

Wirtschaftsmagazin Pfalz



Verpflichtung zu Energieaudits
**Müssen Zehntausende
Unternehmen handeln?**
Seite 36

Umweltmarkt Brasilien
**Wo Wasser ein
kostbares Gut ist**
Seite 41

Chefsache:
**Datensicherheit in
Zeiten von Social Media**
Seite 44



Wo kommt das Kapital her?

Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten

Serie Teil 1 von 4



Aus meiner *Sicht*

Für den Erhalt unserer einmaligen Wirtschaftsstruktur

Gedanken zur anstehenden Neuregelung der Erbschaftsteuer

Das Bundesverfassungsgericht hat gesprochen. Die Verschonung des Betriebsvermögens vor der Erbschaftsteuer ist verfassungsgemäß. Die zentralen Voraussetzungen für die Inanspruchnahme der Verschonung, die Behaltefristen und die Lohnsummenregelung wurden nicht beanstandet. Der Erhalt der Unternehmensstruktur und von Arbeitsplätzen wurden als Ziele einer Verschonung bei der Übertragung von Betriebsvermögen ausdrücklich anerkannt. Verfassungswidrig ist jedoch die Regelung, wonach bei großen Unternehmen nicht geprüft wird, ob eine Verschonung gerechtfertigt ist. Gleiches gilt für die bisher bestehende Befreiung von der Lohnsummenregelung für Unternehmen mit maximal 20 Arbeitnehmern. Diese Freistellung müsse auf Betriebe mit wenigen Beschäftigten begrenzt werden.

Die Politik ist nun gefordert. Es geht im Kern um den Erhalt der Familienunternehmen und damit um unsere besondere Wirtschaftsstruktur in Deutschland. Die Politik muss im Interesse hunderttausender Betriebe und ihrer Beschäftigten zügig Rechtssicherheit schaffen. Die IHKs unter Federführung des DIHK sind in engem Dialog mit der Ministerialverwaltung und den Abgeordneten, um bei der Erarbeitung der komplexen Detailregelungen das gesamtwirtschaftliche Interesse unserer Mitglieder wahrzunehmen.

Die ersten Vorschläge zur Ausgestaltung der Erbschaftsteuer liegen auf dem Tisch. Insbesondere die Ausführungen zur Bedürfnisprüfung sorgen für Stirnrünzeln. Denn das Bundesfinanzministerium hat vorgeschlagen, diese nicht auf das Unternehmen zu beziehen, sondern auf den Erben. Beantragt dieser eine Verschonung von der Steuerzahlung, soll er nachweisen, dass er persönlich nicht in der Lage ist, die Steuerschuld für das Unternehmen sofort aus seinem Vermögen zu begleichen – und zwar nicht nur aus dem gegebenenfalls mitübertragenen privaten Vermögen, sondern auch aus dem bereits vorhandenen! Damit würden wir eine gravierende

Änderung des Erbschaftsteuersystems vornehmen. Minimalinvasiv – wie von der Politik angekündigt – könnte man eine solche Änderung nun wirklich nicht nennen.

Zum Glück stehen wir erst am Anfang der Reformdebatte. Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble hat zumindest signalisiert, dass er für weitere Vorschläge offen ist. Das ist gut so. Es geht hier um viel, jedenfalls um viel mehr als nur die jährlich rund fünf Milliarden Euro Steuereinnahmen. Es geht um den Erhalt unserer einmaligen Wirtschaftsstruktur in Deutschland. Das gilt für die vielen kleinen und mittleren Familienunternehmen, aber es gilt natürlich auch für die großen, die überproportional viele Arbeitsplätze sichern.

Willi Kuhn
Präsident der IHK Pfalz



Wo kommt das Kapital her? Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten Serie Teil 1 von 4

Gründet jemand eine Existenz, braucht er zunächst Geld. Um eine Geschäftsidee in die Realität umzusetzen, muss man investieren: in Betriebs- und Geschäftsausstattung, Material, Waren, Personal. Doch auch, wenn man bereits selbständig ist, braucht man ab und an Kapital, um das Unternehmen zu festigen oder zu erweitern. Die Fördermittel-Datenbank der IHK umfasst allein 1.000 Förderprogramme auf EU-, Bundes- und Landesebene. Sie hält die Richtlinien einzelner Programme bereit und ist ein wichtiges Instrument, um Finanzierungsvorschläge für geplante Investition zu erarbeiten. Unsere vierteilige Serie begleitet zwei fiktive Protagonisten von der Idee über die Gründung bzw. den Übernahmezeitpunkt bis zur Unternehmensübergabe nach mehr als 20 Jahren. In vier Phasen werden Fragen nach Finanzierung und Fördermitteln gestellt sowie alternative Möglichkeiten durchleuchtet. Teil 1: 0-5 Jahre.

Seite 24

Umweltmarkt Brasilien

Ein Fünftel der brasilianischen Bevölkerung hat keinen Zugang zu sauberem Trinkwasser, die Abwässer von 113 Millionen Menschen werden immer noch nicht ausreichend behandelt, und jährlich fallen 80 Milliarden Tonnen Hausmüll an. Daraus ergeben sich gute Möglichkeiten zum Markteintritt für deutsche Unternehmen. Ein rheinland-pfälzischer Gemeinschaftsstand auf der wichtigsten Messe für industriellen Umweltschutz und Erneuerbare Energien im November 2015 bietet den perfekten Einstieg.

Seite 41

Themen | Mai 2015

Standpunkt

- 3 | Für den Erhalt unserer einmaligen Wirtschaftsstruktur: Zur Neuregelung der Erbschaftsteuer

Firmenreport

Titelthema

- 24 | Wo kommt das Kapital her? Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten, Serie Teil 1 von 4

Standortpolitik

- 28 | Big Data ist eine Revolution!
- 28 | Tag des offenen Hotelzimmers

Existenzgründung und Unternehmensförderung

- 30 | Steuerberatersprechtag
- 30 | TOTAL E-QUALITY

Aus- und Weiterbildung

- 32 | Bundeskanzlerin bei IHK FOSA
- 32 | IHK-Lehrgang Projekt-Manager
- 33 | Gipfelstürmer gesucht
- 34 | IHK-Weiterbildung: Aktuelle Angebote

Innovation, Umwelt und Energie

- 36 | Verpflichtung zu Energieaudits
- 38 | Qualifizierung zu Energiescouts

International

- 40 | Deutschland ist reif für die Insel
- 41 | Umweltmarkt Brasilien
- 43 | Reform des italienischen Arbeitsmarktes

Recht

- 44 | Chefsache: Datensicherheit in Zeiten von Social Media
- 46 | Neueste Rechtsprechung zum Handelsvertreterrecht

Verbraucherpreisindex

Impressum



Hinderfeld

Chefsache Datensicherheit

Wie können Unternehmen sensible Daten schützen und welche Verpflichtungen haben sie in diesem Zusammenhang? Gerade kleine und mittlere Unternehmen stehen vor der Herausforderung, mit den Chancen, aber auch den Risiken einer explosionsartig zunehmenden Nutzung von Social Media Schritt zu halten. Ganz zu schweigen von Missbrauch, Manipulation und Datenklau über immer leistungsstärkere mobile Endgeräte. Mehr dazu bei einer für IHK-Mitglieder kostenfreien Veranstaltung am 21. Mai ab 16 Uhr.

Seite 44

EINLADUNG

IHK-Vollversammlung am 20. Mai

Alle IHK-Mitglieder sind als Gäste herzlich zur Vollversammlung ab 16 Uhr ins Hambacher Schloss in Neustadt a.d. Weinstraße eingeladen.

Themen sind unter anderem eine Resolution zur Erbschaftsteuerreform und das Positionspapier „Initiative für den Mittelstand“. Außerdem wird die Vollversammlung einen neuen IHK-Präsident wählen.

Anmeldungen zur Frühjahrs-Vollversammlung bitte an die IHK, Tel. 0621 5904-1101, -1102, beate.boehmer@pfalz.ihk24.de, stefanie.render@pfalz.ihk24.de.

Ab 18:30 Uhr spricht die Ministerpräsidentin des Landes Rheinland-Pfalz, Malu Dreyer.

Neues aus Rheinland-Pfalz, Berlin und Brüssel

- 48 | IHKs lehnen Pkw-Maut ab
- 48 | Gesetzliche Grundlage für BIDs
- 49 | Erbschaftsteuer-Gutachten

Kultur & Genuss zum Schluss

- 50 | palatia Jazz Festival
- 50 | Christian Habekost
„Der Palatinator“
- 50 | Bauernmärkte 2015

Firmenindex

Abacus Resale GmbH	12
ARGU Holzfachmarkt	6
BASF SE	17
Deutsche Bank AG	15
Filmwelt Landau e. K.	8
Hornbach Holding AG	10
KoMota Solution GmbH	7
MaTelSo GmbH	9
SMARTCRM GmbH, Kandel	15
Sparkasse Vorderpfalz	8
Wasgau Produktions & Handels AG	14
Weinwerkstatt GbR Jonas & Daniel Bosch	12

August Ziegler Weingut KG

Im Rahmen der „Land & Genuss“, der Erlebnisausstellung der Deutschen Landwirtschafts-Gesellschaft (DLG) rund um Land- leben, Garten und Genuss, ist das Weingut August Ziegler aus Maikammer für seinen ersten Platz in der „DLG-TOP 100 der besten Weinerzeuger“ ausgezeichnet worden. Die Deutsche Weinkönigin Janina Huhn und DLG-Hauptgeschäftsführer Dr. Reinhard Grandke überreichten die Auszeichnung an Harald Ziegler. Das ausgezeichnete Weingut hat durch konstant hohe Qualitätsleistungen über zahlreiche Jahre hinweg den Spitzenplatz im DLG-Ranking erzielt. Die lange Tradition der Ziegler im Weinbau reicht bis in das Jahr 1717 zurück.

@ www.august-ziegler.de



Die deutsche Weinkönigin Janina Huhn und DLG-Hauptgeschäftsführer Dr. Reinhard Grandke (l.) überreichen die Auszeichnung an Harald Ziegler.

Fasihi GmbH

Das Ludwigshafener IT-Unternehmen Fasihi GmbH ist seit März Mitglied im Europäischen Wirtschaftssenat (EWS) und vertritt exklusiv die Branche Webkommunikation. Geschäftsführer Saeid Fasihi wurde zum Senator berufen. Die 1990 gegründete Firma Fasihi ist ein Spezialist in der Informations- und Kommunikationstechnologie und bietet im Rahmen von Industrie 4.0 effiziente Lösungen zur Optimierung von sekundären Geschäftsprozessen. Der Europäische Wirtschaftssenat ist ein Gremium ausgewählter, erfolgreicher europäischer Unternehmen und Persönlichkeiten. Die Senatoren des EWS denken und handeln über nationale Grenzen, Märkte sowie ihre eigenen Unternehmerinteressen hinaus und engagieren sich in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft.

@ www.fasihi.net

Individualität in und aus Holz

ARGU Holzfachmarkt

Seit 50 Jahren dreht sich hier alles um Holz: Stefan Gutting bietet in seinem ARGU-Holzfachmarkt mit eigener Schreinerei in Neustadt-Hambach viele Holzprodukte für innen und außen, aber auch Zuschnitte und Einzelanfertigungen an. Als zertifizierter Wohnberater hat er sich auf den barrierefreien Umbau von Wohnungen spezialisiert und Ende 2014 ein Zertifikat als Raumgestalter für ganzheitliche Wohnkonzepte erworben.

Am Anfang der 50-jährigen Unternehmensgeschichte stand die Produktion von hölzernen Deckenkassetten. 1965 gründete Artur Gutting den Familienbetrieb, den sein Sohn Stefan seit 1998 führt. Da die eigene Produktion zu aufwändig war, gab Stefan Gutting diese auf und führt das Unternehmen seitdem als Holzfachmarkt mit angeschlossener Schreinerei. „Wir machen alles, was mit Holz zu tun hat, im Innen- wie im Außenbereich“, beschreibt der Inhaber seine Angebotspalette.

Für den „Do-it-yourself“-Heimwerker bietet der ARGU Holzfachmarkt eine große Auswahl. Da gibt es Sichtschutzelemente, Zäune, Parkettböden oder Holzdecken. Oder ein innovatives Terrassendielen-Verlegesystem namens „Clip Juan“, das, wie der Name schon sagt, einfach zusammengesteckt werden kann.

Dank der hauseigenen Werkstatt bietet Stefan Gutting seinen Kunden nicht nur den Verkauf von Holzprodukten an, sondern kann diese auch montieren oder reparieren. Auf Wunsch werden die Materialien der Kunden passgenau zugeschnitten oder mit Bohrungen versehen. Auch Maßanfertigungen sind möglich, zum Beispiel von Einbauschränken und Schrankinnensystemen. „Bei uns erhalten die Kunden Produkt und Montage aus einer Hand“, sagt Gutting. Besonders wichtig ist Stefan Gutting und seinen sechs Mitarbeitern in Büro und Werkstatt die gute Beratung der Kunden. Individuelle Wünsche verwirklicht er gerne. „Gerade renoviere ich einen alten Zirkuswagen aus dem Jahr 1912“, verrät er einen besonders ausgefallenen Auftrag und ergänzt schmunzelnd: „Wir schrecken vor fast gar nichts zurück“.

Ein besonderes Steckenpferd von Stefan Gutting ist der barrierefreie, altersgerechte Innenausbau von Wohnungen. „Die Men-



Zertifiziert für die ganzheitliche Gestaltung von Wohnräumen: Stefan Gutting.

schen werden immer älter und möchten möglichst lange in der eigenen Wohnung bleiben“, weiß der Fachmann für barrierefreies Planen und Bauen. Oft genügen da schon kleine Einbauten wie zum Beispiel Handläufe, um die Wohnung altersgerecht zu machen und den Menschen zu ermöglichen, länger in den eigenen vier Wänden wohnen zu bleiben. So ist der Neustadter Holzfachmarkt Partnerbetrieb von „Flexo Handlauf-Systeme“, die sich auf die Nachrüstung von Wandhandläufen oder Geländern im Gebäudebestand spezialisiert haben.

Im Dezember hat Stefan Gutting zusätzlich eine Weiterbildung zum zertifizierten Raumgestalter an der Akademie im Eichenhaus in Laufach erfolgreich abgeschlossen. Bei dieser Ausbildung geht es um die Erstellung von ganzheitlichen Konzepten zur Wohnraumgestaltung. Dazu werden die Einrichtungsvorlieben des Kunden ebenso berücksichtigt wie die farbliche Gestaltung, Materialien, die Funktion von Räumen, das Spiel von Licht und Schatten sowie die Stimmung des Raums. Um seine Kunden optimal beraten zu können, hat Stefan Gutting pünktlich zum Jubiläum die Ausstellungsfläche neu gestaltet, die beim Tag der offenen Tür am 2. Mai eingeweiht wird. Der Holzexperte freut sich, seinen Kunden dort eine überarbeitete Parkett- und Terrassendielenausstellung zu präsentieren. Außerdem wird er mehr Schiebetüren und Raumteiler zeigen. (rad)

@ www.argu-holzfachmarkt.de

Lösungen für jeden Bedarf

KoMota Solution GmbH

Bei ihnen dreht sich alles um die Kommunikation – und das bereits seit zehn Jahren. Die Bad Dürkheimer KoMota Solution GmbH berät ihre Kunden in allen Fragen rund um Kommunikationslösungen, installiert Kommunikationssysteme und kümmert sich selbstverständlich auch um Wartung und Support.

Der Firmenname **KoMota Solution** steht für Kommunikationssysteme und Montage. Was sich zunächst so leicht dahersagt, birgt in Wahrheit eine ständige, immer schnellere Weiterentwicklung der Technik. Diese macht eine intensive Fortbildung der 20 Mitarbeiter nötig, um immer auf dem neuesten Stand zu sein. Werner Sepke und Karl-Heinz Hildenbrand, die beiden Geschäftsführer des Bad Dürkheimer Familienunternehmens, beziffern die reinen Schulungskosten in den vergangenen Jahren auf 80.000 bis 90.000 Euro. „Das ist enorm für uns“, sagt Werner Sepke. Doch genau das ist die Firmenphilosophie der KoMota Solution GmbH: „Ein Telekommunikationssystem hinschrauben kann jeder. Wir unterscheiden uns durch die Ausbildung unserer Mitarbeiter. Das kommt dem Kunden zugute“, betont Karl-Heinz Hildenbrand. Hinzu kommen noch die Zertifizierungen, die erforderlich sind, um am Markt bestehen zu können.

Bewusst konzentrieren sich die Kommunikationsprofis mit Geräten der nordamerikanischen Marke „Mitel“ auf nur einen Hersteller. Sie bieten hier Lösungen für jeden Bedarf an, egal ob es sich um eine Praxis, eine Kanzlei oder ein großes Unternehmen mit 5.000 Mitarbeitern, ein Hotel oder ein Museum handelt. Die Geschäftsführer beziffern ihren Umsatz auf 1,6 Millionen Euro. Die KoMota Solution GmbH betreut vor allem Kunden in einem Umkreis von etwa 100 Kilometern, denn Service wird bei den Bad Dürkheimern großgeschrieben. „Diese Entfernung garantiert, dass wir bei Problemen schnell vor Ort sein können“, sagt Werner Sepke.

Viel hat sich in den zehn Jahren, in denen das Unternehmen jetzt am Markt agiert, geändert. „Heute gibt es keine Telefonanlagen mehr, wir bauen Kommunikationssysteme“, verdeutlicht Werner Sepke. Auch Telefonanlagen seien im Endeffekt Computer. Der Trend bei Kommunikationssystemen gehe zu einer reinen Software, die im Netzwerk laufe. Die Technik wird immer komplexer, die Systeme dabei immer kleiner – so kann man die

Entwicklung charakterisieren. Und die nächste Veränderung steht mit der Umstellung auf die sogenannte „VoIP-Telefonie“, also die reine Internet-Telefonie, schon vor der Tür. Eine Neuerung, bei der gerade mittlere Firmen alleingelassen werden, wissen die Geschäftsführer. „Da gibt es einen unheimlichen Beratungsbedarf“, verdeutlicht Hildenbrand. Denn mit dem IP-Anschluss allein sei es nicht getan, auch das Modem und der Router müssen passen. „Hier greift eines ins andere“, erläutert er. Hier setzt die KoMota Solution GmbH auf Service und bietet ihren Kunden eine intensive Unterstützung an.



Vor dem neuen Firmensitz in Bad Dürkheim: Karl-Heinz Hildenbrandt, Christian Schuler und Werner Sepke (von links).

Als neuen Trend haben die beiden die Videoüberwachung ausgemacht. „Das wird genauso vernetzt wie eine Telekommunikationsanlage und passt daher gut in unser Portfolio“, sagt Hildenbrand. Sie möchten dieses Produkt zukünftig verstärkt anbieten, natürlich mit dem gewohnten Service für die Kunden. Auch die interne Vernetzung, also die aktive und passive Netzwerktechnik von der Beratung bis zur Durchführung hat das Unternehmen im Portfolio.

Sepke und Hildenbrand gründeten die KoMota GmbH 2005 ursprünglich in Wachenheim. Vor etwa zwei Jahren verlagerten sie ihren Firmensitz in das Gewerbegebiet Bruch in Bad Dürkheim. Ein weiterer Firmensitz befindet sich noch in Frankfurt-Fechenheim. Die Söhne der Geschäftsführer arbeiten bereits im Unternehmen mit, sodass die beiden sich keine Sorgen um einen Nachfolger zu machen brauchen. (rad)

@ www.komota.de

Gebrüder Anselmann GmbH

Mit viermal Gold und viermal Silber haben die Juroren der „Vinalies Internationales“ das Weingut Gebrüder Anselmann aus Edesheim ausgezeichnet. Frankreichs größter offizieller internationaler Weinwettbewerb wird in Paris ausgetragen. Dieses Jahr waren über 3.500 Weine aus aller Welt im Wettbewerb. Davon errangen 5 Deutsche Weine eine Goldmedaille und 13 Deutsche Weine eine Silbermedaille. Mit vier Gold- und 4 Silbermedaillen war das Weingut Werner Anselmann & Gebrüder Anselmann GmbH aus Edesheim der erfolgreichste deutsche Teilnehmer.

@ www.weingut-anselmann.de

Mann + Hummel

Der Umsatz der Mann + Hummel-Gruppe mit Sitz in Ludwigsburg ist im Geschäftsjahr 2014 um 120 Millionen Euro oder um nominal 4,5 Prozent auf 2,8 Milliarden Euro gestiegen (2013: 2,68 Milliarden Euro). Der Autzulieferer, der in Speyer einen Standort mit 609 Mitarbeitern betreibt und dort Filter für Schiffe und Schienenfahrzeuge produziert, will im laufenden Jahr seine Geschäfte mit Aufträgen aus der Industrie steigern. Der Zulieferer machte zuletzt etwa zwölf Prozent seiner Umsätze mit Filtern für die Industrie. Dank der Industrieproduktion sind auch die Umsätze in Speyer laut Firmenangaben im vergangenen Jahr gestiegen.

@ www.mann-hummel.com

KSB

Der Pumpen- und Armaturenkonzern KSB will sich 2015 wieder einem dreistelligen Millionenergebnis (EBT) annähern und plant ein Umsatzwachstum in allen drei Segmenten – Pumpen, Armaturen und Service. Im abgelaufenen Geschäftsjahr lag der Konzernumsatz mit 2.181,7 Millionen Euro noch um 2,9 Prozent unter dem des Vorjahres. Den Auftragseingang steigerte das Unternehmen um 80,0 Millionen Euro auf 2.321,2 Millionen Euro. Bis Ende 2015 soll die europäische Produktion von Unterwassermotorpumpen von Homburg nach Frankenthal wechseln. Darüber hinaus kündigte KSB an, sich von den Standorten in Dänemark, Großbritannien und der Schweiz zurückzuziehen. Die Produktion gebäudetechnischer Pumpen soll künftig vor allem in Ankara sowie in Frankenthal und Alphen (NL) erfolgen.

@ www.ksb.com

Weit mehr als Filme schauen

Filmwelt Landau e. K., Landau

Trotz Popcorngeraschel und Whats-App-Check im Dunkeln: Kino ist und bleibt ein Gemeinschaftserlebnis, zu dem man ausgeht. Daran ändern auch Heimkinoanlagen und ausgefeilte Lautsprechersysteme nichts. Damit das so bleibt, hat Dragan Vukmirovic, Geschäftsführer der Filmwelt Landau, in 13 Jahren ein gutes Gespür entwickelt. Er lockt Jung und Alt ab Herbst mit zwei neuen Kinosälen (je 95 Sitze) – insgesamt eine Millionen Euro muss er für den Kinoanbau in die Hand nehmen – und einem soliden gastronomischen Angebot im 2014 neu ausgestatteten Kino-Bistro; Kostenpunkt 200.000 Euro.



Beides geht: Blockbuster und Nischenprogramm. Davon ist Filmwelt-Geschäftsführer Dragan Vukmirovic überzeugt.

Die Filmwelt in Landau stockt damit ihr Angebot auf acht moderne Filmsäle auf. Ende 2014 hat sie bereits ihr Bistro in eine attraktive Lounge verwandelt. Im vergangenen Jahr ist das Kalkül des Betreibers für noch mehr Erlebnisvielfalt aufgegangen: Während die Kinobranche über ausbleibende Besucher jammerte, hat die Filmwelt 2014 nur ein kleines Minus von vier Prozent verbucht, das im Wesentlichen der Fußball-WM geschuldet war. Rund 320.000 Kinobesucher wollten das Programm sehen, das Filmwelt-Chef Dragan Vukmirovic aus hunderten Angeboten für seine Besucher zusammenstellt – ein Roulette aus Erfahrung, Fingerspitzengefühl und ein bisschen Glück. „Der Filmmarkt wird immer größer und unübersichtlicher. Am schwierigsten einzuschätzen sind kleine Filme, die plötzlich ganz groß rauskommen, wie zum Beispiel ‚Ziemlich beste Freunde‘, denn in den momentan sechs Sälen können wir natürlich nicht alles spielen, was angeboten wird.“

Dank der zwei neu geplanten Häuser kann der Kinochef ein noch breiteres Filmangebot zeigen und auch kleine, künstlerisch wertvolle Produktionen sowie Live-Übertragungen, zum Beispiel aus der New Yorker Metropolitan Opera, anbieten: „Der Markt hat sich verändert, die Menschen wünschen sich schöne Live-Erlebnisse wie Ballett, Oper und klassische Musik in einem bequemen Ambiente.“ Das Kinoangebot geht immer stärker auch in die Nischen unterschiedlicher Interessensgruppen. Deshalb sieht er auch für 'kleine' Filme Potenzial. Außerdem: „Die Frühlingsvorstellungen und die Matinees am Wochenende kommen beim etwas älteren Publikum besonders gut an.“ Dragan Vukmirovic, frü-

her Profifußballer in der zweiten Bundesliga, unter anderem für Mannheim und Solingen, geriet eher durch Zufall ins Kinogeschäft, suchte sich aber den Standort Landau 2002 ganz gezielt aus. Ihm war klar, dass die südpfälzische Stadt wachsen und er mit seinem Kino von der steigenden Zahl der Studierenden profitieren würde – sowohl als Besucher als auch als Teilzeitarbeitskräfte. Von seinen mehr als 90 Beschäftigten sind elf festangestellte Kräfte, über 80 sind Studenten und Schüler, die stundenweise in der Filmwelt arbeiten.

Rund vier Millionen Euro hat die Filmwelt Landau 2014 umgesetzt. Eine Einnahmequelle neben dem Lichtspielhaus ist das kinoeigene Bistro. Warmes Licht, elegante Lederhocker und eine lange Bar: Das trendige Bistro Detox ist längst ein eigenständiger Teil innerhalb der Filmwelt und beliebter Treffpunkt – zumal es sich herumgesprochen hat, dass man hier gut isst: Beliebtes aus der italienischen Küche sowie eine wechselnde Karte mit Speisen von leicht bis deftig. Auch die Barkeeper bereichern das Angebot mit immer neuen Drinks, zum Beispiel am Cocktail-Donnerstag. „Das Drumherum macht den Unterschied zwischen den Kinos, denn das Produkt Film ist überall das Gleiche“, ist sich Dragan Vukmirovic sicher. „Kino weckt Emotionen und ist ein Angebot für die ganze Familie und alle Altersgruppen; denen wollen wir ein unvergessliches Gemeinschaftserlebnis bieten.“ Die Aufstockung auf über 1.000 Sitze macht's möglich. Dem Inhaber ist es dabei ein besonderes Anliegen, dass die Säle auch für Menschen mit Handicap barrierefrei zu erreichen sind. (mara)

@ www.filmwelt-landau.com

Mit regionaler Stärke auf Erfolgskurs

Sparkasse Vorderpfalz

Die Sparkasse Vorderpfalz hat ihre Bilanz des vergangenen Geschäftsjahres vorgestellt und ein positives Resümee gezogen: Die Kundenzahl ist im abgelaufenen Zeitraum um rund 2,5 Prozent und die Bausparsumme von Kunden um 3,4 Prozent gewachsen. Der Jahresüberschuss blieb mit 12,1 Millionen Euro auf Vorjahresniveau. Auch beim Online-Banking konnte ein Zuwachs von 2,85 Prozent mehr Nutzern verzeichnet werden.

Es war das erste gemeinsame Jahr der fusionierten Sparkasse Vorderpfalz, dementsprechend auch die erste Bilanz der größten Sparkasse in Rheinland-Pfalz, die im vergangenen Jahr aus den drei Häusern Sparkasse Vorderpfalz, Kreissparkasse Rhein-Pfalz sowie Kreis- und Stadtparkasse Speyer entstanden war.

„Wir sind sehr zufrieden. Wir haben ein sehr gutes Betriebsergebnis einfahren können. Wir haben gesehen, dass wir nahtlos anknüpfen konnten an die betriebliche Stärke der Sparkassen – der alten drei Häuser“, sagte Dr. Rüdiger Linnebank, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Vorderpfalz, auf deren erster Bilanzpressekonferenz. Man habe den Markterfolg, der diese bisherigen drei Häuser ausgezeichnet habe, weiterführen können. „Wir sehen, dass wir gewachsen sind, dass wir 2.000 neue Kunden gewinnen konnten, in wichtigen Produktfeldern unsere Neuzugänge haben

erhöhen können, von daher sind wir sehr zufrieden mit dem ersten vollständigen Jahr der Sparkasse Vorderpfalz.“ Die drei „alten“ Häuser seien sehr erfolgreich gewesen, daher habe es auch keinen großen Änderungsbedarf im neuen Unternehmen gegeben. Ein großer Erfolgsfaktor seien die mehr als 1.100 Kolleginnen und Kollegen, die sich auch in schwierigen Fusionszeiten mit vollem Engagement für die Sparkasse Vorderpfalz engagierten und es geschafft hätten, „das Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden für uns jeden Tag von Neuem zu gewinnen“, lobte Dr. Linnebank seine Mitarbeiter.

Das angestrebte Betriebsergebnis hat die Sparkasse nach eigenen Angaben übertroffen und die Kapitalquote erhöht. Bei einem Zinsergebnis von 110,5 Millionen Euro, einem ordentlichen Ertrag von 35,7 Millionen Euro und einem ordentlichen Aufwand von 96,6 Millionen Euro erreicht die Sparkasse Vorderpfalz ein Betriebsergebnis vor Bewertung von 49,6 Millionen Euro. Am Ende werde der Jahresüberschuss voraussichtlich in etwa dem Vorjahresergebnis entsprechen (rund 12 Mio. Euro). Davon sollen 8,3 Millionen Euro der Sicherheitsreserve zugeführt werden, die dann

rund 309 Millionen Euro betrage werde. Mit einer Gesamtkapitalquote von über 16,5 Prozent liegt die Sparkasse Vorderpfalz weit über den gesetzlichen Anforderungen von acht Prozent. „Dies ist die Basis für weiteres Wachstum und gibt uns die Stärke für die künftigen Herausforderungen im Markt“, betonte Dr. Linnebank.

Das Private Banking der Sparkasse Vorderpfalz an den beiden Standorten Ludwigshafen und Speyer blickt erneut auf hohe Zuwachsraten. Hier werden dank einer engen Kooperation mit den Firmenkundenbetreuern laut Sparkasse mehr als eine Milliarde Euro Vermögen von über 3.500 Kunden betreut. Bei der Sparkasse Vorderpfalz schlossen die Kunden im vergangenen Jahr 3.112 neue Verträge mit einem Volumen von 120,8 Millionen Euro ab. Künftig wird den 30.200 aktiven Bausparkunden der Sparkasse die Summe von mehr als 1,05 Milliarden Euro für wohnwirtschaftliche Investitionen zur Verfügung stehen. Vom gestiegenen Sicherheitsbedürfnis der Bürger profitierte auch der Bereich Vorsorge-, Sach- und Krankenversicherungen (+ 6,9 Prozent). (red)

 www.sparkasse-vorderpfalz.de

Mehr über die Kunden erfahren

MaTelSo GmbH

Den Erfolg von Werbung messbar machen – dieser Aufgabe hat sich das Stuttgarter Unternehmen MaTelSo (Marketing, Telecom, Solutions) verschrieben, das jetzt eine Dependence in Kaiserslautern eröffnet hat. Der Grundgedanke hinter dem Geschäftskonzept von MaTelSo ist relativ einfach, die Umsetzung aber so überzeugend, dass die Firma bereits mehrere Innovationspreise eingheimst hat.

Nahezu alle Unternehmen haben ein Budget für Marketing. Mit unterschiedlichsten Maßnahmen wollen sie neue Kunden akquirieren. Allerdings haben die Firmen zunehmend den Anspruch, zu erfahren, welche Marketing-Aktionen erfolgreich waren und welche weniger gewinnbringend sind. Die Frage ist nur: Wie lässt sich der Erfolg von Reklame messen?

MaTelSo hat dafür einen Weg gefunden: „Wir messen Anrufe“, berichtet Geschäftsführer Frank Froux. Das funktioniert folgendermaßen: Auf Homepages gibt es meist zwei Wege, wie Besucher etwas bestellen oder mit einer Firma in Kontakt kommen können. Einmal passiert das via E-Mail oder Kontaktformular. Damit lässt sich ganz leicht zurückverfolgen, wer auf der Seite war und sich anschließend gemeldet hat. Nicht messbar war, zumindest bisher, wie es aussieht, wenn sich jemand auf der Website informiert und anschließend bei der Firma angerufen hat. Das Problem war der Wechsel von einem Medium (Internet) zum anderen (Telefon). Es gab schlicht keine Möglichkeit, das auszuwerten. Das hat MaTelSo geändert.

Das Unternehmen bietet seinen Kunden an, für jeden Homepagebesucher eine eigene Rufnummer zu generieren, unter der er das Unternehmen erreichen kann. Wird beispielsweise „Herr Müller“ über facebook auf die Firmenhomepage gelockt, sieht er eine Telefonnummer, die mit „55“ endet. Kommt „Herr Maier“ auf die-



Frank Froux ist einer der Gründer von MaTelSo.

sem Weg auf die Homepage, sieht er eine Nummer mit den Endziffern „56“. Gelangt wiederum „Frau Schmitt“ über einen anderen Weg auf die Homepage, sieht sie eine Nummer, die mit „57“ endet.

Das Spiel lässt sich beliebig fortsetzen, die Rufnummern werden in Echtzeit generiert. Das bedeutet: Zwei potenzielle Käufer, die zur selben Zeit die gleiche Firmenhomepage öffnen, müssen unterschiedliche Zahlen in ihr Telefon tippen, um die Hotline zu erreichen. Anhand dieser Rufnummern kann MaTelSo auswerten, auf welche Weise besonders viele Menschen angelockt werden. Um im Beispiel zu bleiben: Vielleicht lohnt es sich für Unternehmen, mehr Geld in den facebook-Auftritt zu investieren, weil von dort viele Kunden auf die Firmen-Homepage kommen, während das Budget für andere Werbemaßnahmen zwar wesentlich größer ist, aber deutlich weniger Traffic produziert. Denn: Jeder Werbekanal, der auf eine Firmenhomepage führt, kostet das Unternehmen Geld.

Für die Unternehmen, die sich an MaTelSo wenden, ist der Aufwand überschaubar. Froux erklärt, dass an den Telefonanlagen überhaupt keine Änderungen vorgenommen werden müssen – ein Aspekt, der potenzielle Auftraggeber besonders interessiert. Der

MaTelSo-Geschäftsführer berichtet, dass seine Firma unterschiedlich viele Nummern zur Verfügung stellen kann. So habe er beispielsweise einen Großkunden, für den 70.000 unterschiedliche Zahlenkombinationen notwendig sind. Die durchschnittlichen Auftraggeber kommen mit 100 bis 1.000 zurecht, meint Froux.

MaTelSo hat eine Software, mit der sich die Anrufe weiter auswerten lassen. So können Erkenntnisse über die Anzahl der angenommenen Telefonate geliefert werden. Es gibt aber auch Daten zur Gesprächsdauer oder zur zeitlichen Verteilung. Daraus können die Auftraggeber wiederum Schlüsse ziehen, ob sie ihr Personal am Telefon zu bestimmten Zeiten vielleicht verstärken müssen.

MaTelSo kann seine cloudbasierten Telekommunikationsdienste in mehr als 60 Ländern anbieten. Endbenutzer können sich die Daten online anschauen. Technisches Herzstück ist eine zentrale Telekommunikationsplattform, die in einem Hochsicherheitszentrum in Frankfurt betrieben wird. MaTelSo setzt dabei auf eigene Hardware und eigene Softwareentwicklungen. Diese Unabhängigkeit ermöglicht Froux zufolge ein Höchstmaß an Flexibilität und Innovationskraft. Zu betonen ist zudem: Was MaTelSo anbie-

tet, mag auf den ersten Blick verwirren, ist aber erlaubt. Das Stuttgarter Unternehmen ist bei der Bundesnetzagentur als Anbieter öffentlicher Telekommunikationsservices registriert und erfüllt die Auflagen des Telekommunikationsgesetzes.

Frank Froux hat MaTelSo zusammen mit Markus Weiler 2006 gegründet. Mittlerweile beschäftigen sie 15 Mitarbeiter an den Standorten Stuttgart und Kaiserslautern. Den Jahresumsatz beziffert Froux mit 1,5 Millionen Euro. Er ist überzeugt, dass das Medium Telefon weiterhin eine wichtige Rolle spielen wird - trotz der vielen Online-Alternativen. Für sein Unternehmen sieht der Geschäftsführer daher noch viel Potenzial - etwa mit Smartphones. Webseitenbesucher greifen im Zeitalter von Smartphones immer häufiger zum Hörer und nutzen die Click-to-Call-Funktion ihrer Smartphones beispielsweise, um sich näher zu einem Produkt auf der Homepage zu informieren. Wenn das Unternehmen dann geschultes Personal am anderen Ende der Leitung hat und dank MaTelSo mehr Details über den Anrufer kennt, dürfte es sicher nicht schwerer werden, ein Geschäft anzubahnen. (ag)

 www.matelso.de

Deutschlands Handwerker sorgen für Umsatzplus

Hornbach Holding AG

Der Baumarktkonzern Hornbach hat vor allem dank der deutschen Heimwerker im Geschäftsjahr 2014/15 (bis zum 28. Februar) mehr Umsatz gemacht.

Die Konzern Erlöse wuchsen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (4,3 Prozent) auch aufgrund von Neueröffnungen um 6,0 Prozent auf 3,57 Milliarden Euro. Im größten operativen Teilkonzern Hornbach-Baumarkt-AG, der zum Bilanzstichtag am 28. Februar 2015 europaweit 146 Bau- und Gartenmärkte in neun Ländern betreibt, nahm der Umsatz nach Konzernangaben um 6,5 Prozent auf 3,35 Millionen Euro zu. Ohne Neueröffnungen und Währungskurseinflüsse hatte das Plus 4,4 Prozent betragen. Zu diesem Wachstum haben sowohl die Märkte in Deutschland als auch im übrigen Europa beigetragen. Der Auslandsanteil innerhalb des Baumarkt-Teilkonzerns lag zuletzt bei 41,4 Prozent.

Die stärksten Wachstumsimpulse kamen laut Hornbach erneut aus Deutschland. So steigerten die 97 Hornbach Bau- und Gartenmärkte den Inlandsumsatz des Teilkonzerns Hornbach-Baumarkt-AG nach zwölf Monaten um 7,6 Prozent auf 1,96 Mio. Euro. Darin sind die Umsätze von sieben Neueröffnungen und einer Standorterweiterung in Deutschland enthalten.

Flächenbereinigt, das heißt ohne Berücksichtigung von Neueröffnungen und Schließungen in den zurückliegenden zwölf Monaten, stiegen die Umsätze in Deutschland um 5,5 Prozent. Hornbach baute seinen Marktanteil im Inland im Jahr 2014 von 10,0 auf 11,0 Prozent aus.

Auch in den acht Ländern außerhalb Deutschlands sind die Hornbach Bau- und Gartenmärkte im Geschäftsjahr 2014/2015 gewachsen. Der Umsatz einschließlich einer Neueröffnung er-

höhte sich im übrigen Europa um 5,0 Prozent (Vorjahr 3,5 Prozent) auf 1,39 Millionen Euro. Flächen- und währungskursbereinigt gelang die Trendwende: Nach Umsatzrückgängen in drei aufeinander folgenden Jahren erzielten die internationalen Hornbach-Filialen 2014/2015 ein deutliches bereinigtes Umsatzwachstum von 2,8 Prozent (Vorjahr -0,1 Prozent).

Der Teilkonzern Hornbach Baustoff Union GmbH hat sich im Geschäftsjahr 2014/2015 gegen ein starkes Vorjahr behaupten müssen. Die Umsätze der zum Bilanzstichtag 28. Februar 2015 unverändert 27 Baustoffhandelniederlassungen lagen mit 213 Millionen Euro nur knapp unter dem Vorjahresumsatz von 216 Millionen Euro. (red)

 www.hornbach.de

www.pfalz.ihk24.de

Die AutorInnen im Wirtschaftsmagazin Pfalz

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

Fotos sind, soweit nicht anders angegeben, Firmenfotos.

Partner im Netzwerk
IHK24.de

Dokument-Nr.: 26517

„So kriegt alles wieder einen Zweck“

Abacus Resale GmbH



Warten auf ihren Einsatz: Daniel Huying mit einer kleinen Auswahl seiner vorrätigen Elektromotoren und Pumpen.

Wiederverwerten heißt das Zauberwort bei der Bobenheimer Abacus Resale GmbH: Seit einem Jahr vermarktet das Unternehmen als Partner der Industrie Produktionsüberschüsse, übernimmt das Retourwarenmanagement und die Verkaufsvermittlung für Pumpen, Pumpenzubehör und Motoren. Im November bezog die Abacus Resale GmbH neue Räumlichkeiten in Bobenheim-West. Hier stehen 1.000 Quadratmeter Lagerfläche zur Verfügung.

In der großen Lagerhalle stapeln sich in hohen Regalen Kartons mit Pumpen und Pumpenzubehör. Gegenüber warten, sauber aufgereiht, gebrauchte Motoren auf ihren neuen Einsatz. „Im Schnitt haben wir 2.000 bis 2.200 Pumpen vorrätig“, sagt Abacus Resale-Geschäftsführer Daniel Huying. Das Unternehmen arbeitet als Dienstleister für die Frankenthaler KSB und andere Firmen. So werden beispielsweise Lagerüberschüsse angekauft und weiterverkauft, auch gebrauchte Maschinen kauft die Abacus Resale GmbH an und versucht, sie weiterzuverkaufen oder zu vermieten. Retouren werden eingelagert und gegebenenfalls für die Bedürfnisse des Kunden angepasst. „Viele Elektromotoren, die bei uns nicht mehr die geforderte Energieeffizienz erreichen und aus dem Markt gehen, kann man noch in Afrika vermarkten“, nennt Daniel Huying ein Beispiel. Das Unternehmen ist daher weltweit tätig, aber mit starkem Fokus auf Europa. „Für die Unternehmen haben wir eine verlustminimierende Wirkung und betreiben Schadensbegrenzung, für die Firmen, die die gebrauchte Ware wiederverwenden, bringen wir einen Mehrwert. So kriegt alles wieder einen Zweck“, erläutert er. Häufig nutzen Kunden

die sofort verfügbaren Pumpen und Motoren, um Produktionsausfälle oder die Wartezeit bis zur Lieferung einer neuen Maschine zu überbrücken.

Als **Vertriebsweg** hat sich das Unternehmen vor allem auf das Internet konzentriert und versucht dort, auf seine Dienstleistungen aufmerksam zu machen. Vor Kurzem ging ein Portal für gebrauchte Elektromotoren online. „Unsere Kunden finden uns“, ist Daniel Huying überzeugt. So nutzen mittlerweile auch Großhändler den Rückkaufservice der Bobenheimer, wenn sie zu viel Lagerbestand haben. Daniel Huying bringt bereits eine lange Erfahrung in der Wiederverwertung mit. Die heutige Abacus Resale GmbH entstand ursprünglich als Unternehmensidee in der Frankenthaler KSB. Daraus wurde dann ein Start-Up-Projekt, nach vier Jahren eine eigene Abteilung. Seit Januar 2014 agiert der Recycling-Spezialist nun komplett selbständig am Markt. Und das mit Erfolg. So beziffert der Geschäftsführer, der sechs Mitarbeiter beschäftigt, den Umsatz für das erste Geschäftsjahr mit nahezu einer Million Euro. Zukünftig möchte die Abacus Resale GmbH gerne zum Ausbildungsbetrieb werden. Dabei sind Ausbildungsplätze im kaufmännischen Bereich, etwa in der Marketingkommunikation, und im Bereich Lager denkbar.

Neben dem Bobenheimer Lager hat das Unternehmen noch im westfälischen Herford eine weitere Lagerhalle mit 500 Quadratmetern Fläche, in der vor allem Industripumpen auf ihren neuen Einsatz warten. Dort befindet sich auch eine Werkstatt, in der die Pumpen auf die Bedürfnisse des Kunden angepasst werden. Auch in Bobenheim soll demnächst eine Werkstatt eingerichtet werden. Bevor der neue Unternehmenssitz in Bobenheim im November bezogen werden konnte, krepelten Huying und seine Kollegen selbst die Ärmel hoch und renovierten das Gebäude. „Keine Selbstverständlichkeit“, freut sich der Geschäftsführer über das Engagement der Kollegen. 40.000 Euro flossen in den Umbau des Gebäudes. Und Recycling oder Wiederverwertung ist nicht nur der Unternehmenszweck, sondern bei der Abacus Resale GmbH auch gelebter Alltag. „Bei uns ist fast alles wiederverwertet“, sagt Huying – angefangen von den Hochregalen im Lager bis hin zu den Zimmerpflanzen und Kaffeetassen.

Daher verwundert es auch nicht, dass Daniel Huying noch viele andere Geschäftsideen rund um die Wiederverwertung hat. Das „Aufpimpfen“ gebrauchter PCs ist eine davon, die bereits ein weiteres Standbein seines jungen Unternehmens ist. Als nächstes schwebt ihm die Zusammenarbeit mit gemeinnützigen Vereinen vor, die in der Entwicklungshilfe aktiv sind. Gebrauchte Pumpen könnten doch noch gut in Entwicklungsländern zum Einsatz kommen ... (rad)

@ www.resale-pumpen.de

Hochwertige Weine für große Genießer

WEINwerkstatt GbR Jonas & Daniel Bosch

2010 gründeten Jonas und Daniel Bosch im heimatlichen Birkweiler die WEINwerkstatt mit dem Ziel, hochwertige Weine zu produzieren und zu vermarkten. Nach entsprechenden organisatorischen Vorarbeiten entstand 2011 der erste Jahrgang, der 2012 – mit insgesamt 2.500 Flaschen – zur Abfüllung gelangte. Inzwischen verarbeiten die Winzer den Ertrag von vier Parzellen, und ihre Weine stehen bei der Spitzengastronomie rund um Landau auf der Karte.

www.pfalz.ihk24.de

Wirtschaftsmagazin online

Das Wirtschaftsmagazin Pfalz steht Ihnen auch online auf unserer Homepage zum Download zur Verfügung.

Partner im Netzwerk
IHK24.de

Dokument-Nr.: 26160

Was ist das Besondere an dem Unternehmen? Die WEINwerkstatt arbeitet ohne eigenen Keller und fast ohne eigene Rebfläche. „Wir haben 2010 komplett bei null angefangen“, erzählen die Brüder, die bereits als Kinder im Weinberg und im Keller des Großvaters aktiv waren und dabei vom „Virus Wein infiziert wurden“. Das Ergebnis sind außergewöhnliche Weine für Kenner.

Die beiden Jungwinzer verstehen ihren Betrieb als qualitätsorientiertes Weingut: „Wir haben keine gewachsene Tradition und damit auch keine daraus resultierenden Verpflichtungen. Das ermöglicht uns, flexibel und bewusst unsere Top-Lagen auszuwählen. So können wir charaktervolle und sortentypische Lagenweine erzeugen“, beschreibt Daniel Bosch. Der 32-jährige Kaufmann ist unter anderem für alle kaufmännischen Details verantwortlich. „Dabei beschränken wir uns auf regionaltypische Rebsorten und selektieren ganzjährig ohne Kompromisse beim An- und Ausbau der Trauben, um zu einem perfekten Endprodukt zu gelangen“, ergänzt sein Bruder Jonas. Der 24-Jährige schloss dieses Jahr sein duales Studium mit dem Bachelor of Science in Weinbau und Önologie ab. „Der Grundstock für herausragende Weine wird im Weinberg gelegt.“

Wir bauen jede Lage für sich ohne Verschnitt aus“, erklärt der Winzer die Philosophie der WEINwerkstatt. Das Ziel sei, im Keller so wenig wie möglich auf den Wein einzuwirken. Die erstklassigen und bekannten Lagen wie Birkweiler Kastanienbusch, Birkweiler Rosenberg und Ilbesheimer Kalmit sind die Grundlagen für den Erfolg. Hinzu kommen viel eigene Zeit, Herzblut und Leidenschaft.

Die Vertragswinzer arbeiten nach genauen Vorgaben, dabei hat Jonas Bosch Qualität und Erntemengen immer im Blick. Regelmäßig ist er zur Kontrolle vor Ort. „Auch den Lesetermin bestimme ich selbst“, sagt der Fachmann. So strebt er die perfekte Reife der Trauben an. Eine weitere Besonderheit des Unternehmens: Die Lese erfolgt von Hand. „Auch hier haben wir wieder die Möglichkeit, genau auszuwählen, damit nur die besten und ausschließlich gesunden Trauben in unsere Flaschen kommen“, erklärt Bosch. Für die Weiterverarbeitung haben sich die Brüder in den Keller eines befreundeten Winzers eingemietet und in den vergangenen Jahren auch in eigene hochwertige Edelstahltanks und Barriquefässer investiert. Seit 2013 bewirtschaften die Birkweiler Brüder zusätzlich wieder einen der eigenen Familienweinberge, der vorher verpachtet war.



Jonas (rechts) und Daniel Bosch gehen mit der WEINwerkstatt Birkweiler eigene Wege. Mittlerweile stehen ihre Weine bei der Spitzengastronomie rund um Landau auf der Karte.

Auch in der Vermarktung geht das Team der WEINwerkstatt eigene Wege: Zur Kundenakquise haben die beiden vor drei Jahren mit ihren ersten Flaschen die hochwertige Gastronomie im Umkreis von Landau aufgesucht und sich, ihr besonderes Konzept wie auch ihre Weine vorgestellt. „Das hat gut funktioniert. Unser Trumpf ist gute Qualität“, sind die Boschs sicher. Über diesen Weg sind nach und nach auch Privatkunden auf die Birkweiler aufmerksam geworden. Die Nachfrage nach den Weinen der WEINwerkstatt steige, sagen die Brüder.

Mittlerweile hat der Betrieb seinen Absatz verdoppelt. Und auch das aktuelle Jahr sieht gut aus. „Wir erwarten einen sehr guten Jahrgang 2014“, sagt Jonas Bosch. Damit wollen sie neue Kunden in der Gastronomie ansprechen und zusätzlich den Fokus auch mehr auf Privatkunden setzen. Unter anderem findet dafür am 21. Juni ein erstes eigenes Hoffest in Birkweiler statt. Auch die Investition in weitere Kellertechnik ist geplant, denn der Betrieb soll weiter wachsen. Und welche Zukunftspläne haben die beiden Brüder noch? „Unser langfristiges Ziel ist, das Produktsortiment gewissenhaft um gute Lagen zu erweitern.“ (kahy)

www.weinwerkstatt-birkweiler.de

NEU

START-UP-UNTERNEHMEN

SysNetTec – System- und Netzwerktechnik, Bad Bergzabern

Alle Lösungen rund um die IT-Technik bietet seit rund einem halben Jahr ein Dienstleister aus der Südpfalz: SysNetTec in Bad Bergzabern zielt auf kleine und mittlere Unternehmen, die sämtliche Lösungen moderner Datenverarbeitung in eine Hand geben wollen.

Der technische Partner betreut das komplette, firmeneigene IT-System von der Planung, der Auswahl der Hardware und deren Installation über das Einrichten von Netzwerken, Service und Support bis zur Webseitengestaltung.

„Wir richten die System- und Netzwerktechnik vor Ort ein“, so Inhaber Jürgen Spreng. „Und wir sorgen dafür, dass alle IT-Systeme – angefangen beim Einzelplatzrechner bis hin zum Server – im Praxisbetrieb zuverlässig laufen.“ Ebenso installiert und aktualisiert SysNetTec auch die passende Software und richtet komplexe Netzwerke mit Anbindung an Telekommunikation, Internet und Mail ein. Ein weiteres Standbein der Neugründung: Sie plant und setzt die Internetpräsenz kleiner und mittelständischer Betriebe um. (mara)
info@sysnettec.de

Rekordumsatz im Visier

Wasgau Produktions & Handels AG

Die Wasgau Produktions & Handels AG steuert in ihrem 90. Jubiläumjahr einen Rekordumsatz von über 500 Millionen Euro an. Diese Hoffnung stützt der Vorstandsvorsitzende Alois Kettern auf die optimistischen Prognosen nahezu aller Wirtschaftsweisen. Zudem will die Wasgau AG mit verschiedenen Aktivitäten anlässlich des 90-jährigen Firmenbestehens ihre Umsatzplanung unterstützen, so Kettern bei der Bilanzpressekonferenz des Lebensmittelkonzerns.

Mit Umsatzerlösen von 490,5 Millionen Euro hat die Wasgau AG die schwachen Zahlen aus 2013 (476,3 Millionen Euro) mehr als wettgemacht. 2013 beschäftigten den Vorstandsvorsitzenden noch Umsatzrückgang, Brandschaden und die Prüfung der Kooperation der Rewe

Groupe mit der Wasgau AG durch das Bundeskartellamt. Zur Umsatzsteigerung trug insbesondere das Segment Einzelhandel bei, das laut Kettern eine „hervorragende Entwicklung“ zeige. Der Umsatz kletterte hier um 4,7 Prozent auf 341,7 Millionen Euro. Um 3,4 Prozent steigerte der Bereich Metzgerei seinen Umsatz auf 73,6 Millionen Euro. Auch die Großbäckerei habe sich mit einem Umsatzzuwachs von 2,2 Prozent auf 35,4 Millionen Euro auf einem „hart umkämpften Markt“ gut behaupten können. „Der Großhandel hat leider andere Vorzeichen“, sagte Kettern. Hier gab es einen leichten Umsatzrückgang von 149,7 auf 148,8 Millionen Euro. „Dieser Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der schwächeren Performance im Branchenumfeld der Gastronomie im Bereich der Cash & Carry Märkte“, erläuterte Kettern.

„Der Großhandel hat leider andere Vorzeichen“, sagte Kettern. Hier gab es einen leichten Umsatzrückgang von 149,7 auf 148,8 Millionen Euro. „Dieser Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der schwächeren Performance im Branchenumfeld der Gastronomie im Bereich der Cash & Carry Märkte“, erläuterte Kettern.

Unterm Strich ist das Ergebnis des Konzerns vor Steuern von 1,6 auf 2 Millionen Euro gewachsen, als Jahresüberschuss blieben eine Million Euro. Dass die Wasgau finanziell auf festem Boden steht, zeigen zwei Faktoren: Die Eigenkapitalquote wurde erneut gesteigert, und zwar auf 36,6 Prozent (35,7), und die gesamten Investitionen von 12,4 Millionen Euro unter anderem in drei neue Märkte wurden aus dem „Cashflow“, also dem laufenden Geschäft, bestritten. Der Hauptversammlung am 10. Juni schlägt der Vorstand die Zahlung einer Dividende von 12 Cent je Aktie vor. Im laufenden Jahr sind Investitionen in Höhe von etwa 13 Millionen Euro vorgesehen (12 Millionen Euro in 2013). Marktneueröffnungen als Ersatzinvestitionen sind geplant für Waldsee, Queidersbach, Simmern und Hornbach; in Birkenfeld, Steinfeld und Pirmasens sind Umbauten geplant. Insgesamt 80 Frischmärkte

betreibt die Wasgau-Gruppe zum Jahresresultimo 2014. Im Wasgau-Konzern waren Ende des vorigen Jahres 3.753 (3.789) Mitarbeiter beschäftigt, wobei sich die Anzahl in Bezug auf die Vollzeitkräfte von 2.665 auf 2.700 erhöhte. Die Personalkosten schlugen mit 91,2 Millionen Euro zu Buche (plus 2,6 Millionen). Apropos Personal: Bei der Wasgau AG gehen derzeit 176 Azubis in zwölf Berufsfeldern in die Lehre. Allerdings werde es immer schwieriger, geeignete Leute zu finden. Wie Alois Kettern betonte, konnten im vergangenen Jahr nicht einmal 100 Plätze besetzt werden – und das bei über 1.000 Bewerbungen. Gerade mal 86 junge Leute wurden für ausbildungsfähig befunden. „Wir müssen uns betriebsinternen Aufgaben überlegen, um die Menschen dahin zu bringen, wo wir sie brauchen.“

Die im Jahr 2013 begonnene Zusammenarbeit mit der Rewe-Gruppe versetze die Wasgau AG in die Lage, ihre Sortimente zu marktkonformen Preisen anbieten zu können. „Trotz der Nähe zu

Rewe ist jedoch nicht daran gedacht, umzuflaggen“. Man stehe komplett zur Wasgau-Philosophie und deren Schwerpunkte Regionalität und „Bio“. Dass die Wasgau AG damit einen guten Weg eingeschlagen hat, zeige sich daran, dass jetzt auch einige Großen der Branche versuchen, die Karte Regionalität zu spielen. „Die folgen uns – und nicht wir ihnen“, meinte Kettern stolz.

Ob der Vorstandsvorsitzende die Geschicke des Konzerns noch ein weiteres Jahr lenken wird, ließ er offen.

Alois Kettern, der seit 13 Jahren an der Spitze des Konzerns steht, hat das 65. Lebensjahr vollendet, sein Vertrag läuft Ende 2015 aus. Auf Nachfrage nach seiner beruflichen Zukunft bei der Wasgau antwortete er sibyllinisch: „In meinem Leben wurden meine Verträge sechs Mal verlängert, warum nicht auch noch ein siebtes Mal? Das wissen wir noch nicht.“

Sollte er ausscheiden, werde er aber keinesfalls in den Aufsichtsrat wechseln. „Ich bin dann nur noch Aktionär und werde zu Hauptversammlungen kommen und wenn ich zu anderen Annehmlichkeiten eingeladen werde.“

Der „Nachwuchs“ steht indes bereit: Seit 1. März arbeitet Niko Johns im Vorstand. Derzeit ist er dabei, alle Bereiche des Unternehmens kennenzulernen. Geboren ist Johns in Hamburg, wo er Betriebswirtschaftslehre studierte. Nach Stationen bei einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Köln und Konzern-Controlling bei der Rewe-Gruppe wechselte er 2012 in die Geschäftsführung von ProMarkt. (pt)

 www.wasgau-ag.de



Die Vier vom Vorstand: Alois Kettern, Niko Johns, Dr. Eugen Heim und Bernd Eberl. Über die genaue Geschäftsverteilung soll zur Hauptversammlung am 10. Juni informiert werden.

Stark in Ludwigshafen

Deutsche Bank AG



Zentrale der Deutschen Bank in Frankfurt a. M.

Die Deutsche Bank in Ludwigshafen blickt zufrieden auf das Geschäftsjahr 2014. Prägende Themen seien 2014 die niedrigen Zinsen, schwankende Märkte, aber auch die verbreitete Zuversicht der Privat- und Firmenkunden gewesen. Zuversichtlich zeigt sich die Bank auch selbst: Sie biete den Kunden Internationalität und regionales Know-how und sei somit im Wettbewerb gut gerüstet.

„Wir haben unsere Marktposition hier in Ludwigshafen auf hohem Niveau und in einem wettbewerbsintensiven Umfeld eindrucksvoll behauptet und weiter ausgebaut“, sagt Filialdirektor Nils Hellbauer. Die voranschreitende Digitalisierung berge sowohl für die Privat- und Firmenkunden als auch für die Deutsche Bank selbst enorme Chancen. „Wir treiben die Digitalisierung des Bankgeschäfts mit innovativen Services weiter voran, weil es dem Lebensstil und Alltag unserer Kunden entspricht. Die Bank, unsere Berater und unsere Kunden spüren hier einen ungeheuer positiven Schub.“

Digitalisierung bedeute für die Kunden: Zugang zu ihrer Bank und zu deren Leistungen, und zwar an dem Ort, zu der Zeit und in der Intensität, in der der Kunde es wünsche. Zugleich betonte Hellbauer: „Die Kunden erwarten von der Deutschen Bank in Ludwigshafen gleichzeitig regionale Nähe, kompetente persönliche Ansprechpartner und ausgezeichnete Beratung.“

Zugleich verweist Hellbauer auf das Mittelstandsgeschäft, das sich erfolgreich entwickle. Die Neuaufstellung Ende 2013 zeige erste sichtbare Erfolge: „So haben wir 2014 im breiten Mittelstand, um den sich viele Institute intensiv bemühen, unter dem Strich rund 10.000 neue Geschäfts- und Firmenkunden deutschlandweit hinzugewonnen. Gute Nachrichten auch von der Kerndisziplin des Firmenkundengeschäfts: Die Kreditvergabe durch die Deutsche Bank stieg bundesweit um fast 10 Prozent.“

2014 war für das Privat- und Firmenkundengeschäft der Deutschen Bank in Ludwigshafen ein Jahr soliden Wachstums. Das Geschäftsvolumen lag Ende vergangenen Jahres im Stadtgebiet bei

rund 990 Millionen Euro, ein Plus von 11,8 Prozent. Das Depotvolumen beläuft sich auf 450 Millionen Euro. Das Baufinanzierungsvolumen liegt in Ludwigshafen bei 173 Millionen Euro. Zum Jahresende 2014 betreute die Deutsche Bank im Stadtgebiet rund 23.500 Privat- und Firmenkunden. (red)

 www.deutsche-bank.de

Mehr als Kontakte verwalten

SMARTCRM GmbH, Kandel

Customer Relationship Management, kurz CRM, bedeutet wörtlich übersetzt Kundenbeziehungsmanagement und wird oft auch als Kundenpflege bezeichnet. „Diese Bezeichnung greift jedoch zu kurz“, betont Ralph Rastert, Geschäftsführer der SMARTCRM GmbH in Kandel. „Denn unsere CRM-Lösung umfasst neben Kunden auch Interessenten, Lieferanten und weitere Geschäftspartner.“ Das Unternehmen entwickelt seit 1992 erfolgreich CRM-Systeme für mittelständische B2B-Unternehmen in Industrie und Handel.

Das speziell für den Mittelstand entwickelte CRM-System SMARTCRM bietet beispielsweise die Möglichkeit, die früher auf Kundenkarten handschriftlich vermerkten Notizen umfassend elektronisch zu dokumentieren. „Dabei läuft im CRM-System eine Vielzahl an Informationen zusammen“, erläutert Rastert. Denn nicht nur der Vertrieb interessiert sich für die hinterlegten Daten, auch das Marketing oder der Service. Schließlich gehe es hier um mehr als lediglich um Adressdaten oder Geburtstage.

Softwarelösungen wie SMARTCRM unterstützten dabei, neue Kunden zu finden und langfristig an das eigene Unternehmen zu binden. Deshalb archiviere jeder Mitarbeiter, der mit Interessenten oder Kunden zu tun hat, Informationen im System: neben Kontaktdaten, Telefonnotizen und E-Mails beispielsweise auch Bestellungen, Rechnungen und Serviceanforderungen. Ob Beschwerde-Management, Preisanfragen oder Kundenumfragen – die Einsatzgebiete von CRM sind vielfältig. Der Vorteil: „Alle Mitarbeiter haben sehr schnell Zugriff auf die benötigten Informationen. Der CRM-Gedanke funktioniert nur, wenn er unternehmens-

www.pfalz.ihk24.de

Ihr Firmenreport

Im Firmenreport des Wirtschaftsmagazins gibt die IHK Pfalz ihren Mitgliedern Gelegenheit, ihr Unternehmen kostenlos mit einem redaktionellen Beitrag vorzustellen. Voraussetzung ist ein entsprechender Anlass wie zum Beispiel eine Neugründung, ein Jubiläum oder eine große Investition.

Haben Sie Interesse? Ihre Ansprechpartnerin ist Petra Moscato, Tel. 0621 5904-1205, petra.moscato@pfalz.ihk24.de.

Partner im Netzwerk
IHK24.de

Dokument-Nr.: 12861



Entwickelt die CRM-Lösung mit seinem Team kontinuierlich weiter: Ralph Rastert, Geschäftsführer der SMARTCRM GmbH, mit Assistentin Yvonne Gemeinder.

weit gelebt wird und umfasst dabei auch eine Bringschuld: Wer Informationen aus dem System holen möchte, muss auch etwas hineingeben“, so Rastert. Um dies für die Anwender so einfach wie möglich zu gestalten, sei die Software sehr schlank und bedienfreundlich und erleichtere darüber hinaus die Eingabe mit Routinen.

Zu den Kunden gehören hauptsächlich produzierende Unternehmen im Maschinen- und Werkzeugbau, aber auch Anlagenbauer und sogar Kosmetikerhersteller sind darunter. Die Südpfälzer erwirtschaften jährlich zwischen drei und vier Millionen Umsatz. Der Kundenkreis umfasst sowohl Unternehmen mit zehn als auch mit mehreren hundert Nutzern. Die Lösung ist in über 400 Projekten mit rund 14.000 Anwendern im Einsatz, selbstverständlich auch im eigenen Unternehmen. „SMARTCRM ist eine individuell

konfigurierbare CRM-Anwendung, die wir ständig weiterentwickeln und die sich an die jeweilige Unternehmenssituation anpasst“, so Rastert. „Wir sind eines der wenigen Softwarehäuser, das sein eigenes Produkt komplett im ganzen Unternehmen einsetzen kann.“ Damit eine Software dem Betrieb den größten Nutzen bringe, bedürfe es einer umfangreichen Betreuung. Darum ergänzt die seit 2006 in Kandel ansässige Software-Schmiede ihre Lösung durch Beratung und Systemanalyse, Customizing, Installation sowie umfassende Anwender- und Administratorschulungen.

Derart hochspezialisierte Analyse- und Beratungsaufgaben können laut Firmenchef nur von gut ausgebildetem, speziell geschultem Personal geleistet werden. Deshalb bildet SMARTCRM seit Jahren aus, derzeit bei 37 Beschäftigten vier angehende Experten: drei Studenten zum Bachelor of Science in den Studiengängen Informatik und Wirtschaftsinformatik in Zusammenarbeit mit den Dualen Hochschulen Karlsruhe und Mannheim, sowie seit 2014 einen Fachinformatiker (Anwendungsentwicklung).

SMARTCRM ist seit einem Jahr auch IHK-zertifizierter Ausbilder. „Bei uns sind die Arbeitsplätze sicherer als bei so manchem Großunternehmen. Das spricht für uns als Ausbildungsbetrieb. Außerdem bieten wir auch Werkstudenten die Möglichkeit, ihre Abschlussarbeiten bei uns zu schreiben“, ergänzt Ralph Rastert. Er sieht in geeignetem Personal die größte Wachstumschance für sein Unternehmen. „Eine umfassende Kundenbetreuung liegt uns genauso sehr am Herzen, wie mit unserer Anwendung immer up to date und am Kundenwunsch zu sein“, so Rastert.

Für seine Kunden bietet das Softwarehaus viele Schnittstellenlösungen zu gängigen Drittsystemen, zum Beispiel DMS-, ERP- und E-Mail-Marketing-Software. Dabei arbeitet das Unternehmen eng mit zahlreichen Kooperationspartnern zusammen. „Wir haben mit SMARTCRM eine zentrale transparente Plattform statt mehrerer Systeme, bei uns wird diese Kommunikation im ganzen Haus gelebt.“ (mara)

 www.smartcrm.de

Die Vollversammlung der IHK Pfalz braucht Ihre Stimme!

Ist Ihr Unternehmen in der richtigen Wahlgruppe?

Die Unternehmen der Industrie, des Handels und des Dienstleistungsgewerbes sind im März nächsten Jahres wieder zur Wahl der IHK-Vollversammlung aufgerufen. Gewählt werden 89 Vertreter der pfälzischen Wirtschaft, die als Mandatsträger für sechs Jahre die IHK-Selbstverwaltung im Interesse des jeweiligen Wirtschaftszweiges und Wahlkreises mitbestimmen. Zur Vorbereitung der Wahl brauchen wir Ihre Unterstützung bei der Aktualisierung Ihrer Unternehmensdaten.

Um mit der Besetzung der Vollversammlung die Struktur der Wirtschaft in der Pfalz abzubilden, wird in sieben Wahlgruppen gewählt. Dabei ist es wichtig, dass die wahlberechtigten IHK-Mitgliedsunternehmen der richtigen Wahlgruppe zugeordnet sind. Mit einer Umfrage, die Sie in den nächsten Wochen per Post erhalten, bitten wir Sie, dies für Ihr Unternehmen zu prüfen. Außerdem bitten wir Sie, – falls nötig – einige weitere Angaben zu ak-



tualisieren oder zu ergänzen. Für Ihre Unterstützung bedanken wir uns schon jetzt sehr herzlich.

Fragen zur Wahl richten Sie bitte an die Industrie- und Handelskammer für die Pfalz unter der Hotline 0621 5904-4459 oder per E-Mail: IHK-Wahl@pfalz.ihk24.de. Wir helfen Ihnen gerne weiter.



Alles eine Frage der Chemie

150 Jahre BASF

Was ist fünfmal so groß wie das Fürstentum Monaco, benennt seine Straßen nach chemischen Stoffen, besitzt eine eigene Feuerwehr, einen Bahnhof und noch zwei Häfen? Sollte es noch irgendjemanden geben, der mit diesen Hinweisen nicht weiterkommt, dem hilft vielleicht ein weiteres Stichwort: Ludwigshafen. Des Rätsels Lösung heißt natürlich BASF. Das weltgrößte Chemieunternehmen feiert in diesem Jahr seinen 150. Geburtstag. Ein guter Anlass, um einen Blick auf das Ausnahmeunternehmen zu werfen.

1848 gründete der deutsche Unternehmer Friedrich Engelhorn eine Gasfabrik, mit der er die Stadt Mannheim mit Leuchtgas versorgte. Bei dessen Herstellung entstand als Nebenprodukt Steinkohleteer. Um diesen Stoff zu nutzen, wollte Engelhorn daraus Teerfarbstoffe und Farbstoffe auf Anilinbasis für Textilien herstellen. Deshalb gründete er am 6. April 1865 die Badische Anilin- und Sodafabrik (BASF) in Mannheim. Den Betrieb nahm die BASF jedoch auf der anderen Rheinseite in Ludwigshafen auf. Stunde null einer Gemeinschaft aus Stadt und Unternehmen, die scheinbar nichts trennen kann.

Die Weltgeschichte zwang den Konzern zu mehreren Neuanfängen. In die Knie hat sie ihn nie gezwungen. Im Gegenteil: Die Innovationskraft des Unternehmens blieb bis heute unbeschadet und ver-

half dem einst bescheidenen Betrieb zu seiner jetzigen Größe. Heute ist die BASF einer der weltweit größten Arbeitgeber in der Chemieindustrie und beschäftigt rund 113.000 Mitarbeiter. Die meisten, nahezu ein Drittel, arbeiten in Ludwigshafen. Damit ist die Stadt nach wie vor der wichtigste Standort. Gesellschaften und Werke hat das Unternehmen in rund 80 Ländern der Erde.

Das diesjährige Großjubiläum begeht der Großkonzern eher bescheiden. Zwar hat es eine offizielle Feier mit Prominenz aus Politik und Wirtschaft, mit Festreden und einem Jubiläumskonzert im noblen Feierabendhaus in Ludwigshafen gegeben, doch mit der eigenen Geschichte wird sich die BASF nicht groß beschäftigen. Stattdessen wird der Blick nach vorne gerichtet und kräftig nach weiteren Innovationen gesucht. Fundgrube dafür ist der Hirnschmalz aller BASF-Mitarbeiter weltweit. Sie sollen sprudelnde Ideen zu den Themen Energie, Ernährung und städtisches Leben sammeln. Ein Konzept, das sich bereits in der Vergangenheit als großer Erfolg herausgestellt hat: Sage und schreibe rund 53 Millionen Euro sparte das Unternehmen nach eigenen Angaben im vergangenen Jahr durch die Ideen seiner Mitarbeiter rund um den Globus. 23.000 Vorschläge wurden dabei umgesetzt – ein herausragendes Beispiel für Teamarbeit unter den Mitarbeitern. Kein Wunder also, dass das Motto des 150. Geburtstags der BASF „Co-Creation und Celebration“ lautet. (pmo)

@ www.basf.de



Serie „Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten“ – Teil 1 von 4

Wo kommt das Kapital her?

Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten Im Lebenszyklus von Unternehmen

Wer ein Unternehmen gründen, erweitern oder übernehmen will, hat viele Fragen. Was den meisten Gründungswilligen auf den Nägeln brennt, ist die Finanzierung ihres Vorhabens. Das ändert sich auch später nur unwesentlich und betrifft jede Unternehmung vom Produktionsbetrieb mit vielen Beschäftigten bis hin zum kleinen Einzelhändler. In allen Phasen eines Unternehmenszyklus spielt die materielle Basis eine große Rolle. Auf Bundes- wie auf Landesebene gibt es zahlreiche Finanzierungs- und Förderprogramme, dazu kommen alternative Darlehensformen für jede Phase. Teil 1 der Serie umfasst den Zeitraum von der Idee und Gründung oder Übernahme bis ins fünfte Jahr des Unternehmens.



Das Vorhaben

Michael Schlemmer hat das gleichförmige Tagesgeschäft manchmal satt, seine leitende Position in der Messgeräteproduktion ist nicht mehr unbegrenzt ausbaufähig, sein Vorgesetzter noch jung. Zwar macht ihm die Arbeit Spaß, doch träumt der 43-Jährige immer öfter davon, eigene Ideen in die Tat umzusetzen. Der Zufall spielt ihm in die Hände: Ein Freund bringt ihn mit dem 64-jährigen Inhaber eines mittelständischen Unternehmens in Frankenthal zusammen, das Dampfkesselanlagen baut. Die beiden verstehen sich auf Anhieb, der Seniorchef Jürgen Walz bietet Schlemmer die Übernahme seines Produktionsbetriebes SteamPro mit 35 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von sieben Millionen Euro zu einem Kaufpreis von 900.000 Euro an, der Investitionsstau erfordert zusätzlich 100.000 Euro. Vom Familienrat mit seiner Frau und seinen beiden Kindern erhält Schlemmer grünes Licht für sein Vorhaben. Ehefrau Andrea kann sich sogar vorstellen, ihre Stelle bei einem Steuerberater zu kündigen und sich bei „SteamPro“ um die Buchhaltung zu kümmern.

Der Kapitalbedarf

Aus Kaufsumme und Investitionsstau (die Produktionsanlagen müssen dringend modernisiert werden) ergibt sich ein Finanzierungsbedarf von rund einer Million Euro, 15.000 Euro für Businessplan und Beratungskosten kommen noch obendrauf. Maschinenbauingenieur Schlemmer kann zwar mit spitzer Feder rechnen, für die Planung und Finanzierung wendet er sich jedoch an die Experten von der Gründungsberatung der IHK Pfalz sowie einen externen Berater bzw. Wirtschaftsprüfer. Der nimmt mit ihm ge-

meinsam eine Due-Diligence-Prüfung vor, also eine mit „gebotener Sorgfalt“ durchgeführte Risikoprüfung vor dem Kauf und arbeitet den Businessplan mit einem neuen Vertriebskonzept für die Dampfkesselanlagen aus, um künftig die Umsätze zu steigern.

Die Finanzierung

Nachdem die Beratungskosten bezahlt sind (etwa ein Viertel der Kosten – bis max. 3.600 Euro Zuschuss – hat die ISB beigesteuert), bringt Michael Schlemmer 150.000 Euro Eigenkapital und 100.000 Euro an Sicherheiten (sein Eigenheim) mit zu seiner Hausbank, bei der er sich das fehlende Kapital leihen will. Doch im Moment reichen seine Sicherheiten noch nicht aus, deshalb muss die Eigenkapitalbasis gestärkt werden. Die Bank besorgt ihm zunächst 300.000 Euro ERP-Kapital für Gründungen von der KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau), denn das muss die ersten sieben Jahre nicht zurückgezahlt werden und hat einen günstigen Zinssatz. Damit steigt Schlemmers Eigenkapital auf 450.000 Euro.

Bei der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft – MBG – beantragt er eine 150.000 Euro-Beteiligung. Sie wird gewährt bis zur maximalen Höhe von Schlemmers Eigenkapital. Jetzt fehlt nur noch der Bankkredit von seiner Hausbank über die Summe von 400.000 Euro, dann stünde die Finanzierung. Die Hausbank will das Geschäft zwar machen, denn der zukünftige Firmenchef hat mit allen Maßnahmen einen hohen Eigenkapitalanteil von insgesamt 600.000 Euro erreicht. Doch ihr reichen die Sicherheiten noch nicht ganz aus. Deshalb beantragt Schlemmer noch eine Bürgschaft über 300.000 Euro bei der Bürgschaftsbank. Am Ende steht die Finanzierung für die Übernahme von SteamPro auf vielen Standbeinen, was ein stabiles, langfristiges Arbeiten ermöglicht.

Lebenszyklus eines Unternehmens

0 bis 5 Jahre
Idee bis
Gründung

6 bis 10 Jahre
Wachstum

10 bis 20 Jahre
Sicherung/Krise

20 bis X Jahre
Übergabe

Das Drehbuch:

Wir begleiten zwei fiktive Protagonisten von der Idee über die Gründung bis zur Unternehmensübergabe nach mehr als 20 Jahren. In vier Phasen – Gründung, Wachstum, Sicherung/Krise und Übergabe – werden Fragen nach passender Finanzierung und Fördermitteln gestellt sowie alternative Möglichkeiten durchleuchtet.



Darsteller: Michael Schlemmer (43), verheiratet, zwei Kinder, Maschinenbauingenieur, seit sieben Jahren Leiter der Produktionsplanung und -steuerung eines mittelständischen Messgeräteherstellers.



Darstellerin: Petra Schulz (26), ledig, Ausbildung zur Einzelhandelskauffrau in einem Bekleidungsgeschäft, fünf Jahre lang Angestellte bei einer Textilkette, seit Kurzem arbeitslos mit Arbeitslosengeld II.

123ff.com

**Das Vorhaben**

Die junge Frau hat gerne beim Textildiscounter gearbeitet, vor allem der Kundenkontakt gefiel ihr: Doch jetzt ist die 26-jährige Petra Schulz plötzlich arbeitslos geworden, weil „ihre“ Filiale geschlossen wurde. Die gelernte Einzelhandelskauffrau ist seit einiger Zeit arbeitslos gemeldet, Stellenangebote kommen zwar, aber überwiegend in Teilzeit und sie will gerne ganztags arbeiten. Ihre Mutter erinnert sie eines Tages daran, dass sie als Kind am liebsten „Postamt“ und „Büro“ gespielt hat.

Der Funke zündet: Gemeinsam mit ihrer Schwester und ein paar Freunden spinnt sie den Gedanken weiter und beschließt „Ofis“ zu gründen, ein kleines Geschäft für Schreibwaren und Bürobedarf in Germersheim. Die 28-jährige Schwester, von Beruf Verkäuferin, will sie ebenso einstellen wie eine Freundin. Sie überlegt sich, dass Germersheim viele Studenten zählt, die Büromaterial brauchen und sie selbst kennt viele Leute mit Geschäften in und um Germersheim, die gewerbliche Kunden werden könnten.

Der Kapitalbedarf

Petra Schulz braucht für ihren Schreibwarenladen rund 80.000 Euro (Miete und Ausstattung, Warenerstausstattung, Markteinführung, Werbung und eine Anlaufphase, in der sie bereits Gehälter bezahlen muss) sowie etwa 8.000 Euro für die Gründungsberatung vor und nach der Gründung.

Für die Beratung bekommt sie einen Zuschuss von maximal 2.400 Euro (Beratungsprogramm für Existenzgründer der ISB).

Da die junge Frau auch nach der Gründung von „Ofis“ noch begleitet werden möchte, z. B. in Marketingfragen, wird sie nach dem eigentlichen Start ein Gründercoaching mit bis zu 4.000 Euro Zuschuss beantragen.

Die Finanzierungsalternativen

Den größten Anteil des benötigten Kapitals, nämlich 50.000 Euro, besorgt sich Petra Schulz direkt über die Bürgschaftsbank Rheinland-Pfalz aus einem Mikromezzanifonds. Diese Beteiligung wird ähnlich wie Eigenkapital gewertet, gedacht für kleinere Existenzgründungen, vor allem aus der Arbeitslosigkeit heraus.

Die Konditionen sind günstig, die Zinsen liegen um die acht Prozent (ergebnisunabhängig). Falls die Geschäfte im Büroartikelladen „Ofis“ laufen, wird eine 1,5-prozentige Beteiligung an die Bürgschaftsbank fällig. Für die erste Rückzahlung der 50.000 Euro kann sich die Einzelhandelskauffrau sieben Jahre Zeit lassen. Eigenkapital schlägt in Schulzes Kalkulation mit 10.000 Euro zu Buche, dazu kommen noch einmal 10.000 an eigenen Sicherheiten. Die rund 13.000 Euro, die jetzt noch fehlen, könnte die Gründerin durch einen üblichen Bankkredit abdecken. Doch sie entscheidet sich lieber für ein Verwandtendarlehen, da sie eine große Familie hat; eine gute, weil meist auch zinslose Alternative. Klappt das nicht, wäre ein sogenanntes Crowdlending denkbar, ein Privatkredit übers Internet. Die Kreditgeber verleihen kleine Summen zu sieben oder acht Prozent. In Deutschland ist Crowdlending kaum bekannt, das vermittelte Kreditvolumen (noch) winzig. Seit 2007 gibt es in Deutschland den Onlinekredit von Mensch zu Mensch – Pioniere waren Smava, Auxmoney, Zencap; Lendico ist letztes Jahr gestartet.

Serie „Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten“ – Teil 1 von 4

Doch bis Mitte 2014 haben sie zusammen gerade mal rund 200 Millionen Euro vermittelt. Wenn es gut läuft, profitieren beim Crowdfunding sowohl Kreditnehmer als auch private Geldgeber: Schuldner bekommen einen bezahlbaren Kredit. Für Anleger, die die mickrigen Zinsen satt haben und ein höheres Risiko wagen, gibt es Zugang zu einer neuen Anlageklasse mit höheren Zinsen und monatlichen Rückflüssen.

Hätte sich Petra Schulz nicht für eine Risikoverteilung entschieden oder wäre ihre Hausbank nicht mit der Stückelung des

Gesamtkapitals einverstanden, wäre außerdem eine komplette Finanzierung über das sogenannte Startgeld der KfW (80 Prozent der Absicherung übernimmt die KfW) möglich gewesen. Denkbar wäre auch, dass die arbeitslose Kauffrau aus dem Zuschussprogramm des Jobcenters Geld für die Anlaufphase erhält. Es dient der Deckung des Eigenbedarfs von Gründerinnen und Gründern.
Marion Raschka / Thorsten Tschirner

Im nächsten Teil der Serie geht es um Finanzierungsmöglichkeiten in der Wachstumsphase eines Unternehmens.

IHK-BERATUNG

Wie findet man sich in diesem „Dschungel“ an Möglichkeiten zurecht? Wie beurteilt man, was wirklich passt?

Hier hilft die Expertise der ExistenzgründungsberaterInnen der IHK Pfalz, die natürlich auch zu allen anderen Themen einer erfolgreichen Unternehmensgründung informieren.

IHK-Starterzentrum Ludwigshafen-Vorderpfalz

Thorsten Tschirner, Tel. 0621 5904-2103

thorsten.tschirner@pfalz.ihk24.de

für die Städte Frankenthal, Ludwigshafen, Neustadt/Weinstraße, Speyer, die Landkreise Bad Dürkheim und Rhein-Pfalz-Kreis

IHK-Starterzentrum Kaiserslautern-Nordwestpfalz

Michael Schaum, Tel. 0631 41448-2700

michael.schaum@pfalz.ihk24.de

für die Stadt Kaiserslautern und die Landkreise Donnersberg, Kaiserslautern und Kusel

IHK-Starterzentrum Landau-Südpfalz

Marc Watgen, Tel. 06341 971-2511

marc.watgen@pfalz.ihk24.de

für die Stadt Landau und die Landkreise Germersheim und Südliche Weinstraße

IHK-Starterzentrum Pirmasens-Südwestpfalz

Gabriele Westerkamp, Tel. 06331 523-2615

gabriele.westerkamp@pfalz.ihk24.de

für die Städte Pirmasens, Zweibrücken und den Landkreis Südwestpfalz



WEITERE INFOS

www.pfalz.ihk24.de

Dokument-Nr. 28230: Übersicht der Förderprogramme, Anträge auf Förderprogramme, Checkliste zum Kreditantrag, Fördervoraussetzungen, Businessplan-Checklisten, Leitfaden zur Erstellung eines Businessplans.

Dokument-Nr. 28225: Öffentliche Finanzierungshilfen

Dokument-Nr. 28232: Finanzierungberatung

Dokument-Nr. 15740: Businessplan-Checklisten

Kreditanstalt für Wiederaufbau

www.kfw.de

Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB)

www.isb.rlp.de

Bürgschaftsbank Rheinland-Pfalz

www.bb-rlp.de

Crowdfunding-Plattformen

www.smava.de, www.auxmoney.com, www.lendico.de, www.zencap.de

Big Data ist eine Revolution!

Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen



Bild v. l. n. r.: Dr. Axel Nitschke (Hauptgeschäftsführer IHK Rhein-Neckar), Dr. Oliver Neumann (John Deere), Knut Allendorf (Vorstand Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen), Professor Sacher Paulus (Hochschule Mannheim), Julia von Weiler (Innocence in Danger), Dieter Grossmann (SAP SE), Arthur Landwehr (SWR Hörfunk) und Martin Sloscharek (Vorstand Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen).

Am 18. März luden die Wirtschaftsjunioren Mannheim-Ludwigshafen zum achten Mal zur Veranstaltung „Querdenken im John Deere Forum“ ein.

Vertreten wurden sie im Forum, das mit rund 400 Teilnehmern aus Wirtschaft und Politik sehr gut besucht war, von ihrem Vorstand Martin Sloscharek.

Die Veranstaltungsreihe der Wirtschaftsjunioren wird von den Unternehmen John Deere, der Kanzlei Rittershaus, der Sozietät Thews & Thews und der ABT Mediengruppe unterstützt; zusätzlich in diesem Jahr auch von der CEMA AG.

„Ist Big Data die neue Luft zum Atmen?“, lautete die Frage an eine kompetente Teil-

nehmerunde, die aus unterschiedlichen Perspektiven diese Revolution unserer digitalen Gegenwart unter die Lupe nahm.

„Was ist neu an Big Data?“ fragte der Referent Professor Dr. Sachar Paulus, Professor für IT-Security an der Fakultät für Informatik der Hochschule Mannheim, in seiner Rede und lieferte sogleich die Antwort: „Die Menge macht's.“ Unmengen von elektronischen Daten würden, so Paulus, mit neuen Technologien erfasst werden und Unternehmen, Forschung und Staat dienen. Wettbewerbsvorteile, Prozessoptimierungen sowie Synergien in der Forschung und bei der Bekämpfung von Kriminalität seien die derzeit größten positiven Potenziale von Big Data. Das Sammeln und Speichern der Daten dafür sei technisch unproblematisch, sagte Paulus.

Julia von Weiler, Geschäftsführerin von Innocence in Danger e. V., Dieter Grossmann, Vice President Managed Cloud Delivery Cross Function der SAP SE, und Professor Dr. Paulus beschäftigten sich in der Diskussionsrunde, die von SWR-Hörfunkchef Arthur Landwehr moderiert wurde, mit den Chancen und Risiken von Big Data für Wirtschaft und Gesellschaft. Während sich Grossmann sicher zeigte, dass der Mensch die Technologie beherrscht und an ihr wachsen wird, bezweifelte von Weiler die erforderliche Mündigkeit in vielen Teilen der Bevölkerung. Anschließende Fragen aus dem Publikum ließen Bedenken erkennen, ob der Mensch die Verantwortung, die er sich mit den neuen Technologien auflädt, überhaupt tragen kann. *Anja Roth*

„Tag des offenen Hotelzimmers“

Die Region lädt ein

Am 17. Mai findet der „Tag des offenen Hotelzimmers“ in der Rhein-Neckar-Region statt. Unter dem Motto „Ein Bett für Tante Jeanette“ laden die teilnehmenden Häuser die Bevölkerung herzlich ein, ihre Hotelzimmer zu besichtigen und sich über den neuen „Freundschaftstarif“ zu informieren.

Der „Freundschaftstarif“ wird speziell Einheimischen für deren Freunde, Verwandten und Bekannten, die zu Besuch kommen, angeboten. Dabei stellen die Hotels für die Wochenenden Kontingente mit reduzierten Zimmerpreisen zur Verfügung. Diese Zimmer sind direkt über das Hotel



Jetzt im Hotel in Ihrer Nähe:
Freundschaftspreise für Ihren Besuch von auswärts.
Teilnehmende Hotels unter
www.gastgeber-rhein-neckar.de



buchbar, und auch die Preise legt jedes Hotel für sich fest. Als zusätzliche Auf-

merksamkeit wird das Frühstück für den Gastgeber, auf den die Buchung zurück-

geht, kostenlos angeboten. Die Industrie- und Handelskammern Rhein-Neckar, Darmstadt und Pfalz sowie Kreisverbände der DEHOGA unterstützen die Kampagne.

Diese Initiative des Gastgewerbes, die Verwandten, Bekannten und Freunde von den privaten Sofas in ihre Hotelbetten zu locken, hat einen plausiblen Grund: Eine Untersuchung der renommierten dwif Consulting GmbH förderte 2013 zu Tage, dass

die Anzahl der privaten Übernachtungen in der Region das Volumen der Übernachtungen im professionellen Gastgewerbe um mehr als die Hälfte (62 Prozent) übersteigt.

Die Umfrage offenbarte jedoch auch, dass aus vielen Sofa-Touristen „echte Hotelgäste“ werden könnten; immerhin 44 Prozent der befragten Haushalte gaben an, dass sie sich eine zukünftige Einquartie-

rung ihrer Gäste in der Hotellerie durchaus vorstellen könnten. Insbesondere wenn größere private Feste wie Hochzeiten oder runde Geburtstage mit höheren Besucherzahlen anstehen. Umgerechnet stehen also 5,6 Millionen Übernachtungen zur Disposition, die dem Gastgewerbe in der Metropolregion Rhein-Neckar zufließen könnten.

 www.gastgeber-rhein-neckar.de

Regionale Bündnisse

Praxisnaher Austausch zur Fachkräftesicherung

Qualifiziertes Personal wird ein immer wichtigerer Erfolgsfaktor, ist aber auch immer schwieriger zu finden. Weitsichtige Personalverantwortliche haben bereits Maßnahmen zur Fachkräftesicherung getroffen.

Im Rahmen des Projekts „Lebensphasenorientierte Personalpolitik 3.0“ des Instituts für Beschäftigung und Employability (IBE) der Hochschule Ludwigshafen werden diese ersten Erfolge der Fachkräftesiche-

rung nutzbar gemacht. Über das Netzwerktreffen „Regionaler Bündnisse“ fördert das IBE im Auftrag des Wirtschaftsministeriums Rheinland-Pfalz den direkten und praxisnahen Erfahrungsaustausch zwischen Unternehmen und weiteren regionalen Akteuren.

Die nächste Veranstaltung findet am 9. Juni, 14:30-17:30 Uhr, bei der SHE Informationstechnologie AG in Ludwigshafen statt.



 Weitere Informationen und Anmeldung unter www.lebensphasenorientierte-personalpolitik.de

Steuerberatersprechtag bei Gründung und Übergabe

Zusatzservice für Gründungsinteressierte und Selbständige



Umsatzsteuer, Gewerbesteuer, Einkommenssteuer, Körperschaftsteuer oder Lohnsteuer – das Thema Steuern stellt Existenzgründer gerade in der Startphase vor viele Fragen. Welche Angaben muss ich wem gegenüber machen und wie komme ich an die für mich relevanten Informationen und Daten? Welche Pflichten habe ich gegenüber dem Finanzamt? Wann habe ich welche Steuern zu zahlen? Welche Rechtsform ist steuerlich für mich geeignet?

Auch bei der Unternehmensübergabe sehen sich viele Selbständige mit Fragen konfrontiert, bei denen sie gerne auf Unterstützung zurückgreifen. Die Übergabe des eigenen Unternehmens auf die nächste Generation gehört mit zu den schwierigsten Aufgaben der Selbständigkeit. Als wäre das Loslassen nicht schon schwer genug, stehen Unternehmerinnen und Unternehmer oft vor einer Reihe steuerlicher Herausforderungen.

Die Starterzentren der IHK Pfalz helfen Existenzgründungswilligen und Übergeben mit ihren Basisinformationen. Sie informieren zum Beispiel über die wichtigsten Steuerarten, die Anforderungen des Finanzamts und erläutern in Merkblättern mögliche Wege zur Unternehmensbewertung.

Um Ihnen den Einstieg in dieses komplexe Thema zu erleichtern, bieten die Starterzentren der IHK Pfalz in Zusammenarbeit mit der Steuerberaterkammer Rheinland-Pfalz zusätzlich kostenlose Steuerberater-

sprechtag an. Existenzgründungsinteressierte und Selbständige erfahren, was bei der Umsatzsteuer, Gewerbesteuer, Einkommenssteuer, Körperschaftsteuer oder Lohnsteuer auf sie zukommt und was im Einzelnen zu beachten ist.

Übergebende erhalten über die Einstiegsinformationen der IHK- Starterzentren hinaus Beratung durch Steuerberater zu den einzelnen Varianten der Unternehmensübertragung, zu gesellschaftsrechtlichen Themen, zur Unternehmensbewertung, zu Fragen der Haftung und der Vertragsgestaltung sowie zu den notwendigen Inhalten eines Unternehmensexposés.

Eine Anmeldung für den Steuerberatersprechtag ist erforderlich. Ihre Ansprechpartnerinnen in den vier IHK-Starterzentren der Pfalz sind:

Kaiserslautern-Nordwestpfalz:
Heike Rottmann
Tel. 0631 41448-2701, Fax 0631 41448-2704, heike.rottmann@pfalz.ihk24.de

Landau-Südpfalz: Regina Hartmann
Tel. 06341 971-2512, Fax 06341 971-2514, regina.hartmann@pfalz.ihk24.de

Ludwigshafen-Vorderpfalz: Jasmin Luft
Tel. 0621 5904-2101, Fax 0621 5904-2104, jasmin.luft@pfalz.ihk24.de

Pirmasens-Südwestpfalz:
Gabriele Westerkamp
Tel. 06331 523-2615, Fax 06331 523-2614, gabriele.westerkamp@pfalz.ihk24.de

TOTAL E-QUALITY

Bewerbungsphase läuft

TOTAL E-QUALITY zeichnet Arbeitgeber aus, die sich erfolgreich und nachhaltig für eine zukunftsgerichtete Unternehmens- und Personalpolitik einsetzen. Seit diesem Jahr werden Unternehmen, Verwaltungen und Verbände zusätzlich zum bewährten TEQ-Prädikat für Chancengleichheit auch für ihr vorbildliches Engagement für Vielfalt mit einem neu geschaffenen Add-on-Prädikat für Diversität gewürdigt.

Die Gewinnung und Bindung qualifizierter Fachkräfte ist heute eine Herausforderung, in der sich die Unternehmen als starke Partner für sehr unterschiedliche Menschen mit individuellen Bedürfnissen präsentieren müssen. Menschen, die sich an ihrem Arbeitsplatz wohlfühlen, die Berufs- und Privatleben gut miteinander kombinieren können, die sich in ihrer Persönlichkeit wertgeschätzt, gefordert und gefördert fühlen, zeigen eine hohe Motivation und Identifikation, die sich in langfristigem Erfolg der Unternehmen auszahlt. Das TOTAL E-QUALITY Prädikat ist ein wirksames Mittel für ein erfolgreiches Employer Branding. Bewerbungsschluss ist der 31. Mai 2015.

 www.total-e-quality.de

Niederlande-Knigge

Fettnäpfchen im Nachbarland vermeiden

Gutes Benehmen ist eine wichtige Voraussetzung für erfolgreiche Geschäfte. Aber was gilt in den Niederlanden als höflich? Welche Missverständnisse es gibt und wie man sie vermeiden kann, klärt das DNHK-Seminar „Niederlande-Knigge XL“ am 19. Mai in Bocholt.

Gutes Benehmen ist „in“. Geschäftspartnern, die elementare Grundsätze des Benimmens beherrschen, stehen die Türen zum Erfolg offen. Doch die heimischen Regeln dürfen in den Niederlanden nicht immer angewendet werden. So können Missverständnisse zwischen deutschen und niederländischen Geschäftsleuten entstehen. Dieses Seminar bietet Einsichten in die wichtigsten kulturellen Unterschiede der deutsch-niederländischen Geschäftswelt. Mittels interaktiver Übungen lernen Sie

niederländische Umgangsformen kennen und was Sie dabei beachten müssen. In Diskussionen und anhand von Best-Practice-Beispielen kann aus den Erfahrungen anderer gelernt werden. Da auch niederländische Geschäftsleute an dem Seminar teilnehmen, findet während des Seminars ein direkter Austausch mit der anderen Kultur statt. Das Seminar hilft, Verständigungsschwierigkeiten zu überwinden und eine erfolgreiche Zusammenarbeit zu schaffen.

Die Veranstaltung richtet sich an Geschäftsleute, die durch ein größeres Ver-

ständnis der anderen Kultur das eigene Auftreten im Nachbarland verbessern und somit Geschäftsbeziehungen zu Niederländern erfolgreicher gestalten möchten.

i Die Teilnehmerzahl ist auf 15 Personen begrenzt. Anmeldeschluss ist Dienstag, der 12. Mai. Die Teilnahmegebühren betragen 349 Euro (zzgl. MwSt.). Mitglieder der DNHK erhalten 20 Prozent Ermäßigung. „Niederlande-Knigge XL“, 19. Mai, 10-17 Uhr, GrenzBlickAtelier, Hahnenpatt 15 A, 46399 Bocholt, www.dnhk.org

Virtueller Firmenlauf

TÜV Rheinland sucht fittestes Unternehmen



Am 20. Mai fällt der Startschuss für den virtuellen Firmenlauf, mit dem TÜV Rheinland das fitteste Unternehmen in Rheinland-Pfalz sucht.

Die Teilnahme ist einfach: Mithilfe eines Schrittzählers legen die Teilnehmer auf einer virtuellen Karte eine Strecke von 475 Kilometern zurück. Die Route führt an allen TÜV Rheinland-Standorten vorbei quer durch Rheinland-Pfalz. Zieleinlauf ist am 18. Juli 2015. Neben den persönlichen Leistungen ist Teamgeist gefragt: Den drei Unternehmen mit der höchsten durchschnittlichen Schrittzahl pro Tag winken

insgesamt 3.000 Euro als finanzieller Zuschuss zur nächsten Betriebsfeier. Mit der Aktion will TÜV Rheinland Bewegung, Teamgeist und Motivation in den Unternehmen fördern. Der unabhängige Prüfdienstleister berät zahlreiche Unternehmen und Organisationen bei der gesunden und sicheren Gestaltung von Arbeitsplätzen sowie im betrieblichen Gesundheitsmanagement.

i Bis zum 8. Mai können sich Unternehmen anmelden: amd-suedwest@de.tuv.com www.tuv.com/tappa

www.pfalz.ihk24.de

Verbraucherpreisindex

Partner im Netzwerk **IHK24.de** Dokument-Nr.: 2835

Verbraucherpreisindex für Deutschland (Basis 2010 = 100)

Jahr / Monat				Veränderungen in %	
2014	2015			März 15	März 15
März	Januar	Februar	März	Februar 15	März 14
106,7	105,5	106,5	107,0	0,5	0,3

Quelle: Statistisches Bundesamt Deutschland

Bundeskanzlerin bei IHK FOSA

Hoher Besuch in Nürnberg

Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel besuchte im April zusammen mit der Bundesministerin für Bildung und Forschung Prof. Dr. Johanna Wanka, die IHK FOSA, das bundesweite Kompetenzzentrum deutscher Industrie- und Handelskammern zur Feststellung der Gleichwertigkeit ausländischer Berufsabschlüsse.

Stellvertretend für zuständige Anerkennungsstellen informierten sie sich dort über die Durchführung des Anerkennungsverfahrens durch die IHK FOSA und die Beratung. Im Anschluss diskutierte die Bundeskanzlerin mit Antragstellenden und weiteren Beteiligten des Anerkennungsverfahrens, wie Vertretern der Bundesagentur für Arbeit, des Bundesamtes für Migration und Flüchtlinge sowie Arbeitgebern, über Motivationen, Erfahrungen und Herausforderungen bei der Anerkennung.

Mit Berichten aus der Praxis wurde das facettenreiche Thema der Anerkennung ausländischer Abschlüsse greifbar. Bundeskanzlerin und Bundesministerin erhielten einen umfassenden, lebhaften Überblick



Regier Austausch: Die Bundeskanzlerin und die Bundesbildungsministerin im Gespräch mit IHK FOSA-MitarbeiterInnen.

über das Anerkennungsgeschehen im IHK-Bereich.

Es sei eine gute Idee der Industrie- und Handelskammern gewesen, sich zusammenzuschließen und die Anerkennung

nicht reglementierter Berufe an einer zentralen Stelle zu prüfen. „Ich finde, das ist eine bemerkenswerte Arbeit, eine Arbeit, die uns allen nützt“, so die Bundeskanzlerin in ihrem abschließenden Pressestatement.

Erfolgreich Projekte in Projektteams leiten

IHK-Lehrgang Projekt-Manager

Der Bedarf, komplexe Problemstellungen in Projektgruppen fachübergreifend und kundenorientiert zu lösen, steigt permanent. Insbesondere Projektleiter stehen bei der Umsetzung dieser Anforderungen zunehmend im Fokus.

Vor diesem Hintergrund entschieden sich Anfang des Jahres zehn Zivilbeschäftigte der US Air Force in Kaiserslautern, am Zertifikatslehrgang Projekt-Manager (IHK), organisiert vom Geschäftsbereich Weiterbildung der IHK Pfalz, teilzunehmen.

Die Veranstaltung findet im Rahmen des Projektes Konversion statt und wird durch das Ministerium für Soziales, Arbeit, Gesundheit und Demografie gefördert. Die Arbeit & Leben Rheinland-Pfalz gGmbH fungiert als Auftraggeberin.

Nach 96 intensiven Unterrichtsstunden kam dieser Lehrgang am Samstag, dem 14. März, im Rahmen eines Präsentationstages zum Abschluss. Erfreulicherweise konnte allen Teilnehmern das IHK-Zertifikat nach erfolgreicher Präsentation überreicht werden. Im Einzelnen unterstützt dieser Lehrgang Unternehmen, Projekte optimal zu planen, zu realisieren und Projektteams in allen Arbeitsphasen kompetent und erfolgreich zu leiten.

In vier Modulen wird mit den Grundlagen des Projektmanagements und der vertiefenden Projektplanung, -durchführung und -



Die erfolgreichen Lehrgangsabsolventen mit dem Dozenten Michael Görtsch (Bildmitte) bei der Zertifikatsübergabe.

steuerung das erforderliche, aktuelle Know-how auf höchstem Niveau vermittelt. Zudem erlernen die Teilnehmer zentrale Kompetenzen wie Führung, Kommunikation und Zusammenarbeit im Team.



Weitere Informationen zum Lehrgang erhalten Sie von Martin Holaus, Tel: 0621 5904-1821, martin.holaus@pfalz.ihk24.de

Gipfelstürmer gesucht

Neuer Bildungspreis der IHK-Organisation

DIHK und Otto Wolff Stiftung (OWS) verleihen 2016 erneut den IHK-Bildungspreis. Bewerbungen sind ab sofort möglich. Gesucht werden Unternehmer mit herausragenden Konzepten der betrieblichen Aus- und Weiterbildung.

Die **IHK-Organisation zeichnet** mit dem neuen IHK-Bildungspreis die Unternehmen aus, die den hohen Stellenwert der beruflichen Bildung für den eigenen unternehmerischen Erfolg sowie für ihre Belegschaft erkannt haben. Sie beschreiben ganzheitliche oder neue Wege und möchten für andere Vorbild sein. Der Preis wird von der Otto Wolff Stiftung gestiftet.

Der IHK-Bildungspreis steht als Hauptpreis für den ganzheitlichen Erfolg von beruflicher Aus- und Weiterbildung. Er wird nach drei Unternehmensgrößen unterschieden. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, aus dem Pool aller Bewerbungen einen Ehrenpreis zu verleihen, wenn möglicherweise nicht alle Kriterien für den Hauptpreis erfüllt sind, das Konzept aber besonders vielversprechend erscheint. Eine hochkarätige Jury wählt aus allen eingegangenen Bewerbungen die besten 15 Bewerbungen aus. Die Gewinner der fünf Preise werden am 15. Februar 2016 in Berlin live durch eine 400-köpfige Jury (Ehrenamt



Für Gipfelstürmer

ihk-bildungspreis.de
Ab 27. April bewerben!

Aktiv sein in der Aus- und Weiterbildung: Das ist manchmal ein Drahtseilakt. Weil alle nur gewinnen können, engagiert sich Ihr Betrieb durch innovative Konzepte oder besonderes Engagement für die Berufliche Bildung?

Zeigen Sie uns, dass Sie ein Bildungs-Gipfelstürmer sind und bewerben Sie sich für den IHK-Bildungspreis.

der IHKs) gekürt und an diesem Abend feierlich ausgezeichnet.

Den ausgezeichneten Unternehmen winkt neben der Erstellung eines Image-Films ein Preisgeld, das diese an gemein-

nützige Organisationen, die sich der Förderung der beruflichen Bildung widmen, spenden.



Bewerbungen unter
www.ihk-bildungspreis.de



Aktuelle Angebote

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

Lehrgänge mit IHK-Prüfung

Ausbildung der Ausbilder – Kompakt	16.09.15 – 06.10.15	PS
Ausbildung der Ausbilder – Kompakt	04.11.15 – 02.12.15	PS
Ausbildung der Ausbilder – Vollzeit	15.06.15 – 26.06.15	LD
Ausbildung der Ausbilder für Fachwirte.....	10.06.15 – 03.07.15	LU
Gepr. Bilanzbuchhalter/-in	10.09.15 – 18.08.17	LU
Gepr. Fachwirt/-in für Büro- und Projektorganisation	03.09.15 – 20.01.17	LU
Gepr. Fachwirt/-in im Gesundheits- und Sozialwesen	08.09.15 – 11.02.17	LU
Gepr. Industriefachwirt/-in	22.06.15 – 24.02.17	LU
Gepr. Industriemeister/-in Chemie	29.08.16 – 30.09.19	LD
Gepr. Industriemeister/-in Elektrotechnik	29.10.15 – 21.04.18	LU
Gepr. Industriemeister/-in Mechatronik.....	09.09.15 – 26.05.18	LU
Gepr. Industriemeister/-in Metall.....	05.12.15 – 06.11.18	PS
Gepr. Industriemeister/-in Schutz- und Sicherheit.....	07.09.15 – 30.10.17	LU
Gepr. Schutz- und Sicherheitskraft	08.09.15 – 27.02.16	LU
Gepr. Techn. Betriebswirt/-in.....	09.09.15 – 08.09.17	LU
Gepr. Wirtschaftsfachwirt - Kompakt -	27.02.16 – 24.06.17	PS

Seminare und Kurzlehrgänge mit IHK-Teilnahmebescheinigung

Buchführung Crashkurs für Einsteiger	11.05.15 – 12.05.15	LU
Buchführung speziell für Fortgeschrittene.....	13.05.15	LU
Erfolgreiche Vorträge und Präsentationen	30.06.15	PS
Konfliktmanagement	20.05.15	PS
Management im Büro – Modul 2	25.06.15	LU
Mitarbeiterführung	10.06.15	PS
Schweißtechnik – Vollzeit	auf Anfrage	PS
Vorkurs Mathematik	21.05.15 – 23.07.15	LU
Wirtschaftsenglisch – Einstieg	01.06.15 – 06.07.15	LU
Wirtschaftsenglisch:		
Presentations and Negotiations in English	19.06.15	LD
Wirtschaftsenglisch:		
Telephoning/Business Travels in English	16.10.15	LD

Azubi FIT

Elektrotechnik Grundfertigkeiten.....	auf Anfrage	PS
Grundlagen der Pneumatik und Hydraulik für Mechatroniker...auf Anfrage		PS
Prüfungsvorbereitung – Industriekaufleute: praktisch	21.05.15 – 11.06.15	LU
Prüfungsvorbereitung mündl. Prüfung – Bürokaufleute,		
Kfl. im Einzelhandel, Kfl. im Großhandel, Verkäufer.....	26.05.15 – 02.06.15	LU
Schweißen für Auszubildende Basisqualifikation.....	auf Anfrage	PS
Speicherprogrammierbare Steuerungen (SPS)	auf Anfrage	PS

Lehrgänge mit IHK-Zertifikat

Barkeeper/Barista (IHK)	auf Anfrage	LD/LU
CSR-Manager (IHK)	25.09.15 – 12.03.16	SP
EnergieManager (IHK)/European EnergyManager	auf Anfrage	LU
Fachmann für Betriebliches Gesundheitsmanagement (IHK) ...auf Anfrage		LU
Grundlagen BWL für Nichtkaufleute (IHK).....	auf Anfrage	LU
Hochzeitsplaner (IHK) – Kompaktlehrgang	18.07.15 – 25.07.15	RP
Social Media Manager (IHK).....	05.09.15 – 05.12.15	
Technik für Kaufleute (IHK)	auf Anfrage	LD/LU
Train the Trainer (IHK)	11.05.15 – 03.06.15	LU

Weiterbildungsangebote weiterer regionaler und überregionaler Anbieter finden Sie im Internet über Datenbanken wie z. B. das Weiterbildungsinformationssystem WIS (www.wis.ihk.de) und die Datenbank KURS der Bundesagentur für Arbeit (www.arbeitsagentur.de). Zudem können Sie sich bei der IHK informieren unter Tel. 0621 5904-1820.



67059 Ludwigshafen
Bahnhofstr. 101
Tel. 0621 5904-1840

67657 Kaiserslautern
Europaallee 16
Tel. 0631 41448-0

76829 Landau
Im Grein 5
Tel. 06341 971-2551

66954 Pirmasens
Adam-Müller-Str. 6
Tel. 06331 523-2652

Unser gesamtes Lehrgangsangebot finden Sie unter: www.pfalz.ihk24.de/weiterbildung

IHK-Arbeitskreis: Brandschutz 2015plus

Erfahrungsberichte und aktueller Sachstand

Wie kann Evakuierung sinnvoll organisiert werden? Wie sieht die praktische Brand-schutz Helferausbildung im Großunternehmen aus? Welche Trends gibt es derzeit bei der Erbringung von Sicherheitsdienstleistungen im Unternehmen?

Dies alles waren Themen der vergangenen Sitzung des IHK-Arbeitskreises „Sicherheit in der Wirtschaft“ bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) Rhein-Neckar. Der Arbeitskreis wird in Kooperation mit der IHK Pfalz und deren Mitgliedsbetrieben organisiert. Die Leitung des Arbeitskreises liegt ehrenamtlich bei Bernd Baum, Leiter Werkschutz der Heidelberger Druckmaschinen AG, Wiesloch und Heidelberg sowie Thomas Steinhorst, Ziegle GmbH Sicherheit und Bewachung, Ludwigshafen. Die Referenten waren Mitglieder des Arbeitskreises, sodass die Verwendbarkeit und Umsetzbarkeit der Inhalte der Referate direkt im eigenen Unternehmen als „best practise“ möglich war.

Im ersten Teil des Treffens berichtete Dr. Joachim Lindner, FSSE GmbH, Neckargmünd, über den Gründruck des Evakuierungsstandards VDI-Norm 4062 und den Stand sowie die Umsetzung für verschiedene Gefährdungsarten. Nach Ausführungen von Lindner bleibt für eine Evakuierung in der Regel nur zehn Minuten Zeit, die ausreichen muss bis zur Aufnahme der Ursachenbekämpfung. Fazit des Referenten: „Das Einzige, was man bei einer Evakuierung nicht hat, ist Zeit.“

Orhan Bekyigit, Leiter Werksicherheit Heidelberger Druckmaschinen AG, Wiesloch, berichtete von seinen praktischen Erfahrungen bei der Ausbildung von Brandschutz Helfern beim Großunternehmen. Wichtig war es für Bekyigit darzustellen, dass der menschliche Faktor bei der Ausbildung nicht vernachlässigt wird.

Ebenso in die Praxis ging dann der folgende Vortrag von Sicherheitsfachwirt (FH) Frank D. Stolt, Mannheim, mit prakti-

schen Erfahrungen aus vorbeugendem Brand- und Gefahrenschutz. Dabei spielen Organisation, Anlagentechnik, Brandschutzaufklärung, der bauliche Brandschutz sowie auch der ökologische Brandschutz insgesamt für die Brandsicherheit eine Rolle. Stolt stellte dar, inwieweit im Ermittlungsdreieck zwischen Wissenschaft, Brandursachenwissen als praktische Erfahrung und dem „Bauchgefühl“ aufgrund langjähriger Praxis die Fragen an einer Brandstelle geklärt werden können. Den Abschluss des Austauschs machte der Geschäftsführer des Verbands für Sicherheit in der Wirtschaft (VSW) Baden-Württemberg e. V., Karl Schotzko, Stuttgart. Er informierte über die derzeitige Sicherheitsarchitektur in Unternehmen. Nach seiner Ansicht wird die eigene Sicherheit im Unternehmen oftmals nicht genügend wertgeschätzt, sodass ein falscher Eindruck entsteht: Die Sicherheit ist „zu teuer“ und wird, auch der Einfachheit halber, fremd vergeben.



Ansprechpartnerin bei der IHK Pfalz ist Kathrin Mikalauskas
Tel. 0621 5904-1612,
kathrin.mikalauskas@pfalz.ihk24.de

Verpflichtung zu Energieaudits

Müssen Zehntausende Unternehmen handeln?



Mit der Neufassung des Gesetzes über Energiedienstleistungen und andere Energieeffizienzmaßnahmen (EDL-G) wird für alle Unternehmen, die nicht der KMU-Definition (kleine und mittlere Unternehmen) der EU entsprechen, die Verpflichtung zur regelmäßigen Durchführung sogenannter Energieaudits eingeführt. Hierunter fallen alle Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitern, einem Jahresumsatz von mehr als 50 Millionen Euro oder einer Jahresbilanzsumme von mehr als 43 Millionen Euro.

Diese Verpflichtung müssen die betroffenen Unternehmen erstmalig bis zum 5. Dezember 2015 erfüllen. In der Folge muss ein Energieaudit mindestens alle vier Jahre erfolgen. Eine enorme Herausforderung, da schätzungsweise 50.000 bis 120.000 Unternehmen in Deutschland betroffen sind.

Wer ist von der neuen Regelung betroffen?

Die Anwendung des KMU-Begriffs gestaltet sich tatsächlich schwieriger als es auf den ersten Blick scheint. Da die Novelle des EDL-G auf eine Vorgabe der europäischen Energieeffizienzrichtlinie zurückgeht, wird auch die europäische Definition für KMU zugrunde gelegt. Hiernach gelten alle Unternehmen als KMU, die weniger als 250 Mitarbeiter beschäftigen oder 50 Millionen Euro Jahresumsatz beziehungsweise 43 Millionen Euro Jahresbilanzsumme ausweisen. Alle Unternehmen, die einen dieser Schwellenwerte reißen, sind keine KMU und somit von der neuen Regelung im EDL-G betroffen. Problematisch ist hierbei, dass bei sogenannten Partnerunternehmen mit einer finanziellen Beteiligung zwischen 25 und 50 Prozent bezie-

hungsweise verbundenen Unternehmen, mit einer finanziellen Beteiligung größer als 50 Prozent die Unternehmenswerte anteilig oder sogar vollständig zusammen veranschlagt werden. Somit können zwei Unternehmen, die jeweils für sich die genannten Schwellenwerte einhalten, aber als verbundene Unternehmen die Schwellenwerte reißen, den KMU-Status verlieren und somit der Verpflichtung unterliegen.

Dann spielt eine Branchenzugehörigkeit, etwa zum verarbeitenden Gewerbe, keine Rolle?

Die Verpflichtung ist tatsächlich nicht an eine Branchenzugehörigkeit oder Rechtsform gekoppelt, sondern erwächst ausschließlich aus der Überschreitung der genannten Schwellenwerte. Damit sind sowohl Unternehmen des produzierenden Gewerbes betroffen, als auch beispielsweise Versicherungen, Banken oder Hotelketten. Aber auch Stadtwerke oder Krankenhäuser können in den Anwendungsbereich fallen.

Wie können Unternehmen der neuen Verpflichtung nachkommen?

Durch die Energieaudits soll den Unternehmen ein Instrument an die Hand gegeben werden, ihren Energieverbrauch zu analysieren und bewusste Entscheidungen über die Umsetzung von Effizienzmaßnahmen zu treffen. Das Energieaudit muss dabei den Anforderungen aus der DIN 16247-1 genügen, die eine Bestandsaufnahme aller eingesetzten Energieträger und Energieverbraucher inklusive Vor-Ort-Begehungen an allen Standorten enthält. Es kann sowohl von externen Bera-

tern oder Dienstleistern als auch von unternehmenseigenem Personal durchgeführt werden. Auf Basis einer Darstellung der Energieflüsse sollen dann wirtschaftliche Effizienzmaßnahmen abgeleitet werden. Allerdings ergibt sich aus dem Energieaudit und dem EDL-G keine Verpflichtung zur Umsetzung einzelner Maßnahmen. Die Entscheidung hierüber obliegt dem jeweiligen Unternehmen unter Berücksichtigung der Wirtschaftlichkeitsbetrachtung und beispielweise bestehender Investitionszyklen.

Unternehmen können zudem alternativ ein Energiemanagementsystem nach DIN EN ISO 50001 oder ein Umweltmanagementsystem nach EMAS einführen. In diesen Fällen bleibt den Unternehmen bis zur vollständigen Umsetzung der Systeme Zeit bis zum 1. Januar 2017.

Was sind die nächsten Schritte aus Sicht der Unternehmen?

Die Zeit drängt. Jedes Unternehmen sollte zunächst klären, ob es in den Anwendungsbereich der neuen Regelung fällt. Besonders die Frage der Verflechtung mit anderen Unternehmen ist hierbei zu prüfen. Im nächsten Schritt ist dann zu klären, wie das Unternehmen der Verpflichtung sinnvollerweise nachkommen sollte. Die Durchführung des Energieaudits kann zunächst ein Schritt sein, um Rechtskonformität sicherzustellen. Größere Unternehmen oder Unternehmensverbände, zumal wenn sie Standorte im Ausland unterhalten oder bereits über Managementsysteme und Erfahrungen mit deren Systematik verfügen, sollten ernsthaft die Einführung eines Energie- oder EMAS-Umweltmanagementsystems prüfen. Aufgrund der hohen Zahl betroffener Unternehmen ist auch mit einer hohen Auslastung bei den qualifizierten Beratern zu rechnen. Nicht nur aus diesem Grund kann die Teilnahme an Energieeffizienz-Netzwerken eine gute Alternative für Unternehmen sein, der Verpflichtung nachzukommen und gleichzeitig einen Mehrwert für die eigene Arbeit zu generieren.

Mark Becker, Referatsleiter Betriebliches Energiemanagement, DIHK

i Ansprechpartnerin bei der IHK Pfalz ist Kathrin Mikalauskas
 Tel. 0621 5904-1612,
kathrin.mikalaukas@pfalz.ihk24.de
www.pfalz.ihk24.de
 Dokument-Nr. 1736656

TERMIN

Am 2. Juni informiert die IHK Pfalz betroffene Unternehmen über die neuen Verpflichtungen. Mark Becker, DIHK, wird über die Ausgestaltung der neuen rechtlichen Vorgaben berichten und Frank Hallfell, enbiz GmbH, auf die praktischen Umsetzungsmöglichkeiten eingehen.

bei den Unternehmen über die gesamte Laufzeit der Vereinbarung zu fördern, unter anderem auch, indem sie als Initiatoren von Netzwerken auftreten.

Die Bundesregierung wird unter anderem durch Informationen und Instrumente für die praktische Durchführung tatkräftig zum Erfolg der Initiative beitragen. Die Umsetzung der Vereinbarung wird durch ein jährliches Monitoring begleitet. Die IHK Pfalz konnte auf regionaler Ebene be-

reits Abstimmungsgespräche mit den beteiligten Verbänden führen und wird ein solches Netzwerk gemeinsam mit dem Bundesverband der Energie-Abnehmer e. V. (VEA) initiieren.



Interessierte Unternehmen können sich bei der IHK Pfalz melden. Ansprechpartnerin ist Kathrin Mikalauskas, Tel. 0621 5904-1612, kathrin.mikalauskas@pfalz.ihk24.de.

Initiative Energieeffizienz-Netzwerke

Bundesweite Umsetzung

Das Bundeswirtschaftsministerium und das Bundesumweltministerium haben gemeinsam mit Verbänden und Organisationen der Wirtschaft eine Vereinbarung zur flächendeckenden Einführung von Energieeffizienz-Netzwerken unterzeichnet.

Ziel der Vereinbarung ist es, bis zum Jahr 2020 rund 500 neue Netzwerke zu etablieren und damit einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz sowie zur Steigerung der Energieeffizienz in Industrie, Handwerk, Handel und Gewerbe zu leisten. Die Vereinbarung ist eine Maßnahme aus dem nationalen Aktionsplan Energieeffizienz, der im Dezember vergangenen Jahres verabschiedet wurde.

Ein Energieeffizienz-Netzwerk soll aus acht bis 15 Unternehmen bestehen. Jedes Unternehmen setzt sich mithilfe eines erfahrenen Energieberaters ein Einsparziel und unterlegt dies mit Maßnahmen. In einem moderierten und vom Energieberater begleiteten Erfahrungsaustausch im Netzwerk setzen sich dann die Unternehmen ein gemeinsames Effizienzziel für ihre Netzwerkarbeit.

Ergebnisse aus einem Netzwerk-Projekt haben gezeigt, dass die teilnehmenden Unternehmen ihre Energieeffizienz im Vergleich zum Branchendurchschnitt deutlich stärker verbessern und ihre Energieproduktivität doppelt so schnell wie der Branchendurchschnitt erhöhen konnten.

Die unterzeichnenden Verbände und Organisationen der Wirtschaft, darunter auch der DIHK, haben zugesagt, die Verbreitung von Energieeffizienz-Netzwerken

Innovationspreis Rheinland-Pfalz

Wettbewerbsrunde startet jetzt



**INNOVATIONSPREIS
RHEINLAND-PFALZ**

Aktuell startet die neue Wettbewerbsrunde des Innovationspreises Rheinland-Pfalz 2016. Die Ausschreibung für den Innovationspreis 2016 läuft bis zum 31. Juli 2015.

„Wir brauchen Mittelständler mit Ideen, und der Innovationspreis Rheinland-Pfalz soll vor allem kleine und mittlere Unternehmen dazu motivieren, neue Produkte, Verfahren und Dienstleistungen zu entwickeln und am Markt einzuführen“, sagt Peter Adrian, Präsident der Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammern in Rheinland-Pfalz. Aber auch die größeren (und großen) Unternehmen können sich selbstverständlich in der Kategorie „Industrie“ bewerben. Daneben werden Preise und Anerkennungen in den Katego-

rien „Unternehmen“, „Handwerk“, „Kooperation“ sowie in diesem Jahr in der Kategorie Sonderpreis zum Thema „Nutzfahrzeugwirtschaft“ (Land- und Forstmaschinen, landwirtschaftliche Geräte, Baumaschinen, Lkw und deren Zulieferunternehmen) vergeben.

Der **Innovationspreis** Rheinland-Pfalz ist in diesem Jahr mit insgesamt 40.000 Euro dotiert und wird im Januar 2016 von den Industrie- und Handelskammern in Kooperation mit dem Ministerium für Wirtschaft, Klimaschutz, Energie und Landesplanung und den Handwerkskammern verliehen. Bewerben kann sich, wer seinen Firmensitz/Standort/Wohnsitz in Rheinland-

Pfalz hat und dort innovative Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen entwickelt, fertigt, einsetzt und von hier vermarktet.



Informationen und Bewerbungen online unter www.innovationspreis-rlp.de. Ansprechpartner bei der IHK Pfalz: Dipl.-Ing. Holger Grotelüsch, Tel. 0621 5904-1640, holger.grotelueschen@pfalz.ihk24.de, und Christiane Huber B. A., Tel. 0621 5904-1645, christiane.huber@pfalz.ihk24.de

IHK-RECYCLINGBÖRSE

Suchen Sie gebrauchte Paletten, Bildschirme, Lösungsmittel, Chemikalien, Kunststoffe oder Ähnliches? Dann können Sie in der IHK-Recyclingbörse kostenlos recherchieren. Oder haben Sie selbst Recyclingware anzubieten? Durch ein kostenloses Inserat in der Börse ist womöglich gleich ein Abnehmer gefunden. Die IHK-Recyclingbörse bietet eine komfortable, deutschlandweite Online-Recherche für Anbieter und Nachfrager von Sekundärrohstoffen. Die IHK-Recyclingbörse ist kostenlos, unbürokratisch, ressourcenschonend und effizient.

www.ihk-recyclingboerse.de

Ihre Ansprechpartnerin ist Petra Ihringer,
Tel. 0621 5904-1611, petra.ihringer@pfalz.ihk24.de



ZETIS-TERMINE

Seminare

- 7. Mai *Online-Marketing - Kein Buch mit sieben Siegeln, 490 Euro*
- 27. Mai *Datenschutz in Werbung und Vertrieb, 490 Euro*

Kostenfreie Infoveranstaltungen

- 7. Mai *Alt und Jung: Erfolgreich miteinander im Unternehmen, Landau*
- 13. Mai *Webcheck für Unternehmen, Kirchheimbolanden*
- 20. Mai *IT-Sicherheitsveranstaltung: E-Mail-Sicherheit*
- 21. Mai *Lotsensprechstunde für Unternehmen, Landau*
- 21. Mai *Informationsveranstaltung Perspektive Personal*

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

Qualifizierung zu Energiescouts

Zwei Module für Azubis

Die IHK Pfalz bietet im Rahmen der Mittelstandsinitiative Energiewende eine Zusatzqualifikation für Auszubildende an. Die Azubis sollen als Energiescouts in ihren Ausbildungsbetrieben dazu beitragen, Energieeinsparpotenziale zu erkennen, zu dokumentieren und Verbesserungen anzuregen.

Neben den Vorteilen, die eine energetische Optimierung den Ausbildungsbetrieben bietet, erhöht die Qualifizierung in Zeiten knapper Ausbildungsplatzbewerber die Attraktivität des Ausbildungsunternehmens.

Die IHK Pfalz bietet den teilnehmenden Unternehmen im Oktober dieses Jahres an zwei Tagen (ca. 9 bis 17:30 Uhr) zwei Workshop-Module an. Alle Ausbildungsberufe sind willkommen, eine Spezialisierung wird nicht vorausgesetzt. Das erste Modul „Einführung in die Energieeffizienz“ vermittelt ein grundlegendes Verständnis zum Thema Energie von der Erzeugung bis zum Verbrauch sowie Kenntnisse der Energieeffizienz. Im folgenden Modul geht es um Kommunikation, Projektarbeit sowie um die Arbeit mit Messgeräten. Im Rahmen der Qualifizierung ist vorgesehen, dass die Azubis gemeinsam mit ihren Ausbilderleitern oder einem Energie-An-

sprechpartner im Betrieb ein eigenes Energieeffizienzprojekt konzipieren und durchführen. Am Projekt können sich bei der IHK Pfalz eingetragene Ausbildungsbetriebe beteiligen. Die Teilnahme ist kostenfrei.

Die Ziele:

- Basiswissen schaffen und durch eigene Praxiserfahrungen vertiefen
- Konkrete Einsparmöglichkeiten aufzeigen
- Auszubildende für Energieeffizienz sensibilisieren
- Eigeninitiative anregen
- Auszubildende vernetzen / Erfahrungen austauschen

Die Schritte:

- Sie melden mindestens einen Auszubildenden für die Teilnahme am Projekt an und benennen einen innerbetrieblichen Ansprechpartner als Paten.
- Die Auszubildenden nehmen am ersten



Workshop „Basiswissen“ teil.

- Die Auszubildenden erfassen wichtige Verbrauchsdaten mittels eines Fragebogens.
- Die Auszubildenden definieren gemeinsam mit den Paten das betriebliche Projektthema und setzen es um.
- Die Auszubildenden präsentieren ihr Projekt.

Die IHK Pfalz bietet eine Informationsveranstaltung zum Projekt an. Diese findet am 10. Juni in der IHK Pfalz in Ludwigshafen statt.



Ansprechpartnerin:
Kathrin Mikalauskas,
Tel. 0621 5904-1612,
kathrin.mikalauskas@pfalz.ihk24.de

Corporate Startup Summit

Austausch und Ehrung

Corporate Startup Summit ist eine Networking Plattform, wo „Corporates“ lernen, sich agil wie ein Startup zu entwickeln.

Die Teilnehmer lernen von erfahrenen Experten, tauschen sich mit anderen mutigen Entrepreneuren aus und lassen sich von Vordenkern und Machern internationalen Formats inspirieren. Es gibt spannende Vorträge, relevante Diskussionen

und interessante Workshops mit ausgewählten Referenten. Mit namhaften Rednern aus führenden Wirtschaftsunternehmen startete 2013 der Corporate Startup Summit in Köln. Auch in diesem Jahr, am 7. Juli, erwartet die rund 250 Teilnehmer in Workshops, Diskussionsrunden und Gesprächen ein wertvoller Austausch mit Entrepreneuren und Innovationsmanagern, Vordenkern und Lenkern über „das Unternehmen von morgen“. Zu Gast im Silberturm der Deutschen Bahn sind ausgewählte Repräsentanten großer Unternehmen, darunter Microsoft, Siemens, Bosch, Deutsche Post DHL und Axel Sprin-

ger sowie namhafte Experten aus der Startup-Szene. Zusätzlicher Höhepunkt ist die Verleihung des Corporate Startup Awards am Vorabend des Summit. Prämiert werden Unternehmen, die mit Startup-Geist oder als Tandem mit einem Startup innovative Konzepte und Geschäftsmodelle entwickelt und zur Marktreife gebracht haben. Teilnehmen können alle mittelständischen und großen Unternehmen mit Sitz oder einer Niederlassung in Deutschland. Die Bewerbungsfrist läuft bis zum 15. Mai 2015.



www.corporatestartupsummit.com



Deutschland ist reif für die Insel

Die Wirtschaft in Großbritannien birgt großes Potenzial

„Die Briten sind in Deutschland verliebt“, titelte vor einigen Monaten die deutsche Medienlandschaft. Neben deutschen Discountern, Currywurst und Christkindlmärkten soll es vorrangig die deutsche Wirtschaftskraft sein, die bewundert wird. Zahlreiche Tochtergesellschaften hiesiger Industrieunternehmen konnten sich bereits auf der Insel niederlassen und beschäftigen dort um die 500.000 Mitarbeiter – sofern sie sich den britischen Markt nicht zunutze machen, indem sie von Deutschland aus fleißig exportieren. Großbritannien gilt damit als einer der wichtigsten Auslandsmärkte und Standorte für deutsche Unternehmen.

Der britische Wirtschaftsmarkt nach der Finanzkrise

„Großbritannien hat einige Jahre gebraucht, um die Folgen der internationalen Finanzkrise zu überwinden, steht heute aber wirtschaftlich wieder sehr gut da“, erläutert Frank Panizza, Referent für Westeuropa bei der IHK Pfalz. Vergangenes Jahr sei das Bruttoinlandsprodukt um drei Prozent gewachsen, stärker als in den meisten anderen europäischen Ländern. Zusätzlich sei die Arbeitslosenquote und Inflationsrate deutlich gesunken. Auch für die kommenden Jahre rechnen Wirtschaftsexperten mit einem kräftigen Wachstum – nicht zuletzt durch den stark auflebenden Wohnungsbau, einen gesunden Finanzsektor und große Infrastrukturprojekte, in die auch im laufenden Jahr weiter investiert werden soll. Laut Germany Trade and Invest (gtai), der Gesellschaft für Außenhandel und Standortmarketing, haben zudem die privaten Konsumausgaben zugenommen - was nicht zuletzt auf steigende Durchschnittslöhne und ein Bevölkerungsplus durch anhaltende Zuwanderung zurückzuführen sei. Statistiken der gtai belegen weiterhin, dass mehr als die Hälfte aller britischen Exporte in die Europäische Union gehen und mehr als die

Hälfte aller Investitionen aus einem der 28 Mitgliedsstaaten stammt. Auch aus diesem Grund hat es die britische Wirtschaft geschafft, sich aus dem Sog der Finanzkrise zu befreien.

Deutsche Unternehmen am britischen Markt

Gerade Deutschland stellt für die britische Wirtschaft einen wichtigen Handelspartner dar. Während 2014 britische Güter im Wert von 21,5 Milliarden Euro nach Deutschland importiert wurden, waren es 41,2 Milliarden an Einnahmen, die deutsche Unternehmer durch den Export ihrer Güter nach Großbritannien verbuchen konnten. Die Briten legen nachweislich großen Wert auf Qualität „Made in Germany“. Hinzu kommen Tochtergesellschaften deutscher Unternehmen, die in Großbritannien angesiedelt und deutlich am wirtschaftlichen Gesamtumsatz beteiligt sind. Sie bieten mehr als einem Prozent der britischen Arbeitnehmer Beschäftigung. Wie Erhebungen der Deutsch-Britischen Industrie- und Handelskammer belegen, hängt die Handelsstärke Deutschlands nicht zuletzt mit der EU-Mitgliedschaft des Vereinigten Königreichs zusammen, die beidseitig wirtschaftliche Vorteile mit sich bringt. Allein 75 Prozent der deutschen, auf der Insel angesiedelten Tochtergesellschaften halten diese Mitgliedschaft für enorm wichtig.

Wichtige Branchen im Überblick

„Großbritannien ist technologisch recht hoch entwickelt, und die Konsumneigung ist groß. Das bietet gute Rahmenbedingungen für den Absatz hochwertiger Produkte aus Deutschland“, weiß auch Frank Panizza. Es gebe für deutsche Unternehmen gute Geschäftschancen in fast allen Bereichen. Besonders großes Potenzial biete derzeit etwa die Baubranche, bei der Experten in den nächsten fünf Jahren mit einem weiteren Wachstum von über 20

Prozent rechnen. In der jüngeren Vergangenheit erhielten neben einheimischen auch ausländische Baukonzerne bei einigen Großvorhaben einen Zuschlag. Laut gta sind deutsche Bauleistungen momentan vor allem im Premiumsegment gefragt. Von den 41,2 Milliarden Euro, die deutsche Unternehmen durch den Handel mit Großbritannien eingenommen haben, stammte ein Großteil allerdings aus zwei anderen Branchen: Dem Kraftfahrzeug-/Maschinen- und Anlagenbau sowie der Chemieindustrie.

Spitzenreiter deutscher Ausfuhrüter: Kraftfahrzeuge und chemische Erzeugnisse

Die positive Gesamtentwicklung der britischen Kfz-Industrie in den vergangenen Jahren drückt sich vor allem durch eine erhöhte Investitionstätigkeit aus – auch von Seiten deutscher Zulieferer. Bei einer für das Jahr 2017 erwarteten Jahresproduktion von über zwei Millionen Fahrzeugen wird Deutschland mit einem bisherigen Lieferanteil von 27 Prozent mit Abstand der wichtigste Zulieferer der britischen Kfz-Industrie bleiben. Hinzu kommt eine groß angelegte Einfuhr von Kfz-Teilen, die ebenfalls aus deutscher Produktion stammen. Obwohl sich die Konjunktur hinsichtlich chemischer und pharmazeutischer Erzeugnisse am britischen Markt erst im letzten Jahr wieder belebt hat, entwickelte sich der deutsche Export von Branchenprodukten trotz des schwierigen Marktumfeldes stark. So war Deutschland schon vor drei Jahren mit 8,6 Milliarden Euro auch hier das führende Lieferland Großbritanniens. Der Löwenanteil entfiel dabei hauptsächlich auf medizinische und pharmazeutische Erzeugnisse. Experten rechnen mit einer weiter ansteigenden Nachfrage in Bezug auf Arzneimittel. Doch auch in vielen weiteren Branchen bieten sich interessante

Geschäftschancen für deutsche Unternehmen. Nicht zuletzt machen die hohe Rechtssicherheit und die im Vergleich zu Deutschland weniger komplexe Bürokratie die Attraktivität Großbritanniens als Absatzmarkt aus. *Tanja Daub*

DIE WICHTIGSTEN DATEN

Der Wirtschaftsmarkt Großbritannien

Das Vereinigte Königreich ist eine der führenden Volkswirtschaften in Europa und offizielles Mitglied der EU, bei dem die 25- bis 54-Jährigen die größte Altersgruppe darstellen. Die Landeswährung ist das „Pfund Sterling“; es ist etwa 1,40 Euro wert. Während das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts 2013 noch 1,7 Prozent betrug, ist es im vergangenen Jahr auf drei Prozent gestiegen. Mit einem ungefähr gleichen Wert rechnen Experten für das angelaufene Jahr. Auch die Inflationsrate ist deutlich gesunken: Betrug sie vor zwei Jahren noch 2,6 Prozent, fiel sie im vorigen Jahr auf 1,5 Prozent. In diesem Jahr rechnet man mit 0,1 Prozentpunkten mehr. Die Arbeitslosenquote ist deutlich gefallen: Von 7,5 Prozent im Jahr 2013 auf 6,2 Prozent im Jahr 2014. Als allgemein export- und importstarkes Land führt das Vereinigte Königreich etwas mehr Waren ein als es ausführt. Die EU selbst hat als Hauptlieferant einen Anteil von 52,2 Prozent. Circa 43,5 Prozent der britischen Güter wandern umgekehrt in die EU.

Umweltmarkt Brasilien

Wo Wasser ein kostbares Gut ist

Brasilien, das größte Land Südamerikas, hat weit mehr zu bieten als Musik und Fußball: Es handelt sich um die größte Volkswirtschaft Lateinamerikas, die zu den wichtigsten Wachstumsmärkten weltweit gehört. Gerade der Umweltmarkt des Landes wächst beständig und birgt enormes Potenzial für deutsche Unternehmen. Dies gilt vor allem in Sachen Wasserressourcen und Abfall. Neben einem unzureichenden Abfallmanagement hat knapp ein Fünftel der brasilianischen Bevölkerung keinen Zugang zu sauberem Trinkwasser. Die Abwässer von 113 Millionen Menschen, von denen die Mehrheit in kleinen oder mittleren Städten lebt, werden immer noch nicht ausreichend behandelt. Somit ist vor allem sauberes Trinkwasser in Brasilien zu einem kostbaren Gut geworden.

Mit Investitionen dem akuten Wassermangel entgegenwirken

Um der enormen Nachfrage nach einer verbesserten Wasser-Infrastruktur gerecht zu werden, hat die brasilianische Bundesregierung in Zusammenarbeit mit der staatlichen Sparkasse und



© Yahia LOUKKAL_ Fotolia.com



© xtock_fotolia.de

der staatlichen Entwicklungsbank zwischen 2011 und 2014 circa 12 Milliarden Euro in das Kanalisationssystem investiert. Neben den staatlichen Mitteln sind auch private Unternehmen durch öffentlich-private Partnerschaften, kurz PPP, am Markt vertreten. So haben bereits zahlreiche mittelgroße Städte mit 100.000 bis 500.000 Einwohnern durch PPP die Wasserversorgung und Abwasserbehandlung an private oder teilprivate Unternehmen vergeben. Obwohl Brasilien eines der Länder mit den größten Süßwasservorkommen weltweit ist, sind die Vorkommen ungleich verteilt. Ein Großteil, um die 65 Prozent, konzentriert sich in der Amazonasregion, wo jedoch nur 13 Prozent der Bevölkerung leben. Zugleich leidet der Südwesten, die bevölkerungsreichste Region Brasiliens, unter akutem Wassermangel. Das betrifft neben der Bevölkerung auch die Industrie sowie die Landwirtschaft. Wachsende Investitionen von öffentlichen und privaten Unternehmen fließen vor allem in Leitungs-, Wiederverwertungs- und Filtersysteme. Große Bauunternehmen, die im Bereich „Green Buildings“ aktiv sind, bauen Wohnanlagen und Häuser mit Systemen zur Wiederverwendung des Wassers.

Wasserwirtschaft und Kanalisation: Chancen für deutsche Unternehmer

Im Bereich der Wasserwirtschaft und Kanalisation gibt es gute Möglichkeiten zum Markteintritt für deutsche Unternehmen. So besteht ein Bedarf an Beratungsleistungen in den Bereichen Hochwasserprävention und Gewässerschutz sowie an effizienter Wassernutzung und -wiederverwendung in Industrie, Wohngebäuden und Landwirtschaft. Zudem können sich deutsche Unternehmen mit Messgeräten zur Qualitätsanalyse und mobilen Reinigungseinheiten für Haushalts- und Industrieabwässer am brasilianischen Markt positionieren. Auch das Einbringen von Erfahrungen und finanzielle Beteiligungen an PPP-Projekten bieten interessante Chancen. Darüber hinaus gibt es zahlreiche weitere Geschäftsmöglichkeiten für entsprechende Anlagen und Zubehör.

Dem Müll Herr werden: Weitere Marktchancen für Deutsche

In Brasilien werden jährlich rund 80 Milliarden Tonnen Hausmüll produziert, wovon 80 Prozent gesammelt werden. 58 Prozent da-

von landen auf offiziellen Mülldeponien und 42 Prozent auf unkontrollierten Anhäufungen. Einige brasilianische Großstädte besitzen noch keine offiziellen Mülldeponien, und auch der Großteil der Deponien mittelgroßer Städte gelangt an seine Kapazitätsgrenzen. Vor fünf Jahren wurde mit der „Nationalen Politik der festen Abfälle“ ein Gesetz erlassen, das die Verantwortung für eine korrekte Verwaltung und Endlagerung des Mülls für Hersteller, Vertriebe, Konsumenten und Gemeindeverwaltungen festlegt. Dies führt wiederum zu großen Überschüssen an recycelbaren Materialien sowie organischen Abfällen. Deshalb bilden brasilianische Gemeinden und Unternehmen öffentlich-private Partnerschaften zum Bau von Mülldeponien – oft in Form von Konsortien mit Beteiligung von Unternehmen aus verschiedenen Branchen. Dadurch wiederum eröffnen sich weitere Marktchancen für deutsche Unternehmen, etwa im Bereich der Beratungsdienstleistungen in Industrie und Vertrieb, in der Beratung zum Umgang mit Abfällen der Elektroindustrie oder beim Bau von Mülldeponien, in Projekten zum Bau von Recyclinganlagen oder in der energetischen Nutzung von organischen und anorganischen Abfällen.

MESSEBETEILIGUNG

In Zusammenarbeit mit der IHK Pfalz organisiert das Land Rheinland-Pfalz einen Gemeinschaftsstand für hiesige Unternehmen auf der Messe „Feira Internacional de Meio Ambiente e Sustentabilidade“, kurz FIMAI, die vom 11. bis 13. November 2015 in São Paulo stattfindet. Die FIMAI ist die wichtigste Messe für den Bereich des industriellen Umweltschutzes sowie der Erneuerbaren Energien in Brasilien und widmet sich nahezu allen Arten von Technologien, Produkten und Dienstleistungen, die der Nachhaltigkeit und der Schonung der Umwelt dienen. Der rheinland-pfälzische Gemeinschaftsstand bietet kleinen und mittelständischen Unternehmen die Möglichkeit zur Beteiligung an der Messe zu günstigen Bedingungen. Offizieller Anmeldeschluss ist der 1. Juli.

Für nähere Informationen steht Frank Panizza, Referent für Lateinamerika und Westeuropa bei der IHK Pfalz, zur Verfügung. Tel. 0621 5904-1930, frank.panizza@pfalz.ihk24.de.

Wie auf dem brasilianischen Markt agieren?

Die Deutsch-Brasilianische Industrie- und Handelskammer rät deutschen Unternehmen, zunächst eine Markteintrittsstudie durchzuführen, um das Potenzial der jeweiligen Technologien bewerten zu können. Verschiedene Faktoren, wie Vorteile gegenüber der lokal vorhandenen Technologie, potenzielle Kunden oder notwendige Anpassungen eines Produkts hinsichtlich Marketing und Verkaufsstrategien ließen sich mit damit identifizieren. Unbedingt empfehlenswert sei, dass Unternehmen eine passende Marktstrategie für ihre Dienstleistungen und Produkte suchen. Ein guter Einstieg kann hierbei eine Partnerschaft mit einem lokalen und branchenverwandten Unternehmen sein, das die notwendigen Marktkenntnisse besitzt, während das deutsche Unternehmen die Technologie mitbringt. Durch eine gezielte Strategie könnten beide Firmen so bereits vorhandene Marktnischen nutzen sowie neue entdecken.

Daniely Andrade / red

Reform des italienischen Arbeitsmarktes

Anreize zur Anstellung von Arbeitnehmern



Der italienische Arbeitsmarkt erfährt auf Grundlage des Rahmengesetzes „Jobs Act“ derzeit die wichtigste Reform seit Einführung des „Arbeitnehmerstatuts“ im Jahre 1970.

Die ersten Umsetzungsdekrete haben bereits interessante Anreize für italienische wie auch ausländische Unternehmen zur unbefristeten Neuanstellung von Arbeitnehmern geschaffen: Das Weiterbeschäftigungsrisiko im Falle einer rechtswidrigen Kündigung von Arbeitnehmern, die auf Grundlage eines unbefristeten Arbeitsvertrags seit dem 7. März 2015 eingestellt worden sind, ist nunmehr nahezu ausgeschlossen. Bei gerichtlicher Feststellung der Unwirksamkeit der Kündigung hat der Arbeitnehmer keinen Anspruch mehr auf Wiedereingliederung in den Betrieb. An dessen Stelle tritt ein Anspruch auf Geldentschädigung, der sich nach Betriebsgröße und -zugehörigkeit im Vorfeld eindeutig bestimmen lässt. Das finanzielle Risiko einer rechtswidrigen Kündigung ist also klar vorhersehbar.

Daneben treten interessante abgabenrechtliche Vorteile: Arbeitgeber, die im Jahr 2015 Arbeitnehmer unbefristet neu einstellen beziehungsweise befristete Arbeitsverhältnisse in unbefristete umwandeln, werden unter bestimmten Voraussetzungen und bis zu einem jährlichen Höchstbetrag von 8.060 Euro von der Zahlung der Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung (mit Ausnahme der Beiträge zur gesetzlichen Unfallversicherung) befreit.

 www.ahk-italien.de

VERANSTALTUNGEN

9. Juni *Handel mit Argentinien, 10 bis 13:30 Uhr, Ludwigshafen, 90 €*

22. Juni *China - Energieeffizienz, 10 bis 16:30 Uhr, Ludwigshafen, kostenfrei*

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

Chefsache: Datensicherheit in Zeiten von Social Media

Tücken und Fallstricke im Arbeitsalltag

Es wird schon nichts schiefgehen – dieses Motto hat vielleicht gelegentlich einmal funktioniert. Aber gerade in puncto Datensicherheit kann ein salopper Umgang mit einem zugegebenermaßen komplexen und vielen Regeln unterworfenen Thema geradezu existenzbedrohlich sein.



Chefsache Datensicherheit: Ass. jur. Jeannette Ludwicki, Referentin für Gesellschafts- und Handwerksrecht, Datenschutz bei der IHK Pfalz, und RA Jan Morgenstern, Fachanwalt für IT-Recht, bereiten die neue IHK-Informationsveranstaltung vor.

Die technologische Entwicklung bei der Datenverarbeitung, bei der vor allem kleine und mittlere Unternehmen kaum noch Schritt halten können, immer mehr leistungsstarke mobile Endgeräte sowie die explosionsartig zunehmende Nutzung von Social Media und vermeintlich äußerst praktischen Webdiensten eröffnen aber nicht nur Chancen, sondern leider auch Tür und Tor für Missbrauch, Manipulation und Datenklau.

Wieso ist Datenschutz Chefsache?

Jan Morgenstern: Vorausgeschickt: Jedem, wirklich jedem Unternehmen wird mit § 9 des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG) vorgegeben, welche technischen und organisatorischen Maßnahmen zu treffen sind, um Datensicherheit zu gewährleisten. Katalogartig werden in der Anlage zu § 9 einzelne Maßnahmen ergänzt. Dort finden sich die acht Gebote des Datenschutzes: Zugriffskontrolle, Weitergabekontrolle, Verfügbarkeitskontrolle und vieles mehr.

Um bei der Vielzahl von eingesetzten Apparaten und Services nicht den Überblick zu verlieren und weil es sich auch als gravierendes Haftungsproblem erweisen kann, muss die Datensicherheit ganz oben aufgehängt werden – beim Chef. Er muss ein Zei-

chen setzen, das von jedem Mitarbeiter verstanden wird, zum Beispiel mit der Einführung von Compliance-Regeln bzw. eines Risikomanagements.

Wir werden immer unabhängiger vom statischen Büro – fast jedermann besitzt ein Tablet oder ein Smartphone und nutzt seine mobilen Endgeräte privat und geschäftlich, unterwegs und im Home Office. Was empfehlen Sie Unternehmen?

Ich kann nur davon abraten, es in Kauf zu nehmen, dass dienstliche Themen auf privaten Geräten landen. „Bring your own device“ – das klingt praktisch, ist aber datenschutztechnisch wirklich problematisch. Wenn Sie Ihrem Mitarbeiter Zugriff auf Unternehmensdaten geben, damit dieser sie auf seinem privaten Gerät nutzt, können Sie das Nutzungsverhalten Ihres Mitarbeiters nicht reglementieren, es ist ja sein Gerät, nicht Ihres. Privat installierte Apps auf demselben Gerät können aber beispielsweise Adressbücher auslesen, Telefondaten erfassen und vieles mehr. Das wollen Sie nicht riskieren? Dann geben Sie Ihrem Mitarbeiter auf jeden Fall Geräte, die ausschließlich dienstlich zu nutzen sind und stellen Sie Regeln für den Umgang mit Daten auf.

Immer mehr Unternehmen entscheiden sich, auf Social Media-Plattformen präsent zu sein. Wie fängt man das am besten an?

Gut ist schon mal, wenn Sie das tatsächlich selbst entscheiden. Wussten Sie, dass ein Mitarbeiter, der auf seiner privaten Facebook-Seite erwähnt, dass er bei Ihnen beschäftigt ist, damit bewirkt, dass Sie selbst automatisch ein Firmenprofil haben? Und weil Sie das nicht gemerkt haben, macht der ungepflegte Auftritt auch noch einen verheerenden Eindruck nach außen. Das heißt: Selbst wenn Sie nicht selbst in den Social Media präsent sein wollen, sollten Sie sie und ihre Funktionalitäten kennen.

Bevor Sie Ihren eigenen Facebook-Auftritt oder die Twitter-Präsenz gestalten, machen Sie sich erst einmal Gedanken darüber, was Sie erreichen wollen und erstellen Sie ein Gesamtkonzept. Passt Ihr Vorgehen zur Zielgruppe, die Sie ansprechen wollen – ist es der richtige Kanal? Bedenken Sie dann, dass auch für Social Media das Telemediengesetz und Datenschutzgesetze und -vorschriften gelten. Sie dürfen beispielsweise nicht jeden Kontakt, der Sie irgendwann einmal 'geliked' hat, werblich nutzen.

Wann muss ich bei einer Datenpanne die Öffentlichkeit informieren?

Wenn es zu einem Datenunfall gekommen ist – etwa durch Datenverlust oder unberechtigten Zugriff – ist der Unternehmer verpflichtet, als Verantwortlicher alle Betroffenen und die Aufsichtsbehörde zu informieren. Wenn es so viele Betroffene sind, dass man sie nicht individuell in Kenntnis setzen kann, muss die gesamte Öffentlichkeit informiert werden. Die Einzelheiten sind in § 42a BDSG geregelt.

Wenn Beschäftigte ihrer Verärgerung via Facebook oder Twitter Luft machen – was tun?

Die meisten Unternehmen wissen, dass ein Mitarbeiter, der auf Social Media-Plattformen über Kunden lästert oder den Vorgesetzten beleidigt, je nach Schwere des Falles mit heftigen Konsequenzen rechnen muss – bis hin zur außerordentlichen Kündigung. Aber eigentlich sollten Sie es nicht so weit kommen lassen. Indem Sie Ihrem Unternehmen Social Media-Richtlinien geben, verankern Sie rechtlich wirksam, wie sich Ihre Mitarbeiter diesbezüglich verhalten sollen.

Immer mehr Unternehmen nutzen Cloud Computing – was ist hier besonders zu beachten?

Hier handelt es sich um einen klassischen Fall der Auftragsdatenverarbeitung im Sinne des § 11 BDSG. Wenn Sie Kundendaten herausgeben, z. B. an einen externen IT-Dienstleister, an einen Lettershop oder an eine Druckerei, die Ihre Broschüren versenden soll, bleiben Sie trotzdem dafür verantwortlich, dass diese Daten geschützt werden. Das Unternehmen sollte den Dienstleister unter Berücksichtigung von dessen Datensicherheit auswählen und eine schriftliche Vereinbarung zur Auftragsdatenverarbeitung mit ihm schließen. Es empfiehlt sich, den Dienstleister in Deutschland, Europa bzw. dem EWR zu beauftragen – hier gelten vergleichbare Datenschutzvorschriften. Sobald Sie diesen Raum zum Beispiel in Richtung USA verlassen, haben wir es rechtlich mit Datenübermittlung zu tun. Hier gelten noch ganz andere Vorschrif-

ten und Sie müssten gegebenenfalls sogar die Einwilligung aller Betroffenen einholen – ein recht aussichtsloses Unterfangen.

Die Fragen stellte Kira Hinderfeld.

INFOVERANSTALTUNG

Chefsache Datensicherheit

Wie Sie Ihre sensiblen Informationen von Betriebsgeheimnissen bis zu Kundendaten schützen müssen, um als Unternehmen nicht in die Haftungsfalle zu tappen, darüber informiert die IHK Pfalz in einer kostenfreien Veranstaltung am 21. Mai 2015 von 16 bis 18 Uhr in der IHK Pfalz in Ludwigshafen.

Weitere Infos und Anmeldung bei der IHK Pfalz, Ass. jur. Jeannette Ludwicki, Tel. 0621 5904-2030, jeannette.ludwicki@pfalz.ihk24.de, www.pfalz.ihk24.de.

Referent ist Rechtsanwalt Jan Morgenstern, Fachanwalt für IT-Recht in Speyer. Er vertritt und berät Unternehmen bundesweit und international in allen IT- und internetrechtlichen Fragestellungen und ist zertifizierter Datenschutzbeauftragter.

Arbeitnehmerbegriff

Arbeitnehmereigenschaft eines GmbH-Gesellschafters

Ein in einer GmbH Mitarbeitender Gesellschafter, der 50 Prozent der Stimmrechte besitzt und die Geschäftsführung im Tagesgeschäft nicht einschränken kann, ist Arbeitnehmer. Dies hat das Bundesarbeitsgericht (BAG) mit Beschluss vom 17.09.2014, Az.: 10 AZB 43/14, entschieden.

Der klagende Gesellschafter und die beklagte GmbH stritten im Ausgangsverfahren vor dem Arbeitsgericht um die Wirksamkeit einer fristlosen Kündigung, hilfsweise fristgerechten Kündigung des Klägers. Streitig war in diesem Zusammenhang auch, ob der Kläger rechtlich als Arbeitnehmer einzustufen sei und damit der Rechtsweg zum Arbeitsgericht eröffnet ist.

Der Kläger war einer der beiden Gründungsgesellschafter der GmbH. Beide hatten 50 Prozent der Gesellschaftsanteile und teilten sich die Geschäftsführung. Weisungen gegenüber den Geschäftsführern sollten nur mit 75 Prozent der Stimmen aller Gesellschafter erteilt werden können. Maßnahmen zur Überprüfung und Überwachung der Geschäftsführer und die Geltendmachung etwaiger Ersatzansprüche bedurften laut Gesellschaftsvertrag eines einfachen Mehrheitsbeschlusses.

In einer Gesellschafterversammlung wurde beschlossen, dass der Kläger sowie der andere Gründungsgesellschafter und Geschäftsführer ihre Organstellung beenden und in ein Angestelltenverhältnis wechseln sollten. In einem anschließenden

den Rechtsstreit wegen des Ausscheidens als Geschäftsführer verglich sich der Kläger mit der beklagten GmbH dahingehend, dass zwischen den beiden ein Angestelltenverhältnis abgeschlossen wurde. Als es über die Durchführung erneut zu Streitigkeiten kam, kündigte die Beklagte dem Kläger fristlos beziehungsweise hilfsweise fristgerecht.

Das Arbeitsgericht erklärte den Rechtsweg zu den Gerichten für Arbeitssachen für unzulässig und verwies den Rechtsstreit an das Landgericht. Der dagegen gerichteten sofortigen Beschwerde des Klägers hatte das Arbeitsgericht nicht abgeholfen. Das Landesarbeitsgericht hatte die sofortige Beschwerde zurückgewiesen und die Rechtsbeschwerde zum Bundesarbeitsgericht zugelassen.

Die Rechtsbeschwerde des Klägers war erfolgreich. Das BAG sah den Kläger als Arbeitnehmer an und erachtete somit den Rechtsweg zum Arbeitsgericht als zulässig.

Der Kläger sei zur Verrichtung weisungsgebundener und fremdbestimmter Arbeit in persönlicher Abhängigkeit verpflichtet und damit Arbeitnehmer. Dass der Kläger



einer von zwei Mitgesellschaftern der Beklagten sei, stehe dem nicht entgegen. Mit 50 Prozent der Gesellschaftsanteile sei der Kläger nicht Mehrheitsgesellschafter und besitze keine Weisungsbefugnis gegenüber der Geschäftsführerin. Auch über eine Sperrminorität könne der Kläger die Geschäftsführung bezüglich des Tagesgeschäfts nicht behindern.

i Weitere Infos und Anmeldung bei Heiko Lenz, Tel: 0621-5904-2020, heiko.lenz@pfalz.ihk24.de

Infoveranstaltung

Neueste Rechtsprechung zum Handelsvertreterrecht

Die IHK Pfalz bietet zusammen mit der Kanzlei RB Reiserer Biesinger Rechtsanwaltsgesellschaft mbH am 12. Mai 2015, 16 Uhr, eine kostenfreie Veranstaltung zu aktuellen rechtlichen Entwicklungen im Handelsvertreterrecht in Ludwigshafen an.

Die Veranstaltung richtet sich sowohl an Handelsvertreter als auch Unternehmen, die Handelsvertreterverträge abschließen.

Rechtsanwalt Dr. Philipp Bollacher, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht, berichtet über aktuelle Entwicklungen im Handelsvertreterrecht.

Sie erhalten einen Überblick über die wesentlichen Grundsätze und die aktuelle Rechtsprechung zum Handelsvertreterrecht. Rechte und Pflichten von Handelsvertretern und Unternehmen werden thematisiert sowie wettbewerbsrechtliche und kartellrechtliche Aspekte angesprochen.

chen. Erörtert werden die Gestaltungsmöglichkeiten bei Beginn beziehungsweise während der Tätigkeit und außerdem aktuelle Probleme im Zusammenhang mit der Beendigung des Handelsvertretervertrags.

Der Referent gibt Tipps, wie Sie mit guter Vertragsgestaltung spätere Streitigkeiten möglichst vermeiden und wie Handelsvertreter den Ausgleichsanspruch richtig und effizient geltend machen können.

i Weitere Infos und Anmeldung bei Heiko Lenz, Tel: 0621-5904-2020, heiko.lenz@pfalz.ihk24.de

IHKs lehnen Pkw-Maut ab

Aufwand und Nutzen stehen in keinem Verhältnis

Der Bundestag hat die Einführung der Pkw-Maut beschlossen – und sorgt damit für Unmut in der Wirtschaft. Die IHKs in Rheinland-Pfalz lehnen die Einführung einer Infrastrukturabgabe für Pkw weiterhin ab. „Der nun vorgelegte Kompromiss der Regierungskoalition in Berlin bringt fast nichts für die Verkehrsinfrastruktur, ist bürokratisch und führt zu Ärger mit unseren Nachbarn in der Grenzregion“, sagte Arne Rössel, Hauptgeschäftsführer der IHK Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz.

Aus Sicht der Wirtschaft sei es zwar richtig und notwendig, zusätzliche Finanzmittel vor allem in die Instandsetzung der Verkehrsinfrastruktur zu investieren. „Die Gesamteinnahmen des Bundes aus dem Verkehr betragen aber heute schon über 50 Milliarden Euro. Das würde völlig ausreichen, um diese Investitionen zu decken“

ergänzt Rössel. Das Problem: Dem Bund gelingt es trotz weiter wachsender Steuereinnahmen nicht, genügend Haushaltsmittel für den Verkehrsetat bereitzustellen.

Wirkliche Zusatzeinnahmen würde der Bund mit der Pkw-Maut lediglich durch im Ausland zugelassene Fahrzeuge generieren, da die Pkw-Maut für in Deutschland gemeldete Fahrzeuge zumindest in dieser Legislaturperiode kostenneutral bleiben soll. Sie wird mit der Kfz-Steuer verrechnet. Nach Ansicht von Experten werden die Einnahmen aus der PKW-Maut daher unter 300 Millionen Euro jährlich liegen. Sie wird somit nur einen geringen Beitrag zum Verkehrsetat leisten. „Dieser überschaubare Nutzen rechtfertigt den Aufwand in keiner Weise“, kritisiert Rössel. „In den Grenzregionen ist darüber hinaus mit negativen Rückwir-



kungen auf den kleinen Grenzverkehr zu rechnen. Die gesamtwirtschaftliche Bilanz der Maut könnte damit schnell negativ ausfallen.“

Zudem bestehen weiterhin massive europarechtliche Bedenken gegenüber dem Regierungsentwurf. Um diese zu zerstreuen, ist nun eine umständliche Staffelführung bei den Kurzzeitvignetten vorgesehen, die sich an Hubraum und Umweltfreundlichkeit eines Fahrzeugs orientieren soll. Die Nachweispflicht obliegt dem Fahrer. Kann er die notwendigen Nachweise nicht erbringen, zahlt er den Höchstbetrag für eine Kurzzeitvignette. „Diese Regelung ist bürokratisch und wird vor allem bei ausländischen Fahrern, die im Regelfall Kurzzeitvignetten benötigen, Unverständnis und Verärgerung hervorrufen“, befürchtet Rössel.

Gesetzliche Grundlage für BIDs

IHKs begrüßen Beratungen zu Business Improvement Districts

Die IHK-Arbeitsgemeinschaft unterstreicht ihre Forderung nach einer landesgesetzlichen Grundlage zur Einrichtung von Business Improvement Districts (BIDs).

Aus Sicht der rheinland-pfälzischen IHKs können BIDs neue Impulse für ein erfolgreiches Stadtmarketing und die Belebung der Innenstädte setzen. Die Forderung nach einer entsprechenden Gesetzgebung ist einer der zentralen Punkte des unter dem Titel „Initiative für den Mittelstand“ veröffentlichten Forderungspapiers der IHKs.

„Unsere Innenstädte stehen unter zunehmendem Druck, nicht nur infolge der demografischen Entwicklung“, so Jürgen Vogel, Federführer Handel der IHK-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz. Vertriebsformen wie der Onlinehandel, die Konkurrenz auf der Grünen Wiese und professionell gemanagte Shoppingcenter tragen ebenfalls zu abnehmenden Frequenzen in den Innenstädten bei. Die Erfahrungen aus anderen Bundesländern zeigen, dass BIDs helfen können, dieser Entwicklung entgegenzuwirken. Vor diesem Hintergrund begrüßt die IHK-Arbeitsgemeinschaft die Initiative der Regierungsfaktio-

nen zur Schaffung der notwendigen rechtlichen Regelungen ausdrücklich.

Business Improvement Districts gewährleisten, dass alle Akteure, die von Maßnahmen zur Attraktivitäts- und Frequenzsteigerung profitieren, auch zu deren Finanzierung beitragen. Sie werden vor Ort freiwillig von den Grundeigentümern initiiert und auf Zeit eingerichtet. Private Akteure erhalten damit eine sichere Finanzierungsbasis zum Beispiel für Leerstandsmanagement, Quartiersmarketing oder mehr Sicherheit und Sauberkeit. BIDs können dabei nur eingerichtet werden, wenn die privaten Zahlungspflichtigen ihrer Erleichterung mit breiter Mehrheit zustimmen. Nach positiver Entscheidung erhebt die Gemeinde mit der Grundsteuer auf Zeit eine BID-Abgabe, die der BID-Initiative direkt zur Verfügung gestellt wird.

Wichtig ist, dass durch BIDs keine bestehenden kommunalen Aktivitäten und Leistungen ersetzt werden, betont Vogel. Es geht vielmehr darum, Maßnahmen „on top“ zu etablieren. Aus Sicht der IHKs ist zudem eine schlanke und wirtschaftsfreundliche Ausgestaltung der Regelungen für BIDs unerlässlich für deren Erfolg.



Zuwanderung

DIHK und ZDH verabschieden Berliner Erklärung

Berlin. Die deutsche Wirtschaft bekennt sich zur Zuwanderung. Was aber notwendig wäre, um die Betriebe bei ihrem Engagement für die erfolgreiche Integration ausländischer Mitbürger zu unterstützen, haben der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) und der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) in einem gemeinsamen Maßnahmenkatalog zusammengefasst.

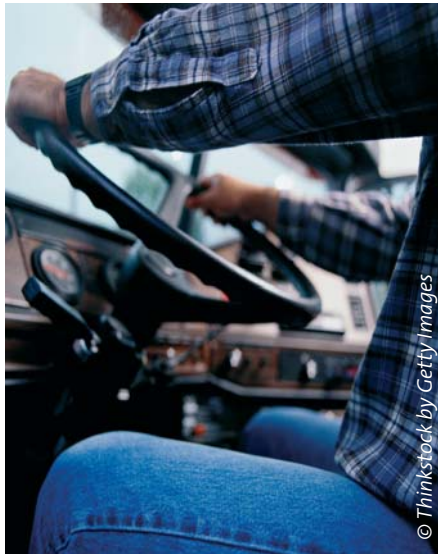
Die Liste umfasst Punkte wie eine bessere Förderung von Deutschkursen, administrative Erleichterungen bei der Integration in den Arbeitsmarkt, beschleunigte Asylverfahren und den Ausbau von Willkommens- und Begleitstrukturen.

Berufskraftfahrer

EU-weiter Weiterbildungsnachweis

Brüssel. Eine EU-weite Lösung für die vorgeschriebene Weiterbildung der Berufskraftfahrer fordert der DIHK. Grenzgänger sollten einen Qualifizierungsnachweis beantragen können, der dann in jedem EU-Land anerkannt wird.

Bislang müssen Fahrer mit ausländischem Führerschein, die bei einem deutschen Arbeitgeber angestellt sind und in Deutschland die Weiterbildung absolviert haben, damit rechnen, dass diese im EU-Ausland nicht anerkannt wird. Vor allem für Fahrer, die regelmäßig im Grenzverkehr unterwegs sind, führt diese Regelung zu Problemen. Den Fahrern drohen ohne den für das spezielle Land richtigen Nachweis hohe Bußgelder. Derzeit sind doppelte Schulungen erforderlich.



Wirklicher Bürokratieabbau

„One out“ nicht vergessen!

Berlin. Die Bundesregierung legt scheinbar Tempo vor mit dem Bürokratieentlastungsgesetz, zeigt aber bei wichtigen Punkten kaum Bewegung.

So ist „One in, One out“ als zentrale Forderung des DIHK für einen Belastungsstopp zwar eine Innovation, allerdings wird sie nur halbherzig umgesetzt. So bleibt der enorme Bürokratieaufwand beim Min-

destlohn außen vor und andere Maßnahmen aus dem Koalitionsvertrag können weiterhin ausgenommen werden. Auch beim Thema Steuerbürokratie bleibt die Regierung zaghaft. DIHK-Präsident Eric Schweitzer: „Die Bundesregierung muss sich bei jedem Gesetz künftig entscheiden: Will sie beim Bürokratieabbau wirklich etwas bewegen oder nur so tun als ob“.

Erbschaftsteuer-Gutachten

Verschonung großer Betriebe möglich

Berlin. Das Bundesverfassungsgerichtsurteil von Dezember 2014 lässt es zu, auch große Familienunternehmen ohne Rückgriff auf das private Vermögen von der Erbschaftsteuer zu verschonen.

Zu diesem Ergebnis kommt ein aktuelles Gutachten des Steuerrechtlers Karl-Georg Loritz. Der Inhaber des Lehrstuhls für Bürgerliches Recht, Arbeits- und Steuerrecht an der Universität Bayreuth hatte im Auftrag von DIHK und BDI die gesetzgeberischen Entscheidungsspielräume untersucht, auch große Unternehmen in die Verschonungsregelungen im Erbschaftsteuergesetz einzu beziehen.

Das Gutachten bestätigt, dass unser Vorschlag ein praxisgerechter und zugleich verfassungsfester Weg ist, betont DIHK-Präsident Eric Schweitzer. Kriterien wie die Übertragung innerhalb der Familie, starke gesellschaftsvertragliche Bindungen und die persönliche Haftung der Erben seien geeignet, das Bedürfnis einer Verschonung von der Erbschaftsteuer nachzuweisen. „Ich empfehle Herrn Schäuble deshalb, unser Modell zu übernehmen“, so Schweitzers Appell. Es stellt sicher, dass unsere weltweit einmalige Unternehmenslandschaft, die gerade in Krisenzeiten die Arbeitsplätze gesichert hat, in der nächsten Generation erhalten bleibt.

IMPRESSUM

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

Verantwortlich:
Sabine Fuchs-Hilbrich M.A.

Redaktion:
Sabine Fuchs-Hilbrich M.A.
Tel. 0621 5904-1200
sabine.fuchs-hilbrich@pfalz.ihk24.de
Petra Moscato M.A.
Tel. 0621 5904-1205
petra.moscato@pfalz.ihk24.de

Verlag:
IHK-Magazin Pfalz GbR
Sitz: Landau
c/o ProVerlag GmbH
Ilsenklinger Weg 18
69509 Mörlenbach

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

Verlagsmanagement:
Norbert Bleuel
Ilsenklinger Weg 18
69509 Mörlenbach
Tel. 06209 71400, Fax 7140-44
bleuel@proverlag.de
www.proverlag.de

Layout und Herstellung:
DTP-Studio, Michael Bechtold
Schlesierstraße 54b
69509 Mörlenbach
Tel. 06209 7140-40, Fax 7140-44

Anzeigen-Marketing und verantwortlich für Anzeigen:
ProVerlag GmbH,
Norbert Bleuel
Ilsenklinger Weg 18
69509 Mörlenbach
Tel. 06209 7140-0, Fax 7140-44
bleuel@proverlag.de

Anzeigenverkauf:
Ursula Knecht, Weinheim
Tel. 06201 986898-15

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

Anzeigenpreisliste:
Nr. 8 vom 1. Januar 2015
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.

IN ARBEIT

Juni 2015



Was tun bei Streitigkeiten?

Meinungsverschiedenheiten zwischen Auszubildenden und Arbeitgebern werden meistens im persönlichen Gespräch geklärt. Tritt jedoch der Fall ein, dass die Parteien sich gegenseitig gar nicht mehr verstehen, können beide den Schlichtungsausschuss der IHK Pfalz anrufen. Die ehrenamtlichen Schlichter vermitteln zwischen den Streitenden und verhindern so oft den Gang zum Gericht.



Compliance

Niemand kann sich gegen jede Eventualität absichern, schon gar nicht gegen kriminelle Energie, aber: Unternehmen können einiges tun, um die Wahrscheinlichkeit von Betrug, Korruption oder Nichtbeachtung gesetzlicher, fachlicher oder ethischer Vorschriften zu reduzieren. Eine verantwortungsvoll gelebte Compliance soll dazu beitragen. Und weil dies alle Mitarbeiter betrifft, sind verbindliche Compliance-Regeln ein gutes Instrument, um konformes Verhalten zu verankern.

palatia Jazz Festival

Vom 20. Juni bis 8. August findet das 19. Palatia Jazz Festival statt – wie immer an historisch interessanten Spielorten mit tollem Ambiente. Und das macht nicht zuletzt den Reiz des Festivals aus. Erwartet werden Konzerte von weltweit bekannten Jazzstars. Neu in diesem Jahr sind auch zwei palatia Jazz Youth Days, an denen sich regionale Jugend Big Bands und Jazzcombos vorstellen werden. Für den kulinarischen Genuss sorgen die beteiligten Pfälzer Winzerbetriebe, der Catering Partner Culinarium sowie mehrere Hotels, die entlang der Festivalroute angesiedelt sind.

@ www.palatajazz.de



Christian Habekost „Der Palatinator“



Palatina ist das lateinische Wort für die Pfalz und er die comedyantische Stimme seiner Heimat. Wenn Christina Habekost auf die Bühne tritt, wird gebabbelt, was das Zeug hält: Der „Palatinator“, präsentiert am 3. Juli auf den Schlossfestspielen Edesheim sein aktuelles Solo-Programm, in dem er sich zum rhetorischen Rächer aller unterdrückten palatinischen Eingeborenen, also Pfälzer, aufschwingt. Beim kabarettistischen Rundumschlag gegen Hochdeutsch-Besserwisser, Kommerz-Bankerts und Trollinger-Schlozzer rockt der Pfälzer MundArtist die Bühne „vun hiwwe bis driwwe“. Schlossfestspiele Edesheim, 3. Juli, 20 Uhr

@ www.schlossfestspiele-edesheim.de

Bauernmärkte 2015

Pünktlich zum Start in die Freiluftsaison ist jetzt die neue Broschüre „Die Pfalz. Bauernmärkte 2015“ erschienen. Die 8-seitige Broschüre des Pfalz.Touristik e. V. enthält Informationen zu über 30 Bauernmärkten in allen Pfälzer Regionen. Nur wenige Landstriche in Deutschland sind so vom Klima begünstigt wie die Pfalz. Kein Wunder also, dass es hier eine Vielzahl an Bauernmärkten gibt, wo Einheimische und Gäste die Fülle der Pfälzer Bodenschätze genießen können. Charakteristisch sind die umfassende Produktvielfalt an regionalen Lebensmitteln und bäuerlichem Handwerk.

@ www.pfalz.de



Zum Wohl Der Pfalz.