

# Wirtschaftsmagazin Pfalz

IHK Pfalz

A 12851 Postvertriebsstück. Entgelt bezahlt. Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer für die Pfalz.

Compliance:  
Wiederbelebung der Werte nötig  
All African Leather Fair in Äthiopien

**Erfolg durch Design**

# Erfolgsfaktoren für junge Unternehmen



Auch andere Unternehmer hatten sich damals in den USA umgesehen. Aber keiner von ihnen hatte beherzt gesagt: Das machen wir in Deutschland! Keiner von ihnen hat an die Idee geglaubt und sie konsequent und mutig umgesetzt.

Existenzgründer sind in der Regel Familienunternehmer. Es ist von Vorteil, wenn die Führung, die Kultur und der Umgang miteinander von einer Familie geprägt werden. Denn Familien denken meist weniger an den kurzfristigen Erfolg – vielmehr haben sie schon die nächste Generation im Blick. Ihre Werte sind Beständigkeit und Solidität.

Beim Existenzgründungstag der Metropolregion Rhein-Neckar habe ich über die Erfolgsfaktoren junger Unternehmen gesprochen, denn an der Geschichte der Firma Hornbach kann man gut festmachen, wovon Unternehmenserfolg abhängt. Gerade Familienunternehmen wissen, wie schwierig die Selbstständigkeit ist. Sie erfordert den Mut, Wagnisse einzugehen sowie Vorhaben und Ideen mit letzter Konsequenz in die Tat umzusetzen.

Ein Beispiel aus der Hornbach-Geschichte: Mein Vater Otmar Hornbach hat 1966 als junger Baustoffhändler an einer zweiwöchigen Studienreise durch die USA teilgenommen. Begeistert war er von dem, was sich dort gerade entwickelte: Baustoffmärkte, die auch Bäder, Fliesen, Küchen, Maschinen, Werkzeuge, Farben, Bodenbeläge, Gartengeräte verkauften – alles im Cash+Carry-System unter einem Dach, dazu lange Öffnungszeiten, riesige Parkplätze und gute Erreichbarkeit. Das alles war damals den Konsumenten in Deutschland unbekannt. Für meinen Vater stand fest, dass dies die Zukunft sein würde. Zwei Jahre später eröffnete Hornbach in Bornheim den ersten kombinierten Bau- und Gartenmarkt. Das hatte es zuvor in Europa nicht gegeben – und das Geschäftsmodell wurde zu einem großen Erfolg.

Die Firma Hornbach zeigt, dass ein Unternehmen trotz seiner Größe mittelständischen Charakter bewahren kann – auch dies ist ein Erfolgsfaktor: Eine hohe Durchlässigkeit der Informationen, flache Hierarchien, viele persönliche Begegnungen, eine erlebbare Vorbildfunktion sowie schnelle und unbürokratische Entscheidungswege charakterisieren mittelständische aufstrebende Unternehmen.

Deswegen liegt uns als mittelständisch geprägtem Familienunternehmen viel daran, die Eigenständigkeit zu bewahren, uns nicht abhängig von Finanzinvestoren, Großaktionären und Banken zu machen. Das haben wir bei Hornbach mit einer individuellen Unternehmensstruktur geschafft, sodass die Entscheidungsbefugnis stets bei der Gründerfamilie liegt.

Gerade die Eigenständigkeit als familiengeführtes Unternehmen ist ein Baustein des Erfolgs; sie vermittelt den Partnern – allen voran den Mitarbeitern – Sicherheit, und sie motiviert dazu, sich für das Unternehmen einzusetzen.

**Albrecht Hornbach**

Vizepräsident der IHK Pfalz



## Erfolg durch Design

Design? Wozu? Ich produziere gute Produkte, die verkaufen sich von selbst! Viele schätzen das immer noch falsch ein, so einfach ist es nicht. Neben Produktqualität müssen auch Marketing, Werbung und Preis stimmen, damit der Verkauf boomt. Und wo steckt das Design in diesem Erfolgsmix? Fast an jeder Stelle. Design bedeutet, allem, was der Kunde sieht, bewusst ein Gesicht zu geben, vom Logo bis zur Verpackung. Bei der DesignKONTAKT in der IHK Pfalz haben Designer verschiedener Disziplinen ihr Portfolio präsentiert und den Kontakt zu potenziellen Kunden aufgenommen.

Seite 36

## Versilberte Hände

Nennen wir's Korruption, Bestechung, Vorteilsnahme, Bakschisch, Schmieren, Hände versilbern. Korruption ist nicht nur nicht schön, sie schadet, kostet Geld, der Ehrliche ist mal wieder der Dumme und sie ist illegal. Bei aller Nonchalance, mit der die Öffentlichkeit Korruption heute auch hinnehmen mag – das *Wirtschaftsmagazin Pfalz* hat lieber Oberstaatsanwalt a.d. Ulrich Dietz um ein Interview gebeten, um herauszufinden, ob Deutschland eine Bananenrepublik ist und, was Unternehmen tun können, um Korruption zu verhindern.

Seite 46

# Themen | Oktober 2009

### ■ Standpunkt

- 3 | Erfolgsfaktoren für junge Unternehmen

### ■ Firmenreport

- 6 | Namen und Neuigkeiten
- 12 | Kurz notiert

### ■ Standortpolitik

- 28 | Konjunktur: Ruft der Berg schon wieder?
- 30 | Kommunale Steuerung des Einzelhandels
- 30 | Invest in Future 2009
- 30 | 1.000 Leben retten: Darmkrebs- Vorsorgeaktion der MRN

### ■ Starthilfe und Unternehmensförderung

- 32 | Erfolgreiche Preisstrategien
- 32 | Vom Know-how zum Do-how

### ■ Aus- und Weiterbildung

- 33 | RISE: Geförderte Praktikumsplätze
- 33 | FH LU: Studium Generale
- 34 | IHK-Weiterbildung: Aktuelle Angebote

### ■ Innovation und Umwelt

- 35 | Webseiten oft mangelhaft
- 36 | Erfolg durch Design: Gutes Design weckt Käuferlust!
- 37 | Energiescouts im Förderdschungel

### ■ International

- 41 | Optimismus trotz sinkender Gewinne in China
- 42 | All African Leather Fair
- 44 | AHK-Experten-Index
- 45 | Schweinegrippe goes Global

### ■ Recht und Fair Play

- 46 | Korruption und Compliance: Wiederbelebung der Werte

### ■ Impressum

### ■ Wirtschaft Illustriert

- 22 | Geschäftswagen und Nutzfahrzeuge: Fahrspaß mit Öko-Gewissen



## Lust auf Ledermesse

Nirgendwo in Deutschland weiß man mehr über Schuhe und Leder als in Pirmasens. Kein Wunder, dass die Interessenten für die „All African Leather Fair“ (AALF) im Januar in Addis Abeba in Äthiopien vor allem aus der deutschen Schuhmetropole kommen: Maschinenbauer, Komponentenhersteller, Schuhleute. Die IHK Pfalz organisiert diese gemeinschaftliche Messebeteiligung für die Unternehmen, die Förderung kommt vom Land Rheinland-Pfalz.

Seite 42



## Finden statt suchen

Die IHK Zetis schickt ihre Energiescouts aus, um für die Unternehmen Schneisen in den Förderdschungel zu schlagen. Denn Energie sparen oder effizienter einsetzen täten die Unternehmen ja schon gerne, wenn das Tagesgeschäft nur die Zeit dazu ließe und man wüsste, wer helfen kann und für wie viel Geld. Und gefördert wird ja auch noch. Die Energiescouts können helfen.

Seite 37

## Firmenindex

acinus		16
Fallot		10
G.A.I.A.		6
GDI		12
Herzog		7
Klinger-Vogt		14
Kollektur		13
Kronenberg		16
Mohrbacher		10
NetNexus		7
PH-events		15
Remalytics		18
Top-Shoppen		18

### 30 ■ Verbraucherpreisindex

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

- 50 | IHKs treffen  
Wirtschaftsminister Hering
- 50 | Duales Studium ohne  
Sozialversicherungspflicht

#### ■ Kultur & Genuss zum Schluss

- 51 | Pfalz. Der Reiseführer
- 51 | Kürbisskulpturen und Horror  
im Holiday Park
- 51 | Musik und Surrealismus

## Zehn Jahre Wind und Sonne

Gesellschaft für alternative ingenieur-technische Anwendungen – G.A.I.A. GmbH

**Manchmal beginnen geschäftliche Partnerschaften eben doch an den ungewöhnlichsten Orten: „Wir haben uns durch Zufall auf einem Acker kennen gelernt“, sagt Torsten Szielasko, Geschäftsführer der G.A.I.A. GmbH mit Blick auf seinen Mit-Geschäftsführer Michael Wahl, „wir haben uns beide über ein Windkraft-Projekt informiert.“ Zehn Jahre nach Gründung der GmbH in Lamsheim und der Projektierung von rund 60 Windkraft- sowie 80 Photovoltaikanlagen planen die Spezialisten für erneuerbare Energien so etwas wie einen kommunalen „Showroom“ vor der eigenen Haustür.**

„Wir könnten für Lamsheim eine zu 100 Prozent aus erneuerbaren Energien bestehende Energieversorgung garantieren“, sagt Szielasko. Und mit dem Ansatz vieles an dem Know-How bündeln, das sich die G.A.I.A.-Macher in den letzten zehn Jahren erarbeitet haben: Das Konzept sieht die Errichtung zweier Windkraftanlagen vor, dazu käme die Nutzung von Dachflächen für Photovoltaik sowie die Errichtung einer Photovoltaik-Freiflächen- und einer Biogas-Anlage. Würde das Projekt politisch akzeptiert, könnte es Lamsheim zu einem energetischen Musterdorf machen – und G.A.I.A. einen einzigartigen Leistungsnachweis in der Erstellung eines vernetzten Energiekonzeptes abliefern. Und damit eine der Stärken der Lamsheimer widerspiegeln. Was zunächst für das ursprüngliche Kerngeschäft, die Planung und Erstellung von Windkraftanlagen gilt: „Vier Jahre Vorlaufzeit“ haben solche Projekte laut Szielasko im Durchschnitt – und es gibt auch in Rheinland-Pfalz Kommunen, die Interesse bekunden. Ein „Kommunikationsproblem“ beim Thema Windkraft sieht auch Wahl, das sich nach Meinung der G.A.I.A.-Geschäftsführer durch bessere Aufklärung lösen ließe. „Es gibt keine Produktionsform, die auf einer so geringen Fläche so viel Energie erzeugt“, sagt Szielasko. Nach einem Jahr rechnen sich die Anlagen laut Wahl energetisch, und finanziell rechnen sie sich dank garantierter Einspeisevergütung und einer „Rendite von 8 bis 9 Prozent“ (Szielasko) ohnehin. Neben dem Geschäft mit dem Wind betreiben die Lamsheimer seit 2003 auch das mit der Sonne – mit dem Fokus auf „mittlere bis große Dachflächen“ für Photovoltaikanlagen und einem momentanen Boom: „Wir haben jetzt massive Anfragen, weil die



Rotormontage in Nieder-Olm

Leute in diesem Jahr noch eine Anlage haben wollen“, sagt Szielasko. Gründe dafür sind nicht nur die zur Zeit guten steuerlichen Abschreibungsmöglichkeiten, sondern auch die laut dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) im nächsten Jahr sinkenden Einspeisevergütungen: Müssen die Netzbetreiber für die im laufenden Jahr erstellten Anlagen noch rund 43 Cent pro kWh Solarstrom bezahlen, die ins Netz eingespeist wird, so sinkt der Betrag 2010 wahrscheinlich um 8 Prozent. Besonderer Charme gerade für Investoren: Die bei Erstellung der Anlage gewährte Einspeisevergütung wird für eine Laufzeit von 20 Jahren garantiert. In Contracting-Modellen, der Miete von Dachflächen oder der Zusammenarbeit mit Fonds-Gesellschaften verwirklichen die Lamsheimer ihre Projekte, „wir arbeiten aber auch mit solventen Eigentümern zusammen“, sagt Szielasko. Eine Zielgruppe dabei gerade in der Vorderpfalz: die Landwirte, denn „die Dachflächen sind dort vorhanden“, so Szielasko. Und das führt ja irgendwie wieder zu den Wurzeln des Unternehmens zurück – aufs Feld. (dlk)

### G.A.I.A. GmbH im Überblick

<b>Firmensitz:</b>	<b>Lamsheim</b>
<b>Gegründet:</b>	<b>1999</b>
<b>Beschäftigte:</b>	<b>14</b>
<b>Umsatz 2008:</b>	<b>rund 6 Millionen Euro</b>
<b>Gepl. Umsatz 2009:</b>	<b>10 Millionen Euro</b>
<b>Internet:</b>	<b>www.gaia-mbh.de</b>

## NAMEN UND NEUIGKEITEN

Die Betriebswirtschafterin **Professor Dr. Jutta Rump**, geschäftsführende Leiterin des „Institut für Beschäftigung und Employability“ an der Fachhochschule Ludwigshafen, ist von wissenschaftlichen Experten sowie Lesern und Redaktion der Fachzeitschrift „Personalmagazin“ erneut unter die „vierzig führenden Köpfe des Personalwesens“ gewählt worden. Sie hatte diese Auszeichnung, die nur alle zwei Jahre verliehen wird, bereits 2007 erhalten. (red)

**Sibylle von Schaabner**, Geschäftsführerin der Hammermühle GmbH in Kirrweiler, vollendete am 9. September ihr 60. Lebensjahr. 1972 übernahm sie die kleine Maismühle ihrer Eltern und machte daraus im Laufe der Jahre eines der führenden Unternehmen für diätische Lebensmittel in Deutschland. Frau von Schaabner ist seit 1992 Mitglied der Vollversammlung der IHK Pfalz, zuvor war sie über viele Jahre im Geschäftsführenden Ausschuss bei den Wirtschaftsjuvenoren Mannheim-Ludwigshafen engagiert. (red)

## Maschinenpark erweitert

Herzog Etiketten KG

**Mit einem Investitionsvolumen von 500.000 Euro erweiterte kürzlich die im südpfälzischen Rohrbach ansässige Firma Herzog Etiketten KG ihren Maschinenpark um eine UV-Flexodruckmaschine. Die Vorteile laut Firmenchef Herzog: Schnellere Druckgeschwindigkeit und modernste Fertigungstechnologie machten die Produktion von Etiketten kostengünstiger, innovativer und noch präziser.**

Die 6-Farben UV-Flexodruckmaschine „Mark Andy LP 3000“ sei richtungsweisend für das Angebot der Druckerei. „Diese hochmoderne Maschine ermöglicht durch ihre hohe Bahngeschwindigkeit und kurzen Rüstzeiten eine wesentlich schnellere und damit flexiblere Abwicklung,“ so Rolf Herzog, Inhaber von Herzog Etiketten KG. „Für unsere Kunden sind wir so auch in Hochsaisonzeiten äußerst flexibel. Das ist besonders beim Druck von Weinetiketten von großem Vorteil.“ Neben der UV-Trocknung und Zusatzaggregaten wie rotative Heißfolien- und Reliefprägung bietet die „Neue“ mit ihrer 3-fach-Stanzeinheit und Bahnwendeinheit auch die Vorbereitung zu Siebdruckwerken. Herzog produziert selbstklebende Etiketten für Kennzeichnung, Organisation, Logistik und Produktausstattung



Drucker Manuel Maier arbeitet an der neuen UV-Flexodruckmaschine „Mark Andy LP 3000“.

verschiedenster Branchen. Zahlreiche Weingüter aus der Region und anderen Anbaugebieten gehören zum Kundenstamm. Mit einem Team von Fachberatern am Standort Rohrbach und im Außendienst sowie einem Netzwerk qualifizierter Partner könne die Herzog Etiketten KG schnell und flexibel auf Kundenwünsche reagieren, so Rolf Herzog. (red)  
[www.herzogetiketten.de](http://www.herzogetiketten.de)

## Das Internet als Geschäftsraum

NetNexus IT Services Johannes Pfeiffer

**St. Julian „Unser Ziel ist ganz klar – wir wollen aus dem Internetauftritt eines Unternehmens oder einer Institution das Maximum herausholen“ sagt Johannes Pfeiffer von dem westpfälzischen Unternehmen NetNexus IT Services. „Für den Benutzer, der auf die Seite kommt, sollen die Informationen und Angebote optimal gestaltet werden – leicht aufzufinden und verständlich dargeboten. Das Unternehmen andererseits soll im Internet leicht zu finden sein.“ NetNexus bietet neben Web-Anwendungsentwicklung die Optimierung bereits bestehender Webseiten an oder entwickelt einen völlig neuen Internetauftritt.**

Johannes Pfeiffer hat ein eigenes Content-Management-System zur Verwaltung von Internetauftritten entwickelt, dazu gestaltet er komplette Internetauftritte: „Bei mir ist jede neu erstellte Webseite ein Unikat, ganz nach Kundenwunsch gefertigt“ sagt Pfeiffer. „Ein Webauftritt soll einerseits dynamisch wirken, andererseits muss er einfach zu bedienen sein.“ Bei vielen Internetauftritten von Unternehmen ist noch deutlich Luft nach oben, so Johannes Pfeiffer. Im Web könne man durch einen schlechten Auftritt auch Kunden abschrecken: „Schließlich wartet die Konkurrenz nur einen Klick weiter“. Hier will NetNexus weiterhelfen: „Durch die Analyse der Firmenwebseite und des Verhaltens der Besucher können wir die Seite gezielt verbessern.“ NetNexus nimmt dazu beispielsweise die Besuche von Kunden der Firmenwebseite auf



Johannes Pfeiffer will aus Internetauftritten das Optimum herausholen.

und analysiert dann Mausbewegungen, Klicks und den gesamten Ablauf des Besuchs, erläutert Pfeiffer. „So sieht man, wie die Webseite aus Sicht der Kunden wahrgenommen wird - und kann sie verbessern.“ Mit zum Instrumentarium gehören auch Suchmaschinenoptimierung und Suchmaschinenmarketing für einzelne Seiten. Der 23-jährige Jungunternehmer hat an der Technischen Universität Kaiserslautern ein abgeschlossenes Studium der Informatik absolviert, dann einige Zeit bei einem Web-Dienstleistungs-Unternehmen gearbeitet, bevor er sich schließlich im vergangenen Jahr mit seiner eigenen Firma selbständig machte. Bislang hat er u. a. die Webseite von Kirschweiler, bekannt als „Dorf der Edelsteinschleifer“ gestaltet, weitere Kunden kommen aus dem Bereich Tourismus und Energieberatung. (tro)  
[www.netnexus.de](http://www.netnexus.de)

## 100 Jahre Sicherheit von Profis für Profis

Fallot Versicherungsmakler GmbH

**In diesem Jahr begeht die Kaiserslauterer FALLOT Versicherungsmakler GmbH ein in ihrer Branche seltenes Jubiläum: Vor 100 Jahren wurde das traditionsreiche Unternehmen von Camille FalLOT gegründet, und hat sich in dieser Zeit Firmenangaben zufolge zum Marktführer von unabhängigen Finanzdienstleistungen rund um den gewerblichen Versicherungsschutz in Rheinland-Pfalz entwickelt.**

Das Unternehmen konzentriert sich heute auf zwei Schwerpunktbereiche. Zum Einen der Versicherungsschutz für Unternehmen, Forschungsinstitute, High-Tech-Unternehmen und innovative Unternehmensgründer. Zum Anderen Speziallösungen für das Gesundheitswesen, sowie Sonderkonzepte für Kommunen, kommunale Einrichtungen und Verbände. Fallot-Kunden profitierten durch preiswerte Konzepte vom umfangreichen Spezial-Know-how des Versicherungsdienstleisters, so die Geschäftsführung. Ziel der Fallot-Dienstleistungen sei es den Verwaltungsaufwand durch möglichst wenige Einzelversicherungsverträge zu minimieren und dabei den optimalen Versicherungsschutz maßzuschneidern. Die Aufgabe von Fallot liege dabei heute immer mehr im unternehmensberatenden Bereich. Trotz der aktuellen Probleme der Wirtschaftskrise konnte Fallot seine Marktposition ausbauen. Aktuell wurde mit den 20 Beschäftigten ein Umsatz von 13 Millionen Euro erwirtschaftet. In 2009 und 2010 wird wegen der Schwächephase der gewerblichen Wirtschaft jedoch keine signifikante Steigerung erwartet. Zusammen mit der Kreissparkasse Kaiserslautern, die seit 2002 auch Gesellschafter und Partner bei Fallot ist, wurde 2004 die S-Versicherungsvermittlungs-GmbH gegründet. Diese Tochtergesellschaft unterhält in der Kreissparkasse



Mit Willi Fallot-Burghardt sen. (sitzend), Sohn Willi A. Fallot-Burghardt jun. (r.) und dessen Sohn Timo Fallot-Burghardt (l.) sind drei Generationen im traditionsreichen Kaiserslauterer Unternehmen FALLOT Versicherungsmakler GmbH vertreten.

Kaiserslautern in der Innenstadt von Kaiserslautern ein eigenes Büro. Die Unternehmenszentrale von FALLOT befindet sich im PRE-Park. Mit den beiden geschäftsführenden Gesellschaftern Willi A. Fallot-Burghardt und Willi Fallot-Burghardt sen. sind im Jubiläumsjahr 2009 die dritte und vierte Generation im Unternehmen vertreten. Unterstützt werden sie durch ihren Stellvertreter Michael Busch. Auch die fünfte Generation ist bereits vertreten durch Timo Fallot-Burghardt, der sich nach dem Berufsabschluss zum Bankkaufmann und einer anschließenden Ausbildung zum Versicherungskaufmann schon auf die zukünftige Mitarbeit vorbereitet. Fallot sei mit seinen Mitarbeitern und Aktivitäten damit für die Zukunft sehr gut aufgestellt und freue sich auf weitere 100 Jahre Sicherheit für seine Kunden, so Willi A. Fallot-Burghardt, der darüber hinaus auch Geschäftsführer der PRE Regionalentwicklung GmbH Kaiserslautern sowie Mitglied der Vollversammlung der IHK Pfalz ist. (red/CoH)

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

## Aromatisches Jubiläum

Privat-Kaffee-Rösterei Hans Mohrbacher KG

**Würden Produkt und Laden in einem jener exklusiven Versandhauskataloge beworben, die den Erwerb der „guten Dinge“ versprechen – Platzierung und Umfeld wären gut gewählt: Seit nunmehr 85 Jahren gibt es die private Kaffeerösterei Mohrbacher in Ludwigshafen, Bezugsquelle für feinsten Arabica-Kaffee und eine der letzten verbliebenen Kaffee-Röstereien in Rheinland-Pfalz. Was der Hochglanzprospekt nicht abbilden konnte: Die bodenständige Art, mit der der Familienbetrieb inzwischen in dritter Generation geführt wird. „Ich stehe jeden Morgen um sieben an der Rösttrommel“, sagt Senior-Chef Winfried Bischof, 55 Jahre Röstereifahrung, „jeden Morgen“.**

Die Aufbereitung der Rohware zur genussfertigen Bohne ist Handarbeit in der Mundenheimer Straße: Handarbeit, die mit der Einlagerung der Kaffee-Säcke im Keller beginnt, mit der Röstung der Bohnen in der rund 60 Jahre alten Trommelröstmaschine weitergeht, sich über das Auslesen von minderwertigen Bohnen oder Fremdkörpern per Hand erstreckt und mit der bloßen Präsentation im Ladengeschäft nicht endet. Inmitten eines teilweise noch aus der Gründerzeit des Ladens stammenden Mobiliars berät Inhaberin Katja-Maria Müller-Altman, geborene Bischof, die Kunden zu Sorten und Zubereitungsvarianten. Kunden können, die laut Winfried Bischof „aus der Pfalz, dem Saarland und Baden-Württemberg“ ins Ladengeschäft in der Mundenheimer Straße kommen, den Kaffee bundesweit via Internet ordern oder sich im Umkreis auch vom Senior-Chef selbst beliefern lassen. Der Begriff „Mohrbacher-Kaffee“ hat inzwischen auch im hohen Norden einen guten Klang, die Fachzeitschrift „Feinschmecker“ hat in einem Ranking gleich drei Sorten unter die besten zehn Kaffees der Welt gerechnet. Und die Gründe für die prämierte Qualität gründen sich schon in der sorgfältigen Auswahl beim Einkauf. „Wir verwenden nur Hochland-Arabicas“, sagt Bischof, also Bohnen vom

hochwertigen Arabica-Strauch, die in einer Höhe über rund 1.600 Meter wachsen. Aus Mittelamerika, Asien und Afrika bezieht der Familienbetrieb die Säcke, die sich nach Herkunft geordnet im Keller stapeln, vielleicht exotischstes Herkunftsgebiet ist Neuguinea, historisch interessantestes vielleicht Äthiopien: „Das Ursprungsland des Kaffees“, sagt Bischof. Bei 190 Grad werden die Bohnen in der Trommel geröstet – und zwar für 15 Minuten. Bei wesentlich geringeren Temperaturen und wesentlich länger als in der Industrie rösten die Ludwigshafener ihr Produkt – um bei der Prozedur, die dem Kaffee die Reizstoffe entziehen soll, nicht das schädliche Acrylamid als Nebenprodukt zu erhalten, dafür den vollen Kaffee-Geschmack zu bewahren und die Originalität der einzelnen Sorten nicht zu verfälschen: „Die unterschiedlichen Qualitäten kommen von der Bodenbeschaffenheit“, sagt Bischof. Es folgt die Prozedur, die „Kaffee-Manufaktur“ im engsten Sinne darstellt: Zwei Mitarbeiterinnen lesen die auf schmalen Förderbändern laufenden Bohnen aus, zu hell, zu klein, zu dunkel oder schief gewachsen - und die Chance, ins Kröpfchen zu gelangen tendieren gegen null. Es ist im besten Sinne fast ein Museum der Geschäftskultur, in dem die Bohnen, rund 80 Tonnen pro Jahr, vor dem Verkauf landen: Handbetriebene Mahlmaschinen, Blechbehälter für die Ware, Tante-Emma-Flair mit Kaffee-Duft. Neben den Original-Sorten hat Mohrbacher auch Mischungen im Angebot, die „Kanzler-Mischung“, für Helmut Kohl kreiert, beinhaltet acht verschiedene Arabica-Sorten. Hat Angela Merkel den ihr zu-



85 Jahre Tante-Emma-Flair mit Kaffeeduft bei Mohrbacher.

gedachte „Kanzlerinnen-Kaffee“ schon verkostet? „Ich glaube, sie ist eher Teetrinkerin“, sagt Bischof. Seit 1924 gibt es die Anlaufstelle für Kaffee-Kultur in Ludwigshafen – und das Gründungsjahr belegt symbolisch, dass man mit Handarbeit und permanenter Qualitätssicherung den Großen manchmal eben doch ein Schnippchen schlagen kann. „1924 hat Eduard Schopf in Bremen seine Firma ‚Eduscho‘ gegründet“, sagt Winfried Bischof mit feinem Lächeln, „und Eduscho gibt’s nicht mehr.“ (dlk) [www.mohrbacher.de](http://www.mohrbacher.de)

## 30 Jahre Business-Software

GDI Gesellschaft für Datentechnik und Informationssysteme mbH

**Im Jahre 1979 gründeten die Landauer Software-Pioniere Paul und Franz Schneider in einem kleinen Hinterzimmer ein Unternehmen, das heute unter dem Namen GDI zu den führenden Herstellern von kaufmännischer Software in Deutschland zählt.**

Als das Unternehmen 1992 eine Alternative für den zu klein gewordenen Firmensitz in der Zeppelinstraße suchte, wurde GDI zum Pionier bei der Erschließung des damals noch unbebauten Gewerbegebietes am neuen Messplatz in Landau, wo 1992 auch das neue Firmengebäude entstand. Heute arbeiten hier dreißig Mitarbeiter in Entwicklung, Schulung, Support und Vertrieb; mehrere hundert zusätzliche Arbeitsplätze sind in dem bundesweiten GDI-Partner-Netzwerk entstanden. Inzwischen ist die Business-Software aus Landau über 37.000 mal in Unternehmen praktisch jeder Branche und jeder Größe im Einsatz. Zum Beispiel auch bei der Kreisverwaltung Südliche Weinstraße. Die Software aus dem Hause GDI sei besonders in kleinen und mittelständischen Unternehmen vertreten, weil hier zunehmend kostengünstige Standardlösungen als Alternativen zu aufwendigen Systeme-



(v.l.n.r.) Firmengründer Paul Schneider, der Landauer Oberbürgermeister Hans-Dieter Schlimmer und GDI-Geschäftsführer Rolf Lutz bei den Feierlichkeiten zum 30-jährigen Jubiläum der GDI.

men gefragt seien, so Geschäftsführer und Marketing-Chef Rolf Lutz, der die Erfolge seines Unternehmens auf eine konsequente Firmenstrategie, bei der Service und Kundenzufriedenheit ganz oben an stehen, zurückführt. Firmengründer Paul Schneider verwies bei den Jubiläumsfeierlichkeiten auf den hohen Grad der Standardisierung in den GDI-Produkten und die daraus resultierende klare Logik und Kompatibilität. „Zugleich“, so betont der als Entwicklungschef tätige Geschäftsführer, „muss ein Programm so

## KURZ NOTIERT

Seit 14. August gehört das **Pfalzhotel Aselheim** in die Gruppe der zertifizierten Wanderhotels. Der Deutsche Wanderverband hat dem Pfalzhotel das Gütesiegel für wanderfreundliche Gastgeber verliehen, damit gilt es jetzt als Qualitätsgastgeber für Wanderer. Bevor sich ein Hotel Qualitätsgastgeber nennen darf, muss es eine Prüfung auf Herz und Nieren erfolgreich bestehen. Anhand einer Liste von Kern- und Wahlkriterien muss es seinen wanderfreundlichen Leistungsstandard unter Beweis stellen. (red) [www.pfalzhotel.de](http://www.pfalzhotel.de) und [www.wanderverband.de](http://www.wanderverband.de)

Die internationale Krone für die „Beste Stahlachterbahn Europas“ geht in 2009 wiederum an den **Holiday Park in Haßloch**. Bei der Verleihung der diesjährigen „Golden Ticket Awards“ im September im kalifornischen Carlsbad erzielte „Expedition GeForce“ einen spektakulären Serienerfolg, der zuvor noch keiner anderen Riesenachterbahn gelang: Als Welt-

premiere erhielt der Megacoaster des Holiday Parks zum achten Mal in Folge den Golden Ticket Award – und dies in der inoffiziellen Königsdisziplin „Beste Achterbahn“. Diese internationale Trophäe gilt als eine der renommiertesten Auszeichnungen in der Freizeitpark-Branche und sei von der Bedeutung mit dem Oscar in der Filmindustrie vergleichbar. (Quelle: [www.rcdb.com](http://www.rcdb.com))! (red) [www.holidaypark.de](http://www.holidaypark.de)

Seit fast 25 Jahren ist **formart culture - 360°** kommunikation mit Sitz in Zweibrücken erfolgreich in der Kommunikationsbranche tätig. Das Unternehmen betreut regionale sowie überregionale Projekte im ganzheitlichen Sinne. Das Leistungsspektrum umfasst alle Facetten der Kommunikation für Firmen- oder Projektdarstellungen von der Beratung bis zur Realisierung. Klassische Themen im Printbereich (Broschüren, Flyer, Anzeigen usw.) gehören für formart culture ebenso zum Portfolio wie die Entwick-

lung von Wort-/Bildmarken oder anspruchsvollen Packagings. Hinzu kommen die Gestaltung und Umsetzung von Internetpräsenzen und Messeauftritten. Im Juni dieses Jahres hat formart culture die Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001 erfolgreich bestanden. Somit zeichnet sich das Unternehmen neben der Kernkompetenz in Konzeption, Kreation und Produktion von Kommunikationsmitteln auch in der gesamten Prozesssteuerung aus. (red) [www.formart.com](http://www.formart.com)

Auch in der Saison 2009/10 wird **Kilian-Druck Grünstadt Dinges GmbH** den 1. FC Kaiserslautern aktiv unterstützen. Schließlich seien die Roten Teufel das sportliche Aushängeschild der Pfalz und einer der traditionsreichsten Vereine in Deutschland, so die Geschäftsführung. KilianDruck engagiert sich schon seit längerer Zeit als Sponsor beim 1. FCK. (red) [www.kiliandruck.de](http://www.kiliandruck.de)

flexibel sein, dass es sich an die ganz spezifischen Anforderungen eines Unternehmens anpassen lässt.“ So habe GDI praktisch eine Individualsoftware zum Preis einer Standardlösung geschaffen. Noch für dieses Jahr plant GDI die Einführung einer systemübergreifenden Plattform zur Steuerung des gesamten operativen Geschäfts im Unternehmen unter dem Namen „GDI Business-Line“. GDI gehört mit mehr als 37.000 Programm-Installationen und über 50 Mitarbeiter in der Zentrale in Landau/Pfalz und den bundesweiten GDI-Kompetenzcentren Unternehmensangaben zufolge zu den renommiertesten deutschen Herstellern für Business-Software. GDI entwickelt seit mehr als 30 Jahren kaufmännische Standard-Software (Lohn & Gehalt/Baulohn, Zeiterfassung, Finanzbuchhaltung, Auftrag & Warenwirtschaft, ERP/CRM, Kostenrechnung und Anlagenbuchhaltung) für Unternehmen und Organisationen aller Größen und Branchen. (red)  
[www.gdi.de](http://www.gdi.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

## Entspannen hinter Barockmauern

Hotel Kollektur GmbH

**Die „Kollektur“ in Zellertal-Zell, ein Barockhaus mit Geschichte, beherbergt heute ein 3-Sterne-Hotel mit 15 Komfortzimmern und einem Blick über das Zellertal bis zum Donnersberg.**

Mit der Auflösung des St. Philipp-Stiftes im Jahr 1551 kam die Universität Heidelberg in den Genuss der Erträge des ehemaligen Klosters und des Dörfchen Zell. Von 1700 an verwalteten sie ihren Besitz selbst und bestellten Kollektoren für die Verwaltung. So entstand in der Amtszeit des Kollektor Köth zwischen 1748 und 1752 die „Kollektur“ in Zell. 1848/1849 war sie ein wichtiger Treffpunkt der Liberalen in der Nordpfalz. Der damalige Besitzer Adolf Ernst Berckmann gehörte 1849 der Nationalversammlung in Frankfurt an. Die heutige Inhabersfamilie Kiefer macht zusammen mit Sohn Bodo, der als Geschäftsführer die Geschicke des Hotel mit Restaurant leitet, deutlich, dass das 1991 übernommene und dann mit viel Aufwand renovierte Haus mit seinen neun Beschäf-



Inhaber-Familie Kiefer auf ihrer Sonnenterrasse

tigen heute zu den ersten Adressen im Zellertal gehöre. Bei der Auszeichnung der Qualitätsbetriebe der „ServiceQualität Deutschland“ im Frühjahr wurde das Hotel als Qualitätsbetrieb der Stufe I ausgezeichnet. Zum Einkehren lädt das mediterran gestaltete Restaurant mit 45 Sitzplätzen ein. Für die Sonnenhungrigen werden die Gaumenfreuden, abgerundet durch einen guten Wein aus dem Zellertal, auf der großzügigen Sonnenterrasse serviert, so Bodo Kiefer. Auch für das eigene Weingewölbe schwärmt er, das sich besonders für Veranstaltungen jeglicher Art eignet. Seniorchefin und Küchenchefin Gertraude Kiefer sagte ergänzend: „Frische Produkte mit bester Qualität, vorwiegend aus heimischer Region, stehen bei uns an erster Stelle“. An die Gesundheit seiner Gäste hat man in der „Kollektur“ auch gedacht. So hat der Gast die Möglichkeit sich in der hauseigenen Kneipanlage zu erfrischen. Hinter barocken Mauern entstanden Räume zum Schlafen, Ausruhen und Kraft sammeln. So gibt es auch ein besonderes Hochzeitgemach unter dem Dach mit romantischem Himmelbett und entsprechend großzügiger Ausstattung. (yon) [www.hotel-kollektur.de](http://www.hotel-kollektur.de)

## Optimales Matching: Von Menschen und Häusern

### Klinger-Vogt Immobilien

**Das Vermakeln von Häusern oder Wohnungen erfordert, abstrakt betrachtet, eine Mischung aus professioneller Distanz beim Bewerten von Immobilien und psychologischer Nähe beim Beraten der Kunden. Es gilt schließlich, die richtigen Mieter oder Käufer mit den richtigen Objekten zusammen zu bringen, und dabei die zukünftige Tragfähigkeit der Verbindung gleich mit auszuloten.**

„Viel Psychologie“ erkennt Kai-Uwe Klinger-Vogt, Makler aus Ludwigshafen, in seiner Tätigkeit – und sieht sich in einer guten Position, den so unterschiedlichen Anforderungen seines Berufes zu genügen: Der Diplom-Wirtschaftsingenieur für Grundstücksbewertung und Jurist arbeitet auch als Sachverständiger für die Wertermittlung von Immobilien. Und sieht sich bei Verkauf oder

Mietersuche vor allem als Dienstleister. „Unser Erfolgsgeheimnis ist die Kundenorientierung“, sagt Klinger-Vogt. Der Schwerpunkt von Klinger-Vogts maklerischer Tätigkeit liegt in der Metropolregion Rhein-Neckar – für einen „gehobenen Kundenkreis“ und in Kommunen mit ganz unterschiedlichem lokalen Immobilienmarkt. „Jeder Standort hat seine eigenen Gesetze“, sagt Klinger-Vogt. Im Beispiel: „In Ludwigshafen sind die guten Wohnlagen an einer Hand abgezählt“, so Klinger-Vogt, der das neue, qualitativ hochwertige Bauen an Rheinufer und auf der Parkinsel als Schritt in die richtige Richtung anerkennt. Speyer hebt sich laut Klinger-Vogt auch durch seine gehobenen Miet- und Kaufpreise vom regionalen Umfeld ab, allerdings: „Nicht überall, wo Speyer draufsteht, ist Speyer drin“, so Klinger-Vogt mit Verweis auf Quartiere wie Speyer-Nord. „Da würde kein Speyerer hinziehen“. Zuzügler aus dem Rest der Republik, von Vorurteilen unbelastet, erkennen im Quartier allerdings ein durchaus gediegenes Wohnumfeld gerade für junge Familien. Die es freilich, des demographischen Durchschnitts wegen, immer noch stark in die Neubaugebiete zieht. Was zum Kern des maklerischen Geschäfts führt: „Das Umfeld ist wichtig“, sagt Klinger-Vogt. Im Beispiel: Eine junge Familie wäre in einer Eigentumswohnung in einer vor allem von Senioren bewohnten Einheit auf Dauer sicher nicht sehr gut aufgehoben. „Ich kann niemandem den Erwerb verbieten“, sagt Klinger-Vogt, „aber ich kann versuchen, das zu steuern.“ Mit dem Ziel, alle Seiten dauerhaft zufrieden zu stellen, und dem Motto „weniger ist mehr“. „Wir betreuen lieber weniger Objekte, kennen dafür aber jedes einzelne in- und auswendig“, sagt Klinger-Vogt. Und beim Kennenlernen kommt ihm seine gutachterliche Tätigkeit sicher gut zupass: Im Auftrag von Privatleuten, aber auch Banken und Versicherungen erstellt Klinger-Vogt unter anderem Verkehrswertgutachten – beispielsweise, wenn eine Immobilie beliehen werden soll. Die gute Nachricht: „Es gibt bei Immobilien nicht so Riesen-Preisverfälle wie in anderen Märkten“, so Klinger-Vogt. Die schlechte: „Wer in den frühen 90er-Jahren“ – der bislang letzten Phase mit wirklich hochpreisigen Immobilien – „gebaut hat, bekommt heute meistens nicht mehr das zurück, was er bezahlt hat“, konstatiert der Immobilien-Fachmann. Was dem Status der Immobilie als gute Geldanlage laut Klinger-Vogt allerdings nichts benimmt: „Margen von sechs Prozent im wohnwirtschaftlichen Bereich“ seien demnach durchaus realistisch – und Aufträge von Kapitalanlegern damit auch Teil seines Maklergeschäftes, „auch vor dem Hintergrund der Abgeltungssteuer“, so Klinger-Vogt. (dlk)

### Klinger-Vogt Immobilien im Überblick

Firmensitz:	Ludwigshafen
Gründungsjahr:	1997
Inhaber:	Kai-Uwe Klinger-Vogt, Evi Klinger-Vogt
Beschäftigte:	4
Umsatz 2008:	285.000 Euro
Gepl. Umsatz 2009:	300.000 Euro
Internet:	<a href="http://www.kv-immo.de">www.kv-immo.de</a>

## Die Party-Managerin

PH-events & more Patricia Häußermann

**Sie hat als Auszubildende im Hotelfach Erfahrungen gesammelt, den Beruf einer Gestalterin für visuelles Marketing erlernt, bei H & M als Visual Merchandiser Schaufenster gestaltet und Modeschauen organisiert. Sie war bei Events großer Firmen dabei und hat bei Kongressen und Messen für das Wohl der Teilnehmer gesorgt. Nun hat sie den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt – seit Anfang Juni ist die 27-jährige Neustadterin ihr eigener Chef.**

Eine Feuerprobe hat die frischgebackene Unternehmerin bereits bestanden: Die erste von ihr komplett geplante und organisierte Veranstaltung „Hot-Summer-Night“ am 1. August gemeinsam mit dem Sportverein VfL Neustadt. „Ich habe für das Catering, die Musik und die Location gesorgt“, berichtet sie. Und sie trug das finanzielle Risiko. „Ich bin froh, dass alles gut gelaufen ist“, so ihr Fazit. Ihr eigentliches Ziel hat sie jedoch erreicht. „Ich wollte mit diesem Event bekannt werden und die ersten Kunden gewinnen.“ Vor allem für private Feiern wurde sie bereits gebucht. „Ich biete einen kompletten Service an – angefangen mit der Essensauswahl über die Reservierung von Räumlichkeiten und Übernachtungsmöglichkeiten bis hin zur Dekoration. Ich kümmere mich auch um die Musik und die Einladungen.“ Man kann ihre Leistungen auch als einzelne „Bausteine“ in Anspruch nehmen. Für die



*Patricia Häußermanns Spezialität ist die Organisation von Veranstaltungen.*

„Unplugged Night“ in Neustadt-Mußbach am 24. Oktober mit der Nachwuchsband „Zeitlose and friends“ ersetzen Tonband-Kassetten mit zwei der neuesten Hits der Band die klassischen Eintrittskarten. Patricia Häußermann arbeitet eng mit einem Netzwerk von Agenturen und Caterern zusammen. Doch ein guter Schuss Idealismus ist auch dabei: So engagiert sie sich beispielsweise bei der Betreuung von Jugendlichen aus schwierigen sozialen Verhältnissen in Zusammenarbeit mit dem Neustadter Jugendamt. Auch die Förderung von Nachwuchsbands liegt ihr am Herzen. Die „Unplugged Night“ zielt in diese Richtung. „Ich übernehme die Organisation ehrenamtlich.“ (uc)

[www.ph-events-and-more.de](http://www.ph-events-and-more.de)

## Rezepte für ein betriebliches Gesundheitsmanagement

Ernährungscoach Petra Kronenberg

**Die sinkende Geburtenrate – sie stellt auch die deutschen Unternehmen vor große Herausforderungen. Das Durchschnittsalter der Belegschaften steigt und damit die Gefahr krankheitsbedingter Ausfälle. Ernährungscoach Petra Kronenberg hat Konzepte für ein betriebliches Gesundheitsmanagement entwickelt.**

„Das Thema Gesundheit steht bei immer mehr Firmen auf der Agenda“, so die Diplom-Pädagogin, die lange Jahre als Vertriebs- und Marketingberaterin tätig war. „Zunehmend erkennen die Unternehmen, dass sie ihre Mitarbeiter bei der Erhaltung ihrer Gesundheit unterstützen müssen, um ihre Leistungsfähigkeit möglichst lange zu erhalten.“ Die Basis eines gesunden Lebens sei dabei die Ernährung. „Ein Beispiel: Zwei Drittel der männlichen und die Hälfte der weiblichen Beschäftigten sind übergewichtig – da setze ich bei meiner Arbeit an.“ Einen breiten Fächer von Angeboten hat sie entwickelt, um den Mitarbeitern vor Ort die Themen Gesundheit und bewusste Ernährung näher zu bringen. „Ein geeigneter Auftakt zur Einführung eines betrieblichen Gesundheitsmanagements sind beispielsweise Gesundheitstage mit vielen Mitmachaktionen, Informationen und Anregungen.“ Vor allem kleinere Unternehmen buchen gerne ihre Vorträge. Beim Thema „Gesunde Businessernährung“ geht es beispielsweise darum, wie man sich trotz kurzer Mittagspause und wenig Zeit und Lust zum Kochen ausgewogen ernähren kann. Workshops, Einzelcoachings, Kurse und Seminare sowie die Beratung der Kantine oder des Kasinos sind weitere Bausteine in Sachen Gesundheitsmanagement, die Kronenberg anbietet und für die jeweiligen Unternehmen maßschneidert. „Meine Arbeit ist dann erfolgreich, wenn die Beschäftigten langfristig auf gesündere Ernährung umsteigen und gleichzeitig das Thema Gesundheit wirklich in der Unternehmenskultur verankert wird“. Dazu nutzt Kronenberg ihr Wissen als Ernährungsspezialistin und ihre Erfahrung als Organisationsberaterin. So hat sie kürzlich gemeinsam mit dem medizinischen Dienst der Weinheimer Freudenberg-Gruppe ein Projekt auf den Weg gebracht, das die Prävention der Stoffwechselerkrankung Diabetes zum Ziel hat. „Nachdem man heute weiß, wie viele Menschen zukünftig von dieser Krankheit betroffen sein werden, haben wir die ‚Risiko‘-Mitarbeiter zu einem Kurs über gesunde Ernährung eingeladen.“ Nicht immer werden solche Angebote mit Begeisterung genutzt, weiß der Ernährungscoach aus Neustadt an der Weinstraße aus Erfahrung. „Wer lässt sich schon gerne sagen, dass er sich von lieb gewordenen Gewohnheiten verabschieden muss“. Doch im Nachhinein seien die Betroffenen doch froh, dass sie sich zu einer Teilnahme entschlossen hätten. „Oft ist die Bekämpfung des Übergewichts auch eine psychologische Frage“, so ihre Einschätzung. „Viele Menschen ‚belohnen‘ sich durch Kuchen, Schokolade oder eine Bratwurst mit Pommes – mit den entsprechenden Folgen.“ Ihre Botschaft sei: Man kann lernen, auch auf einem anderen Wege glücklich zu werden. Wichtig ist ihr auch die Einbindung der Angehörigen: Für die



Gesunde Ernährung steht bei Petra Kronenberg (l.) im Mittelpunkt.

Wormser Niederlassung der Mannheimer Röchling-Gruppe hat sie beispielsweise ein Konzept für einen Abendkurs für Arbeiter am Band entwickelt, die vorwiegend einen Migrationshintergrund haben. „Da ist die Teilnahme der Ehefrauen zwingend, denn sie sind es, die die Anregungen umsetzen müssen.“ Dass langfristige Ziele wie ein betriebliches Gesundheitsmanagement angesichts der aktuellen Wirtschaftskrise häufig nach hinten rücken, bedauert Petra Kronenberg, die auch Privatpersonen in Sachen gesunde Ernährung coacht. Doch sie sieht mittelfristig weiterhin großen Bedarf bei den Unternehmen. In Zukunft will sie ihr Angebot durch die Zusammenarbeit mit anderen Gesundheitsspezialisten im Themenumfeld Prävention ausbauen. (uc)

[www.ernaehrungscoach-nw.de](http://www.ernaehrungscoach-nw.de)

## Profis im Ermittlungsgeschäft

### Detektei acinus GmbH

**„Es ist einfach so, dass sich jeder Detektiv nennen kann“, sagt Nikolaus Dieter Klären, Inhaber der Detektei acinus GmbH in Ludwigshafen. „Wir arbeiten nur mit Leuten zusammen, die Mitglied in einem Berufsverband sind.“ Und ein gutes und geschultes Auge für professionelle Ermittlungsarbeit darf man Klären unterstellen: „31 Jahre bei der Kripo“ umreißt der acinus-Chef seinen beruflichen Werdegang vor der Selbstständigkeit - zuletzt als Kommissariats-Leiter beim Polizeipräsidium Rheinpfalz in Ludwigshafen.**

Seit 2000 bietet Klären seine Dienste auf dem privaten Ermittlungsmarkt an – mit reichlich Berufserfahrung, modernster Technik und einer absehbaren Nachfolgeregelung für den eigenen Betrieb, die manchen Mittelständler neidisch machen dürfte: Sohn Ralf übernimmt mit seiner eigenen Detektei „Tektive“ inzwischen die Fälle privater Auftraggeber – womit sich Vater Nikolaus Dieter auf die Geschäftskunden in einem Einzugsbereich von Frankfurt bis Karlsruhe und Heilbronn bis Kaiserslautern kümmern kann. Bei Wettbewerbsverstößen, Patentrechtsverletzungen oder vermutetem Insolvenz-Betrug wird Klären Senior engagiert, zu den Kunden gehören regionale Großunternehmen des produzierenden Gewerbes genauso wie Banken oder Versicherungen. „Große Firmen ha-

ben zwar eigene Ermittlungsgruppen – die arbeiten aber nur innerbetrieblich“, sagt Klären. Womit das Feld der Außenermittlung oft professionellen Detektiven überlassen wird – und angesichts einer nicht geschützten Berufsbezeichnung und damit verbundener Unsicherheit für mögliche Auftraggeber läuft die Auftrags-Akquise oft über Mund-zu-Mund-Propaganda. „Ich merke zur Zeit sehr stark, dass ich weiterempfohlen werde“, sagt Klären. Ein Beispiel aus der täglichen Ermittlungsarbeit im Auftrag von Unternehmen ist die Kontrolle von Zeitkonten bei Außendienst-Mitarbeitern – wenn der Verdacht besteht, die Betroffenen würden überhöhte Stunden zahlen abrechnen. Über GPS-Sender, die am Wagen des Verdächtigen angebracht werden, kann Klären dessen Weg verfolgen – und nötigenfalls persönliche Observationen zielgenau planen. Einen Spezialwagen zur Observation hat der ehemalige Kripo-Mann angeschafft, ein Unikat, das inzwischen auch andere Detekteien mieten wollen. Zusätzlicher Charme der GPS-Methode laut Klären: Die gewonnenen Daten sind gerichtsverwertbar – wichtiger Punkt gerade bei Aufträgen von Unternehmen, die im Fall untreuer Außendienstler beispielsweise vor dem Arbeitsgericht enden können. Was nicht heißt, dass Ermittlungen auf dem privaten Sektor nicht auch häufig vor dem Kadi enden, schon weil sie gleichsam auch dort begonnen haben: „80 Prozent Scheidungsgeschichten“ betreut Ralf Klären mit seiner Detektei „Tektive“. Ermittlungen zu möglichen Verstößen gegen das Kindeswohl stehen unter anderem als Scheidungsfolgen an – und daneben spielt natürlich das Geld eine beträchtliche Rolle. Den Nachweis von neuen eheähnlichen Gemeinschaften, der eventuell zum Einstellen von Unterhaltszahlungen führen könnte, kann Ralf Klären beispielsweise erbringen – für eine Klientel, die quer durch alle Altersgruppen und alle Schichten geht. Geschlechterverhältnis? „50 : 50“, sagt Ralf Klären. Ermittlungen mit Erkenntnissen, die sich wahrscheinlich in einen Sittenspiegel der bundesrepublikanischen Gesellschaft einarbeiten ließen: „Man hat ja gedacht, mit Abschaffung des Schuldprinzips bei Scheidungen würde es ruhiger“, sagt Nikolaus Dieter Klären, „nichts dergleichen.“ Operieren die Ludwigshafener Detektive vor allem im Umkreis der Metropolregion, so sind Observationen nötigenfalls auch bundesweit oder im Ausland möglich. Längste Dienstreise Klärens bisher: eine Ermittlung in Italien auf den Spuren eines Versicherungsbetrugs, die mit knapp 50 Stationen bis nach Sizilien geführt hat. Gut zu tun auf dem privaten wie geschäftlichen Sektor für die Klärens – und den Abschied aus dem Polizeidienst bereut Klären Senior dabei nicht: „Wenn ich gewusst hätte, wie interessant der Detektiv-Beruf ist, hätte ich zehn Jahre früher aufgehört.“ (dlk)

### ■ Detektei acinus GmbH im Überblick

<b>Firmensitz:</b>	Ludwigshafen
<b>Gegründet:</b>	2007
<b>Geschäftsführer:</b>	Nikolaus Dieter Klären
<b>Umsatz 2008:</b>	Rund 100.000 Euro (noch nicht bilanziert)
<b>Erw. Umsatz 2009:</b>	Rund 140.000 Euro
<b>Beschäftigte:</b>	3
<b>Internet:</b>	<a href="http://www.detektei-acinus.de">www.detektei-acinus.de</a>

## Versandhandel per Internet

Versandhandel Andreas Schug –  
Top-Shoppen

**Versandhandel mit Spielzeug, Tee und Gewürzen per Internet - darauf hat sich das westpfälzische Unternehmen „Top-Shoppen“ spezialisiert. Der geschäftsführende Gesellschafter Andreas Schug, Diplom-Betriebswirt, hat das Unternehmen noch während seines Studiums an der FH in Zweibrücken im Jahre 2005 gegründet. „Während der Studentenzeit haben wir in der WG verschiedene Sachen verkauft, danach habe ich dieses Hobby einfach zu meinem Beruf gemacht.“ Heute vertreibt der gelernte Bankkaufmann über 8.000 Artikel online auf [www.top-shoppen.de](http://www.top-shoppen.de).**



Seit vier Jahren vertreibt Andreas Schug Spielzeug, Tee und Gewürze online.

„Wenn man im Internet erfolgreich sein will mit Versandhandel, gibt es drei entscheidende Faktoren: Den Preis, die Qualität und die Größe des Sortiments“, sagt Andreas Schug. Das Angebot von Gewürzen, Kräutern und Tee ist auf der Webseite [www.taberna.de](http://www.taberna.de) zu finden und umfasst rund 300 Artikel, darunter Gewürzmischungen, Früchtetees, Kräutertees, schwarze, grüne und weiße aromatisierte Tees, Rooibuschtees und verschiedene Bio-Tees. Die Waren dieses Bereichs bezieht Andreas Schug aus dem Großhandel, für den Einzelhandels-Versand per Internet werden sie abgepackt und an die Kunden verschickt. Rund 8.000 Artikel sind im Spielzeugsortiment vertreten, man kann das Spielzeug suchen gestuft nach dem Alter des Kindes von ein bis zwei Jahre bis über 13 Jahre, man kann auch nach Herstellern oder nach Preisen sortiert suchen. Angeboten werden auf der Webseite [www.toys-shoppen.de](http://www.toys-shoppen.de) unter anderem Babyspielzeug, Holzspielzeug, alles für Fasching oder Halloween, Winter- und Sommerspielzeug, Kindermöbel, Kinderbücher und Süßigkeiten. Besonders im Spielzeugsbereich sieht Andreas Schug Möglichkeiten für weiteres Wachstum: „Jedes Kind spielt, das ist ein großer Markt – und wir können Spielzeug jeder Art und für alle Altersklassen anbieten.“ Demnächst soll das Sortiment auf über 12.000 - 15.000 Artikel ausgeweitet und an Kunden aus Deutschland und weiteren EU-Ländern verkauft werden. (tro)  
[www.top-shoppen.de](http://www.top-shoppen.de)

## Unter der Lupe

Remalytics Peter Becker

**Das Verständnis der Gesetze des Mikrokosmos ist in unserer Zeit wichtiger denn je. Nicht nur in der Elektrotechnik gilt die Maxime: kleiner, schneller, sparsamer. Will man sich diese Welt zu Nutze machen, braucht man geeignete Geräte, die über die Funktion eines optischen Mikroskops hinausgehen. Remalytics nutzt hierzu die Leistungsfähigkeit der Elektronenmikroskopie.**

Moderne Elektronenmikroskope sind teuer. Benötigt man außer der bildlichen Darstellung von winzigen Oberflächenbereichen auch noch detaillierte Informationen über Zusammensetzung und Morphologie des zu untersuchenden Materials, sind Anschaffungskosten bis zu rund 250.000 Euro durchaus realistisch. Aus diesem Grunde sind diese Geräte fast ausschließlich in großen Unternehmen und Forschungsinstituten zu finden. Mittelständler oder Privatpersonen haben selten Zugang zu dieser Technologie. Der studierte Chemiker Peter Becker hat nun mit viel Know-how ein älteres Elektronenmikroskop modernisiert und ein eigenes kleines Unternehmen in Neustadt gegründet, obwohl seine eigentliche Liebe Neuseeland gilt. Trotzdem wählte er als Sitz seiner 2004 gegründeten Firma Neustadt in der Vorderpfalz. „Hier gefällt es meiner Familie und mir.“ Becker ist Grenzgänger, ein Tüftler und Bastler. Deshalb griff er zu, als er die Chance hatte ein älteres Elektronenmikroskop günstig zu erwerben. Modernisiert und durch ein Element-Analysesystem ergänzt, ermöglicht das Cambridge S200 nun detaillierte Untersuchungen von Proben aller Art. „Häufige Analysen sind beispielsweise Materialproben aus Gebäuden, in denen Asbest vermutet wird“, berichtet Becker. Auch Umweltgifte wie Schwermetalle lassen sich mithilfe der technischen Ausstattung des Labors nachweisen. Je nach Materialzusammensetzung ermöglicht das Mikroskop eine bis zu 10.000-fache Vergrößerung. „Doch es gibt noch ganz andere Felder, die man mit einem solchen Gerät beackern kann“, weiß Becker. Die Technik findet auch Verwendung in so unterschiedlichen Bereichen wie in der Schadensanalyse und der Archäologie. „Natürlich kann man die Proben auch in große Forschungslabors schicken, doch da ist Remalytics flexibler und näher am Kunden“, beschreibt er die Marktlücke, in der er sich positionieren will. Die Auftragsabwicklung von Remalytics beträgt bei Standardproben selten mehr als 48 Stunden. Die Analyseprogramme schaffen schnell Klarheit, welche Elemente sich in dem untersuchten Material befinden – und in welchem Umfang. Das Angebotspektrum von Remalytics umfasst elektronenmikroskopische Aufnahmen und Röntgenfluoreszenz-Analysen fast aller chemischen Elemente. Auch Schulungen, Aufbaukurse und Seminare werden angeboten, bei denen Becker das korrekte Arbeiten am Rasterelektronenmikroskop vermittelt und Prinzip und Möglichkeiten der Röntgenanalyse aufzeigt. Außerdem repariert und modernisiert er alte Geräte und verkauft sie weiter. „Ich finde es ausgesprochen schade, dass die Elektronenmikroskope bei uns aus Kostengründen viel zu selten zum Einsatz kommen. Vielleicht kann ich etwas dazu beitragen, dies zu ändern.“ (uc)

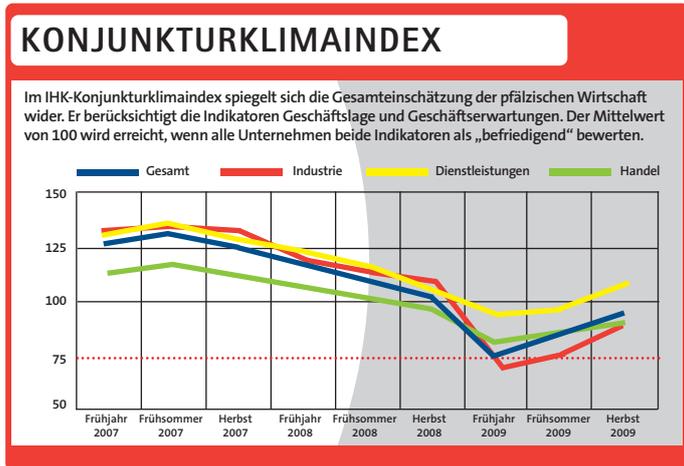
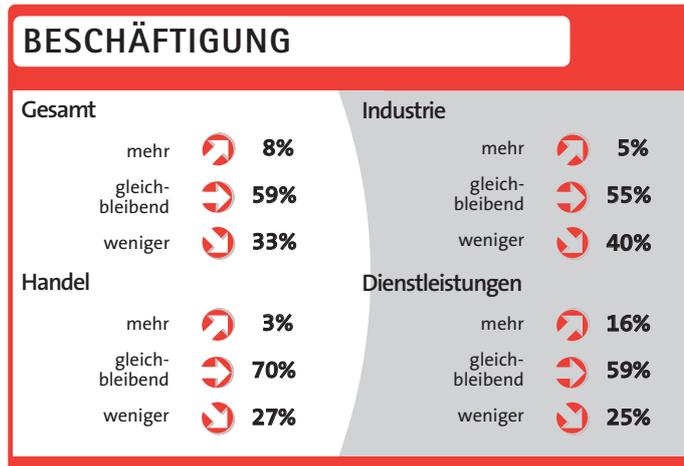
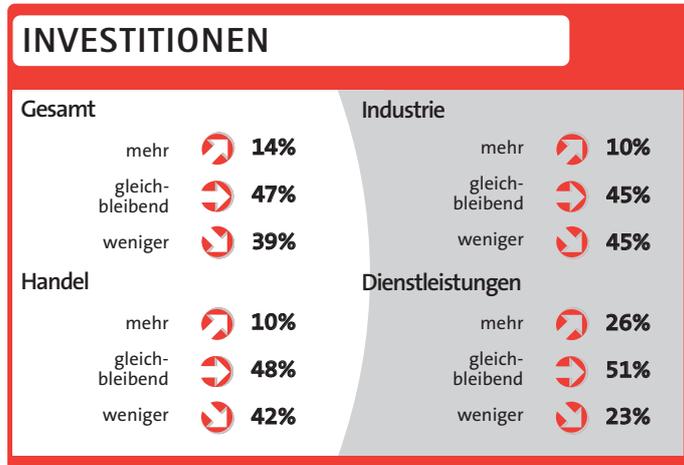
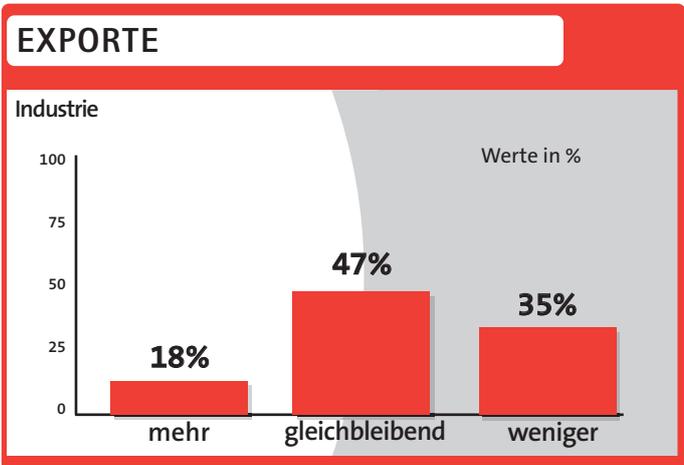
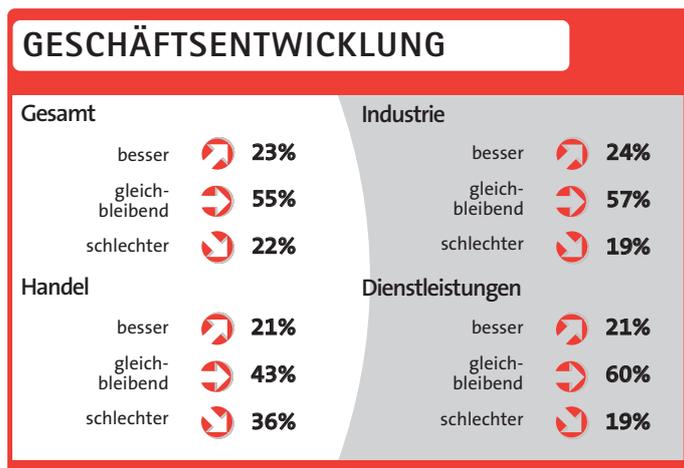
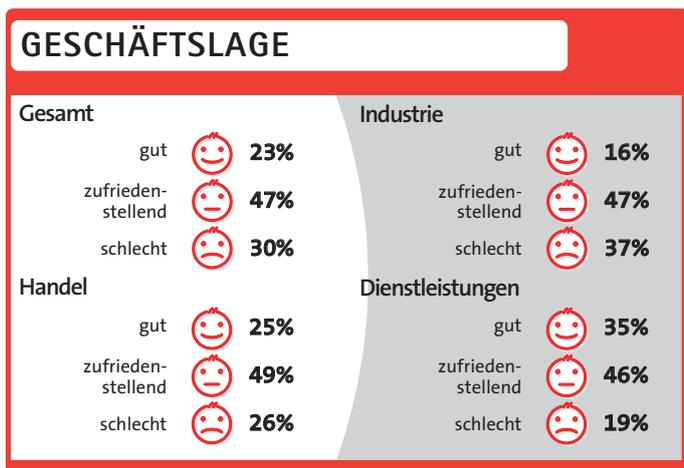
[www.remalytics.de](http://www.remalytics.de)

# Ruft der Berg schon wieder?

## IHK-Konjunkturumfrage im Herbst 2009

„Die Zeichen mehren sich, dass nicht nur die konjunkturelle Talsohle erreicht ist, sondern die pfälzische Wirtschaft langsam wieder Tritt fasst“, schließt die Konjunkturexpertin der IHK Pfalz, Ruth Scherer, aus den Ergebnissen der jüngsten IHK-Konjunkturumfrage. Offen sei

allerdings, ob dies die ersehnte Trendwende zu einem nachhaltigen Aufschwung darstellt oder es sich „lediglich um kurzfristige Impulse handelt, die durch das staatliche Konjunkturprogramm und die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank gesetzt wurden“.





„Die aktuelle geschäftliche Situation wird in Industrie, Handel und im Dienstleistungsbereich günstiger beurteilt als bei unserer letzten Umfrage“, sagt Scherer. Über alle Wirtschaftszweige hinweg meldeten 47 Prozent der befragten Betriebe ein befriedigendes Geschäftsklima, rund 20 Prozent sprechen von einem „guten“ und 30 Prozent von einem „schlechten“ Klima. Bei der Industrie klagten 37 Prozent über schlechte Geschäfte.

### **Gewinnsituation**

„Die Wirtschafts- und Finanzkrise hinterlässt deutliche Spuren bei den Unternehmensgewinnen: Jeder zweite Betrieb insgesamt klagt 2009 über einen Gewinnrückgang gegenüber 2008. Lediglich 19 Prozent haben höhere Gewinne als im Vorjahr, und bei 31 Prozent sind die Gewinne gleich geblieben“, erläutert Scherer. Vor allem die Industrie schwächelt: 57 Prozent sprechen von niedrigeren Gewinnen.

### **Erwartungen**

Die Anzeichen einer konjunkturellen Belebung mehren sich: Mehr Betriebe als bisher (23 Prozent) rechnen mit einer Besserung ihrer geschäftlichen Situation in den kommenden zwölf Monaten und weniger Unternehmen mit einer weiteren Eintrübung (22 Prozent). Vor allem die Industrie blickt mit Hoffnung in die Zukunft. Dagegen bleiben die Händler in der Pfalz vergleichsweise skeptisch: 36 Prozent befürchten dämpfende Einflüsse.

### **Export**

Die Industriebetriebe in der Pfalz haben ihre Exportaussichten zum zweiten Mal in Folge nach oben korrigiert. Sie bleiben aber nach wie vor deutlich hinter den Einschätzungen der vergangenen Jahre zurück. Demnach rechnen heute 47 Prozent der Industrieunternehmen mit einer konstanten Auslandsnachfrage in den nächsten zwölf Monaten und 35 Prozent halten eine weitere Abschwächung für wahrscheinlich.

### **Investitionen**

„Die Investitionsneigung der Unternehmen - mit Ausnahme des Dienstleistungssektors - bleibt gering, auch wenn sie sich seit dem Frühsommer erhöht hat“, sagt die IHK-Expertin. So planen heute 14 Prozent der Unternehmen insgesamt eine Ausweitung ihrer Investitionsausgaben in den nächsten zwölf Monaten, 47 Prozent halten an ihrem bisherigen Budget fest und 39 Prozent wollen ihre Etats verringern.

### **Beschäftigung**

Die neuesten Daten zum Arbeitsmarkt lassen auf eine langsame Stabilisierung der Lage schließen. Die Beschäftigungssituation bleibt allerdings vor allem in der Industrie angespannt. Knapp 60 Prozent der Unternehmen insgesamt planen, in den kommenden zwölf Monaten ihren Personalstand konstant zu halten und ein Drittel denkt über eine Reduzierung nach. *Fred G. Schütz*

## Kommunale Steuerung des Einzelhandels

Zukunft sichern

**Am 27. August hatten die Struktur- und Genehmigungsdirektion Süd (SGD) in Kooperation mit den Industrie- und Handelskammern (IHK) für die Pfalz und Rheinhessen zur Informationsveranstaltung „Kommunale Steuerung des Einzelhandels“ eingeladen.**

In der Veranstaltung wurden kommunale und regionale Lösungsansätze zur Steuerung von Einzelhandelsvorhaben aufgezeigt und diskutiert, mit denen sich die gewachsenen Versorgungsstrukturen auch für die Zukunft sichern und bedarfsgerecht anpassen lassen. Der Strukturwandel im Einzelhandel, insbesondere in der Lebensmittelbranche, hätte gravierende Auswirkungen auf die Funktionalität der gewachsenen Versorgungsstrukturen in den Haupt- und Nebenzentren der Städte und Gemeinden so-

wie auf die Nahversorgungsnetze, so Jürgen Vogel, Geschäftsführer des Bereichs Standortpolitik bei der IHK Pfalz. Die Funktionsfähigkeit dieser Zentren und Versorgungsstrukturen sei in vielen Fällen bereits gefährdet. Beschleunigt werde dieser Prozess durch die Änderung der demografischen Strukturen und des Verbraucherverhaltens bei gleichzeitiger Unternehmens- und Umsatzkonzentration. Referiert und diskutiert wurde u.a. über Themen wie das Landesentwicklungsprogramm (LEP) IV – Leitlinien für die kommunale Einzelhandelsentwicklung, Einzelhandelskonzeptionen für Stadt und Land aus gutachterlicher Sicht und Standortanforderungen des Lebensmitteleinzelhandels und aktuelle Entwicklungstendenzen im Handel.

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

## 1.000 Leben retten

Darmkrebs-Vorsorgeaktion der MRN

**2010 startet in der Metropolregion Rhein-Neckar die breit angelegte Gemeinschaftsaktion „1.000 Leben retten“. Sie steht unter der Schirmherrschaft von Dr. Eva Lohse, OB Ludwigshafen und Vorsitzende des Verbandes Region Rhein-Neckar, und Dr. Manfred Lautenschläger, Mitbegründer des Unternehmens MLP und Vorsitzender der Manfred Lautenschläger Stiftung.**

Angehörigen im Jahr 2010 (mit Schwerpunkt im Darmkrebsmonat März) die Teilnahme an einer Darmkrebs-Vorsorgeaktion anbieten.

Auftaktveranstaltung ist am 5. November 2009. Weitere Infos zu „1.000 Leben retten“ unter [www.1000-leben-retten.de](http://www.1000-leben-retten.de), Tel. 0621 503-2838.

Die Initiatoren (Stiftung LebensBlicke, Metropolregion Rhein-Neckar, Gesundheitsnetz Rhein-Neckar-Dreieck und Bundesverband mittelständische Wirtschaft) haben sich das Ziel gesetzt, innerhalb von drei Jahren mindestens 1.000 Menschenleben zu retten, indem möglichst viele Unternehmen und Organisationen in der Metropolregion dazu motiviert werden, ihren Mitarbeitern ein Angebot zur Darmkrebsvermeidung zu machen. Realisiert werden soll das Vorhaben, indem Firmen, Kommunen, Krankenhäuser und andere Einrichtungen ihren MitarbeiterInnen und deren

## TERMIN

**Kongress „Invest in Future“ 2009:  
Was bedeutet Bildung in der Krippe?**

19. bis 20. Oktober

*Der Ausbau von Kinderkrippen steht im Mittelpunkt des interdisziplinären Betreuungs- und Bildungskongresses „Invest in Future“ in Stuttgart. In den 40 Referaten geht es um unternehmerisches Engagement, pädagogische Qualität sowie Finanzierung und Bedarfsplanung.*

Weitere Infos und Kongressprogramm unter [www.invest-in-future.de](http://www.invest-in-future.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			August 09	August 09
August	Juni	Juli	August	Juli 09	August 08
107,3	107,1	107,1	107,3	0,2	0

Quelle: Statistisches Bundesamt Deutschland

## Internationale Kontakte sind Programm

### Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen

**Interessante neue Geschäftspartner, Einblicke in andere Kulturen und nicht selten lebenslange Freundschaften - der Besuch internationaler Konferenzen ihrer Dachorganisation Junior Chamber International (JCI) öffnet den Mitgliedern der Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen (Wiju) spannende Perspektiven.**

So reiste Anfang Juni eine Delegation von jungen Führungskräften und Unternehmern der Wiju Mannheim-Ludwigshafen zur JCI European Conference 2009 nach Budapest, wo sich 2.490 Jaycees aus Europa trafen. Neben gesellschaftlichen Events bot sich ihnen ein weit gefächertes Programm von Seminaren und Trainings zu verschiedensten Themen, präsentiert unter anderem durch Referenten des DIHK und der AHK Ungarn. Der Business Network Event, Programmpunkt jeder internationalen Konferenz, bot Gelegenheit, gezielt geschäftliche Kontakte zu

knüpfen. Seit über 30 Jahren sind die Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen in besonderer Weise international aktiv. So lange besteht ihr European Multitwinning (EMT), das größte Partner-Netzwerk europäischer JCI-Kreise. Jährlich treffen sich die Mit-

glieder zum EMT-Wochenende bei einem Partnerkreis, in diesem Jahr in Fingal, Irland. Möglich wird dieser Erfolg auch durch die enge Anbindung an die Handelskammern. Die IHKs und der DIHK unterstützen die Wirtschaftsjunioren regional und deutschlandweit, die entsprechenden internationalen Organisationen weltweit.

[www.wirtschaftsjunioren.org](http://www.wirtschaftsjunioren.org)



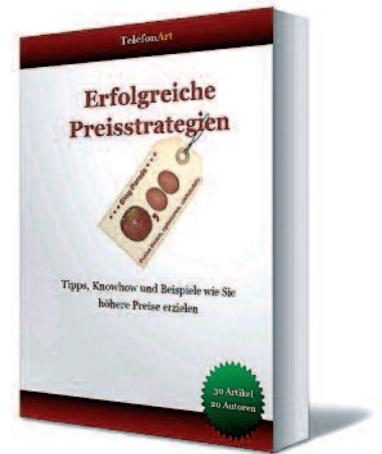
*JCI European Conference 2009 in Budapest.*

## Erfolgreiche Preisstrategien

### Kostenloses E-Book

**Die Frage „Wie Sie höhere Preise erzielen und mehr verdienen können“ beantwortet das neue E-Book von TelefonArt aus Maikammer.**

Wer kurzfristig Gewinne steigern, Kosten sparen und mehr verkaufen muss, muss zunächst mit zusätzlichen Kosten rechnen. Eine Alternative geht über die Preisgestaltung, die viele als Werkzeug ungenutzt lassen. Wirtschaftsexperten kommen hier zwar mit Break-Even-Analysen und Preiselastizitätsberechnungen weiter, für kleine Unternehmen sind solche Methoden jedoch nicht anwendbar. Im August 2009 fand die Blogparade „Erfolgreiche Preisstrategien“ statt, an der Fachleute aus Marketing und Verkauf sowie Existenzgründungsberater mitgewirkt haben. Herausgekommen ist ein 58 Seiten starkes kostenloses E-Book mit Tipps und konkreten Beispielen, wie Sie die Preise finden, mit denen Sie viel Umsatz machen und Ih-



ren Kunden Ihre Leistung so präsentieren, dass Sie dafür bezahlen wollen. Abgerundet wird das Angebot durch einen kostenlosen Videokurs.

Weitere Infos und download unter [www.telefonart.de/telefonkurs/preiskurs.php](http://www.telefonart.de/telefonkurs/preiskurs.php).

## Vom „Know-how“ zum „Do-how“

### Praktische Umsetzung

**Thema des Buches ist die praktische Managementtätigkeit. Das Wissen von Etwas begründet noch keine Kompetenz. Erst das richtige Anwenden dieses Wissens (die praktische Umsetzung) generiert sie.**

Das Buch schlägt die Brücke von der Management-Theorie (Know-how) zur praktischen Essenz (Do-how). Dies erfolgt mittels Übungen, Fallbeispielen und Hinweisen zur Selbsteinschätzung und -steuerung. In Kombination mit diesem Buch bietet die Homepage [www.shared-knowledge.com](http://www.shared-knowledge.com) für Manager ein Forum für Reflexionsfragen, für Berater und Dozenten Abbildungen und inhaltliche Zusammenfassungen in PowerPoint und schließlich für Studenten aus höheren Semestern viele Fragestellungen, Übungen und Praxisbeispiele mit Lösungen.

Erschienen im Oldenbourg Akademie Verlag 2009, 29,80 Euro, ISBN 978-3-486-58701-2, Bezug über den Buchhandel oder online [www.oldenbourg.de](http://www.oldenbourg.de)



## Geförderte Praktikumsplätze

RISE professional hilft

**Mit RISE professional bietet der Deutsche Akademische Austauschdienst (DAAD) ein Programm an, das fortgeschrittene nordamerikanische Studierende (aus MA und PhD-Studiengängen) und Absolventen zu Praktika in deutsche Industrieunternehmen vermittelt und mit einem Teilstipendium unterstützt.**

Im Rahmen von RISE professional können die Unternehmen für die Bereiche Natur- und Ingenieurwissenschaften spezifische Praktika ausschreiben. Die Stellenangebote werden an vielen nordamerikanischen Hochschulen intensiv beworben. Geeignete Bewerbungen werden an die Unternehmen weitergeleitet, deren Ranking der Bewerberinnen und Bewerber dem DAAD als Grundlage für das abschließende Auswahl- und Vermittlungsverfahren dient. Die Arbeitgeber zahlen im Rahmen des RISE professional Programms eine monatliche Aufwandspauschale an den Praktikanten in Höhe von 500 Euro. Die restlichen monatlichen Zahlungen übernimmt der DAAD. Zudem sorgt der DAAD für eine Kranken-, Unfall- und Privathaftpflichtversicherung und für die notwendigen arbeitsrechtlichen Genehmigungen. RISE professional wird z.Zt. aus Sondermitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) finanziert

Praktikumsangebote für den Sommer 2010 können vom 5. Oktober bis zum 30. November 2009 beim DAAD eingereicht werden. Weitere Infos unter [www.daad.de/rise-pro](http://www.daad.de/rise-pro), Kontakt über Martina Ludwig, Tel. 0228 882-104, [ludwig@daad.de](mailto:ludwig@daad.de).

## Studium Generale

Wintersemester an der FH Ludwigshafen

**Im Wintersemester 2009/2010 findet an der Fachhochschule Ludwigshafen vom 6. Oktober bis 8. Dezember wieder ein Studium Generale statt.**

Unter dem Gedanken „über den eigenen Tellerrand hinausschauen“ steht nicht das eng gefasste eigene Studienfach im Vordergrund, sondern das Ergänzende, das Übergreifende. Das Leitthema des Studium Generale lautet: „Was uns bewegt“, es umfasst zehn Vorträge. Hochkarätige ReferentInnen nehmen zu verschiedenen gesellschaftspolitischen Themen Stellung. Zu Russland, zum Mindestlohn, zur Theaterkultur, zur Arbeit von Head Hunttern wird ebenso Position bezogen wie auch zu Fragen zur Ethik, zur Globalisierung, zur Energieversorgung, zur Korruption oder auch zur Reputation des Top Managements. Das Studium Generale soll mithelfen, Antworten auf wirtschaftliche, politische, soziale und ethische Fragestellungen unserer Zeit zu finden und über den Dialog das wechselseitige Verständnis zu fördern und den eigenen Horizont zu erweitern.

Die Teilnahme ist jeweils kostenlos, das komplette Programm unter [www.fh-lu.de](http://www.fh-lu.de).

## Drei Lehrgänge verabschiedet

Mit Bravour gemeistert!

*Anfang September erhielten im IHK-Zentrum für Weiterbildung (ZfW) in Ludwigshafen die Teilnehmer von drei IHK-Lehrgängen ihre Zeugnisse und wurden feierlich verabschiedet. Die Lehrgangsbesten wurden jeweils mit einem Buchpreis geehrt.*

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



Geprüfte(r) Bilanzbuchhalter/-in



Geprüfte(r) Industriefachwirt/-in



Geprüfte(r) Wirtschaftsfachwirt/-in



*Ich mach'  
mehr aus mir!*

# Aktuelle Angebote

## Lehrgänge mit IHK-Prüfung

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	18.03.10 - 04.05.13	KL
Industriemeister/-in Metall	06.01.10 - 27.10.12	LD
Industriemeister/-in Chemie	11.01.10 - 12.03.13	LD
Industriemeister/-in Elektrotechnik	05.01.10 - 20.10.12	LU
Industriemeister/-in Kunststoff und Kautschuk	10.02.10 - 17.11.12	LU
Industriemeister/-in Mechatronik	09.01.10 - 27.10.12	LU
Schutz- und Sicherheitskraft	12.10.10 - 16.04.11	LU
Meister/-in für Schutz und Sicherheit	29.09.10 - 27.04.13	LU
Personalfachkaufmann/-frau	15.04.10 – Frühj. 12	LU
Bilanzbuchhalter/-in	01.03.10 – 30.09.12	LU
Bilanzbuchhalter/-in	20.04.10 – 30.09.12	KL
Wirtschaftsfachwirt/-in	22.04.10 – Herbst 12	LU
Techn. Fachwirt/-in	13.09.10 – Herbst 13	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	22.10.09 – 26.11.09	LU
Ausbildung der Ausbilder Teilzeit	27.10.09 – 28.01.10	LD

## Lehrgänge mit IHK-Zertifikat

SPS Grundlagen	27.10.09 – 03.12.09	LU
Fachwissen Einkauf	03.11.09 – 26.01.10	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

Erfolgreiche Existenzgründung	07.10.09	LU
Projektmanagement – AufbauSeminar	08.10.09	LU
Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG)	26.10.09	LU
Projektmanagement	27.10.09	PS
Wie liest man eine Bilanz?	27.10.09	LU
Kommunikation am Telefon – Umgang mit Leuten, die man nicht sieht	28.10.09	LU
Zielorientiert Führen	28.10.09	LU
Ausbilder: Aktuelles zur Berufsausbildung	27.10.09	LU
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

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
Übungen z. Vorbereitung Kfl. f. Bürokommunikation: Bürowirtschaft	03.11.09 – 05.11.09	LU
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

# Webseiten oft mangelhaft

## Untersuchung von 400 Internetauftritten aus Rheinland-Pfalz

**Viele rheinland-pfälzische Unternehmen schrecken potentielle Kunden mit einem unprofessionellen Internetauftritt ab. Dieser Meinung ist Ulrich Franke von der Werbe- und Internetagentur „Büro der Möglichkeiten“ mit Sitz in Pirmasens und Karlsruhe. Die Agentur hat rund 400 Webseiten von kleinen und mittelständischen Unternehmen in Rheinland-Pfalz untersucht. Bewertet wurden beispielsweise Design, Benutzerfreundlichkeit, Informationsgehalt, ob die Webseiten für Suchmaschinen optimiert sind oder Abmahnfallen lauern. „Das Ergebnis zeigt vor allem, dass die Bedeutung der eigenen Webseite von kleinen und mittelständischen Unternehmen häufig unterschätzt wird“, sagt Franke. Das erscheint unverständlich, da nahezu alle Unternehmen inzwischen selbst das Internet bei ihrer täglichen Arbeit nutzen.**

Schlechtes Design, fehlerhafte Links und komplizierte Benutzerführung, fehlende oder veraltete Inhalte, wie etwa Weihnachtsgrüße vom Vorjahr, die zu Ostern immer noch online sind, veranlassen den Besucher nicht nur zum schnellen Verlassen der Internetseite, sie erzeugen auch in Sekunden ein negatives Image des Unternehmens.

Investiert ein Unternehmen dann in einen neuen und besseren Webauftritt, so führt dies jedoch nicht zwangsläufig zum Erfolg im Internet. „Oft wenden sich Unternehmen fast schon verzweifelt an uns, die gerade sehr viel Geld in die Gestaltung einer neuen Website investiert haben und beklagen, dass sie in Suchmaschinen wie Google nicht gefunden werden“, sagt Franke. Dies sei jedoch kein Wunder, da viele der Internetseiten überhaupt nicht entsprechend aufbereitet sind, um in Suchmaschinen auf den vorderen Plätzen gefunden zu werden, so Franke weiter. Rund 80 Prozent der untersuchten Webseiten seien nicht einmal im Ansatz für Google optimiert. „Das ist so, wie wenn Sie sich ein neues Auto ohne Motor kaufen würden – es bringt Sie nirgendwo hin“, meint Franke.

Unterschätzt würden auch häufig die rechtlichen Anforderungen, die der Gesetzgeber an den Anbieter einer Internetseite stellt und die möglicherweise drohenden Konsequenzen daraus. Oft würden fahrlässig oder aus Unwissenheit grundlegende Dinge missachtet. Das fange bei der Verletzung von Urheberrechten an und höre bei mangelhaften AGBs oder einem unvollständigen Impressum noch lange nicht auf. Weitere Beispiele dafür seien etwa die Angaben zum Widerrufsrecht, Hinweise zum Jugendschutz etwa beim Verkauf von Alkohol oder die neue Verpackungsverordnung, die gerade aktuell im Versandhandel eine große Rolle spiele.

Wenn es um diese Fragen geht, holt sich die Agentur gerne Rat bei einem Experten, Rechtsanwalt Dr. Mathias Dieth aus Köln. Denn gerade was die Pflichtangaben bei gewerblichen Internetseiten angeht, ändert sich die Rechtslage oft rasant. Der Rechtsanwalt aus Köln gilt als Spezialist, wenn es um Fragen zum Gesetz gegen den

unlauteren Wettbewerb, das Urheberrecht und das Internetrecht geht. Liegt bereits eine Abmahnung vor, so empfiehlt sich in der Regel der juristische Expertenrat. Denn Abmahnungen müssen keineswegs stets hingenommen werden. Vielmehr gilt es, diese zunächst auf ihre Rechtmäßigkeit zu überprüfen und zu klären, in welcher Art und in welchem Umfang etwa eine Unterlassungserklärung abzugeben ist, die meist im Zusammenhang mit Abmahnungen gefordert wird.

Ein ansprechendes Design kombiniert mit rechtlich einwandfreien Inhalten, sinnvollen Funktionen sowie einer grundlegenden Optimierung für Suchmaschinen, ist nach Meinung des Internetexperten der Schlüssel zum langfristigen Erfolg im Internet. „Als Unternehmer muss man ganz klar erkennen, dass sich eine Investition in die eigene Website rechnet. Der Sinn und Wert einer gut gemachten Internetpräsenz erschließt sich sehr schnell, betrachtet man seine Internetseite wie einen zusätzlichen qualifizierten Mitarbeiter, der pausenlos für das eigene Unternehmen akquiriert“, meint Franke.

(Ulrich Franke)

Eine Webseiten-Analyse und weitere Informationen zur Impressumspflicht bietet das „Büro der Möglichkeiten“ auf seiner Homepage an: [www.büro-der-möglichkeiten.de](http://www.büro-der-möglichkeiten.de).

### WEB-CHECK-TAGE

Die nächsten kostenlosen Web-Check-Tage der IHK Zetis GmbH finden statt am:

13. Oktober in Kaiserslautern

16. Oktober in Ludwigshafen

Anmeldung für die individuellen Tests auf Benutzerfreundlichkeit, Gestaltung, Auffindbarkeit, Pflichtangaben und Funktionalität unter [www.zetis.de](http://www.zetis.de).

### KLICK Website-Award

Anfang 2010 können Beiträge für den KLICK Website-Award eingereicht werden. Bewertungskriterien sind u.a. die Zielgruppenansprache, Benutzerfreundlichkeit, Gestaltung, technische Umsetzung und Interaktivität. Im März findet die regionale Preisverleihung für die Pfalz in Kaiserslautern statt, Ende April die Landespreisverleihung in Landau und am 9. Juni die Bundespreisverleihung in Bremen. Weitere Infos unter [www.klick.website-award.net](http://www.klick.website-award.net).

# Erfolg durch Design

Gutes Design weckt Käuferlust!

**Design? Wozu? Ich produziere gute Produkte, die verkaufen sich von selbst! Viele schätzen das immer noch falsch ein, so einfach ist es nicht. Neben Produktqualität müssen auch Marketing, Werbung und Preis stimmen, damit der Verkauf boomt. Und wo steckt das Design in diesem Erfolgsmix? Fast an jeder Stelle. Design bedeutet, allem, was der Kunde sieht, bewusst ein Gesicht zu geben, vom Logo bis zur Verpackung.**

Ein schönes, ein bizarres, ein alarmierendes, auf jeden Fall ein charakteristisches Gesicht, das die Aussage widerspiegeln soll, die Sie vorher festgelegt haben, damit es im Gedächtnis bleibt und wiedererkannt wird.

Design ist ein wesentlicher Bestandteil der Werthaltigkeit eines Produktes. Wenn Funktion und Form im Einklang stehen, gewinnt das Produkt an Wert. Sicher kennen Sie (das ist schon der erste Schritt!) das derzeit erfolgreichste Mobiltelefon auf dem Markt und Sie kennen eine Reihe von Leuten, die es gerne haben möchten (oder längst besitzen). Was verursacht diesen Erfolg? Ein rundum stimmiges Konzept! Es beginnt beim sympathisch-griffigen, eindeutig erkennbaren Apfel-Logo des Herstellers, führt über die edelglänzende, glatt in der Hand liegende Form hin zur ausgezeichneten Übersicht und Bedienlogik der Benutzeroberfläche, der spürbaren Qualität aller Hardwarekomponenten und endet in der geheimnisvoll-soliden Verpackung in einer Art Schmuckkästchen. Fast überflüssig zu erwähnen, dass selbstverständlich auch die technischen Möglichkeiten reichhaltig sind und einwandfrei arbeiten. Werbung und Marketing sprechen den potentiellen Kunden klar, freundlich und eindeutig zuordenbar an. Es fehlt an nichts, die Verkaufszahlen schnellen in die Höhe.



Designer aus verschiedenen Disziplinen - Kommunikationsdesign, Produktgestaltung, Innenarchitektur, Fotografie und Textgestaltung - stellten bei der DesignKONTAKT ihre Leistungsprofile kompakt und kommunikativ vor.



Die Besucher hatten Gelegenheit, ungezwungen Einblick in die Geschäftswelt der Kreativen zu gewinnen und wertvolle Kontakte zu knüpfen.

Eine Investition in ein vernünftiges Design macht sich also mehr als bezahlt. Design steigert die Marktchancen, was sich in höheren Preisen und/oder in größeren Verkaufszahlen widerspiegelt. Dieser Zusammenhang gilt für alle Produkte (und Dienstleistungen) des täglichen Lebens.

Die Überlegung, wie steigere ich meinen Absatz, muss demnach immer auch folgende Gedanken umfassen: Wie optimiere ich mein Erscheinungsbild, die Gestaltung von Produkt und Verpackung, die Werbung für meine Dienstleistungen usw. Einen optischen Eindruck hinterlässt alles, doch wer die Wahl hat, wählt aus, was ihn anspricht. Aber schaut man sich um, sieht man viele schlechte und wenige gute Beispiele. Die schlechten sind „laut“, aufdringlich, marktschreierisch, stehen in keiner oder widersprüchlicher Beziehung zum Angebot, andere gehen gänzlich in der Informationsflut unter. An den guten bleibt man hängen, sie machen aufmerksam ohne wehzutun, spiegeln die Einheit von Angebot und Erscheinungsbild und führen damit ins Herz des Kunden. Hält auch das Angebot einer eingehenden Prüfung stand (der Weg vom Herz in den Kopf!), ist die Kaufentscheidung schon fast getroffen.

Nun wäre es leichtsinnig zu glauben, der gute Wille genüge, um diesen Weg zu gehen. Das klappt meist nicht, hier ist genau wie an anderen Stellen im Herstellungs- und Vermarktungsprozess professioneller Sachverstand vonnöten. Zu leicht riskiert man sonst im schlimmsten Fall, den Kunden zu verlieren. Viele Möglichkeiten gibt es für Mittelständler, Designlösungen zu finden. Ein gutes Beispiel war die Kontaktbörse DesignKONTAKT 2009 in der IHK Pfalz in Ludwigshafen im Juli. Veranstalter waren die landesweite Designinitiative descom gemeinsam mit der IHK Pfalz, der IHK-Zetis GmbH, dem Designzentrum Ludwigshafen (dzt) und dem Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau Rheinland-Pfalz. Hier trafen Unternehmer auf Designer aus der Region, die ihr Portfolio präsentierten und kompetent Auskunft gaben. Das Projekt kam gut an und soll im kommenden Jahr wiederholt werden.

Ist man dann entschlossen, „es miteinander zu versuchen“, läuft in etwa folgender Prozess ab: In einem Briefing wird mit dem Kunden (hier der Mittelständler) ausführlich erörtert, worin die Besonderheiten seines Produktes bzw. seiner Dienstleistung bestehen. Wie er die Zielgruppe, die es kaufen soll, definiert und über welche Wege und Medien er die potentiellen Käufer am besten erreicht. Also: Wie werde ich positiv wahrgenommen, aber auch: wie überhaupt gefunden? Ein individuelles Konzept wird erarbeitet, dann beginnt die kreative Umsetzung der Komponenten. Sprechen Sie uns an, die Produkt- und Kommunikationsdesigner, Fotografen und Texter der Region gehen gern mit Ihnen auf Erfolgskurs!

Reinhild Günther, Designerin AGD,  
 TEXT+LAYOUT, Speyer, Tel. 06232 621890,  
 E-Mail: rmm.guenther@speyer-trio.de, www.speyer-trio.de

www.pfalz.ihk24.de

## Design

Informationen zu weiteren Design-Themen und –Veranstaltungen bei der IHK Pfalz, Traudel Moll, Tel. 0621 5904-1645, E-Mail: traudel.moll@pfalz.ihk24.de.



Dokument-Nr.: 631

# Lass zischen

## IHK Zetis als Energiescout im Förderdschungel

**„Wenn’s zischt, lass zischen.“ Bernd Heß von der IHK-Tochter Zetis weiß, dass gerade in kleinen Unternehmen die Chefs durchs Tagesgeschäft so beansprucht sind, dass sie Energiefresser wie eine undichte Druckluftanlage nicht unbedingt ganz oben auf der Prioritätenliste führen. Gefördert durch das Bundesumweltministerium zusammen mit dem Bundeswirtschaftsministerium wird Heß nun als „Energiescout“ Schneisen durch den Dschungel der Förderprogramme schlagen, ganz nach dem Motto: „Energieeffizienz lohnt sich und wir helfen Ihnen, an die richtigen Adressen zu kommen.“**

Bereits am 5. Oktober wird die Zetis deshalb zusammen mit der EffizienzOffensive Energie Rheinland-Pfalz (EOR) zu einer ersten Infoveranstaltung in den PRE-Park nach Kaiserslautern einladen. Die genaue Uhrzeit steht allerdings noch nicht fest. „Zweck der Energiescouts ist es, das Thema Energieeffizienz über die IHKs in die Fläche zu bringen“, sagt Heß. „Bei diesem Projekt zielt man wirklich auf die kleineren Unternehmen, wie diese am besten und am schnellsten an Fördermittel in Bezug auf Energieeffizienz kommen.“

Dementsprechend verstehen sich die Beratungen auch als Grundlageninformationen, nach dem Motto, „du kannst dir einen Berater kommen lassen, den bezahlt dir beispielsweise die KfW, und du sparst damit eine Menge Strom, Öl oder Gas. Wir verweisen dann auch auf Fachberater, die sich zum Beispiel die Druckluftanlage anschauen und dann Vorschläge machen, wie Energie gespart werden kann“, erläutert Heß.

Dieser Service der IHK ist für die Unternehmen kostenlos. Zwar werden schon seit längerer Zeit Fördermittel, Beratungsprogramme, Weiterbildungen, Recherchemöglichkeiten, Veranstaltungen und weitere Aktivitäten von Staat und Kammern angebo-

ten. „Aber oft fehlt gerade kleinen und mittleren Unternehmen der Überblick, welches Programm zum eigenen Betrieb und der aktuellen Situation passt“, sagt Heß. Durch die gestiegenen Energie- und Rohstoffpreise in den letzten Jahren gewinnen der effiziente Umgang mit Rohstoffen in den Betrieben immer mehr an Bedeutung. Einer Umfrage der rheinland-pfälzischen IHKs zufolge planen 34 Prozent der Unternehmen Investitionen in effizientere Technologien. (tz)

Ansprechpartnerin zur Terminvereinbarung mit einem IHK-Energiescout und für Rückfragen bei der IHK Zetis ist Viktoria Braun, Tel. 0631 303-1230, braun@zetis.de.



Nur ganz ausnahmsweise ist Energie kostenlos.

## Weltgrößte Medizinmesse Medica

TU Kaiserslautern stellt aus

**Zum 40-jährigen Jubiläum der Messe Medica ist die TU Kaiserslautern als Aussteller dabei. Von 18. bis 21. November wird sich in Düsseldorf die Fachwelt der Medizin- und Gesundheitsbranche treffen. Am Gemeinschaftsstand Rheinland-Pfalz/Saarland in Halle 7a, Stand B05, werden Innovationen aus der Region zu sehen sein.**

Die Arbeitsgruppe USE Nutzergerechte Produktentwicklung der TU Kaiserslautern zeigt mit MobileReha eine mobile Innovation für die Schlaganfallrehabilitation. MobileReha ist ein benutzerfreundlicher Begleiter für Patienten mit Hirnleistungsstörungen, wie z.B. nach einem Unfall oder Schlaganfall. Er nutzt die Prinzipien der Neuroplastizität des Gehirns und erzielt bei regelmäßiger Nut-

zung gute Heilungsfortschritte. Das Gerät ist Teil des MobileReha-Systems und wurde von Patienten für Patienten entwickelt. In MobileReha sind Patientenfunktionen (wie z.B. Tagesplanung, Navigationsfunktion mit Fussweg, Bus, Bahn, Notruffunktion), aber auch Therapeutenfunktionen (z.B. Online-Therapieplanung, automatische Übertragung der Behandlungspläne) integriert. Der Clou: MobileReha passt die Bedienoberfläche eines Smartphones oder PDA an den Gesundheitsfortschritt und das Leistungsvermögen des Patienten an.

Ansprechpartner ist Klaus Dosch, Tel. 0631 205-3001, dosch@kit.uni-kl.de, weitere Infos auch unter [www.kit.uni-kl.de/med09.html](http://www.kit.uni-kl.de/med09.html).

## Enterprise Europe

3.000 Experten

**Vor einem Jahr wurde das Enterprise Europe Netzwerk (EEN) zur Beratung von Unternehmen in grenzüberschreitenden EU-Fragen u. a. im Bereich Forschung und Innovation von der Generaldirektion Unternehmen und Industrie der Europäischen Kommission gegründet.**

Zu dem Netzwerk mit rund 3.000 Experten gehören 600 lokale Partnerorganisationen wie Industrie- und Handelskammern, FuE-Einrichtungen, Unis oder regionale Entwicklungsagenturen. Das Netzwerk ist in 44 Ländern vertreten.

Infos unter: [www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/info/countries/germany\\_en.htm](http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/info/countries/germany_en.htm).

## Recyclingbörse Angebote

Chiffre-Nr.	Bezeichnung des Stoffes	Zusammensetzung	Menge	Anfallstelle
LU-A-1748-2	Big Bags	Riesensäcke aus Kunstfaser; 900 x 900 x 1.350 mm. Bis zu 1 cbm Fassungsvermögen, bis zu 1 t belastbar.	500 Stk. à 3,90 €	Kaiserslautern
LU-A-1749-2	IBC, 1.000-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	Kieselöl 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-2102-2	Zuschnitte mit Noppenschaukaschierung, Sorte 2.3 BC, Abmessung: 870 x 1130 x 4 mm	Polyurethan-Weich-schaumstoff „Komfort-Flex“ auf einen Kartonzuschnitt geklebt	40.000 Stck.	Kaiserslautern
LU-A-2183-12	HP Laserjet 2200 DTN, gebraucht, inkl. angebrochenem Toner	voll funktionsfähig	4 Stck., regelmäßig, 59 €	Neuhofen
LU-A-2185-12	Notebook gebraucht, DELL D610, 1a Zustand	Centrino-Technology, 512 MB, Näheres unter: <a href="http://www.ihk-recyclingboerse.de">www.ihk-recyclingboerse.de</a>	10 Stck., regelmäßig, 249 €	Neuhofen
LU-A-2189-12	Personal Computer HP/Cmpaq Desktop P4 1.7 GHz	Pentium 4, 1.7 GHz, 256 MB, Näheres unter: <a href="http://www.ihk-recyclingboerse.de">www.ihk-recyclingboerse.de</a>	50 Stck. regelmäßig, 16 €	Neuhofen
LU-A-2225-2	Tragevorrichtung (extrudiert), Kleinteile für Lifejackets (Mundstücke etc.)	Polyamid	20.000 Stck.	Ludwigshafen
LU-A-2245-1	EVA, PP, TPU, EVA Hotmelt, Latex	PP/EVA-Gemisch Regranulat	20.000 kg, monatlich	Ludwigshafen

## 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 (AWV 19 08 05), Rechengut (AWV 19 08 01), Sandfangrückstände (AWV 19 08 02), Gewerbeabfälle (AWV 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.

## Zinszuschussförderprogramm des MUFV

Energiesparen wird belohnt

**Das Förderprogramm des Ministeriums für Umwelt, Forsten und Verbraucherschutz (MUFV) unterstützt Investitionen in Rheinland-Pfalz, die den Zweck verfolgen, die Energieeffizienz und Nachhaltigkeit der Energieversorgung zu verbessern. Entsprechende Investitionen werden durch Zinszuschüsse gefördert.**

Besonders angesprochen sind der Bau und Ausbau von Wärmenetzen, Biomassefeuerungsanlagen, Solarthermie- und Wärmepumpenanlagen, die Errichtung von Anlagen zur Verbesserung der Energieeffizienz sowie Maßnahmen zur Verbesserung der Stromeffizienz. Das Förderprogramm steht grundsätzlich für jedermann offen: Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und sonstige natürliche und juristische Personen des privaten Rechts, Kommunen, Zweckverbände, Körperschaften und Anstalten des öffentlichen Rechts sowie Eigengesellschaften

kommunaler Gebietskörperschaften. Die Zuwendung wird in Form von Zinszuschüssen gewährt, unabhängig von der im Einzelfall gewählten Form der Finanzierung. Neben Zuwendungen nach dieser Förderrichtlinie können im beihilferechtlich zulässigem Umfang andere öffentlichen Fördermittel in Anspruch genommen werden.

Anträge auf Gewährung der Zuschüsse sind an die EffizienzOffensive Energie Rheinland-Pfalz (EOR) e.V., Paul-Ehrlich-Straße Gebäude 29 in 67663 Kaiserslautern zu schicken.

Nähere Informationen über die Art und den Umfang der Förderung und die Förder Voraussetzung finden Sie in der Förderrichtlinie sowie den entsprechenden Antrag als Download auf der Internetseite der rheinland-pfälzischen Energieagentur [www.eor.de](http://www.eor.de).

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

### Achtung: Neues Batteriegesetz!

Das neue Batteriegesetz löst die bisherige Batterieverordnung ab und tritt am 1. Dezember 2009 in Kraft. Hersteller oder Importeure, die Batterien in Deutschland erstmals in Verkehr bringen, müssen dies im 3-Monats-Zeitraum 01.12.2009 bis 28.02.2010 beim Umweltbundesamt anzeigen, um sich in ein dort geführtes Register eintragen zu lassen. Den Gesetzestext sowie ein Merkblatt finden Sie im Internet unter [www.pfalz.ihk24.de](http://www.pfalz.ihk24.de), Dokument-Nr.: 34497.



Dokument-Nr.: 34497

## TERMIN

### Fachaustausch Geoinformatik 15. Oktober

„Zwischen Mensch und Raum“ ist der Titel einer Veranstaltung, bei dem über aktuelle Trends und zukünftige Entwicklungen in der Geoinformatik referiert und diskutiert wird. Das mit hochkarätigen Referenten besetzte Vortragsprogramm deckt zwei Themenschwerpunkte ab: „Naturgefahren und Risikovorwarnung“ sowie „Geoinformatik und Geodaten“. Die Veranstaltung ist kostenfrei und wird von der geomer GmbH in Kooperation mit der UKOM veranstaltet. Veranstaltungsort ist die Print Media Academy Heidelberg.

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



## Wettbewerb Plagiarius

„Nachahmer“ gesucht

**Die Aktion Plagiarius schreibt bereits zum 34. Mal den Plagiarius-Wettbewerb aus. Innovative Designer und Unternehmen sind aufgefordert, ihre Originalprodukte sowie vermeintliche Nachahmungen einzureichen und den Plagiator – Hersteller und/oder Händler – als Preisträger des Negativpreises vorzuschlagen.**



In Ergänzung zur (außer-)gerichtlichen Verfolgung von Nachahmern hat sich die Teilnahme am Plagiarius-Wettbewerb bereits für viele Originalhersteller als sehr erfolgreich erwiesen. So brachten der Hinweis auf die Plagiarius-Nominierung und die damit einhergehende Sorge um die öffentliche Blamage durch die enorme Medienberichterstattung schon so manchen Plagiator dazu, sich mit dem Originalhersteller zu einigen,

z.B. in Form einer Unterlassungserklärung oder der Preisgabe von

Lieferanten. Außerdem dienen die eingereichten Beispiele von Produkt- und Markenpiraterie der Sensibilisierung der Konsumenten – und die ist extrem wichtig, da sich so manches Plagiat als im wahrsten Sinne des Wortes brandgefährlich entpuppt und hier verstärkt Bewusstsein geschaffen werden muss.

Anmeldungen unter [www.plagiarius.com](http://www.plagiarius.com), der Rubrik „Wettbewerb“, weitere Infos bei Christine Lacroix, Tel. 07308 922-422, [info@plagiarius.com](mailto:info@plagiarius.com).

## Krise mit Innovationen überwinden

FuE-Vorhaben profitieren vom Konjunkturprogramm

**Im Rahmen des Konjunkturpakets II wurde das „Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand“ (ZIM) aufgestockt und erweitert.**

Um in der gegenwärtig schwierigen Wirtschaftslage kleine und mittlere Unternehmen (KMU) bei ihren Forschungs- und Entwicklungsvorhaben finanziell zu unterstützen, werden für das laufende Jahr 2009 sowie für 2010 einzelbetriebliche Innovationsprojekte in Ost- und Westdeutschland sowie für größere Unternehmen bis zu 1.000 Beschäftigten gefördert. Zuvor waren nur ostdeutsche Unternehmen für dieses Modul antragsberechtigt.

ZIM enthält die folgenden drei Module:

**Modul 1 - Kooperationsprojekte:**

Gefördert werden FuE-Kooperationsprojekte zwischen KMU und von KMU mit Forschungseinrichtungen.

**Modul 2 - Einzelprojekte:**

Gefördert werden einzelbetriebliche Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten zur Entwicklung innovativer Produkte, Verfahren oder technischer Dienstleistungen ohne Einschränkung auf bestimmte Technologien und Branchen.

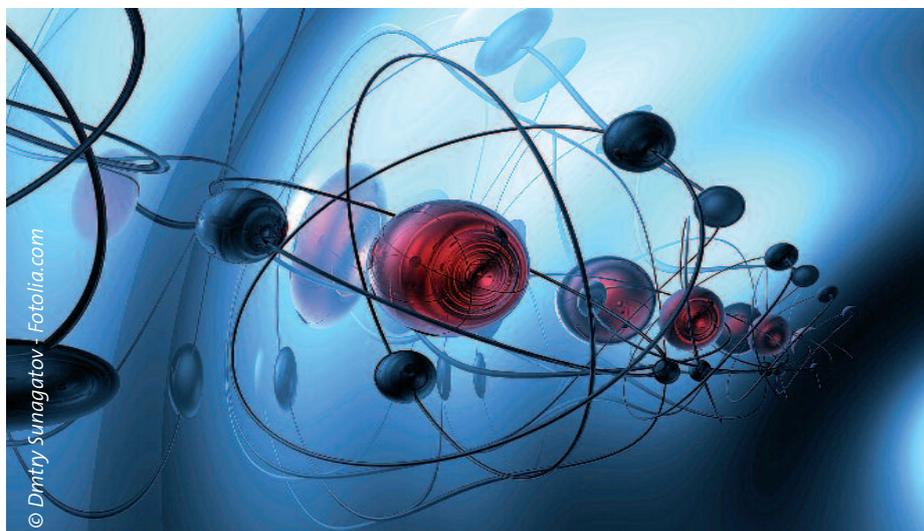
**Modul 3 - Netzwerkprojekte:**

Gefördert werden externe Management- und Organisationsleistungen für die Ent-

wicklung marktorientierter Netzwerke innovativer KMU.

Zusätzlich können also für kleine und mittlere Unternehmen im Rahmen der Kooperations- und Einzelprojekte innovationsunterstützende Dienst- und Beratungsleistungen zur wirtschaftlichen Verwertung der Ergebnisse gefördert werden. Bei dem ZIM-Modul 2 Einzelprojekte ist besonders interessant, dass die Unterstützung nicht auf bestimmte Technologien oder Branchen beschränkt ist und somit betriebsinterne Innovationskompetenz gestärkt werden kann. Damit die Wirkung der Maßnahme auch in der Wirtschaft umgesetzt werden kann, sollten interessierte Unternehmen und die mit Ihnen kooperierenden Forschungseinrichtungen zügig ihre Anträge stellen. Denn die Fördermittel aus dem Investitions- und Tilgungsfonds müssen als konjunkturelle Maßnahme bis spätestens 31. Dezember 2010 beantragt sein und stehen für den Projektabschluss bis Ende 2011 zur Verfügung.

Informationen zum ZIM-Programm und zur Antragstellung: Innovations- und Technologieberatung der IHK Pfalz, Traudel Moll, Tel. 0621 5904-1645, [traudel.moll@pfalz.ihk24.de](mailto:traudel.moll@pfalz.ihk24.de), sowie unter [www.zim-bmwi.de](http://www.zim-bmwi.de).



FuE-Projekte, die in der Netzwerkarbeit konzipiert werden, können durch die Kooperations- und Einzelprojektförderung unterstützt werden.

# Marktvertrauen

## Optimismus trotz sinkender Gewinne in China

**„Deutsche Unternehmen in China spüren die Auswirkungen der Krise, aber zeigen Vertrauen in den Markt. Damit bestätigt der ‚China Business Confidence Survey‘ die Ergebnisse des Experten-Workshops der IHK Pfalz ‚Erfolg trotz Krise‘ – was ‚geht‘ noch in China?“, sagt Martin Schmidt, China-Experte des Geschäftsbereichs International bei der IHK Pfalz. „Gegenüber der letzten Untersuchung 2008 sehen die deutschen Unternehmer aber wieder optimistischer in die Zukunft.“**

„Wir sehen derzeit einen Richtungswechsel bei den Einnahmequellen“, erklärt Stefan Kracht, Direktor des China Consulting Departments bei Fiducia Management Consultants, der Unternehmensberatung, die zusammen mit der Auslandshandelskammer „Greater China“ rund 200, vornehmlich kleine und mittlere Unternehmen, befragt und die Umfrage durch qualitative Interviews ergänzt hat. „Viele deutsche Unternehmen in China konnten die Verluste im Exportgeschäft durch höhere Absätze innerhalb Chinas wettmachen“, beschreibt Kracht einen erkennbaren Strategie-wechsel. „Grundsätzlich positiv“ schätzten die deutschen Unternehmen die Situation ein, „und gehen davon aus, dass sich die chinesische Wirtschaft im ersten Halbjahr 2010 wieder erholen wird“, ergänzt Martin Schmidt von der IHK Pfalz.

Wo die deutschen Unternehmen zwar einerseits vom wachsenden chinesischen Binnenmarkt profitierten, sehen sie sich andererseits, so Schmidt, einem Einbruch der Gewinne gegenüber, der größer sei als der bei den Umsätzen. Dafür verantwortlich machten sie vor allem hohe Fixkosten und eine niedrige Zahlungsmoral.

### Moderate Auswirkungen

Während die Mehrheit der Umfrageteilnehmer angab, dass sich die Weltwirtschaftskrise moderat auf ihr Geschäft ausgewirkt habe, zeigt sich rund ein Viertel stark betroffen. Von den betroffenen Unternehmen sagten 82 Prozent, dass sie weniger Neuauf-

träge erhielten, bei 31 Prozent wurden bestehende Aufträge storniert. Gleichzeitig aber gab rund die Hälfte der Teilnehmer gleiche oder gesteigerte Umsätze für die vergangenen zwölf Monate im Vergleich zum Vorjahr an.

Dabei schmerzten weniger die Umsatzrückgänge als die Gewinne, die sich nach Aussage von 61 Prozent der Befragten verringert haben. Grund hierfür sei die Kombination aus Umsatzeinbußen und der nur begrenzten Fähigkeit, die größten Fixkosten - vor allem im Personal- und Marketingbereich - zu reduzieren. Daher war die Erhaltung von Liquidität die größte Herausforderung für deutsche Unternehmen im ersten Quartal des Jahres 2009.

### Mehr umsetzen

Annähernd drei Viertel der Unternehmen erwarten, dass sich die chinesische Wirtschaft spätestens in der ersten Hälfte des Jahres 2010 erholen wird. Trotz dieses Optimismus haben sich 60 Prozent der Befragten aktuell entschieden, weitere Investitionsvorhaben auf unbestimmte Zeit zu verschieben. Während die Hälfte höhere Umsätze innerhalb der nächsten zwölf Monate als Hauptziel angab, wollen die restlichen 50 Prozent Kosten in den Bereichen Personal und Marketing einsparen. „Um Wachstum zu generieren, wollen sich Erstgenannte auf die Erschließung neuer Kundengruppen sowie auf die stärkere Anpassung ihrer Produkte und Services an den chinesischen Markt konzentrieren“, sagt Schmidt.

Bernd Reitmeier, General Manager von German Industry and Commerce Greater China, sieht eine Erfolgsformel: „Erfolgreiche Unternehmen nutzen schwierige Zeiten, um in ihre Mitarbeiter zu investieren und gute Teams im Unternehmen zu halten. Außerdem arbeiten diese Unternehmen jetzt an neuen Produkten und Dienstleistungen, um in der ersten Reihe zu stehen, wenn die Konjunktur wieder anzieht.“ Das 460 Milliarden Euro schwere Konjunkturpaket der chinesischen Regierung hat bereits zu einer

Steigerung des Bruttoinlandsprodukts geführt. Mehr als die Hälfte der deutschen Unternehmen in China geht davon aus, dass sie vom Paket profitieren kann mit Auswirkungen auch auf die Automobilbranche.

### China-Kompetenz

„Mit weiteren Veranstaltungen des Kompetenzzentrums China der IHK Pfalz werden wir uns gezielt mit der wirtschaftlichen Ent-

wicklung im Reich der Mitte auseinandersetzen,“ verweist Schmidt unter anderem auf den Workshop „Geschäftschancen in Greater China“ am 8. Dezember. Informationen und Veranstaltungshinweise gibt es unter [www.pfalz.ihk24.de/china](http://www.pfalz.ihk24.de/china). Die Ergebnisse der Umfrage können auf der Homepage der IHK Pfalz unter der Dokument-Nr. 31143 abgerufen werden. (tz)

Weitere Infos bei Martin Schmidt, Tel. 0621 5904-1920, E-Mail: [martin.schmidt@pfalz.ihk24.de](mailto:martin.schmidt@pfalz.ihk24.de)

## LINK DES MONATS

### Internationales Ranking

*In einer jährlichen Studie bewertet die Weltbank die Attraktivität der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen von 181 Ländern anhand von zehn Kriterien. Das Ergebnis wird als Ranking publiziert. Die Tabelle wird von Singapur angeführt, Deutschland belegt in der aktuellen Fassung Platz 25. Schlusslicht ist die Demokratische Republik Kongo. [www.doingbusiness.org/EconomyRankings/](http://www.doingbusiness.org/EconomyRankings/)*

# Pfälzer wollen zu den Preußen Afrikas

## IHK organisiert Firmengemeinschaftsbeteiligung an der „All African Leather Fair“ in Äthiopien

**„Ich war sehr, sehr angetan. Der Anfang wird holprig, aber ich sagte, lasst uns nach Äthiopien gehen!“ Uwe Thamm, Direktor des Pirmasenser „International Shoe Competence Centers“ ISC, weiß wovon er spricht, wenn er vor ausgewiesenen Experten für die Beteiligung an der „All African Leather Fair“ (AALF) vom 20. bis zum 22. Januar 2010 in Addis Abeba wirbt.**

Für sein früheres Unternehmen, den Damenschuhhersteller „Ara“, hat er dessen Engagement in dem ostafrikanischen Land vorbereitet. Im IHK-Dienstleistungszentrum Pirmasens informierten sich jetzt schuh- und ledernahe Maschinen- und Komponentenhersteller über die gemeinschaftliche Messebeteiligung in Äthiopien, die vom Land Rheinland-Pfalz gefördert und von der IHK Pfalz organisatorisch betreut wird.

Die AALF wird von der pfälzischen Industrie durchaus als Türöffner zur sich rasant entwickelnden Leder- und Schuhindustrie des afrikanischen Landes begriffen, das in den letzten Jahren beständig mit einer Wachstumsquote von zehn Prozent glänzte. Dr. Hans Riemann, Geschäftsführer International bei der IHK Pfalz, und die für das Projekt zuständige Referentin Kim Gronemeier hatten mit dem IHK-Dienstleistungszentrum in Pirmasens sicherlich den richtigen Ort gewählt, um für die AALF zu werben. Nach wie vor konzentrieren sich in Pirmasens eine Vielzahl Zulieferfir-

men für die Schuh- und Lederbranche - vom Maschinenbauer bis zum Klebstoffhersteller -, denen ein internationales Engagement auch auf vorderhand exotischen Märkten alles andere als fremd ist. Entsprechend groß war auch der Zuspruch der Unternehmen. Thamm hat den Anstoß zu der Messebeteiligung in seiner Funktion als Direktor des ISC gegeben, das im vergangenen Jahr vor allem als Aus- und Weiterbildungsstätte für die Schuhindustrie in direkter Nachbarschaft zum Prüf- und Forschungsinstitut (PFI) und der Fachhochschule Pirmasens errichtet worden ist. Das ISC selbst unterhält einen Stützpunkt in Addis Abeba.

### Das schnelle Geschäft geht nicht

Christopher Thornhill, Geschäftsführer von Molina & Bianchi Schuhmaschinen, Rodalben, war einer jener Experten auf dem Podium, die bereits über geschäftliche Äthiopienerfahrung verfügen. Sein Unternehmen ist - ebenfalls auf Anregung von Thamm - seit einem Jahr in Addis Abeba aktiv. „Das schnelle Geschäft geht in Äthiopien nicht, aber wenn man das Know-how hat, kann man auch Geschäfte abwickeln. Beide Seiten sind an langfristigen Beziehungen interessiert.“ Allerdings sei der Preis der entscheidende Faktor, besonders in Konkurrenz mit Anbietern aus Fernost. Seit Oktober 2008 hat Molina & Bianchi eine komplette Schuhfabrik ausgerüstet und sieht sich auch in der Rolle, die dortige Schuhindustrie mit zu entwickeln.

Thamm berichtete von der offenen und sehr korrekten Mentalität der Äthiopier. „Die Äthiopier sind die Preußen Afrikas, das Land ist sehr sicher“, die Bürokratie sei manchmal ein Hemmnis, „für alles gibt es ein Gesetz und einen Stempel“, die Entfernungen zu Deutschland aber vergleichsweise gering, der Zeitunterschied betrage nur eine Stunde, „was der Kommunikation gut tut“. Genauso wie die Tatsache, dass viele Äthiopier sehr gutes „und vor allem verständliches“ Englisch sprechen. Verabschieden müsse man sich allerdings von der Vorstellung, alles über Telefon und E-Mail erledigen zu können. „Man muss sich vor Ort kümmern.“ Sowohl Thamm als auch Thornhill bezeichneten ihre bisherigen Äthiopienengagements als „sehr lohnend“.

### Interesse an Direktinvestitionen

Äthiopien ist ein bedeutender Lederproduzent, vor allem bei Kleintierhäuten, etwa vom Schaf. Die Qualität sei wegen der Eigenheiten der Tierhaltung insgesamt noch deutlich von gewohnten Industriestandards entfernt, 20 bis 25 der rund 80 äthiopischen Gerbereien seien in der Lage, marktfähige Produkte nach westlichen Standards zu liefern. Es herrsche aber Aufbruchsstimmung und der Wunsch zu lernen, was auch staatlich „stark gepusht“ werde. Ulrich Plein, Manager des „Engineering Capacity Building Program“, einem deutschen Entwicklungshilfeprojekt in Äthiopien, sieht die wirtschaftspolitische Tendenz darin, dass Äthiopien bestrebt sei, die Wertschöpfungskette möglichst bis zum Endprodukt im Land zu halten. So werden beispielsweise Strafzölle auf Halbfertigprodukte erhoben. Andererseits bestehe große Rechtsicherheit, die sich für deutsche Unternehmen auch bei Direktinvestitionen und Joint Ventures auszahlen. Dabei gelten für ein derartiges Engagement typischerweise Konditionen wie diese: 70 Prozent staatliche Zuschüsse auf die Gesamtinvestition, die mit derzeit 7,5 Prozent Zinsen zurückgezahlt werden müssen. 30 Prozent der Investitionssumme muss der ausländische Unternehmer selbst mitbringen. Trotz mancher bürokratischer Hürde sei eine Firmengründung aber in ein, zwei Tagen machbar, ein Regierungsmitarbeiter helfe dabei, „den Weg durch 24 verschiedene Büros“ zu finden, so Thamm. „Man muss vor Ort sein, die Erwartungshaltung der Unternehmen, aber auch der äthiopischen Regierung ist sehr hoch“, sagte Plein. Man müsse



*Diesmal geht's nicht auf die Kuhhaut. Schafe und Ziegen tragen für die wirtschaftliche Zukunft Äthiopiens in der Schuh- und Lederbranche ihre Haut zu Markte.*

dem Kunden beispielsweise sehr genau erklären, warum eine bestimmte Maschine möglicherweise den doppelten oder dreifachen Preis wie das Konkurrenzprodukt aus Fernost koste. Andererseits müsse man mit Geduld und Überzeugungsarbeit auch überschießende Erwartungen an die Produktivität von Maschinen in realistische Bahnen lenken. Und der Druck sei hoch: Bis 2012 wolle Äthiopien 50.000 Paar Schuhe pro Tag exportieren. „Das ist sehr ehrgeizig“, kommentierte Thamm.

### Messebeteiligung gefördert

Für die Messebeteiligung selbst müssen die Unternehmen mit Kosten von zunächst rund 2.500 Euro rechnen, die allerdings von der Messförderung des Landes bezuschusst werden. Messepräsentation und Standbau wird von der MCO – Marketing, Communication, Organisation GmbH betreut. Für die konkreten Modalitäten und alle Detailfragen ist Kim Gronemeier die zuständige Ansprechpartnerin der IHK Pfalz, Tel. 0621 5904-1930, E-Mail: kim.gronemeier@pfalz.ihk24.de. (Fred G. Schütz)

## DIHK präsentiert AHK-Experten-Index

Außenhandel übernimmt 2010 wieder Lokomotivfunktion

**Vor dem Hintergrund seiner aktuellen Befragung erwartet der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK), dass die deutschen Ausfuhren im kommenden Jahr in Folge der anziehenden Weltkonjunktur wieder zulegen werden. Die Umfrage beruht auf den Außenhandelserwartungen aller Deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) in mehr als 80 Ländern und wurde Anfang August abgeschlossen.**

Auf Grundlage der Erhebung rechnet der DIHK damit, dass die deutschen Exporte zwar im laufenden Jahr um 17 Prozent einbrechen, 2010 jedoch wieder um 4 Prozent zulegen werden. „Der Anstieg deutscher Ausfuhren im kommenden Jahr resultiert aus der anziehenden Weltkonjunktur“, erklärte Nitschke. „Sie werden von ersten zyklischen Auftriebstendenzen, staatlichen Konjunkturpaketen sowie weltweit niedrigen Notenbankzinsen getragen.“ Mit dem dramatische Exportminus 2009 werde Deutschland erneut Weltmarktanteile verlieren, befürchtet der DIHK-Außenwirtschafts-Chef, „denn wir rechnen in diesem Jahr mit einem 'nur' um 14 Prozent schrumpfenden Welthandel“. 2010 werde der deutsche Export wieder im Gleichschritt mit der Weltwirtschaft wachsen; somit könne der deutsche Außenhandel seinen Anteil am Weltmarkt von knapp 9 Prozent stabilisieren.

Laut Nitschke wird der Außenhandel einen positiven Wachstumsbeitrag für die deutsche Wirtschaft leisten und gute Signale für den Arbeitsmarkt aussenden. „Auf den Punkt gebracht: Der Export ist und bleibt für Deutschland die Triebfeder des Wohlstandes.“ Nachdem der DIHK-Außenwirtschafts-Chef die Umfrageergebnisse im Einzelnen erläutert hatte, sprach er auch die Themen Schweinegrippe und Protektionismus an. Unter Verweis auf eine Blitzumfrage des DIHK bei den AHKs sagte Nitschke, die Schweinegrippe könne sich für den deutschen Außenhandel insgesamt zu einer Gefahr entwickeln. Wenn nicht überall höchste Hygienestandards eingehalten würden, drohten spürbare Beeinträchtigungen für die Weltwirtschaft. Schon jetzt gebe es beispielsweise Einschränkungen beim Handel mit landwirtschaftlichen Produkten in Argentinien oder Absagen von Messteilnahmen in Deutschland. Zudem betonte er, die Abkehr von protektionistischen Maßnahmen sei eine wichtige Voraussetzung für die Überwindung der Krise. Die schriftlichen Festlegungen der G20-Regierungschefs auf dem Weltfinanzgipfel im April müssten „deshalb strikt eingehalten werden“, forderte Nitschke.

Weitere Infos und Download unter [www.dihk.de](http://www.dihk.de)

## Osteuropa-Geschäft

Neues kostenloses Internet-Portal

**Der neue kostenfreie Osteuropa Guide erleichtert Internetrecherchen nach Wirtschaftsinformationen zu Mittel- und Osteuropa und der GUS. Die schnelle Recherche nach aktuellen Wirtschaftsinformationen zu Osteuropa ist für Unternehmen, die in dieser Region aktiv sind oder werden wollen, von grundlegender Bedeutung. Oft ist jedoch das mühselige „Suchen“ anstelle des erfolgreichen „Findens“ eher Recherchealltag.**

Abhilfe verspricht der neue und kostenfreie Webkatalog „Osteuropa Guide“, der über eine komfortable Kategoriensuche das Recherchieren erleichtert. Der Osteuropa Guide bietet rund 2.000 laufend aktualisierte und qualitativ geprüfte Internetquellen in den wichtigsten unternehmensrelevanten Kategorien „Wirtschaft“, „Reise“, „Organisationen“ und „Nachrichten“ mit vielen Informationen wie Länderprofilen, Wirtschaftsdaten oder Daten zum Arbeitsmarkt, zur Logistik und Regionalwirtschaft. Die Kategorie Organisationen bietet eine Reihe von weiterführenden Kontaktadressen u.a. zu fachlichen Einrichtungen, Verbänden, Ämtern und Behörden, Wirtschaftskammern und -institutionen sowie zu Netzwerken und Foren. In der Kategorie „Reise“ finden sich nützliche Tipps für Geschäftsreisen in die Region, in der Kategorie „Nachrichten“ finden sich Hinweise auf aktuelle News-Dienste (im Web oder per E-Mail). Der Osteuropa Guide informiert darüber hinaus tagesaktuell mit Länder-, Branchen- und Firmen-News und bietet somit ein Recherche- und Informationstool rund um das Business mit und in Osteuropa im Doppelpack.

Für weiteren individuellen Informationsbedarf steht das Recherche-Team unter folgender Adresse zur Verfügung: Osteuropa-Guide-Team, imoe Informationsagentur Mittel- und Osteuropa GmbH, Hemmingen, [www.osteuropa-guide.de](http://www.osteuropa-guide.de).

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

### Algerien - Exporte nur auf Akkreditivbasis

Durch das Nachtragshaushaltsgesetz für das Jahr 2009 „Loi de finances Complémentaire pour 2009“ vom 26. Juli 2009 ist die einzige zugelassene Zahlungsmodalität bei Exporten nach Algerien seit dem 27. Juli das Dokumentenakkreditiv (credit documentaire).

Die Zahlungsabwicklung per Dokumenteninkasso (remise documentaire) oder SWIFT-Überweisung ist nicht mehr zulässig. (Quelle: AHK Algerien). Weitere Informationen unter [www.pfalz.ihk24.de](http://www.pfalz.ihk24.de), Dokument-Nr. 34865



Dokument-Nr.: 34865

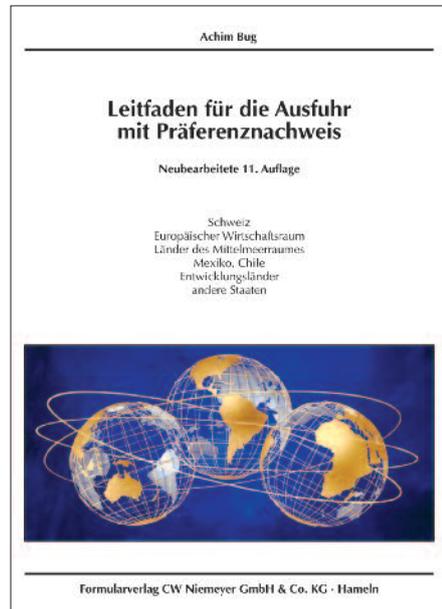
## Leitfaden für die Ausfuhr mit Präferenznachweis

Neu bearbeitete 11. Auflage erschienen

Die Broschüre, deren Neufassung aufgrund des Beitritts von Rumänien und Bulgarien zur EU und der Erweiterung der Pan-Euro-Med-Abkommen erforderlich wurde, erklärt das Präferenzrecht der Europäischen Gemeinschaft umfassend und aktuell.

In einem Extra-Abschnitt werden die unterschiedlichen Kumulierungsmöglichkeiten dargestellt, abgedruckt sind darüber hinaus das Ursprungsprotokoll mit Erläuterungen sowie die konsolidierte Lieferantenerklärungs-Verordnung.

Erschienen im Formularverlag CW Niemeyer, 32,00 Euro, Bezug über [www.formularverlag.de](http://www.formularverlag.de).



## Schweinegrippe goes global

Bereiten Sie sich vor!

### Die Infektionsraten der Influenza A/H1N1 steigen.

Auch exportorientierte Unternehmen sollten für den Fall einer Pandemie – das bedeutet, dass mehrere Kontinente von einer Infektionskrankheit betroffen sind beziehungsweise diese sich weltweit ausbreitet

und zeitlich begrenzt gehäuft auftritt – gerüstet sein. Ausfall von Personal und dadurch verursachte Produktionsausfälle, aber auch Engpässe bei Lieferanten, der Rückgang von Geschäftsreisen, Absagen von Kongressen, Messen oder sonstigen Großveranstaltungen bis hin zu Rückruf von Mitarbeitern aus Ländern, die besonders betroffen sind: Unternehmen sollten sich darauf vorbereiten. Hilfreiche Informationen und Links hat der DIHK im Folgenden zusammengestellt: [www.dihk.de/inhalt/themen/starthilfe/pandemie.html](http://www.dihk.de/inhalt/themen/starthilfe/pandemie.html).

Schweinegrippe - global „in aller Munde“:

englisch:	swine flu
französisch:	grippe porcine
spanisch:	influenza porcina
italienisch:	febbre suina
portugiesisch:	gripe suína
rumänisch:	grip porcín
türkisch:	domuz gribi
chinesisch:	zh liúg n



## Newsletter Außenwirtschaft

Jeden Monat neu

Sie möchten aktuelle Informationen zu Ex- und Importbestimmungen, verschiedenen Ländern, Messen und Ausstellungen, Veröffentlichungen, Auslandskontakten und Veranstaltungen? Dann abonnieren Sie unseren Newsletter Außenwirtschaft aktuell, der kostenlos monatlich per E-Mail verschickt wird.

Bezug: Petra Trump, Tel. 0621 5904-1901, [petra.trump@pfalz.ihk24.de](mailto:petra.trump@pfalz.ihk24.de)

## TERMINE

- 22.10.2009 *Zertifizierung und grenzüberschreitender Warenverkehr in China*
- 26.10.2009 *Rumänien: Interaktive Gründung eines virtuellen Unternehmens*
- 04.11.2009 *Wirtschaftstag China*
- 10.11.2009 *Rumänien: Vertriebsaufbau und -gestaltung*
- 12.11.2009 *Polen-Veranstaltung*
- 19.11.2009 *Rumänien: Workshop zum Thema Bauinvestitionen*
- 24.11.2009 *Mexiko intensiv*

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





© Rainer Sturm / Pixello

## Wiederbelebung der Werte

### Korruption und Compliance: Interview mit Ulrich Dietz, Staatsanwalt a.D.

**Deutschland als Bananenrepublik? Sind die zahlreichen Meldungen über Korruption in Wirtschaft und Verwaltung nur mediale Übertreibung und alles eigentlich nur halb so schlimm? Allemal ist Korruption angesichts der möglichen Folgen ein Thema für die Unternehmen, sind Maßnahmen im Sinne von „Compliance“ eine Führungsaufgabe geworden. Das Wirtschaftsmagazin Pfalz hat Ulrich Dietz, Oberstaatsanwalt a.D. mit 35 Jahren Berufspraxis, zum Interview gebeten, weil er sich in Vorträgen und Seminaren immer wieder pointiert zum Thema geäußert hat und weiter äußert.**

*Was ist Korruption eigentlich? In unserem Vorgespräch hatten Sie angedeutet, dass Sie den Begriff weiter fassen, als es das Strafrecht tut.*

Kein Rechtssystem, auch nicht das deutsche, kennt den Straftatbestand der „Korruption“. Das Strafgesetzbuch erfasst das Phänomen „Korruption“ in den §§ 108e, 298, 299 und 331 ff nur ausschnittsweise durch eine Beschreibung von einzelnen als korrupt und strafbar bewerteten Verhaltensweisen, die zudem weitgehend auf das Handeln von Amtsträgern abstellen.

Folgerichtig wurde deshalb auf einer Tagung des Europarats im Juni 1994 Korruption definiert als „Verhalten von Personen mit öffentlichen und privaten Aufgaben, die ihre Pflichten verletzen, um

ungerechtfertigte Vorteile gleich welcher Art zu erhalten“. Nach dieser Definition lassen sich vor allem drei Bereiche unterscheiden: Bestechung und Bestechlichkeit, die Veruntreuung von dem Entscheidungsträger anvertrauten Mitteln und der Nepotismus, die Ämterpatronage.

*Warum ist Korruption eigentlich schädlich? Bis circa 1999 waren Schmiergelder bei Auslandsgeschäften ja sogar steuerlich absetzbar.*

Mit dem seit Inkrafttreten des Gesetzes zur Bekämpfung internationaler Bestechung am 15.2.1999 geltenden Verbot, Bestechungszahlungen als gewinnmindernde Betriebsausgaben steuerlich geltend zu machen, wurde dem immer umstrittenen Missstand der steuerlichen Subvention von Schmiergeldern auch hinsichtlich der Zahlungen an ausländische Amtsträger endgültig ein Ende bereitet. Auch der Vorwurf, das Steuerrecht fördere die Korruption und schwäche das Unwerturteil über die Korruption, war fortan nicht mehr haltbar.

Derzeit wird der jährliche Schaden für Bund, Länder und Kommunen auf rund 15 Mrd. Euro geschätzt. Für die deutsche Wirtschaft wurde für 2008 ein Schaden von 295 Millionen Euro prognostiziert. Die volkswirtschaftlichen Schäden sind im Wesentlichen Folgen der durch Korruption bewirkten Wettbewerbsverzerrung.

Ungleich schlimmer und gefährlicher ist die durch Korruption verursachte, existenzbedrohende Verletzung der Grundwerte des sozialen demokratischen Rechtsstaats. Der Staat, der Korruption erleidet, verliert das Vertrauen seiner Bürger in die Integrität wirtschaftlicher und politischer Strukturen und Abläufe.

*Der englische Begriff „Compliance“ beschreibt die Sicherstellung der Einhaltung von Gesetzen, Richtlinien, aber auch freiwilliger Kodizes im Unternehmen. Halten Sie derartige Selbstverpflichtungen für wirkungsvoll im Sinne der Vermeidung von Korruption?*

Die Erarbeitung von innerbetrieblichen Compliance-Richtlinien ist nur dann wirkungsvoll, wenn diese auch in der betrieblichen Praxis konsequent und nachhaltig umgesetzt und ihre Einhaltung kontrolliert wird. Entscheidend ist aber, dass bei den Mitarbeitern das Verständnis für die Notwendigkeit solcher Richtlinien geweckt wird. Hierfür sind regelmäßige Schulungen und organisatorische Maßnahmen wie die Einrichtung von Hotlines oder /und die Beauftragung von Betriebsbeauftragten für Korruption unabdingbar.

*Im geschäftlichen Umgang miteinander gibt es sicherlich Grauzonen, was bereits als Korruption zu gelten hat und was lediglich als Akt der Höflichkeit gemeint ist. Wo ziehen Sie die Grenzen?*

Schon der Anschein einer Beeinflussung durch Geschenke, Einladungen oder sonstige Vergünstigungen ist zu vermeiden. Geschenke sollten wertmäßig so gestaltet sein, dass ihre Annahme den Empfänger nicht in eine verpflichtende Abhängigkeit bringt, beim Geber und Nehmer ist jeglicher Anschein von Unredlichkeit und Inkorrektheit zu vermeiden. Unbedenklich sind Bewirtungen aus Anlass oder bei Gelegenheit dienstlicher Handlungen, Besprechungen, Besichtigungen oder dergleichen, die der Vorbereitung oder Ausführung bestimmter Maßnahmen des Unternehmens dienen, wenn sie ihren Grund in der Verkehrssitte und Höflichkeit haben, denen sich der Beschäftigte nicht entziehen kann, ohne gegen gesellschaftliche Formen zu verstoßen. Bei Zweifelsfragen sollte sich der Beschäftigte an seine Vorgesetzten wenden.

*Ist der abwertende Begriff „Bananenrepublik“ auch für die Bundesrepublik Deutschland gerechtfertigt oder ist das nur eine Übertreibung der Medien?*

Mit „Bananenrepublik“ bezeichnet man im Allgemeinen Staaten, in denen Korruption oder staatliche Willkür vorherrschen. Soweit mit „Bananenrepublik“ nur die verbreitete Existenz von Korruption kritisiert wird, ist diese Kritik in der Form zwar überzogen und polemisch, wegen ihres Anlasses aber durchaus verständlich. Nicht zuletzt wegen der jahrelangen Verharmlosung der Korruption („nur Einzelfälle“) ist das öffentliche Bewusstsein inzwischen so abgestumpft, dass viele Bürger korruptive Vorgänge gar nicht mehr als solche wahrnehmen. Hierzu trägt auch der liebevolle und verständnisvolle Umgang großer Teile der deutschen Gesellschaft, einschließlich bestimmter Medien, mit ihren erappten korrupten Zeitgenossen bei.

*Mit Blick auf Ihre 35-jährige Berufspraxis als Staatsanwalt: Was ist zu tun, um Korruption wirkungsvoll zu unterbinden?*

Entscheidend für die Bekämpfung der Korruption sind nicht Maßnahmen des Strafrechts, sind nicht organisatorische Vorkehrungen in Behörden und Betrieben, sondern allein die Wiederbelebung der Werte, ohne die demokratisch organisierte Lebensgemeinschaften jeder Art und Größe, schon gar nicht ein demokratischer Staat, auf Dauer lebensfähig sind. Die Erosion, wenn nicht gar der Totalverlust von Werten wie „Ehrlichkeit“, „Fleiß“, „Leistung“ und „Vertragstreue“ in Verbindung mit dem in allen gesellschaftlichen Bereichen vorherrschenden übermäßigen Gewinnstreben ist der Nährboden für die dramatische Zunahme der Korruption. Hier gilt es anzusetzen.

Insofern ist auch heute noch brandaktuell, was der römische Moralist Seneca bereits im 1. Jahrhundert nach Christus von den Selbstbedienern seiner Zeit gefordert hat: „Quod non vetat lex hoc vetat fieri pudor.“ - „Was das Gesetz nicht verbietet, das verbietet doch das Schamgefühl.“

*Die Fragen stellte Fred G. Schütz.*

## COMPLIANCE

### Informationsveranstaltung

am 23. November

*Die IHK Pfalz wird sich am Montag, den 23. November, ab 15.00 Uhr in Ludwigshafen intensiv mit dem Thema „Compliance“ auseinandersetzen.*

*Bei einer Informations-Veranstaltung in Zusammenarbeit mit der Sozietät Rittershaus und der IHK Rhein-Neckar stehen Experten für die Themen Aufbau und Strukturen einer Compliance-Organisation in mittelständischen Unternehmen und IT-Compliance zur Verfügung.*

*Compliance beschreibt die Sicherstellung der Einhaltung von Gesetzen, Richtlinien, aber auch freiwilliger Kodizes im Unternehmen. Man versteht unter Compliance die Summe der Maßnahmen, um rechtstreues Verhalten der Mitarbeiter und der Geschäftsleitung zu gewährleisten. Compliance dient der Risikovorbeugung und Schadensabwehr im Unternehmen. Auch das Krisenmanagement bei Eintritt eines Rechtsverstößes ist Ausdruck von Compliance.*

*Weitere Informationen gibt es bei Heiko Lenz, Tel.: 0621 59 04-2020, E-Mail: heiko.lenz@pfalz.ihk24.de. Eine ausführliche Einführung ins Thema finden Sie im Internet: www.pfalz.ihk24.de unter der Dokument-Nr. 31364.*

## Einrichtung der Beschwerdestelle nach AGG

### Kein Mitbestimmungsrecht des Betriebsrats

**Das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz (AGG), welches die Benachteiligung von Arbeitnehmern aus Gründen z. B. des Alters oder des Geschlechts verhindern soll, verlangt vom Arbeitgeber die Einrichtung einer sogenannten Beschwerdestelle. Diese Beschwerdestelle wird von den Arbeitgebern üblicherweise im Bereich der Personalabteilung angesiedelt.**

Die Arbeitgeberverbände vertreten von Anfang an die Auffassung, dass die Einrichtung der Beschwerdestelle mitbestimmungsfrei erfolgen darf, also der Arbeitgeber selbst bestimmen kann, welcher seiner Mitarbeiter diese Funktion ausübt und in welcher Abteilung die Beschwerdestelle angesiedelt ist. Das BAG hat die Auffassung der Arbeitgeberverbände mit einer aktuellen Entscheidung (BAG vom 21.07.2009, Az.: 1 ABR 42/09) bestätigt: Dem Betriebsrat steht danach kein Mitbestimmungsrecht hinsichtlich

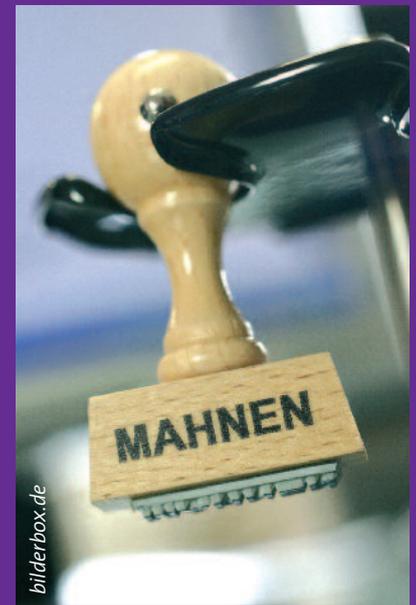
des Ortes der Errichtung und der personellen Besetzung der Beschwerdestelle zu. Der Arbeitgeber kann also weiterhin allein festlegen, welcher Mitarbeiter und welche Abteilung die Beschwerdestelle übernehmen. Ein Mitbestimmungsrecht hat das BAG dem Betriebsrat allerdings hinsichtlich der Einführung bzw. Ausgestaltung des Beschwerdeverfahrens, also auf welche Art und Weise der Mitarbeiter sich an die Beschwerdestelle wenden kann, zugestanden. Hinsichtlich der Einführung eines Beschwerdeverfahrens hat der Betriebsrat dann auch ein Initiativrecht. Ort und personelle Besetzung der Beschwerdestelle bleiben vom Mitbestimmungsrecht aber – wie oben ausgeführt – völlig unberührt.

*RA Alexander Schlichting, Industrieverbände Neustadt/Weinstraße, Tel. 06321 852-242, Alexander.Schlichting@ivn.de, www.ivn.de*



Am 3. September fand im „Haus der Wirtschaft“ der IHK Pfalz in Ludwigshafen die gemeinsam mit dem Auftragsberatungszentrum Rheinland-Pfalz und der HWK der Pfalz ausgerichtete Info-Veranstaltung „Erfolgreich zu Öffentlichen Aufträgen“ statt. Die Leiterin des Auftragsberatungszentrums, Dagmar Lübeck, und Rechtsanwalt Dr. Berthold Kohl erläuterten den Teilnehmern die Grundlagen des Vergaberechts. Die Referenten erörterten insbesondere, wie Unternehmen an öffentliche Aufträge gelangen und welche unterschiedlichen Vorschriften und Verfahren bei der Vergabe öffentlicher Aufträge zu beachten sind. Weitere Informationen zum Vergaberecht auf den Merkblätter der IHK Pfalz unter [www.pfalz.ihk24.de](http://www.pfalz.ihk24.de), Dokument-Nrn. 34925, 34921 und 34906. Das Auftragsberatungszentrum Rheinland-Pfalz im Internet: [www.abc-rlp.de](http://www.abc-rlp.de).

## TERMIN



### Das gerichtliche Mahnverfahren im Überblick 27. Oktober

Informationsveranstaltung der IHKS Pfalz und Rhein-Neckar. Mit dem gerichtlichen Mahnverfahren hat der Gesetzgeber eine Möglichkeit geschaffen, einfach, kostengünstig und schnell einen Titel zur Zwangsvollstreckung von Geldforderungen zu erhalten. Die Veranstaltung soll Unternehmen die Scheu vor der Inanspruchnahme des Mahngerichts nehmen und das gerichtliche Mahnverfahren anhand praktischer Beispiele durch Ausfüllhinweise, insbesondere via Internet und online, aufzeigen. Referentinnen sind die Justizfachwirtin Adelheid Buschle und die Rechtspflegerin Birgit Behse vom Zentralen Mahngericht für Baden-Württemberg, Amtsgericht Stuttgart. Die Teilnahme ist kostenfrei.

Ort: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Mannheim. Weitere Infos und Anmeldung bei der IHK Rhein-Neckar, Ass. Sandra Reiland-Wilhelm, Tel. 0621 1709-248, [sandra.reiland-wilhelm@rheinneckar.ihk24.de](mailto:sandra.reiland-wilhelm@rheinneckar.ihk24.de).

## Zusendung einer Werbe-E-Mail

Unterlassungsanspruch schon bei einmaliger unverlangter Zusendung

**Der Bundesgerichtshof entschied mit Beschluss vom 20.05.2009 die in Rechtsprechung und Literatur kontrovers diskutierte Frage dahingehend, dass bereits die einmalige unverlangte Zusendung einer E-Mail mit Werbung einen rechtswidrigen Eingriff in das Recht am eingerichteten und ausgeübten Gewerbebetrieb darstellen kann.**

Die Klägerin betrieb eine Rechtsanwaltskanzlei. Die beklagte GmbH sandte einen Newsletter mit Informationen für Kapitalanleger per E-Mail an die Klägerin. Nachdem die Klägerin die Beklagte erfolglos abgemahnt hatte, erhob sie Klage auf Unterlassung der E-Mail-Werbung. Das Landgericht gab der Klage statt. Die Berufung der Beklagten führte zur Abweisung der Klage. Die Bundesrichter entschieden im Revisionsverfahren, dass der Klägerin ein Unterlassungsanspruch zusteht. Die Zusendung einer Werbe-E-Mail ohne vorherige Einwilligung des Adressaten stelle einen unmittelbaren Eingriff in den Gewerbebetrieb dar, weil regelmäßig der Betriebsablauf

des Unternehmens beeinträchtigt werde. Die Richter argumentierten, dass bei Zulässigkeit der Übermittlung einer einzelnen Werbe-E-Mail mit der häufigen Übermittlung von Werbe-E-Mails ohne vorherige Einwilligung des Empfängers durch verschiedene Absender zu rechnen sei. Mit dem Sichten und Aussortieren unerbetener E-Mails sei regelmäßig ein zusätzlicher Arbeitsaufwand verbunden. Darüber hinaus könnten, soweit kein festes Entgelt vereinbart sei, zusätzliche Kosten für die Herstellung der Online-Verbindung und die Übermittlung der E-Mail durch den Provider anfallen. Wegen des unzumutbar belästigenden Charakters derartiger Werbung ist die Übersendung einer Werbe-E-Mail ohne vorherige ausdrückliche Einwilligung grundsätzlich rechtswidrig.

Weitere Infos zur Werbung per E-Mail im Merkblatt der IHK Pfalz unter [www.pfalz.ihk24.de](http://www.pfalz.ihk24.de), Dokument-Nr. 18784. Ansprechpartner bei der IHK Pfalz ist Ass. jur. Heiko Lenz, Tel. 0621 5904 2020, [heiko.lenz@pfalz.ihk24.de](mailto:heiko.lenz@pfalz.ihk24.de).

## Nur bei Vorsatz

Schmerzensgeld nach Arbeitsunfall

**Wird ein Arbeitnehmer bei einem Arbeitsunfall verletzt, besteht ein Schmerzensgeldanspruch gegen den Arbeitgeber nur bei Vorsatz.**

Das hat das Landesarbeitsgericht Frankfurt am Main im Fall eines in einem Autohaus beschäftigten kaufmännischen Angestellten entschieden, der in der Werkstatt in eine offenstehende Luke eines fünf Meter tiefen Reifenkellers gestürzt war und sich dabei erhebliche Verletzungen zugezogen hatte.

Als Folge war er mehrere Monate arbeitsunfähig und litt auch nach einem Jahr noch an den Unfallfolgen. Der Arbeitneh-

mer forderte Schmerzensgeld vom Arbeitgeber mit der Begründung, der Arbeitgeber habe seine Sorgfaltspflicht verletzt. In seiner Begründung verweist das Gericht darauf, dass ein Arbeitgeber Schmerzensgeld bei Arbeitsunfällen nur bei direktem Vorsatz schulde.

Bei der offenen Ladeluke sei dieser Nachweis nicht erfolgt. Das fahrlässige Verhalten eines Vorgesetzten rechtfertige den Schmerzensgeldanspruch demgegenüber nicht.

(Urteil des Landesarbeitsgerichts Frankfurt am Main vom 12. August 2009; Az.: 2 Sa 579/09) (DIHK)

## IMPRESSUM

### Herausgeber:

Industrie- und Handelskammer für die Pfalz, 67059 Ludwigshafen Ludwigswaldplatz 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.

## IHKs treffen Wirtschaftsminister Hering

Gespräch der Arbeitsgemeinschaft am 8. September

**Auf Einladung des rheinland-pfälzischen Wirtschaftsministers trafen sich die Präsidenten und Hauptgeschäftsführer der vier rheinland-pfälzischen IHKs am 8. September 2009 zu einem Meinungsaustausch in Mainz. Im Mittelpunkt des Gesprächs standen die Einschätzung der wirtschaftlichen Lage und die weitere wirtschaftliche Entwicklung in den einzelnen Regionen von Rheinland-Pfalz.**

Die Teilnehmer zeigten sich auch aufgrund vielfältiger Unternehmenskontakte zuversichtlich, dass die konjunkturelle Talfahrt zu einem Ende gekommen und eine vorsichtige Aufwärtsbewegung über die Branchen hinweg zu erkennen sei. Der Wirtschaftsminister informierte über die Erfahrungen mit der ISB-Liquiditätshilfe, die mittlerweile rund 70 Firmen in Anspruch genommen haben.

Zu der derzeit im Landtag beratenen Umsetzung der EU-Dienstleistungsrichtlinie in Landesrecht erklärten die IHKs noch einmal ihre Bereitschaft, den so genannten „Einheitlichen Ansprechpartner“ schlank und kostengünstig im Interesse der Unternehmen zu übernehmen. Wirtschaftsminister Hering legte die Argumente dar, die die Landesregierung dazu bewogen hätten, diese Einrichtung bei der Struktur- und Genehmigungsdirektion sowie der Aufsichts- und Dienstleistungsdirektion anzusiedeln. Der Minister kündigte an, dass er im Rahmen des Wettbewerbs „Mittelstandsfreundliche Kommune“ einen Schwerpunkt für Best-Practice-Ansätze der gelungenen kommunalen Wirtschaftsförderung im Sinne der Idee des Einheitlichen Ansprechpartners setzen wolle.

Das im Frühjahr von dem Landesarbeits- und Sozialministerium an die Technologieberatungs gGmbH in Mainz vergebene Projekt einer wöchentlichen Befragung der Betriebsräte zur Auslastung und Beschäftigungsplanung in den rheinland-pfälzischen Unternehmen wurde von den IHKs scharf kritisiert. Nicht nur, dass die

IHKs im Vorfeld hierzu von der Landesregierung nicht befragt wurden, sondern auch die Tatsache, dass selbst im Rahmen der zwischenzeitlich stattgefundenen Großen Anfrage der FDP-Landtagsfraktion eine Unterrichtung der IHKs unterblieb, sorgte für Verstimmung. Vor allen Dingen sei jedoch zu kritisieren, dass durch diese Befragung Betriebsinterna an Dritte gegeben würden und die Betriebsräte ohne Einbeziehung der Geschäftsleitung unberechtigte Auskünfte geben würden. Wirtschaftsminister Hering betonte, dass die IHKs kurzfristig Gelegenheit erhalten würden, zu diesem Projekt schriftlich gegenüber der Landesregierung Stellung zu nehmen. Er erläuterte die Beweggründe, die zu dieser Projektausschreibung geführt hätten. Die IHKs betonten, dass es sehr fraglich sei, ob Betriebsräte überhaupt befugt seien, derartige Daten ohne Wissen der Geschäftsführung an Dritte herauszugeben und plädierten eindringlich dafür, dieses Projekt sofort zu beenden.

Ein weiterer Themenpunkt des Meinungsaustauschs war die gemeinsame Außenwirtschaftsförderung. Hier verständigte man sich darauf, mit kundenorientierten Veranstaltungsangeboten noch stärker auf kleine und mittlere Unternehmen zuzugehen, um diese für die Erschließung von Auslandsmärkten zu sensibilisieren und sie in die rheinland-pfälzischen Programmangebote einzubinden. Die weitere Entwicklung am Flughafen Hahn und dessen Umfeld nahm einen weiteren wichtigen Teil des Gesprächs ein. Der Wirtschaftsminister skizzierte die bisher bestehenden Planungen seitens der Landesregierung und der Entwicklungsgesellschaft Hahn. Die IHKs erläuterten ihre Haltung zu der offensichtlich vorgesehenen Einzelhandelsnutzung. Ein enger Informationsaustausch hierzu wurde vereinbart.

Mit Blick auf die diskutierten Eckpunkte für die Kommunal- und Verwaltungsreform Rheinland-Pfalz brachten die IHKs ihre Position zum Ausdruck, dass nach den derzeit vorliegenden Unterlagen kein gro-



ßer Wurf zu erwarten sei. Es wurde vereinbart, dass mit Blick auf die so genannte „64-er-Liste“, die die Verlagerung von Verwaltungszuständigkeiten von oberen auf untere Behörden vorsieht, die IHKs in das formelle Stellungnahmeverfahren eingebunden werden. Die IHKs betonten, dass sie bei einer Reihe von vorgesehenen Verlagerungen auf untere Behörden einen massiven Kompetenzverlust befürchten, der zu einer deutlichen Verschlechterung der Genehmigungs- und Zulassungspraxis führen würde.

Hering nutzte die Gelegenheit, um den IHKs den neuen Wirtschaftsstaatssekretär, Alexander Schweitzer, sowie den neuen Mittelstandslotsen des Wirtschaftsministeriums, Eckart Helfferich, persönlich vorzustellen.



## Duales Studium

Ohne Versicherungspflicht

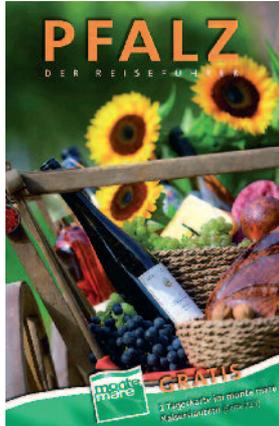
**Berlin. Auf Intervention des DIHK bei Bundesarbeitsminister Olaf Scholz ist die Forderung vom Tisch, arbeitgeberfinanzierte Studiengebühren in dualen Studiengängen mit einer Sozialversicherungspflicht zu belegen.**

Lange Zeit war es in der Schwebe, ob eine zusätzliche Beitragsbelastung auf die Unternehmen zukommt. Die Spitzenverbände der Sozialversicherungsträger hatten im letzten Jahr festgelegt, dass die Übernahme der Studiengebühren als beitragspflichtiger Arbeitslohn anzusehen ist. Für Klarheit sorgt nun die Änderung in der Sozialversicherungsentgeltverordnung. Hintergrund: Bei einem dualen Studium, das Studium mit Ausbildung kombiniert, werden die Studiengebühren oftmals durch den Arbeitgeber übernommen.

## PFALZ. Der Reiseführer.

Gäste, aber auch Einheimische finden in dem Reiseführer neben zahlreichen Ausflugszielen und geschichtlichen Hintergründen auch ein eigenes Kapitel über den pfälzischen Wein inklusive eines umfangreichen Wein-Lexikons. Der Autor gibt Restaurant-Tipps, geht dem Geheimnis des „Pfälzers an sich“ und seines Dialektes auf den Grund, spürt den „Elwetrutsche“ auf und präsentiert Rezepte aus der alten pfälzischen Küche. Autor ist der Kaiserslauterer Journalist und Publizist Dirk A. Leibfried. Der Pfalz-Reiseführer, der in der 2. Auflage und mit vielen Ergänzungen der Ortsbeschreibungen erscheint, ist erhältlich im Buchhandel, oder online, für Geschäftskunden gibt's auf Anfrage Sondertarife.

[www.pfalz-reisefuehrer.de](http://www.pfalz-reisefuehrer.de)



## VORSCHAU

November 2009

### Gut zu Fuß

Die pfälzische Schuhindustrie mit ihren Zentren in Pirmasens und Hauenstein mag nicht mehr der Massenarbeitgeber vergangener Glanzzeiten sein. Ein sehr vitaler Wirtschaftszweig ist sie trotzdem, mit Produktzyklen, gegen die die IT-Branche eine lahme Ente ist.



## Kürbis-Wunderwelt & Horror im Holiday Park

Kürbisfiguren verwandeln den Holiday Park acht Wochen lang in eine fantasievolle „Kürbis-Wunderwelt“: Insgesamt werden im 400.000 qm großen „Park im Park“ über 50 Tonnen Kürbis-Kunst ausgestellt. Gleichzeitig findet unter dem Motto „Happy Halloween für die ganze Familie“ wieder „Schocktober im Oktober“ statt. In der „Grusel-Metropole“ stehen auch in diesem Jahr packende „Gänsehaut-Premieren“ und „Monster-Highlights“ auf dem Programm: Die neue „Hall of Horror“, professionelle Live-Erschrecker in der Burg Falkenstein, ein eigener Geisterfriedhof und tägliche Gruselparaden verwandeln den Holiday Park in ein fantasievolles süßsaures „Schattenreich der Finsternis“. Noch bis 1. November.

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



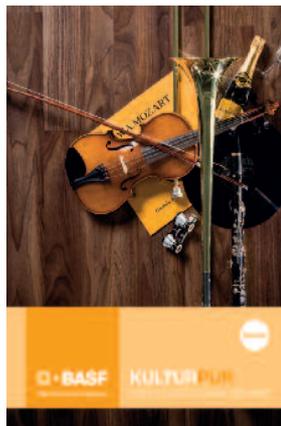
## Heiteres Berufemachen

Nein, Robert Lemkes Fernseh-Sendung hieß ja anders –wer's noch weiß. Heute täte sich Guido „der Fuchs“ Baumann schwer, einen Beruf zu erraten, denn so was einfaches wie den Maschinenschlosser gibt's ja nicht mehr: Wie heute Berufe gemacht werden, wir haben uns für Sie umgehört...

## Musik und Surrealismus

Das sind die beiden Säulen des Programms der Kultursaison 2009/2010 des BASF-Kulturmanagement. Mit dem großen Surrealismus-Projekt wird in der kommenden Spielzeit umfassender Einblick in eine der bedeutendsten und folgenreichsten künstlerischen Bewegungen des 20. Jahrhunderts geboten. Gemeinsam mit drei renommierten Kulturinstitutionen der Region präsentiert das BASF-Kulturmanagement den Surrealismus in verschiedenen Facetten. Im Konzertprogramm der BASF wird es vier Veranstaltungen zu den Themen surrealistische Literatur/Film und Musik geben, so u.a. „Un chien andalou“, oder „Le bal masqué“ mit dem Scharoun Ensemble.

[www.basf.de/kultur](http://www.basf.de/kultur)



© Stephanie-Hofschlaeger / Pixelio