

# Wirtschaftsmagazin Pfalz



Ausbildung  
kommt vor Krise

Weichen für VV-Wahl 2010 gestellt

**Süße Geschäfte am Zuckerhut**

# Erfolgsmodell Metropolregion



**Dr. Gerhard Vogel**  
Präsident der IHK Rhein-Neckar



**Willi Kuhn**  
Präsident der IHK Pfalz

Die Metropolregion Rhein-Neckar – sie ist bei der Bevölkerung angekommen. Ihr Bekanntheitsgrad, so ergab eine aktuelle Bürgerbefragung, liegt bei 82,5 Prozent – mit steigender Tendenz. Eine Entwicklung, über die wir uns als Präsidenten der IHK Pfalz und der IHK Rhein-Neckar besonders freuen, fungierten „unsere“ IHKs doch bei der Idee, die Region zu einer leistungsstarken und attraktiven Einheit zusammenzuführen, quasi als Geburtshelfer. Schon vor 20 Jahren hoben sie die „Arbeitsgemeinschaft Rhein-Neckar-Dreieck“ aus der Taufe und forcierten bereits damals die länderübergreifende Zusammenarbeit. Ein einzigartiges Erfolgsmodell vor diesem Hintergrund ist der gemeinsame Außenwirtschaftsausschuss der IHK Pfalz, der IHK Rhein-Neckar und der IHK Darmstadt, der die außenwirtschaftlichen Interessen von rund 180 000 Unternehmen vertritt – und für seine Mitglieder ein ganz besonderes „Bonbon“ ausgehandelt hat. Egal, ob ihr Standort in Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz oder in Hessen liegt, alle Mitgliedsfirmen können die außenwirtschaftlichen Fördermaßnahmen der drei Bundesländer nutzen.

Davon profitieren können interessierte Firmen beispielsweise bei der Wirtschaftsreise nach Argentinien und Brasilien, die das Wirtschaftsministerium Rheinland-Pfalz gemeinsam mit dem Kompetenzen-

trum Lateinamerika der IHK Pfalz Anfang November anbietet. Nachdem in den letzten Jahren vor allem Asien im Mittelpunkt des Interesses stand, erlebt Südamerika eine Renaissance – ein Kontinent, in dem viele deutsche Unternehmen bereits seit langem engagiert sind und der durch zahlreiche Auswanderer mit Deutschland und seiner Kultur verbunden ist. Vor allem im BRIC-Staat Brasilien zeigt die deutsche Wirtschaft Flagge und macht gute Geschäfte. Das Land, das mit der Wirtschaftskrise deutlich besser zurechtkommt als Europa und die USA, hat sich in den letzten Jahren zu einem echten Hoffnungsträger und zu einem Motor der Weltwirtschaft gemausert. **Siehe auch**

**„Süße Geschäfte am Zuckerhut“ S. 21ff**

Europäische Metropolregion, das war bei ihrer Gründung im Sommer 2005 zunächst nur ein Titel. Doch es ist tatsächlich gelungen, bei vielen Menschen ein Gemeinschaftsgefühl zu entwickeln, das es zuvor so kaum gab. Die Region hat verstanden, dass sie in Zeiten der Globalisierung zusammenhalten muss. Innerhalb einer EU ohne Grenzen werden herausragende Wirtschaftszentren, nämlich die Metropolregionen, den Ton angeben – die IHKs waren bei dieser Entwicklung von Anfang an mit im Boot und werden sich weiterhin für das Zusammenwachsen der Region engagieren.



## Gute Chancen in Brasilien

Seit einigen Jahren hat sich Brasilien zu einem der wichtigsten Wachstumsmärkte weltweit entwickelt. So schlägt sich das Land, das noch bis zur Jahrtausendwende am finanziellen Abgrund stand, in der aktuellen Krise bemerkenswert gut. Germany Trade and Invest geht nach einem leichten Rückgang des Bruttoinlandsprodukts von 0,5 Prozent in diesem Jahr davon aus, dass schon im nächsten Jahr der Konjunktur-Motor mit einem Plus von 3,4 Prozent wieder deutlich runder laufen wird. Schon in den fünfziger Jahren kamen die ersten großen Konzerne wie VW und die BASF ins Land, heute gibt es kaum ein bedeutendes Unternehmen, das hier nicht vertreten ist. Also beste Voraussetzungen für deutsche Unternehmer.

Seite 20



## Krisenfest

Krisen kommen und gehen, darauf kann man bei der Ausbildung keine Rücksicht nehmen. Das scheint bei unserer Stichprobenumfrage unter pfälzischen Unternehmen die allgemeine Einstellung in Sachen Ausbildung und Nachwuchsförderung zu sein. Die Unternehmen bilden weiter aus, manche erhöhen sogar die Zahl ihrer Azubis. Die Finanz- und Wirtschaftskrise ist zwar ein Thema, das man aufmerksam beobachtet, umso mehr zeigen die Unternehmen aber Selbstbewusstsein und sehen über den Tag hinaus. Wer auch „danach“ noch erfolgreich sein will, der braucht gute Leute. Und die zieht man sich mit Vorliebe selbst heran.

Seite 64

# Themen | Juli-August 2009

### Standpunkt

3 | Erfolgsmodell Metropolregion

### Firmenreport

10 | Kurz notiert  
12 | Namen und Neuigkeiten

### Standortpolitik

51 | Gute Entscheidung:  
Flugplatz Speyer wird ausgebaut  
52 | IHK-Vollversammlung:  
Warnung vor Überregulierung  
56 | Die Kugel rollt nicht  
ohne Sponsoren  
58 | Erfolgsmodell:  
Soziale Marktwirtschaft

### Starthilfe und Unternehmensförderung

61 | IHK-Gründerfest am 23. Juni  
62 | Mutmacher der Nation

### Aus- und Weiterbildung

63 | IHK-Weiterbildung:  
Aktuelle Angebote  
64 | Ausbildung kommt vor Krise  
67 | Ausbildungsmesse „Sprungbrett“

### Innovation und Umwelt

68 | Pfand-Brief: Einwegpfand  
bedroht Mehrwegsystem  
70 | Designpreis Rheinland-Pfalz  
70 | IT-Netzwerk Rheinland-Pfalz

### International

20 | Süße Geschäfte am Zuckerhut  
21 | Exportförderung in der MRN  
72 | Rechtssicherheit für Ausfuhr:  
Hamburger Handbuch Exportrecht

### Recht und Fair Play

75 | Telefonwerbung = Belästigung?

### Impressum

### Wirtschaft Illustriert

24 | Metropolregion Rhein-Neckar

### Verbraucherpreisindex



## So geht's Business

„So geht's Business“, hat einer gesagt, der's wissen muss. Auch in der Sportregion Pfalz gilt für die, die sportlich nicht nur mitspielen wollen: „No money, no honey!“ Sportlich Honig saugen kann nur der Verein, der gut in seiner Region verankert ist und damit auch die Gunst zahlungskräftiger Sponsoren genießt. Das hat jedenfalls unsere Recherche bei ganz unterschiedlichen Sportvereinen in der Pfalz ergeben.

Seite 56

## Fit wie nie

Die Metapher fand er gut: „Nach dem Tsunami auf den Finanzmärkten“ sei ein treffendes Bild, sagte Prof. Dr. Bert Rürup. Vor den Mitgliedern der IHK-Vollversammlung und ihren Gästen aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft kam der ehemalige „Wirtschaftsweise“ aber zu ermutigenden Einsichten: „Die deutsche Wirtschaft ist fit wie nie.“

Seite 54

### Neues aus Rheinland-Pfalz, Berlin und Brüssel

- 76 | ÖPNV-Forum in Trier
- 76 | Erbschaftsteuerreform

### Bekanntmachungen

- 77 | Nachtragswirtschaftssatzung
- 77 | Gebührentarif
- 77 | Wahlordnung
- 80 | Satzung der IHK Pfalz
- 81 | Bestellungsverlängerung

### Kultur & Genuss zum Schluss

- 82 | Farben - Momente - Landschaften
- 82 | Weinkönigin gesucht

## Firmenindex

Abacus Alpha		17
Abel Organisation		16
Briegel Weinlabor		6
Conceptform		8
Hauswert		14
ISN		12
KilianDruck		8
Kübler		13
MTM Golf		6
müllerdesign		16
Romi-Technik		14
Schlenotronic		7

## Neuer Schläger zum Golfen nach Maß

MTM Golf GmbH

**„Wir können den Golfsport revolutionieren. Unsere maßgefertigten, auf den Körperbau jedes einzelnen Spielers abgestimmten Schläger sind besonders für große Menschen eine wirkliche Erleichterung, denn sie schonen den Rücken. Immer wieder bestätigen Golfrainer, Physiotherapeuten und Sportwissenschaftler die positiven Auswirkungen unseres Konzepts“, so beschreibt Geschäftsführer Darran Bird die patentgeschützte Erfindung des vor fünf Jahren gegründeten Pirmasenser Unternehmens, die nun vermarktet wird.**

Die westfälische Firma fertigt biometrisch angepasste Golfschläger, die genau auf die Körpermaße des Spielers abgestimmt sind. Bird und sein Kollege Jody Morris sind Golflehrer und ihnen fiel im Laufe der Berufsjahre eines auf: In den letzten hundert Jahren wurden die Menschen im Durchschnitt immer größer, die Golfschläger aber blieben gleich. Deshalb entwickelten die beiden ein System, das mittlerweile in Deutschland, Großbritannien, den USA und Kanada patentgeschützt ist: den maßgerechten Golfschläger. Den vermarkten sie nun über ein Netz von Golflehrern und Golf-Physiotherapeuten in Deutschland und Europa. Das System ist einfach, wer über das Internet Kontakt zur Firma MTM Golf aufnimmt, wird zu einem eingewiesenen Golflehrer oder Golf-Physio-Trainer vermittelt. Dort werden sieben verschiedene Körperdaten gemessen, wie beispielsweise die Armlänge, oder die Abstände zwischen Fußgelenk und Kniegelenk. Aus diesen Da-



Mit den biometrisch angepassten Golfschlägern der MTM Golf GmbH wird der Rücken geschont.

ten wird dann der optimale Golfschläger für den Kunden berechnet – und den kann er dann gleich bei einem Golflehrer ausprobieren. Wenn der Maß-Schläger bei der Probe gefällt, wird er für den Kunden in einer Pirmasenser Werkstatt individuell und von Hand gefertigt. Zur Verfügung stehen derzeit neun Eisen-Schläger von Stärke drei bis zum Sandeisen. „Die Holzschläger sind noch in der Entwicklung, wir werden sie aber ab April 2010 in unserem Programm haben“, sagt Darran Bird. Das System sei so verblüffend einfach und naheliegend, dass viele Kunden fragen: „Warum seid ihr eigentlich die ersten, die so etwas anbieten“, berichtet Darran Bird lachend. Nun wird erst einmal der Vertrieb in Deutschland und Europa ausgebaut, spätestens 2011 will man dann das Geschäft in die USA ausweiten. (tro) [www.mtmgolf.com](http://www.mtmgolf.com)

## „Tatort“ Pfalz

Klaus Briegel Laboratorium

**Seit rund 25 Jahren brodeln, zischt und dampft es wie in einem forensischen Labor, aber wir befinden uns nicht in Las Vegas, sondern mitten in der Pfalz, genauer gesagt in Deidesheim.**



Klaus Briegel (r.), Tochter Caroline (M.) und Dipl.-Chemiker Stefan Born (l.) kümmern sich um Wein, Winzer und Wingerte.

Dort betreibt Klaus Briegel mit seinen fünf Mitarbeitern sein Weinanalyselabor, in dem Weine nicht nur aus der Pfalz analysiert werden. „Wir untersuchen täglich zwischen 100 und 250 verschiedene Weine“, so Briegel. Dabei geht es nicht nur um Geschmack und Farbe, sondern um Alkohol-, Säure- und Zuckergehalt und vieles mehr. Aber von vorn: Wenn ein Wein geliefert wird, werden zunächst alle Kundeneckdaten erfasst und in einen Barcode geschrieben. Jede einzelne Flasche wird damit versehen, so dass es nicht zu Verwechslungen kommen kann. Dann durchläuft der Wein die verschiedenen Analysestationen, z.B. werden in einem sogenannten Biegeschwinger die Dichte und über ein digitales Refraktometer der Alkoholgehalt ermittelt. Die Bestimmung der Zucker (Saccharose, Glucose, Fructose), der Alkohole (Glycerin, Ethanol) und verschiedener Weinsäuren gehört zur täglichen Routine in der Getränkeanalytik. Die quantitative Bestimmung dieser Parameter wird durch die HPLC erreicht, wobei die Zuckerbestimmung überwiegend enzymatisch auf einem ursprünglich aus dem medizinischen Bereich stammenden Analysegerät erfolgt. Die FTIR-Spektroskopie bietet ein schnelles und umweltschonendes Verfahren für die Routineanalytik. Mit einer einzigen Messung werden gleichzeitig mehrere Parameter untersucht. Dieser „Winescan“ wird im Weinlabor Briegel im Rahmen einer „Mehr-

fachanalyse“ als Kontrollstation eingesetzt. Grundsätzlich werden sämtliche Analysewerte in einer Doppelbestimmung unter Einsatz unterschiedlicher Analysemethoden ermittelt. Je nach Kundenwunsch und Analyseauftrag bietet das modern eingerichtete Weinlabor auch flammenspektroskopische Analysen auf Metalle oder diverse Mineralstoffe mittels Atomabsorption an. Auch mikroskopische Untersuchungen bei Trübungen oder Hefeaktivitäten werden mit modernster Technik und fotografischem Bildnachweis angeboten. Klaus Briegel analysiert jedoch nicht nur die Weine, sondern er bietet seinen Kunden eine „Weinbegleitung“ mit dem Schwerpunkt Vorbeugung an. „Eine Pflanze ist ein Lebewesen und soll sich wohlfühlen“, so Briegel. Er sei ein klarer Verfechter von biologischen Nährstoffen direkt auf dem Blatt. Dies sei nicht nur grundwasserschonend, sondern auch effizienter durch die direktere Aufnahme der Stoffe. Natürlich kennt er „seine“ Winzer, weiß, was sie wollen, kennt ihr Terroir, hat viele von ihnen unterstützt bei Anbau, Pflege und Ernährung der Pflanzen und hält entsprechende Nährstoffe zum Verkauf bereit. „Unser wichtigster Raum ist allerdings der Probierraum. Hier lenkt nichts die Sinne davon ab, die Aromen zu erfassen, und hier sagt uns der Kunde, wo er mit seinem Wein hin will, wir sagen ihm, in welches Qualitätssegment der Wein eingestuft werden kann – ob wir vielleicht ein großes Gewächs vor uns haben“, so Briegel. Da mittlerweile immer mehr Kunden – die aus allen Weinregionen Deutschlands und auch verschiedenen europäischen Ländern kommen – Interesse an seinen Weinseminaren zeigen, hat er kürzlich einen Erweiterungsbau in mediterranem Stil vollendet. „Hier in dieser sinnesfrohen Umgebung halten wir Seminare über so sinnliche Themen wie „Wein und Parfum“ ab, aber wenn Bedarf ist, greifen wir die Wünsche unserer Kunden auf und referieren auch über Weinfiltration oder Verkorkung und informieren über die Hygieneverordnung, denn Wein ist ein ganz besonderes Lebensmittel“, so Briegel. (CoH)

[www.weinlabor-briegel.de](http://www.weinlabor-briegel.de)

## Spezialist für innovative IT-Lösungen

Schlenotronic Computervertriebs GmbH

**„Unsere Erfahrung... Ihr Vorteil“. Mit diesem Slogan wirbt die Frankenthaler Schlenotronic Computervertriebs GmbH seit mehr als zehn Jahren. Geschäftsführer Wolfgang Schlenstedt sagte zu den Leistungsstärken seines IT-Hauses: „Wir machen herstellerneutrale technische Angebote in Hard- und Software unter betriebstechnischen Gesichtspunkten des jeweiligen Kunden“.**

Schlenstedt betonte weiter, dass die mittlerweile rund 3.000 Kunden Schlenotronic seit vielen Jahren vertrauen, weil sich die Umsetzung von Ideen und Innovationen an den Ansprüchen der jeweiligen Kunden und seinen Möglichkeiten orientiert. Dabei werden im Bedarfsfall individuell angepasste Computer von namhaften Herstellern oder aus der eigenen PC-Produktion angeboten.



Wolfgang Schlenstedt bei der Kontrolle eines IT-Servers

Hinzu kämen der Handel mit IT-Produkten – vom USB-Stick bis zum kompletten Serversystem sowie qualifizierte Dienstleistung, zum Beispiel die Beratung und Realisierung vom Homepage-Auftritt bis zur Server-Virtualisierung. Abgerundet wird das Firmenspektrum durch Kommunikationstechnik, wie z.B. Drucker, Faxgeräte, Telefonanlagen oder Internet. Individualität wird im Team der 15 Mitarbeiter und aktuell vier Auszubildenden groß geschrieben, um die Technik den Wünschen und Anforderungen der Kunden anzupassen. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um einen einzelnen Arbeitsplatz, ein mobiles Notebooksystem oder ein zentrales Netzwerk mit komplexem Fileserver handelt. „Unsere zahlreichen Installationen dokumentieren unsere Kompetenz und Leistungsfähigkeit und machen uns zum gefragten Partner für Konzeption und Realisierung von IT-Projekten“, ist Schlenstedt überzeugt. Zu den Aussichten und der geschäftlichen Zukunft sagte Wolfgang Schlenstedt: „Wir stehen morgens mit dem Plan auf, weiter zu wachsen. Daher planen wir realitätsbezogen für das laufende Jahr, gegenläufig zur allgemeinen Wirtschaftsentwicklung, mit einem Umsatzplus und der Ausweitung unserer Geschäftstätigkeit“. (yon)

[www.schlenotronic.de](http://www.schlenotronic.de)

[www.pfalz.ihk24.de](http://www.pfalz.ihk24.de)

### Die AutorInnen im Wirtschaftsmagazin Pfalz

uc = Ulla Cramer  
 FuH = Sabine Fuchs-Hilbrich  
 CoH = Cordula Häde  
 yon = Volker Reinle-Carayon  
 tz = Fred G. Schütz  
 tro = Dr. Ewald Trojansky  
 dlk = Daniel Krauser

Fotos sind, soweit nicht anders angegeben, Firmenfotos.



Dokument-Nr.: 26517

## Vom Großraumbüro zum Konferenzraum

Conceptform Büroeinrichtungen GmbH

**Der Wandel in der Arbeitswelt spiegelt sich häufig in den veränderten Anforderungen an die Büromöblierung wider. „Als ich angefangen habe, ist gerade die Welle der Großraumbüros aus den USA zu uns rübergeschwappt“, sagt Klaus-Dieter Hellmann, Inhaber der Ludwigshafener Conceptform Büroeinrichtungen GmbH, „inzwischen wird die Ausstattung von Konferenzräumen immer wichtiger.“ Einen souveränen Überblick über seinen Tätigkeitsbereich – und damit die Entwicklung der Arbeitskultur selbst – darf man Hellmann unterstellen: In diesem Jahr feiert die Conceptform GmbH, ursprünglich in Landau gegründet, ihr 30-jähriges Bestehen.**

Ein Zeitraum, in dem sich unter anderem der Trend zum Arbeiten in großflächigen Einheiten erledigt hat: „Zentraleuropa denkt da doch etwas anders“, kommentiert Hellmann das Ende des Großraumbüros vielerorts auf dem alten Kontinent, schon seit Jahren geht der Trend eher zum kleinen Büro – und zu größeren Konferenz-Räumen. Was nach Hellmanns Beobachtung nicht nur einem erhöhten innerbetrieblichen Kommunikationsbedarf geschuldet ist: „Die Aus- und Fortbildung, ob außerhalb oder innerhalb des Betriebs, wird immer wichtiger“, sagt Hellmann – und auch dafür müssen eben die entsprechend möblierten Räume vorgehalten werden. Ein weiteres Fixum der Arbeitswelt, eine immer stärkere Flexibilität nämlich, bedient Hellmann dagegen schon seit 30 Jahren: „Wir haben eigentlich schon immer langlebige Möbel angeboten, die gut erweiterbar sind“, sagt Hellmann. Unter anderem Freiberufler wie Ärzte gehören zu seinen Kunden, daneben stattet Conceptform Verwaltungen beispielsweise von Krankenhäusern oder Seniorenheimen aus. Wobei das Geschäft mit Praxen und Kanzleien eng mit dem des größten lokalen Arbeitgebers verknüpft ist: „Unsere Klienten sind zum Großteil für die BASF tätig“, sagt Hellmann. Vor dem Bezug der Räumlichkeiten im Gewerbegebiet Herrschaftsweiher im Ludwigshafener Stadtteil Ruchheim war die Firma 20 Jahre lang in Mannheim ansässig. Einen „sehr großen Kundenkreis“ konnte sich Hellmann nach eigenen Worten dort erschließen. „Die Vorteile einer Stadt wie Mannheim hin oder her – auch das Ruchheimer Gewerbegebiet hat seine Vorteile, offensichtliche in der guten infrastrukturalen



Von Conceptform gestalteter Konferenzraum des Brühler Unternehmens Hima.

rellen Anbindung, wie weniger offensichtliche: Durch die nahe Harley-Davidson-Vertretung, eine der größten Deutschlands, habe Hellmann „viele Motorradfahrer als Kunden“. Was natürlich einige Vorurteile über Harley-Fahrer – bösen Zungen zufolge zu meist Zahnärzte über 40 – aufs Schönste bestätigt. Sein Kundenkreis achte neben der guten Erweiterbarkeit auf ein weiteres Kriterium: schlicht die Qualität der Möbel, die sich nicht nur über die Haltbarkeit, sondern auch über Funktionalität und Bequemlichkeit definieren ließe. „Wenn ich mich aufs Sitzen konzentrieren muss, kann ich mich nicht aufs Arbeiten konzentrieren“, illustriert Hellmann. (dlk)

## Innovative Etiketten aus Grünstadt

KilianDruck Grünstadt Dinges GmbH

**Nach dem Motto „Wir bringen Informationen dort an, wo andere keine Möglichkeit sehen“, hat sich die KilianDruck Grünstadt Dinges GmbH Firmenangaben zufolge zum Markführer in der Etikettenherstellung entwickelt. Vom Rubbellos für Werbezwecke über ein 32-seitiges Labelbook bis zum fertigen Produktdeckel mit Speicherdaten-Etikett reicht das Produktspektrum der seit 1990 bestehenden Spezialdruckerei, die aus einer vom Vater des Firmenchefs Klaus Dinges 1964 gegründeten Buchdruckerei entstand.**

Aus dem früheren einfachen Beileger der Anfangszeit ist heute ein innovatives Etikett entwickelt worden, das auch schon in elektronische Informationssysteme problemlos eingebettet ist. Angefangen hatte es 1990, als die Bayer AG mit einem konkreten Engpass – nachdem bereits fünf Mitbewerber zuvor das Handtuch

### ■ Conceptform im Überblick

Firmensitz:	Ludwigshafen
Gegründet:	1979
Geschäftsführer:	Klaus-Dieter Hellmann
Umsatz 2008:	1,1 Millionen Euro
Beschäftigte:	3, gesucht: Außendienst-Mitarbeiter
Internet:	www.conceptform-gmbh.de

## KilianDruck Grünstadt Dinges GmbH

Firmensitz:	Grünstadt
Beschäftigte:	60, 5 Auszubildende
Umsatz (2008/2009):	rund 10 Millionen Euro
Internet:	www.kiliandruck.de

geworfen hatten - an die Grünstadter Druckerei heran trat. „Bayer brauchte auf seinen Gebinden mehr Platz, um den vom Gesetzgeber vorgeschriebenen Text auf einem Etikett unterzubringen und wir haben dazu das Mehrfachetikett – heute bekannt unter dem Begriff „multiLABEL®“ - entwickelt und realisiert“, so Geschäftsführer Dinges. So vielfältig die Etikettenkreationen sind, so zahlreich sind auch die Kunden. Zu denen zählen rund 200 namhafte Unternehmen – von Alpina, über BASF, Caparol, Continental Treves, Fischer-Befestigungstechnik bis zu Syngenta - als Dauerkunden aus der Nahrungs-, Süßwaren- und Getränkeindustrie sowie aus den Branchen Konsumgüter, technische Gebrauchsgüter, Baustoff, Kosmetik, Chemie, Farben und Lacke, Werbung und Promotion, Automotive und der Abfüllindustrie. Klaus Dinges, der vor kurzem mit dem Strategie-Preis 2009 des StrategieForums in München für seine vorbildliche Umsetzung der Unternehmensstrategie ausgezeichnet wurde, verzeichnet derzeit keinen Umsatzeinbruch in seinem Unternehmen. Sein Ziel: Markführerschaft in Europa. „Die seit Jahren konstanten Steigerungsraten in

zweistelliger Höhe wurden im laufenden Geschäftsjahr 2008/2009 Jahr zwar nicht ganz erreicht, doch sehen wir mit Optimismus in die Zukunft und planen mit Umsatzwachstum wie in den vorangegangenen Jahren“, betonte Dinges. (yon)



Firmenchef Klaus Dinges prüft immer wieder selbst die Qualität in seiner Etiketten-Druckerei.



## KURZ NOTIERT

Für Nelly Reinle-Carayon, Inhaberin der **RohKöstlich e.K.** aus Speyer war es das Erstlingswerk, für die international besetzte Jury des Gourmand World Cookbook Award war es der zweite Platz in der Kategorie „Best Cookbook Design“. „RohKöstlich“ ist der Titel des Rezept- und Anleitungsbuches, in dem Reinle-Carayon vielfältige Ideen und Vorschläge zum Thema Rohkost zusammengefasst hat. Illustriert hat dieses Buch Andrea Bräuning aus Kaiserslautern und herausgegeben wurde es vom Medienkontor Pfalz in Weisenheim am Berg. „Drei Pfälzer Erfolge“, freute sich die Französin, die seit fast 20 Jahren in der Pfalz lebt. (yon) [www.rohkoestlich.com](http://www.rohkoestlich.com)



Die Speyerer Unternehmerin Nelly Reinle-Carayon, hier mit ihrem „Siegerbuch“, veranstaltet im September die zweite Rohkost-Messe Rohvolution®2009.

Immer mehr Menschen erkennen in ihrer Hinwendung zu einem regionalen und nachhaltigen Konsum ein Mehr an Lebensqualität statt einen Verzicht. An all jene richten sich sowohl das soeben online gegangene neue „Zunftmagazin“ wie auch die Wikipedia „Zunftwissen“. [www.zunftmagazin.de](http://www.zunftmagazin.de) ist dabei die Fortsetzung der Aktivitäten der Wachenheimer **Die Zunft AG** für neue und transparente Informationsquellen und für zahlreiche Aspekte eines nachhaltigen Lebensstils. Das Magazin bietet unter anderem aktuelle Nachrichten und Veranstaltungshinweise, Informationen zu guten Produkten und zu den Menschen, die hinter diesen Produkten stehen. [www.zunftmagazin.de](http://www.zunftmagazin.de), [www.die-zunft.de](http://www.die-zunft.de)

Die **Stadtholding Landau in der Pfalz GmbH** erfüllt als Betriebsgesellschaft beim Betrieb des Freizeitbades LA OLA, bei der Jugendstil-Festhalle und beim Alten Kaufhaus weiterhin die Anforderungen des internationalen Qualitätsstandards ISO 9001:2008. Dies wurde dem städtischen Unternehmen vom TÜV-Rheinland kürzlich durch TÜV-Auditoren bestätigt. Neu in die Zertifizierung aufgenommen wurden dabei das neu sanierte Freibad und das städtische Messengelände. Mit dem ISO-Verfahren verpflichtet sich die Stadtholding zur Qualitätssicherung und zum Qualitätsmanagement beim Betrieb ihrer Einrichtungen. Durch die unabhängigen Prüfer werde nicht nur das Erreichen bestimmter Standards überprüft, sondern zugleich eine ständige Verbesserung der Unternehmensleistung forciert. (red) [www.stadtholding.de](http://www.stadtholding.de) und

Seit gerade mal einem Jahr auf dem Markt, könne **Becht - Seminar- und Konferenzmanagement Marion Becht** trotz der wirtschaftlichen Flaute Erfolge verbuchen, so Inhaberin Marion Becht. Die in Kirchheim ansässige Unternehmerin hat ihre Kernkompetenzen ausgebaut und bietet neben Spezialseminaren für Sekretärinnen und Assistentinnen auch Bewerbungstrainings und Seminare zu Themen wie Konfliktmanagement oder Selbst-Bewusstsein an. „Kürzlich konnten wir die mehrfach ausgezeichnete Top-Referentin und Bestseller-Buchautorin Sabine Asgodom gewinnen und 60 Teilnehmerinnen einen tollen Motivations-Abend bieten“, so Marion Becht, „weitere Seminare und echte Highlights sind in Planung“. (red) [www.erfolg-im-buero.de](http://www.erfolg-im-buero.de)

Ein durchweg positives Resümee des ersten Halbjahres 2009 zieht das Pirmasenser **Science-Center Dynamikum**. Mit exakt 67.681 kleinen und großen Gästen hat das erste rheinland-pfälzische Mitmachmuseum rund um das Thema „Bewegung“ seine erwarteten Besucherzah-

len nicht nur erreicht, sondern deutlich übertroffen. Der etwa 4.000 Quadratmeter umfassende Ausstellungsort, der im Auftrag der Stadt Pirmasens vom Berliner Ausstellungs- und Gestaltungsbüro Studio KLV konzipiert wurde, befindet sich im traditionsreichen Gebäudekomplex der ehemaligen Schuhfabrik Rheinberger. (red) [www.dynamikum.de](http://www.dynamikum.de)

Die **Hornbach-Gruppe** ist trotz ungünstiger konjunktureller Rahmenbedingungen erfolgreich in das Geschäftsjahr 2009/10 gestartet. Der Nettoumsatz des europaweit aktiven Betreibers von Bau- und Gartenmärkten stieg im ersten Quartal um 5,4% auf 819,8 Mio. Euro. Im größten operativen Teilkonzern, der Hornbach-Baumarkt-AG, erhöhten sich die Erlöse um 4,8% auf 774,8 Mio. Euro. Maßgebend verantwortlich für das Umsatzplus waren die deutschen Bau- und Gartenmärkte, die im entsprechenden Zeitraum um 3,1% zulegten. Für das Gesamtjahr erwartet das Unternehmen mit Sitz im pfälzischen Bornheim ein Umsatzwachstum im unteren bis mittleren einstelligen Prozentbereich. Derzeit betreibt Hornbach 130 großflächige Bau- und Gartenmärkte in neun europäischen Ländern, davon 92 in Deutschland. (red) [www.hornbach.com](http://www.hornbach.com)



Hornbach spricht in der Werbung insbesondere die Zielgruppe der „Projektkunden“ an und erhielt Ende Juni für die Kampagne „Wir sind Helden“ einen Silbernen Löwen beim Werbefestival in Cannes.

Eine positive Bilanz zog die [Winzergenossenschaft Deutsches Weintor eG, Ilbesheim](#), für das abgelaufene Geschäftsjahr. Jürgen C. Grallath, geschäftsführender Vorstand und Unternehmenssprecher, vermeldete ein solides Plus bei Umsatz und Absatz. So konnte im Absatz eine Steigerung von 1,1 Mio. Litern auf 13,8 Millionen Liter (Vorjahr: 12,7 Millionen Liter) erzielt werden. Die Gesamtumsätze aus dem Weingeschäft stiegen um 17,1 Prozent auf 33,7 Millionen Euro (Vorjahr: 28,8 Millionen Euro). Das Wachstum führt Grallath vor allem auf die deutlich verstärkten Dienstleistungsaktivitäten, insbesondere mit der Niederkirchener Weinmacher eG und der Rotkäppchen-Mumm Sektkellereien GmbH, zurück. *(red)*  
[www.deutsches-weintor.de](http://www.deutsches-weintor.de)

In der Ausbildungswerkstatt des [Mercedes-Benz Werk Wörth](#) ist Ende Juni eine neue Lackieranlage in Betrieb gegangen. An der Lackieranlage werden Verfahrensmechaniker für Beschichtungstechnik ausgebildet. Des Weiteren soll sie für Weiterbildungsmaßnahmen für Mitarbeiter in der Lackiererei genutzt werden. Im Rahmen der Einweihung der neuen Lackierkabine durch Yaris Pürsün, Leiter Mercedes-Benz Werk Wörth, und Dr. Thomas Bauer, Leiter Aus- und Weiterbildung Daimler Trucks Deutschland, haben Auszubildende Türen eines Mercedes-Benz Atego Lkw lackiert. Im Mercedes-Benz Werk Wörth gibt es derzeit 45 Auszubildende zum Verfahrensmechaniker für Beschichtungstechnik, darunter auch zwölf Frauen, die während ihrer Ausbildung den Bereich der Lackiererei durchlaufen, um dort an Übungsstücken und Realaufträgen die Grundlagen der Lacktechnik zu erlernen und zu vertiefen. Pro Jahr kommen im Durchschnitt 15 neue Auszubildende hinzu. *(red)*  
[www.daimler.com](http://www.daimler.com)



*v.l.n.r.: Erik Zimmerle, Ausbilder, Ernst Wuenstel, Bereichsleitung Produktion Fahrzeuge, Frithjof Punke, Personal Daimler Trucks und Mercedes-Benz Werk Wörth, Yaris Pürsün, Leiter Mercedes-Benz Werk Wörth und Leiter Produktbereich Sonderfahrzeuge, Dr. Thomas Bauer, Leitung Aus- und Weiterbildung Daimler Trucks Deutschland, Jan Milde, Artur Zeiger, Manuela Walther und Haluk Akgün, Auszubildende zum Verfahrensmechaniker für Beschichtungstechnik.*

## Weiter auf Expansionskurs

International School of Neustadt an der Weinstraße GmbH

**Weiter auf Expansionskurs ist die International School Neustadt/Weinstraße, gegründet 2005 auf Initiative des Pfälzer Unternehmers Oskar D. Biffar und seither geführt von dem Schweizer Schulträger SBW, der international 17 Schulen betreibt.**

Waren an der Internationalen Schule im Gründungsjahr 70 Kinder eingeschrieben, sind es mittlerweile bereits 120. 70 Kinder im Alter von 4 bis 11 Jahren besuchen gegenwärtig den Kindergarten und die sogenannten Primary Years, 50 Kinder von 11-16 Jahren nutzen die Angebote der Middle School. Da in der Aufbauphase jedes Jahr zwei neue Klassen mit rund 40 weiteren SchülerInnen hinzukommen, hat die Schule, die inmitten von Neustadt in einem renovierten Weingut angesiedelt ist, ab Herbst weitere 150 Quadratmeter Klassenräume angemietet. Mit 20 Lehrkräften wird in Neustadt ein eigenständiges pädagogisches Konzept verfolgt, das sehr stark auf Eigenverantwortung und konkreten Zielvereinbarungen zwischen Kindern und Lehrern basiert. „An unserer Schule haben die Kinder ein Mitspracherecht, was sie und wie intensiv sie es lernen“, erläutert Direktor Sanjay Teeluck, der in Indien, Großbritannien und in den USA studierte und in Taiwan, Mauritius und in der Schweiz unterrichtete, bevor er in Neustadt die Leitung der Schule übernahm. Die Unterrichtssprache ist von Anfang an Englisch. Neben Deutsch werden mit Französisch und Spanisch noch zwei weitere Sprachen unterrichtet. An der Internationalen Schule ist der Einstieg während des laufenden Schuljahres möglich – wichtig, wenn beispielsweise Mitarbeiter, die im Ausland tätig waren, mit ihren Familien nach Deutschland ziehen bzw. zurückkehren und hier eine international ausgerichtete Schule für ihre Kinder suchen. Derzeit sind knapp 70 Prozent der Kinder „Einheimische“, bei gut 30 Prozent sind rund ein Dutzend



Die International School of Neustadt ist am Rande der Neustädter Innenstadt in einem alten, liebevoll renovierten Weingut angesiedelt.

Nationalitäten vertreten – ebenso wie in der Lehrerschaft. In Neustadt erwerben die jungen Absolventinnen und Absolventen mit Abschluss der 10. Klasse das international anerkannte Cambridge-Zertifikat (IGCSE) als Äquivalent zum Realschulabschluss. Die Schule ist außerdem ab dem nächsten Jahr voll IB-autorisiert, das heißt, sie ermöglicht dann das sogenannte IBO-Diplom nach der 12. Klasse. Das „International Baccalaureate“ entspricht der allgemeinen Hochschulreife und wird weltweit an allen Universitäten akzeptiert. Nach dem Leitspruch der Schule „Get ready for global living“ unternimmt die Internationale Schule Anstrengungen, Kooperationspartner unter den in der Region ansässigen Firmen zu gewinnen. (Kira Hinderfeld)

[www.is-neustadt.de](http://www.is-neustadt.de) und [www.sbw.edu](http://www.sbw.edu)

## NAMEN UND NEUIGKEITEN

**Egon Heberger**, Vorstand der Heberger Bau AG, Schifferstadt, vollendete am 6. Juli sein 65. Lebensjahr. Der Bauunternehmer ist seit 1998 Mitglied der Vollversammlung der IHK Pfalz.

**Peter von Wedemeyer**, früherer Geschäftsführer der Fa. STABILA Messgeräte Gustav Ullrich GmbH in Annweiler, ist am 3. Juli im Alter von 72 Jahren verstorben. Von Wedemeyer war seit Mai 1992 Mitglied im gemeinsamen Außenwirtschaftsausschuss der IHKs Pfalz und Rhein-Neckar, von 1994 stellvertretender Vorsitzender des Gesamtausschusses und hatte darüber hinaus seit 1999 der Vorsitz des pfälzischen Ausschusses inne. Gleichzeitig war von Wedemeyer von 1992 bis 1998 Mitglied der Vollversammlung der IHK Pfalz.

Staatssekretär Siegfried Englert hat am 4. Juni dem Neuhofener Unternehmer **Franz Wittmann** das Bundesverdienstkreuz am Bande überreicht. Mit großem persönlichen Einsatz und unternehmerischem Tatendrang habe Franz Wittmann durch sein jahrzehntelanges Engagement im Verband des Verkehrsgewerbes Rheinhessen-Pfalz dem Transportgewerbe im ganzen Land einen unverkennbaren Stempel aufgedrückt, so Englert. Seit mehr als 20 Jahren ist Wittmann in der Straßenverkehrsgenossenschaft Pfalz eG aktiv, seit 1993 als ehrenamtliches Vorstandsmitglied. Zudem engagierte er sich in der Vereinigung der Arbeitgeberverbände und dem Bundesverband für Güterkraftverkehr, Logistik und Entsorgung. Darüber hinaus ist Franz Wittmann seit 1992 Mitglied der Vollversammlung der IHK Pfalz.

## Mit Energie ins dritte Jahrzehnt

Kübler GmbH

„Gas war damals gar kein Kostenfaktor“, erinnert sich Christine Kübler, Frau des Firmenchefs und zuständig für Marketing bei der Ludwigshafener Kübler GmbH, an die Gründungszeit des Unternehmens im Jahr 1989. Und so schnell werden eher randständige Produkte zum Industriestandard, wenn der entsprechende Kostendruck steigt. „Unsere Kunden können mehrere hunderttausend Euro pro Jahr sparen“, resümiert Kübler bündig den größten Charme der Produkte ihres Hauses: energiesparende Infrarot-Hallenheizungen. Im Juni feierte das Unternehmen, seit Jahren regelmäßig Träger von Unternehmenspreisen, sein 20-jähriges Bestehen.

Im Jahr 1989 gründete Geschäftsführer Thomas Kübler die „Kübler Industriehandel GmbH“ mit damals fünf Mitarbeitern. Ziel war es von Anfang an, innovative energiesparende Heizsysteme zu entwickeln. Damit handelte er in einer Industriekultur, für die der Begriff „Ölpreisschock“ eine eher historische Qualität hatte, vorausschauend: „Die Idee war zum damaligen Zeitpunkt ein Nischenprodukt“, sagt Christine Kübler. Die Idee lässt sich mit dem Satz fassen, dass Energie am besten dort aufgehoben ist, wo sie auch gebraucht wird: Anders als sogenannte Konvektions-Heizungen – also beispielsweise der herkömmliche Warmwasser-Ra-



Firmsitz der Kübler GmbH, dem Spezialisten für energiesparendes Heizen

diator – erwärmen langwellige Infrarot-Strahlen nicht die Raumluft, sondern nur die Körper, auf die sie treffen. Und können damit gezielter und mit wesentlich geringerem Streuverlust als herkömmliche Heizsysteme betrieben werden. So verringern sich auch die Energie-Kosten, in dem Fall die für Erdgas. Im Jahr 1993 begann die Entwicklung am bis heute in modifizierter Form vertriebenen Heizsystem „Optima“, das 1996 auf den Markt gebracht wurde. Und Innovation bleibt bis heute einer der wichtigsten Motoren des Unternehmens, das ebenfalls seit 1996 als GmbH firmiert: Etwa 50 Prozent des Umsatzes von rund 12 Millionen Euro im Jahr 2008 werden mit Produkten erzielt, die jünger als zwei Jahre sind, allerdings nicht unbedingt in neue Gebäude installiert werden: Rund 50 Prozent des Umsatzes macht das Unternehmen laut Christine Kübler mit dem Nachrüsten älterer Hallen mit neuen Heizsystemen. Dies sei ein zusätzliches Verkaufsargument für den Ludwigshafener Heizungsbauer Kübler: Durch die genauere Ausrichtung des Infrarot-Strahlers auf die zu beheizenden Areale werde „Isolierung so gut wie unnötig“, so Kübler. Das Service-Portfolio umfasst dabei auch Contracting-Modelle für die Kunden. Rund 1,4 Millionen Euro hat das Unternehmen im vergangenen Jahr vor allem in Forschung und Entwicklung sowie den Aufbau eines Schulungszentrums investiert, kürzlich wurde mit dem Heizsystem „H.Y.B.R.I.D“ eine weitere Neuerung auf den

[www.pfalz.ihk24.de](http://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. Interesse?

Ihre Ansprechpartnerin ist Cordula Häde, Tel. 0621 5904-1202, E-Mail: [cordula.haede@pfalz.ihk24.de](mailto:cordula.haede@pfalz.ihk24.de).



Dokument-Nr.: 12861

## ■ Kübler GmbH im Überblick:

<b>Firmensitz:</b>	Ludwigshafen am Rhein
<b>Schwesterunternehmen:</b>	Kübler Anlagenbau GmbH in Dresden
<b>Werksvertretungen:</b>	Acht in Deutschland, neun im Ausland
<b>Umsatz 2008:</b>	12 Millionen Euro
<b>Umsatzprognose 2009:</b>	12 Millionen Euro
<b>Beschäftigte:</b>	100, davon 70 in Ludwigshafen
<b>Internet:</b>	<a href="http://www.kuebler-hallenheizungen.de">www.kuebler-hallenheizungen.de</a>

Markt gebracht: Erstmals kann damit laut Kübler die bei der Erdgasverbrennung anfallende Restwärme der Abgase genutzt und über einen Wärmetauscher zur Warmwassergewinnung eingesetzt werden. Zusätzlicher Charme: Das System erfüllt die Vorgaben des Erneuerbare-Energien-Wärmegesetzes. Mit einem stabilen Umsatz von 12 Millionen Euro rechnet Kübler für das laufende Jahr – trotz Wirtschaftskrise. Zwar sei „die Investitionsbereitschaft“ bei den Unternehmen „sehr verhalten geworden“, so Christine Kübler, allerdings könnten die Ludwigshafener „Aufträge aus dem alten Jahr mitnehmen.“ Und: Das Einsparen von Energie und damit von Kosten ist eigentlich immer ein Thema – auch und gerade in der Krise. (dlk)

## Spezialist für Altbausanierung und -renovierung

Hauswert GmbH

**Das Mayer'sche Stadtpalais in Speyer – es gilt als eines der bekanntesten und schönsten Häuser der Stadt - wird nach aufwendiger Sanierung durch die in Speyer ansässige Hauswert GmbH wieder dem ursprünglichen Zweck, dem repräsentativen Wohnen, zugeführt. Insgesamt werden dort fünf Wohneinheiten zum Kauf angeboten.**



Marcus Schönberger und sein Bruder Olaf sind Spezialisten für Renovierungen und Sanierungen von Altbauten in der Metropolregion Rhein-Neckar.

„Hauswert“ ist kein anonymer Baukonzern. Hinter dem Namen steht ein ungebundenes traditionsreiches Familienunternehmen, das von den Brüdern Marcus und Olaf Schönberger geführt wird. Es besteht seit über 30 Jahren und zählt seit 18 Jahren zu den Spezialisten für Renovierungs-, Aus-, Umbau- oder Sanierungsmaßnahmen in der Rhein-Neckar-Region. Neben dem Hauptsitz in Speyer gibt es zwei Niederlassungen in Mannheim und Schwetzingen. „Das Besondere bei uns ist es, das Alte zu bewahren und mit moderner Bautechnik für eine attraktive Nutzung zu verbinden“, sagte Markus Schönberger, einer der beiden Geschäftsführenden Gesellschafter der Hauswert GmbH. Weiter stellte er fest: „Sanierungen sind nicht trivial. Gerade in diesem Bereich sind Erfahrung, schnelle Reaktion und gewerkeübergreifendes Fachwissen gefordert, da sonst auch relativ unscheinbare Mängel erhebliche Folgeschäden verursachen. Auch versteckte Defekte oder gesundheitsgefährdende Bausubstanzen und Schadensreste können sonst leicht übersehen werden.“ Zu den Arbeitsschwerpunkten der Hauswert GmbH zählt die Renovierung und Sanierung von Altbauten, Praxisneu- und umbauten, die Schimmel-, Brandschaden- und Wasserschadensanierung sowie senioren- und behindertengerechte Umbauten. Das Unternehmen, das mit Subunternehmen aus der Region zusammenarbeitet, hat derzeit drei Altbau-Wohnobjekte mit zwölf Wohneinheiten in Planung, ein Projekt in der Vermarktung und sieben Immobilien in der Betreuung. Zur weiteren Entwicklung betonte Schönberger, dass sich gegenläufig zu Auftragstagnation und Auftragsrückgang bei Neubauten bei der Altbausanierung der Markt weiterhin positiv gestalten wird, weil die Menschen zunehmend den Wohnwert der Altbauten wieder zu schätzen wüssten. (yon) [www.hauswert.com](http://www.hauswert.com)

## Scharf durch die Krise

Romi-Technik Offenbach GmbH

**„Es gäbe uns nicht mehr, wenn wir nicht schnell reagieren könnten“, sagt Uwe Hilzendegen, Geschäftsführer der Romi-Technik Offenbach. Schnell reagieren müssen die Südpfälzer unter anderem beim Schärfen von Sägeblatt und Fräskopf – einem Teil der Tätigkeit des Unternehmens, der gerade in der Krise stärker als gewöhnlich nachgefragt wird.**

„Man schiebt im Moment Neuanschaffungen erst mal hinaus“, beobachtet Hilzendegen in seinem Geschäftsfeld, dem Handel und dem Service mit und von hochwertigen Zerspanungswerkzeugen für die Holz- und Metallbearbeitung. Macht das Schärfen des Werkzeugs normalerweise etwa 35 Prozent des Umsatzes (rund 900.000 Euro im Jahr 2008) aus, so wird der Anteil im laufenden Jahr auf etwa 40 Prozent ansteigen – schlicht, weil in der Krise verstärkt älteres Werkzeug aufgearbeitet statt neu angeschafft wird. Womit das Gros des Verdienstes der Romi-Technik freilich immer noch durch den Werkzeug-Handel mit Eigen- und Fremddemarken erzielt wird. Eine Investitions-Zurückhaltung kann Hilzendegen dennoch in einem großen Einzugsbereich beobachten: Von der Metropolregion Rhein-Neckar bis hin zum Großraum Karlsruhe sitzen die Kunden



Robotersystem für die automatische Bestückung einer Schärmaschine mit bis zu 250 Kreissägeblättern bei Romi-Technik in Offenbach

der Romi-Technik – und, Krise hin oder her, für Panik bestehe hier wie dort kein Anlass: „Unsere Kunden haben noch Arbeit“, sagt Hilzendingen. Und sie erwarten von den Offenbachern neben handwerklich sauberer Arbeit auch schnellen Service: Normalerweise werden die Kunden-Betriebe von den Außendienst-Mitarbeitern im Wochenrhythmus besucht, das Schärfgut abgeholt und eine Woche später zurückgebracht. „Es wird aber auch schon mal von heute auf morgen geschärft“, sagt Hilzendingen – beispielsweise, wenn der Kunde kurzfristig einen neuen Auftrag bekommen hat. Die Kunden reichen dabei von der Schreinerei über den Möbelfabrikanten bis hin zum Messebau. Einen „sehr großen Hersteller von Mitnahmemöbeln“ konnte Hilzendingen als Kunden gewinnen, für die Hornbach-Baumarktgruppe in Deutschland und Österreich schärft Romi-Technik ebenfalls das Zerspanungsgerät – mit Zulieferung und Rücksendung durch Paketdienste. Innerhalb der Agefa-Unternehmensgruppe ist Romi-Technik – wie auch die elf Schwesterbetriebe – als eigenständige Firma organisiert. Vorteil des Konstruktes: Die vertriebenen Eigen-Produkte, in erster Linie Spezial-Anfertigungen, werden in einem verbundeigenen Werk hergestellt. Und: Ganz spezielle Schärf-Aufträge können bei Bedarf auch zwischen den Verbund-Unternehmen ausgetauscht werden. 2002 haben Hilzendingen und sein Kompagnon Germain Kocher sich mit der Romi-Technik, ursprünglich ein Filialbetrieb, selbstständig gemacht, gerade ein zweites Schleifcenter angeschafft. Acht Beschäftigte hat das Unternehmen inzwischen – und gerade die Qualifikation der Mitarbeiter an den Schleifautomaten hält Hilzendingen vor Schnellschüssen bei der Personalplanung auch in der Krise ab. „Unsere Leute müssen qualifiziert sein“, sagt Hilzendingen, „schon aus dem Grund wollen wir nicht in Panik verfallen.“ (dlk)

## Romi-Technik im Überblick

<b>Firmensitz:</b>	Offenbach a. d. Queich
<b>Gegründet:</b>	2002
<b>Geschäftsführer:</b>	Uwe Hilzendingen, Germain Kocher
<b>Umsatz 2008:</b>	rund 900.000 Euro
<b>Beschäftigte:</b>	8
<b>Internet:</b>	<a href="http://www.romioffenbach.de">www.romioffenbach.de</a>

## Logos aus Eschbach

müllerdesign communication  
graphics medienagentur e.K.

**Das Entwerfen von Logos ist seine Leidenschaft. Doch das Etikett eines „Logo-Spezialisten“ wird der Leistungspalette des Diplom-Grafik-Designers Michael Ferdinand Müller nicht gerecht.**



*Der Entwurf individueller Logos ist eine der Spezialitäten von Michael Müller.*

Es ist die Konzentration auf das wesentliche, die Müller bei der Entwicklung eines Logos besonders reizt, der Zwang, das Unternehmen auf seinen eigentlichen Kern zu reduzieren. „Modische, kurzlebige Einflüsse klammere ich dabei aus.“ Eine entscheidende Voraussetzung für einen gelungenen Entwurf: Der enge persönliche Kontakt zum Kunden, mehrere Besuche vor Ort verbunden mit intensiven Gesprächen und dem Studium aller zur Verfügung stehenden Werbe- und Informationsmittel. „Das ist zwar eine sehr arbeitsintensive Methode, doch sie zahlt sich aus“, so Müller. „Meist entsteht auf diese Weise ein enges Vertrauensverhältnis als Basis einer langfristigen Geschäftsbeziehung.“ Aus Dutzenden von Vorentwürfen bildet sich allmählich ein „Favorit“ heraus, ein Logo, das den Kunden „charakterisiert“ und seinen Wert als Marke steigert. Auftraggeber von Müllerdesign sind unter anderem die Verbandsgemeinde Landau-Land und der „Leinsweiler Hof.“ Etiketten aus Eschbach bei Landau zieren jedoch auch zahlreiche Produkte pfälzischer Weingüter. Doch die Leistungspalette des Grafikers umfasst ein sehr viel größeres Spektrum: Visitenkarten, Verpackungen, Imagebroschüren, Geschäftsberichte, Firmen- und Kundenzeitungen, Webdesign und die Gestaltung von Werbemitteln bis zum fertigen Druck. Im Fokus steht bei Michael Müller dabei die Schaffung einer auf das jeweilige Unternehmen zugeschnittenen „Corporate Identity“, eines einheitlichen Auftretens in sämtlichen Bereichen von der Visitenkarte bis zur Produktverpackung und dem Internetauftritt. Eine weitere Stärke von Müllerdesign: Der Bereich Infografik und technische Animationen. „Hier ist Siemens Karlsruhe einer unserer wichtigsten Auftraggeber.“ 2001 machte sich der Grafik-Designer nach 17 Jahren Tätigkeit in zwei Agenturen selbstständig und bezog ein kleines Atelierhaus in Eschbach mit einem weiten Blick über die Pfälzer Weinberge. Wenn das heimliche Eschbach dann doch einmal etwas zu „eng“ wird, laden großformatige Bilder aus der Provence zu einer - zumindest gedanklichen - „Flucht“ in den Süden ein – und zu einer kleinen kreativen Erholungspause. (uc)

[www.michael-mueller-design.de](http://www.michael-mueller-design.de)

## Organisation für alle

Abel Organisation Christiane Abel

**Auf Organisation und Ordnung hat sich das Unternehmen Abel Organisation in Rodalben spezialisiert. Bisher überwiegend in der Produktion tätig, will Geschäftsführerin Christiane Abel nun die dort erworbene Kompetenz auch in Büros und Verwaltungen einsetzen. „Aufräumen und Organisieren in Büro und Verwaltung – dafür ist die Zeit reif. Denn auch hier sind erhebliche Potenziale, Abläufe schneller und kundenfreundlicher zu gestalten,“ so Abel.**

„Mit Planungstafeln für visuelle Kommunikation im Bereich Großindustrie haben wir seit Jahren erfolgreich einen Nischenmarkt besetzt“ sagt Christiane Abel. „Doch unsere Mittel zur Büro- und Arbeitsorganisation können überall eingesetzt werden: In Firmen aus allen Bereichen, in öffentlichen Einrichtungen wie beispielsweise Verwaltungen, Krankenhäusern oder Schulen.“ Neben fertigen Lösungen gibt es seit neuestem einen Online-Shop für Produkte rund ums Büro. Hier finden sich etwa 60.000 Artikel aus den Bereichen Büro-EDV- und Technikzubehör. Das alles sei mit Beratung und Hilfe für den Kunden verbunden – so halte man es bei der Abel-Organisation, betont Christiane Abel. Auch im Büro der IHK-Weiterbildung in Pirmasens und mit Abel-Lösungen aufgeräumt. Im Angebot sind z.B. klassische Planungstafeln, mit deren Hilfe Projekte, Personal, Aufträge oder Maschinen optimal eingeplant werden können oder Visualisierungsboards zur Darstellung von Informationen und Kennzahlen, aber auch Taschen- und Ordnungssysteme. „Wir besprechen die Aufgabenstellung beim Kunden vor Ort und erarbeiten dann Lösungsvorschläge, die exakt auf die jeweiligen Anforderungen zugeschnitten sind. Die Computer sieht Abel nicht als Konkurrenz: „Natürlich sind Laptops und PCs aus keinem Arbeitsalltag mehr wegzudenken. Aber die sind immer nur dem einzelnen PC-Besitzer zugänglich.“ Seit Jahren herrsche „eine ganz massive Nachfrage“ nach ihren Artikeln und Dienstleistungen eben weil man damit alle Mitarbeiter umfassend und auf einen Blick informieren könne. Das Unternehmen wurde 1972 von Heinrich Franz Abel gegründet, 1996 übernahm Christiane Abel von ihrem Vater. Heute gehören zu den Kunden von Abel Organisation Unternehmen wie Audi, Daimler, Opel, Siemens oder Bosch. (tro)

[www.abel-organisation.de](http://www.abel-organisation.de)

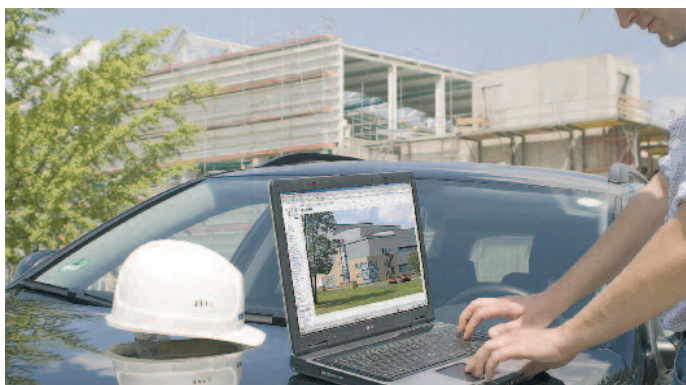


*Christiane Abel und Gerhard Gordner testen den Stehpult MobilO. Das Stehpult ist wichtiger Bestandteil eines ergonomischen flexiblen Arbeitsplatzes.*

## Wissen managen mit Web 2.0

Abacus Alpha GmbH

**Wenn ein neues Großprojekt, zum Beispiel eine Kläranlage, fertig gestellt ist, dann türmt sich vor dem Betrachter nicht nur jede Menge Hardware wie Klärbecken, Pumpen, Filter und Röhrensysteme auf. Sondern es ist, in der Planungs- wie der Umsetzungsphase, zur Anhäufung einigen Wissens gekommen. Es gibt Baupläne, Blaupausen, Betriebsprotokolle und Handbücher für einzelne Module, erstes Erfahrungswissen zum Betrieb der Gesamtanlage und zu den damit verbundenen Problemen.**



*Das Faktenwissen, das beim Neubau einer Anlage anfällt, und das Erfahrungswissen der beteiligten Mitarbeiter gilt es zu vernetzen und strukturiert aufzuarbeiten - im Beispiel in Form einer "Wiki", eines elektronischen Nachschlagewerkes im Intranet des Unternehmens.*

Und es gibt, im hypothetischen Extremfall, niemanden in der Bedienmannschaft, der das Gesamtsystem versteht und zu beschreiben imstande ist. „Die große Kunst ist, Wissen zu strukturieren und zugänglich zu machen“, sagt Stefan Landwehr von der Abacus Alpha GmbH – und als Instrument, brachliegendes Wissen zu erschließen, zu vernetzen und damit Fehlerquellen bei komplexen Zusammenhängen zu minimieren, nutzen die Frankenthaler neben Schulung und Betreuung Werkzeuge des „Web 2.0“ wie beispielsweise „Wikis“. Dabei ist die Vernetzung von Wissen in einer komplexen und von Spezialisierung geprägten Arbeitswelt für viele Betriebe und Unternehmen immer schwieriger umzusetzen – wird in ihrer Bedeutung allerdings zunehmend erkannt. „Lippenbekennt-

nisse zum Wissens-Management bekommen Sie in den Betrieben sofort“, sagt Landwehr, „es kommt allerdings sofort die Frage nach dem Nutzen.“ Wobei sich die Abacus Alpha mit ihrer Wissens-Management-Sparte „DC Value“ schon aufgrund ihrer Firmengeschichte in einer guten Vermittlungsposition sieht: Aus dem Frankenthaler Pumpenhersteller KSB ist die Abacus Alpha GmbH 2005 als Spin-off hervorgegangen – als „Innovationsplattform“ (Landwehr) mit immer noch engen Kontakten zur großen Schwester: Rund 50 Prozent der Aufträge kommen zur Zeit noch von der KSB, „das wird sich im Bereich 20 Prozent einpendeln“, zeigt sich Landwehr zuversichtlich. Denn im Bemühen, Wissen transparent zu machen, Prozesse zu optimieren und Fehler zu vermeiden, entdecken immer mehr Unternehmen den Charme von Wissensmanagement im Allgemeinen und das „Wiki“ im Besonderen – schlicht, weil letzteres versucht, das Beste aus zwei Welten zu vereinen. Dient das „Wiki“ zum einen als Lexikon, das durch Querverweise („Hyperlinks“) besser erschlossen ist, als ein herkömmliches Nachschlagewerk, so kann es durch seinen Nutzer ständig verändert und mit neuen Informationen ausgestattet werden. Was ein „Wiki“ letztlich zu einer dynamischen Mischung aus Informations- und Kommunikations-Plattform macht. „Die Technologie an sich ist unschlagbar“, sagt Landwehr. Bleibt die Frage nach dem Nutzen für die Unternehmen. „Stellen Sie sich vor, ein Betrieb stellt 80 neue Mitarbeiter ein“, illustriert Landwehr, „wenn nur zwei davon im ersten Jahr kopflos rumrennen, haben sie zwei Mannjahrstunden vergeigt.“ Zudem kann das Wissensmanagement laut Landwehr einem Trend zur Atomisierung von Kenntnissen auffangen, deren Ursachen in den Betrieben selbst liegt. „Die Unternehmen werden sich immer mehr projektorientiert aufstellen“, sagt Landwehr - und damit zunehmend Gefahr laufen, dass eine Projektgruppe nicht genau weiß, was die andere tut. (dlk)

### Abacus Alpha im Überblick

<b>Firmensitz:</b>	Frankenthal
<b>Gegründet:</b>	2005
<b>Geschäftsführer:</b>	Thomas Honzen
<b>Beschäftigte:</b>	12, Auszubildende: 2
<b>Internet:</b>	<a href="http://www.ab-alpha.de">www.ab-alpha.de</a>





© Jot Verlag - Fotolia.com

# Süße Geschäfte am Zuckerhut

## 3. Teil der Serie zu den BRIC-Staaten

**Samba-Rhythmen, eisgekühlte Caipirinhas an weißen Sandstränden, leicht bekleidete Schönheiten unter tropischer Sonne: Die Brasilianer lieben das Leben und sind stolz auf ihr schönes Land, das jedoch nicht nur als Freizeitparadies glänzt – seit einigen Jahren hat sich der südamerikanische Riese zu einem der wichtigsten Wachstumsmärkte weltweit entwickelt.**

„Gott ist ein Brasilianer“, davon ist auch Thomas Schmid überzeugt. Seit er nach Abschluss seines BWL-Studiums zum ersten Mal in das Land reiste, ist er Brasilien verfallen. Die Größe und kulturelle Vielfalt, die landschaftliche Schönheit – all das fasziniert den Betriebswirt, der mit seiner Beratungsfirma ts-projectmanagement mit Sitz in Bad Dürkheim Unternehmen auf ihrem Weg in diesen südamerikanischen Markt begleitet. „Nachdem sich in den letzten Jahren alles auf Asien konzentriert hat, steigt im Moment das Interesse an Brasilien wieder signifikant an“, so sein Eindruck. „Und es gibt in der Tat eine ganze Reihe Punkte, die ein Engagement in Brasilien interessant machen.“ So schlägt sich das Land, das noch bis zur Jahrtausendwende am finanziellen Abgrund stand, in der aktuellen Krise bemerkenswert gut. Germany Trade and Invest geht nach einem leichten Rückgang des Bruttoinlandsprodukt von 0,5 Prozent in diesem Jahr davon aus, dass schon im nächsten Jahr der Konjunktur-Motor mit einem Plus von 3,4 Prozent wieder deutlich runder laufen wird. Das ist vor allem der konsumfreudigen Mittelschicht zu verdanken, zu der inzwischen rund die Hälfte der Gesamtbevölkerung gehört. Die Lust zum Shoppen wird von der Regierung noch kräftig angeheizt, die die Steuern auf Autos, Baumaterialien und Haushaltsgeräte gesenkt hat. Im ersten Quartal 2009 kletterte die Nachfrage auf dem Inlandsmarkt um 6,6 Prozent, im zweiten Quartal noch einmal um 6,7 Prozent. Und: Die Abhängigkeit Brasiliens vom Export

ist mit rund 13 Prozent Anteil am Bruttoinlandsprodukt deutlich niedriger als die der konkurrierenden BRIC-Staaten China (39%), Russland (32%) und Indien (20%).

Ein weiterer Vorteil für deutsche Firmen in der fünftgrößten Volkswirtschaft der Welt: Die Deutschen sind bereits vor Ort – und das schon seit fast 200 Jahren. „Vor allem im Süden des Landes, rund um Porto Alegre haben sich viele Deutsche angesiedelt und fast jeder Brasilianer erzählt stolz von seinen deutschen Vorfahren“, so Schmid. Nur in den USA gibt es mehr Bürger deutscher Herkunft. Doch auch wirtschaftlich zeigen die Deutschen Flagge. Schon 1916 gründete sich die erste Deutsch-Brasilianische Handelskammer in Sao Paulo – in einer Stadt, die heute wegen ihrer zahlreichen deutschen Niederlassungen als weltweit größte deutsche Industriestadt gilt. In den fünfziger Jahren kamen die ersten großen Konzerne wie VW und die BASF ins Land, heute gibt es kaum ein bedeutendes Unternehmen, das hier nicht vertreten ist. 1.200 deutsche Unternehmen erwirtschaften mit 250.000 Beschäftigten rund zehn Prozent des industriellen Bruttoinlandsprodukts Brasiliens. VW beherrscht mit seinen Kleinwagen jedes Stadtbild im Land, Kopfschmerztabletten von Bayer und Telefone von Siemens gehören zum Alltag. In den traditionellen Industriebranchen Kfz, Maschinenbau, Pharma und Chemie ist Deutschland mit den USA der führende Investor, weiß Michael Haddad vom Mercosur-Projektbüro Frankfurt.

Neue interessante Märkte, die es zu beackern gilt, gibt es jedoch nach wie vor - beispielsweise im Bereich „Erneuerbare Energien“ und „Nachwachsende Rohstoffe“, da liege noch mindestens 90 Prozent des Potenzials brach, wie Schmid berichtet. „Das Besondere in Brasilien sind die Dimensionen, von denen deutsche Un-

ternehmen nur träumen. Da wird schon einmal ein Förderprogramm für Solarenergie für eine Million Häuser aufgelegt oder off-shore-Windparks geplant, in denen sich 200 Windräder drehen.“ Das Thema Erneuerbare Energien ist auch das Geschäft der Maxxtec AG aus Sinsheim, ein Entwickler und Hersteller von Komponenten und Systemen zur Energiegewinnung aus fester Biomasse, industrieller Abwärme sowie anderen erneuerbaren Energieträgern. „Bis jetzt waren wir mit diesem Bereich unserer Firma vor allem in Europa tätig“, so Vorstandsmitglied Hans Sanzenbacher. „In Brasilien versprechen wir uns allein schon wegen der Größe dieses Landes und seiner Reichtümer an Ressourcen gewinnbringende Marktpotenziale.“ Mögliche Kunden wären jegliche Industrieunternehmen, die Energie benötigen oder eine Resteverwertung aus ihren Primärprodukten nutzen können. Hiermit sind beispielsweise Holzabfälle in Sägewerken gemeint oder auch heiße Abgasströme aus energielastigen Industrieproduktionen wie Zement, Glas oder Stahl – oder auch Energieversorger generell, die Biomasse primär nutzen. Sanzenbacher wird gemeinsam mit seinem Mitarbeiter David Cantara an einer Markterkundungsreise der IHK Pfalz nach Brasilien und Argentinien teilnehmen (siehe Artikel Seite 22), um erste Kontakte zu knüpfen. „Neben möglichen Kunden möchten wir auch mit Firmen Gespräche führen, mit denen wir beim Aufbau einer eigenen Fertigung vor Ort zusammenarbeiten können.“

Kim Gronemeier, Leiterin des Kompetenzzentrums Lateinamerika der IHK Pfalz, freut sich über das große Interesse an der Reise nach Südamerika im November, bei der sie den Unternehmern auch einige praktische Tipps mit auf den Weg geben will. „Die Sprache ist ganz wichtig“, so ihre Erfahrung. „Mit Englisch kommt man in der Regel nicht weit. Die IHKs helfen hier gerne mit Dolmetschern aus. Auch Informationsmaterial sollte unbedingt in Portugiesisch vorliegen.“ Ein weiterer wichtiger Punkt: Die Wahl des Hotels bei Geschäftsreisen. „Das Hotel ist die Visitenkarte. Wer hier spart, zeigt seine mangelnde Wertschätzung – ebenso

## BRASILIEN KOMPAKT

<b>Einwohner:</b>	194,4 Millionen
<b>Fläche:</b>	8,5 Millionen qkm
<b>Bevölkerungswachstum:</b>	1,3 Prozent p.a.
<b>Amtssprache:</b>	portugiesisch
<b>Wechselkurs:</b>	1 Euro = 2,930 Real
<b>Inflationsrate:</b>	4,8 Prozent
<b>BIP je Einwohner in US-Dollar/Jahr:</b>	6526
<b>Durchschnittslohn Euro/Monat:</b>	ca. 400

**Export nach Brasilien:**  
8,7 Mrd. Euro (2008/plus 27,9 Prozent) 2,05 Mrd. Euro (Jan.-April 2009/-21,1 Prozent) Anteil an Gesamteinfuhren: 6,9 Prozent. Wichtigste Güter: Maschinen, Chemie, Kfz

**Import aus Brasilien:**  
9,4 Mrd. Euro (2008/plus 13,3 Prozent) 2,4 Mrd. Euro (Jan.-April 2009/-15,6 Prozent) Anteil an Gesamtausfuhren: 4,5 Prozent. Wichtigste Güter: Eisenerz, Kfz, Maschinen, Kaffee, Soja.

wie bei der Wahl eines zweitklassigen Restaurants.“ Top-Thema bei jedem Business-Treff, um das Eis zu brechen, sind natürlich die Vorzüge Brasiliens. Im Moment steht die Fußball-WM 2014 in Brasilien ganz oben auf der Liste – mit der sich das Land einen Traum erfüllt. Ein Traum, der im Übrigen auch in der Bauwirtschaft, die in der Krise an Dynamik einbüßte, für Goldgräberstimmung sorgt – hat die Regierung doch ein Programm zur Verbesserung der Infrastruktur aufgelegt, das 90 Milliarden Dollar in die Wirtschaft des Landes pumpt.

Ulla Cramer

## Kompetenz für die ganze Metropolregion

### Förderung des Exports hat bei den IHKs einen hohen Stellenwert

**„Der gemeinsame Außenwirtschaftsausschuss der drei IHKs der Metropolregion ist eines von vielen Beispielen der erfolgreichen Kooperation der drei Kammern der Metropolregion Rhein-Neckar“, so Dr. Hans-Jochen Hüchting, Geschäftsführer der Freudenberg Beteiligungs GmbH und Vorsitzender des Gremiums.**

Eine Aufgabe, bei der ihn Dr. Wolfgang Schäfer, Geschäftsführer der Stabila Messgeräte Gustav Ullrich GmbH aus Annweiler und Heinz-Peter Aulbach, Chef der A-Con Aulbach Consulting in Erbach als stellvertretende Vorsitzende unterstützen. „Der Ausschuss bietet sowohl zahlreiche Informationsmöglichkeiten für

Unternehmen, die im Ausland aktiv sind, als auch die Chance, Kontakte zu anderen Firmen mit ähnlichen Interessen aufzunehmen. Häufig ist das der Beginn einer erfolgreichen Zusammenarbeit.“ Außerdem berät er die Kammern in Fragen der Außenwirtschaft und verfasst Stellungnahmen zu aktuellen Problemen. Die Funktion des Außenwirtschaftsausschusses als „Kontaktbörse“ macht die Mitgliedschaft auch für die Vertreter größerer Unternehmen der Region interessant, die ebenso wie Abgesandte vieler kleiner und mittlerer Unternehmen gerne zu den drei Treffen im Jahr kommen. „Zu unseren Veranstaltungen laden wir Experten ein, präsentieren unterschiedliche Länder und bieten in den Pau-

## BRIC-STAATEN

*Der Beitrag zur Entwicklung des brasilianischen Marktes ist Teil einer Serie zu dem Potenzial der BRIC-Staaten im IHK-Magazin. Der Startschuss fiel im Februar-Heft mit Indien, China folgte in der März-Ausgabe, Russland wird im September den Abschluss bilden.*

sen ‚Thementische‘ mit der Möglichkeit, Fachleuten Fragen zu stellen und zu diskutieren.“ Eine wichtige Aufgabe ist auch die Interessenvertretung der Mitgliedsunternehmen. Stolz ist Hüchting dabei auch auf einen besonderen Erfolg des Außenwirtschaftsausschusses, der im Staatsvertrag der Metropolregion festgeschrieben wurde: Auf Anregung des Gremiums haben die Länder Baden-Württemberg, Hessen und Rheinland-Pfalz gegenseitig ihre Außenwirtschaftsprogramme für alle Unternehmen der Metropolregion Rhein-Neckar geöffnet. „Das bedeutet: Wenn das Land Rheinland-Pfalz wie jetzt gemeinsam mit der IHK Pfalz zu ei-

ner Wirtschaftsreise nach Südamerika einlädt und dies auch finanziell unterstützt, dann können Unternehmen aus dem Mannheim-Heidelberger Raum oder Südhessen ebenfalls daran teilnehmen und von diesem Angebot profitieren.“

Profitieren können die Firmen der Region auch von dem gesammelten außenwirtschaftlichen Know-how der Kammern in den so genannten Kompetenzzentren. „Mit Kompetenzzentren für Russland bei der IHK Rhein-Neckar, das noch in diesem Jahr durch einen Schwerpunkt Indien ergänzt werden soll, sowie China und Lateinamerika/Brasilien bei der IHK Pfalz sind wir sehr gut aufgestellt und decken mit den BRIC-Staaten die wachstumsstärksten Länder der Welt ab“, weist Hüchting auf diesen zusätzlichen Pluspunkt für die exportorientierte Wirtschaft der Metropolregion hin. Rumänien bei der IHK Pfalz und Afghanistan bei der IHK Darmstadt komplettieren das Angebot. „Unsere Mitgliedsfirmen sollten diese Möglichkeit nutzen – denn gerade in dieser Krise, bei dem vor allem der Wachstumsmotor in Europa und den USA stottert, bieten solche Regionen neue geschäftliche Chancen.“

*Ulla Cramer*

# Wirtschaftsreise mit der IHK Pfalz

## Südamerika im Fokus



### Der südamerikanische Markt ist wieder verstärkt ins Blickfeld deutscher Unternehmen gerückt.

Und so stößt auch die Wirtschaftsreise nach Argentinien und Brasilien, an der selbstverständlich Firmen aus der gesamten Metropolregion Rhein-Neckar teilnehmen können, auf großes Interesse. Hierzu lädt das Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau des Landes Rheinland-Pfalz gemeinsam mit der IHK Pfalz ein. Stationen der Reise werden Buenos Aires, Porto Alegre und Sao Paulo sein. Begleitet wird die Reise von einer parlamentarischen Delegation, die in Porto Alegre ein Wirtschaftsabkommen unterzeichnen wird.

Um einen möglichst direkten Nutzen für die Reiseteilnehmer zu gewährleisten, ist ein großer Teil des Programms individuellen Kooperationsgesprächen vorbehalten, die nach Wünschen des Un-

ternehmens im Vorfeld der Reise organisiert werden. Dolmetscher stehen zur Verfügung, sie sind im Reisepreis inbegriffen. Außerdem bieten verschiedene Empfänge Gelegenheit, mit Repräsentanten deutscher Firmen in Argentinien und Brasilien ins Gespräch zu kommen.

#### Reiseinformationen:

Termin: 31. Oktober bis 7. November 2009  
Ziele: Buenos Aires, Porto Alegre, Sao Paulo  
Branchen: ohne Einschränkung  
Kosten: 3.730 Euro

#### Ihre Ansprechpartnerin:

Kim Gronemeier, Tel. 0621 5904-1930,  
kim.gronemeier@pfalz.ihk24.de



Am BASF-Standort in Brasilien arbeiten mehr als 1.000 Menschen.

## Gute Chancen in Brasilien

„Die deutsche Wirtschaft genießt ein ausgezeichnetes Ansehen“

**Dr. Rolf-Dieter Acker, Leiter der Region Südamerika der BASF und langjähriger Präsident der deutsch-brasilianischen Auslandshandelskammer Sao Paulo, sieht gute Chancen auf dem brasilianischen Markt.**

*Die Präsenz der deutschen Wirtschaft in Brasilien ist beeindruckend. Warum ist das Land für die deutsche Industrie so interessant?*

Dr. Acker: Einer der wichtigsten Gründe ist sicherlich das Potenzial, das in Brasilien in vielen Sektoren weiterhin vorhanden ist. Dies gilt sowohl für das Dienstleistungsgewerbe, das heute schon mehr als 50 Prozent des Bruttoinlandsprodukts ausmacht, als auch für das produzierende Gewerbe. Neben den besonders starken Branchen wie Landwirtschaft, Öl & Gas sowie Bergbau, die im Wesentlichen für die globale Rohstoffversorgung wichtig sind, haben auch die Zulieferindustrien eine hohe Attraktivität für deutsche Unternehmen. Dabei spielen neben dem Maschinenbau und der Automobilindustrie auch die Logistik und die Chemie eine wichtige Rolle, und dies ist sicher eine Stärke der deutschen Unternehmen. Darüber hinaus ist die relative kulturelle Nähe Brasiliens zu Deutschland ein wichtiger Faktor, vor allem im Vergleich zu Asien.

*Was muss ein deutsches Unternehmen beachten, wenn es in Brasilien gute Geschäfte machen möchte?*

Dr. Acker: In erster Linie gelten die gleichen betriebswirtschaftlichen Faktoren, die im eigenen Land für Erfolg sorgen. Ein Augenmerk sollte allerdings auf die regionale Marktkennntnis gelegt werden. Jenseits der Firmengrenzen erfordert die immer noch ausgeprägte Bürokratie besondere Aufmerksamkeit, egal ob es um behördliche Genehmigungen oder logistische Operationen geht. Ein weiterer wichtiger Punkt, der aus europäischer Sicht häufig unterschätzt wird, ist die Volatilität der Wirtschaft, die sich am ehesten in Währungskursschwankungen zeigt.

*Wie ist das „Standing“ der deutschen Wirtschaft im Land?*

Dr. Acker: Die deutsche Wirtschaft genießt seit vielen Jahrzehnten ein ausgezeichnetes Ansehen in Brasilien, nicht zuletzt wegen der exzellenten Zusammenarbeit von Kammern, Botschaft und auch der Industrie. Neben der hohen Qualität von Produkten und Dienstleistungen schätzt man an den deutschen Wirtschaftspartnern vor allem deren internationales Engagement, das vor allem in Zeiten der interregionalen Expansion brasilianischer Firmen immer wichtiger wird.

*Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf Brasilien?*

Dr. Acker: Die Wirtschaftskrise hat auch Brasilien getroffen, allerdings weniger hart als dies in anderen Regionen der Fall war. In erster Linie ist das einer sehr konservativen Investitionspolitik der brasilianischen Banken außerhalb des Landes zu verdanken, wodurch sich die Verluste im Finanzsektor stark in Grenzen halten. Am ehesten trifft es die Branchen, die stark exportorientiert sind, also vor allem den Rohstoffsektor.

*Die Fragen stellte Ulla Cramer.*



*Dr. Rolf-Dieter Acker sieht die brasilianische Wirtschaft auf einem guten Weg.*

## Gute Entscheidung für die Metropolregion Rhein-Neckar

### Flugplatz Speyer kann ausgebaut werden

**Das Urteil des Oberverwaltungsgerichts (OVG) Koblenz vom 7. Juli macht den Weg frei für den Ausbau des Flugplatzes Speyer. Dr. Rüdiger Beyer, Hauptgeschäftsführer der IHK Pfalz, nahm das Urteil mit Erleichterung und Zufriedenheit zur Kenntnis. Gerade für eine Metropolregion stelle ein leistungsfähiger Flugplatz für den Geschäftsreiseverkehr eine unabdingbare infrastrukturelle Mindestanforderung dar. Deswegen habe sich auch die IHK Pfalz auf Beschluss ihrer Vollversammlung seit Jahren für den Ausbau engagiert.**

Konkret ist geplant, die Start- und Landebahn des Flugplatzes Speyer um rund 450 Meter auf 1.677 Meter zu verlängern, um die steigenden europäischen Sicherheitsanforderungen zu erfüllen. Gegen diesen Planfeststellungsbeschluss hatten ein Umweltverband und ein Speyerer Bürger geklagt, weil sie vor allem Beeinträchtigungen der Umwelt befürchteten und den Bedarf der Region an Geschäftsflügen anzweifeln. Die Entscheidung des OVG bestätigt nun die Auffassung der FSL Flugplatz Speyer/Ludwigs-hafen GmbH und der Wirtschaft, dass der Ausbau des Flugplatzes für die dauerhafte internationale Wettbewerbsfähigkeit der Region unerlässlich und ohne Alternative ist. Das Ausbaukonzept hat von Anfang an auch den Anforderungen des europäischen Naturschutzrechts umfassend Rechnung getragen. Die bereits im Planfeststellungsbeschluss vom 31.01.2008 verfügte Beschränkung auf eine einzige Landung in der Zeit von 00.00 bis 05.00 Uhr stellt eine starke Beschränkung der Nachfrage im Interesse des Lärmschutzes dar. Das OVG sieht nun auch für diese eine Landung in



der nächtlichen Kernzeit keinen zwingenden Bedarf. „Die weitgehende Begrenzung des Flugbetriebs in der Nacht und insbesondere während der Kernzeit von 24:00 bis 5:00 Uhr schränkt den Flugplatz in seiner künftigen Leistungsfähigkeit ein. Vor dem Hintergrund des Lärmschutzes stellt sie jedoch aus Sicht der Nutzer einen noch akzeptablen Kompromiss zwischen nachfragerorientierter Nutzung einer öffentlichen Infrastruktureinrichtung und Anwohnerinteressen dar“, so Beyer.

Er dankte allen Beteiligten, insbesondere der Stadt Speyer und der Landesregierung Rheinland-Pfalz, für ihre Unterstützung. Das jahrzehntelange Verfahren zeige, wie schwierig notwendige Infrastrukturprojekte inzwischen in Deutschland durchsetzbar sind. Umso wichtiger sei es, dass nun Rechtssicherheit besteht und die Planungen umgesetzt werden können. Die IHK Pfalz erwartet, dass nun schnell mit den notwendigen Ausschreibungen für die Baumaßnahmen begonnen wird und somit ein Baubeginn noch in diesem Jahr möglich ist.

## ONLINE-WERBUNG BEI DER IHK PFALZ

*Ab sofort haben Unternehmen die Möglichkeit, auf der Homepage der IHK Pfalz online eine Bannerwerbung zu schalten. Damit können sie das dynamische Medium Internet in einem ansprechenden Umfeld nutzen und gleichzeitig die Reichweite ihrer Botschaft deutlich erhöhen.*

*Die Anzeigen können themennah sowohl auf der Portalseite als auch auf den Seiten der IHK-Geschäftsbereiche platziert werden. Sie erreichen somit auch Quereinsteiger, also jene Besucher, die über Suchmaschinen „einsteigen“. Bei rund 4.500 Seiten und durchschnittlich 160.000 Pageimpressions im Monat bietet das IHK-Portal eine interessante Möglichkeit, eine große Zielgruppe zu erreichen. Die Anzeigen können als Skyscraper, Vollbanner oder Button in den Formaten JPG, GIF oder animierte GIF geschaltet werden.*

Weitere Infos bei der IHK Pfalz, Maik Eichelmann,

Tel. 0621 5904-1205, maik.eichelmann@pfalz.ihk24.de, oder unter [www.pfalz.ihk24.de](http://www.pfalz.ihk24.de), Dokument-Nr. 31246.



# Präsident Kuhn vor der Vollversammlung:

## Warnung vor übereifriger staatlicher Regulierung in der Krise

**Der Präsident der IHK Pfalz, Willi Kuhn, forderte vor der IHK-Vollversammlung die Politik auf, die Wirtschaftskrise nicht als Rechtfertigung für massive Eingriffe in die Soziale Marktwirtschaft zu benutzen.**

Die massiven finanziellen Stützungsmaßnahmen verleiteten viele Bürger zu dem Fehlschluss, die marktwirtschaftliche Ordnung habe versagt. Die derzeitige schwierige Situation habe durchaus auch ein entschlossenes Eingreifen des Staates verlangt, dürfe aber nicht dazu führen, die Marktwirtschaft an die Leine zu legen. Kuhn betonte, dass der Ursprung der Krise eben nicht in ungezügelt kapitalistischen Kräften liege, sondern vielmehr im staatlichen Interventionismus der amerikanischen Politik, die jedermann zu einem Eigenheim verhelfen wollte.

Damit will Kuhn jedoch nicht die Finanzwirtschaft aus ihrer Verantwortung entlassen. Seiner Auffassung nach braucht Marktwirtschaft einen klaren rechtlichen Rahmen, der auch den gesellschaftlichen Zielen dient. Daher müssten wir nun Wege finden, verantwortungsloses Handeln gerade systemrelevanter Marktteilnehmer zu sanktionieren. Auch eine international verbindliche Ordnung der Wirtschafts- und Finanzsysteme sei nötig. Dahingegen erteilte Kuhn der Staatsbeteiligung an Unternehmen eine klare Absage. Konjunkturprogramme führten meist zu Wettbewerbsverzerrungen, belasteten Wirtschaft und Bürger durch die zwangsläufige Staatsverschuldung und verhinderten letztlich notwendige Marktberichtigungen. Kuhn machte deutlich, dass der Staat nicht alle Probleme lösen könne, dass die Wirtschaft nicht zu viel vom Staat fordern und dass die Politik nicht zu viel versprechen dürfe.



Die aktuelle Konjunkturanalyse der IHK Pfalz führte Präsident Kuhn zu dem Schluss, dass wir die wirtschaftliche Talsohle allmählich erreicht haben, wenngleich Anzeichen für eine konjunkturelle Trendwende noch nicht auszumachen sind. So berichten 45% der befragten Industrieunternehmen von einer schlechten Geschäftslage, während sich die Aussichten auf einem niedrigen Niveau stabilisiert haben, wie rund die Hälfte der Betriebe angibt. Der Export als bislang starke Konjunkturstütze wird nach Einschätzung jedes zweiten Industriebetriebes weiter zurückgehen. Entsprechend rechnen 53% der Industriebetriebe damit, dass sie in den nächsten Monaten um Entlassungen nicht herumkommen. Noch bleiben die Händler von der Wirtschaftskrise weitgehend verschont; ihr Geschäftsklima bewerten sie mehrheitlich als befriedigend und knapp ein Viertel sogar als gut. Doch fast 46% rechnen mit einem Konjunkturrückgang in den nächsten Monaten. Im Dienstleistungssektor ist jedes zweite Unternehmen noch einigermaßen mit der derzeitigen Lage zufrieden und rechnet auch in Zukunft mit einer Fortsetzung dieses Trends.

# Beschlüsse der IHK-Vollversammlung:

## Parlament der Wirtschaft stellt Weichen für VV-Wahl 2010



**Bei der Frühjahrs-Vollversammlung der IHK Pfalz hat das Parlament der Wirtschaft in Vorbereitung der nächsten Vollversammlungswahl im Frühjahr 2010 einige Anpassungen der Wahlordnung und der Satzung beschlossen.**

Neben redaktionellen Änderungen beschloss die Vollversammlung eine veränderte Sitzverteilung. Entsprechend der tatsächlichen wirtschaftlichen Bedeutung gewinnt der Dienstleistungssektor insgesamt vier Sitze auf nunmehr 24 Sitze hinzu, und zwar einen im Wahlbezirk Südwestpfalz und drei im Wahlbezirk Vorderpfalz.

Die neue Vollversammlung wird wieder 89 Mitglieder umfassen. Willi Kuhn kündigte an, sich nochmals für das Amt des Präsidenten zur Verfügung zu stellen. Die Amtsperiode der Vollversammlung beträgt sechs Jahre. Wahlberechtigt ist jedes der rund 75.000 Mitgliedsunternehmen der Industrie- und Handelskammer für die Pfalz unabhängig von seiner Größe mit einer Stimme. Gewählt wird in sieben Wahlgruppen, bei denen die größeren – Industrie, Einzelhandel und Dienstleistungen – noch in vier Wahlbezirke unterteilt sind. Die Vollversammlung entscheidet über alle wichtigen Angelegenheiten der IHK, auch über die Höhe der Beiträge. Die IHK Pfalz wird bis zum Wahltermin im März 2010 regelmäßig über die Vollversammlungswahl informieren.

Außerdem hat das Parlament der Wirtschaft nach einer intensiven Diskussion über Erhaltung, Miete oder Neubau die Sanierung des IHK-Zentrums für Weiterbildung in der Ludwigshafener Bahnhofstraße beschlossen. Dafür werden noch in 2009 600.000 € bereitgestellt, um die dringendsten Maßnahmen wie z.B. die Dachsanierung durchzuführen. Für 2010 ist dann entsprechend der Empfehlung des IHK-Bauausschusses die Fassadenrenovierung geplant.

Darüber hinaus hat die Vollversammlung die notwendigen Gebühren für die neue hoheitliche Aufgabe der Sachkundebescheinigungen im Zusammenhang mit der Chemikalien-Klimaschutz-



verordnung beschlossen. Diese Bescheinigung erhalten Personen, die mit fluoridierten Treibhausgasen arbeiten und eine entsprechende Sachkundeprüfung bestanden haben. Grundlage hierfür ist eine EU-Verordnung.

Siehe auch Bekanntmachungen Seite 77ff



# Fit wie nie

## Rürup ist es um Standort Deutschland nicht bange

**„Ich halte den Wirtschaftsstandort Deutschland für so fit wie nie!“ Das Fazit zum Schluss seines Vortrages „Nach dem Tsunami auf den Finanzmärkten“ vor Vertretern aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft anlässlich der Vollversammlung der IHK Pfalz in Jockgrim entwickelte Prof. Dr. Bert Rürup konsequent aus seiner detaillierten Analyse des „K“-Wortes, das seit September letzten Jahres mit „Krise“ übersetzt wird. „Die deutsche Politik ist gut beraten, die Soziale Marktwirtschaft jetzt unter keinen Umständen in Frage zu stellen“, hatte zuvor Willi Kuhn, Präsident der IHK Pfalz, in seinem Grußwort an Rürup angemahnt.**

„Heute ist Deutschland in einer deutlich besseren ökonomischen Verfassung, als es beispielsweise 2001 war, als wir die letzte Rezession hatten“, sagte Rürup. „Die Unternehmen haben ihre Organisationsstrukturen verschlankt, haben ihre Finanzierungsstrukturen deutlich verbessert. Es gibt kaum eine Ökonomie, in der die Fremdfinanzierungsquoten niedriger sind als in Deutschland. Wir haben ganz deutlich die Eigenkapitalbasis verstärkt. Die steuerlichen Standortbedingungen sind deutlich besser geworden, die Belastung von Unternehmensgewinnen auf der Körperschaftsseite liegt unter 30 Prozent. Die deutsche Wirtschaft ist preislich außerordentlich wettbewerbsfähig dank der vernünftigen Tarifabschlüsse. Die deutsche Wirtschaft hat heute kein Kostenproblem, sie hat ein Nachfrageproblem“, gab Rürup zu Protokoll. Die Größenstruktur sei „extrem gut, mit der guten Mischung aus Großbetrieben und Mittelständlern. Und: Es gibt kein Land, bei dem die Wertschöpfung der Industrie, die auf hochtechnologische und wissensbasierte Produkte entfällt, höher ist als in Deutschland. Deswegen bin ich der Ansicht, die deutsche Industrie ist derzeit die leistungsfähigste der Welt, und deswegen ist mir auch bei einem zögerlichen Aufschwung um die Zukunft des Standortes Deutschland wirklich nicht bange.“

### Erstschlag überstanden

Eingangs hatte Rürup das Bild des „Tsunami an den Finanzmärkten“ aufgenommen und klargestellt, dass nicht der Erstschlag der großen Welle am gefährlichsten sei, „sondern dass das zurückflutende Wasser auf geschwächte Strukturen trifft.“ Für die Finanzmärkte gelte: „Den Erstschlag haben wir überstanden, gleichwohl sind die Strukturen im Finanzbereich fragil geworden.“ Der Konkurs der „Lehman Brothers“ sei „schon so etwas wie ein Tsunami“ gewesen. „Für diese Krise gab es keine Blaupause“, sagte Rürup, „und trotzdem haben die Regierungen in Zusammenarbeit mit den Zentralbanken fast alles richtig gemacht. Kompliment.“

Rürup mahnte indessen, die Ursachen für den Crash allein auf „die Gier der Banker“ zurückzuführen. „Man hat hier eine Me-



*Gastredner Prof. Dr. Bert Rürup (M) im Gespräch mit IHK-Präsident Willi Kuhn (r) und Hauptgeschäftsführer Dr. Rüdiger Beyer (l).*

lange aus Markt- und Staatsversagen. Es gibt nicht den einen Schuldigen“, sagte Rürup. Rürup nannte - hier stark verkürzt - mehrere Ursachen: Die expansive Niedrigzinspolitik in den USA, eine sukzessive Verschiebung des Geschäftsgebarens der Banken, die vom tradierten „buy and hold“ zu einem „originate and distribute“ gewechselt seien. Statt die Kreditrisiken in der Bilanz zu halten, habe man durch mehrfache Zusammenfassung von Krediten, die dann am Markt gehandelt wurden, zusätzlich das Risiko und die Unübersichtlichkeit dadurch erhöht, dass diese aus dem regulierten Bankenbereich in den nicht-regulierten Bereich verschoben worden seien. Entsprechend seien die Eigenkapitalrenditen der Geschäftsbanken stark gestiegen, die Risiken in den Bilanzen aber nicht mehr zu erkennen gewesen. Parallel dazu habe der Wechsel von der bislang in Deutschland üblichen HGB-Bilanzierung nach dem Niedrigstwertprinzip, bei dem der Gläubigerschutz im Mittelpunkt gestanden habe, zur sogenannten fair-value-Bilanzierung nach dem International Financial Report Standard (IFRS), also der Bewertung nach Tageswerten, dazu geführt, dass Investoren-Interessen zwar gestärkt, aber auch eine „gewisse Pro-Zyklizität“ betont wurde. Gut für die Investoren in guten Zeiten, schlecht, wenn die Marktpreise sinken: „Da schrumpeln Ihnen die Bilanzen einfach zusammen. Und auch die Rating-Agenturen haben sich wahrlich nicht mit Ruhm bekleckert“.

### Historische Einmaligkeit

Rürup erklärte aber auch das Versagen der Prognosen durch die großen Institute mit der Einmaligkeit der Situation: „Was wir aber Ende letzten Jahres erlebten, war von einer historischen Einmaligkeit. Es hat noch nie seit 1929 eine globale Finanzkrise gegeben und gleichzeitig eine Rezession in allen wichtigen Wirtschaftsregionen. Und deswegen haben schlicht alle Konjunkturprognosemodelle versagt. Allerdings hat auch die Unternehmensplanung versagt. Nämlich auch Sie leben mit einer Vergangenheits-Zukunftssymmetrie. Nur nennen Sie die Erfahrung.“ Mancherorts sei überreagiert worden. Gleichwohl, so Rürup, „glaube ich, dass die Bodenbildung erreicht ist, die massiven Konjunkturprogramme



greifen schon ein bisschen. Nach der zweiten Jahreshälfte sehe ich einen leichten, verhaltenen Aufstieg. Was allerdings nicht bedeutet, dass die Arbeitslosigkeit nicht steigen wird.“ Aber auch hier sei es schwierig, „die Verlaufsform aus der Vergangenheit in die Zukunft zu übertragen. Den Peak erwarte ich für Februar 2010. Im Februar haben wir traditionsgemäß die höchste Arbeitslosigkeit. Aber sie wird deutlich, sehr, sehr deutlich unter den von einigen genannten fünf Millionen liegen. Denn auch Unternehmen haben wohl gelernt, dass sie vielleicht in der Vergangenheit etwas zu üppig entlassen haben“.

### Weder Staatsbankrott noch Hyperinflation

Befürchtungen vor einem „Staatsbankrott“ oder eine „Hyperinflation“ wies Rürup deutlich zurück. Allein dass „die Zentralbanken irrsinnige Mengen ins Bankensystem pumpen“, diene doch nur dazu dieses mit Liquidität zu versorgen, „damit ist noch keine Inflationsgefahr verbunden. Zu einer Inflation kann es dann und nur dann kommen, wenn sich zusätzliche Nachfrage auf den Gütermärkten auswirkt und die Wirtschaft an die Kapazitätsgrenze läuft.“ Zum Thema Staatsbankrott rechnete er ein Worst-Case-Szenario vor: Stiege die Schuldenstandsquote von 64 auf etwas über 80 Prozent, würden die Zinsverpflichtungen, die sich gegenwärtig auf etwa zwölf Prozent des Steueraufkommens oder 6,5 Prozent der Staatsausgaben belaufen, auf 15 Prozent des Steueraufkommens, oder acht Prozent der Staatsausgaben steigen. „Na und! Die 80 Prozent sind eigentlich kein Problem für ein Land die-

## ZITIERT

*„Was allerdings schon zum Grübeln Anlass geben sollte, ist Hypo Real Estate. Eine Firma ist üblicherweise dann insolvent, wenn das Eigenkapital aufgezehrt ist. Hypo Real Estate war insolvent. Man hat sie erhalten müssen, aber dass dann Herr Flowers noch einen Cent für seine Aktien haben will, und man ihm das auch noch geben will, verstehe ich gar nicht. Nämlich, wenn diese Firma nicht aus gesamtgesellschaftlichen Gründen gerettet worden wäre, wäre sie insolvent, der Mann hat sich verzockt. Hypo Real Estate ist ja nur noch eine Zombie-Bank, ein lebender Leichnam, der nur deswegen lebt, weil der Staat Geld reinschiebt, aus systemischen Interessen.“*

*Prof. Dr. Bert Rürup  
zu den Grenzen staatlicher Intervention*

ser ökonomischen Potenz. Richtig ist allerdings, dass mit dieser Kreditaufnahme beachtliche Lasten in die Zukunft verschoben werden. Das ist völlig richtig. Die müssen irgendwann konsolidiert werden.“

Im Zweifel empfahl Rürup, sich auf eine alte Volksweisheit zu besinnen: „Wem das Wasser bis zum Hals steht, der darf eins nie tun: den Kopf hängen lassen.“

## Die Kugel rollt...

...nur, weil Sponsoren sich mit dem Sport und der Region verbunden fühlen

**Der Verein von Thomas Merz spielt in der Bundesliga. Allerdings sind die Kugeln, mit denen bei den Boulefreunden Hauenstein sportlich umgegangen wird, deutlich kleiner, aber beträchtlich schwerer als im Fußball oder Handball, dafür reicht es auch, wenn der Dorfmetzger zehn Prozent auf die Bratwürste gibt, die bei einem Turnier verkauft werden. Mit derlei wäre bei der TSG Friesenheim, der Handball in der II. Bundesliga spielt, um im Bild zu bleiben, keine Wurst vom Teller zu ziehen, obwohl auch dort nicht mit den Summen hantiert wird, die im Profifußball gefragt sind.**

Sport und Sponsoring haben nicht nur die ersten drei Buchstaben gemeinsam. Ohne Sponsoring geht im Sport gar nichts. Das ist auch in der Pfalz nicht anders. Ohne Gelder von Unternehmen und Mäzenen steht auch der sportliche Erfolg auf dem Spiel, wie leicht am FSV Oggersheim erkennbar ist, der nach sportlich durchaus sehenswerten Leistungen in der Vergangenheit „ums Überleben kämpft“, wie die Tagespresse titelte, und den Gang zum Insolvenzrichter antreten musste. „Dem FSV ist vor fünf, sechs Jahren ein sehr steiler Aufstieg gelungen, ein Großsponsor war eingestiegen, man konnte einiges machen, auch professioneller werden“, sagt Markus Endlich, der das Marketing des Vereins ehrenamtlich betreut. „Um, wie in der letzten Saison, eine vernünftige Regionalligasaison zu spielen, da braucht man 1,1 bis 1,3 Millionen Euro, die kann ein Mann, ein Sponsor alleine nicht stemmen.“ Endlich, seit Januar als Funktionsträger beim FSV aktiv, konstatiert: „Die letzte Saison war sportlich katastrophal, das hat im Umfeld sehr viel Vertrauen kaputt gemacht. Andererseits ist bei diesem sportlichen Aufstieg, den der FSV in den Jahren zuvor geschafft hatte, das Umfeld nicht recht mitgewachsen, die Strukturen ebenfalls nicht, sodass die Sache nicht so professionell betrieben werden konnte, wie das hätte sein müssen. Und da war dann diese Saison leider finanziell erledigt.“ Der Verein rutscht nun in die unterste Klasse, die Kreisliga ab.

### Professionelle Strukturen nötig

Strukturen bedeuten vor allem Professionalität. Bei den Handballern der TSG Friesenheim, die zuletzt knapp den Aufstieg in die erste Bundesliga verpasste, hat man das anders gelöst. „Wir spielen schon seit 14 Jahren in der zweiten Handball-Bundesliga. Wir haben uns entsprechend sukzessive eine gewisse Sponsorenlandschaft aufgebaut, um den Etat erfüllen zu können“, sagt Werner Fischer, Geschäftsführer der TSG Friesenheim. „Wir sind seit 1997 eine eigene GmbH, haben mit dem Verein nur so viel zu tun, als wir für den Verein Handball spielen. Wir sind ein wirtschaftlicher



Ohne Sponsoren ist Wettkampfsport kaum noch möglich, und das nicht nur beim Fußball ...

Geschäftsbetrieb, der den Hauptzweck hat, Aufwandsentschädigungen und Gehälter für die Spieler und Trainer zu bezahlen. Aber wir erwirtschaften nichts, wir sind angewiesen auf Sponsorengelder. Und wir haben über die Jahre gegenüber unseren Sponsoren gezeigt, dass wir sehr gut wirtschaften, wir sind nie negativ aufgefallen. Wir haben immer unsere Spieler bezahlt.“

Generell sei es das Ziel, regionale Sponsoren an Friesenheim zu binden. „Ein Sponsor muss sich mit dem Verein und der Arbeit identifizieren und auch dahinter stehen. Wenn ich jetzt als Beispiel die BASF nehme, die das Jugendkonzept unterstützt, denke ich nicht, dass die BASF deshalb etwas mehr Lacke verkauft. Sie identifizieren sich mit unserem Konzept und versuchen das zu unterstützen. Ähnlich ist das mit den anderen Sponsoren, die einen Traditionsverein unterstützen, damit der langfristig erfolgreich ist“, sagt Fischer.

### Werbeträger für die Region

Das sportliche Große und Ganze drückt sich bei Daniel Sautter schon im Namen des Vereins aus, für den er als Geschäftsführer arbeitet: „Sportregion Rhein-Neckar e.V.“ Dabei muss Sautter beruflich keine Tore schießen oder besonders schnell rennen. „Wir verstehen uns als Plattform für Sportförderung in der Metropolregion Rhein-Neckar. Die ganzen Sportverbände in der Region, die Sportanbieter und die Kommunen, alle gucken in Rheinland-Pfalz nach Mainz oder Kaiserslautern, in Nordbaden nach Mannheim, Karlsruhe oder gar Stuttgart, und die Hessen sowieso nach Frankfurt. Wir als Sportregion tippen denen auf die Schulter und sagen, schaut mal, was wir hier in der Region gemeinsam machen können. Sport ist ein Werbeträger für die Region“, sagt Sautter.

Drei Ziele hat der Verein: Um diese Funktion zu erfüllen, wurden bei der Gründung 2005 drei Handlungsfelder identifiziert: 1. Sportler in der Region halten, 2. die Vermarktung der Region als Sportstandort mit Veranstaltungen und innovativen Aktionen

und 3. Leuchtturmprojekte und große Events in die Region hereinholen oder selbst organisieren, um auch nach außen wahrgenommen zu werden. „Ohne Sponsoren oder Förderer, die sich zu diesem Thema bekennen, geht gar nichts. Wir leben einerseits von unseren Mitgliedsbeiträgen, das ist ein kleiner, aber feiner Anteil, der uns das Grundgeschäft sichert. Wir haben aber auch Wirtschaftspartner, die sich zur Region bekennen, die sagen, wir wollen, dass der Sport in der Region gestärkt wird“, erklärt Sautter. Da sei es berechtigt, dass sich dann die Unternehmen auch wiedererkennen wollen.

### Erfolg mit „Team Peking“

Sautter erinnert an die Aktion „Team Peking“. Das „Team Peking 2008 der Metropolregion Rhein-Neckar“ ist auf Initiative des Vereins Ende 2005 mit der Idee gegründet worden, eine Gruppe von Spitzenathleten auf dem Weg bis zu den Olympischen Sommerspielen 2008 in Peking zu begleiten und zu unterstützen. „Da hatten auch Unternehmen viel Geld über drei, vier Jahre investiert, mit dem klaren Ziel, dass die Athleten was davon haben, aber auch, dass man sagen konnte, schaut her in der Region, das sind eure Athleten, das sind die Besten aus der Region, die euch in Peking vertreten. Und die Unternehmen haben das gefördert und gesagt, seht her, was die Region kann.“



©Jan Schwarze/PIXELIO

... Auch in Randsportarten wie „Petanque“ ist Sponsoring längst ein Thema.

„Ich bin über das Sponsoring zum Fußball gekommen. Markus Kuntz hat mich vor elf Jahren auf der Schuhmesse in Las Vegas mitten in der Nacht angerufen und gefragt, ob ich nicht erster Vorsitzender beim SC Hauenstein sein will.“ Carl-August Seibel ist Schuhunternehmer in Hauenstein, dem Schuhdorf in der Westpfalz. Zu seiner „Josef-Seibel-Schuhfabrik GmbH“ gehört unser anderem die Marke „Romika“. Er sieht Sponsoring also aus Unternehmenssicht: „Eigentlich ist das 'ne ideelle Geschichte. Lokalpatriotismus, für das Dorf, für den Verein, sicherlich auch für eine gute Jugendarbeit“, sagt Seibel, der vor einem Heimspiel auch mal die Karten abreißt. „Würde man das als ernsthafte Werbung, als ernsthaftes Marketing betreiben, müsste man ganz anders, in ganz anderen Dimensionen rangehen, dann wäre das nicht der SC Hauenstein, sondern der FC Kaiserslautern.“ Aber so ist es halt der Dorffußballclub, der sehr erfolgreich in der Oberliga spielt, mal in Trier, mal in Saarbrücken. „Das hat dann vielleicht einen gewissen Werbeeffekt, wenn vorne „Josef Seibel“ auf dem Trikot steht, für unser Unternehmen, für Hauenstein, für die Schuhmeile. Stünde das aber im Vordergrund, würde ich das sicher anders, gezielter machen“, sagt Seibel.

### Mit ist schon schöner

Erinnern wir noch einmal an den oben erwähnten Bundesligisten, der ebenfalls aus Hauenstein kommt. Die Boulefreunde. Die haben zwar den sportlichen Ehrgeiz, auch weiterhin aus eigenen Kräften und ohne „eingekaufte“ Spieler von auswärts ganz oben mitzuspielen - und dies in einer Sportart, die im Ruf steht, dass man sie auch locker mit einem Glas Rotwein in der Hand bewältigen könne, was auf Wettkampfebene aber ganz und gar nicht geht. Bundesliga heißt aber auch hier, in ganz Deutschland herumzureisen, Berlin, Hamburg können es dann auch mal sein. „Wir hatten bisher Glück, mussten nur nach Mannheim und Stuttgart. Da wär's schön, wenn wir jemand hätten, der unserer ersten Mannschaft was zu den Reisekosten oder Übernachtungen dazu gibt“. Bisher tragen das die Spieler des 80-Mitgliedervereins selbst. Wie man sieht, geht es also doch auch ohne Sponsoring. Mit „wär's aber schon schöner“, sagt Merz.

Fred G. Schütz

# Soziale Marktwirtschaft

## Dr. Schwager hält den Staat nicht für den besseren Unternehmer

**Wir feiern dieses Jahr 60 Jahre Bundesrepublik. Und damit auch das Erfolgsmodell Soziale Marktwirtschaft. Zuerst hat die Soziale Marktwirtschaft das Wirtschaftswunder ermöglicht, darauf aufbauend dann den gesellschaftlichen Wohlstand in Deutschland, von dem wir heute profitieren. Trotzdem wird die Soziale Marktwirtschaft in der aktuellen Wirtschaftskrise an den Pranger gestellt. Kritiker meinen, das Modell habe sich überlebt. So, als sei die soziale Marktwirtschaft schuld an der weltweiten Krise. Ich halte diese Einschätzung für falsch und die Diskussion für äußerst schädlich.**

Die momentan vieldiskutierte Alternative zur Sozialen Marktwirtschaft ist ein starker Staat. Aber ist der Staat wirklich der bessere Unternehmer? Ich sage: ganz klar nein! Dafür gibt es viele Belege. Es hilft aber wenig, mit dem Finger auf die anderen zu zeigen. Vielmehr müssen Wirtschaft und Politik gemeinsam an einem Strang ziehen. Die BASF zum Beispiel hat schon in wirtschaftlich besseren Zeiten beständig daran gearbeitet, das Unternehmen zukunftssicher zu machen. Einerseits durch laufende Portfolio-Optimierungen und eine solide Finanzierung, andererseits durch gemeinsames Handeln mit unseren Sozialpartnern. Das kommt uns jetzt zugute. Auch wenn die Auswirkungen der Krise stark sind: Wir sind ihnen nicht passiv ausgeliefert, sondern gehen aktiv damit um.

Was kann der Staat tun? Er soll Marktversagen beseitigen und der Wirtschaft einen verlässlichen Ordnungsrahmen vorgeben. Dabei sollte der Staat allerdings nicht aktiv in das Wirtschaftsgeschehen eingreifen, indem er beispielsweise unrentable Strukturen am Leben erhält, so wie wir dies gerade an einigen Stellen rund um den Globus erleben. Auch wenn es hart klingt: Warum sollten solide Unternehmen darunter leiden, wenn staatliche Unterstützung für Unternehmen, die ihre Hausaufgaben nicht gemacht haben, zu Wettbewerbsverzerrungen führt? Für nachhaltiges Wirtschaften brauchen wir fairen Wettbewerb.

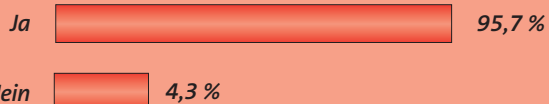
Die Antwort auf die aktuellen Herausforderungen bleibt deshalb die Soziale Marktwirtschaft. Ihre Grundprinzipien müssen allerdings weiterentwickelt und an die veränderten Gegebenheiten einer globalisierten Welt angepasst werden. Fünf Punkte sind dabei von zentraler Bedeutung:

1. Soziale Marktwirtschaft heißt nicht Staatswirtschaft: Unternehmen brauchen einen gesetzlichen Rahmen, in dem sie sich frei bewegen können. Eine direkte staatliche Einflussnahme oder eine staatliche Beteiligung an der Wirtschaft ist der falsche Weg.
2. Soziale Marktwirtschaft muss nachhaltig sein: Es ist ein Irrtum zu glauben, die Reduzierung industrieller Aktivi-

### BLITZUMFRAGE

**Immer mehr Unternehmen suchen in der Krise Hilfe durch den Staat, auch dann, wenn sie selbstverschuldet in diese geraten sind. Sehen Sie hierdurch die Soziale Marktwirtschaft in Deutschland gefährdet?**

*Basis: Internetumfrage der IHK Pfalz vom 19. – 25.06.2009 mit 93 Antworten*



täten diene den Menschen und der Umwelt. Was wir brauchen, ist eine Balance zwischen Ökonomie, Ökologie und Sozialem. Wirtschaftliches Wachstum ist die Basis für Beschäftigung und einen leistungsfähigen Sozialstaat. Gleichzeitig brauchen wir innovative Unternehmen, um aktuellen Herausforderungen im Umweltschutz zu begegnen.

3. Soziale Marktwirtschaft braucht Leistungsanreize: Der Erfolg unserer Unternehmen hängt ganz entscheidend am Engagement ihrer Mitarbeiter. Daher brauchen wir in unserer Gesellschaft mehr Leistungsgerechtigkeit und ein Steuersystem, das Leistung belohnt. Eine Gesellschaft von Transferempfängern, die sich auf das Verteilen eines kleiner werdenden Kuchens beschränkt, ist nicht zukunftsfähig.

4. Soziale Marktwirtschaft muss globalen Herausforderungen gerecht werden:



*Dr. Harald Schwager, Mitglied des Vorstands der BASF SE und Vizepräsident der IHK Pfalz*

Deutschland ist keine Insel! Als Exportweltmeister profitieren gerade wir direkt vom globalen Zusammenwachsen. Umso wichtiger ist es, dass wir die großen Herausforderungen in diesem Land richtig anpacken, ohne die globale Dimension zu vernachlässigen. Das gilt auch für den Klimaschutz. Es ist nicht die Frage nach dem „ob“, sondern nach dem „wie“. Ein europäischer Alleingang darf nicht einseitig die europäische Industrie belasten. Nur wenn es uns gelingt, Klimaschutz und wirtschaftlichen Wohlstand zu verbinden, wird der europäische Weg auch Nachahmer finden.

#### 5. Soziale Marktwirtschaft braucht Innovationen:

Innovation ist die Basis für erfolgreiches wirtschaftliches Handeln, für die Lösung aktueller und zukünftiger Herausforderungen und damit für unseren Wohlstand. Wir brauchen deshalb ein klares Bekenntnis der Politik zur Umsetzung von Schlüsseltechnologien wie der Biotechnologie und Nanotechnologie hier am Standort Deutschland.

Mein Fazit: Nur mit der Sozialen Marktwirtschaft bewahren wir die Balance zwischen Marktgeschehen und sozialem Ausgleich, mit der wir in 60 Jahren Bundesrepublik bestens gefahren sind. So gravierend die aktuelle Wirtschaftskrise auch sein mag: Diesen Wert dürfen wir nicht leichtfertig aufs Spiel setzen. Vielmehr sollten wir alle gemeinsam anpacken und die Zukunft unseres Landes gestalten. Die Politik setzt dabei die Rahmenbedingungen. Wir in der Wirtschaft nehmen im Rahmen dieser Leitplanken unsere gesellschaftliche Verantwortung gegenüber Kunden, Mitarbeitern, Aktionären und dem gesamten Umfeld wahr. Für BASF kann ich sagen: Das galt vor der Krise, das gilt jetzt in der Krise, und das gilt natürlich auch darüber hinaus. *Dr. Harald Schwager*

Am 15. Juni kamen in Ludwigshafen Vertreter der IHK Pfalz mit der Spitze der FDP-Fraktion im rheinland-pfälzischen Landtag zu einem wirtschaftspolitischen Gedankenaustausch zusammen. Unter den Vertretern der FDP waren unter anderem Landtagsvizepräsident Hans-Artur Bauchhage sowie Fraktionsvorsitzender Herbert Mertin. Von Seiten der IHK Pfalz nahmen Präsident Willi Kuhn, die Vizepräsidenten Albrecht Hornbach, Franz Link, Birgit Neuhardt und Wolfgang Rempel, Vollversammlungsmitglied Steffen Jost sowie Mitglieder der IHK-Geschäftsführung an dem Gespräch teil. Zentrale Themen waren neben den Ergebnissen der jüngsten Europa- und Kommunalwahlen die aktuelle Wirtschaftslage in der Pfalz, die staatlichen Konjunkturmaßnahmen sowie die Bildungspolitik. (v.l.n.r.) Jürgen Vogel, Michael Böffel, Steffen Jost, Dr. Rüdiger Beyer, Günter Eymael, Parlamentarischer Geschäftsführer der FDP-Fraktion, IHK-Präsident Willi Kuhn, Wolfgang Rempel, Herbert Mertin, FDP-Fraktionsvorsitzender, Dr. Peter Schmitz, stellv. FDP-Fraktionsvorsitzender, Birgit Neuhardt, Frank Panizza, Albrecht Hornbach, Hans-Artur Bauchhage, Landtagsvizepräsident, Franz Link.



Am 15. Juni kamen in Ludwigshafen Vertreter der IHK Pfalz mit der Spitze der FDP-Fraktion im rheinland-pfälzischen Landtag zu einem wirtschaftspolitischen Gedankenaustausch zusammen. Unter den Vertretern der FDP waren unter anderem Landtagsvizepräsident Hans-Artur Bauchhage sowie Fraktionsvorsitzender Herbert Mertin. Von Seiten der IHK Pfalz nahmen Präsident Willi Kuhn, die Vizepräsidenten Albrecht Hornbach, Franz Link, Birgit Neuhardt und Wolfgang Rempel, Vollversammlungsmitglied Steffen Jost sowie Mitglieder der IHK-Geschäftsführung an dem Gespräch teil. Zentrale Themen waren neben den Ergebnissen der jüngsten Europa- und Kommunalwahlen die aktuelle Wirtschaftslage in der Pfalz, die staatlichen Konjunkturmaßnahmen sowie die Bildungspolitik. (v.l.n.r.) Jürgen Vogel, Michael Böffel, Steffen Jost, Dr. Rüdiger Beyer, Günter Eymael, Parlamentarischer Geschäftsführer der FDP-Fraktion, IHK-Präsident Willi Kuhn, Wolfgang Rempel, Herbert Mertin, FDP-Fraktionsvorsitzender, Dr. Peter Schmitz, stellv. FDP-Fraktionsvorsitzender, Birgit Neuhardt, Frank Panizza, Albrecht Hornbach, Hans-Artur Bauchhage, Landtagsvizepräsident, Franz Link.



Beim 14. Ludwigshafener Stadtlauf am 27. Juni nahm erstmals auch ein Team der Industrie- und Handelskammer (IHK) für die Pfalz teil. "Die Stimmung an der Strecke war großartig. Vor allem die lautstarke Anfeuerung durch die Zuschauer war für uns Läufer sehr motivierend. Unser IHK-Team ist nächstes Jahr mit Sicherheit wieder dabei", so Frank Panizza (r. vorn) stellvertretend für die IHK-LäuferInnen Ruth Scherer (v.l.), Uschi und Vanessa Unger sowie Dr. Tibor Müller (v.l.n.r. hintere Reihe). Veranstalter waren die Stadt Ludwigshafen, Bereich Sport sowie der Ludwigshafener Sportverband. Präsentiert wurde das Lauf-Event von den TWL Ludwigshafen, GLOBUS GmbH und der BASF SE.



Thomas Fijßler

„Wie köpfe ich mein Ei ...?“ war nicht die Kernfrage von Moritz Freiherr Knigge, Urahn des berühmten Adolph Freiherr Knigge, welcher im 18 Jh. den bekannten Benimmratgeber herausgab, bei seinem Gastvortrag vor der IHK-Tischrunde Pirmasens. Vielmehr legte er den Fokus auf Strategien zum besseren Umgang mit anderen Menschen. Gutes Benehmen mache zufrieden und erfolgreich. Benimm bedeutet Freiheit genießen und Verantwortung übernehmen. Moritz Freiherr Knigge hat die althergebrachten Themen auf die heutige Zeit übertragen und Spielregeln genannt, wie wir freundlicher miteinander umgehen können. Weitere Infos: [www.pfalz.ihk24.de/ps](http://www.pfalz.ihk24.de/ps) und <http://www.freiherr-knigge.de>



van Schie

Anlässlich der Südpfälzer IHK-Tischrunde ermöglichte der Bürgermeister und Geschäftsführer der Landauer Stadtholding Thomas Hirsch (l.) den IHK-Gästen einen Blick hinter die Kulissen der Jugendstil-Festhalle. Dieses alte und ehrwürdige Gebäude bot auch den passenden Rahmen für die Teilnehmer, sich durch den Vorstandsvorsitzenden der Sparkasse Südliche Weinstraße in Landau Bernd Jung (2. v. r.) über die rezenten Entwicklungen in der Banken- und Finanzkrise zu informieren, sowie sich im Anschluss über die aktuelle wirtschaftliche Lage in der Region in den verschiedenen Branchen intensiv auszutauschen.

## Erfolgsfaktor Erfahrung

Unternehmen demografiefest machen

**"Erfolgsfaktor Erfahrung – Unternehmen demografiefest machen": Zu diesem Thema veranstalten die Initiative "Erfahrung ist Zukunft" der Bundesregierung und die Industrie- und Handelskammer (IHK) für die Pfalz am 16. September einen Workshop in Ludwigshafen.**

Die berufliche Erfahrung älterer Beschäftigter wird vor dem Hintergrund des demografischen Wandels immer wichtiger für den Erfolg von Unternehmen. Welche Möglichkeiten bieten sich Unternehmen, um sich auf die Folgen des demografischen Wandels vorzubereiten? Was macht ein Unternehmen für Beschäftigte attraktiv? Von Förderungsmöglichkeiten für ältere Beschäftigte und den sich daraus ergebenden Vorteilen für Unternehmen berichten Fachleute bei dem Workshop der Initiative "Erfahrung ist Zukunft" und der IHK Pfalz. Er ist Teil einer bundesweiten Veranstaltungsreihe der Initiative "Erfahrung ist Zukunft". Prof. Dr. Jutta Rump von der Fachhochschule Ludwigshafen stellt das Projekt „Strategie für die Zukunft – Lebensphasenorientierte Personalpolitik“ vor. Über die Förderung älterer Beschäftigter referiert Jürgen Czupalla von der Agentur für Arbeit Ludwigshafen. Jürgen Stutzenberger, Verbandsgemeindeverwaltung Eisenberg, und Bernd Wanielik, Zenit Rheinland-Pfalz, berichten über die Einrichtung eines Standortpools zur Förderung des Mittelstands. Die KSB Aktiengesellschaft und das Westpfalz-Klinikum stellen Beispiele für altersgerechte Arbeitsbedingungen vor.

Der Workshop findet statt am Mittwoch, 16. September, 14:30 Uhr bei der IHK Pfalz in Ludwigshafen. Zielgruppe sind Fachleute aus dem Personal- und Weiterbildungsbereich. Die Teilnahme ist kostenfrei. Anmeldungen über das Kontaktformular unter [www.erfahrung-ist-zukunft.de](http://www.erfahrung-ist-zukunft.de) oder E-Mail: [presse@erfahrung-ist-zukunft.de](mailto:presse@erfahrung-ist-zukunft.de). Anmeldeschluss ist der 7. September 2009. Das vollständige Programm unter [www.erfahrung-ist-zukunft.de](http://www.erfahrung-ist-zukunft.de)

[www.pfalz.ihk24.de](http://www.pfalz.ihk24.de)

### Verbraucherpreisindex



Dokument-Nr.: 2835

Verbraucherpreisindex für Deutschland  
(Basis 2005 = 100)

Jahr / Monat				Veränderungen in %	
2008	2009			Juni 09	Juni 09
Juni	April	Mai	Juni	Mai 09	Juni 08
107,0	106,8	106,7	107,1	0,4	0,1

Quelle: Statistisches Bundesamt Deutschland

# IHK-Gründerfest am 23. Juni 2009

## Premiere in der Pfalz

**Die IHK Pfalz hat im Juni zum ersten Mal ihr IHK-Gründerfest veranstaltet. Eingeladen waren junge GründerInnen und junge Unternehmen aus der gesamten Pfalz.**

Rund 100 Interessierte kamen am 23. Juni in die Privatbrauerei Gebr. Mayer in Oggersheim, um sich zum Themenbereich Gründen, Wachsen, Sichern zu informieren und beraten zu lassen. Ansprechpartner waren neben den VertreterInnen der IHK-Geschäftsbereiche auch ExpertInnen der Investitions- und Struktur-

bank (ISB), der Pfälzischen Rechtsanwaltskammer (RAK), des Senior Expert Service (SES), der VR-Bank, der Sparkasse Vorderpfalz, der Steuerberaterkammer Rheinland-Pfalz (SBK), der WirtschaftsEntwicklungsgesellschaft (W.E.G.) und des Technologiezentrums Ludwigshafen (TZL), die bei Bier und Bratwurst Rede und Antwort standen. Die einhellige Meinung der Teilnehmer: Bitte wiederholen!

Eine Bildergalerie der Veranstaltung finden Sie im Internet unter [www.pfalz.ihk24.de](http://www.pfalz.ihk24.de), Dokument-Nr. 34437.



„Mir hat die Veranstaltung sehr gut gefallen, dadurch bekommt die IHK ein Gesicht und man lernt auch andere Mitgliedsunternehmen kennen. Der Austausch mit anderen Unternehmen war sehr interessant und man hatte die Gelegenheit, gemeinsame Interessen zu besprechen, ich bin mir sicher, so werden auch Verknüpfungen entstehen, die der Region einen Mehrwert bieten. Ich würde mir wünschen, dass solche Veranstaltungen in lockerer Atmosphäre öfter durch geführt würden. Auch wäre es ein Wunsch, dies in weiteren Regionen der Pfalz durchzuführen, gerade z.B. in der Westpfalz, um in unserem direkten Umfeld auf uns aufmerksam zu machen und Kontakte zu knüpfen.  
Frank Janson (l.) und Hagen Leopold (r.), Direktion Kairos-Select, Kaiserslautern, [www.kairos-select.com](http://www.kairos-select.com)



„Die Veranstaltung war für mich (der schon seit 7 Jahren im Geschäft ist) sehr informativ und hilfreich im Hinblick auf meine Erweiterung bzw. Umstrukturierung meiner Firma. Vor allem die Berater für Fördermittel und Steuerrecht waren sehr hilfreich. Es haben sich alle Berater, mit denen wir ein Gespräch führten, für uns eingesetzt, mögliche Ziele und Vorgehensweisen nachzuschlagen oder sich zu notieren um sich dann nochmal bei uns zu melden. Die „weite“ Anfahrt hat sich für uns auf jeden Fall gelohnt.“  
Florian Rihlmann (l.), RIHLMANN EDV Service, St. Julian [www.rihlmann24.de](http://www.rihlmann24.de), [www.rihlmann-shop.de](http://www.rihlmann-shop.de) | Andreas Schug (r.), Top-Shoppen - Spielzeug, Tee, Gewürze und mehr, St. Julian [www.top-shoppen.de](http://www.top-shoppen.de) | Johannes Pfeiffer (M.), NetNexus IT Services, Blaubach, <http://netnexus.de>



Hier hat sich die IHK alle Mühe gegeben und sich für uns klar profiliert. Alle Geschäftsbereiche der IHK waren vertreten und man hat, auch ohne noch ein Informationsblatt zu lesen, einen Überblick über die Dienstleistungen erhalten. Für uns war diese Veranstaltung sehr von Vorteil, da wir mit unseren Ansprechpartnern einen unkomplizierten Informationsaustausch haben konnten.  
Uwe (r.) und Freddy Arnold (l.), Netzvertising Arnold & Arnold GdB, Frankenthal [www.netzvertising.de](http://www.netzvertising.de)



„Wir konnten uns einen Überblick über das Leistungsportfolio der IHK verschaffen. Auch konnten Kontakte mit IHK-Mitarbeitern angebahnt werden bzw. erste Fachgespräche geführt werden.“  
Joachim Stellner, Occon GmbH, Sabrina Bähr, copra solutions e.K. Ludwigshafen, [www.occon.de](http://www.occon.de) und [www.copra-web.de](http://www.copra-web.de)

## Altersvorsorge und Risikoschutz

### Neue Broschüren

Diese beiden kostenfreien Broschüren zeigen Details und Zusammenhänge über Möglichkeiten zur finanziellen Absicherung in der Zukunft auf.

Neben der Basisrente und Formen der klassischen Lebensversicherung beleuchten die Publikationen zahlreiche weitere Aspekte der privaten Altersvorsorge. Darüber hinaus enthalten sie Adressen von Institutionen, die sich mit dem Thema Altersvorsorge beschäftigen.

Die Broschüren können kostenfrei bezogen werden beim Informationszentrum der deutschen Versicherer. Bestellhotline: 0800 7424375. Eine Beratungshotline ist ebenfalls eingerichtet. Sie ist unter der Telefonnummer 0800 3399399 zu erreichen. Weitere Infos unter [www.klipp-und-klar.de](http://www.klipp-und-klar.de).



## Wettbewerb Mutmacher der Nation

### Optimisten gesucht

Deutschlands größte Mittelstandsinitiative „Mutmacher der Nation“ sucht zum sechsten Mal wieder zupackende Optimisten, die durch besondere Ideen, Durchhaltvermögen oder innovative Konzepte andere Unternehmer ermutigen wollen.

„Wir brauchen diese Vorbilder“, fordert Schirmherr Christian Wulff. „Echte Selbst-



ständige, die einen tollen Job machen, Arbeitsplätze schaffen, für Aufschwung sorgen und soziale Verantwortung beweisen.“ Mitmachen lohnt sich: Beim bundesweiten Unternehmerwettbewerb, der vom Telefonverzeichnis DasÖrtliche initiiert wird, gibt es Preisgelder von über 50.000 Euro zu gewinnen. Dazu kommen Berichte über die Bewerber im Internet und den lokalen Medien. Bewerbungen sind ab sofort online möglich unter [www.mutmacher-der-nation.de](http://www.mutmacher-der-nation.de). Getragen wird „Mutmacher der Nation“ durch rund 100 Verlage sowie die Deutschen Telekom Medien, die DasÖrtliche in Ihrer jeweiligen Region verlegen. Große Unterstützung kommt auch von den neuen Medienpartnern, der DeutschenHandwerksZeitung und dem handwerk magazin, sowie zahlreichen Bürgermeistern aus allen Bundesländern. Bewerben können sich alle krisenerprobten Unternehmer und Selbstständige, die nicht mehr als 500 Mitarbeiter beschäftigen und seit mindestens einem Jahr am Markt sind. Aus 16 Landesiegern kürt die Jury dann die Mutmacher der Nation 2009/2010. Die Prämierung wird im Juni 2010 auf einer großen Sommer-Gala in Berlin gefeiert.

Weitere Infos und Teilnahmeformulare unter [www.mutmacher-der-nation.de](http://www.mutmacher-der-nation.de).

## Business Plan Wettbewerb 2009

### Geschäftsmodell „Teekampagne“

Nach der Premiere im Jahr 2006 ist der Zweibrücker Business Plan Wettbewerb für Studierende der Mittelstandswirtschaft in die dritte Runde gegangen.

Dieses Mal sollten die verschiedenen Studierendenteams eine Geschäftsidee entwickeln, die auf dem Geschäftsmodell „Teekampagne“ basiert. Für dieses Geschäftsmodell sind zwei Komponenten charakteristisch: Zum einen das auf einen Zeitraum beschränkte Angebot, zum anderen durch den Direktvertrieb eines einzigen Produktes an den Endkunden. Dem Siegerteam „Casanea“ wurde am 23. Juni, aus den Händen von Liane Hryca, Leiterin des Gründungsbüros der TU und FH Kaiserslautern, der Siegerpokal überreicht. Ausgezeichnet wurden jeweils Arbeiten, die in der Ausgestaltung einer vorgegebenen Geschäftsidee besondere kaufmännische und juristische Kenntnisse unter Beweis stellten.

Weitere Infos unter [www.fh-kl.de](http://www.fh-kl.de).





*Ich mach'  
mehr aus mir!*

# Aktuelle Angebote

## Lehrgänge mit IHK-Prüfung

Industriemeister/-in Chemie	07.09.09 - 20.09.12	LU
Industriemeister/-in Kunststoffverarbeitung	10.10.09 - 06.10.12	PS
Meister/-in für Lagerwirtschaft	14.10.09 - 22.09.12	PS
Industriemeister/-in Metall	02.12.09 - 27.10.12	PS
Industriemeister/-in Metall	06.01.10 - 27.10.12	LD
Industriemeister/-in Chemie	11.01.10 - 12.03.13	LD
Techn. Fachwirt/-in	13.09.09 – Herbst 13	LU
Personalfachkaufmann/-frau	15.04.10 – Frühj. 12	LU
Wirtschaftsfachwirt/-in	22.04.10 – Herbst 12	LU
Techn. Betriebswirt/-in	24.08.10 – Frühj. 13	LU
Industriefachwirt/-in	28.10.09 – Okt. 11	KL
Industriefachwirt/-in	06.09.10 – Frühj. 13	LU
Handelsfachwirt/-in	05.11.09 – Nov. 11	KL
Ausbildung der Ausbilder Vollzeit	18.09.09 – 02.10.09	LU
Ausbildung der Ausbilder Vollzeit	19.10.09 – 30.10.09	LD
Ausbildung der Ausbilder Vollzeit	22.10.09 – 26.11.09	LU
Ausbildung der Ausbilder Teilzeit	07.10.09 – 19.12.09	PS
Ausbildung der Ausbilder Teilzeit	27.10.09 – 28.01.10	LD

## Lehrgänge mit IHK-Zertifikat

CAD Grundlagen	31.08.09 – 06.10.09	LU
SPS Grundlagen	27.10.09 – 03.12.09	LU
SPS Aufbaustufe	21.09.09 – 28.10.09	PS
Fachwissen Einkauf	01.09.09 – 17.11.09	LU

**Unser gesamtes Lehrgangsangebot finden Sie unter [www.pfalz.ihk24.de](http://www.pfalz.ihk24.de), Dokument-Nr. 379**  
**Lehrgänge und Seminare für Auszubildende: Dokument-Nr. 22538**

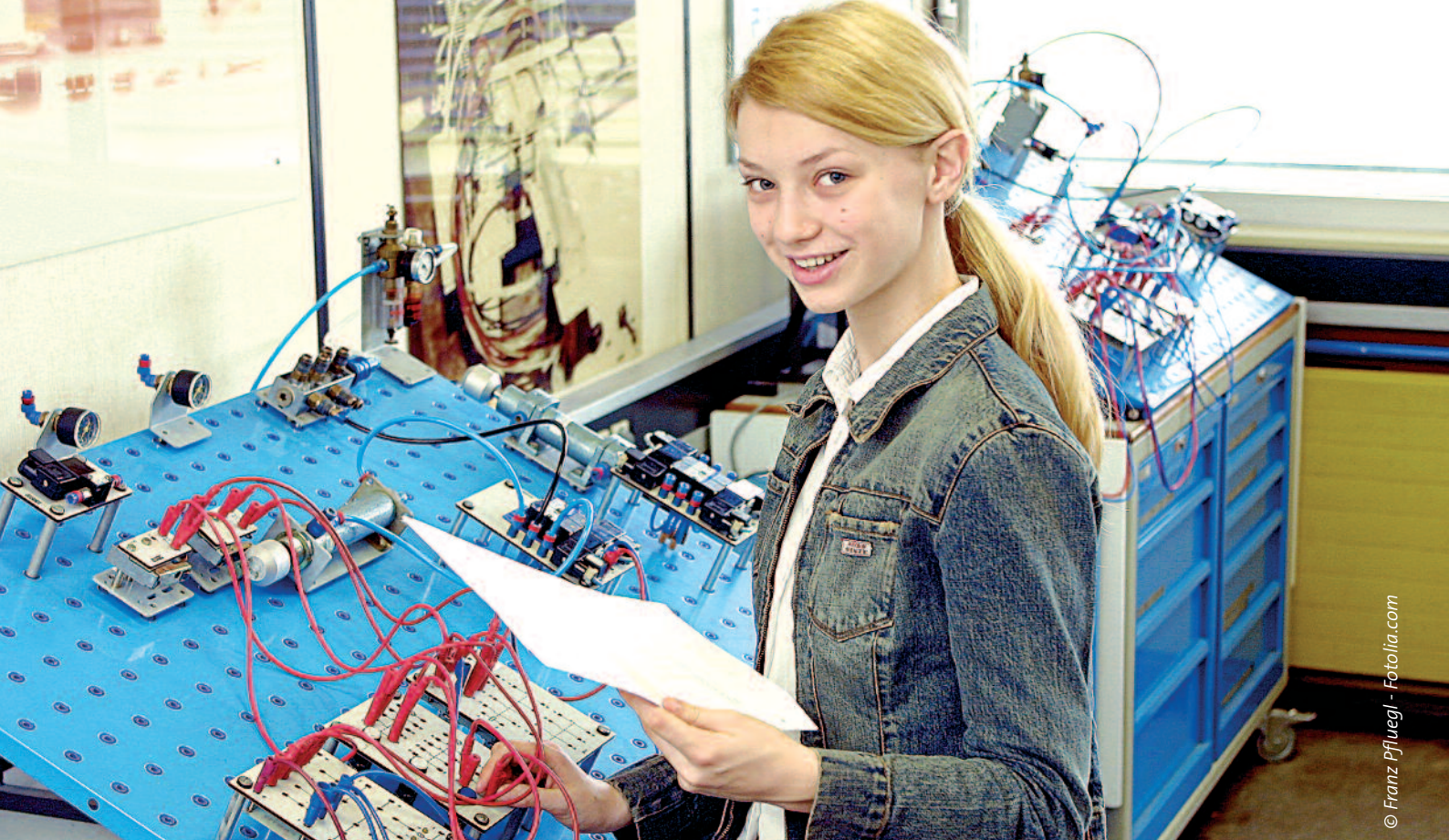
Alle Themen können auch als geschlossene Firmenlehrgänge und Firmenseminare angeboten werden.

## Seminare und Kurzlehrgänge

Besprechungen effizient führen	25.08.09	LU
Konflikte als Chance erkennen und erfolgreich lösen	26.08.09	LU
Buchführung in der Praxis in kleinen u. mittleren Unternehmen	01.09.09 – 01.10.09	LU
Ausbilder: Aktuelles zur Berufsausbildung	06.10.09	
Wirtschaftsenglisch – Einstieg	02.11.09 – 07.12.09	LU
Lohn- u. Gehaltsabrechnung i. d. Praxis in kl. u. mittl. Unternehmer	26.11.09 – 19.12.09	LD

## Zusatzangebote für Auszubildende

Grundlagen der Pneumatik	07.09.09 – 18.09.09	LD
Grundausbildung Metall	01.09.09 – 02.07.10	LD
Grundfertigkeiten der Metallbearbeitung	01.09.09 – 26.02.10	LD
Grundlagen der Metalltechnik	01.09.09 – 20.11.09	LD
Elektropneumatik und –hydraulik	21.09.09 – 09.10.09	LD
CNC-Technik Grundstufe	12.10.09 – 06.11.09	LD
EDV Grundlagen für Auszubildende in gewerblich techn. Berufen	12.10.09 – 23.10.09	LU
Vorbereitung auf die schriftliche Abschlussprüfung Teil 2 Metall	09.11.09 – 27.11.09	LD
Vorbereitung auf die praktische Abschlussprüfung Teil 2 Metall	07.12.09 – 18.12.09	LD
Lernen in der Ausbildung		
(nur für Auszubildende im ersten Lehrjahr)	13.10.09	LU
Übungen z. Vorbereitung prakt. Prüf. Kfl. f. Bürokommunikation	24.09.09 – 10.12.09	LU
Übungen z. Vorbereitung prakt. Prüf. Kfl. f. Bürokommunikation	22.09.09 – 08.12.09	LD
Übungen z. Vorbereitung Kfl.		
f. Bürokommunikation: Bürowirtschaft	03.11.09 – 05.11.09	LU
Übungen z. Vorbereitung Prüfung		
Bürokaufleute: Rechnungswesen	30.09.09 – 07.10.09	LU
Übungen z. Vorbereitung Prüfung		
Bürokaufleute: Rechnungswesen	01.10.09 – 08.10.09	LD
Übungen z. Vorbereitung Prüfung		
Bürokaufleute: Kommunikation	07.12.09 + 09.12.09	LU
Übungen z. Vorbereitung Prüfung		
Bürokaufleute: Kommunikation	08.12.09 + 10.12.09	LD
Übungen z. Vorbereitung		
schriftl. Prüfung Industriekaufleute	29.10.09 + 30.10.09	LU
Übungen z. Vorbereitung		
prakt. Prüfung Industriekaufleute	27.11.09 + 11.12.09	LU
Übungen z. Vorbereitung schriftl. Prüfung Industriekaufleute	26.10.09 + 27.10.09	LD
Übungen z. Vorbereitung prakt. Prüfung Industriekaufleute	26.11.09 + 10.12.09	LD



© Franz Pfluegl - Fotolia.com

*Es funktioniert: Ausbildung bei den pfälzischen Unternehmen zeigt sich krisenfest.*

# Ausbildung kommt vor Krise

## Pfälzer Unternehmen denken an ihre Zukunft

**„Eine langfristige Personalplanung, und dazu gehört die Ausbildung, kann man nicht an einer Krise ausrichten. Deshalb ist die Antwort auf die Frage, ob wir unsere Ausbildungszahlen zurückfahren, ein klares ‚Nein‘.“** Susette Rohr, Ausbildungsleiterin der Sparkasse Südwestpfalz in Pirmasens, steht mit ihrer Aussage nicht alleine da. Das *Wirtschaftsmagazin Pfalz* wollte von Pfälzer Unternehmen nämlich wissen, ob die derzeitige Wirtschafts- und Finanzkrise Einfluss auf deren Ausbildungsplanung hat. Die Auswahl der Unternehmen mag statistisch nicht repräsentativ sein, deren Aussagen repräsentieren aber eine Einstellung, die Mut macht: **Ausbildung kommt vor Krise.**

Michael Böffel, Ausbildungsexperte der IHK, zeigt sich „erfreut, aber nicht überrascht“ über den Tenor der Umfrage. „Offensichtlich trägt hier auch unsere ‚Anti-Aging‘-Kampagne für Ausbildung, die wie bereits im Jahr 2006 gestartet haben, reife Früchte. Wer in Ausbildung investiert, investiert auch in die erfolgreiche Zukunft seines Unternehmens“, sagt Böffel.

### Leichte Anhebung

„Bei den Pfalzwerken macht sich die Krise natürlich auch bemerkbar. Wir haben einen Rückgang unseres Stromverkaufes und auch säumige Zahler. Aber in Sachen Ausbildung bleiben wir doch bei unserer Planung: Für die Azubis, die im September kommen, haben wir uns ja im vergangenen Jahr festgelegt und wollen 16 bis

17 junge Leute einstellen. Eventuell werden wir unsere Ausbildungszahlen sogar erhöhen“, sagt Reinhard Wößner, Ausbildungsleiter bei der Pfalzwerke AG. „Das haben wir vor, obwohl wir im Moment diesen Nachwuchs nicht brauchen, aber wir sehen, dass wir Nachwuchsmangel bekommen werden, sodass wir glauben, auf Vorrat ausbilden zu müssen. Die Diskussion im Unternehmen ist dazu zwar nicht abgeschlossen, aber wir bilden jedes Jahr sechs bis acht Elektroniker, sechs Industriekaufleute und bis zu vier BA-Studenten Betriebswirtschaft aus. Bei Elektronikern und Industriekaufleuten erwägen wir eine leichte Anhebung, vielleicht zehn statt acht Elektroniker, acht statt sechs Kaufleute.“

„Natürlich machen wir uns Gedanken, was die Krise angeht. Was Hornbach angeht, sind die Geschäfte o.k., aber wir wissen nicht, wie’s weitergeht und sind ein bisschen abwartend“, sagt Gerhard Stolz, Ausbildungsleiter bei der Hornbach AG. Einen direkten Einfluss hat das trotzdem nicht auf die geplanten Ausbildungszahlen. „Beim Jahrgang 2009 haben wir die gleichen Zahlen wie 2008, 200 bis 230, es können auch 250 werden. Wir geben bei Hornbach die Zahlen nicht vor, die Marktmanager vor Ort entscheiden aufgrund ihrer Situation. Würde der Umsatz in einer bestimmten Größenordnung einbrechen, hätte das natürlich Auswirkungen auf die Ausbildungszahlen im Verkauf. Logischerweise werden die Marktmanager dann etwas zurückhaltender sein.“ Weil man aber den eigenen Nachwuchs auch zu einem Großteil übernehmen möchte, die Quoten liegen bei 65 bis 75 Prozent,

mache es keinen Sinn über den eigenen Bedarf hinaus auszubilden. „Bei den Zahlen, die wir jetzt einstellen, könne wir uns aber vor die Leute hinstellen und sagen: Ihr habt Riesenchancen übernommen zu werden. Das konnten wir eigentlich über Jahrzehnte so gewährleisten“, sagt Stolz.

### Duale Studiengänge

Die Kreissparkasse wird rund 30 Ausbildungsplätze zur Verfügung stellen, die Mehrzahl natürlich für Bankkaufleute „den ein oder andern im IT-Bereich und ein bis zwei Plätze in unserem Dualen Studienprogramm in Zusammenarbeit mit der FH Zweibrücken, für Bankkaufleute plus Bachelor BWL-Finanzdienstleister“, sagt Susette Rohr. „Wir sind ein Unternehmen, das tatsächlich seinen eigenen Nachwuchs ausbildet. Wer bei uns die Ausbildung mit guten Leistungen und gutem betrieblichen Engagement absolviert, der kann bei uns im Unternehmen bleiben. So halten wir das auch dieses Jahr wieder.“

### Man muss ausbilden

„Man muss ausbilden, um den eigenen Bedarf zu decken. Deshalb stellen wir in diesem Jahr 20 Prozent mehr Plätze zur Verfügung“, sagt Bernd Dreyer, Ausbildungsleiter der PFW Aerospace AG in Speyer. „Wir erhöhen um circa 20 Prozent. Bei 1.100 Mitarbeitern am Standort Speyer werden derzeit rund 65 Lehrlinge und angehende Ingenieure ausgebildet, entweder als Flugerätetechniker, IT-Kaufleute, aber auch als Maschinenbau-Ingenieure. Im eigenen Bildungszentrum werden aber auch rund 60 Bundeswehrsoldaten geschult und mit den Bildungspartnern Arge, Arbeitsagentur, IHK und dem Munniger-Projekt „AzubiPlus“ auch benachteiligte Jugendliche, die entweder nach dem Abschluss in andere Unternehmen vermittelt oder bei der PFW selbst eingestellt werden. „Wir müssen in die Zukunft blicken, dürfen uns von der aktuellen Situation nicht blenden lassen. ‚Thinking beyond now‘, das ist unser Slogan. Die Krise trifft uns auch, das ist gar keine Frage, wir arbeiten auch kurz. Aber in der Zukunft haben wir gute Aussichten“, sagt Dreyer. „Demografischer Wandel, Fachkräft-

temangel, das sind die Stichworte. Man muss ausbilden, um den Bedarf zu decken. Wir bauen auf unseren Nachwuchs, das ist unsere Philosophie. Die, die nächstes Jahr kommen, sind 2015 fertig, soweit muss man sehen.“

### Keine Angst vor der Zukunft

Werner Schwab, Leiter der gewerblichen Ausbildung der Keiper GmbH & Co. KG in Rockenhausen, sieht das ähnlich. „Für 2009 haben wir die gleiche Anzahl Azubis wie seit zehn Jahren.“ Jedes Jahr waren das 29 Elektroniker, Werkzeugmechaniker, Zerspanungsmechaniker und Werkstoffprüfer. „Die Firma Keiper hat schon in der Vergangenheit, wenn es Schwankungen in der Wirtschaft gab, immer das Richtige gemacht. Wir waren heute in der Schule und haben Werbung gemacht für unsere Ausbildung.“ Noch bis vor drei Jahren seien alle Lehrlinge in unbefristete Verträge übernommen worden. Das ist heute zwar nicht mehr so, die Verträge gehen zunächst nur für ein halbes Jahr, „die Stim-

mung bei den Jugendlichen ist aber eine ausgesprochen gute; die wissen, dass sie was können. Die haben keine Angst vor der Zukunft und sind auch durch ihre Auslandseinsätze in Polen, England, Spanien bereits während der Lehre bereit, international zu arbeiten.“

Dieter Leyenberger, Ausbildungsleiter bei der Wasgau AG, Pirmasens, sieht zwar Schwankungen bei den Ausbildungszahlen in seinem Unternehmen, „die sind aber weitgehend unabhängig von der Krise und hängen immer damit zusammen, wie viele Azubis im letzten Jahr übernommen worden sind. Das schwankt in einer Größenordnung von zehn bis 15 jungen Leuten. Die Zahlen werden aber in den Märkten gemacht, und das merkt man nicht, dass man sich dort besonders zurückhalten würde.“ In diesem Jahr werden 80 bis 85 junge Leute bei der Wasgau einsteigen. „70 bis 80 Prozent werden übernommen.“

*Fred G. Schütz*



© schweitzer-degen - Fotolia.com

# Krisen-Dividende

## Weiterbildung macht Konjunktur an der VWA

**Konjunktur statt Krise? Zumindest für die Aus- und Weiterbildung an der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie Rhein-Neckar e.V. scheint sich das zu bestätigen. „Der Stand der Anmeldungen ist jetzt schon höher als im letzten Jahr, obwohl 2008 bereits ein sehr gutes Jahr war“, sagt Oliver Frank, seit September 2008 Geschäftsführer der VWA Rhein-Neckar in Mannheim.**

Offensichtlich werden die beiden Studienabschlüsse Betriebswirt (VWA) und Bachelor of Business Administration (BBA), die derzeit dort erworben werden können, als Chance gesehen, sich krisenfest weiterzubilden. „Wir richten uns ja an Menschen, die im Berufsleben stehen, zum Beispiel Industriekaufleute, die ihre Ausbildung abgeschlossen haben, aber nach einer Möglichkeit suchen, sich zum Betriebswirt oder zum Bachelor weiterzubilden“, sagt Frank. „Weil das bei uns nebenberuflich im Abendstudium angeboten wird, sind wir sowohl für Unternehmen als auch für die Mitarbeiter interessant.“ An der VWA studieren im laufenden Sommersemester 330 Studierende in drei Gruppen. Im Wintersemester waren es zuletzt 460 in vier Gruppen.

### Angesehener VWA-Abschluss

Um etwaige Wissenslücken zu schließen, kooperiert die VWA Rhein-Neckar mit der Volkshochschule Ludwigshafen, die ein

Vorbereitungssemester in Mathematik und Rechnungswesen anbietet. Die Vorlesungen der VWA finden an zwei Abenden in der Woche zumeist in Räumen der Universität Mannheim statt. „Von den in Baden-Württemberg etablierten Berufsakademien grenzen wir uns dadurch ab, dass wir gerade Berufspraktiker ansprechen, die die Mittlere Reife haben und zum Betriebswirt oder gar Bachelor aufsteigen wollen. Der Bachelor ist ein akkreditierter Abschluss und der Betriebswirt VWA ist in der Wirtschaft sehr gut anerkannt. Im Moment sind es rund 23.000 Studenten bundesweit“, ergänzt Frank. Das System sei sehr flexibel. „Man muss sich nicht gleich zu Beginn für den Bachelor entscheiden. Viele Unternehmen sagen auch, der Betriebswirt ist vollkommen ausreichend. Manche Unternehmen legen aber auch Wert auf einen Bachelor-Abschluss, der genauso wie an einer Hochschule für einen Masterstudiengang qualifiziert“, erläutert Frank.

Und es gibt sogar ausgesprochen exotische Ausnahmen: „Wir haben jetzt auch jemand aufgenommen, der hatte ursprünglich Zerspanungsmechaniker gelernt, war aber schon mehrere Jahre Geschäftsführer im eigenen Unternehmen im Bereich Event-Management. Der will jetzt auch seinen kaufmännischen Abschluss haben. Den haben wir mit Sondergenehmigung aufgenommen. Das geht aber nur in Ausnahmefällen“, sagt Frank.

### Konkurrenzfähige Kosten

Auch bei den Kosten sieht Frank die VWA Rhein-Neckar - angesichts der Studiengebühren in Baden-Württemberg - durchaus konkurrenzfähig. Bei 480 Euro pro Semester addieren sich die Kosten für den Betriebswirt auf knapp 3.300 Euro in drei Jahren, für den Bachelor kommen gut 3.800 Euro auf den Studierwilligen zu. Dabei erfahren die Studierenden durchaus Unterstützung durch ihre Unternehmen: „Manches gibt einen Nachmittag pro Woche frei, andere beteiligen sich nach Erfolg an den Kosten oder gewähren ein Voll-Sponsoring.“

Frank sagte dem *Wirtschaftsmagazin Pfalz*, dass derzeit gerade Mitarbeiter von Unternehmen, in den es krisele, die Möglichkeit für ein Studium an der VWA nutzen. „Wir haben den Eindruck, dass durch die Krise sogar mehr Studenten zu uns kommen“, sagte Frank.  
*Fred G. Schütz*



Oliver Frank,  
Geschäftsführer  
der VWA  
Rhein-Neckar  
in Mannheim

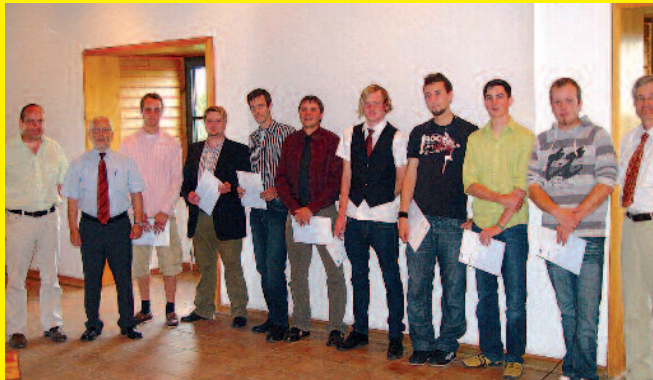
## Abschlussprüfungen Sommer 2009



Bernd Eißner (M.) von der IHK Pfalz übergab am 19. Juni im Rahmen einer Abschlussfeier im Bürgerhaus Maikammer die IHK-Abschlusszeugnisse, beste Prüfungsteilnehmerin war Raphaela Herrmann (4.v.l.) aus St. Märgen.

Am 17. und 18. Juni legte eine Gruppe der Höheren Berufsfachschule ihre mündliche Abschlussprüfung vor dem zuständigen Prüfungsausschuss der IHK Pfalz ab. 35 angehende Hotelkaufleute nahmen an der Prüfung teil – 34 haben bestanden.

Gemäß Vereinbarung mit dem Bildungsministerium können im Zuständigkeitsbereich der IHK Pfalz Absolventen der 2-jährigen Höheren Berufsfachschule Südliche Weinstraße, Edenkoben, mit einem 1-jährigen gelenkten Praktikum im Anschluss an die vollschulische Ausbildung zur Abschlussprüfung im Ausbildungsberuf Hotelkaufmann/Frau zugelassen werden.



Dr. Andreas Kopf Fachlehrer Weinküfer der BBS DÜW (l.) und der stellvertretende Ausschussvorsitzender Otto Weisbrodt (r.), ebenfalls Fachlehrer der BBS, waren stolz auf „Ihre“ frisch gebackenen Weinküfer.

Am 19. Juni legten elf Auszubildende im Ausbildungsberuf Weinküfer ihre praktische Prüfung vor dem zuständigen Prüfungsausschuss der IHK Pfalz ab, zehn haben die Prüfung erfolgreich absolviert.

Im Rahmen einer Feierstunde im Ausbildungsbetrieb Ruppertsberger Winzerverein überreichte Bernd Eißner (2.v.l.), IHK Pfalz, die Zeugnisse, der Prüfungsbeste, Ludwig Anselm Pasch (3.v.l.) vom Weingut Heinrich Vollmer e. K. in Ellerstadt, erhielt darüber hinaus einen Buchpreis.

Ansprechpartner bei der IHK Pfalz ist Bernd Eißner, Tel. 0621 5904-1740, bernd.eissner@pfalz.ihk24.de.

## Sprungbrett 2009

Messe für Ausbildung, Studium und Weiterbildung

**Sprungbrett, die große Informations- und Kommunikationsmesse rund um die Themenbereiche Ausbildung, Studium und Weiterbildung findet in diesem Jahr zum sechsten Mal statt.**

Am 11. und 12. September werden erneut mehr als 12.000 Schülerinnen und Schüler erwartet, die sich über Lehrstellen- und Ausbildungsangebote, über Berufsbilder und Studiengänge, aber auch über Weiterbildungsangebote von weit über 100 namhaften Unternehmen, Hochschulen, Bildungseinrichtungen und Institutionen informieren werden.

Info: Sprungbrett – die Ludwigshafener Messe für Ausbildung, Studium und Weiterbildung. Eine Veranstaltung der LUKOM Ludwigshafener Kongress- und Marketing-Gesellschaft mbH. 11. und 12. September 2009, 09:00 bis 17:00 Uhr, Friedrich-Ebert-Halle, Erzbergerstr. 89, 67063 Ludwigshafen, info@sprungbrett-lu.de, www.sprungbrett-lu.de

## Ausbilder als Konfliktmanager

Konflikte lösen durch Kommunikation

**Was tun mit "schwierigen" Azubis? Professionell gelöste Konflikte steigern den Erfolg, so die zentrale These von Michael Kluge, die das „Handwerkzeug“ dazu in der Transaktionsanalyse liefert.**

Dieses Persönlichkeits- und Kommunikationsmodell vermittelt ein tieferes Verständnis über menschliche Zusammenhänge und lässt erkennen, weshalb Ausbilder und Auszubildende gelegentlich aneinander vorbei reden. Anhand von typischen Ausbildungssituationen wird die Transaktionsanalyse vorgestellt und durch praktische Übungen erfahrbar.

### Der Ausbilder als Konfliktmanager

Was tun mit „schwierigen“ Azubis?



Erschienen bei Christiani Technisches Institut für Aus- und Weiterbildung, 19,60 Euro, ISBN 978-3-86522-488-0, Bezug im Buchhandel oder über www.christiani.de

# Pfand-Brief

## Serie Staat versus Markt: Einwegpfand bedroht Mehrwegsystem in der Pfalz

**Es gibt Kunstwerke aus Glas, die sehen aus, als habe der Glasbläser gerade Schluckauf gehabt. Will man Auswirkungen des Pflichtpfandes für Einwegflaschen auf das Mehrwegsystem für Wein-Literflaschen verstehen, riskiert man Vergleichbares für seine Gedankengänge. Was weitergehende Gedanken auch darüber provoziert, ob staatliche Eingriffe in den Markt wirklich immer zu Ende gedacht sind. Die Pfand-Frage ist deshalb Anlass, unsere Serie „Staat versus Markt“ fortzusetzen, denn: Die Einwegflasche wird zurückgebracht, die Mehrweg-Weinflasche landet im Glascontainer. „Das ist schlecht“, befand Klaus Pressler in seiner Funktion als Vorstandsvorsitzender der Südpfalz Leergut eG und hat einen „Pfand-Brief“ an Umweltminister Sigmar Gabriel geschrieben, mit der Bitte, das Flaschenpfand für die Mehrweg-Liter-Weinflasche auf ein Minimum von zehn Cent zu erhöhen.**

Die Ausgangslage: In den Weinregionen von Rheinland-Pfalz und Baden-Württemberg sind die 1-Liter-Weinflaschen seit jeher Mehrwegflaschen, auf die zuletzt ein Pfand von zwei bis drei Cent erhoben wurde. Es sei denn, man pflegte – regionaltypisch – besonders innigen Kontakt zu seinem Winzer und brachte die allzu rasch geleerten Flaschen wieder zurück oder ließ sie bei der nächsten Lieferung einfach abholen. Gleichviel, das Hin und Her der Weinflaschen war bestens geregelt, Kellereien, Genossenschaften und Winzer gründeten gar Anfang der 80er Jahre „Spülgenossenschaften“, um die leeren Flaschen zentral, kostengünstig und umweltschonend zu waschen und dann erneut zu befüllen. „Das hat lange gut geklappt und war eine wirtschaftlich wie umweltmäßig vernünftige und auch vom Umweltministerium begrüßte und geförderte Lösung“, sagt Pressler. Mit der Einführung des Pflichtpfandes für Mehrwegflaschen hat dieses System einen deutlichen Knacks bekommen.

### Hunderte Millionen Flaschen

Pressler rechnet vor: Auf der Einwegflasche liegen 25 Cent Pfand. Das ist happig, also bringt der Verbraucher seine Flaschen zurück. Auf der Liter-Weinflasche, die eine Mehrwegflasche ist, sind es aber nur zwei, maximal drei Cent. Grob gerechnet also nur ein Zehntel des Pfandwertes der Einwegflasche. „Bei diesem Unterschied macht sich der Verbraucher nicht mehr die Mühe, die Weinflaschen wie bisher zu sammeln, sondern bringt sie zum Glascontainer. Die Flaschen landen also beim „Grünen Punkt“ im Dualen System“, wo sie ja nicht hingehören. Aber das Sammeln lohnt, rein vom Geld her, nicht die Mühe.“ Bei steigenden Rohglas-Preisen haben nun aber Winzer und Kellereien wieder einen gesteigerten Bedarf an Leergut, weil es billiger ist, Mehrwegflaschen zu waschen, als neue zu kaufen. Dass es dabei um beträcht-



*Voll gut, leer auch: Die 1-Liter-Weinflasche erfreut den Pfälzer Weinfreund vor allem gefüllt. Und leer ist sie den Pfälzer Winzern immer noch von beträchtlichem Wert.*

liche Mengen geht, verblüfft auch kundige Weinbeißer: „Einige Hundert Millionen Flaschen“, rechnet Pressler Umweltminister Gabriel vor, sind in den letzten 25 Jahren in den Waschanlagen der „Südpfalz Leergut eG“ gespült worden. Die war damit Vorbild „für mindestens zwei weitere große Spülgenossenschaften in Württemberg und Baden“, sagt Pressler.

### Aus für eingespieltes System?

Es hat dann auch nichts mit Traditionspflege oder gar Weinromantik zu tun, wenn Pressler anmahnt, dass das eingespielte System im größten Wein-Verbrauchsgebiet für deutschen Wein in Literflaschen zusammenbrechen könnte. In den letzten Monaten sei die Kurzarbeit in den Flaschenspülbetrieben erheblich angestiegen. Verschärft werde die Situation dadurch, dass die 1-Liter-Flasche im Supermarkt, in der Gastronomie oder bei den Discountern zunehmend auch als Einwegflasche angeboten werde. Die komme zwar bisweilen - fälschlicherweise - auch in den Mehrwegkreislauf zurück, dämpfe damit aber nur die Tendenz, dass der Verbraucher auch die reguläre Mehrwegflasche einfach in den Container wirft. Der Leergut-Rücklauf betrage seither nur noch ein Drittel der einst rund 40 Millionen Weinflaschen im Startjahr der Spülgenossenschaft.

Klar ist jedoch auch: Bei der Pfandhöhe gehen die Interessen innerhalb der Wirtschaft zwischen den Beteiligten wie Händlern, Entsorgern, Herstellern und Spülbetrieben weit auseinander.

*Fred G. Schütz*

## Software Technologie Initiative (STI)

### Hilfe für KMU in der Region

**Viele Großunternehmen nutzen das Know-how des Fraunhofer-Instituts für Experimentelles Software Engineering IESE in Kaiserslautern.**

Die Software Technologie Initiative (STI) wurde gegründet, um dieses IT-Fachwissen auch an kleine und mittlere Unternehmen aus der Region weiter geben zu können. „Wir wollen aktiv auf Gewerbe und Handel in der Region Kaiserslautern zugehen“, so Andreas Schlichting, neuer Geschäftsführer der STI. Die STI berät bei Softwareproblemen und bietet entsprechende Lösungen an. Berührungspunkte seien selbst für Betriebe ohne große Erfahrung

mit Software unbegründet, so der neue Geschäftsführer. Gemeinsam mit dem Unternehmen werde analysiert, was an IT benötigt wird, um sinnvoll und wirtschaftlich arbeiten zu können. STI begleitet und bewertet die Projekte. Dies geschieht ganz konkret vor Ort, aber auch bei zahlreichen Veranstaltungen und Seminaren. So soll auch ein Netzwerk aufgebaut werden, das allen Beteiligten zusätzliche Kontakte und Anregungen ermöglicht. Die Angebote der STI, die sich der Kompetenz des Fraunhofer IESE bedient, sind so vielfältig wie die Geschäftswelt selbst: Unterstützende Beratungs- und Bewertungsprojekte sind ebenso möglich wie individualisierte Gesamtlösungen. Die STI unterstützt die Unternehmen sowohl bei der Erstellung einer kleinen Webseite als auch bei der Entwicklung eines großen IT-Produkts.

Weitere Infos unter <http://www2.iese.fraunhofer.de> (Medienzentrum) oder Fraunhofer IESE, Kaiserslautern, Tel. 0631 6800-1002, [alexander.rabe@iese.fraunhofer.de](mailto:alexander.rabe@iese.fraunhofer.de)

## Recyclingbörse Angebote

Chiffre-Nr.	Bezeichnung des Stoffes	Zusammensetzung	Menge	Anfallstelle
LU-A-1342-04	Bananenkartons	Pappe	ca. 500 Stck. à 0,20 Euro, monatl.	Frankenthal
LU-A-1343-02	5 l-Kanister blau UN X 1.9, Mündung Nr. 51 mit schwarzem Verschluss	PE	480 Stck.	Maxdorf
LU-A-1344-18	Stapel-Klemmbügel für Euro-Paletten	Nutzhöhe 800 mm	150 Paar	Pirmasens
LU-A-1347-01	Lupasol SK		1.920 kg, 120 kg-Fass	Ludwigshafen
LU-A-1354-18	Gebiom Fußdruckmessplatte MS 195	4 Sensoren pro cm <sup>2</sup> , 36 x 66 cm	1 Stck.	Pirmasens
LU-A-1356-02	Formteile aus Kunststoffspritzguss	ABS und Polyamid 6	15.900 Stck. (ca. 1 t)	Mutterstadt
LU-A-1657-2	EVA Stanzabfälle	2-farbig schwarz/weiß ca. 95 x 28 cm	monatlich ca. 100 m <sup>2</sup>	Merzalben
LU-A-1658-1	Salzsäure 28-32 %		100 t / Monat	Speyer
LU-A-1659-5	Europaletten, 1200 x 800 gebraucht, tauschfähig	Holz	ab 500 Stk. 4,90 €/ Stk. zzgl. MwSt.	Kaiserslautern
LU-A-1748-2	Big Bags	Riesensäcke aus Kunstfaser; 900 x 900 x 1350 mm. Bis zu 1 cbm Fassungsvermögen, bis zu 1 t belastbar.	500 Stk. à 3,90 €	Kaiserslautern
LU-A-1749-2	IBC, 1000-l-Tanks aus PE in Metall-Gitterbox	gereinigt	50 Stk. à 39,00 €	Kaiserslautern
LU-A-1772-1	Degalan PQ 611	Bindemittel	18.000 kg	Ludwigshafen
LU-A-1812-5	Einwegpaletten	1,15 x 1,15 m	unbegrenzt	Billigheim
LU-A-1910-1 Kieselsol KÖSTROSOL	1028 farblos	wässrige, kolloidale, schwach alkalische Kieselsäuredispersion	34.600 kg, einmalig	Ludwigshafen
LU-A-1912-5	Palettenholz, Transportkistenholz	Einwegpaletten (z. T. Tropenholz), Weichholz (Einstufung: A1)	40 cbm, Füllmenge ca. 3,5 t, wöchentlich	Germersheim
LU-A-1913-3	gebrauchtes Strahlmittel (Edelstahl)	Grittall GH, Hersteller: Vulkan INOX GmbH	10 t, 3.000 €	Germersheim
LU-A-1989-1	Kaliumhydroxid / KOH Pellets	hochreine Ware aus Halbleiterindustrie, haltbar: 2012	27.600 kg/50 kg-Säcke 8.420 kg/5 kg-Flaschen	Ludwigshafen
LU-A-1990-1	NaOH Pellets	hochreine Ware, Ursprung: Deutschland	20 t/50 kg-Säcke	Ludwigshafen
LU-A-2102-2	Zuschnitte mit Noppenschäumkaschierung, Sorte 2.3 BC, Abmessung: 870 x 1130 x 4 mm	Polyurethan-Weichschaumstoff „Komfort-Flex“ auf einen Karton-zuschnitt geklebt	40.000 Stck.	Kaiserslautern

## Recyclingbörse Gesuche

Chiffre-Nr.	Bezeichnung des Stoffes	Zusammensetzung	Menge	Anfallstelle
LU-N-1811-5	Europaletten, defekt	0,8 x 1,2 m	unbegrenzt	
LU-N-1813-5	Paletten CP 1, 2, 3, 9	1 x 1,2 m, 1,1 x 1,1 m; 0,8 x 1,2 m	unbegrenzt	
LU-N-1985-13 Klärschlamm (AVV 19 08)	05), Rechengut (AVV 19 08 01), Sandfangrückstände (AVV 19 08 02), Gewerbeabfälle (AVV 19)		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.**

## Designpreis Rheinland-Pfalz

Jetzt bewerben

**Das rheinland-pfälzische Wirtschaftsministerium vergibt wieder den Preis für Produktdesign des Landes Rheinland-Pfalz. Ausgezeichnet werden hervorragend gestaltete Serienprodukte der Industrie und des Handwerks.**

Der Wettbewerb richtet sich an Unternehmen sowie DesignerInnen und Designbüros aus Rheinland-Pfalz. Ebenso können sich Fachschüler, Studierende und Junioren, die an einer rheinland-pfälzischen Hochschule, Fachschule oder Designeinrichtung in den Gestaltungsfächern Produktdesign studieren oder studiert haben oder die in Rheinland-Pfalz ansässig sind, bewerben.

Bewerbungsschluss ist der 7. September, Ausschreibungsunterlagen gibt es bei descom, dem Designforum Rheinland-Pfalz, unter [www.descom.de](http://www.descom.de).

## Innovationspreis textil + mode

Noch bewerben bis 31. August

**Der Startschuss für die Verleihung des Innovationspreises textil+mode 2009 ist gefallen.**

Vergeben wird die Auszeichnung in den Kategorien Modedesign Textildesign und Innovative Textilien. Wichtigste Kriterien: Ein hoher Innovationsgrad, die Markttauglichkeit und die Umsetzbarkeit der Idee. Mit dem Preis zeichnet die Branche herausragende Arbeiten junger Hochschulabsolventen, selbstständiger Designer und Gestalter aus.

Einsendeschluss ist der 31. August 2009. Weitere Infos unter [www.textil-mode.de/Innovationspreis](http://www.textil-mode.de/Innovationspreis).

### BLITZUMFRAGE

**Die Schweinegrippe hat sich zur „globalen Sache“ entwickelt. Haben Sie bereits einen Pandemieplan erstellt, damit Ihr Betrieb auch während dieser Grippewelle funktionstüchtig bleibt?**

*Basis: Internetumfrage der IHK Pfalz vom 12. – 18.06.2009 mit 83 Antworten*

Ja, der Pandemieplan ist fertiggestellt:  2 %

Der Plan ist noch in der Entwicklung:  1 %

Nein, ist nicht geplant:  97 %

## IT-Netzwerk Rheinland-Pfalz

Kooperation Wirtschaft und Verwaltung

**eGovernment und damit Kooperation in der IT-Organisation zwischen den Industrie- und Handelskammern sowie der Landesverwaltung wird künftig – nicht nur unter dem Blickwinkel der EU-Dienstleistungsrichtlinie – zu einer wichtigen und wachsenden Herausforderung in allen Bereichen der öffentlichen Verwaltung und der Wirtschaft.**

Am 25. Juni hat daher Ministerialdirektor Jürgen Häfner, Leiter der Zentralstelle für IT und Multimedia, gemeinsam mit den Hauptgeschäftsführern der IHKs Pfalz, Rheinhessen und Trier sowie dem Geschäftsführer für Zentrale Dienste der IHK Koblenz die Möglichkeiten der Kooperation zwischen der Landesregierung und den IHKs in den Bereichen eGovernment und Informationstechnologie erörtert. Aufbauend auf den Ergebnissen der bereits auf Arbeitsebene eingerichteten Gesprächskreise wurden Vorgehensweisen und strukturelle Erfordernisse für eine Zusammenarbeit im Bereich elektronisch unterstützter Verwaltungsprozesse diskutiert. Ein Thema war dabei auch eine mögliche gemeinsame Nutzung des rlp-Netzes und der virtuellen Poststelle des Landes.

Weitere Infos unter [www.zukunft.rlp.de](http://www.zukunft.rlp.de)

## Die Neue Maschinenrichtlinie

Infoveranstaltung der IHK Pfalz

**Die IHK Pfalz führt am 9. September eine Infoveranstaltung zur neuen Maschinenrichtlinie durch. Die derzeit gültige Maschinenrichtlinie 98/37/EG tritt am 29.12.2009 außer Kraft und wird ohne Übergangsfrist von der Richtlinie 2006/42/EG, abgelöst. Maschinenbau-Betriebe, Importeure und Händler sollten sich frühzeitig mit den Forderungen der EU-Richtlinie auseinandersetzen.**

Wie bei allen EU-Richtlinien zur Produktsicherheit geht es auch bei der Maschinenrichtlinie um die grundlegenden Sicherheits- und Gesundheitsanforderungen, die erfüllt werden müssen. Auch bei der neuen Richtlinie ist die Gefahren- bzw. Risikoanalyse die Basis für die Integration der Sicherheit und sie macht noch deutlicher, dass die Risikobeurteilung eine noch stärkere Bedeutung bekommt. Die Veranstaltung vermittelt einen Überblick über die wichtigsten Neuerungen und Forderungen der Neuen Maschinenrichtlinie. Insbesondere wird dargestellt, wie eine Risikobeurteilung durchgeführt und dokumentiert werden kann und wie eine richtlinienkonforme Dokumentation zu erstellen ist.

Die Veranstaltung findet statt am 9. September, 14.00 bis 18.00 Uhr, in der IHK Pfalz in Ludwigshafen, Teilnahmegebühr 70,00 Euro. Weitere Infos bei der IHK Pfalz, Holger Grotelüschen, Tel. 0621 5904-1640, [holger.grotelueschen@pfalz.ihk24.de](mailto:holger.grotelueschen@pfalz.ihk24.de).



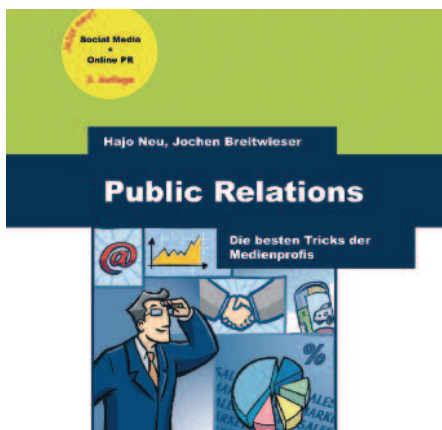
## Web 3.0

### Das Ende der "alten" PR

**Pragmatisch und praxisorientiert erläutern die PR-Profis Hajo Neu und Jochen Breitwieser die Prinzipien zeitgemäßer Kommunikations-Konzepte im Zeitalter von Online PR und Social Media - Web 3.0, Blogs, Twitter & Co.**

Ein komplettes Kapitel widmet sich dem Thema Social Media und Online-PR. Was die PR ebenso nachhaltig verändern wird, sind die neuen Kommunikationsstandards, die das Internet hinauf beschworen hat. Eine Generation von Konsumenten hat die Transparenz im weitesten Sinne zum Standard erklärt hat – siehe Youtube, My Space & Co. Nicht Geheimniskrämerei, Offenheit wird schon bald der Standard sein – Offenheit, mit der sich viele PR-Profis (und deren Vorgesetzte) häufig erst noch anfreunden müssen. Ein weiteres Kapitel widmet sich deshalb dem „transparenten Unternehmen“ und den Möglichkeiten der Unternehmenskommunikation im Web 3.0. Parallel dazu bloggen die Autoren auch unter [www.medienprofis.blogspot.com](http://www.medienprofis.blogspot.com) zu aktuellen PR-Themen, geben Tips und Anregungen.

BusinessVillage 2009, ISBN 978-3938358-93-1 21,80 Euro, [www.businessvillage.de](http://www.businessvillage.de)



## IT-Kreative gesucht

### „Zukunftsradar“-Preis und 8. Multimediapreis

**Der Anerkennungs- und Förderpreis der Zukunftsinitiative Rheinland-Pfalz (ZIRP) wird 2009 in Kooperation mit dem 8. Multimediapreis „Die Idee inspiriert, IT fasziniert - Jungunternehmer mit Kreativität“ ausgeschrieben.**

ZIRP und rlpinform, die Multimediainitiative der Landesregierung, haben den 8. Multimediawettbewerb Rheinland-Pfalz im Rahmen der Veranstaltungsreihe „Standortfaktor Kreativität“ offiziell gestartet. Gemeinsames Thema von Zukunftsradar und Multimediapreis sind IT-gestützte Dienstleistungen oder Produkte aus dem Bereich der Kunst-, Kultur- und

Kreativwirtschaft (KKK). Der dritte Zukunftsradar-Preis der ZIRP richtet sich an junge KKK-Unternehmen aus Rheinland-Pfalz, die ihre ersten innovativen Produkte oder Dienstleistungen auf Basis der neuen Technologien auf den Markt bringen. Der Multimediawettbewerb richtet sich an Schüler aus rheinland-pfälzischen Berufsbildenden Schulen sowie Studierende und Promovierende der Universitäten und Fachhochschulen in Rheinland-Pfalz, die diesen Weg erst noch beschreiten müssen.

Einsendeschluss für beide Preise ist der 13. November, weitere Infos und Bewerbung unter [www.zirp.de](http://www.zirp.de) und [www.zukunft.rlp.de](http://www.zukunft.rlp.de).

## Datenbank WEKA

### Musterreden „online“

**Sie kennen das Problem: Sie sollen kurzfristig ein Grußwort halten, haben aber kaum Vorbereitungszeit. Was tun?**

Die Datenbank "WEKA Musterreden für Führungskräfte" bietet für eine große Bandbreite an Anlässen eine passende Vorlage. Hier finden Sie ausformulierte Texte für Reden vor Mitarbeitern und externem Publikum. Inhalte sind z.B. Reden zu Maßnahmen zur Kostensenkung, die Wichtigkeit der Kommunikation zwischen Mitarbeitern und Kunden oder Texte zu Recruiting-Events. Der Stil der Vorlagen reicht von sachlich-ernst bis originell. Rund 600 Dokumente liegen zum Download bereit.

Weitere Infos bei der Kontaktstelle für Information und Technologie (KIT) der TU KL, Jan-Ulrich Glup, Tel. 0631 205-3202, [glup@kit.uni-kl.de](mailto:glup@kit.uni-kl.de).

## ZIRP-Projektstudie

### Erste Ergebnisse

**Zukunftsinitiative Rheinland-Pfalz (ZIRP) e.V., Mainz, hat erste Ergebnisse einer Projektstudie „Produktbegleitende Dienstleistungen“ herausgegeben.**

Die wirtschaftliche Situation ist gegenwärtig vor allem durch weiter steigenden Wettbewerbsdruck gekennzeichnet. Das Angebot produktbegleitender Dienstleistungen bietet dabei die Chance, das Leistungsangebot durch neue Geschäftsmodelle systematisch zu erweitern. Jetzt hat die ZIRP einen Zwischenbericht herausgegeben, der den Unternehmen zahlreiche Hinweise im Zusammenhang mit der Erweiterung ihres Leistungsangebotes bietet.

Infos bei der IHK Pfalz, Holger Grotelüsch, Tel. 0621 5904-1640, [holger.grotelueschen@pfalz.ihk24.de](mailto:holger.grotelueschen@pfalz.ihk24.de).

## AALF 2010 – All African Leather Fair

Gemeinschaftsstand für Rheinland-Pfälzer Unternehmen

**Die IHK Pfalz wird gemeinsam mit dem rheinland-pfälzischen Wirtschaftsministerium einen Firmengemeinschaftsstand auf der AALF 2010 (All African Leather Fair) organisieren. Die Messe findet vom 20. bis 22. Januar 2010 in Addis Abeba statt und wird vom Verband der äthiopischen Lederindustrie ELIA (Ethiopian Leather Industry Association) organisiert.**

Auf der Messe stellen Firmen aus der Schuh- und Lederbekleidungsindustrie sowie Gerbereien ihre Produkte wie Schuhe, Maschinen für Gerbereien, Maschinen und Teile zur Leder- und Schuhherstellung, Lederbekleidung und Lederchemikalien aus. Über umfangreichen Erfahrungen auf diesem Markt verfügt bereits das International Shoe Competence Center, ISC Pirmasens gGmbH. Mittelständische rheinland-pfälzische Firmen können nach dem Messeprogramm des Landes Rheinland-Pfalz gefördert werden. Derzeit gehört Äthiopien zu den am stärksten wachsenden Volkswirtschaften Afrikas. Die Reformen der vergangenen Jahre brachten eine zunehmende Liberalisierung der Wirtschaft

mit sich. Die relative politische Stabilität und ein sich entwickelnder Privatsektor trugen zu einem beachtlichen BIP-Wachstum von zuletzt 10,7% bei, das deutlich über dem regionalen Durchschnitt liegt. Äthiopien hat die größten Viehbestände Afrikas und ist seit Jahrzehnten ein wichtiger Rohhautlieferant für die internationale Leder- und Schuhindustrie. Vor allem die Qualität der Kleintierfelle (Schafe und Ziegen) aus Äthiopien ist erstklassig. Die äthiopische Regierung möchte den Ledersektor fördern und die Wertschöpfung im eigenen Land erhöhen. Das Investitionsklima für ausländische Investoren ist günstig, es besteht ein großes Angebot an Arbeitskräften, die Lohnkosten sind niedrig; Verkehrssprache ist Englisch. Einige äthiopische Schuhhersteller liefern bereits Schuhe für den europäischen Markt, darunter nach Deutschland und Italien.

Weitere Infos zur Messe sowie zum Gemeinschaftsstand bei der IHK Pfalz, Frau Kim Gronemeier, Tel. 0621 5904-1930, kim.gronemeier@pfalz.ihk24.de.



Äthiopien ist seit Jahren einer der wichtigsten Rohhautlieferanten für die internationale Lederindustrie.

### LINK DES MONATS

„Arbeiten im Ausland“ der Bundesagentur für Arbeit:

[www.ba-auslandsvermittlung.de](http://www.ba-auslandsvermittlung.de) (auf „Arbeiten im Ausland“ klicken)

## Rechtssicherheit für die Ausfuhr

Hamburger Handbuch des Exportrechts



**Die geltende Rechtslage für die Durchführung von Exporten übersichtlich in einem Band – das im Juni erschienene Hamburger Handbuch des Exportrechts bietet praktische Orientierung im Dickicht der nationalen und internationalen Bestimmungen.**

Wie gestaltet man einen Exportvertrag? Welche gesetzlichen Bestimmungen sind bei Logistik und Transport ins Ausland zu beachten? Wie kann man Ausfuhr Risiken absichern? Exportierende Unternehmen müssen neben nationalen auch europäische und internationale Rechtsbestimmungen beachten. In 57 Abschnitten wird über die jeweils einschlägige Rechtslage - von Vertragsgestaltung über Finanzierung und Versicherung bis zu außergerichtlichen Konfliktmanagement im Ausland informiert. Das Buch ergänzt die einfuhr- und zollbezogenen Informationen der Konsultations- und Mustervorschriften der Handelskammer Hamburg.

Verlag Carl H. Dieckmann, Hamburg, 135,00 Euro zzgl. 7% MwSt. Bezug über den Verlag, [www.dieckmann-verlag.de](http://www.dieckmann-verlag.de), [buch@dieckmann-verlag.de](mailto:buch@dieckmann-verlag.de).

## TERMINE

**8. September:**

Besuch des Global Logistics Center der Daimler AG in Gernersheim & anschließendes Wirtschaftsgespräch zu Lateinamerika

**30. September:**

Forum Maschinen- und Anlagenbau Lateinamerika

**1. Oktober:**

60 Jahre Volksrepublik China - Rückblick und Ausblick mit prominenten Sprechern

**30. Oktober bis 7. November:**

Delegationsreise nach Brasilien und Argentinien: São Paulo, Porto Alegre und Buenos Aires

**20.-22. Januar 2010:**

Rheinland-pfälzischer Firmengemeinschaftsstand auf der All African Leather Fair (AALF) in Addis Abeba, Äthiopien

Weitere Infos bei der IHK Pfalz, Petra Trump, Tel. 0621 5904-1901, [petra.trump@pfalz.ihk24.de](mailto:petra.trump@pfalz.ihk24.de).

## IMPRESSUM

**Herausgeber:**

Industrie- und Handelskammer für die Pfalz, 67059 Ludwigshafen Ludwigplatz 2-4, Tel. 0621 5904-0, Fax 5904-1204 [www.pfalz.ihk24.de](http://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](mailto:sabine.fuchs-hilbrich@pfalz.ihk24.de)  
Cordula Häde  
Tel. 0621 5904-1202  
[cordula.haede@pfalz.ihk24.de](mailto:cordula.haede@pfalz.ihk24.de)  
Redaktionsassistentin:  
Susanne Bähr  
Tel. 0621 5904-1201  
[susanne.baehr@pfalz.ihk24.de](mailto:susanne.baehr@pfalz.ihk24.de)

**Verlag:**

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

**Verlagsmanagement:**

Christian Voigt,  
Hans-Sachs-Ring 85  
68199 Mannheim  
Tel. 0621 84480-0, Fax 84480-33  
[voigt@proverlag.de](mailto:voigt@proverlag.de)  
[www.proverlag.de](http://www.proverlag.de)

**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  
Ilsenklinger Weg 18  
69509 Mörlenbach  
Tel. 06209 7140-0, Fax 7140-33  
[bleuel@proverlag.de](mailto:bleuel@proverlag.de)

**Druck:**

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

**Anzeigenpreisliste:**

Nr. 7 vom 1. Januar 2009  
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.

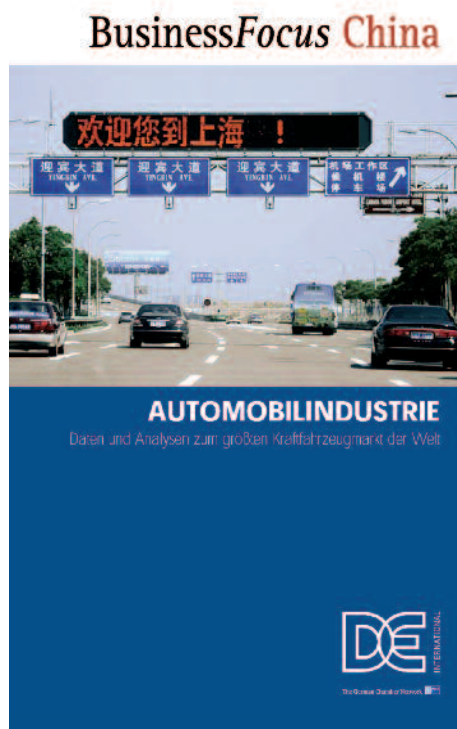
**BusinessFocus China – Automobilindustrie**

Daten und Analysen zum größten Kfz-Markt der Welt

Experten aus China und der ganzen Welt gewähren in „BusinessFocus China – Automobilindustrie“ mit ihrem Insiderwissen Einblicke in die Rahmenbedingungen und die Besonderheiten des Marktes, hinterfragen und analysieren diesen.

Es werden Herausforderungen, Chancen und Risiken für chinesische und internationale Marktteilnehmer im Pkw- sowie im Nutzfahrzeugsegment aufgezeigt. Praxisnah und mit vielen Tipps, Hinweisen und Adressen soll dieser Ratgeber insbesondere kleinen und mittelständischen Automobilunternehmen zur Seite stehen.

Bezug über den Buchhandel, 48,00 Euro, ISBN 978-3-940114-03-7 oder online unter <http://china.ahk.de/en/home/>



## Offenlegungspflichten

Bundesamt für Justiz hat im März mit Versand von Ordnungsgeldandrohungen begonnen

**Ende März hat das Bundesamt für Justiz (BfJ) eine neue Welle für Ordnungsgeldandrohungen gestartet. Unternehmen, die bislang noch nicht ihre Jahres- und Konzernabschlüsse 2007 beim Bundesanzeiger-Verlag offen gelegt haben, wird das BfJ ein Ordnungsgeld mit Fristsetzung androhen.**

Sollte in dieser Frist nicht offen gelegt werden, wird ein Ordnungsgeld in Höhe von 2.500 Euro und mehr (bei wiederholter Nicht-Offenlegung) festgesetzt. Das Ordnungsgeld kann herabgesetzt werden, wenn die Sechswochen-Frist nur geringfügig überschritten wird, § 335 Abs. 3 S. 5 HGB. Als geringfügiges Überschreiten wertet das BfJ einen Zeitraum von ein bis maximal zwei Wochen. Wenn also die Offenlegung innerhalb von zwei Wochen nach Ablauf der Sechswochen-Frist erfolgt, setzt das BfJ i. d. R. das Ordnungsgeld im Fall eines Einspruchs des Unternehmens herab – derzeit 250 Euro. Oft führt die Frage, wo einzureichen ist, zu Missver-



ständnissen. So müssen die Jahres- und Konzernabschlüsse an den Bundesanzeiger-Verlag (<https://www.ebundesanzeiger.de>) gesendet werden und nicht an das Bundesamt für Justiz. Weitere Informationen im Internet unter: [www.bundesjustizamt.de/ehug](http://www.bundesjustizamt.de/ehug). Das Bundesministerium für Justiz hat kürzlich bekannt gegeben, dass „für das Geschäftsjahr 2006 bislang über 907.000 Unternehmen ihrer Veröffentlichungspflicht nachgekommen sind. Damit ist eine Offenlegungsquote von ca. 80 Prozent erreicht. Allerdings hatten nur etwa

527.000 Unternehmen, d. h. ca. 46 Prozent der offenlegungspflichtigen Unternehmen, die Veröffentlichung vorgenommen, bevor das Bundesamt für Justiz im Februar 2008 mit der Einleitung von Ordnungsgeldverfahren begann. 68 Prozent der Unternehmen, denen sodann ein Ordnungsgeld androht wurde, haben innerhalb der Frist von sechs Wochen die Unterlagen nachgereicht und damit die Festsetzung eines Ordnungsgeldes vermieden. Für das Geschäftsjahr 2007 haben inzwischen schon mehr als 749.000 Unternehmen ihre Veröffentlichungspflicht erfüllt und damit eine Offenlegungsquote von mindestens 68 Prozent erreicht, bevor überhaupt Ordnungsgeldverfahren eingeleitet wurden. Die Zahl der Ordnungsgeldverfahren für das Geschäftsjahr 2007 wird somit wesentlich geringer ausfallen als für das Geschäftsjahr 2006. Es ist auch weiter mit einer steigenden Offenlegungsquote zu rechnen.

*(Jochen Clausnitzer und Annika Böhm, DIHK)*

## Kündigungsschutzklage

Bei Fristversäumnis keine Klagezulassung

**Will sich ein Arbeitnehmer gegen eine Kündigung zur Wehr setzen, muss die Kündigungsschutzklage innerhalb von drei Wochen erhoben werden. Wird diese Frist durch Verschulden der eingeschalteten Gewerkschaft versäumt, muss der Arbeitnehmer sich dieses Verschulden zurechnen lassen, sodass eine nachträgliche Klagezulassung ausscheidet.**

Das hat das Bundesarbeitsgericht im Fall eines Arbeitnehmers entschieden, der unmittelbar nach Erhalt der Kündigung zum Gewerkschaftsbüro gegangen und seine Unterlagen dort abgegeben hatte, um die Klageerhebung zu veranlassen. Im Zusammenhang mit Bauarbeiten gerieten die Unterlagen aber in Vergessenheit, sodass die Klage erst nach sieben Wochen erhoben

wurde. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass eine nachträgliche Klagezulassung nur in Betracht komme, wenn der Arbeitnehmer trotz Anwendung aller ihm nach Lage der Umstände zuzumutenden Sorgfalt verhindert gewesen sei, die Klage rechtzeitig einzureichen. Andernfalls sei die Kündigung wirksam. Zwar sei der Arbeitnehmer vorliegend schuldlos an dem Fristversäumnis. Aber er müsse sich das Verschulden des von ihm eingeschalteten Gewerkschaftsvertreters zurechnen lassen. In der Gewerkschaftsgeschäftsstelle seien keine Vorkehrungen getroffen worden, um die rechtzeitige Bearbeitung fristgebundener Klageaufträge zu gewährleisten (Urteil des Bundesarbeitsgerichts – BAG – vom 28. Mai 2009; Aktenzeichen: 2 AZR 548/08). *(DIHK)*



## Unzumutbare Belästigung

### Telefonwerbung ohne Einwilligung

**Das Oberlandesgericht Hamm entschied mit Urteil vom 17.02.2009, Az: 4 U 190/08, dass Telefonanrufe, mit denen der angerufene Gewerbetreibende nicht zumindest mutmaßlich einverstanden ist, eine unzumutbare Belästigung darstellen.**

Die Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs e.V. hatte einen Call-Center, der im Auftrag eines Telekommunikationsunternehmens Telefonwerbung betrieb, auf Unterlassung verklagt. Die Beklagte hatte bei einer Gewerbetreibenden, die bereits Kundin bei dem Telekommunikationsunternehmen war, angerufen, um für einen DSL-Anschluss und eine Flatrate zu werben. Die Richter urteilten, dass auch bei einer bestehenden Geschäftsbeziehung der Werbende zu prüfen habe, ob er bei verständiger Prüfung aller ihm bekannten Umstände vor dem Anruf ein Einverständnis des anzurufenden Gesprächspartners annehmen konnte. Im vorliegenden Fall verneinte das Gericht ein mutmaßliches Interesse der Angerufenen, da der Anruf dazu diene, einen DSL-Anschluss und eine Flatrate anzubieten. Das

Gericht argumentierte, dass eher ein schriftliches Angebot dem mutmaßlichen Willen der Beworbenen entspreche, da aufgrund der Komplexität der Angebote und Tarife und angesichts der erheblichen Konkurrenz eine eingehende Prüfung des Angebots erforderlich sei. Ein telefonisches Angebot führe dazu, dass die angerufene Gewerbetreibende sich zu einem aufgedrängten Zeitpunkt mit dem Angebot der Änderung und Erweiterung einer Geschäftsbeziehung befassen müsse, obwohl sie gerade mit ganz anderen beruflichen Problemen beschäftigt sei. Die Entscheidung verdeutlicht, dass der Anrufer grundsätzlich das Risiko einer subjektiven Fehleinschätzung hinsichtlich des mutmaßlichen Interesses des beworbenen Unternehmens trägt. Wer dieses Risiko scheut, sollte sich vorab ein ausdrückliches Einverständnis des beworbenen Unternehmens für Telefonwerbung einholen.

**Ansprechpartner bei der IHK Pfalz bei rechtlichen Fragen zur Werbung ist Ass.jur. Heiko Lenz, Tel. 0621 5904-2020, [heiko.lenz@pfalz.ihk24.de](mailto:heiko.lenz@pfalz.ihk24.de)**

## Sittenwidrig

### Weniger als 2/3 des Tariflohnes

**Das Bundesarbeitsgericht (BAG) hat sich in einer aktuellen Entscheidung (BAG vom 22.04.2009, Az.: 5 AZR 436/08) mit der Frage auseinander gesetzt, wann eine Arbeitsvergütung sittenwidrig ist.**

Das BAG entschied, dass ein sittenwidriger Lohn dann gegeben ist, wenn er weniger als 2/3 des üblichen Tariflohnes umfasst. Damit hat sich das BAG der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs angeschlossen (Entscheidung vom 22.04.1997, Az: 1 StR 701/06), nach der der BGH eine Zahlung von weniger als 2/3 des maßgeblichen Tarifentgeltes als strafrechtlich relevanter Lohnwucher ansieht. Insofern sollte unbedingt beachtet werden, dass auch im Falle einer fehlenden Tarifbindung Arbeitnehmer nicht weniger als 2/3 des einschlägigen Tarifentgeltes verdienen.

*RA Alexander Schlichting,  
Industrieverbände Neustadt/Weinstraße  
Tel. 06321 852-242,  
[Alexander.Schlichting@ivn.de](mailto:Alexander.Schlichting@ivn.de),  
[www.ivn.de](http://www.ivn.de)*

## Urlaubsteilung auf Arbeitnehmerwunsch

### Kein Anspruch auf Abgeltung bei Kündigung

**Bekommt ein Arbeitnehmer auf eigenen Wunsch vom Arbeitgeber Urlaub nicht zusammenhängend sondern in mehreren Teilen gewährt, steht das einem Erlöschen des Urlaubsanspruchs durch Erfüllung nicht entgegen.**

Das hat das Landesarbeitsgericht Niedersachsen im Fall einer Assistentin des Betriebsleiters in einem Handelsunternehmen entschieden, die ihren Jahresurlaub von 33,5 Tagen auf 11 Zeiträume zwischen 0,5 und 10 Arbeitstage aufgeteilt hatte. Nach ihrer Kündigung verlangte sie die Abgeltung des Urlaubsanspruchs mit der Begründung, aufgrund der Stückelung sei keine Erfüllung eingetreten. In seiner Be-

gründung weist das Gericht darauf hin, dass nach den Bestimmungen des Bundesurlaubsgesetzes grundsätzlich zusammenhängender Erholungsurlaub zu gewähren sei. Davon könne aber abgewichen werden, wenn dringende betriebliche Belange oder in der Person des Arbeitnehmers liegende Gründe eine Teilung erforderlich machten. Vorliegend sei die Urlaubsgewährung ausschließlich auf entsprechende Anträge erfolgt. Es gebe keine Anhaltspunkte dafür, dass der Arbeitgeber Einfluss darauf genommen habe. Sinn und Zweck des Erholungsurlaubs sprächen nicht gegen eine Teilung, wenn diese ausschließlich dem Wunsch des Arbeitnehmers entspreche. Denn es könne regelmä-

ßig davon ausgegangen werden, dass er seine Erholungswünsche am Besten kenne. Zudem sei das Begehren der Arbeitnehmerin rechtsmissbräuchlich, weil sie sich damit in Widerspruch zu ihrem eigenen Verhalten setze. (Urteil des Landesarbeitsgerichts – LAG – Niedersachsen vom 23. April 2009; Aktenzeichen: 7 Sa 1655/08). (DIHK)



## Nachjustiert:

### Unternehmensteuerreform

**Berlin. Nach heftigen Protesten nicht zuletzt des DIHK hat die Bundesregierung einige Entschärfungen bei der Unternehmensteuerreform beschlossen. Durch die Anhebung der Grenze bei der Ist-Versteuerung auf 500.000 Euro wird die Mehrwertsteuer in Zukunft häufiger erst bei Rechnungszahlung fällig.**

Das schont Liquidität und hilft so gerade kleineren und mittleren Unternehmen in der Krise. Wichtig sind auch die Erleichterungen beim Verlustvortrag im Rahmen der Mantelkaufregelung. Und: Die Anhebung der Freigrenze bei der sog. Zins-schranke von 1 Mio. auf 3 Mio. Euro entlässt viele Unternehmen aus dieser Substanzbesteuerung - größere Unternehmen bleiben aber weiter gefangen. Auch sonst bleiben zentrale Elemente der Substanzbesteuerung bestehen.

## Krise verschärft

### Erbschaftsteuerreform

**Berlin. Die Schwächen der Erbschaftsteuerreform werden jetzt so richtig sichtbar.**

In der Krise zeigt sich, dass kein Unternehmen die Lohnsumme einen langen Zeitraum garantieren kann. Viele Unternehmen werden Stellenabbau in den kommenden Monaten nicht vermeiden können. Aber auch mit der Kurzarbeit sinkt die Lohnsumme, und eine Freistellung von der Erbschaftsteuer wird deutlich erschwert. Die komplizierte Neuregelung der Erbschaftsteuer schafft vor allem eins: neue Bürokratie und zusätzliche Kosten. Von jetzt an müssen jährlich schätzungsweise 10.000 neue Unternehmen von den Finanzämtern kontrolliert werden, ob sie über zehn Jahre hinweg auch alle Auflagen erfüllen, um von der Steuer freigestellt werden zu können. Bundesweit dürften durch den erhöhten Aufwand nach DIHK-Schätzungen rund 400 Finanzbeamte zusätzlich benötigt werden. Mehrkosten: Rund 40 Mio. Euro, durch eine Steuer, die keinem hilft.



Arbeitsgemeinschaft  
Rheinland-Pfalz



## Im Visier:

### Die Zukunft des ÖPNV

**Trier. Die demografische Entwicklung und deren Folgen für die Zukunft des Öffentlichen Personennahverkehrs (ÖPNV) im ländlichen Raum standen im Mittelpunkt einer Fachveranstaltung, zu der die IHK-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz/Saarland und der Omnibusverband Südwest e.V. eingeladen hatten.**

Wie IHK-Hauptgeschäftsführer Arne Rös-sel in seiner Begrüßung verdeutlichte, ist

die Mobilität von Personen, Gütern und Dienstleistungen für die moderne Industrie- und Dienstleistungsgesellschaft unverzichtbar.

Für die unabhängige Mobilität aller Bevölkerungsgruppen bildet dabei der ÖPNV eine entscheidende Basis und liegt daher bedarfsgerecht und effizient ausgestaltet auch im Interesse der Wirtschaft. Für viele Ortschaften wird es damit immer schwieriger werden, auf Basis der vorhandenen Nachfrage herkömmliche Linienverkehre zu rechtfertigen und in Anbetracht der zunehmend knappen Kassen zu finanzieren.

## Megathema Gesundheitswirtschaft

### Neuer DIHK-Ausschuss konstituiert

**Berlin. Die Gesundheitswirtschaft ist ein Megathema der Zukunft. Bereits heute repräsentiert dieser Bereich 4,4 Millionen Beschäftigte und damit jeden 10. Arbeitnehmer in Deutschland sowie 260 Mrd. Euro Umsatz p.a.**

Die Nachfrage nach Gesundheitsleistungen und -produkten wird weiter zunehmen. Bis zum Jahr 2020 sind bis zu 1 Mio. neue Arbeitsplätze möglich. Es gehört daher zu den zentralen Aufgaben des neu

gebildeten DIHK-Ausschusses für Gesundheitswirtschaft unter dem Vorsitz von DIHK-Ehrenpräsident Ludwig Georg Braun, diese wirtschaftliche Dimension stärker in den Vordergrund zu rücken – gegenüber einer einseitig sozialpolitisch geprägten Debatte. Der Gesundheitssektor bietet gerade auch dem Mittelstand enorme Wachstumschancen und kann zum wichtigen Standbein künftiger deutscher Exportstrategie werden. Denn Deutschland ist hier auch international gut positioniert.

## Klimaschutz und Energieeffizienz

### An einem Strang ziehen

**Berlin. Bundesregierung und IHK-Organisation haben eine neue Partnerschaft für Klimaschutz, Energieeffizienz und Innovation geschlossen.**

Die ehrgeizigen Klimaschutzziele der Politik – 40% weniger Kohlendioxid, 20% mehr Energieeffizienz bis zum Jahr 2020 – lassen sich nicht im Alleingang erreichen. Wichtig ist es deshalb, die Potenziale für Effizienzsteige-

rungen in Zusammenarbeit von Wirtschaft und Staat zu erschließen. Die Kooperation beinhaltet drei Elemente: Eine Informations-offensive mit 5.000 Betriebsbesuchen und 600 Veranstaltungen, die Qualifizierung von Mitarbeitern zu Energieexperten und die Gründung einer Klimaschutz- und Energieeffizienzgruppe von Unternehmen mit Vorbildcharakter. Das DIHK-Projektbüro hat jetzt seine Arbeit in Berlin aufgenommen.

## Nachtragswirtschaftssatzung der IHK Pfalz Geschäftsjahr 2009

Die Vollversammlung der IHK Pfalz hat am 28. Mai 2009 gemäß den §§ 3 und 4 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) vom 18.12.1956 (BGBl. I S. 920), zuletzt geändert durch Art. 7 des „Vierten Gesetzes zur Änderung verwaltungsrechtlicher Vorschriften vom 11.12.2008 (BGBl. I S. 2418), folgende Nachtragswirtschaftssatzung für das Geschäftsjahr 2009 (01.01.2009 bis 31.12.2009) beschlossen:

### I. Nachtragswirtschaftsplan

Der Nachtragswirtschaftsplan wird

1.	im Erfolgsplan			
	mit der Summe <sup>1</sup> der Erträge in Höhe von	unverändert	19.644.200 €	
	mit der Summe <sup>2</sup> der Aufwendungen in Höhe von		19.445.400 €	
		um 600.000 €	auf 20.045.400 €	
	mit dem Saldo der Rücklagenveränderung in Höhe von		- 401.200 €	
2.	im Finanzplan			
	mit der Summe der Investitionseinzahlungen in Höhe von	unverändert	15.000 €	
	mit der Summe der Investitionsauszahlungen in Höhe von	unverändert	665.000 €	
	mit der Summe der Einzahlungen in Höhe von		1.309.300 €	
		um - 600.000 €	auf 709.300 €	
	mit der Summe der Auszahlungen in Höhe von	unverändert	899.400 €	

festgestellt.

<sup>1</sup> Pos. Betriebserträge + Ziff. 10 + 11; <sup>2</sup> Pos. Betriebsaufwand + Ziff. 13 + 16

Die übrigen Festsetzungen der von der Vollversammlung am 20. November 2008 beschlossenen Wirtschaftssatzung für das Geschäftsjahr 2009 bleiben ebenfalls unverändert.

Jockgrim, 28. Mai 2009

IHK Pfalz

Die vorstehende Nachtragswirtschaftssatzung wird hiermit ausgefertigt und im Mitteilungsblatt „Wirtschaftsmagazin Pfalz“ veröffentlicht:

Ludwigshafen, 23. Juni 2009

IHK Pfalz

Willi Kuhn  
Präsident

Dr. Rüdiger Beyer  
Hauptgeschäftsführer

## Gebührentarif

Die Vollversammlung der IHK Pfalz hat in ihrer Sitzung am 28. Mai 2009 beschlossen, dass folgende Gebührentatbestände neu in das Gebührenverzeichnis der IHK Pfalz aufgenommen werden:

8. Sachkundebescheinigungen nach der Chemikalien-Klimaschutzverordnung	Gebührenhöhe
8.1 Erteilung einer Sachkundebescheinigung nach der Chemikalien-Klimaschutzverordnung aufgrund einer erfolgreich abgelegten IHK- oder HwK-Abschluss- oder Weiterbildungsprüfung	40 Euro
8.2 Entscheidung über die Erteilung einer Sachkundebescheinigung nach der Chemikalien-Klimaschutzverordnung aufgrund mehrerer Teilprüfungen	80-200 Euro
8.3 Entscheidung über die Erteilung einer vorläufigen Sachkundebescheinigung nach der Chemikalien-Klimaschutzverordnung aufgrund einschlägiger beruflicher Vorkenntnisse	60 Euro

Vom Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau genehmigt am 16. Juni 2009.

Von der Industrie- und Handelskammer für die Pfalz ausgefertigt am 23. Juni 2009.

Industrie- und Handelskammer für die Pfalz

Willi Kuhn  
Präsident

Dr. Rüdiger Beyer  
Hauptgeschäftsführer

## Wahlordnung

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer für die Pfalz hat am 28. Mai 2009 gemäß § 4 Satz 2 Ziffer 2 in Verbindung mit § 5 Abs. 3 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920 ff.), zuletzt geändert durch Artikel 7 des Vierten Gesetzes zur Änderung verfahrensrechtlicher Vorschriften vom 11. Dezember 2008 (BGBl. I S. 2418), folgende Wahlordnung beschlossen:

### § 1 Wahlmodus

- (1) Die IHK-Zugehörigen wählen nach den folgenden Bestimmungen in gleicher, allgemeiner und geheimer Wahl auf die Dauer von 6 Jahren 89 Mitglieder der Vollversammlung.
- (2) Die unmittelbar gewählten Mitglieder der Vollversammlung können als Wahlmänner/-frauen der IHK-Zugehörigen und für die Dauer der Amtsperiode in geheimer Abstimmung bis zu neun weitere wählbare Mitglieder gemäß § 16 hinzuwählen. Die Zuwahl soll die Vollversammlung um Vertreter solcher, für das Bild des IHK-Bezirks bedeutsamer Wirtschaftszweige oder Regionen ergänzen, die über das unmittelbare Wahlgruppenverfahren keinen Sitz oder keine entsprechend ihrer Bedeutung ausreichende Anzahl von Sitzen in der Vollversammlung erhalten konnten. Der Antrag auf Durchführung einer Zuwahl ist entsprechend zu begründen.

### § 2 Nachrücken, Nachfolgewahl

- (1) Für unmittelbar gewählte Mitglieder der Vollversammlung, die vor Ablauf der Wahlperiode ausscheiden, rücken diejenigen Bewerber nach, die bei der Wahl in der gleichen Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV in dem betreffenden Wahlkreis - die nächst höchste Stimmzahl erreicht haben (Nachfolgemitglied). Dies gilt auch, wenn die als Nachfolgemitglied qualifizierten

Bewerber bereits durch mittelbare Wahl (§ 1 Abs. 2) Mitglied der Vollversammlung geworden sind; sie gelten fortan als unmittelbar gewählte Mitglieder.

- (2) Ist kein als Nachfolgemitglied qualifizierter Bewerber vorhanden, so kann die Vollversammlung den frei gewordenen Sitz im Wege der mittelbaren Wahl durch die unmittelbar gewählten Vollversammlungsmitglieder besetzen. Die Wahl erfolgt für die restliche Amtsperiode des ausgeschiedenen Mitglieds.
- (3) Die mittelbar zu wählenden Nachfolgemitglieder werden von dem Präsidium der Vollversammlung vorgeschlagen. Sie müssen der Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV auch dem Wahlkreis – des ausgeschiedenen Mitglieds angehören.
- (4) Falls der Anteil der insgesamt in mittelbarer Wahl gewählten Mitglieder der Vollversammlung – einschließlich der nach § 1 Abs. 2 gewählten - 20 v.H. der zulässigen Höchstzahl aller Sitze erreicht, ist die mittelbare Wahl weiterer Vollversammlungsmitglieder ausgeschlossen. In diesem Falle kann die Vollversammlung die Durchführung einer unmittelbaren Nachfolgewahl beschließen. Diese erfolgt für die restliche Amtsperiode des ausgeschiedenen Mitglieds. Sie wird entsprechend den Vorschriften dieser Wahlordnung durchgeführt. Das gewählte Nachfolgemitglied muss der Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV auch dem Wahlkreis - des ausgeschiedenen Mitglieds angehören.

### § 3 Wahlberechtigung

- (1) Wahlberechtigt sind die IHK-Zugehörigen.
- (2) Jeder IHK-Zugehörige kann sein Wahlrecht nur einmal ausüben.

(3) Das Wahlrecht ruht bei IHK-Zugehörigen, solange ihnen von einem Gericht das Recht, in öffentlichen Angelegenheiten zu wählen oder zu stimmen, rechtskräftig aberkannt ist.

## § 4 Ausübung des Wahlrechts

- (1) Das Wahlrecht wird ausgeübt
- für IHK-zugehörige natürliche Personen von diesen selbst, falls Vormundschaft, Pflegschaft oder Betreuung besteht, durch den gesetzlichen Vertreter,
  - für juristische Personen des privaten oder öffentlichen Rechts, Handelsgesellschaften und nichtrechtsfähige Personenmehrheiten durch eine Person, die allein oder zusammen mit anderen zur gesetzlichen Vertretung befugt ist.
- (2) Das Wahlrecht kann auch durch einen im Handelsregister eingetragenen Prokuristen ausgeübt werden.
- (3) Für IHK-Zugehörige, deren Wohnsitz oder Sitz nicht im IHK-Bezirk gelegen ist, kann das Wahlrecht durch einen Wahlbevollmächtigten ausgeübt werden.
- (4) In den Fällen der Absätze 1 Buchstabe b, 2 und 3 kann das Wahlrecht jeweils nur von einer einzigen dazu bestimmten Person ausgeübt werden.
- (5) Das Wahlrecht kann nicht von Personen ausgeübt werden, bei denen die Tatbestände des § 3 Abs. 3 vorliegen.
- (6) Auf Verlangen ist dem Wahlausschuss die Berechtigung, das Wahlrecht auszuüben, durch einen Handelsregisterauszug oder in sonstiger geeigneter Weise nachzuweisen. Bei Wahlbevollmächtigten bedarf es einer zu diesem Zweck ausgestellten Vollmacht.

## § 5 Wählbarkeit

- (1) Wählbar sind natürliche Personen, die am Wahltag volljährig sind, das IHK-Wahlrecht ausüben berechtigt sind und entweder selbst IHK-Zugehörige sind oder allein oder zusammen mit anderen zur gesetzlichen Vertretung einer IHK-zugehörigen juristischen Person, Handelsgesellschaft oder nicht rechtsfähigen Personenmehrheit befugt sind. Wählbar sind auch die in das Handelsregister eingetragenen Prokuristen/innen und besonders bestellte Bevollmächtigte von IHK-Zugehörigen. Nicht wählbar ist, wer die Fähigkeit, öffentliche Ämter zu bekleiden und Rechte aus öffentlichen Wahlen zu erlangen, nicht besitzt.
- (2) Jedes IHK-zugehörige Unternehmen kann nur mit einem Mitglied in der Vollversammlung vertreten sein.
- (3) Ist eine natürliche Person in verschiedenen Wahlgruppen bzw. Wahlbezirken wählbar, kann sie nur einmal kandidieren.

## § 6 Dauer und Beendigung der Mitgliedschaft

- (1) Die Amtszeit einer Vollversammlung beginnt grundsätzlich am 1. April des Wahljahres. Sie endet am 31. März des nächsten Wahljahres. Bis zur Konstituierung der neuen Vollversammlung nimmt die alte Vollversammlung ihre Aufgaben wahr.
- (2) Die Mitgliedschaft in der Vollversammlung endet vorzeitig durch Tod, Niederlegung des Amtes oder durch die Feststellung der Vollversammlung, dass bei einem Mitglied die Voraussetzungen der Wählbarkeit im Zeitpunkt der Wahl nicht vorhanden waren oder nachträglich entfallen sind, oder die Wahl aus sonstigen Gründen für ungültig erklärt wird. Auf Antrag hat die Vollversammlung die Feststellung zu beschließen. Der Präsident hat den Antrag unverzüglich ab Kenntnis der IHK zu stellen.
- (3) Die Mitgliedschaft in der Vollversammlung wird durch den Wechsel in eine andere Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV auch in einen anderen Wahlkreis – nicht berührt.
- (4) Die Gültigkeit von Beschlüssen oder von Wahlen wird nicht dadurch berührt, dass die Voraussetzungen der Wählbarkeit bei mitwirkenden Mitgliedern der Vollversammlung nicht vorliegen oder zu einem späteren Zeitpunkt entfallen sind.

## § 7 Wahlgruppen, Wahlkreise

- (1) Die Wahlberechtigten wählen in folgenden Wahlgruppen:

### Wahlgruppe I = Industrie:

IHK-Zugehörige, die fabrikationsmäßig Stoffe oder Waren gewinnen, erzeugen, veredeln oder bearbeiten. Hierzu zählen auch die industriellen Betriebe des Bauwesens und des graphischen Gewerbes sowie Betriebe der Energie- und Wasserversorgung.

### Wahlgruppe II = Einzelhandel:

IHK-Zugehörige, die Waren in der Regel an Verbraucher absetzen oder sonst wie gewerbliche Leistungen für den letzten Verbraucher erbringen, soweit sie nicht anderen Wahlgruppen zugehören.

### Wahlgruppe III = Groß- und Außenhandel sowie Handelsvertreter/-vermittler

IHK-Zugehörige, die überwiegend nicht selbst hergestellte Waren in größerem Umfang im Inland vertreiben und in der Regel nicht an Verbraucher absetzen oder hauptsächlich nicht von ihnen selbst hergestellte Waren exportieren oder importieren oder Transitgeschäfte tätigen, sowie IHK-Zugehörige, die sich mit der Vertretung fremder Firmen oder der Vermittlung von Handelsgeschäften befassen, soweit sie nicht in einer anderen Gruppe erwähnt sind.

### Wahlgruppe IV = Dienstleistungen:

IHK-zugehörige Dienstleistungsbetriebe. Hierzu zählen auch Weinkommissionäre, Haus- und Grundstücksmakler, Annoncensexpeditionen, Treuhandgesellschaften, Vermögensverwaltungen und ähnliche Betriebe.

### Wahlgruppe V = Kreditinstitute und Versicherungsgewerbe:

IHK-Zugehörige, die sich mit dem Kreditgeschäft, dem Zahlungsverkehr, dem Handel mit Wertpapieren und ähnlichen Geschäften befassen sowie IHK-Zugehörige, die Versicherungsverträge abschließen oder vermitteln.

### Wahlgruppe VI = Verkehr und Nachrichtenübermittlung:

IHK-Zugehörige, die sich mit der Beförderung von Personen und Gütern sowie der Lagerung und dem Umschlag von Gütern befassen oder solche Leistungen vermitteln. Hierzu zählen auch Hafenbetriebe, Spediteure, Reiseveranstalter.

### Wahlgruppe VII = Hotel- und Gaststättengewerbe:

IHK-Zugehörige, die sich mit Verpflegung, Beherbergung und Unterhaltung befassen.

- (2) Die Zahl der in den einzelnen Wahlgruppen zu wählenden Mitglieder wird wie folgt festgesetzt:

Wahlgruppe I	30 Mitglieder
Wahlgruppe II	15 Mitglieder
Wahlgruppe III	6 Mitglieder
Wahlgruppe IV	24 Mitglieder
Wahlgruppe V	5 Mitglieder
Wahlgruppe VI	3 Mitglieder
Wahlgruppe VII	6 Mitglieder

- (3) Für die Wahlgruppen I, II und IV werden Wahlkreise gebildet. Die Zahl der zu wählenden Mitglieder dieser Wahlgruppen wird für die Wahlkreise wie folgt festgesetzt:

Wahlkreis	Wahlgruppe		
	I	II	IV
1. Kreisfreie Städte Frankenthal, Ludwigshafen, Neustadt, Speyer; Landkreise Bad Dürkheim, Ludwigshafen	16	6	12
2. Kreisfreie Stadt Landau; Landkreise Germersheim, Südl. Weinstraße	5	4	4
3. Kreisfreie Stadt Kaiserslautern; Landkreise Donnersbergkreis, Kaiserslautern, Kusel	6	3	5
4. Kreisfreie Städte Pirmasens, Zweibrücken; Landkreis Südwestpfalz	3	2	3
	30	15	24

- (4) Bei den Wahlgruppen III, V bis VII wird die Wahl innerhalb jeder Wahlgruppe für den gesamten Kammerbezirk einheitlich durchgeführt.
- (5) In der Wahlgruppe III müssen mindestens je zwei Mitglieder aus dem Bereich Groß- und Außenhandel sowie aus dem Bereich der Handelsvertreter/-vermittler kommen. In der Wahlgruppe V muss mindestens je ein Mitglied aus den Bereichen Genossenschaftsbanken, öffentlichrechtliche Kreditinstitute, Privatbanken und Versicherungen kommen.

## § 8 Wahlausschuss, Wahlfrist

- (1) Die Vollversammlung wählt zur Durchführung jeder unmittelbaren Wahl einen Wahlausschuss, der aus einem Vorsitzenden und zwei Beisitzern besteht.
- (2) Der Wahlausschuss kann nach Bedarf für eine oder mehrere Wahlgruppen einen Wahlvorstand, der aus dem Vorsitzenden und zwei Beisitzern besteht, berufen.
- (3) Der Wahlausschuss bestimmt die Frist, in welcher die Stimmzettel bei der Kammer eingehen müssen.

## § 9 Wählerlisten

- (1) Der Wahlausschuss stellt zur Vorbereitung der Wahl für jede Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV getrennt nach Wahlkreisen – eine Liste der Wahlberechtigten auf (Wählerliste). Die Wählerlisten können auch in Dateiform erstellt werden. Sie enthalten Angaben zu Name, Firma, Anschrift, Wahlgruppe, Wahlkreis, Identnummer und Wirtschaftszweig des Wahlberechtigten.



- (2) Der Wahlausschuss geht bei der Aufstellung der Wählerlisten von den der IHK vorliegenden Unterlagen aus und weist danach die Wahlberechtigten den einzelnen Wahlgruppen (und Wahlkreisen) zu. Wahlberechtigte, die mehreren Wahlgruppen (oder Wahlkreisen) angehören, werden vom Wahlausschuss einer Wahlgruppe (bzw. einem Wahlkreis) zugeordnet. Wahlberechtigte, die ausschließlich als persönlich haftende Gesellschafter eines anderen Wahlberechtigten oder als Besitzgesellschaft für einen anderen Wahlberechtigten tätig sind, werden der Wahlgruppe dieses anderen Wahlberechtigten zugeordnet.
- (3) Die Wählerlisten können für die Dauer von zwei Wochen durch die Wahlberechtigten oder ihre Bevollmächtigten eingesehen werden. Die Einsichtnahme beschränkt sich auf die jeweilige Wahlgruppe und den Wahlkreis.
- (4) Anträge auf Aufnahme in eine Wahlgruppe (bzw. einen Wahlkreis) oder auf Zuordnung zu einer anderen Wahlgruppe (oder einen anderen Wahlkreis) sowie Einsprüche gegen die Zuordnung zu einer Wahlgruppe können binnen einer Woche nach Ablauf der in Absatz 3 genannten Frist eingereicht werden. Der Wahlausschuss entscheidet darüber und stellt nach Erledigung aller Einsprüche und Anträge die Ordnungsmäßigkeit der Wählerlisten fest.
- (5) Wählen kann nur, wer in den festgestellten Wählerlisten eingetragen ist oder bis einen Tag vor Ablauf der Wahlfrist (§ 8 Abs. 2) nachweist, dass sein Wahlrecht erst nach Ablauf der Frist des § 9 Abs. 4 entstanden ist.
- (6) Die IHK ist berechtigt, an Bewerber (§ 11) oder deren Bevollmächtigte zum Zwecke der Suche von Unterzeichnern des Wahlvorschlages (§ 11 Abs. 3) sowie an Kandidaten zum Zwecke der Wahlwerbung Name, Firma und Anschrift von Wahlberechtigten zu übermitteln. Die Bewerber und Kandidaten oder deren Bevollmächtigte haben sich dazu schriftlich zu verpflichten, die übermittelten Daten ausschließlich für Wahlzwecke zu nutzen und sie spätestens nach der Wahl unverzüglich zu löschen bzw. zu vernichten.

#### § 10 Bekanntmachung des Wahlausschusses betreffend Wahlfrist, Einsichtsnahme in die Wählerlisten, Einspruchsfrist und Wahlbewerbungen

- (1) Der Wahlausschuss macht die Wahlfrist (§ 8 Abs. 3) sowie Zeit und Ort für die Einsichtnahme der Wählerlisten mit dem Hinweis auf die in § 9 Abs. 4 genannten Möglichkeiten der Einreichung von Anträgen und Einsprüchen einschließlich der dafür vorgesehenen Fristen bekannt.
- (2) Der Wahlausschuss fordert bei der in Abs. 1 vorgesehenen Veröffentlichung zugleich dazu auf, binnen drei Wochen nach Ablauf der Auslegungsfrist für jede Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV jeweils getrennt nach Wahlkreisen – Wahlvorschläge bei ihm einzureichen. Er gibt dabei an, wie viele Mitglieder in jeder Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV in den einzelnen Wahlkreisen – zu wählen sind und wie viele Wahlberechtigte einen Wahlvorschlag unterzeichnen müssen.

#### § 11 Wahlvorschläge

- (1) Die wahlberechtigten IHK-Zugehörigen können für ihre Wahlgruppe und ihren Wahlkreis schriftliche Wahlvorschläge einreichen, wobei eine Übermittlung per Fax zulässig ist. Jeder Wahlvorschlag muss ein Viertel – mindestens aber einen Bewerber oder eine Bewerberin – mehr enthalten, als in der Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV des jeweiligen Wahlkreises – zu wählen sind; dies gilt entsprechend für die in § 7 Abs. 5 aufgeführten Untergruppen der Wahlgruppe V. Gegebenenfalls ist die Zahl der vorzuschlagenden Personen aufzurunden. Bei den Wahlgruppen I, II und IV muss für die einzelnen Wahlkreise jeweils ein eigener Wahlvorschlag eingereicht werden. Die Bewerber und Bewerberinnen müssen der Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV auch dem Wahlkreis – angehören, für die sie vorgeschlagen wurden; sie können nur in einer Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV auch nur in einem Wahlkreis – aufgestellt werden. Die Bewerber und Bewerberinnen sind mit Familiennamen, Vornamen, Geburtsdatum, Beruf oder Stellung, Bezeichnung des IHK-zugehörigen Unternehmens und dessen Anschrift aufzuführen; außerdem ist eine Erklärung jedes Bewerbers und jeder Bewerberin beizufügen, dass er/sie zur Annahme der Wahl bereit ist und dass keine Umstände vorliegen, welche die Wählbarkeit nach den Bestimmungen der §§ 2 bis 4 ausschließen.
- (2) Jeder Wahlvorschlag muss von mindestens 5 wahlberechtigten Personen der Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV des jeweiligen Wahlkreises – unterzeichnet sein. Die Unterzeichner/innen haben die Bezeichnung des IHK-zugehörigen Unternehmens und dessen Anschrift ihrem Namen beizufügen. Jede wahlberechtigte Person darf nur einen Wahlvorschlag unterzeichnen. Unterzeichnet sie mehrere Wahlvorschläge, so wird ihre Unterschrift auf allen Wahlvorschlägen gestrichen. Wer als erste/r einen Wahlvorschlag unterzeichnet, gilt als Vertrauensperson und ist berechtigt, im Namen sämtlicher Unterzeichner/innen des Wahlvorschlages Erklärungen gegenüber dem Wahlausschuss abzugeben.
- (3) Der Wahlausschuss prüft die eingegangenen Wahlvorschläge und fordert die Vertrauensperson unter Fristsetzung zur Beseitigung von Mängeln auf. Er entscheidet spätestens zwei Wochen vor dem Wahltag über die Gültigkeit der eingegangenen Wahlvorschläge, fasst die gültigen Wahlvorschläge jeder Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV getrennt nach Wahlkreisen – in der Reihenfolge des Alphabets zu einer einzigen Bewerberliste zusammen und macht die Bewerberliste bekannt.
- (4) Geht in einer Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV in einem Wahlkreis – kein gültiger Wahlvorschlag ein, so setzt der Wahlausschuss eine Nachfrist von einer Woche und wiederholt die Aufforderung gemäß § 9 Abs. 2; bei fruchtlosem Ablauf dieser Nachfrist findet in dieser Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV des betreffenden Wahlkreises – keine Wahl statt.

#### § 12 Durchführung der Wahl

- (1) Die Wahl findet schriftlich statt (Briefwahl).
- (2) Die Wahl erfolgt durch Stimmzettel, welche für jede Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV für den jeweiligen Wahlkreis – die Bewerberliste sowie einen Hinweis auf die Anzahl der in dieser Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV in dem jeweiligen Wahlkreis – zu wählenden Bewerber/innen enthalten. Die Kandidaten werden in der alphabetischen Reihenfolge ihrer ersten Familiennamen aufgeführt. Bei Namensgleichheit entscheidet der erste Vorname.
- (3) Die IHK übermittelt dem Wahlberechtigten folgende Unterlagen:
  - a) einen Vordruck für den Nachweis der Berechtigung zur Ausübung des Wahlrechts (Wahlschein),
  - b) einen Stimmzettel,
  - c) einen neutralen Umschlag der Bezeichnung „IHK-Wahl“ (Wahlumschlag),
  - d) einen Umschlag für die Rücksendung der Wahlunterlagen (Rücksendeumschlag).
- (4) Der Wahlberechtigte kennzeichnet die von ihm gewählten Bewerber/innen dadurch, dass er deren Namen ankreuzt. Er darf höchstens so viele Bewerber/innen ankreuzen, wie in der Wahlgruppe – bei den Wahlgruppen I, II und IV für den betreffenden Wahlkreis – zu wählen sind.
- (5) Der Wahlberechtigte hat den von ihm gemäß Abs. 4 gekennzeichneten Stimmzettel in dem von ihm verschlossenen Wahlumschlag unter Beifügung des von ihm oder dem oder den Vertretungsberechtigten unterzeichneten Wahlscheins in dem Rücksendeumschlag so rechtzeitig an die IHK zurückzusenden, dass die Unterlagen innerhalb der vom Wahlausschuss für die Ausübung des Wahlrechts festgelegten Frist bei der IHK eingehen. Die rechtzeitig bei der IHK eingegangenen Wahlumschläge werden nach Prüfung der Wahlberechtigung unverzüglich ungeöffnet in die Wahlurne gelegt.

#### § 13 Gültigkeit der Stimmen

- (1) Über die Gültigkeit der abgegebenen Stimmen und über alle bei der Wahlhandlung und bei der Ermittlung des Wahlergebnisses sich ergebenden Fragen entscheidet der Wahlausschuss.
- (2) Ungültig sind insbesondere Stimmzettel
  - a) die Zusätze, Streichungen oder Vorbehalte aufweisen,
  - b) die die Absicht des Wählers nicht klar erkennen lassen,
  - c) in denen mehr Bewerber angekreuzt sind, als in der Wahlgruppe (und dem Wahlbezirk) zu wählen sind,
  - d) die nicht in einem verschlossenen Wahlumschlag eingehen.

Mehrere in einem Wahlumschlag enthaltende Stimmzettel gelten als nur ein Stimmzettel, wenn ihre Kennzeichnung gleichlautend oder nur einer von ihnen gekennzeichnet ist; andernfalls sind sie sämtlich ungültig.

#### § 14 Wahlergebnis

- (1) Gewählt sind in den einzelnen Wahlgruppen bzw. in den Wahlkreisen der einzelnen Wahlgruppen diejenigen Bewerber/innen, welche die meisten Stimmen erhalten haben; bei Stimmengleichheit entscheidet das Los, das ein Mitglied des Wahlausschusses zieht; dass gleiche gilt für die Festlegung der Nachfolgemitglieder (§ 2).
- (2) Der Wahlausschuss stellt nach Abschluss der Wahl unverzüglich das Wahlergebnis fest, fertigt über die Ermittlung des Wahlergebnisses eine Niederschrift an und macht die Namen der gewählten Bewerber innerhalb von zwei Wochen nach dem Tag, mit dem die Frist für den Eingang der Stimmzettel abgelaufen ist, bekannt.

#### § 15 Wahlprüfung

- (1) Einsprüche gegen die Feststellungen des Wahlausschusses sind innerhalb eines Monats nach Bekanntgabe des Wahlergebnisses schriftlich bei dem Wahlausschuss zu erheben.
- (2) Über Einsprüche gegen die Wahl entscheidet der Wahlausschuss.
- (3) Gibt der Wahlausschuss dem Einspruch nicht statt, so beschließt er einen Bescheid, den der Präsident erlässt. Der Bescheid ist zu begründen, mit einer Rechtsmittelbelehrung nach den Vorschriften der Verwaltungsgerichtsordnung zu versehen und dem Einsprechenden zuzustellen.

#### § 16 Verfahren der mittelbaren Wahl

- (1) Die durch mittelbare Wahl zu wählenden Mitglieder der Vollversammlung können vom Präsidium oder von mindestens sechs unmittelbar gewählten Mitgliedern gegenüber dem Präsidium mindestens vier Wochen vor der nächsten Vollversammlung vorgeschlagen werden; jeder Vorschlag muss eine schriftliche Begründung nach § 1 Abs. 3 sowie die Angaben nach § 11 Abs. 1 enthalten. Das Präsidium prüft die Wählbarkeit nach § 5 Abs. 1 und die sonstigen Voraussetzungen und informiert die Mitglieder der Vollversammlung nach Maßgabe des § 5 der Satzung der IHK unter Beifügung der Begründung.

- (2) Die Wahl kann frühestens in der auf die konstituierende Sitzung folgenden Sitzung der Vollversammlung vorgenommen werden. Sie wird für jeden Kandidaten einzeln, schriftlich und geheim durchgeführt. Gewählt ist, wer die meisten Stimmen, jedoch mindestens zwei Drittel der abgegebenen Stimmen erhält. Stimmenthaltungen gelten als nicht abgegeben.
- (3) Stehen mehrere Wahlvorschläge zur Abstimmung, als Sitze nach § 1 Abs. 3 zu besetzen sind, entscheiden unabhängig von Wahlgruppen und Wahlbezirken die jeweils höchsten Stimmenzahlen, die auf die Kandidaten entfallen sind. Bei Stimmengleichheit entscheidet das Los, welches der Präsident zieht.
- (4) Die mittelbare Wahl erfolgt für die Dauer der laufenden Wahlperiode.

## § 17 Bekanntmachung

- (1) Die Bekanntmachungen, die in der Wahlordnung vorgesehen sind, sind in den IHK-Mitteilungen und im Internet auf der Website der IHK [www.pfalz.ihk24.de](http://www.pfalz.ihk24.de) zu veröffentlichen.
- (2) Die Bekanntmachungen gelten, soweit in ihnen nicht ausdrücklich etwas anderes bestimmt ist, am Tag nach der Veröffentlichung im Internet als bewirkt.

## § 18 In-Kraft-Treten

Diese Wahlordnung tritt am Tag nach der Veröffentlichung in Kraft. Gleichzeitig tritt die bisherige Wahlordnung vom 22.05.2003 außer Kraft.

Jockgrim, 28. Mai 2009

Industrie- und Handelskammer für die Pfalz

Genehmigt durch das Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau in Mainz mit Schreiben vom 16. Juni 2009.

Die vorstehende Wahlordnung wird hiermit ausgefertigt und im Mitteilungsblatt „Wirtschaftsmagazin Pfalz“ veröffentlicht:

Ludwigshafen, 23. Juni 2009

Willi Kuhn  
Präsident

Dr. Rüdiger Beyer  
Hauptgeschäftsführer



# Satzung der Industrie- und Handelskammer für die Pfalz

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer für die Pfalz hat am 05. Juni 2009 gemäß § 4 Satz 2 Ziffer 1 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I. S. 920 ff.), zuletzt geändert durch Artikel 7 des Vierten Gesetzes zur Änderung verfahrensrechtlicher Vorschriften vom 11. Dezember 2008 (BGBl. I. S. 2418), folgende Satzung beschlossen:

## § 1 Name und Sitz

- (1) Die Industrie- und Handelskammer (IHK) führt den Namen „Industrie- und Handelskammer für die Pfalz“ mit der Kurzform „IHK Pfalz“. Sie hat ihren Sitz in Ludwigshafen am Rhein und umfasst das Gebiet der Landkreise Bad Dürkheim, Donnersbergkreis, Germersheim, Kaiserslautern, Kusel, Rheinpfalz-Kreis, Südliche Weinstraße, Südwestpfalz und Zweibrücken, sowie der kreisfreien Städte Frankenthal, Kaiserslautern, Landau, Ludwigshafen am Rhein, Neustadt an der Weinstraße, Pirmasens, Speyer und Zweibrücken.
- (2) Die IHK Pfalz kann Außenstellen (Dienstleistungszentren) sowie Zentren für Weiterbildung unterhalten.
- (3) Die IHK Pfalz ist eine Körperschaft des öffentlichen Rechts. Sie führt ein öffentliches Siegel.

## § 2 Aufgaben

Die IHK hat die Aufgabe, das Gesamtinteresse der ihr zugehörigen Gewerbetreibenden ihres Bezirks wahrzunehmen, für die Förderung der gewerblichen Wirtschaft zu wirken und dabei die wirtschaftlichen Interessen einzelner Gewerbegebiete oder Betriebe abwägend und ausgleichend zu berücksichtigen; dabei obliegt es ihr, insbesondere durch Vorschläge, Gutachten und Berichte die Behörden zu unterstützen und zu beraten, sowie für Wahrung von Anstand und Sitte des ehrbaren Kaufmanns zu wirken.

## § 3 Organe

Organe der IHK unbeschadet der Regelungen des Berufsbildungsgesetzes sind:

- die Vollversammlung,
- das Präsidium,
- der Präsident/die Präsidentin\*,
- der Hauptgeschäftsführer/die Hauptgeschäftsführerin\*.

## § 4 Vollversammlung

- (1) Die Zahl der Mitglieder der Vollversammlung, ihre Wahl sowie die Dauer und vorzeitige Beendigung der Mitgliedschaft regelt die Wahlordnung.
- (2) Die Vollversammlung bestimmt die Richtlinien der IHK-Arbeit und beschließt unbeschadet der §§ 79, 80 des Berufsbildungsgesetzes über alle Fragen, die für die der IHK-zugehörige gewerbliche Wirtschaft oder für die Arbeit der IHK von grundsätzlicher Bedeutung sind. Der Vollversammlung bleibt vorbehalten die Beschlussfassung über:

- a) die Satzung (§ 4 S. 2 Nr. 1 IHKG),
- b) die Wahl-, Beitrags-, Sonderbeitrags- und Gebührenordnung (§ 4 S. 2 Nr. 2 IHKG),
- c) die Wirtschaftssatzung, in der der Wirtschaftsplan festgestellt und der Maßstab für die Beiträge und Sonderbeiträge festgesetzt werden (§ 4 S. 2 Nr. 3, 4 IHKG),
- d) die Wahl des Präsidenten und des Präsidiums (§ 6 Abs. 1 IHKG),
- e) die Bestellung des Hauptgeschäftsführers (§ 7 Abs. 1 IHKG),
- f) die Erteilung der Entlastung (§ 4 S. 2 Nr. 5 IHKG),
- g) die Übertragung von Aufgaben an andere Industrie- und Handelskammern und die Bildung öffentlichrechtlicher Zusammenschlüsse (§ 4 S. 2 Nr. 6 IHKG),
- h) das Finanzstatut,
- i) den Erlass einer Geschäftsordnung,
- j) die Wahl der Rechnungsprüfer,
- k) die Errichtung von Außenstellen (Dienstleistungszentren),
- l) die Gründung und Beteiligung an Gesellschaften,
- m) die Bildung von Ausschüssen, mit Ausnahme des Berufsbildungsausschusses,
- n) den Erlass von Vorschriften auf dem Gebiet des Sachverständigenwesens,
- o) die Errichtung des Ausschusses nach § 111 Abs. 2 ArbGG (Schlichtungsausschuss für Berufsausbildungsstreitigkeiten),
- p) der Erwerb, die Veräußerung oder dingliche Belastung von Grundstücken.

- (3) Über die aufgrund des Berufsbildungsgesetzes von der IHK zu erlassenden Vorschriften für die Durchführung der Berufsausbildung beschließt der Berufsbildungsausschuss. Diese Beschlüsse bedürfen der Zustimmung der Vollversammlung, wenn zu ihrer Durchführung die für die Berufsbildung im laufenden Wirtschaftsplan vorgesehenen Mittel nicht ausreichen oder in folgenden Geschäftsjahren Mittel bereitgestellt werden müssen, die die Ausgaben für die Berufsbildung des laufenden Wirtschaftsplans nicht wesentlich übersteigen.

- (4) Die Mitglieder der Vollversammlung sind Vertreter der Gesamtheit der IHK-Zugehörigen und an Aufträge und Weisungen nicht gebunden. Sie nehmen ihre Aufgaben ehrenamtlich wahr. Sie führen die Bezeichnung „Mitglied der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer für die Pfalz“. Die Mitgliedschaft ist persönlich; eine Vertretung ist unzulässig.

- (5) Die Mitglieder der Vollversammlung haben über alle Mitteilungen, Tatsachen und Verhandlungen, die ihrer Natur nach vertraulich sind oder als vertraulich bezeichnet werden, Stillschweigen zu bewahren. Sie sind vor Aufnahme ihrer Tätigkeiten vom Präsidenten hierzu und zu einer objektiven Wahrnehmung ihrer Aufgaben zu verpflichten.

## § 5 Sitzungen und Beschlüsse der Vollversammlung

- (1) Die Vollversammlung wird von dem Präsidenten nach Bedarf, mindestens jedoch zweimal jährlich, zu einer ordentlichen Sitzung einberufen. Die Vollversammlung ist vom dem Präsidenten zu einer außerordentlichen Sitzung einzuberufen, wenn ein Fünftel ihrer Mitglieder es unter Angabe des Beratungsgegenstandes verlangt.
- (2) Die Einladung der Vollversammlung erfolgt schriftlich mindestens eine Woche vor der Sitzung und unter Mitteilung der Tagesordnung. Die Tagesordnung wird von dem Präsidenten aufgestellt und hat alle bis zur Einladung vorliegenden Anträge zu berücksichtigen. Außerhalb der Tagesordnung dürfen Anträge und Eingaben nur behandelt werden, wenn kein anwesendes Mitglied der Vollversammlung widerspricht.

\* Zur Vereinfachung der Lesbarkeit wird im Folgenden nur die maskuline Form verwendet. Es sind weibliche und männliche Personen gleichermaßen gemeint.

- (3) Die Mitglieder der Vollversammlung haben, wenn sie an einer Sitzung nicht teilnehmen können, dies rechtzeitig mitzuteilen.
- (4) Den Vorsitz der Vollversammlung führt der Präsident, bei seiner Verhinderung der damit von ihm beauftragte Vizepräsident.
- (5) Die Vollversammlung ist beschlussfähig, wenn mindestens die Hälfte der Mitglieder anwesend ist. Sie gilt solange als beschlussfähig, wie nicht ein Mitglied vor einer Beschlussfassung beantragt, die Beschlussunfähigkeit festzustellen. Sollte wegen Beschlussunfähigkeit eine weitere Sitzung mit derselben Tagesordnung erforderlich sein, so kann diese nach einer mindestens halbstündigen Unterbrechung im Anschluss an die einberufene Sitzung stattfinden, sofern in der Einladung zu der ersten Sitzung auf diese Möglichkeit hingewiesen wurde. Diese Vollversammlung ist dann ohne Rücksicht auf die Zahl der anwesenden Mitglieder beschlussfähig.
- (6) Für die Beschlüsse der Vollversammlung ist die Mehrheit der abgegebenen Stimmen, erforderlich, Stimmenthaltungen gelten als nicht abgegeben (einfache Mehrheit). Bei Stimmengleichheit entscheidet die Stimme des Vorsitzenden. Zur Beschlussfassung über eine Änderung der Satzung ist die Mehrheit von zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen notwendig.
- (7) Die Beschlussfassung der Vollversammlung erfolgt in der Regel durch Handzeichen. Das Präsidium wird in geheimer Abstimmung gewählt. Namentlich oder geheim ist im Übrigen nur abzustimmen, wenn ein Fünftel der anwesenden Mitglieder dies verlangt.
- (8) Über die Beratung und die Beschlüsse der Vollversammlung ist eine Niederschrift aufzunehmen, die von dem Vorsitzenden und dem Hauptgeschäftsführer zu unterzeichnen ist. Abweichende Meinungen sind bei Beschlüssen auf Antrag in der Niederschrift festzuhalten.
- (9) Die Sitzungen der Vollversammlungen sind für Mitglieder der Industrie- und Handelskammer für die Pfalz sowie für Vertreter der Medien grundsätzlich öffentlich; die Vollversammlung kann auf Vorschlag des Präsidenten die Nichtöffentlichkeit im Einzelfall beschließen.

#### § 6 Präsidium

- (1) Das Präsidium besteht aus dem Präsidenten und mindestens drei Vizepräsidenten, die von der Vollversammlung aus ihrer Mitte in geheimer Wahl gewählt werden. Die Wahl erfolgt für die Amtsperiode der Vollversammlung. Eine Wiederwahl ist zulässig. Bei vorzeitigem Ausscheiden findet eine außerordentliche Neuwahl für die restliche Amtszeit statt.
- (2) Die Vizepräsidenten unterstützen den Präsidenten in seiner Amtsführung, insbesondere bei der Vorbereitung der Sitzungen der Vollversammlung und der Durchführung ihrer Beschlüsse. Der Präsident wird durch den von ihm beauftragten Vizepräsidenten, sonst durch den ältesten Vizepräsidenten vertreten. Der Präsident kann sich, sofern dies erforderlich ist, auch durch ein Mitglied der Vollversammlung vertreten lassen.
- (3) Das Präsidium und der Hauptgeschäftsführer bereiten die Beschlüsse der Vollversammlung vor und sorgen für ihre Durchführung. Das Präsidium kann über die Angelegenheiten der IHK beschließen, soweit Gesetz oder Satzung diese Aufgaben nicht der Vollversammlung oder dem Berufsbildungsausschuss vorbehalten.

#### § 7 Ausschüsse

- (1) Die Vollversammlung kann für bestimmte Aufgabenbereiche weitere Ausschüsse bilden, die ihr selbst, dem Präsidenten, dem Präsidium sowie der Geschäftsführung beratend zur Seite stehen. Die Vollversammlung setzt die Zahl der Mitglieder der Ausschüsse fest und beruft die Mitglieder auf Vorschlag des Präsidiums; in die Ausschüsse können auch Personen berufen werden, die nicht IHK-Zugehörige sind. Die Vollversammlung kann die Berufung der Ausschussmitglieder dem Präsidium oder dem Präsidenten übertragen. Die Ausschussmitglieder wählen aus ihrer Mitte den Vorsitzenden und den Stellvertreter. Dem Präsidium oder dem Präsidenten steht ein Vorschlagsrecht zu.
- (2) Die IHK Pfalz errichtet gemäß § 77 des Berufsbildungsgesetzes einen Berufsbildungsausschuss. Die Beauftragten der Arbeitgeber werden von dem Präsidium vorgeschlagen. Das Verfahren und die Aufgaben richten sich im Übrigen nach den §§ 77 bis 80 des Berufsbildungsgesetzes.
- (3) Die Mitglieder der Ausschüsse sind ehrenamtlich tätig; für sie gelten im Übrigen die Bestimmungen des § 4 Abs. 4 Satz 2 sowie § 4 Abs. 5 Satz 1 der Satzung entsprechend; § 77 Abs. 3 des Berufsbildungsgesetzes bleibt unberührt.

#### § 8 Geschäftsführung

- (1) Der Hauptgeschäftsführer führt die Geschäfte der IHK und bestimmt den Geschäftsverteilungsplan; er ist der Vollversammlung und dem Präsidium für die ordnungsgemäße Durchführung der Geschäfte der IHK verantwortlich.

- (2) Der Hauptgeschäftsführer wird von der Vollversammlung bestellt. Mitglieder der Geschäftsführung (stellvertretender Hauptgeschäftsführer und Geschäftsführer) werden auf gemeinsamen Vorschlag des Präsidenten und des Hauptgeschäftsführers vom Präsidium berufen. Die Anstellung weiterer Mitarbeiter obliegt dem Hauptgeschäftsführer.
- (3) Alle Anstellungsverhältnisse sind durch schriftliche Verträge zu regeln. Den Anstellungsvertrag des Hauptgeschäftsführers unterzeichnen der Präsident und ein Vizepräsident, die Anstellungsverträge des stellvertretenden Hauptgeschäftsführers und der Geschäftsführer unterzeichnen der Präsident und der Hauptgeschäftsführer. Alle weiteren Anstellungsverträge der Mitarbeiter unterzeichnet der Hauptgeschäftsführer.
- (4) Der Hauptgeschäftsführer ist Dienstvorgesetzter der Mitarbeiter; bei seiner Verhinderung übt sein Stellvertreter seine Befugnisse aus.

#### § 9 Vertretung

- (1) Der Präsident und der Hauptgeschäftsführer vertreten gemeinsam die IHK rechtsgeschäftlich und gerichtlich. Sie sind dabei an die Beschlüsse der Vollversammlung und, soweit die Satzung es vorsieht, des Präsidiums gebunden.
- (2) Der Präsident kann von einem Vizepräsidenten vertreten werden.
- (3) Der Hauptgeschäftsführer kann durch ein Mitglied der Geschäftsführung vertreten werden.
- (4) Für die laufenden Verwaltungsgeschäfte ist der Hauptgeschäftsführer allein vertretungsberechtigt.

#### § 10 Geschäftsjahr, Wirtschaftsplan, Rechnungsprüfung

- (1) Das Geschäftsjahr läuft vom 01. Januar bis zum 31. Dezember.
- (2) Der Hauptgeschäftsführer bereitet im Einvernehmen mit dem Präsidium den Wirtschaftsplan vor. Der Präsident und der Hauptgeschäftsführer überwachen die Einhaltung des von der Vollversammlung festgestellten Wirtschaftsplanes.
- (3) Die Vollversammlung stellt den Wirtschaftsplan fest und wählt aus ihrer Mitte zwei Rechnungsprüfer für die Prüfung des Jahresabschlusses.
- (4) Das Präsidium hat für jedes Geschäftsjahr der Vollversammlung Rechnung zu legen und um seine Entlastung sowie die Entlastung des Hauptgeschäftsführers nachzusuchen. Die Rechnungsprüfer berichten der Vollversammlung vor der Beschlussfassung über die Entlastung über das Ergebnis ihrer Prüfung.
- (5) Der Wirtschaftsplan für das jeweilige Geschäftsjahr liegt am Sitz der IHK und in den Außenstellen (Dienstleistungszentren) zur Einsicht für Mitglieder der Industrie- und Handelskammer für die Pfalz aus.

#### § 11 Veröffentlichungen

Die Rechtsvorschriften der IHK werden in ihrem Mitteilungsblatt veröffentlicht. Sie treten, soweit sie keine abweichende Regelung enthalten, am Tag nach Ablauf des Tages in Kraft, an dem das Mitteilungsblatt herausgegeben worden ist. Zusätzlich kann die IHK die Rechtsvorschriften auch im Internet veröffentlichen.

#### § 12 In-Kraft-Treten

Diese Satzung tritt am Tage nach ihrer Veröffentlichung im Mitteilungsblatt in Kraft. Gleichzeitig tritt die Satzung vom 29.05.2006 außer Kraft.

Ludwigshafen am Rhein, 05. Juni 2009

Industrie- und Handelskammer für die Pfalz

Genehmigt durch das Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau in Mainz mit Schreiben vom 16. Juni 2009.

Die vorstehende Satzung wird hiermit ausgefertigt und im Mitteilungsblatt „Wirtschaftsmagazin Pfalz“ veröffentlicht.

Ludwigshafen, 23. Juni 2009

Willi Kuhn  
Präsident

Dr. Rüdiger Beyer  
Hauptgeschäftsführer

## BESTELLUNGSVERLÄNGERUNG

Der Präsident der IHK Pfalz hat am 13.07.2009 die Bestellung von Dr. rer. nat. Gerhard Karg, 67661 Kaiserslautern, als Sachverständiger für „Schädlingsbekämpfung“ um fünf Jahre verlängert.

## Die Pfalz: Farben-Momente-Landschaften

Jörg Heieck, Bernhard Kunz und Bjørn Kray Iversen liefern Bilder, die den subjektiven, manchmal emotionalen Blick des Fotografen auf sein Sujet wiedergeben. In allen Kontinenten schon unterwegs gewesen, haben sie das sichere Gespür, die Pfalz in ihrer Einzigartigkeit darzustellen. Die AutorInnen Doris M. Trauth-Marx, Gabriele Weingartner, Georg Altherr, Thomas Behnke, Michael Garthe und Jürgen Müller, allesamt profunde Kenner der Region und RHEINPFALZ-Autoren, schildern liebevoll und nuanciert die Gegend, die ihnen am Herzen liegt. Die Herausgeber Markus Knecht und Thomas Schaub hoffen, ihre Zuneigung zur Pfalz auch den Betrachtern mitteilen zu können.

Erschienen im Rheinpfalz Verlag, Bezug über [www.pfalzbuchshop.de](http://www.pfalzbuchshop.de)



## Weinkönigin gesucht



Die Gebietsweinwerbung Pfalzwein e.V. hat die Wahl der 71. Pfälzischen Weinkönigin ausgeschrieben. Ermittelt wird sie am 2. Oktober im Neustadter Saalbau. Die Weinwerbung hat jetzt alle Weinbaubetreibenden Gemeinden sowie die Weinbau-Ortsvereine in der Pfalz dazu aufgerufen, Kandidatinnen für die pfälzische Weinkrone zu benennen. Die Bewerbungsfrist endet am 10. August. Töchter aus Winzerbetrieben oder Familien, die mit dem Weinbau eng verbunden sind, können sich direkt melden bei der Pfalzwein e.V. in Neustadt, Tel. 06321 912328, [info@zum-wohl-die-pfalz.de](mailto:info@zum-wohl-die-pfalz.de). Die Bewerberinnen sollen mindestens 18 Jahre alt und ledig sein.

[www.pfaelzische-weinkoenigin.de](http://www.pfaelzische-weinkoenigin.de)

## Pfalz-Krimi „Schwarzkittel“ erschienen

Nach seinem Erstling „Ernteeopfer“, der im Milieu der Vorderpfälzer Landwirtschaft spielt, ist kürzlich Harald Schneiders zweiter Kriminalroman erschienen. Der Schifferstädter Autor wagt sich diesmal auf ein völlig anderes Terrain: „Schwarzkittel“ führt Kommissar Reiner Palzki in höchste Mediziner- und Pharmakreise, wo verborgene Skandale hohe Wellen schlagen. Autor Harald Schneider ist darüber hinaus Deutschlands erster „Parkschreiber“. Er recherchiert seit einigen Monaten im Holiday Park ([www.holidaypark.de](http://www.holidaypark.de)) in Haßloch für sein aktuelles Buch und ist dazu in einem eigenen „Kommissar-Palzki-Mobil“ unterwegs. Erschienen im Gmeiner-Verlag, [www.gmeiner-verlag.de](http://www.gmeiner-verlag.de)



## VORSCHAU

September 2009

### Wahlprüfsteine

Am 27. September haben wir die Wahl, wer uns im 17. Deutschen Bundestag vertreten wird. Weil es aber nicht nur um Personen, sondern auch um inhaltliche Positionen geht, haben die rheinland-pfälzischen IHKs ihre „Wahlprüfsteine“ als Fragen an die Spitzenkandidaten der Parteien formuliert. Deren Antworten lesen Sie in der nächsten Ausgabe.



### Weiterbildung ganz nah

Wer sich in der Pfalz weiterbilden möchte, muss keine weiten Wege gehen. Die IHK Pfalz ist mit ihren vier Weiterbildungszentren in Landau, Ludwigshafen, Pirmasens und Kaiserslautern ganz nah an den Unternehmen, ganz nah an der Praxis. Und vor allem am Puls der Zeit. Was die IHK hier zu bieten hat, im nächsten Heft.

