-, Viskoschaum-, Gelschaum-, Kaltschaum-, Naturlatex- und individuell anpassbare Boxspringmatratzen bieten eine große Variabilität. Zur Auswahl stehen 40 verschiedene Matratzen mit mehreren unterschiedlichen Unterfederungen. Vertrieben wird auch die Eigenmarke des Einkaufsverbandes Bettenring.

Hier engagiert sich Lieske seit vielen Jahren bei der Entwicklung der Schlafsysteme. Fördernd für den guten Schlaf sind auch richtige Kissen und Zudecken. Hier bieten die Fachleute neben Nackenstützkissen verschiedenste Ausführungen – von Synthetik, über Wolle und Baumwolle bis hin zu Kamelhaar und Daunen. Zum Service gehört ebenfalls der Aufbau, die richtige Anpassung vor Ort sowie die Entsorgung der alten Bettteile. (kahy)

@ www.somnos.de

Saint-Gobain Isover G+H AG

Der Ludwigshafener Dämmstoffhersteller Saint-Gobain Isover meldet ein gutes Geschäftsjahr 2013: Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit stieg auf 11,7 Mio. Euro und fiel um 6,1 Mio. Euro höher aus als im Vorjahr. Dazu trugen Einsparungen und Produktivitätsverbesserungen sowie geringere Energiekosten bei. Der Gesamtumsatz bewegte sich mit 362,7 Mio. Euro leicht unter dem Vorjahresniveau. Hauptgrund sind die weiter gefallenen Verkaufspreise im deutschen Markt. Ende 2013 beschäftigten die Dämmstoffspezialisten 1.129 Mitarbeiter, mit 51 Azubis in neun Berufen konnte die Ausbildungsquote auf 4,5 Prozent erhöht werden. Man habe erwartet, dass der Markt 2013 leicht zunehme, so Vorstandsvorsitzender Michael Wörtler. Als Problemkind sehe man die Aktivitäten in der energetischen Modernisierung: Diese waren unerwartet rückläufig. Für dieses Jahr rechnet Wörtler mit einem deutlich besseren Ergebnis.

@ www.isover.de

Daimler AG

Nach einem Jahr Bauzeit hat das neu gebaute Nutzfahrzeugzentrum Mannheim in Mannheim-Friedrichsfeld eröffnet. Es liegt für Kunden aus der Metropolregion günstig an einem Verkehrsknotenpunkt. Im 43.500 Quadratmeter großen Betrieb arbeiten 110 Mitarbeiter der Niederlassung Mannheim-Heidelberg-Landau. Es gibt eine große Auswahl an Nutzfahrzeugen, in dem neuen Transporter-Gebrauchtwagen-Center stehen bis zu 80 Fahrzeuge zur Auswahl. Das Dienstleistungsportfolio wurde deutlich erweitert. So gibt es einen Mietstützpunkt von Mercedes-Benz CharterWay, die Servicemarke TruckWorks ist ebenfalls Teil des neuen Standorts und bietet Komplettservice für Zugmaschinen, Anhänger, Auflieger und Aufbauten. Es sind über 300 Stellplätze vorhanden.



@ www.mercedes-benz.com

Photo Porst

Der Interessenverband der Photo Porst-Partner (IPA e.V.) unterstützt die Arbeit der ZNS – Hannelore Kohl Stiftung mit einer Spende über 10.000 Euro. Helga Längen, Geschäftsführerin der Stiftung, nahm vom Vorsitzenden des Interessenverbandes, Michael Krämer, zugleich Inhaber des Photo Porst-Fachgeschäftes in Ludwigshafen, den Scheck entgegen. Längen dankte Krämer herzlich und betonte: „Vor dem Hintergrund eines ständig steigenden Hilfebedarfs für schädelhirnverletzte Menschen wissen wir das besondere Engagement der Photo Porst-Partner sehr zu schätzen.“



Helga Längen, Geschäftsführerin der Stiftung, und Michael Krämer, Inhaber des Photo Porst-Fachgeschäftes in Ludwigshafen.

@ www.hannelore-kohl-stiftung.de

@ www.photo-porst-lu.de

90. Geburtstag

Konsul Dr. Dieter Spiess, ehemaliger Geschäftsführer und Gesellschafter der Gechem Dr. Spiess GmbH & Co. KG in Kleinkarlbach, hat seinen 90. Geburtstag gefeiert. Er war zwei Jahrzehnte, von 1978 bis 1998, Mitglied der IHK-Vollversammlung und setzte sich mit großer Leidenschaft für die pfälzische Wirtschaft ein. Als Honorarkonsul der Republik Burkina Faso für das Bundesland Rheinland-Pfalz engagierte er sich für die dortige Hilfe zur Selbsthilfe, etwa beim Brunnenbau, und wurde mit der Alexander-Rüstow-Plakette der Aktionsgemeinschaft Soziale Marktwirtschaft e.V. ausgezeichnet. Der sozial engagierte Unternehmer ist seit 2004 Ehrenbürger der Gemeinde Kleinkarlbach und hatte zahlreiche Ehrenämter inne.

Frieden durch Ruhe

seehaus forelle haeckenhaus Betriebs GmbH



Geschäftsführer und Pächter Jörg Maier verkauft in seinem Seehaus Forelle in Ramsen „nicht nur Essen und Trinken, sondern Geschichten“.

Sieben Quellen sprudeln in den Eiswoog, an dem der seltene Eisvogel nistet und in dessen Wasser sich Forellen und Flusskrebse tummeln. Umgeben vom Stumpfwald, ist der Waldsee ein Teil des Biosphärenreservats Naturpark Pfälzerwald. Hier, nahe Ramsen, steht das Seehaus Forelle. Es wurde nun aufgrund seines nachhaltigen Konzeptes in den exklusiven Kreis der „Green Pearls Unique Hotels“ aufgenommen – als erstes in Deutschland überhaupt.

„Das ist eine wirklich große Ehre“, freut sich Geschäftsführer und Pächter Jörg Maier. Er hat das ehemalige Ausflugslokal im Jahr 2000 übernommen und für eine Million Euro zusammen mit dem Eigentümer, Alexis von Hoensbroech von der Industriellenfamilie von Gienanth, zu einer besonderen Location geformt. Green Pearls Hotels ist eine internationale Holdinggesellschaft für nachhaltige Hotels, hauptsächlich in Asien und den USA. In Europa gibt es bisher nur fünf Häuser mit diesem Label, das Seehaus Forelle ist eines davon.

Durch Zufall sei eine Mitarbeiterin von Green Pearls bei ihm zu Gast und sehr begeistert gewesen, erzählt Geschäftsführer Maier: „Von der idyllischen Lage, den eigenen Fischteichen, der Rinderzucht, der Küche, in der noch echte Handarbeit zählt und dem nachhaltigen Wirtschaften unseres Hauses.“ So werden Lebensmittel fast nur von regionalen Händlern gekauft, es gibt keine Einmal-Shampooflaschen auf den Zimmern, Mülltrennung, Pelletheizung und Wassersparen sind im Seehaus Standard. „Zudem beziehen wir unsere Mitarbeiter in Vieles mit ein, sie schreiben etwa selber ihre Dienstpläne.“ Das Seehaus mit seinen 21 Zimmern beschäftigt

derzeit 60 Mitarbeiter, davon 20 in Vollzeit, sowie je zwei Azubis für den Beruf des Kochs und des Hotelfachmanns.

„Unser Konzept ist Frieden durch Ruhe“, erklärt Maier. Deshalb gebe es in den puristisch eingerichteten Zimmern TV und Radio nur nach Wunsch. Dafür hat man mitunter seinen eigenen Steg mit Ruderboot vor der Tür. Man wohnt entweder im Jahr 2004 von Designstudenten gestalteten Haeckenhaus, das vielfach mit Architekturpreisen ausgezeichnet wurde, oder über die Straße im ehemaligen Forsthaus. Dessen altes Waschhaus ist ebenfalls zu einem gemütlichen Hotelzimmer umgebaut worden – und wird gern für die Flitterwochen gebucht. Im Innenhof des Forsthauses kommt der Förster vorbei und macht mit den Gästen einen Erdbraten aus Wildschweinfleisch. Oder ein Waldscout führt durch den Wald auf alten, geheimnisvollen Reisewegen.

„Wir verkaufen nicht nur Essen und Schlafen, sondern Geschichten“, betont Jörg Maier. So können Kinder wie Harry Potter im Schrank neben ihren Eltern schlafen, man gönnt sich Thai Chi am See oder eine Massage im ehemaligen Schweinestall. „So etwas vergisst man nicht“, lacht der 50-Jährige. Auch der Bier- und der Gastgarten sind trotz der etwas abgelegenen Lage oft gut gefüllt.

Ein zweites wichtiges Standbein des Seehauses Forelle sind die Tagungen. Dafür stehen zwei professionell ausgestattete Räume mit je 14 Plätzen zur Verfügung. „Gerade die Ruhe und Abgeschiedenheit führt hier schneller zum Tagungserfolg als anderswo“, hat der gelernte Hotelier schon

öfter festgestellt. In den Seminarbereich wurden die letzten Jahre rund 100.000 Euro investiert, in das Forsthaus 500.000 Euro. „Man muss einfach immer am Ball bleiben und den Gästen Qualität und Individualität bieten“, betont Maier, der seine Erfahrungen im Zuge einer Unternehmensberatung auch weitergibt. Er selber genießt die Ruhe, setzt aber auch ständig neue Ideen um: So wurde ein Kreuzgarten

angelegt und ein schwimmendes Holzhaus gezimmert, in dem man abends auf den beleuchteten See hinaus gleiten und dort ein tolles Abendessen genießen kann. „So etwas ist heute ein kleiner Luxus, durch den man wieder Kraft schöpft.“ (MoL)



www.seehaus-forelle.de,
www.joerg-maier-unternehmensberatung.de

Stabila setzt auf Stabilität

STABILA Messgeräte Gustav Ullrich GmbH

So gut wie jeder Handwerker oder Heimwerker hatte sie schon einmal in der Hand: die präzisen gelb-weißen Maßstäbe, gelben Wasserwaagen und Lasermessgeräte von Stabila. Der weltbekannte Messgerätehersteller aus Annweiler am Trifels feierte nun sein 125-jähriges Bestehen.

Begonnen hat alles 1889 in Annweiler. Hier ließ sich der geheime Kommerzienrat Gustav Ulrich, Spross einer Unternehmerfamilie, nieder und gründete die Meterfabrik. 1865 hatte bereits Anton Ullrich, sein Onkel, mit der Fertigung von Gelenkmaßstäben begonnen. 1886 erhielten die Ullrichs ein Patent auf das Federgelenk für Gelenkmaßstäbe – das war die Geburtsstunde des zusammenklappbaren Gelenkmaßstabs, wie wir ihn heute kennen und verwenden. Denn so ist der Zollstock auch in ausgeklapptem Zustand stabil und präzise.

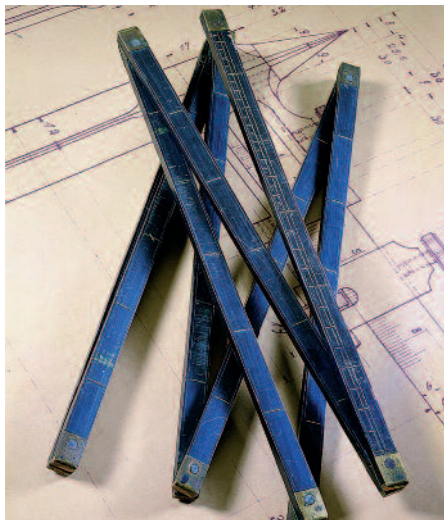
Um die Jahrhundertwende erweiterte Gustav Ulrich die Palette um die Fertigung von Bandmaßen, seit 1929 firmiert der Betrieb unter dem Namen Stabila. Schwiegersohn Eugen Berthold steuerte die Firma durch den Zweiten Weltkrieg. Danach konnte die Demontage der Firma weitgehend verhindert werden; von 1948 bis 1989 übernahm dann der Enkel des Gründers, Günther Leopold, die Unternehmensführung und etablierte Stabila weltweit als anerkannten Messgeräte-Spezialisten. Seitdem hat sich Stabila in vielen Ländern zum Marktführer für Wasserwaagen, Laser-Messgeräte, Stative, Maßstäbe und Bandmaße entwickelt. Über 250 Patente hat die Firma in ihrer langen Geschichte bereits angemeldet, darunter die Plexiglas-Libelle bei Wasserwaagen. So kann man dort anhand der eingeschlossenen Luftblase sehen, ob der gemessene Untergrund auch wirklich gerade ist. Stabila ist in über 70 Ländern vertreten und beschäftigt rund 500 Mitarbeiter, davon 350

im 42.000 Quadratmeter großen Stammwerk in Annweiler. 16 Ausbilder kümmern sich um 19 Lehrlinge, seit Jahrzehnten bildet Stabila seine Nachwuchskräfte selbst aus. Täglich werden von Annweiler aus 5.000 bis 8.000 Wasserwaagen in den nationalen und internationalen Fachhandel verschickt.

Stabila-Geschäftsführer Ulrich Dähne berichtet, dass „Made in Germany“ ein großer Vorteil beim Verkauf sei, besonders im Bereich der Messtechnik. Der 48-Jährige ist seit 1. April alleiniger Geschäftsführer bei Stabila und angestellter Geschäftsführer des Traditionsunternehmens, das vier Familien gehört. Der Jahresumsatz beträgt rund 50 Millionen Euro. Die Entwicklung neuer Produkte und Fertigungstechniken sowie die Vertriebs- und Marketingaktivitäten werden Jahr für Jahr ausgebaut. Zudem arbeite man stets eng mit Handwerkern zusammen. (MoL/red)



www.stabila.de



Historischer Stabila Gelenkmaßstab, bis heute im Besitz der Firma.

85. Geburtstag



Am 28. Juli konnte Felix Lampert, bis 2007 alleiniger Gesellschafter der Ludwigshafener Rala GmbH & Co. KG, seinen 85. Geburtstag begehen. Der bekannte Unternehmer hat von 1978 bis 1992 die Arbeit der IHK durch seine Mitgliedschaft in der Vollversammlung konstruktiv und engagiert begleitet. Eingesetzt hat sich Felix Lampert auch als Vorsitzender der Leistungsgemeinschaft über viele Jahre für die Interessen des Ludwigshafener Einzelhandels; zudem engagierte er sich jahrzehntelang im Aufsichtsrat der Volksbank Ludwigshafen.

70. Geburtstag

Egon Heberger, Aufsichtsratsmitglied von Heberger Bau GmbH aus Schifferstadt, ist am 6. Juli 70 Jahre alt geworden. Seit 1998 in der Vollversammlung der IHK Pfalz vertreten, setzt sich der Diplom-Ingenieur für die Belange der Wirtschaft ein, seit 2010 auch im IHK-Außenwirtschaftsausschuss. Egon Heberger ist ehemaliger Vorstandssprecher der Heberger-Gruppe, einem der größten Bauunternehmen der Pfalz. Er initiierte die Expansionen im Bereich Stahlbetonfertigteileproduktion und erste Aktivitäten im Mittleren Osten. Er leitete die Firma mehr als drei Jahrzehnte, lange gemeinsam mit seinem Bruder, und engagierte sich vielfältig in Ehrenämtern, unter anderem beim Landesportbund Rheinland-Pfalz.

50. Geburtstag

Seinen 50. Geburtstag kann Herbert Schenkel am 6. August feiern. In seiner Funktion als Prokurist bei ISD, Industrie Service für Datenverarbeitung GmbH aus Ludwigshafen, ist er seit 2004 Mitglied in der IHK-Vollversammlung. Zudem ist er seit 2010 im IHK-Sachverständigenausschuss tätig.

Feste feiern im neuen „Landhaus“

Pfalzhotel Asselheim GmbH & Co. KG

„Landhaus“ nennt sich der neue Veranstaltungs- und Bankettbereich des Pfalzhotels Asselheim in Grünstadt. Ein Countrylook mit nostalgischen Anklängen betont den pfälzischen Ursprung. Auf rund 380 Quadratmetern bietet der Trakt drei Räume, die sowohl für Firmenveranstaltungen wie Tagungen als auch für private Feiern geeignet sind.



Geeignet für Tagungen, Seminare, Firmenveranstaltungen, aber auch Hochzeiten, Geburtstagspartys und Familienfeiern: das „BistrOlive“ im neuen „Landhaus“ des Pfalzhotels Asselheim.

Im größten Raum „Olive“ gibt es neben einem offenen Dachstuhl und einer Mauer in Steinoptik ein LED-Band, das alle Farben darstellen kann. „Damit stimmen wir bei Hochzeiten die Lichtfarbe auf den Blumenschmuck ab“, erzählt Marketing-Fachfrau Patricia Charlier. Beim Mobiliar hat die Eigentümer-Familie Charlier auf Flexibilität geachtet. So lassen sich die ergonomischen Tagungsstühle mit Hussen im Nu zu einem festlichen Bankettstuhl verwandeln.

Während das „BistrOlive“ als Buffetraum oder Barbereich genutzt werden kann, können im mediterranen Gärtchen vor dem Landhaus Sektempfänge oder Tagungspausen stattfinden. Die Räume „Kräutergarten“ und „Lemone“ sind mit einem Lichtsystem ausgestattet, das die Konzentration fördern soll. Zudem gebe es eine intelligente Verschattungs- und Lüftungssteuerung, damit Tagungsgäste Topergebnisse während eines Seminars erreichen können, bekräftigt Geschäftsführer Patrick Charlier, dessen Vier-Sterne-Haus sich nach eigenen Angaben seit Jahren in den Top Ten der bundesdeutschen Tagungshotels behauptet.

Seit Oktober 2013 finden in dem zweigeschossigen „Landhaus“ bereits Veranstaltungen statt. „Die Auslastung ist sehr gut“, zieht Geschäftsführer Charlier eine erste Bilanz. Sowohl 2013 als auch im ersten Halbjahr 2014 stand das Pfalzhotel Asselheim im Zeichen von Bauprojekten. Nachdem die neuen Vinotelzimmer und das „Landhaus“ offiziell eröffnet wurden, schloss sich die Renovierung der Gästehäuser Kappelmühle an. (red/MoL)

www.pfalzhotel.de

Tagungsgeschäft soll ausgebaut werden

Hotel am Schloss Rockenhausen GmbH

Seit einem dreiviertel Jahr weht im Rockenhausener Hotel am Schloss ein neuer Wind. Waldtraut Tullius und Gerhard Roth haben den Betrieb übernommen, der zuvor unter „Schlosshotel“ firmierte.

Das Duo bringt reichlich Erfahrung mit in die Nordpfalz. Gerhard Roth erzählt, dass der gastronomische Schwerpunkt die „gehobene regionale Landküche“ darstelle. Damit es den Gästen an nichts fehlt, kümmern sich neun Mitarbeiter um deren Wohl. Das Hotel bietet 52 Betten, die in 26 Zimmern verteilt sind. Die Übergabe des Hotels vom vorherigen Pächter Christoph Rubel an Tullius und Roth ging bei laufendem Betrieb über die Bühne. Nachts um 2.30 Uhr war alles besprochen, und am nächsten Morgen um 6 Uhr waren die neuen Pächter schon für das Frühstück der Gäste verantwortlich. Tullius und Roth übernahmen auch einen Großteil der Belegschaft.

Waldtraut Tullius ist nicht nur ausgebildete Hotelkauffrau, sondern auch Bilanzbuchhalterin und hat an der FH Mainz Betriebswirtschaft studiert. Bevor es sie in die Nordpfalz verschlug, arbeitete sie in Vier- und Fünf-Sterne-Hotels. 20 Jahre war sie als Direktorin bei namhaften Hotelketten tätig, zuletzt für die NH-Hotels Deutschland GmbH, einer der größten Business-Hotelgruppen in Europa. Hier war sie als Direktorin für die Häuser in Bingen und Wiesbaden zuständig.

Ihren Kompagnon kennt sie schon länger. Seine Ausbildung zum Hotelfachmann absolvierte er in einem Hotel am Bodensee. 23 Jahre hat er für das NH-Hotel Aukamm in Wiesbaden gearbeitet, zuletzt als Conference-Manager.

Über eine Anzeige in der Allgemeinen Hotel- und Gaststättenzeitung wurden Roth und Tullius auf das Hotel in Rockenhausen aufmerksam. Mit der Übernahme ist die Arbeit für die beiden aber noch nicht abgeschlossen. Alle Hotelzimmer bekommen neue Fußböden. Den Wintergarten des Hotels haben sie zu einem Bistro umfunktioniert. Für die Gäste gibt es dort nicht nur ein Gläschen Wein, sondern auch kleine Gerichte. Apropos Essen: Tullius und Roth wollen in ihrer Küche Produkte aus der Region etablieren. Sie setzen dabei auf „Slow Food“ und saisonale Schwerpunkte.

Das Hotel am Schloss bietet auch spezielle Räume für Tagungen. Sie sind zwischen 36 und 172 Quadratmeter groß und bieten Platz für zehn bis 80 Personen. Dieser Geschäftsbereich soll ausgebaut werden. Das Gebäude, in dem sich das Hotel befindet, liegt mitten im Rockenhausener Schlosspark und stammt aus dem Mittelalter. Erstmals wurde die Wasserburg im 13. Jahrhundert erwähnt. Im 16. Jahrhundert baute der Junker Hans Jakob von Thurn anstelle der alten Wasserburg ein Wohnschlösschen. Nach dem 30-jährigen Krieg und dem pfälzischen Erbfolgekrieg wurde es im 18. Jahrhundert wieder aufgebaut. 1956 kam das Schloss in den Besitz der Stadt Rockenhausen. Sie nutzte es dann als Rathaus, Bücherei und Altentagesstätte, bevor es zum Hotel wurde. (ag)

www.hotelam-schloss-rockenhausen.de

TWL erwirtschaftet bestes Ergebnis ihres Bestehens

Technische Werke Ludwigshafen AG

Umstrukturierung, Investitionen und Akquisitionen haben sich laut Firmenangaben gelohnt: TWL erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2013 einen Jahresüberschuss von 15,7 Millionen Euro (2012: 6,6 Millionen Euro). Die Entwicklung ist vor allem auf den erhöhten Absatz von Strom und Erdgas außerhalb des eigenen Netzgebietes zurückzuführen.

Die TWL AG steigerte ihre Umsatzerlöse um 13,7 Prozent auf 300,9 Millionen Euro (2012: 264,7 Millionen Euro). „Der erfreuliche Abschluss ist unter anderem auf die Umsetzung der Strategie TWL 2020 zurückzuführen. Anfang 2013 haben wir TWL mit einer Restrukturierung noch besser auf die Energiewende ausgerichtet“, sagt Dr. Hans-Heinrich Kleuker, Kaufmännischer Vorstand von TWL.

Laut Dr. Reiner Lübke, Technischer Vorstand von TWL, habe man den Absatz von Strom und Erdgas bundesweit erheblich steigern können. Gestärkt wurde das Unternehmen zudem durch den Liquiditätsfluss von 35 Millionen Euro aus dem Verkauf eines Aktienpaketes sowie eine Kapitalzuführung. Deshalb liegen die sonstigen betrieblichen Erträge mit 32,3 Millionen Euro deutlich über dem Vorjahreswert (26,7 Millionen Euro). Gleichzeitig

konnte das Eigenkapital auf 92,5 Millionen Euro erhöht werden (2012: 67,9 Millionen Euro).

Der Stromabsatz stieg von 454,0 Millionen auf 692,9 Millionen Kilowattstunden (+ 52,6 Prozent). Hier verzeichnete TWL ein deutliches Plus bei Geschäftskunden außerhalb des eigenen Netzgebietes (+ 83,7 Prozent). Hinzu kommt, dass TWL erstmals 88,9 Millionen Kilowattstunden Strom an andere Netzbetreiber vermarkten konnte. Der Umsatzerlös bei Strom stieg um 32,2 Millionen Euro auf 111,0 Millionen Euro (+ 40,9 Prozent).

Im Bereich Erdgas wurden 1.859,9 Millionen Kilowattstunden abgesetzt (+ 14,4 Prozent). Bei den Geschäftskunden außerhalb von Ludwigshafen beträgt der Zuwachs 20,1 Prozent. Der Umsatzerlös stieg um 15,5 Millionen Euro auf 93,1 Millionen Euro (+ 20,0 Prozent). Der warme Winter sorgte erstmals seit Jahren für einen leichten Rückgang bei der Fernwärmeabgabe von 291,0 auf 286,1 Millionen Kilowattstunden (- 1,7 Prozent).

Der Verkauf von Trinkwasser ging ebenfalls leicht zurück auf 10,8 Millionen Kubikmeter (Vorjahr 11,1 Millionen Kubikmeter). Die Ludwigshafener haben 2013 mit 18,5 Millionen Euro fast genau so viel investiert wie 2012 (18,7 Millionen Euro), hauptsächlich in den Netzausbau. Für 2014 plant TWL rund 34 Millionen Euro an Investitionen in Netze und Energieerzeugungsanlagen. (red)

 www.twl.de

125 Jahre Tradition und Innovation

Rala GmbH & Co. KG

Als 1889 der Eiffelturm in Paris errichtet wurde, eröffnete in Ludwigshafen Karl Neuer mit seiner Frau Katharina Meller ein Lederwarengeschäft – und legte den Grundstein für die spätere Rala GmbH & Co. KG. Vier Gesellschaftergenerationen, zwei Weltkriege und viele Veränderungen später feierte das Familienunternehmen nun sein 125-jähriges Bestehen mit einer dreitägigen Veranstaltung.

Zunächst auf technische Bedarfsartikel für die Industrie spezialisiert, entwickelte sich Rala zu einem namhaften technischen Großhandel. Der Wandel im Sortiment reicht von Lederwaren wie Riemen, Taschen sowie Gummitechnik wie Schläuche, Kindersauger und wasserdichte Betteinlagen bis hin zu der heutigen Produktpalette mit Klebetechnik, chemisch-technische Produkte, Hilfs- und Betriebsstoffen, Schlauch- und Armaturentechnik, Dichtungstechnik, Arbeitsschutz und vielem mehr. Rala ist heute einer der führenden Dienstleister für die Industrie im Bereich technische Produkte und Arbeitsschutz.

Zunächst führt nach dem Tod von Karl Neuer 1912 seine Frau das Geschäft alleine weiter, das ihr Schwager Josef Rausch 1918 übernahm. Mit dem Eintritt von dessen Schwiegersohn, Hermann Lampert aus Bruchsal, erhält das Unternehmen den Namen Rausch & Lampert: Rala. Es ist der Beginn der Großhandelstätigkeit. Nachdem Rala bei einem Bombenangriff 1943 dem Erdboden gleich gemacht wurde, unterstützten zunächst sein Sohn Felix (damals 15) und später Sohn Klaus ihren Vater und die noch zwei verbliebenen Mitarbeiter beim Wiederaufbau. Mitte der 1950er-Jahre entsteht an der Ecke Bismarck-/Kaiser Wilhelm-Straße das erste Hochhaus der Stadt.

Klaus Lampert kümmert sich um den technischen Handel, während Felix Lampert mit großem unternehmerischem Geschick dafür die Sparte Einzelhandel etabliert und Rala so jahrzehntelang zum Synonym für Sport- und Spielwaren in Ludwigshafen macht. 1948 eröffnet damit das erste Geschäftshaus in der Innenstadt – und wird zu einem Flaggschiff des Ludwigshafener Einzelhandels. Rala ist zudem noch im Großhandel tätig und verfügt über eine

www.pfalz.ihk24.de

Die AutorInnen im Wirtschaftsmagazin Pfalz

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

Fotos sind, soweit nicht anders angegeben, Firmenfotos.

Partner im Netzwerk
IHK24.de

Dokument-Nr.: 26517



Das Rala-Hochhaus in der Ludwigshafener Innenstadt war jahrzehntelang die erste Adresse, wenn es um Sport- und Spielwaren ging.

Stanzerei. 1970 übernehmen Klaus und Felix Lampert die Geschäftsführung, 1988 erfolgt der Umzug auf das heutige, 24.000 Quadratmeter große Firmengelände an der Maudacher Straße. Als Klaus Lampert 1993 ausscheidet, gibt sein Bruder Felix den Einzelhandel zugunsten des Technischen Handels ab und übernimmt die alleinige und ab 1996 die gemeinsame Geschäftsführung mit seinem Sohn Jochen. 1999 arbeiten 120 Mitarbeiter für Rala, zu den Kunden zählen Industrie, Kommunen und Handwerk.

2007 überträgt Felix Lampert die Hauptanteile an seinen Sohn Jochen, der das Unternehmen damit in der 4. Generation führt. Heute hat Rala über 280 Beschäftigte an vier Standorten (Ludwigshafen, Heilbronn, Sitges in Spanien und Antwerpen in Belgien) und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von mehr als 60 Millionen Euro (Stand 2013). „Es war ein gemeinsamer Erfolg – für unsere Mitarbeiter und mit unseren Mitarbeitern“, betont Felix Lampert (85) im Rückblick auf die Firmengeschichte. Sein Lebenswerk sieht er bei seinem Sohn Jochen „in guten Händen“. Dieser betonte bei der Jubiläumsfeier, dass „uns das Miteinander der Menschen immer wichtig war“, ebenso die „hohe geschäftliche Moral und Ethik“. Rala habe sich im Laufe seiner wechselvollen Firmengeschichte immer wieder neu erfunden.

Für die Zukunft hat sich das Familienunternehmen mit der Automatisierung der Logistik, dem Ausbau leistungsfähiger e-Commerce-Systeme für Bestellungen und dem weiteren Ausbau der Schlauchwerkstatt gerüstet. Auch Malu Dreyer, Ministerpräsidentin von Rheinland-Pfalz, sah Rala für künftige Herausforderungen gut gerüstet und lobte die „außerordentliche Leistung“ der vergangenen 125 Jahre Firmengeschichte. (MoL)

@ www.rala.de

Betriebsergebnis wächst

Hornbach Holding AG Konzern

Die Hornbach-Gruppe hat im Geschäftsjahr 2013/2014 (1.3.2013 bis 28.2.2014) die Erträge überproportional zum Umsatzwachstum gesteigert. Während der Nettoumsatz des Hornbach Holding AG Konzerns um 4,3 Prozent auf 3,369 Milliarden Euro (VJ 3,229 Milliarden Euro) zunahm, erhöhte sich das Betriebsergebnis (EBIT) um zehn Prozent auf 160,4 Millionen Euro (VJ 145,9 Millionen Euro).

„Wir haben unsere Ertragskraft dank einer starken Aufholbewegung in der zweiten Jahreshälfte wieder spürbar erhöht“, sagte Albrecht Hornbach, der Vorstandsvorsitzende der Hornbach Holding AG. Hauptgrund dafür war das Umsatzwachstum der Bau- und Gartenmärkte in Verbindung mit einer stabilen Handelsspanne und verbesserten Kostenquoten. Wegen des langen Winters hatte das Geschäftsjahr äußerst schwach begonnen, dann aber an Fahrt aufgenommen.

Der Teilkonzern Hornbach-Baumarkt-AG erhöhte die flächenbereinigten Umsätze – also ohne Neueröffnungen oder Schließungen – um 2,7 Prozent, nach einem Minus von 1,4 Prozent im Jahr zuvor. Großen Anteil hatten die Märkte in Deutschland, die 4,9 Prozent mehr umsetzten und ihren Marktanteil von 9,3 auf zehn Prozent erhöhten. Die ausländischen Standorte erreichten ebenfalls das Umsatzniveau des Vorjahres. Der Nettoumsatz des Teilkonzerns Hornbach-Baumarkt-AG erhöhte sich um 4,4 Prozent auf 3.152 Millionen Euro (VJ 3.020 Millionen Euro). Darin enthalten sind neue Märkte. Das EBIT im Teilkonzern verbesserte sich um 5,8 Prozent auf 105,1 Millionen Euro.

Der Teilkonzern Hornbach Baustoff Union GmbH (HBU) hat im Berichtsjahr 2013/2014 215,7 Millionen Euro umgesetzt, 4,1 Prozent mehr als im Vorjahr. Hier stieg das EBIT deutlich überproportional um 18,3 Prozent auf 5,5 Millionen Euro. Als regionaler Baustoffhändler betreibt die HBU 25 Niederlassungen in Rheinland-Pfalz, Baden, Saarland und Lothringen. Der dritte Teilkonzern, die Hornbach Immobilien AG, hat seine Mieterträge um 6,6 Prozent auf 76,9 Millionen Euro gesteigert. Das Betriebsergebnis fiel mit 51,1 Millionen Euro um 10,3 Prozent höher aus als im Jahr zuvor. Von der insolventen Praktiker-Gruppe hat Hornbach sechs Standorte übernommen. Auch die Aktionärsstruktur in der Unternehmensgruppe hat sich verändert; Kingfisher stieg bei Hornbach aus, die Gründerfamilie hat sämtliche Holding-Stammaktien von Kingfisher (25 Prozent plus zwei Aktien) zurückgekauft.

Im Geschäftsjahr 2014/2015 will die Hornbach-Gruppe, die zuletzt 15.712 Mitarbeiter beschäftigte, wegen des beschleunigten Expansionsprogramms zwischen 130 und 160 (Vorjahr: 116) Millionen Euro investieren. Die Hornbach-Gruppe rechnet damit, dass der Konzernumsatz im mittleren einstelligen Prozentbereich und stärker als im abgelaufenen Geschäftsjahr (plus 4,3 Prozent) steigen wird. So schnellte das operative Ergebnis in den ersten drei Monaten 2014 um 70,8 Prozent auf 87,3 Millionen Euro nach oben. Fast verdoppelt hat der Teilkonzern Hornbach Baumarkt AG sein operatives Ergebnis auf 73 Millionen Euro. Die Umsätze in den Bau- und Gartenmärkten stiegen im ersten Quartal um ein Fünftel auf 574,5 Millionen Euro, auch international hat sich der Positivtrend verstärkt. (red)



LED-Beleuchtung für die Industrie

EiKO-Europe GmbH

Viele Techniken der Raumausleuchtung basieren immer noch auf der guten, alten Glühlampe von Edison. Durch Energiesparmaßnahmen gewinnt heute aber die Beleuchtung mit LED in Räumen, Läden und Hallen zunehmend an Bedeutung. Denn die Größe der Leuchtkörper, Lebensdauer und Leistungsbilanz sprechen für sie. Ein Spezialist für die LED-Beleuchtung von Industrieanlagen ist die Eiko-Europe GmbH aus Jockgrim, die vom gewachsenen Energiebewusstsein profitiert.



Dank ihnen werden selbst hohe Produktionshallen optimal ausgeleuchtet: Das Eiko-Europe-Team um Geschäftsführer Rainer Wittemann (links) hat sich auf effiziente und energiesparende LED-Beleuchtung für die Industrie spezialisiert.

Wer sich entscheidet, seinen Betrieb auf LED-Licht umzustellen, dem gibt der Staat Geld dazu. Seit Januar kann man beim BAFA, dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, Fördergelder für den Umstieg auf LED-Beleuchtung beantragen. Doch auch ohne die Förderung ist Eiko Europe gut beschäftigt, denn die Südpfälzer trauen sich an Beleuchtungsprojekte, die knifflige Anforderungen stellen, zum Beispiel, was die Beleuchtungshöhe oder die Temperaturentwicklung angeht. Geschäftsführer Rainer Wittemann setzt dabei auf aktuellste Lichttechnik mit LED.

„Ein Teil unseres Geschäftes ist die Distribution von Leuchtmitteln aus unserem Lager mit rund 1.400 Artikeln, und zwar über Elektrogroßhandel und Lichtplaner, die Ladengeschäfte oder Praxen ausstatten“, so Wittemann. „Der andere, stetig wachsende Bereich sind große Industrielösungen mit besonderen Anforderungen.“ In diesem Geschäftsbereich arbeitet Eiko entweder mit spezialisierten Lichtplanern zusammen oder setzt eigene Konzepte um, denn das Unternehmen beschäftigt innerhalb des 22-köpfigen Teams allein vier Lichtplaner.

Die Mutter des südpfälzischen Unternehmens ist die US-amerikanische Eiko in Kansas City, die seit 37 Jahren in Sachen Leuchtmittel Pionierarbeit leistet. Anfang der 1990er Jahre hat Wittemann den Inhaber von Eiko/USA kennengelernt. Gemeinsam gründeten die beiden mit einem chinesischen Partner in Taiwan Eiko Asia, die Eiko-Europe in Jockgrim gibt es seit 2001. Zwischenzeitlich lie-

fert die Unternehmensgruppe weltweit Licht und realisiert spezielle Beleuchtungsprojekte in Industrie- und Produktionshallen sowie Außenbereichen. Im Jahr 2013 hat die Eiko-Gruppe weltweit rund 65 Millionen Euro umgesetzt, im laufenden Jahr rechnen die Verantwortlichen mit fast 70 Millionen Euro.

„Einer der Hauptwachstumstreiber ist das Europa-Geschäft, das von Jockgrim aus bedient wird“, so Rainer Wittemann. „Allen voran Deutschland, weil hier der Druck der Stromkosten in Unternehmen sehr hoch ist, und als nächster boomender Markt steht der Mittlere Osten bereit. Wir haben ein Büro in Dubai eingerichtet, das ist bereits in den Startlöchern. Eiko-LEDs kommen gut mit dem Klima klar und halten selbst höchste Temperaturen aus.“

Beeindruckendes Beispiel für eine gelungene LED-Installation ist eine 44.000 Quadratmeter große Produktionshalle in Nordenham mit Lichtpunkthöhen von 24 bis 35 Metern, in der bis zu 100 Meter hohe Masten für Offshore-Windkraftanlagen gebaut werden. Das Beleuchtungskonzept verbraucht 40 Prozent weniger Energie als die herkömmliche Alternative mit Halogenlampen. „Wir passen die LED-Technik speziell auf den Kunden an. Die Leuchten werden nach unseren Vorgaben nach Maß produziert.“ Neueste Innovation aus dem Lichtideen-Pool ist eine sogenannte Wendel-LED, die genauso aussieht wie eine herkömmliche Glühlampe, die innen aber LED-Streifen beherbergt.

Derzeit kümmert sich das Vertriebsteam um Kunden aus der Region, zum Beispiel mit einem Großprojekt im Wörther Rheinhafen: Ein riesiger Container-Portalkran wurde mit LEDs ausgestattet. Zuvor war der Kran mit 18 Leuchten mit bis zu 2.000 Watt ins rechte Licht gerückt, jetzt leuchten 18 Leuchten mit nur noch je 240 Watt. „Die Energieeinsparung beträgt aus dem Stand über 80 Prozent, und der Kunde hat sogar noch mehr Licht als vorher“, freut sich der Geschäftsführer.

Das Konzept der sparsamen Beleuchter aus Jockgrim scheint aufzugehen, denn Eiko-Europe schreibt seit Jahren zweistellige Zuwachsraten; 2013 war es sogar ein Plus von 50 Prozent. Das Unternehmen hat sieben neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Lager, Buchhaltung und Vertrieb eingestellt. Das ist auch notwendig, denn: LEDs machen nicht nur Licht, sie lassen sich auch mit „Intelligenz“, zum Beispiel Zeit- oder Anwesenheitsschaltern, ausstatten. Und das eröffnet einen weiteren Zukunftsmarkt. (mara)

 www.eiko-europe.de

LED (LIGHT EMITTING DIODE)

Eine Leucht- oder Lumineszenz-Diode wandelt durch Strom zugeführte Energie direkt in Licht um. Leuchtdioden werden für die Hintergrundbeleuchtung von LCD-Displays entwickelt und als Power-LEDs zunehmend als LED-Beleuchtung von Räumen, Sälen und Hallen eingesetzt. Lichtstarke Leuchtdioden haben eine Beleuchtungseffizienz von über 150 Lumen pro Watt, was dem 15-Fachen einer Glühlampe entspricht. Ihre Lebensdauer liegt je nach Kühlung zwischen 50.000 und 100.000 Stunden. Aktuell werden AC-LEDs für die Raumbeleuchtung entwickelt, die direkt ans Stromnetz angeschlossen werden können.

Ermittlungen im realen Leben und der Cyber-World

Detektei acinus – die freundlichen Kriminalisten GmbH

Detektivarbeit mit Schirm, Charme und Melone war gestern. Die Mitarbeiter der Ludwigshafener Detektei „acinus – die freundlichen Kriminalisten GmbH“ sind mit modernstem technischem Equipment unterwegs. Ein eigens eingestellter IT-Spezialist ermittelt besonders in den Bereichen Cyber-Mobbing und IT-Sicherheit.

Geschäftsführer Nikolaus Dieter Klären und sein vierköpfiges Mitarbeitersteam, das von einem Netzwerk freier Detektive unterstützt wird, decken das ganze Spektrum klassischer Detektivarbeit ab. Die Bandbreite reicht von der betrogenen Ehefrau bis hin zur Veruntreuung von Firmengeldern oder Industriespionage. „Überwiegend kommen unsere Kunden aus dem gewerblichen Bereich“, präzisiert der Inhaber, der früher Hauptkommissar bei der Ludwigshafener Kriminalpolizei war. Die Detektive ermitteln bei Patentrechtsverletzungen ebenso wie beim Verdacht auf unbegründetes Krankfeiern.

„Wir haben aber immer mehr Internetdelikte, in denen wir ermitteln“, sagt Nikolaus Dieter Klären. Wenn jemand im Internet gemobbt wird oder Firmeninterna an die Öffentlichkeit gelangen, sind dies klassische Fälle für den Internet-Spezialisten der Detektei. „Hier bin dann ich gefragt“, sagt der IT-Spezialist von Acinus, der nicht mit seinem Klarnamen genannt werden möchte und daher hier Roman T. genannt werden soll.

Auch Fälle, in denen Firmenserver ausspioniert werden, nehmen zu. Acinus wird oft für Spezialfälle herangezogen. Ein flexibel einsetzbares Team und eine sehr gute Technik helfen bei der Ermittlungsarbeit. „Wir investieren fünfstellige Beträge im Jahr für eine Technik auf dem aktuellsten Stand“, sagt Roman T. Dazu gehören auch Mini-GPS-Sender, um beispielsweise Firmeneigentum nach einem Diebstahl orten zu können.

„Jeder Auftrag ist anders“, sagt Roman T. mit Begeisterung in der Stimme, daher mache die Arbeit großen Spaß. Doch bevor die „freundlichen Kriminalisten“ tätig werden, muss immer ein begründeter Verdacht vorliegen. Bei jedem Auftrag werden die Ermittlungsergebnisse beweissicher dokumentiert. „Wir dürfen keine Rechtsberatung machen“, stellt Klären klar. Doch Anwälte empfehlen ihren Kunden in manchen Fällen, die Ermittlungsarbeit einer Detektei in Anspruch zu nehmen. Ermittelt werde, was passiert sei. „Ob das passiert ist, was sich der Auftraggeber wünscht, wissen wir ja nicht“, sagt Geschäftsführer Klären.

Die Detektei verfügt über mehrere Einsatzfahrzeuge, darunter auch ein Motorrad und ein getarntes Observationsfahrzeug. Die PS-starken Autos – es kann ja mal zu einer Verfolgungsfahrt kommen – sind mit Video- und Fotoausrüstung, Nachtsichtgeräten und Tarnmaterial wie Mützen und Jacken sowie einer Stromversorgung ausgestattet.

Auch an Verpflegung für den Notfall ist gedacht. „Denn es kann schon mal sein, dass man acht Stunden im Auto sitzen muss“, berichtet Roman T.. Wichtig sei, dass die Ausrüstung immer griffbe-



Auf PC und Internet kann ein Detektiv heute nicht verzichten: Geschäftsführer Nikolaus Dieter Klären in seinem Büro bei der Recherche.

reit ist und alle technischen Geräte einsatzbereit sind. „Ein Detektiv muss immer alles dabei haben. Das ist das erste, was ich gelernt habe“, sagt Roman T. Die Akkus müssen geladen, die SD-Karten leer sein. „Nicht zu vergessen die frische Unterhose und die Zahnbürste“, ergänzt er, denn man wisse nie, wie sich ein Auftrag entwickle.

Nikolaus Dieter Klären hat sich nach dem Ausscheiden bei der Kriminalpolizei und einer Zwischenstation als Subunternehmer bei anderen Detekteien 2001 mit seinem Sohn und dem Detektivbüro selbstständig gemacht. Seit 2007 firmiert das Unternehmen als „Detektei acinus, die freundlichen Kriminalisten GmbH“. Diese ermitteln vor allem in einem Radius von rund 100 Kilometern um das Rhein-Neckar-Dreieck. Für kleinere Überprüfungen verfügt die Detektei durch die Mitgliedschaft bei „Wapi – World Association of professional investigators“ weltweit über Ansprechpartner. Doch in manchen Fällen lässt er es sich nicht nehmen, selber im Ausland aktiv zu werden.

Klären und sein Team sind stolz, dass 80 Prozent ihrer Kunden auf Empfehlung zu ihnen kommen. Die Nachfrage nach Ermittlungsarbeit steigt, doch die „freundlichen Kriminalisten“ wollen nicht zu groß werden, um jeden Auftrag auch mit der gebotenen Sorgfalt bearbeiten zu können. Der jährliche Umsatz liegt laut Klären „im mittleren sechsstelligen Bereich“. (rad)

@ www.acinus.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.

Partner im Netzwerk
IHK24.de

Dokument-Nr.: 12861

RHEIN-GALERIE

Trends im Handel

Steht der Einzelhandel vor dem Ausverkauf?

Immer mehr Bundesbürger kaufen per Mausclick ein. Während der E-Commerce-Umsatz allein in diesem Jahr um 24 Prozent zulegen wird, vermeldet der gesamte Einzelhandel unter dem Strich seit 2003 Umsatzeinbußen von durchschnittlich 0,95 Prozent im Jahr. Doch die Branche muss lernen, das Online-Geschäft als Chance zu begreifen: Die Kombination aus Off- und Online-Handel ist das Erfolgsmodell der Zukunft.

Albrecht Hornbach, Vorstandsvorsitzender der Hornbach Holding AG mit Sitz in Neustadt/Weinstraße und Vorsitzender des Handelsausschusses des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK), ist von der Zukunft des Multi-Channel-Konzepts insgesamt und für sein Unternehmen überzeugt. Seit Ende 2010 ist die Baumarktkette mit einem Online-Shop im Netz vertreten und präsentiert dort mit rund 70.000 Artikeln praktisch ihr komplettes Sortiment. „Besonders gerne wird unser Angebot genutzt, die gewünschten Waren online zu bestellen und diese dann innerhalb von vier Stunden in einem unserer Märkte abzuholen – beispielsweise auf dem Heimweg nach der Arbeit“, berichtet der Unternehmer. Wer sich mit dem neuen digitalen Zeitalter nicht auseinandersetze, werde auf Dauer nicht überleben, ist er sicher. Der Aufstieg des Internet-Handels sei ein echter Paradigmen-Wechsel und habe mindestens die gleiche Bedeutung wie die Einführung des Selbstbedienungshandels in den 1950er Jahren.

Hohe Transparenz

Das Thema Internet stemmt der Vizepräsident der IHK Pfalz mit einem eigenen Team – einschließlich der Logistik. Geliefert werden die Bestellungen ent-

weder aus den eigenen Märkten, von einem Zentral-lager oder aber direkt vom Lieferanten zum Kunden. „Die Transparenz, die das Internet bietet, ist nicht ungefährlich, wird doch jeder Fehler gnadenlos an den Pranger gestellt. Ein riesengroßer Vorteil für uns ist jedoch die Vergleichbarkeit bei den Preisen. Hier profitieren wir von unserer seit langem etablierten Dauertiefpreispolitik.“ Kein Verständnis hat er für die Klagen der Branche über das Phänomen des Showrooming, bei dem Kunden sich im stationären Handel beraten lassen, aber online kaufen. „Wenn der Kunde dem Händler vor Ort und seiner Preisbildung vertraut, dann kauft er auch dort“, weiß er und zitiert gerne Pieter Haas, Chef des Elektronik-Händlers Media-Saturn, der das Showrooming als eher untypisches Verhalten für die menschliche Natur einstuft. „Man geht ja auch nicht ins Restaurant, studiert die Karte und sagt dann: Heute essen wir doch lieber zu Hause.“

„Wir müssen erreichen, dass der Kunde unser Kunde bleibt, auch wenn er zu Hause auf der Couch sitzt“, beschreibt Fabian Engelhorn, geschäftsführender Gesellschafter der Mannheimer engelhorn-Gruppe, das Ziel der Online-Aktivitäten seines Hauses. Seit Oktober 2007 ist das Modehaus mit einem e-Shop Sport, seit 2011 mit einem e-Shop Fashion online und bietet dort 56.000 Artikel an. „Anfangs hatten wir einen externen Dienstleister, der die Online-Shops für uns betreut hat. Doch angesichts der wachsenden Bedeutung managen wir diesen Bereich nun selber – mit einer 18-köpfigen Mannschaft“, so der Vizepräsident der IHK Rhein-Neckar. Rund 400 Beschäftigte arbeiten allein in dem Lager in Mannheim-Neckarau für das Unternehmen. Von hier aus werden bis zu 15.000 Pakete pro Tag verschickt. 15 Prozent seines Netto-Umsatzes von 175 Millionen Euro erzielt der Textilhänd-



© Beboy_M/fotolia.de

ler über das Online-Geschäft. Und obwohl das Handelshaus außer einem Geschäft am Frankfurter Flughafen nur in Mannheim und Viernheim über Verkaufsflächen verfügt, kommen rund 60 Prozent der Online-Kunden nicht aus der Region.

Rasant wachsend Technologie

„Wir haben unseren Bekanntheitsgrad durch nationale Fernsehwerbung anlässlich unseres 120-jährigen Jubiläums vor vier Jahren stark verbessert – aber wir profitieren natürlich auch von Produktsuchmaschinen“, berichtet Fabian Engelhorn, der im Übrigen nicht Amazon, Zalando oder eBay als seine Konkurrenten sieht. „Für uns ist vor allem die Kundenbindung wichtig“ – und die, daran glaubt er fest, kann man durch die rasant wachsende Technologie noch weiter ausbauen. „Das Wechselspiel zwischen Online- und stationärem Handel nutzen wir bereits jetzt durch das Angebot, etwas zu bestellen und in einem unserer Häuser abzuholen. Stationär gekaufte Artikel, an denen beispielsweise etwas geändert werden muss, liefern wir auch gerne in die Wohnung unseres Kunden.“

Aber seine Vision für die nächsten fünf Jahre geht noch viel weiter: „Nach einem Einkauf in unserem Haus könnten wir schon auf der Rückfahrt unseren Kunden weitere Angebote unterbreiten, die zu den Artikeln passen, die sie gerade erworben haben. Außerdem lassen sich vorher per Internet ausgewählte Kleidungsstücke bei uns zum Anprobieren zusammenstellen, und es besteht die Möglichkeit, dass wir sie um weitere Optionen ergänzen“, zeigt er das Potenzial der technologischen Entwicklung auf. „Ein Smartphone ist für uns heute fast schon so wichtig wie ein Portemonnaie – und unsere Kinder werden den ganzen Tag über online sein. Schon jetzt nutzen über 80 Prozent der Kunden das Internet zu einer Informationsrecherche über ein Produkt.“

Online-Auftritt für Buchhandel

Besonders gebeutelt von der neuen Entwicklung ist der stationäre Buchhandel, startete doch Amazon – mit einem Umsatz von 4,8 Milliarden Euro bei weitem der stärkste E-Commerce-Player in Deutschland – in diesem Bereich. Auch wenn der stationäre Buchhandel in Deutschland 2013 wieder ein leichtes Plus von 0,9 Prozent verbuchen konnte, während die Konkurrenz aus dem Internet um 0,5 Prozent an Umsatz verlor, hat das Online-Geschäft mit 16,3 Prozent einen relativ hohen Anteil am Umsatz der Branche. Der stationäre Buchhandel ist mit einem Anteil von 48,6 Prozent dabei.

Dem mittelständischen Buchhandel einen gemeinsamen Online-Auftritt zu ermöglichen, daran arbeitet die Heidelberger eBuch GmbH & Co. KG. Noch vor der Frankfurter Buchmesse im Herbst soll die Webseite „genialokal.de“ an den Start gehen. Die Idee: Zuerst den rund 650 Mitgliedern der Genossenschaft eBuch eG, dann aber auch dem gesamten Buchhandel eine gemeinsame Online-Plattform zur Verfügung zu stellen. Gesellschafter von „genialokal.de“ sind zu gleichen Teilen die Genossenschaft, der Großhändler Libri und die eBuch GmbH & Co. KG, die das Konzept entwickelt hat. „Der Mehrwert für den Leser auf unserer Webseite ist die Möglichkeit, seine Buchhandlung am Ort auf der Seite zu finden und das Buch seiner Wahl, sofern es dort vorhanden ist, sofort abholen zu können. Damit kommt ‚genialokal.de‘ nicht nur dem Leser entgegen. Auch der Buchhändler profitiert, wenn er die Kunden wieder in seinem Laden begrüßen und sich dann hoffentlich auch über zusätzlichen Umsatz freuen kann“, so Julian Müller, Geschäftsführer von eBuch, dessen Unternehmen für die Genossenschaft bereits das gemeinsame Einkaufskonzept Anabel auf die Beine gestellt hat. „Denn zwar haben fast alle Buchläden eine Webseite, doch der Umsatzanteil, der



Im Online-Shop bietet Hornbach mit rund 70.000 Artikeln praktisch das gesamte Sortiment der pfälzischen Baumarktkette an.



Im Café KäferBar ist gut schmökern.

dort generiert wird, ist sehr gering und liegt um die drei Prozent.“ Im Übrigen: „genialokal.de“ ist nicht nur eine Option für den Buchhandel. „Wir glauben, dass eine solche Webseite auch für andere Branchen wie den Elektrohandel interessant sein könnte, um den mittelständischen Unternehmen auch online ein Gesicht geben zu können“, glaubt Müller.

Vielleicht ist „genialokal.de“ mittelfristig eine Option für Karl-Heinz Harst, der Mitglied von eBuch eG ist. Der gelernte Buchhändler aus Neckarsulm hat sich 1999 in Mosbach am Käfertorle niedergelassen und –

auch mit Unterstützung der IHK – eine sichere Existenz aufgebaut. Seine Buchhandlung auf einer Fläche von 140 Quadratmetern hat er inzwischen durch eine gleich große Geschenkeabteilung unter dem Motto „Lebenslust“ ergänzt, und seit vier Jahren können sich die Kunden außerdem im liebevoll eingerichteten Café KäferBar erholen und bei einer Tasse Espresso oder Cappuccino in ihren Lieblingsbüchern schmökern. „Mein Online-Shop dient vor allem der Kundenbindung“, so Harst. „Seine Nutzer holen sich hier Anregungen, beliebt sind vor allem unsere Mitarbeiter-tips. Das liegt auch daran, dass unser Know-how vor allem für die Auswahl von Geschenken genutzt wird.“

Lange Anfahrtswege ersparen

Seit der Gründung seiner Buchhandlung ist der Unternehmer im Internet präsent, die Pflege hat ein Dienstleister übernommen. „Da unser Geschäft im ländlichen Raum liegt, ist es eines unserer Ziele, den Kunden die oft langen Anfahrtswege zu ersparen“, erklärt Harst die Geschäftspolitik. „Deshalb sind Bestellungen im Internet für unsere Kunden schon interessant und man kann sich das bestellte Buch außerdem direkt über den Großhandel nach Hause liefern lassen.“

Ulla Cramer

Der Online-Handel

Herausforderung für die Innenstädte

Toplagen bleiben top. Mittellagen geraten verstärkt unter Druck. Und im ländlichen Bereich besteht Handlungsbedarf. So beschreibt der Handelsverband Deutschland (HDE) die Situation in den deutschen Innenstädten vor dem Hintergrund des wachsenden E-Commerce.

Dass dies keine zwangsweise Entwicklung sein muss, dafür ist Grünstadt im Landkreis Bad Dürkheim ein gutes Beispiel. Mit seiner Zentralitätskennziffer von 227,2 rangiert die Stadt deutschlandweit unter den Top 30. Diese zeigt, dass die Stadt nicht nur die eigene Kaufkraft bindet, sondern noch einmal so viele Umsätze aus dem Umland generiert. Grund dafür sind eine ganze Reihe von Einzelhandelsbetrieben mit großer Anziehungskraft wie Globus und Kaufland. Ein wichtiger Magnet ist auch das traditionsreiche Bekleidungshaus Jost mit inzwischen fünf Filialen, dessen Flaggschiff am Unternehmensstammsitz in Grünstadt über eine Verkaufsfläche von rund 4.000 Quadratmetern verfügt.

„Wir freuen uns über solche Geschäfte, die der Stadt ein Alleinstellungsmerkmal geben“, so Stadtmanagerin Nadine Schuster. „Doch natürlich sind auch bei uns Leerstände ein greifbares Thema. Die Discounter haben überhandgenommen. Zahlreiche Einzelhandelsgeschäfte auf der ‚grünen Wiese‘ machen dem innerstädtischen Einzelhandel zu schaffen – und in

der City gibt es kaum noch Lebensmittel zu kaufen.“ Mit verschiedenen Mitteln versucht die Stadt gegenzusteuern. „So haben wir im Frühling einen Nachmittagsmarkt gestartet, um die Lücke bei der Versorgung mit Lebensmitteln in der Stadt wenigstens teilweise zu schließen. Mit dem Förderprogramm ‚Aktive Stadtzentren‘ und durch private Investoren konnte die Innenstadt attraktiver gestaltet werden, beispielsweise durch einen neu strukturierten Parkplatz, einen neuen Wochenmarktplatz und eine neu gestaltete Fußgängerzone“, zählt Schuster einige Beispiele auf. 2011 wurde ein Einzelhandelskonzept für die 13.000-Einwohner-Stadt vorgelegt, das die Basis für die aktuelle Arbeit ist. „Außerdem ist es uns in den zurückliegenden Jahren gelungen, zwischen den Einzelhändlern der Innenstadt und ihren Kollegen im Gewerbegebiet ein ‚Wir-Gefühl‘ aufzubauen – das sich vor allem im Rahmen von gemeinsamen Aktionen niederschlägt“, blickt Nadine Schuster zuversichtlich in die Zukunft.

Zukunftsmodell Einkaufszentrum?

„Wir sind von der Handelsform Einkaufszentrum überzeugt und sehen dafür weiterhin eine positive Zukunft. Trotz des rasant steigenden Online-Handels in den vergangenen Jahren können wir in unseren über 190 Centern stabile Frequenzen und Umsätze feststellen“, so Christian Stamerjohanns von der ECE-



Gruppe, die in der Region neben der Rhein-Galerie auch das Ludwigshafener Rathaus-Center und das Rhein-Neckar-Zentrum in Viernheim betreibt. „Wir legen jedoch bei den Mietern unserer Center großen Wert darauf, dass sie dem Online-Boom trotzen und idealerweise eine erfolgreiche Multi-Channel-Strategie verfolgen.“ Außerdem sehe ECE seine Center immer als Teil der Innenstadt und gehe fest davon aus, dass durch die gemeinsame Anstrengung insgesamt immer mehr Menschen in die Stadt kommen, wovon sowohl die Center als auch die gewachsenen Einkaufsstraßen profitieren.

„Auch Ludwigshafen hat sich durch die Rhein-Galerie mit ihrer Einkaufsfläche von 30.000 Quadratmetern und rund 130 Geschäften einen weiteren Einzugsbereich erschlossen – durch Menschen, die vorher lange nicht mehr zum Einkaufen in die Stadt gekommen sind.“ Aktuell beschäftigen die ECE in Ludwigshafen besonders die aktuellen Pläne zum Neubau der Hochstraße, der ein Teil des Rathaus-Centers weichen muss.

Bettina Stier, Projektleiterin der W.E.G. Wirtschafts-Entwicklungsgesellschaft in Ludwigshafen, steht ebenfalls zur Rhein-Galerie. „Ein starker Impuls war dringend nötig, um dem seit einigen Jahren ansteigenden Leerstand in der Ludwigshafener Innenstadt zu begegnen und wieder Kaufkraft in die Stadt zu holen.“ Einige „Baustellen“ in der City sehen inzwischen einer Lösung entgegen, wie die berühmte „Tortenschachtel“, die einen Investor gefunden hat, oder das Bismarckzentrum, bei dem es jetzt mit dem Einzug des Drogeriemarkts Rossmann wieder langsam aufwärts geht.

Neues Innenstadtmanagement

Im Frühjahr startete das neue Innenstadtmanagement. Die beauftragte Bürogemeinschaft CIMA und GIU will mit den betroffenen Immobilienbesitzern in Kontakt treten und Bewegung in die schwierige Situation bringen. Im Herbst dieses Jahres wird hierzu ein Konzept zur Umsetzung vorgelegt. „Einzelhandel ist natürlich wichtig“, so Bettina Stier. „Doch eine Innenstadt ist mehr als Einkaufen. Wir sehen unsere



Das pfälzische Grünstadt setzt auf eine gute Zusammenarbeit zwischen Innenstadthandel und „Grüner Wiese“ und profitiert von einer sehr hohen Zentralitätskennziffer.

ONLINE-HANDEL

E-Commerce (synonym auch Electronic Commerce, elektronischer Handel, Online-Handel) bezeichnet alle Formen des Kaufens und Verkaufens von Produkten und Dienstleistungen über das Internet sowie die dazugehörigen Geschäftsprozesse. Im Jahr 2013 betrug der Umsatz der deutschen Online-Händler knapp 33 Milliarden Euro. Für das Jahr 2014 wird, so der Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland, von einem Umsatz von 41 Milliarden Euro ausgegangen. Das Internet ist damit weiterhin der Vertriebskanal mit der höchsten Wachstumsdynamik – in den nächsten Jahren wird sich der Anteil des Online-Handels am gesamten Einzelhandelsvolumen von jetzt etwa sieben Prozent sicher auf eine zweistellige Prozentzahl erhöhen.



Zukunft in einer guten Mischung aus Einzelhandel, Dienstleistung, Gastronomie und Wohnen.“

Darüber denkt man aktuell in Mannheim nicht nach. Auf den Planken, einer der beliebtesten Einkaufsmeilen Deutschlands, und in ihren Nebenstraßen wird in großem Stil investiert. Rund 730 Millionen Euro fließen aktuell in die City der Quadratestadt. „Mannheim ist ein echtes Einkaufsmekka. Handelsimmobilien in der Stadt werden uns aus der Hand gerissen“, berichtet Thorsten Kruczyna, Mitglied der Geschäftsleitung der COMFORT München GmbH, einem der großen Handelsimmobilienmakler in Deutschland.

Das größte aktuelle Projekt: das neue Stadtquartier Q 6 Q 7, das 2016 seine Pforten öffnen soll. Auf einem Areal von 16.000 Quadratmetern bietet es einen Mix aus Einzelhandel, Hotellerie, Gastronomie, Gesundheit und Wohnen. Rund 310 Millionen Euro investiert die Mannheimer Diringer & Scheidel Unternehmensgruppe. Zentrales Element des Quartiers ist die offene architektonische Gestaltung. Der Entwurf des Archi-



Die Stadt Heidelberg punktet vor allem mit ihrer attraktiven Altstadt. Dort muss der Handel jedoch mit kleinen Flächen zurechtkommen.



tekturbüros Blocher Blocher Partners sieht viele Ein- und Ausgänge vor, die das Areal mit dem urbanen Treiben in den benachbarten Verkaufsstraßen Fressgasse und Planken eng verbinden – trotz der Schwierigkeiten aufgrund der zahlreichen Baustellen steigen bereits jetzt die Handelsmieten in den umliegenden Immobilien.

Von solchen Entwicklungen ist Heidelberg weit entfernt. Die traditionsreiche Stadt am Neckar punktet mit ihrer Individualität und ihrem Flair. „Unsere Flächen in der Altstadt sind sehr kleinteilig, und das prägt auch unsere Handelsstruktur“, so Matthias Friedrich, der bei der Heidelberger Wirtschaftsförderung für die Innenstadtentwicklung zuständig ist. Pläne, in der Immobilie eines geschlossenen Kinos in der Hauptstraße 110 ein großes Textilhaus anzusiedeln, wie es im 2008 entwickelten Einzelhandelskonzept vorgesehen war, konnten nicht realisiert werden.

Hier gibt es nun einen Mix zwischen wirtschaftlicher und kultureller Nutzung. Die Handelsfläche wird rund 2.500 Quadratmeter betragen. Leerstände im Zentrum sind jedoch in Heidelberg kein Thema, die Immobilien gut nachgefragt, Ablösen sind durchaus üblich. Erst kürzlich wurde die Fußgängerzone mit Lampen, Pflanzkübeln und Bänken aufgewertet.

„Das ist gut angekommen“, weiß Friedrich und freut sich, dass inzwischen auch die Nachfrage bekannter Handelsunternehmen mit Top-Marken im hinteren Teil der Hauptstraße wächst. „Unser Konzept zur Stärkung der Seitenstraßen mit ihren kreativen inhabergeführten Geschäften trägt Früchte. Und wir arbeiten weiter daran, auch auswärtige Kunden auf die sehr individuellen und hochwertigen Angebote der über 280 nur in Heidelberg zu findenden Geschäfte aufmerksam zu machen“, berichtet Friedrich.

Ulla Cramer

Interview mit den IHK-Handelsexperten

„Sinkende Kaufkraft + steigende Flächen – das kann nicht funktionieren“

Vom Planungs- und Wettbewerbsrecht über den Abbau der Bürokratie bis zum Thema Business Improvement Districts – die Unterstützung des Einzelhandels hat bei der IHK Rhein-Neckar und der IHK Pfalz viele Facetten. Wir sprachen mit Petra Emmerich, Bereichsleiterin Handel der IHK Rhein-Neckar, und Jürgen Vogel, Geschäftsführer der IHK Pfalz.

Viele stationäre Einzelhändler sehen im E-Commerce den wichtigsten Grund für ihre Probleme und beklagen sich über Kunden, die ihre Beratung nutzen, dann aber im Internet kaufen. Wie beurteilen Sie dieses Thema?

Petra Emmerich: E-Commerce ist eine Herausforderung, aber auch eine Chance für den Handel. Schließlich eröffnet das Internet einen neuen Vertriebsweg. Und das Thema „Showrooming“ ist keine Einbahnstraße. Das Internet wird auch gerne als Informationsquelle für Käufe im stationären Bereich genutzt.



Als Einzelhandelsexperten der IHK Rhein-Neckar sind Petra Emmerich und Stephan Häger gerne auf dem Mannheimer Wochenmarkt unterwegs.

Jürgen Vogel: Um es einmal ganz klar zu sagen: Der stationäre Einzelhandel muss sich Veränderungen anpassen – das ist ein ganz normaler Vorgang. Er hat seine Stärken wie die Servicequalität, die muss er auspielen – und dafür sorgen, dass er für den Kunden „sichtbar“ bleibt.

Ist denn der Online-Handel wirklich die einzige Ursache für rückläufige Umsätze vor allem im inhabergeführten mittelständischen Einzelhandel?

Vogel: Nun, erst einmal sind die Erfolge des E-Commerce zu Lasten des Versandhandels gegangen, von dem heute niemand mehr spricht und der selbst sehr stark in das Online-Geschäft eingestiegen ist. Und dann wurden die Einzelhandelsflächen trotz einer nicht mehr wachsenden Bevölkerung, die zudem immer weniger ausgibt, massiv aufgestockt – vor allem auf der „Grünen Wiese“. Sinkende Kaufkraft und steigende Flächen – das kann nicht funktionieren und führt zu Leerständen und Verdrängung. Diese Entwicklung trifft übrigens nicht nur den Facheinzelhandel, sondern hat außerdem zum Sterben vieler Warenhäuser beigetragen.

Warum haben die Kommunen nicht gegengesteuert?

Emmerich: Heute gibt es ein ausreichendes Planungsrecht, das z. B. innenstadtrelevante Sortimente klar definiert. In der Vergangenheit war dies nicht so stringent, was in Einzelfällen zu Fehlentscheidungen führte. Und es gibt moderne Handelskonzepte, die größere Flächen brauchen wie der Lebensmittelhandel. Um die Versorgung sicherzustellen, wurden großflächige Ansiedlungen an der Peripherie genehmigt – auch wenn dort Sortimente angeboten wurden, die dort eigentlich nichts zu suchen hatten.

Vogel: Eine nicht unerhebliche Rolle hat zudem das Kirchturmdenken der Kommunen gespielt. Da hat so manches große Handelsunternehmen damit gedroht, sich eben in der Nachbargemeinde niederzulassen, wenn die Genehmigung nicht kommt. Deshalb bin ich sehr froh, dass wir jetzt einen Einheitlichen Regionalplan für die Metropolregion Rhein-Neckar haben, der dieses Thema regelt.

Vielleicht steht die „Grüne Wiese“ ja in Zukunft gar nicht mehr im Fokus. Große Vertriebsformen drängen in die Innenstadt. Erst kürzlich hat Ikea sein erstes Cityhaus in Hamburg-Altona eröffnet.

Emmerich: In der Tat erleben wir eine Rückbesinnung auf die Innenstädte, beispielsweise bei den Discountern. Auch die Einkaufszentren zeigen hier zunehmend Flagge. Das hängt u. a. damit zusammen, dass vor allem ältere Menschen wieder in die Stadt ziehen. Diese Landflucht ist ein zunehmendes Problem, weil die Versorgung der zurückbleibenden Bevölkerung zunehmend schwieriger wird.

Vogel: Hier gibt es zwar Ansätze wie Genossenschaftsläden. Auch die Tankstellen übernehmen auf dem Land zunehmend die Funktion eines Nahversorgers. Doch vielleicht könnte man hier etwas „kreativer“ mit dem Planungsrecht umgehen, um Anreize für den Handel zu schaffen. Wir als IHKs wären bei solchen Ansätzen definitiv mit dabei.

In Ludwigshafen denkt man darüber nach, das Thema Handel in der Innenstadt deutlich niedriger zu hängen...

Vogel: Durch die Rhein-Galerie hat Ludwigshafen noch einmal große Einzelhandelsflächen hinzubekommen – und das geht auch zu Lasten des übrigen Handels in der Stadt. Wir müssen nun tatsächlich überlegen, ob der Einzelhandel wirklich in der gesamten City die Leitbranche sein muss. Oder ob man die an sich attraktiven Lagen nicht für Dienstleistungen oder Wohnraum nutzen sollte. Mit ins Boot holen muss man allerdings die Immobilienbesitzer, die an hohen Renditen interessiert sind – doch da wachsen selbst bei einer Handlungsnutzung die Bäume nicht mehr in den Himmel.

Emmerich: Die IHKs unterstützen vor diesem Hintergrund ein BID-Gesetz. Sogenannte Business Improvement Districts dienen als städtebauliches Instrument, um die Citys oder Stadtteile attraktiver zu machen. Zu diesem Zweck können sich private Initiativen von Grundeigentümern und Unternehmern vor Ort für eine bestimmte Zeit zusammenschließen, Aufwertungsmaßnahmen für ihren Standort festlegen und sich verpflichten, diese gemeinsam zu finanzieren. In verschiedenen Bundesländern ist dieses Konzept sehr erfolgreich. In Baden-Württemberg gibt es inzwischen einen Gesetzesentwurf, und auch in Rheinland-Pfalz soll dieses Thema bald angepackt werden.



Auch Jürgen Vogel (r.), Geschäftsführer der IHK Pfalz, informiert sich gerne vor Ort über die Probleme des Einzelhandels wie hier bei Michael Krämer, dem Inhaber eines Photo Porst-Fachgeschäftes in Ludwigshafen.

In Mannheim kommt ebenfalls ein großes neues Stadtquartier – wird das auch Leerstände in der restlichen Innenstadt nach sich ziehen?

Emmerich: Mannheim ist der zentrale Einkaufsstandort der Metropolregion und verträgt sicherlich noch neue Flächen. Häufig unter Wert verkauft wird meiner Ansicht nach Heidelberg. Die attraktive Altstadt ist wegen der Kleinteiligkeit der Flächen für den Handel problematisch. Trotzdem hat sich dort in den letzten Jahren einiges getan und die Stadt ist auf gutem Wege.

Welche Themen mit Blick auf den Handel stehen denn bei den IHKs aktuell im Fokus?

Emmerich: Vor allem für die kleineren Händler ist die Vielzahl neuer Vorschriften zum Datenschutz, zum Verbraucherschutz, zur Geldwäsche und die zahlreichen Berichtspflichten als Arbeitgeber eine große Belastung. Wir informieren hier und versuchen zu helfen – setzen uns jedoch auch politisch dafür ein, dass diese Bürokratie nicht noch mehr überhandnimmt.

Vogel: Auch wenn wir keinen Schutzzaun um den stationären Einzelhandel errichten möchten – vor klaren Wettbewerbsverzerrungen wollen wir die Branche schon bewahren. Und hier ist das Thema Ladenschluss besonders ärgerlich. Rheinland-Pfalz ist sehr großzügig bei Ausnahmegenehmigungen für Sonntagsöffnungen, z. B. für das Factory Outlet Center in Zweibrücken oder die Schuhmeile Hauenstein. Das geht zu Lasten der Innenstädte. Auch im Grenzgebiet zwischen Rheinland-Pfalz und Baden-Württemberg ist die Regelung, dass es in Rheinland-Pfalz vier verkaufsoffene Sonntage und in Baden-Württemberg nur zwei davon gibt, steter Anlass für Diskussionen. Es gibt also immer einen Grund für eine grenzüberschreitende Zusammenarbeit zwischen den IHKs.

Die Fragen stellte Ulla Cramer.



Ihr Ansprechpartner für Handel bei der IHK Pfalz ist Jürgen Vogel, Tel. 0621 5904-1500, juergen.vogel@pfalz.ihk24.de



Pack die Badehose ein...

Pfälzer Seen als weicher Standortfaktor und Idee für heiße Tage

Mit Speck fängt man Mäuse – im Falle der Pfalz sogar zwei Arten von Mäusen: zum einen qualifizierte Beschäftigte, die auf Freizeitqualität Wert legen, zum anderen Touristen und Erholungssuchende, die Badeseen und Wooge als schöne Zugabe zur Pfälzer Natur und Lebensart betrachten. Wassergebundene Freizeitaktivitäten werden von beiden hoch geschätzt. Die attraktive Pfälzer Seenlandschaft ist ein weicher Standortvorteil im Wettbewerb um Arbeitskräfte, um Investoren, um qualitativ hochwertige Arbeitsplätze und – nicht zuletzt – auch um Touristen.

Kaum ein deutscher Landstrich kann mit einem derart hohen Erlebnisfaktor glänzen wie die Pfalz: spektakuläre Natur, prämierte Wanderrouten, kulinarische Höhenflüge, urwaldähnliche Auenwälder, Genüsse aus Trauben. „Mit zahlreichen Baggerseen, idyllischen Paddelweiern, Altrheinauen und versteckten Woogen im Pfälzer Wald haben wir zusätzlich ein breites Angebot für Badevergnügen und Wassersport“, unterstreicht Dr. Detlev Janik, Geschäftsführer der Pfalz.Touristik in Neustadt, die Qualitäten der Pfälzer Seenlandschaft. „Die Seen sind zwar kein Urlaubsanlass für Touristen, die von weit her kommen, aber sie machen einen zusätzlichen Reiz aus, sie runden ein Wandererlebnis ab oder verführen zu einer Bootstour.“

Ruth Scherer, Referentin für Konjunktur und Wirtschaftsstatistik bei der IHK Pfalz, sieht das Thema Wasser in der Pfalz noch unterbewertet: „Unsere Seen bergen viel Potenzial, sowohl

was den Tourismus angeht, als auch in der Naherholung. Selbst Einheimische kennen nicht alle. Die unterschiedlichen Seen mit ihren vielfältigen Möglichkeiten könnten in Zukunft eine größere Rolle spielen – zumal viele unserer Pfälzer Campingplätze an schönen Gewässern liegen.“ Nach ihrer Meinung können außerdem gerade in der Westpfalz naturnahe Seen oder versteckte Wooge durchaus ein attraktives Freizeit-Lockmittel für Personal darstellen.

Als Naherholungsfaktor für Pfälzer Bürger und Tagestouristen aus den nahegelegenen Metropolen würden die pfälzischen Gewässer allerdings keine Neben-, sondern schon eher eine Hauptrolle spielen, so Tourismusexperte Janik. Denn die Wege sind kurz, der Freizeitwert der Seen hoch. „In der Südpfalz hat sich schon einiges an touristischem Mehrwert getan, etwa die Nachenfahrten auf dem Altrhein bei Germersheim, spannende Führungen durch Flora und Fauna der Auenlandschaft am Rhein oder die Infrastruktur am typischen Baggersee mit Badeaufsicht und Spielplatz.“

Ein weiterer Pluspunkt: Die Wasserqualität der Pfälzer Badeseen wird regelmäßig getestet und ist überdurchschnittlich hoch – auch weil sich an vielen Standorten Publikumsverkehr und Naturschutz nicht ausschließen; oft sind Seeteile für Wasservögel und spezielle Flora reserviert. So wird der Zustrom Erholungssuchender nicht gleich zu viel für das sensible Gleichgewicht.

Eine kleine Auswahl lohnender Ziele



35 Hektar Erholung pur: Das Naherholungsgebiet „Blaue Adria“ besteht aus mehreren Seen, die alle durch das Ausbaggern von Kies entstanden sind. Große Sandstrände mit kleinen Dünen umrahmen die Blaue Adria und bieten ausreichend Platz zum Sonnenbaden und Spielen. Hohe Baumreihen sorgen für genügend Schattenplätze. Sandige Landzungen unterteilen die weite Wasserfläche in kleine, flache Badebuchten, die für Kinder besonders schön sind. Vom Freizeitwert haben die Blaue Adria, der Jägerweiher (empfiehlt sich wegen steiler Ufer für geübte Schwimmer), der Neuhofener Altrhein und der Kiefweiher die größte Bedeutung. Die Erholungsmöglichkeiten in diesem großzügig angelegten Gebiet mit Wochenendhäusern und Campingplätzen bieten für jeden Geschmack das Richtige. Die Bewirtschaftung der Badegewässer organisiert der Verein „Erholungsgebiet in den Rheinauen“. Weitere Infos unter www.rlp-buergerinfo.de und www.badegewaesser.rlp.de/servlet/is/1168/



Für historisch Interessierte mit Muckis: Am südpfälzischen Setzfeldsee in Neupotz kann man tief eintauchen in die römische Geschichte – und seine Rudertauglichkeit unter Beweis stellen. Die Lusoria Rhenana ist ein originalgetreuer Nachbau eines römischen Flusskriegsschiffes. Heute ist die Lusoria als „schwimmende Botschafterin“ unterwegs, um einem breiten Publikum die römische Vergangenheit erlebnisorientiert zu vermitteln. Das Boot bietet außerdem eine Plattform für ein gemeinsames Teamerlebnis (24 Ruderer) für Unternehmen. An jedem ersten Sonntag im Monat finden nachmittags öffentliche Fahrten für Einzelpersonen und Kleingruppen statt. „Mitfahrkarten“ reserviert das Haus Leben am Strom, Tel. 07272 7000261, www.leben-am-strom.de. Und wer als Gruppe von mindestens 16 Personen unterwegs ist, etwa als Betriebsausflug, kann individuelle Termine buchen unter www.lusoriarhenana.de. Nach der manchmal schweißtreibenden Ruderfahrt bietet der Setzfeldsee ein erfrischendes Badevergnügen.



Für Freizeitaktivisten: Roter Sandstrand, schöne Liegewiesen: Das Strandbad Gelterswoog gibt es schon seit 1934. Die liebevoll gepflegte Idylle rund um den angestauten Woog nahe Kaiserslautern umfasst Kleingolfbahnen, ein

Federball- und ein Volleyballfeld, ein kleines Fußballfeld, zwei Boulebahnen, Tischfußball und Tischtennis, für die Kleinen eine Kletterburg sowie einen Spielplatz. Boot fahren ist erlaubt, eine Campinganlage gibt es ebenso wie Biergarten und Grillhütte. Preise und Öffnungszeiten unter www.gelterswoog.de



Für Grillteufel und Familien: Ein Kleinod mitten im Wald ist der Helmbachweiher, er liegt abseits bei Elmstein im Kreis Bad Dürkheim. Der Naturpark Pfälzerwald bildet den Rahmen für den 0,6 Hektar großen, ganzjährig zugänglichen See. Er wurde 1970 durch Aufstauung des Kohlaches künstlich geschaffen und liegt heute inmitten einer naturnahen Anlage. Mit seiner Ausstattung und den Freizeitmöglichkeiten (z.B. Kneipp-Anlage, Grillplatz) ist der Helmbachweiher ein ideales Ausflugsziel für die ganze Familie. www.badeseen.rlp.de/servlet/is/1155/



Für Wasserratten: Der Ohmbachsee ist ein Stausee (im Winter wird das Wasser abgelassen) und mit 15 Hektar das größte Stillgewässer der Westpfalz. Am und im Stausee können zahlreiche Wassersportvarianten betrieben werden. Dazu kommt eine Freizeithalle, der Campingpark Ohmbachsee sowie ein barrierefreier Wanderweg rund um den See. In der benachbarten Ortsgemeinde Gries gibt es ein Wassertretbad. Seit fast 30 Jahren findet immer Ende Juli das dreitägige „Romantische Seefest“ (www.seefest.de) mit Live-Musik auf drei Bühnen statt. Details unter www.ohmbachsee-glantal.de und www.campingpark-ohmbachsee.de



Für Hobby-Kapitäne: Ein Ausflugsziel, wenn man mit den Kindern mal Boot fahren will: der Paddelweiher im Hauensteiner Queichtal mit Biergarten, Kinderspielplatz und Bootsverleih. Anfang August findet das Fischerstechen statt, bei dem sich Bootsmannschaften unter viel Gejohle gegenseitig ins kühle Nass befördern. Die Waldgaststätte bietet Platz für Familienfest und Betriebsausflug: www.paddelweiher.de

Wer noch mehr Plansch-Lust verspürt und Wert auf Spaßrutschen, Kinderbecken und ausgedehnte Liegewiesen legt, kann sich für eines der rund 50 Freischwimmbäder und idyllischen Waldschwimmbäder von Altenglan bis Wörth am Rhein entscheiden. *Marion Raschka*



Stille Idylle oder betriebsame Beach-Atmosphäre: Baggerseen und Pfälzer Wooge bieten Beides – je nach Lust und Laune.

PFÄLZER SEEN IM ÜBERBLICK



Rheinebene

Badesee am Moby Dick, Rülzheim
Badeweiher an der Altriper Straße, Altrip
Badeweiher Neuhofen
Badesee Herrnsheim, Worms
Baggersee Leimersheim
Beguetenweiher, Ludwigshafen
Binsfeldsee, Binsfeld/Speyer
Blaue Adria, Altrip
Familien-Erholungsstrand Neuburg, Hagenbach
Germersheimer See, Germersheim
Großer und Kleiner Weiher Mechtersheim, Römerberg
Große Blies, Ludwigshafen
Johanneswiese, Jockgrim
Jägerweiher, Altrip
Kiefscher Weiher, Ludwigshafen
Nachtweideweiher, Lamsbheim
Neuhofener Altrhein, Altrip
Niederwiesenweiher, Böhl-Iggelheim
Schulgutweiher, Waldsee
Setzfeldsee, Neupotz
Sonnensee, Binsfeld/Speyer
Speyerlachsee, Binsfeld
Steinhäuserwühlsee, Speyer
Strandbadweiher, Frankenthal
Sondernheimer See, Germersheim

Surfsee Sondernheim, Germersheim
Willersinn, Frankenthal
Willersinnweiher, Ludwigshafen
Wolfgangsee, Frankenthal

Pfälzerwald

Badesee auf dem Knaus, Landkreis Bad Dürkheim
Bärenlochweiher, Verbandsgemeinde Landstuhl
Clausensee, Verbandsgemeinde Rodalben
Gelterswoog, Kaiserslautern
Helmbachweiher, Kreis Bad Dürkheim
Naturfreibad Otterberg
Neudahner Weiher, Verbandsgemeinde Dahn
Ohmbachsee, Schönenberg-Kübelberg
Paddelweiher, Hauenstein
Rohrwoog, Verbandsgemeinde Hauenstein
Saarbacher Hammer, Verbandsgemeinde Dahn
Sägmühlweiher, Verbandsgemeinde Kaiserslautern-Süd
Schöntalweiher, Verbandsgemeinde Dahn
Seehof Erlenbach, Verbandsgemeinde Dahn
Weidenthaler Weiher, Weidenthal

Informationen zu den einzelnen Seen unter
www.badeseen.rlp.de
 und www.pfalz.de/freizeit-und-erleben/seen-der-region

Buchtipps: Badesee-Verzeichnis „Seensüchtig“, Daniel Rieck-Merkle (Hrsg): 95 Badestellen in Südpfalz und Raum Karlsruhe mit Übersichtskarte, sechs Euro, zu bestellen unter www.seensuechtig.de



Ihre Ansprechpartnerin bei der IHK Pfalz ist Ruth Scherer, Referentin für Konjunktur und Wirtschaftsstatistik, Tel. 0621 5904-1510, ruth.scherer@pfalz.ihk.de

Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen

Netzwerk für junge Selbständige und Führungskräfte

Wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Fragen auf den Grund gehen, über den Tellerrand des beruflichen Alltags hinaus blicken oder sich beruflich weiterbilden: Dies ist bei den Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen bereits seit über 60 Jahren möglich.

Zum Beispiel laden die Wirtschaftsjunioren die Region jährlich ins John Deere Forum zum „Querdenken“ ein (www.wj-querdenken.de). Hier referieren und diskutieren Persönlichkeiten wie Margot Käßmann, Roland Koch, Tom Buhrow und weitere mit rund 500 Gästen aus Wirtschaft und Politik über wirtschafts- oder gesellschaftspolitischen Themen.

Stehen Wahlen wie die Bundestagswahl 2013 an, besetzen die Wirtschaftsjunioren auch schon einmal das RNF-Kochstudio, um bei einem „Politischen Kochduell“ die Bundestagskandidaten der Parteien aus der Region kulinarisch wie politisch ins Schwitzen zu bringen. Bei bildungspolitischen Projekten wie „1.000 und Deine Chance“ oder dem „Tag der Berufsorientierung“ gehen die Wirtschaftsjunioren direkt in die Schulen, um den Schülerinnen und Schülern das Thema Ausbildung näher zu bringen.

Regelmäßig organisieren die Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen zudem Konferenzen, die dem nationalen und internationalen Austausch dienen und die Metropolregion als wichtigen Lebens- und Wirtschaftsstandort bei jungen Führungskräften aus Deutschland und Europa bekannt machen.

Das Jahr 2015

Im kommenden Jahr werden im Rahmen einer europäischen Konferenz rund 100 Jungunternehmer aus verschiedenen Ländern Europas in die Metropolregion kommen, um sich mit dem Thema „Werte in Europa: Was trennt uns – Was verbindet uns?“ auseinanderzusetzen. Die Konferenz bildet einen Höhepunkt des Jahresprogrammes 2015, das sich auch mit Fragen der unternehmerischen Verantwortung, der Corporate Social Responsibility, auseinandersetzen wird. Wer bei den Wirtschaftsjunioren aktiv werden



Blicken auch hinter die Kulissen der Unternehmen in der Region: die Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen

möchte, sollte zwischen 18 und 36 Jahre alt sein, selbstständiger Unternehmer/-in aus den Bezirken der IHK Pfalz oder der IHK Rhein-Neckar oder Führungskraft bzw. Führungsnachwuchskraft aus einem Mitgliedsunternehmen der beiden IHKs.



Ihr Ansprechpartner ist Franz Panizza,
Tel. 0621 59041930, frank.panizza@pfalz.ihk24.de
www.wirtschaftsjunioren.org
(WJ MA-LU)
www.wj-kl.de (WJ Kaiserslautern)
www.wj-swp.de (WJ Südwestpfalz)

Gemeinsame Sitzung

Verkehrsausschüsse der IHKs

Über die Planungen der Stadt Ludwigshafen zur Erneuerung der Hochstraße Nord (B44) wurden die Verkehrsausschüsse der IHK Pfalz und IHK Rhein-Neckar bei ihrer gemeinsamen Sitzung am 23. Juni in Ludwigshafen informiert.

Dabei wurden die möglichen Varianten für die Erneuerung der Hochstraße vorgestellt und die Argumente für die gewählte Vorzugsvariante „Stadtstraße lang“ dargelegt. Mit einer Bauzeit von rund acht Jahren soll das Projekt in 2018 gestartet werden. Erhebliche Einschränkungen im Verkehrsfluss zwischen den Städten Ludwigshafen-Mannheim, insbesondere in den Hauptbelastungszeiten, werden in diesem Zeitraum erwartet. Die Baukosten werden nach dem derzeitigen Stand auf etwa 270 Mio. Euro beziffert. Ein weiteres Thema war die Vorstellung von möglichen Seilbahnlösungen im Güter- und Personenverkehr durch den Geschäftsführer der österreichischen Doppelmayr Seilbahnen GmbH, Günter Troy. In Anschluss begutachteten die Sitzungsteilnehmer bei einem Rundgang unter der Hochstraße Nord in der Nähe des Rathaus-Centers deren schlechten Zustand persönlich.



Weitere Infos zum Verkehrsausschuss unter www.pfalz.ihk24.de, Dokument-Nr. 12463

KRITISCHES NETZWERK

Die Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen sind ein Wirtschaftsnetzwerk mit rund 100 jungen, ehrenamtlich tätigen Unternehmerinnen und Unternehmern sowie jungen Führungs- und Führungsnachwuchskräften aus der Rhein-Neckar-Region. Sie engagieren sich in politischen und sozialen Fragen, sind kritisch und innovativ. Der Bundesverband, in dem sie Mitglied sind, ist der mit über 10.000 jungen Führungskräften der größte Jungunternehmerverband Deutschlands. Unterstützt werden die Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen durch die IHKs Pfalz und Rhein-Neckar.

Initiative „Sicherer Arbeitsweg“

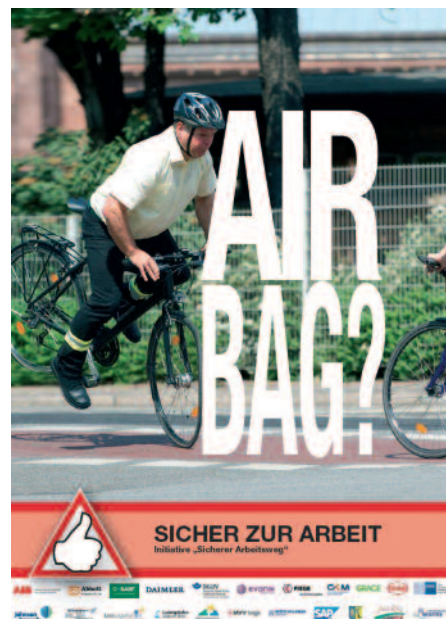
Plakataktion für mehr Verkehrssicherheit startet

Zum fünften Mal startet die Initiative „Sicherer Arbeitsweg“ ihre jährliche Plakataktion für mehr Sicherheit im Berufsverkehr. Rund 350 Plakate werden in Ludwigshafen, Limburgerhof, Lampertheim, Heidelberg, Worms, Walldorf und St. Leon-Rot auf typische Gefahrensituationen im Straßenverkehr aufmerksam machen.

15 Unternehmen und Institutionen sowie sieben Kommunen beteiligen sich auch dieses Jahr wieder an der Aktion, um auf häufige Gefahren im Straßenverkehr hinzuweisen. Die Plakate, die von Mitarbeitern der beteiligten Unternehmen der Initiative entworfen wurden, werden an Straßen sowie in den teilnehmenden Unternehmen aufgehängt. Auch dieses Mal zeigen die Motive häufige Gefahren: Autofahrer, die unter

Zeitdruck stehen, Radfahrer, die zu schnell unterwegs sind und Fußgänger, die sich von ihrem Handy ablenken lassen. So sollen sich die Verkehrsteilnehmer ihr eigenes Verhalten bewusst machen.

Ins Leben gerufen haben die Initiative die IHKs Pfalz und Rhein-Neckar, der Landesverband Südwest der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV) sowie die BASF SE im Juli 2009. Ziel der Unternehmen und Institutionen aus der Metropolregion ist es, mit gemeinsamen Konzepten, Aktionen und einem Erfahrungsaustausch den Arbeitsweg für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sicherer zu machen und den Unternehmen Möglichkeiten dazu aufzuzeigen. Zudem soll der finanzielle Aufwand durch Unfälle reduziert werden.



Eines der Plakatmotive der Initiative „Sicherer Arbeitsweg.“

Glasfassade mit Rizzi-Gemälde

Pirmasenser gewinnen den „VorOrtAward 2014“



Gruppenbild mit Gewinnern (v. l.): Jurymitglied Jürgen Vogel, Geschäftsführer der IHK Pfalz, Ralf Herrmann, Vorsitzender der Kreativen Pfalz, Frederic Palmstorfer als Vertreter der Unicorn GmbH aus Pirmasens, Axel Demberger von der Printhaupt GmbH aus Pirmasens sowie Jurymitglied Prof. Axel Kolaschnik, Prodekan der Fakultät für Gestaltung an der Hochschule Mannheim.

Die Kreative Pfalz e.V., ein Zusammenschluss von Unternehmen in der Kreativwirtschaft, hat erstmals den VorOrtAward vergeben. Bei diesem Wettbewerb wurden sieben Kreativ-Teams in die Bestenauswahl nominiert. Gewonnen hat das Projekt Unicorn Art Lounge aus Pirmasens.

Dieses realisiert hat die Unicorn GmbH zusammen mit dem digitalen Glasdrucker Printhaupt GmbH. Hier überzeugte neben der 150 Quadratmeter großen und mit ei-

nem Bild von James Rizzi bedruckten Glasfassade auch das weiterführende Kunst- und Kulturkonzept mit Galerie und Café. Die Umsetzung und Wirkung der innovativen Technik sind aus Sicht der Jury spektakulär. Der Vorsitzende der Kreativen Pfalz, Filmemacher Ralf Herrmann, zeigt sich sehr zufrieden: „Die Pfalz hat viel kreatives Potenzial zu bieten, was wir mit dem VorOrtAward sichtbar machen wollten – und dieses Ziel haben wir erreicht.“ Der Partnerpreis zeichnet die Zusammenarbeit

BESTENAUSWAHL

CycleParts GmbH, Neustadt & Werbeagentur Pagecon GmbH, Bad Dürkheim; Fritz Massong GmbH, Frankenthal & Northwind Visuals - Hoffmann und Geibel GbR, Ludwigshafen; Renolit SE, Worms & Cyperfection GmbH, Ludwigshafen; Stadtwerke Frankenthal & Texterin Petra Winkler, Bischheim; Otto Stockmeyer + Söhne GmbH & Textil- und Lederdesignerin Marina Furin, beide Pirmasens; Unicorn GmbH & Printhaupt GmbH, beide Pirmasens; Zinck Friseure & Kibo Media GmbH, beide Kirchheimbolanden.

von Unternehmen und Kreativen aus der Pfalz aus. Ludwigshafens Oberbürgermeisterin Dr. Eva Lohse fungierte als Schirmherrin, es gab zugelassene 25 Einreichungen. In der Jury war neben dem Wirtschaftsministerium vertreten der Bad Dürkheimer Landrat Hans-Ulrich Ihlenfeld, Prof. Axel Kolaschnik von der Fakultät für Gestaltung an der Hochschule für Angewandte Wissenschaften, Mannheim, und Jürgen Vogel, Geschäftsführer Standortpolitik der IHK Pfalz.



www.vorortaward.de,
www.kreative-pfalz.de

Frühling freut Tourismusbranche

IHK-Tourismusumfrage

Der milde Winter und der sonnige Frühling haben bei Hotellerie und Gastronomie für gute Geschäfte gesorgt. Allerdings zeigt sich das erfreuliche Geschäftsklima nicht entsprechend in den Umsätzen. Dabei bewertet das Hotelgewerbe die Lage weiterhin besser als die Gastronomiebetriebe. Das ist das Ergebnis der Tourismusumfrage der Industrie- und Handelskammer (IHK) für die Pfalz für das Winterhalbjahr 2013/14.

Die letzte Wintersaison verlief für die Hotels in der Pfalz überwiegend positiv. So bestätigen 44% der Betriebe, dass ihre Geschäftstätigkeit gut verlief, 47% melden ein befriedigendes Geschäftsklima. Jedoch verzeichnen nur knapp 30% der Hotels Umsätze über dem Vorjahresniveau, und bei 36% sind die Umsätze gesunken. Im Winterhalbjahr 2013/14 lag die durchschnittliche Zimmerauslastung bei 34% der Betriebe niedriger als im Vorjahr, bei 47% ist die Auslastung gleichgeblieben. Für die Sommersaison rechnen 43% der Hoteliers mit einer konstanten Geschäftsentwicklung, 39% der befragten Betriebe blicken optimistisch in die Zukunft. Die größten Risikofaktoren sind die Energiepreise (75%; Mehrfachnennungen) und mit jeweils 53% der Fachkräfteengpass sowie die Arbeitskosten.

Im Winterhalbjahr war die Geschäftslage bei den Restaurants überwiegend befriedigend (41%), 40% der Befragten bezeichnete die Lage als gut. Zugleich melden 38% der Betriebe, dass die Umsätze im Vergleich zum Sommer 2013 gleich geblieben sind, bei 36% sind die Umsätze gesunken. Für die Sommermonate gehen fast 60% der Gastronomen von einer gleichbleibenden Entwicklung aus, 31% hoffen auf einen günstigeren Verlauf. Sorgen bereiten den Gastronomen der Fachkräftemangel (78%; Mehrfachnennungen) sowie die Energiepreise (65%). Die Preise in der Gastronomie werden bei der Mehrheit konstant bleiben (76%).



Die komplette Saisonumfrage Fremdenverkehr Pfalz unter www.pfalz.ihk24.de, Dokument-Nr. 417. Ihre Ansprechpartnerin ist Ruth Scherer, Tel. 0621 5904-1501, ruth.scherer@pfalz.ihk24.de

TISCHRUNDE SÜDPFALZ



Die IHK-Tischrunde Südpfalz war am 3. Juli bei der Firma Contargo Wörth-Karlsruhe GmbH in Wörth zu Gast. Wolfgang Schlegel, Geschäftsführer der Firma, präsentierte sein Unternehmen. Es verbindet den Wirtschaftsraum Südpfalz, Baden und das Elsass mit den westlichen Seehäfen. Die Terminals in Wörth und im Rheinhafen Karlsruhe bieten einen umfassenden Service für Container, deren Umschlag werde dann auch für den Weitertransport per LKW, Schiff oder Bahn organisiert bzw. deren Lagerung, Wartung und Reparatur. Weitere Themen waren die Breitbandanbindung in der Südpfalz, aktuelle Entwicklungen auf dem Ausbildungsmarkt sowie die Arbeit der IHK Pfalz.

IHK im Dialog

Treffen mit CDU-Politikern

Im Rahmen der Politik-Dialoge mit den Landtagsfraktionen fand Ende Juni ein Treffen des IHK-Präsidiums mit Abgeordneten und Vertretern des Bezirksvorstands der CDU im Haus der Wirtschaft in Ludwigshafen statt.

Auf der Agenda standen neben einem Austausch über die aktuelle konjunkturelle Situation der pfälzischen Unternehmen weitere wichtige Anliegen der Wirtschaft wie dringliche Infrastrukturprojekte, die Lehrer- und Unterrichtsversorgung an den Berufsschulen, die wachsenden Herausforderungen beim Thema Fachkräftesicherung sowie die Verschuldung der öffentlichen Haushalte, die trotz weiter steigender Steuereinnahmen des Landes kontinuierlich ansteigt.

IHK-Präsident Willi Kuhn, die Vizepräsidenten Albrecht Hornbach, Alois Ketter, Franz Link sowie Wolfgang Rempel und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Rüdiger Beyer tauschten sich aus mit den Abgeordneten Christian Baldauf, Martin Brandl, Brigitte Hayn, Adolf Kessel, Dr. Norbert Mittrücker, Marion Schneid und Johannes Zehfuß.

Vertrieb im Handel

DIHK-Handelsausschuss

Auf Einladung der IHK Saarland tagte der Handelsausschuss des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) am 12. und 13. Mai in Saarbrücken. Einen Schwerpunkt bildete die Entwicklungen verschiedener Vertriebsformen im Handel.

Hierzu besuchte das Gremium auf Einladung von Ralf Steinebrunner, Asset Management Director Neinver Deutschland, das Style Outlet Zweibrücken. Steinebrunner informierte über die Entwicklung und Perspektiven der Factory Outlet Center in Deutschland und ging auf die erfolgreiche Geschichte des Style Outlets Zweibrücken ein. Weitere Themen der Tagung waren die Auswirkungen des Online-Handels auf die Städte und den Facheinzelhandel, die Entwicklung der Fachkräfte- und der Ausbildungssituation im Handel sowie ein Vortrag des Abgeordneten im Europäischen Parlaments, Jo Leinen, zu aktuellen Themen der Europäischen Union. Der DIHK-Handelsausschuss repräsentiert den deutschen Handel, sein Vorsitzender ist der Vizepräsident der IHK Pfalz, Albrecht Hornbach. Als Sprachrohr der Handelsunternehmen bündelt er deren wirtschaftspolitische Anliegen gegenüber der Politik.

Nachgefragt bei Existenzgründern

Eine gute Idee und Enthusiasmus allein reichen nicht

Mit der Frage: „Was wurde eigentlich aus?“ geht die IHK Pfalz dem weiteren Werdegang von drei Unternehmensgründungen aus jüngerer Zeit in der Vorderpfalz nach. Sowohl das Unternehmen „Deine Idee – Ludwigshafen GmbH“, gegründet Juli 2010, wie „Elixia – Feinkost“, gegründet Ende 2012, sind im Bereich Einzelhandel zu Hause. Mit einem neuartigen Verleihsystem für Werkzeugmaschinen mithilfe moderner Informationstechnologie ging die Firma „2G Konzept“ im Bereich „Bauen“ an den Start.



Deine Idee

Gegründet im Juli 2010, hat sich das Einzelhandelsunternehmen „Deine Idee – Ludwigshafen GmbH“ auf den Bedarf für Kreativ- und Bastelmaterial spezialisiert. „Wir waren zuerst in der „Rheingalerie“, die Fläche von 900 Quadratmetern dort war viel zu groß, auch war unsere Zielgruppe an diesem Modestandort zu schwach vertreten“, berichtet Manuela Glück, die als Gesellschafterin zusammen mit Andrea Ginter das Geschäft leitet, von einer Fehleinschätzung zu Beginn. Der Umzug im Juli 2013 in die Einkaufspassage „Rathauscenter“ in Ludwigshafen erwies sich als wichtige Entscheidung. „Er bescherte uns eine weit höhere Besucher- und Kundenfrequenz, die im Vergleich nur noch halb so große Mietfläche trug wesentlich zur Senkung der Kosten bei“, stellt Glück zufrieden fest. Trotzdem bleibe genug Platz zur Präsentation des breiten Sortiments von Bastelmaterial mit Papier, Stoff, Schmuck und Tischdekoration bis zu Farben und Künstlerbedarf. Seit dem Neustart zeigen Umsatz und Gewinn kräftig nach oben, und so trägt der Betrieb bereits zwei fest angestellte Mitarbeiter sowie mehrere geringfügig Beschäftigte. Dies ist wichtig für die Inhaberinnen, da beide auch Mutter sind und Beruf und Familie vereinbaren müssen.

Die Idee kam nicht von ungefähr

Die beiden Frauen haben sich vor einigen Jahren als Mitarbeiterinnen in einem vergleichbar konzipierten Kreativ-Markt in Mannheim kennengelernt und kennen ihr Geschäft bereits recht genau.

Vor der Gründung informierten sie sich bei der IHK und dem Existenzgründertag im Pfalzbau. „In der Gründungsphase hat die Bearbeitung des beantragten KfW-Kredits durch die Bank sehr lang gedauert“, berichtet Glück von anfänglichen Schwierigkeiten mit der Finanzierung. Auf die Frage nach den größten Problemen bei ihrer Existenzgründung kommt eine eindeutige Antwort: „Wir haben den Aufwand für die Bürokratie unterschätzt“, sagen beide unisono. Ohne Wirtschafts- und Steuerberater seien die laufenden Arbeiten für Lohnbuchhaltung, Steuer und die Geschäftsform der GmbH nicht zu bewältigen, kosteten allerdings zusätzlich einiges Geld. „Wir haben ein gutes Konzept“, sind beide vom weiteren Erfolg überzeugt. Gemäß dem Trend der Zeit gehört inzwischen auch ein Online-Shop dazu.

Elixia Feinkost

Nur wenige Meter entfernt, ebenfalls im Rathauscenter, hat im September 2012 Georgios Zachariudakis mit seinem Feinkostgeschäft „Elixia“ den Sprung in die Selbständigkeit gewagt. Dank immer noch vorhandener Beziehungen nach Griechenland hatte der in Deutschland aufgewachsene gelernte Chemiefacharbeiter anfangs neben der Arbeit in der BASF mit dem Import von Olivenölen begonnen. Inzwischen bietet er in seinem kleinen, liebevoll ausgestatteten Laden eine reiche Auswahl von feinem Essig und Öl, edlen Bränden und Whisky, allerlei kulinarische Spezialitäten und Geschenkartikel an. „Ich richte mich danach, was die Kundschaft will“, sagt der 39-jährige, der sein Sortiment bereits kräftig verändert hat. So führt er statt drei Sorten Essig wie zu Anfang inzwischen dreißig. Neben dem ausgesuchten Angebot setzt er auf die intensive Beratung der Kunden, für die er sich viel Zeit nimmt. Er habe sich bereits eine Anzahl von Stammkunden geschaffen, die wegen seiner Spezialitäten aus Speyer, Grünstadt oder Heidelberg zu ihm kommen, zeigt er sich mit dem Start zufrieden.

Finanzierung – ein Kapitel für sich

Vor allem die Finanzierung sei zu Anfang ein Problem gewesen, räumt Zachariudakis ein. Die Abschätzung des Kapitalbedarfs sei



für ihn schwierig gewesen. „Ich habe da zu wenig KfW-Kredit genommen“, analysiert er selbstkritisch. Glücklicherweise habe er dieses Problem jedoch aus eigener Kraft lösen können. „Inzwischen trägt sich der Laden“, freut sich der Existenzgründer und hofft, in diesem Jahr bereits die Umsatzgrenze von 100.000 Euro zu knacken. Für die Zukunft ist er optimistisch. „Nach einiger Zeit wäre wohl das Zwei- bis Dreifache des Umsatzes drin“, nennt er sein Ziel.

2G Konzept

Eine Existenzgründung völlig anderen Zuschnitts ist Rainer Gradwohl aus Kirchheim bei Grünstadt im Bereich „Bauen“ gelungen. Sein Unternehmen „2G Konzept“ setzt auf modernste technologische Lösungen und ging schon im Jahr 2000 mit einer neuen Idee an den Start: Der Vermietung von guten und teuren Werkzeugmaschinen aller Art, deren Anschaffung sich für Amateure und sogar für Profi-Handwerker nicht lohnt. Das Neue daran ist das Verleih-System. Das Werkzeug befindet sich gut sortiert und sicher aufgehoben in einem Container, für Profis „Baustation“, für Heimwerker „Mietstation“ genannt, die sich in ihrem Werkzeug-Angebot für die jeweiligen Zwecke etwas unterscheiden. Nun kommt moderne, ausgeklügelte Informationstechnologie ins Spiel. „Mit einer EC-Karte, Kundenkarte oder Führerschein zur Identifikation kann jedermann den verschlossenen Container betreten, eine Werkzeugmaschine auswählen, die Halterung entriegeln und das Gerät ausleihen“, nennt Gradwohl den Vorteil der Verfügbarkeit rund um die Uhr. Personal wird dafür vor Ort nicht benötigt. Die Rückgabe funktioniert im Prinzip genauso. Verbunden mit dem Internet über Transpondertechnik und UMTS registriert die firmeneigene Software die Mietdauer und rechnet über die Bankverbindung des Kunden ab. Eine Kautions bei der Entnahme wird bei der Rückgabe gutgeschrieben. „Der Profi hat zwar eine Grundausstattung, aber nicht alles dabei, und Spezialgeräte leiht er lieber“, weiß Gradwohl aus Erfahrung, was auf den Baustellen gebraucht wird. Vermietet werden dazu nur Maschinen bester Qualität.

Wer zu früh kommt...

„Wir sind erst heute an dem Punkt, wo die Leute verstehen, was wir machen. Wir waren mit unserer Idee einfach zu früh“, sieht Gradwohl das Hauptproblem der Anfangszeit vor zehn Jahren in der mangelnden Akzeptanz der neuen Technik. Inzwischen seien jedoch immer mehr Menschen mit Bezahlsystemen über das Internet vertraut. Wie Gradwohl sagt, läuft das Geschäft mit Baufirmen und Baustellen seit einigen Jahren immer besser. Derzeit gibt es 25 solcher „Baustationen“ in Deutschland, oft direkt bei Großbaustellen wie jener des Neubaus der Europäischen Zentralbank in Frankfurt. Nach einem speziell eingerichteten Profil bekommt der Bauhandwerker in diesen „Baustationen“ vom Werkzeug bis zum Dübel alles, was er braucht. „Die Baufirmen haben erkannt, dass sich damit Bauabläufe verbessern und Kosten senken lassen“, freut sich der Existenzgründer über stark steigende Umsätze in jüngster Zeit. Inzwischen beschäftigt der Kirchheimer, der auch einen Hochschulabschluss als Betriebswirt vorzuweisen hat, schon zehn Mitarbeiter. „Obwohl wir für unsere Geschäftsidee sogar Preise bekommen haben, war und ist unser größtes Problem immer noch, unser Wachstum zu finanzieren“, klagt Gradwohl über die mangelnde Bereitschaft der Banken in der Pfalz zur Vergabe von Krediten. Mehr finanzielle Mittel wären gerade im Moment wichtig, da „2G Konzept“ daran geht, das Ge-



Leihwerkzeug aus der „Baustation“ – das ist die Geschäftsidee von Rainer Gradwohl. Der Zugang wird mittels EC-Karte, Kundenkarte oder Führerschein gewährleistet.

schaftsfeld der Privatkunden zu erschließen. Gerade für Heimwerker, die oft den Kauf teurer Maschinen scheuen, könnte das Ausleihen hochwertigen Werkzeugs sehr attraktiv sein. In der Rhein-Neckar-Region will der gelernte Landmaschinenmechaniker im kommenden Jahr mit der Aufstellung von 20 „Mietstationen“ bei Tankstellen und Supermärkten durchstarten.

FAZIT Gefragt sind neben Durchhaltevermögen und dem Glauben an die eigene Idee auch eine gute Portion Flexibilität, um sich auf veränderte Umstände und Marktsituationen einzustellen.

Keine Garantie, aber Hilfe für den erfolgreichen Start bietet in jedem Fall die umfassende und fundierte Beratung in den Starterzentren der IHK Pfalz. Hier gibt es alle Informationen zu Markt und Geschäftsidee, Konzept und persönlichen Voraussetzungen oder Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten.

Gerhard Bühler

IHK-STARTERZENTREN

- **Thomas Engel**, IHK-Starterzentrum Ludwigshafen-Vorderpfalz, Tel. 0621 5904-2100, thomas.engel@pfalz.ihk24.de
- **Thorsten Tschirner**, IHK-Starterzentrum Ludwigshafen-Vorderpfalz, Tel. 0621 5904-2103, thorsten.tschirner@pfalz.ihk24.de
- **Michael Schaum**, IHK-Starterzentrum Kaiserslautern-Westpfalz, Tel. 0631 41448-2700, michael.schaum@pfalz.ihk24.de
- **Marc Watgen**, IHK-Starterzentrum Landau-Südpfalz, Tel. 06341 971-2511, marc.watgen@pfalz.ihk24.de
- **Gabriele Westerkamp**, IHK-Starterzentrum Pirmasens-Südwestpfalz, Tel. 06331 523-2615, gabriele.westerkamp@pfalz.ihk24.de



www.pfalz.ihk24.de, Dokument-Nr. 523

Neue Unternehmensbörse Westpfalz

Erste rheinland-pfälzische Regionalbörse



Wollen mit der neuen regionalen Unternehmensbörse Westpfalz viel bewegen (v. l.): Uwe Johmann, Vorstandsmitglied Sparkasse Saarbrücken, Bernd Bauerfeld, Handwerkskammer der Pfalz, Matthias Schlanke, Marktbereichsleiter Aktiv Kreissparkasse KL, Dr. Hans-Günther Clev, Zukunftsregion Westpfalz e.V., Gerrit Horn, Kreishandwerkerschaft Westpfalz und Franz Link, Vorstandsvorsitzender Kreissparkasse KL und Vizepräsident der IHK Pfalz.

Seit 1. Juni hat die Kreissparkasse Kaiserslautern die Unternehmensbörse Westpfalz im Internet freigeschaltet. Mithilfe dieser regionalen Online-Plattform stehen künftig Verkaufsangebote von Firmen und Unternehmen der Öffentlichkeit zur Verfügung. Zielgruppe sind Unternehmer, Nachfolger und Investoren.

Darüber hinaus bieten in der Investorenbörse potenzielle Geldgeber und engagierte Unternehmer Kapital für Firmenbeteiligungen an. Inserate können kostenlos und anonymisiert aufgegeben werden. Diese in Rheinland-Pfalz bislang einmalige internetbasierte Kontaktbörse richtet sich sowohl an Firmeninhaber, die einen Nachfolger suchen, als auch an Gründer und Investoren, die ein bestehendes Geschäft übernehmen beziehungsweise in ein be-

stehendes Geschäft investieren wollen. „Wer ein Unternehmen anbietet, sucht oder in ein bestehendes Geschäft investieren möchte, für den bietet diese Börse das ideale Portal, um den geeigneten Partner zu finden“, sagte Franz Link, Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Kaiserslautern. Die wirtschaftliche Bedeutung gerade der Unternehmensnachfolge sei groß.

Allein in Rheinland-Pfalz werden pro Jahr über 300 Unternehmen stillgelegt, weil kein geeigneter Nachfolger gefunden werden kann. Für diese Problematik bietet die Kreissparkasse Kaiserslautern mit dem regionalen Ansatz nun eine maßgeschneiderte Lösung an, führte Link aus.

 www.unternehmensboerse-westpfalz.de

www.pfalz.ihk24.de

Verbraucherpreisindex

 Dokument-Nr.: 2835

Verbraucherpreisindex für Deutschland
(Basis 2010 = 100)

Jahr / Monat				Veränderungen in %	
2013	2014			Juni 14	Juni 14
Juni	April	Mai	Juni	Mai 14	Juni 13
105,6	106,5	106,4	106,7	0,3	1,0

Quelle: Statistisches Bundesamt Deutschland

Dienstwagen

Geldwerter Vorteil bei Privatnutzung

Wer seinem Mitarbeiter einen Dienstwagen stellt muss dafür womöglich viel Steuer zahlen. Denn ist aus einem ordnungsgemäßen Fahrtenbuch nicht nachweisbar, dass das Fahrzeug nur betrieblich genutzt wurde, müssen Arbeitgeber beziehungsweise Arbeitnehmer die private Nutzung als geldwerten Vorteil mit einem Prozent des Bruttolistenpreises des Fahrzeugs versteuern. Und das auch, wenn der Mitarbeiter gar keine Privatfahrten gemacht hat – allein die Möglichkeit dafür reicht aus.

Die Besteuerung des geldwerten Vorteils kann, wenn der Mitarbeiter den Firmenwagen gar nicht nutzt, vermieden werden, indem ihm die private Nutzung schriftlich untersagt wird. Nutzt er den Firmenwagen tatsächlich privat, muss dies entweder pauschal oder aufgrund der ermittelten tatsächlichen Kosten versteuert werden. Bei der pauschalen Besteuerung ist monatlich ein Prozent vom ursprünglichen Bruttolistenneupreis des Wagens als geldwerter Vorteil anzusetzen. Für Fahrten zwischen Wohnort zum Arbeitsplatz fällt noch eine pauschale Steuer an (0,03 Prozent des Listenpreises pro Monat und Entfernungskilometer zur Arbeit).

Wenn der Arbeitnehmer den Dienstwagen weniger als 15 Mal pro Monat für solche Fahrten nutzt, können auch 0,002 Prozent des Bruttolistenneupreises für die Entfernungskilometer der Fahrten zur Arbeit für die Steuer angesetzt werden. In diesem Fall müssen die Fahrten aber dokumentiert werden.

Nutzt der Arbeitnehmer den Dienstwagen weniger, ist es im Vergleich zur Ein-Prozent-Regelung oft günstiger, den auf die private Nutzung entfallenden Anteil der tatsächlichen zu versteuern. Dabei ist ein korrektes Fahrtenbuch Voraussetzung. Ob die Kosten der privaten Nutzung nach der pauschalen Methode oder nach Fahrtenbuchmethode ermittelt werden und wie die Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsplatz berechnet werden, muss aber immer einheitlich für das gesamte Jahr sein.

 Ihr Ansprechpartner ist
Thomas Engel, Tel. 0621 5904-2100,
thomas.engel@pfalz.ihk24.de

Familienbewusst Gesundheit fördern

Neuer Praxisleitfaden für Arbeitgeber

Ein Arbeitnehmer verbringt rund 70.000 Stunden seines Lebens am Arbeitsplatz. Entsprechend groß ist der Einfluss der Arbeit auf sein körperliches und psychisches Befinden. Dazu hat die Metropolregion Rhein-Neckar GmbH nun den Praxisleitfaden „Familienbewusst Gesundheit fördern“, herausgegeben.

Arbeitgeber, denen das Wohl ihrer Beschäftigten und der langfristige Erfolg ihres Unternehmens am Herzen liegen, begreifen Gesundheitsförderung und Vereinbarkeitslösungen als Teil ihrer Unternehmenskultur. Bisher werden die beiden Bereiche in der Praxis noch selten kombiniert

angeboten. Dabei überschneiden sich einige der Maßnahmen und sind mit geringem personellen und finanziellen Aufwand auch von kleinen Unternehmen umsetzbar.

Auf 40 Seiten beschreibt der Leitfaden die Schnittstellen von betrieblicher Gesundheitsförderung und der Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Ziel ist es, Führungskräfte und Beschäftigte für diese Werte zu sensibilisieren. Zudem werden konkrete Maßnahmen aus der Praxis vorgestellt und ein Praxis-Check bietet eine Übersicht und Hilfe dabei, eigene Angebote zu entwickeln.

Obwohl Politik und Wirtschaft das Thema Familienfreundlichkeit seit Jahren auf der Agenda haben, ist es in der Gesellschaft noch nicht richtig angekommen und umgesetzt worden.

Dies zu ändern ist Anliegen des MRN-Forums „Vereinbarkeit von Beruf und Familie“. Es besteht nun seit 15 Jahren. Aktuell setzen sich rund 600 Mitglieder aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Verwaltung für zukunftsfähige Konzepte zur besseren Vereinbarkeit von Beruf und Familie ein.

i Der Praxisleitfaden ist unter www.m-r-n.com/publikationen elektronisch abrufbar sowie als Druckversion kostenlos bestellbar unter Tel. 0621 12987-41

Neue Mitglieder

IHK-Steuerausschuss bekommt Verstärkung

Das Präsidium der IHK Pfalz hat vier neue Mitglieder in ihren Steuerausschuss berufen: Susi Sommer, AbbVie Deutschland GmbH & Co. KG, Karin Szabo, ICL Performance Products, Michael Dudek, Joseph Vögele AG, und Frank Grüber, Wasgau Produktions & Handels AG.

Damit gehören dem Steuerausschuss nun 14 ständige Mitglieder an. Sie treffen sich regelmäßig unter der Leitung des Ausschussvorsitzenden, Dr. Christian Recknagel von der BASF SE, um aktuelle steuerpolitische Entwicklungen und Probleme, die sich in der steuerlichen Praxis der IHK-Mitglieder ergeben, zu diskutieren. Der Ausschuss unterstützt die steuerpolitische Arbeit der IHK. Schwerpunkt ist, Erfahrungen und Anregungen in das gesetzgeberische Verfahren auf Landes- und Bundesebene einzubringen. Auch im Bereich der Kommunalsteuern fließen Erfahrungen in Stellungnahmen gegenüber Kommunen ein. Ergebnisse werden auch in die steuerpolitische Arbeit des Landessteuerausschusses der Arbeitsgemeinschaft der rheinland-pfälzischen IHKs weitergegeben. Der Landessteuerausschuss informiert direkt den DIHK und dessen Steuerausschuss in Berlin.

i Ihr Ansprechpartner ist Thomas Engel, Tel. 0621 5904-2100, thomas.engel@pfalz.ihk24.de, www.pfalz.ihk24.de, Dokument-Nr. 12462

CSR-FRÜHSTÜCKSREIHE



Die Gastgeber Maik Rösch vom Steigenberger Hotel Deidesheim (l.v.l.) und Kristina Johann vom InterCityHotel Mannheim (3. v. l.) haben bei ihren Gäste nicht nur mit dem Frühstück, sondern auch mit den CSR-Konzepten ihrer Häuser gepunktet. Sie haben in Deidesheim gezeigt, dass die Ziele großer Hotelketten erst dann überzeugen, wenn die charakteristischen Schwerpunkte der Standorte berücksichtigt werden.

10. September

Alnatura GmbH, Bickenbach

24. September

IMAP GmbH, Mannheim

1. Oktober

Strahlemann Initiative, Heppenheim

9. Oktober

PricewaterhouseCoopers, Mannheim

Seit 2011 präsentieren Praktiker aus Top-Wirtschaftsunternehmen in lockerer Workshop-Atmosphäre ihre Strategie und Maßnahmen zur Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung.

Weitere Infos bei Sabine Fuchs-Hilbrich, IHK Pfalz, Tel. 0621 5904-1200, sabine.fuchs-hilbrich@pfalz.ihk24.de und www.pfalz.ihk24.de, Dokument-Nr. 122313 sowie unter www.facebook.com/CSRRheinNeckar

ISB: Erfolgreiches Jahr 2013

Neugeschäft gestiegen

Um rund 15 Prozent hat die Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) das Neugeschäft 2013 gesteigert: Mit 2,4 Milliarden Euro unterstützte die Förderbank den rheinland-pfälzischen Mittelstand, die Kommunen sowie die Schaffung und Modernisierung von Wohnraum im Land.

„2013 war für die ISB ein Jahr der Konsolidierung und der Stabilität“, so der Sprecher des Vorstandes, Ulrich Dexheimer. Die Bilanzsumme habe sich leicht von 10,6 Milliarden Euro auf 10 Milliarden Euro verringert; es wurde ein Jahresüberschuss von 5,1 Millionen Euro erzielt nach 8,1 Millionen Euro im Vorjahr. 2013 hat die ISB in der Wirtschaftsförderung inklusive Kommunal-kreditgeschäft rund 3.340 Zusagen bei einem Volumen von 2,33 Milliarden Euro ausgesprochen. Zu der Entwicklung steuerte das Mittelstandsförderungsprogramm bei: Die Zahl der Zusagen mit 1.944 und das Volumen von 318 Millionen Euro erreichte das Rekordergebnis des Vorjahres nicht ganz (2012: 2.011 Zusagen). Erneut positiv war die Nachfrage nach dem Innovationsfonds RLP; es wurden Beteiligungen in Höhe von 4,8 Millionen Euro zugesagt (plus 47 Prozent). Im Segment der Wirtschaftsförderung hat die ISB im ersten Quartal 2014 Zusagen in Höhe von 870 Millionen Euro ausgesprochen – mehr als doppelt so viel wie im Vorjahreszeitraum. (red)



www.isb.de

NACHFOLGER GESUCHT

In vielen Unternehmen in der Pfalz ist der Generationenwechsel ein aktuelles Thema. Oftmals wird die Notwendigkeit der Nachfolgeregelung zu spät erkannt oder die Suche nach einem geeigneten Nachfolger bereitet Schwierigkeiten.

Die IHK-Starterzentren bieten bei der Nachfolgeregelung fachkundige Unterstützung und umfangreiche Serviceleistungen an. Über die kostenlose Service-Hotline 0800 4457827 werden Anrufer automatisch mit dem für den jeweiligen Standort zuständigen Starterzentrum verbunden.

Ihre Ansprechpartner bei der IHK Pfalz sind:

Dipl.-Kfm. Thomas Engel, Starterzentrum Ludwigshafen-Vorderpfalz

Dipl.-Phys. Marc Watgen, Starterzentrum Landau-Südpfalz

Ass. jur. Michael Schaum, Starterzentrum Kaiserslautern-Nordwestpfalz

Gabriele Westerkamp, Starterzentrum Pirmasens-Südwestpfalz

GEWERBESTEUER

Ein wichtiger Faktor bei der Standortentscheidung von Unternehmen ist die Gewerbesteuer. Vor allem, wenn wie aktuell die Hebesätze stark steigen. Daher hat die IHK Pfalz einen Gewerbesteuerrechner für die gesamte Pfalz entwickelt, mit dessen Hilfe Unternehmen die Gewerbesteuerbelastung an verschiedenen Standorten des Kammerbezirks vergleichen können. Erforderliche Eingaben ins Berechnungstool sind die Rechtsform und Standorte, der Gewinn nach Einkommensteuer beziehungsweise Körperschaftsteuer sowie die gewerbesteuerlichen Hinzurechnungen oder Kürzungen. Den Rest übernimmt der Gewerbesteuerrechner.

Weitere Infos unter www.pfalz.ihk24.de, Dokument-Nr. 127972

Kommunen drehen an der Steuerschraube

IHK Pfalz veröffentlicht Realsteueratlas

Trotz Steuereinnahmen auf Rekordniveau steigen die Belastungen für Unternehmen in Rheinland-Pfalz weiter an: Mehr als die Hälfte der Kommunen hat die Hebesätze für die Gewerbesteuer sowie die Grundsteuer B für dieses Jahr angehoben. Das geht aus dem jetzt von der Industrie- und Handelskammer (IHK) für die Pfalz veröffentlichten „Realsteueratlas“ hervor.

Nach Angaben der IHK Pfalz haben unter den 500 Gemeinden des Kammerbezirks 307 mit der Anpassung der Gewerbesteuer-Hebesätze und 317 bei der Grundsteuer B die Steuerspirale weiter nach oben getrieben. Thomas Engel, Leiter des Geschäftsbereichs Existenzgründung und Unternehmensförderung bei der IHK Pfalz, kritisiert diese Entwicklung deutlich: „Bei

allem Verständnis für die Notwendigkeit der Haushaltskonsolidierung führen diese kontinuierlichen Steuererhöhungen zu spürbaren Kostenbelastungen in den Unternehmen und schwächen die regionale Standortqualität. Dieser Entwicklung muss dringend Einhalt geboten werden, damit die Pfalz als Ansiedlungs- und Investitions-Standort auch in der Zukunft attraktiv bleibt“, so Engel.

Zumal die Steuereinnahmen aus der Gewerbesteuer aufgrund der guten konjunkturellen Lage ohnehin kräftig angestiegen sind und auch bei den Grundsteuern kein Einnahmerückgang zu verzeichnen ist.

Verantwortlich für die zusätzlichen Erhöhungen ist auch eine Vorgabe seitens der Landesregierung: Diese setzt die Kommunen unter Zugzwang, alle Einnahmequellen voll auszuschöpfen, wenn sie vom Kommunalen Entschuldungsfonds des Landes profitieren wollen. So erhöhen viele Kommunen ihre Hebesätze für die Realsteuern auf den sogenannten Nivellierungssatz, den das Land festgesetzt hat – ungeachtet der Belastung der Unternehmen vor Ort. Der Nivellierungssatz beider Steuern liegt inzwischen bei jeweils 365 Prozent.

Aus Sicht der IHK Pfalz sollten Land, Städte und Gemeinden bei der Konsolidierung der Haushalte stärker die Ausgabenseite in den Fokus nehmen statt an den Einnahmen zu schrauben.



Der Realsteueratlas der IHK Pfalz ist verfügbar unter www.pfalz.ihk24.de, Dokument-Nr. 38902

„Der Gast ist König“

IHK Pfalz informiert über Berufe in der Gastronomie



Der Ausbildungsberater, Restaurantfachmann und Küchenmeister (IHK) Ronny Pagel zeigte den Schülern, wie man einen Crêpe richtig zubereitet.

Ob Koch/Köchin, Hotelfachmann/-frau, Fachmann/-frau für Systemgastronomie oder Fachkraft im Gastgewerbe – die IHK Pfalz hat diese Berufe jungen Leuten bei einem Infotag im wahrsten Sinne des Wortes

„schmackhaft“ gemacht. Unter dem Motto „Der Gast ist König“ stellte sie diese an zwei Tagen Schülerinnen und Schüler der achten Klassen der Integrierten Gesamtschule Robert Schuman in Frankenthal vor.

Denn die Hotellerie und Gastronomie leiden massiv unter Fachkräftemangel. „Und unter Berufsanfängern ist die Gastro-Branche, aufgrund der etwas ‚anderen‘ Arbeitszeiten, auch nicht besonders beliebt“, so Brigitte Lochner, die bei der IHK Pfalz für die Berufsorientierung zuständig ist.

Ausbildungsberater Ronny Pagel stand für alle Fragen rund um die Ausbildung zur Verfügung und betonte, mit einem Abschluss habe man nicht nur Möglichkeiten an Herd und Rezeption zu arbeiten, sondern auch im Management und in der Systemgastronomie.

Die **Schüler lernten bei den Infotagen** unter anderem, wie man Crêpes zubereitet oder den Tisch korrekt eindeckt. Und bei einigen wurde das Interesse an einem Gastronomieberuf wohl doch geweckt“, freute sich Brigitte Lochner. (MoL)



Ihre Ansprechpartnerin ist
Brigitte Lochner,
Tel. 0621 5904-1726,
brigitte.lochner@pfalz.ihk24.de

Kooperationspartner gesucht

Industriemechaniker/in im Ausbildungsverbund

Start in den Beruf für junge Erwachsene zwischen 20 und 30 Jahren: 15 von ihnen haben im September 2013 die duale Ausbildung als Industriemechaniker/-in begonnen und als „Spätbewerber“ die Chance auf eine Lehre genutzt.

Derzeit absolvieren sie die zwölfmonatige, hochwertige Grundausbildung bei der PFW Aerospace GmbH. Für das zweite Ausbildungsjahr werden nun Kooperationspartner aus Maschinenbau, Fahrzeugbau, Metallbau, Elektro- oder Textilindustrie gesucht. Das Projekt „Industriemecha-

niker/in im Ausbildungsverbund“ ist eine Initiative des Vereins zur Förderung der beruflichen Bildung (VFBB) in Zusammenarbeit mit der GABIS GmbH und der PFW Aerospace GmbH. Zuletzt konnten alle Azubis an Betriebe vermittelt werden, dies ist bereits der zweite Ausbildungsdurchgang. „Mehrere Kooperationspartner aus dem Vorjahr haben konkretes Interesse, wieder einen Azubi zu übernehmen“, so Doris Eberle, Geschäftsführerin des VFBB e.V. „Die Betriebe haben die Vorteile unseres Ausbildungsverbundes klar erkannt.“

Die Kooperationspartner übernehmen einen hochmotivierten, fachlich gründlich vorgebildeten Auszubildenden und sparen die Personal-, Material- und Werkstattkosten des ersten Lehrjahres. Bildet ein Unternehmen keine Industriemechaniker aus, ist auch der Wechsel in verwandte Ausbildungsberufe wie Werkzeug-, Feinwerk- und Zerspanungsmechaniker möglich.



VFBB Speyer, Jörg Martin, Tel. 06232 69896-0, joerg.martin@vfbb-speyer.net, www.vfbb-speyer.net





Aktuelle Angebote

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

Lehrgänge mit IHK-Prüfung

Ausbildung der Ausbilder für Fachwirte.....	27.09.14 – 25.10.14	PS
Ausbildung der Ausbilder – Intensiv	10.09.14 – 08.10.14	PS
Ausbildung der Ausbilder – Intensiv	05.11.14 – 03.12.14	PS
Ausbildung der Ausbilder – Teilzeit	16.09.14 – 27.11.14	LD
Ausbildung der Ausbilder – Vollzeit	13.10.14 – 24.10.14	LD
Bilanzbuchhalter/-in	09.09.14 – 15.07.16	LU
Fachkaufmann/-frau für Büro- und Projektorganisation	09.09.14 – 22.01.16	LU
Fachwirt/-in im Gesundheits- und Sozialwesen	23.09.14 – 27.02.16	LU
Gepr. Industriemeister/-in Chemie	08.09.14 – 30.09.17	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 für Schutz und Sicherheit	17.09.14 – 05.04.17	LU
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
Techn. Fachwirt/-in	17.09.14 – 17.11.17	LU
Wirtschaftsfachwirt/-in	08.09.14 – 16.03.16	KL
Wirtschaftsfachwirt/-in	26.01.15 – 14.10.16	LU
Wirtschaftsfachwirt/-in – Kompakt	21.02.15 – Juni 16	PS

Lehrgänge mit IHK-Zertifikat

Barkeeper/Barista (IHK)	auf Anfrage	LD
Fachberater für Rohkosternährung (IHK)	11.10.14 – 06.09.15	SP
Fachkraft für betriebliche Suchtprävention (IHK)	auf Anfrage	LU
Grundlagen BWL für Nichtkaufleute (IHK).....	auf Anfrage	LU
Hochzeitsplaner (IHK)	11.10.14 – 24.01.15	LU
Social Media Manager (IHK) – Webinar	06.09.14 – 06.12.14	LU
Train the Trainer (IHK)	10.11.14 – 05.12.14	LU

Seminare und Kurzlehrgänge mit IHK-Teilnahmebescheinigung

Profiwissen im Vertrieb	16.09.14	LU
Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten	16.09.14	LU
Management im Büro und Sekretariat – Modul 1	16.09.14 – 17.09.14	LU
Lohn- und Gehaltsabrechnung: Grundlagen mit Spezialthemen	16.09.14 – 18.09.14	LU
Projektmanagement	17.09.14	LU
Kundenservice am Telefon	23.09.14	LU

Mit Akquisition per Telefon zum Termin	24.09.14	LU
Der Zauber der Gelassenheit	04.11.14	PS
Generation „Null Bock“	30.09.14	PS
Mitarbeiterführung und Konfliktmanagement	15.10.14	PS
Schweißtechnik – Vollzeit	auf Anfrage	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
Grundausbildung Metall.....	08.09.14 – 24.07.15	LD
Grundfertigkeiten der Metallbearbeitung.....	08.09.14 – 27.02.15	LD
Grundlagen der Metalltechnik.....	08.09.14 – 28.11.14	LD
Grundlagen der Pneumatik	06.10.14 – 17.10.14	LD
Grundlagen der Pneumatik und Hydraulik für Mechatroniker	Auf Anfrage	PS
Grundlehrgang Rechnungswesen	16.09.14 – 07.10.14	LD
Prüfungsvorbereitung – Bürokaufleute: Rechnungswesen.....	09.09.14 – 17.09.14	LD
Prüfungsvorbereitung – Fachinformatiker – Anwendungsentwicklung.....	02.09.14 – 02.12.14	LU
Prüfungsvorbereitung – Fachinformatiker – Systemintegration	01.09.14 – 01.12.14	LU
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 (Teil 1 Abschlussprüfung) und Verkäufer: Rechnungswesen	16.09.14 – 23.09.14	LD
Prüfungsvorbereitung – Kaufleute im Einzelhandel (Teil 1 Abschlussprüfung) und Verkäufer: Rechnungswesen	14.10.14 – 21.10.14	LU
Prüfungsvorbereitung – Kaufleute im Einzelhandel (Teil 1 Abschlussprüfung) und Verkäufer: Rechnungswesen	28.10.14 – 11.11.14	PS
Prüfungsvorbereitung – Kaufleute im Einzelhandel (Teil 2 Abschlussprüfung): Geschäftsprozesse	08.09.14 – 22.09.14	LD
Prüfungsvorbereitung – Kaufleute im Einzelhandel (Teil 2 Abschlussprüfung): Geschäftsprozesse	29.09.14 – 13.10.14	LU
Prüfungsvorbereitung Metall Teil 2: praktisch.....	08.12.14 – 12.12.14	LD
Prüfungsvorbereitung Metall Teil 2: schriftlich.....	10.11.14 – 21.11.14	LD
Schweißen für Auszubildende Basisqualifikation	Auf Anfrage	PS
Speicherprogrammierbare Steuerungen (SPS)	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 5904-1820.

Digitale Experten für das Klassenzimmer

Wissenschaftler kommen in die Schule



Bei der Forschungsbörse berichten Wissenschaftler von ihren spannenden Projekten direkt in den Schulklassen.

Im „Wissenschaftsjahr 2014 Die digitale Gesellschaft“ geht die „Forschungsbörse“, eine Initiative des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF), in ihre fünfte Runde. Neu sind Fachleute, die sich mit digitalen Technologien beschäftigen. Die Experten aus Wissenschaft, Wirtschaft und Kultur können in den Unterricht eingeladen werden und berichten Schülern und Teilnehmern von Volkshochschulkursen über ihren Beruf.

Insgesamt 600 Forschende aus Deutschland besuchen ehrenamtlich Schulklassen und geben Einblicke in ihre Arbeit. Über die Webseite www.forschungsboerse.de werden Forscher, Experten und Praktiker unterschiedlicher wissenschaftlicher Disziplinen aus der Gesundheits-, Energie-, Nachhaltigkeits- und Demografieforschung vermittelt. Das Angebot richtet sich vor allem an Schüler der Sekundarstufe II und an Einrichtungen der Erwachsenenbildung.

Für Ausbilder

Fit bei der Eignungsprüfung

Wer in einem Betrieb selbst die Auszubildenden ausbilden möchte, für den ist die Neuauflage des Buches „Die Ausbildereignungsprüfung – Vorbereitung auf die schriftliche und praktische Prüfung“ von Prof. Adalbert Ruschel eine große Hilfe. Damit können sich die Kursteilnehmer auf alle relevanten Prüfungsaufgaben vorbereiten.

Eine Initiative des Bundesministeriums für Bildung und Forschung



Mit dabei sind auch Wissenschaftler der TU Kaiserslautern: Prof. Dr. Katharina Anna Zweig leitet den Lehrstuhl Graphentheorie und Analyse komplexer Netzwerke im Fachbereich Informatik. Sie kommt in den Unterricht zu Themen wie „Frauen in der Informatik“, „Facebook“ oder „Wie lerne ich programmieren?“ Ihr Kollege, der Physiker Prof. Dr. Jochen Kuhn, verrät wie ein Handy zum Physik-Experiment wird. Lehrer können jetzt die Wissenschaftler aus ihrer Region buchen.

www.forschungsboerse.de

Prof. Adalbert Ruschel, Die Ausbildereignungsprüfung, 6. Auflage, Kiehl - NWB Verlag GmbH & Co. KG, ISBN 978-3-470-51756-8, 25,90 €

Denn wer seinen eigenen Nachwuchs ausbilden will, ist laut Gesetz verpflichtet, die sogenannte Ausbildereignungsprüfung abzulegen. Die hohen Anforderungen an die Berufsausbildung können nur durch qualifizierte Ausbilder erfüllt werden. Die Prüfungsteilnehmer müssen die Fähigkeit zum selbstständigen Planen, Durchführen und Kontrollieren der Ausbildung nachweisen.

Neuer Studiengang

Systemoptimierung und Simulation

Die Fachhochschule Kaiserslautern bietet ab dem Wintersemester 2014/15 die neue Studienrichtung „Systemoptimierung und Simulation“ innerhalb des Ingenieurstudiengangs Technische Logistik an. Dieser ist am FH Campus Pirmasens angesiedelt.

„Die neue Studienrichtung stellt eine Antwort auf die neuesten Tendenzen der modernen Logistikbranche dar. In der Zukunft der Logistik wird es immer wichtiger, Alternativen schon im Vorfeld zu untersuchen und richtige Lösungen im laufenden Betrieb zu finden.

All das wird mit Hilfe moderner Simulations- und Optimierungstechniken möglich“, erklärt der verantwortliche Professor Dr. Alexander Lavrov. „Wandelbare, vernetzte, hochdimensionierte Logistiksysteme effizient planen und betreiben kann man nur mit Hilfe entsprechender Methoden und Techniken.“

Die Studierenden entwickeln eine Kombination aus den fundierten Kenntnissen logistischer Systeme und Abläufe mit anwendungsorientiertem Wissen und praktischen Erfahrungen in Analyse- und Planungsmethoden. Die methodische Ausrichtung der Studienrichtung eröffnet den Absolventen gute Berufsaussichten.

Das Studium beginnt zum Wintersemester am 29. September, bewerben kann man sich hierfür bis 31. August.



www.fh-kl.de/fh/studium/der-weg-ins-studium.html





©adam121/fotolia.com

Der einfache Weg zu EU-Fördertöpfen

8. EU-Rahmenprogramm Horizont 2020 für innovative KMU

Einfacher, schneller und unternehmerfreundlicher: Das neue Rahmenprogramm für Forschung und Innovation stellt von 2014 bis 2020 rund 77 Milliarden Euro bereit, um den großen gesellschaftlichen Herausforderungen in Europa mit innovativen Lösungen zu begegnen. Gut zehn Milliarden Euro sind direkt für kleine und mittelständische Unternehmen eingestellt, die Horizont 2020 über maßgeschneiderte Förderinstrumente gezielt verteilt und individuell betreut. Für heimische Unternehmer könnte es sich jetzt also lohnen, sich stärker als bisher an EU-Projekten zu beteiligen.

Die Forschung ist einer der wenigen Bereiche, den die EU nicht gekürzt hat, der Anteil der Forschungsausgaben am Haushalt stieg sogar von 5,7 auf 8,3 Prozent. Etwa 77 Milliarden Euro will die EU im Rahmen von Horizont 2020 ausgeben. Auch auf deutsches Bestreben hin wird in den kommenden sieben Jahren mehr Wert auf Industrienähe gelegt. Das Ziel der EU: Forschung muss zu Innovationen führen. Allein für den Programmteil „Grundlegende und industrielle Technologien“ sollen gut 17 Milliarden

Euro ausgegeben werden. Für „Gesellschaftliche Herausforderungen“ wie Gesundheit, Energie und Verkehr stellt die EU 29,6 Milliarden Euro bereit. Für „Wissenschaftsexzellenz“ – vor allem Grundlagenforschung – wird es 24,4 Milliarden Euro geben.

Weniger Bürokratie

Horizont 2020 ist nicht einfach der Nachfolger des 7. EU-Forschungsrahmenprogramms, es wurde deutlich entbürokratisiert: „Der Innovationsteil des Programms ist komplett neu, die Beteiligung und damit die Abrechnung sind sehr vereinfacht worden, und von der Idee bis zur Markteinführung wird umfassend unterstützt“, freut sich Dr. Jürgen Gerber vom Enterprise Europe Network (EEN), Kaiserslautern, das Antragsteller, auch Neulinge, mit Workshops und Innovationscoachings fit macht für die EU-Förderung. In Verbindung mit dem EEN existiert für alle (Bedarfs-)Fälle ein umfassendes Informations- und Beratungsnetzwerk aus Industrie- und Handelskammern, Beratungseinrichtungen der Hochschulen und der Nationalen Kontaktstelle KMU in Bonn.

KONTAKTE

Ansprechpartner für Unternehmen in der Pfalz:
Enterprise Europe Network, Dr. Jürgen Gerber,
 Trippstadter Str. 110, 67663 Kaiserslautern,
 Tel. 0631 31668-10, gerber@img-rlp.de

Nationale Kontaktstelle KMU, KMU-Beteiligung:
Dr. Wilfried Diekmann, Projektträger im DLR,
 Heinrich-Konen-Str. 1, 53227 Bonn, Tel. 0228 3821-1657,
 wilfried.diekmann@dlr.de, www.nks-kmu.de
 www.horizon2020-rlp.de

„Die Förderung von Innovationen in kleinen und mittleren Unternehmen ist ein wichtiges strategisches Ziel von Horizont 2020“, betont Gerber. „In dieser Förderlinie sind ausschließlich KMU antragsberechtigt.“ Die Unterstützung erfolgt phasenorientiert und umfasst dabei die gesamte Innovationskette von Machbarkeitsstudien und Businessplänen über die Förderung von Forschung und Demonstration bis zur Unterstützung der Markteinführung.“

Leichter Zugang

Die Antragsstellung auf EU-Förderung war insbesondere für kleinere Unternehmen bis dato ein Kraftakt. Auch Holger Grotelüschen, Innovations- und Technologieberater der IHK Pfalz, begrüßt deshalb die Vereinfachungen gegenüber den Vorgänger-Programmen: „Vereinheitlichte und vereinfachte Beteiligungsregeln und die Zusammenfassung vieler Einzelprogramme unter einem Dach erleichtern den Zugang zu Horizont 2020 und machen das Programm für KMU attraktiv. Die Bewerbung kann online erfolgen

und umfasst lediglich zehn Seiten, allerdings in Englisch. Spannend ist das neue KMU-Instrument vor allem, weil damit gezielt marktorientierte Innovationsprojekte gefördert werden.“

Europaweite Vernetzung wichtig

Besonders für die Pfalz mit einer Exportquote von über 63 Prozent in 2013 (bundesweit lag die Exportquote bei 47 Prozent) hält Grotelüschen eine europaweite Vernetzung auch im Bereich Forschung und Entwicklung für wichtig. Die Vielfalt der Projektpartner sei ein Segen: Universitäten und Forschungsinstitute schaffen Zugang zu neuestem Fachwissen. Mit Partnern aus der Wirtschaft könne man langfristige Kooperationen aufbauen. Außerdem helfen grenzüberschreitende Verbundprojekte dabei, funktionierende Netzwerke aufzubauen, neue Märkte zu erschließen und neue Kunden zu gewinnen und so auf Dauer die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten beziehungsweise zu steigern.

Auch bei den harten Fakten hat sich im EU-Programm Horizont 2020 etwas getan; neu sind die einheitlichen Förderquoten. Bis zu 100 Prozent der tatsächlichen Kosten werden erstattet, bei marktnahen Maßnahmen bis zu 70 Prozent. Eine einheitliche Pauschale von 25 Prozent für indirekte Kosten ergänzt die beiden Förderquoten. „Mit Inkrafttreten von Horizont 2020 gibt es keine Ausrede mehr, warum man nicht auch als kleines oder mittelständisches Unternehmen einen Antrag auf Forschungsgelder stellen sollte“, fasst IHK-Experte Holger Grotelüschen die Praxistauglichkeit zusammen. „Es gibt in Deutschland ein umfangreiches Angebot an Beratungsstellen zur EU-Förderung. Wir als IHK können umfassende Unterstützung leisten und die richtigen Ansprechpartner für ein Vorhaben nennen.“ *Marion Raschka*



Ihr IHK-Ansprechpartner ist **Holger Grotelüschen**, Innovations- und Technologieberater bei der IHK Pfalz, Tel. 0621 5904-1640, holger.grotelueschen@pfalz.ihk24.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-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-4347-12	Transportboxen der Firma Cordes	Traglast 500 kg	100 Stück à 25 €	Ramstein-M.
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

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.**

Innovativer Service

Petersberger Industriedialog



Die IHKs in Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen haben zum 10. Petersberger Industriedialog am 2. Juli in der Nähe von Bonn eingeladen. Für die rund 260 Teilnehmer des industriellen Mittelstandes standen die Erfolgspotenziale durch die Verbindung von Produkten mit neuen Dienstleistungsangeboten im Mittelpunkt.

Unternehmen stehen vor der Herausforderung, Anwendungs-Know-how aufzubauen und dazu innovative Produkt-Dienstleistungs-Angebote zu entwickeln. Tatsächlich gibt es in Industriefirmen eine Tendenz, ergänzenden „After-Sales-Service“ anzubieten. Erfolgreiche Unternehmen berichteten von ihren Erfahrungen und Strategien, die Bedürfnisse ihrer Kunden zu erschließen und daraus neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Der Petersberger Industriedialog ist ein hochrangiges Gesprächs- und Kommunikationsforum.



Ihr Ansprechpartner ist Holger Grotelüsch, Innovations- und Technologieberatung der IHK Pfalz, Tel. 0621 5904-1640; holger.grotelueschen@pfalz.ihk24.de

Fachzeitschriften online

„car IT“ und „automotive IT“

Automatisiertes Fahren, Embedded Systems, Fahrerassistenzsysteme und Infotainment: Die zunehmende Vernetzung des Fahrzeugs wird für die Hersteller markenprägend. Mit den elektronischen Versionen der Zeitschriften „car IT“ und „automotive IT“ sind wichtige Infoquellen für diesen Zukunftsmarkt und nun auch online abrufbar.



Als Branchenplattformen mit der Kombination aus Magazin, deutscher und internationaler Homepage, Kongress und Sonderpublikationen arbeiten beide Fachpublikationen mit allen IT-Entscheidern der Automobilindustrie eng zusammen.



Weitere Infos, Zugang und Download: Jan-Ulrich Glup, Kontaktstelle für Information und Technologie (KIT) der TU Kaiserslautern, Tel. 0631 205-3202, glup@kit.uni-kl.de

LINK-TIPP

Über 17.500 Einzelbilder schossen die Filmemacher von Northwind Visuals aus Ludwigshafen von der Metropolregion Rhein-Neckar. Rund 5.000 von ihnen brachten sie mit einer speziellen Software für den Clip „Rhein-Neckar in Motion“ in Bewegung. Herausgekommen ist eine atemberaubende Liebeserklärung an die Metropolregion.
www.nortwind-visuals.com

Investition in die Zukunft

Siemens unterstützt die Smartfactory KL

Als der Vorreiter in Sachen Industrie 4.0 erforscht und entwickelt die Technologieinitiative SmartfactoryKL bereits seit vielen Jahren mit Partnern aus Forschung und Industrie innovative Technologiekonzepte für die Produktion der Zukunft. Die Siemens AG fördert die Pionierarbeit nun in Form einer Sachspende. Der Spendenwert liegt im mittleren fünfstelligen Bereich.



Bei der Spendenübergabe (v. l.): Karl-Heinz Gauglitz (Siemens AG), Stephan Weyer (SmartFactoryKL), Norbert Volk (Leiter Industry Region Mitte, Siemens AG), Prof. Dr. Detlef Zühlke (SmartFactoryKL), Ralf Krewer (Siemens AG), Achim Pecka (Leiter Niederlassung Saarbrücken, Siemens AG) und Rüdiger Dabelow (SmartFactoryKL).

Siemens ist langjähriger Partner der europaweit einzigartigen Demonstrations- und Forschungsplattform SmartFactoryKL und stellt technische Ausstattung und Bauteile zur Verfügung. „Der Industriestandort Deutschland lebt von seinen Innovationen. Damit wir wettbewerbsfähig bleiben, müssen wir mit dem Wandel der industriellen Produktion mithalten“, so Achim Pecka, Leiter der Siemens-Niederlassung in Saarbrücken. Der Großteil des Materials wird in die Weiterentwicklung der im Deutschen Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz (DFKI) in Kaiserslautern beheimateten Demonstrationsanlage fließen. Diese ist die Umsetzung der Vision flexibler Produktionsprozesse in die Praxis: Gemeinsam mit Industriepartnern gelang es der SmartFactoryKL im April, eine vollständige Produktionslinie zu realisieren, in der einzelne Module unterschiedlicher Hersteller mit verschiedenen Steuerungsarchitekturen nahtlos zusammenarbeiten. (red)



www.dfki.de

3 Fragen an ...

Dr. Wolfgang Schäfer (r.), der kürzlich als Geschäftsführer der STA-BILA Messgeräte Gustav Ullrich GmbH in den Ruhestand getreten ist, erhielt bei seiner Verabschiedung als Vorsitzender der pfälzischen Seite des IHK-Außenwirtschaftsausschusses von IHK-Vertreter Volker Scherer die Silberne Kammermünze.



Fotos: Dagmar Mendel

? Herr Dr. Schäfer, Sie waren 13 Jahre Mitglied im Außenwirtschaftsausschuss, davon sieben Jahre als Vorsitzender der pfälzischen Seite. Was waren die Highlights?

! Stabila ist ein exportorientiertes Unternehmen. Im Außenwirtschaftsausschuss gibt es eine Fülle von aktuellen Informationen, die für ein mittelständisches Unternehmen interessant und wertvoll sind. Am wichtigsten ist jedoch der Gedanken- und Erfahrungsaustausch unter den Ausschussmitgliedern. Insofern hängt die Güte der Ausschussarbeit stark von der Bereitschaft der teilnehmenden Firmen ab, in diesem Sinne aktiv mitzuarbeiten. Zu den Highlights gehören für mich die Diskussionen, die wir im Ausschuss geführt haben, als in 2009 die Weltwirtschaftskrise für viele Firmen zu immer größeren Einbrüchen der Geschäfte führte.

Der Austausch, wie die Situation einzuschätzen ist und wie man damit umgehen kann, war wertvoll. Die letzte Ausschusssitzung mit hochkarätigen Beiträgen zu der aktuellen Situation in Russland und der Ukraine war ebenso interessant wie spannend.

? Was denken Sie: Welche internationalen Märkte werden für die Wirtschaft in Zukunft besonders interessant?

! Die Antwort auf diese Frage hängt natürlich stark von den Geschäftsfeldern einer jeweiligen Firma ab. Die BRIC-Staaten bleiben sehr interessant, obwohl die Wachstumsraten sich abgeschwächt haben. Je nach Situation können die Potenziale in den etablierten Industrienationen für eine Firma jedoch wichtiger sein.

? Was versprechen Sie sich vom Freihandelsabkommen zwischen Europa und den USA, TTIP, für mittelständische Unternehmen mit internationaler Ausrichtung?

! Sehr viel. Im Vordergrund steht natürlich die finanzielle Entlastung durch den Wegfall der Zölle. Nicht zu unterschätzen ist jedoch der verwaltungsmäßige Aufwand, der betrieben werden muss, um sicherzustellen, dass die Produkte richtig klassifiziert sind. Durch Rechtsprechung können sich zum Beispiel Änderungen in der Klassifizierung mit weitreichenden Folgen ergeben. Gerade für mittelständische Unternehmen würde das Freihandelsabkommen einen wichtigen Schritt in Richtung Bürokratieabbau bringen.



Nachfolger von Dr. Wolfgang Schäfer im Ausschuss ist Dipl.-Ing. Rainer Michalik, Leiter Integriertes Management KSB Gruppe in Frankenthal.

„Make it in Germany“

Fachkräfte aus Asien sichern

Am 1. September 2014 startet unter dem Dach von „Make it in Germany“ ein neues Traineeship-Programm: Unternehmen können sich vier Monate lang unverbindlich von den fachlichen und persönlichen Kompetenzen junger, hochqualifizierter Fachkräfte aus Südostasien überzeugen.

Im Rahmen der „Fachkräfte-Offensive“ der deutschen Bundesregierung wirbt das Willkommensportal www.make-it-in-germany.com um internationale Fachkräfte. Auch die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH unterstützt dies in Indien, Indonesien und Vietnam und vermittelt

mit der Zentralen Auslands- und Fachvermittlung der Arbeitsagentur Fachkräfte aus diesen Ländern.

Es handelt sich um Absolventen ingenieurwissenschaftlicher MINT-Studiengänge, die erste Berufserfahrung besitzen und über Deutschkenntnisse verfügen. Die Trainees erhalten einen monatlichen Bruttolohn von 1.360 Euro, wobei der Arbeitgeberanteil 550 Euro beträgt. Die GIZ GmbH stockt durch ein Stipendium auf. Im Anschluss an den Arbeitseinsatz steht es den Unternehmen frei, die Fachkräfte zu übernehmen. Ab August befinden sich die Absolventen in Deutschland und können von Arbeitgebern interviewt werden.



Ansprechpartnerin ist Stefanie Gömann, stefanie@goemann@giz.de, www.giz.de, www.make-it-in-germany.de

Auslandsmesseprogramm 2015 festgelegt

Weltweit 202 Messebeteiligungen



Süd-, Ost- und Zentralasien sind auch im nächsten Jahr die wichtigsten Zielregionen für Auslandsmessebeteiligungen des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi). Das Bundeswirtschaftsministerium plant dort Beteiligungen an 81 Messen, darunter 40 in China und Hongkong, auf denen deutsche Unternehmen zu günstigen Konditionen ausstellen können. Bei einem voraussichtlichen Etat von 42,5 Mio. Euro enthält das Auslandsmesseprogramm bisher 202 Veranstaltungen in 38 Ländern.

Weitere wichtige Zielregionen des Programms 2015 sind die europäischen Länder außerhalb der EU (45 Messen, davon 35 in Russland), sowie der Nahe und Mittlere Osten (25) und Nordamerika (18). Lateinamerika ist mit 17 und Afrika mit elf Messebeteiligungen vertreten. Zudem sollen in den nächsten Monaten weitere Messen für 2015 bestätigt werden. Denn wegen der erst für den Sommer 2014 geplanten Verabschiedung des Bundeshaushalts 2014 können auch Etatmittel für 2015 noch nicht in vollem Umfang verplant werden. Der Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft (AUMA) schlägt dem Ministerium jährlich Messen für sein Auslandsmesseprogramm vor.



www.auma.de

„Chancen durch CETA“

Freihandelsabkommen mit Kanada

Auf die Chancen, die das geplante europäisch-kanadische Freihandelsabkommen CETA (Comprehensive and Economic Trade Agreement) für die deutsche Wirtschaft birgt, hat jetzt Mark Heinzel, Amerika-Experte des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK), hingewiesen.

Er attestiert deutschen Unternehmen vor allem in den Branchen erneuerbare Energien und Maschinenbau gute Perspektiven. Und der Verhandlungspartner werde ebenfalls nicht zu kurz kommen: „Insbesondere im Bergbausektor und im Bereich Rohstoff und Energie sind kanadische Firmen weltweit aufgestellt.“

Besonderer Streitpunkt ist der Investitionsschutz. Der DIHK-Referatsleiter Nord- und Südamerika hält ein Investitionsschutzabkommen jedoch nicht für zwingend notwendig.

Der Nutzen des Abkommens liege zudem weniger im steigenden Wirtschaftswachstum – ohnehin verspricht sich die EU-Kommission von CETA gerade einmal einen Anstieg des europäischen Bruttoinlandsproduktes um 11,6 Milliarden Euro pro Jahr. „Die Hauptbedeutung ist doch“, so Heinzel, „dass wir gemeinsam Normen und Standards setzen und dadurch mit unserer Spitzentechnologie auf lange Zeit strategische Positionen besetzen können“.

Chance Brasilien

Wichtiges im Handels- und Wirtschaftsrecht

Brasilien hat sich in den letzten zehn Jahren in die Top Ten der führenden Wirtschaftsnationen vorgearbeitet und dort behauptet. Im Zuge dieser Entwicklung sind Geschäftsfelder des deutsch-brasilianischen Wirtschaftsverkehrs neu entstanden oder deutlich gewachsen. Das eröffnet gerade dem deutschen Mittelstand ausgezeichnete Chancen, sich auf diesem wachsenden Markt zu etablieren und zu expandieren.

Die Neuauflage des Praxishandbuchs „Brasilianisches Handels- und Wirtschaftsrecht“ greift wichtige neue Themen auf, wie etwa Doppelbesteuerung, Finanztransaktionssteuer, Corporate Governance oder Private Equity. Autor Peter Sester gibt Empfehlungen zur Verhandlungsführung und wirft einen ausführlichen Blick auf das aktuelle wirtschaftspolitische Umfeld in Brasilien. Das Buch

gibt einen Überblick über die rechtlichen Möglichkeiten und Fallstricke des Brasiliengeschäfts. Weitere Schwerpunkte sind: Lieferbeziehungen, Vertragsrecht, Vertriebsstrukturen, Direkt- und Portfolioinvestitionen sowie Finanzierungsmöglichkeiten.

Peter Sester, Brasilianisches Handels- und Wirtschaftsrecht, 2. Auflage, Deutscher Fachverlag GmbH, Fachmedien Recht und Wirtschaft, ISBN 978-3-8005-1575-2, 380 Seiten, 129 Euro



USA für Nachwuchskräfte

Parlamentarisches Patenschafts-Programm

Seit über 30 Jahren bietet der Deutsche Bundestag gemeinsam mit dem Amerikanischen Kongress jungen Berufstätigen die Chance, mit einem Auslandsaufenthalt ihre persönlichen Zukunfts- und Karriereaussichten zu verbessern.


Mit dem einjährigen USA-Aufenthalt, einer Kombination aus Collobesuch und berufsbezogenem Praktikum, ermöglicht das Par-



lamentarisches Patenschafts-Programm (PPP) im nächsten Jahr wieder – neben 275 Schülern – auch 75 deutschen Nachwuchskräften, den „American Way of Life“ vor Ort zu erleben. Als Botschafter ihres Landes tragen sie so zur besseren Verständigung bei.

Ziel dieses von den Parlamenten der beiden Staaten veranstalteten Austausches ist das Kennenlernen der historischen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Gegebenheiten des anderen Landes und eine Vertiefung der deutsch-amerikanischen Beziehungen. Abgeordnete des Bundestages und Mitglieder des Amerikanischen Kongresses übernehmen die Patenschaft für die Teilnehmer. Die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH ist für die Durchführung für junge Berufstätige zuständig.

Die Kosten für Vor- und Nachbereitung. Collobe, die Unterbringung in Gastfamilien sowie Reise und Versicherung werden vom Bundestag und dem Kongress übernommen. Die Bewerbungsunterlagen für den im August 2015 startenden Austausch können bis zum 12. September unter www.giz.de/usapp oder www.bundestag.de/ppp angefordert werden. Die jungen Berufstätigen sollten nach dem 31. Juli 1990 geboren sein, über einige Jahre Englischunterricht sowie eine abgeschlossene Berufsausbildung verfügen.

 www.giz.de/usapp, Tel. 0228 4460 1172, usapp@giz.de

VERANSTALTUNGEN

- 10. September *Geschäftschancen und rechtliche Rahmenbedingungen in den USA, 10 bis 13 Uhr, Ludwigshafen, 90 Euro*
- 16. September *Aufbau eines Travel Risk Managements, 9 bis 17 Uhr, Ludwigshafen, 190 Euro*
- 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*

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

Unbezahlter Sonderurlaub

Gesetzlicher Urlaubsanspruch verringert sich damit nicht



Der Klägerin, einer Krankenschwester, steht trotz des vereinbarten Sonderurlaubes auch der gesetzliche Urlaub zu.

Ruht das Arbeitsverhältnis, weil die Arbeitsvertragsparteien unbezahlten Sonderurlaub vereinbart haben, steht dem Arbeitnehmer der gesetzliche Urlaub trotzdem in vollem Umfang zu. Der Arbeitgeber darf diesen nicht kürzen. Dies hat das Bundesarbeitsgericht (BAG, Urteil vom 6.05.2014, Az.: 9 AZR 678/12) entschieden.

Die Klägerin war bei der beklagten Universitätsklinik seit August 2002 als Krankenschwester beschäftigt. Vom 1. Januar 2011 bis zur Beendigung des Arbeitsverhältnisses zum 30. September 2011 hatte sie unbezahlten Sonderurlaub vereinbart und verlangte danach erfolglos von der Beklagten die Abgeltung von 15 Urlaubstagen aus dem Jahr 2011.

Das Arbeitsgericht wies die Klage ab. Das Landesarbeitsgericht billigte der Klägerin den gesetzlichen Urlaub zu. Die Revision der Beklagten hatte keinen Erfolg. Das Bundesarbeitsgericht führte aus, dass der von den Parteien vereinbarte Sonderurlaub nicht dem Entstehen des gesetzlichen Urlaubsanspruchs zu Beginn des Ka-

lenderjahres 2011 entgegenstehe. Die Beklagte dürfe auch nicht den gesetzlichen Urlaub der Krankenschwester kürzen.

Zur Begründung verwiesen die Richter auf § 1 Bundesurlaubsgesetz (BUrlG). Danach habe jeder Arbeitnehmer in jedem Kalenderjahr Anspruch auf bezahlten Erholungsurlaub. Diese Vorschrift sei (nach § 13 Abs. 1 Satz 1 und Satz 3 BUrlG) unabdingbar. Die Entstehung des gesetzlichen Urlaubsanspruchs erfordere nur den rechtlichen Bestand des Arbeitsverhältnisses und die einmalige Erfüllung der Wartezeit von sechs Monaten. Das Bundesurlaubsgesetz knüpfe den Urlaubsanspruch daher weder an die Erfüllung der Hauptpflichten aus dem Arbeitsverhältnis noch ordne es die Kürzung des Urlaubsanspruchs für den Fall des Ruhens des Arbeitsverhältnisses an.

Das BAG betonte, dass spezialgesetzliche Regelungen für den Arbeitgeber die Möglichkeit der Kürzung des Urlaubs bei Elternzeit oder Wehrdienst vorsehen. Eine

Kürzungsregelung beim Ruhens des Arbeitsverhältnisses während einer Pflegezeit bestehe nicht. (BAG/red)



Ihr Ansprechpartner ist Ass. jur. Heiko Lenz, Tel. 0621 5904-2020, heiko.lenz@pfalz.ihk24.de

UNSER RAT

Die Entscheidung schafft Rechtsklarheit in der bisher umstrittenen Frage, ob auch im ruhenden Arbeitsverhältnis Urlaubsansprüche entstehen können. Das BAG hält auch eine vertraglich vereinbarte Kürzung des gesetzlichen Urlaubsanspruchs für unwirksam. Daher dürfte auch die in der Praxis häufige Vereinbarung, dass sich der Urlaubsanspruch bei unbezahltem Sonderurlaub jeweils pro Monat um ein Zwölftel verringert, unwirksam sein. Für den übergesetzlichen Urlaubsanspruch dürfte eine Kürzung hingegen weiter möglich sein.

DAMOKLESSCHWERT HAFTUNG



Das Interesse daran ist seit Jahren ungebrochen: Auch diesmal war die kostenlose IHK-Veranstaltung „Brennpunkt Geschäftsführerhaftung“ ein großer Erfolg. „Dies macht deutlich, wie brisant das Thema in den Geschäftsführungsetagen insbesondere in den mittelständischen Unternehmen ist“, betonte Jeannette Ludwicki, Referentin für Gesellschafts- und Handwerksrecht sowie Datenschutz bei der IHK Pfalz. Welche Risiken für Geschäftsführer bestehen und was sie tun können, um eine Haftung wirkungsvoll zu reduzieren – darüber referierte Dr. Andreas Masuch, Partner der Kanzlei Melchers in Heidelberg, vor zahlreichen interessierten Zuhörern.

Ihre Ansprechpartnerin ist Jeannette Ludwicki, Tel. 0621 5904-2030, jeannette.ludwicki@pfalz.ihk24.de

Ausbildung und Technologietransfer stärken

Präsidententreffen der Industrie- und Handelskammern



Der Präsident der IHK Pfalz, Willi Kuhn (1. Reihe, 3. v. l.), Hauptgeschäftsführer Dr. Rüdiger Beyer (2. Reihe, 4. v. r.) sowie Marc Watgen, Leiter des Dienstleistungszentrums Landau (letzte Reihe, l.) beim Spitzentreffen der Oberrheinkammern.

Kürzlich haben sich die die Präsidenten und Hauptgeschäftsführer der Industrie- und Handelskammern der Trinationalen Metropolregion Oberrhein zum jährlichen Treffen eingefunden, um Weichen für die weitere Zusammenarbeit der deutschen, französischen und Schweizer Kammern zu stellen. Dabei wurde beschlossen, die grenzüberschreitende Ausbildung und den Technologietransfer weiter auszubauen sowie die Verkehrsinfrastruktur durch verstärkte Lobbyarbeit voranzubringen.

„Wirtschaft macht Schule“ heißt das von der IHK Karlsruhe initiierte und mit der Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) de Strasbourg et du Bas-Rhin umgesetzte Projekt, bei dem Bildungspartnerschaften zwischen Unternehmen und Schulen vermittelt und gefördert werden. Bei der IHK Pfalz heißt das vergleichbare Projekt: „dein weg“. Seit Juni ist nun auch die französische Schulverwaltungsbehörde Projektpartner. Zusätzlich gibt es zahlreiche Einzelprojekte in diesem Bereich; so hat die IHK Pfalz kürzlich in

MITGLIEDER DER TMO

IHK Karlsruhe, IHK Südlicher Oberrhein (Freiburg), IHK Pfalz, IHK Hochrhein-Bodensee (Konstanz), Handelskammer Beider Basel, Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) d'Alsace, CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin, CCI de Colmar et du Centre-Alsace, CCI Sud Alsace Mulhouse

der Südpfalz zusammen mit der Agentur für Arbeit und dem Eurodistrict Regio PAMINA eine Berufsorientierungstour für französische Schüler organisiert (vgl. *IHK-Wirtschaftsmagazin* 6/2014, S. 33). „In Zeiten des Fachkräftemangels müssen wir unsere Kräfte bündeln“, betonte Dr. Rüdiger Beyer, Hauptgeschäftsführer der IHK Pfalz. Alle in der TMO engagierten Kammern bekräftigten, dass grenzübergreifende Bildungspartnerschaften nach und nach auf das gesamte Oberrheingebiet ausgedehnt werden sollen. Den rund 200.000 Unternehmen in der TMO-Region wollen die Oberrheinkammern künftig einen noch besseren Zugang zu Akteuren im Bereich der Innovation und des Technologietransfers ermöglichen. So bestehe oft die Schwierigkeit darin, dass die Schnittstellen und der Bezug zu den Unternehmen nicht ausreichend vorhanden sind. Deshalb soll die Einführung einer „Innovationsallianz“ am Oberrhein ebenso geprüft werden wie die von grenzüberschreitenden „Innovationsgutscheinen“.

Zudem sollen die gemeinsamen Lobbying-Anstrengungen bei der Verkehrsinfrastruktur in der Metropolregion durch einen gemeinsamen Maßnahmenkatalog der Oberrheinkammern gestärkt werden. Er ist mit den Unterschriften aller Kammer-Präsidenten versehen und stellt zwölf ausgewählte Vorhaben in den Mittelpunkt, wie etwa die von der IHK Pfalz schon lange geforderte zweite Rheinbrücke bei Wörth, oder eine bessere Anbindung des deutschen an das französische Autobahnnetz quer durch den Bienwald. (MoL)

 www.rmtmo.eu

WAS IST DIE TMO?

Die Trinationale Metropolregion Oberrhein (TMO) ist eine Grenzregion im Herzen Europas. Den nördlichsten Teil bildet der deutsch-französische Grenzraum PAMINA, der die Südpfalz sowie die Verbandsgemeinden Dahn und Hauenstein abdeckt. In der TMO arbeitet ein Netzwerk von Akteuren, organisiert in den vier Säulen Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und Zivilgesellschaft, an der Förderung des territorialen Zusammenhaltes. Ziel ist es, die Ressourcen des Oberrheins als Wirtschaftsraum nachhaltig weiterzuentwickeln, eine gemeinsame



Raumordnungspolitik umzusetzen, die Region als attraktiven Lebensraum auszugestalten und im internationalen Wettbewerb optimal zu positionieren. Im Bereich der Säule Wirtschaft arbeiten die französischen, Schweizer und deutschen Industrie- und Handelskammern am Oberrhein, darunter auch die IHK Pfalz, eng zusammen. Die TMO wurde 2010 als europäische Metropolregion offiziell anerkannt. Sie umfasst über sechs Millionen Einwohner und rund 200.000 Unternehmen.

Stellungnahme

Änderung des Kommunalen Abgabengesetzes abgelehnt

Die rheinland-pfälzischen IHKs haben eine Stellungnahme zum Entwurf der geplanten Änderung des Kommunalabgabengesetzes (KAG) Ende Mai vorgelegt. Mit der Änderung soll allen Kommunen das Recht zur Einführung einer Tourismusabgabe und/oder Gästebeitrag eingeräumt werden.

Nach dem aktuellen KAG haben bislang ausschließlich Kommunen mit staatlicher Anerkennung nach dem Kurortegesetz als Fremdenverkehrsgemeinde, Erholungs- oder Kurort die Befugnis, einen Fremdenverkehrsbeitrag oder Kurbeitrag zu erheben. Die IHKs lehnen die vorgeschlagene Gesetzesänderung grundsätzlich ab. Die Ausweitung des Fremdenverkehrs- und Kurbeitrags hin zu einem Tourismus- und Gästebeitrag widerspricht dem Grund-

satzbeschluss der IHKs, Unternehmerinnen und Unternehmer nicht mit zusätzlichen Steuern, Abgaben und Bürokratie zu belasten.



Arbeitsgemeinschaft
Rheinland-Pfalz

Die IHKs weisen darauf hin, dass die Bürokratiekosten und der Verwaltungsaufwand bei Einführung neuer Beiträge in keinem Verhältnis zu den erwartenden Einnahmen stehen. Im Übrigen ist die Änderungsvorlage viel zu weit gefasst, und der vorgeschlagene Umfang der Mittelverwendung geht an dem Ziel einer Tourismusförderung im engeren Sinn vorbei. Außerdem fehlt eine stärkere Einbindung der betroffenen Betriebe im Sinne einer Zustimmung bis hin zu Mechanismen der Mitbestimmung bei der Entscheidung zur Verwendung. Generell sollten freiwillige Finanzierungsmodelle Vorrang vor Steuern und Beiträgen haben. Diese Potenziale sind zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht erfüllt.

Glühbirne, Duschköpfe, Gurken...

EU braucht mehr Mut beim Bürokratieabbau

Brüssel. Ob Glühbirnen, Duschköpfe oder Gurken – der Brüsseler Regulierungseifer ist scheinbar unbegrenzt.

„Dabei kann der europäische Binnenmarkt mit weniger Regeln genauso gut funktionieren – manchmal sogar besser“, betonte

DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben bei der Vorlage von 18 Vorschlägen zur Vereinfachung des EU-Rechts. Im Visier hat der DIHK Bürokratielasten wie etwa die knapp 100 Informationen, die ein Betrieb beim Abschluss eines Kaufvertrags nach Gemeinsamen Europäischen Kauf-



recht erteilen müsste, aber auch komplizierte Steuerregeln. Der Appell an die neue EU-Kommission: „Mehr Mut zu weniger Regeln und ein neues konkretes Ziel für den Bürokratieabbau!“

BEKANNTMACHUNG

Änderung des Gebührentarifs der Industrie- und Handelskammer für die Pfalz

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer für die Pfalz hat in ihrer Sitzung am 19. November 2013 die Änderung der Gebührenkennziffern 1.2 bis 1.3.2.2 des Gebührentarifs in der Fassung vom 1. Januar 2013 beschlossen. Der Gebührentarif wird wie folgt geändert:

1.2 Fortbildungsprüfungen		Euro	1.3 Sonstige Gebühren in der Aus- und Fortbildung		Euro
1.2.1	Schriftliche Prüfungen		1.2.5	Zusatzqualifikation Englisch	150
1.2.1.1	Einfache schriftliche Prüfungsbereiche jeweils ¹	50	1.2.6	Wiederholung von Prüfungen siehe aufgeführte Prüfungen 1.2.1.1 bis 1.2.5	
1.2.1.2	Komplexe schriftliche Prüfungsbereiche jeweils ² (Situationsaufgaben, Fallstudien)	100	1.3.1	Verspätete Anmeldung zu Prüfungen	50
1.2.1.3	EDV-Prüfungen	150	1.3.2	Rücktritt von der Prüfung	
1.2.1.4	Projektarbeit / Hausarbeit	100	1.3.2.1	- Verwaltungsgebühr	50
1.2.2	Präsentation und / oder situationsbez. Fachgespräch	150	1.3.2.2	- zzgl. evtl. Kosten für bestellte / erstellte Aufgaben	nach Aufwand
1.2.3	Praktische Prüfungen zuzügl. evtl. Materialkosten	250	Von Ministerium für Wirtschaft, Klimaschutz, Energie und Landesplanung genehmigt am 30. Mai 2014.		
1.2.4	Ausbildereignungsprüfung (AEVO) komplett	150	Von der Industrie- und Handelskammer für die Pfalz ausgefertigt am 10. Juni 2014.		
1.2.4.1	Schriftlicher Teil	75	Industrie- und Handelskammer für die Pfalz		
1.2.4.2	Praktischer Teil	75			

¹ Dauer der jeweiligen schriftlichen Prüfung bis zu 180 Minuten

² Dauer der jeweiligen schriftlichen Prüfung 180 Minuten und mehr

Willi Kuhn
Präsident

Dr. Rüdiger Beyer
Hauptgeschäftsführer

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
Ilseknäcker 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.

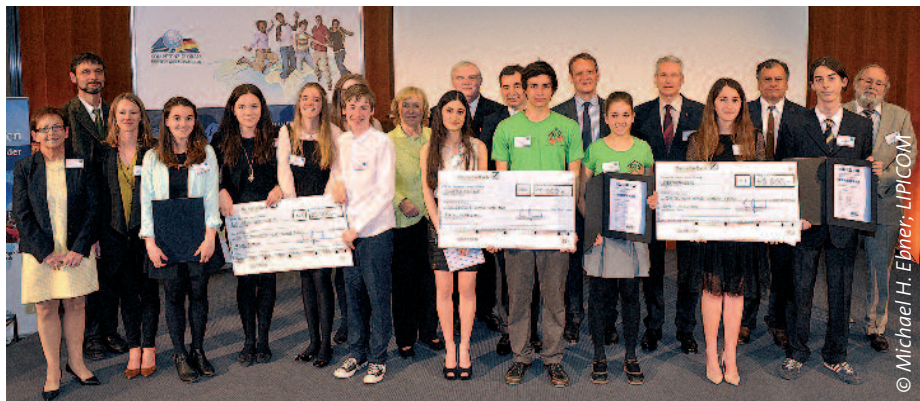
Das Wirtschaftsmagazin Pfalz ist das offizielle Organ der Industrie- und Handelskammer für die Pfalz. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK.

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.

Istanbul gewinnt

IHK-Auslandsschulwettbewerb 2014



Berlin. Die deutschen Auslandsschulen sind für die Wirtschaft unverzichtbar, weil sie es den Unternehmen oft erst ermöglichen, Mitarbeiter mit Familien ins Ausland zu entsenden. Neben den 20.000 deutschen Kindern werden aber auch knapp 60.000 einheimische Schüler unterrichtet. Sie sind für deutsche Firmen im Ausland eine wichtige Quelle für den Fach- und Führungskräftenachwuchs.

Die wertvolle Arbeit der 142 Schulen weltweit würdigte die IHK-Organisation deshalb jetzt zum vierten Mal im Rahmen einer feierlichen Preisverleihung zu ihrem Auslandsschulwettbewerb in Berlin. DIHK-Präsident Eric Schweitzer überreichte ge-

meinsam mit Außenstaatsministerin Maria Böhmer die mit insgesamt 80.000 Euro dotierten Preise an die drei Siegerschulen. Den ersten Platz belegte Istanbul mit dem Projekt „Noch kein Abitur, aber schon Studierende“ als eine Brücke für hochbegabte türkische Schüler zum Studienstandort Deutschland.

In Form eines Fernstudiums können Schülerinnen und Schüler ab der zehnten Klasse bereits ein sogenanntes Frühstudium an der TU Kaiserslautern beginnen. Auf Platz 2 und 3 folgten die Schulen in Dublin und Santiago de Chile. Den Festabend mit über 500 Gästen eröffnete Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel.

IHK-Markenumfrage

Teilnahme bis Ende August

Berlin. Wie sehen Mitgliedsunternehmen und Mitarbeiter die IHKs? Für welche Werte und welche Leistungen stehen sie?

Diese und weitere Fragen sind Teil einer Online-Umfrage der IHK-Organisation. Die Befragung ist ein zentraler Baustein des Projekts zur Schärfung des Profils der Marke IHK. Sie dient dazu, die Perspektive

und Sichtweise vieler IHK-Mitglieder in den Prozess einzubeziehen. Mitgliedsunternehmen sind daher herzlich eingeladen, sich bis Ende August an der Umfrage unter www.markenforum2014.de zu beteiligen. Durch eine rege Teilnahme kann ein umfassendes Bild entstehen, welche Werte und Kompetenzen den IHKs zugeschrieben werden. Die digitale Befragung nimmt etwa 15 Minuten in Anspruch. Alle Fragen können auch von unterwegs mit einem internetfähigen Smartphone oder Tablet beantwortet werden.

Steuervereinfachung

Neuer Maßnahmenkatalog

Berlin. Das deutsche Steuerrecht soll für Unternehmen und Verwaltung leichter handhabbar werden. Das fordert der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) gemeinsam mit anderen Spitzenverbänden der deutschen Wirtschaft.

Eine elfseitige Stellungnahme an die Finanzpolitiker im Deutschen Bundestag macht konkrete Vorschläge hierzu. So soll es für die Unternehmen leichter werden, Geld für wichtige Investitionen zurückzulegen. Und die Aufbewahrungsfristen sollen von 10 Jahren für steuerlich relevante Aufzeichnungen und Unterlagen auf 5 Jahre verkürzt werden. Eine rasche Umsetzung würde Betriebe wie Staat entlasten.

IN ARBEIT

September 2014



Nachwuchs sichern

Ausbildungsmessen sind gute Anlaufstellen für Jugendliche, die sich Gedanken um ihre berufliche Zukunft machen: für solche, die noch unentschieden sind, aber auch für die, die schon wissen, in welche Richtung es gehen soll. Auf Ausbildungsmessen haben sie die Möglichkeit, sich über ganz unterschiedliche Berufe zu informieren, mit Firmen in persönlichen Kontakt zu treten, sich vorzustellen und mehr über die Betriebe oder den angestrebten Beruf zu erfahren.



TMO

Die „Trinationale Metropolregion Oberrhein“ (TMO) ist bisher nur den wenigsten ein Begriff. Dabei ist der Wirtschaftsraum in Fläche und Wirtschaftsleistung mehr als doppelt so groß wie die bekanntere Metropolregion Rhein-Neckar. Im Unterschied zur MRN erstreckt sich die TMO über drei Nationalstaaten und vereint die Regionen südliche Pfalz, Elsass, Baden und die Nordschweiz um Basel. Die neun IHKs arbeiten zum Beispiel im Bereich Verkehr eng zusammen.

Lama-Trekking

Ein „Wanderlebnis für Seele und Körper“ bietet Michael Börstler in Bad Dürkheim an: Wandern mit Lamas im Naturpark Pfälzer Wald. Für Groß und Klein geht es Huckepack auf den Kleinkamelen durch die Landschaft, es gibt verschiedene Touren. Lamas (Neuweltkameliden) sind ruhige, freundliche und kontaktfreudige Tiere. Diese Eigenschaft wirkt ausgleichend und entspannend. Nach kurzer Einweisung ist schnell Vertrauen zu den Tieren hergestellt. Nach dem Halftern und Satteln der Tiere geht es durch die Weinberge oder den Wald zu einem historischen Platz mit Ungsteiner Weinen und Pfälzer Brotzeit. Lama-Touren können auch für Betriebsausflüge oder Geburtstage gebucht werden.

@ www.lama-wandern.de



18. „Palatia Jazz“-Festival



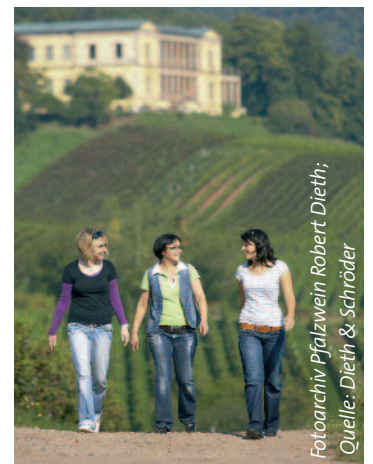
Jazz in seinen schillerndsten Facetten mit hochkarätigen Künstlern an historischen Orten verspricht bis 16. August die 18. Auflage des internationalen Jazzfestivals der Pfalz „Palatia Jazz“. Es gibt Veranstaltungen zwischen Mittelhaardt und Südpfalz, zwischen Ludwigshöhe und Limburg. Ein Höhepunkt wird der Auftritt des Emil Brandqvist Trio & String Quartett am 9. August im Schloss Bad Bergzabern sein. Der schwedische Schlagzeuger ist auch ein hervorragender Komponist, der einflussreich zwischen den Genres Pop, Folk und Jazz hin und her wandelt. Bei allen Konzerten werden kulinarische Arrangements mit ausgesuchten Pfälzer Weinen und mediterranen Speisen angeboten.

@ www.palati jazz.de

Autofreien Erlebnistag

„Kunstvolle Pfalz“ lautet das Motto des diesjährigen Erlebnistags Deutsche Weinstraße am Sonntag, den 31. August. Dabei wird die mehr als 80 Kilometer lange Ferienstraße von 10 bis 18 Uhr weitgehend für den motorisierten Verkehr gesperrt und stattdessen von Radfahrern, Spaziergängern und Inline-Skatern bevölkert. In diesem Jahr dreht sich alles um die kunstvollen Attraktionen entlang der Strecke – ob Kirchenfenster oder Museen. Viele Weingüter haben ihre Höfe geöffnet, überall laden Stände mit Speis und Trank zum Verweilen ein.

@ www.pfalz.de



Fotoarchiv Pfälzwein Robert Dieth;
Quelle: Dieth & Schröder